

深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司 关于对 2017 年年报问询函回函的公告

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。

深圳市东方嘉盛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《关于对深圳市东方嘉盛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 268 号），公司董事会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 101.36 亿元，同比增长 47.53%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.18 亿元，同比增长 30.67%，经营活动产生的现金流量净额同比增长 160.65%。请公司结合业务开展情况，补充披露导致经营业绩、经营活动产生的现金流量净额较大变动的主要原因，并说明 2017 年公司净利率 1.17%较 2016 年的 1.32%下降的主要原因。

回复：

（一）公司经营业绩变动较大的原因

公司 2017 年实现营业收入 101.36 亿元，同比增加 32.66 亿，增长 47.53%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.18 亿元，同比增长 30.67%的主要原因是：一是公司西南区域的营业收入较上年同期增加 19.38 亿，增长率为 40.17%，主要是公司在 ICT 行业营业收入大幅增长所致；二是公司境外营业收入较上年同期增加 11.74 亿，增长率为 537.26%，主要是公司与境外知名的电商平台合作规模大幅增长所致。

（二）公司经营活动产生的现金流量净额较大的原因

公司经营活动产生的现金流量净额同比增长 160.65%，主要原因是：

其一，公司小额贷款业务对现金流量净额的影响。公司于 2015 年 3 月全资设立子公司深圳前海光焰小额贷款有限公司（以下简称“小额贷公司”），并于

2017年4月30日转让小额贷款公司100%股权。小额贷款业务对现金流量净额的主要影响匡算如下：

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	变动额	变动率
收取利息、手续费及佣金的现金	814.34	1,549.38	-735.04	-47.44%
经营活动现金流入小计	814.34	1,549.38	-735.04	-47.44%
客户贷款及垫款净增加额	-3,219.82	8,704.80	-11,924.61	-136.99%
向其他金融机构拆入资金净减少额	0.00	9,893.00	-9,893.00	-100.00%
经营活动现金流出小计	-3,219.82	18,597.80	-21,817.61	-117.31%
经营活动产生的现金流量净额	4,034.16	-17,048.41	21,082.57	-123.66%

其二，2017年公司加强对应收账款的管理，贸易类业务的销售回款大幅增加。公司贸易类业务的销售回款对现金流量净额主要影响的匡算如下：

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	1,130,144.00	661,778.99	468,365.00	70.77%
购买商品、接受劳务支付的现金	1,116,335.86	659,335.72	457,000.14	69.31%
经营活动产生的现金流量净额	13,808.14	2,443.27	11,364.86	465.15%

其三，2017年公司加强对代收代付款项的管控，2016年未收回的代收代付款项在2017年收回。代收代付款项对现金流量净额主要影响的匡算如下：

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	变动额	变动率
收到其他与经营活动有关的现金	621,249.39	686,791.29	-65,541.91	-9.54%
支付其他与经营活动有关的现金	614,568.21	699,897.69	-85,329.49	-12.19%
经营活动产生的现金流量净额	6,681.18	-13,106.40	19,787.58	-150.98%

（三）公司2017年公司净利率1.17%较2016年的1.32%下降的主要原因

其一，公司2017年财务费用272.81万元，较上年同期增加2,659.07万元，增长率为111.43%，远高于营业收入的增长率47.53%。财务费用增加的主要原因：一是由于汇率波动导致汇兑损益较上年同期增加1,677.53万元；二是公司跨境支付资金管理活动收益较上年同期减少656.36万元，主要原因是跨境支付资金管理活动操作业务量减少。

其二，由于2017年公司收到的政府补助减少，公司2017年非经营性损益较上年同期减少了445.43万元，下降了34.81%，低于营业收入的增长率47.53%。

2、根据年报，公司2017年第一大客户销售额80.53亿元，占年度销售总额比例为79.45%，请公司说明前述客户的名称以及相应业务开展情况，说明前述

客户是否属于公司关联方，相应业务毛利率与其他客户是否存在较大差异，重点说明公司是否对其存在重大业务依赖，请充分提示各项风险，并说明应对措施。

回复：

（一）公司与第一大客户惠普业务开展情况

公司 2017 年第一大客户的名称是惠普，包括 HP Inc.和 Hewlett Packard Enterprise Company 及其下属子公司。公司与惠普无关联关系。

惠普是世界最大的信息科技公司之一，在国内主要从事个人电脑、打印机等业务。公司于 2004 年起与惠普开展合作，目前已向惠普多个业务线提供全方位、多类型供应链管理服务。公司主要为惠普笔记本电脑、打印机产品及电脑零配件等提供包括进口代理、仓储及保税物流、运输、资金结算在内的综合供应链管理服务。

（二）公司与惠普业务的毛利率与其他客户不存在较大的差异

公司的主营业务是提供综合供应链管理服务。公司依托先进的供应链管理理念与技术体系，结合客户经营模式和多样而复杂的需求，设计并实施供应链解决方案，为客户提供包括原材料、零部件及产成品采购、订单及合同管理、进出口代理、运输、库存管理、信息技术管理、产成品分销、资金结算等服务在内的一体化供应链管理服务。

公司提供供应链管理服务的价值创造体现为：通过为每一个客户设计并实施供应链解决方案，将上下游各环节厂商整合成一个网络，并有效管理供应链各环节上的商流、物流、资金流和信息流，实现企业外包环节与非外包环节的无缝连接。

因此公司为客户提供的服务多为定制化服务，提供的服务具有差异化，在经营模式和经营特点上不完全相同，因此公司对不同的客户的报价会有差异，但不存在较大的差异。

（三）公司经营业绩对惠普不存在重大依赖

公司 2017 年第一大客户惠普的营业收入为 80.53 亿元，占年度销售总额比例为 79.45%。主要原因是公司与惠普合作的贸易类业务规模较大，且根据销售商品收入原则按实际销售价格确认收入，收入中包含了货值，因此来自惠普的收

入占比较高。

公司提供供应链管理服务的实质是：为客户设计并实施供应链解决方案，将上下游各环节厂商整合成一个网络，并有效管理供应链各环节上的商流、物流、资金流和信息流，实现企业外包环节与非外包环节的无缝链接。因此，公司提供的一体化的供应链管理服务具有嵌入式的特点，客户粘性强、忠诚度高。公司自2004年起与惠普开展合作，为惠普提供的是“管家式”、“嵌入式”、定制化的服务，与惠普之间是相互依存的关系，是紧密的合作伙伴的关系，双方合作关系稳定且可持续。

公司除第一大客户惠普外，还与世界知名的大型跨国企业建立了长期稳定的合作伙伴关系，其提供的供应链管理服务得到了主要客户的广泛认可，为公司带来了稳定的收入来源。近些年公司为大型客户服务的标杆辐射效应不断形成，促使公司有效提升了市场知名度，并借此创造了显著的业务机会。围绕大型客户愈发复杂的供应链管理需求，公司持续推动业务创新，开拓新的服务模式，以此不断巩固公司核心竞争优势和可持续发展能力。

此外，公司不断捕捉业务机会，抓住国内商业模式快速转变这一机遇，凭借多年的跨境供应链服务的经验优势，开拓了国内外知名的跨境电商平台客户，为跨境电商平台以及平台卖家提供通关，仓储，运输，分拣，资金结算，信息化服务等一体化的供应链服务，取得了较大的成绩。

（四）解决客户依赖性的措施

一直以来，公司以不断的创新，敏捷的响应和周到的服务，持续为客户创造最大价值为使命，专注于为客户提供一体化供应链服务。公司长期秉承大客户战略，为世界 500 强企业以及细分行业前三提供个性化、管家式、嵌入式的一体化供应链管理服务。在 ICT，食品，医疗器械等行业长期深耕细作，并与这些行业大品牌企业建立了超过 10 年以上的战略合作伙伴关系。同时，公司凭借多年服务品牌企业的经验优势，逐步建立了跨境电商产业供应链服务平台，以及一带一路全球供应链协同平台。基于对于产业上下游的物流，商流，资金流，信息流的把控，建立了服务中小企业的产业供应链金融服务平台。

未来，公司立足自有优势，将供应链+的思维继续运用到更多行业和客户，比如化工，汽配，智能制造，医药等行业，针对其个性化的需求提供一体化嵌入

式服务。同时借助国家一带一路战略，继续夯实全球供应链交付平台，为客户“引进来走出去”提供更具竞争力的供应链协同服务。特别是针对国内细分传统产业转型升级对于供应链精细化管理的深层需求，公司会投入更多的人力物力财力，运用供应链管理思维整合供应链各环节，建立产业供应链协同管理平台为适应和推进公司战略落地，变革优化原有的组织架构体系，推行“平台+赋能型组织”，在市场拓展方面建立事业部制，在运营操作方面实行共享供应链协同管理平台，财务，人事行政，IT，风控法务，内审等后台提供共享中心管理职能。即：6大事业部+3大业务供应链协同平台+5大职能部门，以此激发员工的创造性，组织的活力，又可发挥平台化集约化的规模经营和管理效应。同时建立适合公司战略发展的价值观体系，更具竞争力的薪酬和激励机制，以及营造良好的企业文化氛围，以保障公司战略的有效落地和顺利实施。

公司会按照既定的战略规划目标，分解到具体计划措施并逐步落实，以期为公司创造最大价值。

(1)巩固和深挖在 ICT，食品，医疗等现有客户，保持领先优势。同时拓展新行业新客户 ICT，食品，医疗行业经济周期稳中有增，公司通过持续创新，资源整合，保持客户的优质服务，同时深耕细作，深挖客户产品线。另外，对于细分行业内领先的其他潜在大客户，积极拓展。

针对市场规模大的潜在行业，诸如化工，汽配，智能制造，医药等行业，深入了解行业特点，积极拓展，进一步提升行业覆盖率。对于高精端的前沿行业，如无人机，3D 打印机，无人驾驶等细分市场，公司会持续跟进关注，为未来收入增长培育客户。

(2)互联网综合物流服务平台

物流是供应链的重要组成部分。高效完善的物流服务网络是供应链集成服务的基本要求。物流服务网络是由点和线构成。运营中心即是网络中的点，供应链服务涉及到的物流部分主要是通过点的增值管理来体现的。公司会按照既定的规划，重点打造自动化智能仓储平台，提升网络平台中关键节点的运作统筹功能。同时做好线下网络布局和线上互联网平台建设，增强货物配送深度，拓展物流网络辐射范围，从而为公司整体的供应链服务能力的建设夯实基础。

(3)跨境电商供应链管理服务平台

跨境电商交易额在过去三年保持在 20% 以上的高速增幅。公司会继续凭借多年的跨境供应链服务的经验优势，在目前已有的跨境电商服务平台上，继续积极完善跨境电商国内以及海外服务网络，为跨境电商平台以及平台卖家提供通关，仓储，运输，分拣，资金结算，信息化服务等一体化的供应链服务。

(4) 供应链协同管理系统建设

供应链管理服务以信息技术为依托，信息系统是供应链管理中心商流，物流，资金流，信息流集成服务实施的基础。公司一如既往的持续投资去升级和完善供应链系统管理平台，包括一体化通关服务平台，运输管理服务平台，以及仓储管理平台。全面提升内部操作流程的协同作战能力，提高公司内部信息共享，提升业务数据的集成管理和应用，最终达到整合业务体系，优化业务流程，全面增强公司在供应链管理服务的核心竞争力。

(5) 产业供应链平台

转型升级是许多传统行业正面临的深层需求。其行业内目前的散乱的供应链管理模式的很难解决现有的行业痛点和难点。这些行业必须引入互联网平台化的供应链管理方式来实行行业集约式规模化管理。公司凭借多年产业供应链平台的经验优势，将积极深入了解产业需求，联合产业内上下游各方，通过集中采购，集中物流，集中库存，集中营销，集中供应链金融，解决产业面临的痛点和难点，助力其产业转型升级，共同打造满足各方利益，实现行业良性发展的供应链平台。

(6) 一带一路供应链协同平台

在一带一路国家战略背景下，国内企业需要“引进来走出去”。公司审时度势，积极把握机遇，建设一带一路供应链协同平台。为客户全球采购，生产协同，库存管理，资金管理，全球分拨交付提供供应链协同服务。

(7) 产业供应链金融服务

公司会继续凭借已有的物流+供应链+金融的现代供应链管理体系，在风控可控的情况下，稳健推进供应链金融业务发展。公司已经建立了专业的贷前贷中及贷后管理流程以及客户授信审批流程制度，通过深入了解把握行业上下游的资金需求，为客户解决供应链资金短缺问题，协助其供应链的顺利运转。

3、2017 年末，公司应收账款规模 30.56 亿元，占总资产比例为 45.03%，同比提高 8.56 个百分点，请说明应收账款同比增长的主要原因，对比可比公司数

据，说明应收账款占总资产比例是否处于行业较高水平，如是，请说明原因及合理性；同时，请分析公司应收账款周转情况。

回复：

（一）公司应收账款同比增长的主要原因

公司 2017 年年末应收账款账面价值为 305,638.64 万元，相比 2016 年末增加 28,266.60 万元，增长率为 10.19%。公司 2017 年应收账款增长的主要原因是公司 2017 年营业收入在增长了 47.53%。

（二）2017 年年末应收账款占总资产比例同行业比较

同行业可比上市公司中怡亚通、飞马国际、普路通公司 2017 年年末应收账款占总资产比例的情况如下，公司 2017 年应收账款账面价值占总资产的比例为 45.03%，与同行业可比上市公司比较，处于行业较高水平，但具有合理性：

其一，公司在贸易类业务中，根据客户（上游生产商或下游采购商）需求，买断销售商品，并以实际销售价格向客户开具增值税发票并形成应收账款，但同时需要支付采购商品的货款并形成应付账款，由于贸易类业务包含的货值，因此应收账款的金额较大，但应收账款中的货值部分与应付账款中的货值部分是一一对应的，并且公司、客户与供应商三者的账期是一致的。因此应收账款余额较大主要是公司采取贸易类的模式提供供应链管理服务所致。

其二，公司 2017 年的资产总额远远低于同行业上市公司中怡亚通、飞马国际及普路通的资产总额，由于资产总额是分母，并且公司的资产总额较小，导致应收账款占总资产的比例较高。

单位：万元

项目	东方嘉盛	怡亚通	飞马国际	普路通
应收账款	305,638.64	1,284,672.88	245,977.72	96,705.15
总资产	678,706.63	4,726,237.96	2,148,839.44	1,397,532.78
应收账款占总资产的占比	45.03%	27.18%	11.45%	6.92%

注：数据来源为怡亚通、飞马国际、普路通财务报告。

（三）公司 2016 年、2017 年应收账款的周转率分别为 3.30、3.48 次，应收账款周转天数分别为 109.13、103.54，基本保持稳定并略有下降，跟公司主要客户的主要账期为 3-4 个月相符，具体情况如下：

项目	2017 年	2016 年
营业收入（万元）	1,013,581.76	687,018.83
平均应收账款（万元）	291,505.34	208,269.40
应收账款周转率（次）	3.48	3.30
应收账款周转天数	103.54	109.13

4、账龄分析法中，公司对账龄在 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例为 0.2%，而公司 2017 年末账龄在 1 年以内的应收账款占比超过 99%。请公司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，相应坏账准备计提是否足够充分、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。同时，请公司按照行业可比公司的计提比例模拟测算相应的应收账款坏账准备，并说明公司加强应收账款管理的主要措施。

回复：

（一）公司对比同行业公司账龄分析法坏账计提比例情况

公司的坏账计提政策与同行业上市公司怡亚通、普路通、飞马国际相比无明显差异，具体如下：

（1）单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

	怡亚通	飞马国际	普路通	东方嘉盛
单项金额重大的判断依据或金额标准	①单项金额在人民币 1,000 万元以上（含 1,000 万元）的工程类应收账款；②单项金额在人民币 10,000 万元以上（含 10,000 万元）的产品、服务类应收账款；③单项金额在人民币 1,000 万元以上（含 1,000 万元）的其他应收款	占应收款项年末余额 10%以上（含 10%）的项目		
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试后未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。			

注：数据来源为怡亚通、飞马国际、普路通财务报告。

(2) 按信用风险组合计提坏账准备的应收款项

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法对比分析如下：

账龄 ^年	怡亚通	飞马国际	普路通	东方嘉盛
1 年以内	0.1%	1%	1%	0.2%
1-2 年	1%	5%	5%	5%
2-3 年	10%	10%	10%	50%
3-4 年	100%	30%	30%	80%
4-5 年		50%	50%	80%
5 年以上		100%	100%	100%

注：数据来源为怡亚通、飞马国际、普路通财务报告。

(3) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

	怡亚通	飞马国际	普路通	东方嘉盛
单项计提坏账准备的理由	存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项	存在明显减值迹象的应收款项		
坏账准备的计提方法	根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提		按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试，结合现时情况分析确定坏账准备计提的比例	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

注：数据来源为怡亚通、飞马国际、普路通财务报告。

(二) 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，相应坏账准备计提是否足够充分、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

从上述对比可以看出，公司应收账款 1 年以内坏账计提比例为 0.2%，高于怡亚通的 0.1%，低于普路通和飞马国际的 1%；1-2 年坏账计提比例 5%，与普路通和飞马国际相同，高于怡亚通的 1%；两年以上则高于同行业可比公司，公

司应收账款整体坏账计提比例处于行业中游水平。

1、公司账龄为一年以内的应收账款坏账计提比例为 0.2%，低于行业平均水平，这一比例是公司管理层基于自身应收账款构成、客户资信状况、客户信用执行情况、历史坏账核销情况判断的结果，具有合理性，具体说明如下：

(1) 公司应收账款前五大客户余额占应收账款总余额的 90%以上，且应收前五大客户中有部分世界 500 强等大型企业或在国内知名企业，信誉度较高，还款记录良好，客户期后回款情况良好，应收账款回收风险很小。

1) 2015 年末、2016 年末及 2017 年末前五大应收账款客户余额合计分别为 134,418.66 万元、268,374.70 万元、268,374.70 万元，占当年末应收账款总额的比例分别为 96.35%、96.52%、92.89%。主要客户还款情况良好，截止 2018 年 5 月 29 日，2015 年末、2016 年末、2017 年末的前五名应收账款客户应收余额已全部收回。具体情况如下：

单位：万元

单位名称	2017.12.31			期后回款
	应收账款	占应收账款合计数的比例%	坏账准备	截止 2018 年 5 月 29 日回款
第一名	266,480.18	86.85	532.97	266,480.18
第二名	7,705.29	2.51	15.41	7,705.29
第三名	5,237.99	1.71	11.20	5,237.99
第四名	2,860.94	0.93	5.72	2,860.94
第五名	2,716.79	0.89	5.43	2,716.79
合计	268,374.70	92.89	570.73	268,374.70

单位名称	2016.12.31			期后回款
	应收账款	占应收账款合计数的比例%	坏账准备	截止 2018 年 5 月 29 日回款
第一名	255,489.27	91.88	511.88	255,489.27
第二名	6,795.90	2.44	13.59	6,795.90

第三名	2,610.54	0.94	5.22	2,610.54
第四名	2,212.06	0.8	4.42	2,212.06
第五名	1,266.92	0.46	2.53	1,266.92
合计	268,374.70	96.52	537.65	268,374.70

单位名称	2015.12.31			期后回款
	应收账款	占应收账款合 计数的比例%	坏账准备	截止 2018 年 5 月 29 日回款
第一名	131,774.13	94.45	263.55	131,774.13
第二名	958.88	0.69	1.92	958.88
第三名	820.82	0.59	1.64	820.82
第四名	436.46	0.31	0.87	436.46
第五名	428.37	0.31	0.86	428.37
合计	134,418.66	96.35	268.84	134,418.66

2) 惠普系全球知名的 IT 综合服务商, 世界五百强企业, 为公司长期以来的最大客户, 也是期末应收账款余额最大的客户, 公司期末对惠普的应收账款金额大、占比高, 应收账款回收风险极小, 如果考虑惠普坏账风险基本为 0, 则 2017 年公司一年以内应收账款坏账计提比例为 1.69%。

单位: 万元

年度	一年以内总的应收账款			剔除惠普后 1 年以内应收账款		
	余额	其中: 惠普	计提坏账 准备余额	余额	计提坏账准备余额	计提比例
2017	305,986.19	269,763.24	611.97	36,222.95	611.97	1.69%

(2) 公司制定坏账准备计提比例已充分参考历史坏账数据, 近三年, 公司因核销的应收账款合计占应收账款余额的比例均小于 0.2%, 小于公司一年以内坏账准备计提比例。

单位: 万元

年度	核销的应收账款金额	应收账款余额	占应收账款余额 比例
----	-----------	--------	---------------

2017 年度	-	306,841.46	-
2016 年度	20.84	278,064.71	0.01%
2015 年度	-	139,523.51	-

2、公司的坏账计提政策符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南：一般企业应收款项减值损失的计量对于单项金额重大的应收款项，应当单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，应当根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。对于单项金额非重大的应收款项可以单独进行减值测试，确定减值损失，计提坏账准备；也可以与经单独测试后未减值的应收款项一起按类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在资产负债表日余额的一定比例计算确定减值损失，计提坏账准备。

公司将单项金额非重大的应收款项与经单独测试后未减值的应收款项一起按类似信用风险特征，即账龄组合计提坏账准备，同时，充分考虑公司应收账款的构成、客户资信状况、客户信用执行情况、历史坏账核销情况，参考同行业上市公司，合理估计公司账龄分析法下的坏账计提比例，符合《企业会计准则》的规定。

未来，如果公司的客户结构、客户资信情况等发生大的变动，进而导致公司面临的应收账款信用风险发生大的变化，公司将及时采取变更坏账计提政策或变更账龄分析法下的坏账计提比例等方式进行处理，以及时、充分反映公司应收账款的整体质量。

公司应收账款整体坏账计提比例处于行业中游水平。公司账龄为一年以内的应收账款坏账计提比例为 0.2%，低于行业平均水平，具有合理性。公司相应坏账准备计提充分、谨慎，与公司历史回款情况相匹配，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定。

（三）公司按照同行业可比公司的计提比例模拟测算相应的应收账款坏账准备情况

公司 2017 年末应收账款余额按照同行业上市公司怡亚通、飞马国际、普路通的按照账龄分析法计提比例模拟测算相应的应收账款坏账准备余额分别为 337.34 万元、3,082.57 万元、3,082.57 万元，公司应收账款坏账准备的余额 652.63 万元比怡亚通按照账龄分析法计提比例模拟应收账款坏账准备的余额大，但比飞

马国际及普路通的小，情况如下：

单位：万元

账龄 ^注	东方嘉盛	怡亚通	飞马国际	普路通
1年以内	611.97	305.99	3,059.86	3,059.86
1-2年	13.35	2.67	13.35	13.35
2-3年	5.19	1.04	1.04	1.04
3-4年	22.01	27.52	8.25	8.25
4-5年	0.10	0.13	0.07	0.07
5年以上	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	652.63	337.34	3,082.57	3,082.57

注：数据来源为怡亚通、飞马国际、普路通财务报告。

由于惠普系全球知名的IT综合服务商，世界五百强企业，为公司长期以来的最大客户，也是期末应收账款最大的客户，应收账款回收风险很小，但公司期末对惠普的应收账款金额大、占比高，使得公司账龄为一年以内的应收账款实际计提比例低于行业平均水平，如果剔除对惠普的1年以内应收账款余额（坏账风险基本为0），按照同行业可比公司的计提比例模拟测算相应的应收账款坏账准备最高为417.77万元，低于公司按照账龄分析法计提的坏账准备余额652.63万元。因此公司坏账准备计提政策是充分、谨慎的。具体计算如下：

单位：万元

账龄 ^注	东方嘉盛	怡亚通	飞马国际	普路通
1年以内	79.01	39.51	395.06	395.06
1-2年	13.35	2.67	13.35	13.35
2-3年	5.19	1.04	1.04	1.04
3-4年	22.01	27.52	8.25	8.25
4-5年	0.10	0.13	0.07	0.07
5年以上	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	119.67	70.86	417.77	417.77

注：数据来源为怡亚通、飞马国际、普路通财务报告。

（四）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，提高应收账款催收效率，降低公司资金风险，公司制定了应收账款管理制度，对应收账款进行全程管理。应收账款管理制度内容包括：1、事前管理建立客户信用档案，确认应收账款账期；2、事中管理对账、开票、催收；3、事后管理：逾期应收账款催收等等。公司严格按照应收账款管理

制度对应收账款进行日常跟踪管理。对于多次催收无效，并且判断客户无法还款的，公司采取法律措施处理。

5、2017 年末公司资产负债率为 80.92%，流动负债为 54.59 亿元，请结合公司最近 3 年资产负债率指标，说明公司资产负债率较高的原因，是否处于行业较高水平；结合业务模式，说明公司流动负债规模较大的原因，并分析公司的短期偿债能力；结合公司货币资金、应收款回款情况、经营现金流和筹资能力等因素说明公司管理流动负债的主要措施。

回复：

(一)公司资产负债率较高、流动负债规模较大具有合理性，符合行业特点。

公司及同行业可比上市公司 2015-2017 年末资产负债率比较如下：

财务指标注 1	公司	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
资产负债率 (合并)	东方嘉盛	80.92%	89.87%	94.63%
	怡亚通	81.69%	81.64%	79.83%
	飞马国际	79.98%	79.29%	88.20%
	普路通	90.98%	92.20%	96.52%

注 1：资产负债率=总负债÷总资产×100%；

注 2：数据来自于怡亚通、飞马国际、普路通财务报告

2015-2017 年末，公司合并资产负债率各期分别为 94.63%、89.87%和 80.92%，各期末，公司资产负债率较高及流动负债规模较大，主要原因为：

其一，公司在贸易类业务中，根据客户（上游生产商或下游采购商）需求，买断销售商品，并以实际销售价格向客户开具增值税发票（形成应收账款），同时需要支付采购商品的货款（形成应付账款）。客户会给予其指定的供应商一定账期，公司为该类客户提供供应链管理服务时会伴生较大应收账款、应付账款期末余额，流动资产和流动负债同时大幅增加。

其二，公司在跨境支付资金管理活动中为了提高付款时效，降低财务成本，按照银行要求通过质押贷款的方式对外付汇，从而账面上同时增加货币资金或流动资产和短期借款，流动资产和流动负债同时大幅增加。

同行业上市公司中普路通、飞马国际、怡亚通也有上述类似的贸易类供应链业务，导致期末应收账款、应付账款金额较大。同时，供应链管理企业向客户提供资金流服务，在涉及进出口时往往存在大量跨境资金结算需求，公司跨境支付资金管理活动是公司的日常财务安排，由此导致期末与此相关的流动资产、流动

负债科目金额较大。同行业上市公司中怡亚通、飞马国际、普路通公司 2015-2017 年年末的资产负债率也处于 79% 及以上较高的水平。因此公司资产负债率较高、流动负债较大具有合理性，符合行业特点。

（二）公司短期偿债能力分析

公司 2015-2017 年流动比率、速动比率及利息保障倍数计算如下：

财务指标注 1	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
流动比率	1.19	1.07	1.04
速动比率	1.18	1.06	1.04
财务指标注 2	2017 年度	2016 年度	2015 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	26,119.46	32,252.11	44,660.98
利息保障倍数（倍）	2.48	1.58	1.29

注 1：流动比率=流动资产÷流动负债；

速动比率=（流动资产－存货）÷流动负债；

注 2：息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+折旧费+无形资产摊销+长期待摊费用摊销；

利息保障倍数=息税前利润÷利息支出。

（1）公司 2015-2017 年流动比率、速动比率均大于 1 并略有上升，短期负债有充足的偿付能力。

（2）剔除跨境支付资金管理活动对利息收入、利息支出的影响，公司 2015-2017 年利息保障倍数较高，利息偿付能力有较强保障。

如上表，公司息税折旧摊销前利润较大、利息保障倍数偏低，2015-2017 年利息保障倍数分别为 1.29、1.58 及 2.48。主要是由于公司跨境支付资金管理活动形成的保证金利息收入数额较大且是息税折旧摊销前利润的构成项，同时公司跨境支付资金管理活动形成贷款利息支出数额亦较大，且是计算利息保障倍数的分母项。

若剔除跨境支付资金管理活动对利息收入、利息支出的影响，利息保障倍数较高，2015-2017 年分别为 12.9、10.23、21.24，呈现上升的趋势，利息偿付能力有较强保障。具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2015 年
利息总支出	10,547.82	19,839.30	34,224.23
与跨境支付资金管理活动有关的利息支出	9,358.57	18,761.47	33,612.50

与跨境支付资金管理活动无关的利息支出	1,189.24	1,077.83	611.73
利润总额(剔除跨境支付资金管理活动损益)	13,429.90	9,943.21	7,280.83
利息保障倍数(剔除跨境支付资金管理活动)	21.24	10.23	12.9

综上所述，公司流动比率、速动比率较为稳定，均保持在 1 以上，剔除跨境支付资金管理活动对利息收入、利息支出影响的利息保障倍数较高，并且流动比率、速动比率及利息保障倍数不断增大，因此公司不存在重大偿债风险并且偿债能力不断增强。

(三) 公司管理流动负债的主要措施

公司 2015-2017 年末流动负债的主要构成如下：

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日	占流动负债的比例	2016 年 12 月 31 日	占流动负债的比例	2015 年 12 月 31 日	占流动负债的比例
短期借款	262,987.82	48.17%	407,098.96	59.88%	1,040,713.40	87.01%
其中：跨境跨境支付资金管理活动短期借款	241,939.15	44.32%	372,228.84	54.76%	1,040,713.40	87.01%
拆入资金	-	0.00%	-	0.00%	9,893.00	0.83%
应付账款	273,448.61	50.09%	253,340.33	37.27%	127,085.20	10.62%
其中：货值	267,758.65	49.05%	248,885.33	36.61%	124,575.78	10.42%
预收款项	4,004.75	0.73%	5,792.40	0.85%	2,986.79	0.25%
应付职工薪酬	662.62	0.12%	665.15	0.10%	506.96	0.04%
应交税费	1,472.47	0.27%	3,801.09	0.56%	2,204.28	0.18%
应付利息	1,663.57	0.30%	1,012.10	0.15%	12,203.57	1.02%
其他应付款	1,482.73	0.27%	7,871.24	1.16%	519.19	0.04%
一年内到期的非流动负债	200.00	0.04%	222.83	0.03%	-	0.00%
合计	545,922.56	100.00%	679,804.11	100.00%	1,196,112.38	100.00%

公司流动负债主要是由短期借款及应付账款构成。2015-2017 年末短期借款占流动负债的比例分别为 87.01%、59.88%、48.17%，其中跨境支付资金管理活动短期借款占流动负债的比例为 87.01%、54.76%、44.32%。因此短期借款中大部分都是跨境支付资金管理活动短期借款。跨境支付的资金管理活动是公司为了提高付款时效，降低财务成本，按照银行要求通过质押贷款的方式对外付汇，从而导致账面上同时增加货币资金或其他流动资产和短期借款。但是两者在金额上

相等，到期期限也一致。到期时有相应的流动资产做保障，不存在违约风险。

2015-2017 年末应付账款占流动负债的比例分别为 10.62%、37.27%、50.09%，其中应付账款中的货值占流动负债的比例分别为：10.42%、36.61%、49.05%。应付账款中的货值产生的主要原因是公司在贸易类业务中，根据客户（上游生产商或下游采购商）需求，买断销售商品，并以实际销售价格向客户开具增值税发票（形成应收账款），同时需要支付采购商品的货款（形成应付账款）。客户会给予其指定的供应商一定账期，公司为该类客户提供供应链管理服务时会伴生较大应收账款、应付账款期末余额。公司、采购商、供货商三者账期基本一致，公司一般在收到采购方支付的货款后才向其指定的供货商支付货款，因此应收账款、应付账款科目中货值的部分是一一对应的。应付账款到期时有相应的应收账款做保障，不存在支付风险。

因此虽然公司流动负债的规模较大，但都有充足的资产一一对应偿付，偿债风险非常低。

为保证资金安全及保证跨境支付资金管理活动中资产与和负债的匹配，公司设立以来逐步制订了相应的管理制度，具体包括《公司章程》中关于财务制度的原则性规定，以及公司《货币资金管理制度》、《银行账户管理规定》、《衍生工具管理制度》等系列财务会计制度。这些制度对跨境支付资金管理活动的操作流程、审批权限进行了明确的规定，有效控制了公司资金的安全管理和使用，有效保证了跨境支付资金管理活动中资产与和负债的一一匹配从而降低公司的偿债风险，公司在操作跨境支付资金管理活动过程中未出现违规使用资金的情况。

对于应付账款中贸易类业务中货值的风险，公司通过在合同与客户及供应商约定相同的账期，并且约定待客户付款给公司后，公司才对供应商付款。同时公司也加强对应收账款的管理从而进一步降低支付风险。为此，公司制定了应收账款管理制度，对应收账款进行全程管理。应收账款管理制度内容包括：1、事前管理建立客户信用档案，确认应收账款账期；2、事中管理对账、开票、催收；3、事后管理：逾期应收账款催收等等。公司严格按照应收账款管理制度对应收账款进行日常跟踪管理。

6、2018 年 4 月至 5 月，公司披露《关于参与设立大数据合资公司的公告》、《关于公司参与发起设立“前海改革创新技术联盟”暨被授予“制度创新实验

室”的公告》，请公司结合相关具体情况，说明公司对前述事项的投入情况，相关事项对公司财务损益的影响，并充分提示风险。

回复：

（一）参与设立大数据合资公司对公司的影响

2018年4月26日，公司与八家国内领先的供应链企业或其子公司签署《关于设立超级大数据合资公司之股东协议》（以下简称“《股东协议》”）。超级大数据合资公司将以“构建国内最有影响力的供应链大数据平台”为使命，通过大数据和人工智能等科技创新，利用各股东丰富的应用场景和供应链运营经验，构建开放共赢的平台，推动建立高效协同的现代供应链体系，打造创新的智慧供应链，提升综合物流服务效率，有效服务实体经济，提升国内企业在国际供应链中的竞争力。

公司致力于成为卓越的产业供应链服务商，基于对所服务产业上下游的深入理解和认知，充分运用互联网和供应链思维，为客户提供一体化的供应链服务。此次投资有助于增强公司供应链服务能力，提升公司的核心竞争力。本次投资对公司的长远发展有着积极的影响，符合全体股东的利益和公司长远发展战略。

公司与八家国内领先的供应链企业或其子公司共同出资合计 100,000,008 元，其中公司拟出资 11,111,112 元，占合资公司股本比例 11.111%。

截至目前，该合资公司尚处于筹备阶段，目前在正进行工商注册登记、招募管理团队工作。合资公司未来在业务发展和运营方面存在一定的不确定性。截止目前尚未产生投资收益，公司拟对该合资公司投资 11,111,112 元，投资规模较小，预计对公司本年度经营业绩不会产生重大影响，未来投资收益尚具不确定性。

（二）参与发起设立“前海改革创新技术联盟”暨被授予“制度创新实验室”对公司的影响

公司与华为技术有限公司、平安科技（深圳）有限公司、腾讯计算机系统有限公司、深圳顺丰泰森控股（集团）有限公司、前海开发投资控股有限公司、深圳市前海创新研究院等七家单位联合发起设立前海改革创新技术联盟。

前海改革创新技术联盟旨在建立政府与高新技术企业之间的沟通合作机制，探索新一代技术最新进展及在政府监督、企业管理、现代服务等环节的创新应用，通过重点打造前海科创产业的技术实施平台、交流培训平台、成果展示平台及创

新运营平台，做大做实做强前海科技产业，形成科技创新共享的前海品牌和模式。通过有效的联盟机制，加强前海蛇口自贸片区改革创新领域的交流与合作，凝聚政府、产业界、金融界、学术界以及社会各界的共识与合力，充分发挥前海在制度创新与科技发展等方面的集中优势。加快推进前海改革系统集成与主动创新，形成创新共享的前海品牌，促进前海战略提升，实现引领型发展。

2018年4月27日，七家联合发起人在前海蛇口自贸片区举行了前海改革创新技术联盟的揭牌仪式。同时，公司被前海蛇口自贸片区管委会认定为前海制度创新载体，并授予“制度创新实验室”称号。

前海改革创新技术联盟尚处于发起设立初期，预计不会对公司本年度财务状况及经营业绩产生重大影响。

特此公告。

深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司

董事会

2018年6月4日