

北京天圆全会计师事务所（特殊普通合伙）
关于易见供应链管理股份有限公司
2017 年年度报告的事后审核问询函的回复

上海证券交易所：

贵所于 2018 年 5 月 9 日下发了《关于对易见供应链管理股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0471 号）（以下简称“问询函”），本所作为易见供应链管理股份有限公司（下称“公司”或“易见股份”）2017 年年度报告的会计师，根据我们对公司的审计情况，就问询函中会计师的相关问题作如下说明或发表意见，具体回复内容如下，请审阅。

问题二、关于资金压力

4. 关于其他流动资产。年报披露，公司期末其他流动资产近 100 亿元，其中，供应链代付款项 54.21 亿元，一年内期限的应收保理款 45.08 亿元，均未计提坏账准备。请公司：（1）结合客户构成等情况补充披露供应链代付款项和应收保理款的形成原因和业务实质；（2）补充披露供应链代付款项和应收保理款是否存在回收风险，供应链代付款项和应收保理款均未计提坏账准备是否充分。请会计师发表意见。

回复：

（1）结合客户构成等情况补充披露供应链代付款项和应收保理款的形成原因和业务实质；

1、供应链代付款业务

代付款业务的实质是公司为交易双方提供供应链管理及资金结算服务。具体业务过程中，由公司的“易见区块”系统与上游供应商及下游核心企业的业务系统进行对接，获取双方交易的实时数据，作为公司提供供应链管理及资金结算服务的重要依据。在实物交易完成后，下游核心企业（买方）需要支付采购款时，向公司发出代付款指令，公司对付款指令对应的交易数据与平台记录的数据进行比对无误后，向上游供应商（卖方）代付货款。

2017 年供应链代付款业务核心企业分布情况及代付情况

单位：亿元

序号	按客户统计	行业分布	企业性质	信用期限	2017 年代付款余额
1	客户 A	煤焦	国有企业	6 个月内	4.87
2	客户 B	钢铁	国有企业	6 个月内	5.00
3	客户 C	水泥	国有企业	6 个月内	4.99
4	客户 D	有色金属	国有企业	6 个月内	4.80
5	客户 E	水泥	国有企业	6 个月内	4.79
6	客户 F	化工	国有企业	6 个月内	4.65
7	客户 G	钢铁	国有企业	6 个月内	4.38
8	客户 H	电力	国有企业	6 个月内	4.08
9	客户 I	化工	国有企业	6 个月内	3.72
10	客户 J	电力	国有企业	6 个月内	3.53
11	客户 K	电力	国有企业	6 个月内	2.55
12	客户 L	煤焦	国有企业	6 个月内	2.38
13	客户 M	煤焦	国有上市企业	6 个月内	1.22
14	客户 N	化工	国有上市企业	6 个月内	1.00
15	客户 O	电力	国有企业	6 个月内	0.84
16	客户 P	煤焦	国有上市企业	6 个月内	0.81
17	客户 Q	有色金属	国有上市企业	6 个月内	0.54
合计					54.13

公司供应链代付款业务的下游核心企业全部为国有或国有上市企业，涉及电力、化工、水泥、煤、焦、钢铁、有色金属等行业。公司根据核心企业的信用情况和资金需求情况确定信用额度，期限不超过一年（下一年根据经营情况评估调整），在信用额度内代核心企业支付采购款。单笔付款的周期与对应合同相匹配，一般不超过 6 个月，在信用期限内循环支付。

2、保理业务

保理业务是基于企业应收账款的商业服务业务，它可以加速应收账款周转，有效解决中小企业因应收账款而带来的现金缺口问题，有效解决中小企业对流动资金需求的融资方式。应收方将应收账款转让给保理公司，保理公司向应收方支付保理款，为其提供融资。

2017 年保理公司投放保理款的行业涉及制造业、电力、煤、焦、钢、医药、物流运输、房地产等行业，共计 259 户，期末保理款余额 45.31 亿元，其中：账

期超过一年期的应收保理款 0.15 亿元，占比 0.33%，6 个月内账期的应收保理款 45.16 亿元，占比 99.67%。

(2) 补充披露供应链代付款项和应收保理款是否存在回收风险，供应链代付款项和应收保理款均未计提坏账准备是否充分。

1、供应链代付款业务

供应链公司计提坏账政策：(1) 单项金额重大的应收款项单独计提坏账准备，公司将金额在人民币 1000 万元（含 1000 万元）以上的应收账款、人民币 500 万元（含 500 万元）以上的其它应收款确定为单项金额重大的应收款项。(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，采用账龄分析法计提坏账准备。

账 龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
6 个月以内（含 6 个月）	0%	0%
6 个月—1 年（含 1 年）	1%	1%
1—2 年	10%	10%
2—3 年	20%	20%
3—4 年	40%	40%
4—5 年	60%	60%
5 年以上	100%	100%

公司列报于“其他流动资产”科目的代付款业务同样执行上表所列示的坏账准备计提政策，按信用风险特征计提方式计提坏账准备。

截至 2017 年 12 月 31 日，供应链代付款业务余额 54.21 亿元，均为公司代上述 17 家国有或国有上市企业支付的采购款，核心企业偿债能力较强，发生支付违约的概率极低，且公司设立严格的贸易背景审核以及核心企业信用评价和授信制度，单笔代付最大金额不超过 1000 万元，回款周期设置均小于 6 个月。自供应链代付款业务开展以来，未发生过延期支付或者逾期事项。公司判断核心企业发生支付信用风险的可能性较小。按公司的坏账政策，账期小于 6 个月的应收款，坏账准备计提为零。

2、保理业务

保理业务计提坏账政策主要参考两个管理办法，一是按照商务部《商业保理企业管理办法（试行）》的第二十五条“商业保理企业应在税前计提不低于融资保理业务期末余额 1% 的风险准备金”。期末对应收保理款计提一般风险准备金，计

提比例为 1%，一般风险准备金从税后利润中提取，截至 2017 年年末公司已计提风险准备金 0.41 亿元。二是基于会计审慎原则，保理业务参照金融机构计提坏账政策，具体如下：

保理款项按照逾期天数分为正常、关注、次级和损失 4 类，后两类为不良应收款项。

(1) 尚未到期的应收保理款，以及以国债、银行存单、金融债券等变现能力较强的资产 100% 保证做为质押的逾期保理款属于正常类。

(2) 逾期 1-90 天的应收保理款，以及除上述 (1) 中变现能力较强的资产之外的其他资产做为抵押或质押的，且价值能够覆盖应收保理款的、逾期 90 天以上的应收保理款属于关注类。

(3) 逾期 91-180 天的且不属于上述 (2) 中所述情况的应收保理款属于次级类。

(4) 逾期 181 天以上的且不属于上述 (3) 中所述情况的应收保理款属于损失类。

组合名称	应收保理款计提比例
正常类	0%
关注类	10%
次级类	50%
损失类	100%

保理业务投放客户多达 259 家，投放资金分散，短期投放保理款（不超过 6 个月）占比 99.67%。均在信用期内，未发生逾期，按照坏账政策期末未计提坏账准备。

会计师意见：

会计师在审计过程中核查了易见股份代付款业务及保理业务的运行情况及相关内部控制执行情况。

代付款业务在运行过程中由核心企业指示向供应商付款，交易实质为向核心企业提供资金支持。易见股份设立并有效运行了严格的核心企业信用评价和授信制度，截止审计报告日，尚未出现因核心企业未及时履约付款导致的坏账损失情况。从易见股份业务实务来看 0-6 个月是对代付款业务设置的账期，尚未进入约定还款期。综合考虑以上因素，会计师认为易见股份的供应链代付款坏账准备计

提是充分的。

保理业务中，易见股份参照商务部《商业保理企业管理办法（试行）》规定，按照期末应收保理款余额提取 1% 的风险准备金，并参照金融机构坏账政策严格执行了保理款项分类管理政策和对应的保理款坏账准备政策。易见股份在年报编制中严格执行了上述风险准备金与坏账准备提取政策，期末不存在逾期保理款项。综合考虑以上因素，会计师认为易见股份的应收保理款坏账准备计提是充分的。

问题三、关于财务数据

9. 关于应收账款。年报披露，公司期末前五大应收账款占比 82.27%；1 年以内的应收账款 13.84 亿元，坏账准备计提比例仅 0.045%。请公司：（1）补充披露公司前五大应收账款对应客户的基本情况，并说明他们合计占比较高的原因；（2）结合自身信用政策、期后回款情况和同行业可比公司的情况补充披露公司应收账款坏账准备的计提是否充分、合理。请会计师发表意见。

回复：

（1）补充披露公司前五大应收账款对应客户的基本情况，并说明他们合计占比较高的原因；

公司前五大应收账款项目对应客户基本情况如下：

云南滇中创业投资有限公司，成立时间：2015 年；主营业务：投资及对所投资项目管理；资产管理；投资咨询；财务顾问；城市基础设施建设；房地产开发；土地开发；国内及国际贸易。2017 年滇中供应链向云南创投销售有色金属，产生销售收入 17.52 亿元，期末应收账款 7.38 亿元，占比 53.02%。

曲靖市图鑫商贸有限公司，成立时间：2014 年；主营业务：煤炭产品、矿产品、建筑建材、五金机电、百货批发零售。2017 年滇中供应链向图鑫商贸销售精煤，产生销售收入 7.82 亿元，期末应收账款 1.81 亿元，占比 13.00%。

云南云天化股份有限公司物资分公司，成立时间：2016 年，主营业务：化肥、新材料、金属及金属矿、煤炭、焦炭、矿产品等。2017 年贵州易见向云天化销售原煤，产生销售收入 2.86 亿元，期末应收账款 1.09 亿元，占比 7.83%。

首钢水城钢铁（集团）有限责任公司，成立时间：2001 年，主营业务：钢材、焦炭、铁合金、电力、商贸、进出口贸易等。2017 年贵州易见向水钢集团

销售焦炭，产生销售收入 1.01 亿元，期末应收账款 0.71 亿元，占比 5.07%。

云南昆钢国际贸易有限公司，成立时间：2001 年，主营业务：经营进料加工、有色金属、化工产品、煤炭、煤焦产品、化肥等。2017 年贵州易见向昆钢销售焦炭，产生销售收入 0.74 亿元，期末应收账款 0.47 亿元，占比 3.34%。

应收账款前五大客户期末应收余额为 11.44 亿元，占比 82.27%。前五大客户多为大型国有企业，均为优质核心客户，在其所属行业内具有较高声誉，公司与其开展业务，视情况均给予核心企业不超过 6 个月的账期，目前前五大客户未出现逾期情况。公司应收账款主要由预结算业务形成。在此类业务中，公司对客户实施严格的信用审查和控制，在资金有限的情况下优先服务于规模较大、资质较好的优质核心客户，同时也造成了客户集中度较高，排名前五的客户应收款余额占比较高的状况。

(2) 题结合自身信用政策、期后回款情况和同行业可比公司的情况补充披露公司应收账款坏账准备的计提是否充分、合理。请会计师发表意见。

对核心企业的信用政策需根据每个核心企业的经营情况确定信用额度，不同的核心企业信用政策不一致，同行业针对不同的核心企业政策无法比较。目前公司对核心企业的单笔业务期限不超过 6 个月，未达到计提坏账要求的标准。

同行业公司应收账款坏账准备政策如下表（据公开资料）

账龄组合	计提比例（%）				
	瑞茂通	怡亚通	上海钢联	法尔胜	易见股份
0-6 个月	0	0.1	1	0	0
6-12 个月	1			0.5	1
1-2 年	10	1	10	5	10
2-3 年	20	10	50	20	20
3 年以上		100	100		
3-4 年	40			30	40
4-5 年	60			50	60
5 年以上	100			100	100

如上表所述，公司应收账款计提坏账政策在行业内属于中间水平，应收账款坏账准备的实际计提数较低的主要原因是公司执行了严格的信用风险控制措施，应收款账龄较短。

2017 年应收账款前五大客户在 2018 年销售回款情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	应收账款	2018年1-4月 销售金额	2018年1-4月 销售回款	2018年4月30日余额
1	云南滇中创业投资有限公司	73,756.47	15,344.53	39,992.44	49,108.57
2	曲靖市图鑫商贸有限公司	18,082.72	15,810.67	24,872.98	9,020.41
3	云南云天化股份有限公司物资分公司	10,893.20	8,236.62	12,296.20	6,833.62
4	首钢水城钢铁（集团）有限责任公司	7,055.60	7,889.87	8,900.90	6,044.57
5	云南昆钢国际贸易有限公司	4,652.80	4,789.69	3,921.49	5,521.01
	合计	114,440.79	52,071.38	89,984.00	76,528.17

从 2018 年的经营情况看，前五大客户回款正常，未发生信用风险。

会计师意见：

会计师在审计过程中关注了易见股份信用政策及坏账计提政策，对应收账款项目实施了函证、走访等必要的审计程序，复核了易见股份账龄分析，并检查了易见股份应收款期后回款情况。通过实施上述程序，会计师认为易见股份对于 2017 年 12 月 31 日应收账款坏账准备的计提是充分、合理的，符合易见股份公开披露的会计政策及企业会计准则的要求。

11. 关于季度经营数据。年报披露，公司 2017 年四个季度的营业收入分别为 26.96 亿元、38.35 亿元、31.61 亿元和 57.45 亿元。请公司结合业务模式、季度特性和收入确认政策等补充披露季度财务数据波动的原因，特别是第四季度营业收入大幅上升的原因及合理性。请会计师发表意见。

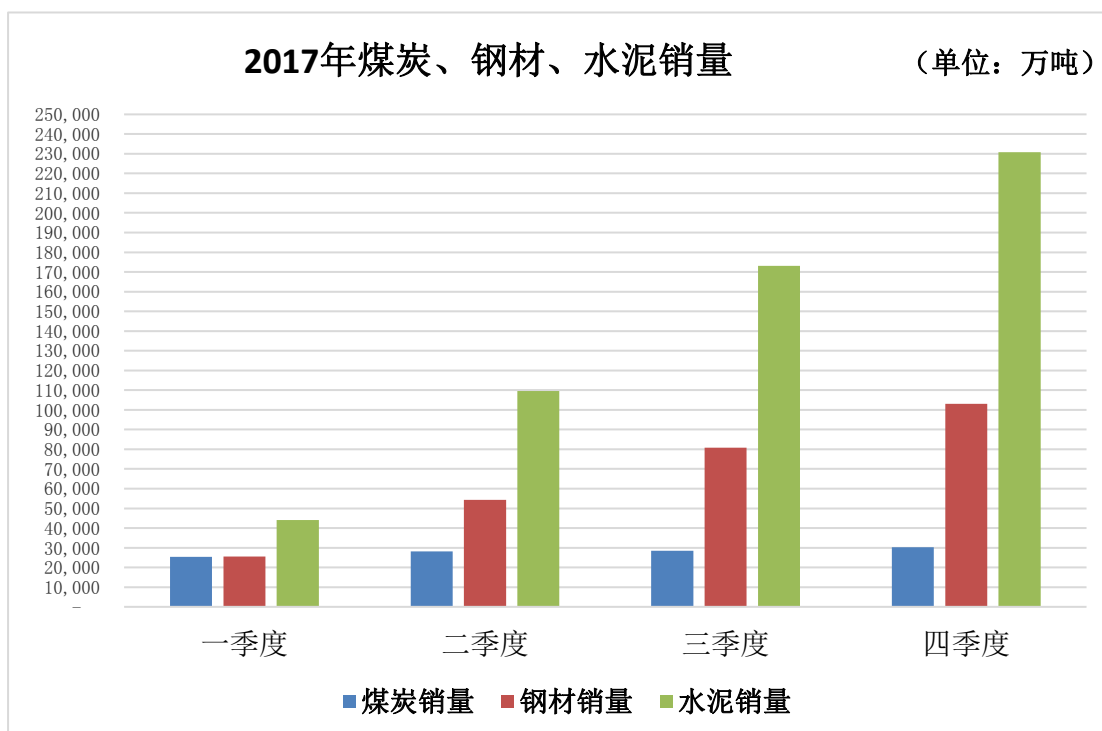
回复：

预收款业务、预结算业务第三季度销售收入 29.28 亿元，四季度销售收入 54.94 亿元，四季度较三季度增长 87.62%。

公司客户涉及的行业经营情况存在季节性差异，行业销售及收入情况全年分布不均衡，其中以煤炭、钢材、有色金属、水泥等大宗商品受季节影响较为明显。

公司 2017 年四季度煤炭较上季度销售增长 58.56%；有色金属较上季度销售增长 118.30%；钢材较上季度销售增长 46.62%；水泥较上季度销售增长 316.72%。

2017 年全国煤炭、钢材、水泥等大宗商品的销量如下图所示：



(钢材、水泥销量来源于国家统计局,煤炭销量来源于国家煤矿安全监察局)

根据上图所示,2017 年度全国钢材、水泥两类商品四季度的销售量较三季度大幅上涨。

以水泥产品为例,公司中标中铁十五局玉磨铁路、中铁二局东格高速等工程项目的水泥供应,施工单位因工程需求在 2017 年四季度集中采购,导致该产品在四季度的销售增长高达 316.72%。

公司营业收入各季度差异较大属公司主要服务对象生产经营活动有季节性特点所致。

会计师意见

会计师在审计过程中执行了分析性程序,对于易见股份四季度收入大幅增长的情况进行了分析。根据收集的行业数据,与易见股份供应链业务相关的钢铁、水泥等行业在 2017 年 4 季度出现了大幅增长,易见股份的收入变动趋势符合行业一般规律。同时,会计师对易见股份收入项目执行了实质性测试程序,未发现收入确认不当的情况。因此我们认为,易见股份年报中的收入确认是公允的。

（本页无正文，为《北京天圆全会计师事务所（特殊普通合伙）关于易见供应链管理股份有限公司年报问询函的回复》之签署页）

签字注册会计师：

李知好

常丽旬

北京天圆全会计师事务所（特殊普通合伙）

年 月 日