

证券代码：833307

证券简称：同汇科技

主办券商：中山证券

广东同汇科技股份有限公司

董事会对持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见审计报告的 专项说明

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

中兴财光华会计师事务所接受公司委托，审计了广东同汇科技股份有限公司（以下简称“同汇科技”）2024年度财务报表，包括2024年12月31日的合并及公司资产负债表，2024年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及财务报表附注，并于2025年4月18日出具了包含与持续经营相关的重大不确定性段的无保留意见审计报告（中兴财光华审会字（2025）第326002号）。同时出具了“中兴财光华审专字（2025）第326018号”《关于广东同汇科技股份有限公司2024年度财务报表无保留意见审计报告中与持续经营相关的重大不确定性段涉及事项的专项说明》。

一、与持续经营相关的重大不确定性段涉及的事项

我们提醒财务报表使用者关注，如财务报表所述，同汇科技公司2024年发生净亏损5,003,077.57元，2023年发生净亏损3,861,577.95元。这些事项或情况，表明存在可能导致对同汇科技公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。该事项不影响已发表的审计意见。

二、董事会意见

公司董事会对中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）给公司2023年度出具的带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见审计报告，表

示基本理解和认可，意见所涉及事项的说明是完整、准确、真实的，不存在应披露而未披露的信息，亦无虚假陈述或重大遗漏的情况。

公司为解决持续经营相关的重大不确定性所涉及的事项和问题，采取如下措施：

2024 年公司净亏损 5,003,077.57 元、2023 年公司净亏损 3,861,577.95 元，公司近年持续亏损，若不能扭亏为盈，公司将会面临持续经营能力产生重大不确定性的风险。

应对措施：一、优化人力资源管理，提升团队效能

1.人才引进与培养

重点打造销售团队：2025 年，公司将重点打造销售团队，通过多渠道招聘，确保整体销售团队达到一定规模以上。招聘渠道包括但不限于校园招聘、社会招聘、猎头合作以及内部推荐等方式，吸引具有丰富销售经验和创新能力的人才加入。

针对关键岗位和新兴业务领域，加大人才招聘力度，引入具有创新能力和专业技能的高素质人才。同时，制定个性化的职业发展规划，为员工提供多元化的培训课程，提升员工的专业素养和综合能力。

建立导师制，安排经验丰富的员工对新入职员工进行一对一指导，帮助其快速融入团队，缩短适应期。

2.绩效管理与激励机制

完善绩效考核体系，将绩效指标与公司战略目标紧密结合，确保员工的工作成果与公司整体利益相一致。根据绩效考核结果，给予员工相应的奖励或激励，包括但不限于奖金、晋升机会、荣誉称号等。

设立专项激励基金，对在项目推进、技术创新、市场拓展等方面表现突出的团队或个人进行额外奖励，激发员工的积极性和创造力。

3.企业文化建设

强化企业文化的核心价值观，通过组织各类文化活动、团队建设活动等，增强员工的归属感和凝聚力。营造积极向上、团结协作的工作氛围，鼓励员工提出创新想法和建议，为公司发展贡献力量。

二、强化财务管控，保障资金流动

1.资金管理

优化资金预算管理，根据公司年度经营计划和财务目标，制定详细的月度、季度资金预算，并严格按照预算执行。定期对资金预算执行情况进行分析和评估，及时调整资金使用计划，确保资金使用效率最大化。

加强应收账款管理，建立应收账款催收制度，明确催收责任和奖惩机制，缩短应收账款回收周期。同时，优化付款流程，合理安排资金支付，降低资金占用成本。

2.成本控制

深入开展成本分析，对各项成本费用进行精细化管理，查找成本控制的关键点和薄弱环节。通过优化采购流程、降低采购成本、提高生产效率、减少浪费等方式，降低生产成本和运营成本。

建立成本控制责任制，将成本控制指标分解到各部门和岗位，明确责任主体，确保成本控制措施落到实处。

3.融资渠道拓展

在巩固现有融资渠道的基础上，积极探索多元化的融资方式，如股权融资、债券发行、银行贷款等。根据公司资金需求和市场情况，合理选择融资工具，优化资本结构，降低融资成本。

加强与金融机构的合作，建立良好的合作关系，争取更多的金融支持。同时，合理规划资金使用，确保资金安全和收益最大化。

三、拓展业务领域，挖掘新的利润增长点

1.新产品研发与创新

推出高附加值人参产品：2025年，公司将重点推出4款高附加值人参产品，包括人参精华口服液、晚安参睡瓶、人参瘦身产品、人参美妆类产品等，满足不同消费者的需求。通过市场调研和消费者反馈，优化产品配方和功能，提升产品的市场竞争力。

科研投入与合作：与高校和科研机构深度合作，如吉林省人参科学研究院、延边大学、长春中医药大学等，开展产学研合作项目。通过联合研发、技术咨询、人才培养等方式，提高公司产品的技术水平和附加值。重点突破人参的深加工技术、功效成分提取、质量控制等领域，为新产品研发提供技术支持。

加大研发投入，结合市场需求和行业发展趋势，开展新产品研发工作。重点关注人参的深加工和创新应用，通过技术创新和产品升级，提升产品的竞争力和附加值。

2.市场拓展与客户开发

着力发展线上渠道：2025年，公司将重点发展线上渠道，打造8个抖音直播间以及微信视频号销售团队。通过精准营销和渠道拓展，初步打开市场局面。线上渠道的拓展将包括：

制定详细的抖音直播和微信视频号营销计划，包括直播频率、内容策划、互动环节等，提升用户粘性和转化率。

利用大数据分析，实现精准营销，针对不同用户群体推送个性化的产品信息和促销活动。

加强与网红、KOL的合作，通过直播带货、短视频推广等方式，提升品牌知名度和产品销量。

深化现有市场，进一步巩固和扩大公司在[现有市场区域]的市场份额。加强与现有客户的沟通与合作，深入了解客户需求，为其提供个性化的产品和服务，提高客户满意度和忠诚度。

积极开拓新市场，制定针对性的市场拓展策略，重点开拓[新市场区域]。通过参加行业展会、举办产品推介会、开展网络营销等方式，提高公司产品在新市场的知名度和影响力，吸引更多的潜在客户。

3.业务模式创新

探索新的业务模式，如[具体业务模式]，通过整合资源、优化流程、提升效率，为客户提供更加优质、高效的服务。同时，关注行业内的新兴业务模式和技术趋势，及时调整公司业务布局，抢占市场先机。

四、加强品牌建设与市场推广

1.品牌塑造与传播

深入挖掘公司品牌的核心价值和内涵，打造具有独特个性和竞争力的品牌形象。通过品牌故事、品牌口号等方式，传递品牌理念，增强品牌识别度和记忆度。

加大品牌传播力度，综合利用传统媒体和新媒体渠道，开展全方位的品牌

推广活动。通过广告投放、公关活动、社交媒体营销等方式，提高品牌曝光度和影响力，提升品牌知名度和美誉度。

2. 客户关系管理

建立完善的客户关系管理系统，对客户信息进行全面收集和分析，深入了解客户需求和行为习惯。根据客户分类和需求特点，制定个性化的客户服务策略，提高客户服务水平和质量。

定期开展客户满意度调查，及时收集客户反馈意见，针对客户提出的问题和建议，及时进行改进和优化，不断提升客户满意度和忠诚度。

五、完善销售体系，提升市场竞争力

1. 销售团队建设

加强销售团队的培训与管理，提升销售人员的专业素养和销售技巧。定期组织销售培训课程，邀请行业专家和优秀销售人员进行授课和经验分享，帮助销售人员提升业务能力。

优化销售团队的激励机制，根据销售业绩和市场开拓情况，给予销售人员相应的奖励和激励。同时，建立公平合理的竞争机制，激发销售人员的工作积极性和主动性。

2. 销售渠道拓展

进一步完善全渠道销售体系，加强线上销售渠道的建设和优化。拓展电商平台、社交媒体营销等线上渠道，通过直播带货、短视频营销等方式，提升产品线上销售业绩。

深化线下销售渠道，加强与经销商、代理商、零售商等合作伙伴的合作关系，优化渠道布局，扩大市场覆盖范围。同时，积极探索新的线下销售渠道，如[具体线下渠道]，为客户提供更加便捷的购物体验。

3. 市场调研与分析

加强市场调研工作，定期收集和分析市场信息，包括行业动态、竞争对手情况、客户需求变化等。通过市场调研，及时调整销售策略和产品策略，确保公司产品和服务能够满足市场需求。

建立市场分析模型，对市场数据进行深度挖掘和分析，为公司决策提供科学依据。通过市场分析，预测市场趋势，提前布局，抢占市场先机。

六、优化产业链布局，提升供应链管理水平

1. 供应商管理

加强与供应商的合作与沟通，建立长期稳定的合作关系。通过与优质供应商签订长期合作协议，确保原材料的稳定供应和质量保障。同时，加强对供应商的评估和管理，定期对供应商的生产能力和质量控制体系进行审核，确保供应商能够满足公司的采购需求。

探索与供应商的深度合作模式，如联合研发、共享库存等，通过优化供应链流程，降低采购成本和库存成本，提高供应链的协同效应。

2. 仓储物流管理

优化仓储布局，根据市场需求和销售情况，合理规划仓储空间，提高仓储利用率。同时，引入先进的仓储管理系统，实现库存的实时监控和精准管理，降低库存积压和损耗。

加强物流配送管理，选择优质的物流合作伙伴，优化物流配送流程，提高物流配送效率和服务质量。通过物流信息化建设，实现物流信息的实时跟踪和查询，为客户提供更加便捷的物流服务。

3. 质量安全管理

建立健全质量管理体系，从原材料采购、生产加工到产品销售的全过程，严格把控质量关。加强质量检测设备的投入和质量检测人员的培训，确保产品质量符合国家标准和行业标准。

加强安全管理，完善安全管理制度和应急预案，定期开展安全检查和隐患排查，确保公司生产经营活动的安全稳定。同时，加强对员工的安全教育培训，提高员工的安全意识和应急处理能力。

七、推进数字化转型，提升运营效率

1. 信息化系统建设

加大信息化建设投入，引入先进的企业资源规划（ERP）系统、客户关系管理（CRM）系统、供应链管理（SCM）系统等信息化工具，实现公司各环节的信息化管理。通过信息化系统的整合与优化，打破信息孤岛，实现数据共享和业务协同，提高公司运营效率和管理水平。

加强信息化系统的安全防护，建立完善的信息安全管理制度，定期进行信

息安全评估和漏洞扫描，确保公司信息系统的安全稳定运行。

2. 数据分析与决策支持

建立数据分析平台，对公司的各类业务数据进行集中管理和分析。通过数据分析，挖掘数据背后的商业价值，为公司决策提供科学依据。例如，通过分析销售数据，了解产品销售趋势和客户需求变化，为产品研发和市场推广提供参考；通过分析成本数据，找出成本控制的关键点，为成本优化提供方向。

培养数据分析人才队伍，通过内部培训和外部引进相结合的方式，打造一支具备数据分析能力和业务洞察力的专业团队。通过数据分析团队的深入研究和分析，为公司战略决策提供有力支持。

通过实施以上改进方案，公司将能够进一步优化内部管理，提升运营效率，增强市场竞争力，激励员工的积极性和创造力。这些措施将助力公司适应市场变化，提高产品和服务质量，实现可持续经营发展的目标。

广东同汇科技股份有限公司

董事会

2025年4月18日