

在“函证程序”问题上“屡罚不改”

江苏头部会计所苏亚金城再领“千万罚单”

虎踞调查

江苏经济报记者 金彩



苏亚金城会计师事务所新任首席合伙人于龙斌

2025年12月24日，中国证监会浙江监管局对苏亚金城会计师事务所及两名签字注册会计师龚瑞明、武多奇作出行政处罚，没收业务收入566万元，并处以同等金额罚款，罚没总额达1132万元，并对两名注册会计师合计处以60万元罚款。

据了解，苏亚金城会计师事务所是江苏本地的头部会计所，有近30年历史。苏亚金城2024年度业务收入3.79亿元，在2024年全国会计所综合评价排行中名列第34位。上述处罚源于苏亚金城在审计爱康科技(原A股代码:002610,现退市代码:400235)2021年至2023年年度财务报表过程中未勤勉尽责。

根据苏亚金城微信公众号发布的信息，2025年11月14日，苏亚金城在南京召开2025年度第五次合伙人会议，选举新一届领导班子，实现管理层新老交替。苏亚金城的主要创办人詹才于卸任首席合伙人，于龙斌接任，钱小祥当选为新任

根据浙江证监局的处罚决定书，苏亚金城在2021年至2023年审计中存在以下重大缺陷，“未保持职业怀疑，对明显的关联方线索视而不见”“函证程序严重失控，审计的可靠性大打折扣”“审计质量控制存在严重缺陷，未能发现并披露爱康科技存在的重大财务舞弊行为”。

调查发现，苏亚金城在函证程序上被处罚或谈话的案例可谓不少，除宏图高科“系统性造假五年”案外，在其他客户审计过程中也存在函证问题：江苏证监局《行政处罚决定书》(〔2023〕11号)涉及2020年中超控股(002471)年审项目(2023年处罚)，处罚书中主要提到的是苏亚金城银行函证程序失控问题：审计人员将部分银行函证的跟函和收取函证工作交由上市公司出纳代为执行——这严重违反了审计准则中关于“对函证过程保持控制”的核心要求，使得函证的独立性和可靠性荡然无存。审计底稿中记录的跟函情况与实际不符，存在“审计程序倒置”的嫌疑。

因“函证缺陷”被江苏证监局监管谈话

业内专家介绍，函证程序是审计过程中获取外部证据的关键手段。但苏亚金城在执行函证程序时存在严重缺陷，导致无法获取可靠的审计证据：未对部分重大

应收账款账户实施函证程序，且未在底稿中说明不函证的理由。对于已发函的客户，大量回函存在盖章不清、地址与发函地址不一致等异常情况，但注册会计师未对此保持合理的职业怀疑，也未执行进一步的审计程序来核实这些回函的可靠性。对于未回函的客户，实施的替代测试程序不充分，未能获取充分、适当的审计证据。

江苏证监局《关于对苏亚金城会计师事务所及注册会计师采取监管谈话措施的决定》(〔2025〕124号)涉及亚邦股份(603188)年审项目(2021年监管谈话)提到的也主要是函证问题：

1.函证控制程序存在缺陷：在对应收账款和短期借款进行函证时，未能有效控制函证的发出和回收过程，未能确保函证地址的准确性，导致部分函证证据的可靠性存疑。

2.对不符事项或异常情况跟进审计程序不到位：对于部分回函金额与账面金额不符的情况，未执行充分程序调查差异原因，或者简单认可了企业的解释，未获取进一步证据支持。

交易所多次就函证问题问询苏亚金城

除了证监局的处罚，交易所在年报事



后审核中也多次就函证问题向苏亚金城发出监管问询函或工作函。虽然这些不一定是正式处罚，但清晰地指出了其在函证质量上的问题。例如，在对部分上市公司(如ST花王、ST美讯等)的年报审核问询函中，交易所曾直接提问：“请年审会计师说明对应收账款、预付款项等科目实施的函证程序的具体情况，包括发函比例、回函比例、回函不符情况及采取的替代程序等，并说明相关审计证据是否充分、适当。”那么，苏亚金城及签字会计师又是如何在听证会上进行辩解和答复证监会的呢？

1.苏亚金城辩称审计存在固有限制，很难识别系统性财务舞弊。但证监会认为，本案中审计机构不是一般未勤勉尽责，而是严重违反审计准则，其辩解不能成立。

2.苏亚金城提出部分年度出具了非标

审计意见，属于主动纠正。证监会认为其非标意见均不涉及虚增收入、未计负债等核心问题，不构成对违法行为的纠正。

业内专家指出，出具非标意见本身不是“免罪金牌”，关键要看是否触及了财务报告最核心、最致命的错报领域。避重就轻的非标意见，反而可能暴露了审计师的妥协或能力不足。苏亚金城的审计失败和爱康科技的财务舞弊行为是一起典型的审计失败与财务舞弊案，其根本原因在于苏亚金城在关联方识别、函证控制等核心审计程序上未勤勉尽责，导致未能发现爱康科技通过复杂关联方网络实施资金占用、违规担保等财务舞弊行为。爱康科技的造假模型本质是通过隐匿关联方、虚构交易场景，将非经营性资金往来伪装成正常经营行为，进而掩盖实际控制人资金占用与违规担保。



IPO观察

近日，母婴零售头部企业孩子王(301078)正式向港交所提交上市申请书。距离孩子王在2021年10月登陆深圳证券交易所创业板已过去4年时间，在这4年间，孩子王的日子过得并不好。

财报数据显示，2021年至2023年，孩子王的营收增长放缓，归母净利润更是连续3年下降：截至2025年12月31日，孩子王营收10.37亿元，总市值130.8亿元，较2022年3月27.02元每股的高点，市值跌幅已过半。

据了解，孩子王创始人汪建国目前手握孩子王、汇通达2家上市公司，天眼查数据显示其通过名下公司实控的企业有1434家，“周边风险”信息超过870条。汪建国对背后复杂的资本布局能否管理得当，以及他是否将个人的“投资理想”放到了孩子王之上，这或许是孩子王未来的隐性风险。

过去几年，母婴行业面临深度结构性调整，孩子王通过一系列并购与扩张举措，试图打造新的增长曲线。然而激进的业务也带来了资金和业务整合的压力。当孩子王“赚的不如花的多”，向港股寻求喘息与支撑成为最现实的选择。

孩子王的压力

随着人口红利逐渐减退，母婴行业面临现实挑战。据弗若斯特沙利文的估算，2025

高负债的孩子王赴港找“解药” “千企掌门”汪建国能否破局

异化优势，却也带来了高昂的租金、人力及运维支出。财报显示，2024年孩子王销售费用中租赁及物业费、装修摊销、折旧达8.73亿元，人力开支7.72亿元，都是不小的成本。

在母婴消费逐渐向线上转移的当下，其不仅要面对来自线上渠道的激烈分流，还要背负线下门店的高昂运营成本；且门店坪效还在下滑，2021年至2024年，其门店坪效从6905.77元每平方米下跌至5533元每平方米。

尽管运营压力巨大，孩子王却不能轻易放弃其大店模式。因为其真正的护城河，并不只在于商品销售或渠道规模，还有其以会员为中心的全渠道经营模式，通过挖掘会员全生命周期的价值来维持增长。

简单来讲，孩子王不是在卖货，而是在经营一种“信任关系”。但近年这份“信任”也在逐渐被消磨：大量消费者投诉其商品质量差、活动套路多；此前旗下产品被相关部门通报不及格，旗下门店也曾因价格标签不清晰被约谈等。

过去几年，孩子王的经营模式并没有出现太大的变化，然而母婴主业已经越来越难为公司提供足够的动力。这个庞大的母婴王国，需要一个新的“引擎”。

激进扩张下的隐忧

2023年，孩子王提出“扩品类、扩赛道、扩业态”的“三扩”战略，希望通过收购打通母婴业务，扩大业务版图。

2023年至2024年，孩子王合计斥资约16亿元全资收购了“北方母婴龙头”乐友国际；2024年12月，孩子王又以1.62亿元现金收购上海莘研生物科技60%股权，切入护肤美妆赛道；2025年7月，以16.5亿元收

购丝绒实业，将业务拓展至养发护发领域。不仅如此，孩子王的品类策略也发生了显著变化。自2023年起，其销售产品已拓展至食品、纺织、玩具等泛日用品类目，几乎覆盖了与母婴家庭生活相关的全场景赛道。这一“泛母婴”布局背后，是孩子王希望借助“宝妈”这一核心消费群体，构建“母婴+个护+美妆”的泛家庭消费生态，实现会员与渠道协同。

从业绩数据来看，“三扩”战略的效果显著。2024年，乐友国际对孩子的王营收、归属净利润贡献率分别达17.38%、58.01%；也就是说，公司2024年一半的利润都是由乐友国际贡献的。

并购回来的企业越出色，却越反映出孩子王自身的“外强中干”。若扣除乐友国际的营收贡献，孩子王的收入还不如2022年；若剔除乐友国际的利润，2024年孩子王的归母净利润仅为7672万元。

而且孩子王为了拓展新的业务线，不仅掏空了钱包，甚至借款举债，导致在财务上留下了一个巨大的“窟窿”。

截至2025年三季度末，孩子王资产负债率攀升至64.26%，有息负债规模远超货币资金。其中，孩子王的短期借款已达1.5亿元，主要原因是公司银行借款增加；长期借款较2024年年末同比增长144%至20.44亿元，主要原因是新增并购贷款。

更值得警惕的是，在自身财务状况本就不宽裕的情况下，其仍以显著高溢价收购多家企业。截至2025年三季度末，孩子王的商誉激增至19.32亿元，同比增长147.10%，主要源于连续溢价跨界并购：收购丝绒实业的溢价率约500%，收购乐友国际的溢价率约228%。

根据孩子王发布的公告，其收购乐友

国际已构成关联交易。乐友国际的股东乐友香港是国美华平投资集团和/或关联方控制的主体，而隶属于美国华平投资集团的CorallRoot，正是孩子王的发起人之一。值得一提的是，CorallRoot从2023年11月就开始减持孩子王股份。

自2023年以来，孩子王已有多名原始股东有减持套现的情况，包括创始人一致行动人南京千玺涛、重要机构投资者高瓴旗下HCM KW在内的多家股东进行了大幅减持，持股比例显著下降。

一边是溢价收购，一边是股东减持，牵动着投资者敏感的神经。在孩子王冲击港上市的关键窗口期，其本身已经面临着业务放缓、盈利收缩的压力，还要因一系列收购行为而增加资金与风险压力，资本市场还会愿意为孩子王的“新故事”而买单吗？

孩子王的“新故事”

2025年以来，母婴行业迎来了一轮“上市潮”，至今已孕育世界、不同集团等十余家母婴企业递交或挂牌；其中，国家“三孩”政策放开，以及陆续出台的育儿补贴政策，成为刺激行业回暖以及带动资本预期升温的重要催化因素。

这或许也是孩子王在风口寻求二次上市的机会。他表示，此次赴港上市募资，主要是用于海外拓展及收购，投入产品创新；扩大销售及服务网络及品牌推广；战略收购及投资；提高数字化及智能化能力。

孩子王还将目光投向AI，不仅推出自研的AI智能陪伴玩偶“啊贝贝”，还引入包括早教内容、故事机器人、棋类学练机器人等在内的多款AI产品，并与火山引擎共建BYKIDs AI伴身智能硬件孵化器，联合打

造垂类大模型及若干智能体。但在研发投入方面，孩子王2025年上半年的研发投入却较2024年同比下滑10.42%至1741.04万元。孩子王希望通过上市为探索新业务补充更多“弹药”，但在孩子王打出一系列的“新牌”之后，它的新业务能带来多少价值？

与此同时，孩子王对部分新业务采取了高溢价收购，其收购丝绒实业甚至没有对赌条款，一旦这些新业务未能带来预期收益，将可能会对孩子王造成反噬，公司未来商誉减值风险极大。

值得一提的是，乐友国际2025年上半年净利润仅完成3369.88万元，这与双方对赌中提及的1.18亿元净利润目标还有超七成差距；若乐友国际连续3年业绩不达标，不仅触发回购条款，更可能引发大额商誉减值。2025年上半年，乐友门店坪效5241.61元每平方米，同比下滑9.69%；门店销售收入133.81亿元，同比下降5.45%。近年来，孩子王也尝试通过开放加盟以及“快手一哥”辛巴合作成立新公司，加速攻占下沉市场。

孩子王在发力下沉市场的过程中，难免会遇到客单价下滑、管理难度倍增等新挑战。此外，近年头部主播的号召力已在逐渐下滑，孩子王的直播首秀也不如预期，部分产品只有双位数销量，其显然已经错过了布局直播的最佳风口。还有辛巴此前因虚假宣传被立案调查以及此后的“退网”，孩子王与其合作的业务也可能受到影响。

如果孩子王只是希望通过并购/合作来实现“速成式”扩张，这些新业务恐怕终究难以转化为可持续的竞争优势，甚至可能因为资源分散而拖累主业。

孩子王此次冲刺IPO，万里长征才刚刚开始，仍面临诸多现实困难与挑战。白玉

南通农商银行：人才管理“四步棋”激活高质量发展新引擎

为夯实全行高质量发展的人才根基，南通农商银行以风险防控与人才培育双轮驱动，通过深入推进“四项制度”落地，精准实施校园招聘、构建多维培训体系、细化队伍建设方案等一系列创新举措，全面激发员工队伍活力，力促人力资源“软实力”转化为高质量发展“硬支撑”。

“好风控”先手棋，筑牢内部治理根基。将风险防控深度嵌入人力资源管理全流程，以轮岗交流、强制休假、亲属回避三项制度为抓手，筑牢内部治理“防火墙”。强制休假制度执行到位，目前已对11名核心岗位员工实施强制休假，确保业务衔接有序。在亲属回避管理方面，通过动态排查与政策

引导相结合，存在亲属关系的员工数量较2025年初减少5人，占比持续下降，内部关联风险得到有效规避。

“落子引才”精准棋，优化队伍源头“活水”。2026年度校园招聘工作圆满收官，此次招聘呈现出“报名人数多、学历层次高”的显著特点。经过严格筛选，最终确定24名入团人员，包括21名综合营销岗、2名金融科技岗和1名管培生。引入的新员工为团队带来新思维、新活力，也为全行业务创新储备了坚实力量。

“激活培育”关键棋，赋能员工持续成长。坚持以“育强骨干、激活潜能”为目标，构建多层次培训体系，全面提升员工专业素养与实践能力。针对青年骨干，持续推进“奋斗者联盟”4期培训，加速青年员工成长。同时，深挖业务价值亮点，推广微课大赛优秀成果，建立“业务亮点挖掘—课程开发—推广应用”长效机制，鼓励员工提炼岗位经验，持续丰富内部课程资源库。

“规划发展”长远棋，夯实专业发展根基。面向客户经理这一关键队伍，聚焦“选、育、留、用”全链条管理需求，优化完善客户经理队伍建设方案初稿，形成兼具科学性与可操作性的管理框架。该方案的制定为全行客户经理团队规范化管理奠定了坚实基础，将有力推动普惠金融服务质效提升。张伊雯

南通农商银行：人才管理“四步棋”激活高质量发展新引擎

为夯实全行高质量发展的人才根基，南通农商银行以风险防控与人才培育双轮驱动，通过深入推进“四项制度”落地，精准实施校园招聘、构建多维培训体系、细化队伍建设方案等一系列创新举措，全面激发员工队伍活力，力促人力资源“软实力”转化为高质量发展“硬支撑”。

“好风控”先手棋，筑牢内部治理根基。将风险防控深度嵌入人力资源管理全流程，以轮岗交流、强制休假、亲属回避三项制度为抓手，筑牢内部治理“防火墙”。强制休假制度执行到位，目前已对11名核心岗位员工实施强制休假，确保业务衔接有序。在亲属回避管理方面，通过动态排查与政策

引导相结合，存在亲属关系的员工数量较2025年初减少5人，占比持续下降，内部关联风险得到有效规避。

“落子引才”精准棋，优化队伍源头“活水”。2026年度校园招聘工作圆满收官，此次招聘呈现出“报名人数多、学历层次高”的显著特点。经过严格筛选，最终确定24名入团人员，包括21名综合营销岗、2名金融科技岗和1名管培生。引入的新员工为团队带来新思维、新活力，也为全行业务创新储备了坚实力量。

“激活培育”关键棋，赋能员工持续成长。坚持以“育强骨干、激活潜能”为目标，构建多层次培训体系，全面提升员工专业素养与实践能力。针对青年骨干，持续推进“奋斗者联盟”4期培训，加速青年员工成长。同时，深挖业务价值亮点，推广微课大赛优秀成果，建立“业务亮点挖掘—课程开发—推广应用”长效机制，鼓励员工提炼岗位经验，持续丰富内部课程资源库。

“规划发展”长远棋，夯实专业发展根基。面向客户经理这一关键队伍，聚焦“选、育、留、用”全链条管理需求，优化完善客户经理队伍建设方案初稿，形成兼具科学性与可操作性的管理框架。该方案的制定为全行客户经理团队规范化管理奠定了坚实基础，将有力推动普惠金融服务质效提升。张伊雯

惠山区市监玉祁分局织密维权一张网

进一步向基层延伸；同时积极引导企业落实主体责任，新增ODR(在线消费纠纷解决)企业1家，提升纠纷化解效率。

深化普法宣传教育。玉祁分局坚持预防为主、教育引导，成功推动建设无锡市消费维权教育基地体验馆1个，通过沉浸式、互动式的教育体验，帮助消费者增长知

识、提升维权能力，从源头预防消费纠纷。同时，监管人员深入玉西社区、曙光社区等社区开展普法宣传两次，引导消费者科学、理性消费，依法、有效维权。

夯实投诉举报根基。玉祁分局扎实做好日常投诉举报受理工作，2025年受理投诉举报实现100%办结。杨梦晨

连云港经济技术开发区财政局提升2026年预算编制水平

2026年开发区预算编制工作已进入尾声。去年，连云港经济技术开发区财政局紧扣全区发展大局与年度重点任务，通过资源统筹、严格审核、强化培训等方式，推动预算安排更加精准合理，为开发区高质量发展提供坚实的财政支撑。

聚焦重点，精准配置。优化资源统筹能力。2026年度预算编制紧密围绕开发区“六位一体”战略布局，以产业培育为主线，强化对资源的统筹配置。一方面，持续加大力度向重点产业发展、科技创新扶持、基础设施建设和关键领域倾斜，相关支出规模达预算总额的39.3%；另一方面，扎实推进教育、医疗、社保等基本公共服务均衡发展，确保财政资金

既聚焦战略重点，又惠及民生根本，全面提升资源配置的精准性和实效性。

严格审核，精准核减。筑牢资金安全防线。对各部门申报的预算需求，该局预算处及财政专员坚持绩效导向原则，多措并举提升预算审核精准性，一是建立“三审”机制，即一审查政策依据，二审查绩效目标，三审查成本效益。二是加强对民生保障和重大战略项目的资金安排，采取“一事一议”审核方式，确保重点领域资金安排科学合理。三是与申报部门多轮对接、反复磋商，对重复设立、标准过高、依据不足的项目予以严格核减。经四轮审核，初步压减非刚性、非急需且低效无效支出14.8亿元，进一步提升

既聚焦战略重点，又惠及民生根本，全面提升资源配置的精准性和实效性。

“主动预防”转变。明确支行负责人及客户经理的核心责任，建立“即预警、即核查、即研判、即处置、即反馈”的全链条闭环管理机制，细化核查时限，压实处置责任，确保风险信号全程可跟踪、有结果、能归档，杜绝风险敞口。

以“特殊资产管理”为支撑，提升不良清收效能。通过系统对不良资产进行全流程梳理和精准画像，针对存量不良贷款，按资产特征建立分类处置台账，制定差异化处置方案。遵循“先易后难、先近后远”原则，优先处置有抵押物或担

惠山区市监玉祁分局筑牢特种设备安全防线

为坚决遏制“违章指挥、违规作业、违反劳动纪律”等“三违”行为引发的安全事故，近期，无锡市惠山区市场监督管理局玉祁分局开展特种设备安全“三违”专项整治行动，通过精准排查、守牢重点、靶向宣教，全面拧紧特种设备安全“责任链”，为辖区安全形势稳定保驾护航。

一是靶向排查，摸清“三违”风险底数。重点聚焦锅炉、快开门压力容器、起重机械、叉车等重点设备，采取“企业自查+现场检查”双线模式，深入生产作业一线开展全面排查。执法人员重点核查

作业人员持证上岗情况，是否按照操作规程作业等关键环节，对无证操作以及叉车、起重机械违规操作等行为进行精准识别，建立“一患一档”台账，明确整改责任、措施和时限，确保风险隐患整改到位。二是严查重点，守住安全监管“红线”。秉持“零容忍”态度，对排查发现的“三违”行为从严从快处置，形成强大震慑。针对违规作业、违章指挥致人死亡等典型事故案例暴露的问题，严厉查处无证上岗、违规作业、违章指挥等严重违法违法行为，对责任单位依法给予行政处罚，相关作业人员违规情况记入作业

人员信息档案。三是靶向宣教，织密安全意识“网络”。坚持“处罚与教育相结合”原则，多措并举增强企业主体责任意识和作业人员安全操作能力。针对不同行业特点，玉祁分局组织开展特种设备安全法规宣讲暨应急演练，覆盖企业负责人、安全管理人员及作业人员80余人次，重点解读“三违”行为的法律后果和典型案例教训；同时通过发送安全提示及微信工作群分享，常态化推送特种设备安全操作规范和应急处置知识，增强使用单位安全意识，从思想上杜绝“三违”行为。吕红涛

下一步，该局将继续秉持严谨务实的工作作风，进一步提升预算编制的前瞻性、科学性和严谨性，以高水平预算编制助力开发区开创现代化发展新局面。 封帆

南通农商银行以智能化手段筑牢风险防控防线

为进一步加强风险成本管控，统筹平衡风险防控与利润增长关系，南通农商银行牢固树立“风险就是损失、拨备即是利润”的核心意识，依托科技赋能推动风控体系迭代升级，通过两大智能化系统深度应用，精准提升风险防控与不良处置效能，为业务高质量发展筑牢安全屏障。

以“风险预警系统”为抓手，推动主动风控升级。严格落实“早预警、早发现、早处置”的风险管理要求，依托智能化手段构建全流程、全周期的风险前置防控体系，实现从“被动应对”向

“主动预防”转变。明确支行负责人及客户经理的核心责任，建立“即预警、即核查、即研判、即处置、即反馈”的全链条闭环管理机制，细化核查时限，压实处置责任，确保风险信号全程可跟踪、有结果、能归档，杜绝风险敞口。

以“特殊资产管理”为支撑，提升不良清收效能。通过系统对不良资产进行全流程梳理和精准画像，针对存量不良贷款，按资产特征建立分类处置台账，制定差异化处置方案。遵循“先易后难、先近后远”原则，优先处置有抵押物或担

保的资产，综合运用司法清收、委外清收、债权转让等多元化处置手段，加大清收力度。针对新增不良贷款，紧盯立案、判决、执行关键节点，将处置周期压缩至12个月内。同时，加强对小额不良运营中心、小额贷款集中管理中心的不良核销，通过专班运作提升清收盘活质效。

下一步，南通农商银行将持续深化科技与风控融合，优化系统功能，升级防控策略，全力压降风险成本，夯实盈利基础，为稳健经营和高质量发展保驾护航。 朱新琴

中国农业银行股份有限公司苏州分行与苏州资产管理有限公司债权债务转让暨债务催收联合公告

根据中国农业银行股份有限公司苏州分行与苏州资产管理有限公司达成的债权债务转让协议，中国农业银行股份有限公司苏州分行将其对如下清单所列借款人及担保人、抵押人享有的主债权及担保合同、抵押合同和其他相关协议项下的全部权利和履行义务，包括但不限清单内所载的全部权利和法律责任，包括但不限于转让方已经缴纳的诉讼费、保全费等，依法转让给苏州资产管理有限公司履行主债权合同及担保合同。特此通知。

债务人名称	本金	欠息	抵押/保证
昆山格林菲尔有限公司	24500.000000		抵押物：借款人名下位于昆山开发区翟川路868号的商业房地产，房产面积32721.46平方米，土地面积2606平方米。 保证人：昆山市千灯镇新农村建设发展有限公司、昆山南部投资发展有限公司、一般保证人担保。
江苏大加利国际贸易有限公司	4881.263554		保证人：苏州宝利来粮油集团有限公司、自然人王银其、自然人葛金萍。
张家港保税区友源国际经贸有限公司	1329.712305		抵押物：杨舍镇云盘三村31幢603室的住宅，建筑面积1243.06平方米(其中：603室140.85平方米、阁楼91.89平方米、自行车库10.32平方米)。 保证人：张家港市广盛船业有限公司，自然人顾惠忠，自然人郁福萍。
合计	30,710.975859		

注：1.本公告清单仅列示截至2025年11月7日的借款本金余额，借款人和担保人应支付给苏州资产管理有限公司的利息按借款合同、担保合同及中国人民银行的有关规定计算。已经进入诉讼程序的，并由贷款人承担的应由借款人和担保人承担的诉讼费及有关法律文书确定金额为准。由于可能存在的计算误差，计算方法错误或其他原因，实际的债权资产金额与清单中不完全一致(本金余额、利息、费用均可能存在不一致)，最终以实际为准。

2.若债务人、担保人在各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格的，请相关债权人及担保人及时履行或履行清算责任。若本清单中保证人名录出现遗漏错误的，并不意味着苏州资产管理有限公司对其保证责任免除，保证人仍应按合同约定及法律相关规定履行保证责任。

3.“担保人”包括债权人、抵押人、出质人、担保人的担保范围以签署的担保等法律文件约定为准。如公告中债务人、债权人、担保人、抵押物等信息与事实不符的，以签署的合同等法律文件约定为准。