中国证券报

2020年4月16日 星期四

证券代码:603813 证券简称:原尚股份 公告编号:2020-019

广东原尚物流股份有限公司关于上海证券交易所2019年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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。

广东原尚物流股份有限公司(以下简称"公司")于2020年4月2日收到上海证券交易所出具的《关于广东原尚物流股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0308号,以下简称《问询函》),根据相关要求,现就《问询函》事项回复如下:

一、关于公司经营情况

1、年报披露,据行业数据显示,2019年国内汽车产量和销量分别下降7.5%和8.2%,汽车物流企业收入受此影响也有所下降。公司主营之一为汽车零部件物流业务,报告期物流服务实现营业收入5.52亿元,同比增长25.52%。请公司补充披露:(1)结合业务拓展等情况,分析说明在汽车行业趋势下滑的背景下,公司营收、净利润均较大幅度增长的原因及合理性;(2)结合公司的经营模式和盈利模式,与同行业公司相比的主要差异,分析说明公司的核心竞争力,是否具备明显优势。

回复:

(一) 结合业务拓展等情况,分析说明在汽车行业趋势下滑的背景下,公司营收、净利润均较大幅度增长的原因及合理性;

综合物流服务是公司的核心业务,主要包括汽车板块和非汽车板块。在汽车板块,公司已经与广汽本田汽车有限公司、东风本田发动机有限公司、均胜汽车安全系统有限公司(包括上海、天津、荆州)等知名整车制造厂商及汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。同时,公司重视非汽车零部件物流业务的开发,并与百胜餐饮(武汉)有限公司及其关联公司(以下简称百胜餐饮)、江苏京东信息技术有限公司及其关联公司(以下简称京东)、蓝月亮(中国)有限公司、广州白云国际机场股份有限公司(以下简称白云机场)以及摩恩(常熟)厨卫制品有限公司(以下简称摩恩卫浴)等知名企业建立合作关系。

1.公司营收增长的原因及合理性

公司2018年、2019年综合物流服务实现营业收入分别为43,972.74万元、55,194.75万元, 同比增加额为11,222.01万元,同比增长率25.52%。

公司2019年综合物流服务收入增长,主要来自于非汽配类物流业务新拓展客户带来的收入增加,公司对于原有汽配类业务收入基本维持稳定略有上涨。具体如下:

单位:万元

综合物流服务类型	2019年			2018年
	收入金额	增长额	增长率	收入金额
汽配类	38,987.29	307.21	0.79%	38,680.08
非汽配类	16,207.46	10,914.80	206.23%	5,292.66
合计	55,194.75	11,222.01	25.52%	43,972.74

(1) 汽配类

报告期,公司汽车零部件物流服务收入增长0.79%,变化较小。而2019年国内汽车产量和销量分别下降7.5%和8.2%,公司汽车零部件物流服务收入受到影响较小,主要因为公司下游客户结构稳定以及主要客户2019年的市场表现较好。

汽车零部件物流服务前五大客户的收入变动情况如下:

单位:万元

汽配类综合物流服务	2019年		2018年		变动额	变动率
	金额	占比	金额	占比		
广汽本田汽车有限公司	16,553.39	42.46%	15,549.97	40.20%	1,003.42	6.45%
广州东风日梱物流有限公司	6,275.18	16.10%	5,932.24	15.34%	342.94	5.78%
武汉东本储运有限公司	1,676.27	4.30%	1,717.68	4.44%	-41.41	-2.41%
华达汽车科技股份有限公司	1,631.45	4.18%	1,592.51	4.12%	38.94	2.45%
伟福科技工业(中山)有限公司	1,535.50	3.94%	1,546.91	4.00%	-11.41	-0.74%
其他	11,315.50	29.02%	12,340.77	31.90%	-1,025.27	-8.31%
合计	38,987.29	100.00%	38,680.08	100.00%	307.21	0.79%

1) 广汽本田汽车有限公司(以下简称广汽本田)

2019年较2018年,公司对广汽本田的收入增长6.45%。主要原因是:

①广汽本田在中国整车厂商中销量表现较好

2019年国内汽车产量和销量分别下降7.5%和8.2%,主要是由于自主品牌乘用车下降幅度更大,销量840.7万辆,同比下降15.8%。而部分合资品牌逆势增长,丰田汽车和本田汽车的产销量均有所增长,其中广汽本田2019年终端汽车累计销量为765,517辆,同比增长4.1%,整体物流需求较为稳健。

②广汽本田变更部分入厂物流业务模式,对短途配送、仓储的需求增长

随着广汽本田业务量的提升,生产线边库存压力越来越大,广汽本田要求供货半径60公里以上以及供货半径在60公里以内但供应风险较大的零配件厂商在广汽本田工厂5公里以内建立安全库存。2017年3月,公司凭借良好的服务质量、充足的运输设备、靠近工厂的自有仓库等优势在广汽本田招投标中中标。2017年6月至2019年,在该模式下,公司提供的部分物流服务线路从"供应商直接配送至广汽本田工厂"的直送模式陆续、分批转变为"从供应商取货-原尚物流增城仓库转仓-广汽本田工厂"的模式。

在该模式下,广汽本田新增了"中转仓库至广汽本田工厂的短途配送服务以及配套的装卸、仓储等服务"需求。相应地,2018年和2019年, 公司该项目的收入规模分别为4,109.36万元和4,898.84 万元,2019年增长789.48万元。

③2019年,公司新增了广州艾帕克汽车配件有限公司-广汽本田增城工厂、黄埔工厂的取货项目,新增运输、仓储及装卸收入合计约364.28万元。

2)广州东风日梱物流有限公司(以下简称东风日梱)

公司为东风日梱提供的物流服务最终客户是东风本田发动机有限公司(以下简称东本发动机),公司主要业务包括东本发动机的取货物流、广州黄埔DCC项目仓储管理及厂内物流业务。

2019年较2018年,公司对东风日梱的收入增长5.78%。主要原因是:

①因本田系车辆产销情况良好,东本发动机作为主要的发动机供应商,业务有一定增长。

②公司进一步开拓汽车零部件仓储的增值服务业务,包括品质检查、流通加工、包装配货,理货、装配等生产准备工序。因公司人员对业务熟悉、相对成本更低,客户将原部分由自己操作的工序交由公司员工执行,增值服务业务有所增长。

3) 武汉东本储运有限公司(以下简称东本储运)和华达汽车科技股份有限公司(以下简称华达科技)

公司服务东本储运和华达科技的线路为东风本田的取货、送货物流。东风本田2019年全年终端累计销量为788,916辆,同期增长13.2%。2019年较2018年,公司对东本储运和华达科技的收入变动较小。

4)伟福科技工业(中山)有限公司(以下简称中山伟福)

公司主要负责中山伟福向广汽本田供应汽车零配件的运输业务。2019年较2018年,公司对中山伟福的收入变动较小。

5)其他

2019年较2018年,公司其他汽车板块客户的收入下降了1,025.27万元,下降比例为8.31%,主要系由于2019年国内汽车产量和销量分别下降7.5%和8.2%,行业不景气,竞争加剧,导致公司为广汽乘用车 、一汽大众、长安民生等整车厂商服务的部分线路收入下降明显。

(2) 非汽配类

公司2019年非汽配类物流业务收入比2018年增加10,914.80万元。非汽配类收入的增加,主要系公司业务拓展带来的新客户的贡献。公司2019年非供应链贸易收入前十大客户中,属于非汽配类新增客户情况如下表:

单位:万元

客户名称	排名	收入金额	占综合物流服务收入比例
深圳市托普旺物流有限公司	第二	8,951.77	16.22%
上海光明领鲜物流有限公司	第四	2,069.44	3.75%
广州白云国际机场股份有限公司	第八	758.92	1.37%
小计		11,780.13	21.34%

公司2019年新增客户深圳市托普旺物流有限公司(以下简称深圳托普旺)、上海光明领鲜物流有限公司(以下简称光明领鲜)、广州白云国际机场股份有限公司,合计营业收入11,780.13元。其中,对深圳托普旺的服务主要是承运电子元器件,对光明领鲜的服务主要是承运超市的肉类、冷冻食品等冷链配送,是公司冷链业务的开拓;对广州白云国际机场股份有限公司的服务主要是机场装卸业务,白云机场属于上市公司客户,具有规模、资信和信息技术方面的优势。上述客户的开拓,有助于公司在非汽配类物流领域进一步深入。

公司在汽车行业趋势下滑的大背景下,积极谋求物流运输业务发展的新渠道,开拓了非汽配类的物流新业务,新客户的收入带来了2019年非汽配综合物流服务收入的增长。

2.公司净利润增长的原因及合理性

公司2019年总体营业收入比2018年增长26.85%,净利润增长25.46%,两者基本一致,净利润的增长与收入增长相匹配。

单位:万元

项 目	2019年	2018年	增长额	增长率
营业收入	103,272.69	81,411.32	21,861.37	26.85%
营业成本	88,226.56	69,061.58	19,164.98	27.75%
毛利	15,046.13	12,349.74	2,696.39	21.83%
其中:汽配类客户	11,297.97	9,707.91	1,590.06	16.38%
非汽配类客户	1,658.58	1,177.91	480.67	40.81%
供应链贸易	2,009.84	1,399.58	610.26	43.60%
其他	79.74	64.34	15.40	23.92%
税金及附加	661.46	436.72	224.74	51.46%
费用合计	6,424.54	5,606.96	817.58	14.58%
其中:销售费用	607.85	537.94	69.91	13.00%
管理费用	3,556.96	3,600.60	-43.64	-1.21%
研发费用	1,822.04	1,473.60	348.44	23.65%
财务费用	437.69	-5.18	442.87	不适用
净利润	6,922.38	5,517.59	1,404.79	25.46%

公司2019年利润增长,主要来自于收入增长带来的毛利额增加,其中汽配类客户增加1,590.06万元、非汽配类客户增加480.67万元、供应链贸易增加610.26万元,其他业务增加15.40万元。毛利贡献主要来自于公司毛利率较高的汽配类客户业务增加。

2019年公司汽配类、非汽配类物流业务毛利率分别为29.04%、10.23%,公司汽配类运输业务毛利率普遍高于非汽配运输业务,主要原因是汽车零部件物流直接影响客户的生产环节,面对客户追求"零库存"的JIT生产模式,客户个性化服务程度要求较高,对于配送时效性要求也较高,公司需与整车厂及供应商保持信息共享和密切联系。基于JIT的生产特性,公司依靠丰富的JIT物流运作经验,通过信息化手段和运输线路、仓储等各方面的资源整合能力,能满足汽配类大客户的JIT生产模式的要求,为其提供高效的物流服务,因此公司汽配类物流业务毛利率较高。

2019年公司汽配类大客户如广汽本田、东风日梱等的业务量均有所增长 (增长分析详见本问询回复一(一)1之描述),由于该等客户毛利率较高,因此公司汽配类业务增长带来的毛利额贡献较大。

2019年公司费用增长率为14.58%,小于收入增长率,主要原因:1)公司2019年销售费用增长率为13.00%,低于收入增长比例,主要系由于公司2018年、2019年销售费用构成中职工薪酬占比90%以上,公司职工薪酬的增长除受公司收入等业绩影响外,还与公司制度、预算和计划等相关,因此并未与收入增长呈对应关系;2)受到管理费用中固定成本影响,如金额较大的折旧及摊销费用、股权激励费用、办公费、租赁费等费用,与营业收入的增长无线性关系;受到公司人员流动影响,管理费用中占比较高的职工薪酬(2018年:50.96%、2019年:48.19%)相比2018年有所降低。

综上,公司2019年收入、净利润增长是合理的。

(二) 结合公司的经营模式和盈利模式,与同行业公司相比的主要差异,分析说明公司的核心竞争力,是否具备明显优势。

1.汽车零部件物流业务

同行业可比上市公司包括北京长久物流股份有限公司(以下简称长久物流)、重庆长安民生物流股份有限公司(以下简称长安民生)等,相对于同行业可比上市公司,公司规模较小,但公司从事的汽车零部件物流业务方面,公司具备行业核心竞争力,具体体现如下:

(1) 汽车采购物流在物流行业中的技术复杂性较高

公司物流服务属于客户的采购生产供应链的组成部分,时效性要求较高、业务复杂性较高。

公司下游主要是汽车行业,每个大型整车生产企业都有数目庞大的零部件供应企业群,构成了层次繁多、结构复杂的采购物流体系。尤其是从事JIT配送的物流企业,与下游客户的生产紧密相关,个性化服务程度要求较高,因此零部件采购物流有较高的行业壁垒。与之相比,整车物流所涉及车型较少,同类车型体积较为固定,路线多为从整车厂商处运送至各主要城市销售点,运输上也便于采用统一车型或包装方式,降低了运输的复杂度。一般情况下,下游整车经销商也会保有一定的库存,对时效性的要求不高,因此执行难度、复杂度均较低。

(2) 汽车零部件物流要求的物流网络较复杂

汽车零部件供应商数量众多且地域分布广泛,物流企业需要在供应商集中的地区建立中转仓库,构建以中转仓为节点、以运输路径为线路的物流网络,这需要大量的人力、物力及时间投入。

目前,公司物流网络覆盖华南、华东、华中、西南、华北、东北地区的200余家零部件供应商,形成了交叉循环的服务网络。公司拥有和管理14个汽车零部件仓储配送中心,以配送中心为节点,可以实施货物集拼和换装,提供仓储、流通加工等服务,进而提高服务质量和成本管理水平。同时,公司运输路线基本覆盖全国主要汽车生产基地,汽车制造厂商变更供应商时,公司可以快速地通过最近的网络基点与新的供应商建立合作关系,并调集运力资源开辟新的运输路线。

(3)公司的客户粘性较强,业务稳定

公司在汽车零部件物流行业深耕多年,与广汽本田、东本发动机及大批国内外知名零部件企业建立了长期合作关系,在该领域积累了丰富的经验。

汽车整车生产厂家及零部件生产企业出于对服务质量控制要求,在选择供应商时,通常对供应商的资质认定要求严格。供应商往往需要在业务流程、质量管理、信息化应用水平以及突发事件处理能力等各方面进行多次整改后才能通过其资质认定,纳入其供应商体系。由于在供应商评审过程中,已付出了较多的时间和较大的成本,一般不会轻易大规模改变其供应体系。尤其是在JIT要求下,及时准确的物流服务是生产组织的关键环节,客户更加注重服务品质,对价格敏感性较低,忠诚度较高,通常不会轻易更换物流企业,即便在开拓新零部件供应商的情况下,也会与原物流服务企业继续保持紧密合作关系。基于这样的特性,公司业务相对稳定,客户的业务发展将会为公司带来相应的发展机会。

2. 非汽车零部件物流业务

非汽车物流业务市场很大,客户群体多样化。由于进入门槛低,参与企业众多,服务方式和手段单一,行业内的竞争主要为价格竞争。目前,公司非汽车物流业务规模仍然较小,公司积极开发一些非汽配类客户,将业务外包给当地比较熟悉该线路的物流公司,不仅能够抓住时机迅速执行客户业务,而且通过外协管理实现更高效率运营,同时一旦客户停止合作,能够更容易退出,具备一定的灵活性。该等业务是公司汽车物流业务的重要补充,相对其他大规模的物流企业,公司尚未形成明显的竞争优势。

(三) 年审会计师核查并发表意见

我们执行了以下核查程序:

1. 访谈公司管理层,了解在2019年汽车行业趋势下滑的背景下,公司对于物流业务的发展方向和战略部署;

2.查询了汽车行业相关数据,以及查询公司同行业上市公司相关数据,对比盈利模式与收入增长点;

3. 检查营业收入的确认条件、方法是否符合会计准则的规定并保持前后期一致;

4. 对报告期营业收入实施毛利率分析,对有异常情况的交易做进一步调查;

5.对收入进行细节性测试,对于物流收入,以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售发票、派车记录、结算单等支持性文件;对于仓储收入,抽查销售合同、销售发票、结算单等支持性文件与账面记录核对;

6.结合应收账款函证,以抽样方式向主要客户函证本期销售额;

7.以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至结算单等支持性文件,评价营业收入是否在恰当期间确认;

8. 对部分新增客户进行视频访谈,了解业务发生背景、业务合作情况和无关联关系的核实。

经核查,我们认为,公司在2019年营收的增长主要来自于非汽配类物流业务新拓展客户带来的收入增加,公司对于原有汽配类业务收入亦基本维持稳定略有增加;2019年净利润的增长主要得益于汽配类大客户如广汽本田、东风日梱等业务量的增加,该等客户毛利率水平较高,因此公司汽配类毛利额增长较大;公司2019年营业收入、净利润的增长合理。公司在汽车零部件物流业务方面具备行业核心竞争力,在非汽车零部件物流业务方面尚未形成明显的竞争优势。

2、年报披露,2017年至2019年,公司主营业务毛利率为26.70%、15.17%和14.56%,毛利率逐年下降,主要原因为开展供应链贸易业务,拉低了整体毛利率。报告期供应链贸易的营业收入为4.79亿元,占总营业收入46.37%,毛利率为4.19%。请公司补充披露:(1)公司开展供应链贸易业务的背景及主要考虑,与汽车零部件物流主业是否具有相关性和协同性,及具体如何发挥;(2)说明供应链贸易业务的经营和盈利模式、收入确认政策、结算周期以及与客户的主要合同条款;(3)列表披露2018年至2019年,供应链贸易业务的具体产品或服务、收入、成本、毛利率等明细,并说明开展供应链贸易的必要性与合理性,是否有利于增强公司的持续盈利能力。

回复:

(一) 公司开展供应链贸易业务的背景及主要考虑,与汽车零部件物流主业是否具有相关性和协同性,及具体如何发挥;

1. 公司开展供应链贸易业务的背景及主要考虑

(1)业务转型升级的需要

2015年-2017年, 公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,605.46万元、5,258.31万元和7,638.32万元。公司经营活动产生现金流的情况较好,营业收现能力较强,财务状况稳健。同时,公司为降低对汽车行业的依赖,适当培育其他行业客户,在非汽车物流业务中,公司已经和京东、百胜餐饮、摩恩卫浴等开展合作,公司于2018年开始发展与供应链相关的贸易业务,培育更多的非汽车行业客户,可以增强公司持续盈利能力。

(2) 公司在西南地区具有良好的业务基础

2018年公司重庆地区的西南物流基地正在建设过程中,公司已在重庆地区深耕多年,拥有长安民生等客户资源和资信实力,可以根据客户的订单需求,向上游供应商集中采购,获得较低的价格;公司可以依靠原来良好的业务基础,通过业务拓展的方式,开发更多具有实力的客户,最大效率整合和运用自身物流网络基地资源,也为后续建成的西南物流基地的发展进行客户储备。

(3) 促进公司物流业务发展,带来利润增长点

公司开展供应链贸易业务是物流服务产业链条的延伸,公司进行供应链贸易的同时,将积极开拓供应链相关客户的物流服务,包括提供相应的运输、装卸等服务,获得物流服务相关收入和利润,促进了公司第三方物流业务的进一步发展,有利于增强公司的持续盈利能力。

公司自2018年3月起开展供应链贸易业务,公司根据下游客户的订单结合商品的市场行情,并综合考虑交易的实际情况及自身资源优势等因素进行采购及定价销售,包括供应商选择、评估,贸易合同的签订、货物的运输交付和单据管理等。2018年,公司供应链贸易实现业务收入37,187.43万元;2019年,公司供应链贸易实现业务收入金额为47,917.90万元,同比增长28.86%。

2. 与汽车零部件物流主业是否具有相关性和协同性,及具体如何发挥

公司供应链贸易业务以商品贸易为基础, 并有机会为客户提供该等商品交易相关的运输或包装服务,有利于公司开拓非汽车物流业务。近年来,非汽车业务已成为公司现有汽车零配件物流业务的重要补充,公司能够将汽车零部件物流服务的准时性、准确性和安全性等经验应用在非汽车物流业务中。

(二) 说明供应链贸易业务的经营和盈利模式、收入确认政策、结算周期以及与客户的主要合同条款;

1. 供应链贸易业务的经营和盈利模式

公司凭借多年第三方物流服务的经验,积累了较为丰富的行业经验和客户资源,逐步与客户建立了良好的信任和合作关系。2018年初,公司组建了专门的项目团队,拓展供应链贸易业务。一方面,公司具有规模及资信等方面的优势,可以根据客户的订单需求,向上游供应商集中采购,获得较低的价格;另一方面,公司作为物流企业,经验丰富,且有充足的外协资源和能力,能够为商品的顺利到达提供物流资源补充。

公司供应链贸易业务是指公司与客户以商品贸易为基础,向商品供应商采购所需商品销售给客户,在通过商品贸易赚取商品价差同时,也为客户提供了信用账期(基于贸易行为产生的商业账期),缩短其资金周转时间,缓解了客户资金压力,还赚取相应的运输、装卸等服务的收入和利润,促进了公司物流业务的进一步发展。

公司供应链贸易业务的盈利模式:赚取商品贸易的货物价差、运输费和装卸费等。

2. 收入确认政策

当公司在交易过程中承担了所交易的商品所有权上的主要风险和报酬时,销售收入于办妥商品移交手续时按照总额法确认。当公司在交易过程中不承担所交易的商品所有权上的主要风险和报酬时,销售收入于交易结束时按照净额法确认。

3.结算周期

公司供应链贸易业务的结算周期均为90天。

4.与客户的主要合同条款

公司以"采购价款+服务费"为定价依据,与客户进行商业谈判,签订商业合同。公司根据客户要求不同和具体业务内容不同,公司签订的供应链贸易合同形式和条款略有区别,主要分为以下两类:(1)公司与客户签订商品贸易合同,有权自主决定所交易商品的价格,公司转让商品前后承担了该商品的存货主要风险,亦享受和承担商品价格波动形成的收益和造成的损失,公司收益均以商品购销形成的价差体现,公司承担了与产品销售有关的主要信用风险;(2)公司与客户签订商品销售合同,公司执行采购任务后,相关商品由客户自行运输和存储,公司综合考虑采购任务难度、商品流通性和客户信用状况,赚取商品购销形成的价差。

根据合同条款和业务具体执行情况的不同,公司对供应链贸易业务分别采用"总额法"和"净额法"确认业务收入:(1)对上述第一种业务和合同类别,公司在交易过程中承担了所交易的商品所有权上的主要风险和报酬,于办妥商品移交手续时按照总额法确认销售收入;(2)对上述第二种业务和合同类别,由于公司在交易过程中不承担所交易的商品所有权上的主要风险和报酬时,销售收入于交易结束时按照净额法确认。

(三) 列表披露2018年至2019年,供应链贸易业务的具体产品或服务、收入、成本、毛利率等明细,并说明开展供应链贸易的必要性与合理性,是否有利于增强公司的持续盈利能力。

1. 公司供应链贸易业务的具体产品、收入、成本、毛利率情况

公司供应链贸易业务的具体产品包括粮油、羊肉、快消品和猕猴桃,其中对羊肉、快消品、猕猴桃的供应链贸易采用净额法结算,对粮油项目采用总额法结算,具体收入成本情况如下:

单位:万元

商品类别	2019年		2018年	
	收入	成本	收入	成本
粮油	47,462.71	45,908.05	37,001.31	35,787.85
羊肉	317.00		66.74	
酱料等快消品	138.19		9.03	
猕猴桃			110.36	
合计	47,917.90	45,908.05	37,187.44	35,787.85

为反映公司供应链贸易项目的毛利率情况,将上述数据均按照总额法列示,具体如下:

单位:万元

商品类别	2019年			2018年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
粮油	47,462.71	45,908.05	3.28%	37,001.31	35,787.85	3.28%
羊肉	9,374.03	9,057.03	3.38%	1,973.46	1,906.72	3.38%
酱料等快消品	4,408.97	4,270.78	3.13%	461.31	452.28	1.96%
猕猴桃				3,052.60	2,942.24	3.62%
合计	61,245.71	59,235.86	3.28%	42,488.68	41,089.10	3.29%

2. 开展供应链贸易的必要性与合理性

(1)业务转型升级的需要

2015年-2017年, 公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,605.46万元、5,258.31万元和7,638.32万元。公司经营活动产生现金的情况较好,营业收现能力较强,财务状况稳健。同时,公司为降低对汽车行业的依赖,适当培育其他行业客户,在非汽车物流业务中,公司已经和京东、百胜餐饮、摩恩卫浴等开展合作,公司于2018年开始发展与供应链相关的贸易业务,培育更多的非汽车行业客户,增强公司持续盈利能力。

(2)公司良好的业务基础和能力

公司凭借多年第三方物流服务的经验,积累了较为丰富的行业经验和客户资源,公司在供应链贸易方面还组建了专门的项目团队进行业务拓展,公司具备规模及资信等方面的优势,有能力进行供应链贸易业务的运作。

(3) 促进公司物流业务发展,带来利润增长点

公司开展供应链贸易系物流服务产业链条的延伸,公司进行供应链贸易业务的同时,积极开拓供应链相关客户的物流服务,包括提供相应的运输、装卸等服务,赚取物流服务相关收入和利润,促进了公司第三方物流业务的进一步发展,有利于增强公司的持续盈利能力。公司供应链贸易业务通过商品贸易赚取商品价差,为公司带来了利润增长点,提高了公司盈利水平。

综上,公司开展供应链贸易业务具有必要性与合理性。

(四) 年审会计师核查并发表意见

我们执行了以下核查程序:

1. 访谈公司管理层,了解公司开展供应链贸易业务的背景及主要考虑因素,了解供应链贸易业务的经营和盈利模式;

2. 通过企查查等途径对供应链贸易客户及供应商进行核查,核查其股权关系以及与公司和公司董监高之间的关系;

3.访谈大额供应链贸易客户,对合作背景及交易情况等进行了解,观察其经营状况,并在访谈中取得对方与公司及公司董监高等无关联关系的声明;

4. 抽样检查商品贸易的合同、订单、存货出入库记录等支持性文件;

5. 对主要供应链贸易客户、供应商函证本期销售额、采购额情况。

经核查,我们认为,公司开展供应链贸易业务是在考虑了自身财务状况前提下,为降低对汽车行业的依赖,适当培育其他行业客户,增强公司持续盈利能力而进行,与汽车零部件物流主业具有一定的相关性和协同性;公司供应链贸易业务主要以赚取商品贸易的货物价差、运输费、装卸费等相关费用为盈利点;公司根据合同条款,分别采用总额法和净额法确认销售收入,结算周期均为90天;公司开展供应链贸易有其必要性与合理性,有利于增强公司的持续盈利能力。

3、年报披露,公司报告期一至四季度经营活动产生的现金流量净额分别为2563万元、-1844万元、3373万元和2223万元,合计6316万元,较去年-9226万元增幅较大。请公司补充披露:(1)结合行业特征、公司各季度生产经营及回款情况,说明在各季度营业收入相差不大的情况下,二季度经营活动现金流量净额为负的原因及合理性;(2)2019年与2018年相比经营活动现金流量净额发生大幅变化的原因及合理性,并说明公司的客户结构、信用政策、结算方式等是否发生了明显变化。

回复:

(一) 结合行业特征、公司各季度生产经营及回款情况,说明在各季度营业收入相差不大的情况下,二季度经营活动现金流量净额为负的原因及合理性;

公司各季度的营业收入结构如下:

单位:万元

项目	2019年第一季度	2019年第二季度	2019年第三季度	2019年第四季度
综合物流服务	12,704.65	14,956.51	15,055.91	12,477.68
供应链贸易	11,850.24	6,828.06	17,877.08	11,362.52
保险和设备销售	35.12	23.33	36.56	50.09
合计	24,590.01	21,807.90	32,969.55	23,890.29

公司供应链贸易业务的预付采购款收款模式,导致公司第二季度经营活动现金流量净额为负。

(1) 综合物流服务

公司综合物流服务业务现金流入主要是客户收款,通常按月对账,次月30天至60天回款,现金流出为人员工资、外协运输费、加油费等,其中外协运输费,按月对账,次月30天至60天付款。汽车行业、物流行业没有明显季节性特征,因此营业收入的季节波动较小,现金流较为稳定。

(2) 供应链贸易

公司供应链贸易的现金流入主要是客户收款,通常收货确认收入,按月对账,次月90天收款;现金流出主要是对供应商的采购款,通常预付款项后交货再确认采购成本。由于公司供应链贸易客户的市场需求原因,2019年第三季度向公司采购量较大,公司在第二季度预付备货,导致第二季度经营性现金流为负数,第三季度供应链贸易销售收入较第二季度增长11,049.02万元。

(二) 2019年与2018年相比经营活动现金流量净额发生大幅变化的原因及合理性,并说明公司的客户结构、信用政策、结算方式等是否发生了明显变化。

1. 2019年与2018年经营活动现金流量比较情况

单位:万元

项 目	2019年	2018年	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	110,896.17	77,828.05	42.49%
收到的税费返还	111.11	57.81	92.20%
收到其他与经营活动有关的现金	346.12	621.65	-44.32%
经营活动现金流入小计	111,353.40	78,507.51	41.84%
购买商品、接受劳务支付的现金	88,171.09	74,662.18	18.09%
支付给职工以及为职工支付的现金	10,167.54	9,547.31	6.50%
支付的各项税费	3,793.86	2,395.81	58.35%
支付其他与经营活动有关的现金	2,905.13	1,127.89	157.57%
经营活动现金流出小计	105,037.62	87,733.19	19.72%
经营活动产生的现金流量净额	6,315.78	-9,225.68	不适用

由上表可见,公司2019年与2018年相比经营活动现金流量净额增加较多的原因主要是销售商品、提供劳务收到的现金相比2018年增加较多(2019年相比2018年增长42.49%);而购买商品、接受劳务支付的现金增长只有18.09%。具体明细如下:

(1) 销售商品、提供劳务收到的现金:

单位:万元

项目	2019年	增长率	2018年
营业收入	103,272.69	26.85%	81,411.32
应收账款减少	-3,878.33	77.80%	-17,468.60
应收票据减少	-47.93	35.17%	-35.46
预收账款增加	10.02	-74.48%	39.26
应交税费销项税	11,539.72	-16.87%	13,881.53
合计	110,896.17	42.49%	77,828.05

公司2019年销售商品、提供劳务收到的现金相比2018年增加较多,主要系应收账款减少数影响。2018年、2019年应收账款减少数分别为-17,468.60万元、-3,878.33万元,对销售商品、提供劳务收到的现金和经营活动现金流量净额产生影响差额13,590.27 万元,主要系由于2018年应收账款增加较多导致:2018年公司新增供应链贸易业务,供应链贸易对应的期末赊销导致的应收账款增加。公司2018年末供应链贸易客户应收账款余额如下:

单位:万元

客户名称	2018年12月31日
重庆惠凌实业股份有限公司	10,420.97
成都市天王农业科技有限公司	3,194.46
内蒙古牧亨供应链管理有限公司	2,170.80
小 计	15,786.23

(2)购买商品、接受劳务支付的现金:

单位:万元

项目	2019年	增长率	2018年
营业成本	88,226.56	27.75%	69,061.57
预付账款增加	-141.24	-107.40%	1,908.23
计入的薪酬和折旧的成本	-8,650.24	9.56%	-7,895.25
应交税费进项税	9,698.69	-16.88%	11,668.85
应付账款减少	-982.64	-852.45%	-103.17
存货的增加	-7.90	-192.59%	-2.70
专项储备的减少	27.86	13.02%	24.65
合计	88,171.09	18.09%	74,662.18

公司2019年购买商品、接受劳务支付的现金相比2018年增长只有18.09%,主要系受到预付账款增加数两年变动影响。2018年、2019年预付账款增加额分别为1,908.23万元、-141.24万元, 两年相差较大主要由于2018年新增供应链贸易业务带来的预付账款增加较多导致。公司2018年末预付供应链贸易供应商款项余额如下:

单位:万元

供应商名称	2018年12月31日
内蒙古美洋洋食品有限公司	902.60
上海益街坊贸易有限公司	554.44
上海欣捷供应链管理有限公司	147.26
东莞嘉吉粮油有限公司	67.63
仪征方顺粮油工业有限公司	65.87
重庆新涪食品有限公司	56.27
其他供应商	139.93
小 计	1,934.00

综上所述, 公司2019年与2018年相比经营活动现金流量净额发生大幅变化的原因主要系2018年公司新增供应链贸易业务,公司的客户、供应商结构发生变化:新增的供应链贸易客户,收入采用赊销模式,账期一般为90天,因此2018年末应收账款余额增加较多;新增的供应链贸易供应商,公司一般采用预付款项结算,因此2018年末预付款项余额增加较多。

2019年公司的客户结构、信用政策、结算方式等均未发生变化。

(三)年审会计师核查并发表意见

我们执行了以下核查程序:

1. 对管理层进行访谈,了解公司各季度生产经营及回款情况,了解公司综合物流业务、供应链贸易业务的特征及收入情况;

2.对现金流量表项目的内容与相关科目的会计核算勾稽进行复核;

3.抽查公司综合物流业务、供应链贸易业务的合同,了解不同客户的信用政策、结算方式,并比较是否发生变化;

4. 检查客户的订单、结算单和回款单据等,与合同或订单的信用政策进行比对复核。

经核查,我们认为,由于公司供应链贸易业务2019年第三季度需求量较大,公司在第二季度预付备货,导致2019年第二季度经营性现金流为负数,与实际业务情况相符,具有合理性;2019年与2018年相比经营活动现金流量净额发生大幅变化的原因, 主要是2018年公司客户结构发生变化:2018年公司新增供应链贸易业务,由于供应链贸易业务规模较大,公司对新增的供应链贸易客户采用赊销模式,对供应商采用预付款项结算,垫付的资金较多,因此2018年经营活动现金流量净额为负数; 2019年的客户结构、信用政策、结算方式等均未发生变化。

二、关于公司财务状况

4、年报披露,公司报告期末应收账款3.12亿元,较上年增长3752万元,占期末净资产46.43%,应收账款周转率3.52,较上年下降18.71%,其中重庆惠凌实业股份有限公司应收账款余额1.47亿元,占总应收账款余额46.79%。截至2020年3月29日,公司已到信用期尚未收到的应收账款金额约为2亿元。根据公司应收账款坏账计提方法,按账龄组合计提坏账的1年内应收账款计提比例为1.01%。请公司补充披露:(1)近两年前十大应收账款明细,包括具体客户名称、账龄、是否逾期及逾期金额、坏账计提情况等;(2)说明与客户重庆惠凌实业股份有限公司的具体合作背景、合作内容、业务和盈利模式、总交易金额、账期和结算方式等;(3)详细说明目前已逾期应收账款的客户及其信用状况、逾期账款形成过程、具体金额、逾期的原因,公司是否采取相关催款措施;(4)结合同行业公司坏账计提政策,说明公司1年内应收账款坏账计提比例为1.01%的依据及合理性,并充分说明逾期的应收账款坏账计提是否充分。

回复:

(一) 近两年前十大应收账款明细,包括具体客户名称、账龄、是否逾期及逾期金额、坏账计提情况等;

1. 公司2019年末前十大应收账款明细及截至年末逾期情况

单位:万元

单位名称	账面余额	账龄	是否逾期	逾期金额	坏账准备
重庆惠凌实业股份有限公司	14,734.27	0-6个月	是	2,448.22	147.34
深圳市托普旺物流有限公司	3,689.69	0-6个月	是	3,689.69	36.90
广汽本田汽车有限公司[注1]	3,291.05	0-6个月	是	42.34	32.91
内蒙古牧亨供应链管理有限公司	2,000.85	0-6个月	是	1,251.85	20.01
广州东风日梱物流有限公司	1,158.60	0-6个月	是	0.48	11.59
沈阳雨隆金源商贸有限公司	879.33	0-6个月	否		8.79
上海光明领鲜物流有限公司	871.59	0-6个月	是	456.79	8.72
华达汽车科技股份有限公司	475.87	0-6个月	是	148.22	4.76
武汉东本储运有限公司	396.86	0-6个月	否		3.97
均胜汽车安全系统(天津)有限公司[注2]	349.62	0-6个月	是	88.82	3.50
小 计	27,847.73			8,126.41	278.49

2. 公司2018年末前十大应收账款明细及截至年末逾期情况

单位:万元

单位名称	账面余额	账龄	是否逾期	逾期金额	坏账准备
重庆惠凌实业股份有限公司	10,420.97	0-6个月	否		104.21
广汽本田汽车有限公司[注1]	4,788.57	0-6个月	是	1,519.12	47.89
成都市天王农业科技有限公司	3,194.46	0-6个月	是	3,191.42	31.94
内蒙古牧亨供应链管理有限公司	2,170.80	0-6个月	是		21.71
广州东风日梱物流有限公司	1,721.52	0-6个月	否	568.72	17.22
华达汽车科技股份有限公司	615.26	0-6个月	是	288.22	6.15
重庆长安民生物流股份有限公司	410.27	0-12个月	是	166.75	5.88
均胜汽车安全系统(天津)有限公司[注2]	394.31	0-6个月	是	168.40	3.94
伟福科技工业(中山)有限公司	314.33	0-6个月	是	4.57	3.14
常州星宇车灯股份有限公司	311.20	0-6个月	是	13.15	3.11
小计	24,341.69			5,920.35	245.19

注1:广汽本田汽车有限公司余额包括广汽本田、广汽本田增城工厂余额,以上企业同受广汽本田最终控制;

注2:均胜汽车安全系统(天津)有限公司余额包括均胜汽车安全系统(天津)有限公司、均胜汽车安全系统(上海)有限公司、均胜百高汽车安全系统(上海)有限公司、均胜汽车安全系统(荆州)有限公司余额,以上企业受同一控制。

公司给予客户信用期一般为30、45、60或90天,对不同客户设定不同的信用期,但是在业务实际操作过程中,由于客户付款审批放缓、资金临时性周转需求等非财务状况恶化原因,会出现不能按照合同约定的付款期限付款的情况。公司一般会考虑客户的信用水平、以往的交易经验及接下来的合作计划等进行催收,该做法符合行业惯例。

从上表可见,虽然受客户的资金计划等因素影响,导致收款周期较长,2018年末、2019年末公司前十大客户应收账款均有逾期的情况,但是根据历史经验,公司应收账款坏账损失率极低,一年以内的应收账款占比99%以上,公司应收账款历史回收情况良好。

公司应收账款的历史回收情况如下:

单位:万元

项 目	应收账款余额	期后6个月收回		期后1年收回	
		金额	比例	金额	比例
2017年12月31日	10,267.08	10,225.54	99.60%	10,265.78	99.99%
2018年12月31日	27,735.67	27,491.81	99.12%	27,728.94	99.98%

(二)说明与客户重庆惠凌实业股份有限公司的具体合作背景、合作内容、业务和盈利模式、总交易金额、账期和结算方式等;

1.具体合作背景

(1) 业务转型升级的需要

2015年-2017年, 公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,605.46万元、5,258.31万元和7,638.32万元。公司经营活动产生现金的情况较好,营业收现能力较强,财务状况稳健。同时,公司为降低对汽车行业的依赖,适当培育其他行业客户,在非汽车物流业务中,公司已经和京东、百胜餐饮、摩恩卫浴等开展合作,公司于2018年开始发展与供应链相关的贸易业务,培育更多的非汽车行业客户,增强公司持续盈利能力。

(2) 公司在重庆地区具有良好的业务基础

2018年公司重庆地区的西南物流基地正在建设过程中,公司已在重庆地区深耕多年,拥有长安民生等客户资源和资信实力,可以根据客户的订单需求,向上游供应商集中采购,获得较低的价格;公司依靠原来良好的业务基础,通过业务拓展的方式,开发更多具有实力的客户,最大效率整合和运用自身物流资源,也为后续建成的西南物流基地的发展进行客户储备。

(3) 重庆惠凌实业股份有限公司(以下简称重庆惠凌)作为重庆地区的中小企业股份转让系统的挂牌企业(代码:838195),具有实力优势

重庆惠凌于2016年在全国中小企业股份转让系统进行挂牌上市, 在重庆地区物流行业具有一定的公众知名度,同时在重庆地区粮油商品销售也拥有一定的客户资源。重庆惠凌2016年、2017年年度报告显示,重庆惠凌的净资产和净利润情况良好,公司根据公开信息的调研、现场的沟通与洽谈等方式确立与重庆惠凌的合作关系。

综上,公司在业务转型升级的内驱下,依靠西南地区良好的业务基础,利用客户资源和资信等优势拓展重庆惠凌的供应链贸易业务,为西南物流基地的发展储备;同时,公司作为物流企业,经验丰富,且有充足的外协资源和能力,能够为商品的顺利到达提供物流资源补充。

2.合作内容

公司与客户重庆惠凌主要进行大米、糯米、一级豆油等粮油的贸易业务。

3.业务和盈利模式

公司与重庆惠凌的供应链贸易业务是以粮油商品贸易为基础,通过粮油贸易赚取商品价差。公司向中粮集团、贵州四方粮油有限公司、重庆怡联康商贸有限公司等供应商采购所需的粮油商品,向在重庆地区拥有客户资源的重庆惠凌进行粮油商品销售。公司基于贸易行为会给予重庆惠凌90天的信用账期,缩短其资金周转时间,缓解了其资金压力,同时公司还赚取相应的运输代理等服务的利润,促进了公司物流业务的进一步发展。

4.总交易金额、账期和结算方式

公司2018年、2019年与重庆惠凌的交易金额分别为37,001.31万元、47,462.71万元;公司给予重庆惠凌的信用账期为90天,以银行转账进行货款结算。

(三)详细说明目前已逾期应收账款的客户及其信用状况、逾期账款形成过程、具体金额、逾期的原因,公司是否采取相关催款措施;

截至2020年4月12日,公司已逾期应收账款主要客户及其情况如下:

单位:万元

单位名称	逾期金额
重庆惠凌实业股份有限公司	11,326.23
深圳市托普旺物流有限公司	3,689.69
内蒙古牧亨供应链管理有限公司	1,796.13
广汽本田汽车有限公司	941.23
上海光明领鲜物流有限公司	841.59
沈阳雨隆金源商贸有限公司	786.21
武汉东本储运有限公司	322.79
上海汇众萨克斯减振器有限公司	160.29
佛山云顶汽车部件有限责任公司	138.81
华达汽车科技股份有限公司	99.65
其他	583.32
合 计	20,685.94

公司针对上述逾期的应收账款,成立了专门的催收小组,通过各种渠道,积极与客户协商进行款项催收。

(1)重庆惠凌实业股份有限公司

2019年期后,公司累计已收到重庆惠凌共计3,317.72万元货款,截至2020年4月12日,公司对重庆惠凌的应收账款尚有逾期金额11,326.23万元,主要原因系:1) 重庆惠凌受到疫情影响延期至3月2日复工,相关款项支付的流程相对延迟;2)重庆惠凌的下游客户由于受到疫情等因素影响尚未支付款项,导致重庆惠凌出现资金周转问题。

公司针对重庆惠凌的应收账款,对重庆惠凌寄发了2次催收函,同时,公司对重庆惠凌进行了2次现场沟通,并实地走访和观察其生产经营情况:重庆惠凌目前运营正常,公司已取得占重庆惠凌总股数34.60%合计3,000万股股权质押担保,另外,公司也取得了重庆惠凌对部分款项的还款承诺和对方积极处置资产的承诺。目前公司已针对重庆惠凌的应收款项可回收性进行评估,相关评估工作正在进行中。公司将继续通过各种渠道积极与客户协商,尽快处理应收账款回收事宜,不排除通过司法途径等各种方式进行催收,公司将根据工作进展情况,及时履行信息披露义务。

(2)深圳市托普旺物流有限公司

深圳托普旺是上海托普旺物流有限公司(以下简称上海托普旺)、准时达国际供应链管理有限公司(以下简称准时达)控股的子公司,公司与准时达自2017年11月以来保持着良好的业务合作关系。上海托普旺为深圳托普旺与原尚股份合同的担保人。上海托普旺、准时达作为深圳托普旺的控股公司,均具有一定实力:上海托普旺系2018年全国公路合同运力15强企业,而准时达系富士康科技集团唯一授权的供应链管理平台服务公司,在物流行业具有较强的实力。截至2020年4月12日,公司对深圳市托普旺物流有限公司的应收账款已逾期3,689.69万元,主要原因是:受到疫情影响导致其下游客户付款进度延迟,托普旺公司应收账款尚未收回,导致其出现资金周转问题,尚未支付公司款项。由于托普旺项目与公司对接的负责人在疫情期间居住在湖北,公司针对逾期的应收账款,进行了多次电话催收未果,公司将继续通过各种渠道积极与客户协商,尽快处理应收账款回收事宜,不排除通过司法途径等各种方式进行催收,公司将根据工作进展情况,及时履行信息披露义务。

(3)内蒙古牧亨供应链管理有限公司(以下简称内蒙古牧亨)

2019年期后,公司已收到内蒙古牧亨200.00万元货款,截至2020年4月12日尚有逾期金额1,796.13万元,主要系受到其下游客户付款进度延迟影响导致资金周转问题。

公司针对内蒙古牧亨的应收账款采取了积极的催收措施,包括电话、微信、现场沟通等,取得了内蒙古牧亨对于应收账款的具体还款承诺计划,并取得了内蒙古牧亨的关联公司内蒙古美洋洋食品有限公司实际控制人张振民的10%股权质押担保,同时与内蒙古美洋洋食品有限公司签订了5,000.00万元设备抵押的协议,相关设备抵押手续尚在办理过程中。目前,内蒙古牧亨已按照还款协议承诺计划的进度支付款项。

(4) 广汽本田汽车有限公司

截至2020年4月12日,公司对广汽本田的应收账款已逾期941.23万元,该款项主要系2020年1月形成,主要系由于公司与广汽本田对账时间较长导致,公司与广汽本田目前处于正常账务核对中,无需采取催款措施。

(5)上海光明领鲜物流有限公司

2019年期后,公司已收到光明领鲜30.00万元货款,截至2020年4月12日,公司对光明领鲜的应收账款尚有逾期841.59万元,主要系受到疫情延期复工影响,加上光明领鲜的付款审批流程较长导致。公司已对逾期款项采取了电话、微信和现场沟通等方式进行积极催收。

(6)沈阳雨隆金源商贸有限公司(以下简称沈阳雨隆)

2019年期后,公司已收到沈阳雨隆93.12万元货款,至2020年4月12日,公司对沈阳雨隆应收账款尚有逾期金额786.21万元,主要系其受疫情影响加上其出现资金周转问题导致。公司对沈阳雨隆的应收账款采取了积极的催收措施,包括电话、微信、现场沟通等,并取得了沈阳雨隆对于应收账款的回款承诺书,目前沈阳雨隆已按照还款承诺计划的进度支付款项。

(7)武汉东本储运有限公司

截至2020年4月12日,公司对武汉东本储运有限公司的应收账款逾期金额为322.79万元,主要系因为东本储运系武汉客户,且该业务属于公司武汉分公司的业务,受疫情影响较大,双方延迟对账开票导致。公司已在武汉分公司复工后采取电话沟通,尽快处理对账、开票及款项的催收。

(8)上海汇众萨克斯减振器有限公司(以下简称上海汇众)

截至2020年4月12日,公司对上海汇众的应收账款逾期金额为160.29万元,主要系由于:1)上海汇众付款审批较长;2)上海汇众系公司及公司武汉分公司的客户,由于武汉疫情影响,对账结束后尚未能及时开票给对方。公司已在武汉分公司复工后采取电话、邮件等沟通方式,尽快处理款项的催收。

(9) 佛山云顶汽车部件有限责任公司(以下简称佛山云顶)

截至2020年4月12日,公司对佛山云顶的应收账款已逾期金额为138.81万元,主要系由于佛山云顶投资新项目,前期投入较大、资金回收慢,加上疫情影响导致资金紧张下游客户未回款导致。公司已联络佛山云顶高层管理人员,同时进行现场拜访沟通促进应收账款的回收。

(10) 华达汽车科技股份有限公司

截至2020年4月12日,公司对华达汽车科技股份有限公司的应收账款已逾期金额为99.65万元,由于该业务属于公司武汉公司,主要是受到疫情导致的武汉分公司延期复工影响,双方延迟对账开票。公司已在武汉分公司复工后采取电话沟通,尽快处理对账、开票及款项的催收。

(11)其他

截至2020年4月12日, 公司对其他客户应收账款的逾期金额合计583.32万元, 其中汽配类客户460.72万元,非汽配类客户122.60万元,主要系受疫情影响导致的延迟对账开票、下游客户延迟支付等的资金周转问题或部分客户付款审批流程较长等原因导致。公司均已对上述客户进行了电话或邮件等方式的积极催收。

(四)结合同行业公司坏账计提政策,说明公司1年内应收账款坏账计提比例为1.01%的依据及合理性,并充分说明逾期的应收账款坏账计提是否充分。

公司按照新金融工具准则要求,对于划分为组合的应收账款,参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

公司同行业可比上市公司包括长久物流、长安民生、江苏新宁现代物流股份有限公司(以下简称新宁物流)、江苏飞力达国际物流股份有限公司(以下简称飞力达)、华鹏飞股份有限公司(以下简称华鹏飞)、广州市嘉诚国际物流股份有限公司(以下简称嘉诚国际)。由于长安民生采用的是按照预期天数编制预期信用损失率矩阵,与公司按照账龄与整个存续期预期信用损失率对照表的方法不同,无法获取账龄数据,此处不适用。

1. 公司应收账款账龄情况与同行业公司对比

2018年末、2019年末,采用账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄与同行业上市公司对比情况如下:

2019年末

公司名称	1年以内应收账款余额		1年以上应收账款余额		合计
	金额	占比	金额	占比	金额
长久物流	170,867.71	97.54%	4,307.63	2.46%	175,175.34
新宁物流	46,099.14	72.98%	17,063.43	27.02%	63,162.57
飞力达	59,925.21	97.56%	1,499.17	2.44%	61,424.39
华鹏飞	53,591.71	65.34%	28,425.21	34.66%	82,016.91
嘉诚国际	20,922.67	86.83%	3,172.78	13.17%	24,095.45
原尚股份	31,480.74	99.98%	6.73	0.02%	31,487.47

注:由于长久物流、新宁物流、飞力达、华鹏飞2019年未公告年报信息,表中数据为2019年半年报数据。

2018年末

公司名称	1年以内应收账款余额		1年以上应收账款余额		合计
	金额	占比	金额	占比	金额
长久物流	221,142.45	99.77%	520.27	0.23%	221,662.72
新宁物流	45,989.71	73.19%	16,849.38	26.81%	62,839.09
飞力达	55,555.65	96.79%	1,844.68	3.21%	57,400.33
华鹏飞	80,179.01	93.36%	5,702.02	6.64%	85,881.03
嘉诚国际	21,321.35	94.01%	1,357.99	5.99%	22,679.34
原尚股份	27,734.38	100.00%	1.29	0.00%	27,735.67

从应收账款账龄看,公司应收账款账龄较短,基本为1年以内,应收账款发生坏账损失的风险较小,与上述同行业公司对比,公司的账龄结构最优。

从应收账款历史回收情况看,公司应收账款历史回收情况较好,基本能在6个月内回收99%以上,详见本问询回复四(一)之描述。

2. 公司应收账款坏账计提政策与同行业对比

原尚股份与同行业可比公司对于划分为组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表的对比情况如下:

账龄	应收账款预期信用损失率(%)					
	长久物流	新宁物流	飞力达	华鹏飞[注]	嘉诚国际	原尚物流
0-6个月	0	1	5	0.10,5	5	1
6-12个月	1	1	5	0.10,5	5	5
1-2年	10	10	20	1,20	10	10
2-3年	30	30	50	10,50	30	30
3-4年	50	50	100	100	50	50
4-5年	80	80	100	100	100	80
5年以上	100	100	100	100	100	100

注:华鹏飞分别针对供应链业务、测绘及数据产品业务、非供应链业务和非测绘及数据产品业务分别设置账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,由于测绘及数据产品业务与公司不可比,上表列示了供应链业务、非供应链业务和非测绘及数据产品业务的预期损失率比对数据。

从账龄与整个存续期预期信用损失率对照表比对,公司应收账款账龄组合的预期损失率与上市公司长久物流、新宁物流较为相似,且对于1年以内的应收账款使用的预期损失率更为谨慎;公司应收账款账龄组合的预期损失率低于飞力达、嘉诚国际、华鹏飞的非供应链业务和非测绘及数据产品业务,主要系由于与其客户结构不同、信用风险导致的差异,且飞力达、嘉诚国际、华鹏飞的应收账款账龄结构中,1年以上的应收账款金额比公司高。

从应收账款账龄看,公司应收账款账龄较短,基本为1年以内,应收账款发生坏账损失的风险较小。从坏账计提政策来看,公司应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司长久物流、新宁物流相比基本一致,坏账准备计提合理、充分。

综上,公司应收账款坏账准备的计提政策充分考虑了客户的实力与信用、账龄长短、回收的难易程度等因素,从历史回款情况来看,逾期的应收账款一般系由于客户付款审批放缓、资金临时性周转需求等非财务状况恶化原因导致,基本能够回收,公司计提的坏账准备能够覆盖所面临的坏账损失风险。公司应收账款坏账准备计提政策较谨慎合理,应收账款坏账准备的计提充分。

(五)年审会计师核查并发表意见

1.访谈公司管理层,询问营业部、财务部等部门员工,了解应收账款组成、应收账款回收情况;查阅公司《应收账款操作流程》,了解公司与客户的结算方式、应收账款的管理等。

2.结合销售收入对应收账款借方发生额进行核查,应收账款借方发生额与销售收入匹配;

3.针对已收款的销售回款,追查至银行对账单、银行收款单据等原始凭证,检查应收账款贷方发生额并核对公司银行进账单汇款方与公司主要客户一致性。

4.对于大额应收账款客户实施函证程序;

5.对重庆惠凌进行实地走访,了解其业务合作背景、合作模式及对方的生产经营情况,取得重庆惠凌对交易内容、交易金额的确认,及其与公司及公司董监高无关联关系的确认。

6.查阅企业会计准则及公司会计政策,并通过网上查询同行业可比公司的信息,对比分析公司应收账款坏账准备计提政策是否符合企业会计准则的要求;

7.获取应收账款账龄分析明细表,对应收账款的账龄结构进行分析并结合公司的坏账准备计提政策复核坏账准备计提的充分性。

经核查,我们认为,公司前十大客户应收账款逾期情况主要系由于客户付款审批放缓、资金临时性周转需求等非财务状况恶化原因导致,历史回款情况良好,公司计提的坏账准备能够覆盖所面临的坏账损失风险;公司与客户重庆惠凌主要进行粮油商品的贸易,以赚取商品贸易的货物价差、运输费等相关费用为盈利点;公司目前已逾期应收账款的客户及其历史信用状况良好,逾期账款主要系疫情影响导致的延迟对账开票、下游客户延迟支付等导致的资金周转问题或部分客户付款审批流程较长等原因导致, 公司已积极采取相关催款措施;从坏账计提政策来看,公司应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司长久物流、新宁物流相比基本一致,公司应收账款坏账准备计提政策充分考虑了客户的实力与信用、账龄长短、回收的难易程度等因素,从历史回款情况来看,逾期的应收账款一般系由于客户付款审批放缓、资金临时性周转需求等非财务状况恶化原因导致,基本能够回收,公司计提的坏账准备能够覆盖所面临的坏账损失风险。公司应收账款坏账准备计提政策较谨慎合理,应收账款坏账准备的计提充分。

5、年报披露,公司报告期研发费用1822万元,较上年增长23.64%,研发费用金额占报告期净利润26.32%。请公司补充披露:(1)结合公司作为汽车零部件物流商的定位及行业特征,对比同行业公司研发费用具体情况,具体说明研发费用的构成明细及合理性;(2)列示说明近2年来公司科研项目及相应科研费用,是否有相关的科研成果,科研成果与公司的主营业务是否具有相关性。

回复:

(一)结合公司作为汽车零部件物流商的定位及行业特征,对比同行业公司研发费用具体情况,具体说明研发费用的构成明细及合理性;

1. 公司行业定位及行业特征

公司是一家以汽车零部件物流为核心业务的供应链物流企业,主要为客户提供零部件干线运输、配送、仓储、品质检验、流通加工以及包装等全方位、一体化的综合物流服务。

汽车物流是一个复杂程度较高的技术密集型、人才与知识密集型专业服务型行业,其涵盖汽车制造链条中的零部件、整车、售后配件以及废旧汽车循环等各个环节的实体流动过程。汽车零部件物流可以细分为以下三类:

业务类别	主要客户	功能	特点
采购物流	汽车生产厂商及其下属企业、零部件供应商	①物流企业根据汽车制造厂商的生产计划将汽车零部件采购入库;②进行检测、流通加工、包装等简单作业;③与供应商、客户实时信息共享,实现最小化库存管理。	以围绕在汽车生产厂商的生产车间周围提供服务为主,物流公司面对客户生产计划的不确定性需求高,对于配送时效性要求很高。
生产物流	汽车生产厂商	物流企业将汽车零部件配送至生产线。	准确性、精密性、连续性要求高,技术含量较高,各汽车生产厂商之间的壁垒较高。
售后备件物流	汽车生产厂商及其下属企业、零部件供应商	物流企业将汽车零部件配送至4S店或其它汽车保养、修理、升级换代的门店。	围绕汽车经销商的售后需求提供服务,门店数量较多、分布较广,零部件需求较为零散,对物流企业网点布局、规模化经营水平要求较高。

公司汽车零部件物流业务领域主要在于采购物流和生产物流。汽车零部件物流中,采购物流和生产物流是汽车零部件物流的主体,其在运输复杂程度、货物类型和时效性等方面要求比售后备件物流高,对物流技术的要求更高。

公司核心技术主要体现在完善的物流方案设计和管理技术以及实现物流信息化的业务信息系统。上述核心技术均以自主研发为主。

供应链物流涉及供应链上的多个环节,需要物流服务企业有较强的方案设计能力以及实施方案的组织能力,公司在这方面的核心技术主要体现为公司与JIT 生产要求相适应的及时配送能力,以及milk-run 的作业模式。公司通过对流程的优化,以信息流驱动物流,实现快速响应。

物流信息化是指物流企业运用现代信息技术对物流过程中产生的全部或部分信息进行采集、分类、传递、汇总、识别、跟踪、查询等一系列处理活动,以实现对货物流动过程的控制,从而降低成本、提高效益的管理活动。公司基于互联网、GPS、GIS、RFID 等技术的应用,对运输、仓储、装卸等业务的重要节点信息数据化,实现各环节准确、高效的信息传递,提高运作效率及服务质量。

2. 公司研发费用与同行业比较

公司同行业可比上市公司包括长久物流、长安民生、新宁物流、飞力达、华鹏飞和嘉诚国际,但长安民生为香港联合交易所上市公司,费用核算口径与国内不一致,故不作同行业对比分析。公司和同行业可比上市公司研发费用比较如下:

(1) 研发费用占收入比例比较

单位:万元

公司名称	2019年		2018年	
	金额	占收入比	金额	占收入比
长久物流[注]	1,314.30	0.38%	347.77	0.06%
新宁物流[注]	2,061.00	2.98%	2,641.64	2.53%
飞力达[注]	3,800.80	1.60%	3,589.28	1.12%
华鹏飞[注]	3,128.81	6.49%	4,499.25	4.72%
嘉诚国际	1,745.85	1.46%	1,736.16	1.56%
原尚股份	1,822.04	1.76%	1,473.60	1.81%

注:由于长久物流、新宁物流、飞力达、华鹏飞尚未公布2019年年度数据,上表使用的2019年数为三季度数据。

由上表可见,公司研发费用占收入比例与飞力达、嘉诚国际接近,低于新宁物流、华鹏飞,主要系由于:1)新宁物流在原有电子信息产业供应链物流基础上,拓展和延伸了产业链,进入了卫星导航定位运营服务领域,因此研发水平相对较高;2)华鹏飞主业是综合物流服务相关的软件与信息技术服务业,因此对研发技术水平要求更高。公司研发费用占收入比例高于长久物流,主要系因为:1)长久物流主要从事整车物流,整车运输的复杂程度及时效性相对低于零部件物流,对相关技术的研发水平要求相对较低;2)公司主营业务规模低于长久物流,因此公司研发费用的占比相对较高。

(2)研发费用结构比较

由于长久物流研发费用明细按研发项目进行披露,与公司按研发费用具体内容披露的口径不一致,无法进行明细项目比较。公司与其他同行业可比公司研发费用结构的比较情况如下:

项 目	2019年研发费用结构占比[注1]				
	新宁物流	飞力达	华鹏飞	嘉诚国际	原尚股份
职工薪酬	88.33%	[注2]	68.47%	44.68%	83.47%
直接投入	2.04%	[注2]	6.29%	18.26%	13.16%
技术开发折旧	5.89%	[注2]	8.24%	1.35%	3.19%
其他	3.74%	[注2]	17.00%	35.71%	0.18%
合 计	100.00%	[注2]	100.00%	100.00%	100.00%

(续上表)

项 目	2018年研发费用结构占比				
	新宁物流	飞力达	华鹏飞	嘉诚国际	原尚股份
职工薪酬	86.37%	75.90%	72.55%	49.77%	80.10%
直接投入	1.12%	22.43%	5.63%	15.73%	15.37%
技术开发折旧	1.86%	1.67%	5.85%	3.40%	3.11%
其他	10.65%	0.00%	15.97%	31.10%	1.42%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注1:由于新宁物流、飞力达、华鹏飞未公布2019年年度数据或三季度研发费用明细,上表使用的2019年数来源于半年度数据。

注2:由于飞力达2019年半年数据中,研发费用明细按研发项目进行披露,与公司按研发费用具体内容披露的口径不一致,无法进行明细项目比较。

上表显示,公司研发费用中占比较大的主要是职工薪酬,公司依据员工所属部门及承担职责来进行认定,将直接或者间接从事研发活动的研发人员、技术人员等认定为研发人员,将其对应薪酬支出归集到研发费用中。公司2018年、2019年职工薪酬占比分别为80.10%、83.47%,与可比公司新宁物流、飞力达、华鹏飞较为接近,均为职工薪酬占据研发费用主要构成;其中飞力达、华鹏飞职工薪酬结构比例低于公司,主要是飞力达在直接投入、华鹏飞在其他项目投入较多。

嘉诚国际研发费用其他项目占比较大,主要是运输项目试验费形成,而公司对研发费用的投入除研发相关人员薪酬、直接投入和研发设备相关的折旧费用外,其他项目主要是技术开发的部分杂费,金额较少。

综上,公司作为汽车零部件物流商,与同行业上市公司在研发费用占收入比和研发费用结构方面都具有可比性,研发费用的构成是合理的。

(二)列表说明近2年来公司科研项目及相应科研费用,是否有相关的科研成果,科研成果与公司的主营业务是否具有相关性。

1. 近两年公司科研项目、科研费用及科研成果情况

近两年公司不断完善科研项目管理工作,2018-2019年共开展19项科研项目, 各项目实际投入的研发费用及形成的科研成果如下:

(1)2019年

单位:万元

序号	项目名称	项目周期	科研费用	科研成果
RD1	基于互联网技术的第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统研发[注]	2018.4.1-2019.3.31	68.67	第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统
RD2	基于供应链技术的标签一致性验证平台的研究	2019.1.1-2019.7.31	127.90	供应链标签一致性验证平台
RD3	多平台数据交互模式下货物运输智能备货系统研究	2019.1.1-2019.8.31	139.26	货物运输智能备货系统
RD4	基于物联传感技术的运输车辆实时自检系统研发	2019.1.1-2019.9.30	186.51	物流运输车辆实时自检系统
RD5	汽车零部件物流仓储立体货架控制系统研究	2019.1.1-2019.11.30	164.50	物流仓储立体货架控制系统
RD6	基于云计算技术与视频监控技术的仓库备货管理模型的研究	2019.2.1-2019.11.30	127.68	基于云计算技术与视频监控技术的仓库备货系统
RD7	基于图像识别技术的驾驶员考核平台模型的研究	2019.2.1-2019.12.31	210.43	物流运输驾驶员考核系统
RD8	大型散装货物物流数据平台搭建及管控系统研发	2019.3.1-2019.12.31	181.71	大型散装货物物流数据平台
RD9	基于互联网技术的异常公告跟踪管理平台的研究	2019.3.1-2019.12.31	191.42	物流异常公告跟踪管理系统
RD10	基于大数据技术的GPS区域限速预警模型的研究	2019.4.1-2019.12.31	242.01	运输车辆限速预警系统
RD11	汽车零部件供应链运输模块设计与同步调度平台研究	2019.4.1-2020.3.31	181.95	汽车零部件供应链调度平台
合计			1,822.04	

(2) 2018年

单位:万元

序号	项目名称	项目周期	科研费用	科研成果
RD01	基于互联网技术的RDC仓库储容信息化自动监控系统研究	2018.1.1-2018.7.31	153.00	RDC仓库储容信息化自动监控物流系统
RD02	基于供应链管理技术的汽车零部件运输专用容器控制系统研究	2018.1.1-2018.8.31	164.23	汽车零部件运输专用容器控制物流系统
RD03	基于微信小程序的第三方物流运输费用结算平台的研发	2018.1.1-2018.9.30	167.13	第三方物流运输费用结算平台
RD04	基于PDA智能云技术的货物照合系统研发	2018.3.1-2018.11.30	121.58	物流PDA货物照合系统
RD05	基于大数据技术的物流计划预测与资源整合平台研发	2018.4.1-2018.12.31	195.72	物流计划预测与资源整合平台
RD06	基于EDI及无线射频技术的现代物流多通道数据集成平台研发	2018.5.1-2018.12.31	171.07	现代物流多通道数据集成平台
RD07	基于VR技术的大流量货物高效智能配载技术研究	2018.4.1-2018.12.31	172.45	大流量货物高效智能配载系统
RD08	基于GPS多点定位技术的现代物流运输线路智能预警系统研究	2018.1.1-2018.12.31	142.78	线路数据智能分析系统
RD09	基于互联网技术的第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统研发[注]	2018.4.1-2019.3.31	185.64	第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统
合计			1,473.60	

注:基于互联网技术的第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统研发,系跨年的项目。

2.科研成果与公司的主营业务是否具有相关性

上述2018年、2019年共19个项目的科研成果,与公司汽车物流的主营业务均具有相关性,具体如下:

序号	项目名称	科研成果	与物流服务的关联性
1	基于互联网技术的RDC仓库储容信息化自动监控系统研究	RDC仓库储容信息化自动监控系统	1.将互联网技术与仓储信息化系统深度融合,克服传统物流仓储管理对设备及数据系统的过度依赖,提高信息化数据传输能力,在效率方面具有显著优势。 2.仓储储容的自动化监控系统,运用于仓储储容周转分析、仓库利用分析,以智能分析代替人工统计,使物流库存规划更合理,能够基本解决货物滞留问题,同时更加合理地利用RDC仓库。 3. 通过信息化物流系统减少单证化物流管理容易出现的数据录入错误、记录失效等现象,优化过程管理。
2	基于供应链管理技术的汽车零部件运输专用容器控制系统研究	汽车零部件运输专用容器控制系统	1. 汽车零部件专用容器通常装运比较贵重的零部件, 容器上配置了RFID标签,为了更好跟踪和清点运输货物,在装运的时候,就已经将货物与RFID标签进行绑定。通过开发系统与汽车主机厂的系统数据对接,获取容器及货物信息,在收储货物的时候,通过读取芯片上的数据来确认货物信息。 2.结合电子派车系统,将标签与车牌进行绑定,从而达到对货物的跟踪和监控。 3.开发的专用容器信息化调度监控系统,结合智能分析系统对容器使用频率、损耗率等进行预警,大大减少容器损坏、丢失等问题,同时也优化特殊容器的资源调度,合理分配,提高效益。
3	基于微信小程序的第三方物流运输费用结算平台的研发	第三方物流运输费用结算平台	1.运用信息化技术开发适用于物流领域的运输费用结算平台,相比传统的人工核算、单证确认、独立转账过程,大大简化了流程管理,费用结算周期缩短1/3,同时也避免了因人工核算带来的数据错误、效率低下、操作繁杂等缺陷,在行业中具有先进性。 2.通过数据加密技术为结算系统的安全性提供保障,避免数据外泄、信息流失等情况造成的损失。 3.小程序的应用使结算的入口更加便捷,适应性也更加广。
4	基于PDA智能云技术的货物照合系统研发	物流PDA货物照合系统	PDA智能照合系统,克服了人工数据对照、检验、核查的繁琐流程和操作难度,可对货物异常进行智能判断、预警,提高物流货物管控的准确性,减少了人为操作因素造成的数据错误等,操作效率提高50%,优化物流过程的智能化水平,在行业中具有先进性。
5	基于大数据技术的物流计划预测与资源整合平台研发	物流计划预测与资源整合平台	1.将大数据技术与现代物流服务相结合,开发物流资源整合平台,使运输资源得到最优化配置,空车、空箱率降低15%。 2.采用物流计划预测系统,对物流作业先行预测,合理规划资源分配,智能分析并合理预警,减少物流服务过程中货物滞留、运力不足等问题,物流作业故障反馈率低于10次/月,在行业中具有优势。
6	基于EDI及无线射频技术的现代物流多通道数据集成平台研究	现代物流多通道数据集成平台	1.开发EDI数据交互系统,区别于内部系统间的数据交互,采用UN/EDIFACT国际报文标准,实现第三方物流数据信息的无缝发送、接收及处理,具有良好的数据安全性,在行业中处于领先地位。 2.采用高效信息化控制实现无纸化流程管理,优化了75%的重复数据流通工作,降低了物流过程管理成本,具有更好的服务效率和成本控制。
7	基于VR技术的大流量货物高效智能配载技术研究	大流量货物高效智能配载系统	1.建立大流量货物装载模拟系统,对货物配载过程进行模拟分析,避免因调度失误、运力分配失调等问题造成的货物滞留、作业效率低下等情况。 2.开发的自动化装载控制系统,克服传统作业过程通过人工判断、经验决策的缺陷,作业效率得到了提高,将发货、出库、验货等整合成一个整体,节约了作业劳动力成本,出错反馈率有所下降。
8	基于GPS多点定位技术的现代物流运输线路智能预警系统研究	线路数据智能分析系统	1.利用GPS定位技术结合GIS地图,可以快速做好线路规划,同时设立电子围栏,确保车辆按要求行驶,并对违规或者特殊情况进行预警,在行业中具有先进性。 2.将客户坐标位置在GIS地图上面进行唯一性标识记录,并将其保存在数据库内,便于与其他系统数据的共享; 3.线路记录有实际里程数和结算里程数,便于系统进行结算分析。
9	基于互联网技术的第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统研发	第三方物流运营订单管理及车辆跟踪系统	1.将互联网技术与物流服务相结合,提高物流全流程的信息化水平,并集成物流信息的实时推送功能,提高流程处理的及时性,有利于物流过程的协同管控,符合信息化物流的发展趋势。 2.采用信息化电子派车方式,基本实现了单证过程的无纸化,每年可节约纸张13万张左右,减少制单人员6人次,达到减员增效的目的。
10	基于供应链技术的标签一致性验证平台的研究	供应链标签一致性验证平台	1.在汽车零部件供应链各环节中,标签的一致性关系到零件的一致性,通过和供应链各供应商标签系统进行对接,从而克服人工核对等繁琐环节,确保各个环节标签的一致性; 2.通过对货物尾数标签的重新生成(针对货物的拆合箱操作),从而使尾数零部件的标签也得以识别,确保标签与货物的一致性,在行业中具有先进性。
11	多平台数据交互模式下货物运输智能备货系统研究	货物运输智能备货系统	1.解决传统物流各供应商数据相对独立难以系统分析的难题,为物流过程优化及决策提供支撑。 2.对第三方物流服务作业量进行精准配载,包括货运、仓储、配送、操作量等,避免运力不足、资源供需失调等对物流服务的影响。 3.避免数据外泄、信息流失等情况造成的损失,同时自动化过程减少了人工核算岗位的人员投入,降低公司运营成本,达到减员增效的目的。
12	基于物联传感技术的运输车辆实时自检系统研发	物流运输车辆实时自检系统	1.开发了微信小程序技术、物流服务模型场景融合,为服务过程管理的灵活性提供支持; 2.打破了基于个人经验的核检方式,应用互联网技术,通过司机快速上报车辆检查数据,系统通过设定的指标进行自检,确保车辆自检的准确性与及时性。
13	汽车零部件物流仓储立体货架控制系统研究	物流仓储立体货架控制系统	1.建立数字化仓储模式,用于库房储位的精细化管理,是仓储精细化管理和信息化管理的基础。 2.通过自主研发算法,对快进快出的货物进行自动调整,从而为后续先进先出的备货环节省更多的时间。
14	基于云计算技术与视频监控技术的仓库备货管理模型的研究	基于云计算技术与视频监控技术的仓库备货系统	1.通过预先对仓库进行库位划分,将库位编码,以监控摄像头为辅助,通过编码与摄像头关联,从而通过视频可以获取库位情况,备货区库位再与订单进行关联,从而达到视频监控备货实时信息的目的。 2.通过看板原理,将货物与库位关联,以便各储位的货物在看板程序中呈现,为物流仓储货物的现代化管理提供支持。
15	基于图像识别技术的驾驶员考核平台模型的研究	物流运输驾驶员考核系统	1.实现图像识别技术与物流运输安全场景的深度结合,多领域技术的融合符合物流创新发展方向。 2.开发的驾驶员考核平台系统,采用图像识别技术将物流备货过程集成到数据系统,智能化分析驾驶员的操作规范性,对不规范行为进行告警,改善驾驶员不良行为,提高了物流安全的管理水平。
16	大型散装货物物流数据平台搭建及管控系统研发	大型散装货物物流数据平台	1.针对长途运输研发的一套物流系统,长途运输的货物大多为散装货物,规格不一,车辆装载对装载率的要求高。平台功能包括订单管理、计划管理、拼单管理、空容器管理及自动配载模块等,提供了全流程的仓储、运输管理,包括:提货入库、长途集拼、仓库短途配送流程,系统使得业务管理人员具备了在整个集拼过程中对货物进行有效跟踪与监控的能力。 2.以信息化电子单证,替代人工货物清单、手工货物派车单、签收单作业模式和数据采集方式,提高了物流数据的快速、准确性。
17	基于互联网技术的异常公告跟踪管理平台的研究	物流异常公告跟踪管理系统	1.提升物流服务的精细化控制,通过互联网技术与物流服务过程的跟踪,避免物流中间环节的异常对物流供应链各环节的影响。 2.打破了基于传统的电话上报异常的模式,应用移动互联网技术来辅助异常的上报与跟踪,充分保障了异常处理的及时性。
18	基于大数据技术的GPS区域限速预警模型的研究	运输车辆限速预警系统	1.公司的重要客户广汽本田主要有三个工厂,分别为黄埔工厂、增城二厂、增城三厂,各物流商的物流车辆进入到厂区都要严格遵循厂内限速要求,本项目开发了一套区域限速预警平台,对接GPS厂商,获取车辆的位置、速度、车牌数据,结合已有的电子派车单运输模块,对车辆在主机厂内的速度进行实时监控并预警。 2.本系统实现物流作业的安全运输,使运输安全得到保证,提高了物流服务水平,系统实施一个月后,厂内的超速情况降为零,获得了客户的高度认可。
19	汽车零部件供应链运输模块设计与同步调度平台研究	汽车零部件供应链调度平台	1.公司的重要客户广汽本田在2018年实施了同步物流项目,本系统通过物流数据的同步技术,将客户的同步物流订单自动同步到调度平台,避免传统物流作业手工录单、人工确认等繁琐的作业流程,大大简化订单管理,在物流效率管理方面具有优势。 2.与已有的电子派车单运输模块进行资源整合,跟踪同步物流订单从接收、配载、备货、出库的全过程,实现物流服务的高效响应。

(三)年审会计师核查并发表意见

我们执行了以下核查程序:

1. 查阅研发费用明细账,详细了解各项费用的支出情况和费用归集情况, 访谈公司管理层,了解本期研发费用变动的原因,结合了解到的经营业绩变动及研发计划,对研发费用变动进行分析;

2.与同行业可比公司进行比较,结合公司业务模式分析差异原因;

3. 了解与研发费用相关的关键内部控制设计,并对关键控制点运行有效性进行测试;

4. 获取并查阅公司报告期内主要研发项目的情况表、研发项目立项报告,检查相关研发项目是否立项、审批,核算制度是否得到有效执行;

5. 查看公司业务管理系统,了解公司研发成果的实际应用情况;

6. 获取研发人员工资单、抽查薪酬计算表和发放表、银行付款凭证等,复核研发人员平均工资的合理性;

(下转B109版)