

## 一、企业内部控流程

公司在合同签订或订单确定、订单执行、收入确认及客户对账等方面的控制节点、内部控制流程及相关依据具体如下：

### 1、合同签订或订单确定

内部控制节点	内部控制流程	相关单据
客户审核	对于新客户，销售助理将对其进行客户背景调查： 1)企业类客户，获取营业执照等资料、确认其营业范围；2)科研机构、高校类客户 ：获取学 生证或教师证 ，并建立客户档案。	营业执照、证件等客户资料、客户档案
签署合同/订单	公司与主要客户签订年度合作协议，对双方合作的事项如产品交付方式、货款支付方式等达成一致。双方实际业务中涉及的产品型号、规格、数量、金额等信息以订单为准，客户通过第三方平台、邮件等方式向公司下达订单。	年度合作协议、平台订单、客户邮件
客户授信	通常情况下，新客户的销售均采用预收款形式的付款方式。如新客户能够及时支付货款、信用良好，发行人业务人员可申请给予一定的信用额度，由销售经理进行审批。	新客户沟通邮件、信用额度审批单
确定订单	在收到客户订单后，销售助理与客户核对产品价格、数量等信息，由销售经理审核通过方可生效。销售助理在NS	系统订单及审核记录

系统中登记订单相关信息，销售经理对系统订单中的信息审核确认。

## 2、订单执行

内部控制节点  
产品发货

内部控制流程  
NS系统根据已审批的销售订单下达发货指令至物流部并形成出库单，经物流部  
门主管审批后，物流部

相关单据  
出库单、发货记录

货物签收

第三方物流公司进行发运；境外出口业务进行报关出口。  
产品交付客户后，客户取得相关产品控制权，公司物流部门将第三方快递签收信息上传公司系统。  
公司向境外客户出口货物时，取得报关单、提运单以及第三方物流公司提供的或者自主查询的物流签收记录。

签收记录

报关单、提运单、物流签收单据

## 3、收入确认及客户对账

内部控制节点  
收入确认

内部控制流程  
财务专员根据物流签收等单据生成收入凭证

相关单据  
收入凭证及审批记录

对账	，并由财务经理审批。 公司销售部门定期通过邮件方式与客户进行对账，如有差异及时查明原因。	对账记录
逾期检查	财务部门每月编制客户应收账款账龄表，并检查客户的账款逾期情况，由财务负责人进行审批，同时要求销售部门催款。	应收账款龄表及相应审批记录

## 二、会计师核查程序

### (1) 查阅公司与境外销售相关的内部控制制度

，访谈公司境外业务部门负责人，了解与境外销售相关内部控制的实际执行情况；

(2) 针对境外销售的内部控制执行穿行测试，分析针对境外客户通过邮件直接下达订单所形成收入在订单确定、订单执行、收入确认及客户对账等环节的内部控制设计有效性；

(3) 针对订单确定、订单执行、收入确认及客户对账等关键控制节点，所执行的内部控制测试情况如下：

### 1) 订单确定

内部控制节点	报告期各期发生频率	控制测试样本量	核查内容	核查单据	核查结论
客户审核	每一次新增客户均履行客户审核及客户授信	30个/年	新增客户是否均进行客户背景调查，新增客户是否均采用预收款模式，新增客户信用额度变更是否均有	营业执照、证件等客户资料、客户档案	新增客户均进行背景调查并建档，且均采用预收款模式；新增客户信用额度发生变更时，均有审批

客户授信			审批	新客户沟通 邮件、信用 额度审批单 客户邮件	
签署合同/ 订单	每日多次	144个/年	核对是否每 一份系统订 单均有对应 的外部订单 作为依据； 每一份系统 订单是否均 经过审批		每一份系统 订单均有对 应外部订单 作为依据， 每一份系统 订单均已审 批
确定订单	每日多次	144个/年	核查订单审 批记录，确 认是否经过 审批；将客 户订单与N S系统中订 单相关信息 进行比对， 确认信息一 致性。	系统订单及 审核记录	销售订单均 由对应负责 人进行审核 ；客户订单 信息与NS 系统订单信 息一致。

## 公司邮件

### 的管理和保存情况

如下：公司境外销售使用的是公司域名的微软邮箱服务，采用 exchange 通讯模式，即服务器和客户端实时同步邮件。邮箱密码由公司工程师统一管理，用户只能在公司网管统一配置的 outlook 软件里进行邮件收发。服务器有完整的邮件备份包括收件箱所有邮件、发件箱所有已发邮件、草稿夹已保存邮件。此外，还具有上海和北京两地的异地灾备、完善的垃圾邮件管理和防病毒防攻击的安全策略等功能。

申报会计师针对客户邮件订单报告期各期每月分别随机抽取 12 份客户邮件，合计 144 个/年，确认每一份系统订单均有对应外部订单作为依据，每一份系统订单均已审批。报告期各期，上述 144 份控制测试合计订单金额分别为 23.17 万元、27.81 万元和 28.78 万元。此外，我们对主要客户的销售情况进行了细节测试

，核对了客户发送的订单邮件、报关单、提运单、物流到运记录、回款单据等资料，结合发行人客户结构分布特征，采用了分层抽样的方式，报告期内核查比例为85.90%、83.48%、81.26%。

## 2) 订单执行

内部控制节点	报告期各期发生频率	控制测试样本量	核查内容	核查单据	核查结论
产品发货	每日多次	144个/年	核对出库单信息与订单信息是否一致；核查产品出库是否经过相关审核；	出库单、审核记录	出库单信息与订单信息均一致；产品出库均由对应负责人进行审核；
货物签收	每日多次	144个/年	核对出口产品是否都经过报关、报关单信息与出库单信息是否一致，是否均有签收记录，签收日期是否与收入清单一致	报关单、提运单、签收记录	出口产品均经过报关、报关单信息与出库单信息一致，均有签收记录，签收日期与收入清单一致

## 3) 收入确认及客户对账

内部控制节点	报告期各期发生频率	控制测试样本量	核查内容	核查单据	核查结论
收入确认	每日多次	144个/年	结合贸易政策，检查收入确认依据，比对收入确认时点是否正确；核	收入确认凭证及审批记录	依据贸易政策确认收入；收入确认凭证由财务经理进行复核审批

对账	每日多次	144个/年	查收入确认凭证是否经过相关审批 核对企业与客户的对账情况，针对双方不一致的情况是否进行相应的处理	对账记录	对账发生差异时，均有查明原因并进行处理
逾期检查	每月一次	3个/年	财务部是否每月编制应收账款龄表，收入经财务负责人审批；是否均有发送至销售部令其催款	应收账款龄表	财务部每月均编制应收账款龄表，并经相关审批；且均发送至销售部令其催款