

中审华会计师事务所（特殊普通合伙）

《关于对广东星徽精密制造股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第83号）的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

按照贵部2024年5月13日下发的《关于对广东星徽精密制造股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2024〕第83号）的要求，上市公司年度报告会计师中审华会计师事务所（特殊普通合伙）对问询函中要求会计师说明的问题进行了核查，现将有关事项报告如下（以下金额单位如未特别说明，均为人民币）：

1. 年报显示，你公司报告期实现营业收入162,569.81万元，同比下降30.85%，其中精密五金业务实现营业收入81,699.71万元，同比下降27.43%，毛利率18.56%，同比增长3.57%；跨境电商业务实现营业收入80,870.10万元，同比下降33.99%，毛利率34.05%，同比增长2.74%；实现归母净利润-7,609.25万元，同比增长70.77%。

请你公司：

（2）说明跨境电商业务网络平台销售将商品发出并交付物流公司时作为控制权转移时点确认收入是否符合会计准则的有关规定，与同行业相比是否存在差异；

【回复】

一、说明跨境电商业务网络平台销售将商品发出并交付物流公司时作为控制权转移时点确认收入是否符合会计准则的有关规定

《企业会计准则第14号——收入》第五条规定：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履

行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。在合同开始日即满足前款条件的合同，企业在后续期间无需对其进行重新评估，除非有迹象表明相关事实和情况发生重大变化。合同开始日通常是指合同生效日。”

公司跨境电商业务网络平台销售，主要面向美欧日市场，通过在亚马逊平台、walmart 平台等第三方平台开立店铺的方式进行销售。公司根据网络订单，通过物流将商品交付给客户，并将商品发出并交付物流公司时作为风险报酬转移时点，于此时确认收入。线上 C 端用户在亚马逊或其他第三方平台购买商品，需支付对应商品价款后才形成有效合同（订单），此时合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；该合同明确了合同各方所转让商品相关的权利和义务，且 C 端用户已按合同约定支付商品价款；亚马逊等第三方平台在账单到期日自动回款至公司店铺绑定的银行账户，即企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

综上，跨境电商业务网络平台销售以商品发出并交付物流公司时，委托物流公司将商品交付给客户时控制权已转移，于此时确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

二、与同行业相比是否存在差异

同行业上市公司，跨境电商业务网络平台销售收入确认时点的相关会计政策如下：

股票代码	股票简称	网络平台销售确认收入时点的相关会计政策
300464	星徽股份	本公司根据网络订单，通过物流将商品交付给客户，并将商品发出并交付物流公司时作为控制权转移时点，于此时确认收入。
300592	华凯易佰	客户通过公司在第三方平台经营的网店下订单并按平台指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付客户，公司在商品发出并交付物流公司时确认收入。
300209	有棵树	公司跨境电商出口业务，客户在自营网站或第三方销售平台（如亚马逊、速卖通等）下单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付给客户，公司在将商品发出并交付物流公司时确认收入。
002098	浔兴股份	客户通过公司第三方销售平台下达订单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品交付给客户后，售出商品控制权即由本公司转移至购货方，公司据此确认销售收入。

股票代码	股票简称	网络平台销售确认收入时点的相关会计政策
300866	安克创新	对于线上销售，本集团销售的产品无需安装，客户通过线上销售平台下单，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户，在客户取得相关商品的控制权时确认收入。

如上表，跨境电商行业收入确认政策基本上是在商品发出并交付物流公司时作为控制权转移时点，公司跨境电商业务网络平台销售业务收入确认时点与同行业上市公司基本一致，不存在重大差异。

(6) 结合上述情况及目前行业发展、在手订单等情况，说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性，以及你公司改善业绩的具体措施。

【回复】

1、五金业务板块

随着消费升级、产业发展以及行业标准完善，家居五金市场不断迭代更替，行业向中高端发展步伐加快，替代进口和拓展国内外高端产品市场空间能力加强。同时，家电、工业、IT 等领域对金属连接件应用的推广，精密度、复杂度较高的中高档产品市场容量不断加大，为具备新产品研发实力的企业提供更多新的利润增长点。

根据中国五金制品协会《2024 中国家具五金行业发展报告》显示，2019 年-2023 年间家具五金市场平稳增长，复合增长率（CAGR）达到 9.8%。2023 年，中国家具五金行业的市场规模约为 2,261.1 亿元，预计未来五年市场规模的复合增长率（CAGR）将达到 7.6%，2028 年市场规模将会增长到 3,244.5 亿元，行业具有较大的发展潜力。

2024 年一季度五金业务营业收入同比增长 24.68%，截至 2024 年 5 月中旬，公司五金业务在手订单 1.22 亿元，随着下半年产销旺季到来，预计订单将陆续增加。

2、跨境电商业务板块

我国跨境电商经历了 20 余年发展，随着海外网购普及度提高、国际物流仓储及服务便捷性提升、国内跨境出口政策利好等多重利好因素的影响下，我国跨境电商的市场规模持续增长。

根据海关总署数据，2023 年我国进出口总值 41.76 万亿元，同比增长 0.2%，2023 年跨境电商进出口总值 2.38 万亿，同比增长 15.6%，其中出口 1.83 万亿元，

增长 19.6%。根据艾瑞咨询发布的《2023 年中国跨境出口电商行业研究报告》显示，2017-2021 年之间，中国跨境出口电商行业规模持续保持着高于 20% 的同比增速，叠加世界各国消费端线上化的加速效应，2021 年跨境出口电商行业规模已突破 6 万亿元。2022 年受到局部封控导致的供应链压力和国际形势变化等因素的综合影响，跨境出口电商行业边际增速受挫，但全年依旧实现了 9.4% 的同比正向增长，规模也达到了 6.6 万亿元。艾瑞预计未来三年伴随经济复苏，行业边际增幅将会逐步修复，并以 16.4% 的年均复合增长率实现稳中有进的发展，至 2025 年突破 10 万亿元。在跨境贸易往来日益增加以及互联网技术渗透率提升的作用下，中国跨境电商出口规模将持续增长。

公司跨境电商业务受亚马逊封号事件影响的库存已在 2023 年度基本清理完毕，电商业务已重新培育新品牌运营，目前新品牌已具备一定的品牌影响力，为未来业务增长打下较好的基础。2023 年度电商业务利润总额-6,599.38 万元，同比减亏 14,793.93 万元。公司在培育和打造新品牌的同时，积极推动降本增效，后续公司将继续深耕现有品牌，推动多平台、多渠道、线上+线下同步发展的经营策略，提升电商业务整体盈利能力。

公司跨境电商业务，线上主要是通过亚马逊等第三方平台开设店铺的方式向消费者销售产品，消费者根据其需求即时在平台店铺下单，不适用在手订单统计。线下主要向百思买、软银、Costco 等大型连锁商超、区域经销商等公司销售产品，线下在手订单 618 万美元。

综上所述，公司业务所在行业具有较大的发展潜力，五金业务经营正常，电商业务已培育新品牌运营，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

请年审会计师对上述问题（2）（6）进行核查并发表明确意见，并说明在核查跨境电商业务收入真实性和准确性等方面所履行的程序，是否获取充分、适当的审计证据。

【会计师意见】

一、请年审会计师对上述问题（2）（6）进行核查并发表明确意见

1、公司跨境电商业务网络平台销售，将商品发出并交付物流公司时作为控制权转移时点确认收入，符合会计准则的有关规定。公司跨境电商业务网络平台

销售业务收入确认时点与同行业上市公司基本一致，不存在重大差异。

2、公司业务所在行业具有较大的发展潜力，五金业务经营正常，电商业务已培育新品牌运营，未发现公司持续经营能力存在重大不确定性。

二、说明在核查跨境电商业务收入真实性和准确性等方面所履行的程序，是否获取充分、适当的审计证据

星徽股份跨境电商业务，主要通过亚马逊等跨境电商平台销售计算机、通信和其他电子设备等商品。星徽股份电子商务业务分部 2023 年度实现营业收入 80,870.10 万元，由于管理层在收入的确认和列报时可能存在重大错报风险，因此我们将星徽股份通过跨境电商平台线上销售商品收入确认的真实性作为关键审计事项并实施以下具体审计程序：

1、通过了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性后，我们认为公司已建立相关的内部控制制度，且得到有效运行。

2、对亚马逊的销售订单执行穿行测试，了解亚马逊店铺的运作和数据传导方式，判断公司对线上业务的账务处理是否合理。从穿行测试结果来看，公司的业务模式与前期相比，未发生重大变化。

3、亲自登录亚马逊店铺后台导出交易记录，将亚马逊后台的交易记录与公司线上销售业务的财务记录进行核对，确认数据的匹配性。首先，我们抽查业务量较大的亚马逊店铺导出全年 Date Range Reports 数据（即亚马逊账单）与财务账面收入进行核对，核对金额共计人民币 18,866.54 万元，占全年亚马逊营业收入的 43.97%，经核对未见异常。

4、抽样检查公司发货至各亚马逊仓库的出库单、装箱单、报关单等，并检查货运公司送货单，确定物流运输的真实性。在了解公司物流基本情况后，我们进一步对物流的实际运行情况进行测试，我们选择了 190 笔业务进行物流穿行测试，货物首先从国内仓库运输至国内海关，我们核对了出库单、指令号、报关单、装箱单等；货物到达国外海关后再运至亚马逊仓库，我们核对了海关提单、承运单及送货单等，对上述物流业务进行穿行测试，未发现重大异常。

5、从中国电子口岸网上服务平台导出出口数据与账面出口数据进行核对。公司通过 3 家子公司对外出口货物，3 家子公司分别为深圳市艾斯龙科技有限公司、深圳市丹芽科技有限公司和长沙市泽宝科技有限责任公司，我们将 3 家子公

司全年的账面出口收入与中国电子口岸网上服务平台导出的出口数据进行核对，具体情况如下：

单位：万美元

公司名称	账面出口金额	电子口岸导出数据	差异
深圳市艾斯龙科技有限公司	3,631.47	3,456.93	174.53
深圳市丹芽科技有限公司	78.40	205.12	-126.72
长沙市泽宝科技有限责任公司	79.21	76.81	2.39
合计	3,789.08	3,738.87	50.21

上表中，汇总差异主要系入账时间与海关数据存在时间性差异所致，经核对未见重大异常。

同时，抽取部分亚马逊店铺，将其发往亚马逊仓库的发货数据与亚马逊仓库的收货数据进行核对，分析合理性。我们从境外业务最大的美国、德国和日本抽查 8 个渠道的当期数据进行核对，共核对金额 7,241.83 万元，占公司当期亚马逊营业收入的 16.88%，经分析核对未见重大异常。

6、根据亚马逊的结算规则，一般为 7 天或 14 天为一个结算期间，抽取亚马逊应收账款收款记录与银行收款回款记录中的金额、付款方名称进行核对，检查亚马逊平台资金的回收情况。我们共抽取 2261 笔亚马逊平台应收账款的回款情况进行核对，核对应收账款金额为 4,150.72 万元，上述应收账款已基本收回，且回款单位均为亚马逊平台，未见重大异常。

7、抽取线上线下客户的期后回款数据，检查期后回款情况。我们采用随机抽样的方法选取了 138 个客户/渠道进行期后回款数据检查，上述客户/渠道期末余额合计 6,415.58 万元，占公司应收账款余额的 72.97%。检查结果为应收账款期后回款比例达到 84.72%，付款人均均为对应的客户/渠道，未见重大异常。

8、登录公司在亚马逊平台开设的店铺，抽查部分商品的 Ratings（即有效评论数量）与公司账面销售情况进行匹配，分析合理性。我们共抽取 40 种商品，将销售页面显示的 Ratings 与公司实际销售情况进行匹配，实际销售情况均大于 Ratings，总体合理。

9、与主要供应商访谈，确定公司的采购付款是否真实，从而验证收入的真实性。我们选择了 7 家主要供应商进行访谈，其中现场访谈 4 家、视频电话访谈 3 家。通过对供应商的访谈核实相关情况，未见重大异常。

10、针对跨境电商业务系统实施 IT 系统测试，聘请 IT 审计师对其信息系统实施了检查，包括一般控制测试和业务数据测试。一般控制测试主要包括系统开发、系统变更、系统安全和运行维护，测试结果为控制领域有效。抽查会计期间内样本店铺的亚马逊 Date range reports 数据，与财务数据进行核对测试，未发现异常。通过对德区、美区、日区用户下单 24 小时分布合理性分析，认为审计期间内各平台德区、美区、日区用户下单数的 24 小时分布表现较为合理，未发现异常。

11、将本期的收入及毛利率与上期进行比较，分析产品销售的结构和毛利变动是否异常，分析异常变动的原因。

12、VC 业务核查。VC 业务与国内的京东自营极为相似，亚马逊直接向商户采购货物，亚马逊购入货物后在平台上销售，货物的所有者归亚马逊所有，货物销售后除非质量问题，均由亚马逊承担。公司 VC 业务最大的渠道占 VC 业务的 95%以上，项目组已对相关收入进行核查，未见重大异常。

13、其他平台收入核查。在 2021 年 6 月亚马逊封店事件后，公司也发展独立站、WalMart、Shopify 等电商平台业务，项目组获取各平台账单将其与 2023 年账面收入核对，经核对未见重大异常。

14、线下业务核查。抽取 26 笔线下业务进行穿行测试，了解线下业务流程。对线下业务收入进行截止测试，收入均计入相应的期间。将前十大线下客户与上年进行对比，核查新增线下客户情况。获取主要线下客户的营业执照，购销合同/订单、出库单、发票等资料，核查业务的真实性。对主要线下客户进行函证，核实收入及应收账款情况。

通过实施上述程序，我们已获取充分、适当的审计证据，未发现跨境电商业务收入真实性、准确性存在重大异常。

2. 年报显示，你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为-3,953.57 万元，同比下降 127.48%，你公司称部分采购现金付款有所增加影响经营活动现金流量。

请你公司结合与供应商的结算政策、主要供应商变动情况、往来款变化情况等因素，说明经营活动产生的现金流量净额同比大幅下降的原因及合理性。

【回复】

一、报告期经营活动现金流量净额构成及同比变化情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增减额
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	138,457.88	237,523.75	-99,065.87
收到的税费返还	4,972.77	9,495.56	-4,522.79
收到其他与经营活动有关的现金	2,855.73	1,924.10	931.63
经营活动现金流入小计	146,286.38	248,943.41	-102,657.03
购买商品、接受劳务支付的现金	108,752.41	170,326.31	-61,573.90
支付给职工以及为职工支付的现金	20,345.29	28,282.87	-7,937.58
支付的各项税费	3,583.32	4,093.91	-510.59
支付其他与经营活动有关的现金	17,558.93	31,853.68	-14,294.75
经营活动现金流出小计	150,239.95	234,556.77	-84,316.82
经营活动产生的现金流量净额	-3,953.57	14,386.64	-18,340.21

报告期经营活动产生的流量净额为-3,953.57 万元，同比减少 18,340.21 万元，主要原因是：1、报告期销售额下滑，销售收款相应减少；2、报告期出口量下降较大，相应出口退税减少，体现在收到的税费返还同比减少 4,522.79 万元；3、收到其他与经营活动的现金增加，主要是报告期内司法冻结资金解冻增加可用货币资金 1,076.34 万元；4、报告期内销售收入下降，相应的采购支出减少，购买商品、接受劳务支付的现金同比减少 61,573.90 万元；5、报告期公司进行人员优化调整，员工数量减少，相应支付给职工以及为职工支付的现金同比减少 7,937.58 万元；6、支付其他与经营活动有关的现金同比减少 14,294.75 万元，主要是由于报告期销售收入下降，支付现金的市场推广费、及其他费用支出大幅减少所致。

（一）结合与供应商的结算政策、主要供应商变动情况、往来款变化情况等因素，说明经营活动产生的现金流量净额同比大幅下降的原因及合理性

1、与供应商结算政策变化情况

单位：万元

结算政策	2023 年	2022 年	增减额
预付全款	4,761.38	2,453.77	2,307.61
月结 30 天-90 天	57,497.72	98,939.08	-41,441.36

其他结算方式	14,247.54	16,827.35	-2,579.81
合计	76,506.64	118,220.20	-41,713.56

报告期内公司与供应商的结算政策分为：预付全款、月结 30 天-90 天不等，较上年供应商结算政策未发生重大变化。同时，由于预付全款采购额较上年增加 2,307.61 万元，增加了报告期购买商品支付的现金。

2、主要供应商变动情况

报告期内，公司主要供应商的采购额及占比，是否为新增供应商变动情况如下：

单位：万元

公司名称	含税采购额	占年度采购总额比例	是否新增	新增原因
公司 1	7,072.35	8.99%	否	
公司 2	6,898.43	8.77%	否	
公司 3	4,747.74	6.03%	否	
公司 4	3,219.77	4.09%	否	
公司 5	3,093.78	3.93%	否	
公司 6	1,880.89	2.39%	否	
公司 7	1,497.95	1.90%	否	
公司 8	1,494.07	1.90%	否	
公司 9	1,486.97	1.89%	否	
公司 10	1,413.45	1.80%	否	
公司 11	1,393.06	1.77%	否	
公司 12	1,190.08	1.51%	是	对方更换与公司合作主体
公司 13	1,114.14	1.42%	否	
公司 14	1,064.80	1.35%	否	
公司 15	981.43	1.25%	否	
公司 16	964.61	1.23%	否	
公司 17	919.02	1.17%	否	
公司 18	910.88	1.16%	否	
公司 19	902.71	1.15%	是	对方更换与公司合作主体
公司 20	794.07	1.01%	否	
合计	43,040.19	54.71%		

报告期公司主要供应商采购额为 43,040.19 万元，占总采购额比例为 54.71%，有 2 家供应商属于更换与公司的合作主体，实际仍为原供应商，主要供应商较上年无新增。

3、往来款余额变化情况

单位：万元

报表项目	2023 年	2022 年	对现金流量表影响净额
预付款项	2,658.93	2,505.45	-153.48
应付票据	22,036.69	22,300.10	-263.41
应付账款	40,401.39	48,383.99	-7,982.60
合计			-8,399.49

如上表，公司与采购相关的往来款（预付款项、应付票据及应付账款）余额变动对现金流量表的影响净额为-8,399.49 万元，即从往来款余额变动反映，公司 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金支出相应增加 8,399.49 万元。

综上，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额，同比下降 127.48%，主要是由于采购现金付款有所增加影响，且销售收入下降对其他现金流项目综合影响所致。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为-3,953.57 万元，同比下降 127.48%，主要是由于公司采购现金付款有所增加，且销售收入下降对其他现金流项目综合影响所致，未见重大异常。

4. 年报显示，你公司报告期末存货余额 28,030.78 万元，较上年末下降 39.69%，本期计提 508.36 万元存货跌价准备，并转回 9,838.15 万元存货跌价准备，存货周转率为 3.91。

请你公司：

(1) 结合备货政策、库存商品及发出商品变动情况等因素，说明存货余额下降的原因，存货周转率与可比公司相比是否处于合理水平；

【回复】

公司《2023 年年度报告》“第十节财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“10.（2）存货跌价准备和合同履约成本减值准备”如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	54.01	55.34		2.45		106.90
库存商品	11,173.85	326.09		9,741.54		1,758.41
半成品	67.72	126.93		94.16		100.49
合计	11,295.59	508.36		9,838.15		1,965.80

上表中存货跌价准备的本期减少金额 9,838.15 万元均为随存货的领用、对外销售等减少，存货跌价准备随之转销。

一、结合备货政策、库存商品及发出商品变动情况等因素，说明存货余额下降的原因

(一) 报告期公司存货余额的构成及变动情况

单位：万元

项目	期末存货账面余额	期初存货账面余额	增减额	同比增减%
原材料	1,871.11	1,403.74	467.37	33.29
在产品	553.36	501.64	51.72	10.31
库存商品	22,464.48	35,182.07	-12,717.59	-36.15
发出商品	894.02	7,068.74	-6,174.72	-87.35
半成品	1,964.51	2,039.18	-74.67	-3.66
委托加工物资	267.38	255.72	11.66	4.56
低值易耗品	15.92	26.44	-10.52	-39.79
合计	28,030.78	46,477.53	-18,446.75	-39.69

由上表，公司期末存货余额 28,030.78 万元，较上年末减少 18,446.74 万元，下降 39.69%，主要是库存商品较年初减少 12,717.59 万元及发出商品较年初减少 6,174.72 万元影响。

(二) 结合备货政策库存商品及发出商品变动情况说明存货余额下降的原因

1、分业务板块列示库存商品和发出商品的变动情况

单位：万元

项目	期末存货账面余额	期初存货账面余额	增减额	同比增减%
精密五金				
库存商品	7,473.81	8,669.08	-1,195.27	-13.79

项目	期末存货账面余额	期初存货账面余额	增减额	同比增减%
发出商品	778.77	654.71	124.06	18.95
小计	8,252.58	9,323.79	-1,071.21	-11.49
跨境电商				
库存商品	14,990.67	26,512.99	-11,522.32	-43.46
发出商品	115.25	6,414.03	-6,298.78	-98.20
小计	15,105.92	32,927.02	-17,821.10	-54.12
合计	23,358.50	42,250.81	-18,892.31	-44.71

2、结合备货政策说明存货余额下降的原因

公司五金业务按订单生产销售，对于通用品根据季节和销售预测做1个月左右备货，备货规模与销售相适应。精密五金业务2023年度生产销售呈现前低后高走势，2022年度生产销售是前高后低，三季度后生产销售开始下滑，年末随着产销规模收缩，存货金额相应减少。2023年下半年生产销售逐步恢复，年末存货余额也相应增加。因此在2023年度营业收入下降27.43%情况下年末存货余额仅下降4.62%。2023年四季度、2024年一季度五金业务分别实现营业收入22,339.01万元、21783.84万元，比上年同期增长29.69%、39.87%。

公司跨境电商业务2023年年销售收入比上年同期下滑33.99%，公司库存商品随之下降；另外，为加快库存周转，提高库存周转天数，公司根据销售预测调整了全流程库存备货规模。因此，跨境电商业务2023年末库存商品账面价值较2022年下降43.46%。发出商品比年初减少6,298.7万元，主要是2022年11月、12月陆续从国内发往亚马逊货物，截至2022年底亚马逊尚未确认收货。

（三）存货周转率与可比公司相比是否处于合理水平

1、精密五金业务存货周转率与可比公司对比

可比公司	存货周转率
通润装备	3.13
坚朗五金	3.99
海达尔	4.93
星徽股份精密五金业务	5.23

说明：存货周转率系按照存货净值计算。

如问询第 1 题（3）所述精密五金业务产品结构与可比公司存在差异，公司存货周转率与滑轨为主营业务的海达尔相近。

2、跨境电商业务存货周转率与可比公司对比

可比公司	存货周转率
浔兴股份	2.66
华凯易佰	4.73
星徽股份跨境电商业务	2.98

说明：上述存货周转率系按照存货净值计算；华凯易佰存货周转率为其跨境电商出口业务存货周转率。

公司跨境电商业务存货周转率比华凯易佰低，与浔兴股份接近。未来公司将继续多平台多渠道策略，加强库存管理，提高周转效率。

（2）按照精密五金业务、跨境电商业务分别列示存货账面余额、减值准备及账面价值，说明存货跌价准备计提的主要过程，存货跌价准备转回的主要依据，跌价存货的管理及处置情况，并结合库龄、可比公司情况说明存货跌价准备计提的充分性；

【回复】

一、按照精密五金业务、跨境电商业务分别列示存货账面余额、减值准备及账面价值

单位：万元

项目	存货账面余额	存货减值准备	存货账面价值
精密五金			
原材料	1,871.11	106.90	1,764.21
在产品	553.36		553.36
库存商品	7,473.81	365.96	7,107.85
半成品	1,964.51	100.49	1,864.02
发出商品	778.77		778.77
委托加工物资	267.38		267.38
低值易耗品	15.92		15.92
小计	12,924.86	573.35	12,351.51
跨境电商			
库存商品	14,990.67	1,392.45	13,598.22
发出商品	115.25	-	115.25

项目	存货账面余额	存货减值准备	存货账面价值
小计	15,105.92	1,392.45	13,713.47
合计	28,030.78	1,965.80	26,064.98

期末公司未对发出商品计提跌价准备，主要原因如下：

精密五金业务 2023 年末发出商品均有相应的销售订单匹配，无减值迹象。2024 年 1 月，发出商品已被客户签收，公司于当月确认销售收入并结转成本。该订单毛利正常，且无减值迹象，无需计提跌价准备。

跨境电商业务 2023 年末发出商品主要系公司线下业务对应的客户未验收商品，上述业务订单毛利正常，且无减值迹象，无需计提跌价准备。

二、说明存货跌价准备计提的主要过程

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，可变现净值以存货的估计售价减去估计的销售费用后的金额确定。可变现净值以及存货跌价准备计算过程如下：

项目	说明	序号	计算过程
结存数量	单个存货期末结存数量	□	
采购单位成本	国内采购的初始成本	□	
运费单位成本	源仓至目的仓港口的运费，按照物流明细记录至各产品	□	
期末成本合计	采购成本+物流成本	□	□=□* (□+□)
销售单价	采用预计销售单价	□	
销售相关费用	平台费、推广费、运费、仓储费等	□	
可变现净值	结存数量* (销售单价-销售相关费用)	□	□=□* (□-□)
存货跌价准备	期末库存成本与可变现净值孰低	□	如果□>=□,□=0, 如果□<□,□=□-□

三、存货跌价准备转回的主要依据，跌价存货的管理及处置情况，

(一) 存货跌价准备本年计提和转销情况

单位：万元

项目	2022.12.31	本年计提	本年转销	其他	2023.12.31
精密五金	467.46	255.02	149.12		573.36
跨境电商	10,828.13	253.34	9,689.03		1,392.44
合计	11,295.59	508.36	9,838.15	-	1,965.80

1、精密五金业务存货跌价准备转销情况

单位：万元

项目	账面余额	减值准备
2022年12月31日计提减值的存货	13,550.50	467.46
本年存货跌价准备转销	结转成本	转销跌价准备
对外销售	1,290.41	144.67
耗用	6.09	0.88
报废	2.53	1.65
其他减少	16.17	1.92
本年转销合计	1,315.20	149.12

2、跨境电商业务存货跌价准备转销情况

单位：万元

项目	账面原值	减值准备	比例
2022年12月31日计提减值的存货	32,927.02	10,828.13	32.89%
本年存货跌价准备转销	结转成本	转销跌价准备	
对外销售			
其中：受亚马逊封号事件影响的存货：	7,892.54	6,337.90	80.30%
正常产品	44,356.78	1,791.73	4.04%
对外销售小计	52,249.32	8,129.63	15.56%
报废	1,759.12	1,559.40	88.65%
本年结转合计	54,008.44	9,689.03	

公司存货跌价准备本年转销 9,838.15 万元，主要为跨境电商业务存货跌价准备转销 9,689.03 万元，占比 98.48%。

3、存货跌价准备转回的依据

存货跌价准备的本期减少金额 9,838.15 万元均为随存货的领用、对外销售等减少，存货跌价准备随之转销，无存货跌价准备转回。

（二）跌价存货的管理及处置情况

公司计提大额跌价准备的存货主要是跨境电商业务受亚马逊事件影响的存货，根据公司存货管理的内部控制进行实物管理。2023 年度，公司继续对上述库存进行销售清理，对外销售库存原值 7,892.54 万元，存货跌价准备转销 6,337.90 万元。

四、结合库龄、可比公司情况说明存货跌价准备计提的充分性

分业务板块分析如下：

（一）精密五金业务

1、精密五金业务期末存货分库龄列示如下

单位：万元

项目	存货账面余额	半年以内	半年至1年	1年以上	存货减值准备	账面价值
原材料	1,871.11	1,646.79	30.21	194.11	106.90	1,764.21
在产品	553.36	553.36	-	-		553.36
库存商品	7,473.81	6,558.24	290.92	624.65	365.96	7,107.85
半成品	1,964.51	1,601.73	88.47	274.31	100.49	1,864.02
发出商品	778.77	778.77	-	-		778.77
委托加工物资	267.38	267.38	-	-		267.38
低值易耗品	15.92	15.92	-	-		15.92
合计	12,924.86	11,422.18	409.61	1,093.07	573.35	12,351.51

由上，公司精密五金业务期末库存中91.54%的产品属于1年以内，其存货主要为金属制品，产品用于家居类、工具柜等产品的配件，属于传统行业产品，这类产品不易过时，不易变质，应用广泛，期末存货不存在较大金额呆滞跌价情况，精密五金存货跌价准备计提充分。

2、与同行业可比公司对比

可比公司	2023年跌价准备率
通润装备	1.74%
坚朗五金	2.66%
海达尔	4.92%
星徽股份	4.44%

星徽股份五金业务存货跌价准备计提比率与海达尔差不多，比其他两家可比公司高，结合前面可比公司存货周转率星徽股份五金业务较海达尔和其他可比公司高，说明公司五金业务存货跌价准备计提充分。

（二）跨境电商业务

1、跨境电商业务期末存货分货龄列示如下

单位：万元

项目	存货账面余额	半年以内	半年至1年	1年以上	存货减值准备	账面价值
库存商品	14,990.67	12,382.84	1,246.56	1,361.27	1,392.45	13,598.22

项目	存货账面余额	半年以内	半年至1年	1年以上	存货减值准备	账面价值
发出商品	115.25	115.25				115.25
合计	15,105.92	12,498.09	1,246.56	1,361.27	1,392.45	13,713.47

截至 2023 年末，受亚马逊封号事件影响的存货余额为 1,243.56 万元，减值准备金额为 1,066.53 万元，计提比例 85.76%。剔除受亚马逊封号事件影响的存货后，存货余额为 13,862.36 万元，减值准备 325.92 万元，计提比例 2.35%。由于跨境电商业务板块产品主要是小家电类、家私类、电脑手机周边类产品，其中小家电类产品寿命周期通常 3-5 年，家私类和电脑手机周边类产品通常超过 1 年，部分家私类产品 3-5 年不等，期末库存中占比 82.74% 的产品为半年以内的库存，8.25% 的产品为超过半年但 1 年以内的库存，存货减值准备计提充分。

2、与同行业可比公司对比

可比公司	2023 年跌价准备率
浔兴股份	8.55%
华凯易佰	3.80%
星徽股份跨境电商业务	9.22%

公司跨境电商业务存货跌价准备计提比例为 9.22%，与同行业可比公司对比，计提比例充分。期末受亚马逊封号事件影响的存货余额为 1,243.56 万元，减值准备金额为 1,066.53 万元，其他正常存货减值准备金额为 325.92 万元，计提比例 2.35%，其中占比 82.74% 的货龄为半年以内，其余基本均为 1 年以内。参照可比公司华凯易佰的库龄计提减值政策，测算计提减值金额为 309.35 万元，与公司正常存货计提减值基本无差异。

综合以上，公司存货跌价准备计提过程符合企业会计准则的规定，存货跌价准备计提充分、合理。

(3) 列示存货存放地点及相应金额，说明境外存货管理的内部控制及有效性，采取的盘点方法。

【回复】

一、存货存放地点及相应金额

单位：万元

产品类别	期末余额	存放地点
精密五金	2,452.01	顺德工厂仓库
	7,222.57	清远工厂仓库
	2,471.51	意大利 Donati 公司仓库
	778.77	发出商品
小计	12,924.86	
跨境电商	4,469.21	海外亚马逊平台
	2,670.44	美国自有仓
	1,200.50	国内自有仓
	174.49	德国自有仓
	946.25	境外第三方仓
	3,112.68	在途商品、发出商品
	1,874.78	EURO-TECH 仓
	657.57	海外沃尔玛、NGG 等平台
小计	15,105.92	
合计	28,030.78	

二、境外存货管理的内部控制及有效性

为加强对存货的管理和控制，保证存货的安全完整，提高存货运营效率，公司针对境外存货管理制定了《物流仓储管理制度》《盘点管理制度》等制度。制度对存物流仓储的职责分工、收货入库管理、拣货出库管理、存货管理、盘点管理、安全管理、奖惩管理等进行规定。

针对上述内部控制的有效性，公司日常管理情况如下：

1、境外自有仓库及第三方仓

(1) 对涉及海外存货管理的海外员工进行培训，使其了解公司存货相关的内部控制要求和程序。提高员工对存货管理重要性的认识，增强其责任意识。

(2) 采用 WMS 信息系统来管理海外存货，实现存货数据的实时更新和共享，确保数据的准确性和及时性，并对信息系统进行安全保护，防止数据泄露和篡改。利用条形码扫描、RFID 技术等提高存货管理的效率和准确性。这些技术可以提高存货的盘点速度和准确性，减少人工错误。建立系统维护和升级计划，确保信息系统的稳定运行和持续改进。

(3) 月末由仓库组织进行存货盘点，季末、年末各部门统一进行全面盘点，

验证存货的实际数量与记录是否相符。比较盘点结果与账面记录，对重大差异查找原因，并进行处理。同时，对存货的质量进行检查，发现损坏、过期的存货及时处理，盘点结束后及时向管理层汇报盘点结果。

(4) 部分海外子公司（EURO-TECH）由当地外部会计师出具审计报告，外部审计师对海外子公司的财务报表进行审计时，对海外子公司的存货盘点进行监盘或抽盘，并出具审计报告。

(5) 与第三方仓及时对账，核实存货数量。根据经营管理需求，不定期前往第三方仓进行现场盘点。

(6) 采用加权平均存货计价方法，确保成本计价准确无误。定期对存在减值迹象的存货进行减值测试，并按会计准则的规定计提跌价准备。

2、海外平台仓库

海外平台仓库主要由亚马逊等平台负责仓储和保管，公司通过平台查询并核对存货数据。

(1) 数据获取：每月末从亚马逊等第三方平台后台系统中下载库存变动报告，包含存货的收发存数量、商品信息、位置等详细数据。

(2) 数据核对：将公司的信息系统数据与平台上获取数据进行核对，分别核对存货的收入、发出以及结存情况。

(3) 差异分析：如发现数据存在较大差异，则进行进一步的调查和分析原因，并及时进行处理。

(4) 解决差异：根据差异分析的结果，采取相应的解决措施。

综上，公司境外存货管理制定了相关的内部控制制度，内部控制得到有效执行。

三、存货的盘点方法

如前所述，公司对境外自有仓存货实行月度盘点制，每月由仓库组织进行存货盘点，季末、年末统一进行全面盘点，验证存货的实际数量与记录是否相符。与第三方仓及时对账，核实存货数量。海外平台仓通过后台数据与公司数据的核对，及时发现差异进行处理，保证境外存货的准确性。

请年审会计师说明对存货执行的审计程序，并对存货真实性及跌价准备计

提充分性发表明确意见。

【会计师意见】

一、请年审会计师说明对存货执行的审计程序

公司业务分为精密五金和跨境电商，截至2023年12月31日存货余额如下：

单位：万元

项目名称	精密五金	跨境电商	合计
存货原值	12,924.86	15,105.92	28,030.78
其中：发出商品	778.77	115.25	894.02
存货跌价准备	573.35	1,392.45	1,965.80
存货净值	12,351.51	13,713.47	26,064.98

（一）针对发出商品所实施的审计程序

1、精密五金业务形成的发出商品

公司精密五金业务发出商品余额为 778.77 万元，主要系公司出口五金产品，存在已出库报关尚未装船发运，控制权尚未转移的存货，公司将其列示于发出商品科目。我们获取了海关装船单等相关资料进行核查，未见重大异常。

2、跨境电商业务形成的发出商品

公司跨境电商业务发出商品余额为 115.25 万元，主要系在线下业务中，存在已出库发往客户仓库，根据收入准则需在客户确认收货并通知公司开具发票时确认收入的存货，公司将其列示于发出商品科目。我们核查了线下客户期后的收货通知，以及货款收回情况，未见重大异常。

（二）针对库存商品等存货的盘点情况

结合公司库存商品的物理存放分布情况，我们制定了存货监盘计划，并按计划对公司库存商品等存货（不含发出商品）进行监盘。

1、精密五金业务存货盘点情况

①国内自有仓

公司精密五金业务存货主要位于广东顺德和清远，我们派出审计人员前往仓库现场进行存货监盘，监盘未见重大异常。

②境外子公司 Saca 存货

子公司 Saca Precision Technology S.r.l.期末存货净值为 2,471.51 万元，该子

公司由国富浩华意大利成员所审计并出具审计报告，我们根据《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集团财务报表审计的特殊考虑》的规定，实施利用其他注册会计师工作的审计程序，未见重大异常。

2、跨境电商业务存货盘点情况

跨境电商业务主要存货位于海外，根据跨境电商业务的特点，制定存货盘点方案，具体实施情况如下：

（1）海外平台仓库

①海外亚马逊平台仓库

公司将货物发往境外亚马逊仓库，经亚马逊仓库签收后，由亚马逊负责储存管理。通过登录亚马逊平台后台系统获取亚马逊仓库于 2023 年 12 月 31 日存货结存数据，与财务账面记录中的存货数量进行核对，未发现异常。

②海外沃尔玛、NGG 等平台仓库

除亚马逊平台仓库外，公司有部分存货存放于海外沃尔玛等平台仓库。我们登陆海外沃尔玛平台导出仓储数据，与公司账面存货进行核对，未见重大异常。

（2）自有仓

①国内自有仓

跨境电商业务国内自有仓位于广东顺德，我们派出审计人员前往仓库现场进行存货监盘，监盘未见重大异常。

②德国、美国自有仓

针对位于德国、美国的自有仓，我们获取了相关的存货盘点表，并选取大额存货进行远程视频盘点。

（3）海外第三方仓

针对存放于海外的第三方代保管仓，我们对主要第三方仓进行函证，第三方仓已基本回函，复核回函情况，未见重大异常。

（4）境外子公司 EURO-TECH 存货

子公司 EURO-TECH Distribution 位于法国，该子公司由 Philippe PFLIMLIN 审计并出具审计报告，我们根据《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集团财务报表审计的特殊考虑》的规定，实施利用其他注册会计师工作的审计程序，未见重大异常。

(5) 在途货物等

在途货物主要系公司发往海外平台仓库，期末尚未入库的存货。我们核对了发往亚马逊、沃尔玛等海外平台仓库存货的期后到货接收情况，未见重大异常。

对跨境电商业务存货实施盘点的情况，列表说明如下：

单位：万元

所在仓库	期末余额	实施的审计程序
海外亚马逊平台	4,469.21	获取亚马逊库存数据，与账面进行核对
美国自有仓	2,670.44	远程视频盘点
德国自有仓	174.49	远程视频盘点
海外沃尔玛等平台	657.57	获取沃尔玛等平台数据，与账面进行核对
国内自有仓	1,200.50	审计人员亲自盘点
境外 11 家第三方仓	946.25	主要第三方仓已函证
EURO-TECH	1,874.78	国外会计师已审计该公司
在途货物等	3,112.68	检查期后到货情况
合计	15,105.92	

综上，我们针对公司存货的真实存在性、完整性实施盘点等审计程序，未发现公司存货真实存在性、完整性存在重大异常。

(三) 针对存货核算的准确性实施的审计程序

针对公司报告期末存货核算的准确性，我们主要实施了以下审计程序：

- 1、了解存货的核算流程，确定存货核算方法符合企业会计准则的规定；
- 2、获取合并范围内主要公司的存货收发存报表进行核对；
- 3、对存货成本进行计价测试，确定存货成本结转的准确性；
- 4、对期末存货进行截止测试，确定公司存货记录在正确的会计期间。

(四) 针对存货跌价准备计提的充分性实施的审计程序

针对存货跌价准备计提的充分性，我们主要实施了以下审计程序：

- 1、了解和评价管理层与存货减值测试相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、了解管理层计算的可变现净值所涉及的重大判断和假设，对其运用的重大判断和假设合理性进行考虑和评价；
- 3、获取存货减值计算表，检查管理层对存货跌价准备的计算过程，测试管

理层对存货可变现净值的计算是否准确，以及存货跌价准备计提金额是否准确；

4、检查存货减值相关信息在财务报表中的列报和披露是否准确。

二、对存货真实性及跌价准备计提充分性发表明确意见

我们结合公司库存商品、发出商品的物理存放分布情况，针对公司库存商品、发出商品等存货的真实性、准确性、完整性实施相关审计程序，未发现公司报告期存货的真实性存在重大异常。同时，针对公司存货跌价准备计提的充分性实施相关审计程序，获取充分、适当的审计证据，未发现公司报告期存货跌价准备计提的充分性存在重大异常。

5. 年报显示，你公司跨境电商业务子公司 2021 年至今陆续收到海外多个国家税款缴纳通知书，涉及以前年度税款和罚金，计入本年度损益 1,832.75 万元。

请你公司：

(1) 列示截至回函日公司收到的税款缴纳通知书情况，包括但不限于补缴原因、税款及罚金金额、涉及年度等，说明补缴税款和罚金的最新进展、后续处理计划；

【回复】

一、截至回函日公司收到的税款缴纳通知书情况

公司 2021 年至今陆续收到海外多个国家税款缴纳通知书，涉及以前年度税款和罚金，补缴原因均为跨境电商业务子公司 Sunvalleytek International Inc、Sunvalley (HK) Limited 以前年度未足额缴纳销售税、欧洲 VAT 增值稅款。具体如下：

单位：万元

所属	美国		意大利		法国		小计		
	税款	罚息	税款	罚息	税款	罚息	税款	罚息	总计
2018 年以前	881.95	289.96	2,704.78	1,017.21	2,075.02	1,540.33	5,661.75	2,847.50	8,509.25
2019 年	359.08	86.15	887.38	286.96	190.27	85.38	1,436.73	458.49	1,895.22
2020 年	42.24	13.20	106.42	30.69			148.66	43.89	192.55
2021 年	9.60	2.38	12.51	3.17			22.11	5.55	27.66

所属	美国		意大利		法国		小计		
	税款	罚息	税款	罚息	税款	罚息	税款	罚息	总计
合计	1,292.87	391.69	3,711.09	1,338.03	2,265.29	1,625.71	7,269.25	3,355.43	10,624.68

注：汇率折算暂按 2023 年 12 月 31 日中国人民银行公布的汇率中间价。美国税款 55 万美元（折人民币 389.55 万元）已实际缴纳，上表未包含该金额。

二、补缴税款和罚金的最新进展、后续处理计划

（一）补缴税款和罚金的最新进展

截至回函日，公司收到的税款缴纳通知书涉及的税款和罚金暂未缴纳。

（二）后续处理计划

公司收到的前述国家要求补缴的税款和罚金中 80% 以上为 2018 年之前未足额缴纳的税款及对应罚金，2018 年公司重大资产重组收购泽宝技术时，公司与孙才金等 27 名交易对方签订了《购买资产协议》，公司将根据《购买资产协议》第 13.5 条、第 15.2 条规定要求孙才金等相关责任方承担缴税义务。同时，考虑税款的影响，2018 年、2019 年度泽宝技术对赌业绩未完成，公司将根据《盈利预测补偿协议》约定，要求业绩承诺方对公司进行业绩补偿。

公司 2021 年收到法国税局出具的税款缴纳通知书后，已根据《资产购买协议》的相关约定对孙才金等责任方提起诉讼，要求对方承担税款缴纳义务，目前案件处于一审阶段，尚未判决。2023 年末至 2024 年初收到的意大利、美国税局出具的税款缴纳通知书，公司已委托律师拟对孙才金等责任方提起诉讼。

公司计划收到孙才金等责任方的税款赔偿款后履行税款缴纳义务。由于诉讼还需法院判决，存在不确定性，若最终法院判决与公司的诉讼请求存在差异，将对子公司现金流产生影响。

（2）说明补缴税款事项的会计处理方式，税款及罚款罚息对财务报表具体科目的影响，是否符合会计准则的有关规定，是否可能对以前年度财务报告造成会计差错更正。

【回复】

一、说明补缴税款事项的会计处理方式，税款及罚款罚息对财务报表具体科目的影响

2018 年公司重大资产重组收购泽宝创新时，与孙才金等 27 名交易对方（以下简称“泽宝技术原股东”）签订了《发行股份及支付现金购买资产协议》，根据协议第 13.5 条乙方就标的资产向甲方作出如下声明与保证：“（4）截至交割日，标的资产未涉及任何重大或有债务以及任何与之相关的、正在进行的重大诉讼或仲裁。标的资产交割后，若发生因交割日前原因导致的与标的资产相关的或有债务、诉讼、仲裁或其他法律、行政程序给甲方或标的资产造成实际损失，且该等损失未在资产评估报告中予以适当反映的，应由乙方按照持有标的公司股权比例承担该损失。”

根据上述协议约定，重大资产重组标的的交割日（2018 年 12 月 31 日）以前的欠缴税款和罚金由泽宝技术原股东承担，故 2018 年 12 月 31 日以前年度的欠缴税款和罚金均挂其他应收款-税款赔偿款；交割日后的欠缴税款冲减 2023 年当年营业收入，交割日后的罚金计入 2023 年当年营业外支出-罚款支出。同时，对于欠缴税款计入应交税费-境外流转税，欠缴的罚金计入预计负债-税款罚息罚款等。

税款及罚款罚息对财务报表具体科目的影响见下表：

单位：万元

财务报表具体科目	金额
借：其他应收款-税款赔偿金	4,893.78
借：营业收入	1,411.82
借：营业外支出-罚款支出	420.93
贷：应交税费-境外流转税	5,003.85
贷：预计负债-税款罚息罚款等	1,729.67
贷：其他综合收益-外币财务报表折算差额	-6.99

注：其他应收款-税款赔偿金、预计负债-税款罚息罚款等与附注的差额，主要为 2021 年法国税款的影响。

二、是否符合会计准则的有关规定，是否可能对以前年度财务报告造成会计差错更正

《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条规定，“前期差错，是指由于没有运用或错误运用以下两种信息，而对前期财务报表造成遗漏或误报。（一）编报前期财务报表时能够合理预计取得并应当加以考虑的可靠信息。（二）前期财务报表批准报出时能够取得的可靠信息。”

根据上述会计准则的规定，编报以前年度财务报表时，未收到海外税务部门的缴款通知，没有可靠信息或明确证据表明存在应补缴以前年度税款的情况，不会对以前年度财务报告造成会计差错更正。公司已针对税款缴款事项进行账务处理，相关影响计入 2023 年财务报表，符合会计准则的有关规定。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

公司 2021 年至今陆续收到海外多个国家税款缴纳通知书，涉及以前年度税款和罚金，补缴原因均为电商业务子公司 Sunvalleytek International Inc、Sunvalley (HK) Limited 以前年度未足额缴纳销售税、欧洲 VAT 增值缴款，公司已对补缴原因、税款及罚金金额、涉及年度等，以及补缴税款和罚金的最新进展、后续处理计划进行说明。

公司对税款缴款通知书事项进行账务处理，将相关影响计入 2023 年财务报表，该处理符合会计准则的有关规定，不会对以前年度财务报告造成会计差错更正。

6. 年报显示，你公司报告期末其他应收款账面余额为 11,330.09 万元，同比增长 70.09%，其中公司往来款期末余额为 1,671.05 万元，税款赔偿款期末余额为 8,508.98 万元。

请你公司：

(1) 说明主要往来款项的形成原因，应收款客户名称、关联关系、往来金额、账龄、坏账准备计提情况等，是否可能构成提供财务资助或者资金占用；

【回复】

主要往来款项的形成原因，其他应收款客户名称、关联关系、往来金额、账龄、坏账准备计提情况等如下：

单位：万元

客户名称	关联关系	往来金额	账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	形成原因
客户 1	非关联方	601.08	1 年以内	30.05	5.00%	预付给第三方仓的租金款

客户名称	关联关系	往来金额	账龄	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例	形成原因
客户 2	非关联方	161.65	1-2 年	16.17	10.00%	业务往来款
客户 3	非关联方	97.81	1-2 年	9.78	10.00%	业务往来款
客户 4	非关联方	69.42	3-4 年	69.42	100.00%	供应商预付款预计无法收回转入
客户 5	非关联方	60.00	2-3 年	30.00	50.00%	网上直播业务往来款
客户 6	非关联方	52.11	5 年以上	52.11	100.00%	公司业务往来款，因诉讼将货款转至本科目明细
客户 7	非关联方	52.00	2-3 年	52.00	100.00%	供应商预付款预计无法收回转入
合计		1,094.07		259.53	23.72%	

如上表，公司主要往来款项均为非关联方应收款，是由于经营业务形成，不构成提供财务资助或者资金占用。

(2) 结合账龄、诉讼进展、对方支付意愿及能力说明税款赔偿款相应坏账准备计提是否合理充分。

【回复】

一、税款赔偿款账龄表情况

应收税款赔偿款期末余额为 8,508.98 万元，其中 1 年以内 4,893.67 万元(2024 年初新增的美国、意大利税款赔偿款)，3-4 年 3,615.31 万元(法国税款赔偿款)。

二、诉讼进展

就历史欠税事项，公司已向泽宝技术原股东（业绩承诺方）提起诉讼，诉求其应支付税款及罚息以及资金占用费合计 6,975.64 万元，目前案件处于一审审理阶段。2024 年初收到的美国、意大利税款缴纳通知书事项，公司已聘请诉讼代理律师，目前尚未提起诉讼。

三、对方支付意愿及能力

根据并购协议的约定，交割日之前的税费应由原股东承担，公司暂未支付业绩承诺方之一现金对价 5,311 万元（对方已起诉，目前案件尚在审理中），泽宝技术原股东（业绩承诺方）共持有公司股票 4,195.15 万股（3,291.72 万股尚未解

禁)，按 2024 年 5 月 22 日收盘价 4.02 计算，市值约为 16,864.50 万元。未支付的现金对价款加上股票资产价值可覆盖税款赔偿款。

综上，根据并购协议相关约定，交割日前的税款以及罚息应由原股东承担，原股东具备支付能力，资产能够覆盖其应承担金额。公司税款赔偿款相应坏账准备计提充分合理。

公司将通过法律手段维护上市公司及中小股东利益，如诉讼得到法院认可，相关款项有相应资产予以保障，若法院判决公司败诉，公司将面临缴纳税款的义务。诉讼判决结果存在不确定性，公司将持续履行信息披露义务并提请投资者关注相关风险。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

公司主要往来款项均为非关联方应收款，是由于经营业务形成，未发现可能构成提供财务资助或者资金占用。

根据并购协议相关约定，交割日前的税款以及罚息应由原股东承担，原股东具备支付能力，足以覆盖其应承担金额。我们未发现公司税款赔偿款相应坏账准备的计提不充分合理。

7. 年报显示，你公司报告期末预计负债余额 11,652.08 万元，其中未决诉讼期末余额 3,153.06 万元，较期初增长 395.89%。

请你公司：

(1) 全面自查当前所涉诉讼案件的具体情况、涉及标的及金额、案件当事人基本情况、判决结果、执行情况、当前进展以及相应会计处理、信息披露义务履行情况，并说明预计负债计提是否合理充分，是否符合会计准则的有关规定；

【回复】

一、公司作为被告截至目前所有已判决/裁决及未判决/裁决（审理中）的诉讼案件的具体情况、涉及标的及金额、案件当事人基本情况、判决结果、执行情况、当前进展以及是否计提预计负债、信息披露义务履行情况如下：

1、公司与供应商之间的诉讼、仲裁（表 1）

单位：万元

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
1	买卖合同纠纷	广东斯泰克电子科技有限公司	深圳邻友通、泽宝技术	(2021) 粤 0309 民初 17395 号	3,317.71	已结案	执行完毕	否	/	2021 年案件，诉讼金额未达到信息披露标准
2	买卖合同纠纷	佛山市顺德区雅富电子有限公司	深圳邻友通、深圳丹芽	(2022) 深国仲受 2821 号	2,303.94	已裁决，尚在执行中	执行中	是	436.04	《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）、《关于诉讼、仲裁的进展公告》（公告编号：2023-057）
3	买卖合同纠纷	深圳泰克威云储科技股份有限公司	泽宝技术、深圳邻友通	(2022) 粤 0309 民初 1630 号	2,164.65	已判决，原告进行上诉，尚未结案	不适用	是	1,140.95	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-049）、《关于诉讼、仲裁的进展公告》（公告编号：2023-057）
4	买卖合同纠纷	江苏道为户外用品有限公司	星徽股份	(2023) 粤 0309 民初 10311 号	1,503.01	已结案	执行完毕	否	/	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2023-118）
5	买卖合同纠纷	广东世联电器有限责任公司	深圳邻友通	(2021) 深国仲受 5914 号	1,218.03	已裁决，尚在执行中	执行中	是	126.95	《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》（公告编号：2022-184）

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
6	买卖合同纠纷	东莞市天翼通讯电子有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、SKL	(2022)粤 0391 民初 5804 号	762.98	已判决，尚在执行中	执行中	是	110.84	已作为汇总案件披露，《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）
7	买卖合同纠纷	东莞市天翼通讯电子有限公司	深圳邻友通、深圳丹芽、泽宝技术	(2021)粤 0309 民初 19112 号	707.88	已判决，尚在执行中	执行中	是	90.98	《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》（公告编号：2023-005）
8	买卖合同纠纷	联纲光电科技股份有限公司	深圳邻友通	(2022)深国仲裁 3057 号	658.31	已裁决，尚在执行中	执行中	是	75.70	已作为汇总案件披露，《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）
9	买卖合同纠纷	广东万事泰电器有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、杭州泽宝	(2023)粤 0309 民初 8675 号	618.94	已判决，尚在执行中	执行中	是	93.16	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2023-089）、《累计诉讼、仲裁案件情况统计表》
10	委托合同纠纷	东莞市库珀电子有限公司	深圳邻友通、SKL、星徽股份、泽宝技术	(2022)粤 0391 民初 4209 号	580.21	已判决，尚在执行中	执行中	是	50.92	《关于诉讼、仲裁的进展公告》（公告编号：2023-057）
11	买卖合同纠纷	声源科技（深圳）有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、SKL	(2022)深国仲涉外受 4561 号	372.41	已裁决，尚在执行中	执行中	是	57.60	已作为汇总案件披露，《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》（公告编号：2022-184）

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
12	买卖合同纠纷	广东高普达集团股份有限公司	深圳邻友通	(2023)深国仲受3218号	269.50	已裁决, 尚在执行中	执行中	是	38.30	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》(公告编号: 2023-089)、《累计诉讼、仲裁案件情况统计表》
13	买卖合同纠纷	爱源(厦门)电子有限公司	深圳邻友通、泽宝技术	(2023)深国仲涉外受1127号	262.80	已裁决, 尚在执行中	执行中	是	22.72	已作为汇总案件披露, 《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》(公告编号: 2022-184)
14	买卖合同纠纷	深圳亮仕达科技有限公司	深圳邻友通、泽宝技术	(2022)粤0306民初54号	212.63	已判决, 尚在执行中	执行中	是	29.29	已作为汇总案件披露, 《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》(公告编号: 2023-005)
15	买卖合同纠纷	江门市恒天科技有限公司	泽宝技术、深圳邻友通	(2022)粤0309民初1986号	179.43	已判决, 尚在执行中	执行中	是	43.17	已作为汇总案件披露, 《关于诉讼、仲裁情况的公告》(公告编号: 2022-129)
16	买卖合同纠纷	深圳市迈测科技股份有限公司	深圳丹芽	(2022)粤0309民初13174号	176.84	已判决, 尚在执行中	执行中	是	30.68	已作为汇总案件披露, 《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》(公告编号: 2022-184)
17	买卖合同纠纷	惠州联韵声学科技有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、深圳丹芽	(2022)粤0309民初8813号	171.39	已判决, 尚在执行中	执行中	是	51.59	已作为汇总案件披露, 《关于诉讼、仲裁情况的公告》(公告编号: 2022-129)

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
18	买卖合同纠纷	声源科技（深圳）有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、SKL	(2022)深国仲涉外受4559号	170.87	已裁决，尚在执行中	执行中	是	35.97	已作为汇总案件披露，《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》（公告编号：2022-184）
19	买卖合同纠纷	江门市科业电器制造有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、深圳丹芽	(2022)粤0309民初8863号	144.69	已判决，尚在执行中	执行中	是	16.89	已作为汇总案件披露，《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）
20	委托合同纠纷	东莞市汇亿鑫塑胶制品有限公司	深圳邻友通、泽宝技术	(2022)粤0304民初49566号	129.95	已结案	执行中	是	15.50	已作为汇总案件披露，《关于累计诉讼、仲裁情况暨诉讼进展的公告》（公告编号：2023-005）
21	买卖合同纠纷	东莞市森麦声学科技有限公司	深圳邻友通、泽宝技术、杭州泽宝	(2023)粤0309诉前调7143号	105.37	已裁决，尚在执行中	执行中	是	7.13	已作为汇总案件披露，《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）
22	买卖合同纠纷	江苏友奥电器有限公司	深圳邻友通	(2022)深国仲受2426号	103.82	已裁决，尚在执行中	执行中	是	14.93	已作为汇总案件披露，《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）
23	买卖合同纠纷	东莞志丰电子有限公司	深圳邻友通、SKL、泽宝技术、杭州泽	(2023)粤1971民诉前调41381号	1,178.71	审理中	不适用	不适用	不适用	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2023-177）

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
			宝、星徽股份、深圳丹芽							
24	公司及子公司已判决/裁决的其他小额诉讼事项汇总 1【注1】				1,391.13	不适用	执行中	是	663.75	已作为汇总案件披露
25	公司及子公司已判决/裁决的其他小额诉讼事项汇总 2【注2】				1,393.78	不适用	执行完毕	否	/	已作为汇总案件披露
26	公司及子公司未判决/裁决的其他小额诉讼事项汇总 3【注3】				1,623.08	审理中	不适用	不适用	不适用	已作为汇总案件披露
27	计提预计负债金额汇总 1-26								3,153.06	

2、公司与孙才金相关的诉讼、仲裁（表2）

单位：万元

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
28	股权转让纠纷	Sunvalley E-commerce (HK) Limited	星徽股份	(2023)粤03民初6615号	7,287.15	一审已判决，二审广东省高院撤销一审判决，发回深圳市中级人民法院重审。公司已对之前计提的预计负债做冲回处理。	不适用	否	/	《关于部分银行账户被冻结的公告》（公告编号：2021-029）、《关于公司涉及诉讼暨部分银行账户被冻结的进展公告》（公告编号：2021-081）、《关于诉讼的进展公告》（公告编号：2021-094）、《关于诉讼的进展公告》（公告编号：2021-108）、《关于诉讼的进展公告》（公告编号：2022-080）、《关于诉讼的进展公告》（公告编号：2023-009）、《关于诉讼的进展公告》（公告编号：2023-157）
29	与公司有关的纠纷	孙才金、朱佳佳、Sunvalley E-commerce (HK) Limited、亿网众盈、广富云网、恒富致远、泽宝财富	星徽股份、蔡耿锡、谢晓华、陈惠吟、蔡文华、周林、吴静、陈敏	(2021)粤0391民初7251号	2,855.60	已判决，上诉处理，尚未结案	不适用	是	2,855.60	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-049）、《关于诉讼的进展公告》（公告编号：2023-120）

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
30	与公司有关的纠纷	顺泽齐欣、顺泽同欣	星徽股份、星野投资、蔡耿锡、谢晓华	(2022)粤0391民初4903号	1,342.02	已判决，上诉处理，尚未结案	不适用	是	1,342.02	已作为汇总案件披露，《关于诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-129）
31	合同纠纷	孙才金、谭志桢、谭湘民、吴怡、李成民、张文敏	泽宝技术、星徽股份	(2023)粤0309民初12531号	2,680.10	审理中	不适用	不适用	不适用	《关于诉讼的公告》（公告编号：2023-159）
32	计提预计负债金额汇总 28-31								4,197.62	

3、公司的境外诉讼、仲裁（表3）

单位：万元

序号	案由	原告/申请人	被告/被申请人	案号	涉案金额	诉讼（仲裁）进展	执行情况	是否计提预计负债	计提预计负债金额	信息披露义务履行情况
33	产品质量纠纷	Council for Education and Research on Toxics (CERT)	STK	21STCV39713	自进入美国之日起每日不超过 2500 美金的罚款以及律	审理中	不适用	不适用	不适用	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-049）

					师费、诉讼费等					
34	David OH 代表消费者发起诉讼	David OH 代表消费者	STK	Civil Action No. 5:22-cv-00866	3,554.30	审理中	不适用	不适用	不适用	《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》（公告编号：2022-049）
35	产品质量损害纠纷	Arizona School Risk Retention Trust	STK, DBA RAVPow er, et al.	Case No.CV2023-011704	862.82	审理中	不适用	不适用	不适用	《关于诉讼的公告》（公告编号：2023-159）

注：

- 1、该类诉讼案件为已判决/裁决、已计提预计负债、执行中的案件，涉案金额为人民币 100 万元以下；
- 2、该类诉讼案件为已判决/裁决、未计提预计负债、执行完成的案件，涉案金额为人民币 510 万元以下；
- 3、该类案件为未判决/审理中的案件，涉案金额为人民币 1,000 万元以下；
- 4、“星野投资”、“星徽股份”、“泽宝技术”、“深圳邻友通”、“杭州泽宝”、“深圳丹芽”、“SKL”、“STK”、“亿网众盈”、“广富云网”、“恒富致远”、“泽宝财富”、“顺择同欣”、“顺择齐欣”分别指“广东星野投资有限责任公司”、“广东星徽精密制造股份有限公司”、“深圳市泽宝创新技术有限公司”、“深圳市邻友通科技发展有限公司”、“杭州泽宝网络科技有限公司”、“深圳市丹芽科技有限公司”、“Sunvalley (HK) Limited”、“Sunvalleytek International, Inc.”、“深圳市亿网众盈投资管理合伙企业(有限合伙)”、“深圳市广富云网投资管理合伙企业(有限合伙)”、“深圳市恒富致远投资管理合伙企业(有限合伙)”、“深圳市泽宝财富投资管理合伙企业(有限合伙)”、“新余市顺择同欣咨询服务中心”、“新余市顺择齐欣咨询服务中心”。

二、说明预计负债计提是否合理充分，是否符合会计准则的有关规定

报告期公司预计负债明细如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额
未决诉讼	3,153.06	635.84
预计逾期付款利息	4,197.62	3,101.88
预计产品专利等和解金	946.06	930.29
税款罚息罚款等	3,355.33	3,675.00
合计	11,652.08	8,343.00

其中“未决诉讼、预计逾期付款利息”项目期末余额较期初变化较大，主要原因是：

1、如上表 1 所示，公司与供应商的诉讼大部分在报告期内判决，公司对供应商要求支付的违约金或逾期付款利息计提预计负债。预计负债期末余额为 3,153.06 万元。

2、如上表 2 所示，公司对一审已判决的序号 27、序号 28 案件计提预计负债，案件（2021）粤 0391 民初 7251 号计提预计负债 2,855.60 万元，案件（2022）粤 0391 民初 4903 号计提预计负债 1,342.02 万元。合计金额 4,197.62 万元。

3、公司涉及的其他案件均处于审理状态，尚未判决，公司及公司聘请的律师事务所正积极应对上述诉讼，暂无法对上述诉讼是否需要赔偿作出判断，故未确认预计负债。

综上，公司严格按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》及其应用指南的相关规定对报告期末存在的上述诉讼事项逐一检查确定其账务处理，上述诉讼事项的账务处理符合会计准则的规定，预计负债计提合理、充分。

（2）说明与泽宝技术原股东的纠纷是否对子公司内部控制造成重大不利影响。

【回复】

公司与泽宝技术原股东（业绩承诺方）目前的纠纷主要是海外税款、股票解禁、收购泽宝技术的现金对价尾款支付事项导致的诉讼纠纷。诉讼案件分为两类，公司作为原告的案件 3 个，涉案金额合计 13.56 亿元；公司作为被告的案件 4 个，

涉案金额合计 1.42 亿元，公司作为被告的案件，原告已申请诉前保全，冻结公司账户现金人民币 8,813 万元，目前均处于一审或二审审理阶段，案件情况详见本问询函第 1 题（五）回复列表。

公司与泽宝技术原股东（业绩承诺方）目前主要的纠纷为诉讼纠纷，案件均处于一审或二审审理阶段，不会对子公司日常经营管理和内部控制造成重大不利影响。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

我们已获取公司的诉讼台账及相关资料，并向律师发送律师询证函，逐项核对公司预计负债的影响。经核查，未发现公司预计负债的计提存在不合理、不充分的情况，未发现不符合会计准则有关规定的情况。公司已对与泽宝技术原股东的纠纷是否对子公司内部制造成重大不利影响进行说明，未见重大异常。

8. 年报显示，你公司报告期末商誉账面价值 33,520.18 万元，主要由收购泽宝技术形成，报告期内未计提减值准备。

请你公司：

（1）说明商誉减值测试过程、关键参数、主要假设、选取依据，并结合相关参数在以前年度减值测试时的选取情况说明是否存在差异及差异原因；

【回复】

一、商誉减值测试过程、关键参数、主要假设、选取依据

（一）评估方法及模型

根据《企业会计准则第8号——资产减值》第六条规定，“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”

根据会计准则的规定，资产预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。本次商誉减值测试中采用的具体方法为现金流量折现法（CVEFCF）。

1、现金流量折现法模型

本次现金流量折现法的基本模型为：

$$CVEFCF = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^{i-\frac{m}{12}}} + \frac{CF_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^{n-\frac{m}{12}}} \quad (\text{式 7-1})$$

式 7-1 中：

CVEFCF——表示未来现金流量现值（the current value of the expected future cash flow）

CF_i ——表示预测期第 i 期预计的现金流量， $i=1,2,\dots,n$

CF_n ——表示预测期末年即第 n 期预计的现金流量

n 、 i ——分别表示预测期和预测期第 i 年（期）

g ——表示永续期年现金流量的年平均增长率

m ——表示当评估基准日所在的月份（唯当评估基准日为年末时， $m=0$ ）

资产组第 i 期预计的现金流量（ CF_i ）

=第 i 期预计能够独立产生的营业收入（ R_i ）-第 i 期对应的预计营业成本（ C_i ）

-第 i 期对应的预计的税金及附加（ OT_i ）-第 i 期预计的管理费用（ ME_i ）

-第 i 期预计的销售费用（ SE_i ）-第 i 期预计营运资金增加额（ OC_i ）

-第 i 期预计的为使资产达到预定可使用状态所发生的现金流出（ CC_i ）

+第 i 期折旧摊销等非付现成本费用（ D_i ）

即： $CF_i = R_i - C_i - OT_i - ME_i - SE_i - OC_i - CC_i + D_i$ （式 7-2）

2、预测期及收益期的确定

管理层对包含商誉的资产组 2024 年-2028 年各年的现金流量进行了预计，并认为企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他长期资产可以通过更新或追加的方式延续使用，包含商誉的相关资产组的预期收益在 2028 年达到稳定并保持持续。

3、折现率的确定

折现率 R 通过加权平均资本成本（WACC）估计（即 $R=WACC$ ），WACC 中的权益资本成本 R_e 通过资本资产定价模型（CAPM）估计。

$$WACC \text{ 数学模型: } R = WACC = R_d \times (1 - T) \times \frac{D}{D+E} + R_e \times \frac{E}{D+E}$$

因商誉减值测试现金流为税前现金流，则对应税前折现率：

$$WACC_{BT} = R_d \times \frac{D}{D+E} + \frac{R_e}{(1-T)} \times \frac{E}{D+E}$$

上式中：

R、WACC——折现率，加权平均资本成本

WACCBT——税前折现率

R_d ——债权期望的报酬率或债务资本成本

R_e ——股权期望的报酬率或权益资本成本

D——债权的市场价值

E——股权的市场价值

T——公司的所得税税率

CAPM 的数学模型： $R_e = R_f + \beta_e \times (R_m - R_f) + R_s$

上式中：

R_f ——无风险利率

R_m ——市场预期的报酬率

$MRP=R_m - R_f$ 表示市场风险溢价或权益风险溢价（ERP）

β_e ——股权系统性风险系数或股权对市场的敏感度

R_s ——特定风险报酬率

（二）重要假设

1、评估基准假设

（1）交易基准假设

假设评估对象——资产组经营所需的材料等所有投入和销售的产品或者其他产出（以下统称“与资产组相关的投入产出”）均处在正常的市场交易过程中，并依照评估基准日已有的结算条件进行结算。

（2）持续经营假设和继续使用基准假设

假设与评估对象——资产组相对应的经济体于评估基准日所具有的经营团队、财务结构、业务模式、市场环境等基础上按照其既有的经营目标持续经营。

假设与评估对象——资产组相对应的所有资产均按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等情况继续使用。

（3）资产组基准假设

假设委托人对评估对象——资产组的确认/认定、初始计量及其于评估基准日前的后续计量（若存在）均符合有关会计准则的规定；且委托人/相关人提供的

与资产组相关的经营和财务数据与该资产组具有完整、合理和一致的对应关系。

假设委托人/相关人提供的与资产组相关的预计资产的未来现金流量，是以资产组的当前状况为基础。

2、一般假设

(1) 评估外部条件假设

假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，与资产组相关的业务所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；假设有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用、融资条件等不发生重大变化；假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

(2) 与评估对象有关的资产均处在正常使用中。

(3) 与资产组相关的经营和财务数据的预测资料符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，与评估对象——资产组具有完整、合理和一致的对应关系。

(4) 假设资产组对应企业的业务范围、经营政策在未来不会发生较大变化，且其业务的未来发展趋势与预测趋势基本保持一致。

(5) 假设与资产组相关的现金流入或流出为均匀发生。

(6) 假设资产组对应企业的经营办公场所及各地仓库已签租约合法、有效，实际履行，不会改变和无故终止；假设资产组对应企业在合同到期后能够继续承租，并继续按照现有合同约定条款继续使用。

(三) 主要计算过程与关键参数及其确定依据

1、资产组的划分

公司跨境电商业务总共分为四大主体，包括泽宝技术、广东华徽创新技术有限公司、广东迷尔乐科技有限公司和广东瓦瓦科技发展有限公司，该业务与公司其他主体存在显著差异，且独立经营、能够独立产生现金流量，因此公司将上述子公司的经营性长期资产划分为收购泽宝技术形成商誉所在资产组，截至2023年12月31日，含商誉的资产组账面价值为39,389.03万元。

2、预测期的确定

公司根据泽宝技术历史经营情况、发展战略以及宏观经济环境及其所在行业的现状与发展前景，对包含商誉的资产组2024年-2028年各年的现金流量进行了

预计，并认为公司的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他长期资产可以通过更新或追加的方式延续使用，包含商誉的相关资产组的预期收益在2028年以后达到稳定并保持持续。

3、营业收入的预测

2023年末商誉减值测试时，公司基于其历史期的发展速度、电商行业发展趋势、未来自身的经营规划等对收入进行了预测。收入预测情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	稳定期
营业收入	83,065.19	110,001.79	130,359.00	145,101.69	151,691.38	151,691.38
增长率	2.71%	32.43%	18.51%	11.31%	4.54%	0.00%

公司主要从事以清洁和厨房智能小家电、电脑手机周边、电源、家私四大品类为主的跨境电商业务，通过亚马逊、沃尔玛、Wayfair 等第三方平台和百思买、软银、Costco、沃尔玛等线下大型连锁商超、区域经销商向欧美日等海外消费者提供高品质商品。各品类代表产品有：奶泡机、空气炸锅、网络摄像头、行车记录仪、移动电源、水池等。在出现“亚马逊封号事件”后，公司积极应对，当前已培育多个自主品牌，包括Aspiron、Evajoy、ParisRhône、Sympa等。

2024年收入预测中已充分考虑了以前年度不利因素以及新品牌培育周期的影响，同时由于该不利因素影响预计在2024年度以后消除，故预测跨境电商业务恢复性增长，预测期收入增长率为2.71%-32.43%，永续期增长率设定为0%。上述预测考虑了历史经营情况，以市场需求变化为基础，接近现实情况。

4、营业成本

2023年末商誉减值测试时，在历史数据的基础上，预计的营业成本金额及占毛利率比例情况如下：

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	稳定期
营业成本（万元）	53,343.93	70,532.00	83,518.40	92,929.37	97,149.69	97,220.91
毛利率	35.78%	35.88%	35.93%	35.96%	35.96%	35.91%

营业成本主要由采购成本、物流成本构成。公司未来年度相关成本按以前年度占主营业务收入的占比结合实际情况确定进行预测，预计在2024年以后毛利率逐步趋于稳定。

5、经营费用

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	稳定期
期间费用	26,862.72	33,581.76	39,339.52	43,669.89	45,648.26	45,343.30
其中：销售费用	21,691.05	28,266.55	33,594.48	37,462.18	39,224.18	39,225.16
管理费用	4,391.03	4,378.72	4,660.20	4,964.45	5,116.16	4,831.52
研发费用	499.85	564.63	644.17	752.75	795.14	773.83
财务费用	280.79	371.85	440.67	490.50	512.78	512.78

经营费用主要包括销售费用、管理费用、研发费用及财务费用。

从总体来看，泽宝技术2018-2020年度期间费用总体与营业规模成正比且逐渐趋于稳定状态，2021-2023年由于亚马逊平台关店事件影响，公司收入规模大幅下降，期间费用占比上涨。本次预测期按照企业经营规划，结合企业采取的人员调整等缩减期间费用措施，预计2024年及以后年度期间费用占收入比重较以前年度下降。

6、息税前利润率

根据上述预测结果计算得出，2024年-2028年息税前利润率为3.40%-5.82%。

7、税前折现率

2023年度商誉减值测试折现率采用WACC计算，计算的税前折现率为14.41%，其中涉及到的主要参数如下：

项目	主要参数	描述
无风险报酬率 (Rf)	3.53%	选取口径均为距到期剩余年限超过 10 年以上的国债到期收益率。
市场期望报酬率 (Rm)	10.11%	选用沪深 300 指数 (CSI300) 自 2014 年 12 月起的各计算区间内的市场收益率的算术平均值。
权益贝塔系数 (β)	0.6496	选择与泽宝技术商誉相关资产组主营业务可比性高的相同 4 家跨境电商 (与 2022 年度减值测试一致) 计算所处跨境电商行业的系统风险系数。
个别风险系数 (Rs)	3.50%	与 2022 年度减值测试一致。
付息债务成本 (Rd)	5.77%	选用企业自身加权平均债务成本。
折现率	14.41%	

8、现金流预测

根据上述各项数据，2022年度商誉减值测试估计未来年度资产组税前自由现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	稳定期
营业收入	83,065.19	110,001.79	130,359.00	145,101.69	151,691.38	151,691.38
营业成本	53,343.93	70,532.00	83,518.40	92,929.37	97,149.69	97,220.91
息税前利润	2,826.97	5,846.22	7,451.54	8,447.28	8,835.78	9,069.52
资产组税前现金流	-5,751.19	141.27	4,968.62	6,574.43	8,584.45	9,071.44
折现率	14.41%	14.43%	14.48%	14.49%	14.49%	14.49%
现金流量现值	-5,376.76	115.43	3,546.48	4,094.89	4,670.19	34,067.73
现值合计	41,117.95					

9、2023年度商誉减值测试结论

根据上述计算参数计算的2023年度商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目	计算式	备注	金额
商誉原值	①	合并日确定的金额	101,052.89
历史年度商誉减值准备余额	②	历史年度已计提的减值准备	67,997.24
商誉的账面价值	③=①-②	已计提减值准备后的净额	33,055.65
资产组的公允价值	④	调整后长期资产的公允价值	6,333.37
包含商誉资产组的公允价值	⑤=③+④		39,389.03
资产组预计未来现金流量现值	⑥	可收回金额	41,117.95

本次减值测试中，商誉对应资产组可收回金额大于已计提减值准备后的净额，因此2023年底不存在需要计提商誉减值准备的情况。

二、与以前年度减值测试的情况对比

本次减值测试在评估方法及模型、主要假设等方面与前一年度减值测试一致，主要参数对比如下：

项目	2022年度减值测试	2023年度减值测试
预测期收入平均增长率	10.35%	13.90%
预测期收入复合增长率	10.43%	12.80%
预测期平均总利润率	5.02%	5.19%
稳定期营业收入增长率	0.00%	0.00%
稳定期利润总额	11,702.91	9,051.38
稳定期总利润率	5.92%	5.97%
折现率（税前口径）	15.58%	14.41%

由上表可见，主要差异包括收入增长率、利润率、折现率。

（一）收入增长率

本次减值测试与前次减值测试时预测的收入增长率情况如下表所示：

项目	2022年商誉减值测试预测数据				
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
营业收入（万元）	120,346.16	149,174.28	173,789.92	189,707.13	197,618.14
收入增长率	-2.04%	23.95%	16.50%	9.16%	4.17%
项目	2023年商誉减值测试预测数据				
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业收入（万元）	83,065.19	110,001.79	130,359.00	145,101.69	151,691.38
收入增长率	2.71%	32.43%	18.51%	11.31%	4.54%

本次减值测试时收入增长率略高于前次减值测算，主要原因为：前次减值测算时公司主要新品正在前期推广期，2023年销售情况已初见推广成效，Aspiron、Evajoy、ParisRhône、Sympa等新品牌在2023各季度间新品牌收入呈较好的增长趋势；同时，结合电商品牌培育周期以及公司历史年度收入，在亚马逊封号前公司2016年-2020年收入增长率分别为38.91%、21.93%、33.22%、68.63%，故本次减值测试时收入增速略高于前次减值测试。

（二）利润率

本次减值测试与前次减值测试时预测的利润率情况如下表所示：

项目	2022年商誉减值测试预测数据				
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
毛利率	37.79%	39.65%	39.73%	39.79%	39.89%
销售费用率	30.72%	28.59%	28.45%	28.44%	28.51%
管理费用率	3.82%	3.79%	3.77%	3.75%	3.75%
研发费用率	1.36%	1.26%	1.35%	1.43%	1.42%
营业利润率	1.63%	5.75%	5.89%	5.90%	5.94%
项目	2023年商誉减值测试预测数据				
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
毛利率	35.78%	35.88%	35.93%	35.96%	35.96%
销售费用率	26.11%	25.70%	25.77%	25.82%	25.86%
管理费用率	5.29%	3.98%	3.57%	3.42%	3.37%
研发费用率	0.60%	0.51%	0.49%	0.52%	0.52%
营业利润率	3.35%	5.27%	5.70%	5.81%	5.81%

营业利润率变动的原因：

1、毛利率下降

前次减值测试时，公司受“亚马逊封号”事件影响产生的无法正常销售库存仍较多，主要以降价促销的策略为主，对毛利率造成一定影响；本次减值测试时相关库存已大幅减少，毛利率将回归正常品毛利率水平。公司积极推动新品牌建设并发展“多平台、多渠道”的销售策略的同时积极调整产品结构，因此公司毛利率的预测发生变化。

2、人工成本预测下降

公司在 2023 年进行了人员调整，调整后销售费用、管理费用及研发费用中人工成本大幅下降。

综合上述分析，虽然毛利率预测有所下降，但人工成本预测减少引起期间费用率预测大幅下降，因而本次减值测算预测营业利润率略有上升。

（三）折现率

本次减值测试与前次减值测试采用的税前折现率情况如下表所示：

项目	2022 年	2023 年	差异原因分析
无风险报酬率 (Rf)	3.59%	3.53%	2022 年及 2023 年选取口径均为距到期剩余年限超过 10 年以上的国债到期收益率，由于每年具体样本存在正常更新变动，使得计算出来的无风险报酬率有一定差异，均在合理范围内。
市场期望报酬率 (Rm)	10.43%	10.11%	2022 年及 2023 年均选用沪深 300 指数 (CSI300) 自 2014 年 12 月起的各计算区间内的市场收益率的算术平均值。由于每年样本数据均存在一定的更新变动致使计算出来的市场期望报酬率有一定差异，均在合理范围内。
权益贝塔系数 (β)	0.8227	0.6496	2022 年及 2023 年均选择范围一致的 4 家跨境电商可比公司计算所处跨境电商行业的系统风险系数，差异为正常市场波动导致。
个别风险系数 (Rs)	3.50%	3.50%	一致
付息债务成本 (Rd)	3.92%	5.77%	2022 年及 2023 年均选用企业自身加权平均债务成本，企业经营情况对融资成本影响导致。
折现率	15.58%	14.41%	

两次减值测试所采用折现率参数选取标准一致，差异均为正常市场波动导致。

（2）结合子公司自身经营情况、实际经营业绩与以前年度盈利预测是否存在差异、预计未来收入和毛利率的可实现性等因素，说明报告期内未计提商誉减值

是否合理。

【回复】

一、子公司自身经营情况、实际经营业绩与以前年度盈利预测差异情况

公司 2023 年实际经营情况与以前年度盈利预测差异如下：

单位：万元

项目	前次减值测试预测情况	2023 年实际经营情况	差异率
营业收入	120,346.16	80,870.10	-32.80%
营业利润	1,960.14	-3,656.57	-286.55%

2023 年收入及利润不及预期主要原因如下：

（一）受亚马逊事件影响的存货处置使得收入下降：2023 年公司为尽快处理受亚马逊事件影响的剩余库存，以降低持续增加的仓储费以及库存管理费，增加了广告投放等推广费用支出，降低了营业利润。

（二）2023 年公司除受亚马逊事件影响的其他存货销售额由于公司不断推出新品，因此仍处于前期销售额爬升阶段。

以上综合影响使得 2023 年未完成收入及利润目标。

二、本年度预测收入及利润的可实现性

（一）收入预测可实现性

2023 年公司受亚马逊事件影响的存货和其他存货收入与前一年度对比如下：

单位：万元

项目	2023 年营业收入	2022 年营业收入	变动比例
其他存货	75,205.84	77,800.49	-3.34%
受亚马逊事件影响的存货	7,076.08	45,049.33	-84.29%
合计	82,281.92	122,849.82	-33.02%

上表可见，2023年度虽然总体收入有所下降，但除去受亚马逊事件影响的存货外，其他存货的销售收入仍与上一年度持平，预计2024年公司在“多平台，多渠道”经营策略下，收入将稳步提升；同时，公司积极推动新品牌建设，依托长期线上运营积累形成的产品口碑、自有品牌和知识产权，结合电商品牌培育周期以及公司历史年度收入，在亚马逊封号前公司2016年-2020年收入增长率分别为38.91%、21.93%、33.22%、68.63%，故预计在新品牌培育成功后，相关收入增长可以实现。

（二）毛利率及利润可实现性

□毛利率

公司2023年综合毛利率较2022年上升3.68%，主要由于公司转变经营策略，在新品选品方面，减少低毛利产品的销售，使得2023年公司整体毛利率较上年上升。

本次减值测试预测 2024 年毛利率为 35.78%，结合公司 2024 年一季度财务报表，毛利率为 36.49%，预计毛利率可以实现。

□营业利润

公司在2023年进行了人员调整，调整后人工成本大幅下降，使得销售费用、管理费用及研发费用在预测期2024年占收入比重较2023年度分别下降2.24%、0.58%、0.42%。

此外，由于之前亚马逊封号事件存货基本处理完毕，因此公司将部分海外仓库提前退租，第三方仓租大幅下降。

上述因素共同影响预测期费用率下降明显，保证了预测期利润水平。

（三）跨境电商行业发展机遇

我国跨境电商行业持续发展，“中国智造”企业正在加速出海。我国跨境电商经历了 20 余年发展，随着海外网购普及度提高、国际物流仓储及服务便捷性提升、国内跨境出口政策利好等多重利好因素的影响下，我国跨境电商的市场规模持续增长。

根据海关总署数据，2023 年我国进出口总值 41.76 万亿元，同比增长 0.2%，2023 年跨境电商进出口总值 2.38 万亿，同比增长 15.6%，其中出口 1.83 万亿元，增长 19.6%。根据网经社预计，2018-2023 年我国跨境电商交易规模由 9.0 万亿元增长至 17.48 万亿元，2018-2022CAGR 为 14.20%，跨境贸易往来日益增加以及互联网技术渗透率提升的作用下，中国跨境电商出口规模将持续增长。

由于全球跨境电商市场机遇和市场规模好于预期，公司拥有具备一定影响力的自主品牌，具备供应链整合优势，经营状况稳步向好，预测的 2024 年收入及利润预计可以实现。因此，公司 2023 年度未对收购泽宝技术形成的商誉计提减值准备，具有合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

截至 2023 年 12 月 31 日，公司合并报表中商誉主要系 2018 年收购泽宝技术 100% 股权确认的商誉 101,052.89 万元，公司已对上述商誉计提减值准备 67,997.24 万元。因商誉减值测试的评估需依赖管理层的判断，减值评估涉及确定折现率、未来期间销售增长率、毛利率等评估参数，商誉减值测试的评估过程复杂，且商誉减值计提金额较大，对财务报表影响重大，其所基于的假设，受到预期未来市场和经济环境的影响而有可能改变，因此我们将商誉减值识别为关键审计事项。

针对收购泽宝技术形成商誉的减值测试，所实施的重要审计程序包括：

1、了解和评价管理层与商誉减值测试相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、评价管理层聘请外部评估机构专家的胜任能力、专业素质和客观性；

3、与管理层聘请的外部评估机构专家讨论商誉减值测试的目的、商誉减值测试过程中所使用的方法、对公司商誉所属资产组的认定、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

4、与管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、对公司商誉所属资产组的认定、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

5、与我们聘请的外部评估机构专家讨论商誉减值测试的目的、商誉减值测试过程中所使用的方法、对公司商誉所属资产组的认定、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

6、将公司管理层在以往年度商誉减值测试过程中所使用的关键评估的假设和参数、预测的未来收入及现金流量等，与本年度所使用的关键评估假设和参数、本年经营业绩等作对比，以评估管理层预测过程的可靠性和历史数据准确性；

7、测试未来现金流量净现值以及商誉减值的计算是否准确。

通过实施上述审计程序，我们未发现公司对泽宝技术商誉减值测试的主要计算过程与方法、重要假设、关键参数，以及采用的重要假设和关键参数的确定依据，以及报告期内未计提商誉减值的合理性存在重大异常。

9. 年报显示，你公司报告期各项期间费用均同比下降，其中管理费用13,863.55万元，同比下降30.35%，销售费用26,080.40万元，同比下降47.29%，研发费用2,342.01万元，同比下降49.34%。

请你公司分业务板块列示各项期间费用明细，结合人员变化、薪酬水平、明细项目变动情况等因素，说明期间费用下降的原因及合理性，说明是否存在关联方代垫费用的情形。

【回复】

一、分业务板块列示各项期间费用明细及变动情况

(一) 五金业务

单位：万元

销售费用明细	2023年	2022年	同比增减%
职工薪酬	646.34	814.58	-20.65%
折旧摊销费	29.02	35.97	-19.32%
办公差旅费	128.58	120.62	6.60%
运输费	23.31	20.71	12.55%
广告展览费	184.58	117.24	57.44%
汽车费	188.50	247.54	-23.85%
业务费	54.05	29.51	83.16%
样品费	34.61	34.15	1.35%
中介代理费	17.93	20.01	-10.39%
其他	156.33	294.20	-46.86%
合计	1,463.25	1,734.53	-15.64%

管理费用明细	2023年	2022年	同比增减%
职工薪酬	3,243.87	3,587.73	-9.58%
咨询服务费	253.79	995.10	-74.50%
折旧摊销费	556.42	590.78	-5.82%
办公差旅费	547.80	496.18	10.40%
业务招待费	28.87	27.62	4.53%
董事会费	34.50	24.00	43.75%
物业使用费	25.36	18.90	34.18%
股份支付	254.64	1,203.63	-78.84%
诉讼费	185.66	567.06	-67.26%

管理费用明细	2023年	2022年	同比增减%
其他	330.45	496.30	-33.42%
合计	5,461.36	8,007.30	-31.80%

研发费用明细	2023年	2022年	同比增减%
职工薪酬	566.72	620.29	-8.64%
直接材料	741.54	1,049.49	-29.34%
折旧摊销费	33.12	41.86	-20.88%
专利申请维护费	63.65	89.67	-29.02%
专家咨询费	17.34	59.49	-70.85%
其他	2.08	9.60	-78.33%
合计	1,424.45	1,870.40	-23.84%

(二) 跨境电商业务

单位：万元

销售费用明细	2023年	2022年	同比增减%
市场推广费	8,087.48	15,985.10	-49.41%
销售平台费	8,083.16	13,767.68	-41.29%
职工薪酬	5,011.40	7,667.40	-34.64%
劳务费	2,500.99	6,230.69	-59.86%
办公差旅费	223.71	336.75	-33.57%
折旧摊销费	192.78	2,035.56	-90.53%
软件使用费	136.19	101.14	34.65%
物业水电费	133.52	685.15	-80.51%
业务宣传费	10.43	22.78	-54.21%
汽车费	8.75	13.31	-34.26%
股份支付	-73.3	177.97	-141.19%
其他	302.04	721.88	-58.16%
合计	24,617.15	47,745.41	-48.44%

管理费用明细	2023年	2022年	同比增减%
职工薪酬	3,062.20	4,749.74	-35.53%
折旧摊销费	1,473.68	1,135.68	29.76%
软件使用费	781.73	973.71	-19.72%

管理费用明细	2023年	2022年	同比增减%
咨询服务费	630.17	1,403.12	-55.09%
办公差旅费	346.82	496.64	-30.17%
物业使用费	328.81	437.78	-24.89%
人力资源费	99.28	92.32	7.54%
股份支付	74.51	473.78	-84.27%
商标专利认证费	27.62	472.64	-94.16%
业务招待费	13.5	37.89	-64.37%
其他	1.54	16.00	-90.38%
合计	6,839.86	10,289.30	-33.52%

研发费用明细	2023年	2022年	同比增减%
职工薪酬	624.36	1,544.02	-59.56%
商标专利认证费	150.87	46.17	226.77%
折旧摊销费	51.73	558.95	-90.75%
办公差旅费	35.85	74.29	-51.74%
股份支付	9.93		
人力资源费	4.02	0.93	332.26%
其他	40.81	528.69	-92.28%
合计	917.57	2,753.05	-66.67%

二、结合人员变化、薪酬水平、明细项目变动情况等因素，说明期间费用下降的原因及合理性

（一）五金业务

1、销售费用同比下降的原因及合理性

从上表看，报告期内销售费用发生额为 1,463.25 万元，较上期减少 271.28 万元，同比下降 15.64%。销售费用下降主要是与销售规模直接相关的项目包括职工薪酬、汽车费用、其他费用等。广告展览费增加是由于开放后 2023 年度公司参加国际、国内展览等广告展览费用增加。具体分析如下：

（1）薪酬

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例%
销售费用-工资	646.34	814.58	-20.65%
销售人员数量	47	44	6.82%
销售人员平均薪酬	13.75	18.51	-25.72%

如上表，销售人员数量较上年增加 3 人，销售人员平均薪酬较上年减少 25.72%，综合影响销售费用-工资比上年减少 20.65%。销售人员的工资分为标准薪资和奖金两部分，奖金与业绩完成直接相关。报告期精密五金营业收入下降 27.4%，与销售费用-工资减少 20.65%相吻合。

(2) 汽车费用

报告期销售费用-汽车费用 188.50 万元，较上期减少 59.04 万元，同比下降 23.85%。销售费用汽车费用为销售人员出差用车费用以及公司货车维修费用，与销售业务规模相关性强，2023 年度精密五金销售下降，销售费用-汽车费用相应下降，下降幅度正常。

(3) 公司销售费用及占主营业务收入比例的变动情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减%
销售费用	1,463.25	1,734.53	-15.64%
营业收入	81,699.71	112,576.27	-27.43%
占营业收入比例%	1.79%	1.54%	

报告期内，公司销售费用占营业收入比例较为稳定，且与收入变动趋势基本一致，销售费用的变动与公司业务相匹配。

2、管理费用同比下降的原因及合理性

从上表看，报告期内管理费用发生额为 5,461.36 万元，较上期减少 2,545.94 万元，同比下降 31.80%。管理费用下降的主要项目包括职工薪酬、咨询服务费、股份支付费、诉讼费等，具体分析如下：

(1) 薪酬

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例%
管理费用-工资	3,243.87	3,587.73	-9.58%
管理人员数量	210	249	-15.66%
管理人员平均薪酬	15.45	14.41	7.21%

如上表，管理人员数量较上年减少 15.66%，管理人员平均薪酬较上年 7.21%，综合影响管理费用-工资比上年减少 9.58%。人均工资有所增长，工资总额得到控制，与报告期公司五金业务产销下降，公司减员增效措施取得一定成果相适应。

(2) 咨询服务费

报告期咨询服务费支出 253.79 万元，较上期减少 741.31 万元，同比下降 74.50%，下降的主要原因为 2022 年度公司相关律师咨询费以及非公开发行中介服务费等影响。

(3) 股份支付

报告期股份支付支出 254.64 万元，较上期减少 948.99 万元，同比下降 78.84%，下降的主要原因为 2022 年度公司实行股权激励计提股权激励费用，2023 年度业绩不达标调整股权激励费用影响。

(4) 诉讼费

报告期股份支付支出 185.66 万元，较上期减少 381.40 万元，同比下降 67.26%，下降的主要与泽宝股权诉讼费用减少影响。

(5) 公司管理费用及占主营业务收入比例的变动情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减%
管理费用	5,461.36	8,007.30	-31.80%
营业收入	81,699.71	112,576.27	-27.43%
占营业收入比例%	6.68%	7.11%	-0.43%

报告期内，公司管理费用占营业收入比例 6.68%，与上年的 7.11% 减少 0.43%，扣除上述变化较大项目后，管理费用的变动无异常。

3、研发费用同比下降的原因及合理性

从上表看，报告期内研发费用发生额为 1,424.45 万元，较上期减少 445.95 万元，同比下降 23.84%。研发费用下降的主要项目包括职工薪酬、直接材料费等，具体分析如下：

(1) 薪酬

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例%
研发费用-工资	566.72	620.29	-8.64%

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例%
研发人员数量	57	61	-6.56%
研发人员平均薪酬	9.94	10.17	-2.22%

如上表，研发人员数量较上年减少 6.56%，研发人员平均薪酬较上年下降 2.22%，综合影响研发费用-工资比上年减少 8.64%。研发人员减少、研发人员工资下降幅度与 2023 年度精密五金产销下滑和公司成本控制策略相匹配。

（2）直接材料

报告期直接材料费 741.54 万元，较上期减少 307.54 万元，同比下降 29.34%，下降的主要原因为 2023 年度产销规模下降，公司为保证销售下降情况下的营业利润，实行减员增效、控制非必要成本费用，部分非急需研发项目适当调整进度，使研发项目减少或进度有所延长，本年研发直接材料等研发费用减少。

（3）公司研发费用及占主营业务收入比例的变动情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减%
研发费用	1,424.46	1,870.40	-23.84%
营业收入	81,699.71	112,576.27	-27.43%
占营业收入比例%	1.74%	1.66%	0.08%

报告期内，公司研发费用占营业收入比例 1.74%，比上年增加 0.08%，与收入变动趋势一致，研发费用的变动与公司业务相匹配。

（二）跨境电商业务

1、销售费用同比下降的原因及合理性

报告期内销售费用为 24,617.15 万元，较上期下降 23,128.26 万元，同比下降 -48.44%。销售费用下降的主要项目包括销售平台费、市场推广费、职工薪酬、折旧摊销费、劳务费等，具体分析如下：

（1）销售平台费和市场推广费

报告期销售平台费和市场推广费合计 16,170.64 万元，较上期下降 13,582.14 万元，同比下降 45.65%，与报告期营业收入下降相匹配，2023 年、2022 年销售平台费和市场推广费占营业收入比例如下，占比变动不大。

单位：万元

项目	2023年	2022年	同比增减
销售平台费	8,083.16	13,767.68	-41.29%
市场推广费	8,087.48	15,985.10	-49.41%
费用小计	16,170.64	29,752.78	-45.65%
营业收入	80,870.10	122,849.82	-34.17%
占营业收入比例	20.00%	24.22%	-4.22%

(2) 职工薪酬

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动比率%
销售费用-工资	5,011.40	7,667.40	-34.64%
销售人员数量	198	254	-22.04%
销售人员平均薪酬	25.31	30.19	-16.15%

如上表，销售人员数量较上年减少 22.04%，销售人员平均薪酬较上年下降 16.15%，综合影响销售费用-工资比上年减少 34.64%，销售人员薪酬下降和公司业务变动相匹配。

(3) 折旧摊销费

报告期折旧摊销费 192.78 万元，较上期下降 1,842.78 万元，同比下降 90.53%，主要是报告期内计提的使用权资产折旧费减少 1,888 万元，主要是由于公司收入规模下降，存货大幅减少，公司为提高仓库使用率，降低固定的仓储费支出，于 2023 年提前终止仓库租赁，终止确认使用权资产；为降低办公租金支出，2023 年变更办公地址，租金大幅下降，使用权资产折旧费减少。

(4) 劳务费

报告期劳务费 2,500.99 万元，较上期下降 3,729.70 万元，同比下降 59.86%，下降的主要原因为①公司为提高仓库使用率，降低固定的仓储费支出，于 2023 年提前终止美国、德国、日本的仓库租赁，相应的仓库人员薪酬（含临时工）减少 1,524 万元；②报告期内公司营业收入下降，存货量下降，使用的境外第三方仓数量及面积、体积均大幅减少，相应的第三方仓费用减少 2,229 万元。

(5) 公司销售费用及占营业收入比例的变动情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减%
销售费用	24,617.15	47,745.41	-48.44%
营业收入	80,870.10	122,849.82	-34.17%
占营业收入比例	30.44%	38.86%	-8.42%

报告期内，公司销售费用变动趋势与收入变动趋势基本一致。销售费用占营业收入的比例比上年下降 8.42%，主要是由于公司调整销售策略，优化人员、场地支出等共同影响。

2、管理费用同比下降的原因及合理性

从上表看，报告期内管理费用发生额为 6,876.88 万元，较上期下降 3,619.59 万元，同比下降 34.48%。销售费用下降的主要项目包括职工薪酬、咨询服务费、商标专利认证费、股份支付费用等，具体分析如下：

(1) 职工薪酬

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例%
管理费用-工资	3,062.20	4,749.74	-35.53%
管理人员数量	84	168	50.00%
管理人员平均薪酬（万元/月）	36.45	28.27	28.94%

如上表，管理人员数量较上年减少 50%，管理人员平均薪酬较上年相对增加 28.94%，综合影响管理费用-工资比上年减少 35.53%。2023 年平均薪酬上涨，主要是由于公司 2023 年优化人员结构影响，与公司实际情况相符。

(2) 咨询服务费

报告期咨询服务费 667.18 万元，较上期下降 943.11 万元，同比下降 58.57%，下降的主要原因为①2022 年发生的专项审计费、专项税务咨询服务费用及战略咨询服务费约 412 万元；②报告期较 2022 年，公司诉讼案件大幅减少，律师费减少约 193 万元。

(3) 商标专利认证费

报告期商标专利认证费 27.62 万元，较上期下降 445.02 万元，同比下降 94.16%，其中商标费用减少 307 万元，主要由于公司自 2021 年下半年受亚马逊封号封品牌影响，重新调整、布局全球品牌（商标），自 2021 年下半年至 2022 年，公司培育的新品牌（商标）逐步稳定，因此 2023 年关于商标的注册费用较

2022 年减少较多。

(4) 股份支付费用

报告期股份支付费用 74.51 万元,较上期下降 399.27 万元,同比下降 84.27%,下降主要是由于报告期内公司依据股权激励行权条件和实际业绩结果,预计“2022 年限制性股票激励计划”第二期行权条件无法达到,冲回了报告期内确认的相应股份支付费用。

(5) 公司管理费用及占营业收入比例的变动情况

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减%
管理费用	6,839.86	10,289.30	-33.52%
营业收入	80,870.10	122,849.82	-34.17%
占营业收入比例%	8.46%	8.38%	0.08%

报告期内,公司管理费用占营业收入比例 8.46%,且与收入变动趋势基本一致,管理费用的变动与公司业务相匹配。

3、研发费用同比下降的原因及合理性

从上表看,报告期内研发费用发生额为 917.57 万元,较上期下降 1,835.48 万元,同比下降 66.67%。研发费用下降的主要项目包括职工薪酬、折旧摊销费、其他费用等,具体分析如下:

(1) 职工薪酬

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例%
研发费用-工资	624.36	1,544.02	-59.56%
研发人员数量	19	63	-69.84
研发人员平均薪酬(万元/月)	32.86	24.51	34.08%

如上表,研发人员数量较上年减少69.84%,研发人员平均薪酬较上年提高34.08%,综合影响研发费用-工资比上年减少59.56%。2023年平均薪酬上涨,主要是由于2023年人员结构调整,与公司实际情况相符。

(2) 折旧摊销费

报告期折旧摊销费 51.73 万元,较上期下降 507.22 万元,同比下降 90.75%,下降的主要原因为报告期内,公司的专利权、软件等未用于在研的项目,导致计

入研发费用的折旧摊销费用减少。

(3) 其他费用

报告期其他费用 40.81 万元，较上期下降 487.88 万元，同比下降 92.28%，其中模具费用支出减少 385 万元，主要是由于报告期内公司开发的产品项目减少，相应模具投入减少所致。

(4) 公司研发费用占营业收入比例的变动情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比增减%
研发费用	917.57	2,753.03	-66.67%
营业收入	80,870.10	122,849.82	-34.17%
占营业收入比例%	1.13%	2.24%	-1.11%

报告期内，公司研发费用占营业收入比例 1.13%，与收入变动趋势基本一致，研发费用的变动与公司业务相匹配。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

【会计师意见】

对于报告期公司的期间费用，我们主要执行以下审计程序：

1、了解公司的期间费用核算政策和相关内部控制，包括费用审批流程、预算控制等，我们认为公司已建立相关的内部控制制度，且得到有效运行。

2、进行分析性程序，比较期间费用本期与前期的变动情况，分析变动的原

因。

3、检查异常项目：关注金额较大或异常的费用项目，分析其合理性，调查是否存在潜在的风险或舞弊迹象。

4、细节测试，抽取样本检查费用的支持性文件，如发票、合同、报销单等，验证费用的真实性、准确性和完整性。

5、截止测试，检查费用是否记录在正确的会计期间，有无跨期现象。

公司已对期间费用下降的原因及合理性进行说明，通过执行以上审计程序，我们未发现存在关联方代垫费用的情形。

(以下无正文)

（本页无正文，系中审华会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对广东星徽精密制造股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2024）第 83 号）的回复）

中审华会计师事务所（特殊普通合伙）
2024年5月24日

