

**(上接B79版)****②单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款具体信息如下表所示:**

客户名称	业务内容	是否已确认应收账款	账龄					合计
			6-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3年以上	
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	287.19	-	-	287.19
青科视科电子科技有限公司	广告宣传	是	-	-	394.24	60.17	-	264.42
浙江海纳股份有限公司	广告宣传	是	-	-	152.20	109.28	-	261.48
浙江宝联广告有限公司	广告宣传	是	-	-	83.90	134.03	-	217.93
鑫茂电子商务(北京)有限公司	广告宣传	是	-	-	20.88	179.12	-	200.00
嘉兴汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	-	-	200.00	200.00
北京中科利源科技有限公司	广告宣传	是	-	-	2.10	179.33	-	181.43
杭州西步电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	13.56	166.44	-	180.00
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	-	180.00	180.00
杭州传音电子商务有限公司	销售商品	是	-	-	-	-	180.00	180.00
嘉兴汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	14.58	165.42	-	180.00
嘉兴市友达网络科技有限公司	广告宣传	是	-	-	73.91	106.09	-	180.00
大港信息技术有限公司	广告宣传	是	-	-	-	178.00	-	178.00
中恒安泰自控(浙江)有限公司	广告宣传	是	-	-	-	173.46	-	173.46
杭州广博体育文化有限公司	广告宣传	是	-	-	-	170.00	-	170.00
杭州文星广告传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	35.30	120.50	-	155.80
杭州南博广告有限公司	广告宣传	是	-	-	-	150.00	-	150.00
新耀信(上海)文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	-	150.00	-	150.00
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	-	149.71	-	149.71
北京中科利源科技有限公司	广告宣传	是	-	-	39.79	101.26	-	141.04
安吉音乐网络科技有限公司	广告宣传	是	-	-	38.31	91.15	-	129.46
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	-	84.44	56.10	104.54
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	69.47	30.53	-	100.00
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	99.95	-	99.95
大港信息技术有限公司	广告宣传	是	-	-	-	92.98	-	92.98
嘉兴市友达网络科技有限公司	广告宣传	是	-	-	-	84.99	-	84.99
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	73.27	-	73.27
杭州文星广告传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	55.57	17.00	-	72.57
长春通盛房地产开发有限公司	广告宣传	是	-	-	-	18.72	53.33	72.05
大港信息技术有限公司	广告宣传	是	-	-	-	64.91	-	64.91
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	55.70	-	-	-	-	55.70
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	51.50	-	51.50
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	-	43.59	-	43.59
杭州甘之源网络科技有限公司	广告宣传	是	-	-	-	40.00	-	40.00
福建金泉房地产开发有限公司	广告宣传	是	-	-	40.00	-	-	40.00
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	0.28	35.64	-	35.32
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	33.47	-	33.47
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	17.32	-	17.32
台州中顺汽车销售有限公司	广告宣传	是	-	-	-	15.00	-	15.00
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	13.58	-	-	-	-	13.58
杭州文星广告传媒有限公司	广告服务	是	-	-	9.00	-	-	9.00
浙江汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	8.39	-	-	-	-	8.39
杭州传音电子商务有限公司	广告服务	是	-	-	-	6.67	-	6.67
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	4.77	-	-	4.77
嘉兴汇通文化传媒有限公司	广告宣传	是	-	-	-	2.00	-	2.00
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	-	1.65	-	1.65
嘉兴汇通文化传媒有限公司	广告服务	是	-	-	-	0.50	-	0.50
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	0.26	-	-	0.26
杭州传音电子商务有限公司	广告宣传	是	-	-	0.00	-	-	0.00
合计			77.67	0.28	1,520.73	3,008.19	53.33	5,060.27

此类应收账款期初账面余额2,574.28元,但欠款账户与前述23家公司均无重合的原因,为前述应收账款余额部分已合并至杭州博视业有限责任公司等28家公司项目列示。

经核实,上表列示的应收账款账龄划分准确,有关款项已确认对应的广告宣传、商品销售、售后服务等业务。

(2)说明你公司对客户拓展是否设置了必要的筛选机制及相关内部控制,有关控制是否严格执行,前次有关销售推广是否涉及关联方。

答复:单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款均视为视科传媒,单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款为视科传媒,其他35.58万元为自十科技,业绩对赌期间视科传媒原团队要求保持独立运营,客户资源和媒体资源始终掌握在原团队手中,公司一直未能有效参与视科传媒业务实际运营,但负责维护上市公司利益增加公司经营的安全性,公司与视科传媒原股东约定,视科传媒原股东对所有应收账款进行担保,以此作为公司经营风险控制的重要手段。对赌结束后,公司加大了对视科传媒的整合和管理力度,制定、发布和实施了一系列风控管理制度,强化了为客户的筛选及后续客户信用状况的动态跟踪管理。据查询,前述有关销售推广不涉及关联方。

我们对该部分客户的OA审批流程进行了检查,相关内部控制运行有效;并通过客户访谈及网上公开信息查询,未发现上述客户与公司之间存在关联关系。

(3)说明计提坏账准备的具体依据,你公司计划采取何种措施对款项进行追索。

答复:①计提坏账准备的具体依据

如前所述,视科传媒原团队和主要经营层夏东明于2018年10月被采取刑事强制措施,至今无法正常履职,导致视科传媒在日常经营管理、客户关系维护及款项回收等方面受到重大不利影响。视科传媒在催收应收账款过程中,发现部分客户经营异常(包括P2P暴雷、平台陷入资料危机进入清算程序、工商登记资料显示已注销或异常等),回款异常,基于审慎性原则,视科传媒对该部分客户期末未收回的应收账款33,434.98万元单项全额计提了坏账准备,具体分类汇总列示如下:

客户名称	计提坏账类别		金额(万元)
	计提比例	计提金额	
浙江汇通文化传媒有限公司	100%	16,688.80	
杭州传音电子商务有限公司	100%	11,722.85	
嘉兴汇通文化传媒有限公司	100%	5,068.83	
合计		33,470.54	

注:上表列示的总金额中包含有十科技3家客户单项计提金额35.58万元。

②你公司计划采取的追索措施

为催收应收账款的回收,公司内部已成立清理欠款领导小组,下设清理欠款办公室,由公司管理层牵头,将应收账款回收工作分解到部门,落实到个人,并建立了催收定期评估和考核机制,提高催收效率;同时,公司通过电话、邮件、实地访谈、发律师函等多种方式,要求客户尽快回款,加快应收账款并落实回款。后续公司将继续通过法律诉讼等方式多措并举,提升催收效果,加速应收账款回收。

经核实,视科传媒上述计提坏账准备的具体依据符合实际情况。

证券代码:002714 证券简称:牧原股份 公告编号:2019-093

## 牧原食品股份有限公司

### 2019年7月份生猪销售简报

本公司及董事会全体成员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。

一、2019年7月份销售情况简报

2019年7月份,公司销售生猪68.0万头,销售收入11.30亿元。

2019年7月份,公司商品猪销售均价16.01元/公斤,比2019年6月份上升4.91%。

2019年7月份,商品猪价格整体呈现上涨趋势。

公司本月销量较上月有所下滑,主要是公司扩大生产规模,增加预留后备种猪所致。

上述销售数据未经审计,与定期报告披露的数据之间可能存在差异,因此上述数据仅作为阶段性数据提供投资者参考。

月份	生猪销量(万头)		销售收入(亿元)		商品猪价格(元/公斤)
	当月	累计	当月	累计	
2019年7月	10.2	57.6	12.11	66.95	12.27
2019年6月	12.6	60.7	14.10	81.05	13.51
2019年5月	7.4	75.6	10.01	91.06	12.53
2019年10月	11.5	87.5	15.00	106.06	12.23
2019年11月	9.3	96.4	11.48	117.54	11.24
2019年12月	13.8	110.1	15.16	132.69	10.64
2019年1-12月	202.6	202.6	18.02	18.02	9.60
2019年1-3月	31.1	307.1	12.30	30.31	13.15
2019年4月	10.2	412.9	14.30	44.61	13.68

证券代码:002589 证券简称:瑞康医药 公告编号:2019-065

## 瑞康医药集团股份有限公司

### 关于股份回购的进展公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

瑞康医药集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年12月12日召开第三届董事会第十七次会议,2018年12月28日召开公司2018年第三次临时股东大会,审议通过了《关于回购公司股份预案的议案》及《关于提请股东大会授权董事会办理回购股份相关事宜的议案》,并于2018年12月13日披露《关于回购公司股份的公告》,2019年2月1日披露了《关于以集中竞价交易方式回购股份的回购报告》,具体内容详见公司在《证券时报》、《中国证券报》、《证券日报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)上披露的相关内容。

根据《上市公司回购社会公众股份管理办法(试行)》、《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》及《深圳证券交易所上市公司回购股份实

(二)其他应收款

你公司年报财务报表附注“其他应收款”显示,你公司对杭州大真科技有限公司其他应收款460万元计提减值准备,备注原因为“预付款项账龄3年以上,因公司违约预计无法收回”。单项金额不重大但单项计提坏账准备的其他应收款中,亦包含多笔金额计提减值准备的款项合计359万元。此外,其他应收款中包括被投资单位原股东承诺追偿投资款3,000万元,期初无相关款项,单位往来款2,018万元,较期初1,277万元明显增长。请你公司:

(1)说明对相关款项全额计提坏账准备的原因,减值迹象是否于以前年度未曾发生。

答复:杭州大真科技有限公司460万元预付款项主要为夏东明负责的LED项目,因项目进展较慢,后因夏东明个人案件发生后,因公司违约预计可能无法收回,据此将预付款转入其他应收款,基于审慎性原则全额计提坏账准备。

浙江汇通电子科技有限公司237万元预付款项主要为户外P10LED显示屏采购款,后期因项目终止,双方迟迟未能就预付款退回达成一致,预付款项可能无法收回,基于审慎性原则全额计提坏账准备。

杭州北美嘉进出口有限公司85万元预付款项为公司前期海淘项目商品采购预付款,后因项目推进不理想预付采购款未消费完,部分预付款待退回,由于双方长时间协商未果,预计款项可能无法收回,基于审慎性原则全额计提坏账准备。

由于对方公司已吊销营业执照,且公司诉诸法律后未能退回,基于审慎性原则公司已于2016年对深圳市鑫合佳科技有限公司37万元款项全额计提坏账准备。

会计师核实意见:

经核实,公司对上述相关款项全额计提坏账准备的原因说明符合实际情况。

(2)说明计提投资单位原股东承诺追偿投资款3,000万元的形成原因,并列示单位往来款2,018万元的具体内容,说明其业务实质,是否涉及关联方。

答复:①被投资单位原股东承诺追偿投资款3,000万元原因

公司为开拓上海楼宇和社区媒体资源,对上海耀信文化传媒有限公司进行投资。协议签署后,公司在不对项目自行进行持续动态评估时,发现业务合作推进进度等方面未达投资预期,该投资项目已不再符合公司投资标准,为有效控制投资风险,公司随即依据协议终止项目投资并要求相关方回购持有的被投资单位全部股权,否则公司将采取诉讼等方式保障公司利益不受损害。

②单位全资子公司青岛大通资本有限公司对山东华朗能源科技有限公司进行股权投资取得投资收益,但投资方协议签署后,华朗公司因股权结构争议以及自身经营问题一直未办理工商变更登记将我司登记为公司股东,公司随即根据投资方协议约定的合同解除条款,要求退还投资方支付并扣除款项,否则公司将采取诉讼等方式维护公司利益。

③单位往来款2,018万元的具体内容

答复:单位往来款2,018万元的具体内容如下表所示:

单位名称	期末余额(万元)	业务实质	是否关联方
杭州富阳新科信息技术有限公司	1,049	LED显示屏退货退款	非关联方
杭州大真科技有限公司	460	上述款项(1)回款	非关联方
浙江汇通文化传媒有限公司	237	上述款项(1)回款	非关联方
杭州北美嘉进出口有限公司	85	上述款项(1)回款	非关联方
其他	187	其他零星应收款项	非关联方
合计	2,018		

会计师核实意见:

经核实,被投资单位原股东承诺追偿投资款3,000万元的原因:报告期内公司及全资子公司青岛大通资本有限公司分别对上海耀信文化传媒有限公司投资1,000万元,对山东华朗能源科技有限公司投资2,000万元,并于上述期间停止了投资,截止2018年12月31日,该等投资款3,000万元尚未收回;上表列示的单位往来款2,018万元的具体内容与实际情况一致。

五、关于其他应收款减值合理性

(1)你公司年报财务报表附注“预付账款”显示,按预计对象归集的期末余额前五名的预付账款中,前五名预付账款余额合计7,791万元,占预付账款期末余额合计数的比例为93%,而去年同期指标为64%。请你公司对预付账款的合理性、必要性予以进一步说明,并对集中度大幅上升的原因予以解释。此外,部分预付款项按账龄原因为“预付货款未验收”,“预付广告充值款尚未消耗的”,请你公司对其具体所指予以进一步说明。

答复:报告期内,大通致远业务开展迅猛,且集中在规模较大的数家供应商,单一合同金额较大,集中度较高。大通致远主要聚焦煤炭、焦煤、矿产品等大宗物资领域,大宗商品交易体量较大,货款验收慢。大通致远新进供应商诚信度,行业地位尚未确立,对上下游客户谈判能力较弱,为快速抢占市场,开展业务过程中对上游供应商预付货款,这也是目前行业通行的做法。

预付货款尚未验收是指公司控股子公司大通致远在开展供应链业务过程中预付上游供应商的货款。截至2018年末,大通致远部分项目尚未收货或收货后尚未验收,预付货款尚未结转。

按照一般行业惯例,CPC、CPM及CPT等线上竞价广告业务模式下,再十科技作为代理方需按合同约定以预付充值形式进一步付款或金额款项至再十科技支付平台(如今日头条、广点通等)开办的账户,后续按照各客户的投放进度和广告资源消耗情况,结转预付款项和主营业务成本等科目。预付广告充值款尚未消耗的为公司全资子公司再十科技预付广告资源方的预付账款。

会计师核实意见:

经核实,公司期末预付账款主要是大通致远预付上游供应商的货款,以及再十科技预付广告资源方的预付款,符合行业惯例,具有商业合理性和必要性。

(2)你公司年报财务报表附注“固定资产”显示,按预计对象归集的期末余额前五名的计提减值准备7,020万元,请你公司对计提减值准备的原因及合理性予以说明。

答复:计提资产减值准备的6类设备除电视机视机外均系公司收购视科传媒之前,视科传媒原团队要求保持独立运营,客户资源和媒体资源始终掌握在原团队手中,公司一直未能有效参与视科传媒业务实际运营,但负责维护上市公司利益增加公司经营的安全性,公司与视科传媒原股东约定,视科传媒原股东对所有应收账款进行担保,以此作为公司经营风险控制的重要手段。对赌结束后,公司加大了对视科传媒的整合和管理力度,制定、发布和实施了一系列风控管理制度,强化了为客户的筛选及后续客户信用状况的动态跟踪管理。据查询,前述有关销售推广不涉及关联方。

我们对该部分客户的OA审批流程进行了检查,相关内部控制运行有效;并通过客户访谈及网上公开信息查询,未发现上述客户与公司之间存在关联关系。

(3)说明计提坏账准备的具体依据,你公司计划采取何种措施对款项进行追索。

答复:①计提坏账准备的具体依据

如前所述,视科传媒原团队和主要经营层夏东明于2018年10月被采取刑事强制措施,至今无法正常履职,导致视科传媒在日常经营管理、客户关系维护及款项回收等方面受到重大不利影响。视科传媒在催收应收账款过程中,发现部分客户经营异常(包括P2P暴雷、平台陷入资料危机进入清算程序、工商登记资料显示已注销或异常等),回款异常,基于审慎性原则,视科传媒对该部分客户期末未收回的应收账款33,434.98万元单项全额计提了坏账准备,具体分类汇总列示如下:

客户名称	计提坏账类别		金额(万元)
	计提比例	计提金额	
浙江汇通文化传媒有限公司	100%	16,688.80	
杭州传音电子商务有限公司	100%	11,722.85	
嘉兴汇通文化传媒有限公司	100%	5,068.83	
合计		33,470.54	

注:上表列示的总金额中包含有十科技3家客户单项计提金额35.58万元。

②你公司计划采取的追索措施

为催收应收账款的回收,公司内部已成立清理欠款领导小组,下设清理欠款办公室,由公司管理层牵头,将应收账款回收工作分解到部门,落实到个人,并建立了催收定期评估和考核机制,提高催收效率;同时,公司通过电话、邮件、实地访谈、发律师函等多种方式,要求客户尽快回款,加快应收账款并落实回款。后续公司将继续通过法律诉讼等方式多措并举,提升催收效果,加速应收账款回收。

经核实,视科传媒上述计提坏账准备的具体依据符合实际情况。

# 信息披露 | Disclosure B80

你公司年报财务报表附注“存货”显示,2017年度你公司煤炭铁精粉贸易业务产生营业收入1.04亿元,2017年末存货余额约98万元。2018年度你公司煤炭铁精粉贸易业务确认营业收入14.52亿元,期末存货余额约1,033亿元,均同比大幅增长。请你公司:

(1)说明2017年度煤炭铁精粉贸易业务确认1.04亿元营业收入但几乎无存货积压,而2018年产生大量存货积压的原因。

答复:煤炭铁精粉贸易业务为2017年新开办业务,当年业务规模较小,存货已于年底前全部售罄,因此2017年末无煤炭铁精粉存货。随着公司供应链业务逐步扩大,风控水平日渐提高,服务模式更加多元,2018年度煤炭铁精粉贸易业务取得了长足发展,分账收入大幅增加。另外,大宗商品交易具有周期性,年末为传统供货旺季,货源紧张导致备货量相对较多,这也是行业惯常做法。截至上年末回函回复日2018年底存货已全部售罄。

②你公司核实意见:

经核实,公司2018年末存货同比大幅增长主要是由于本期营业收入规模大幅增长及年底备货量较多所致,截至上年末回函回复日,该部分存货已全部售罄,不存在积压现象。

(2)鉴于你公司固定资产中并无房屋及建筑物,请你公司说明期末约22吨煤炭、铁精粉的存放方式。如存放于自有仓库,请核实固定资产科目信息披露是否完整,如存放于租用仓库,请说明有关费用的归集及会计处理,并列表披露相关租赁合同。

答复:2018年所有煤炭存货均存放于国有港口,并与多家国有港口签署了港口作业合同。公司按港口与作业合同中约定的相关收费标准,确认每批存货的港建费、港杂费和堆存费。2018年发生相关费用1,271.52万元(不含税金额),分别计入主营业务成本、销售费用1,159.11万元和112.41万元。

③你公司核实意见:

经核实,公司期末所有商品库存均存放于各大国有港口,本期发生相关港建费及港杂费1,159.11万元全部计入主营业务成本,堆存费112.41万元全部计入销售费用,会计处理符合相关规定。

(3)鉴于2018年度你公司实物销售收入已超过劳务收入,请年审会计师说明在审计过程中对存货及相关营业收入、营业成本科目执行的审计程序。

会计师回复:

在申报审计过程中,我们对公司控股子公司大通致远的存货及相关营业收入、营业成本科目执行了以下审计程序:

①了解、评价和测试存货及收入、成本确认相关的内部控制设计和运行的有效性;

②了解供应链管理人员的具体确认原则,评价其是否符合企业会计准则的相关规定;

③了解本期业务模式变动的合理性和合理性,执行分析性复核程序,分析本期营业收入规模增长及煤炭采购价格变动、毛利变动原因的合理性;

④从收入和本账簿中选取样本,核对合同或订单、发票、物流单、货转证明、检验单、过磅单、双方结算单和银行回单等资料,以评价存货出入库及收入、成本确认的真实性和准确性;

⑤向重要客户和供应商实施函证程序,询证本期收入、成本发生额及往来款项余额,确认收入和成本的真实性、完整性;

⑥对资产负债表日前后记录的销售和采购交易进行截止测试,以评价收入、成本和存货结转是否被记录于恰当的会计期间;

⑦期末,对存放在天津黄骅码头、唐山京唐港和青岛胶州港等几个港口仓库的存货进行实地查看,当场获取港务局出具的截止资产负债表日的存货在库证明等资料,并与账目期末存货数据进行核对;

⑧对截止资产负债表日已发货但未验收的发出商品实施函证程序,并获取期后的结算单、验收单等予以核实;

⑨对期末存货在资产负债表日后的出货和验收情况进行期后检查,关注存货的价格变动趋势,以确认存货在资产负债表日不存在积压和跌价风险。

七、关于供应链服务

你公司年报财务报表附注“其他业务收入”显示,2018年度你公司供应链服务收入1.451亿元,同比上升1291.26%。此项业务系你公司2017年度开始涉足,2018年度业务规模迅速攀升,但其毛利率仅有1.97%,远低于你公司主营业务收入毛利率。开展该项业务的必要性及合理性,请你说

明。此外,你公司2018年度亏损,净利润为-1,321万元。请你公司:

(1)说明你公司在供应链管理服务毛利率较低且难以盈利的情况下仍在该领域扩大业务规模的商业考量,是否有利于保护上市公司及股东合法权益;

答复:统计数据显示,2015年以来国内整体煤炭需求维持在38亿吨左右,预计未来三年国内煤炭需求仍将维持在39亿吨以上。从供需总体来看,国内煤炭行业一直处于不平衡状态。即随着供给端改革取得成效,产能化使得未来几年产能有所释放,但国内煤炭行业仍不应求于大环境并没有改变,这为煤炭贸易商创造了巨大商机,供应链管理需求强劲,虽然毛利率较低,但市场前景巨大。

你公司深耕广告传媒主业的同时,充分发挥上市公司资源和信用优势,发掘新的市场机会和方向,提前布局供应链模式进一步大步。公司于2017年3月设立全资子公司大通致远供应链管理公司,开始布局供应链管理及服务网络,抓住煤炭供给端供给侧改革整个煤炭行业洗牌的机会,利用互联网+丰富的市场经验以及公司的资金优势,迅速切入煤炭贸易板块,为公司创新的利润增长点,助力公司实现传统媒体和供应链业务“双轮驱动”。

与同时,扩展供应链服务还有助于公司前瞻性布局商业服务领域,以充分激活沉睡的闲置客户资源,为上下游客户提供便捷的金融服务,降低被抑制的潜在需求转变为有效的实际需求,从而带动主营业务持续快速发展。通过产业与资本的双向渗透与深度融合,为客户提供一揽子综合服务,各业务间形成有机配合和相互支撑,从而进一步提升公司盈利能力和综合供应链服务能力,也有助于维护上市公司及股东权益。

(2)说明供应链管理服务业务获取客户、供应商的主要模式,业务开展过程中是否涉及关联方及关联交易,如涉及,请说明关联方的名称、关联关系、定价金额及定价依据。

答复:公司开展供应链管理服务伊始就拥有一支在煤炭铁精粉贸易方面有丰富运营管理的创始团队,利用其卓越的跨区域、多渠道资源调配组织能力,为上下游客户提供稳定的供货资源和渠道。

在业务开展过程中,公司商务人员积极与上游大型煤炭铁精粉供应商、主要贸易商、重点客户及下游各大厂等对接,及时了解和市场动向,发掘动向及潜在客户和货源最新需求,综合市场调研评估后与客户合作成为供应商。

此外,依托公司在日常经营发展中逐步建立起来的良好口碑和品牌信誉,老客户和供应商的推介也是公司获取客户和供应商的重要途径之一。

经核实供应链管理业务开展过程中不涉及关联方及关联交易。

(3)鉴于“你公司与传媒主业”中将关联交易业务列为供应链金融服务,请你公司说明金融服务的商业所指,此项业务与传媒业务是否存在显著差异。

答复:①你公司业务要项中的供应链金融服务是指以供应链管理为主,以商业保理等供应链金融+仓储的综合服务解决方案,除为客户解决融资需求外,还充分利用上市公司信用和资金优势,帮助产业链各环节方便、便捷、进销流和物流的加速流转,实现商流