股票简称：怡亚通　股票代码：002183　公告编号：2018-146

深圳市怡亚通供应链股份有限公司关于深圳证券交易所对公司2017年年报问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市怡亚通供应链股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所出具的《关于对深圳市怡亚通供应链股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第62号），公司就相关情况进行了自查，对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出书面回复。现将回复内容公告如下：

1、公司2017年实现营业收入680.59亿元，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）5.95亿元，公司综合毛利率7.13%，较上年下降0.05个百分点。其中，380分销平台业务收入占比为58.95 %，毛利率为7.74%；广度平台业务收入占比为20.97%，毛利率为4.47%；全球采购平台业务收入占比为19.27%，毛利率为2.97%。请公司说明：

（1）结合相关业务开展情况，说明广度平台业务、全球采购平台业务毛利率明显低于公司综合毛利率的原因，说明全球采购平台业务收入同比增长33.86%而毛利率同比下降2.18个百分点的原因。

回复：A、广度平台业务、全球采购平台业务毛利率明显低于公司综合毛利率的原因：

广度平台业务的商业模式是将传统的物流商、增值经销商、采购服务商等服务功能加以整合，为企业提供涵盖进出口报关、物流、仓储、配送、供应商管理库存（VMI）、国际采购服务、分销平台服务、渠道管理及结算等内容的“镶入式”服务产品，使客户外包环节能够无缝链接，最大限度降低物流及管理成本，提高供应链效率。广度平台服务类型主要为采购及采购执行，销售及销售执行，平台业务收入以向客户收取服务费的形式居多。深度380分销平台业务是公司从供应商采购货物后，将货物销售给大卖场（KA）、中型超市（BC）、药店、母婴店、批发商等终端门店；平台业务收益直接体现为货物的买卖差价。由于广度平台提供的服务类型相对深度380分销平台业务类型简单，因此向客户收取的服务费相对较低，导致广度平台的毛利率明显低于深度380分销平台业务毛利率，同时深度380分销业务规模占比较高，因此广度平台的毛利率低于公司综合毛利率。

全球采购平台业务中工业原材料业务周转快，投入营运资金少，报告期营业收入为78.48亿元，占平台收入的60%。但该项业务主要为订单驱动型业务，毛利率较低，导致全球采购平台业务毛利率低于公司综合毛利率。

B、全球采购平台业务收入同比增长33.86%而毛利率同比下降2.18个百分点的原因：全球采购平台营业收入增长主要是化工业务较去年同期增长34.76亿元。毛利下降主要原因：一是报告期出售子公司（怡海能达公司）减少毛利0.37亿元；二是电脑业务子公司卓怡电脑毛利较去年减少0.21亿元；三是服装业务中的怡雅芸公司毛利较去年减少0.25亿元；四是化工业务毛利率下降0.5%。

（2）对比行业可比数据，说明公司前述3项业务毛利率所处行业水平，分析3项业务的盈利能力以及相应盈利贡献，并说明公司综合毛利率较上年下降0.05个百分点的原因。

回复：公司综合毛利率与同行业其他上市公司比较数据如下：

单位：%

公司简称	2017年	2016年
怡亚通	6.91*	6.98
飞马国际	0.85	0.82
瑞茂通	7.43	9.29
普路通	6.64	6.27
东方嘉盛	2.06	1.96

*公司2017年综合毛利率为6.91%，营业总收入为6,851,511.65万元，其中主营业务收入6,805,930.61万元，利息收入45,581.05万元，对应营业成本6,362,663.74万元，利息支出15,220.56万元，成本合计6,377,884.30万元，毛利为473,627.35万元，毛利率6.91%。与上述提问中的毛利率7.13%差异为增加考虑利息支出成本。

飞马国际主营业务为物流供应链管理服务、环保新能源业务，物流供应链管理服务主要包括综合物流、矿产资源贸易执行，环保新能源业务主要为垃圾发电项目。瑞茂通主营业务为煤炭供应链管理、非煤炭大宗商品和供应链金融业务。普路通主要服务于ICT行业和医疗器械行业。东方嘉盛主要从事ICT产业供应链协同服务平台、食品产供应链协同服务平台等业务。

供应链行业上市公司毛利率差异较大，主要原因为各公司服务行业、服务内容、业务模式及结算模式等方面存在一定差异。

与同行业上市公司相比，2017年度，公司综合毛利率与普路通、瑞茂通较为接近。公司三项主要业务中，380分销平台、广度平台和全球采购平台毛利率分别为7.74%、4.47%和2.97%，与同行业公司相比，也处于合理区间。

（3）公司2017年净利率0.87%，2017年各季度净利率分别为1.21%、0.98%、0.85%、0.57%，请公司对比行业可比数据，说明公司净利率所处行业水平，并说明各季度净利率呈现逐步下降趋势的原因以及对盈利能力的影响。

回复：A、公司净利率所处行业水平

公司净利率与同行业其他公司比较数据如下：

单位：%

公司简称	2017年
怡亚通	0.87%
飞马国际	0.50%
瑞茂通	1.91%
普路通	1.27%
东方嘉盛	1.17%

与同行业上市公司相比，2017年度，公司净利率为0.87%，在同行业处于相对较低的水平，主要原因为公司服务行业主要以快速消费品为主，全国各地分子公司众多，人员规模达到2万余人，较同行业公司规模更大，人员工资费用更多，导致公司销售费用及管理费用开支较高。

2017年公司毛利率、净利率及各项费用占收入比率情况如下：

项目	怡亚通	飞马国际	瑞茂通	普路通	东方嘉盛
毛利率（%）	6.91	0.85	7.43	6.64	2.06
销售费用占收入比（%）	0.80	0.06	3.26	2.25	0.06
管理费用占收入比（%）	3.16	0.26	0.67	0.02	0.59
财务费用占收入比（%）	1.64	0.20	1.67	1.08	0.03
其他成本占收入比（%）	0.45	-0.18	-0.07	2.01	0.22
净利率（%）	0.87	0.50	1.91	1.27	1.17
当期领取薪酬员工总人数（人）	20,098	760	389	447	370

B、各季度净利率呈现逐步下降趋势的原因以及对盈利能力的影响

公司于报告期新增子公司91家，主要集中于二、三、四季度。而新增子公司至少需半年的培育期，在培育期需投入相应管理费用，而收入相对较少；同时第四季度需支付年终双薪，导致该季度净利率明显低于其他季度。因此公司季度净利率呈现逐步下降趋势是符合公司在报告期的业务扩展情况，不会对公司的整体盈利能力产生较大影响。

（4）结合大型电商对行业的冲击以及新零售的崛起，说明行业竞争格局发生的变化以及对公司盈利能力的影响，并说明公司相关应对措施，并充分提示风险。

回复：随着电商迅猛发展以及消费升级所带来的新时代消费习惯及消费渠道的改变，实体零售行业在前两年受到了巨大冲击。而近年来，纯电商模式高速发展已回落，电商优势逐步弱化，2017年各大电商巨头纷纷加快打造线上线下融合的新零售模式。据国家统计局数据显示，2017年中国社会消费品零售总额为36.6万亿元，线上零售总额仅占不到20%，超过80%的零售量仍然由线下来完成。中国流通消费市场存在巨大发展空间。

零售的本质是如何以最有效的方式将商品送到消费者手上并达成良好的消费体验。2016年，怡亚通提出“新流通”的发展战略，通过夯实线下供应链载体平台，依托仓配体系、供应链管理技术以及分销体量等基础，并借助线上互联网技术优势和供应链资源整合优势，以“新流通”模式来推动零售业转型和变革。怡亚通所推动的新零售，就是以新流通去改造传统零售。

早在2009年，怡亚通开始打造“380分销平台”，在全国380个主要城市建立深度供应链分销平台，打造覆盖近10亿消费人口的B2B共享平台。2017年该平台已实现业务收入401亿元，并具有持续稳健增长能力及发展前景。今后将加大380个分销平台的运营管控，以及加大对省区平台、合资公司的规范化管理、精细化管理，规避管理风险及运营风险。

2015年，怡亚通依托完善的供应链服务体系，强大的资源整合能力和大数据服务能力，以“供应链+互联网”打造全新互联网生态平台“星链”，以物联网、大数据、智能化、区块链等新兴技术来改进运营系统及提高用户体验，为中小零售门店插上互联网的翅膀。2017年，怡亚通开展线上线下联动的品牌营销节活动“星链三好节”，每月三号以一个城市为主场辐射周边地区，为广大消费者呈现海量“品质好、体验好、价格好”的商品和服务。“星链三好节”首场广西南宁活动，首日交易额破亿。

怡亚通新流通这一规划的实施将通过连锁加盟平台，该平台是怡亚通打造的集连锁加盟、商品采购、营销、增值服务于一身的新零售综合服务平台，通过供应链渠道优势，为全国数百万实体连锁店金面赋能，并通过星链O2O服务、智慧门店系统以及线上线下联动的“星链三好节”等，全面为流通行业赋能互联网、赋能金融、赋能品牌合作，实现共同发展。2017年已有超过8000家连锁加盟店，未来数量将突破30万家。

当然，新零售的发展加上大型电商的强势进入线下，带来的资本、科技、及创新思路对传统商业的改造和赋能，会促使商品流通领域的规则调整及模式创新。各种新零售业态的出现，对供应链服务的精细化、个性化的要求也会越来越高。怡亚通在这个大发展、大变革的时代，如果不创新、不发展、不调整，就如“逆水行舟、不进则退”，会被行业淘汰、被自己淘汰。怡亚通唯有在继续发挥线下供应链服务传统优势的基础上，顺应新零售商业流通发展的潮流，整合资源，创新服务，用更高效、优质的智慧供应链服务中国新零售。

2、近5年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-27.19亿元、-32.80亿元、-18.05亿元、-41.47亿元、0.41亿元，公司经营活动产生的现金流量净额合计为-119.11亿元，投资活动产生的现金流量净额合计为-22.18亿元，筹资活动产生的现金流量净额合计为161.69亿元，请公司说明：

（1）结合业务开展情况以及现金收支等因素，说明近5年经营活动产生的现金流量净额长期为负数且与净利润规模差异较大的原因及合理性。

回复：供应链服务企业在业务过程中提供资金结算配套是业务经营的要求，业务过程中消化客户应收、应付账款提供的信用支持、向客户提供资金垫付服务以及为国际国内知名企业提供买断式分销服务都会产生现金流支出。公司营业总收入由2012年75.54亿元增长到2017年685.15亿元，业务的增加相应要求运营资金的投入增加。随着公司业务规模增长，净利润由2012年的1.3亿元增长到2017年5.85亿元。公司近5年经营活动累计净投入资金119.11亿元，相应增加公司净利润4.55亿元，税后投入回报率为3.82%，符合公司所处发展阶段的行业回报，因此公司近5年经营活动产生的现金流量净额长期为负数与净利润规模差异较大具有合理性。

（2）结合业务特点以及行业发展周期，说明公司近5年经营活动产生的现金流量呈现为大额流出的原因，公司主营业务是否具有创造稳定现金流的能力；说明公司现阶段经营现金流是否主要依靠筹资活动现金流支撑，并说明经营活动大额现金流出的主要去向。

回复：公司近5年经营活动产生的现金流量呈现为大额流出，主要原因为：一方面，公司广度供应链业务需要为客户提供资金结算配套服务，提供信用支持以及向客户提供资金垫付服务；另一方面，随着公司深度业务的进一步发展，公司380平台上游客户多为世界500强企业及行业龙头企业，公司主要以现款提货方式为主；而在向下游分销时，需要保有一定量的安全库存，同时对下游卖场一般提供一定期限账期，从而占用的资金量比较大。深度380分销业务营业收入由2012年24.13亿元增长到2017年401.2亿元，净增加377.07亿元，营运资金周转率按3.5次计算，需投入营运资金107.73亿元，投入的营运资金主要集中于存货与应收账款。因此，广度供应链业务的代垫货款、深度供应链业务规模增长导致的经营性占款和存货增加是公司报告期内经营活动现金流量净额为负的主要原因。

公司近3年经营活动现金流入与营业总收入的比值一直保持较高水平，说明公司实现的营业总收入基本都处于正常回款状态。再者公司经营活动现金流量净额占经营活动现金流入的比重较低，报告期内均保持在7%以内。因此公司整体经营活动现金流运转良好，主营业务具有创造稳定现金流的能力。

表：经营活动现金流与收入对比情况

单位：亿元

项　目	2017年度	2016年度	2015年度
营业总收入	685.15	582.91	399.39
经营活动现金流入小计	878.45	931.06	727.61
现金流入与收入的比例	128.21%	159.73%	182.18%
经营活动产生的现金流量净额	0.41	-41.47	-18.05
现金流量净额占现金流入的比例	0.05%	-4.45%	-2.48%

现阶段由于公司留存收益有限，主要依靠筹资活动现金流支撑，筹资资金主要流向存货及应收账款。

（3）说明筹资活动在公司经营发展过程中的地位和影响，并说明公司主要筹资渠道、筹资工具以及正在推进中的主要筹资事项。

回复：公司近几年的业务扩张资金主要来源于筹资活动。公司主要筹资渠道、筹资工具为：银行融资、非公开发行股份、发行债券、资产证券化、发行中期票据等。目前正在推进中的主要筹资事项为非公开发行股份、发行债券、资产证券化、发行中期票据。

3、2017年末，公司应收账款账面余额为131.67亿元，占总资产比例为27.86%，公司计提坏账准备3.20亿元，整体坏账比例为2.43%。账龄分析法中，公司对账龄在1年以内、1至2年、2至3年、3年以上的应收账款坏账准备计提比例分别为0.1%、1%、10%、100%。

请公司说明：

（1）请结合业务模式、同行业公司情况等说明公司应收账款规模较大且占总资产比例较高的原因；请结合最近两年应收账款实际坏账率以及核销情况、应收账款主要客户的行业分布情况以及主要客户的还款情况与信用情况，评估应收账款的坏账风险，并说明坏账准备计提情况是否能充分反映应收账款整体质量，应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表意见。

回复：A、公司应收账款规模较大且占总资产比例较高的原因：

2017年底应收账款净额占总资产的28.26%。公司近两年380分销平台应收账款占总体应收账款的比均超过65%，主要原因为380分销平台是公司最近几年重点发展的战略业务。报告期内，380分销平台应收账款占营业收入的比重较为稳定，具体如下：

单位：人民币元

项目	2017.12.31/2017年	2016.12.31/2016年
380分销平台应收账款	840,958.59	846,556.02
380分销平台营业收入	4,011,953.66	3,226,251.21
占收入的比例	20.96%	26.24%

380分销平台主要业务领域涵盖日化、食品、母婴、酒饮、家电等，通过搭建全国性的直供终端平台，为客户提供销售支持、市场服务、结算服务、物流分拨、售后保障等一站式服务。公司380分销平台所提供的深度分销服务属于资本密集型服务，在具体运作过程中，需要先行购买上游供应商的产品然后分销给下游客户，存在着采购存货占款、对下游客户销售形成的应收账款占款、各项费用所需周转资金等多方面的资金需求。

B、近两年应收账款前十大客户行业分布情况、还款情况、信用情况：

a、2017年度应收账款前十大客户

单位：人民币元

客户名称	行业分布	2016年末余额	2017年度回款金额	信用情况
客户A	IT、通信、家电、快消品	189,432,840	2,204,429,231	验收入库45日后结算
客户B*1	化工	-	-	开票后结算
客户C	快消品	81,322,514	836,458,800	验收入库60日后结算
客户D	IT、通信	5,927,385	176,763,671	进口报关后30天结算
客户E	IT、通信	110,539,645	119,783,457	开票75日后结算
客户F	IT、通信、家电、快消品	68,046,559	500,949,027	验收入库45日后结算
客户G	家电	52,798,493	866,739,312	验收入库30日后结算
客户H	家电	73,029,914	236,099,277	开票90日后结算
客户I	快消品	59,758,731	238,301,158	开票30日后结算
客户J	快消品	46,593,102	299,596,661	验收入库90日后结算
合计		687,449,183	5,479,120,593	

b、2016年度应收账款前十大客户

单位：人民币元

客户名称	行业分布	2015年末余额	2016年度回款金额	信用情况
客户K	IT、通信、家电、快消品	63,212,036	1,415,667,366	验收入库45日后结算
客户L	IT、通信	104,312,620	1,149,169,572	验收入库30日后结算
客户M	IT、通信	116,837,482	137,101,609	开票75日后结算
客户N	IT、通信	1,225,962	1,037,237,628	对外付汇30日后结算
客户O	快消品	64,524,758	667,173,526	验收入库60日后结算
客户P*2	IT、通信	-	8,726,900	90天远期信用证
客户Q	快消品	30,226,772	373,736,658	验收入库30日后结算
客户R	家电	2,386,203	186,643,236	开票90日后结算
客户S	IT、通信	194,060,664	1,676,920,101	对外付汇30日后结算
客户T	IT、通信、家电、快消品	34,800,675	338,123,814	验收入库45日后结算
合计		592,777,444	6,990,500,411	

*1　客户B为2017年度新增客户，在2018年1季度回款100,000,000元。

*2　客户P在2017年回款83,597,423元。

公司近两年未发生核销应收账款的情况。

公司近两年的应收账款前10大客户中如北京京东世纪贸易有限公司、沃尔玛（中国）投资有限公司、苏宁云商集团股份有限公司苏宁采购中心等均为国内外知名的大公司，实力雄厚、信誉良好，回款正常。

c、近两年按按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款余额的账龄结构如下表：

单位：人民币元

账龄	2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	12,314,466,526	95.04%	11,082,152,498	92.52%
1-2年	305,799,641	2.36%	756,863,501	6.32%
2-3年	96,809,287	0.75%	91,825,343	0.77%
3年以上	239,828,396	1.85%	47,651,646	0.40%
合计	12,956,903,850	100.00%	11,978,492,988	100.00%

从上表可知，公司2017年末和2016年末应收账款余额中，账龄在1年以内的应收账款占全部应收账款的比例均在90%以上；2017年末账龄为1-2年和2-3年的应收账款占全部应账款的比例较2016年略有下降；2017年末账龄为3年以上应收账款占全部应账款的比例较2016年虽然有所上升，主要为公司于2017年收购浙江百诚集团股份有限公司带入，但公司已按坏账政策对该部分应收账款全额计提了坏账准备，整体上公司发生坏账的风险较小，应收账款的回款正常。

d、公司在选择新客户时，对该客户的信誉记录、经营情况、业内口碑等相关情况进行甄别，在从多客户中选择信誉情况良好，业内口碑好的客户作为合作对象。在合作期间公司给予客户的信用账期较短，大部分为1-3个月，使公司在与客户的合作过程中能更好的控制风险；密切跟踪客户的经营情况、回款情况，对可能发生的影响客户回款的情况采取应对措施，确保公司的应收账款能正常收回。

综上所述，通过应收账款前10大客户的回款情况，客户性质；应收账款整体账龄情况的分析；公司对客户风险控制等，公司应收账款坏账风险水平处于较低水平，坏账准备计提情况能充分反映应收账款整体质量，应收账款坏账准备计提是充分和谨慎的。

年审会计师的意见：

我们认为：怡亚通公司应收账款坏账风险水平处于较低水平，坏账准备计提情况能充分反映应收账款整体质量，应收账款坏账准备计提是充分和谨慎的。

（2）对比同行业公司账龄分析法坏账计提比例，说明公司相应坏账计提比例是否处于行业较低水平及其合理性，是否足够谨慎，是否与公司历史回款情况相匹配，是否符合《企业会计准则》的规定，请年审会计师发表意见。

回复：A、账龄分析法坏账计提比例同行业比较

账龄	怡亚通公司	飞马国际	普路通	瑞茂通	京客隆
1-6个月	0.10%	1%	1%	0%	0%
6个月至1年	0.10%	1%	1%	1%	0%
1至2年	1%	5%	5%	10%	3%
2至3年	10%	10%	10%	20%	10%
3至4年	100%	30%	30%	40%	25%
4至5年	100%	50%	50%	60%	50%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

公司的主要业务为深度380分销业务，客户群体主要为各大超市、卖场以及专卖店、夫妻门店等终端销售商。

飞马国际的主要业务为综合物流、矿产资源贸易执行和环保新能源业务；

普路通的主要业务为ICT行业和医疗器械行业的供应链服务；

瑞茂通的主要业务为煤炭供应链管理和非煤炭大宗商品和供应链金融服务；

京客隆的主要业务快消品的零售批发；

从上表可知公司1年以内、1-2年的账龄计提比例低于飞马国际、普路通、瑞茂通这三家同行业上市公司，2-3年的账龄计提比例与飞马国际、普路通、瑞茂通这三家同行业上市公司相同或接近，3年以上的账龄计提比例高于飞马国际、普路通、瑞茂通这三家同行业上市公司，产生这种差异的主要原因系公司的主营业务产品类型及客户群体与飞马国际、普路通、瑞茂通这三家同行业上市公司有很大差别。

公司的主要业务为深度供应链业务，该业务与京客隆的业务领域接近，公司的账龄计提比与与客隆的账龄计提比例中0至3年的各段账龄计提比例相同或接近，3年以上的各阶段账龄计提比例公司高于京客隆，公司对3年以上的应收账款的坏账计提较谨慎。

如上所述，公司与业务领域相近的的上市公司账龄分析法坏账计提比例整体上更为谨慎，同时也能适合公司的业务模式和与客户的结算方式。

B、是否与公司历史回款情况相匹配

单位：人民币元

项目	2016年度	2017年度
期末应收账款余额	12,096,112,071	13,166,871,179
下一年度一季度销售回款	15,022,958,374	21,079,467,965

公司客户的信用期大部分为1-3个月，在此结算模式下，2016年末和2017年末的应收账款基本应在2017年一季度和2018年一季度收到回款，根据上表中所列示数据，2017年一季度和2018年一季度的销售回款金额均大于2016年末和2017年末的应收账款余额，由此可见，公司应收账款整体的回款情况良好，能够与公司的业务模式和特点相匹配。

综上所述，公司制定的坏账计提比例符合公司业务模式和与客户的结算方式，是合理的。按此坏账计提比例计提的坏账是谨慎的。符合《企业会计准则》的规定。

年审会计师意见：

我们认为：怡亚通公司会计政策中所披露的账龄分析法坏账计提比例能够与怡亚通公司的业务模式和与客户的结算方式相匹配。按此账龄分析法计提的坏账是谨慎的，与公司历史回款情况相匹配。

（3）公司称2017年末用于保理的应收账款金额为13.82亿元，请公司说明2017年用于保理或进行转让的应收账款规模及相应账龄情况，并说明进行保理或转让的具体情况以及相应产生的成本费用。

回复：公司2017年累计用于保理的应收账款发生额约14亿元，应收账款账龄均为一年以内。公司主要向渤海银行、鼎越商业保理公司、海通恒信品众保理等金融机构进行融资，保理成本介于5%至9%之间。

（4）余额百分比法中，应收账款坏账计提比例为5%。请公司说明采用余额百分比法或账龄分析法的适用情形，并说明2017年应收工程类款项0.54亿元的账龄情况以及对其采用余额百分比法的原因，相应坏账计提比例为5%是否足够充分、谨慎，请年审会计师发表意见。

回复：公司于2017年收购了浙江百诚集团股份有限公司（以下简称“浙江百诚”），浙江百诚下属的浙江百诚未莱环境集成有限公司（以下简称“百诚未莱”）及其子公司的业务为工程安装，该业务为公司新增业务类型，风险特征与公司原有业务风险特征不同。考虑到此情况，公司对百诚未莱的工程安装类业务所产生的应收账款采用余额百分比法。

百诚未莱的工程安装类业务约定中的质保金比例大部分为5%，根据此情况，公司确定余额百分比法的计提比例为5%。按此比例计提的工程类应收账款坏账准备能与该类业务的实际情况相匹配，5%的计提比例是充分和谨慎的，能较好体现工程类应收账款的质量。

应收工程类款项的账龄情况如下：

单位：人民币元

账龄	工程类应收账款余额
1年以内	26,644,361
1-2年	14,885,438
2-3年	6,451,397
3年以上	5,999,066
合计	53,980,262

年审会计师意见：

我们认为：怡亚通公司用余额百比法计提工程类应收账款的坏账符合该类业务的实质和风险特征，5%的计提比例充分，谨慎。

（5）请公司执行应收账款计提坏账准备对利润的敏感性分析，并说明公司加强应收账款管理的主要措施。

回复：A、公司以应收账款坏账准备计提比例增长变动作为敏感性因素，分析坏账准备变动对利润的影响。当应收账款坏账准备计提比例增长30%时，将导致税前利润减少0.24亿元、变动幅度为-3.14%，影响较小。

类别	应收账款账面余额	现有坏账准备	坏账准备增加额		
			计提比例增长10%	计提比例增长20%	计提比例增长30%
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	130.11	2.68	0.03	0.06	0.08
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	1.56	0.53	0.05	0.11	0.16
合计	131.67	3.21	0.08	0.17	0.24

B、公司加强应收账款管理的主要措施

为了规范应收账款管理，加快应收账款回收，公司建立了应收账款回收绩效考核制度，将应收账款回收责任落实到人，并在业务合同中对有关的付款条件作明确陈述，设立畅销的审批权限，在考虑催收成本的前提下，尽可能降低坏账风险，主要措施包括：1、合同签订前进行客户资信调查，具体包括客户的基本情况（包括客户基本资料、注册资金、经营规模、合作历史，业务种类等）、业务状况（包括客户市场份额、市场竞争力和市场地位、与竞争者的关系，客户公司的市场形象、声誉、财务状况、信用状况等）等。 2、根据对客户信用情况的评价确定对客户应收账款的信用账期管理政策，具体包括信用额度、信用账期、信用政策等。3、财务部门每月对应收账款回收情况进行分析，并与客户定期对账，业务部门及时跟进客户信息及时催收应收账款，销售回款作为业务员考核的重要依据。 4、逾期未回款管理：对于应收款余额较大且账龄较长的客户，公司结合历史合作情况考虑是否降低信用账期和授信额度。对于超过信用期限仍未还款的客户，公司派专人以“一对一”方式加强催款，并尽量减少与其交易的频率；对于风险较大的客户，公司采用款到发货；对于长期欠款，信用差且屡次催收无果的客户，公司将采取法律手段主张权益；同时，在没有有效措施保障公司利益的情况下，将主动放弃与该类型客户的继续合作。

4、2017年末，公司存货账面余额为102.02亿元，占总资产比例为21.59%，公司计提跌价准备1.53亿元，整体存货跌价准备比例为1.50%。请公司说明：

（1）对比可比公司数据，分析公司存货周转情况，并说明整体存货跌价准备比例是否处于行业较低水平；说明存货的主要类别以及库存期限情况，说明公司是否存在价值易于减损、更新周期较快或长期呆滞的存货，说明存货跌价准备计提情况是否能充分反映存货整体质量，存货跌价准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表意见，并请年审会计师说明针对存货及存货跌价准备实施的重要审计程序相关情况。

回复：A、可比公司存货周转率的比较

单位：人民币元

2017年度	怡亚通	飞马国际	普路通	瑞茂通	京客隆
营业成本	63,626,637,421	60,865,089,208	5,023,437,497	34,709,599,588	9,259,177,609
期初存货	7,860,059,835	318,022,896	86,740,882	386,131,192	1,725,571,794
期末存货	10,202,112,242	1,612,265,973	107,722,963	1,428,849,819	1,789,719,995
存货周转率	7.05	63.06	51.66	38.25	5.27

业务为深度380分销业务，客户群体主要为各大超市、卖场以及专卖店、夫妻门店等终端销售商。

飞马国际的主要业务为综合物流、矿产资源贸易执行和环保新能源业务；

普路通的主要业务为ICT行业和医疗器械行业的供应链服务；

瑞茂通的主要业务为煤炭供应链管理和非煤炭大宗商品和供应链金融服务；

京客隆的主要业务快消品的零售批发；

如前所述，公司与飞马国际、普路通和瑞茂通三家同行业公司在客户群体、业务领域上差异很大，且飞马国际、普路通和瑞茂通三家公司大宗交易较多，公司与该三家同行业公司在存货周转率方面不具可比性。

公司的主要业务为深度380分销业务，该业务与京客隆的业务可比性较高，公司的存货周转率略高于京客隆，主要原因为公司除深度供应链业务以外，还有广度供应链业务，该类业与与飞马国际、普路通和瑞茂通这三家公司的业务模式接近，该类业务的存货周转率比较高，虽然广度供应链业务占比不高，但提高了整体的存货周转率。

B、可比公司存货跌价准备比例的比较

单位：人民币元

2017年度	怡亚通	飞马国际	普路通	瑞茂通	京客隆
存货余额	10,202,112,242	1,612,265,973	107,722,963	1,428,849,819	1,789,719,995
存货跌价准备	152,875,612	---	---	---	--
存货跌价准备比例	1.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

从上表可知，飞马国际、普路通、瑞茂通和京客隆四家可比上市公司均未计提货跌价准备，公司存货跌价准备比例不处于行业较低水平。

C、存货的主要类别

单位：人民币元

行业分类	账面余额
IT、通信	851,055,844
家电	2,474,104,305
医疗	57,183,922
化工	915,836,069
快消品	5,762,562,284
纺织品	103,654,291
其他	37,715,527
总计	10,202,112,242

a、IT通信类、化工类存货

该两类存货主要为广度平台业务及全球采购业务存货，业务模式主要是以销定购，合理备货，因此该类存货的周转较快，价值不易减损、基本不存在长期呆滞的存货

b、家电类、医疗类存货

该类存货主要为深度380分销业务，主要是销售给超市，卖场及各大经销商，公司与主要供应商签订的供货条款中有换货的条款，即存货中如存在因型号老旧出现滞销，供应商可以换新货，因此该类存货价值易于减损、更新周期较快或长期呆滞的风险不大。

c、快消类存货

该类存货为深度380分销业务，主要是销售给超市，卖场，公司与主要供应商签订的供货条款中有换货的条款，即存货中如存在过了保质期、款式老旧出现滞销，供应商可以换新货，因此该类存货价值易于减损、更新周期较快或长期呆滞的风险不大。

D、公司在内控方面对存货的管理比较严格，要求各子公司对存定期进行清理，对于存在跌价风险的存货，及时与供应商进行沟通换货。如存在无法换货且存在跌价风险的存货，由各子公司对该类存货进行检验，估值，如确存在减值情形，则按要求计提存货跌价准备。对于这部存货价值减值的损失会根据不同情况计入相关责任的业绩考核中。

综上所述，公司与可比性价高公司的存货周转率接近，存货周转率处于合理水平，公司整体存货跌价准备比例不处于行业较低水平。存货跌价准备计提情况能充分反映存货整体质量，存货跌价准备计提充分、谨慎。

年审会计师的意见：

我们认为，怡亚通存货跌价准备计提情况能充分反映存货整体质量，存货跌价准备计提充分、谨慎。

我们对存货跌价准备实施的重要审计程序相关情况：

（1）我们对与存货及存货跌价准备相关的内部控制的设计及运行有效性进行了解、评估及测试。

（2）我们与怡亚通管理层沟通了对怡亚通公司存货的风险管控措施，存货跌价准备的计提方法、程序。

（3）我们在2017年11月预审及2017年末对怡亚通公司的存货执行了现场存货监盘程序。

（4）我们在年审现场期间对存放于客户处的代管类存货执行了函证程序。

（5）我们在年审现场期间执行了与存货采购相关的测试程序。

（6）我们在年审现场期间执行了与存货发出计价相关的测试程序。

（7）我们查阅了怡亚通公司与计提存货跌价相关的检测单据审批等相关资料。

（2）请公司执行存货计提跌价准备对利润的敏感性分析，并说明公司加强存货管理的主要措施。

回复：公司以存货跌价准备计提增长变动作为敏感性因素分析存货计提跌价准备变动对利润的影响。当存货跌价准备计提增长30%时，将导致税前利润减少0.46亿元、变动幅度为-6%。

项目	期末余额		跌价准备增长减少利润金额		
	账面余额	跌价准备	计提增长10%	计提增长20%	计提增长30%
存货	102.02	1.53	0.15	0.31	0.46

公司加强存管理的主要措施：

a、完善存货管理制度

b、建立行之有效的内部控制制度

c、根据公司业务特性自行开发了WMS存货管理系统，进行实时监控存货变化。

5、2017年末，公司发放贷款和垫款总额为28.40亿元，公司计提贷款减值准备0.40亿元，发放贷款和垫款整体减值比例为1.39%。请公司说明开展贷款业务的主要情况，补充披露公司对发放贷款和垫款计提减值准备的主要方法，对比可比行业数据，说明公司贷款减值准备计提比例是否处于行业较低水平；结合贷款主要客户的信用情况、逾期贷款规模等情况，说明贷款减值准备计提情况是否充分反映发放贷款和垫款的整体质量，贷款减值准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表意见，并请年审会计师说明针对发放贷款和垫款及其减值准备实施的重要审计程序相关情况。

回复：A、公司开展贷款业务的主要情况

2017年公司明确业务定位，业务拓展模式上继续确立以1+N的模式为主导，大力开发核心客户，并以服务其上下游客户为基础设计金融解决方案，主动调整客户结构，已显著成效。经过市场调研、行业分析，结合小额贷款的发展方向，对新行业进行了拓展和尝试，针对医疗设备、智能家电、快消品、装饰建材等行业贷款品种进行创新设计，实现了28.40亿元的贷款余额。对于部分利润低、行业风险大、管理难度大的客户实行有效退出策略，实现整体客户结构优化。目前主要核心客户有美的、格力、迈瑞、双汇、青岛啤酒、百威、GE、移动、海天等，业务模式大都是保证贷款、质押贷款等。各核心客户简单合作模式如下：

智能家电（美的、格力）：针对国内大型空调品牌（格力、美的等）的下游经销商，基于经销商与厂家的合作历史和提货汇款记录，在销售旺季（3月）和淡季（8月）来临前为完成厂家销售任务提供的专款专用的贷款模式。货物质押在厂家仓库由厂家提供监管，经销商汇款提货，厂家按照指令放货。

医疗设备（通用、西门子、迈瑞）：根据医疗行业运作特点，针对医院等终端客户、品牌医疗器械代理商，在我司认可的品牌医疗器械企业的推荐下，从其具体的订单和资金需求出发，为客户提供有效的融资解决方案。

2016年4月、8月分别与国内知名医疗设备供应商迈瑞、GE达成战略合作，对其全国经销商提供流动资金补充。相比于银行渠道，宇商金融能提供更方便，更快捷，更灵活的供应链金融资金解决方案，帮助迈瑞、GE经销商达成飞跃性业绩提升的帮助。此次的合作不仅是宇商金融在医疗行业打造供应链金融生态圈的一小步，更是为了拓展其他的行业深度合作的一个重要阶段性开端。

快消：依托怡亚通流通商业生态圈载体，以消费者为核心，以物流为基础，以完善的供应链服务平台为载体，以互联网新技术为共享手段，构建十二大服务平台，全面覆盖