

证券代码：600462

证券简称：九有股份

编号：临 2018-015

深圳九有股份有限公司 关于收到上海证券交易所 2017 年度报告的事后审核 问询函的回复公告

特别提示

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。

深圳九有股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 4 月 27 日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对深圳九有股份有限公司 2017 年度报告的事后审核问询函》（上证公函[2018]0401 号）（以下简称“问询函”）。根据《问询函》要求，现将相关情况回复并公告如下：

一、供应链业务和经营模式

1、年报披露，公司供应链业务营业收入 12.73 亿元，占总营业收入比重为 81.1%，是公司主营业务的重要组成部分。根据公司年报披露，公司供应链业务在保持电子、通信领域的业务基础的情况下，将扩充品类在多个行业进行覆盖。请补充披露相关行业信息：（1）公司供应链业务具体的经营模式、涉及的行业、交易的经济实质等，以及相关业务的货物和资金流转方式；（2）目前供应链业务是否已拓展到电子通信领域之外，若有，请分别披露相关营业收入；（3）从业务规模，市场占有率，业务地域和范畴、核心资质等方面明确公司供应链业务的行业地位，进行同行业比较分析，补充披露公司供应链业务的核心竞争力。

公司回复：

（1）公司供应链业务具体的经营模式、涉及的行业、交易的经济实质等，以及相关业务的货物和资金流转方式；

润泰供应链的供应链业务具体的经营模式是：为客户提供包括供应链方案策划，订单及合同管理，进出口代理，运输配送，库存管理和资金结算在内的全方位供应链管理服务的。

润泰供应链的主营业务为供应链管理服务的，根据供应链管理服务的提供的服务

内容和承担风险的差别，供应链管理服务可分为交易类业务和服务类业务两种，其中交易类业务主要为购销业务，包括出口、进口、境内外购销；服务类业务主要为进口采购代理、出口销售代理、非跨境采购代理及综合物流服务业务：

（1）交易类业务主要为购销业务

交易类业务执行过程中，润泰供应链根据客户需求，选择供应商，与上下游签订合同，进行货物的采购和销售，并承担随之产生的收付款风险的业务，盈利体现为以买卖差价为表现形式的收益。

购销类业务的主要流程为：与客户签订《销售合同》，约定货物的销售价格、交期、成交方式、交货地点等。选择供应商下单采购货物，并签订《购销合同》，以及向供应商支付款项。供应商按合同要求向润泰供应链交付货物，润泰供应链对货物进行验收入仓，在完成货物的进出口清关手续和安排货物的出仓运输及配送后向客户交付货物。客户收货并验货确认完成后，根据《销售合同》的约定向润泰供应链支付款项。

（2）服务类业务主要为进口采购代理、出口销售代理、非跨境采购代理及综合物流服务等业务。

服务类业务中的非跨境采购代理业务占比较小目前已终止此类业务。在进口采购代理和出口销售代理业务中，由润泰供应链与客户签署进口或出口供应链服务协议，在业务服务执行过程中，不承担随之产生的收付款风险的业务。在服务类业务中，润泰供应链为客户提供进出口代理采购或销售、仓储、分拣、集货、报关、报检、运输、外汇支付等一系列的进出口供应链服务。相关业务流程如下：

在进口采购代理业务中，润泰供应链与客户签订《供应链服务协议》，境外供应商与境内客户签订《采购订单》，境外供应商根据订单要求向润泰供应链交付货物。客户向润泰供应链下达《货物进口确认单》，确认进口货物信息和物流交付信息。润泰供应链完成货物的收货入仓、相关订单的文件处理、报关/报检手续后向客户交付货物。客户确认接收货物后，根据《供应链服务协议》，向润泰供应链支付服务费、物流及杂费、税款及货款等。润泰供应链完成付汇手续后向境外供应商支付货款。

在出口销售代理业务中，润泰供应链与国内客户签署《出口合作协议》，约定由润泰供应链进行货物出口物流、结汇和退税等事宜。润泰供应链与国内客户签订《购销合同》，并验收货物入仓。润泰供应链与客户指定的境外方签订《销售合同》，

约定由润泰供应链为出口代理方。润泰供应链进行货物收货入仓，在完成货物出口报关及通关后向境外客户交付货物。境外客户确认接收货物后，根据《销售合同》的约定，向润泰供应链支付货款，润泰供应链在收款后完成结汇和退税申报手续扣除服务费用向国内客户支付款项。

在综合物流服务业中，润泰供应链与客户签订《仓储协议》和《物流服务协议》，并约定为客户提供综合物流服务。润泰供应链根据客户的物流需求，进行相关的货物仓储、装卸、分拣、物流、配送、进出口报关、报检、跨境运输等物流作业。根据客户的物流作业，制作相应的物流服务账单，客户对账完成后，根据协议约定的期限向润泰供应链支付款项。

(2) 目前供应链业务是否已拓展到电子通信领域之外，若有，请分别披露相关营业收入；

润泰供应链目前主营业务主要聚焦于电子元器件和通讯行业，同时在 2017 年下半年积极拓展工业品和消费品行业，目前针对工业品和消费品行业的供应链服务已初步进入，但工业品和消费品行业销售收入均占比较小。统计如下：

行业	销售收入（人民币元）	占比
电子/通讯	1,876,767,007.18	86.69%
工业品	179,150,176.77	8.27%
消费品	109,211,323.00	5.04%
合计	2,165,128,506.95	100.00%

备注：公司从 2017 年 8 月份开始合并润泰供应链报表，合计 2,165,128,506.95 为润泰供应链 2017 全年销售收入。

(3) 从业务规模，市场占有率，业务地域和范畴、核心资质等方面明确公司供应链业务的行业地位，进行同行业比较分析，补充披露公司供应链业务的核心竞争力。

2017 年度润泰供应链取得销售收入 2,165,128,506.95 元人民币，公司主要业务地域分布如下：

区域	销售收入（人民币元）	占比
境内	196,432,297.35	9.07%
境外	1,968,696,209.60	90.93%

在供应链服务行业中相关的供应链业务属于同质化竞争，除交易类业务为购销

类业务与同行业相同外，润泰供应链在进口采购代理业务中采用差异化竞争策略，将供应链服务产品化并标准化，区别于同行业服务目标为中大型客户，润泰供应链专注于中小微客户的供应链服务，已建立起面向中小微企业的跨境交易服务的运营和管理体系，在同行业已具备较强的竞争优势。

润泰供应链经过几年的稳健经营和规范发展，公司的发展也得到了政府相关部门的支持，取得了公司发展所必须的核心运营资质，主要包括：

海关总署认证通过的《中国海关 AEO 高级认证证书》、深圳进出口检验检疫局认证的《中国检验检疫 A 类企业》资质。

深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市经济贸易和信息化委员会、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局、深圳市发展和改革委员会联合颁发的《技术先进型服务企业证书》。深圳市交通运输委员会评定的《深圳市重点物流企业》、深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会认证通过了《深圳市高新技术企业》、深圳市人民政府办公厅评定为《深圳市直通车企业》。

润泰供应链依靠技术研发及业务服务的创新，获得了广东省商务厅颁发的《综合外贸服务试点企业资质》、广东省经济和信息化委员会颁发的《广东省电子商务试点示范企业》、广东省经济和信息化委员会通过的《广东省供应链管理试点企业》。

2017 年度润泰供应链与供应链服务行业上市公司销售收入比较如下：

	年富供应链	东方嘉盛	普路通	润泰
销售收入 (人民币万元)	1, 212, 382. 72	1, 014, 333. 23	538, 066. 25	216, 512. 85

备注：其中年富供应链和东方嘉盛采取总额法核算销售收入。

因各家上市公司并未披露其经手货值或海关数据，因此无法对经手货值和市场占有率进行准确比较。2017 年润泰供应链总经手货值为 909, 481. 30 万元人民币，润泰供应链在整个供应链服务同行业中处于中等偏上地位。

2、年报披露, 公司供应链业务中包括交易类项目和代理类服务项目等, 公司从事不同业务所承担的风险和盈利点差异较大, 请补充披露业务模式相关信息: (1) 上述两种业务的具体业务模式和经营环节; (2); 近三年交易类项目收入和服务类项目收入的主要营业收入和营业成本; (3) 不同业务模式下承担的风险, 如是否自行承担物流运输和仓储风险, 材料价格波动和外汇汇率波动风险、收付款风险等, 以及相应的风险管控措施; (4) 是否存在代客户垫付货款的情况, 2017 年度垫付金额和

年底余额, 相关风险的管控措施。

公司回复:

(1) 上述两种业务的具体业务模式和经营环节;

润泰供应链主要从事为境内外的客户提供跨境采购或销售类的供应链服务。根据供应链管理服务中提供的服务内容和承担风险的差别, 供应链管理服务可分为交易类业务和服务类业务两种, 其中交易类业务主要为购销业务, 包括出口、进口和境内外购销业务; 服务类业务主要为进口采购代理、出口销售代理和综合物流服务业务。具体业务模式如下:

A、交易类业务: 为客户提供供应商选择、验厂审核、产品及价格确认、货物采购、进出口清关、物流运输完成货物交付并收款。交易类业务执行过程中, 润泰供应链与客户签订合同, 根据客户需求自行选择供应商, 并承担价格、外汇波动和收付款风险, 盈利体现为以买卖差价为表现形式的收益, 以总额法确认收入, 同时在业务开展中产生应收账款和应付账款。

B、服务类业务: 进口采购代理为客户提供进口代理采购、仓储、分拣、集货、报关、报检、运输、外汇支付等一系列的进口供应链服务。出口销售代理为国内客户提供货物出口销售代理、出口清关、物流运输和货物交付、结汇和退税等服务。在包括进口采购代理、出口销售代理及综合物流服务等的服务类业务执行过程中, 润泰供应链在考虑货物类型、实际物流成本、人工成本、垫付税款的周期及适当利润的基础上, 按订单收取服务费用, 以净额法确认收入。综合物流服务业务指润泰供应链为客户提供仓储、装卸、分拣、物流、配送、进出口报关、报检、跨境运输等综合物流服务, 以及为客户提供贴条码、数据扫描、简单流通加工等物流增值服务, 并根据相应的物流作业收取物流费用, 并同时承担了包括仓储、运输、装卸等环节的物流运营风险。综合物流服务以净额法确认收入。

(2) 近三年交易类项目收入和服务类项目收入的主要营业收入和营业成本;

(单位: 人民币元)

项 目	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
收入总额	2,165,128,506.95	2,070,625,441.91	1,185,669,409.54	1,057,766,228.54	1,254,172,754.69	1,167,192,305.61
其中: 交易类	2,068,281,044.59	2,031,426,145.97	1,107,966,860.05	1,031,741,549.35	1,197,913,006.68	1,145,919,243.54
服务类	96,847,462.36	39,199,295.94	77,702,549.49	26,024,679.19	56,259,748.01	21,273,062.07

(3) 不同业务模式下承担的风险, 如是否自行承担物流运输和仓储风险, 材料价

格波动和外汇汇率波动风险、收付款风险等, 以及相应的风险管控措施;

润泰供应链在不同业务模式下承担的风险及风险管控措施如下:

业务风险点	涉及的业务类型	风险管控措施
仓储管理	交易类/服务类	仓储运营为润泰租赁物业进行自主管理货物进出, 风险管控措施包括三部分: 仓储硬件配置, 润泰供应链目前运营的仓库都是润泰租赁仓储物业自有团队管理。润泰供应链所租赁的物业必须是专业的仓储设施、必须符合货物仓储、消防、防盗要求。润泰供应链在租赁物业后对仓库进行专业装修工程, 除货架、搬运工具外每个仓库均加装 CCTV 监控和红外监控、门禁系统、来访人员身份识别、以及在香港仓库安装紧急警报系统; 操作风险主要依靠仓储系统、仓储进出库管理流程、专业操作人员等方面进行管控。目前润泰供应链拥有专业的仓储管理系统对运营流程、货物收发、进出口及库存管理进行专业化作业, 拥有多年管理经营的运营团队确保仓储运营安全和高效; 货物灭失风险: 对所运营的仓储货物投保, 仓储货物的保险为财产一切险, 附加盗窃和抢劫险。
物流运输	交易类/服务类	润泰供应链的物流运输为外包方式运营, 风险管控措施如下: 对于承运商的准入: 只针对具备运营资质、有实力、具备运营能力的承运商进行合作。同时对承运商进行考核和运营过程控制。 购买货物运输保险: 100%投保, 覆盖每一单货物的运输损坏或灭失风险。
材料价格波动风险	交易类	润泰供应链不承担直接的原材料价格波动风险, 拒绝供应商的临时涨价行为, 在贸易业务过程中如果因原材料价格变化导致成品涨价的情况下, 润泰供应链进行价格确认, 若超出可承受的范围则与供应商沟通进行调价。
外汇汇率波动风险	交易类	润泰供应链业务的主要交易币种为美金, 在全球经济急剧变化, 美元、人民币等主要货币趋势不确定性进一步加强环境下, 润泰供应链会面临一定的汇率风险。润泰供应链主要采取以下几种方式进行汇率风险的管控: 信用证结算。国际信用证在开立时, 不涉及汇率和利率风险; 还款时, 若用外币偿还, 不涉及利率风险, 若用本币偿还, 会面临汇率的浮动, 对此采取的措施: 通过外汇衍生产品整体规避汇率风险。 购买外汇衍生产品: 润泰供应链主要购买的外汇衍生产品包括: 购买远期, 在汇率市场合适的时机, 润泰供应链会购买不同期限的远期, 以锁定到期支付的汇率风险, 远期选择的期限主要 1 个月期限, 3 个月期限

		和 6 个月期限。购买无风险期权产品组合，无风险期权产品组合主要为同金额，同价格的看涨期权和看跌期权的组合。一方面做了期权方向的对冲，另一方面，做了整体汇兑风险的规避。
收付款风险	交易类/ 服务类	在交易类业务和服务类业务的税款或货款资金垫付过程中产生的收付款风险： 公司内部设置有专职的风险控制管理部门，负责风控体系的建立、维护和统筹； 风控体系管理：对客户的基本信息包括但不限于工商、法院、海关、税务等部门的数据筛查，根据对客户过往交易历史数据进行分析建立起了相对完善的风控管理体系； 客户准入和分级管理从准入开始筛查相关静态风险开始，同时对运营过程中的动态风险进行管控，对相应风险进行识别、分级和控制； 根据相应的业务类型和风险点，分为低风险、一般风险和高风险业务，根据风险的分类进行相应的风险控制管理措施。
运营及管理 风险	交易类/ 服务类	在进出口业务过程中，会涉及到海关、商检、税务、外汇等方面的合规运营符合监管部门的要求，以及涉及到公司内部运营过程风险管理包括以下几个部分： 全员的风险管理意识：从合规运营、贸易安全到信息安全管理除管理层承担管理和责任机制外，建立起从一线操作人员到管理层的全员风险管理意识和培训督导，做到管理过程合规透明； 风险责任管理制度：已建立起了从管理层到部门层面的风险管理责任制度，对相应的风险点进行过程管控； 公司已建立起了涵盖从组织架构到人员、进出口业务规范和过程控制、贸易安全与合规、信息系统与安全等全方位的运营及管理风控体系，并通过了海关总署 AEO 高级认证。

(4) 是否存在代客户垫付货款的情况, 2017 年度垫付金额和年底余额, 相关风险的管控措施。

供应链服务企业在为客户提供一体化供应链服务过程中需提供购销货款、税款缴纳、退税等方面的资金垫付，这是供应链行业普遍存在业务模式。在激烈的行业竞争中，为客户代垫部分税款和货款是供应链行业所提供服务的一部分，是行业惯例，也是在行业竞争中保持竞争力的手段之一。

对于润泰供应链：

交易类业务公司盈利体现为以买卖差价为表现形式的收益，并承担随之产生的收付款风险，因此不存在垫付款项的情形。

服务类业务，一般情况下，在业务发生时润泰供应链都会在收到下游客户支付相应款项后才向相应的上游供应商支付款项，进口代理采购业务相关的海关税款在货物进口申报时才能确定，为了提高通关效率，在进口环节润泰供应链统一先行支付税款，达到快速通关的目的。因此除部分客户预付税款外，大部分情况下润泰供应链需要为客户垫付税款。对于一些规模较大、内部组织较复杂的客户，内部资金支付程序和审批过程复杂，周期较长，不能够快速的向供应商付款结算。因此为了维护与这部分客户的良好合作关系，润泰供应链为其提供先行支付，代垫部分货款。在出口销售代理业务中因为供应链公司的外贸综合服务专业化程度较高，客户将出口项下的物流、清关、外汇、退税等工作外包至供应链公司。因为退税时效的原因，润泰供应链会在国家税务局退税之前垫付部分退税款。

润泰供应链服务类业务 2017 年累计垫付金额为 717,658,659.89 元人民币，截至 2017 年 12 月 31 日余额为 62,134,698.50 元人民币。

对于垫付的风险，润泰供应链成立风险控制管理委员会和风控中心，并制定了《业务风险管理作业指导书》，对业务风险严格把控。针对代垫税款和货款的风险控制措施包括以下部分：

1、建立完善的风控体系：

润泰供应链内部设置有专职的风险管理部门，负责风控体系的建立和维护，统筹客户信用体系管理：对客户的基本信息包括但不限于工商、法院、海关、税务等部门的大数据筛查，以根据对客户过往交易历史数据进行分析建立起了相对完善的信用管理体系。客户准入和分级管理从准入开始筛查相关静态风险开始，同时对运营过程中的动态风险进行管控对相应风险进行识别、分级和控制。根据相应的业务类型和风险点，分为低风险、一般风险和高风险业务，根据风险的分类进行相应的风险控制管理措施。

2、业务过程控制：

基于客户基本情况和长期持续的业务合作，首先这类客户的既往信用状况优良，且润泰供应链会对其信用状况进行持续跟踪，进行动态管理。

基于订单操作过程、税务票据、在仓和在途货物、客户对供应商款项支付过程中的监控进行风险控制。在订单操作过程中对供应商、产品、价格等方面进行订单真实性审核，规避和降低风险。由于公司在代垫税款之后保留了部分税务票据，在客户付款后公司才将这些票据给客户，因此该部分代垫的税款收不回的可能性很

小。另外此类客户一般情况下会不断的有货物中转储存在润泰供应链的仓库中，并且外汇必须由润泰供应链支付至供应商，因此公司为其代垫的货款收不回来的可能性很小。

3、供应链业务中, 物流和仓储业务是其核心环节之一, 也侧面体现企业的竞争力, 请公司补充披露相关信息: (1) 公司物流业务和仓储业务的经营模式, 相关自有和租赁的资产设施、人员团队, 是否有核心技术等; (2) 若存在外包, 请明确外包和自主运营的比例, 对外包物流业务和存货管理的风险控制措施。

公司回复:

(1) 公司物流业务和仓储业务的经营模式, 相关自有和租赁的资产设施、人员团队, 是否有核心技术等;

润泰供应链为客户提供的综合物流服务主要是跨境物流服务业务，是建立在润泰供应链自营进出口的业务规模、高效的运营体系、为进出口业务定制开发的信息系统等基础上，以客户自己的名义申报进出口，润泰供应链提供除客户报关抬头外的所有进出口及物流外包服务。润泰供应链综合物流服务业务的核心优势体现在以下几个方面：

1、专业运营团队：润泰供应链自营进出口具备专业报关、报检、仓储运输等高效管理团队，团队能力和专业性远超报关行、运输公司、仓储公司。进出口报关所涉及的海关归类、审单、审价、文件处理等专业技术类工作的突出能力，是客户选择润泰供应链的关键因素。

2、信息系统：围绕润泰供应链自营进出口所研发的信息系统，同样也适用于以客户作为报关抬头的进出口业务，系统已实现海关对接，高效的进出口信息系统是润泰供应链从事进出口跨境综合物流服务的核心优势。而传统报关行、运输公司、仓储公司均不具备跨境业务的一体化处理能力。

3、成本优势：基于润泰供应链自营进出口的业务规模，通过规模效应能较好的降低报关、报检、仓储、装卸和运输成本。

4、服务质量：专业的服务团队、技术和业务处理能力为高效、安全、稳定的服务质量提供了有力的保障。

(2) 若存在外包, 请明确外包和自主运营的比例, 对外包物流业务和存货管理的风险控制措施。

润泰供应链现有仓储业务为自主运营，在应对节假日前或出货旺季时会临时短

期租用运输公司货仓。因社会化运输资源充足并且有比较充裕的选择范围，从成本和效率角度考虑，润泰供应链的运输业务选择外包作业。

润泰供应链已建立起一套完善的物流承运商管理体系，并由专职部门进行管理。对于外包物流业务的风控控制措施主要包括：供应商准入和选择、供应商测评体系以及对作业过程和服务质量控制，对于运输过程中可能出现的货物损坏或灭失风险采用投保货物运输险进行风险覆盖。对于跨境类运输供应商要求自有运输车队、自有中转仓库、具备调度和管理能力、以及是否具备质量管理体系等方面综合评估。对于国内物流主要选择顺丰速运、跨越速运、EMS、德邦物流等物流公司，这类物流供应商服务质量基本能符合公司要求。

存货管理的风险控制包括：通过仓储硬件、保险和关键流程控制来确保货物被盗抢及灭失的风险。除灭失风险外，存货管理的风险主要体现在操作准确率，避免因操作失误而造成货物短缺风险，此类风险的规避主要是依靠信息系统流程的过程控制和专业人员培训来解决，做到出入库准确、盘点准确。

4、年报披露, 2017 年度供应链管理行业的毛利率为 4.95%, 根据重大资产购买报告书, 润泰供应链 2015 年度至 2016 年度毛利率分别为 6.94%和 10.79%, 毛利率变化较大, 请补充披露: (1) 结合供应链业务发展、行业趋势、成本构成等分析毛利率变化较大的原因; (2) 分别披露交易类项目和服务类项目近三年毛利率变化情况, 若变化较大请说明原因; (3) 说明相关影响因素对公司供应链业务稳定性的影响, 进行量化分析, 并披露公司的应对措施。

公司回复:

(1) 结合供应链业务发展、行业趋势、成本构成等分析毛利率变化较大的原因;

供应链业务历经近 20 年的发展，业务拓展已由最初的进出口通关延伸至物流仓储、采购端、销售端甚至生产端的综合服务，业务操作技术和风险控制标准日趋成熟，地域由深港两地扩展至境内外，行业由电子行业逐步扩大到其他行业。

通过对某一行业制造业的流程解构，供应链业务可以覆盖到制造业除研发端的各个环节。供应链进出口通关的基础业务，除了增加资金投放可以扩大规模外，随着各同业的资质完善，基础业务已完全同质化。所以供应链行业内企业都在确定自身的立足点和差异化竞争优势，或者是出口优势、或者是行业优势、或者是制造（虚拟生产）优势。供应链业务的差异化竞争格局已经形成，润泰供应链主要是打造为中小微企业服务的进口服务平台，同时以其他业务作辅助补充。

供应链交易类业务的成本主要是采购成本，不同行业及产品，外汇汇率的变化，均与毛利率密切相关。服务类成本主要是仓储、物流和直接人工成本，毛利率与服务费率有关。

(2)分别披露交易类项目和服务类项目近三年毛利率变化情况，若变化较大请说明原因；

润泰供应链近三年的毛利率变动情况表如下：

	2017 年	2016 年	2015 年
毛利率	4.36%	10.79%	6.94%
其中：交易类	1.78%	6.88%	4.34%
服务类	59.52%	66.51%	62.19%

备注：年报披露 2017 年度供应链管理行业的毛利率为 4.95%是指九有供应链和润泰供应链平均毛利率。

如上表，润泰供应链交易类业务 2015、2016、2017 年的毛利率分别是 4.34%、6.88%、1.78%。2016 年润泰供应链不断加强订单盈利预测，拒绝了部分预期亏损和利润率极低的业务，以通过筛选订单的方式提高公司整体盈利水平，以及人民币贬值等因素导致毛利率增长至 6.88%。2017 年通讯行业市场发生了剧烈变化，海外中小区域品牌快速没落，以及人民币升值幅度较大，对润泰供应链的出口销售业务产生了一定的影响，在激烈的竞争情况下通讯产品销售毛利率有所下降，该业务由 2016 年的 11.07 亿元降至 2017 年的 10.24 亿元，毛利率下降至 2.93%。公司基于通讯行业市场环境的变化，润泰供应链采取积极的应对措施，加大对电子元器件和硬盘驱动器产品的销售投入。基于供应链行业销售业务的沉淀，开拓了电子元器件类产品和硬盘驱动器类产品的购销业务，2017 年金额为 9.1 亿元人民币，并增加了 0.68 亿元的进口交易业务，为开拓新市场润泰供应链先采取低价策略，该两项业务毛利率不到 0.7%。因此交易类业务毛利率整体下降至 1.78%。

服务类业务 2015、2016、2017 年的毛利率分别为 62.19%、66.51%和 59.52%。由于供应链市场竞争激烈，润泰供应链在 2016 年主动放弃了部分收费较低的 VIP 客户，润泰供应链的优链平台重点服务于中小企业，中小企业的服务费率要高于 VIP 客户，同时供应链服务收费结构又不同于 VIP 客户，物流杂费在整体收费中占比较高，中小企业用户为全额收取，而 VIP 客户需要减免，润泰供应链中中小企业的扩张导致服务类毛利率在 2016 年较 2015 年有所增长。

服务类业务中的进出口代理与人民币贬值正相关，进出口代理的收费公式是：以美金计算的进出口货值*服务费率*汇率，2015 至 2017 年的汇率变动为：6.40、6.89、6.60（年底记账汇率），贬值率为 7.65%、-4.2%。汇率变动与毛利率变动一致。

2017 年香港仓储成本显著提高，2017 年 4 月润泰供应链香港仓库换新址，仓库面积由 42,000 尺的楼仓增加到 47,900 尺立体仓，且单位面积的租金由港币 7.20/平方尺/月增加到港币 17.00/平方尺/月，全年租金多支出 4,038,048.00 港币。仓储成本增加，降低了毛利率。

(3) 说明相关影响因素对公司供应链业务稳定性的影响, 进行量化分析, 并披露公司的应对措施。

润泰供应链业务的稳定性影响主要是由润泰供应链的竞争能力所决定的，包括润泰供应链是否具备高效持续稳定的供应链服务体系、润泰供应链的服务品牌在客户及行业中的影响力、在面对同质化竞争情况下的服务创新能力，以及供应链服务的产品和行业等因素。润泰供应链在近三年的订单增长情况如下：

业务类型	2017 年		2016 年		2015 年	
	订单量（单）	经手货值 （人民币万元）	订单量（单）	经手货值 （人民币万元）	订 单 量 （单）	经手货值 （人民币万元）
交易类	1,304	206,828.10	722	110,796.69	755	119,791.30
服务类	53,278	702,653.20	30,870	364,531.73	8,350	131,748.64
合计	54,582	909,481.30	31,592	475,328.42	9,105	251,539.94

如上表所述，2017 年无论是订单量还是经手货值均取得了快速增长，得力于润泰供应链的技术创新能力，服务和运营体系能有效的满足了中小微企业的供应链服务需求，也是因为润泰供应链在服务品牌影响力正逐步深入到客户所在行业中，以及运营团队的专业和稳定性确保了供应链服务的质量。润泰供应链为了保证的经营稳定性采取了以下经营措施：

1、加大市场开拓力度，进一步提升订单量和经手货值，同时对交易类客户重点加大对高毛利的客户和产品的销售，对服务类业务重点发展服务费率较高客户的销售。

2、在扩大业务的同时，提升运营效率，进一步优化运营流程和精细化管理降低成本，降低单位仓储成本。

3、加大销售力度，提升存货周转率；优化供应商和交付条件，压缩采购周期。

二、关于手机摄像头行业

5、2015 年,公司收购博立信 70%股权,公司主营业务新增手机摄像头和指纹模组业务,相关业务营业收入在本年度稳中有升,请公司补充披露以下行业相关信息:(1)结合市场占有率,营收规模,公司独有技术、人员团队、客户关系等说明公司行业地位和核心竞争力;(2)经营模式、生产流程和主要的业绩驱动因素等。

公司回复:

(1)结合市场占有率,营收规模,公司独有技术、人员团队、客户关系等说明公司行业地位和核心竞争力;

2017 年,博立信实现销售收入 2.96 亿元,较 2016 年增加 0.81 亿元,涨幅为 27.43%。博立信于 2016 年投入高端产品生产线,目前拥有 COB 工艺流程高端产品生产线 5 条,并于 2017 年初步形成量产。2017 年中高端产品出货量为 9.5KK,市场占有率在 2%左右。

博立信推进以项目管理为主导,以客户需求为导向,通过自主研发与吸收同行先进技术相结合的方式推进产品技术提升。通过一年多高端产品线的试产投产,建立了一支技术过硬、积极进取的工程师团队。目前,拥有研发、工程、品质等核心技术人员 92 人,占员工比例的 18.58%。

博立信原主要为 ODM 代工商供应低端产品,研发品控制程灵活的配合 ODM 代工商,积极满足客户需求,与 ODM 代工商建立了长期良好的合作关系。2017 年高端产品实现量产后,博立信与 ODM 代工商合作进一步加深,凭借优质高效的供货服务,进入传音、闻泰等大客户供应链体系,为博立信今后稳定发展奠定基础。

博立信 2016 年投入高端产品线后,用一年多的时间实现了量产,但是在规模、技术、人员等各方面与第一梯队的舜宇光学科技、欧菲科技、丘钛科技等仍有较大差距,居于手机摄像头行业第二梯队。

(2)经营模式、生产流程和主要的业绩驱动因素等。

博立信主营产品为手机摄像头,处于手机制造业上游供应链,客户为各大手机厂商,商业销售模式是依据客户需求进行定制销售。作为手机厂商的上游供应商,手机厂商依市场预测或终端客户需求,规划新手机大性能参数,博立信的项目与研发团队提出手机摄像头解决方案,深度参与手机摄像头的研发设计,定制出产品,并按客户订单交付。深度参与研发的定制模式使产品具有不可替代性,获取合理的

利润。

博立信目前有 CSP 与 COB 二种生产工艺流程, CSP 为低端产品生产流程, 主要采用贴片等流程技术; COB 为中高端产品, 主要采用半导体封装等流程技术。公司目前拥有 CSP 生产线 10 条, COB 生产线 5 条随着手机行业的发展, CSP 技术手机摄像头行业将会淡出, COB 技术在 2017 年以后将是主流。博立信基于对手机摄像头行业深刻理解及多年来的沉淀积累, 坚持推进以客户需求为导向, 持续推进公司产品线更新, 不断提升产品竞争力及规模供货能力。

6、年报披露, 同为摄像头行业, 公司不同地区的毛利率差异较大, 浙江地区低至 6.4%, 港台地区高达 44.41%, 请公司补充披露: (1) 结合具体产品、业务差异、定价策略等, 说明上述差异产生的原因; (2) 说明相关影响因素对公司摄像头业务稳定性的影响, 进行量化分析, 并披露公司的应对措施。

公司回复:

(1) 结合具体产品、业务差异、定价策略等, 说明上述差异产生的原因;

手机行业更新换代速度快之特性, 毛利受不同客户、不同产品影响较大。博立信 2017 年中高端产品方实现量产, 产品竞争力、规模出货量在行业内竞争力不具较强优势。为提高产品占用率, 扩大销售, 2017 年, 博立信针对内地几大核心客户, 实行低毛利定价策略进入客户中高端线产品供应链体系。加上产品出货量尚未达到规模化等原因, 产品毛利较低。

港台地区主要是中小客户, 订单量相对较少且主要为高端产品, 产品主要以 COB 制程为主。COB 制程需要有一定技术且投入较大, 同行业第一梯队的公司不接中小客户的订单, 而其他竞争公司无生产能力, 基于产品竞争力及市场供需量, 此部分产品实行高毛利定价策略。

(2) 说明相关影响因素对公司摄像头业务稳定性的影响, 进行量化分析, 并披露公司的应对措施。

手机行业竞争激烈, 在洗牌过程中部分中小品牌退出市场, 品牌集中度高, 且像素越来越高, 终端品牌客户追求品质与交付能力, 面对手机行业竞争日益激烈的情况, 博立信为保证摄像头业务的稳定及发展, 主要采取以下措施:

1、不断提高、优化产品线, 进行技术升级, 提高产品品质及出货量, 降低产品成本, 最大限度发挥产能优势。

2、重点开发品牌终端客户及核心客户, 进入核心客户供应链体系, 保证充足、

稳定的订单及销售量，保证应收款及资金链的安全。

3、继续保持于优质 ODM 代工的合作，主攻 ODM 的终端品牌客户的项目（例如华为、联想等）。2018 年第一季手机行业业绩下滑幅度较大，上游摄像头也受较大影响，博立信稳步经营力争守住市场份额。

三、经营成果和财务状况

7、请结合供应链业务的经营模式和具体业务流程，区分交易类项目和代理类服务项目等业务类型，结合不同业务模式下风险和报酬情况，针对性补充披露收入确认、存货和成本确认等相关会计政策。

公司回复：

公司根据财政部《企业会计准则第 14 号——收入》，以控制权转移作为确认收入的依据。1、交易类业务：执行过程中，润泰供应链与客户签订销售合同，根据客户需求自行选择供应商，并承担随之产生的收付款风险，盈利体现为以买卖差价为表现形式的收益，以总额法确认收入，同时在业务开展中产生应收账款和应付账款。2、服务类业务：进口采购代理为客户提供进口代理采购、仓储、分拣、集货、报关、报检、运输、外汇支付等一系列的进口供应链服务。出口销售代理为国内客户提供货物出口销售代理、出口清关、物流运输、货物交付、结汇和退税等服务。在包括进口采购代理、出口销售代理及综合物流服务等的服务类业务执行过程中，润泰供应链不承担随之产生的外汇和价格波动风险，润泰供应链在考虑货物类型、实际物流成本、人工成本、垫付税款的周期及适当利润的基础上，按订单收取服务费用，以净额法确认收入。

收入确认政策：

会计政策总体确认原则：A、交易类业务：公司已将产品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。在以上条件均能满足时才能确认交易类业务收入的实现。B、服务类业务：公司已经提供相关服务并且收入的金额能够可靠计量；相关的经济利益很可能流入企业。

具体原则：A、交易类业务：收入于产品交付并经客户验收时确认。B、服务类业务：收入于服务提供时确认。

8、根据重大资产购买报告书, 润泰供应链 2016 年底其他应收款余额为 5.43 亿元, 2017 年底上市公司其他应收款余额剧增为 18 亿元, 明细为代理类服务项目的其他应收款。在润泰供应链营业收入规模变化不大的情况下, 其他应收款增长为 3 倍, 请公司补充披露: (1) 相关代理类服务项目的具体内容和相关款项具体用途; (2) 其他应收款的期后回款情况, 平均回款周期, 公司管控相关风险的应对措施; (3) 前五名其他应收款对手方的交易情况, 包括产生的业务背景、货物流转, 期后回款状况等; (4) 其他应收款交易对手方中是否存在上市公司、上市公司大股东或润泰供应链的关联方或潜在关联方; (5) 第一大交易对手方为 BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED, 金额高达 13 亿元, 性质为往来款, 请说明往来款项发生原因, 相关交易的具体内容和主要收付款条款等; (6) 结合公司相关业务发展、行业变化等因素, 说明公司其他应收款急剧上升的原因。

公司回复:

(1) 相关代理类服务项目的具体内容和相关款项具体用途;

代理类业务主要包括进口采购代理、出口销售代理、及综合物流服务业务。进口采购代理主要是由润泰供应链提供货物进口方向清关、物流、税款垫付以及资金结算。该业务在核算形式上分为两种: 第一种是货物进口环节的海关税单交由客户自行抵扣税款, 润泰供应链仅开具应收的服务费和代垫费的发票给客户, 核算中以“其他应收款”科目核算服务费、代垫费用和通过润泰供应链缴交的海关税款, 根据外汇管理相关规定, 客户实际付汇时通过润泰供应链代为支付给供应商, 润泰供应链通过代收代付处理。此业务模式行业在内部称谓双抬头业务。第二种是货物进口环节的海关税单由润泰供应链抵扣税款, 润泰供应链对客户开具的发票金额中除应收的服务费和代垫费之外, 还包含进口环节税款, 以及客户应通过润泰供应链对境外供应商的付汇款, 对客户的价、税、费全部以“其他应收款”核算; 同时, 对客户应付境外供应商的货款通过“其他应付款”核算。这是行业内部的单抬头业务。

出口销售代理主要是由润泰供应链提供货物出口清关、物流、出口退税款垫付以及资金结算(结汇)。润泰供应链在收到货物时按合同金额(含货款和进项税款)挂“其他应付款”, 货物出口时按应结汇金额挂“其他应收款”, 结汇时冲减“其他应收款”, 润泰供应链向客户支付结汇款和退税款时减少“其他应付款”。

综合物流服务主要是润泰供应链为客户提供仓储、装卸、运输配送、分拣、理货、包装等综合物流服务, 以及为客户提供贴条码、数据扫描、简单流通加工等物

流增值服务。

(2)其他应收款的期后回款情况, 平均回款周期, 公司管控相关风险的应对措施;

由于其他应收款主要反映进口采购代理业务未付汇、出口销售代理业务未结汇情况, 润泰供应链不对客户最终付汇和结汇负责。在进口采购代理业务中润泰供应链一般要求客户在 90 天内完成付汇手续, 若超过 90 天润泰供应链有权不予办理付汇手续。在出口销售代理业务中润泰供应链一般要求客户在 90 天内完成结汇手续, 如果在次年 4 月份未完成结汇, 则按国家税务局相关规定进行备案延迟结汇, 否则润泰有权不予退税并不对回款负责。

(3)前五名其他应收款对手方的交易情况, 包括产生的业务背景、货物流转, 期后回款状况等;

其他应收款余额前五名称及金额如下:

客户名称	金额 (人民币元)	占比
BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED	1, 317, 446, 715. 59	70. 26%
深圳市中普纳泽电子有限公司	43, 388, 568. 64	2. 31%
深圳市圣禾堂科技有限公司	31, 293, 112. 48	1. 67%
深圳市中龙通电子科技有限公司	26, 073, 992. 90	1. 39%
扇港元器件(深圳)有限公司	23, 220, 449. 97	1. 24%
其他应收款余额	1, 875, 023, 862. 10	

上述前五大客户中, 第一大客户为 BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED (以下简称 BLUE SKY), 业务主要为出口销售代理业务, 其为深圳市天珑移动技术有限公司全资子公司。货物流转过程为深圳市天珑移动技术有限公司交付货物至润泰供应链, 润泰供应链在完成出口报关及物流运输后交付至 BLUE SKY。由于深圳市天珑移动技术有限公司未在 2018 年 4 月之前完成结汇, 润泰供应链已在国家税务局完成备案, 2018 年以来已结汇 220, 237, 077. 81 元人民币, 剩余结汇金额 1, 097, 209, 637. 78 元人民币其承诺 2018 年 6 月底前全部完成。

其他第二至第五大客户的其他应收款为润泰供应链单抬头进口采购代理业务, 主要反映客户对外未付汇的余额。货物流转过程为境外供应商交付货物至润泰供应链境外仓库, 润泰供应链完成进口报关手续和物流运输后交付货物至客户。截至目前以上其他应收款已全部完成付汇手续。

(4)其他应收款交易对手方中是否存在上市公司、上市公司大股东或润泰供应

链的关联方或潜在关联方；

其他应收款交易对手方中不存在上市公司、上市公司大股东或润泰供应链的关联方或潜在关联方。

(5) 第一大交易对手方为 BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED, 金额高达 13 亿元, 性质为往来款, 请说明往来款项发生原因, 相关交易的具体内容和主要收付款条款等；

润泰供应链与 BLUE SKY 的其他应收款发生的原因和相关交易的具体内容详见“ (3) 前五名其他应收款对手方的交易情况, 包括产生的业务背景、货物流转, 期后回款状况。”

按照润泰供应链与深圳市天珑移动技术有限公司的相关协议, 润泰供应链收到 BLUE SKY 结汇款后向深圳市天珑移动技术有限公司支付相应款项。

(6) 结合公司相关业务发展、行业变化等因素, 说明公司其他应收款急剧上升的原因。

2017 年服务类总经手货物为 702,653.20 万元人民币, 相比与 2016 年的 364,531.73 万元人民币增加了 338,121.47 元人民币, 2017 年服务类业务中进口采购代理业务和出口销售代理业务也大幅上升, 其中出口销售代理业务主要客户为深圳市天珑移动技术有限公司, 由于深圳市天珑移动技术有限公司截止 2017 年仍有 1,317,446,715.59 元人民币未结汇, 故造成 2017 年末其他应收款急剧上升, 经与深圳市天珑移动技术有限公司沟通确认, 其承诺 2018 年 6 月底前全部完成结汇, 2018 年以来已结汇 220,237,077.81 元人民币。

9、供应链业务往往同时提供上下游资金服务, 导致应收应付账款同时高企。根据前期披露, 润泰供应链 2016 年底应付账款余额为 4.08 亿元, 2017 年度上市公司应付账款余额激增为 16.37 亿元。2016 年底应收账款余额为 5.48 亿元 (润泰余额), 2017 年底上市公司应付 (收) 账款余额为 6.39 亿元, 稳中有增。应付账款增长速度远高于应收账款。请公司补充披露: (1) 相关业务状况和交易实质, 形成应付账款的主要交易情形; (2) 说明应付账款快速增长的原因, 相关风险和控制措施; (3) 应付账款余额前五名名称和金额、交易事项、对应业务的收入、资产确认情况, 业务进展和完成情况; (4) 结合公司经营模式, 上下游关系、应付账款的确认时点等, 量化说明应收账款稳定情况下应付账款急剧上升的原因; (5) 年审会计师对相关业务执行的审计程序, 相关审计判断的依据及结论。

公司回复：

(1)相关业务状况和交易实质,形成应付账款的主要交易情形;

根据在供应链管理提供的服务内容和承担风险的差别,可分为交易类业务和服务类业务两种,其中交易类业务主要为购销业务。在交易类业务执行过程中,润泰供应链根据客户需求,选择供应商,与上下游签订相关合同,进行货物的采购和销售。润泰供应链与供应商签订购销合同进行货物采购并形成应付账款。

(2)说明应付账款快速增长的原因,相关风险和控制措施;

润泰供应链 2016 年底应付账款余额为 4.08 亿元,2017 年底应付账款余额为 15.77 亿元。2017 年交易类业务销售收入为 206,828.10 万元人民币,相比与 2016 年的 110,796.69 万元人民币增加了 96,031.41 万元人民币。

由于深圳市天珑移动技术有限公司是公司的战略客户,润泰供应链和深圳市天珑移动技术有限公司及其子公司有多种业务合作,截止 2017 年 12 月 31 日,润泰供应链对深圳市天珑移动技术有限公司的应付账款余额为 1,405,350,359.84 元,其中交易类业务应付款余额为 87,903,644.22 元,服务类业务应付款余额为 1,317,446,715.59 元,润泰供应链在会计核算时对同一客户采取了同一会计科目进行核算。应付账款快速增长的原因主要是该科目包含了上述深圳市天珑移动技术有限公司代理业务应付余额。此部分应付账款根据与深圳市天珑移动技术有限公司的协议,在收到 BLUE SKY 结汇款后再向深圳市天珑移动技术有限公司支付,因此润泰供应链不承担该笔应付账款风险。

应付账款是基于润泰供应链自身的商业信用,供应商给与润泰供应链的结算账期,如不能按时履约付款,存在供应商取消账期的风险。相应货物对应的销售订单已确认,无产品销售风险,润泰供应链一直按合同及时付款,确保供应商合作关系顺畅。

(3)应付账款余额前五名名称和金额、交易事项、对应业务的收入、资产确认情况,业务进展和完成情况;

润泰供应链应付账款余额前五名名称及金额如下:

供应商名称	金额(人民币元)	占比
深圳市天珑移动技术有限公司	1,405,350,359.84	89.09%
CHINA HAINERGY NEW ENERGY CORP., LIMITED	90,508,519.46	5.74%
HAIER GLOBAL BUSINESS CORP., LIMITED	43,424,182.46	2.75%

CYAN INT`L BUSINESS CORP. LTD	38,118,723.48	2.42%
滴滴出行科技有限公司	4,766.46	0.00%
应付账款余额	1,577,406,551.69	

深圳市天珑移动技术有限公司 2017 年与润泰供应链的协议总金额为 2,060,537,240.14 元，其中交易类协议总金额 468,978,676.92 元，服务类协议总金额 1,591,558,563.22 元，2017 年润泰供应链已付款 655,186,880.30 元。2017 年应付账款余额 1,405,350,359.84 元，其中 1,317,446,715.59 元为服务类应付款，

经与深圳市天珑移动技术有限公司沟通确认，其承诺 2018 年 6 月底前全部完成结汇，2018 年以来已结汇 220,237,077.81 元，润泰供应链已付深圳市天珑移动技术有限公司 220,237,077.81 元，其中 2017 年交易类业务采购的货物全部实现销售，货款目前已全部收回。

CHINA HAINERGY NEW ENERGY CORP., LIMITED 为润泰供应链交易类供应商，2017 年与润泰供应链合同协议总金额为 512,023,512.08 元，2017 年润泰供应链已付款金额为 421,514,992.62 元，2017 年应付账款余额 90,508,519.46 元，截止 2018 年一季度上述供应商款项已结清，2017 年采购的货物全部实现销售，货款已全部收回。

HAIER GLOBAL BUSINESS CORP., LIMITED 为润泰供应链交易类供应商，2017 年与润泰供应链合同协议总金额为 77,570,505.56 元，2017 年润泰供应链已付款金额 34,146,323.10 元，2017 年应付账款余额 43,424,182.46 元，截止 2018 年一季度上述供应商款项已结清，2017 年采购的货物全部实现销售，货款已全部收回。

CYAN INT`L BUSINESS CORP. LTD 为润泰供应链交易类供应商，2017 年与润泰供应链合同协议总金额为 125,566,125.09 元，2017 年润泰供应链已付款金额 87,447,401.61 元，2017 年应付账款余额 38,118,723.48 元。2018 年双方合同协议总金额为 102,912,312.51 元，润泰供应链已付货款 76,102,326.62 元，截止 2018 年一季度应付余额为 64,928,709.37 元，2017 年采购的货物全部实现销售，货款已全部收回。

滴滴出行科技有限公司应付余额 4,766.46 元，为员工加班出行尚未与出租车公司结算的员工交通费用，2018 年一季度已结清。

(4) 结合公司经营模式、上下游关系、应付账款的确认时点等，量化说明应收账款稳定情况下应付账款急剧上升的原因；

截止 2017 年 12 月 31 日，润泰供应链对深圳市天珑移动技术有限公司的应付账款余额为 1,405,350,359.84 元，其中交易类业务应付款余额为 87,903,644.22 元，服务类业务应付款余额为 1,317,446,715.59 元。应付账款急剧上升主要是该科目包含了深圳市天珑移动技术有限公司服务类业务应付余额 1,317,446,715.59 元。

(5)年审会计师对相关业务执行的审计程序，相关审计判断的依据及结论。

2018 年 5 月 4 日大信会计师事务所（特殊普通合伙人）出具了《关于对深圳九有股份有限公司 2017 年年报问询函的复函》（大信备字[2018]第 1-00452 号）回复如下：

A、应收账款：

实施的审计程序与判断依据：

一、会计师编制应收账款账龄分析表

（1）测试计算的准确性；

（2）检查原始凭证：销售合同、销售发票、报关单、出库单等，测试账龄划分的准确性；

二、实施函证程序，除非有充分证据表明应收账款对财务报表不重要或函证很可能无效。如果不对应收账款进行函证，在工作底稿中说明理由。函证由会计师填写被函信息，经被审单位核对无误后由会计师填写函证地址信息并发出，回函直接回事务所，并保留收发快递单。

(1)编制应收账款函证结果汇总表，检查回函。函证执行情况如下：

序号	被审计单位	发函金额	回函金额	回函比例（%）
1	深圳博立信科技有限公司	69,638,181.92	69,638,181.92	100.00
2	深圳市润泰供应链管理有限公司	543,070,539.57	400,693,446.79	73.78
3	伟亚集团有限公司	8,002,179.79	4,776,677.23	60.00
4	华伟中国有限公司	640,642.37	640,642.37	100.00
5	深圳九有供应链服务有限公司	331,070.81	331,070.81	100.00
	合计	621,682,614.46	476,080,019.12	76.58

公司 2017 年报披露应收账款期末余额 641,322,528.34 元，回函金额占此金额比例为 74.23%。

(2)对未回函客户，实施替代检查程序。

(3)对重要客户执行检查程序。

三、评价坏账准备计提的适当性：

(1)编制坏账准备计算表，复核加计正确，与坏账准备总账数、明细账合计数核对相符。将应收账款坏账准备本期计提数与资产减值损失相应明细项目的发生额核对，是否相符；

(2)检查应收账款坏账准备计提和核销的批准程序，取得书面报告等证明文件。评价计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；复核应收账款坏账准备是否按经股东大会或董事会批准的既定方法和比例提取，其计算和会计处理是否正确；

(3)在账龄分析表中，选取大额客户。复核并测试所选取账户期后收款情况。如果存在坏账准备计提不足情况进行调整；

(4)通过比较前期坏账准备计提数和实际发生数，以及检查期后事项，评价应收账款坏账准备计提的合理性。

审计结论：

会计师认为，公司的应收账款报表列示准确，应收账款余额及坏账准备余额列示准确、合规，符合中国证监会相关披露规则。

B、应付账款：

实施的审计程序与判断依据：

会计师编制应付账款账龄分析表

(1)测试计算的准确性；

(2)检查原始凭证：采购合同、入库单、发票等，测试账龄划分的准确性；

二、实施函证程序，除非有充分证据表明应付账款对财务报表不重要或函证很可能无效。如果不对应付账款进行函证，在工作底稿中说明理由。函证由会计师填写被函信息，经被审单位核对无误后由会计师填写函证地址信息并发出，回函直接回事务所，并保留收发快递单。

(1)编制应付账款函证结果汇总表，检查回函。函证执行情况如下：

序号	被审计单位	发函金额	回函金额	回函比例(%)
1	深圳市润泰供应链管理有限公司	1,378,462,373.48	1,378,462,373.48	100.00

2	伟亚集团有限公司	66,185,746.21	55,378,392.82	83.67
3	华伟中国有限公司	13,851,507.37	13,851,507.37	100.00
	合计	1,508,019,291.58	1,491,855,005.20	98.93

公司 2017 年报披露应付账款期末余额 1,637,365,270.33 元,回函金额占此金额比例为 91.11%。

(2)对未回函供应商,实施替代检查程序。

(3)对重要供应商执行检查程序。

三、实施日后贷方检查程序

(1)检查资产负债表日后应付账款明细账贷方发生额的相应凭证,关注其购货发票的日期,确认其入账时间是否合理,以此确定应付账款的存在及完整性。

四、实施的其他审计程序

(1)复核截止审计现场工作日未处理的供应商发票,并询问是否存在其他未处理的供应商发票,确认负债记录在正确的会计期间内。

(2)结合存货监盘程序,检查被审计单位在资产负债表日前后的存货入库资料(购货发票、入库单),检查相关负债是否计入了正确的会计期间。

(3)结合预付款项明细表,检查是否存在同时挂账的项目。

(4)检查应付账款长期挂账的原因并作出记录,并披露。

五、分析程序

应付账款快速增长原因:截止 2017 年 12 月 31 日,润泰供应链对深圳市天珑移动技术有限公司的应付账款余额为 1,405,350,359.84 元,其中交易类业务应付款余额为 87,903,644.22 元,服务类业务应付款余额为 1,317,446,715.59 元。应付账款快速增长的原因主要是该科目包含了上述深圳市天珑移动技术有限公司应付余额。此部分应付账款根据与深圳市天珑移动技术有限公司的协议,在收到 BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED 结汇款后才支付深圳市天珑移动技术有限公司(截止 2017 年 12 月 31 日,其他应收款-BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED 余额 1,317,446,715.59 元。BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED 为深圳市天珑移动技术有限公司全资子公司)。

审计结论:

会计师认为,公司的应付账款报表列示准确、合规,符合中国证监会相关披露规则。

10、报告期内公司应付票据余额由 2016 年底的 500 万元上升至 9.64 亿元,其中润泰供应链开具信用证金额为 9.1 亿元,公司披露变化原因为合并润泰供应链,但根据前期信息披露,润泰供应链 2016 年底的应付票据余额仅为 3.08 亿元,2017 年度应付票据急剧上升请公司补充披露:(1)形成相关票据的主要交易情形和金额;(2) 前五大应付票据的交易对手方、金额、交易内容;(3)对应的商品货物是否已收到并由公司管理,相关业务是否具有商业实质,上述资金用途和业务进展状况;(4)在应收票据和应收款项均未大幅上升的情况下,说明应付票据大额增长的原因;(5)年审会计师对相关业务执行的审计程序,相关审计判断的依据及结论。

公司回复:

(1)形成相关票据的主要交易情形和金额;

润泰供应链应付票据主要有两类:第一类是润泰供应链本部使用银行授信额度向其境外子公司采购形成;第二类是润泰供应链在境外以当时全款保证金向其子公司开具信用证产生(即“组合支付”)。截至 2017 年 12 月 31 日,相关货物已完成进口并交付至客户,润泰供应链境外子公司收到票据已全部贴现并支付给供应商。应付票据金额如下:

应付票据	2017 年贷方发生额 (人民币元)
组合支付	811,021,993.33
授信采购	794,455,349.89
合计	1,605,477,343.22

(2) 前五大应付票据的交易对手方、金额、交易内容;

前五大应付票据交易方、金额及内容如下表所示:

金额单位:人民币元

开证日期	收款人	保证金	票据金额	交易内容
2017-11-9	伟亚	30,000,000.00	30,691,045.92	组合支付
2017-11-16	伟亚	30,000,000.00	30,651,945.27	组合支付
2017-11-29	伟亚	30,000,000.00	30,737,530.22	组合支付
2017-12-6	伟亚	30,000,000.00	30,685,256.63	组合支付
2017-9-28	伟亚	10,100,000.00	32,671,000.01	授信采购

(3) 对应的商品货物是否已收到并由公司管理, 相关业务是否具有商业实质, 上述资金用途和业务进展状况;

对应的商品均属于润泰供应链进口类业务项下所采购货物, 资金用途为此类业务的采购款项, 目前该业务持续稳定。

(4) 在应收票据和应收款项均未大幅上升的情况下, 说明应付票据大额增长的原因;

应付票据及对应保证金情况表: 单位 (人民币元)

	应付票据	对应保证金
2017 年	910, 287, 254. 00	812, 281, 385. 33
其中: 组合支付	785, 418, 692. 00	779, 171, 385. 33
其中: 授信采购	124, 868, 562. 00	33, 110, 000. 00
	应付票据	对应保证金
2016 年	307, 902, 940. 77	168, 722, 000. 00
其中: 组合支付	114, 582, 420. 77	109, 740, 000. 00
其中: 授信采购	193, 320, 520. 00	58, 982, 000. 00

备注: 组合支付项下应付保证金与应付票据金额不一致, 属开证后汇率变动折算所致。

2017 年润泰供应链应付票据增加 6.02 亿元, 主要是低风险组合支付业务产生。组合支付产品是银行设计的一种满足多项条件的一揽子协议金融工具组合, 购买组合支付产品进行跨境支付, 是参与国际贸易、存在支付需求的公司经常选用的重要支付方式。组合支付产品以润泰供应链存入 100% 保证金或购买匹配金额的理财产品为前提, 以跨境支付的实际贸易单据为基础, 结合银行设计的配套产品, 实现无汇率风险、无利率风险并能获取一定收益的组合支付。

(5) 年审会计师对相关业务执行的审计程序, 相关审计判断的依据及结论。

2018 年 5 月 4 日大信会计师事务所 (特殊普通合伙人) 出具了《关于对深圳九有股份有限公司 2017 年年报问询函的复函》(大信备字[2018]第 1-00452 号) 回复如下:

实施的审计程序与判断依据有:

一、检查应付票据备查簿, 与账面记录进行核对。

(1) 检查债务合同、汇率交易申请书和对外承兑通知书等资料，核实交易、事项真实性，复核其应存入银行的承兑保证金，并与其他货币资金科目勾稽；

(2) 抽查资产负债表日后已偿付的应付票据，检查有无未入账的应付票据，核实其是否已付款并转销；

(3) 针对已注销的应付票据，确定是否已在资产负债表日前偿付；

(4) 询问管理人员，审查有关文件并结合购货截止测试，检查应付票据的完整性。

二、执行分析程序，应付票据上升原因：2017 年润泰供应链应付票据增加 6.02 亿元，第一类是润泰供应链本部使用银行授信额度向其境外子公司采购形成；第二类是润泰供应链在境外以当时全款保证金向其子公司开具信用证产生（即“组合支付”）。截至 2017 年 12 月 31 日，相关货物已完成进口并交付至客户，润泰供应链境外子公司收到票据已全部贴现并支付给供应商。

三、实施函证程序，除非有充分证据表明应付票据对财务报表不重要或函证很可能无效。如果不对应付票据进行函证，在工作底稿中说明理由。函证与银行存款一同函证，由会计师填写函证信息，经被审计单位核对无误后由会计师填写函证地址信息并发出，回函直接回事务所，并保留收发快递单。

编制应付票据函证结果汇总表，检查回函。函证执行情况如下：

序号	被审计单位	发函金额	回函金额	回函比例 (%)
1	深圳市润泰供应链管理有限公司	439,499,239.19	365,763,280.19	83.22
2	深圳博立信科技有限公司	73,523,048.02	73,523,048.02	100.00
3	伟亚集团有限公司	26,875,743.06	26,875,743.06	100.00
	合计	539,898,030.27	466,162,071.27	86.34

公司 2017 年报披露应付票据期末余额 964,810,312.89 元，回函金额占此金额比例为 48.32%。

四、检查与应付票据有关的会计记录，以确定被审计单位是否按规定进行相应的会计处理和披露。

五、核对出票人、票据号、票据种类、票据金额、出票日期及到期日等票据信息。

审计结论：

会计师认为，公司的应付票据报表列示准确、合规，符合中国证监会相关披露规则。

11、公司期末存货余额为 1.5 亿元,较一年前的 4786 万元增长较大,公司披露主要源于合并润泰供应链,而润泰供应链购买日存货余额为 173 万元,请公司补充披露:(1)润泰供应链期末存货余额及明细;(2)目前存货的具体存储地点,公司对其控制情况;(3)润泰供应链计提的存货跌价减值准备,以及相关计提是否充分;(4)结合供应链业务模式、说明存货大幅增长的原因。

公司回复：

(1)润泰供应链期末存货余额及明细：

润泰供应链截至到 2017 年 7 月 31 日存货明细为：

存放地点	货物名称	数量	库存金额 (人民币元)
深圳仓	场效应晶体管	1,443,000	431,423.54
	端子	430,000	40,002.35
	二极管	2,053,500	76,682.62
	机械手表	129	790,452.59
	三极管	36,000	2,686.66
	石英手表	127	373,349.29
	塑料绝缘外壳	29,400	18,015.77
	无接头电缆	50	2,949.70
总计		3,992,206	1,735,562.53

上市公司 2017 年期末存货余额为 1.5 亿元，其中：润泰供应链期末存货余额 89,561,310.03 元。具体明细如下表所示：

存放地点	货物名称	数量	库存金额 (人民币元)
深圳仓	变频器	82	64,053.65
	拨动开关	1,000	20,501.25
	场效应晶体管	45,040	6,608.03
	电磁干扰滤波器	400	49,808.52
	端子	123,000	28,273.24

	二极管	66,430	3,934.24
	发光二极管	7,978,500	639,208.43
	非片式铝电解电容	8,000	3,809.24
	光电二极管	73,000	34,750.61
	光电晶体管	5,380,500	456,347.16
	光电耦合器	21,315	9,928.43
	光电遮断器	24,000	10,164.46
	红外线接收头	1,227,250	474,108.72
	机械手表	267	1,197,057.58
	集成电路	740,175	1,512,166.44
	接插件	396,974	93,316.28
	接近传感器	8,000	128,706.88
	晶振	40	119.06
	可编程控制器通信模块	30	1,672.86
	可编程控制器用扩展模块	85	58,908.16
	片式多层瓷介电容	7,200,000	123,801.07
	片式铝电解电容	18,035	30,918.90
	桥式整流器	65	38.70
	人机界面	1	472.74
	三极管	277,255	219,494.71
	声表面滤波器	1,000	1,190.39
	石英手表	152	514,912.58
	塑料绝缘外壳	924,000	78,603.54
	塑料卡扣	18,000	5,190.14
	压敏电阻	2,535	14,494.47
	硬盘驱动器	1,100	345,545.22
	有接头电缆	7	2,575.02
	制动电阻	5	929.27
小计		24,536,243	6,131,609.99
香港仓	场效应晶体管	100,000	90,171.96
	集成电路	600,000	317,562.12
	模拟至数字转换器	136,000	12,575,834.49
	无线模组	725,000	11,843,244.03
	硬盘驱动器	42,220	58,602,887.44
小计		1,603,220	83,429,700.04
合计		26,139,463	89,561,310.03

(2) 目前存货的具体存储地点, 公司对其控制情况;

2017 年底期末存货目前大部分已实现销售，其余存货存储在润泰供应链所拥有的福永仓库（深圳市福永街道和平社区同富裕工业区和平安大友工贸大厦一层 B 区）和香港仓库（香港新界天水围流浮山新庆村 120 号-1（一辉物流中心 B 仓））。由润泰供应链控制，具体由仓储管理人员进行日常存货管理。

(3) 润泰供应链计提的存货跌价减值准备，以及相关计提是否充分；

润泰供应链存货不具有跌价的情形，未计提存货跌价准备，目前期末存货已大部分实现销售。

(4) 结合供应链业务模式、说明存货大幅增长的原因。

润泰供应链原有交易类业务重点集中于通讯行业，通讯行业市场在近几年内发生了剧烈变化，海外中小区域品牌正在逐渐没落，对润泰供应链的出口销售业务产生了一定的影响。公司基于通讯行业市场环境的变化，润泰供应链采取积极的应对措施，加大对电子元器件和硬盘驱动器产品的销售投入。电子元器件和硬盘驱动器行业不同于通讯设备的订单模式，需要预先采购相应的货物，才能快速满足客户的交期。针对价格波动较小的产品，润泰供应链加大了相关产品的库存投入，因此存货大幅增长。

12、年报披露,前五名供应商采购额为 9.79 亿元,占年度采购总额 62.60%,鉴于公司采购集中度较高,且应付款项和票据金额较大,请公司补充披露以下信息:(1)润泰供应链近三年前五名供应商名称和采购额,主要采购商品的名称;(2)前五名供应商的支付方式,按照应付账款、应付票据等分类披露不同支付方式的金额;(3)主要采购和产品管理流程,以及相关信用结算政策;(4)供应商中是否存在上市公司、上市公司大股东或润泰供应链的关联方或潜在关联方。

公司回复:

(1) 润泰供应链近三年前五名供应商名称和采购额,主要采购商品的名称;

期间	序号	供应商	金额（人民币元）	商品名称
2017 年	1	CHINA HAINERGY NEW ENERGY CORP., LIMITED	528,330,342.74	电子产品
2017 年	2	深圳市天珑移动技术有限公司	468,978,676.92	通信设备
2017 年	3	SPRING ASIA PACIFIC LIMITED	382,257,061.34	电子产品
2017 年	4	深圳市拓璞锋科技有限公司	139,552,104.02	通信设备
2017 年	5	CYAN INT`L BUSINESS CORP. LTD	129,565,131.96	电子产品
合计			1,648,683,316.97	

2016 年	1	深圳市联合创科技股份有限公司	224,477,022.42	通信设备
2016 年	2	深圳市欧正通讯设备有限公司	188,562,405.53	通信设备
2016 年	3	深圳市深视达电子科技有限公司	137,749,329.41	通信设备
2016 年	4	深圳市亮晶晶电子有限公司	103,898,848.99	电子产品
2016 年	5	深圳市英韬电子科技有限公司	74,028,451.28	通信设备
合计			728,716,057.63	
2015 年	1	深圳市联合创科技股份有限公司	334,140,607.68	通信设备
2015 年	2	深圳市欧正通讯设备有限公司	285,804,313.60	通信设备
2015 年	3	深圳市朵唯致远科技有限公司	133,951,372.57	通信设备
2015 年	4	深圳市联代科技有限公司	100,408,994.92	通信设备
2015 年	5	深圳市元合盛数码科技有限公司	51,892,505.50	电子产品
合计			906,197,794.27	

备注：2017 年深圳市天珑移动技术有限公司交易类和服务类业务总经手货值为 2,060,537,240.14 元人民币，上述 468,978,676.92 元人民币为 2017 年交易类业务采购总额。

(2) 前五名供应商的支付方式,按照应付账款、应付票据等分类披露不同支付方式的金额;

前五大供应商的支付方式主要是 T/T (T/T 指 Telegraphic Transfer, 电汇, 是一种汇款方式, 由汇出行应汇款人申请, 拍发加押电\电传或 SWIFT, 给在另一国家的分行或代理行[即汇入行]指示解付一定金额给收款人。)付款, 无应付票据结算方式。

(3) 主要采购和产品管理流程, 以及相关信用结算政策;

润泰供应链的采购主要包括两部分: 货物类供应商和物流服务类供应商。货物采购的供应商基于长期合作的因素, 部分供应商给予润泰供应链一定的账期 15 天至 90 天不等。相关采购和产品管理流程如下:

A、筛选合格供应商: 对于出口类货物的国内供应商在通过境外买方的验厂审核后, 润泰供应链才确认为合格供应商名录。对于进口采购和购销类业务一般是通用型产品具备高流通率, 供应商是知名的大型企业或授权分销商, 客户认可这类供应商的产品品质无需经过润泰供应链进行货物检验。

B、根据客户的需求, 与供应商确定采购货物, 并与供应商签订购销合同在合同中约定货物规格、价格、成交方式和交货地点等。

C、润泰供应链根据购销合同的要求向供应商支付定金、货款或尾款等相关款项。供应商在收到对应的款项后, 向润泰供应链发货。

D、润泰供应链仓库进行收货或于供应商处提取货物，在货物入仓后进行货物验收，必要时客户同步进行货物检验。

E、货物入仓后验收完成后，分品类上架管理，仓库按照对应批次或先进先出管理相关货物，并定期盘点。

(4) 供应商中是否存在上市公司、上市公司大股东或润泰供应链的关联方或潜在关联方。

供应商中不存在上市公司、上市公司大股东或润泰供应链的关联方或潜在关联方。

13、根据年报，公司前五名客户销售额为 7.4 亿元，占年度销售总额 47.05%，客户集中度较高，对公司业务稳定性影响较大，从销售规模来看，相关客户应主要属于供应链业务。请公司补充披露：(1) 近两年润泰供应链前五大客户名称及交易金额；(2) 近两年前五大客户与公司及润泰供应链是否存在关联关系或其他业务往来；(3) 是否存在对大客户依赖，公司为稳定客户所采取的应对措施。

公司回复：

(1) 近两年润泰供应链前五大客户名称及交易金额；

期间	序号	客户	金额（人民币元）	占销售收入比例
2017 年	1	BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED	492,375,790.91	22.74%
2017 年	2	TOPFIELD TRADING LIMITED	263,495,013.31	12.17%
2017 年	3	CHINLINK TIAN HUI COMPANY LIMITED	202,198,794.45	9.34%
2017 年	4	CHINA EXTREME TRADING LIMITED	179,150,176.77	8.27%
2017 年	5	FERGUS ELECTRONICS (CHINA) CO., LIMITED	125,040,628.21	5.78%
合计			1,262,260,403.66	58.30%
2016 年	1	ORIGHT TECHNOLOGY (HK) LIMITED	358,240,705.72	30.21%
2016 年	2	STRONG PROFIT (HK) LIMITED	188,469,753.66	15.90%
2016 年	3	HAOHONG TECHNOLOGY (S. Z.) CO., LIMITED	110,715,629.71	9.34%
2016 年	4	RELAXX (HONGKONG) TECHNOLOGY CO., LIMITED	78,848,123.27	6.65%
2016 年	5	Topfield Limited	68,413,179.19	5.77%
合计			804,687,391.55	67.87%

备注：润泰供应链 2017 年与 BLUE SKY TELECOMMUNICATION LIMITED 交易类和服务类业务总经手货值为 1,832,435,388.63 元人民币，上述 492,375,790.91 元人民币为交易类销售额。

(2) 近两年前五大客户与公司及润泰供应链是否存在关联关系或其他业务往来；

近两年前五大客户与公司及润泰供应链不存在关联关系或其他业务往来。

(3) 是否存在对大客户依赖, 公司为稳定客户所采取的应对措施。

从销售比例来看, 润泰供应链大客户所占销售比例 2017 年较 2016 年有一定下降, 大客户的营业收入占比均不高于 30%, 不存在依赖大客户的情形。

润泰供应链持续以为客户提供高效、安全稳定的服务质量及快速的货物交付能力为核心, 提升客户粘性, 并以此为核心来持续构建润泰供应链的核心竞争能力。降低行业和产品的影响, 积极拓展电子元器件、IT 设备等产品, 并拓展工业品和消费品行业, 确保行业和产品市场变化对整体经营不构成影响。

通过对供应链信息系统的技术研发对运营流程的持续改造, 打造稳定专业的服务团队, 提升服务质量确保供应链服务高效和稳定。加大营销能力、继续强化供应链服务品牌影响力, 并深入到多个行业, 逐步建立一定的供应链服务品牌优势。坚持以技术研发为驱动的供应链服务创新, 确保在中小微企业供应链服务领域具备领先优势。

14、年报披露, 2017 年度公司研发投入为 1152 万元, 资本化比重为 7.49%, 请公司补充披露: (1) 针对性的披露研发费用资本化的会计政策, 本期研发投入资本化的依据; (2) 相关研发项目的实施主体、应用产品、形成专利、项目进展和拟达到的目标, 并预计对公司未来发展的影响; (3) 研发投入总额及占营业收入的比重高于去年的原因。

公司回复:

(1) 针对性的披露研发费用资本化的会计政策, 本期研发投入资本化的依据;

公司研发费用同时满足下列条件的, 才能予以资本化:

- 1) 完成该无形资产以使其能够实用或出售在技术上具有可行性。
- 2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图。
- 3) 无形资产产生经济利益的方式。
- 4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持, 以完成该无形资产的开发, 并有能力使用或出售该无形资产。
- 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量。

报告期中, 润泰供应链共发生研发费用 321 万元, 其中 2017 年进行的关于跨境电子商务采购平台项目的软件外包开发项目 93.33 万元的研发支出符合上述条件, 予以资本化, 其余 227.71 万元直接计入当期损益。博立信 2017 年研发费用全部计

入当期损益，未有资本化。

(2)相关研发项目的实施主体、应用产品、形成专利、项目进展和拟达到的目标,并预计对公司未来发展的影响;

润泰供应链在 2017 年进行了关于跨境电子商务采购平台项目的软件外包开发，实施主体为深圳市润泰供应链管理有限公司。

电子商务发展的内生动力和创新能力日益增强，消费经济增长的贡献率正稳步上升，珠三角等东南沿海的电子商务在继续高速增长的同时，辐射力也逐渐提高。为对国内广大进口消费群体，提供商品进口过程中的物流、资金流及电子商务等跨境交易服务，润泰供应链拓展跨境电子商务市场业务。润泰供应链于 2017 年 6 月立项，并于 2017 年 10 月委托在跨境供应链领域具有系统开发经验的第三方软件公司共同开发跨境电子商务采购平台项目，项目开发功能模块如下：营销管理、客户管理、服务管理、SaaS ERP、统计报表、基础数据、权限管理、用户管理等。

润泰供应链跨境电子商务采购平台项目已开发完成并已验收。目前已取得《跨境 B2B 客户管理系统 V1.0》(软著登字第 2286221 号)、《跨境电子商务采购平台 V1.0》(软著登字第 2286221 号) 2 项计算机软件著作权。

润泰供应链将充分利用技术资源，将大数据及人工智能等流行技术应用于跨境电子商务交易服务过程，从而达到降低交易风险、提高服务质量，扩大服务收益等目的，主要创新点包括智能化单据识别、智能化商品审核等，平台正式上线后，拟达到日处理订单 1 万份的能力。

(3)研发投入总额及占营业收入的比重高于去年的原因。

2017 年研发投入 1,246 万元、合并营业收入 157,038 万元，研发投入总额占营业收入的比重为 0.79%；2016 年研发投入总额及占营业收入的比重为 2%，2017 年研发投入总额占营业收入的比重比 2016 年降低 1.21%。不存在研发投入总额及占营业收入的比重高于去年的情况。

15、年报披露,公司持股 51%控股子公司润泰供应链归属于上市公司股东的净利润 855 万元,本期归属于少数股东的损益为 933 万元,请说明归属于上市公司股东的净利润小于归属于少数股东损益的原因。

公司回复:

本期公司合并利润表中归属于上市公司股东的净利润为 855 万元，其构成包括：纳入合并报表范围的持股 51%控股子公司润泰供应链本期归属于上市公司股东的净

利润为 972 万元、持股 70%控股子公司博立信本期归属于上市公司股东的净利润为 1384 万元，持股 100%全资子公司九有供应链本期归属于上市公司股东的净利润为 503 万元，及上市公司本部本期归属股东的净利润-2004 万元。

公司持股 51%控股子公司润泰供应链本期归属于上市公司股东的净利润为 972 万元，归属于少数股东的损益为 933 万元。因此本期公司持股 51%控股子公司润泰供应链归属于上市公司股东的净利润大于归属于少数股东损益。

公司已根据回复函中涉及事项对公司 2017 年年度报告进行了修订。公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》和上海证券交易所网站 (<http://www.sse.com.cn>)，敬请投资者关注相关公告。

特此公告。

深圳九有股份有限公司董事会

2018 年 5 月 4 日