证券代码:600233　证券简称:大杨创世　编号:临2016-32

大连大杨创世股份有限公司 关于上海证券交易所问询函的答复

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

大连大杨创世股份有限公司(以下简称“大杨创世”、“公司”)于2016年3月30日收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于对大连大杨创世股份有限公司重大资产出售及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书信息披露的问询函》(上证公函[2016]0296号)。公司及本次重大资产重组独立财务顾问等中介机构根据问询函对《大连大杨创世股份有限公司重大资产出售及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》(以下简称“报告书”、“重组报告书”)及其摘要等相关文件进行了相应的补充和完善。公司现结合问询函的相关内容逐一进行如下说明:

如无特别说明,本公告说明中的简称与《报告书》中“释义”所定义的简称具有相同含义。

一、关于标的资产的业务模式及行业风险

1、草案披露,圆通速递的主要业务模式为转运中心+加盟商。其中,转运中心为公司自营,收发快递则由加盟商负责。请结合前述业务模式补充披露:(1)列表的方式披露近三年各地加盟商的变动情况并说明原因;(2)公司加盟商是否存在大规模流失的风险,有何防范措施;(3)公司自身及外包业务涉及用工人数较多,请分别对自营业务及加盟业务中人工成本上升对公司利润产生的影响做敏感性分析。请财务顾问发表意见。

答复:

(一)近三年各地加盟商的变动情况及原因

报告期内,圆通速递结算加盟商数量按区域分布及变动情况如下:

单位:个

地区	2015年12月31日			2014年12月31日			2013年12月31日	
	数量	占比	增幅	数量	占比	增幅	数量	占比
华东	819	31.38%	10.68%	740	32.96%	3.64%	714	35.36%
华南	309	11.84%	20.70%	256	11.40%	13.27%	226	11.19%
华北	391	14.98%	5.96%	369	16.44%	13.54%	325	16.10%
华中	417	15.98%	53.31%	272	12.12%	2.64%	265	13.13%
西南	362	13.87%	20.67%	300	13.36%	51.52%	198	9.81%
东北	202	7.74%	3.06%	196	8.73%	5.95%	185	9.16%
西北	110	4.21%	-1.79%	112	4.99%	5.66%	106	5.25%
合计	2,610	100.00%	16.26%	2,245	100.00%	11.19%	2,019	100.00%

报告期内,随着圆通速递业务规模的不断扩大、扇平化加盟网络的快速扩张以及网络覆盖率的迅速提升,圆通速递结算加盟商数量稳步增长,形成了覆盖全面、管理集中、布局合理的快递服务网络。2013年末、2014年末和2015年末,圆通速递结算加盟商数量分别为2,019家、2,245家和2,610家;2014年末较2013年末增长11.19%,2015年末较2014年末增长16.26%。

报告期内,圆通速递结算加盟商的地域分布结构基本保持稳定,华东地区为圆通速递结算加盟商分布最为密集的区域。随着城市配送体系建设的持续推进,扇平化加盟体系的强化,圆通速递在继续加密城市网点布局的同时,采取多种措施对城市配送网络进行深层优化,进一步增强加盟商管控,完善加盟商利益分配和运营体系,故而华东地区、华南地区结算加盟商数量略有增长。

同时,为响应国家关于快递业“向下、向西”的号召,圆通速递加大对西部地区、三四线城市、乡镇农村地区的资源投资,加速构建更为完善的农村、西部地区快递服务网络。2015年度华中地区、西南地区结算加盟商数量达到779家,较2013年度增加316家,增幅达68.25%;占总体结算加盟商的比例由2013年度的22.93%上升至2015年度的29.85%。

综上,圆通加盟商数量随着业务扩大稳步增长;在结构上保持扁平化的加盟模式,持续推进城市配送体系建设;在区域上根据业务需求的变化,逐步加强华中、西南等区域网络建设,进一步推进全网平衡发展。因此,圆通速递近三年加盟商总体变动情况与国家政策、自身经营模式及业务发展情况相一致,变动情况较为合理。

(二)圆通速递加盟商是否存在大规模流失的风险,有何防范措施

1、圆通速递加盟商大规模流失风险较低

报告期内,圆通速递加盟商数量持续增长,不存在大规模流失情形。圆通速递为加盟商提供了高效稳定的转运网络与成熟优质的管控体系,满足了终端用户的对高质量快递服务的需求,有力地支持其快递业务的开展,保障加盟商利益,从而赢得了加盟商的品牌粘性与忠诚度,加盟商大规模流失风险较低。圆通速递在下述几方面的优势有利于其与加盟商结成互惠共赢、长期稳定的战略合作关系:

(1)主要采取自营模式的枢纽转运中心

圆通速递自营模式的枢纽转运中心为加盟商开展全国范围的高效快递业务,满足用户对高质量快递服务的需求提供了巨大便利。圆通速递在全国范围拥有60个自营枢纽转运中心,快件的跨区域中转、运输主要通过圆通速递的自营枢纽转运中心实现,加盟商均与其所属区域的转运中心进行对接。枢纽转运中心作为连接快递服务网络中庞大的加盟商终端网络的枢纽,是快递服务各网络节点实现互联互通的中心环节,圆通速递可根据全网络的业务量情况、快件时效、运营成本等情况进行全网协调,持续优化转运中心规划布局、中转路由等,保障了圆通速递对快递服务网络的总体管控和协调能力,是其服务网络多年来始终保持稳定的重要原因之一。

(2)覆盖全面、高效稳定的快递服务网络

圆通速递覆盖全面的快递服务网络使其具备服务覆盖范围广泛的优势,加盟商服务范围可随圆通速递网络的扩张不断扩大。圆通速递目前在全国范围的终端网点超过24,000个。截至2015年底,圆通速递快递服务网络覆盖全国31个省、自治区和直辖市,地级以上城市除西藏阿里地区外已实现全覆盖,县级以上城市覆盖率达到93.9%。截至2015年12月31日,圆通速递航线覆盖城市101个,累计开通航线数量1,110条;圆通速递汽运网络网运输车辆超过32,000辆,陆路运输干线2,928条;同时,圆通速递与铁路部门合作拓展运能,开通了北京至哈尔滨的货运专线。庞大的快递服务网络为加盟商开展更大范围的快递业务提供可能和便利。

(3)自有航空网络

自有航空网络为圆通速递提升产品的时效性,提升快递服务质量和用户体验,促进产品结构升级,布局国际快递业务、拓展海外市场奠定了重要基础,借助圆通速递的自有航空优势,加盟商将有更多机会拓展市场,实现服务水平升级。随着国内快递行业逐步由价格竞争转向服务质量竞争,以及国内快递企业对国际市场的争夺,自有航空运输网络将是未来行业竞争的制胜点。圆通速递作为我国两家拥有自有航空公司的民营快递企业之一,目前已拥有2架自有货机,1架租赁货机,开通全货机航线3条,全货机运行航站4个,并将逐步通过自有航空集聚各地优质资源。

(4)平台化管理模式

圆通速递采取平台化管理模式,高度重视管理的规范化、流程化、信息化和标准化建设,保障了快递服务网络的高效有序运转。圆通速递通过领先的互联网信息化平台和标准化体系,实现对快件揽收、中转、派送、客服等业务全流程,以及转运中心、运输车辆、加盟商、快递员等全网络要素的信息化、标准化管理和监控,保障了服务网络的高效稳定,为加盟商提供良好便捷的业务平台。

(5)家喻户晓的“圆通”品牌和高性价比服务的良好口碑

圆通速递自成立以来始终专注于快递行业,“圆通”品牌以高效率、低成本的产品和优质的服务赢得了众多客户的满意和信赖,为加盟商充足的业务量提供保障。“圆通”良好的品牌形象和口碑有利于提升用户对“圆通”快递服务的信赖度和满意度,进而对用户快递产品的选择产生较大影响,大大降低加盟商与客户间的交易成本,并助其业务快速增长。

2、圆通速递制定有效防范措施避免加盟商流失

圆通速递通过采用扁平化运营模式、建立行之有效的标准化体系、建立完善的加盟商遴选和淘汰机制、提高企业信息化管理水平、完善预付保证金结算模式等多种举措,实现了对全网加盟商的高效管控,保障了圆通速递全网服务质量的稳定性,从而有效防范了加盟商大规模流失的风险。

(1)圆通速递终端加盟网络扁平化的运营模式实现了对加盟商网络的控制力和对加盟商管理的灵活性,保障了服务网络的相对稳定。

为了适应国内快递市场的环境特点,圆通速递采用枢纽转运中心自营化和终端加盟网络扁平化的运营模式展开业务,跨区域快件的中转由圆通速递在全网进行协调,并主要由圆通速递的自营枢纽转运中心负责,揽收、派送工作主要由广泛分散在全国各地的加盟商承担。圆通速递的加盟商具有数量多、单一加盟商业务覆盖范围小的特点,每一加盟商在全网的业务量占比较低,单一加盟商业务区域范围相对较小,在全网的业务量占比较低,使得圆通速递对整体快递服务网络具有较强的控制力,且风险可控。同时,在扁平化的加盟模式下,圆通速递得以直接对各加盟商进行统筹管控,有效减少管理层级,便于各项新制度和管理理念的上传下达,提升管理效率,从而实现对加盟商网络的控制力和对加盟商管理的灵活性,保障服务网络的相对稳定。

(2)圆通速递建立了行之有效的标准化体系,通过建立覆盖全面、奖惩明晰的管控体系对加盟商服务网络进行规范管理

圆通速递从梳理业务流程、统一费用标准、建立奖惩激励、规范品牌形象等角度对加盟商进行全网统筹高效管控,确保快递服务网络的高效运转。圆通速递通过成立企业标准化管理委员会,全面启动标准化体系建设,通过完成对200余项企业标准的制定,形成对加盟商服务网络和业务流程全覆盖的标准化体系,并通过扁平化的终端加盟网络保证上述体系可以贯穿全网,实现网络运营的标准化和服务的规范化,保障服务质量和网络稳定。

(3)圆通速递建立加盟商资源库,保证全网加盟商平稳更替

圆通速递在严格筛选标准基础上建立了充足加盟商资源库,保证加盟商因故出现变动时可平稳更替。在圆通速递开展快递业务过程中,会出现因考核淘汰机制终止加盟合作关系、调整全网经营区域或加盟商自身原因而导致的加盟商更替情况出现。为避免出现加盟商更替期间出现的服务质量波动,圆通速递将按照严格筛选标准提前建立加盟商资源库,从潜在加盟商资源库中选择新的加盟商,新加盟商可在原加盟商彻底退出前实现与圆通速递网络无缝衔接,保证快递业务的平稳过渡。

(4)圆通速递与加盟商互惠共生,切实保障加盟商利益

圆通速递致力于搭建与合作伙伴和谐共生的快递业务平台,与加盟商之间建立了互惠共赢的合作关系,切实保障加盟商的利益,利益分配具有市场竞争优势,从而赢得加盟商对圆通速递的品牌粘性和忠诚度。

一方面,圆通速递建立了完善的培训体系,针对制度、业务流程等方面对加盟商进行培训,贯穿自加盟初期到平稳运营期,显著增加加盟商对圆通速递品牌粘性。通过贯穿全程的培训体系,圆通速递可有效地向全网加盟商输出“文化与理念、标准与制度、资源与能力、服务与管控”,构建圆通速递利用信息化平台和标准化体系实施加盟网络管控的基础。另一方面,圆通速递建立了加盟商平衡机制,根据行业动态及企业现状,及时灵活地进行管理调整,以协调由地域、气候、经济等客观因素导致的市场差异在加盟商之间产生的快递揽收、派送等业务分布失衡,有效提高加盟商忠诚度。

(5)圆通速递不断加强信息化管理机制,实现对加盟商的实时管控

圆通速递拥有自主知识产权的快递服务运营系统“金网系统”,极大地提高了企业信息化管理水平。通过这一信息化平台,圆通速递可对加盟商的订单状态、操作过程、硬件及人员状态等信息进行实时监控,有效提升了对加盟商的内部管理效率及力度。同时,圆通速递快递服务运营系统为加盟商提供了统一的财务核算管理系统“罗汉系统”,加盟商在此信息平台之上进行内部的财务核算管理,完成内部结算、快递员结算、客户结算、电子面单结算等功能,一方面对加盟商业务发展提供支持,另一方面也有助于实现圆通速递对加盟商的实时管控。

(6)圆通速递采用预付保证金的结算模式保障资金回款安全

快递行业具有时效性要求高、数据处理需求量大等行业特点,物流、信息流和资金流的频繁交互贯穿整个快递服务链条始终,传统的资金结算模式无法适应快速增长的业务需求,圆通速递经过多年发展,已形成了一套适应行业的资金结算体系,并完善了与之相适应的信息系统体系。

与加盟商之间的资金结算采取预存资金额度的模式,能够避免应收账款的频繁结算,减少了与加盟商之间的资金结算往来,有利于整个快递服务环节效率的提升;同时,采取该等资金结算模式有利于避免大额赊销的形成,保障了圆通速递的回款能力,圆通速递采用预付保证金的结算模式,能够保障资金回款安全,从而有效防范个别加盟商异动对于圆通速递部分地区经营带来的影响。

圆通速递的日常快递业务经营系通过核心信息系统“金网系统”进行,圆通速递为每个加入圆通速递的加盟商在“金网系统”中均会开具独立账户开展资金结算,并且为控制往来账账户资金风险,强化运营风险防控,保障加盟公司稳定经营,就相关费用结算建立了《加盟网点资金账户预警管理办法》、《结算管理操作流程细则》等专门控制措施。

加盟商需保证账户额度高于预警值,“金网系统”会根据账户额度情况自动发出预警,并对加盟商业务开展做出相应限制。圆通速递各管理区、省区对欠费网点进行后续跟进,督促加盟商及时对账户进行充值,以保障圆通速递的业务资金安全。一般预警后加盟商将不再能够从圆通速递处中领面单开展业务,达到一定天数后,圆通速递将逐步采取关闭揽收功能、禁用加盟商网点账户、停止并清理与加盟商的业务合作等手段进行处理。

(三)公司自身及外包业务涉及用工人数较多,请分别对自营业务及加盟业务中人工成本上升对公司利润产生的影响做敏感性分析

圆通速递采用枢纽转运中心自营化和终端加盟网络扁平化的运营模式,其快递服务流程的主要环节包括快件揽收、快件中转、干线运输、快件派送,其中,快件中转环节主要由圆通速递自营枢纽转运中心体系承担,快件揽收和派送环节主要由加盟商网络承担。

基于该等业务模式,圆通速递加盟商的人员、财务、资产均独立于圆通速递,也即加盟业务中的人工成本不纳入圆通速递自身的财务核算体系,不影响圆通速递利润水平。圆通速递已建立了覆盖全面、行之有效的标准化体系对加盟商服务网络进行规范管理,从梳理业务流程、统一费用标准、建立奖惩激励、规范品牌形象等角度对加盟商进行全网统筹高效管控,确保快递服务网络的高效运转。具体请详见重组报告书之“第六节圆通速递的业务与技术”之“五、经营模式及服务流程”、“七、服务质量控制情况”。

单位:万元,%

项目	2015年度	2014年度	2013年度
人工成本	130,578.64	104,823.82	77,673.45
营业总成本	1,113,238.69	729,349.81	591,752.34
人工成本占营业总成本比重	11.73%	14.37%	13.13%

如上表所示,2013年度、2014年度和2015年度,圆通速递人工成本占营业总成本的比重分别为13.13%、14.37%和11.73%,2015年人工成本占营业总成本的比重较2014年下降2.64个百分点,主要系由于圆通速递近年来在全网推行精细化、标准化建设,不断提升转运中心的信息化、自动化水平,使得操作人员工作效率不断提高,人工成本得到有效管控。

基于圆通速递2015年度的财务数据,人工成本上升的敏感性分析结果如下:

单位:万元

人工成本上升幅度	0.00%	1.00%	2.00%	3.00%	4.00%	5.00%
人工成本	130,578.64	131,884.42	133,190.21	134,496.00	135,801.78	137,107.57
利润总额	101,866.57	100,560.79	99,255.00	97,949.21	96,643.43	95,337.64
利润总额下降幅度	0.00%	-1.28%	-2.56%	-3.85%	-5.13%	-6.41%

圆通速递2015年度人工成本为130,578.64万元,占营业总成本的比重为13.13%,占比较低;人工成本每变动1%、2%、3%、4%和5%,利润总额分别下降1.28%、2.56%、3.85%、5.13%和6.41%。总体而言,虽然圆通速递从业人员数量较多,但利润水平对于人工成本上升的敏感性相对不高。

未来,圆通速递将在保证快递服务质量的前提下,通过完善薪酬绩效等激励制度和提升信息化、自动化水平,不断提高员工的工作效率、调整人员结构,进一步加强人工成本管控,提升公司盈利能力。

(四)补充披露情况

大杨创世已就上述相关内容在重组报告书“第六节圆通速递的业务与技术”之“五、经营模式及服务流程”之“(二)加盟模式”和“第十一节管理层讨论与分析”之“二、拟购买资产的财务状况与盈利能力分析”之“(二)盈利能力分析”的相应部分进行了补充披露。

(五)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:圆通速递近三年加盟商总体变动情况与国家政策、自身经营模式及业务发展情况相一致,变动情况较为合理。同时,圆通速递采取施行终端加盟网络扁平化运营模式、落实行之有效的标准化管控体系、建立完善的加盟商遴选和淘汰机制、提高企业信息化管理水平、完善预付保证金结算模式等多种举措,实现了对全网加盟商网络的较强控制力,加盟商大规模流失风险较低。圆通速递利润水平对于人工成本上升的敏感性相对不高。公司已在重组报告书的相应部分就相关内容进行了补充披露。

2、草案披露,圆通速递2013-2015年的主营业务毛利率分别为21.49%、16.79%和13.32%,呈下降趋势。在此情况下,公司利润增长主要来源于业务总量的增加。据统计最近三年全国规模以上的快递业务总量增速分别为62%、52%及48%,增速逐步放缓。但预测期内圆通速递的利润未出现下降趋势,反而不断上升,交易对方承诺圆通速递未来三年实现归属于母公司的净利润分别不低于110,010万元、133,290万元、155,250万元。(1)请结合前述统计数据,补充披露草案预测未来五年快递业务保持较高增速的具体理由,并提供相应的依据;(2)结合圆通速递2016年一季度盈利情况及最近三年一季度盈利的全年占比情况,补充披露本次业绩实现的可行性。请财务顾问发表意见。

答复:

(一)圆通速递未来五年快递业务预测保持较高增速的具体理由

预测期内圆通速递快递业务完成量情况及增长率如下所示:

单位:万票

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
业务完成量	466,699.74	644,045.64	837,259.33	1,029,828.98	1,215,198.19
增长率	53.95%	38.00%	30.00%	23.00%	18.00%

圆通速递预测期内业务完成量增速呈逐年下降趋势,年均复合增长率为27.03%,低于2008年-2015年全国快递服务企业业务年均复合增长率45%。圆通速递预测期内快递业务完成量具有合理性,具体理由如下:

1、在国家和地方政策的大力扶持下,快递行业整体面临较好的机遇

2015年10月,国务院印发《关于促进快递业发展的若干意见》,明确了“快递业是现代服务业的重要组成部分,是推动流通方式转型、促进消费升级的现代化先导性产业”的战略定位,制订了“到2020年,基本建成普惠城乡、技术先进、服务优质、安全高效、绿色节能的快递服务体系,形成覆盖全国、联通国际的服务网络”的发展目标,提出了“培育壮大快递企业、推进‘互联网+’快递、构建完善服务网络、衔接综合交通体系、加强行业安全监管”的快递行业重点任务,为我国快递行业未来发展创造了极为有利的政策环境。

2016年3月,第十二届全国人民代表大会第四次会议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》。《纲要》中明确提出,鼓励发展农村电商,实施“快递下乡”工程;提升邮政网络服务水平,加强快递基础设施建设,加强邮政、快递网络终端建设;加强物流基础设施建设,大力发展第三方物流和绿色物流、冷链物流、城乡配送;支持中部地区加快建设贯通南北、连接东西的现代立体交通体系和现代物流体系;畅通“一带一路”经济走廊,推进公铁水及航空多式联运,构建国际物流大通道。《纲要》的提出,为快递物流行业指明了清晰的发展方向,描绘了多元的发展路径,提供了充足的发展动力。

国家对快递行业的发展战略和支持力度,为我国快递行业带来了新一轮的增长机会,并将更好促进流通产业发挥基础性和先导性作用,进一步释放消费潜力、扩充市场容量。

2、快递行业需求空间广阔

(1)电商发展带动快递行业快速增长

电子商务、网络购物等新型服务业态的迅猛发展,推动人们消费方式的转变,促进网购等快递需求快速增长。我国快递行业的高速增长主要得益于电子商务领域近年来的繁荣发展,二者互为助力,协同发展。随着网络普及、居民消费习惯转变,网上零售交易规模不断扩大,电子商务客户已逐渐成为快递企业的重要客户群体。根据国家邮政局统计数据,2014年中国快递全年业务量中电商件占比近70%。

2010年至2014年,我国网络购物市场交易规模年均复合增长率超过50%;同期,网络零售占社会消费品零售额比重由3.24%上升至10.65%,居民消费习惯正逐渐由线下向线上转移。根据艾瑞咨询的预测,未来网络购物规模增速或将逐渐放缓,但仍将保持持续增长趋势。随着电子商务的蓬勃发展,未来圆通速递借助其已有的竞争优势,预计仍将随之保持较快增长。

数据来源:国家统计局、中国互联网络信息中心、艾瑞咨询。

(2)三四线城市和农村地区快递网络逐渐完善,存在较大发展空间

我国快递业务需求呈现分布不均衡的现象,随着国家对三四线城市和农村地区的扶持政策不断出台,快递企业将有希望通过“向西、向下”工程拓展更大发展空间。根据国家邮政局统计,2014年快递业务总量及人均寄件量规模最高的省份为上海、北京、浙江、广东、江苏、福建,其中以广东业务规模占比最高,约为全国总量的四分之一,上海的人均寄件量最多,达到了53件/人,相较而言,中西部地区及农村地区市场仍有一定差距,存在较大发展空间。

国务院《关于促进快递业发展的若干意见》中提出快递“向下、向西”工程,鼓励建设快递专业类物流园区、快件集散中心和快递末端服务平台,完善农村、西部地区服务网络,构建覆盖国内外的快件寄递体系。

(3)跨境电商发展推动国际快递业务成为全新增长点

跨境电商的蓬勃发展已逐渐成为推动国际寄递业务发展的主要动力之一,推动我国国际寄递业务实现快速增长。2015年我国快递行业国际及港澳台业务收入累计完成369.6亿元,占我国快递行业总收入比重13.3%。目前,我国跨境电商寄递市场主要由以国际小包为主的邮政体系主导,UPS、FedEx、DHL等国际邮政企业提供的快递服务价格相对较高,且不具备国内快递企业的网络体系,真正规模化的跨境电商物流企业尚未形成,高质量的跨境寄递市场仍存在可观的发展前景。

在政策环境支持、跨境电商交易规模持续增长的情况下,我国快递企业有望通过规模效应降低跨境快递运营成本,复制国内电子商务与快递行业相互促进的发展模式,将国际快递业务打造成全新业务增长点。

3、圆通速递突出的竞争优势有利于提升市场份额

圆通速递是国内领先的综合性快递物流运营商,经过十五年发展,圆通速递在业务规模、网络覆盖率、运营效率、公众满意度及服务质量等方面均位居行业前列。

(1)圆通速递领先的运营模式保障了快递网络的高效运营

圆通速递采用枢纽转运中心自营化和终端加盟网络扁平化的运营模式,实现了对整体快递网络的高效管控,保障了网络的稳定性和灵活性。圆通速递遍布全国的自营枢纽转运中心是连接快递服务网络中庞大的加盟商终端网络的枢纽,保障了圆通速递对快递服务网络的总体管控和协调能力;同时,圆通速递的加盟商网络整体呈扁平化架构,加盟商数量多、单一加盟商的业务覆盖范围小,圆通速递得以直接对分散在全国各地的加盟商进行统筹管控,保证圆通速递对加盟商网络的控制力和对加盟商管理的灵活性,实现快递网络的高效运转。

(2)自有航空资源助力圆通速递完善产品结构

圆通速递将借助自有航空资源不断完善快递产品结构,提升快递服务质量和时效性。圆通速递是国内仅有的两家拥有自有航空公司的民营快递企业之一,未来将迅速扩充自有全货机机队、布局自有航空运输网络。自有航空网络的建立,将有助于提升圆通速递现有产品的时效性,提升快递服务质量和用户体验;将促进圆通速递积极开拓商务件、冷链食品寄递、药品寄递等多元化的快递产品品类;也是圆通速递布局国际快递业务、拓展海外市场的重要基础。

(3)互联网信息技术优势促进圆通速递降本增效

圆通速递已形成了包括“金网系统”、“罗汉系统”、“行者系统”、“管理驾驶舱系统”、“GPS车辆监控系统”、“GIS辅助分拣系统”等在内的行业领先互联网信息技术平台,贯穿揽收、中转、派送、客服等全业务流程以及财务结算、人力资源等日常管理的各方面,有助于提升各个环节的信息化、自动化水平,管控运营成本、提升运营效率。

(4)圆通速递报告期内业务完成量实现高速增长

得益于上述突出的竞争优势,报告期内,圆通速递业务增速远高于行业水平。2013年、2014年和2015年业务完成量分别为128,376.49万票、185,734.05万票和303,158.21万票,年均复合增长率为53.67%,高于同期全国快递服务企业业务量年均复合增长率49.97%;其中2015年相较于2014年实现增长率达63.22%,远高于同期全国快递服务企业业务量增速48.07%。未来,圆通速递将借助自身优势进一步提供市场占有率,并将继续保持超过行业平均水平的快递增长。

4、圆通速递领先的战略布局有助于不断开辟新的业务增长点

圆通速递将不断完善自有网络建设,并积极推进航空网络的布局,进而促进圆通速递的产品结构升级,开拓商务件市场,实现业务量的持续增长。根据圆通速递战略规划,圆通速递未来将把发展重点从规模增长向完善产品结构、提升服务质量转移。报告期内,圆通速递也已推出“承诺达”等时效产品,未来将依托自有航空公司,进一步提升现有快递业务的时效水平和服务质量,同时开拓时效性要求更高的商务件快递市场,并进一步完善产品结构,满足诸如冷链食品、药品、化妆品、鲜花等高附加值产品的寄递需求。

(二)圆通速递2016年一季度盈利情况

圆通速递2013年、2014年、2015年和2016年一季度盈利情况及占全年盈利比重情况如下:

单位:万元

项目	2016年一季度		2015年一季度		2014年一季度		2013年一季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	332,763.05	17.61%	210,668.75	17.42%	154,497.27	18.77%	126,365.77	18.35%
营业成本	296,849.16	17.78%	185,382.32	17.75%	133,523.04	19.53%	105,336.07	19.57%
利润总额	26,671.49	18.18%	15,374.53	15.09%	11,571.10	11.69%	11,983.91	12.84%
毛利润	35,913.89	16.28%	25,286.43	15.29%	20,974.23	15.06%	21,029.70	13.99%
净利润	20,004.91	18.18%	11,266.95	15.71%	8,735.76	11.69%	8,478.58	12.99%
归属于母公司所有者的净利润	20,005.66	18.19%	11,223.86	15.66%	8,746.57	11.70%	8,559.79	13.09%

注:上述数据未经审计;2016年1-3月占比数为占2016年全年预测数比例。

由于圆通速递从事的快递业务具有显著的季节性特征,一般而言,受到元旦、春节长假影响,部分商家暂停营业,第一季度属于快递业务淡季,业绩占全年比重相对较低。

圆通速递2016年1-3月实现营业收入332,763.05万元,较上年同期增长57.96%;实现毛利润35,913.89万元,较上年同期增长42.03%;实现归属于母公司所有者的净利润20,005.66万元,较上年同期增长78.24%;圆通速递经营状况良好,经营模式未发生重大不利变化。

根据东洲出具的拟购买资产评估报告,圆通速递2016年度全年预测营业收入、毛利润和归属于母公司所有者的净利润分别为1,890,059.43万元、220,548.04万元和110,011.22万元;圆通速递2016年一季度实现营业收入、毛利润和归属于母公司所有者的净利润占2016年全年预测营业收入、毛利润和归属于母公司所有者的净利润的比例分别为17.61%、16.28%和18.19%,毛利润和归属于母公司所有者的净利润完成比例高于2013年度、2014年度和2015年度同期,符合预测趋势。

(三)补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第八节本次交易评估情况说明”之“二、拟购买资产评估情况”、“四、董事会对本次交易的评估合理性及定价公允性的分析”的相应部分,对圆通速递预测期内快递业务保持较高增速的具体理由、2016年一季度业绩实现情况进行了补充披露。

(四)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:圆通速递预测期业务完成量增速具备合理性;2016年一季度圆通速递经营状况良好,经营模式未发生重大不利变化,2016年一季度业绩实现情况符合预测趋势;公司已在重组报告书相关章节就相关内容进行了补充披露。

3、请公司结合圆通速递的经营模式补充披露其各业务环节的会计处理方法、收入确认政策和确认时点。请财务顾问和会计师发表意见。

答复:

(一)圆通速递各业务环节的会计处理方法、收入确认政策和确认时点

(1)圆通速递各业务环节的会计处理方法

圆通速递与加盟商之间各主要业务环节的会计处理方式如下:

1)面单服务费、派送费

在开展业务前,揽件加盟商需预先向圆通速递申购快递面单。确认快递面单申领需求后,圆通速递在揽件加盟商资金预存账户中扣减面单费及相对应的派送费。揽件加盟商支付给圆通速递的面单费及相对应的派送费在资金预存账户扣款的同时,将计入预收账款-预存款项的金额转入预收账款-面单费、派送费二级科目进行核算,会计处理如下所示:

借:预收款项—预存款项

贷:预收款项—面单费

贷:预收款项—派送费

待快递服务最终完成后,分别确认面单费收入和派送费收入,具体会计处理如下所示:

借:预收款项—面单费

预收款项—派送费

贷:主营业务收入—面单费收入

主营业务收入—派送费收入

2)中转费

在快件揽收环节,揽件加盟商通过上门揽件、门店收件等方式从寄件方进行快件揽收,并向寄件方收取快递费用,快递费用系终端客户支付的快递总价,由揽件方收取;快件揽收完成后,揽件加盟商将快件运输至始发地转运中心,由圆通速递通过自营枢纽转运中心和覆盖全面的加盟商网络进行转运,并在快递服务完成时向揽件加盟商收取快件中转费用,中转费的会计处理如下:

借:预收款项—预存款项

贷:主营业务收入—中转费收入

3)增值服务收入

除以上一般快递服务流程外,圆通速递还可为客户提供到付件服务、代收货款服务等增值服务,到付件快递运费(到付款)和代收货款均系派送加盟商代揽件加盟商收取的款项,由圆通速递自结算网点收取后返还至揽件加盟商,系“代收代付”性质,圆通速递不确认收入和成本;圆通速递在提供服务的同时收取一定的到付件手续费或代收货款手续费,该部分手续费根据圆通速递的结算制度在圆通速递、揽件加盟商、派送加盟商之间进行分配,在手续费收取后通过“金网系统”进行结算。具体会计处理如下所示:

借:预收款项—预存款项

贷:主营业务收入—增值服务收入

(2)圆通速递各业务环节收入确认政策与收入确认时点

圆通速递经营的快递业务模式分为揽收、分拣、转运、派送四个环节,与快递服务相关的报酬以及相伴随的主要风险在派送完成时点得到转移,根据收入确认的一般原则,圆通速递收入确认按照快递业务服务完成的时点进行确认。综上,圆通速递面单服务收入、派送收入、中转费收入及增值服务收入等所有收入都在快递服务完成的时点进行确认。

(二)补充披露情况

上述相关内容已在修订后的报告书“第十二节财务会计信息”之“二、拟购买资产的财务会计信息”之“(五)报告期内主要会计政策和会计估计”之“24、收入”中进行了补充披露。

(三)独立财务顾问核查意见

经核查,独立财务顾问认为:圆通速递在报告期内各业务环节的会计处理方法、收入确认政策和确认时点符合企业会计准则和企业制定的会计政策的规定。公司已在报告书相应章节补充披露了相关内容。

(四)会计师核查意见

经核查,会计师立信认为:圆通速递在报告期内各业务环节的会计处理方法、收入确认政策和确认时点符合企业会计准则和企业制定的会计政策的规定。

二、关于本次交易安排

4、草案披露,本次交易公司将置出全部资产、负债,并购买圆通速递100%股权,交易价格175亿元,公司的主营业务及盈利状况等将发生根本变化。请结合上述情况,补充披露本次募集配套资金按照董事会前20日股票交易均价的90%锁价发行的原因及合理性,是否涉及利益输送,是否损害中小股东利益。请财务顾问和律师发表意见。

答复:

(一)选取锁价发行方式的原因及合理性

(1)减少募集配套资金的不确定性,有利于本次交易的顺利实施

相比于询价发行方式,本次上市公司向募集配套资金认购对象喻会蛟、张小娟、阿里创投、光锐投资、圆期投资、沣恒投资、祺骁投资定向锁价发行,避免了询价发行中因可能的股价波动导致募集配套资金的不确定性,有利于规避募集配套资金不足甚至导致交易失败的风险,有助于提高发行效率并保障募投项目的顺利实施,增强上市公司经营规模和市场竞争力,提高上市公司并购重组的整合绩效。

(2)较长的锁定期,有利于上市公司未来持续稳定发展

通过锁价发行认购本次募集配套资金的认购对象基于其市场判断和对上市公司业务经营、未来发展的良好预期,有意愿和能力通过锁价发行方式参与公司本次募集配套资金,本次募集配套资金的认购对象的承诺锁定期均为36个月。相较于询价发行,锁价发行通过较长的锁定期可以维护上市公司股价的稳定性,有利于上市公司未来的持续稳定发展,保护上市公司股东利益。

(3)圆通速递控股东及战略投资者参与认购,有利于增强投资者信心

本次通过锁价发行认购募集配套资金的认购对象中,喻会蛟、张小娟、阿里创投系圆通速递股东,光锐投资与圆通速递股东云锋新创受同一主体控制,其合计认购本次募集配套资金金额为125,000万元,占本次募集配套资金总额的54.35%。喻会蛟、张小娟、阿里创投、光锐投资认购本次募集配套资金也彰显了圆通速递实际控制人及战略投资者对看好本次交易完成后上市公司的长期发展前景,增强二级市场投资者对上市公司未来业务发展的信心。

(二)本次募集配套资金采取锁价发行方式不涉及利益输送

通过锁价发行认购本次募集配套资金的认购对象系基于其市场判断和对上市公司业务经营、未来发展的良好预期参与本次认购,根据募集配套资金认购对象喻会蛟、张小娟、阿里创投、光锐投资、圆期投资、沣恒投资、祺骁投资就本次交易分别出具的说明函与承诺函:

1、上述认购对象不存在利用杠杆或其他结构化的方式进行融资的情形;

2、沣恒投资的有限合伙人李桂莲系上市公司的实际控制人,除上述情形之外,认购对象不存在其他认购资金直接或间接来源于上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方的情形,亦不存在接受上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方直接或间接的财务资助、借款、提供担保或补偿的情形;

3、上述认购对象及其直接或间接股东/合伙人参与本次募集配套资金不存在代持股份、委托持股、信托持股等利益安排及其他利益输送的情形。

综上,募集配套资金认购对象认购本次发行的股票,符合《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》的相关规定,不涉及利益输送的情形。

(三)本次募集配套资金不存在损害中小股东利益的情形

1、锁价发行符合重大资产重组相关规定

根据《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见第12号》、《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金涉及定价等有关问题与解答》等规定,重大资产重组募集配套资