证券简称:怡亚通　　证券代码:002183　　公告编号:2020-138

深圳市怡亚通供应链股份有限公司关于对深圳证券交易所2019年年报问询函回复的公告

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2020年5月18日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对深圳市怡亚通供应链股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第77号)以下简称“《问询函》”),公司根据《问询函》中所述问题逐项进行核查和分析,现将回复公告如下:

一、报告期内,你公司实现营业收入718.34亿元,同比增长3.07%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)9,014万元,同比减少54.95%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)-1.59亿元;实现经营活动产生的现金流量净额26.14亿元,同比增长59.70%。

(一)你公司近三年营业收入分别为680.59亿元、696.92亿元、718.34亿元,净利润分别为5.95亿元、2.00亿元、9,014万元。请结合你公司主营业务发展情况、毛利率变化、期间费用变化等因素说明你公司近三年营业收入持续增长但净利润持续下滑的原因及合理性。

回复:公司近三年营业总收入和净利润变动情况:

单位:人民币万元

项目	2019年度	2018年度	变动金额	变动幅度	2017年度
营业总收入	7,202,513.15	7,007,206.60	195,306.55	2.79%	6,851,511.65
营业成本及利息支出	6,795,913.23	6,526,087.89	269,825.34	4.13%	6,377,884.30
营业毛利	406,599.92	481,118.71	-74,518.79	-15.49%	473,627.35
毛利率	5.65%	6.87%	-	-1.22%	6.91%
期间费用	421,771.54	465,965.97	-44,194.43	-9.48%	383,116.20
投资收益	47,253.64	14,172.25	33,081.39	233.42%	15,716.50
信用减值损失	-20,854.58	-7,509.90	-13,344.68	177.69%	-7,324.06
资产减值损失	-8,319.58	-2,192.56	-6,127.02	279.45%	-3,845.07
营业利润	1,680.08	20,013.81	-18,333.73	-91.61%	74,827.25
归属于母公司的净利润	9,014.17	20,008.91	-10,994.74	-54.95%	59,523.62

公司近三年营业总收入、营业毛利变动情况:

单位:人民币万元

平台名称	2019年		2018年		2017年	
	营业总收入	毛利率	营业总收入	毛利率	营业总收入	毛利率
380新流通服务平台	3,271,186.23	8.08%	4,067,854.77	7.93%	4,011,953.66	7.74%
广度综合商业服务平台	3,844,672.43	3.00%	2,837,355.49	3.90%	2,735,940.93	3.76%
物流平台	80,600.46	14.08%	77,189.63	17.69%	53,992.48	18.39%
宇商金控平台	20,529.64	49.22%	39,172.67	52.07%	55,147.44	62.19%
其他平台	35,616.20	15.65%	42,642.83	32.72%	70,545.91	22.63%
平台间关联交易	-50,091.81	-	-57,008.79	-	-76,068.77	-
合计	7,202,513.15	5.65%	7,007,206.60	6.87%	6,851,511.65	6.91%

从收入构成和毛利率角度分析,报告期内,公司营业总收入720.25亿元,同比上升2.79%;公司营业毛利40.66亿元,同比下降15.49%,公司整体毛利率5.65%,同比下降1.22%。毛利率下降的主要原因如下:

1、宇商金控平台毛利下降。2019年在国家大力去金融杠杆的大背景下,宇商金控平台及时调整业务结构,收缩业务规模,导致宇商金控平台毛利下降1.03亿元,同比下降50.45%。

2、毛利率较低的广度综合商业服务平台的营业收入占公司营业总收入比率由40.49%上升至53.38%,增加了12.89%。

3、广度综合商业服务平台毛利率下降0.90%,主要是新增加的部分电商合作业务初期毛利率较低所致。

从期间费用角度分析,期间费用包含销售费用、管理费用、研发费用及财务费用,报告期内,期间费用42.18亿元,比上年同期下降9.48%,主要是公司加强费用管控,管理费用和销售费用减少所致。

从投资收益角度分析,报告期内,公司投资收益同比增加约3.31亿元,比去年同期上升233.42%,主要原因:1、权益法核算的长期股权投资收益增加0.44亿元,其中主要是对佳仕佳杰控股有限公司、俊知集团有限公司、浙江通诚格力电器有限公司等的投资收益增加所致。2、处置子公司产生的投资收益增加2.44亿元,主要是公司处置合肥市卓怡恒通信息安全有限公司产生投资收益2.62亿元。

从资产减值角度分析,报告期内,公司计提信用减值损失2.09亿元,较上年同期增加177.69%,主要是公司于今年实行新金融工具准则,对资产进行减值的计量方法由已发生信用损失模型变为预期信用损失模型,增加了减值准备计提金额。报告期内,公司计提资产减值损失0.83亿元,较上年同期增加279.45%,主要系公司存货跌价准备计提增加所致。

从息税折旧摊销前利润角度分析,息税折旧摊销前利润20.13亿元,较去年同期下降4.34%。息税折旧摊销前利润比较稳定。

综上所述,2019年公司营业收入稳定增长,受宏观金融环境影响,宇商金控平台从风险控制角度出发,收缩供应链金融业务,导致宇商金控平台利润较大幅度下滑;同时公司于今年实行新金融工具准则,对资产进行减值的计量方法由已发生信用损失模型变为预期信用损失模型,增加了减值准备计提金额。以上原因导致公司净利润相对营业收入大幅下降,但公司息税折旧摊销前利润较去年同期基本一致,说明公司主营业务盈利能力仍保持稳定。

(二)请结合你公司经营模式、收入确认原则、应收账款信用政策等说明经营活动产生的现金流量净额与净利润变动幅度差异较大的原因及合理性。

回复:公司经营活动产生的现金流量净额与净利润变动幅度明细如下:

单位:人民币万元

项目	2019年度	2018年度	同比变化额	同比变化率
归属于母公司所有者的净利润	9,014.17	20,008.91	-10,994.74	-54.95%
经营活动产生的现金流量净额	261,395.66	163,675.52	97,720.14	59.70%

公司净利润下滑的主要原因是:1、受宏观金融环境影响,宇商金控平台从风险控制角度出发,收缩供应链金融业务,导致宇商金控平台利润较大幅度下滑;2、公司于今年实行新金融工具准则,对资产进行减值的计量方法由已发生信用损失模型变为预期信用损失模型,根据谨慎性原则,相应增加了信用减值损失和资产减值损失的计提,公司2019年信用减值损失和资产减值损失分别计提20,855万元和8,320万元。

本报告期,公司的收入确认政策和应收账款信用政策等未发生重大变化,受公司经营模式优化调整的影响,经营活动产生的现金流量净流入26.14亿元,较上年同期增长59.70%,具体原因分析如下:

1、本报告期,公司大力发展广度综合商业服务平台业务模式,结合各地特有优势资源,与当地政府、国资成立相关合资公司,并充分利用合资方的资金优势,帮助公司增加票据结算,减少预付款项等经营性资金占用,加快现金回流。同时,公司调整、优化3380新流通服务平台资金使用效率低、盈利能力低的项目,减少公司存货的资金占用,加快现金回流。2019年公司存货规模为727,099.73万元,同比减少91,756.19万元,同比降幅为11.21%;2019年公司预付款项为279,611.93万元,同比减少52,351.55万元,同比降幅为15.77%,2019年公司应付票据为706,860.80万元,同比增加95,577.26万元,同比增幅为15.64%,以上三项共减少营运资金占款239,685.01万元。

2、在国家大力去金融杠杆的大背景下,公司的宇商金控平台及时调整业务结构,收缩贷款及垫款业务规模,控制业务风险。2019年末,公司发放贷款及垫款余额减少至85,280.27万元,较2018年末减少116,243.15万元,降幅57.68%。贷款及垫款资金回笼有效地改善了公司经营活动产生的现金流量。

综上所述,报告期我国经济发展面临新的风险挑战,国内经济下行压力加大,企业融资难度增加导致融资成本不断攀升;公司为应对经济下行给企业带来的影响,一是加速与地方国企合作,减少企业经营活动现金净流出;二是主动调整产业结构,收缩供应链金融服务业务以及两转慢、盈利能力差的项目,增加企业经营活动现金净流入,但也同时降低了企业利润;三是由于经济下行,企业融资难度增加,导致部分客户回款将受到影响,公司按照预期损失模型计提了信用减值损失金额,导致利润进一步下滑。上述因素综合导致了公司一方面经营活动产生的现金流量净额增加,另一方面归属于母公司的净利润下滑。因此,公司经营活动产生的现金流量净额与净利润变动幅度差异较大,符合公司所处行业特点及公司所采取的应对措施,具有客观合理性。

(三)你公司一季度至四季度实现营业收入分别为157.47亿元、145.90亿元、171.61亿元、243.36亿元;实现扣非后净利润分别为2,813万元、825万元、448万元、-2.00亿元。请说明你公司第四季度实现营业收入明显高于其他季度而实现扣非后净利润大幅低于其他季度的原因及合理性。

回复:报告期内,央行进行了多次降准,并通过调降LPR(贷款市场报价利率)以完善利率形成机制,在一定程度上优化了融资环境、融资成本和融资结构。

公司紧抓市场变化机遇,一是增加中期票据与公司供融资,为业务增长提供相应资金保障;二是在第四季度为支持公司及其子公司的业务发展,公司控股股东深圳市投资控股有限公司(以下简称“控股股东”)及公司第二大股东深圳市怡亚通投资控股有限公司为公司及其子公司提供资金支持,有效解决了公司业务增长所需的营运资金需求;三是公司于下半年开始,积极拓展新业务,尤其是在第四季度的以11、双12期间,与各大电商平台合作的业务规模增长较大。通过上述各项措施,公司于第四季度实现营业收入快速增长,并明显高于其他季度。

公司于第四季度实现了营业收入快速增长,而扣非后净利润却大幅低于其他季度,其主要原因:一是由于经济下行,企业融资难度增加,导致部分客户回款受到影响,公司按照预期损失模型于第四季度计提了信用减值损失金额1.29亿元,较前三季度平均数0.27亿元,增加1.02亿元,相应减少公司利润总额;二是公司第四季度未计提年底双薪,也相应减少了公司的利润总额。

综上所述,公司第四季度实现营业收入明显高于其他季度,而实现扣非后净利润大幅低于其他季度,符合公司当期所处的经营环境以及公司所采取的应对措施。

(四)你公司非经常性损益金额共计250亿元,占你公司净利润的276.94%,其中非流动资产处置损益为2.20亿元。请说明非流动资产处置收益的形成原因、出售资产的定价依据,并说明你公司上述资产处置事项的会计处理,是否符合企业会计准则的规定以及已履行的审议程序和信息披露义务。

回复:公司非流动资产处置收益包含固定资产、无形资产、子公司处置收益,公司出售资产按市场定价。报告期公司处置子公司产生的投资收益2.21亿,主要为处置合肥市卓怡恒通信息安全有限公司所产生。

1、报告期内公司处置子公司产生的投资收益2.21亿元,其中处置合肥市卓怡恒通信息安全有限公司(以下简称“合肥卓怡恒通”)产生投资收益2.62亿元,报告期的权益变动如下:

(1)于2019年10月28日,公司与深圳市怡仁聚企业管理合伙企业(有限合伙)将持有深圳卓怡恒通的股权予以作价,分别以5,124万元和3,416万元出资成立合肥卓怡恒通。该公司主要从事安全可控计算机(包括同方品牌计算机、ODM计算机、主板、工控产品等)的研发、生产、销售、售后服务等。本次变更后,公司持有合肥卓怡恒通60%的股权,深圳卓怡仁聚企业管理合伙企业(有限合伙)持有合肥卓怡恒通40%的股权。

(2)截止2019年12月,合肥经开科技创新基金有限公司、安徽省智能语音及人工智能创投合伙企业分别完成向合肥卓怡恒通增资1亿元,本次增资后合肥卓怡恒通的股权结构为:怡亚通持股42%,深圳卓怡仁聚企业管理合伙企业(有限合伙)持股28%,合肥经开科技创新基金有限公司持股15%,安徽省智能语音及人工智能创业投资合伙企业持股15%。

公司根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》、《企业会计准则第20号——企业合并》、《企业会计准则22号——金融工具确认和计量》的相关规定进行如下会计处理:

公司以2019年12月合肥经开科技创新基金有限公司、安徽省智能语音及人工智能创业投资合伙企业分别对合肥卓怡恒通增资1亿元(分别持有合肥卓怡恒通15%的股权)为前提,确认合肥卓怡恒通于增资日的公允价值为6.67亿元,增资完成后,公司持有合肥卓怡恒通的股权由60%稀释为42%,派遣董事2名,占董事会席位一半以下,从而丧失对合肥卓怡恒通控制权,公司按照《企业会计准则22号——金融工具确认和计量》的有关规定确认丧失控制权之日剩余42%股权的公允价值为2.8亿元,扣除丧失控制权之日剩余股权的账面价值0.18亿元,确认投资收益2.62亿元。

2、公司处置子公司的事项已履行了相应的审议程序(已经公司第五届董事会第六十一次会议及第六届董事会第五次会议审议通过)和信息披露义务(相关公告编号为:2019-009、2019-230、2019-231、2019-232、2019-235、2019-266、2020-001),其他资产处置情况已根据公司《对外投资决策制度》的规定,按照公司总经理的审批权限,履行了公司内部的审批程序。

(五)报告期内,你公司实现投资收益4.73亿元,较去年同期增加约3.31亿元,上升233.42%。主要原因:1、报告期按权益法核算的长期股权投资收益2.54亿元,属于公司的经常性损益;主要是对伟仕佳杰控股有限公司、俊知集团有限公司、浙江通诚格力电器有限公司三家联营企业的投资收益,近三年对此三家公司的投资收益呈持续增长态势,具有一定可持续性,具体如下:

单位:人民币元

联营企业	2019年度	2018年度	2017年度
伟仕佳杰控股有限公司	123,801,183	108,728,308	106,715,834
俊知集团有限公司	58,666,683	56,441,005	42,408,748
浙江通诚格力电器有限公司	73,773,825	46,647,539	34,244,103
合计	256,241,691	211,816,852	183,368,685

由上表可知,权益法核算的长期股权投资收益相对比较稳定。

2、报告期内,处置子公司产生的投资收益2.21亿元,较去年同期增加2.44亿元,属于公司的非经常性损益,不具有持续性。

3、报告期内,公司的净利润0.19亿元,远低于近5年公司净利润平均值,导致了投资收益占净利润比例较高,预期净利润回升后,投资收益占净利润的比例将会较大幅度降低。

综合所述,公司投资收益占净利润比例较高主要是公司投资收益增加以及公司净利润下滑所致,与公司报告期进行资产剥离相关,未来随着非经常性投资收益减少以及净利润增加,该比例将会得到有效下降。

(六)请将格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式》的要求,补充披露你公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况,包括相应的营业收入、营业成本、毛利率及同比变化情况和原因等,并说明相关业务毛利率是否与同行业公司存在重大差异。

回复:公司营业收入、营业成本、毛利率分行业情况如下:

单位:人民币元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
380新流通服务平台	32,711,862,321	30,069,424,083	8.08%	-19.58%	-19.71%	0.15%
广度综合商业服务平台	38,446,724,336	37,293,444,151	3.00%	35.50%	36.77%	-0.90%
物流平台	806,004,574	692,535,996	14.08%	4.42%	9.00%	-3.61%
宇商金控平台	13,833,390	4,718,405	65.89%	21.50%	75.56%	-10.50%
其他平台	356,162,010	300,406,060	15.65%	-16.48%	4.71%	-17.07%
平台间关联交易	-500,918,131	-500,918,131	-	-12.13%	-12.13%	-
合计	71,833,668,500	67,859,610,644	5.53%	3.07%	4.28%	-1.09%

报表期内,公司广度综合商业服务平台收入占比上升,380新流通服务平台营业总收入占比下降,营业收入结构的变动,导致公司的整体毛利率有所下滑,其具体影响因素如下:一是380新流通服务平台对资金使用效率低、盈利能力低的项目进行优化,导致营业收入较上年同期下降19.58%;二是广度综合商业服务平台收入384.47亿元,较上年同期增长35.50%,毛利率3.00%,较上年同期下降0.90%,主要是公司积极通过各种渠道进行有效融资并得到大股东与二股东的财务资助,于第四季度营运资金紧张的局面得到有效解决。广度综合商业服务平台抓住机会,迅速拓展业务,并加大了与电商业务的合作规模,公司营业总收入快速增长,但新增业务初期毛利率较低,降低了公司整体毛利率。

比较同行业上市公司2019年营业收入及毛利率情况:

单位:人民币万元

项目	怡亚通	东方嘉盛	普路通	瑞茂通
营业收入	7,183,366.85	1,412,431.17	651,243.09	4,025,660.78
营业成本	6,785,961.06	1,386,612.99	591,151.81	3,737,989.36
毛利率	5.53%	1.83%	9.23%	7.15%

由上表可见,公司毛利率与同行业可比上市公司之间存在一定差异,主要是各公司的主营业务产品存在较大差异,相互之间可比性相对较弱。

二、报告期末,你公司应收账款余额为124.53亿元,占总资产的29.72%,坏账准备金额为5.33亿元,计提比例为4.10%。

(一)请结合你公司业务模式、销售模式、信用政策等说明应收账款余额占总资产比例较高的原因及合理性。

回复:广度综合商业服务平台的大部分业务按综合费用和货物总值的合计金额收取价款。380新流通服务业务中,公司上游品牌商及下游终端客户均签署买卖合同,从合同形式来看,商品买卖为买断和卖断形式。在公司现有业务模式和销售模式下,大部分情况下公司需要向下游客户收取包含货物采购成本、消关、仓储物流等费用在内的全部款项,导致每笔业务产生的应收款项较高。

对于应收款项,公司的风控中心已根据实际情况制定了信用政策,主要根据客户的外部评级及银行信用记录对客户进行信用评估以确定除销额度。

由上述各板块业务模式分析可知:一方面,公司所需投入的厂房、生产设备等非流动资产规模相对较小,应收款、存货等流动资产占比相对较高;另一方面,公司整体业务规模大,导致对下游客户除销形成的应收账款、各项费用所需周转资金较高,以上两方面因素综合导致公司应收账款占总资产比重较高。

公司2019年末应收账款占总资产比例、应收账款周转率与同行业可比上市公司对比情况如下表所示:

股票代码	公司名称	应收账款占总资产的比例	应收账款周转率(次)
002763SZ	普路通	19.86%	5.07
002889SZ	东方嘉盛	34.60%	3.34
600180SH	瑞茂通	17.62%	9.88
均值		24.03%	6.10
002183SZ	怡亚通	29.72%	5.67

由上表可知,公司应收账款占总资产的比例以及应收账款周转率与同行业可比上市公司不存在重大差异。

(二)按单项计提坏账准备的应收账款计提比例为51.10%,请说明单项计提坏账准备的应收账款发生的交易背景、账龄、坏账准备计提情况,并说明坏账准备计提的依据、充分性及合理性。

回复:一、公司单项计提坏账准备发生的交易背景、账龄及坏账准备计提情况:

面临激烈的市场竞争,为巩固公司的行业地位,公司综合考虑客户的业务发展状况、信誉度、对公司的采购情况以及市场竞争等因素,给予部分资质、资信良好且具有较好合作前景的客户一定的信用期及信用额度,即公司先向客户发货,待信用期届满后客户再行支付货款。由于市场环境、客户自身经营情况发生变化等原因,导致少数原资信较好的客户无法按照合同约定期限支付货款。对于超过信用期限仍未还款的客户,公司派专人以“一对一”的方式加强催款,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,公司采取法律手段主张权益。

出于谨慎性原则考虑,公司对已经提起诉讼的、或个别有客观证据表明无法收回的应收款项,进行单项计提坏账准备。由于货款逾期时间加上催收和诉讼过程,大部分单项计提坏账准备的应收账款时间已超过1年。

广度综合商业服务平台单项计提坏账准备的应收账款情况:一、公司根据客户的委托采购货物,由于公司支付供应商货物款项,货物交付客户后,向客户收取采购货物成本及服务费用时,客户未按期支付相关款项。例如:公司与恒阳签订供应链服务协议,并代为代理进口货物,上海恒阳贸易有限公司向我司支付了三张由新大洲控股股份有限公司开具的商业票据,票据到期后无法承兑,公司提起票据追索权诉讼。案件一审二审均胜诉,现为执行阶段。二、公司根据委托方进行分销货物,在货物交付下游后,出现退货,客户逾期支付款项等,导致公司无法如期收到相关款项。例如:公司与联通华盛通信有限公司签订供应链服务协议,代为销售货物,因商品质量问题,商品退货给公司,公司将货物退给联通华盛通信有限公司,因联通华盛通信有限公司未按约定支付代垫等费用且沟通无果,公司提起诉讼,现案件处于一审待判决阶段,公司对该笔款项按回款可能性计提坏账准备。

380新流通服务平台主要经营快速消费品、家电业务等,公司帮助上游品牌方将商品分销给下游各大线上、线下卖场、中小门店等,同时为品牌方做推广、宣传等增值服务,公司应收下游客户的货物款项,以及应收上游品牌方的代垫推广、宣传活动费用等。由于下游客户无法如期支付货款,或上游品牌方未如期支付代垫款项,为保障公司的合法权益,提起诉讼。例如:子公司陕西怡亚通深度供应链管理有限公司为曼秀雷敦经销日化产品,在经销合作过程中,公司为曼秀雷敦代垫了部分市场费用,但未如期收到曼秀雷敦的销售返利及代垫费用,现案正在诉讼中,公司对该笔款项按回款可能性计提坏账准备;湖南鑫之族供应链有限公司为品牌方销售商品给湖南省新一佳商业投资有限公司,但由于湖南省新一佳商业投资有限公司资金链断裂,预计无法收回相关款项,公司全额计提了坏账准备。

二、单项计提坏账准备计提的依据、充分性及合理性。

对于应收账款,公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,公司将应收账款按类似信用风险特征(账龄)进行组合,并基于所有合理且有依据的信息(包括前瞻性信息等)计提坏账准备。如果有客观证据表明某项应收账款预期发生信用减值,则公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

公司对未结诉讼而单项计提坏账准备的客户,安排相关团队在整个期间密切关注客户情况,包括但不限于日常经营状况、资产情况、偿债能力情况等,并与代理案件的律师事务所充分沟通,不定时以口头或书面询证形式向代理案件律师事务所询证案件的诉讼和索赔事项,询证内容包括最新的案件发展进程、代理律师事务所基于案件整体信息的掌握和职业判断对可能的结果发表意见、对可能发生损失或收益金额进行估计。公司管理层结合法院判决、律师意见、客户偿债能力等进行综合分析,确定应收账款单项计提坏账准备的金额。综上所述,单项计提坏账准备是充分、合理的。

(三)根据年报,你公司按账龄分析法组合计提坏账准备的计提比例为1年以内1%、1至2年5%、2至3年15%、3年以上100%。根据2018年年报,你公司按账龄分析法组合计提坏账准备的比例为1年以内0.1%、1至2年1%、2至3年10%、3年以上100%。请说明上述会计估计变更的原因与合理性,该会计估计变更是否符合谨慎性原则及依据,是否履行了必要的审议程序及信息披露义务,是否符合《上市公司规范运作指引(2020年修订)》第6.8.7条的规定。

回复:1、会计估计变更的原因与合理性说明:

2019年1月1日前,公司应收账款采用实际损失模型,根据个别方式和组合评估减值损失。其中,当运用组合方式评估应收账款的减值损失时,减值损失金额是根据具有类似信用风险特征的应收账款(包括以个别方式评估未发生减值的应收账款)的以往损失经验,并根据反映当前经济状况的可观察数据进行调整确定的。公司按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法为账龄分析法。自2019年1月1日起,公司执行新金融工具准则,采用预期信用损失模式,按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收款项的损失准备。对于划分为组合的应收账款,公司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。公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整所得出,具体过程如下:

账龄	应收账款平均迁徙率	实际回收率	历史违约损失率	前瞻性估计调整	调整后违约损失率
1年以内	2.57%	97.43%	0.09%	0.91%	1.00%
1-2年	22.15%	77.85%	3.34%	1.66%	5.00%
2-3年	15.11%	84.89%	15.09%	-0.09%	15.00%
3年以上	99.93%	0.07%	99.93%	0.07%	100.00%

注:实际回收率=1-应收账款平均迁徙率

比较同行业上市公司坏账准备计提政策:

账龄/公司	怡亚通	瑞茂通	普路通	东方嘉盛
1-6个月	1.00%	0.00%	1.00%	1.38%
7-12个月		1.00%		
1-2年	5.00%	10.00%	5.00%	16.37%
2-3年	15.00%	20.00%	10.00%	29.97%
3-4年	100.00%	40.00%	30.00%	40.28%
4-5年	100.00%	60.00%	50.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司目前确定的预期信用损失法下的应收账款坏账计提比例与同行业上市 公司确定的计提比例相比,基本保持一致,未出现重大偏离。因此公司报告期应 收账款坏账准备计提按照预期信用损失率计算是充分、合理的。

2、履行的审议程序及信息披露义务

公司于2019年4月16日召开的第五届董事会第六十五次会议暨2018年度会议审议通过了《关于公司会计政策变更的议案》,并于2019年4月18日予以披露(公告编号:2019-072)。此次议案明确了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会[2017]7号)于2019年在公司实行,将金融资产减值会计处理由“已发生损失法”修改为“预期损失法”,要求考虑金融资产未来预期信用损失情况,从而更加及时、足额地计提金融资产减值准备。

公司于2020年4月3日召开的第六届董事会第十五次会议暨2019年度会议审议通过了《关于2019年度计提资产减值准备的议案》,并于2020年4月8日予以披露(公告编号:2020-060)。

(四)请说明你公司对应收账款回收情况的监督是否充分,是否制定了适当的回款政策,并请结合历史应收账款回款情况及同行业公司情况说明应收账款坏账准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:1、公司采取的回款监督措施及回款政策

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,设立验销的审批权限,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。

2、公司前10大客户历史应收账款回款情况

(1)2019年度前十大客户回款情况

单位:人民币元

客户名称	行业分布	2019年末余额	2020年1-4月回款金额	信用情况
第一名	IT、电子	233,665,857	238,333,912	验收入账90日后结算
第二名	快消品	150,240,675	276,160,397	验收入账60日后结算
第三名	快消品	118,071,870	531,016,248	验收入账30日后结算
第四名	IT、通信 注1	115,680,797	103,218,995	开票7日后结算
第五名	IT、通信 注1	95,972,926	89,461,032	开票7日后结算
第六名	快消品	87,431,680	163,818,442	验收入账60日后结算
第七名	IT、通信 注1	85,236,921	75,133,720	开票7日后结算
第八名	快消品	79,408,643	94,337,744	验收入账90日后结算
第九名	家电	76,857,248	82,780,000	开票90日后结算
第十名	IT、电子	76,514,530	208,083,551	验收入账90日后结算
合计		1,119,071,147	1,862,344,041	

(2)2018年度前10大客户回款情况

单位:人民币元

客户名称	行业分布	2018年末余额	2019年1-4月回款金额	信用情况
第一名	IT、通信、家电、快消品	295,776,419	2,644,366,497	验收入账45日后结算
第二名	快消品	148,406,662	249,166,601	验收入账60日后结算
第三名	IT、通信 注1	113,915,629	37,392,804	开票7日后结算
第四名	IT、电子	111,103,237	296,002,146	验收入账90日后结算
第五名	快消品	101,751,699	521,960,327	验收入账30日后结算
第六名	快消品	93,331,223	198,686,124	验收入账45日后结算
第七名	IT、通信 注1	92,373,932	37,920,300	开票7日后结算
第八名	IT、电子	89,708,188	218,556,430	验收入账90日后结算
第九名	IT、通信、家电、快消品	84,810,131	649,187,148	验收入账45日后结算
第十名	家电	77,084,925	324,242,358	验收入账30日后结算
合计		1,208,262,045	5,177,480,735	

注1:2019年第四名、第五名、第七名和2018年第三名、第七名的应收账款对应的销售业务为政府采购项目,最终客户为当地的政府部门,由于政府部门的付款审批流程较为复杂,时间跨度长,所以应收款项的回收较一般客户要慢。

公司2018年、2019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、同方股份有限公司、唯品会(中国)有限公司等均为国内外知名的大公司,实力雄厚、信誉良好,回款正常。

3、与同行业上市公司比较应收账款的相关情况如下:

根据ST飞马国际(股票代码:002210)的公告显示,因受疫情原因的影响,该公司2019年年报披露日延期至2020年6月30日,故在可比上市公司中未取得该公司的年报相关数据。

(1)比较同行业上市公司2019年末应收账款坏账准备实际计提情况:

单位:人民币元

公司名称	应收账款账面原值	应收账款坏账准备	坏账准备计提比例
怡亚通	12,986,234,506	533,022,339	4.10%
瑞茂通	4,069,340,753	83,833,586	2.06%
普路通	1,342,647,140	48,807,777	3.64%
东方嘉盛	4,170,800,144	12,969,169	0.30%

(2)比较同业上市公司坏账准备计提政策:

账龄/公司	怡亚通	瑞茂通	普路通	东方嘉盛
1-6个月	1.00%	0.00%	1.00%	1.38%
7-12个月		1.00%		
1-2年	5.00%	10.00%	5.00%	16.37%
2-3年	15.00%	20.00%	10.00%	29.97%
3-4年	100.00%	40.00%	30.00%	40.28%
4-5年	100.00%	60.00%	50.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(3)比较同行业上市公司2019年末应收账款与年度营业收入的比例情况:

单位:人民币元

公司名称	应收账款账面价值	营业收入	应收账款账面价值/营业收入
怡亚通	12,453,212,167	71,833,668,500	17.34%
瑞茂通	3,985,507,168	40,256,607,815	9.90%
普路通	1,293,839,363	6,512,430,900	19.87%
东方嘉盛	4,158,230,975	14,124,311,735	29.44%

综上,公司的应收账款坏账计提比例、计提政策以及应收账款余额占营业收入的比例与同行业其他上市公司相比处于中游,坏账总体计提比例在上述可比上市公司中是最高的。

4、近两年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	2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	11,937,768,935	94.95%	12,301,327,163	95.08%
1-2年	314,301,123	2.50%	299,180,493	2.31%
2-3年	99,489,869	0.79%	98,657,015	0.76%
3年以上	221,546,972	1.76%	239,477,244	1.85%
合计	12,573,106,899	100.00%	12,938,641,915	100.00%

从上表可知,公司2019年末和2018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95%左右;1年以上的应收账款占全部应收账款比例变化很小,应收账款的回款正常。

综上所述,通过应收账款前10大客户的回款情况,客户性质及应收账款整体账龄情况的分析,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的。

年审会计师意见:

我们认为:通过与同行业其他上市公司的对比,怡亚通公司坏账政策与其他同行业上市公司相比不存在明显差异,且总体计提比例在上述可比上市公司中是最高的,同时结合2018年度及2019年度的前10大客户的期后回款情况的分析,怡亚通公司的应收账款坏账准备计提是充分的。

(五)报告期末,按其他组合计提坏账准备的应收账款余额为1.08亿元,主要为应收工程类款项,坏账计提比例为5%。请说明应收工程类款项的形成原因,并结合历史信用损失率说明坏账计提比例为5%是否充分、谨慎。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:1、应收工程类款项的形成原因及确定坏账计提比例的依据

应收工程类款项产生系由2017年公司收购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来环境集成有限公司(以下简称“百诚未莱”)及其子公司的业务产生,该业务的风险特征与公司原有业务风险特征不同,公司管理层根据该类业务的风险特征及实际情况的考量,对工程安装类业务所产生的应收账款采用余额百分比法。

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