

北京蓝色星际科技股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司

《关于对北京蓝色星际科技股份有限公司的

年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

北京蓝色星际科技股份有限公司（以下简称“蓝色星际”或“公司”）于 2025 年 8 月 11 日收到贵部发出的《关于对北京蓝色星际科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 258 号）（以下简称“《年报问询函》”）。公司高度重视，积极组织相关部门对《年报问询函》中涉及的问题进行认真分析、逐项落实。

我公司于 2025 年 4 月 29 日在全国中小企业股份转让系统信息披露平台披露了《2024 年年度报告》（公告编号：2025-017）和《2024 年年度报告摘要》（公告编号：2025-018）。

按照《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 5 号—财务信息更正》等规定，公司对 2024 年度报告及报告摘要重新梳理，对相关会计处理进行了检查，对前期差错更正进行确认。

会计差错更正涉及公司 2024 年度报告中的合并资产负债表、合并利润表、合并所有者权益表、母公司资产负债表中的相关科目。具体内容请见公司在全国中小企业股份转让系统信息披露平台披露的《前期会计差错更正》(公告编号：2025-037) 以及《差错更正后的 2024 年度财务报表和附注》(公告编号：2025-036)。

本次《年报问询函》回复以我公司差错更正后的 2024 年度财务报表和附注进行回复如下：

1、关于应收账款

2024 年末，公司的应收账款账面余额为 76,430.28 万元、账面价值为

59,888.61 万元，应收账款的周转率为 0.38，较上期 0.59 持续下降，应收账款坏账准备本期新计提 3,292.15 万元、期末累计计提 16,541.67 万元。你公司本期经营活动现金流为负，期末的货币资金同比减少 54.78%。

按账龄分布来看，1 年以内的应收账款余额为 21,603.31 万元，本期共实现营业收入 27,821.06 万元，当期收入 77.65% 未回款；1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年、5 年以上的应收账款余额分别为 23,364.26 万元、15,380.22 万元、8,226.34 万元、3,856.57 万元、3,999.59 万元，分别同比增加 22.66%、80.66%、89.38%、52.75%、11.28%，长账龄的应收账款余额均出现大幅增长。

请你公司：

结合客户名称、销售内容、收入确认时间、信用政策等，说明近八成收入未在当期回款的原因及合理性，当期收入是否真实、确认时点是否准确，并列示可比公司的当期收入回款情况，说明你公司是否与可比公司一致；

说明 1 年以上未回款涉及的客户、应收账款金额、应收账款信用期以及以前年度销售对客户销售的具体内容、验收确认收入的依据，结合客户长期未回款的原因、客户对其他供应商是否出现类似延期付款的情形等，说明公司前期已确认收入的产品或服务是否与客户出现纠纷、前期收入是否真实、收入确认时点是否准确；

结合期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例等，说明你公司本期信用减值准备是否充分；结合你公司本期经营活动现金流为负、货币资金大幅同比减少等情况，说明你公司为收回应收账款向客户采取的具体催收措施，你公司的流动性及持续经营能力是否存在重大不确定性。

公司回复：

一、结合客户名称、销售内容、收入确认时间、信用政策等，说明近八成收入未在当期回款的原因及合理性，当期收入是否真实、确认时点是否准确，并列示可比公司的当期收入回款情况，说明你公司是否与可比公司一致；

(一) 结合客户名称、销售内容、收入确认时间、信用政策等，说明近八成收入未在当期回款的原因及合理性

报告期内，公司未在当期回款的客户主要为银行类客户及集成商客户，相关情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	1 年以内 应收账款余 额	占 1 年以 内应收账款 的比例
客户 1	安防产品：摄像机、录像机、对讲设备、平台类产品 相关服务 系统集成	5,353.90	24.78%
客户 2	安防产品：摄像机、录像机、对讲设备、平台类产品 相关服务 系统集成	3,400.36	15.74%
客户 3	平台类产品	2,629.14	12.17%
客户 4	安防产品：录像机、摄像机、对讲设备 相关服务	2,407.43	11.14%
客户 5	平台类产品	2,016.00	9.33%
合计		15,806.83	73.17%

公司当期收入确认时点严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的要求，结合合同约定的履约义务完成时点确定：

业务类型	收入确认的具体方法	收入确认时点
产品销售	产品交付给客户，经客户验收合格，根据合同约定需要安装调试的产品经客户委托的第三方安装调试后验收合格，取得交接验收完成的相关凭据时确认收入	以“验收合格”为确认时点
相关服务	按照合同约定为客户提供技术支持、维修和运行维护、加工等服务，经客户确认并取得收款权利时确认收入	以“服务完成并经确认”为确认时点
集成服务	按照合同约定为客户提供安防系统平台或软硬件产品，并完成系统集成、安装调试等配套服务，经客户验收合格并取得 相关凭据时确认收入	以“工程验收合格”为确认时点

信用政策：

公司信用政策受银行类客户强势地位影响，形成“合同无严格信用期约定，

但实际信用期显著延长” 的特点，导致大量收入无法在当期回款：

1. 银行类客户：合同无严格信用期，付款时间由客户主导

公司与银行类客户的合同均采用银行统一制式条款，约定“收到发票后 XX 个工作日内付款”或“验收后 XX 个工作日内付款”，但“收到发票”“验收”的启动时点由银行把控。此外，银行客户可能会在其他相关设备软硬件、工程设施甚至关联网点等一并完成集成建设和联网验收后才向相关供应商统一启动款项支付流程，因此银行客户启动验收和支付款项时点亦受到上述情形的影响。

公司与银行类客户的结算多采用“前期无预收/少量预收+中期主体款项+后期质保金”的分阶段结算模式，其中质保金成为“非当期回款”的重要组成部分。

2.集成商客户：“背靠背”结算特点，实际结算周期较长

集成商客户与公司签订的合同虽约定“货到安装验收后，开票一个月内付款”，但实际执行中存在“背靠背”结算特点——集成商采购公司产品后，需向银行等最终用户提供集成服务，待最终用户向集成商付款后，集成商才会向公司支付货款。

3.公司业务季节性特点明显，通常第四季度实现收入无法在当年内取得回款

受下游客户固有的预算管理、采购计划和项目实施进度影响，公司业务具有季节性特点，通常各年度第四季度确认的主营业务收入占比最高，同时受公司主要客户付款周期较长的影响，一般在第四季度实现的收入通常无法在当年内取得回款。

基于上述公司特定的客户结构和业务季节性特点等对应收账款的具体影响，公司报告期内近八成收入未能在当期回款具有合理性。

（二）当期收入是否真实、确认时点是否准确

公司当期收入确认时点严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的要求，结合合同约定的履约义务完成时点确定，具体如下：

1. 安防产品销售业务：以“验收合格”为确认时点

银行类客户：根据合同约定，银行类客户一般要求“产品安装调试完毕且验收合格”后启动付款流程，公司以“客户出具验收文件（如《产品及服务质量验收单》）”作为收入确认时点，符合准则要求，不存在提前或延迟确认的情况。

集成商客户：根据合同约定，集成商客户一般要求“货到安装验收后付款”，公司在取得集成商出具的安装验收文件作为收入确认时点，符合准则要求，不存在提前或延迟确认的情况。

2. 安防系统集成业务：以“工程验收合格”为确认时点

系统集成业务的核心履约义务是“完成工程施工并通过验收”，公司以“客户签署《安防工程集成验收表》”作为收入确认时点，符合准则中“客户取得相关商品控制权时确认收入”的要求。

3. 安防相关服务业务：以“服务完成并经确认”为确认时点

加工服务：公司以“加工任务完成并经客户确认”作为收入确认时点；技术服务：合同约定“验收合格后支付全款”，公司在取得客户出具的技术服务验收文件时确认收入，符合“服务完成且客户认可”的准则要求；维护服务：合同约定“按一定周期（如季度）支付服务费”，公司按“周期维保服务完成并经客户确认”的进度确认收入，与付款周期及履约进度完全一致。

公司严格按照合同约定以及客户的进度要求，组织发货和安装工作（如果负有安装义务）。依据合同约定完成相关工作后，客户组织相关验收。同时对是否在约定的时间、周期进行及时响应，是否按照甲方给定的方案及时查验进行验收评价，整体交付满意后，客户出具相关验收证明并签署日期。公司依据客户出具的验收证明确认收入，确保收入确认的准确性和及时性。

同时，在 2024 年度报告编制过程中，公司已履行收入确认相关内部核查程序，会计师在此基础上执行了独立的审计程序，确保公司当期收入真实、确认时点准确。公司结合相关销售合同约定的履约内容，分析判断收入确认时点是否符合合同约定和企业会计准则的规定；根据收入确认明细并执行收入细节测试，核查审查验收确认文件，核查验收确认文件是否已经客户签字盖章确认，并核查其与销售合同、商品出库单的一致性。根据报告截止日前后确认的收入执行截止性

测试，对应销售合同、商品出库单、验收单等原始单据进行检查，确认收入在正确的会计期间；根据会计师核查要求，对主要客户进行函证及回函确认，对未回函客户执行替代测试。

综上所述，公司严格按照收入确认政策执行，收入确认时点准确且收入真实。

(三) 列示可比公司的当期收入回款情况，说明你公司是否与可比公司一致

单位：万元

公司名称	1 年以内应收账款余额	2024 年度营业收入	占比
海康威视	-	9,249,552.51	-
大华股份	1,508,986.01	3,218,093.18	46.89%
浩云科技	12,737.10	34,442.69	36.98%
汉邦高科	7,902.57	14,781.89	53.46%
公司	21,603.31	27,821.06	77.65%

在可比上市公司中，海康威视按照应收账款信用期逾期账龄减值矩阵测算计提坏账，不具有可比性。大华股份主要涵盖城管、交通、建筑、电力、金融、制造等行业销售规模较大，销售模式包括直销与经销结合，渠道众多，产品除专业安防外也包括企业级和消费级安防产品，因此一年以内应收账款余额占同期营业收入比例低于公司情况。

浩云科技主营业务包括物联网平台建设及解决方案、物联设备及软件销售等。其从事安防系统集成业务时，通常由其自身向客户提供所需的全部产品（包括自产和外购）和工程施工服务，与客户结算时通常不受其他供应商限制。此外，浩云科技的业务中还包括部分结算周期较短的大数据系统运营、UWB 终端销售等。而公司产品销售业务在通过安装调试验收后，银行客户可能会在其他相关设备软硬件、工程设施甚至互联网点等一并完成集成建设和联网验收后才向相关供应商统一启动款项支付流程，因此公司回款也受到相关项目其他供应商完成服务和提交结算资料申请付款进度的影响，导致公司应收账款余额占同期营业收入比例高于浩云科技。

汉邦高科年报提及 2024 年是发展历程中重大转折年，主营业务收入增加智算服务解决方案板块，占其 2024 年主营业务收入的 65.09%，可以看出智算服务解决方案板块对其 2024 年收入贡献、回款贡献有明显影响，因此一年以内应收

账款余额占同期营业收入比例低于公司情况。

二、说明 1 年以上未回款涉及的客户、应收账款金额、应收账款信用期以及以前年度销售对客户销售的具体内容、验收确认收入的依据，结合客户长期未回款的原因、客户对其他供应商是否出现类似延期付款的情形等，说明公司前期已确认收入的产品或服务是否与客户出现纠纷、前期收入是否真实、收入确认时点是否准确；

（一）说明 1 年以上未回款涉及的客户、应收账款金额、应收账款信用期以及以前年度对客户销售的具体内容、验收确认收入的依据

公司 1 年以上未回款前五大客户，其截至 2024 年 12 月 31 日应收账款（不分账龄）余额、占比以及销售内容情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	占应收账款 账面余额占 比	销售内容
客户 2	17,665.05	23.11%	安防产品：摄像机、录像机、对讲设备、平台类产品 相关服务 系统集成
客户 1	14,999.45	19.63%	安防产品：摄像机、录像机、对讲设备、平台类产品 相关服务 系统集成
客户 4	8,534.12	11.17%	安防产品：录像机、摄像机、对讲设备 相关服务
客户 6	7,260.90	9.50%	安防产品： 物联网产品 相关服务 系统集成
客户 7	6,016.37	7.87%	安防产品：摄像机、录像机、对讲设备、平台类产品 相关服务 系统集成
合计	54,475.89	71.28%	

应收账款信用期：

由于公司应收账款客户大部分为与公司保持长期业务合作关系的国有银行、股份制银行客户，其验收和付款审核程序复杂，付款审批需统筹安排，整体周期较长，回款缓慢。银行类客户通常按照其统一制式条款与公司签订合同。该等制式合同中虽然约定了支付条款及信用账期，但在业务实际执行中，由于其付款审批和支付周期较长，实际付款时间往往比合同约定的结算周期推后数月甚至更长时间，相当于公司给予了客户根据其付款审批和支付周期需求时间不等的信用期。集成商客户与公司签订的合同虽约定“货到安装验收后，开票一个月内付款”，但实际执行中存在“背靠背”结算特点——集成商采购公司产品后，需向银行等最终用户提供集成服务，待最终用户向集成商付款后，集成商才会向公司支付货款。具体可参见 1、一、（二）相关问题回复。

公司始终严格按照收入确认政策执行，验收确认收入的依据参见 1、一、（二）中回复内容。

（二）结合客户长期未回款的原因、客户对其他供应商是否出现类似延期付款的情形等，说明公司前期已确认收入的产品或服务是否与客户出现纠纷、前期收入是否真实、收入确认时点是否准确

公司核心客户为国有商业银行、股份制银行及集成商，其长期未回款现象并非源于业务纠纷或信用风险，而是由客户特殊的付款流程、行业结算惯例及“背靠背”结算模式共同导致。

从公开信息来看，与银行合作的其他供应商披露，银行客户付款审批周期较长，导致实际付款时间较合同约定结算周期有所延长，与公司面临情况一致。

集成商客户的“背靠背”结算模式并非仅针对公司，而是其行业普遍采用的结算策略。集成商向上游设备供应商（如服务器供应商、软件供应商）采购时，均会约定“以最终用户付款为前提”的结算条款，避免自身承担资金占用风险。

综上，客户对其他供应商同样存在类似的延期付款情形，该情形是行业结算特点导致的共性问题，而非公司专属问题，亦非由于公司“与客户存在纠纷而延期付款”。报告期内，除通过诉讼方式进行部分应收账款催收外，公司前期已确认收入的产品或服务不存在与客户出现纠纷情况。

公司当前收入、前期收入确认时点均严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的要求，结合合同约定的履约义务完成时点确定，收入确认时点准确且收入真实。具体可参见 1、一、（二）相关问题回复。

三、结合期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例等，说明你公司本期信用减值准备是否充分；结合你公司本期经营活动现金流为负、货币资金大幅同比减少等情况，说明你公司为收回应收账款向客户采取的具体催收措施，你公司的流动性及持续经营能力是否存在重大不确定性。

（一）结合期后回款情况、同行业可比公司坏账计提比例等，说明你公司本期信用减值准备是否充分

1、报告期内应收账款期后回款情况

单位：万元

类别	项目
截止 2024 年 12 月 31 日应收账款余额	76,430.28
截至 2025.7.31 回款金额	6,416.13
期后回款占比	8.39%

2、同行业可比公司坏账计提比例

可比公司	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
海康威视	-	-	-	-	-	-
大华股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
汉邦高科	7.43%	49.26%	50.00%	65.00%	82.00%	100.00%
浩云科技	3.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
蓝色星际	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%

公司坏账准备计提比例在“1 年以内”账龄段高于浩云科技，在“1 至 2 年”、“2 至 3 年”、“3 至 4 年”、“4 至 5 年”和“5 年以上”账龄段均与浩云科技持平。此外，公司坏账计提比例在各账龄段低于汉邦高科，在“2 至 3 年”和“4 至 5 年”账龄段低于大华股份。2020 年开始，海康威视按照应收账款信用期逾期账龄减值矩阵测算计提坏账，与大华股份、汉邦高科、浩云科技和公司对于应收账款坏账准备的计提方式不同，因此未在上述可比公司坏账计提比例表中进行列

示。综合上述，公司的坏账计提比例与同行业不存在显著差异。

3、公司信用减值准备的充分性

1) 如前所述，公司的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比具有合理性，与自身业务特点、客户结构和信用风险水平相适应，同时保持了一贯性。

2) 公司对单项金额重大或单项金额虽不重大但存在减值迹象的应收账款单独进行了减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额单独计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应信用风险特征组合计提坏账准备。经测试，2024 年 12 月 31 日，公司对 1,153.64 万元应收账款单项全额计提了坏账准备。除上述已单项计提坏账的情况外，其他主要债务单位在正常经营中，与公司不存在重大纠纷或争议，尚未发现确凿的证据证明存在注销/吊销、撤销、破产、资不抵债、发生严重自然灾害或事故等导致停产、严重影响持续经营能力而在可预见的时间内无法偿付债务等，亦未发现其他债务单位被列入失信被执行人、经诉讼仲裁无需或无法履行付款义务等情况。

3) 按照预期信用损失的迁移率计算模型计算应收账款坏账准备（预期信用损失准备）

公司自 2019 年 1 月 1 日开始执行新修订的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对应收款项按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备，公司经参考历史信用损失经验，同时结合当前状况以及对未来经济状况的预测，采用账龄减值矩阵模型，通过迁移率计算预期信用损失率。具体过程如下：

①以公司较为稳定的历史经营期间应收账款账龄情况，考虑按照现行一致的会计政策和会计估计，即 2019 年度至 2024 年度各期末的应收账款账龄组合数据。账龄段共分为 6 级：1 年以内；1—2 年；2—3 年；3—4 年；4—5 年和 5 年以上。

②分别计算各年度各级次账龄段应收账款平均回收率和平均迁移率情况

回收率=上年末该账龄段应收账款余额中当年已收回的金额/上年末该账龄

段应收账款余额

平均回收率=2020年至当年该账龄段回收率的平均值（因回收率波动性较大，模型一般要求采用历史可观察的多年数据平均计算。考虑数据的可获得性与可比性，采用单边移动平均法，即2020年截至当年回收率的算术平均值计算）

平均迁移率=1-平均回收率，即上年末该账龄段应收账款余额中截至当年末仍未收回的金额，会迁移进入当年末的下一级次账龄段。

③计算历史损失率

历史损失率=该账龄段平均迁移率×下一级次账龄段历史损失率。“5年以上”账龄段历史损失率为该账龄段平均迁移率。

④前瞻性信息调整

判断市场环境无重大变化，但基于谨慎性原则，考虑将前瞻性调整系数设定为10%，即：预期信用损失率=该账龄段历史损失率×（1+10%）

⑤根据各账龄段应收账款余额计算预期信用损失准备

根据上述预期信用损失的迁移率计算模型，计算应收账款历史损失率、迁移率和预期信用损失率情况如下：

2021年12月31日：

账龄	平均回收率	平均迁移率	历史损失率	考虑前瞻性调整的预期信用损失率
1年以内	48.52%	51.48%	4.57%	5.03%
1年-2年	27.74%	72.26%	8.88%	9.76%
2年-3年	31.59%	68.41%	12.28%	13.51%
3年-4年	48.75%	51.25%	17.95%	19.75%
4年-5年	61.00%	39.00%	35.03%	38.54%
5年以上	10.16%	89.84%	89.84%	98.82%

2022年12月31日：

账龄	平均回收率	平均迁移率	历史损失率	考虑前瞻性调整的预期信用损失率
1年以内	51.62%	48.38%	5.56%	6.11%
1年-2年	28.44%	71.56%	11.49%	12.64%

账龄	平均回收率	平均迁移率	历史损失率	考虑前瞻性调整的预期信用损失率
2年-3年	29.97%	70.03%	16.05%	17.66%
3年-4年	42.31%	57.69%	22.92%	25.22%
4年-5年	54.16%	45.84%	39.73%	43.71%
5年以上	13.32%	86.68%	86.68%	95.35%

2023年12月31日：

账龄	平均回收率	平均迁移率	历史损失率	考虑前瞻性调整的预期信用损失率
1年以内	48.02%	51.98%	6.41%	7.05%
1年-2年	28.27%	71.73%	12.33%	13.56%
2年-3年	29.51%	70.49%	17.19%	18.91%
3年-4年	42.67%	57.33%	24.38%	26.82%
4年-5年	49.16%	50.84%	42.53%	46.78%
5年以上	16.34%	83.66%	83.66%	92.02%

2024年12月31日：

账龄	平均回收率	平均迁移率	历史损失率	考虑前瞻性调整的预期信用损失率
1年以内	42.61%	57.39%	7.44%	8.19%
1年-2年	26.47%	73.53%	12.97%	14.27%
2年-3年	24.32%	75.68%	17.64%	19.40%
3年-4年	36.38%	63.62%	23.31%	25.64%
4年-5年	53.47%	46.53%	36.64%	40.30%
5年以上	21.27%	78.73%	78.73%	86.61%

公司应收账款账龄组合根据迁移率计算的考虑前瞻性调整的预期信用损失率与公司目前使用的按照原账龄分析法下坏账准备计提比例计算的预期信用损失准备对比情况如下：

单位：万元

日期	迁移率模型计算的预期信用损失准备	账龄分析法计算的预期信用损失准备	差异
2021.12.31	5,933.80	7,894.43	-1,960.63
2022.12.31	8,827.96	9,727.94	-899.98
2023.12.31	11,930.33	12,114.08	-183.75
2024.12.31	14,224.98	15,388.03	-1,163.05

假设各年度均按照2020年至2024年平均迁移率计算预期信用损失率，即以

截至 2024 年末考虑前瞻性调整的预期信用损失率作为报告期内一致使用的预期信用损失率，则迁移率模型与账龄分析法下预期信用损失准备对比情况如下：

单位：万元

日期	迁移率模型（2020 年至 2024 年平均）计算的预期信用损失准备	账龄分析法计算的预期信用损失准备	差异
2021.12.31	7,676.79	7,894.43	-217.64
2022.12.31	9,492.55	9,727.94	-235.39
2023.12.31	12,034.65	12,114.08	-79.42
2024.12.31	14,224.98	15,388.03	-1,163.05

若参考历史应收账款账龄变动数据并结合前瞻性信息，按照预期信用损失的迁移率计算模型计算应收账款坏账准备（预期信用损失准备），报告期期末坏账准备低于目前按照账龄分析法坏账准备计提比例计提的结果。因此，公司计提的坏账准备能够充分覆盖各期实际回收情况反映的坏账风险。

综上所述，公司已充分计提了应收账款坏账准备。

（二）结合你公司本期经营活动现金流为负、货币资金大幅同比减少等情况，说明你公司为收回应收账款向客户采取的具体催收措施，你公司的流动性及持续经营能力是否存在重大不确定性

公司报告内经营活动产生的现金流量净额较上年减少 10,191.81 万元，货币资金较上年期末减少 6,503.25 万元，主要系报告期内收回销售款较上年减少 8,271.45 万元，支付采购款较上年增加 5,645.72 万元。

由于公司长期在金融安防领域与海康威视、大华股份等实力强劲的竞争对手直接竞争，第一、需要投入更多资源和精力用于提升研发实力和产品质量，提升自身竞争优势；第二、采用预付账款方式，得到供应商的积极配货，为生产加工提供客户订单产品争取有效时间；第三、需要更好的维护客户关系，增强双方合作粘性，故对应收账款的催收管理较为温和，以至于长久以来形成了重增量开拓，轻存量清收的管理方式。

应收账款余额较大，回款周期较长是安防行业的共性问题。公司逐步加强了对应收账款的管理力度，要求全公司层面严格执行《应收账款管理程序》等内部

控制制度，安排专人跟踪项目结算进程，并通过定期与客户对账、跟踪客户结算流程、加强客户日常沟通等多种方式加大催收力度。

由于公司主要应收账款来自大型商业银行，此类客户具有良好的商业信用和支付能力，虽然由于预算安排、支付流程等问题回款周期较长，但后续应收账款回款预计不存在障碍，公司已积极与客户沟通回款计划，持续跟踪项目结算进度、了解回款难点及实际情况并适当增加催款频率，在维护好客户关系的同时，加强应收账款的回收效率。

对于长期催收无果且无继续合作意愿的客户，若提起诉讼符合成本效益原则，公司通过发送律师函或提起诉讼的方式维护自身利益。报告期内，公司通过胜诉并强制执行的方式收回部分应收账款，说明上述催收措施具备一定成效。

但公司也明确关注到，应收账款余额可能在未来两三年继续保持较高水平，从而影响公司现金流情况；另外，受宏观经济增速放缓以及行业竞争激烈的影响，公司应收账款周转天数变长。虽然公司主要客户为银行、高校等企事业单位，若该等客户的经营状况或资信状况发生变化，或者公司采取的收款措施不力，应收账款可能无法及时收回而形成坏账损失。应收账款占比较高和回款周期较长增加了公司应收账款的回收风险，并可能导致公司出现营运资金不足、对持续性经营造成不利影响。公司已在 2024 年年度报告中充分提示了相关风险。

2、关于明细产品

公司本期实现的营业收入为 27,821.06 万元，同比减少 25.69%。其中产品销售实现收入 24,572.44 万元，同比减少 19.09%，毛利率为 45.03%。2024 年年报中未见产品明细情况，根据你公司对 2023 年年报问询函的回复，销售的产品可分为自产产品（摄像机、录像机、软件）、委托加工产品（平台类产品、对讲设备、物联网设备），不同明细产品的销售数据差异大且波动明显：如软件产品收入由 2022 年的 439.49 万元增长至 2023 年的 2,608.68 万元，毛利率连续两年均超过 98%；平台类产品收入由 2022 年的 5,551.08 万元增长至 2023 年 10,881.38 万元，毛利率由 31.55%增加至 58.19%。

2024 年公司的员工数量出现明显波动，期初员工人数为 516 人，本期

净减少 225 人，期末为 291 人，其中研发人员、技术人员和生产人员期初分别为 207 人、83 人和 79 人，期末分别为 117 人、39 人和 36 人。

请你公司：

按照产品明细，列示 2024 年的收入、毛利率及两者的同比变动情况、对应的客户名称、销售金额，若存在明显变动的请解释具体原因；

说明本期员工数量大幅减少的原因及合理性，是否涉及核心岗位人员离职，是否符合行业整体情况，并说明人员缩减对你公司日常经营、研发开发及未来发展的影响；

列示公司本期的人均创收及近三年变动情况，说明在人员数量大幅减少的情况下，收入仍能保持高位的原因及合理性。

公司回复：

一、按照产品明细，列示 2024 年的收入、毛利率及两者的同比变动情况、对应的客户名称、销售金额，若存在明显变动的请解释具体原因；

（一）按照产品明细，列示 2024 年的收入、毛利率及两者的同比变动情况、对应的客户名称、销售金额

2023 年年报问询函要求公司列示自产产品、委托生产产品的销售收入、毛利率及相关数据的同比变化情况。故公司按照自产产品划分主要产品明细为：摄像机、录像机、软件；按照委托生产产品划分主要产品明细为：平台类产品、对讲产品、物联网产品。按照以上产品明细列示 2024 年收入、毛利率同比变动情况如下：

单位：万元

项目			2024 年度	2023 年度	变动额
自产产品	摄像机	收入	2,086.71	4,528.26	-2,441.55
		毛利率	30.22%	40.79%	-10.57%
	录像机	收入	761.38	1,027.45	-266.07
		毛利率	15.37%	44.00%	-28.63%
	软件	收入	794.49	2,608.68	-1,814.20
		毛利率	86.93%	98.16%	-11.23%

	合计	收入	3,642.57	8,164.39	-4,521.82
		毛利率	39.48%	59.52%	-20.04%

单位：万元

项目			2024 年度	2023 年度	变动额
委托生产 产品	平台类产品	收入	10,804.90	10,881.38	-76.48
		毛利率	22.72%	57.03%	-34.31%
	对讲设备	收入	1,077.88	1,099.56	-21.68
		毛利率	35.96%	38.04%	-2.07%
	物联网产品	收入	28.00	904.27	-876.27
		毛利率	63.37%	51.19%	12.18%
	合计	收入	11,910.78	12,885.21	-974.43
		毛利率	24.01%	55.00%	-30.99%

注：平台类产品主要包括服务器、一体机等。

按照以上产品明细，列示 2024 年度前五大客户销售金额及占该类型产品收入比例情况如下：

单位：万元

项目		序号	客户名称	销售金额	占该类型产品 收入比例
自产产 品	摄像机	1	客户 1	1,144.45	54.84%
		2	客户 4	676.31	32.41%
		3	客户 2	124.91	5.99%
		4	客户 8	84.15	4.03%
		5	客户 9	56.67	2.72%
			合计	2,086.49	99.99%
	录像机	1	客户 4	243.57	31.99%
		2	客户 1	235.6	30.94%
		3	客户 10	224.45	29.48%
		4	客户 8	22.77	2.99%
		5	客户 9	15.1	1.98%
			合计	741.48	97.39%
	软件	1	客户 11	197.82	24.90%
		2	客户 12	185.84	23.39%
		3	客户 13	141.59	17.82%
		4	客户 14	128.99	16.24%
		5	客户 15	103.69	13.05%
			合计	757.93	95.40%

委托生产产品	平台类产品	1	客户 3	5,400.94	49.99%
		2	客户 5	1,647.70	15.25%
		3	客户 2	1,635.84	15.14%
		4	客户 16	737.24	6.82%
		5	客户 17	654.08	6.05%
			合计	10,075.80	93.25%
	对讲设备	1	客户 4	822.57	76.31%
		2	客户 1	39.7	3.68%
		3	客户 9	31.17	2.89%
		4	客户 18	25.65	2.38%
		5	客户 19	20.69	1.92%
			合计	939.78	87.19%
	物联网产品	1	客户 6	17.83	63.68%
		2	客户 1	5.95	21.25%
		3	客户 20	2.1	7.50%
		4	客户 21	0.79	2.82%
		5	客户 22	0.41	1.46%
			合计	27.08	96.71%

（二）若存在明显变动的请解释具体原因

对比 2023、2024 年度收入、毛利率变动情况可以看出，公司细分产品在 2024 年度均出现了不同程度的收入减少及毛利率下降。收入减少主要原因为：其一、国内市场宏观经济承压，企业端预算投资趋于谨慎，如金融、文教卫等公司服务的关键行业客户倾向于控制成本，推迟或缩减在安防和数字化升级改造方面的支出；其二、行业内部竞争加剧，客户关注产品性能的同时也提出更大的议价要求，公司在业务规模及成本控制上不及安防龙头企业，在某些招投标项目需要大幅让利降价以获取谈判优势和业务机会；其三、公司自身运营调整，为应对市场变化，确保资产流动性良性，战略性放弃回款周期较慢的业务订单。

2024 年，公司产品毛利率的波动受以上收入减少影响，尤其是自产产品摄像机、录像机、软件收入较上年同期共计下降 4,521.82 万元，毛利率下降 20.04%。一直来自产产品在公司业绩收入方面表现为较高毛利，但 2024 年受到关键行业客户缩减预算、客户二次议价后产品销售单价降低、收入规模下降导致单位生产成本提升的影响，公司自产产品摄像机、录像机、软件毛利率均出现较大幅度下滑。

委托生产产品平台类产品、对讲设备、物联网产品收入较上年同期共计下降 974.43 万元，毛利率下降 30.99%，毛利率大幅下降主要系平台类产品毛利下降所致。公司依靠定制化开发服务能力，结合不同行业应用特点，最大程度匹配客户需求，平台类产品在应用环境、产品定位、安全策略和典型功能上存在显著区别，故不同行业平台类产品订单毛利率波动幅度较大；报告期内，公司继续发挥自身的 product 技术优势，提供高可用、智能化、一体化的安消一体化物联管理平台，围绕“自主可控”战略向金融、高校以外行业拓展国产芯片平台服务器产品业务，该部分业务受硬件采购成本较高、客户议价能力较强、公司需要战略性开拓相关行业、建立市场口碑及知名度等因素影响，即使毛利率未及公司预期，公司仍选择承接相关订单并完成了供货及服务，为公司未来开拓更大业务市场及持续性发展进行布局。

二、说明本期员工数量大幅减少的原因及合理性，是否涉及核心岗位人员离职，是否符合行业整体情况，并说明人员缩减对你公司日常经营、研发开发及未来发展的影响；

（一）说明本期员工数量大幅减少的原因及合理性，是否涉及核心岗位人员离职，是否符合行业整体情况

报告期内，公司董监高变动情况如下：

姓名	期初职务	变动类型	期末职务	变动原因
商燕	财务总监	离任	-	个人原因
贺才广	董事、研发战略管理委员会主任委员	卸任董事，但仍在公司任职	研发战略管理委员会主任委员	个人原因
孔庆新	副总经理兼研发部总监	新任董事	董事、副总经理兼研发部总监	完善公司治理结构，提名选举董事

报告期内，公司员工人数变动情况如下：

按工作性质分类	期初 员工人数	期末 员工人数	变动人数	变动比例
管理人员	46	26	-20	-43.48%
研发人员	207	117	-90	-43.48%
销售人员	101	73	-28	-27.72%
技术人员	83	39	-44	-53.01%

生产人员	79	36	-43	-54.43%
员工总计	516	291	-225	-43.60%

报告期内，公司核心岗位人员变动情况如下：

按工作性质分类	期初 总监级别及以上人数	期末 总监级别及以上人数	变动人数	变动比例
管理人员	6	4	-2	-33.33%
研发人员	12	12	-	0.00%
销售人员	14	13	-1	-7.14%
技术人员	2	1	-1	-50.00%
生产人员	2	2	-	0.00%
总计	36	32	-4	-11.11%

注：总监级别及以上具体包含部门总监、副总裁、总裁。

其中董监高变动主要系：2024年5月15日公司财务总监商燕提出辞职，2024年5月16日起，由董事会秘书储培代行财务总监职责，公司董事会于2024年5月15日披露《高级管理人员辞职公告》（公告编号：2024-024）。2024年10月31日董事贺才广辞去董事职务，继续在公司担任研发战略管理委员会主任委员。2024年11月7日公司董事会披露《董事任命公告》（公告编号：2024-039），提名孔庆新为公司董事。

报告期内，公司对各部门员工均进行了优化调整，尤其对技术人员和生产人员岗位做出了较大幅度缩减。同时，根据公司研发目标、战略定位及市场反馈优化研发人员、管理人员及销售人员。虽然员工人数较期初减少43.60%，但总监级别及以上的部门核心岗位人员未发生明显变化。

从公开数据上看，2024年海康威视、大华股份等安防龙头企业员工人数未发生明显波动。但根据公司的关注和了解，2024年安防行业均出现了不同程度的人员变动。虽然未有大规模公开报道，知名企业也进行了其组织架构调整。整个安防行业为应对当前经济现状和持续性发展要求，均面临“营收收缩、人员优化、薪酬控费、降本增效”等挑战，我公司受市场定位、核心能力、客户资源、经营性现金流等制约性影响，需要较行业龙头企业更迅速、更有效做出调整和应对措施，以确保公司可持续性经营发展。因此，报告期内员工人数出现大幅减少，但核心岗位人员稳定履职。

（二）说明人员缩减对你公司日常经营、研发开发及未来发展的影响

对日常经营的影响：在公司营业收入收缩的背景下，人员与薪酬同步缩减，有效控制固定成本增幅，缓解公司经营性现金流压力。岗位缩减可能导致部分客户服务响应速度放缓，但公司最小化缩减了销售人员编制，市场拓展、客户维护等核心业务未受影响，整体经营保持持续平稳。

对研发开发的影响：报告期公司研发人员从 207 人减至 117 人，预研项目的缩减可能延迟长期技术布局，但公司具备研发能力储备，且核心研发能力未被削弱。在营业收入收缩期，“优先保障短期研发成果转化”的策略更符合公司现阶段需求，现有团队可确保产品技术迭代，亦可确保直接关联存量订单交付及客户复购工作。

对未来发展的影响：报告期内公司 291 人的核心团队已形成更匹配现阶段发展、更良性健康的成本结构与人员配置，若未来经济回暖、营业收入回升，公司可基于现有核心团队快速补充其他关联岗位，无需重建核心能力，具备灵活的恢复弹性。

三、列示公司本期的人均创收及近三年变动情况，说明在人员数量大幅减少的情况下，收入仍能保持高位的原因及合理性。

年度	营业收入（万元）	年末员工人数（人）	人均创收（万元 / 人）	同比变动幅度
2022 年度	41,977.01	559	75.09	-
2023 年度	37,439.11	516	72.56	-3.38%
2024 年度	27,821.06	291	95.61	31.77%

报告期，公司人员优化依据行业发展趋势、公司战略定位、核心竞争能力等，调整淘汰低价值岗位，聚焦关注高价值岗位，人员效力显著提升。同时，公司最小化缩减了销售人员编制，市场拓展、客户维护等核心业务未受较大影响，报告期内整体经营保持持续平稳。

依据《2024 年中国安防行业发展报告》，行业平均人均创收从 2022 年的 68 万元 / 人增至 2024 年的 85 万元 / 人，增幅 25%。公司从人均创收到变动幅度均高于行业平均值。说明报告期内公司人员缩减带来的“降本增效”符合自身发展要求，也符合行业发展规律。同时，公司“提升核心岗位职责、聚焦核

心业务能力”，更有助于公司未雨绸缪，为应对未来市场更多突发状况做好充分准备。

3、关于存货

公司存货期末账面余额为 14,484.82 万元，较期初增长 25.13%，其中原材料、库存商品的账面余额分别为 6,954.46 万元、6,630.53 万元，较期初分别增加 77.55%、83.86%；仅有库存商品计提 122.51 万元的存货跌价准备，其余存货明细均未计提存货跌价准备。

请你公司：

说明在收入同比减少的情况下，原材料、库存商品同比大幅增加的原因及合理性，是否出现积压情况，并列示各存货明细的具体内容、采购供应商、用途、存放地点、库龄；

结合确定各存货可变现净值的具体过程、是否存在迭代或不符合市场主流需求的产品等，说明存货跌价准备计提是否充分。

公司回复：

一、说明在收入同比减少的情况下，原材料、库存商品同比大幅增加的原因及合理性，是否出现积压情况，并列示各存货明细的具体内容、采购供应商、用途、存放地点、库龄；

（一）说明在收入同比减少的情况下，原材料、库存商品同比大幅增加的原因及合理性，是否出现积压情况

公司存货分为原材料、在产品、库存商品、发出商品，其中原材料主要包括硬盘、芯片、PCB、结构件、线材、镜头、电源等。对比公司报告期末与期初存货及存货中主要原材料变动情况如下：

报告期内公司存货变动情况如下：

单位：万元

项 目	期末账面余额	期初账面余额	变动比例
原材料	4,895.12	3,916.92	24.97%
在产品	357.94	229.83	55.74%

库存商品	3,318.80	3,606.21	-7.97%
发出商品	664.40	3,883.73	-82.89%
合 计	9,236.26	11,636.68	-20.63%

报告期内公司主要原材料变动情况如下：

单位：万元

原材料项目	期末账面余额	期初账面余额	变动比例
硬盘	3559.94	2,646.33	34.52%
芯片	313.69	367.56	-14.66%
PCB	193.08	276.35	-30.13%
结构件	26.38	138.04	-80.89%
线材	66.07	65.91	0.24%
镜头	57.26	62.36	-8.18%
电源	18.24	25.51	-28.50%
合计	4234.66	3,582.06	18.22%

由上表可以看出，2024 年末公司存货较期初减少了 2,400.42 万元。其中，原材料存货增加 978.20 万元，期末较期初增加 24.97%，主要系硬盘增加了 913.61 万元。受大国贸易影响，美元汇率波动较大，公司增加硬盘属于正常采购备货。报告期内，库存商品未出现同比大幅增加情况。截止 2025 年 6 月 30 日，公司存货账面余额 6,519.79 万元，较 2024 年期初、期末持续下降。

（二）列示各存货明细的具体内容、采购供应商、用途、存放地点、库龄；

项 目	具体内容	采购供应商	用途	存放地点	库龄
原材料	硬盘	供应商 AA 供应商 AB 供应商 AC 等	用于录像机、 存储/服务器 配套材料	公司库 房	一年以 内、1-2 年
	芯片	供应商 AD 供应商 AE 供应商 AF 等	用于录像机、 摄像机生产	公司库 房	一年以内
	PCB	供应商 AG 供应商 AH 供应商 AI 等	用于录像机、 摄像机生产	公司库 房	一年以 内、1-2 年
	结构件	供应商 AJ 供应商 AK 供应商 AL 等	用于录像机、 摄像机生产	公司库 房	一年以 内、1-2 年

	线材	供应商 AM 供应商 AN 供应商 AO 等	用于录像机、 摄像机生产	公司库 房	一年以 内、1-2 年
	镜头	供应商 AP 供应商 AQ 供应商 AR 等	用于摄像机生 产	公司库 房	一年以 内、1-2 年
	电源	供应商 AS 供应商 AT 供应商 AU 等	用于录像机、 摄像机生产	公司库 房	一年以 内、1-2 年
在产品	摄像机、 录像机等 半成品	不涉及采购供应商	形成可用于对 外销售的产成 品	公司产 线	一年以内
库存商品	摄像机、 录像机、 对讲产 品、平台 产品、物 联网配套 产品等	不涉及采购供应商	以备出库销售	公司库 房	一年以 内、1-2 年
	外购探测 器/报警 器/控制 器	供应商 AV 供应商 AW 供应商 AX 等			一年以 内、1-2 年
	外购显示 屏及拼控	供应商 AY 供应商 AZ 供应商 BA 等			一年以 内、1-2 年
发出商品	摄像机、 录像机、 对讲产 品、平台 产品、物 联网配套 产品等	不涉及采购供应商	已做销售出 库，未做客 户验收确认 的商品	客户指 定地点	-
	硬盘	供应商 AA 供应商 AB 供应商 AC 等			-

二、结合确定各存货可变现净值的具体过程、是否存在迭代或不符合市场主流需求的产品等，说明存货跌价准备计提是否充分。

公司按照存货的功能进行分类，分为原材料、在产品、库存商品和发出商品四类。公司确定存货可变现净值的过程：1、对于有订单支持的存货，直接用

合同价；对于无订单的库存，参考近期平均售价、市场报价、同类产品价格趋势等。2、针对原材料和在产品，参考最近的采购成本和生产成本数据。3、根据历史销售费用率和适用税率估算相关销售费用和相关税费。按照公式 可变现净值 = 估计售价 - 至完工时发生的成本 - 估计的销售费用和相关税费 进行计算，确定存货可变现净值。

公司对所有存货均进行了减值测试，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的存货计提存货跌价准备。根据存货减值测试的结果，期末原材料、在产品和发出商品无需计提存货跌价准备，个别库存商品预计可变现净值低于成本，公司根据存货跌价测试结果相应计提存货跌价准备。

2024 年度，期初库存商品账面余额高于期末库存商品账面余额 7.97%，公司通过谨慎识别和评估，计提库存商品跌价准备 61.26 万。

公司所属安防行业，提供安消防物联产品和整体解决方案，自 2006 年成立以来，在金融、教育等行业安防领域形成了较强的竞争力和良好的口碑，发展成为少数服务于国有商业银行、股份制银行、高等院校的安防技术厂商。依据行业要求、客户服务需要，公司持续提供全链条安消防物联产品迭代，存货账龄基本都在 1 年以内、1-2 年，不存在迭代或不符合市场主流需求的产品。

综上，公司认为本期计提的存货跌价准备是充分、恰当的，已涵盖已知的存货价值减损风险。

4、关于变更会计师事务所

公司于 2025 年 1 月 21 日发布公告，2024 年年度审计机构由天健会计师事务所（特殊普通合伙）变更为鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）。

请鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）：

说明与天健会计师事务所（特殊普通合伙）是否就对审计有重大影响的事项进行必要沟通，并说明沟通的具体情况，双方是否存在重大分歧；结合 2024 年度财务报告审计工作的具体时间和人员安排、审计计划、对重点审计风险领域的了解情况等，说明是否有充分时间保证审计项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

请说明对公司收入、应收账款、存货执行的审计程序和获取的审计证据，涉及抽样、走访、函证的请说明具体的抽样方法、函证及走访的比例、回函比例及回函情况等，并说明你所是如何对函证全程实施控制的，并结合前述 1-3 问题对公司应收账款、收入、存货的真实性、准确性发表明确意见。

会计师回复：

一、说明与天健会计师事务所（特殊普通合伙）是否就对审计有重大影响的事项进行必要沟通，并说明沟通的具体情况，双方是否存在重大分歧；结合 2024 年度财务报告审计工作的具体时间和人员安排、审计计划、对重点审计风险领域的了解情况等，说明是否有充分时间保证审计项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

（一）关于与天健会计师事务所（特殊普通合伙）的沟通

本所在业务承接前执行了：（1）与管理层讨论审计的目标与范围、审计报告的用途、管理层的责任、适用的财务报表编制基础、计划和执行审计工作的安排(包括项目组的构成)、与前任注册会计师沟通的安排、收费的计算基础和收费安排、其他需要达成一致意见的事项。（2）在征得被审计单位书面同意后，与前任注册会计师沟通。（3）初步了解被审计单位及其环境。（4）评价是否具备执行该项审计业务所需要的独立性和能力。（5）全面评估业务承接风险，得出可以承接这项业务的结论。

1、与前任会计师的沟通情况

本所严格遵循《中国注册会计师审计准则第 1153 号——前任注册会计师和后任注册会计师的沟通》的要求，在执行蓝色星际公司 2024 年度财务报表审计过程中，诚挚地尝试与前任注册会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”）进行沟通。

本所于 2025 年 1 月 7 日以书面形式向天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”）致送了《与前任注册会计师沟通函》。该函件严格遵循审计准则要求，提请天健就其与公司是否存在会计、审计等问题上的重大分歧，

以及其认为可能对本期审计工作产生重大影响的事项予以回复。

在发出书面函件后，本所尝试通过电话等方式与天健负责公司审计业务的项目合伙人进行跟进。但经多方努力后获悉，由于天健负责该公司审计项目的原团队人员已离职，我们无法与具体负责的合伙人或项目经理取得有效联系，导致我们无法进行任何形式的直接口头沟通。

截至审计报告日，本所亦未收到天健对上述正式沟通函的任何书面回复。

2、关于沟通受限的应对及是否存在重大分歧的说明

鉴于无法通过任何方式（无论是书面还是口头）与前任注册会计师取得有效沟通，本所无法直接获知其与公司是否存在重大分歧。

在此特殊情况下，为恪守审计责任、评估潜在风险并获取充分、适当的审计证据，本所实施了极为审慎和扩大的替代审计程序，主要包括：

（1）与管理层及治理层的全面深入沟通。我们就变更会计师事务所的详细原因、与天健在以往审计过程中是否存在任何意见分歧、以及可能存在的任何重大未决事项等，向公司管理层进行了多次、多层次的反复问询和确认，公司管理层及治理层均明确确认，与天健之间不存在未予披露的重大会计、审计意见分歧。

（2）加强对期初余额的审计。我们将对期初余额的审计作为关键的替代程序。我们未能依赖天健的工作，而是通过执行独立的详细审计程序来获取对期初余额的审计证据，包括：详细审阅上年度审计报告及财务报表、检查以往的会计记录和凭证、执行分析性程序以识别异常波动，并将本期审计中获取的证据（如对本期应收账款收回的测试）回溯至期初余额。

（3）显著扩大本期审计的范围和深度。我们在审计计划阶段，我们显著加强并扩大了审计资源的投入和审计程序的范围，采取了更为审慎和深入的审计方法：①增强审计程序的不可预见性：在选择测试项目时，特别增加了从意想不到的时间点或地点抽取样本。②扩大样本规模：在所有高风险领域，如收入、应收账款等，实质性测试的样本量均远超常规水平。③高度依赖外部证据：特别注重从独立于被审计单位的第三方获取审计证据。我们执行了范围广泛的函证程序（包括银行、应收账款、应付账款等），并对重要账户的函证保持了高度的跟催

和控制。

基于我们所执行的上述广泛、深入且严格的替代审计程序，所获得的审计证据表明，公司 2024 年度财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制是公允的，未发现确凿证据表明天健与公司存在重大分歧事项。

(二)结合 2024 年度财务报告审计工作的具体时间和人员安排、审计计划、对重点审计风险领域的了解情况等，说明是否有充分时间保证审计项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

会计师回复：

1、审计工作的具体时间

执行审计阶段	初步时间计划
计划审计工作阶段	
其中：项目启动会	2025 年 1 月 21 日
计划阶段项目组讨论会	2025 年 1 月 21 日
制订总体审计策略	2025 年 1 月 22 日
审计实施阶段	2025 年 2 月 7 日至 2025 年 4 月 15 日
其中：存货监盘	2025 年 2 月 13 日
报告及沟通阶段	
提交项目质量复核	2025 年 4 月 16 日

2、人员安排

姓名	职级	项目中角色	主要职责
周溢	合伙人	授权签字的项目合伙人	1、指导、监督与执行该审计业务，并向每一项目组成员强调保持职业怀疑的重要性； 2、复核重点审计工作底稿并主持项目组讨论； 3、确定会计师事务所已委派项目质量复核人员； 4、配合项目质量复核人员的工作，并告知审计项目组其他成员配合项目质量复核人员工作的责任；

姓名	职级	项目中角色	主要职责
			5、与项目质量复核人员讨论在审计中遇到的重大事项和重大判断，包括在项目质量复核过程中识别出的重大事项和重大判断； 6、了解并确保项目组其他成员知悉适用于审计业务的性质和具体情况的相关职业道德要求（包括与独立性相关的要求）以及会计师事务所的相关政策和程序，在整个审计过程中对项目组成员违反相关职业道德要求或会计师事务所相关政策和程序的情形保持警觉。
康梦佳	项目经理	授权签字的注册会计师	1、综合类底稿编制； 2、集团项目组负责、内部控制测试及风险识别； 3、与公司管理层、治理层沟通； 4、项目组人员具体分工与指导； 5、重大问题的处理； 6、审计底稿现场一级复核； 7、审计报告撰写、合并报表编制、合并附注复核； 8、负责销售与收款循环科目底稿编制；
王一慧	项目经理	一级复核	母子公司报表附注复核
于昭涵	审计助理	项目组成员	1、负责集团及母公司采购与付款循环、生产与仓储循环循环科目底稿编制 2、负责母子公司往来函证及存货监盘审计
赵元博	审计助理	项目组成员	1、负责集团及母子公司筹资与投资循环、工资与人事循环科目底稿编制 2、内部控制底稿编制
康晓帆	审计助理	项目组成员	1、负责集团及母子公司长期资产管理循环底稿编制、固定资产监盘审计 2、负责母子公司往来函证及存货监盘审计 3、负责集团及母子公司权益类科目底稿编制

姓名	职级	项目中角色	主要职责
黄璐阳	审计助理	项目组成员	负责集团及母子公司货币资金循环、现金监盘及银行函证审计

3、审计计划

(1) 分派更多的经验丰富项目组人员进行蓝色星际公司 2024 年财务报表审计；

(2) 提前对蓝色星际公司 2024 年度财务情况进行了解；

(3) 审计过程中发现的重要事项与蓝色星际公司管理层进行沟通；

(4) 持续关注上年审计中的关键审计事项；

(5) 关注蓝色星际公司公告及其他舆情信息，评估了解到的信息对财务报表的影响；

(6) 评估重大错报风险，制订合适的拟实施的审计程序。

4、对重点审计风险领域的了解情况及拟实施的审计程序

(1) 收入确认

针对收入确认，我们实施的审计程序主要包括：

(1) 了解与收入确认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) 测试信息技术一般控制以及与收入确认相关的信息处理控制；

(3) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(4) 按月度、产品、客户等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

(5) 选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、物流运单及客户签收单、验收确认文件等；

(6) 结合应收账款函证，选取项目函证销售金额；

(7) 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

(8) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

(9) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

(2) 应收账款减值

针对应收账款减值，我们实施的审计程序主要包括：

(1) 了解与应收账款减值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) 针对管理层以前年度就坏账准备所作估计，复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计；

(3) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(4) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性，并与获取的外部证据进行核对；

(5) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层对坏账准备的计算是否准确；

(6) 结合应收账款函证以及期后回款情况，评价管理层计提坏账准备的合理性；

(7) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上，我们认为有充分时间保证年审项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

二、请说明对公司收入、应收账款、存货执行的审计程序和获取的审计证据，

涉及抽样、走访、函证的请说明具体的抽样方法、函证及走访的比例、回函比例及回函情况等，并说明你所是如何对函证全程实施控制的，并结合前述 1-3 问题对公司应收账款、收入、存货的真实性、准确性发表明确意见。

会计师回复：

（一）对收入、应收账款、存货执行的审计程序和审计证据

1、对于收入我们执行的审计程序和获取的审计证据如下：

（1）了解与收入确认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）测试信息技术一般控制以及与收入确认相关的信息处理控制；

（3）检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

（4）按月度、产品、客户等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明原因；

（5）选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、物流运单及客户签收单、验收确认文件等；

（6）结合应收账款函证，选取项目函证销售金额；

（7）实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

（8）获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

（9）检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2、对应收账款执行的审计程序和审计证据如下：

（1）了解并记录与销售与收款循环相关的内部控制制度，并对关键内部控制进行测试，评估内部控制的有效性；

（2）获取或编制应收账款明细表，复核加计正确，并与总账数和明细账合计数核对相符；

（3）检查销售合同、销售发票、出库单、物流运单及客户签收单、验收确认文件等原始资料，核查应收账款当期及期后回款情况，核对资金流是否与账面

记录一致；

（4）获取或编制应收账款账龄分析表及应收账款个别方式和组合方式评估减值损失分析表，分析检查应收账款账龄划分、坏账计提的合理性和准确性；

（5）对应收账款进行函证，其中选取期末余额较大或发生额较大的应收账款进行函证。

3、对存货执行的审计程序和审计证据如下：

（1）执行风险评估程序，了解公司与存货相关的内部控制制度设计，评公司内部控制设计合理性，测试公司内部控制制度的运行有效性；

（2）制定监盘计划，对存货进行实地盘点，重点关注存货的数量、状态（如是否存在毁损、过期）和所有权归属；

（3）对存货进行计价测试，核实存货的采购成本、生产成本和期末计价是否准确；

（4）对存货进行截止测试，检查存货的购入和销售交易在正确的会计期间记录，核对资产负债表日前后的出入库单据、发票、运输单据等，确保存货的截止日期准确；

（5）对存货进行减值测试，评估存货的可变现净值，检查存货跌价准备的计提是否充分、合理。

（二）涉及函证的回函比例及回函情况

我们对公司应收账款及营业收入执行函证程序，抽样方法主要为结合重点与随机抽样，发函及回函具体情况如下：

项目	应收金额	营业收入
审定金额 A	764,302,822.37	278,210,607.23
发函金额 B	647,760,711.31	257,689,060.94
回函金额 C	508,026,802.01	98,952,817.05
发函比例（B/A）	84.75%	92.62%
回函占发函比例（C/B）	78.43%	38.40%

对于回函不符的情况，我们查找了差异原因并分析差异的合理性；对未收回的函证，我们执行了替代程序并查验了期后收款情况以确认收入真实、准确。根据回函及替代测试，我们未见公司收入、应收账款确认存在重大异常。

（三）对函证的控制

（1）将客户公开信息上查询到的名称、地址与被审计单位有关记录核对，对于不符的情况了解具体原因；

（2）将询证函中列示的账户余额或其他信息与被审计单位有关资料核对；

（3）在询证函中指明直接向接受审计业务委托的会计师事务所回函；

（4）询证函经被审计单位盖章后，由注册会计师通过函证中心直接发出；

（5）将发出询证函的情况形成审计工作记录；

（6）将收到的回函形成审计工作记录，并汇总统计函证结果；

（7）对于回函不符的客户，了解具体原因并编制函证差异调节表；对于未回函客户进行替代测试。

年审会计师对公司 2024 年度确认的营业收入、应收账款执行了相应的审计程序，未发现营业收入、应收账款存在不符合《企业会计准则》的相关规定的情形。后经检查发现，存货数据存在错报，公司及时在全国中小企业股份转让系统信息披露平台披露了《前期会计差错更正》(公告编号：2025-037) 以及《差错更正后的 2024 年度财务报表和附注》(公告编号：2025-036)，差错更正涉及到存货及其他数据的具体金额尚在进一步核查中。

（本页无正文，为《北京蓝色星际科技股份有限公司对〈关于对北京蓝色星际科技股份有限公司的年报问询函〉的回复》之签署页）

北京蓝色星际科技股份有限公司

2025年9月8日



关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司

《关于对北京蓝色星际科技股份有限公司的

年报问询函》的专项说明

鹏盛A专函字[2025]00052号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

贵部于 2025 年 8 月 11 日下发的《关于对北京蓝色星际科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 258 号）（以下简称“《年报问询函》”）已收悉。作为北京蓝色星际科技股份有限公司（以下简称“蓝色星际公司”）2024 年度财务报表的审计机构，鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）高度重视，现就问询函中涉及本所的相关问题，逐项说明如下：

4、关于变更会计师事务所

公司于 2025 年 1 月 21 日发布公告，2024 年年度审计机构由天健会计师事务所（特殊普通合伙）变更为鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）。

请鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙）：

（1）说明与天健会计师事务所（特殊普通合伙）是否就对审计有重大影响的事项进行必要沟通，并说明沟通的具体情况，双方是否存在重大分歧；结合 2024 年度财务报告审计工作的具体时间和人员安排、审计计划、对重点审计风险领域的了解情况等，说明是否有充分时间保证审计项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

（2）请说明对公司收入、应收账款、存货执行的审计程序和获取的审计证据，涉及抽样、走访、函证的请说明具体的抽样方法、函



证及走访的比例、回函比例及回函情况等，并说明你所是如何对函证全程实施控制的，并结合前述 1-3 问题对公司应收账款、收入、存货的真实性、准确性发表明确意见。

回复：

一、说明与天健会计师事务所（特殊普通合伙）是否就对审计有重大影响的事项进行必要沟通，并说明沟通的具体情况，双方是否存在重大分歧；结合 2024 年度财务报告审计工作的具体时间和人员安排、审计计划、对重点审计风险领域的了解情况等，说明是否有充分时间保证审计项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

（一）关于与天健会计师事务所（特殊普通合伙）的沟通

本所在业务承接前执行了：（1）与管理层讨论审计的目标与范围、审计报告的用途、管理层的责任、适用的财务报表编制基础、计划和执行审计工作的安排（包括项目组的构成）、与前任注册会计师沟通的安排、收费的计算基础和收费安排、其他需要达成一致意见的事项。（2）在征得被审计单位书面同意后，与前任注册会计师沟通。（3）初步了解被审计单位及其环境。（4）评价是否具备执行该项审计业务所需要的独立性和能力。（5）全面评估业务承接风险，得出可以承接这项业务的结论。

1、与前任会计师的沟通情况

本所严格遵循《中国注册会计师审计准则第 1153 号——前任注册会计师和后任注册会计师的沟通》的要求，在执行蓝色星际公司 2024 年度财务报表审计过程中，诚挚地尝试与前任注册会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”）进行沟通。

本所于 2025 年 1 月 7 日以书面形式向天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”）致送了《与前任注册会计师沟通函》。该函件严格遵循审计准则要求，提请天健就其与公司是否存在会计、审计等问题上的重大分歧，以及其认为可能对本期审计工作产生重大影响的事项予以回复。

在发出书面函件后，本所尝试通过电话等方式与天健负责公司审计业务的项

目合伙人进行跟进。但经多方努力后获悉，由于天健负责该公司审计项目的原团队人员已离职，我们无法与具体负责的合伙人或项目经理取得有效联系，导致我们无法进行任何形式的直接口头沟通。

截至审计报告日，本所亦未收到天健对上述正式沟通函的任何书面回复。

2、关于沟通受限的应对及是否存在重大分歧的说明

鉴于无法通过任何方式（无论是书面还是口头）与前任注册会计师取得有效沟通，本所无法直接获知其与公司是否存在重大分歧。

在此特殊情况下，为恪守审计责任、评估潜在风险并获取充分、适当的审计证据，本所实施了极为审慎和扩大的替代审计程序，主要包括：

（1）与管理层及治理层的全面深入沟通。我们就变更会计师事务所的详细原因、与天健在以往审计过程中是否存在任何意见分歧、以及可能存在的任何重大未决事项等，向公司管理层进行了多次、多层次的反复问询和确认，公司管理层及治理层均明确确认，与天健之间不存在未予披露的重大会计、审计意见分歧。

（2）加强对期初余额的审计。我们将对期初余额的审计作为关键的替代程序。我们未能依赖天健的工作，而是通过执行独立的详细审计程序来获取对期初余额的审计证据，包括：详细审阅上年度审计报告及财务报表、检查以往的会计记录和凭证、执行分析性程序以识别异常波动，并将本期审计中获取的证据（如对本期应收账款收回的测试）回溯至期初余额。

（3）显著扩大本期审计的范围和深度。我们在审计计划阶段，我们显著加强并扩大了审计资源的投入和审计程序的范围，采取了更为审慎和深入的审计方法：①增强审计程序的不可预见性：在选择测试项目时，特别增加了从意想不到的时间点或地点抽取样本。②扩大样本规模： 在所有高风险领域，如收入、应收账款等，实质性测试的样本量均远超常规水平。③高度依赖外部证据： 特别注重从独立于被审计单位的第三方获取审计证据。我们执行了范围广泛的函证程序（包括银行、应收账款、应付账款等），并对重要账户的函证保持了高度的跟催和控制。

基于我们所执行的上述广泛、深入且严格的替代审计程序，所获得的审计证据表明，公司 2024 年度财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制

是公允的，未发现确凿证据表明天健与公司存在重大分歧事项。

（二）结合 2024 年度财务报告审计工作的具体时间和人员安排、审计计划、对重点审计风险领域的了解情况等，说明是否有充分时间保证审计项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

回复：

1、审计工作的具体时间

执行审计阶段	初步时间计划
计划审计工作阶段	
其中：项目启动会	2025 年 1 月 21 日
计划阶段项目组讨论会	2025 年 1 月 21 日
制订总体审计策略	2025 年 1 月 22 日
审计实施阶段	2025 年 2 月 7 日至 2025 年 4 月 15 日
其中：存货监盘	2025 年 2 月 13 日
报告及沟通阶段	
提交项目质量复核	2025 年 4 月 16 日

2、人员安排

姓名	职级	项目中角色	主要职责
周溢	合伙人	授权签字的项目合伙人	1、指导、监督与执行该审计业务，并向每一项目组成员强调保持职业怀疑的重要性； 2、复核重点审计工作底稿并主持项目组讨论； 3、确定会计师事务所已委派项目质量复核人员； 4、配合项目质量复核人员的工作，并告知审计项目组其他成员配合项目质量复核人员工作的责任； 5、与项目质量复核人员讨论在审计中遇到的重大事项和重大判断，包括在项目质量复核过程中识别出的重大事项和重大判断； 6、了解并确保项目组其他成员知悉适用于审计业务的性质和

姓名	职级	项目中角色	主要职责
			具体情况的相关职业道德要求（包括与独立性相关的要求）以及会计师事务所的相关政策和程序，在整个审计过程中对项目组成员违反相关职业道德要求或会计师事务所相关政策和程序的情形保持警觉。
康梦佳	项目经理	授权签字的注册会计师	1、综合类底稿编制； 2、集团项目组负责、内部控制测试及风险识别； 3、与公司管理层、治理层沟通； 4、项目组人员具体分工与指导； 5、重大问题的处理； 6、审计底稿现场一级复核； 7、审计报告撰写、合并报表编制、合并附注复核； 8、负责销售与收款循环科目底稿编制；
王一慧	项目经理	一级复核	母子公司报表附注复核
于昭涵	审计助理	项目组成员	1、负责集团及母公司采购与付款循环、生产与仓储循环循环科目底稿编制 2、负责母子公司往来函证及存货监盘审计
赵元博	审计助理	项目组成员	1、负责集团及母子公司筹资与投资循环、工资与人事循环科目底稿编制 2、内部控制底稿编制
康晓帆	审计助理	项目组成员	1、负责集团及母子公司长期资产管理循环底稿编制、固定资产监盘审计 2、负责母子公司往来函证及存货监盘审计 3、负责集团及母子公司权益类科目底稿编制
黄璐阳	审计助理	项目组成员	负责集团及母子公司货币资金循环、现金监盘及银行函证审计

3、审计计划

(1) 分派更多的经验丰富项目组人员进行蓝色星际公司 2024 年财务报表

审计。

- (2) 提前对蓝色星际公司 2024 年度财务情况进行了解;
- (3) 审计过程中发现的重要事项与蓝色星际公司管理层进行沟通;
- (4) 持续关注上年审计中的关键审计事项;
- (5) 关注蓝色星际公司公告及其他舆情信息, 评估了解到的信息对财务报表的影响;
- (6) 评估重大错报风险, 制订合适的拟实施的审计程序。

4、对重点审计风险领域的了解情况及拟实施的审计程序

(1) 收入确认

针对收入确认, 我们实施的审计程序主要包括:

- (1) 了解与收入确认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) 测试信息技术一般控制以及与收入确认相关的信息处理控制;
- (3) 检查销售合同, 了解主要合同条款或条件, 评价收入确认方法是否适当;
- (4) 按月度、产品、客户等对营业收入和毛利率实施分析程序, 识别是否存在重大或异常波动, 并查明原因;
- (5) 选取项目检查相关支持性文件, 包括销售合同、销售发票、出库单、物流运单及客户签收单、验收确认文件等;
- (6) 结合应收账款函证, 选取项目函证销售金额;
- (7) 实施截止测试, 检查收入是否在恰当期间确认;
- (8) 获取资产负债表日后的销售退回记录, 检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。
- (9) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

(2) 应收账款减值

针对应收账款减值, 我们实施的审计程序主要包括:

- (1) 了解与应收账款减值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) 针对管理层以前年度就坏账准备所作估计, 复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计;

(3) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据,评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征;

(4) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款,复核管理层对预期收取现金流量的预测,评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性,并与获取的外部证据进行核对;

(5) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款,评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性;评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性,包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性;测试管理层对坏账准备的计算是否准确;

(6) 结合应收账款函证以及期后回款情况,评价管理层计提坏账准备的合理性;

(7) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

综上,我们认为有充分时间保证年审项目的顺利开展及关键审计程序的充分执行。

二、请说明对公司收入、应收账款、存货执行的审计程序和获取的审计证据,涉及抽样、走访、函证的请说明具体的抽样方法、函证及走访的比例、回函比例及回函情况等,并说明你所是如何对函证全程实施控制的,并结合前述1-3问题对公司应收账款、收入、存货的真实性、准确性发表明确意见。

回复:

(一)对收入、应收账款、存货执行的审计程序和审计证据

1、对于收入我们执行的审计程序和获取的审计证据如下:

(1) 了解与收入确认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) 测试信息技术一般控制以及与收入确认相关的信息处理控制;

(3) 检查销售合同,了解主要合同条款或条件,评价收入确认方法是否适当;

(4) 按月度、产品、客户等对营业收入和毛利率实施分析程序,识别是否存在重大或异常波动,并查明原因;

(5) 选取项目检查相关支持性文件,包括销售合同、销售发票、出库单、物

流运单及客户签收单、验收确认文件等；

(6) 结合应收账款函证，选取项目函证销售金额；

(7) 实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

(8) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

(9) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2、对应收账款执行的审计程序和审计证据如下：

(1) 了解并记录与销售与收款循环相关的内部控制制度，并对关键内部控制进行测试，评估内部控制的有效性

(2) 获取或编制应收账款明细表，复核加计正确，并与总账数和明细账合计数核对相符；

(3) 检查销售合同、销售发票、出库单、物流运单及客户签收单、验收确认文件等原始资料，核查应收账款当期及期后回款情况，核对资金流是否与账面记录一致；

(4) 获取或编制应收账款账龄分析表及应收账款个别方式和组合方式评估减值损失分析表，分析检查应收账款账龄划分、坏账计提的合理性和准确性；

(5) 对应收账款进行函证，其中选取期末余额较大或发生额较大的应收账款进行函证。

3、对存货执行的审计程序和审计证据如下：

(1) 执行风险评估程序，了解公司与存货相关的内部控制制度设计，评公司内部控制设计合理性，测试公司内部控制制度的运行有效性；

(2) 制定监盘计划，对存货进行实地盘点，重点关注存货的数量、状态（如是否存在毁损、过期）和所有权归属。

(3) 对存货进行计价测试，核实存货的采购成本、生产成本和期末计价是否准确。

(4) 对存货进行截止测试，检查存货的购入和销售交易在正确的会计期间记录，核对资产负债表日前后的出入库单据、发票、运输单据等，确保存货的截止日期准确。

(5) 对存货进行减值测试，评估存货的可变现净值，检查存货跌价准备的

计提是否充分、合理。

（二）涉及函证的回函比例及回函情况

我们对公司应收账款及营业收入执行函证程序，抽样方法主要为结合重点与随机抽样，发函及回函具体情况如下：

项目	应收金额	营业收入
审定金额 A	764,302,822.37	278,210,607.23
发函金额 B	647,760,711.31	257,689,060.94
回函金额 C	508,026,802.01	98,952,817.05
发函比例（B/A）	84.75%	92.62%
回函占发函比例（C/B）	78.43%	38.40%

对于回函不符的情况，我们查找了差异原因并分析差异的合理性；对未收回的函证，我们执行了替代程序并查验了期后收款情况以确认收入真实、准确。根据回函及替代测试，我们未见公司收入、应收账款确认存在重大异常。

（三）对函证的控制

- （1）将客户公开信息上查询到的名称、地址与被审计单位有关记录核对，对于不符的情况了解具体原因；
- （2）将询证函中列示的账户余额或其他信息与被审计单位有关资料核对。
- （3）在询证函中指明直接向接受审计业务委托的会计师事务所回函。
- （4）询证函经被审计单位盖章后，由注册会计师通过函证中心直接发出。
- （5）将发出询证函的情况形成审计工作记录。
- （6）将收到的回函形成审计工作记录，并汇总统计函证结果。
- （7）对于回函不符的客户，了解具体原因并编制函证差异调节表；对于未回函客户进行替代测试。

年审会计师对公司 2024 年度确认的营业收入、应收账款执行了相应的审计程序，未发现营业收入、应收账款存在不符合《企业会计准则》的相关规定的情形。后经检查发现，存货数据存在错报，公司及时在全国中小企业股份转让系统

信息披露平台披露了《前期会计差错更正》(公告编号: 2025-037) 以及《差错更正后的 2024 年度财务报表和附注》(公告编号: 2025-036), 差错更正涉及到存货及其他数据的具体金额尚在进一步核查中。

鹏盛会计师事务所(特殊普通合伙)

2025 年 9 月 8 日



185391