

证券代码：002640

证券简称：跨境通

公告编号：2018-071

## 跨境通宝电子商务股份有限公司 关于深圳证券交易所2017年年度报告问询函的回复公告

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。

跨境通宝电子商务股份有限公司（以下简称“公司”或“跨境通”）于 2017 年 5 月 30 日收到深圳证券交易所《关于对跨境通宝电子商务股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 302 号），针对函中提及的事项，公司召集相关人员对有关事项进行了认真讨论与分析，现就相关问询事项作出如下回复：

**问题一、根据年报披露，你公司 2017 年度营业收入 140.18 亿元，同比增长 64.20%，归属于上市公司股东的净利润 7.51 亿元，同比增长 90.72%，经营活动产生的现金流量净额为-2.91 亿元，同比增长 72.43%，请说明以下事项：**

**1、结合你公司业务情况、销售政策、行业周期、市场供求情况等说明营业收入和净利润大幅增长而经营活动现金流连续三年为负数的原因。**

回复：

公司主营业务为跨境进出口业务，近三年营业收入分别为 39.61 亿元、85.37 亿元、140.18 亿元，净利润分别为 1.66 亿元、4.28 亿元、7.67 亿元，营业收入及净利润均保持快速增长。

随着信息技术、互联网技术和跨境物流的不断完善，跨境电商行业迅速发展，成为全球潜力巨大的新型贸易方式，行业优质公司近年来均保持快速增长。公司作为行业龙头，在大数据运营管理优势、业内领先的团队优势、全供应链管理优势、技术研发优势、精准线上营销推广优势等方面具备核心竞争力，从而促进公司实现高于行业的增长速度。

公司业务以跨境出口业务为主，近三年跨境出口营业收入占比分别为 92.06%、94.05%、93.86%。

公司跨境出口业务收入确认原则为：客户通过在公司自营网站或者第三方销售平台下单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付予客户，

公司在将商品发出并交付予物流公司时确认收入。

公司收款均与第三方支付平台合作，根据不同支付平台的合作方式，会产生一定的应收账款。

跨境出口电商的销售旺季一般集中在第四季度，因第四季度海外重要节日如感恩节、圣诞节、黑色星期五等较为集中，海外消费者在节日中大量购物，公司为应对销售高峰，需在销售旺季来临时提前储备存货。

近三年营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额差异情况：

项目	2017 年	本年比上年增减	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入（元）	14,017,897,348.67	64.20%	8,536,907,507.44	115.53%	3,960,813,223.69
净利润（元）	766,522,845.49	79.08%	428,039,712.29	157.29%	166,367,577.18
经营活动产生的现金流量净额（元）	-292,123,854.32	72.43%	-1,059,466,277.73	-8085.09%	-12,943,859.57

近三年净利润与经营活动现金流量调节表如下：

单位：元

补充资料	2017 年	2016 年	2015 年
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：	--	--	--
净利润	766,522,845.49	428,039,712.29	166,367,577.18
加：资产减值准备	122,530,200.64	48,833,560.93	-7,031,903.70
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	19,710,837.60	15,052,510.34	7,418,437.81
无形资产摊销	5,306,018.45	2,601,107.14	2,040,428.37
长期待摊费用摊销	9,348,816.89	7,290,274.75	5,825,748.90
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	311,708.15	176,714.33	525,252.76
财务费用（收益以“-”号填列）	138,899,892.56	62,327,869.95	14,661,901.58
投资损失（收益以“-”号填列）	-7,036,820.83	-41,382,720.77	264,735.93
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-12,368,400.65	-22,807,485.63	1,363,797.90
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-274,149.64	-274,149.64	-274,149.63
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,420,259,491.75	-1,645,007,023.15	-515,758,363.99
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-94,803,483.42	-583,846,443.55	-44,461,116.72
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	142,301,882.19	609,448,795.28	304,905,523.42
其他	37,686,290.00	60,081,000.00	51,208,270.62

经营活动产生的现金流量净额	-292,123,854.32	-1,059,466,277.73	-12,943,859.57
---------------	-----------------	-------------------	----------------

近三年公司营业收入、净利润均保持快速增长，经营活动产生的现金流量净额分别为-1,294.39 万元、-105,946.63 万元和-29,212.39 万元，主要原因如下：

1、公司近三年营业收入增长较快，相应采购规模持续增大，从而购买商品的现金支出较大，对经营活动产生的现金流量净额产生影响。

2、经营性应收及存货项目的增加较大，从近三年净利润与经营活动现金流量调节表可以看出，现金流量净额为负的主要原因是经营性应收项目和存货的增加额较大，超过了经营性应付项目的增加额所致。

2015 年公司跨境电商业务爆发式增长，客户需求量不断增大，为降低供货不足的风险，公司开始提前储备存货，采购商品支付的现金增长较快。

2016 年公司在跨境电商业务保持快速增长的前提下，越发注重客户的购物体验，为提升物流配送效率，有效缩短客户下单后的配送时间，满足客户就近退换货需要，公司加大了海外仓建设力度，海外仓的建设需储备的存货会相应增加。截至 2017 年末公司在 17 个国家有 54 个海外仓，其中环球易购 39 个，帕拓逊 15 个。同时，公司合作的第三方支付平台的支付方式更加多样化，应收账款余额增长较快。

2017 年公司开始注重资产的周转效率，与 2016 年相比，公司营业收入较 2016 年增长 64.20%，存货增长 50.81%；而 2016 年公司营业收入较 2015 年增长 115.53%，存货增长 217.92%。公司存货的增速相比营业收入的增速明显放缓，存货规模得到了有效控制，经营活动现金流量净额相比 2016 年也得到了极大的改善。

由此可见，近三年来经营性应收项目和存货的增加共同减少了公司经营活动现金流量净额。

**2、请结合收入构成、成本确认、费用发生、销售回款等情况分析第四季度营业收入、净利润大幅增长的原因和分季度经营活动产生的现金流量净额呈现正负交替的原因，并说明公司销售是否具有季节性、是否存在跨期确认收入、跨期结转成本费用等情形。**

回复：

公司电子商务收入占总体营业收入的 98%以上，且第四季度为电子商务行业的销售旺季。

2017 年公司分季度营业收入及净利润情况：

单位：元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,650,279,848.93	2,921,534,468.23	3,168,684,384.11	5,277,398,647.40
营业成本	1,343,528,801.02	1,560,633,642.88	1,606,952,438.46	2,529,889,337.78
归属于上市公司股东的净利润	159,378,785.51	155,519,140.89	180,384,106.91	255,711,673.75
营业收入占比	18.91%	20.84%	22.60%	37.65%
利润占比	21.22%	20.71%	24.02%	34.05%
毛利率	49.31%	46.58%	49.29%	52.06%
净利率	6.01%	5.32%	5.69%	4.85%

公司各季度营业收入及归属于上市公司股东的净利润的增长趋势较为一致，毛利率及净利率各季度较为稳定，第四季度净利率较低与年末统一计提部分费用有关。

可见，公司营业收入的构成较为稳定，成本确认、费用发生与营业收入的规模相匹配。

公司收款均与第三方支付平台合作，根据不同支付平台的合作方式，会产生一定的应收账款，其本质是公司应转入银行账户但在期末时点根据不同合作方式暂未提取的货款。

#### 1、第四季度营业收入、净利润大幅增长的原因

第四季度为跨境电商销售旺季，受销售旺季的影响，公司整体第四季度营业收入及净利润较前三季度大幅增长。

从近三年第四季度营业收入占全年营业收入占比来看，2015 年-2017 年第四季度营业收入占比分别为 46.45%、35.27%、37.65%。

#### 2、分季度经营活动产生的现金流量净额呈现正负交替的原因

对经营活动现金流量净额影响因素最大的项目为购买商品、接受劳务支付的现金，主要是随着公司规模快速提升、大力拓展海外仓等因素的影响，存货规模有所提升，从而购买商品、接受劳务支付的现金较多。

分季度数据来看，第一季度支付现金较多主要是用于春节期间备货（春节期间供应商放假，需提前备货），第三季度支付现金较多主要是用于第四季度销售旺季备货。

#### 3、公司销售是否具有季节性、是否存在跨期确认收入、跨期结转成本费用等情形。

公司销售存在季节性，公司近三年第四季度营业收入占比分别为 46.45%、35.27%、37.65%，每年的第四季度为销售旺季。

公司严格按照收入确认的原则确认收入，并按照权责发生制的原则结转成本费用，不存在跨期确认收入及跨期结转成本费用的情形。

**问题二、本报告期，你公司电子产品营业收入为 100.14 亿元，占营业收入的 71.44%，同比上升 86.71%，电子产品毛利率为 47.56%，同比上升 8.67 个百分点，服装家居产品毛利率为 62.68%，同比下降 7.07 个百分点，电子商务行业的毛利率为 50.07%，同比上升 1.33 个百分点。请说明本报告期电子产品营业收入大幅增长的原因，并请结合同行业公司情况、产品销售情况及成本价格走势等因素量化说明电子商务行业毛利率水平的合理性、与同行业公司是否存在重大差异及本报告期电子产品和服装家居产品毛利率波动的原因。**

回复：

**1、说明本报告期电子产品营业收入大幅增长的原因**

公司营业收入构成按产品分为服饰家居、电子产品、其他产品三大类，其中电子产品包括消费电子产品、电话和通讯产品、运动及娱乐产品、电脑和办公产品、家居用品、家用电器产品、汽车摩托车配件、玩具、安全防护等。

电子产品涵盖的品类较为广泛，且每年都有新的细分品类出现。其中电话和通讯类、电脑和办公类、家用电器类、安全防护类增长幅度都达到 100%以上。

**2、结合同行业公司情况、产品销售情况及成本价格走势等因素量化说明电子商务行业毛利率水平的合理性、与同行业公司是否存在重大差异**

可参照同行业公司包括新三板挂牌公司傲基电商(834206)、安克创新(839473)，上市公司收购标的通拓科技（华鼎股份 601113, 仅披露 1-11 月数据，12 月为销售旺季，根据 1-11 月数据计算可能与全年数据计算存在一定差异）、有棵树（天泽信息 300209）。

各公司毛利率如下：

公司名称	报告期毛利率	上期毛利率
跨境通	51.89%	53.91%
傲基电商	60.81%	58.28%
安克创新	50.07%	48.74%
通拓科技	41.45%	49.98%
有棵树	55.13%	52.40%

从上表可以看出，各公司毛利率水平集中在 50%左右，公司毛利率水平与同行业公司不存在重大差异。

**3、本报告期电子产品和服装家居产品毛利率波动的原因**

电子产品毛利率比上年同期增加 8.67%，主要原因包括：

(1) 公司自有品牌营业收入达到 429,757.83 万元，占整体营业收入的 30.66%，上年同期占比为 22.86%，自有品牌产品毛利率明显高于第三方品牌产品毛利率，电子产品营业收入占比较高，从而综合毛利率有所提升。

(2) 公司规模持续提升，在供应链端议价能力加强，从而毛利率有所提升。

(3) 电子产品涵盖的品类较为广泛，且每年都有新的细分品类出现，新的品类运营初期毛利率较高。

服装家居产品毛利率比上年同期降低 7.07%，主要原因为：近两年服装家居品类收入增速有所放缓，降价促销、网站店庆等活动较多，让利空间较大，从而毛利率水平有所降低。

**问题三、本报告期，你公司研发投入金额为 7,831.69 万元，同比增长 56.10%，其中资本化金额 2,032.39 万元，占研发投入的 25.95%。请说明研发投入增长的原因，并结合研发流程、资本化的研发投入主要涉及的研发项目、应用产品、项目进展、使用目的等情况，说明研发投入资本化的依据及合理性。请年审会计师发表专项意见。**

回复：

1、说明研发投入增长的原因

(1) 研发投入占营业收入比例如下表：

单位：万元

项 目	2017 年度	2016 年度	增长率
营业收入	1,401,789.73	853,690.75	64.20%
研发投入	7,831.69	5,017.23	56.10%
研发投入占营业收入比例	0.56%	0.59%	-0.03%

从上表可以看出，相比 2016 年度，2017 年度研发投入随营业收入增长而相应增长，近两年研发投入占营业收入比例基本持平，符合公司实际情况。

(2) 研发投入增长原因

公司跨境电商业务经过近几年的快速发展，原有 IT 系统和架构已经不能完全满足未来业务的高速发展，且系统的重构短期内不能完成，为满足业务未来增长需要，公司加大了对电商及业务系统的研发投入。

2、结合研发流程、资本化的研发投入主要涉及的研发项目、应用产品、项目进展、使用目的等情况，说明研发投入资本化的依据及合理性。

## (1) 公司研发流程

公司项目运作依据标准的项目管理流程，从规划、立项、需求、设计、开发、测试、上线等环节都设置了严格的管控。为保证项目的有效运作，组建了专业的项目管理委员会，负责立项决策、结项决策、重大需求/变更决策、投资决策。公司设立了产品交付体系、项目交付体系、项目报告体系、项目质量管理体系、项目财务管理体系，通过一整套项目管理的组织和流程，保证项目组执行项目管理的“规定动作”，进而确保研发项目在受控状态下有严格的项目验收机制，确保功能满足要求，且实现预期业务收益。

(2) 公司 2017 年度资本化的研发投入主要涉及的研发项目、应用产品、项目进展、使用目的等情况如下表：

单位：万元

序号	研发项目	应用产品	使用目的	项目进展	项目开始日期	项目完工日期	2017 年度资本化金额
1	资金管理系统	主要模块：付款管理、收款管理、投融资管理、账户余额管理、账户明细核查管理、报表管理。	<p>(1) 银企直联支付：与银行签订银企协议，资金系统与银行系统直联，完成款项支付以及账户余额明细信息查询，提高出纳支付效率。</p> <p>(2) 第三方支付：与富友、宝付、银联等第三方支付公司签订支付协议，通过接口方式将支付数据发送给支付系统完成支付，并查询对应的支付状态以及支付信息。</p> <p>(3) 支付集中：将集团业务系统中待付款信息集中至资金管理系统，支付完成后将支付信息回传各业务系统。</p>	已完结	2017 年 5 月	2017 年 9 月	20.01
2	费用报销系统	主要模块：与我相关、财务处理、统计报表、基础管理、系统管理。	<p>(1) 申请人通过该系统执行各项费用的预付，借款，报销申请。</p> <p>(2) 审核人通过该系统执行行政审批和成本把控。</p> <p>(3) 财务人员通过该系统执行费用统计和财务凭证生成。</p> <p>(4) 出纳人员通过该系统打印单据和付款操作。</p> <p>(5) 为决策系统公司完全成本分析指标提供原始数据。</p>	已完结	2017 年 4 月	2017 年 9 月	27.56
3	OA 办公管理系统	主要模块：行政办公、人力资源管理、财务管理、IT 服务中心、PBC 系统、公共信息、我的工作、系统设置。	<p>(1) 工作日报、工作周报功能：实现每日、每周汇报一段时间的工作内容、工作总结、工作计划等。方便领导者员工，可根据员工汇报合理安排工作，宏观把握，避免“随意布置”现象。</p> <p>(2) 公告通知、公告管理、问题管理功能：在企业内部建立一个有效的信息发布和交流的场所。公告发布、提问等能够在企业或机关内部员工之间得到广泛的传播，使员工能够了解单位的发展动态。</p> <p>(3) 知识管理功能：实现知识管理的自动化，办公自动化使各种文档实现电子化，通过电子文件的形式实现文档的保管，按权限进行使用和共享，企业实现办公自动</p>	79%	2017 年 2 月	2018 年 3 月	103.72

关于深圳证券交易所 2017 年年度报告问询函的回复公告

			<p>化以后将有效的提高办公效率。</p> <p>(4) 审核流设置功能: 实现工作流程的自动化, 数据流转过过程的实时监控、跟踪, 解决多岗位、多部门之间的协同工作问题, 实现高效率的协作。</p>				
4	CRM 系统	<p>主要模块: 报表分析、用户画像、权限设置、个人设置。</p> <p>应用产品:</p>	<p>(1) 客户基本信息全方面采集, 包括基础数据、身份数据、生命周期数据、行为特征数据、兴趣特征数据、消费特征数据、活动偏好数据、折扣偏好数据、渠道数据、支付数据, 并基于以上数据的用户标签化。</p> <p>(2) 提供多份不同维度的用户数据报表。</p> <p>(3) RFM 模型搭建, 输出针对不同分层客户的生命周期管理建议, 并对接 EDM/Push 系统渠道。</p>	50%	2017 年 10 月	2018 年 3 月	0.83
5	EDM 邮件营销系统项目	<p>主要模块: 用户分群、发送管理、邮件模板管理、邮件运营监控、统计分析、触发邮件管理、开发配置等。</p>	<p>(1) 全新搭建业务架构。明确各功能模块角色职责, 实现各模块在自身职责范围可根据业务发展需求灵活定义或拓展功能服务, 清晰的模块职责划分, 可以最大化降低学习成本, 快速熟悉营销邮件业务流程及功能服务。</p> <p>(2) 新增用户分群运营。基于网站用户行为数据 (登录频次、下单频次、打开邮件频次等)、用户社会属性数据, 定义不同活跃度的用户, 精细化 EDM 运营, 同时为 EMPV2.0 的营销自动化规划奠定基础。</p> <p>(3) 优化数据服务, 新增数据埋点。对系统已有用户行为数据, 细化数据粒度, 用于支持更细维度的数据分析需求; 新增登录频次、下单频次、打开邮件频次、点击邮件频次统计, 新增邮件类型字段, 细化用户分群, 提升分群筛选的精准性。</p> <p>(4) 优化完善 EDM 运营服务。推行统一的用户数据同步对接规范, 结合系统承载力, 推行统一的定时同步需求规则, 以最大化降低网站与 EMP 的数据差异, 便于维护和管理。</p> <p>(5) 搭建可支持高业务并发需求的邮件发送架构。根据预估的未来 1-2 年业务需求, 全新设计邮件发送架构, 扩大瞬时邮件发送吞吐能力, 提升邮件发送效率, 降低甚至避免邮件堆积情况。</p>	已完结	2017 年 2 月	2017 年 11 月	39.61
6	商品推荐系统	<p>主要模块: 商品推荐算法、商品推荐位调整、商品推荐位数据报表、商品推荐系统。</p>	<p>(1) 设计推荐算法, 实现所有端口推荐位的 100% 个性化推荐 (千人十面)。</p> <p>(2) 输出推荐报表, 对商品推荐进行数据监控和分析, 并在统一系统实现可视化展示。</p> <p>(3) 建立推荐系统, 实现商品推荐的系统化管理, 可支持人工干预和配置。</p>	77%	2017 年 3 月	2018 年 3 月	193.73
7	猎豹维修系统	<p>主要模块: 工单管理、审核管理、库存管理、财务管理、系统基础设置。</p>	<p>(1) 解决消费者购买产品后的售后维修服务问题, 公司客户买的产品出现问题, 需要维修的, 在猎豹维修系统下单, 我们根据产品问题, 安排工程师去维修产品, 维修完成后, 发给客户。</p> <p>(2) 网站卖出产品出了问题, 通过维修达到减少客户退</p>	已完结	2017 年 1 月	2017 年 4 月	15.20

关于深圳证券交易所 2017 年年度报告问询函的回复公告

			换货率，可以降低客户投诉率以及提高客户体验和客户满意度。可以为公司降低退换货，退款等问题，大量减少因 RMA 退货退款产生金额。				
8	物流管理系统	主要模块: 物流设置、订单管理、物流计划、物流作业、财务管理、异常管理、统计报表、系统设置。	<p>(1) 发生支持物流系统作为物流基础数据中心，通过接口方式，统一基本数据。</p> <p>(2) 统一各个仓库的操作规范，提升操作效率，减少风险。</p> <p>(3) 运输流程和关务流程的可视化，可以查看具体运输环节的时效。</p>	73%	2017 年 5 月	2018 年 3 月	178.68
9	采购自动化项目	主要模块: 订单自动化: 采购需求、采购订单管理; 合同自动化: 采购合同管理。竞标自动化: 竞标模块、供应商竞标管理。	<p>(1) 订单自动化: 针对满足竞标规则的需求，系统可自动发起竞标，供应商回复报价后，系统可自动判断中标供应商，且价格可自动插入供货关系审核。</p> <p>(2) 合同自动化: 满足规则的需求，系统可自动选择供应商，以及自动选择订单主体信息，自动生成订单至待审核状态。</p> <p>(3) 竞标自动化: 审核通过的订单，系统可自动选择对应的合同模板，并生成显示签名的采购合同，并自动传送到供应商系统。</p>	已完结	2017 年 7 月	2017 年 12 月	45.68
10	国内中央仓项目	主要模块: 自动备货规则、中央仓配货规则、采购需求列表、中央仓配货需求。	针对海外仓进行优化备货、采购以及发货等环节，引入中央仓模式，除了直接备货到海外（海外直采、省外装柜、国内采购直发海外），其他通过中央仓维度汇总需求数据，采购到中央仓，再根据各销售仓库的销量、库存等维度数据，计算配货需求。	已完结	2017 年 3 月	2017 年 4 月	6.49
11	供应商直上管理系统	主要模块: 产品资料上传、供应商资料互传、产品资料修改、产品资料删除、SPM 与 PDM 接口、店铺管理。	<p>(1) 实现供应商通过我司网站自主上传产品资料;</p> <p>(2) 实现供应商系统与公司产品 PDM 系统的接口打通，资料互传;</p> <p>(3) 实现直上供应商可以通过我司供应商网站进行自主开店，了解产品的销售信息;</p> <p>(4) 实现直上供应商可以通过店铺发放优惠券，参与自己产品的经营;</p> <p>(5) 为公司 GB 网站未来的开放平台奠定基础。</p>	63%	2017 年 8 月	2018 年 3 月	41.25
12	PDS 产品开发系统	主要模块: 产品分析、基础数据、系统设置。	<p>(1) 通过 python 爬虫技术，去抓取 AMAZON、EBAY、ALIEXPRESS 等第三方平台上的产品销售数据、关键词销售明细、AMAZON 广告销售数据以及关键词推荐。</p> <p>(2) PDS 环球产品开发系统中的类目监控模块，包括类目竞品数据及类目列表。可以查看站点国家简码、分类、ASIN、图片、商品名称、排名（变化）、爆款、新品、获取时间、1 天变化、7 天变化、15 天变化、1 个月变化、3 个月变化; 添加至竞品，实时了解竞品的销售情况。</p>	77%	2017 年 3 月	2018 年 3 月	117.46

关于深圳证券交易所 2017 年年度报告问询函的回复公告

			(3) 通过关键词分析, 可以查看该关键词相关的国家、搜索人数、搜索次数、点击次数、加入购物车次数、购物车转换率, 购买次数、购买转换率、销售额、统计时间、查看历史记录。				
13	国内仓备货预测系统	主要模块: 自动备货规则、采购需求列表、备货预测模型管理、备货预测模型评估、备货预测模型预测。	(1) 升级优化备货预测, 新增构建备货模型及算法模拟功能, 通过模型多维度的自动/半自动化调优, 提高备货预测的准确性。 (2) 新增备货预测优化、模拟功能。 (3) 新增备货算法配置、规则评估功能。 (4) 新增事件干预备货功能。	已完结	2017 年 4 月	2017 年 6 月	15.74
14	五洲会门店自动补货系统	主要模块: 门店管理系统门店叫货模块、门店管理系统门店配货模块、门店管理系统自动配货算法模块、门店管理系统配货成效报表模块、门店管理系统门店端叫货模块、门店管理系统门店端配货模块。	(1) 门店管理系统叫货单处理 (门店端 + 后端)。 (2) 门店管理系统配货池管理 (后端)。 (3) 门店管理系统配货单处理 (门店端 + 后端)。 (4) 门店管理系统配货差异查看 (门店端 + 后端)。 (5) 门店管理系统自动配货系统算法规则及配置功能 (后端)。 (6) 门店管理系统配货成效报表 (后端)。	已完结	2017 年 6 月	2017 年 7 月	8.40
15	zaful 多语言销售系统	主要模块: 商品管理, 会员管理, 订单管理, 购物车管理, 促销管理, 社区管理, 支付管理, SEO 管理。	(1) 优化 ZAFUL 整体购物流程, 打造独有品类, 提高品牌知名度。 (2) 后台功能规范化、统一化管理, 提高运营人员操作效率。 (3) 海外仓功能, 增加用户的收货速度, 提升用户满意度。 (4) 前端 PC&M&APP 样式统一化, 优化功能、交易流程、页面交互, 提高用户体验。 (5) 提升网站性能, 支撑更大客户量。 (6) 增加更多营销方式, 吸引更多用户。	已完结	2017 年 3 月	2017 年 12 月	300.17
16	yoshop 中东电商项目	主要模块: APP 产品、产品系统、后台营销功能、数据架构体系。	(1) 开发一款在中东市场具有竞争力的 APP 产品, 为中东项目提供运营环境, 完成年度 1.2 亿美金销售额目标。 (2) 形成一套完整高效的产品系统。 (3) 后台营销功能支撑项目大型活动落地。 (4) 搭建属于中东项目完整的数据架构体系, 精确反映项目运营状态。 (5) 版本迭代实现快速, 高效, 稳定的目标。	50%	2017 年 11 月	2018 年 2 月	14.14

关于深圳证券交易所 2017 年年度报告问询函的回复公告

			(6) 产品版本项目建立后, 产品转化预计优化到, 加车率 30%(查看商品列表人数/加入购物车人数), 升单率 30% (加入购物车人数/提交订单人数), 支付成功率 60%, 转化率 2.55%。				
17	第三方平台销售助手 (SA)	主要模块: 产品管理、平台管理、定价管理、监控管理。	<p>(1) 实现大数据收集、汇总和查询功能, 能实时查询各种第三方平台店铺产品的信息情况。</p> <p>(2) 店铺管理作业的标准化、信息化和科学管理化, 减少人工出错率, 提高作业效率。</p> <p>(3) 与公司内各大系统结合使用, 提供更完整的业务流程管理。</p> <p>(4) 精确查找任何我司产品在各第三方平台的刊登情况, 针对性非常强。</p> <p>(5) 快速载入资料, 避免使用外部软件需要先录入产品资料, 大大提升刊登效率。</p> <p>(6) 实时获得公司产品在相应仓库的库存, 并及时更新到相应平台, 避免手动更新, 大大提高效率。</p> <p>(7) 强大的数据抓取功能, 通过各种 API 对接第三方平台, 将平台中我公司店铺的产品数据全部获取到销售助手中。</p>	79%	2017 年 2 月	2018 年 3 月	221.67
18	esearch 搜索引擎项目	主要模块: esearch-admin、esearch-bi、esearch-canal、esearch-index、esearch-search、esearch-restapi。	<p>(1) 基于 Elasticsearch 技术框架的搜索引擎技术, 支持高可用, 易扩展的搜索服务平台。</p> <p>(2) 近实时提供网站多个维度的近实时数据(包括价格/库存), 解决公司电商网站长期以来的页面敏感数据(如价格)刷新滞后问题。</p> <p>(3) 业务解耦: 将业务解耦成三个业务模块: 全量数据同步索引、增量同步索引和计算模块、查询业务模块。</p> <p>(4) 意图识别: 通过关键词分析, 识别出查询请求中的用户意图, 实现精准的商品信息推送。</p> <p>(5) 个性化搜索: 基于用户的行为日志(浏览、搜索、加购买)和商品商业数据(爆款、新品、上架获取时间、购买次数、购买转化率、销售额), 实现精准营销, 最终到达千人千面的商品推送。</p>	79%	2017 年 2 月	2018 年 3 月	147.44
19	gearbest 重构项目	主要模块: SOA、前端、PHP、移动端。	<p>(1) SOA 服务化设计, 在对系统进行业务模块划分的基础上实现服务封装和分层, 最大限度的保障服务的高复用性, 提升开发效率。</p> <p>(2) 在业务模块划分及服务分层的基础上, 引入对应的监控机制和链路追踪系统, 能有效降低系统的维护成本。</p> <p>(3) 对存在性能瓶颈风险的服务可按需扩容, 在平峰时可以将扩容节点进行资源优化, 在保证系统的可伸缩可扩展性的同时, 能够提升资源的使用率。</p> <p>(4) 分布式架构提高系统的可用性和稳定性。</p>	已完结	2017 年 2 月	2017 年 12 月	757.33
20	gearbest 开发	主要模块: SOA、前端、	(1) 利用大数据技术, 实现对用户进行精准化营销, 用户可以更便捷的购买到自己喜欢的商品。	已完结	2017 年 2 月	2017 年 12 月	773.74

关于深圳证券交易所 2017 年年度报告问询函的回复公告

	放平台项目	PHP、移动端。	<p>(2) 使用分布式服务器提高服务的可用性, 使用 CDN 技术提高用户的访问速度。</p> <p>(3) 为卖家/供应商提供多样化的营销手段, 实现买家、卖家、平台三方共赢。</p> <p>(4) 为卖家/供应商提供仓储、物流等一条龙服务, 卖家只需要关注生产和销售。</p>				
21	AMS 广告管理系统	主要模块: 广告查询、广告统计、预算管理、广告创建。	<p>(1) Google、Facebook、Criteo 等网络推广平台接口差异化对接。</p> <p>(2) 使用 SqlServer 连接服务器功能对接网站后台 Mysql 数据库, 实现大量用户、订单数据的实时同步。</p> <p>(3) 通过对用户、订单数据进行维度抽取统计, 实现更加高效的数据查询功能。</p> <p>(4) 使用前后端分离开发模式, 分配到开发人员的任务更加针对性, 高效的完成系统建设和维护。</p>	77%	2017 年 3 月	2018 年 3 月	33.90
22	livechat 在线沟通系统	主要模块: 客服基础功能模块、配置管理模块、人员管理模块。	<p>(1) 可以自己灵活定制符合公司业务的各种功能。</p> <p>(2) 避免把自己的客户数据泄露给第三方公司。</p> <p>(3) 可以作为一个产品提供给其它公司使用, 从而产生收益。</p>	75%	2017 年 4 月	2018 年 3 月	79.67
23	facebook messenger 在线沟通系统	主要模块: 客服基础功能模块、配置管理模块、人员管理模块。	<p>(1) 使用 MVVM 设计模式, 可以兼容 MVC 架构, 增加应用的可测试性, 便于代码的移植。</p> <p>(2) Nodejs Express 路由响应链方法进行传值, 实现 API 路由控制。</p> <p>(3) 使用 MongoDB 进行文档对象的存储, Redis 作为数据缓存。</p> <p>(4) 使用 RabbitMQ 进行服务端与 PC 端的信息交互。</p> <p>(5) 利用收集到的大数据, 实现对用户个性化推荐商品。</p>	77%	2017 年 3 月	2018 年 3 月	41.10
24	物流轨迹跟踪系统 (TMS)	主要模块: 物流轨迹拼接、实时查询、tracking 网站、自动去信功能。	<p>(1) 统一了物流轨迹信息的管理, 包括仓库、头程、尾程的拼接、抓取、监控、去信等。</p> <p>(2) 采用微服务架构, 基于 MQ 的设计, 极大的提高了系统的处理量, 可以保证物流单号每天至少处理 4 次, 保证了处理结果的准确、及时。</p> <p>(3) 通过定义关键节点事件, 可以根据关键节点信息, 预先判断出物流轨迹的异常, 做好提前判断和预知。</p>	79%	2017 年 2 月	2018 年 3 月	36.62
25	云测平台	主要模块: 设备管理、项目管理、数据管理、流程管理、用例管理、任务管理、报告管理、apk 管理。	<p>(1) 手机统一部署机房, 对设备统一进行管理, 且设备实现界面化的展示, 通过实时的获取手机设备的状态, 合理的利用资源。</p> <p>(2) 通过对 ats、selenium、uiautomator2 进行封装, 实现关键字驱动测试, 用户只要在平台中把页面、模块、对象信息录入平台, 即可进行可视化流程及用例的设计。任务运行自由选择需要测试的设备。</p> <p>(3) 运行结果通过对数据进行分析, 通过邮件+rtx 的方式通知用户, 方便用户查看, 同时提供对项目质量进行分析的报表。</p>	40%	2017 年 11 月	2018 年 3 月	6.99

26	五洲 会分 销系 统	主要模块: 订单管理、财务管理、客户管理、库存管理、异常管理。	<p>(1) 新一代服装分销和品牌运营系统, 集成设计、营销、生产、电子商务等完整供应链, 融合众多国际一线品牌及国内大中型知名服饰企业先进的管理思想和管理理念, 集约信息流、物流、资金流三大主线, 通过实时管理平台扩展到企业上游的供应商, 下游分销商、客户及合作伙伴。</p> <p>(2) 分销系统采用三层管理架构, 分销物流一体化运作模式, 包括订货会系统、总部分销系统、财务系统、代理商系统、门店 POS 系统、VIP 系统、决策分析系统、内部通讯系统、WEB 订货系统。</p>	50%	2017 年 10 月	2018 年 3 月	36.78
27	智能 客服 系统	主要模块: tk 自动回复模块。	<p>(1) 使用 Python 爬虫技术及第三方 API 接口, 去抓取各自营站点及 AMAZON、EBAY、ALIEXPRESS 等第三方平台上的售前售后问题。</p> <p>(2) 智能客服系统智能回复模板包含所属平台、国家站点、语种、产品分类、订单状态、配货状态、发货状态、退款状态、是否 case 订单、是否 VIP 顾客、物流级别、付款状态、是否包含附件、关键字等条件设置自动回复规则, 增加了自动回复的灵活性及准确率。</p> <p>(3) 通过设置自动回复规则, 新消息同步到智能客服系统后, 会触发自动回复判定程序, 满足回复规则的消息会执行自动回复, 无需人工处理, 大大提升了回复时效, 最终提升顾客满意度。</p>	已完工	2017 年 6 月	2017 年 10 月	22.46
合 计							3,286.37

注: 2017 年度资本化金额为 3,286.37 万元, 其中: 2017 年末已完工研发项目的资本化金额为 2,032.39 万元, 计入无形资产科目, 未完工研发项目的资本化金额为 1,253.98 万元, 计入开发支出科目。

### (3) 说明研发投入资本化的依据及合理性

公司具有强大的技术团队, 从事电商行业多年, 对公司业务比较熟悉, 能够开发符合公司需求的项目。截至 2017 年 12 月 31 日计入无形资产的开发支出已全部完工并投入使用, 每个项目从研发、立项、需求、设计都有严格的审批程序, 在技术上具有可行性并且能够为公司带来经济效益, 公司将开发阶段的已完工费用资本化计入无形资产, 符合《企业会计准则》的规定。

### 3、请年审会计师发表专项意见。

2017 年度发生研发支出 7,831.69 万元。2017 年度资本化金额为 3,286.37 万元, 其中: 2017 年末已完工研发项目的资本化金额为 2,032.39 万元, 计入无形资产科目, 未完工研发项目的资本化金额为 1,253.98 万元, 计入开发支出科目。

会计师检查并测试了公司研发活动相关内控制度的设计和执行情况, 公司研发活动内控

制度设计合理且有效执行。同时，会计师检查了公司 2017 年度所有予以资本化研发项目的相关资料及相关会计处理，包括规划和立项资料、项目开发资料、研发人员工作时间台账、项目验收资料等，经检查，公司研发投入真实发生，研发投入资本化依据合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

**问题四、根据年报披露，应收账款期末余额为 6.79 亿元，坏账准备 1,611.86 万元，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款中跨境电商业务形成的应收账款组合 4.61 亿元，该应收账款组合采用其他方法计提坏账准备，坏账准备计提比例为 0。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款金额为 3.29 亿元，占应收账款总额的 48.37%，请说明以下事项：**

**1、请结合你公司应收账款实际情况和同行业公司的会计政策，以及上述应收款项的性质，说明该跨境电商业务形成的应收账款组合采用其他方法计提坏账准备的原因及应收账款总体坏账准备计提是否充分、合理，请你公司年审会计师就上述事项的合理性与合规性发表专项意见。**

回复：

1、说明跨境电商业务形成的应收账款组合采用其他方法计提坏账准备的原因

公司对跨境电商业务形成的应收账款采用其他方法计提坏账准备原因为公司跨境电商业务形成的应收账款，是公司由第三方平台销售及由第三方平台代收的货款，第三方平台尚未支付给公司形成的应收账款，因第三方平台全部为规模较大的平台，回款周期较短（跨境电商业务应收账款周转天数约 15 天左右），以往年度尚未形成坏账，应收账款回款风险较小，故跨境电商业务形成的应收账款采用其他方法计提坏账准备。

2、应收账款总体坏账准备计提是否充分、合理

（1）公司坏账准备计提政策

A、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	100 万元以上的应收账款和 100 万元以上的其他应收账款。
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；单独测试未发生减值的应收账款、其他应收款，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。

B、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	坏账准备计提方法
账龄组合	账龄分析法
合并范围内的关联方组合	其他方法
跨境电商业务形成的应收账款组合	其他方法

应收出口退税组合	其他方法
----------	------

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内（含 1 年）	5.00%	5.00%
1—2 年	10.00%	10.00%
2—3 年	20.00%	20.00%
3—4 年	50.00%	50.00%
4—5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

组合中，采用其他方法计提坏账准备的：

组合名称	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
合并范围内的关联方组合	0.00%	0.00%
跨境电商业务形成的应收账款组合	0.00%	0.00%
应收出口退税组合	0.00%	0.00%

C、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款应进行单项减值测试
坏账准备的计提方法	结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例

(2) 公司 2017 年末应收账款坏账准备的计提情况

单位：元

类别	期末余额					期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例		金额	比例	金额	计提比例	
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	678,187,951.79	99.84%	15,048,810.08	2.22%	663,139,141.71	575,580,986.93	100.00%	14,809,055.95	2.57%	560,771,930.98
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	1,069,758.51	0.16%	1,069,758.51	100.00%	0.00					
合计	679,257,710.30	100.00%	16,118,568.59	2.37%	663,139,141.71	575,580,986.93	100.00%	14,809,055.95	2.57%	560,771,930.98

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

单位：元

账龄	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	176,272,467.14	8,813,623.37	5.00%
1 至 2 年	29,048,011.25	2,904,801.14	10.00%
2 至 3 年	9,309,966.79	1,861,993.36	20.00%

3 至 4 年	2,879,401.16	1,439,700.58	50.00%
4 至 5 年	35,864.54	28,691.63	80.00%
合计	217,545,710.88	15,048,810.08	

(3) 公司 2017 年末应收账款计提坏账准备与公司披露的会计政策保持一致,且从公司历年应收账款实际发生坏账损失情况来看,与公司实际情况相符,也符合企业自身经营业务的特点。公司对应收账款计提坏账准备是充分的、合理的,也遵循了审慎性原则和一贯性原则。

### 3、请你公司年审会计师就上述事项的合理性与合规性发表专项意见

截至 2017 年 12 月 31 日,公司应收账款账面余额 67,925.77 万元,坏账准备 1,611.86 万元,应收账款账面价值 66,313.91 万元。其中跨境电商形成的应收账款(第三方销售平台及第三方支付公司未结算的货款)为 46,064.22 万元,这部分款项没有减值迹象,未计提坏账准备。公司通过第三方平台销售及第三方支付公司收款,会形成一定的应收账款,跨境电商业务形成的应收账款全部为规模较大的第三方平台,回款周转较短,跨境电商业务应收账款周转天数约 15 天左右,应收账款回款风险较小。公司 2017 年末应收账款计提坏账准备与公司披露的会计政策保持一致,且从公司历年应收账款实际发生坏账损失情况来看,与公司实际情况相符,也符合企业自身经营业务的特点。

会计师获取应收账款明细表,复核账龄划分是否正确;获取坏账准备计提明细表,复核坏账准备计提是否正确;核对第三方平台对账单与销售订单、物流订单一致性,并检查了期后回款情况;实施函证程序,检查应收账款的期末余额正确性。会计师认为公司对应收账款计提坏账准备是充分的、合理的,也遵循了审慎性原则和一贯性原则。

### 2、根据年报披露,你公司主要从事 B2C 模式的跨境电商业务,请说明期末余额前五名的应收账款占比较大的原因,是否存在关联方。

回复:

期末余额前五名的应收账款余额为 3.29 亿元,主要为应收第三方平台款项,前五大应收账款客户不存在关联方。

**问题五、报告期末,你公司其他应收款中含保证金 9,073.06 万元,占其他应收款期末余额的 50.86%,请结合公司业务实际情况说明该保证金形成原因、是否符合行业惯例,其他应收款坏账准备计提是否充分、合理,是否符合会计审慎性原则,请年审会计师发表专业意见。**

回复:

## 1、结合公司业务实际情况说明该保证金形成原因、是否符合行业惯例

类别	金额（万元）	形成原因
融资类保证金	5,182.00	公司向金融机构融资支付的履约保证金
运营类保证金	428.99	公司在业务运营过程中向第三方物流公司支付的保证金
租赁类保证金	1,387.20	公司租赁办公场所等支付的保证金
平台类保证金	1,039.54	公司在各第三方平台进行销售缴纳的保证金
土地保证金	1,000.00	公司拟参与土地竞拍支付的保证金
其他	35.34	-
合计	9,073.06	-

从以上保证金形成原因以及通过查阅同行业可比公司的公开披露文件中有关保证金的解释和说明可以看出，公司保证金的形成原因符合行业惯例。

## 2、其他应收款坏账准备计提是否充分、合理，是否符合会计审慎性原则

## (1) 公司坏账准备计提政策

详见问题四、问题（1）的回复。

## (2) A、公司 2017 年末其他应收款坏账准备的计提情况

单位：元

类别	期末余额					期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例		金额	比例	金额	计提比例	
按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	178,323,451.75	99.96%	11,755,595.08	6.59%	166,567,856.67	156,696,671.15	100.00%	6,797,277.63	4.34%	149,899,393.52
单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款	63,379.19	0.04%	63,379.19	100.00%						
合计	178,386,830.94	100.00%	11,818,974.27	6.63%	166,567,856.67	156,696,671.15	100.00%	6,797,277.63	4.34%	149,899,393.52

## B、组合中，按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款

单位：元

账龄	期末余额		
	其他应收款	坏账准备	计提比例
1 年以内	100,445,830.86	5,022,291.56	5.00%
1 至 2 年	50,875,626.61	5,087,562.65	10.00%

2至3年	7,699,824.37	1,539,964.87	20.00%
3至4年	162,000.00	81,000.00	50.00%
4至5年	15,970.00	12,776.00	80.00%
5年以上	12,000.00	12,000.00	100.00%
合计	159,211,251.84	11,755,595.08	

## C、组合中，按其他组合计提坏账准备的其他应收款

单位：元

单位名称	期末余额账面余额	坏账准备	计提比例	不计提理由
应收出口退税	19,112,199.91			没有坏账风险
<b>合计</b>	<b>19,112,199.91</b>			

3、公司 2017 年末其他应收款计提坏账准备与公司披露的会计政策保持一致，且从公司历年其他应收款实际发生坏账损失情况来看，与公司实际情况相符，也符合企业自身经营业务的特点。公司对其他应收款计提坏账准备是充分的、合理的，也遵循了审慎性原则。

## 4、会计师意见

截至 2017 年 12 月 31 日，公司其他应收款保证金账面余额 9,073.06 万元，坏账准备 831.12 万元，账面价值 8,241.94 万元。公司对于单项金额大于 100 万元单独进行减值测试，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；单独测试未发生减值的应收账款、其他应收款，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。公司年末经测试保证金未发生减值，全部并入账龄组合计提坏账准备。

会计师获取了其他应收款明细表，复核账龄划分是否正确；获取坏账准备计提明细表，复核坏账准备计提是否正确；检查合同，以及银行单据，核对其他应收款的发生额是否正确；实施函证程序，检查其他应收款的期末余额正确性。会计师认为公司 2017 年其他应收款坏账准备计提充分，公司对坏账准备的计提符合企业会计准则的相关规定。

**问题六、报告期末，你公司存货余额为 38.80 亿元，较上年同期增长 50.81%，主要为库存商品，存货余额占公司营业收入比例为 27.68%，占总资产比例为 45.12%，存货跌价准备为 1.19 亿元。请说明以下事项：**

**1、请你公司结合行业特征、存货分类构成、存货价格及走势、公司产销政策等说明存货大幅增长及存货余额较大的原因。**

回复：

1、存货大幅增长的原因

(1) 跨境电商行业迅速发展，营业收入的快速扩张带来存货余额的快速增长。公司销售以跨境出口业务为主，占公司整体营业收入的 90%以上。公司通过自营渠道和 Amazon、

eBay、Aliexpress、Wish 等第三方渠道将中国优质产品输出到海外市场。

公司目前存货采购以买断式为主，针对热销品根据历史销售数据、产品生命周期等进行备货。截至报告期末，服饰家居类存货余额占比约为 20%左右，其余主要为电子类产品，与营业收入各品类占比相匹配。

(2) 跨境电商行业销售旺季一般集中在第四季度，公司为应对销售高峰，需在销售旺季来临时提前储备存货。

公司在线 sku 数量品类繁多，库龄三个月以内存货占比达 60%以上，存货价格及走势较为稳定。

(3) 公司越发注重提升客户满意度，为客户提供更完善的售后退、换货服务，从而加大海外仓建设。海外仓在加快物流时效的同时，会延长备货周期，与国内仓备货相比，需多备 1 个月左右库存，存货周转变慢。

## 2、存货余额较大的原因

基于跨境电商行业的特征，对比同行业公司，公司存货的余额具有合理性。

同行业公司存货占营业收入、总资产比例如下：

公司名称	存货余额（万元）	存货 / 营业收入	存货 / 总资产
跨境通	388,036.06	27.68%	45.12%
傲基电商	67,026.92	17.93%	48.49%
安克创新	41,448.09	10.59%	27.30%
通拓科技	65,529.58	20.45%	44.27%
有棵树	83,192.88	35.43%	47.83%

2、对比同行业说明你公司的存货周转情况，并结合上述原因说明存货跌价准备计提是否充分、合理，请年审会计师发表意见。

回复：

### 1、同行业公司存货周转情况：

公司名称	存货周转率
跨境通	2.18
傲基电商	2.68
安克创新	5.36
通拓科技	不适用
有棵树	1.73

除安克创新外，其余公司存货周转情况较为接近。

### 2、同行业存货跌价准备计提情况如下：

公司名称	存货金额（万元）	跌价准备（万元）	比例
跨境通	399,896.84	11,860.78	2.97%
傲基电商	68,635.85	1,608.94	2.34%
安克创新	43,208.15	1,760.06	4.07%
通拓科技	66,863.08	1,333.50	1.99%
有棵树	84,850.82	1,657.95	1.95%

公司销售的产品主要包括电子产品、服饰家居、奶粉、食品饮料、保健品、美妆类产品、日用品及百货等，根据不同的产品品类，公司分类别按照库龄充分计提了存货跌价准备。与同行业公司相比，存货跌价准备计提情况不存在重大差异。

### 3、会计师意见

截至 2017 年 12 月 31 日，公司账面存货原值 399,896.84 万元，存货跌价准备 11,860.78 万元，计提存货跌价准备比率 2.97%。截至 2017 年 12 月 31 日，公司存货余额为 38.80 亿元，占公司营业收入的 27.68%，相比去年同期下降了 2.46%，主要原因系 2017 年公司存货规模得到较好的控制。2017 年公司营业收入较 2016 年增长率为 64.20%，存货增长率为 50.81%；2016 年公司营业收入较 2015 年增长率为 115.53%，存货增长率为 217.92%。从绝对增长金额来看，2017 年末存货较 2016 年末增长 13.07 亿元，2016 年末存货较 2015 年末增长 17.64 亿元。可见，公司存货的增速相比营业收入的增速明显放缓，存货规模得到了有效控制。

会计师评价与存货相关内部控制的设计与运行的有效性；实施监盘程序，并获取公司盘点记录，进行抽盘检查。核对了数量、状况及库龄情况。检查盘点记录表是否与账面记录一致。由第三方保管的存货部分实施函证程序，函证存货的数量是否与公司的记录一致；实施实质性分析程序，分析公司期末余额增长的合理性；对本期采购入库的存货，核对入库单，与供应商发函确认采购金额；本期销售出库的存货核对出库单、物流系统，同时进行计价测试，核对存货结转成本的准确性；获取存货跌价准备计算表，复核公司按照库龄计提的存货跌价准备，检查以前年度计提的存货跌价准备本期转回情况，判断存货跌价准备计提是否正确；获取资产负债表日前后存货收发资料，进行存货的截止性测试，以评价存货记录在恰当的会计期间。

会计师认为公司 2017 年存货跌价准备计提充分，公司对存货跌价准备的计提符合企业会计准则的相关规定。

问题七、截至报告期末，你公司商誉余额为 11.25 亿元，商誉减值准备为 309.76 万元，主要为 2014 年度收购深圳市环球易购电子商务有限公司和 2016 年度收购深圳前海帕

拓逊网络科技有限公司形成，请结合行业情况、被投资单位业务经营情况及实现业绩承诺情况、未来盈利预测情况详细说明商誉减值测试的过程、主要测算方法、商誉减值准备计提是否充分、合理，请年审会计师发表专业意见。

回复：

#### 1、跨境电商行业概况

跨境电商，又称跨境电子商务，指不同关境的交易主体，借助电子商务平台进行交易和支付结算等活动，并利用跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。按进出境货物流向划分，跨境电商分为跨境出口和跨境进口。随着信息技术、互联网技术和跨境物流的不断完善，跨境电商行业迅速发展，成为全球潜力巨大的新型贸易方式。

当前我国主流的跨境电商业务模式主要有 B2B 和 B2C 两种。B2B 模式通常是指企业通过线上渠道发布广告和信息，经由线下渠道成交和通关；B2C 模式通常是指企业直接面向广大海外消费者，以销售个人消费品为主，进行销售活动。随着跨境电商行业的发展，B2C 模式日益成为跨境电商行业的主流商业模式。本报告中所指跨境电商主要是 B2C 模式，B2C 模式有两大类：一是电商企业通过建立独立的 B2C 网站进行销售活动；二是电商企业通过入驻第三方平台进行销售活动。

#### 2、被投资单位的经营情况及实现业绩承诺情况：

##### (1) 深圳市环球易购电子商务有限公司

##### 1) 业绩承诺情况：

根据公司与深圳市环球易购电子商务有限公司原股东签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》约定，业绩承诺期为 2014 年度、2015 年度、2016 年度和 2017 年度。承诺深圳市环球易购电子商务有限公司 2014 年度、2015 年度、2016 年度、2017 年度实现的净利润分别不低于人民币 6,500 万元、9,100 万元、12,600 万元、17,000 万元。

##### 2) 实际经营情况：

单位：万元

项目	2014 年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度
营业收入	141,608.17	372,661.67	716,334.21	1,144,148.43
营业成本	61,622.18	163,175.02	379,573.44	603,258.06
利润总额	9,176.16	20,234.23	43,464.26	85,623.13
净利润	7,727.52	16,718.46	34,214.60	71,267.64

深圳市环球易购电子商务有限公司 2014 年度、2015 年度、2016 年度、2017 年度实际经营净利润均大于业绩承诺利润。

## (2) 深圳前海帕拓逊网络技术有限公司

## 1) 业绩承诺情况:

根据公司与深圳前海帕拓逊网络技术有限公司原股东签署的《股权收购协议》约定,业绩承诺期为 2016 年度、2017 年度和 2018 年度。承诺深圳前海帕拓逊网络技术有限公司在 2016 年度、2017 年度及 2018 年度分别可实现的净利润分别不低于 7,000 万元、8,800 万元及 11,200 万元。

## 2) 实际经营情况:

单位:万元

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度
营业收入	46,589.56	128,878.65	242,452.79
营业成本	20,429.45	53,103.01	88,971.71
利润总额	5,298.87	13,857.29	22,417.73
净利润	4,417.66	11,374.61	19,083.88

深圳前海帕拓逊网络技术有限公司 2016 年度、2017 年度实际经营净利润均大于业绩承诺利润。

## 3、商誉减值测试方法的介绍及公司商誉测试的具体情况

对深圳市环球易购电子商务有限公司、深圳前海帕拓逊网络技术有限公司商誉减值测试采用收益法。

## (1) 收益法概述及基本公式

## A、估价模型:

本次收益法估价模型选用企业自由现金流。

股东全部权益价值=企业实体价值 P-付息付债

## B、计算公式:

$$\text{企业实体价值 } P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \sum_{i=n}^m \frac{R}{(1+r)^i} + \text{非经营性资产(负债)及溢余资产价值}$$

式中: P—咨询价值; r—折现率;  $R_i$ —预期的第 i 年净现金流;

R—假设第 5 年以后的净收益相同为 R;

R=净利润+折旧摊销等非付现成本+税后付息债务利息-追加资本-营运资金的净增加

## (2) 折现率的确定

按照收益额与折现率口径一致的原则,本次评估收益额口径为企业自由现金流量,则折现率 r 选取加权平均资本成本(WACC),即投资性资本报酬率,这是由股东权益资本与付息

债务资本的结构和报酬率所决定的一种综合报酬率，也称投资性资本成本。计算公式为：

$$WACC=K_e \times K_d + W_e \times W_d$$

$K_e$ ：股东权益资本成本

$W_e$ ：债务资本成本（税后）

$K_d$ ：股东权益资本在资本结构中的百分比

$W_d$ ：付息债务资本在资本结构中的百分比

### （3）溢余资产、非经营性资产、负债价值的确定

溢余资产是指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产，主要指溢余现金（货币资金）。非经营性资产指企业持有目的为非经营所需、与企业生产经营活无直接关系的资产，如供企业投标保证金，企业与股东方及与企业主营业务无关的关联公司往来款项等。

对于非经营性资产需要单独对其价值进行估算并记入企业整体价值。针对不同的资产类别与资产状况选择合适的估价方法对其价值进行估算。

非经营性负债指企业持有目的为非经营所需，与企业主营业务无关的关联公司往来款项等。

对于非经营性负债需要单独对其价值进行估价并记入企业整体价值。

两个单位的按照上述的方法进行估算的减值测试结果如下：

单位：万元

项目	深圳前海帕拓逊网络技术有限公司	深圳市环球易购电子商务有限公司
商誉	25,046.85	86,626.03
控股比例	51%	100%
按控股比例还原完整的商誉	49,111.47	86,626.03
可辨认净资产公允价值	36,044.37	348,069.37
调整后账面价值	85,155.84	434,695.40
股东权益价值	202,290.96	752,688.87
差额	117,135.12	317,993.47
是否发生减值	否	否

经测试未发生减值。

公司对于 ALEX AV SUPPLIER LIMITED、香港奥森国际集团有限公司、POWER TEXTILE INTERNATIONAL LTD、STY AUSTRALIA PTY LTD、天竣购物网络科技有限公司、LA-VENDORS INC、香港百斯特科技股份有限公司每个公司视为一个资产组进行减值测试，采用预计

未来现金流现值的方法计算资产组的可收回金额并与调整后的资产组账面价值进行比较，经测试该资产组的可收回金额高于调整后资产组的账面价值，未发生减值。

4、截至 2017 年 12 月 31 日，公司的商誉如下：

单位：万元

被投资单位名称	期末余额	减值准备	期末价值
深圳市环球易购电子商务有限公司	86,626.03		86,626.03
ALEX AV SUPPLIER LIMITED	80.97		80.97
香港奥森国际集团有限公司	30.14		30.14
POWER TEXTILE INTERNATIONAL LTD.	81.39		81.39
STY AUSTRALIA PTY LTD	88.22		88.22
天竣购物网络科技有限公司	58.84		58.84
LA-VENDORS INC	127.50		127.50
香港百斯特科技股份有限公司	11.19		11.19
深圳前海帕拓逊网络科技有限公司	25,046.85		25,046.85
山西金虎信息服务有限公司	309.76	309.76	
<b>合计</b>	<b>112,460.90</b>	<b>309.76</b>	<b>112,151.14</b>

公司 2016 年 9 月 28 日以 1,793.41 万元收购山西金虎信息服务有限公司 51% 股权，收购日 51% 股权的公允价值为 1,483.65 万元，产生商誉 309.76 万元。收购山西金虎信息服务有限公司后，几乎没有业务，公司预计未来没有收入来源，全额计提收购山西金虎信息服务有限公司的商誉减值准备 309.76 万元。

5、会计师意见

公司聘请了北京中和谊资产评估有限公司对收购深圳市环球易购电子商务有限公司以及收购深圳前海帕拓逊网络科技有限公司股权产生商誉进行评估，出具了以 2017 年 12 月 31 日为基准日的长期资产减值测试评估咨询报告，公司根据评估结果确定年末收购深圳市环球易购电子商务有限公司以及收购深圳前海帕拓逊网络科技有限公司股权产生商誉未发生减值。

公司根据资产组的预计未来现金流测算，预计后期可收回金额，测算结果显示公司预计山西金虎信息服务有限公司未来没有收入来源，全额计提收购山西金虎信息服务有限公司的商誉减值准备 309.76 万元。

会计师对公司与商誉评估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；复核管理层对资产组的认定以及如何将商誉分配至各资产组；与公司管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；与公司管理层聘请的外部评估机构专家等讨论商誉减值

测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；评价由公司管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、经验和资质；测试未来现金流量的现值与公司资产组的账面价值比较，确定商誉是否发生了减值。会计师认可公司的商誉减值测试的过程、主要测算方法、商誉减值准备计提充分、合理的说明，公司商誉减值准备的计提符合企业会计准则的相关规定。

**问题八、报告期内，你公司销售费用为 53.91 亿万元，同比增长 61.01%，占营业收入的 38.46%；财务费用为 2.19 亿元，同比增长 1,974.13%，主要原因为报告期内汇兑损益及银行贷款利息支出增加。请说明以下事项：**

**1、请对比同行业公司情况并结合销售费用明细分析销售费用大幅增长的原因及占营业收入比重较高的原因和合理性。**

回复：

同行业公司销售费用情况：

公司名称	销售费用率	营业收入增长率	销售费用增长率
跨境通	38.46%	64.20%	61.01%
傲基电商	48.16%	68.48%	81.13%
安克创新	32.70%	56.43%	63.78%
通拓科技	30.88%	45.90%	18.67%
有棵树	40.30%	56.65%	54.12%

公司销售费用明细情况：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	增长率
仓储费、物流费、运杂费、辅料、打包费	183,695.36	126,103.32	45.67%
广告、业务宣传、促销费	145,201.19	103,689.29	40.03%
平台使用费、网站维护费及佣金	168,014.20	66,159.19	153.95%
日常运营费用	42,180.54	38,861.47	8.54%
合计	539,091.29	334,813.27	61.01%

1、公司营业收入与销售费用的相关性较强，报告期内，营业收入与销售费用分别增长 64.20%和 61.01%，营业收入的增长与销售费用的增长趋势较为一致。从同行业公司情况来

看，其营业收入的增长与销售费用的增长均具有较强的相关性。

2、从同行业公司销售费用率情况来看，各公司销售费用率均保持在 40%左右。

3、公司的销售费用明细主要包括仓储物流费、营销广告费、平台使用费及佣金和日常运营费用等四项。

仓储物流费、营销广告费、平台使用费及佣金与营业收入的相关性较强，占当期销售费用总额的 92.18%，同比增长 67.90%。同行业公司该类费用占销售费用总额的比例均在 90%以上。

日常运营费用较上年同期增长 8.54%，主要包括工资、社保及福利费等，报告期内，公司注重管理升级，提高人均产出，薪酬类支出增长较小。报告期末比上年同期末员工总数增长 14.13%，人均营收从 2016 年的 180.60 万元提升到 2017 年的 259.83 万元。

**2、请详细说明本报告期财务费用大幅增长的原因，并说明未来汇率波动对公司可能产生的影响，并充分提示相关风险。**

回复：

1、详细说明本报告期财务费用大幅增长的原因

(1) 汇兑损益增加 1.49 亿元，公司汇兑损益形成原因包括 A、各销售平台及第三方支付公司与公司的币种结算主要是美元，而公司的营业收入来自于世界各国，收到的币种较多，平台收款与结算之间会产生汇兑损益；B、资产负债表日，各外币余额按照期末汇率折算，形成汇兑损益；C、结汇所产生的汇兑损益。

(2) 利息支出增加，为补充公司营运资金的需要，公司有息负债增加较多，期末较期初净增加 6.14 亿元，增长 59.51%，从而利息支出较多。

2、说明未来汇率波动对公司可能产生的影响，并充分提示相关风险。

公司的跨境出口业务以线上自营渠道为主，同时拓展 Amazon、eBay、Aliexpress、Wish 等第三方电商渠道，依托中国制造的强大生产供应能力，将中国优质产品通过自营渠道和第三方渠道输出到海外市场，主要采用美元、加元、欧元、英镑、澳元、日元等货币进行结算。若汇率持续波动，将增加公司商品的销售价格的不确定性，影响其商品在国际市场的竞争力，同时还可能产生汇兑损失。未来如果人民币对美元等主要币种汇率持续不稳定，则公司将面临人民币汇率波动的风险。

**问题九、根据年报披露，截至报告期末，你公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人新余睿景企业管理服务有限公司合计持有公司股份 4.04 亿股，占公司总股本的 28.14%，已累计质押你公司股份 3.22 亿股，占其所持股份的 79.64%，请补充披露：**

**1、杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人截止本问询函回复日最新的股票质押情况、股权质押所获融资款项的主要用途，被质押的股份是否存在平仓风险以及你公司针对平仓风险拟采取的应对措施；**

回复：

截止本问询函回复日，公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人新余睿景企业管理服务有限公司合计持有公司股份 403,980,000 股，占公司总股本的 26.11%。已累计质押股份 318,595,688 股，占其所持股份的 78.86%，占公司总股本的 20.59%。杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人股权质押所获融资款项的主要用途用于收购青松股份、个人项目投资以及支付其个人融资财务费用等。被质押的股份目前不存在平仓风险。如若后续出现股价下跌触及预警或平仓线的情形，公司实际控制人杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人拟采取补充质押股票、补充资金、提前还款等多项措施积极应对可能出现的平仓风险，平仓风险发生概率较小。公司将对主要股东股份质押情况保持关注，并督促其降低融资风险，保持股权稳定性。同时，公司将严格遵守相关法律法规、监管规定等要求履行信息披露义务。

**2、除上述质押股份外，杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人持有的你公司股份是否还存在其他权利受限的情形，如存在，请说明具体情况并按规定及时履行信息披露义务；**

回复：

除上述质押股份外，杨建新、樊梅花夫妇及其一致行动人持有的公司股份不存在其他权利受限的情形。

**3、你公司在保持独立性、防范大股东违规资金占用等方面采取的内部控制措施。**

回复：

首先，为防止大股东、控股股东或实际控制人及关联方(下称“大股东及关联方”)占用上市公司资金行为，维护公司全体股东的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规及规范性文件的要求和《公司章程》的有关规定，公司制定了《防范大股东及关联方占用资金的管理办法》，建立了公司防范大股东及关联方占用公司资金的长效机制，从而有效杜绝大股东及关联方资金占用行为的发生。其次，《公司章程》以及公司的《关联交易管理制度》、《对外担保管理办法》、《对外投资管理制度》、《对外提供财务资助管理办法》中已明确关联交易、对外担保、对外投资、对外提供财务资助的审批权限和审议程序，公司与大股东及关联方发生的关联交易均按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《公司章程》及公司前述相关制度进行决策和实施。另外，公司董事会下设审计

委员会，每季度召开一次，严格按照《公司章程》及各项内部控制制度的规定进行审查监督，保障公司各项内部控制制度严格执行。截止本问询函回复日，公司不存在大股东及关联方违规占用公司资金的情形。

特此公告。

跨境通宝电子商务股份有限公司董事会

二〇一八年六月七日