（上接D65版）

（2）加工环节：孚邦实业从供应商处取得商品控制权，经过安装调试、自研软件植入，显著提高产品性能后，再转让给客户。孚邦实业技术人员在现场主导设备进行安装调试，主要内容如下：产品组装、安装、软件导入和产品调试，确认产品的性能符合客户要求；故青岛项目孚邦实业实质提供了加工环节。

（3）合同约定质保条款：保修期为自货物安装或者验收完成之日起24个月；故青岛项目孚邦实业承担产品后续质保责任。

综上所述，青岛项目供应商是孚邦实业自有资源，并非客户指定；孚邦实业购销业务独立，拥有自主定价权；商品并非由孚邦实业的供应商直接发往客户；上述业务孚邦实业提供了加工环节；孚邦实业向供应商付款并非以客户付款为前提；孚邦实业承担产品后续质保责任。

（四）福建省工业项目

1、福建省工业项目涉及的采购合同分析

孚邦实业与福建省工业项目供应商的采购合同条款约定：

（1）合同约定：乙方（供方）应在收到甲方（需方孚邦实业）的提货需求后15天内交货至甲方指定地点（上海市松江区莘砖公路518号20号楼5楼）；故福建省工业项目商品并非由孚邦实业的供应商直接发往客户。

（2）合同约定的付款方式为分期付款：福建省工业项目供应商为孚邦实业开具税率为13%的增值税专用发票，预付款70%；发货前，付清全部货款。故福建省工业项目孚邦实业向供应商付款并非以客户付款为前提。

2、福建省工业项目涉及的销售合同分析

（1）合同约定：由乙方（孚邦实业）负责承运，全部运输风险及费用由乙方承担。由乙方提供的产品均按标准保护措施进行包装，包装后的设备应该适合长途运输、防湿、防潮、防震、防锈、耐搬运装卸，以确保产品安全抵达指定现场。

福建省工业合同具体执行情况如下：

具体批次	执行情况
第一批货物	孚邦实业2024年9月23日委托物流公司将该批货物发往广东省揭阳市，并派工程师到达客户现场负责货物验收、安装及调试
第二批货物	孚邦实业2024年9月24日委托物流公司将该批货物发往福建省福州市，并派工程师到达客户现场负责货物验收、安装及调试
第三批货物	孚邦实业2024年10月14日委托物流公司将该批货物发往福建省福州市，并派工程师到达客户现场负责货物验收、安装及调试

由上可知，福建省工业项目商品并非由孚邦实业的供应商直接发往客户。

（2）加工环节：孚邦实业从供应商处取得商品控制权，经过安装调试、软件植入，显著提高产品性能后，再转让给客户。孚邦实业技术人员在现场主导设备进行安装调试，包括：产品组装、安装、软件导入和产品调试，确认产品的性能符合客户要求。

（3）质保合同条款约定：①本合同产品保修期为2年，因产品质量造成的产品故障由乙方（孚邦实业）负责免费保修（不含人为或自然灾害因素造成的损坏）；②在质保期内，产品出现质量问题，乙方应无偿进行退换货并承担往返运费，承担因产品质量问题对甲方造成的损失；故福建省工业项目孚邦实业承担产品后续质保责任。

综上所述，结合销售合同条款、采购条款及实际的履行情况，福建省工业项目供应商是孚邦实业自有资源，并非客户指定；孚邦实业购销业务独立，拥有自主定价权；商品并非由孚邦实业的供应商直接发往客户；上述业务孚邦实业提供了加工环节；孚邦实业向供应商付款并非以客户付款为前提；孚邦实业承担产品后续质保责任。

三、请你公司结合问题（1）（2）的答复，详细说明你公司相关业务是否具有商业实质，收入及成本确认方式是否符合企业会计准则相关规定。

回复：

（一）结合问题（1）（2）的答复内容，公司电气设备业务收入具有商业实质，判断如下：

1、未来现金流差异

孚邦实业电气设备业务显著改变了孚邦实业未来现金流的风险、时间分布及金额；实现了经济利益的流入，电气设备每个业务均实现了盈利。

2、交易的经济影响

①孚邦实业电气设备业务对企业的财务状况、经营成果及现金流量产生了实质性影响。

②经济利益流转：孚邦实业电气设备业务存在真实的物流流转、货物交付及货款收付。

3、交易目的与商业动机

①营利性目的：孚邦实业电气设备业务是基于合理商业需求，为满足客户需求及自身盈利需求，采购特定设备及配件，安装调试后交付给客户。

②互利性：孚邦实业电气设备业务让孚邦实业、供应商及客户三方均实现了价值提升。

4、合规性与真实性

孚邦实业电气设备业务交易符合税法、会计准则等规定，均有完整的合同、发票、物流单据、签收单据和收付款凭证。

（二）电气设备业务收入确认方式

电气设备类业务采取时点法确认收入，即在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，收入确认依据为客户盖章确认的“发货清单”和“现场客户服务确认函”（“验收单”或“验收报告”）。

（三）电气设备业务模式

孚邦实业自成立以来形成了丰富的数据资产和稳定的业务模式（采购第三方硬件+现场安装调试+自研软件植入+客户验收），孚邦实业在电气类业务中主导整个服务，通过自身服务将第三方硬件与植入的软件相结合，形成新的组合产出，最终由客户进行验收确认。结合《企业会计准则第14号-收入》的相关规定和业务的实际情况，孚邦实业在电气类业务中的身份是主要责任人，购销业务独立，拥有自主定价权，在客户验收前能够控制该商品，承担存货风险，属于企业自第三方取得商品或其他资产控制权，经过安装调试、软件植入，显著提高产品性能后，再转让给客户的情形。孚邦实业作为主要责任人，收入及成本的确认方式符合企业会计准则规定。

（四）孚邦实业2024年电气设备业务收入确认的具体情况

孚邦实业涉及总净额法调整的电气设备业务主要发生在2024年第四季度。公司2025年1月25日公告《2024年度业绩预告》，预告中的营业收入基于总额法核算2024年电气设备业务的收入。同日，公司收到深圳证监局基于前期现场检查出具的《决定书》。

公司结合《决定书》涉及的财务核算问题扩大范围进行自查，在延伸获取并书面确认相关业务信息后，经与审计机构反复论证分析，确认孚邦实业2024年电气设备业务板块的3笔业务按总额法确认外部证据不足，而业务板块的W项目按总额法核算的依据较为充分。

公司基于审慎原则，对前述3笔业务（即安华项目收入、青岛项目收入与福建省工业项目收入）由总额法调整为净额法核算。由于相关业务主要发生于第四季度，不涉及中期报告数据，主要影响《2024年度业绩预告》。上市公司就此发布《关于2024年年度业绩预告修正暨可能被实施退市风险警示的公告》。

以下为前述电气设备业务按照总/净额法核算的分析：

1、W项目总额法核算的原因

电气设备业务是孚邦实业的主营业务，具有稳定的业务模式。施耐德自2021年开始与孚邦实业有业务往来及合作。2022年，为推动该业务长远发展，孚邦实业与施耐德达成合作协议，获得其电气产品的相关授权，成为长期合作伙伴。孚邦实业于2024年上半年开始洽谈W项目，经过持续性的拜访和技术交流，于2024年10月与客户指定的货物进出口代理商签订了3份销售合同，合同含税总额4,948.77万元。

该项目是孚邦实业直接从供应商施耐德处购买商品并且取得商品控制权，然后对硬件进行检验、组装、调试、安装传感器和植入自研软件（配电柜电弧监测软件、控制柜运维监控软件、智能开关柜控制软件）。

孚邦实业通过自身服务将第三方商品与其他商品或服务相结合，形成软硬件集成后交付给客户。孚邦实业在整合过程中具有主导权，承担整合失败的风险，整合服务提升客户产品的安全性、实现产品智能化和能效提升，是主要责任人，用总额法核算符合企业会计准则规定。

公司与年度审计机构就W项目的销售与采购的合同和单据展开分析和讨论，并结合如下资料/情形判断总/净额法的适用：①收集并复核W项目中孚邦实业向客户发货时的运输合同、发货物流单、物流对账单、运费发票、运费付款回单及客户验收等资料；②公司与供应商施耐德签有长期的《合作协议》且合作多年，业务发生时合作基础较强，虽然无法额外获取施耐德委托承运车辆的过路费、加油费等佐证资料，但考虑其为世界500强企业，内控严格，且为所采设备的生产单位；③W项目延续性好，2025年度又新签7个合同，含税金额累计7,022.07万元，临时和偶发的特征较弱。经综合分析判断，孚邦实业是该项目的主要责任人的证据较为充分，用总额法核算符合企业会计准则规定。

2、安华项目净额法核算的原因

孚邦实业承接安华项目后，采购逾千套涵盖国际知名品牌及国产品牌的产品，经软硬件集成后向客户交付。

部分品牌之间存在竞争及排他关系，故孚邦实业与中间商签署采购合同，解决安华项目采购问题。

安华项目是孚邦实业将产品交付至客户指定地点，进行组装、调试、安装传感器、植入自研软件（配电柜电弧监测软件、控制柜运维监控软件、智能开关柜控制软件），客户验收合格后，确认收入。安华项目有完整的运输合同、发货物流单、物流对账单、运费发票、运费付款回单、货款收付款回单及部分发货视频、照片等资料。

公司与年度审计会计师就安华项目的销售与采购的合同和单据展开分析和讨论，并结合如下资料/情形判断总/净额法的适用：①安华项目下孚邦实业不是直接从设备生产商直采，而是从经销商处购买设备；② 业务发生时点，孚邦实业与相关供应商的合作基础较弱，无《合作协议》等文件支撑，业务延续性不强；③供应商无法额外提供其将相关产品运输至孚邦实业的过路费、加油费等资料。综合判断前述情形后，基于审慎原则，安华项目收入调整为净额法核算。

3、福建省工业项目和青岛电气业务净额法核算的原因

相关项目采购合同和销售合同签订时产品名称一致，未在合同中体现孚邦实业安装调试服务；负责运输的第三方物流公司亦未将产品运输至客户指定地点的运输车辆过路费、加油费等资料提供齐全。基于审慎原则，福建省工业项目和青岛项目收入调整为净额法核算。

四、请你公司结合2025年度孚邦实业开展电气设备业务的具体情况，详细说明相关业务是否具有偶发性和临时性，是否属于贸易业务，是否属于未形成或难以形成稳定业务模式的业务，进一步核实你公司营业收入扣除事项是否完整。

回复：

公司结合2025年度孚邦实业开展电气设备业务的具体情况，判断相关业务不具有偶发性和临时性，不属于贸易业务，不属于未形成或难以形成稳定业务模式的业务。经核实，公司营业收入扣除事项完整。具体情况分析如下：

（一）孚邦实业前期已在电气行业布局，相关业务稳步拓展

孚邦实业前期已在电气行业布局，并稳步拓展相关业务：

年度	事项
2022年度	孚邦实业与施耐德达成合作协议，获得其电气产品的相关授权
2023年度	孚邦实业承接电气产品相关的客户订单，合同含税总金额48.08万元
2024年度	孚邦实业与4家客户签订电气设备合同，合同含税金额为26,850.65万元；相关合同在2024和2025年度实现收入
2025年1-5月	孚邦实业就电气设备类业务新签订7份合同，合同含税总金额为7,022.07万元

由上可知，孚邦实业在电气设备业务布局较早，自2023年度以来持续获得业务订单，业务发展势头良好，相关业务不具有偶发性和临时性。其中，2023年度和2025年1-5月份签署的合同情况如下：

2023年度电气设备合同情况如下：

序号	合同签订对象	签订时间	合同含税金额（万元）	产品名称	合同执行情况
1	客户1	2023.04	39.67	电力变压器	2023年已执行完毕
2	客户2	2023.07	4.08	塑壳断路器	2023年已执行完毕
3	客户3	2023.06	4.34	配电箱	2023年已执行完毕
合计			48.09		

2025年电气设备合同截至5月底情况如下：

单位：万元

序号	合同签订对象	签订时间	合同含税金额（含税）	产品名称	合同执行情况
1	W	2025.01	123.25	中压柜设备及该套设备的软硬件安装调试	执行完毕
2	W	2025.02	230.41	中压环网柜及该套设备的软硬件安装调试	执行完毕
			251.75	中压柜及该套设备的软硬件安装调试	执行完毕
			2,555.99	低压柜及该套设备的软硬件安装调试	执行完毕
3	W	2025.01	8.52	智能中压环网柜（安装调试）	执行完毕
			87.07	智能低压开关柜（安装调试）	执行完毕
4	W	2025.02	772.51	智能开关柜（安装调试）	执行中
5	W	2025.02	17.05	智能中压环网柜（安装调试）	执行完毕
			412.63	智能低压柜（安装调试）	执行完毕
6	W	2025.04	850.39	智能开关柜（安装调试）	待执行
7	W	2025.03	1,712.50	高压柜及该套设备的软硬件安装调试	执行中
	合计		7,022.07		

（二）2025年度孚邦实业开展电气设备业务的情况

孚邦实业2025年度所开展的电气设备业务模式属于企业自第三方取得商品或其他资产控制权，经过安装调试、自研软件植入，显著提高产品性能后，再转让给客户的情形，故不属于贸易业务。

（三）孚邦实业电气设备业务已形成稳定业务模式

1、孚邦实业电气设备业务从2023年至2025年持续获得客户订单，累计合同含税金额33,920.80万元。

2、电气设备业务的市场需求稳定，能支持孚邦实业相关业务稳步发展。

配电开关设备是电力系统的核心组件，广泛应用于发电、输电、工业、建筑等领域。其业务前景与电力投资、新能源发展、工业自动化等密切相关。全球范围内（尤其欧美、中国）电网设备已进入更新周期，中高压开关柜需求稳定增长。智能断路器、数字化环网柜（如智能中压柜）成为趋势，支持远程监控、故障诊断和自动化控制。5G基站、数据中心、轨道交通等项目均依赖高可靠性的中低压配电设备。制造业自动化升级（如机器人、智能产线）亦增加低压柜（如MCC配电柜）需求，故电气设备业务具有广阔的前景。

3、孚邦实业已与电气设备的龙头企业施耐德形成合作伙伴。未来孚邦实业将继续着力于电气设备业务的发展，并探索传感器与电气设备相结合，争取在电气设备行业拥有更大的市场份额。

4、孚邦实业就电气设备业务积累了丰富的实施经验和包括软件著作权在内的无形资产，能支持相关业务的发展。

综上所述，孚邦实业电气设备业务已形成稳定业务模式，公司营业收入扣除事项完整。

五、请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1. 了解和评估其与销售相关的内部控制措施设计的合理性和是否建立健全，选取销售等单据执行穿行测试及控制测试，评估与销售循环相关的内部控制制度是否得到了有效执行；

2. 获取并检查业务合同或协议的主要条款，包括但不限于合同约定的验收标准、付款条件、结算方式、退换货条件、后续服务及附加条款等，并与管理层讨论相关业务收入确认原则的合理性，并检查其在报告期内执行的一贯性；

3. 针对不同来源的收入，选取样本，分别获取出入库、运输、验收、开票与结算等销售及发货以及期后对账和回款等过程资料，检查相关收入确认依据的真实性、充分性及合理性；

4. 选取本年公司客户签订的合同或订单，检查其主要条款，分析与控制权转移相关的条款和条件，识别企业交易身份是主要责任人或代理人；

5. 对重要客户实施函证程序，以检查报告期相关收入的真实、准确性；

6. 针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间；

7. 对公司重要客户和供应商进行实地走访，了解业务模式、结算方式、定价原则等，并确认销售交易的真实性；

8. 检查公司新增客户和销售变动较大的客户及其关联方的工商信息，以评估是否存在未识别潜在关联方关系和交易；

9. 复核合并财务报表附注中有关营业收入的披露。

（二）核查情况

针对孚邦实业的收入，我们对当期交易额选样并函证了22,520.31万元，占年度销售额的84.44%，回函金额20,829.85万元，占发函金额的92.49%；期初应收账款期发函568.67万元，占年初应收余额的55.50%，回函金额221.91万元，占发函金额39.02%；应收账款余额发函7,931.56万元，占年末余额95.88%，回函7,559.02万元，占发函金额的95.30%；针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查形成相关发生额和余额的会计凭证、销售合同、验收单、结算单、出入库单、交付记录，检查开票情况、回付款等资料，并获取了上述检查资料作为审计证据。

同时，我们对销售与收款循环执行了内部控制测试，测试的控制活动包括销售合同及订单的签订、记录应收账款、收款、开具发票、与新增客户承接有关的业务活动、与顾客档案及时维护有关的业务活动等。

（三）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为，上述公司关于收入确认的方式和条件等符合《企业会计准则》规定的相关规定，业务的商业实质和披露等方面的说明，与我们在审计公司2024年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致，公司将孚邦实业的部分项目收入确认由“总额法”调整为“净额法”，采用净额法确认更为谨慎且更能体现业务实质，更加客观、准确地披露会计信息、反映业务实质，符合会计准则相关要求。

问题4：根据你公司2023年年度报告，公司全资子公司深圳市宇创伟业科技有限公司于2024年1月起开展大宗橡胶贸易类业务，以预付款结算方式向福建省恒顺实业有限公司采购天然橡胶与合成橡胶的混合物，销售给郴州暖达贸易代理有限公司，截至2023年度审计报告日已支付采购货款6217.31万元，已收到销售回款3391.03万元。

一、请你公司说明上述业务的实际开展情况及收入确认情况，是否存在销售款项未收回的情况，相关贸易业务收入是否需依规予以扣除，以及实际扣除情况。

回复：

深圳市宇创伟业科技有限公司（以下简称“宇创伟业”）开展大宗橡胶贸易类业务，不存在销售款项未收回的情况，相关贸易业务收入亦依规予以扣除。具体业务实际开展情况、收入确认情况以及实际扣除情况分析如下：

1. 公司全资子公司宇创伟业于2024年1月起开展大宗橡胶贸易类业务，公司向福建省恒顺实业有限公司（以下简称“恒顺实业”）采购天然橡胶与合成橡胶的混合物共计5,241.6吨，合同含税金额6217.31万元；分批销售给郴州暖达贸易代理有限公司（以下简称“郴州暖达贸易”），合同含税金额6311.93万元。报告期内，公司支付恒顺实业采购货款6,217.31万元，收到郴州暖达贸易销售回款6,311.93万元，公司销售款项已全部收回，具体收款明细如下：

收款时间	收款金额（万元）
2024-04-22	728.3
2024-04-24	1,213.83
2024-04-25	1,448.89
2024-04-26	485.53
2024-04-30	242.77
2024-05-06	485.53
2024-05-16	1,707.08
合计	6,311.93

2. 收入确认方式：时点法。在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，确认收入。确认依据为客户凭宇创伟业的业务提供的指令提货后，客户给宇创伟业提供盖章确认验收的“货物提货权转移通知书”。公司采用净额法核算该贸易收入，并在报告期内予以营业收入扣除。

二、请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1. 选取本年公司客户签订的合同或订单，检查其主要条款，分析与控制权转移相关的条款和条件，识别企业交易身份是主要责任人或代理人；

2. 结合应收账款函证程序，并抽查收入确认的相关单据，检查已确认的收入的真实性；

3. 对收入和成本、毛利率等执行实质性分析程序；

4. 针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间。

（二）核查情况

我们取得了该笔业务相关合同、验收单以及银行单据等资料，并对该交易金额进行了函证，采购回函6,217.31万元，销售回函金额6,311.93万元。

（三）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为，上述公司关于收入确认的方式和条件等符合《企业会计准则》规定的相关规定，与我们在审计公司2024年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

问题5：年报显示，2024年度，你公司实现营业收入22028.24万元，同比增长41.94%。其中，第四季度营业收入8557.42万元，占全年营业收入38.85%，占比较去年上升20.13个百分点。

一、请你公司说明第四季度营业收入金额及占比明显上升的原因及合理性，第四季度主要合同的营业收入确认时点，相关收入确认是否符合企业会计准则相关规定。

回复：

1. 公司2024年第四季度营业收入金额及占比明显上升的主要原因是报告期内公司合并范围新增了孚邦实业的营业收入。2024年孚邦实业第四季度的营业收入4,734.47万元，占公司2024年第四季度营业收入比例为55.33%。

2. 第四季度主要合同的营业收入确认时点及金额的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	合同含税金额	发货时间	验收时间	收入确认金额
客户A	电气设备销售	4,948.77	2024年12月	2024年12月	4,379.44
客户B	触控显示模组	框架合同	2024年10-12月	2024年10-12月	2,027.6
合计					6,407.04

3. 相关收入确认符合企业会计准则相关规定，具体分析如下：

（1）产品类型为电气设备的收入

确认方式：时点法。在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，收入确认依据为客户盖章确认的“发货清单”和“现场客户服务确认函”（“验收单”或“验收报告”）。

孚邦实业自成立以来形成了丰富的数据资产和稳定的业务模式（采购第三方硬件+现场安装调试+自研软件植入+客户验收），孚邦实业在电气类业务中主导整个服务，通过自身服务将第三方硬件与植入的自研软件相结合，形成新的组合产出，最终由客户进行验收确认。结合《企业会计准则第14号-收入》的相关规定和业务的实际情况，孚邦实业在电气类业务中的身份是主要责任人，购销业务独立，拥有自主定价权，在客户验收前能够控制该商品，承担存货风险，属于企业自第三方取得商品或其他资产控制权，经过安装调试、自研软件植入，显著提高产品性能后，再转让给客户的情形。孚邦实业作为主要责任人，收入确认方式符合企业会计准则规定。

（2）产品为触控显示模组的收入

确认方式：公司根据财政部2017年修订的《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号）的相关规定和企业的实际情况，制定了收入的确认原则和方法，在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，确认收入。具体方法如下：

①国内销售：依交易双方约定，货物送至客户指定收货地点，完成货物交付并取得客户关于货物控制权转移的证据，例如签收单。

②境外销售：货物已按交易双方约定的出口运输方式完成出口报关手续，并取得客户或双方约定的承运单位关于货物控制权转移的证据。

2024年度公司产品为触控显示模组的收入确认方式和业务模式与以前年度不存在差异，交易类型与以前年度相比未发生变化，收入确认方式符合企业会计准则规定。

（3）产品类型为仪器类的收入

收入确认方式：时点法。在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，确认收入。确认依据为客户确认的“发货清单”或“现场服务用户确认函”。

业务模式：孚邦实业自成立以来形成了自己特有且稳定的服务模式（采购第三方硬件+组装调试+自研软件安装+客户验收）。结合《企业会计准则第14号-收入》的相关规定和业务的实际情况，孚邦实业在仪器类业务中的身份是主要责任人，购销业务独立，拥有自主定价权，在客户验收前能够控制该商品，承担存货风险，属于企业自第三方取得商品或其他资产控制权，经过组装调试、自研软件安装，显著提高产品性能后，再转让给客户的情形。孚邦实业作为主要责任人，收入确认方式符合企业会计准则的规定。

（4）产品类型为防护类的收入

收入确认方式：时点法。在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，确认收入。确认依据为客户盖章确认的“发货清单”或“现场服务用户确认函”。

业务模式：孚邦实业自成立以来形成了自己特有且稳定的服务模式（采购面料或配件，部分委外加工+组装调试或检测测试+整合+客户验收）。结合《企业会计准则第14号-收入》的相关规定和业务的实际情况，孚邦实业在防护类产品销售业务中，购销业务独立，拥有自主定价权，在客户验收前能够控制该商品，承担了存货风险，属于企业自第三方取得商品或其他资产控制权，经过整合、组装、检测等环节确保产品整体性能后，再转让给客户的情形。孚邦实业作为主要责任人，收入确认方式符合企业会计准则规定。

（5）贸易类的收入

收入确认方式：时点法。在客户取得相关商品或服务控制权时认定销售商品的主要风险与报酬已经转移，确认收入。确认依据为客户盖章确认的“发货清单”（或“收货确认函”）。

贸易收入均采用净额法核算，收入确认方式符合企业会计准则规定。

（6）其他业务收入

根据业务类型，公司其他业务收入分为与主营业务相关的材料销售收入（如配套主营业务产品销售的材料）、与主营业务无关的材料销售收入、经营性租赁收入、与主营业务相关的模具费收入、与主营业务相关的样品收入、废品销售收入。2024年度，以上收入均属于企业日常经营活动中周期性或者经常性的行为，与以前年度不存在差异；交易类型与以前年度相比未发生变化，公司收入确认方式与以前年度口径一致，符合企业会计准则规定。

综上所述，公司第四季度营业收入金额及占比明显上升具有合理性，第四季度主要合同的营业收入确认时点及相关收入确认符合企业会计准则相关规定。

二、请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1. 了解和评估其与销售相关的内部控制措施设计的合理性和是否建立健全，选取销售等单据执行穿行测试及控制测试，评估与销售循环相关的内部控制制度是否得到了有效执行；

2. 获取并检查业务合同或协议的主要条款，包括但不限于合同约定的验收标准、付款条件、结算方式、退换货条件、后续服务及附加条款等，并与管理层讨论相关业务收入确认原则的合理性，并检查其在报告期内执行的一贯性；

3. 针对不同来源的收入，选取样本，分别获取出入库、运输、验收、开票与结算等销售及发货以及期后对账和回款等过程资料，检查相关收入确认依据的真实性、充分性及合理性；

4. 选取本年公司客户签订的合同或订单，检查其主要条款，分析与控制权转移相关的条款和条件，识别企业交易身份是主要责任人或代理人；

5. 对重要客户实施函证程序，以检查报告期相关收入的真实、准确性；

6. 针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对至各模式下收入确认的支持性凭证，评估收入确认是否记录在恰当的会计期间；

7. 对收入和成本执行分析性程序，包括对本期各月份收入、成本、毛利率波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析、同行业对比分析等分析性程序，判断销售收入变动的合理性；

（二）核查情况

针对营业收入，我们对当期交易额选样并函证了39,742.49万元，占年度销售额的87.37%，回函金额37,590.71万元，占发函金额的94.59%；期初应收账款期发函3,942.08万元，占年初应收余额的64.12%，回函金额3,256.98万元，占发函金额82.62%；应收账款余额发函10,878.28万元，占年末余额83.38%，回函10,352.34万元，占发函金额的95.17%；针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查形成相关发生额和余额的会计凭证、销售合同、验收单、结算单、出入库单、交付记录，检查开票情况、回付款等资料，并获取了上述检查资料作为审计证据。

同时，我们对销售与收款循环执行了内部控制测试，测试的控制活动包括销售合同及订单的签订、记录应收账款、收款、开具发票、与新增客户承接有关的业务活动、与顾客档案及时维护有关的业务活动等。

（三）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为，上述公司关于收入确认符合《企业会计准则》规定的相关规定，上述指标的波动具有其合理性，与我们在审计公司2024年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

问题6：年报显示，你公司2024年度营业总成本23325.31万元，前五名供应商合计采购金额19957.94万元，采购金额占年度采购总额59.81%。

一、请你公司核实前五名供应商采购金额是否有误，并认真自查年报其他披露的信息是否存在错误。

回复：

根据公司自查采购金额情况，是统计口径的问题，相关情况如下：

1. 公司对子公司孚邦实业的部分业务收入采用净额法核算，故2024年度营业总成本23,325.31万元是扣减了净额法收入对应的采购成本列示的营业成本。

2. 公司根据全年采购入库金额来统计前五大供应商采购成本金额，公司年报中披露的2024年度采购总额为33,367.21万元，其中包括按净额法核算收入对应的采购成本18,655.68万元，该部分的采购成本在营业总成本里已扣除，但在采购金额中未扣除。

3. 公司认真自查年报其他披露信息未发现错误。

二、请你公司结合核实后的前五名供应商采购金额，说明2024年度前五名供应商采购金额占比与2023年度相比是否发生较大变化，如是，进一步说明原因及合理性。

回复：

剔除按净额法列报的收入对应的采购成本后，公司2024年前五名供应商采购金额与2023年前五大供应商采购金额有较大变化，对比情况如下：

单位：万元

供应商	合作起始时间	2023年	2024年	增长率	主要产品类别
供应商1	2015年	2,648.68	2,318.30	-12.47%	CTP
供应商2	2021年	1,782.89	1,349.92	-24.28%	TFT屏
供应商3	2023年	413.94	198.67	-52.01%	LED背光
供应商4	2021年	374.70	-	-100.00%	CTP
供应商5	2021年	348.98	268.78	-22.98%	TFT屏、IC
供应商6	2024年	-	1,962.69	100.00%	电气设备
供应商7	2009年	-	1,454.69	100.00%	仪器防护装备
供应商8	2024年	-	995.56	100.00%	电气设备
前五大供应商采购金额合计		5,569.19	8,081.17	45.10%	-
前五大供应商采购金额占采购总额比例		57.83%	54.93%	-	-

通过以上数据对比可知，2024年公司前五名供应商采购金额占比较2023年度增长了45.10%，其主要原因如下：

1. 合并范围的增加：新增子公司孚邦实业的供应商采购金额；供应商6至供应商8均属于孚邦实业供应商，以上三家供应商采购额合计为4,412.95万元，占前五名供应商采购总额的54.61%。

2. 存量供应商采购收缩与替代

供应商4因生产CTP产品良率低于行业标准，2023年7月已终止合作，供应商3因LED背光产能转移至成本更优的供应商，采购额同比减少52.01%。

综上所述，前五名供应商变动系合并范围增加、技术升级及主动供应链优化的综合结果，故供应商采购金额占比的变动具有商业合理性。

三、请年审会计师核查并发表明确意见.

会计师回复：

（一）核查程序

针对以上事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1. 了解、评价公司采购与付款相关的内部控制设计合理性，测试关键内部控制运行有效性；

2. 获取主要供应商合同、出库单、签收单、发票等执行细节测试，核查采购真实性；

3. 采取并查看存货采购合同、付款银行回单、付款审批单等资料；

4. 通过第三方网站等公开信息，以查验供应商与公司是否存在关联关系；

5. 结合函证程序，对本期交易金额、期末余额等进行函证，未回函的均执行替代测试。

（二）核查情况

针对采购及其形成的存货和应付款项，我们结合函证，对期初采购与付款对应科目发函2,112.82万元，占年初余额的81.67%，回函金额2,100.72万元，占发函金额的99.43%，本期发生额发函25,474.39万元，回函金额21,576.11万元，回函率84.70%，期末余额发函7,825.86万元，回函7,027.80万元，回函率89.80%。结合盘点程序，上海部分监盘日存货余额626.55万元，我们将其全部纳入抽盘范围；深圳部分监盘日存货余额2,273.39万元（不含在产品、发出商品），抽盘金额1,452.09万元，抽盘比例75.71%，其中原材料抽盘比例68.56%，库存商品抽盘比例82.91%。

同时，我们对采购与付款循环执行了内部控制测试，测试的控制活动包括检验采购计划、合同及订单的签订、商品验收、发票与付款、确认与记录负债、办理付款开具发票、与供应商认证及信息维护业务活动等。

（三）核查意见

基于上述程序的执行，我们认为，公司上述关于应付账款发生及余额的形成原因具有合理性，与我们执行公司2024年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。剔除按净额法列报的收入对应的采购成本后，2024年度前五名供应商采购金额占比与2023年度相比发生了较大变化，原因系2024年度公司合并范围增加，新增孚邦实业的供应商，2024年度孚邦实业采购业务真实有效，公司2024年度前五名供应商采购金额占比与2023年度相比发生较大变化具有合理性。

问题7：年报显示，2024年末，你公司应收账款账面余额13046.83万元，同比增长154.64%，占全年营业收入59.23%。其中，6个月以内应收账款账面余额10742.94万元，占比82.34%，全部按账龄计提坏账准备。

一、请你公司结合业务开展模式，详细说明应收账款账面余额同比大幅增长的原因及合理性，并按业务类型说明应收账款期后回款情况、是否符合合同条款约定，应收账款坏账准备计提是否充分。

回复：

2024年期末，公司应收账款账面余额为13,046.83万元，同比增长的主要原因系新增子公司孚邦实业的应收账款余额8,272.62万元，占公司应收账款余额63.41%，孚邦实业前五大应收账款账面余额为7,284.90万元，占孚邦实业应收账款余额88.06%，占公司应收账款账面余额55.84%。自2025年1月1日至2025年5月29日，对于2024年12月31日形成的应收款项已回款6,205.38万元，占应收款比例48%，具体情况如下：

单位：万元

主要客户	销售产品类型	2024年应收账款余额	坏账准备	货款所属月份	回款情况	是否符合合同条款约定
客户A	电气设备类	4,755.46	237.77	2024年12货款	截至2025年5月29日已回款1146.83万元	符合
客户B	触控显示模组	1,401.89	42.06	2024年9-12月货款	截至2025年4月30日已全额回款	符合
客户C	电气设备类	1,105.73	55.29	2024年11月货款	截至2025年4月22日已全额回款	符合
客户D	触控显示模组	742.49	22.27	2024年9-12月货款	截至2025年4月30日已全额回款	符合
客户E	电气设备类	613.53	30.68	2024年12月货款	质保金613.53万元未回	符合
客户F	仪器类	566.71	28.34	2024年12月货款	已回款297.00万元	符合
客户G	仪器类	243.46	12.17	2024年12月货款	已回款3.42万元	部分回款晚于合同约定，陆续回款中
合计		9,429.27	428.58			

2024年期末，公司应收账款账面余额13,046.83万元，坏账准备余额2,042.92万元，坏账准备计提比率为15.65%，期末应收账款按单项和账龄组合分别提坏账准备。

1. 单项计提：2024年期末按单项计提应收账款账面余额为1,165.09万元，全额计提，较上年同期增加0.64万元；

2. 账龄组合计提：2024年期末按账龄组合计提应收账款账面余额11,881.74万元，单项计提及账龄组合计提的具体情况如下：

单位：万元

账龄	2024年			2023年		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1-6月	10,742.94	473.13	4.40%	3,585.42	1.54	0.04%
7-12月	494.69	26.41	5.34%	70.39	1.38	1.96%
1-2年	203.80	28.36	13.91%	57.19	4.19	7.32%
2-3年	142.20	51.84	36.46%	-	-	-
3年以上	298.10	298.10	100.00%	246.18	246.18	100.00%
按账龄计提小计	11,881.74	877.84	7.39%	3,959.18	253.29	6.40%
单项计提小计	1,165.09	1,165.09	100%	1,164.45	1,164.45	100%
合计	13,046.83	2,042.93	15.66%	5,123.64	1,417.75	27.67%

综上所述，按账龄区间对比，2024年度应收账款坏账准备计提比率较上年同期为上升趋势，主要原因是新增