

关于对东莞勤上光电股份有限公司
年报问询函的核查意见

大华核字[2023]0013780 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Dahua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于对东莞勤上光电股份有限公司年报 问询函的核查意见

大华核字[2023] 0013780 号

深圳证券交易所：

由东莞勤上光电股份有限公司（以下简称“勤上股份”或“公司”或“本公司”）转来贵所上市公司管理二部下发的《关于对东莞勤上光电股份有限公司2022年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第346号）奉悉。勤上股份董事会针对问询函所提及的事项作出说明并提供相关证据资料，同时出具《关于对东莞勤上光电股份有限公司年报问询函的回复》，我们就问询函中需要我们核查的事项进行了审慎核查，现回复如下：

问题一：报告期内，你公司实现营业收入 5.67 亿元，同比下降 45.99%，净利润 4,344.27 万元。截至报告期末，你公司未弥补亏损金额为-22.82 亿元，金额超过实收股本总额三分之一。请你公司结合行业状况、主营业务发展、主要产品产销量或市场占有率变化、盈亏平衡分析、毛利率变化等，说明公司是否存在重大经营风险，亏损状态是否仍将持续，你公司盈利能力、持续经营能力是否存在重大不确定性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

自 2016 年起公司采用双主营业务模式，主营业务为半导体照明业务和教育培训业务。当前半导体照明业务为公司的核心主业，报告期内公司彻底剥离了受教育行业重大政策影响的校外教育培训业务，导致公司整体营业收入的大幅下降。近年来公司连续出现未弥补亏损的最主要原因是公司教育板块业绩不达预期及教育行业重大政策变化，公司除教育业务以外的其他业务历年以来较为稳定，不存在重大经营风险，持续经营能力不存在重大不确定性。具体情况如下：

一、公司主营业务及经营情况

1、半导体照明业务

(1) 基本情况

半导体照明符合国家低碳经济发展要求，同时也是实现全行业绿色照明的必经之路。半导体照明产品应用日益普及，具有节能、环保、健康、长寿命、智能控制等综合特点，应用范围极为广泛，在照明质量、使用寿命、照明环境舒适性、智能化等方面具有无可替代的优势，市场容量巨大，发展前景广阔。

公司是国内最早切入半导体照明领域的上市公司之一，专注 LED 照明应用 20 余年，是国家火炬计划重点高新技术企业、“国家 863 计划项目承接单位”、国家半导体照明工程研发及产业联盟常务理事单位、广东省 LED 产业联盟主席单位和广东省战略性新兴产业培育企业，拥有国家认可实验室（CNAS）、博士后科研工作站，并与清华大学、中科院等国内顶尖大学和科研机构深度合作。公司拥有行业先发优势、参与行业标准起草的技术优势、业务渠道完善优势、技术创新优势及产品设计与工业设计等方面的优势。

(2) 主要产品销售及市场应用情况

报告期内公司主要从事半导体照明业务，主打智慧照明、户外照明、景观照明、户外庭院产品的研发、生产和销售，以雄厚的技术水平成为业内领先的半导体照明产品和综合解决方案供应商。公司的 LED 照明产品应用于智慧照明、道路照明、交通照明、商业照明、工业照明、办公照明、教育照明和民用照明等各主要照明应用领域，且应用于众多 LED 照明示范工程和 LED 重点照明工程，在国内外市场，公司均已经搭建销售渠道。在销售模式和销售网络方面，公司根据不同项目、产品，采用工程直营、经销、互联网销售模式及 EMC、EMBT 等新兴商业模式灵活应对、布局市场，已经建立起较为完善的全国性销售网络。公司依托产品和服务方面的综合优势，既为主要细分应用领域提供专业化的 LED 照明解决方案，也为综合性应用场所不同空间的不同照明需求提供一站式 LED 照明解决方案。

近年来，公司已逐步全面聚焦智慧照明领域和户外庭院产品领域，并将景观照明作为深耕的业务领域之一，推出了门类丰富、品种齐全的产品矩阵，通过多个大型项目的应用凸显了公司在景观照明应用领域的实力。

尤其是在智慧照明市场布局方面，早在 2012 年，公司就开展了智慧城市、

光通讯等前沿应用技术、产品的研发，结合公司在户外照明领域优势，发力于“以智慧路灯为载体的综合城市智慧城市管网”实践应用，研发出以路灯为载体的智慧城市、智慧交通、智慧安防相关产品，进一步强化了公司主营业务的核心竞争力。经过多年的技术创新与场景应用落地，公司已在智慧交通、智慧城管、智慧安防、智慧照明等领域拥有广泛的服务经验。在智慧城市领域，公司的智慧城市综合管理解决方案因贴合城市管理智慧化实际场景、便于实现城市管理中公共基础设施集约化、运行维护便捷化、城市管理的精细化和智慧化，方案成熟、技术领先，有助于提高公众的获得感和幸福感而备受市场青睐。根据《互联网周刊》公布的“2022 智慧交通户外照明服务提供商 TOP 50”榜单，公司凭借着在智慧城市建设领域的技术创新和卓越贡献，公司成功入榜并位列前四名。公司的智慧城市业务正稳步成长，未来有较大的成长空间。其中，公司中标的深汕特别合作区智慧灯杆项目合同金额达 3.18 亿元，截止目前，部分路段已开始施工建设，预计该项目更能加深公司智慧城市业务和智慧灯杆的品牌建设。

报告期内，公司半导体照明业务按产品类别分类产、销量：

产品类别	项目	单位	2022 年	2021 年	同比增减
户外照明	销售量	(万套)	3.68	3.99	-7.77%
	生产量	(万套)	5.92	5.25	12.76%
户外庭院用品	销售量	(万套)	28.90	30.28	-4.56%
	生产量	(万套)	26.81	35.37	-24.20%
景观亮化	销售量	(万套)	68.45	71.14	-3.78%
	生产量	(万套)	76.46	78.53	-2.64%
室内照明	销售量	(万个)	0.78	2.48	-68.55%
	生产量	(万个)	0.47	2.54	-81.50%
显示屏及其他	销售量	(万个)	-	-	-
	生产量	(万个)	-	-	-

报告期内，公司半导体照明业务按产品类别收入：

产品类别	2022 年	2021 年	同比增减 (%)
户外照明 (万元)	5,636.87	6,238.14	-9.64
户外庭院用品 (万元)	34,737.58	39,322.65	-11.66
景观产品 (万元)	2,963.08	3,220.68	-8.00
室内照明 (万元)	37.51	116.57	-67.82
显示屏及其他 (万元)	1,061.43	1,085.66	-2.23

(3) 半导体照明产品的核心竞争能力

公司在半导体照明领域的核心竞争能力主要体现在专利技术优势、人才优势、品牌优势、国内外销售渠道优势、一定的规模优势及在智慧城市和“一杆多能”领域的先发优势。

2、教育培训业务

为全面落实“双减政策”，报告期内公司积极做出战略调整，降低经营风险，公司旗下子公司运营的相关分公司和教学点已逐步实施关停或转型为非学科类教育培训业务，剩余部分经营范围已变更为与校外教育培训无关的业务，并将净资产为负、已经连续亏损的部分教育培训业务进行剥离，彻底排除了校外教育培训行业相关经营风险。

截至 2022 年末，公司已将校外教育培训类业务全部清理完毕，并将不再从事校外教育培训类业务，已全面落实“双减政策”，扫清了公司发展面临的政策障碍。

3、其他教育业务

公司全资孙公司上海澳展投资咨询有限公司（简称“上海澳展”）正在上海奉贤区筹建的新学校，目前该项目已经建成 13 栋单体建筑，并完成了外立面装修等工程，目前正在开展建设，继续完成室内装修、软硬件设施安装等工程，待竣工验收后将申请办学许可，拟办学校不属于校外学科类教育培训业务，根据公司规划，未来办学方向将为职业教育或其它符合相关法律法规和“双减政策”规定的方向。

二、公司最近几年主要财务数据及亏损原因

年份	2022	2021	2020	2019
营业收入（万元）	56,720.57	105,014.69	99,544.71	125,262.52
营业成本（万元）	47,841.77	92,426.88	84,712.29	103,141.81
销售毛利率	15.65%	11.99%	14.90%	17.66%
归属于上市公司股东净利润（万元）	4,344.27	-86,240.96	4,518.79	-37,281.30

1、2019 年度亏损的主要原因：（1）公司根据教育培训业务相关政策，对部分不符合要求的教学点进行整改或关闭；（2）2019 年度因公司执行新金融工具准则，对公司报告期末应收款项、其他应收款项、应收票据按照预计信用损失率测算结果，确定公司需要计提相关信用减值损失 17,424.48 万元；（3）公司

筹划收购 NIT Education Group（以下简称“爱迪教育”）100%股权，并支付了交易成本费及诚意金人民币 15,000 万元、预付款人民币 64,000 万元合计 79,000 万元。后因公司与交易对方未达成一致意见，后续未签署任何新的协议，经双方协商一致，于 2020 年 6 月 24 日各方同意终止本次收购事项，并约定交易对方分期归还预付款。由于付款周期较长，依据《企业会计准则》的规定，本公司确认相关交易损失 20,924.73 万元。

2、2021 年度亏损的主要原因：（1）教育培训行业的重大政策变化。受 2021 年双减政策影响，公司教育培训相关业务出现重大政策风险，教育板块业务子公司存在员工安置、学费退费及其他政策风险、经营风险和业务转型压力。双减政策对公司教育培训业务的盈利能力产生了严重不利影响，因此，公司经过减值测试和评估，对因并购广州龙文教育科技有限公司（以下简称“广州龙文”）所形成的商誉资产大幅减值 4.43 亿元。（2）公司基于谨慎原则对存在减值迹象的其它相关资产计提了资产减值准备和信用减值损失。（3）2021 年度公司半导体照明业务受市场竞争激烈、原材料价格及人工成本上涨，导致公司产品毛利率下降；（4）经营费用的大幅上升，包括因清退学科培训类业务产生的人工补偿、租金赔偿的增加以及 EMC 项目售后服务费、项目咨询服务费、员工薪酬、研发费用、专业三方中介费用的增加等。

3、公司近年整体平均毛利率保持在 15%左右，较为稳定。

综上所述，公司过去几年亏损的最主要的原因是由于 2016 年公司收购广州龙文科技有限公司（以下简称“广州龙文”）100%的股权事项形成了商誉 19.95 亿元。由于广州龙文业绩不达预期及教育行业重大政策变化等因素导致前述商誉 19.95 亿元全部减值所形成的累计亏损。报告期内，公司完成了对广州龙文 100%股权、北京龙文云 99%股权的处置，规避了教育培训行业风险，有利于提高公司持续经营能力。

三、公司持续经营能力

截止 2022 年末，从资产构成和流动性来看，公司资产总额为 29.97 亿元，流动资产为 16.68 亿元，负债总额为 2.40 亿元，流动负债 1.86 亿元，流动比率 8.99，资产负债率为 8.00%，其中货币资金为 2.58 亿元，交易性金融资产 6.40 亿元，公司拥有充足的流动资金，具备良好的偿债能力。

从主营业务经营情况来看，公司半导体照明业务在技术积累、品牌知名度、国内外销售网络等方面都具备一定的竞争优势，2022 年度公司实现半导体照明业务营业收入维持约 4.44 亿元，且在 2022 年国内外经济下行压力、交通物流限制、汇率波动及下游需求不振等多重不利因素对于订单、供应链等方面的影响下，仍表现出了一定的发展韧性。

综上所述，公司资产结构较为稳健，资产负债率处于较低水平，主营业务清晰且保持稳健，因此，公司持续经营能力不存在不确定性，具有持续经营能力。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

我们对公司 2020-2022 年度财务状况及经营成果进行了全面审计，审计过程中重点关注了公司主营业务经营情况及各业务会计处理是否符合准则规定等，深入分析公司近年经营亏损的主观及客观原因，并针对可能影响公司持续经营能力的因素进行逐项分析判断。

经核查，导致公司近年亏损的最主要原因是公司教育板块业绩不达预期及教育行业重大政策变化，公司除教育业务以外的其他业务历年以来较为稳定，公司未来发展规划清晰且流动资金充足。截止本专项核查报告出具时点的判断，公司不存在重大经营风险，公司盈利能力及可持续经营能力不存在重大不确定性。

问题二：报告期内，你公司 EMC 模式营业收入 2,217.89 万元，毛利率 71.88%。请你公司结合 EMC 模式的开展时间、具体经营业务模式、营销方式、核心竞争力、历年收入及毛利率、主要客户及其在报告期内的变动情况等，说明 EMC 模式毛利率高的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在商业实质。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司 EMC 模式的开展时间、具体经营业务模式、营销方式、核心竞争力、历年收入及毛利率、主要客户及其在报告期内的变动情况

1、EMC 模式开展时间

自 2009 年起，公司在城市道路照明领域中开始采用 EMC（合同能源管理）模式。公司于 2009 年与佛山市禅城区签订了利用 EMC 模式对试点区道路进行 LED 路灯改造，即用公司生产的 LED 路灯更换了原有的钠灯，为公司实践 EMC 模式

奠定了基础，并积累了合作经验。2010年4月初国务院转发了《关于加快推行合同能源管理的意见》后，中央财政下拨20亿补贴资金支持应用领域的发展，与《意见》配套的细化政策及一些长效激励机制也将陆续出台，节能服务企业和LED照明企业将是主要的受益者。公司是在照明应用领域率先使用EMC模式并具有成熟EMC业务操作经验的企业之一，公司通过在合同期内分期获得用户照明节能效益返还实现公司与用户的双赢。随着LED照明性价比的不断提高、电费的上涨和相关扶持政策的出台，EMC模式在公共照明、工业照明和商业照明领域对加速LED照明对传统照明的替代进程发挥出重要作用。

2、具体经营模式

公司EMC经营模式主要分为两种：1、整个工程由公司施工，完工后所有权不转移给客户，客户只有使用权，然后客户分期或按节能效益分期付款，后期的维护费用等由公司负责及承担，合同受益期结束后，所有权转移给客户，账面上将这部分按固定资产核算；2、整个路灯项目施工由公司完成，验收后，所有权归客户，大部分工程款按合同约定回款，留一部分工程款项作为公司对该项目的投资（实际上是一种应收账款收款权用于投资），以EMC形式分五到八年分期确认收入，账面上将这部分按无形资产核算。

3、营销方式

EMC属于新型销售模式的应用，拓展了半导体照明行业的发展模式。EMC也就是专业从事EMC业务的公司通过与客户签订能源管理合同，为客户提供包括：能源审计、项目设计、项目融资、设备采购、工程施工、设备安装调试、人员培训、节能量确认和保证等一整套的节能服务，并与客户共同分享节能改造后获得的节能效益的一种商业运行模式。EMC模式采取一种节能效益分享机制，在项目产生节能效益后，EMC公司才与客户一起共同分享节能效益，取得双赢的效果。EMC模式可以为客户提供从投资开始直至后期维护的全链条的整体解决方案，能有效减轻用户资金上的压力，实现LED照明企业、用户和金融机构多赢的局面。

4、核心竞争力

EMC模式可以令用户无需支付初始购买成本，将有力的推动LED照明产品对现有传统照明产品的替换进程，2010年以来国家相继出台了对节能服务行业的扶持政策，一大批节能服务公司在各地相继成立并将照明节能作为重要的业务方

向。有鉴于此，公司已经率先开始实施的 EMC 模式的基础上，公司利用自身的技术优势、产品优势、服务优势和上市后的资金优势，在经济发达地区和电费水平相对较高地区中的重点城市和大型商场、酒店和连锁机构，通过 EMC 模式直接为用户提供 LED 照明节能改造，此外，公司与各节能服务公司建立广泛的业务合作关系，积极探讨与节能服务公司合作，与节能服务公司一道以 EMC 模式实施重大照明节能改造工程，公司在方案的节能效率、产品质量保证和综合服务能力等方面的优势对节能服务公司具有较强的吸引力，未来该模式下的合作潜力和市场前景将日益显现。公司已经成立了专门负责该项业务的部门，并制定户外和室内重要照明应用领域针对 EMC 模式的一揽子解决方案，公司将凭借品牌优势、产品节能优势、产品质量优势、服务优势和综合保证优势，成为节能服务公司的最佳供应商和最值得信赖的合作伙伴。

5、近年收入及毛利率：

单位：万元

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
南方电网综合能源股份有限公司	1,358.43	1,259.23	0.00
宁波市鄞城智慧城市建设发展有限公司	333.14	100.26	0.00
广州市南沙区建设和交通局	332.17	186.43	415.00
其他	194.16	527.80	1,042.78
合计	2,217.90	2,073.72	1,457.78
成本	623.73	1,342.43	330.75
毛利率	71.88%	35.26%	77.31%

从历年毛利率情况看，公司 EMC 毛利率近三年毛利分别为 71.88%、35.26%、77.31%，其中 2021 年毛利率较前后两年波动较大，主要是因为南方电网 EMC 项目毛利率较低的影响，南方电网 EMC 项目属于上文提及 EMC 经营模式的第 2 种，即路灯项目施工由公司完成验收后，所有权归南方电网，大部分工程款按合同约定回款，留一部分工程款项作为公司对该项目的投资（实际上是一种应收账款收款权用于投资），该部分应收款计入无形资产后续按受益期摊销。

南方电网 EMC 项目主要的建设期间为 2013-2015 年，合同约定项目竣工验收后，公司从业主节约的电费中收取的节能服务费用，同时公司承诺对其出售的 LED 照明灯具及配套设施质保 120 个月（其中含节能效益分享期 96 个月，项目质保时间 24 个月），自项目竣工验收合格之日起计算。该项目在效益分享期间的部分年

份，与客户双方因收益计算基数及标准等存在分歧，导致无法达到收入确认条件而没法确认收入，2021 年开始双方重新协商后重新开始确认收入，2022 年度该项目已到质保期的后期，双方协商后对灯具等进行了大范围的更换，同时考虑前期结算异常等原因的情况下仍保证公司在该项目的综合收益，公司按一贯的政策将质保期发生的费用在销售费用进行了核算，2022 年因该项目产生的售后维修费共计 1,098.07 万元。综合考虑该项目 2021 年度及 2022 年度产生的收入、对应的成本及售后维护费，整体毛利率较为稳定。

除了南方电网项目较为特殊外，其他 EMC 项目则属于第 1 种经营模式，因此毛利较为稳定。

6、毛利高原因及合理性，与同行比是否存在重大差异：

单位：万元

同行业可比公司	收入类别	收入 (2022 年)	成本 (2022 年)	毛利率 (2022 年)
名家汇 (300506)	合同能源管理	153.15	42.80	72.05%
华体科技 (603679)	合同能源管理	418.08	308.49	26.21%

注，数据来源于上市公司公开披露的信息

同行业中合同能源管理模式的毛利率存在较大差异，相较其他两家同行业，公司 EMC 毛利率属于二者之间，公司该业务的毛利率处在合理的范围内。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

我们对公司 2020-2022 年度 EMC 模式产生的收入进行了全面审计，审计过程中重点关注了公司 EMC 毛利较高这一情况，对 EMC 收入和成本进行测算，并分析毛利率高的原因，获取 EMC 项目对应的合同、节能效益结算单等进行核查，选取 EMC 收入记录进行函证并取得回函进行确认。

经核查，EMC 模式毛利率高的原因具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异，该业务具有商业实质。

问题三：2016 年 8 月 1 日，你公司通过发行股份及支付现金的方式收购杨勇、华夏人寿保险股份有限公司、北京龙文环球教育科技有限公司等 9 名交易对方持有的广州龙文教育科技有限公司（以下简称“广州龙文”）100%股权。因广州龙文在业绩承诺期内未完成业绩承诺，相关交易对方需履行业绩补偿承诺，但截至报告期末，相关交易对方业绩补偿承诺尚未全部履行完毕。请补充说明

广州龙文承诺业绩、实际业绩、根据业绩补偿条款各交易对方应承担的业绩补偿金额、实际偿还金额、尚需偿还金额，你公司向各交易对手方采取的实质性追偿措施及目前进展，收回业绩补偿是否存在障碍。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、业绩承诺及业绩补偿概述

2016年，公司向杨勇等交易对方发行人民币普通股(A股)股票264,550,260股，发行价为每股人民币5.67元，并支付50,000万元现金用于购买其持有的广州龙文教育科技有限公司(以下简称“广州龙文”、“标的公司”)100%股权。公司与广州龙文原股东华夏人寿保险股份有限公司(以下简称“华夏人寿”)、北京龙舞九霄股权投资中心(有限合伙)(以下简称“龙舞九霄”)、北京龙啸天下教育咨询中心(有限合伙)(以下简称“龙啸天下”)、北京信中利股权投资中心(有限合伙)(以下简称“信中利”)、深圳市创东方富凯投资企业(有限合伙)(以下简称“创东方”)、杨勇、张晶、曾勇、朱松和北京龙文环球教育科技有限公司(以下简称“龙文环球”)(以下统称“业绩承诺补偿方”)签署了《标的资产业绩承诺补偿协议》(以下简称《补偿协议》)。相关协议主要内容概述如下：

1、净利润承诺及补偿承诺

业绩承诺补偿方承诺：标的公司2015年至2018年累计实现的税后净利润(净利润指扣除非经常性损益后归属于广州龙文股东的净利润，加上2015年同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益，并扣除上市公司于本次发行同时发行股份募集配套资金用于标的公司项目建设所直接产生的损益)不低于人民币5.638亿元；若标的公司2015年至2018年累计实现的税后净利润(净利润指扣除非经常性损益后归属于广州龙文股东的净利润，加上2015年同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益，并扣除上市公司于本次发行同时发行股份募集配套资金用于标的公司项目建设所直接产生的损益)低于上述承诺金额的，则交易对方和龙文环球应按承诺金额与实际净利润差额的2倍向公司进行补偿。

2、减值测试承诺及补偿承诺

业绩承诺补偿方同意在补偿期届满时，公司应对标的资产进行减值测试并由公司聘请的具有执行证券、期货相关业务资格的会计师事务所出具专项审核意见。

业绩承诺补偿方承诺：若补偿期届满时标的资产减值额>补偿期内交易对方已补偿股份数额×本次重大资产重组发行股份购买资产的每股发行价格+已补偿现金数额，则交易对方及龙文环球应向公司进行补偿。交易对方及龙文环球对标的资产减值补偿额为标的资产减值额扣除补偿期内已补偿额。

补偿上限及分配原则：业绩承诺补偿方按照协议约定向上市公司进行补偿金额合计以承诺业绩的 2 倍为限，即不超过 11.276 亿元。其中信中利、创东方、张晶按照协议约定向公司进行补偿以本次交易各自以非现金资产认购取得公司的股票数量的 15%为限。

业绩承诺补偿方按照其在标的资产中的相对持股比例承担补偿义务，具体承担比例：杨勇承担 48.27%，华夏人寿承担 30%，信中利承担 8.40%，张晶承担 5.00%，曾勇承担 3.15%，朱松承担 3.15%，创东方承担 0.84%，龙啸天下承担 0.61%，龙舞九霄承担 0.58%。如信中利、创东方、张晶本次交易各自以非现金资产认购取得公司的股票数量的 15%全部用于向公司补偿后，仍不足交易对方及龙文环球按照协议约定应向公司进行补偿金额合计值的 14.24%（即信中利、创东方、张晶合计持有标的资产的持股比例），由龙文环球承担交易对方及龙文环球全部补偿义务的 14.24%与信中利、创东方、张晶已向公司补偿金额的差额部分。交易对方杨勇与龙文环球就协议项下的补偿义务互相承担无限连带责任。

二、净利润承诺实现情况及减值测试结果

1、净利润承诺实现情况

根据瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“瑞华所”)出具的《关于东莞勤上光电股份有限公司关于广州龙文教育科技有限公司 2015-2018 年度业绩承诺实现情况的说明的专项审核报告》(瑞华核字[2019]48540007 号)，龙文教育 2015-2018 年度业绩承诺实现情况如下：

项目名称	实现值(万元)
2015 年度扣非后净利润+同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	8,626.36
2016 年度扣非后净利润	6,642.46

项目名称	实现值（万元）
2017 年度扣非后净利润	8,413.62
2018 年度扣非后净利润	5,769.01
合计	29,451.45
承诺业绩	56,380.00
业绩完成率	52.24%

如上表所示，广州龙文原股东承诺在 2015 至 2018 年度广州龙文实现净利润合计 56,380.00 万元，最终实现净利润合计 29,451.45 万元，业绩完成率 52.24%，未兑现业绩承诺金额 26,928.55 万元，未完成业绩承诺。

2、减值测试结果

公司聘请了北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）（以下简称“北方亚事”）对公司重大资产重组注入的广州龙文 100% 股权截至 2018 年 12 月 31 日的股东权益价值重新进行了估值，并由其于 2019 年 11 月 8 日出具了北方亚事评报字[2019]第 01-660 号《资产评估报告》，评估报告所载广州龙文 100% 股东权益截至 2018 年 12 月 31 日的评估结果为 66,731 万元，与公司购买广州龙文的交易价格相比，减值 133,269 万元。瑞华所进行了复核并出具的《关于东莞勤上光电股份有限公司<重大资产重组置入资产减值测试报告的专项审核报告>的复核报告》（瑞华核字[2020]36010010 号）。

3、应补偿的股份数量、现金金额及履约情况

业绩承诺补偿方应向公司支付的业绩补偿款已明确，合计应回购注销 164,172,353 股、现金赔偿 196,742,755.93 元。具体明细如下：

业绩补偿明细表				
序号	名称	应回购注销的股份数量（单位：股）	现金补偿款（单位：元）	补偿履行情况
1	华夏人寿	59,661,376	—	公司于 2022 年 10 月 25 日与华夏人寿签署了《和解协议》，并于 2023 年 1 月 31 日回购注销应补偿股份，华夏人寿已履行完毕
2	龙舞九霄	1,153,453	—	未履行承诺，公司已向法院申请强制执行
3	龙啸天下	1,213,115	—	未履行承诺，公司已向法院申请强制执行
4	信中利	4,444,445	—	公司于 2019 年 12 月 24 日与信中利签署了《和解协议》，信中利至今未履行承诺，公司已向法院申请强制执行
5	张晶	2,645,503	—	公司于 2019 年 12 月 24 日与张晶签署了《和解协议》，张晶至今未履行承诺，公司已向法院申请强制执行

业绩补偿明细表				
序号	名称	应回购注销的股份数量(单位:股)	现金补偿款(单位:元)	补偿履行情况
6	创东方	444,445	—	公司于2020年6月3日与创东方签署了附生效条件的《和解协议》，协议已生效，创东方已向公司提供回购注销相关文件，公司将尽快办理相关回购注销手续。
7	曾勇	6,264,444	—	公司于2020年11月27日与曾勇签署了《和解协议》，并于2021年2月回购注销应补偿股份，曾勇已履行完毕
8	朱松	6,264,444	—	公司于2020年11月27日与朱松签署了《和解协议》，并于2021年2月回购注销应补偿股份，朱松已履行完毕
	小计	82,091,225	—	—
9	杨勇	82,081,128	78,892,524.24	未履行承诺，公司已向法院申请强制执行
10	龙文环球	—	117,850,231.69	未履行承诺，公司已向法院申请强制执行
	小计	82,081,128	196,742,755.93	—
	合计	164,172,353	196,742,755.93	—

三、公司向各交易对手方采取的实质性追偿措施及目前进展

2018年度广州龙文业绩承诺期结束后，公司聘请了年审会计师事务所、评估机构对广州龙文进行审计及评估，并对与业绩承诺补偿方履行补偿义务进行了一系列的落实安排。包括但不限于公司向业绩承诺补偿方寄送《关于广州龙文商誉减值及业绩补偿相关事宜的告知函》及审计评估相关数据、组织广州龙文原股东与公司聘请的中介机构相关人员分别在公司总部、龙文北京公司进行多次现场会谈。但由于部分业绩承诺补偿方对广州龙文的审计、评估数据与公司存在分歧，业绩承诺补偿方直至《补偿协议》履约期限到期仍未履行补偿义务，已构成违约。

为了保护公司权益，公司起诉了十名业绩承诺补偿方向公司履行业绩承诺补偿事宜，该案于2019年9月26日经深圳市中级人民法院立案受理，并且公司对前述主体持有的公司相关股份进行了诉前财产保全。

2019年12月24日，公司与信中利、张晶达成和解并签署了《和解协议》，协议约定信中利、张晶履行完毕对公司的业绩承诺补偿义务后，公司向法院申请对信中利、张晶的撤诉。截至目前，信中利、张晶尚未履行《和解协议》，公司已向法院申请强制执行。

2020年6月3日，公司与创东方和解并签署了附生效条件的《和解协议》，该《和解协议》已达到生效条件，创东方已向公司提供回购注销相关文件，公司将尽快办理相关回购注销手续。

2020年11月27日，公司与曾勇、朱松达成和解并签署了《和解协议》，公司已于2021年2月以人民币总价1元回购曾勇、朱松应补偿股份合计12,528,888股并予以注销，曾勇、朱松已履行完毕。

2022年10月25日，公司与华夏人寿达成和解并签署《和解协议》，公司已于2023年1月以人民币总价1元回购华夏人寿应补偿股份合计59,661,376股并予以注销，华夏人寿已履行完毕。

2022年11月3日，公司收到广东省深圳市中级人民法院（以下简称“深圳中院”）送达的《民事判决书》（[2019]粤03民初3869号），深圳中院对公司起诉杨勇等被告关于业绩补偿诉讼作出一审判决，判决公司胜诉。由于被告均未上诉，前述一审判决已于2023年1月5日生效，公司已向深圳中院申请强制执行。

综上，业绩承诺补偿方曾勇、朱松及华夏人寿已履行完毕，其他业绩承诺补偿方杨勇、龙舞九霄、龙啸天下、信中利及张晶持有公司的应补偿股份均为限售股状态，且已被公司申请司法冻结或轮候冻结。如果应补偿股份最终能够全部被公司成功执行，则能够覆盖业绩承诺应补偿股份。除前述应补偿股份外，杨勇、龙文环球仍需向公司现金补偿1.967亿元。

四、部分业绩承诺补偿义务人存在全部或部分无法履行业绩承诺的可能性

1、龙文环球的履约能力及最终履行结果存在不确定性

龙文环球未持有公司股份，作为本次业绩承诺补偿义务人，应向公司支付117,850,231.69元现金补偿，截至目前公司仍未收到龙文环球的现金补偿，公司已向法院申请强制执行。经公司查阅相关资料和公司沟通了解的信息，龙文环球曾经处于经营异常状态，且涉及多项司法纠纷案件，因此龙文环球的履约能力及最终履行结果存在不确定性。

2、杨勇存在部分无法履行业绩承诺的可能性

杨勇持有公司股份82,081,128股，占公司总股本的5.67%，不存在质押情况，但已经全部被司法冻结和司法轮候冻结。杨勇作为业绩承诺补偿义务人应补偿股份82,081,128股，现金补偿78,892,524.24元。因华夏人寿向北京市高级人民法院起诉龙文环球、杨勇股权转让纠纷案，公司于2019年9月作为第三人参与了该案，该案最终判决杨勇对龙文环球应付华夏人寿业绩补偿款中的2.7亿元及

利息承担共同清偿责任，此结果可能导致杨勇存在部分无法履行业绩承诺的可能性，从而间接影响公司权益。公司已向北京市第二中级人民法院提起案外人执行异议之诉（[2023]京 02 民初 12 号），请求法院停止对第三人杨勇名下的 82,081,128 股的执行，解除对上述限售股的冻结，该案目前尚在审理过程中。

（五）其他

公司将积极敦促业绩承诺补偿方履行业绩补偿义务，并持续跟进诉讼及强制执行申请的进展，根据实际情况采取切实有效的追偿措施，多措并举，尽快落实相关业绩承诺补偿事宜。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

我们全面核查了公司与收购广州龙文涉及业绩承诺相关的协议、审计报告、评估报告、公司公告、诉讼文件等资料，获取公司与业绩补偿相关的计算过程进行检查。

经核查，截止本专项核查意见出具日，我们认为，公司目前正在积极推进业绩补偿事项的进展，除已完成业绩承诺补偿的部分，其余的业绩补偿款能否收回，需视后续相应诉讼等事项的发展情况。

问题四：2022 年 3 月，你公司将净资产为负、连续亏损的教育培训行业相关子公司广州龙文 100% 股权、北京龙文云教育科技有限公司（以下简称“北京龙文”）99% 股权以 1 元对价转让给珠海惠卓企业管理合伙企业（有限合伙），本次交易导致公司在合并报表层面于报告期确认投资收益约 1.60 亿元。请结合两家子公司账面价值、评估价值、投资收益的具体计算过程、账务处理，补充说明投资收益金额核算是否准确、是否符合会计准则的规定。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、请结合两家子公司账面价值、评估价值、投资收益的具体计算过程、账务处理，补充说明投资收益金额核算是否准确、是否符合会计准则的规定

（一）两家子公司的评估价值与账面价值

公司于 2022 年 3 月 15 日公告了上海众华资产评估有限公司出具的沪众评报字（2022）第 0048 号和沪众评报字（2022）第 0049 号，对北京龙文云及广州龙

文，以 2021 年 11 月 30 日为基准日，采用资产基础法的资产评估报告。评估结果及以上主体经审计的 2021 年 12 月 31 日净资产数据详见下表：

单位：万元

主体	股东权益评估值 2021 年 11 月 30 日	经审计账面净资产 2021 年 12 月 31 日	差额
广州龙文教育科技有限公司	-12,284.32	-6,999.08	-5,285.24
北京龙文云教育科技有限公司	-8,943.30	-8,450.99	-492.31
合计	-21,227.62	-15,450.07	-5,777.55

广州龙文及北京龙文因连年亏损，账面价值为负数；资产评估报告中列示的评估价值同为负数，且低于账面价值，不存在评估增值的情况。

（二）投资收益的具体计算过程

公司对处置龙文的投资收益计算过程详见下表：

单位：万元

项目	金额
转让对价	0.0001
减：处置标的于 2021 年 12 月 31 日的净资产份额	-15,450.07
处置标的 2022 年 1 至 4 月的净利润	-511.10
处置产生的投资收益	15,961.17

由上表可见，处置广州龙文及北京龙文，在公司合并层面产生大额投资收益的主要原因为，在处置时点龙文的净资产负值较高，且 2022 年前 4 个月份持续亏损，导致公司在对价为 1 元的情况下，确认了约 1.6 亿元的投资收益。

（三）账务处理是否符合会计准则的规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表（2014 年修订）》第五十条规定，处置子公司股权导致丧失控制权时，在合并报表层面，“处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益”。

公司处置股权取得的对价为 1 元；因本次处置的是 100%股权，不存在剩余股权。公司出售广州龙文及北京龙文云的议案于 2022 年 3 月 30 日在股东大会审议通过，工商变更于 4 月中下旬开始，对价于股东大会后已完成支付，且购买方在股东大会后已完成交接，于 4 月份实际控制了被合并方或被购买方的财务和经

营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。即公司在 4 月末丧失了对广州龙文和北京龙文的控制权。公司对广州龙文的商誉账面原值为 199,531.47 万元，在 2021 年 12 月 31 日已全部计提价值，故处置日商誉账面价值为 0。

因此，合并层面确认的投资收益=0.0001 万元（处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和）-（-15,450.07 万元-511.10 万元）（按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额）-0（商誉账面价值）=15,961.17 万元。

公司在单体报表层面减少长期股权投资同时确认投资收益，在合并报表层面冲减商誉及对应的商誉减值，确认投资收益，最终合并报表综合投资收益与上述计算结果一致。公司的账务处理符合会计准则规定。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

我们获取了与处置广州龙文及北京龙文云相关的协议、评估报告、审计报告、公司公告等相关资料，判断公司认定的处置时点是准确性，对龙文教育 2020-2022 年 1-4 月的财务数据进行了全面的审计，对公司提供的投资收益计算过程进行复核及重新测算。

经核查，公司处置广州龙文及北京龙文云确认的投资收益金额核算准确，账务处理符合会计准则的规定。

问题五：报告期末，你公司按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 44,569 万元，坏账准备余额 15,649 万元，计提比例 35.11%；按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 402 万元，全额计提坏账准备。此外，你公司本期核销应收账款 5,466 万元，本期计提坏账准备 3,867 万元，收回或转回坏账准备 2,527 万元，核销坏账准备 5,466 万元；前五大客户应收账款余额 16,012 万元，占应收账款期末余额的 35.61%，坏账准备余额为 4,604 万元。

（1）请结合应收账款的形成原因、发生时间、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作等情况，说明按单项计提的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性。

（2）请结合应收账款的形成原因、发生时间、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作等情况，逐笔说明核销应收账款的原因

及合理性。

(3) 请补充说明按组合计提的应收账款坏账准备本期计提、收回或转回、核销的原因及合理性,对应的应收账款明细情况,说明坏账准备计提是否充分。

(4) 请说明前五大欠款方的有关情况,包括但不限于名称、注册地点、注册资金、从事行业、账龄、期后回款情况、名单较前期是否有变动、是否和收入前五大客户相匹配,以及欠款方与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系等,并结合公司业务开展的经营模式、信用政策,说明应收账款较为集中的原因。

(5) 请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至目前的回款情况、坏账准备计提是否充分。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

一、结合应收账款的形成原因、发生时间、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作情况,说明按单项计提的应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性

单项计提的应收账款的形成原因、账龄、业务背景、相关客户资信以及催收情况:

单位:万元

单位名称	期末余额		计提比例 (%)	形成原因(业务背景)	客户资信	账龄	催收情况	计提原因
	账面余额	坏账准备						
湖北强星照明有限公司	50.43	50.43	100.00	销售户外照明产品	正常	5年以上	2017年经法律途径催收	因产品质量问题,客户未按期付款,我司起诉,催收失败
鄂尔多斯市祥源能源有限责任公司	345.65	345.65	100.00	销售户外照明产品	正常	5年以上	业务部门多次、多方式催收	催收未果且账龄长,可收回性低
安徽邦大勤上光电科技有限公司	5.92	5.92	100.00	销售户外照明产品	正常	5年以上	业务部门多次、多方式催收	金额较小且货款账龄长,经公司法务部门分析,通过诉讼收回成本较大
合计	402.00	402.00	100.00					

根据会计准则等相关规定,金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察

信息，包括不限于：1) 发行方或债务人发生重大财务困难；2) 债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；3) 债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；4) 债务人很可能破产或进行其他财务重组；5) 发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；6) 以大幅折扣购买或源生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。金融资产发生信用减值，有可能是多个事件的共同作用所致，未必是可单独识别的事件所致。如存在上述情况，应考虑划分到高风险组合或单项计量其预期信用损失（在基于该合同资产的账面余额与按该合同资产原实际利率折现的预计未来现金流量的现值之间的差额）。

由于上述客户（债务人）违反合同，逾期未支付，公司多次催收未果，已过诉讼时效，公司判断应收账款已发生减值，对上述客户按照单项计量预期信用损失具有合理性。

二、请结合应收账款的形成原因、发生时间、业务背景、是否具备商业实质、账龄、相关客户资信以及催收工作等情况，逐笔说明核销应收账款的原因及合理性

客户名称	核销前计提的坏账准备金额(万元)	转销原因	形成原因(业务背景)	发生时间	客户资信	催收情况
OUTDOOR LEISURE PRODUCTS INC	1,363.92	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2017年4月、2018年1-8月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
Tomson Merchandise Co. Ltd.	525.23	账龄长,可回收性低	销售户外庭院用品	2015年8-9月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
Baumarkt direktBeteiligungs—Verwaltungsgesellschaft mbH	362.87	账龄长,可回收性低	销售户外庭院用品	2019年1/5-6月、2018年12月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
江苏尚明光电有限公司	290.87	该公司已破产清算	销售灯具产品	2011年7月、12月	注销	该公司已破产清算,无力支付,确定无法收回。
龙腾照明集团股份有限公司	261.08	结算协议	销售灯具产品,因产品质量争议长期未支付余	2013年	正常	双方已协商一致,签订了结算协议

客户名称	核销前计提的坏账准备金额(万元)	转销原因	形成原因(业务背景)	发生时间	客户资信	催收情况
			下货款			
Warehouse	203.32	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2018年9月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
RICH PACIFIC LTD	141.73	账龄长,可回收性低	销售景观亮化产品	2015年8-9月、2016年7-9月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可收回率低
TOKMANNIOY	127.77	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2017年10/12月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可收回率低
Testrut(DE)GmbH	126.45	账龄长,可回收性低	户外庭院用品	2018年7/12月	不良	账龄较长,经公司业务多次沟通及催收无果,可回收性低
中山市建设局火炬高技术产业开发区分局	115.20	账龄长,可回收性低	政府户外照明项目	2014年以前	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可收回率低
Evolve Lighting	90.74	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2018年2月、4月、6月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
Kesko Corporation K—Citymarket	86.81	账龄长,可回收性低	销售户外庭院用品	2019年1月、2018年1/12月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
常德市市政公用事业管理局	69.79	公司注销或吊销,无法收回	销售户外照明产品,工程项目,部分款项尚未收回系质保金	2015年12月	注销	客户已注销,无法联系对方,确认无法收回
Garden Furniture Global	61.95	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2016年3-4月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可收回率低
STINGGRAY ACCESSORY MANUFACTURERS (PTY) LTD.	54.84	账龄长,可回收性低	户外庭院用品	2018年8月	不良	经公司业务多次沟通及催收无果,客户反馈其因近年经营不善,已无偿债能力,经公司审慎分析,确认该款项无法收回
汕头市建安(集团)有限公司	52.77	账龄长,可回收率低	景观工程项目,因为财审金额减少,客户未出具单项的财审减少报告,故应收	2011年9月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可收回率低

客户名称	核销前计提的坏账准备金额(万元)	转销原因	形成原因(业务背景)	发生时间	客户资信	催收情况
			金额未做调整			
E. Land Construction Co. Ltd	51.88	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2015年1月	注销	账龄长,诉讼失败,经确定后期公司已解散,无法收回
TEST—RITE INTL, CO. LTD	49.13	账龄长,可回收率低	销售户外庭院用品	2016年4月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
SHZNE TECHNOLOGIES LIMITED	40.49	账龄长,可回收率低	销售室内照明产品	2013年9月、12月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
Hark Enterprises Pty Ltd	37.08	账龄长,可回收率低	户外庭院用品	2017年12月、2018年11月	不良	账龄较长,经公司业务多次沟通及催收无果,可回收率低
AMC System. S . J.	36.97	账龄长,可回收率低	销售景观亮化产品	2015年5月、2014年7/12月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
LWXONIC GAMMA FZE	35.23	账龄长,可回收率低	销售室内照明产品	2015年12月、2017年2月	不良	账龄长,已过诉讼时效,可回收率低
BP ZLUMINATION	34.19	账龄长,可回收率低	销售室内照明产品	2015年12月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
G. NET	32.70	账龄长,可回收率低	销售景观亮化产品	2015年7月、2015年12月、2016年1月、2016年5月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
深圳市星铂酒店有限公司	30.59	账龄长,可回收率低	销售显示屏	2014年4月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
COOL FIN LED CORP	30.45	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2014年11月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
AUREOLE LLLC	29.92	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品,部分款项尚未收回系质保金	2017年7月	注销	客户已注销,无法联系对方,确认无法收回
SOCIETE SCAM	29.50	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2016年1月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
SIPLEC	25.21	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2016年12月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
Ample Tact Trading Limited	23.97	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2014年7月、2015年2月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低

客户名称	核销前计提的坏账准备金额(万元)	转销原因	形成原因(业务背景)	发生时间	客户资信	催收情况
LED QUALITY LUX S.L	21.96	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2015年9月、2016年1月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
MISSION LED LIGHTING COMPANY LTD	21.13	账龄长,可回收率低	销售景观亮化产品	2013年8月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
FAB—CID INTERNATIONAL IMPORT EXPORT LIMITED	20.19	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品,部分款项尚未收回系质保金	2016年2月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
平顶山市住房和城乡建设局	19.88	账龄长,可回收率低	销售显示屏产品	2014年1月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
UNITED AVANCE INVESTMENT LIMITED	19.45	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2015年1月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
JEALCA INTERNATIONAL CORP.	17.58	账龄长,可回收率低	销售室内照明产品	2015年6月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
乌鲁木齐市市政工程建设处	16.11	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2015年8月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
APEX GLOBAL CORP	15.69	账龄长,可回收率低	销售室内照明产品	2015年6月、2014年3/6月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
恩施州盛世龙广告装饰工程有限公司	15.48	公司注销或吊销,无法收回	销售景观亮化产品	2014年4月、2015年4-7月、2016年4-12月、2017年1-9月	吊销	客户经营异常,无法联系对方,确认无法收回
L. K. H. (B) Sdn Bhd	14.43	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2017年4月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
City Energy sapi Mexico	14.28	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2017年4月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
Multilines international co ltd	13.69	账龄长,可回收性低	户外庭院用品	2019年1月	不良	账龄较长,经公司业务多次沟通及催收无果,可回收性低
DESAN ELECTRONIC	13.57	账龄长,可回收性低	销售户外照明产品	2015年5-8月、2016年5	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低

客户名称	核销前计提的坏账准备金额(万元)	转销原因	形成原因(业务背景)	发生时间	客户资信	催收情况
				月		
TAMMER KULU SAMPLE CHARGE	13.36	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2015年12月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
NIZAM ENERGY (PVT) LTD.	13.22	账龄长,可回收率低	销售景观亮化产品	2017年5-7月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
LLDYD PASCALAN D CO. LTD. U . K.	12.13	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品,部分款项尚未收回系质保金	2013年	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
Bralink Intertrade	12.07	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2015年3月、5月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
GOLDEN TADCO INTL CORP	12.02	账龄长,可回收率低	销售灯饰产品	2013年	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
东莞市第二看守所	11.95	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2016年8月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
大运汽车股份有限公司	11.87	账龄长,可回收率低	销售车灯产品	2015年9月、11月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
SafaC .A	11.49	账龄长,可回收率低	销售室内照明产品	2016年8月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
LED Lightblue	10.40	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2015年9-12月、2016年3月、2017年5月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
INARA TRADING CO. LLC	10.18	账龄长,可回收率低	销售户外照明产品	2014年4月	不良	账龄过长,已过诉讼时效,可回收率低
其他 1	96.99	公司注销或吊销,无法收回	销售户外照明、线材、室内照明、景观亮化产品,部分款项尚未收回系质保金	2019年以前	注销或吊销	客户经营异常,无法联系对方,确认无法收回
其他 2	604.15	账龄长,可回收率低	销售户外照明、线材、室内照明、景观亮化产品,部分款项尚未收回系质保金	2018年以前	不良	账龄过长,已过诉讼时效,催收难度大,可回收率低
合计	5,465.92					

公司本期核销坏账共计约 5466 万元，涉及客户共计 320 家，其中核销金额低于 10 万的客户共计 266 家，占全部核销金额 13%，占比较小，合并在其他 1、其他 2 列示。公司对于已经注销或吊销的客户，及账龄较长已过诉讼时效可收回可能性低的应收账款及坏账等，经公司管理层决定于 2022 年进行清理核销，审批程序齐全，依据充分符合实际情况。

三、请补充说明按组合计提的应收账款坏账准备本期计提、收回或转回、核销的原因及合理性，对应的应收账款明细情况，说明坏账准备计提是否充分。

本期计提、收回或转回的坏账准备情况：

单位：万元

类别	期初余额	本期变动情况				期末余额
		计提	收回或转回	核销	其他变动	
单项计提坏账准备的应收账款	6,393.02	328.10	138.56	3,902.15	2,278.41	402.00
按组合计提坏账准备的应收账款	16,061.99	3,539.16	2,388.70	1,563.76	-	15,648.68
其中：账龄组合	16,061.99	3,539.16	2,388.70	1,563.76	-	15,648.68
合计	22,455.01	3,867.26	2,527.26	5,465.91	2,278.41	16,050.68

公司应收账款坏账准备计提比例严格按金融工具准则要求进行测算并参考以前年度确定的比例，确保计提的充分性。2022 年度公司按组合计提坏账主要是按照以下比例来计提：

账龄	历史违约损失率
1 年以内(含 1 年)	9.64%
1~2 年(含 2 年)	19.45%
2~3 年(含 3 年)	33.39%
3~4 年(含 4 年)	47.49%
4~5 年(含 5 年)	65.72%
5 年以上	100.00%

公司本期回款较好，剔除本期核销的这部分应收账款重新测算本期违约损失率结果低于以前年度确定的比例，因此沿用以前年度比例来计提应收账款坏账，坏账计提充分。

同时，公司对于本期收回的应收账款对应的坏账进行转回，对于已经注销或吊销的客户，及账龄较长已过诉讼时效可收回可能性不大的应收账款及坏账等应

收及坏账进行清理核销。

四、请说明前五大欠款方的有关情况，包括但不限于名称、注册地点、注册资金、从事行业、账龄、期后回款情况、名单较前期是否有变动、是否和收入前五大客户相匹配,以及欠款方与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系等，并结合公司业务开展的经营模式、信用政策，说明应收账款较为集中的原因

2022 年末公司前五大欠款方余额等情况

单位名称	账龄	期后回款 (万元)	期末余额 (万元)	占应收账款期末余额的比例 (%)	已计提坏账准备 (万元)	注册地点	注册资金币别	注册资金 (万元)	公司类型	从事行业
第一名	1 年以内		1,853.72	4.13	178.70	英国	英镑	146,790.00	零售商	零售行业
	3-4 年:	749.99	2,322.75	5.16	1,103.07					
	4-5 年		179.35	0.40	117.87					
第二名	1 年以内:	1,855.78	4,306.91	9.58	415.14	英国	英镑	410,000.00	零售商	零售行业
	3-4 年		1.78	0.00	0.84					
第三名	1 年以内	1,579.39	3,057.42	6.8	294.74	加拿大		未公布	LLC	零售行业
第四名	5 年以上		2,302.26	5.12	2,302.26	中国湖北	人民币	105,250.00	有限责任公司 (非自然人投资或控股的法人独资)	其他测绘地理信息服务
第五名	1 年以内	284.22	1,987.92	4.42	191.64	德国	欧元	25,000.00	limited	零售行业
合计		4,469.38	16,012.11	35.61	4,604.26					

2022 年末公司前五大客户较前期无重大变化，客户较为稳定，公司前五大欠款方中有四名客户为收入前五大客户。公司前五大欠款方与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东不存在关联关系，公司的经营模式和信用政策也无变化，期末余额占应收账款期末余额的比例 35.61%，主要为海外大型知名零售商等。

五、请结合信用政策、账款催收等说明公司对应收账款管理情况、截至目前的回款情况、坏账准备计提是否充分

2022 年末，公司应收账款主要销售户外庭院用品产生，户外庭院用品销售主要是出口销售，与客户约定一定的账期，大部分是 45-180 天。半导体照明业务主要有经销、直销、EMC 模式销售模式。经销渠道中有部分为工程经销商，合作方式为经销商自行承揽工程项目，公司负责产品销售，工程经销商先预付部分货款，剩余货款按照公司相应给予的授信额度，在授信期间内予以支付。因受整体经济影响，客户资金流动性下降影响，部分经销商工程回款未达预期，相应影响公司应收账款余额及账龄相应增长。直销和 EMC 模式中的工程项目由公司直接承揽，其包括产品的销售安装和工程的验收、请款（部分工程留存工程质量保证金，质保期限通常为 3-5 年，EMC 模式项目收益期通常为 5-10 年）。在整个过程中，完工验收流程较为复杂，且财审以及财政拨款时间较长，请款手续繁长，形成货款账龄较长。

针对回款期限较长或存在跨期收款的，公司通过业务员上门走访等形式了解客户是否正常经营，拜访过程催收货款。针对部分超期并拒绝配合回款的客户，公司也通过发送催收函件、律师函、甚至通过提起诉讼等方式，维护公司相关利益。2022 年，公司通过客户正常或催收程序后回款金额约 63,437.88 万元，通过诉讼回款金额约 2,163.06 万元，应收账款回款率约 116%。期后 2023 年 1-5 月应收账款回款金额 10,566.10 万元，应收账款回款率 76%。

公司客户大部分为长期合作客户，订单量较大，回款较为及时，信誉良好。近年来，因整体宏观经济衰退，资金紧张，部分长账龄款项尚未收回，经过与公司协商后，公司方为考虑为避免优质客户流失，本着长期发展及互利共赢原则，同意适当延长其部分款项信用期限，且该类别客户均处于陆续回款状态，符合公司实际情况。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

针对应收账款坏账准备计提，我们实施的审计程序主要包括：

- 1、评估和测试与应收账款坏账准备计提相关内部控制设计和运行的有效性。
- 2、分析应收账款坏账准备计提会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单项评估信用减值的判断等。
- 3、获取管理层确认预期损失率所依据的数据及相关资料，检查应收账款的迁徙率、历史坏账、预期信用损失判断等情况。
- 4、执行应收账款函证程序和检查期后回款，评价应收账款预期信用损失率的合理性及应收账款坏账准备计提的充分性。
- 5、获取坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账准备计提政策执行。
- 6、重新计算坏账准备计提金额是否准确。
- 7、通过公开渠道核查公司与交易对手方是否存在关联关系。

经核查，我们认为，应收账款坏账准备计提充分，相关判断及估计是合理的。公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东与前五大欠款方不存在关联关系。公司前五大应收账款欠款方占应收账款余额的比例约为 35.61%，均为公司的主要客户。

问题六：报告期末，你公司预付款项余额为 4,535 万元，前五大供应商预付款项余额为 1,626 万元，占预付款项总额的 35.85%。

(1) 请补充说明前五大供应商预付款项及 1 年以上预付款项的形成时间及具体交易事项，预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存在资金占用或财务资助情形。

(2) 请补充说明预付款项未计提坏账准备的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、 请补充说明前五大供应商预付款项及 1 年以上预付款项的形成时间及具体交易事项，预付对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否按照合同约定付款、截至目前的结转情况，是否存

在资金占用或财务资助情形

1、报告期期末，期末余额前五名预付款项的情况

单位名称	期末余额 (万元)	占比 (%)	预付款形 成时间	具体 交易 事项	截至2023年 5月未已结 转金额(万 元)	未及时结算原因
广州兴攀金属加工有限公司	660.53	14.56	2022年	采购冷轧板等材料	660.53	按照合同结算条款付款，未到供货时间，故未作结算。
惠阳区新圩兴茂塑胶五金制品厂	274.44	6.05	2022年和2021年	圣诞灯饰加工		五金类加工商，公司前期根据订单预算与供应商签订合同后，按合同约定预付部分货款，后因部分订单量不及预期，减少外发五金类加工，后续将根据订单情况，该供应商可按要求完成相应服务，近三年完成五金类加工金额约269.78万元。
东莞市灏诚实业有限公司	265.84	5.86	2021年和2020年	圣诞灯饰加工		因公司近年来业务人员离职，导致圣诞灯饰类业务的主要客户流失，销售订单骤减，且相关传统产品毛利率较低。公司生产所需相关圣诞灯饰的加工需求下降，故未按加工订单执行。
东莞市横沥浩森五金工艺制品厂	216.00	4.76	2021年和2020年	圣诞灯饰加工		因公司近几年业务人员离职，导致圣诞灯饰类业务的主要客户流失，销售订单骤减，公司生产所需相关圣诞灯饰的加工需求下降，故未按加工订单执行。
东莞市润友塑胶制品有限公司	209.59	4.62	2022年和2021年	五金包装配件、灯饰及配件	24.18	公司前期根据订单预算与供应商签订合同后，按合同约定预付部分货款，后因部分订单量不及预期，为避免库存积压，在生产需用相应物料时，可以即时要求供货，近三年累计交货金额约460.65万元。
合计	1,626.40	35.85			684.71	

2、2022年末，账龄超过一年且金额重要的预付款项未及时结算的原因

单位名称	期末余额 (万元)	预付款形成 时间	具体交易 事项	截至 2023 年 5 月 31 日已 结转金额	未及时结算原因
惠阳区新圩兴茂 塑胶五金制品厂	274.44	2022 年和 2021 年	注塑模 具、五金 加工等		五金类加工商，公司前期根据 订单预算与供应商签订合同 后，按合同约定预付部分货款， 后因部分订单量不及预期，减 少外发五金类加工，后续将根 据订单情况，该供应商可按要 求完成相应服务，近三年完成 五金类加工金额约 269.78 万元。
东莞市灏诚实业 有限公司	265.84	2021 年和 2020 年	灯饰配 件、圣诞 灯饰加 工		因公司近几年业务人员离职， 导致圣诞灯饰类业务的主要客 户流失，销售订单骤减，公司 生产所需相关圣诞灯饰的加工 需求下降，故未按加工订单执 行。
东莞市横沥浩森 五金工艺制品厂	216.00	2021 年和 2020 年	灯饰配 件、圣诞 灯饰加 工		因公司近几年业务人员离职， 导致圣诞灯饰类业务的主要客 户流失，销售订单骤减，公司 生产所需相关圣诞灯饰的加工 需求下降，故未按加工订单执 行。
东莞市大朗星宝 塑胶厂	183.99	2022 年、2021 年、2020 年、 2019 年和 2018 年	五金加 工		五金类加工商，公司前期根据 订单预算与供应商签订合同 后，按合同约定预付部分货款， 后因部分订单量不及预期，减 少外发五金类加工，后续将根 据订单情况，该供应商可按要 求完成相应服务，近三年完成 五金类加工金额约 61.63 万元。
东莞伟宏服装有 限公司	158.58	2022 年和 2021 年	圣诞灯 饰、装饰 材料及 加工		公司前期根据订单预算与供应 商签订合同后，按合同约定预 付部分货款，后因部分订单量 不及预期，为避免库存积压， 在生产需用相应物料时，可以 即时要求供货，近三年累计交 货金额约 574.62 万元。
惠州市长和五金 电子有限公司	141.81	2022 年和 2021 年	五金加 工，圣诞 灯饰加 工		公司前期根据订单预算与供应 商签订合同后，按合同约定预 付部分货款，后因部分订单量 不及预期，减少外发五金类加 工，后续将根据订单情况，该 供应商可按要求完成相应服 务，近三年完成五金类加工金 额约 257.78 万元。
广东中科供应链 集团有限公司	136.34	2020 年和 2019 年	散热器、 铝管型 材。		公司前期根据订单预算与供应 商签订合同后，按合同约定预 付部分货款，后因部分订单量 不及预期，为避免库存积压， 在生产需用相应物料时，可以 即时要求供货，近三年累计交 货金额约 121.83 万元。

单位名称	期末余额 (万元)	预付款形成 时间	具体交易 事项	截至 2023 年 5 月 31 日已 结转金额	未及时结算原因
东莞市勤创建筑工程有限公司	131.85	2022 年和 2021 年	工程施工 工预付款		工程未完结、验收结算，对应 预付工程款未结转。
惠州市赢鹏实业有限公司	118.97	2020 年和 2021	圣诞灯 饰加工		因公司近几年业务人员离职， 导致圣诞灯饰类业务的主要客 户流失，销售订单骤减，公司 生产所需相关圣诞灯饰的加工 需求下降，故未按加工订单执 行。
合计	1,627.82				

公司预付货款主要有两种情况，分别为钢材预付款和定制产品预付款。第一种情况是因为公司生产户外庭院用品的主要原料为冷轧板、不锈钢板这类钢材，市场价格呈周期性，波动较大，因此公司会通过预付款的方式锁定价格，以此来控制成本，规避价格波动的影响。第二种情况主要因为公司的户外照明、户外庭院用品多为定制化产品，需要找生产厂家进行定制，因该种生产模式对供应商资金压力较大，公司会预付部分货款以完成交易。

公司户外照明相关的预付账款存在账龄较长的情况，其原因为公司近年来业务层面的调整。公司因户外照明及景观亮化业务业绩不理想，近年来该模块的业务调整较大，业务人员也逐渐流失，导致部分预付款项原定的生产计划取消、停滞。公司积极与供应商进行沟通，预计未来年度会逐步生产交付。

3、预付账款期后结转的情况

项目	金额（万元）
2022 年 12 月 31 日预付账款账面余额	4,535.36
截止 2023 年 5 月 31 日期后结转金额	1,149.15
期后结转比例	25.34%

截止 2023 年 5 月 31 日，公司预付账款期后结转 1,149.15 万元，期后结转比例为 25.34%，主要系公司以前年度预付，后因外部经济形势影响订单减少，存货囤积，公司减产，生产所需相关的物料减少，导致预付款仍未结算。

公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东与上述供应商不存在关联关系。不存在资金占用或财务资助的情形。

二、 请补充说明预付款项未计提坏账准备的原因及合理性

2022 年末，公司预付款项均为预付材料款和预付加工费，其中预付材料款

期后部分已完成采购。部分预付加工费未结转，主要系公司前期根据订单预算与供应商签订合同后，按合同约定预付部分货款，后因部分订单量不及预期所致。相应预付账款均与企业经营业务相关，随着企业生产需求后续会陆续完成交易，如存在终止交易的情况，公司将与供应商进行协议收回款项，并将预付账款转至其他应收款，同时按可收回性判断是否应计提相应的坏账准备。

综上所述，公司预付账款均为正常生产经营相关，截止 2022 年末不存在需要计提坏账准备的情况，因此未对预付账款计提坏账准备。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

（一）主要核查程序

1、了解和评价公司采购与付款循环关键内部控制设计的合理性，并测试关键内部控制执行的有效性；

2、检查主要供应商的相关合同，查看合同条款的主要付款约定与执行情况是否一致，对于不一致的了解原因，核查银行流水情况；

3、检查一年以上预付账款未核销的原因及发生坏账的可能性，检查不符合预付账款性质的或因供货单位破产、撤销等原因无法再收到所购货物的是否已转入其他应收款；考虑是否需要计提坏账准备/核销该资产；

4、对重要供应商均实施函证程序，函证预付账款的期初期末余额和交易额，挑选重要供应商进行访谈，询问预付账款的行业惯例，判断交易及预付款项余额的真实性；

5、通过公开渠道查询主要预付款供应商的主营业务、股权结构等信息，核查其与公司实际控制人等关联方公司是否存在关联关系；

6、检查预付账款期后结转情况。

（二）核查结论

经核查，预付账款的长期挂账原因符合市场及公司业务的实际情况，供应商具备履约能力，未发现供应商经营异常、撤销、破产等情形，不存在发生损失的风险，报告期内未对预付账款计提坏账准备是合理的。对于预付账款中涉及到的大额、账龄长的供应商，项目组对其工商信息进行了查询，未见其与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东存在关联关系公司，与供应商之间均为合理、合规且真实的商业交易，亦不涉及资金占用。

问题七：报告期末，你公司其他应收款余额 5,243 万元，其中往来款 2,697 万元；本期核销其他应收款 1,112 万元；前五大其他应收款余额为 2,215 万元，其中部分账龄在 5 年以上。

(1) 请补充说明往来款的具体内容、发生时间、交易方名称、是否为公司关联方、是否存在资金占用或对外财务资助情形。

(2) 请补充说明其他应收款本期核销的原因及合理性，对应的其他应收账款明细情况。

(3) 请补充说明前五大其他应收款的形成原因、发生时间、5 年以上账龄的其他应收款长期未结转的原因及合理性、坏账准备计提的原因及充分性，应收对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系等。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司本期其他应收款-往来款的具体内容、发生时间、交易方名称、是否为公司关联方、是否存在资金占用或对外财务资助情形

其他应收款-往来款的具体内容、发生时间、交易方名称

涉及交易主体	发生时间	期末余额 (万元)	坏账准备余额(万 元)	形成原因
博罗县园洲镇宏科五金塑料厂	2016 年 6 月-2018 年	411.74	411.74	预付灯饰加工费, 订单流失转至该科目
东莞市勤创灯饰工程有限公司	2020 年 1-2 月	385.76	128.81	预付铁架灯等货款, 订单流失转至该科目
博罗县贝斯凯奇五金制品厂	2016 年 5 月-2018 年 10 月、2019 年 1 月、5 月	272.94	269.62	预付灯饰加工费, 订单流失转至该科目
东莞市云登光电科技有限公司	2018 年 12 月	175.53	80.98	预付灯饰类货款, 订单流失转至该科目
深圳市建升科技股份有限公司	2018 年 7-10 月、2019 年 1-9 月、2020 年 5 月	112.66	64.92	预付上盖、机加工等货款, 业务量下降且库存充足, 结转至该科目
上海沃孚半导体有限公司	2019 年 5 月	107.99	50.95	预付货款, 业务量下降且库存充足, 结转至该科目
博罗县园洲镇鑫嘉孚五金制品有限公司	2019 年 6-12 月	92.73	44.04	预付灯饰加工费, 订单流失转至该科目
东莞市新银城酒店投资有限公司	2016 年	88.83	88.83	预付咨询服务费, 收购业务支出
东莞市横沥至上源五金工艺制品厂	2019 年 1-8 月	72.02	34.20	预付灯饰加工费, 订单流失转至该科目

涉及交易主体	发生时间	期末余额 (万元)	坏账准备余额(万 元)	形成原因
江苏欣泓睿照明工程有限公司	2018年4月	69.37	45.59	预付水滴灯杆货款,项目未验收
东莞创品光电科技有限公司	2022年11-12月	69.20	6.67	厂房租赁,余额为租赁费用
梅州市展宇工艺品有限公司	2018年9月	66.18	35.77	预付灯饰加工费,订单流失转至该科目
交科院(北京)交通技术有限公司	2019年2月	61.06	29.00	预付灯具配件货款,业务量下降,减少仓储成本,结转至该科目
深圳市和美科技有限公司	2016年4月、7月	54.07	54.07	预付灯饰加工费,订单流失转至该科目
深圳市合威实业有限公司	2016年5-11月	51.92	51.92	预付灯饰加工费,订单流失转至该科目
浙江福森电子科技有限公司	2017年5月	46.86	46.86	预付路灯货款,项目未移交,结转至该科目
深圳市利路通科技实业有限公司	2018年8月	44.75	29.41	预付灯具配件货款,业务量下降,减少仓储成本,结转至该科目
东莞市常平美涛服装厂	2018年12月	40.31	25.20	预付灯饰加工费,订单流失转至该科目
广东兴隆贸易有限公司	2019年5月	39.58	18.79	预付冷轧板等货款,物料未达标产生退货
富昌电子(上海)有限公司	2020年1-10月	39.00	13.02	预付配件等货款,物料未达标产生退货
江门市华津金属制品有限公司	2016年10月	38.67	38.67	预付冷轧板等货款,物料未达标产生退货
浙江福森电子科技有限公司	2020年8月	31.85	10.63	预付路灯货款,项目未移交,结转至该科目
东莞市石排美联塑胶制品厂	2017年10-11月、 2018年1-9月、2019年1-7月	30.21	22.47	预付配件等货款,物料未达标产生退货
东莞市飞驰五金制品有限公司	2017年10-11月	28.77	28.77	预付水抽线等货款,物料未达标产生退货
东莞市天则智能技术有限公司	2016年9月、11月	23.52	23.52	预付灯饰加工费,订单流失转至该科目
龙元建设集团股份有限公司	2019年6月-2022年12月	22.16	4.10	外包施工项目电费
20万元以下55家企业小计		219.71	168.86	
合计		2,697.39	1,827.41	

2022年末,公司的“其他应收款—往来款”主要为终止交易的预付款(已全额计提坏账准备)、出租物业应收的租金水电费,均具有实质性的商业目的,与公司无关联关系、不存在非经营性资金占用或对外财务资助的情形。

二、其他应收款本期核销的原因及合理性，对应的其他应收账款明细情况
 本报告期实际核销的其他应收款的情况

单位名称	其他应收款性质	核销金额 (万元)	核销原因	履行的核销程序	是否由关联交易产生
E.Land Construction Co.Ltd	往来款	634.06	诉讼失败，确定款项无法收回	管理层审批	否
德泓（福建）光电科技有限公司	股权转让款	290.00	报告期末，客户处于失信被执行状态，且处于失联状态，确定无法收回	管理层审批	否
东莞市麦森塑胶五金有限公司	往来款	79.42	2021年7月3日，该公司已被吊销，确定款项无法收回	管理层审批	否
江苏尚明光电有限公司	往来款	54.59	报告期末，客户处于注销程序中，确定款项无法收回	管理层审批	否
恩施州盛世龙广告装饰工程有限公司	往来款	21.73	2020年9月22日，该公司已吊销，且处于失联状态，确定款项无法收回	管理层审批	否
员工借款	借款	28.34	员工已离职，且账龄较长，确定无法收回	管理层审批	否
东莞市鑫宇五金制品有限公司	保证金	2.41	2019年7月12日，该公司已被吊销，且处于失联状态，确定款项无法收回	管理层审批	否
东莞市寮步棋棋五金店	保证金	1.80	2022年6月4日，该公司注销，确定款项无法收回	管理层审批	否
合计		1,112.35			

2022年末本公司“其他应收款”核销金额为1,112.35万元。通过管理层审批，确认数笔款项无法收回，故将坏账进行了核销。综上所述，本期坏账准备核销具有合理性，符合企业会计准则的有关规定。

三、前五大其他应收款的形成原因、发生时间、5年以上账龄的其他应收款长期未结转的原因及合理性、坏账准备计提的原因及充分性，应收对象与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东是否存在关联关系

1、前五大其他应收款的情况

单位名称	款项性质	发生时间	期末余额 (万元)	账龄	坏账准备 余额(万元)	形成原因
龙元建设集团股份有限公司	保证金	2015年3月2日	590.50	5年及5年以上		民工工资保障金
东莞市第三人民法院	诉讼担保金	2019年7月10日	552.80	3年-4年	262.52	东莞市第三人民法院粤1973民初7894号案件反担保金
博罗县园洲镇宏科五金塑料厂	往来款	2016年6月-2018年	411.74	5年及5年以上	411.74	预付工程电缆安装服务

单位名称	款项性质	发生时间	期末余额（万元）	账龄	坏账准备余额（万元）	形成原因
东莞市勤创灯饰工程有限公司	往来款	2020年1-2月	385.76	2年-3年	128.81	预付货款
惠东县财政局基建资金专户	保证金	2011年12月	273.78	5年及5年以上	273.78	惠东县人民政府BT工程履约保证金
合计			2,214.58		1,076.85	

龙元建设集团股份有限公司：根据《关于民工工资保障金委托支付的协议》的约定：该款项在项目竣工后乙方收到政府部门退还该民工工资保障金的7日内无息一次性退还给甲方。乙方承诺，无论何时以任何理由该项款项不得作为工程款项进行结算或扣除。项目未竣工，尚未结转。因该项保证金待竣工后将无息退还，基于谨慎性原则，未计提坏账准备。

博罗县园洲镇宏科五金塑料厂：该款项为预付供应商采购电缆货款。款项支付后，因客户方的原因取消订单，公司相关需求下降，为减少仓储管理成本，暂未接受该供应商提供原材料或服务，做挂账处理。

惠东县财政局基建资金专户：该款项为BT项目质保金，质保时间较长，做挂账处理。

上述单位与公司、实际控制人、控股股东、董监高、主要股东不存在关联关系。

2、其他应收款坏账政策同行业对比分析

公司运用账龄迁徙法计算预期损失率后，对比预期信用损失率计提坏账准备金额小于原坏账准备计提比例计提金额，公司客户结构及其信用状况较未发生重大变化，结合前瞻性信息，并且基于谨慎性的会计原则，公司确定仍按原坏账准备计提比例确定1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年、5年以上的应收款的预期信用损失率分别为9.64%、19.45%、33.39%、47.49%、67.52%、100%。

计提坏账准备政策与半导体照明同行业公司比较如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
久量股份	4.66%	28.66%	43.60%	100%	—	—
洲明科技	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	80.00%	100%
名家汇	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
*ST 长方	3.00%	20.00%	50.00%	100%	——	——
平均值	4.42%	17.17%	33.40%	72.50%	80.00%	100%
最大值	5.00%	28.66%	50.00%	100.00%	80.00%	100%
最小值	3.00%	10.00%	20.00%	40.00%	80.00%	100%
勤上股份	9.64%	19.45%	33.39%	47.49%	65.72%	100%

公司应收账款中按账龄组合计提坏账准备政策与同行业公司相差不大。公司 3-4 年应收账款预期信用损失率为 47.49%，4-5 年应收账款预期信用损失率为 65.72%，低于同行业公司，主要系公司账龄为 3 年以上的应收账款主要为应收政府部门或国有企业工程类项目款项，项目的合同约定收款时间一般为 5-10 年，且该部分客户信用度较高，因此预期信用损失率相对较低。综上所述，企业其他应收款项计提坏账合理，符合准则规定。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

(一) 针对上述事项，执行了以下主要核查程序：

1、了解、评价与其他应收款相关的关键内部控制制度，并测试其运行有效性；

2、了解公司管理层评估信用减值测试的模型及考虑的前瞻性因素；预计可回收金额时的判断和考虑的因素，分析公司管理层对预计信用损失会计估计的合理性；

3、获取公司其他应收款明细表，并对近五年其他应收款账龄合理性进行分析；

4、了解 3 年以上账龄其他应收款客户的名称、经营及资信情况、与公司的关联关系、形成时间及背景，说明长期挂账的原因及公司相应催款措施具有合理性；

5、了解欠款归集的期末余额前五名其他应收款形成原因、形成时间、账龄、交易对方的偿债能力、计提坏账准备的依据等；

6、通过公开渠道查询相关对手方是否与公司存在关联关系。

(二) 核查结论

经核查，我们认为，上述其他应收款充分披露且坏账准备计提具有充分合理性，符合企业会计准则的有关规定。应收对象与公司、实际控制人、控股股东、

董监高、主要股东不存在关联关系。

问题八：报告期末，你公司存货余额 44,862 万元，存货跌价准备余额 1,8080 万元，本期计提存货跌价准备 5,755 万元。请你公司结合存货备货、管理制度等说明存货规模与营业收入匹配情况，是否存在销售不利积压的风险,并结合各存货对应的产品类型、库龄、可变现净值及其计算依据等说明存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合目标公司存货备货、管理制度等说明存货规模与营业收入匹配情况，是否存在销售不利积压的风险

单位：万元

项目	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度	变动	变动比例
存货期末账面价值	26,782.75	47,166.43	-20,383.68	-43.22%
总资产	299,738.29	347,823.30	-48,085.01	-13.82%
存货期末账面价值占总资产的比例	8.94%	13.56%	-4.63%	-34.11%
营业收入	56,720.57	105,014.69	-48,294.12	-45.99%
存货期末账面价值占营业收入的比例	47.22%	44.91%	2.30%	5.13%

公司部分库存积压形成原因：1、受国际环境影响，客户意向订单取消，前期备货的物料存储积压在仓库，该部分属于特供物料，短期无法找到对应的销售渠道；2、近年因外部环境多重因素影响，国内多地的景观照明项目均被暂停，原提倡夜游经济未能形成规模。在此背景下，前期备料用于生产景观亮化产品短期内无法实现销售；3、部分存货原为深圳高速等 EMC 项目维护备品，大部分项目维保期已过，相应库存备品形成积压；4、由于行业经历飞速发展，产品更新换代快，技术也几经更迭，公司不得不对产品进行布局调整，造成部分原材料无法应用到新产品上，造成部分库存物料积压等。

对存货积压部分销售处理计划：1、公司在寻求旧客户加深合作的同时，继续努力拓展海内外新客户，争取更多订单用于消化部分存货；2、降低产品售价，多方位多渠道销售，如：公司内部员工低价折扣出售、与客户正常销售进行搭售等方式；3、针对部分积压物料，寻求供应商退货或转销；四、针对可回收价值

较小且无法继续生产使用或直接销售残次品，定期报废或清理。

公司 2023 年 1-5 月份营业收入约 1.38 亿元，其中户外照明 2454.09 万元、户外庭院用品 10488.46 万元、景观亮化 498.33 万元、显示屏及其他 380.51 万元。涉及降低销售价格或内部员工销售等约 327.64 万元，转销物料等约 442.70 万元，清理报废物料等约 34.24 万元，相应累计结转成本金额约 1759.17 万元，解决库存积压初步成效。

二、结合各存货对应的产品类型、库龄、可变现净值及其计算依据等说明存货跌价准备计提是否充分

公司目前库存商品主要销售户外庭院用品及户外照明。户外庭院用品的客户会在 10 月前向公司下好订单，公司陆续开始生产，生产周期约为 45-60 天，待生产完成后出口报关完成销售。而户外照明的核心销售模式为照明/智慧城市工程，公司对项目进行投标，中标后按照客户的要求进行生产备货，后续在工程现场完成安装。

公司在产品主要为户外庭院用品，户外庭院用品大部分为出口，销售旺季为本年度 12 月至次年度 4 月这个周期。因此，为应对销售方面的需求，公司会在这段时间加紧生产。户外庭院用品生产的核心为将采购的大规格五金卷料通过落料剪板、拉伸、切边、冲压、折边、钻孔、打磨、焊接、前处理、喷涂、电镀、搪瓷等多道生产工序进行加工。因此生产区需提前落料剪板形成通用规格料或拉伸制管形成通用管材备用，所以总体生产周期略显较长。2021 年受物流等影响出现货柜紧张，积压大量的库存，已于报告期完成消化。

报告期期末，库存商品和原材料的库龄如下：

单位：万元

账龄	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内	16,786.85	2,074.80	12.36
1—2 年	6,423.45	3,595.58	55.98
2—3 年	4,139.91	2,984.57	72.09
3 年以上	12,398.43	9,012.79	72.69
合计	39,748.64	17,667.74	44.45

公司在产品流动性强，不存在长期堆积的情况，其价值可以保证。同时，对于生产过程中产生的不良品、边角料，公司会直接进行报废处理，不会保留到在

产品中。因此，公司未对在产品计提跌价准备。项目组在审计过程中持续了解公司的生产销售情况，在期末盘点时也确认了在产品的状态，判断公司的跌价测算充分合理的。

期末对库存商品和原材料进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，同时结合盘点情况账龄长及没有变现价值的存货，参考折价比率计提跌价。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，由于原材料数量及料号多，价值参差不齐，且涉及多重工序，按预计售价倒算逐项原材料可变现净值并不现实，加上户外庭院用品都是大五金件，在滞销的情况下，采用原材料估计售价测算减值比较合适。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

（一）主要核查程序

- 1、向目标公司了解并分析存货规模的变动与营业规模变动趋势的匹配情况；
- 2、获取存货库龄明细表，了解存货结构及库龄情况，结合存货库龄的分析性程序，判断公司计提存货跌价准备的充分性；
- 3、查阅了公司存货相关的内控制度，访谈公司管理层，了解公司存货的核算及列报方法，存货初始确认、后续计量及减值方法等情况，复核是否符合企业会计准则的相关规定；
- 4、获取公司存货的跌价准备计算表，检查分析可变现净值的合理性，评估存货减值计提的准确性。
- 5、检查管理层盘点计划和盘点记录。执行存货盘点程序，包括监盘和抽盘，验证期末存货数量；关注是否存在跌价计算时未予考虑的残次冷背存货。

（二）核查结论

经核查，公司存货跌价准备计提政策符合准则规定且具有一贯性，公司 2022 年末各类存货跌价准备计提充分、合理。

问题九：报告期末，你公司未办妥产权证书的投资性房地产账面价值 800 万元，固定资产 2,385 万元。请补充说明上述投资性房地产和固定资产的建成/取得时间、具体位置、面积、资产内容，截至目前尚未办妥产权证书的原因及合理性，办理产权证书是否存在障碍。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、未办妥产权证书的投资性房地产和固定资产情况

2022 年末，公司未办妥产权证书的投资性房地产账面价值 800 万元对应的资产为 LED 户外照明与景观照明厂房，建成于 2013 年 10 月，于 2014 年 3 月办妥土地使用证，编号为东府国用（2014）第特 71 号，座落于广东省东莞市常平镇横江夏村横江夏工业一路，面积为 9997.67 m²，因部分建筑物存在超红线问题未办妥产权证书，产权证书的后续办理存在障碍。

2022 年末，公司未办妥产权证书的固定资产账面价值 2385 万元，公司于 2011 年 6 月 23 日与关联方东莞威亮电器有限公司（以下简称“威亮电器”）签订《房地产转让合同》，约定威亮电器以 31,693,600 元的价格将位于广东省东莞市常平镇横江夏村的一块工业用地及其上附属厂房、宿舍及食堂共五栋物业资产[国有土地使用证号：东府国用（2005）第特 840 号(面积为 18775.98 m²)、房产证号：粤房地证字第 C4286061(建筑面积为 13593.90 m²)、粤房地证字第 C4286062(建筑面积为 4879.90 m²)、粤房地证字第 C4286063(建筑面积为 3733.48 m²)、粤房地证字第 C4286064(建筑面积为 1406.51 m²)、粤房地证字第 C4286065(建筑面积为 1876.70 m²)]转让给公司；公司根据《房地产转让合同》已支付全部对价款（少部分价款抵消处理），并已经实际对上述标的资产占有和使用。但由于地上建筑物存在跨红线建立、超出宗地红线范围使用土地等历史原因未完成房地产权属过户登记手续。

二、涉及诉讼的情况

由于威亮电器擅自抵押且向银行借款未能如期归还，导致标的资产于 2019

年被法院查封。公司获知标的资产被法院查封之后高度重视，已采取包括案外人执行异议申请、案外人执行异议诉讼、确认抵押合同无效诉讼、担保物权确认纠纷诉讼等一系列措施，极力维护公司的合法权益，确保公司权益不受损失。除积极采取前述法律措施以外，威亮电器于 2019 年 11 月向公司做出承诺（以下简称“威亮电器承诺”）：“如果公司提请的案外人执行异议诉讼一审被判决败诉，在公司收到一审判决书 30 日内，威亮电器将促成公司购买标的资产所支付的人民币 3,160 万元和相关利息支付给公司作为保证金（相关利息指，自前述 3,160 万元支付之日起至威亮电器保证金支付的前一日止的 3,160 万元的银行贷款同期利息），如果公司提请的案外人执行异议诉讼最终败诉，前述保证金将作为公司的损失补偿，公司无需退还；如果公司最终胜诉，在标的资产的他项权利消除后，公司需在 5 日内将前述保证金原路退还。”由于威亮电器存在大额负债而未履行承诺，具体情况详阅公司于 2022 年 11 月 2 日在指定信息披露媒体刊登的《关于公司相关方承诺事项履行情况的公告》（公告编号：2022-091）。

三、事项的解决及进展情况

为妥善解决此事，东莞市晶腾达企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“晶腾达”，公司实际控制人李俊锋控制的企业及公司 2023 年向特定对象发行股票预案的特定对象）于 2023 年 1 月 31 日出具了《关于勤上股份与威亮电器〈房地产转让合同〉标的资产相关事项的补充承诺函》（以下简称“晶腾达补充承诺”），并已按期支付了 500 万元保证金。具体内容详见公司于 2023 年 2 月 1 日在指定披露媒体刊登的《关于收到〈关于勤上股份与威亮电器〈房地产转让合同〉标的资产相关事项的补充承诺函〉的公告》（公告编号：2023-014）

公司于 2023 年 6 月 12 日收到晶腾达的《告知函》，内容如下：“东莞市晶腾达企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“本企业”）于 2023 年 4 月通过受让表决权委托取得东莞勤上光电股份有限公司（以下简称“勤上股份”、“上市公司”）的控制权，李俊锋先生已成为上市公司新实际控制人。本企业从保障上市公司之合法权益的角度，也为避免东莞威亮电器有限公司（以下简称“威亮电器”，上市公司原实际控制人李旭亮控制的关联企业）事项对上市公司造成潜在不利影响，本企业决定提前履行 2023 年 2 月向上市公司出具的《关于勤上股份与威亮电器〈房地产转让合同〉标的资产相关事项的补充承诺函》，本企业已于

2023年2月代威亮电器向上市公司支付500万元保证金。2023年6月12日，本企业已代威亮电器将弥补上市公司剩余潜在损失款（上市公司损失按上市公司购买标的资产所支付的3,160万元和相关利息计算，相关利息指自上市公司实际支付前述3,160万元之日起至上市公司收到相关损失补偿金的前一日止的3,160万元的利息，利息按照同期中国人民银行公布的五年期以上贷款市场报价利率LPR计算）合计4,286.84万元（包含利息1,626.84万元）作为保证金支付至上市公司指定保证金账户，本企业已代威亮电器履行其在2019年11月29日向上市公司出具的《承诺函》。”

四、其他

1、截至目前，公司已收到晶腾达代威亮电器支付的保证金合计4,786.84万元（含4,286.84万元保证金及前期支付的500万元保证金），至此，威亮电器承诺应向公司支付的3,160万元及相关利息作为保证金已足额履行，因此，威亮电器不存在逾期未履行承诺的情况。

2、由于公司向法院提起的案外人执行异议诉讼（案号：[2019]粤1973民初16899号）一审判决结果为公司败诉，公司已提起上诉，相关诉讼正在审理中。根据威亮电器及晶腾达的承诺，如果公司案外人执行异议诉讼最终败诉，前述保证金（合计4,786.84万元）将作为公司的损失补偿，公司无需退还给晶腾达；如果公司案外人执行异议诉讼最终胜诉，并在标的资产的他项权利消除后，公司需在5日内将前述保证金原路退还给晶腾达。

3、目前公司生产经营场所充足，不会因此造成业务停产，公司可以利用其他生产经营场所进行替代。后续公司将继续积极参与相关维护公司权益的诉讼，密切关注相关事项进展，及时履行信息披露义务，切实维护公司和股东的利益。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

（一）主要核查程序

1、了解与固定资产和其他长期资产相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、获取并检查了土地权证、房屋权证等资料，对公司相关人员进行询问，了解未办理产权证书的固定资产及投资性房地产的原因、办理进度及是否影响公司正常经营。

3、获取并查验房地产转让相关合同资料。

4、对未办妥产权证书的固定资产及投资性房地产进行监盘，查看固定资产及投资性房地产状态，确认固定资产是否真实存在、投资性房地产是否处于出租状态；结合固定资产及投资性房地产使用情况及状态，分析公司固定资产及投资性房地产是否存在减值迹象，复核固定资产减值准备计提是否充分。

5、检查公司财务报表中是否已充分披露未办妥产权证书的固定资产情况，并复核披露金额是否与账面记录一致。

6、获取与晶腾达代威亮电器履行相关义务的资料进行核查。

（二）核查结论

经核查，上述投资性房地产和固定资产未办妥产权证书的具体原因情况属实合理，办理产权证书均存在障碍，目前上述资产均在正常使用过程中，对公司正常生产经营活动不会构成重大不利影响。

问题十：报告期内，你公司销售费用中有返利及佣金 1,053 万元，去年同期为 42 万元。请补充说明返利及佣金涉及的具体业务内容，实施效果，你公司销售政策、信用政策是否发生明显变化。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司返利及佣金涉及的具体业务内容，实施效果

近年来，公司面临国内外经济形势、交通物流限制、原材料价格高位徘徊、汇率波动较大等外部环境变化等多重因素的影响，及时对外部风险进行预警并制定应对策略。公司一方面稳生产、保订单、保交期，密切关注原材料市场走势，加强与原材料供应商的沟通和采购策略的管理；另一方面为抓住市场经济恢复的时机，公司积极与老客户加深合作，扩大产品交易量的同时，继续大力拓展海内外市场。为有效促成新老客户增加相应销售订单、及时回款，公司本着长期发展及互利共赢的原则，给予部分经销客户订单返利或销售佣金作为鼓励，相应举措取得一定成效。

报告期公司订单返利及销售佣金实施内容、效果及支付明细如下：

币别：人民币

业务内容或项目	销售并回款期间	回款金额(万元)	支付金额(万元)	比例
户外庭院用品销售及回款	2022年1-6月	6,158.58	184.76	3.00%
户外庭院用品销售及回款	2022年1-6月	5,916.00	177.48	3.00%
户外庭院用品销售及回款	2022年1-6月	5,735.08	172.05	3.00%
户外庭院用品销售及回款	2022年7-10月	2,699.03	141.25	5.23%
户外庭院用品销售及回款	2022年3-5月	2,653.94	126.79	4.78%
户外庭院用品销售及回款	2022年5-7月	1,481.65	94.75	6.39%
户外庭院用品销售及回款	2021年9月至2022年2月	1,449.02	94.62	6.53%
户外庭院用品销售及回款	2022年6-7月	204.79	24.37	11.90%
银川路灯主材项目	2022年5月	65.88	15.43	23.42%
户外庭院用品销售及回款	2022年2-3月	124.91	10.92	8.74%
户外庭院用品销售及回款	2022年7月	85.66	3.68	4.30%
户外照明产品销售及回款	2022年11月	42.05	3.59	8.54%
户外庭院用品销售及回款	2022年7月	65.77	3.13	4.76%
合计		26,682.36	1,052.82	3.95%

二、公司销售政策、信用政策未发生明显变化

公司具体销售模式及信用政策如下：

销售模式	信用政策
直销模式	公司在与客户签订合同五日内，由客户先行支付 30%作为预付款，发货前支付合同总额 65%，剩余 5%作为产品质保金，质保期通常为 1-3 年。涉及工程项目，由工程竣工并经过业主验收合格后十天内一次性付清。
经销模式	1、合同签订五日内付合同总额 30%，发货前付合同总额剩余 70%，或合同签订后，发货前一次性全额支付。 2、公司建立工程经销商评级管理制度，根据其综合信用评级，对工程经销商分别给予一定授信额度。工程经销商在授信额度范围内，按照约定回款期限支付货款。
EMC 模式	根据合同节能效益总额，及确定节能效益受益期限(期限通常为 5-10 年)，分摊至每期(每月或每季)，按合同规定时间付款。

报告期，公司的销售模式、信用政策如上述列示，未发生明显变化。

综上所述，报告期公司通过部分经销客户采用销售订单返利及销售佣金的激励方式，对公司相关产品的销售订单量及回款情况起到显著的效果，符合公司经营方针及长远利益。

公司年审会计师事务所发表专项核查意见

(一) 针对上述事项, 执行的主要程序:

1、了解、测试及评价与销售费用相关的内部控制, 并测试了关键内部控制执行的有效性。

2、获取返利及佣金费用的客户明细, 区分支付给第三方的佣金及合同可变对价, 以真实合理地反映营业收入及费用。

3、针对销售费用返利及佣金波动情况, 结合公司 2022 年度经营情况、其他财务数据、受政策影响的情况询问公司相关管理层, 并获取相关合同、佣金明细、支付凭证等资料进行合同检查及细节测试, 分析费用波动的原因是否真实合理。

4、对销售费用-返利及佣金进行截止性测试, 核查公司此项费用是否在正确的会计期间确认。

(二) 核查结论

经核查, 销售返利和佣金的波动符合公司实际情况, 具有合理性。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

中国注册会计师:

陈勇

中国注册会计师:

林万鏢

二〇二三年七月四日