

关于对广东久量股份有限公司
2019 年年度报告问询函的回复
广会专字[2020]G20002680040 号

目 录

报告正文.....	1-15
-----------	------

关于对广东久量股份有限公司 2019 年年度报告问询函的回复

广会专字[2020]G20002680040 号

深圳证券交易所创业板公司管理部:

根据贵交易所《关于对广东久量股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函【2020】第 391 号)的要求,我们作为广东久量股份有限公司(以下简称“久量股份”或“公司”)的年审会计师事务所,就贵交易所要求的事项进行了核实,现将核实结果报告如下:

问题 1: 年报显示,你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额同比减少 70.54%,公司解释主要是 2019 年下半年收入较往年同期增长,导致年末应收账款余额增加以及 2019 年末备货增加所致。2020 年一季度,公司经营活动产生的现金流量净额持续减少,且由正转负。

(1) 请结合你公司报告期内收款方式、信用政策等变化情况说明是否存在放宽收款条件增加销售的情形。

(2) 请补充说明期末前五大应收账款明细、与前五大客户的匹配度,期末应收账款期后回款情况,超期未回款的金额和原因(如有),并结合主要欠款方的经营状况、资金实力及前期贷款回收情况等说明应收账款是否存在无法收回的风险,应收账款坏账准备计提是否充分。

(3) 请结合原材料备货、产品生产、运输、验收周期及同行业企业存货情况等说明你公司存货规模的合理性,期末库存数量与库存金额是否匹配,截至

回函日期末存货对外销售情况，结合存货类别、库龄等说明存货跌价准备计提是否充分，并核实你公司期初库存量、本期变动数量及期末库存量的勾稽关系是否正确。

请会计师核查并发表意见。

问题 1-1：请结合你公司报告期内收款方式、信用政策等变化情况说明是否存在放宽收款条件增加销售的情形。

【公司答复】

一、报告期内公司的各类客户销售收款方式和信用政策

客户类别		销售收款方式	信用政策
经销商	内销	客户下单后，公司开单发货，客户签收后在信用期内以银行转账或银行承兑汇票结清	3-6 个月
	外销	客户下单后，公司安排发货装运和报关，客户收到提单后在信用期内以银行转账或信用证结清	3-6 个月
出口贸易商		客户下单后，公司开单发货，客户签收后在信用期内以银行转账结清	3-6 个月
电商平台		消费者下单并将货款转入电商平台，公司安排发货，消费者确认收货或者到期自动确认收货后，电商平台将货款转入公司的账户	无

二、报告期公司各类客户应收账款按信用期分账龄汇总

单位：万元

2019 年 12 月 31 日					
客户类别		信用期内金额	逾期金额	合 计	信用期内余额占比
经销商	内销	5,100.65	895.41	5,996.06	85.07%
	外销	16,757.49	2.73	16,760.22	99.98%
出口贸易商		2,746.21	439.21	3,185.42	86.21%
合 计		24,604.34	1,337.36	25,941.71	94.56%

综上，报告期内，公司销售收款方式和信用政策未发生变化，期末合计信用期内的应收账款占比在 90%以上，各类客户的信用政策得到较好执行，不存在利用放宽收款条件增加销售的情形。

【会计师意见】

我们在久量股份 2019 年度财务报表的审计过程中，针对公司报告期内收款方式、信用政策变化等情况，我们执行了相应的审计程序，包括但不限于复核公司的应收账款账龄分析表，抽查相应的原始凭证，如销售发票、运输记录等，测试账龄核算的准确性；获取公司制定的客户信用管理制度，并对各类型客户抽查相关销售合同、订单、汇款单据等，确认销售结算模式及信用政策报告期内是否一致；访谈各业务部负责人及员工，向其了解客户构成，以及不同类型客户的信用政策、销售回款情况，是否存在利用放宽收款条件增加销售的情形。

我们没有发现公司报告期内收款方式、信用政策发生重大变化，公司不存在放宽收款条件增加销售的情形。

问题 1-2：请补充说明期末前五大应收账款明细、与前五大客户的匹配度，期末应收账款期后回款情况，超期未回款的金额和原因（如有），并结合主要欠款方的经营状况、资金实力及前期贷款回收情况等说明应收账款是否存在无法收回的风险，应收账款坏账准备计提是否充分。

【公司答复】

一、公司期末应收、客户前五大、期后回款、超期未回款情况

单位：万元

客户	国家	应收排名	销售排名	2019.12.31 应收余额	2019 年收 入金额	期后回 款金额	超期未回 款金额
单位一	阿联酋	1	2	3,508.46	6,022.77	1,078.15	2,430.31
单位二	印度	2	1	2,503.83	7,308.04	1,150.79	1,026.58
单位三	尼日利亚	3	4	2,234.05	5,040.10	1,316.98	143.36
单位四	印度	4	3	2,027.49	5,766.09	1,447.04	-
单位五	巴基斯坦	5	6	1,581.19	2,667.18	236.98	1,106.26
单位六	印度	6	5	1,299.83	2,946.75	167.65	1,018.93
合计	/	/	/	13,154.85	29,750.93	5,397.59	5,725.44

注：期后回款情况统计截至 2020 年 6 月 4 日。

公司应收前五大与收入前五大基本相匹配,截至本回复出具之日仍存在超期未回款情况,主要系客户所在国家和地区当地疫情及管控政策等因素影响所致。截至目前公司主要客户所在地区受疫情影响导致未及时回款的情况如下:

(一)阿联酋3月26日开始全国宵禁,4月4日迪拜将宵禁扩展到24小时限制居民外出的“封城”,阿联酋不断升级防控措施,商业、金融活动受到较大限制,同时5月份受穆斯林斋月影响,导致客户未及时回款,6月开始公司逐渐收到客户回款。

(二)印度目前疫情仍然比较严重,全国封锁期延长至6月30日,由于印度地区商业交易多以现金为主,受疫情封锁影响,客户未及时收到下游经销商回款,进而影响对公司的回款。

(三)尼日利亚于3月30日以来,联邦政府对首都阿布贾、拉各斯和奥贡州都实施了“封城”措施,该国大部分州也都各自颁布了类似的限制令。金融机构停止办理柜台业务,同时受汇率波动影响,政府增加对外汇的监管措施,导致该地区客户未能及时回款,目前公司逐渐收到客户回款。

(四)巴基斯坦是穆斯林国家,第二季度初受疫情及5月份穆斯林斋月影响,金融机构运营受限,导致客户未及时回款。6月份公司巴基斯坦客户开始正常回款。

对于受疫情影响和外汇管制导致回款较慢的客户,公司积极了解当地的疫情动态和外汇管制等情况,与客户协商尽快回款。

二、主要欠款方的经营状况、资金实力及前期贷款回收情况等说明应收账款是否存在无法收回的风险,应收账款坏账准备计提是否充分

(一)公司主要欠款方情况及应收账款是否存在无法收回风险说明

1、单位一,注册地址是迪拜,业务辐射中东主要地区,如沙特、伊朗、卡塔尔、也门等国家。于2015年开始与公司开展合作,最近3年平均每年采购公司产品金额约5,000万元,前期未发生超期回款及应收账款坏账情况,该客户目前经营状况良好,疫情影响减小后,逐渐开始向公司回款,应收账款无法收回的风险较低。

2、单位二，注册地址是印度，销售区域为印度的马哈拉施特拉邦、安得拉邦海得拉巴、斯利那加、德里、查蒂斯加尔邦赖布尔等地区。于 2014 年开始与公司开展合作，最近 3 年平均每年采购公司产品金额约 5,200 万元，前期未发生超期回款及应收账款坏账情况，该客户目前经营状况良好，疫情影响减小后，逐渐开始向公司回款，应收账款无法收回的风险较低。

3、单位三，注册地址是尼日利亚，销售区域为尼日利亚的拉各斯、阿布贾、卡诺、阿南布拉州奥尼查等地区。于 2011 年开始与公司开展合作，最近 3 年平均每年采购公司产品金额约 3,500 万元，前期未发生超期回款及应收账款坏账情况，该客户目前经营状况良好，疫情影响减小后，逐渐开始向公司回款，应收账款无法收回的风险较低。

4、单位四，注册地址是印度，销售区域为印度的西孟加拉邦及覆盖周边的奥迪萨邦，比哈尔邦，贾坎德邦，北方邦等印度东北部地区。于 2014 年开始与公司开展合作，最近 3 年平均每年采购公司产品金额约 4,700 万元，前期未发生超期回款及应收账款坏账情况，该客户目前经营状况良好，疫情影响减小后，逐渐开始向公司回款，应收账款无法收回的风险较低。

5、单位五，注册地址是巴基斯坦，销售区域为巴基斯坦卡拉奇，拉合尔，白沙瓦，伊斯坦堡等地区。于 2012 年开始与公司开展合作，最近 3 年平均每年采购公司产品金额约 2,600 万元，前期未发生超期回款及应收账款坏账情况，该客户目前经营状况良好，疫情影响减小后，逐渐开始向公司回款，应收账款无法收回的风险较低。

6、单位六，注册地址是印度，销售区域为印度的主要包括卡纳塔克邦、特伦甘纳邦、泰米尔纳德邦、安得拉邦、喀拉拉邦等地区。于 2017 年开始与公司开展合作，最近 3 年平均每年采购公司产品金额约 1800 万元，前期未发生超期回款及应收账款坏账情况，该客户目前经营状况良好，疫情影响减小后，逐渐开始向公司回款，应收账款无法收回的风险较低。

(二) 应收账款坏账准备计提是否充分

1、公司坏账准备计提政策

公司期末应收账款坏账计提是在组合的基础上计算预期信用损失,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

2、公司预期信用损失与同行业上市公司对比如下:

账 龄	公 司	金莱特	长方集团	佛山照明	阳光照明	万润科技
1 年以内	4.68%	3.00%	3.00%	3.00%	5.00%	5.00%
1 - 2 年	37.79%	10.00%	20.00%	10.00%	25.00%	10.00%
2 - 3 年	70.00%	30.00%	50.00%	30.00%	60.00%	30.00%
3 - 4 年	100.00%	50.00%	100.00%	50.00%	80.00%	50.00%
4 - 5 年	100.00%	80.00%	100.00%	80.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知,同一账龄期间内,公司坏账准备计提比例普遍高于或等于同行业多数可比上市公司,公司坏账准备计提充分。

综上,公司期末前五大应收账款与前五大客户基本相匹配,期末应收账款存在超期未回款情况,主要受疫情及部分国家外汇管制影响所致。公司主要欠款方的经营情况良好、前期货款回收正常,应收账款无法收回的风险较低,应收账款坏账准备计提充分。

【会计师意见】

我们在久量股份2019年度财务报表的审计及2020年应收账款回款统计过程中,针对公司报告期内应收、销售前五大客户经营、期后回款、应收账款是否存在无法收回风险、坏账准备计提是否充分等情况,我们执行了相应的审计程序,包括但不限于取得报告期销售明细表、应收账款科目余额表、应收账款账龄分析表、期后回款统计表、银行流水等进行复核;取得报告期内外销应收账款前五大客户销售合同和订单,对照期后回款统计表检查期后回款是否超过合同约定付款期限;访谈财务部应收账款负责人和业务部门负责人,了解部分客户超信用期未回款的具体原因;查询客户所在地的疫情发展情况、经济政策及当地货币汇率变动情况;分析应收账款坏账准备会计估计的合理性,包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断、当前状况和对未来经济状况的

判断、以及对公司预期信用损失率计算的复核等；查看同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策。

我们没有发现上述说明中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获得的相关资料在所有重大方面存在不一致之处，公司应收账款期末坏账准备计提充分。

问题 1-3：请结合原材料备货、产品生产、运输、验收周期及同行业企业存货情况等说明你公司存货规模的合理性，期末库存数量与库存金额是否匹配，截至回函日期末存货对外销售情况，结合存货类别、库龄等说明存货跌价准备计提是否充分，并核实你公司期初库存量、本期变动数量及期末库存量的勾稽关系是否正确。

【公司答复】

一、结合原材料备货、产品生产、运输、验收周期及同行业企业存货情况等说明你公司存货规模的合理性

（一）公司原材料备货、产品生产、运输、验收周期情况

公司主要从事 LED 照明产品的设计、研发、生产和销售，采购生产原材料主要包括塑胶原料、电池、线路板、LED 灯等。报告期内，公司采购计划制定方式保持稳定，主要原材料、辅助材料采购周期通常在一个月以内，特殊材料及备品备件的采购周期视具体项目的需求情况而定。

公司产品种类、型号和规格众多，为满足客户订单的品质、数量、交期及部分产品定制化要求，公司采用多型号产品共线生产模式，小批量定制和大批量生产之间灵活转换，动态调整生产计划满足客户需求。公司从生产订单到产品入库平均周期为一个月以内。

公司内销采取以经销商为主、贸易商为辅的销售模式，已建立了覆盖全国主要省、市、自治区的销售网络体系。其中公司经销商主要分布于华南、华东地区，涉及广东省、浙江省、山东省、福建省、江苏省、湖南省、湖北省、安徽省等省份。公司内销交货所需时间通常为 3-5 天。偏远地区、特定期间，交货时间略有

延长。公司将货物送至客户仓库或指定地点，客户对货物进行验收确认。

公司外销覆盖南亚、非洲、中东和东南亚等多个重要海外市场，涉及印度、巴基斯坦、阿联酋、尼日利亚、伊朗、马来西亚等多个国家。南亚、中东地区海运一般耗时 20 天以内，非洲地区海运一般耗时 40-45 天，东南亚地区海运一般耗时 2 周左右。从公司仓库运至国内港口的时间较短。公司外销主要采取 FOB 贸易方式，在货运公司将产品装船时确认收入。

(二) 公司存货规模与同行业可比上市公司金莱特、长方集团对比情况如下：

单位：万元

项目	久量股份	金莱特	长方集团
存货余额	23,649.38	22,375.36	37,796.35
营业成本	66,921.20	84,591.60	120,757.31
存货周转率	3.18	4.14	2.88

注：存货周转率=营业成本*2/(期末存货余额+期初存货余额)

公司 2019 年末存货余额 23,649.38 万元，2018 年末存货余额 18,419.70 万元，2019 年末存货增加主要有两点原因：一是随着 2019 年肇庆久量厂区部分设备投入使用半成品加工工序得到补充，公司生产地点增加，相应的原材料备货、半成品产出等增加；二是 2020 春节假期较往年时间早，公司在 2019 年末为 2020 年 1 月春节假期适当进行备货，截至 2020 年 3 月末产成品金额回落明显。公司受原材料备货、产品生产、运输、验收周期等因素的影响，需保持一定的存货库存，存货规模及存货周转率与公司自身的经营特点相吻合。与公司产品及市场相似度较高的可比上市公司金莱特、长方集团相比，公司的存货规模及存货周转率处于正常水平。

二、期末库存数量与库存金额是否匹配

单位：万个、万元、元/个

年度	产品分类	库存数量	库存金额	库存单价
2019 年度	LED 移动照明	633.16	5,425.42	8.57
	LED 家居照明	352.04	3,547.95	10.08
	移动家居小电器	243.36	3,474.60	14.28
	合计	1,228.56	12,447.96	10.13
2018 年度	LED 移动照明	487.37	4,123.58	8.46
	LED 家居照明	588.85	4,376.59	7.43
	移动家居小电器	133.25	1,934.80	14.52
	合计	1,209.46	10,434.97	8.63

公司 2019 年末成品（含发出商品）库存数量为 1,228.56 万个，库存金额为 12,447.96 万元，平均库存单价为 10.13 元/个；2018 年末成品（含发出商品）库存数量为 1,209.46 万个，库存金额为 10,434.97 万元，平均库存单价为 8.63 元/个。其中 LED 移动照明产品和移动家居小电器平均库存单价基本稳定，LED 家居照明产品平均库存单价变动较大主要受球泡灯单价较低且 2018 年末库存数量大从而拉低 2018 年度产品平均库存单价的影响。球泡灯 2019 年库存数量为 90.36 万个，2018 年库存数量为 389.51 万个，2019 年较 2018 年库存减少较多。剔除球泡灯的影响之后 LED 家居照明产品期末库存数量与库存金额情况如下：

单位：万个、万元、元/个

年度	产品分类	库存数量	库存金额	库存单价
2019 年度	LED 家居照明	261.69	3,029.03	11.58
2018 年度	LED 家居照明	199.34	2,294.39	11.51

注：表中 LED 家居照明产品不包含球泡灯相关数据。

剔除球泡灯的影响之后，公司 LED 家居照明产品平均库存单价基本稳定。

综上所述，报告期内公司平均库存单价基本稳定，存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。领用和发出时按加权平均法核算。期末库存数量与库存金额相匹配。

三、截至回函日期末存货对外销售情况，结合存货类别、库龄等说明存货跌价准备计提是否充分

(一) 截至回函日期末存货对外销售情况

截至 2020 年 5 月末，公司 2019 年末产成品期后销售结转情况如下：

单位：万元

时点	产成品余额	期后结转金额	结转比例（%）
2019 年 12 月 31 日	11,585.43	7,828.61	67.57%

(二) 说明存货跌价准备计提是否充分

1、存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。库存商品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别提取存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、公司存货跌价准备计提的具体方法

(1) 公司原材料、在产品 and 半成品不计提存货跌价准备：公司期末库存中原材料、在产品、半成品用于生产库存商品，通用于不同种类产品生产，周转较快，不存在因产品变动导致特定原材料积压的情形。同时公司具备较好的盈利能力，期末库存未发生大额减值，期末盘点过程中未发现原材料、在产品 and 半成品

存在大额毁损、陈旧、过时、残次等情况，故公司不计提原材料、在产品 and 半成品存货跌价准备。

(2) 公司发出商品不计提存货跌价准备：公司期末发出商品金额占比小，库龄短，按照合同订单所定价格，其可变现净值高于成本，不需计提存货跌价准备。

(3) 公司产成品计提跌价准备的测算过程为：取得全部的库存余额物料数量金额明细，根据每款明细产品报告期最后若干月的售价或全年的平均售价，乘以期末库存数量，再考虑当年的销售税费率扣除销售税费，同时结合存货库龄分析，计算出每款产品的可变现净值，与其账面余额比较，若账面余额高于可变现净值，则对其差额计提存货跌价准备。

报告期内公司不存在其他需要计提跌价准备的存货。

3、期末产成品的库龄及对应的存货减值准备金额

公司报告期内原材料、在产品、半成品和发出商品不计提存货跌价准备，产成品计提存货跌价，库龄及对应的存货减值准备金额如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
6 个月以内	10,576.87	196.49	10,380.39
6 个月-1 年	1,007.66	46.96	960.70
1 年-2 年	0.89	0.01	0.89
合计	11,585.43	243.46	11,341.97

综上所述，公司合理的生产经营模式有效避免了存货的积压，存货库龄较短，存货监盘时未发现大额毁损、陈旧、过时、残次等情况。同时公司综合毛利率较高，存货总体不存在重大跌价风险，公司制定了恰当的存货跌价准备计提政策，并严格按照该会计政策计提存货跌价准备。因此，公司存货跌价准备计提充分。

四、核实公司期初库存量、本期变动数量及期末库存量的勾稽关系是否正确

公司 2019 年初成品（含发出商品）1,209.46 万个，2019 年生产 7,875.77 万个，销售 7,878.54 万个，2019 年末结存 1,228.56 万个，产销存勾稽差异 21.88 万个产品，系公司其他出入库情形如外购、销售部门推广领用等。公司成品（含发出商品）的产销存量情况如下：

单位：万个

项目	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	同比增减
销售量	7,878.54	7,877.28	0.02%
生产量	7,875.77	7,675.58	2.61%
库存量	1,228.56	1,209.46	1.58%
其他出入库净额	21.88	-	-

如上表所示，产销存勾稽差异系存在公司产销存外的其他出入库情况，例如外购成品类入库、销售部门推广类领用出库。此类其他出入库是公司生产经营过程中的正常货物流转，在信息系统中履行相应采购入库或领用出库程序，实物流与信息流一致。因此，公司期初库存量、本期变动数量及期末库存量的勾稽关系正确。

【会计师意见】

我们在久量股份 2019 年度财务报表的审计过程中，针对存货情况执行了相应的审计程序，包括但不限于对相关的内部控制进行了解、评估和测试；检查并分析存货报告期末账面价值的构成；检查公司的入账基础和计价方法，复核成本结转金额是否正确；通过实地盘点，了解公司期末存货的实际状况；获取并复核公司对存货的减值测试依据和过程；结合公司运营模式，检查并分析存货周转率情况。

我们认为公司的存货规模符合公司业务经营实际情况，与同行业公司相比处于正常水平；期末库存数量与库存金额匹配，公司期初库存量、本期变动数量及期末库存量的勾稽关系正确，期末存货跌价准备计提充分。

问题2：年报显示，你公司实行以经销商为主、贸易商为辅的销售模式，通过国内经销商销售覆盖国内市场，通过出口贸易商与境外经销商销售覆盖境外市场。报告期内，你公司外销业务收入39,840.13万元，同比增长15.80%，占营业收入的比例为45.29%，同比提升5.64个百分点。

（1）请补充说明你公司期末合作经销商和贸易商数量、区域分布及报告期内变化情况，报告期内主要经销商和贸易商及相关合作情况是否发生重大变化，公司对经销商和贸易商资信情况进行考查的方式、标准，以及你公司主要股东、董监高人员、关键业务人员是否与经销商和贸易商存在关联关系以及其他利益往来。

（2）请结合区域市场发展情况、公司产品的竞争力和市场占有率等说明外销收入占比进一步提升的原因，并结合海外业务所在区域的经济发展水平和政策环境等充分提示相关业务风险。

请会计师对第（1）项核查并发表意见。

问题2-1：请补充说明你公司期末合作经销商和贸易商数量、区域分布及报告期内变化情况，报告期内主要经销商和贸易商及相关合作情况是否发生重大变化，公司对经销商和贸易商资信情况进行考查的方式、标准，以及你公司主要股东、董监高人员、关键业务人员是否与经销商和贸易商存在关联关系以及其他利益往来。

【公司答复】

一、公司期末合作经销商和贸易商数量、区域分布情况及报告期内变化情况

单位：个、万元

客户模式	地区	地区客户数量	其中：2019年新 增客户数量	该地区 收入总金额
国内经销商	华南	52	8	11,346.98
	华东	52	7	10,418.47
	华北	32	8	4,662.18
	华西	27	7	2,952.03
境外经销商	亚洲	43	6	31,236.66

客户模式	地区	地区客户数量	其中：2019 年新 增客户数量	该地区 收入总金额
	非洲	18	5	8,136.36
	南美洲	4	2	213.23
	北美洲	1	-	156.64
	欧洲	1	-	97.25
出口贸易商	-	52	16	14,095.29

公司 2019 年各地区主要核心经销商和贸易商合作较为稳定，不存在国内经销商、境外经销商和出口贸易商各模式下前五大主要客户为当期新增合作客户的情况。

二、公司对经销商和贸易商资信情况进行考查的方式、标准

为保证境内外经销网络的健康、持续发展，公司制定了切实有效的管理制度，覆盖经销商开发与评审、合同管理、销售价格管理、货物流向管理等多方面内容。公司通过对经销商的合作意愿、资金实力、经营产品及业务结构、销售网络及渠道优势、行业内资源等评估指标审核，选择与优质的国内外经销商签订年度经销合同，并依照合同对经销商进行订货、对账、收款、售后服务、价格体系、市场秩序的管理。

针对海外经销商，公司每年主要通过参与广交会与全球各地客户交流业务合作机会；对于首次合作客户，公司在对客户进行初始考察后，采取先款后货的方式进行交易，同时公司业务员会前往客户国家，对客户经营团队实力、业务收入规模进行考评，对其下游市场进行考察了解终端销售等情况以评估经销商业绩和未来增长潜力。针对合作时间较长同时信誉度较高的海外经销商，公司会给予信用期以支持经销商发展。公司在阿联酋、印度、巴基斯坦、尼日利亚等地的核心经销商均有较长的合作历史，合作至今已经历过各个国家经济、货币、贸易等宏观环境变动，但至今均未发生违约坏账情况，公司海外经销商管理较为有效。

关于出口贸易商，公司通过以下两点考察其资信情况：（1）是否在海外拥有稳定销售渠道或市场资源；（2）是否在中国主要口岸具有境外客户资源。第一类贸易商由于资金实力较为雄厚，在其目标地区已建立起成熟的销售体系，为公司产品推广奠定了良好的市场基础；第二类贸易商利用地理优势，直接面向境外客

户群体并有效汇集客户需求,采用直接向公司采购并转卖出口的方式销售公司产品。

三、公司主要股东、董监高人员、关键业务人员与经销商和贸易商不存在关联关系以及其他利益往来

【会计师意见】

我们在久量股份 2019 年度财务报表的审计过程中,针对营业收入和主要客户情况执行了相应的审计程序,包括但不限于对相关的内部控制进行了解、评估和测试,检查公司与不同销售模式的客户签订的销售合同,对合同关键条款进行核实;通过公开渠道查询主要客户的工商登记资料等,并获取公司关联方清单,核实主要客户与公司及公司主要关联方是否存在关联关系;获取销售明细表,对营业收入实施分析性复核。

我们没有发现报告期内公司的主要经销商和贸易商及相关合作情况发生重大变化,未发现公司主要股东、董监高人员、关键业务人员与经销商和贸易商存在关联关系以及其他利益往来。

广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)
(特殊普通合伙)



二〇二〇年六月五日

LS (SGP)