

民生证券股份有限公司
广东原尚物流股份有限公司

关于请做好广东原尚物流股份有限公司
非公开发行股票发审委会议准备工作的函
之回复

保荐人（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1168 号 B 座 2101、2104A 室）

二〇二一年九月

广东原尚物流股份有限公司

非公开发行股票发审委会议准备工作的函

之回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《关于请做好广东原尚物流股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》（以下简称“发审委会议准备工作的函”）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”、“保荐机构”）会同发行人广东原尚物流股份有限公司（以下简称“原尚股份”、“申请人”、“发行人”或“公司”）、广东广信君达律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对反馈意见中提出的问题进行了逐项核实和解答（以下简称“本回复”）。

现就反馈意见涉及问题的核查和落实情况逐条说明如下，本回复的释义与《民生证券股份有限公司关于广东原尚物流股份有限公司 2021 年度主板非公开发行股票之尽职调查报告》中的简称具有相同含义。本回复报告的字体规定如下：

发审委会议准备工作的函所列问题	黑体加粗
对发审委会议准备工作的函的回复	宋体

问题 1

关于应收账款。报告期各期末，申请人应收账款余额分别为 27,735.67 万元、31,487.47 万元、33,525.06 万元，金额较高。2020 年，申请人对深圳市托普旺物流有限公司、重庆惠凌实业股份有限公司、内蒙古牧亨供应链管理有限公司的应收账款按单项全额计提坏账准备合计 2.05 亿元。申请人 2018 年 3 月起公司开展供应链贸易业务，2020 年 10 月停止该项业务。2020 年，申请人业绩出现大幅下滑。

请申请人：（1）结合业务模式、信用政策、客户结构等的变化，以及行业和经营环境变化，进一步说明报告期各期末申请人应收账款大幅上升的原因，应收账款余额占营业收入比例是否合理；（2）说明申请人对上述三家客户产生大额应收账款的原因，相关业务是否具有商业实质，内部控制是否有效运行；（3）说明申请人跨行业开展供应链贸易业务的背景和原因，是否具备相关资质和客户资源，供应链贸易客户获取的主要方式及途径，申请人股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否与供应链客户存在关联关系、委托持股或其他利益输送的情形，列示申请人与上述三家客户的合作历史、业务订单的获取途径、销售内容、销售金额及占比、定价政策、信用政策等；（4）说明申请人与上述三家客户诉讼纠纷的基本情况及最新进展，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况，报告期内是否还存在其他类似诉讼或仲裁事项，相关事项对申请人的影响，相关风险披露是否及时、充分；（5）结合同行业应收账款政策、周转率，说明申请人是否已制定相应制度，并采取相应管理措施降低应收账款风险；（6）说明申请人核心业务、经营环境、主要指标是否发生重大不利变化，停止供应链贸易业务是否会对申请人持续经营能力产生持续影响，相关风险提示是否充分，应对业绩下滑的措施及有效性。

请保荐机构和会计师发表核查意见。

【发行人说明】

一、结合业务模式、信用政策、客户结构等的变化，以及行业和经营环境变化，进一步说明报告期各期末申请人应收账款大幅上升的原因，应收账款余额占营业收入比例是否合理。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 27,735.67 万元、31,487.47 万元、33,525.06 万元和 30,272.14 万元，金额较高。报告期内公司业务模式、信用政策未发生变化，报告期各期末应收账款余额变动主要受客户结构及其所处行业和经营环境变化的影响导致：

2019 年末较 2018 年末，公司应收账款余额上升 3,751.79 万元，主要原因是公司开展综合物流服务和供应链贸易业务收入规模均有所上升，客户结构发生变化。其中综合物流服务新增客户深圳市托普旺物流有限公司收入 8,951.77 万元；供应链贸易业务主要客户惠凌实业、内蒙古牧亨交易规模分别增长 10,461.40 万元、7,400.57 万元。

2020 年末较 2019 年末，公司应收账款余额上升 2,037.59 万元，主要原因是：综合物流服务客户深圳托普旺运费纠纷导致 3,689.69 万元应收账款逾期，供应链贸易客户惠凌实业以及内蒙古牧亨在新冠疫情后经营环境发生重大不利变化，导致 17,054.41 万元应收账款逾期。

2021 年 6 月末，公司应收账款余额下降 3,252.92 万元，主要原因是公司收回 2020 年承做的广汽本田新项目款项，收回部分供应链贸易逾期货款；以及公司 2021 年 5-6 月份下游整车厂商因芯片短期供应不足产量下降，公司运输业务量短期下降。

报告期各期末，扣除上述违约逾期因素，公司应收账款余额占营业收入比例是合理的，与公司业务模式、信用政策一致。

具体分析如下：

（一）公司主营业务的业务模式、信用政策说明

报告期，公司持续开展综合物流服务、物流设备生产销售、保险代理服务（下称“综合物流服务及其他业务”），该等业务业务模式、客户类型、信用政策较为相似；公司自 2018 年 3 月开展、至 2020 年 10 月终止了供应链贸易业务，该类业务业务模式、客户类型、信用政策较为相似。两类业务的客户类型、业务模式、信用政策以及业务规模指标具体如下：

业务类型	客户类型	业务模式	信用政策	收入确认方法	业务规模指标
综合物流服务及其他业务	主要为整车制造厂商或零部件供应商，也包括部分非汽车行业厂商	公司收到客户发出的用车计划后，安排车辆前往指定地点装货并进行运输。公司将货物准时运输至约定地点，货物接收方对货物检查签收后，公司制作结算文件，每月与客户对账一次。若为装卸、仓储等其他业务，则按照当月业务发生量制作结算单，每月与客户对账。对账无误后开出增值税发票并交予客户，然后按约定时间与客户完成款项结算	主要为业务发生后的 2-3 个月	按照与客户结算金额确认收入	营业收入
供应链贸易业务	粮油、羊肉、快消品、猕猴桃等产品销售商	客户向公司发出采购需求时，部分客户会同时支付预付款。公司向供应商采购货物，并安排车辆运送或由客户提货。客户验收货物后，在公司出库单上签字盖章作为结算依据。公司按照结算金额开具发票交予客户后，客户在约定时间内支付货款	主要为公司向供应商支付采购款后 90 日内	存在全额法、净额法两种收入确认方式	还原为全额法下的销售金额

（二）按业务类型分析公司应收账款余额及其占业务规模比例变动情况

按上述业务类型划分结构，报告期各期，公司应收账款余额、业务规模及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年		
	综合物流服务及其他	供应链贸易	小计	综合物流服务及其他	供应链贸易	小计
应收账款期末余额	12,949.72	17,322.43	30,272.14	15,744.44	17,780.62	33,525.06
业务规模	21,546.21	-	21,546.21	45,866.38	4,526.64	50,393.02

应收账款期末余额 占业务规模比例	60.10%	-	140.50%	34.33%	392.80%	66.53%
项目	2019 年			2018 年		
	综合物流服务及其他	供应链贸易	小计	综合物流服务及其他	供应链贸易	小计
应收账款期末余额	13,873.02	17,614.44	31,487.47	11,949.44	15,786.23	27,735.67
业务规模	55,339.85	61,245.71	116,585.56	44,212.31	42,488.68	86,700.99
应收账款期末余额 占业务规模比例	25.07%	28.76%	27.01%	27.03%	37.15%	31.99%

1、综合物流服务及其他业务

报告期各期，综合物流服务及其他业务应收账款期末余额分别为 11,949.44 万元、13,873.02 万元、15,744.44 万元、12,949.72 万元，占业务规模比例分别为 27.03%、25.07%、34.33%、60.10%。

(1) 2018 年情况

本期期末应收账款中前五大客户的情况具体如下：

单位：万元

客户名称	应收账款期末余额	业务规模	应收账款期末余额占业务规模比例	应收账款期末余额占该类业务应收账款余额比	合同约定信用期限
广汽本田汽车有限公司	4,788.57	15,693.26	30.51%	40.07%	从业务发生月末算起 45-60 日内
广州东风日梱物流有限公司	1,721.52	5,948.11	28.94%	14.41%	收到发票的次月末前付款
华达汽车科技股份有限公司	615.26	1,599.39	38.47%	5.15%	收到发票 5 天内上账并在上账后 60 天内支付
重庆长安民生物流股份有限公司	410.27	820.74	49.99%	3.43%	收到发票后第二个月内付款
伟福科技工业（中山）有限公司	314.33	1,546.91	20.32%	2.63%	业务发生月起 N+2
应收账款前五大客户小计	7,849.95	25,608.41	30.65%	65.69%	
其他	4,099.49	18,603.90	22.04%	34.31%	
合计	11,949.44	44,212.31	27.03%	100.00%	

2018 年末，应收账款期末余额占业务规模比例为 27.03%，基本合理，其中主要客户华达汽车科技股份有限公司（以下简称“华达科技”）、重庆长安民生物流股份有限公司（以下简称“长安民生”）的期末应收账款余额占营业规模比例较大。2017 年下半年，公司合作新客户长安民生，由于项目开展初期对账时间较长，导致回款较慢；华达科技是公司自 2012 年开始合作的重要客户，主要承运线路包括“靖江-广州长途”等，其为 A 股主板上市公司（SH.603358），企业资质较好且与公司合作时间较长，公司与华达科技合作过程中，对账时间均较长，导致回款较慢，但其未曾出现拖欠款项不付的情况，风险可控。

（2）2019 年情况

本期期末该类业务应收账款主要客户的情况具体如下：

单位：万元

客户名称	应收账款期末余额	营业收入	应收账款期末余额占收入比	应收账款期末余额占该类业务应收账款余额比	合同约定信用期限
深圳市托普旺物流有限公司	3,689.69	8,951.77	41.22%	26.60%	业务发生月起 N+2
广汽本田汽车有限公司	3,291.05	16,507.84	19.94%	23.72%	从业务发生月末算起 45-60 日内
广州东风日梱物流有限公司	1,158.60	6,274.99	18.46%	8.35%	收到发票的次月末前付款
上海光明领鲜物流有限公司	871.59	2,069.44	42.12%	6.28%	次月 25 日前向乙方支付
华达汽车科技股份有限公司	475.87	1,631.45	29.17%	3.43%	收到发票 5 天内上账并在上账后 60 天内支付
应收账款前五大客户小计	9,486.79	35,435.50	26.77%	68.38%	
其他	4,386.23	19,904.35	22.04%	31.62%	
合计	13,873.02	55,339.85	25.07%	100.00%	

2019 年末，应收账款期末余额占业务规模比例为 25.07%，基本合理。当年末，该类业务应收账款余额增长 1,923.58 万元，主要原因是公司新增客户深圳托普旺、光明领鲜，且该等客户期末应收账款占业务规模比例较高。

公司与深圳托普旺、光明领鲜开展业务前已经根据内控要求对客户背景进行充分了解，认为企业资质状态良好。深圳托普旺的控股股东上海托普旺、关联方准时达具有一定实力，自身业务在与公司合作期间运营正常，2019 年 7 月及之前运输款均能及时支付给公司。但是，受下游回款放缓的不利影响，深圳托普旺不能及时支付 2019 年 8 月及之后的运输款，导致公司 2019 年末应收深圳托普旺账款余额占当年收入比较高。光明领鲜是光明乳业（SH.600597）的控股公司，根据公开信息可查询的实际控制人是上海国资委。因为国资控股企业的款项申请程序较繁琐，公司与光明领鲜合作期间的回款速度一直较慢，导致公司 2019 年末应收光明领鲜账款余额占当年收入比较高。公司为控制回款风险，已分别于 2019 年末及 2020 年初停止了与深圳托普旺和光明领鲜的业务往来。

（3）2020 年情况

本期期末该类业务应收账款主要客户的情况具体如下：

单位：万元

客户名称	应收账款期末余额	营业收入	应收账款期末余额占收入比	应收账款期末余额占该类业务应收账款余额比	合同约定信用期限
广汽本田汽车有限公司	5,083.49	17,939.20	28.34%	32.29%	从业务发生月末算起 45-60 日内
深圳市托普旺物流有限公司	3,689.69	-	-	23.43%	业务发生月起 N+2
广州东风日梱物流有限公司	1,151.85	6,239.34	18.46%	7.32%	收到发票的次月末前付款
华达汽车科技股份有限公司	556.05	1,493.25	37.24%	3.53%	收到发票 5 天内上账并在上账后 60 天内支付
均胜汽车安全系统有限公司	482.89	1,158.16	41.69%	3.07%	从业务发生月末算起 45-90 日
应收账款前五大客户小计	10,963.97	26,829.95	40.86%	69.64%	
其他	4,780.47	19,036.43	25.11%	30.36%	
合计	15,744.44	45,866.38	34.33%	100.00%	

2020 年末，该类业务应收账款余额增长 1,871.42 万元，应收账款余额占业务规模比例较高，主要原因公司停止了深圳托普旺业务，业务规模下降 9,473.47 万元，但公司对该客户应收账款 3,689.69 万元在当年末仍未收回。

公司 2019 年开始与深圳托普旺开展电子元器件运输业务，当年运费收入 8,951.77 万元。2019 年 11 月深圳托普旺出现逾期未回款后，公司为控制回款风险即停止了该业务，2019 年末应收深圳托普旺运输费 3,689.69 万元，截至 2020 年末仍未回款。2020 年深圳托普旺的运营情况正常，但与公司就 2019 年 8 月起承运的业务存在纠纷，暂不支付所欠款项。公司已于 2020 年向法院提起诉讼追讨欠款，截至本回复出具日，该案二审尚未有结果。该项账款金额较大，且在本期末产生收入，导致公司 2020 年末应收账款余额占当年收入的整体比例较高。

剔除深圳托普旺的影响，应收账款期末余额占业务规模比例为 26.28%，占比合理。

（4）2021 年 1-6 月情况

本期期末该类业务应收账款主要客户的情况具体如下：

单位：万元

客户名称	应收账款期末余额	营业收入	应收账款期末余额占收入比	应收账款期末余额占该类业务应收账款余额比	合同约定信用期限
深圳市托普旺物流有限公司	3,689.69	-	-	28.49%	业务发生月起 N+2
广汽本田汽车有限公司	3,436.29	8,195.43	41.93%	26.54%	从业务发生月末算起 45-60 日内
广州东风日梱物流有限公司	975.16	2,838.69	34.35%	7.53%	收到发票的次月末前付款
华达汽车科技股份有限公司	779.35	715.00	109.00%	6.02%	收到发票 5 天内上账并在上账后 60 天内支付
佛山云顶汽车部件有限责任公司	409.12	148.23	276.00%	3.16%	收到发票后 60 日内
应收账款前五大客户小计	9,289.61	11,897.36	78.08%	71.74%	

其他	3,660.11	9,648.85	37.93%	28.26%	
合计	12,949.71	21,546.21	60.10%	100.00%	

2021 年 6 月末，该类业务应收账款余额下降 2,794.73 万元，主要原因是公司收回 2020 年承做的广汽本田新项目款项以及 2021 年 5-6 月份下游整车厂商因芯片短期供应不足产量下降，导致公司运输业务量短期下降。

当期期末应收账款余额占业务规模比例 60.10%，考虑到业务规模为半年度，公司主要客户中除深圳托普旺、佛山云顶汽车部件有限责任公司（以下简称“佛山云顶”）外，其他客户期末应收账款余额占业务规模比例合理。

2021 年深圳托普旺运营情况正常，但其与公司的运输款诉讼二审尚未有结果，仍未支付拖欠公司的逾期运输款。而佛山云顶则是由于流动资金不足放缓了运费支付。公司承运佛山云顶业务的最终客户为广汽本田，是公司长期合作的主要客户。公司综合考虑后认为该项目与公司原有业务相关性较高，最终客户企业资质雄厚、信用较好，不存在佛山云顶由于下游不能回款导致不能对公司支付运输款的风险，款项能够收回。

2、供应链贸易业务

报告期各期末，供应链贸易业务的应收账款余额分别为 15,786.23 万元、17,614.44 万元、17,780.62 万元和 17,322.43 万元，业务规模分别为 42,488.68 万元、61,245.71 万元、4,526.64 万元和 0 万元。报告期内，公司对各个供应链贸易业务客户的业务规模及期末应收账款余额情况具体如下：

单位：万元

客户	应收账款期末余额	业务规模	应收账款期末余额占业务规模比	合同约定信用期限
2018 年				
惠凌实业	10,420.97	37,001.31	28.16%	结算账期为 90 天
内蒙古牧亨	2,170.80	1,973.46	110.00%	结算账期为 90 天
沈阳雨隆	-	461.31	-	不超过 90 日内支付
成都天王	3,194.46	3,052.60	104.65%	结算账期为 90 天
小计	15,786.23	42,488.68	37.15%	
2019 年				

惠凌实业	14,734.27	47,462.71	31.04%	结算账期为 90 天
内蒙古牧亨	2,000.85	9,374.03	21.34%	结算账期为 90 天
沈阳雨隆	879.33	4,408.97	19.94%	不超过 90 日内支付
小计	17,614.44	61,245.71	28.76%	
2020 年				
惠凌实业	15,678.29	3,912.17	400.76%	结算账期为 90 天
内蒙古牧亨	1,376.13	-	-	结算账期为 90 天
沈阳雨隆	726.21	-	-	不超过 90 日内支付
重庆汇合通	-	614.47	-	买方应在交/提货计划通知单约定的交付日期前付清全部该次货款
小计	17,780.62	4,526.64	392.80%	
2021 年 1-6 月				
惠凌实业	15,678.29	-	-	结算账期为 90 天
内蒙古牧亨	1,137.93	-	-	结算账期为 90 天
沈阳雨隆	506.21	-	-	不超过 90 日内支付
小计	17,322.43	-	-	

(1) 2018 年情况

2018 年末，公司供应链贸易业务的应收账款余额为 15,786.23 万元，占业务规模比例为 37.15%，占比合理。其中公司 2018 年 3 月起与惠凌实业合作，期末应收账款余额为公司对其 2018 年第四季度的销售形成，符合公司信用政策；公司 2018 年 10 月起与内蒙古牧亨合作，当年销售形成的应收账款未收回，符合公司信用政策；成都天王应收账款余额在 2018 年 8 月、9 月销售形成，在 2018 年末逾期未付导致应收账款余额占业务规模比例较大，该客户货款已于 2019 年 7 月前已全部收回。

(2) 2019 年情况

2019 年对比 2018 年，该业务年末应收账款余额增长 1,828.21 万元，随业务规模扩大而增长。公司 2019 年末应收账款余额占业务规模比例为 28.76%，占比合理。

(3) 2020 年情况

2020 年对比 2019 年，供应链贸易业务应收账款余额略有上升，2020 年末应收账款余额占业务规模比例为 392.80%。该占比增长幅度较大，主要原因是供应链贸易业务出现大额逾期，公司停止了业务开展，业务规模下降；同时主要客户惠凌实业和内蒙古牧亨的大额应收账款持续无法收回，导致公司当年年末应收账款余额仍然较大。其中，公司期末应收惠凌实业 15,678.29 万元，应收内蒙古牧亨 1,376.13 万元。

2020 年末，公司应收惠凌实业、内蒙古牧亨账款余额较大，是因为新冠疫情对其下游餐饮行业影响较大，客户下游款项回收受阻，导致客户经营状况恶化。2020 年 5 月，公司委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）重庆分所对惠凌实业偿债能力进行尽职调查。公司认为惠凌实业经营状况恶化后涉嫌恶意侵占、转移公司财产。而且截至 2020 年末，公司对惠凌实业诉讼案件尚未判决，导致未能及时收回所欠货款。内蒙古牧亨出现逾期拖欠货款后，公司与其签订回款协议，但自 2020 年 2 月至 5 月按照回款协议偿还欠款后，该客户未能进一步按协议偿还款项。公司向法院提起诉讼后，2020 年 12 月 18 日，案件经调解，巴彦淖尔市临河区人民法院作出（2020）内 0802 民初 7241 号民事调解书，其中约定内蒙古牧亨应分期偿还欠款。

（4）2021 年 1-6 月情况

2021 年 1-6 月，公司未开展供应链贸易业务。

2021 年 6 月末对比 2020 年末，供应链贸易业务应收账款余额有所减少。主要原因是公司采取多种措施积极催收，本期共收回 458.19 万元供应链贸易货款，其中收回内蒙古牧亨 238.19 万元，收回沈阳雨隆 220.00 万元。

截至本回复出具日，惠凌实业已进入破产程序，公司将根据已生效的《民事判决书》于 2021 年 9 月 14 日前申报破产债权，截至 2021 年 6 月末未能收回所欠货款。内蒙古牧亨未按生效《民事调解书》履行还款义务，2021 年 1 月 22 日，原尚荟宁向临河区人民法院申请强制执行，在执行过程中达成《执行和解协议》（2021 年 6 月 29 日签署），此后内蒙古牧亨持续还款，但回款金额较小。因此，公司应收该等客户账款期末余额较高。

二、说明申请人对上述三家客户产生大额应收账款的原因，相关业务是否具有商业实质，内部控制是否有效运行。

（一）深圳托普旺

1、深圳托普旺产生大额应收账款的原因

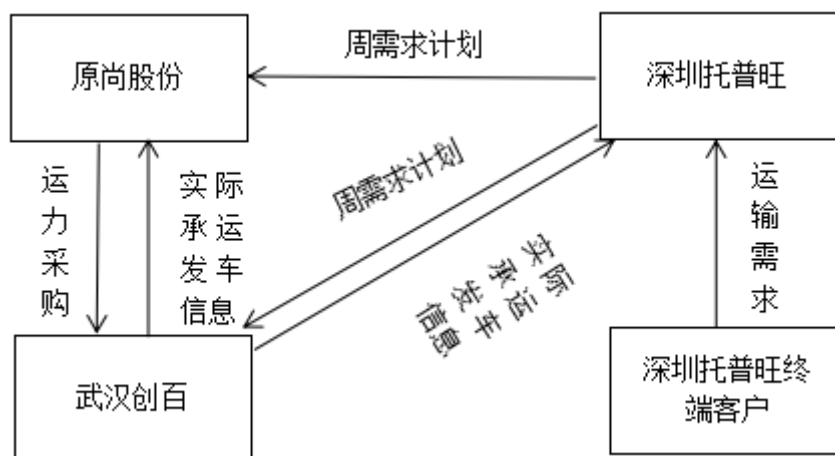
2019 年 1 月-10 月，公司为深圳托普旺提供运输服务，实现收入 8,951.77 万元。截至 2019 年 10 月末公司应收深圳托普旺应收账款余额为 3,689.69 万元，由 8 月运输款项 1,275.44 万元、9 月运输款项 1,163.54 万元、10 月运输款项 1,250.70 万元组成。其中，8 月运输款项逾期后，公司即停止与其业务。

深圳托普旺自身业务在与公司合作期间运营正常，2019 年 7 月及之前运输款均能及时支付，但因下游回款进度延迟，其余款项未能及时支付，导致 2019 年末公司应收深圳托普旺账款余额较大。

2020 年深圳托普旺运营情况正常，但与公司自 2019 年 8 月起承运的业务存在纠纷，暂不支付所欠款项。2020 年 12 月 30 日，深圳市宝安区人民法院作出（2020）粤 0306 民初 10233 号民事判决书，判决驳回公司要求深圳托普旺支付所欠货款等请求。2021 年 2 月 19 日，公司就该案件一审结果向深圳市中级人民法院提起上诉，截至本回复出具日，尚未有二审结果。上述期间深圳托普旺运营情况正常，但其仍未支付拖欠公司的逾期运输款，导致 2020 年末、2021 年 6 月末公司对其应收账款余额较大。

2、相关业务的商业实质

公司与深圳托普旺合作模式如下：



公司向深圳托普旺提供电子元器件的运输服务，承担运输过程中货物损坏、遗失以及不能按照指示运送到达的责任。

公司开展深圳托普旺项目全部委托外协进行运输，与公司开展长安民生、京东等业务采用外协运输相似，具备商业合理性：（1）对于新客户新业务，未来合作具有一定不确定性，若使用自营车辆，一旦业务量下滑，可能出现车辆闲置导致项目亏损的风险；（2）深圳托普旺线路主要为跨省长线运输项目，例如粤鄂线、粤渝线、粤川线、粤桂线、粤黔线、粤豫线、鄂沪线等，公司采取外协运营降低空返；（3）在长途运输线路时，武汉创百提供的车型容量（17.5M）远大于原尚物流自有车辆（主要为 12.5M 以及 9.6M），利用外协车辆体积优势实现更高运营效率；（4）外协供应商向公司承担运输过程中货物损坏、遗失以及不能按照指示运送到达的责任，公司可以依据合同向外协供应商追偿。

因此，公司与深圳托普旺的相关业务具有商业实质。

3、业务开展过程内部控制执行情况

2019 年 1 月 21 日，公司和深圳托普旺签订《公路运输服务合同》，约定公司为深圳托普旺提供运输服务。公司就此和该业务的实际承运商武汉创百签订《公路运输服务合同》。《公路运输服务合同》的签订根据公司内部规章制度，由物流二部经办人提出申请，经物流二部分管副总、财务部审计科、财务部会计科、财务总监、董事长审批通过。

每周一深圳托普旺会将当周运输需求计划（包括线路、每日车次信息）通过邮件发送给公司、武汉创百，每天武汉创百会将实际承运的发车信息（承运日期、承运车牌、派单单号、车型、运输路线、里程、单价、数量、总金额等信息）通过邮件发送给公司以及深圳托普旺核对。次月公司分别与深圳托普旺、武汉创百核对上月实际运输量并开票确认，给予“N+2”结算账期进行运输费结算。

2020 年，公司在应收账款逾期后，对客户信用等级未及时实施有效的动态管理，公司已及时进行整改，采取了加强制度建设、客户管理及款项催收等措施，公司在所有重大方面保持了有效的内部控制措施。

（二）惠凌实业

1、惠凌实业产生大额应收账款的原因

报告期各期末，公司向惠凌实业销售粮油产品产生收入分别为 37,001.31 万元、47,462.71 万元、3,912.17 万元和 0 万元；报告期各期末，公司应收惠凌实业余额分别为 10,742.21 万元，14,734.27 万元、15,678.29 万元和 15,678.29 万元。公司 2018 年开始与惠凌实业开展供应链贸易业务，信用期约定为：惠凌实业在原尚收到并确认《采购需求计划单》后支付 10%采购保证金，自重庆原尚接到惠凌实业《采购需求计划单》向供货商付款日起开始计算 90 天结算尾款。

2018 年 3 月至 2019 年 11 月，惠凌实业按照约定支付货款。2019 年 12 月，公司收到双方 2019 年 9 月交易的大部分货款，其余于 2020 年 1 月 10 日前收齐。因此，2018 年末公司应收惠凌实业账款余额较大主要原因是业务规模较大，2019 年末应收账款余额较大的主要原因是业务规模较大且 9 月货款部分逾期。

2020 年 1 月底，2019 年 10 月货款约定付款日到期，惠凌实业 10 月货款大部分未支付，公司立即停止与其交易。截至 2021 年 6 月末，惠凌实业尚未支付货款为 2019 年 10 月-2020 年 1 月份货款，合计 15,678.29 万元。具体如下：

单位：万元

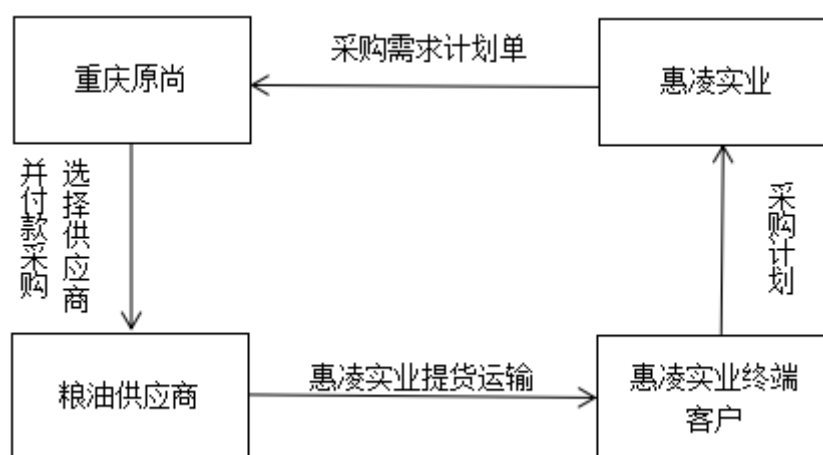
期间	应收结算款	2019年12月 前收到结算款	2020年1月10日 前 收到结算款	2020年1月 11日至4月 末收到结算 款	未收 结算款
2019年 9月	10,115.09	7,666.87	2,448.22	-	0.00
2019年 10月	7,124.25	-	865.49	4.00	6,254.76
2019年 11月	3,952.94	-	-	-	3,952.94
2019年 12月	1,208.86	-	-	-	1,208.86
2020年 1月	4,261.74	-	-	-	4,261.74
合计	26,662.87	7,666.87	3,313.72	4.00	15,678.29

2020年末，公司应收惠凌实业账款余额较大，是因为新冠疫情对餐饮行业影响较大，其下游款项回收受阻，导致经营状况恶化。2020年5月，公司委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）重庆分所对惠凌实业偿债能力进行尽职调查。公司认为惠凌实业涉嫌恶意侵占公司财产、恶意转移财产，导致未能及时支付所欠货款。

截至本回复出具日，惠凌实业已进入破产程序，公司将根据已生效的《民事判决书》于2021年9月14日前申报破产债权，截至2021年6月末未能收回所欠货款。

2、相关业务的商业实质

公司与惠凌实业合作模式如下：



公司帮助惠凌实业寻找合适的粮油供应商，减少其市场搜寻时间和成本；根据其需求实时采购所需商品，降低其存货管理和积压风险。公司基于为其提供的供应商资源整合服务以及承担货物灭失、货物价格变动等风险以及资金风险，赚取商品差价，具有商业实质。

3、业务开展过程内部控制执行情况

2018年3月16日，公司和惠凌实业签订《供应链合作协议》，约定公司为惠凌实业提供粮油产品。《供应链合作协议》的签订根据公司内部规章制度，由物流二部经办人提出申请，经物流二部分管副总、财务总监、总经理、董事长审批通过。2018年4月，公司预计本协议交易金额预计达到董事会及股东大会审议标准，及时通过董事会并经股东大会审议，内部控制有效运行。

公司根据惠凌实业提供的采购需求计划，向供货商采购包括但不限于粮油产品的商品，销售给惠凌实业。在公司对《采购需求计划单》予以确认后，公司向上游供应商购货，并由惠凌实业凭公司开具的《提货委托书》从粮油供应商处提货。公司每月根据惠凌实业提货并入库情况出具《业务对账函》，给予90天结算账期进行货款结算。

2020年，公司在应收账款逾期后，对客户信用等级未及时实施有效的动态管理，公司已及时进行整改，采取了加强制度建设、客户管理及款项催收等措施，公司在所有重大方面保持了有效的内部控制措施。

（三）内蒙古牧亨

1、内蒙古牧亨产生大额应收账款的原因

2018、2019年，公司向内蒙古牧亨销售羊肉产品产生收入分别为1,973.46万元、9,374.03万元。报告期各期末，公司应收内蒙古牧亨余额分别为2,170.80万元，2,000.85万元、1,376.13万元和1,137.93万元。

2018年，公司应收内蒙古牧亨账款均处于信用期内。2019年末，内蒙古牧亨公司出现资金周转压力，部分款项未能按时向公司支付，逾期金额为1,251.85万元。内蒙古牧亨出现逾期拖欠货款后，公司与其签订回款协议，但由于2020年受新冠疫情的影响，其下游经销商及餐饮行业客户款项回收受阻导

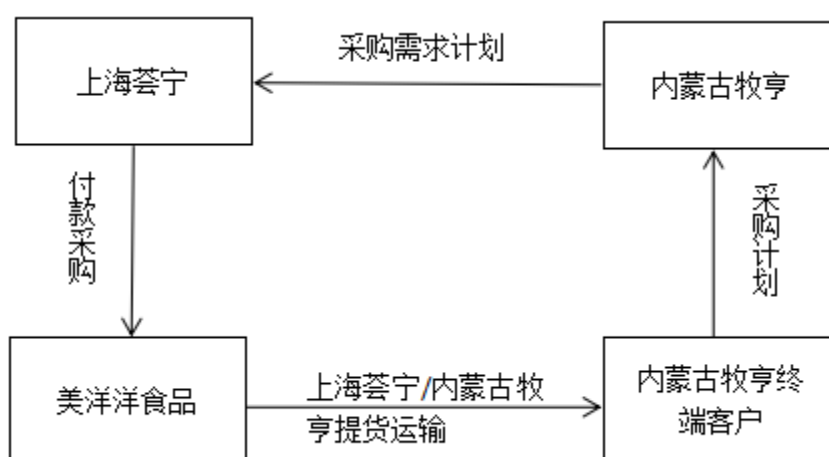
致经营状况恶化，该客户未能按协议偿还款项，2020 年仅回款 620 万元。因此，2020 年末应收账款余额仍然较大。

2020 年 12 月 18 日，经调解后巴彦淖尔市临河区人民法院作出（2020）内 0802 民初 7241 号民事调解书，但内蒙古牧亨未按内容履行债务，2021 年 1 月 22 日，公司申请强制执行。2021 年 1-6 月，该客户在强制执行措施下回款 138.19 万元，经公司积极沟通后内蒙古牧亨还款 100 万元，整体还款金额较小。因此，2021 年 6 月末公司对其应收账款期末余额仍然较高。

2、相关业务的商业实质

美洋洋食品向养殖户采购羊进行屠宰形成羊肉产品，内蒙古牧亨负责对外销售。公司与美洋洋食品、内蒙古牧亨分别签订协议，公司根据内蒙古牧亨提供的采购需求计划，向美洋洋食品采购羊肉商品，由公司或者内蒙古牧亨提货运输羊肉产品到其最终客户。

公司与内蒙古牧亨合作模式如下：



公司提前向美洋洋食品采购羊肉产品，并在一定时间内由公司或内蒙古牧亨提货运输至最终客户。与内蒙古牧亨交易过程中，公司承担信用风险，赚取相应手续费或佣金，具有商业实质。

3、业务开展过程内部控制执行情况

2018 年 10 月 15 日，公司与美洋洋食品、内蒙古牧亨分别签订了《购销协议》，约定公司向美洋洋食品采购羊肉产品后，再销售给内蒙古牧亨，并按内

蒙古牧亨的要求，运输羊肉产品到指定地点。《购销协议》的签订根据公司内部规章制度，由子公司原尚荟宁经办人提出申请，经子公司分管副总、财务部审计科、财务部会计科、财务总监、总经理/董事长审批通过。公司内部控制有效运行。

2020 年，公司在应收账款逾期后，对客户信用等级未及时实施有效的动态管理，公司已及时进行整改，采取了加强制度建设、客户管理及款项催收等措施，公司在所有重大方面保持了有效的内部控制措施。

三、说明申请人跨行业开展供应链贸易业务的背景和原因，是否具备相关资质和客户资源，供应链贸易客户获取的主要方式及途径，申请人股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否与供应链客户存在关联关系、委托持股或其他利益输送的情形，列示申请人与上述三家客户的合作历史、业务订单的获取途径、销售内容、销售金额及占比、定价政策、信用政策等。

（一）说明申请人跨行业开展供应链贸易业务的背景和原因，是否具备相关资质和客户资源，供应链贸易客户获取的主要方式及途径

1、申请人跨行业开展供应链贸易业务的背景和原因

（1）供应链贸易与供应链物流的具备产业链相关性

公司综合物流服务属于供应链物流，供应链贸易与供应链物流都属于供应链管理的具体方法。供应链管理是指在满足一定的客户服务水平条件下，为了使整个供应链系统成本达到最小而把供应商、制造商、仓库、配送中心和贸易商等有效地组织在一起进行采购、产品制造、转运、分销及销售的管理方法。

公司为整机厂提供的汽车零部件物流服务属于供应链管理，公司以汽车零部件仓储或运输配送业务为基础，逐渐参与到制造业企业原材料采购、产品生产与配送、产品销售等各业务环节，通过物流业和制造业深度联动和资源整合，为制造业企业提供运输配送、仓储、出入库作业、品质检验、流通加工及包装等供应链一体化管理服务。汽车零部件物流属于专业型物流，公司凭借一体化供应链管理经验和客户合作粘性等保持较高的竞争优势。

供应链贸易商主要涉及采购、分销、销售环节，对于具备跨区域物流基

地、运输线路以及跨行业客户服务经验的物流企业，可以对各地供应商的材料信息、价格信息等进行整合，并通过特定时点、特定地区的采购，并参与设计运输线路使得贸易品流转更加集约化、规模化，是供应链管理的一种方式。

（2）开展供应链贸易业务有助于寻找新的渠道拓展综合物流业务

公司的非汽车物流业务主要包括冷链运输、快递运输、家电运输等业务。非汽车物流行业多属于通用型物流（与专业型物流相对），涉及的物流产品种类较多，竞争更为激烈。且该类业务的进入门槛较低，市场的参与者众多，分散程度较高，多数物流服务仅包括单一的仓储、运输，价格竞争激烈。行业竞争者难以通过专业物流经验和物流方案设计直接拓展新客户。公司寻求业务发展和业绩增长，需要多渠道多方式拓展下游客户。

公司开展供应链贸易也可以促进综合物流业务拓展：一方面，以商品贸易为基础，有机会为客户提供该等商品交易相关的运输及增值服务；另一方面，通过商品贸易开拓其他客户的相似商品物流服务，促进公司非汽车物流业务的发展。

（3）物流企业开展供应链贸易业务是行业普遍现象

根据同行业上市公司飞力达年度报告，其基于国际货代物流仓储，介入与货物流转相关的包括运输、配送、关务外包、分拣、贴标、重工、分销、备品备件管理、贸易执行等的整个供应链管理环节。2018 年、2019 年及 2020 年，其贸易执行业务收入分别为 74,346.57 万元、41,580.87 万元以及 1,879.39 万元。2020 年度，其将原贸易执行相关部门并入供应链事业部，目的是促使贸易执行业务更好的为公司主营业务导流。

此外，根据同行业上市公司新宁物流年度报告，2018 年和 2019 年其开展贸易代理业务销售额分别为 2,796.86 万元和 704.59 万元。根据华鹏飞年度报告，其主营业务供应链服务是指：围绕核心客户，通过对核心客户上、下游企业物流及贸易环节的闭合管控，完善供应链协同采购、资金结算、物流仓储配送服务等专业能力，从而创建集商流、物流、信息流、资金流于一体的“商贸供应链集成运营模式”。

因此，开展供应链贸易业务是供应链物流企业寻求发展，打通供应链管理更多环节的通用方式之一，具备行业普遍性。

2、公司具备开展一般贸易业务的资质，以及特定主题具备开展贸易品的具体资质；在物流行业具备良好口碑和信誉，从而吸引客户资源

（1）公司拥有开展供应链贸易的相关资质

公司具体执行贸易业务的子公司在工商备案的经营范围中包含开展相关贸易品的销售经营许可，同时对于涉及食品销售的贸易业务亦获取了《食品经营许可证》。

报告期公司开展供应链贸易的主体包括重庆原尚、原尚荟宁和原尚股份，其开展供应链贸易业务的时间区间、贸易品及对应客户名称如下：

序号	执行主体	客户名称	主要贸易品	开展贸易业务的时间区间
1	重庆原尚	惠凌实业/重庆汇合通	粮油	2018年3月21日-2020年10月10日
		成都市天王农业科技有限公司（简称“成都天王”）	猕猴桃	2018年8月16日-9月28日
2	原尚荟宁	内蒙古牧亨	羊肉	2018年10月22日-2019年10月11日
		沈阳雨隆	调味料、矿泉水等快消品	2018年6月19日-2019年11月25日
3	原尚股份	沈阳雨隆	调味料、矿泉水等快消品	2019年10月12日-2019年12月16日

上述主体在开展供应链贸易时对相关经营范围进行了工商备案，具体如下：

序号	执行主体	经营范围	工商备案时间
1	重庆原尚	道路普通货运（须经审批的经营项目，取得审批后方可从事经营）。货物及技术进出口；货运代理（不含水路货物运输代理、国际船舶代理）；普通机械设备制造、销售（须经审批的经营项目，取得审批后方可从事经营）；仓储服务（不含危险化学品）；销售：食品（须经审批的经营项目，取得审批后方可从事经营）、初级农产品、农副产品（需经国家专项审批的项目除外）、化工产品（不含危险化学品）、日用百货。	2018年3月26日

序号	执行主体	经营范围	工商备案时间
3	原尚荟宁	道路货物运输（除危险化学品），仓储服务（除危险化学品），国内货物运输代理，装卸服务，国际货物运输代理，从事货物进出口及技术进出口业务， <u>食用农产品</u> ，针纺织品，机械设备，电子产品，计算机、软件及辅助设备， <u>食品销售</u> 。	2018年5月28日
3	原尚股份	信息技术咨询服务；自动化高架立体仓储设施，包装、加工、配送业务相关的仓储一体化设施建设、经营；水果批发；其他农产品仓储；金属包装容器制造；仓储货物堆放架制造；贸易代理；装卸搬运；蔬菜批发；货物进出口（涉及外资准入特别管理规定和许可审批的商品除外）；商品批发贸易（涉及外资准入特别管理规定和许可审批的商品除外）；运输货物打包服务；交通运输咨询服务；物流代理服务；收购农副产品；建材、装饰材料批发；国际货运代理；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；航空货运代理服务；道路货物运输代理；信息系统集成服务；蔬菜收购；钢材批发；信息电子技术服务；仓储咨询服务；软件产品开发、生产；计算机网络系统工程服务；网络技术的研究、开发；供应链管理；数据处理和存储服务；托盘及集装单元共用系统建设、经营；米、面制品及食用油批发；货物专用运输（冷藏保鲜）；货物专用运输（集装箱）； <u>散装食品批发</u> ；道路货物运输；大米批发； <u>预包装食品批发（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）</u> 。	2018年9月10日

根据《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国行政许可法》、《食品经营许可管理办法》（2017年修正）的规定，在中华人民共和国境内，从事食品销售和餐饮服务活动，应当依法取得食品经营许可。上述供应链贸易品涉及食品经营资质，公司获取相应资质情况如下：

序号	企业名称	证书类别	备案、许可编码	备案、许可内容	获取时间	到期日
1	重庆原尚	食品经营许可证	许可证编号： JY15001080102437	预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品），散装食品销售（不含冷藏冷冻食品），自制饮品制售（含鲜榨饮品、含生鲜乳饮品）	2018年4月11日	2023年4月10日

2	原尚荟宁	食品经营许可证	许可证编号： JY13101160117603	预包装食品销售（含冷藏冷冻食品）	2018年6月1日	2023年5月31日
3	原尚股份	食品经营许可证	许可证编号： JY14401120112237	预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品），散装食品销售（不含冷藏冷冻食品），散装食品销售（不含散装熟食）	2018年9月25日	2023年9月24日

重庆原尚 2018 年 3 月 22 日开始第一单粮油贸易业务，公司于 3 月 14 日申请相关经营范围的工商变更及办理食品经营许可证事宜。受审批时间周期影响，工商变更完成日以及食品经营许可证实际批准时间略晚于重庆原尚开展贸易业务时间，但鉴于重庆原尚对此无主观故意，资质未覆盖业务履行期间较短，且重庆原尚未因该事项受到主管部门的行政处罚，截至目前已逾行政处罚追溯时效，上述情形对重庆原尚开展供应链贸易业务未造成实质影响。

根据重庆原尚主管市场监管部门出具的证明，自其成立起至 2021 年 2 月 18 日，重庆市南岸区市场监督管理局联合征信系统未反映其违反工商行政管理法律法规行为。

原尚荟宁以及原尚股份在开展供应链贸易业务之前，已完成相关经营范围工商变更并获取食品经营许可证。

根据上海市金山区市场监督管理局出具的证明，2018 年 3 月 17 日至 2020 年 12 月 31 日，未发现上海市市场监督管理部门作出的行政处罚记录。

根据广州市市场监督管理局出具的证明，2017 年至 2020 年，未发现原尚股份被广州市市场监督管理部门行政处罚、列入经营异常名录和严重违法失信企业名单的记录。

（2）公司拥有开展供应链贸易的客户资源基础

公司成立十多年以来，深耕于汽车制造业的供应链物流服务，拥有大量知名优质客户，为公司积累了良好的品牌知名度。由于贸易行业客户较为庞大，涉及多种商品类别，开展供应链贸易业务对供应商资质要求较为简单，且行业内价格透明，行业进入门槛较低。

公司凭借供应链物流的品牌知名度、全国性的运输网络、专门服务供应链贸易的团队等，接洽了多类产品贸易需求的客户，具备一定客户资源基础。

3、供应链贸易客户获取的主要方式及途径

公司供应链贸易客户及其业务获取的主要方式及途径具体为：通过介绍了解到有贸易需求的客户，并对客户进行实地拜访、业务洽谈、确定合作意向、合同审核、签订协议/订单。

（1）惠凌实业

①实地拜访、业务洽谈、确定合作意向

公司负责重庆地区业务的时任副总经理在 2018 年春节期间，通过朋友介绍接洽到重庆地区粮油供应链行业具有一定知名度的惠凌实业，并对该企业进行考察。

惠凌实业成立于 1999 年，主营从事粮油销售业务，在重庆地区粮油商品销售也拥有一定的客户资源，主要客户为绿茶、金翠河等全国餐饮连锁品牌、重庆大学等高校、银行事业单位等。惠凌实业是重庆地区规模较大的粮油供应链企业，于 2016 年 8 月新三板挂牌（代码：838195），2016 年、2017 年，实现营业收入分别为 1.06 亿元和 1.74 亿元，净利润分别为 1,220.56 万元和 1,516.21 万元。

合作意向洽谈期间，董事长及财务总监于 2018 年 2 月至 3 月前往重庆进行实地考察。公司亦考察了执行该业务需要合作的供应商，考察资质主要包含营业执照等工商档案资料，该等供应商分别是国有、民营、外企和集体所有制企业。

经考察，公司管理层认为：一方面，惠凌实业是挂牌的公众公司，经营历史较长、客户群体优质且稳定、资信良好，具备与公司合作供应链贸易的实力；另一方面，公司在业务转型升级的内驱下，依靠西南地区的业务基础，利用客户资源和资信等优势拓展惠凌实业的供应链贸易业务，有机会为客户提供该等商品交易相关的运输及增值服务，可以作为西南物流基地的客户储备。

在接洽过程中，惠凌实业亦对本公司进行考察，主要包括：公司的经营范围、经营资质、大量采购优质粮油的实力、按时交付能力等。

②合同审核、获取并执行订单

双方业务主要负责人对业务流程达成一致，确认业务执行的可行性。在此基础上，2018年3月16日公司决定与惠凌实业展开业务合作，并与对方股东签署保证担保合同，降低业务回款风险。公司于2018年3月21日获取其第一笔订单。

2018年4月24日，公司第三届董事会第十次会议审议并通过了《关于公司全资子公司签订<供应链合作协议>的议案》，该议案于2018年5月15日2017年度股东大会审议通过。

（2）内蒙古牧亨

①实地拜访、业务洽谈、确定合作意向

内蒙古牧亨项目通过原尚荟宁时任副总经理的朋友介绍展开接洽。此朋友是原尚荟宁时任副总经理在海航冷链运输业务部门工作时的同事，其曾在工作中接触美洋洋食品，为其提供设备融资租赁服务，认为美洋洋食品信用良好。

合作之前，原尚荟宁时任副总经理和公司财务总监于2018年7月25日分别前往巴彦淖尔考察内蒙古牧亨通过公司向美洋洋食品采购羊肉的项目。现场考察后，公司认为此业务规模较大，投资的厂房和园区超过4万平米，在内蒙古区域屠宰能力较大。虽然公司在当地未曾开展业务和设置网点，但考虑到可以通过派驻员工等方式提高对贸易过程的监督和管理能力，公司认为可以开展此项目。

在接洽过程中，内蒙古牧亨亦对本公司进行考察，其认为作为上市公司，本公司信誉良好，具备批量采购和交付的能力。

②合同审核、获取并执行订单

双方业务主要负责人对业务流程达成一致，确认业务执行的可行性。在此基础上，2018年10月15日，公司与美洋洋食品、内蒙古牧亨分别签订了《购

销协议》，并与对方实际控制人、美羊羊食品签署保证担保合同，降低业务回款风险。公司于 2018 年 10 月 22 日获取其第一笔订单。

《购销协议》的签订根据公司内部规章制度，由子公司原尚荟宁经办人提出申请，经子公司分管副总、财务部审计科、财务部会计科、财务总监、总经理/董事长审批通过。

（3）成都天王

①实地拜访、业务洽谈、确定合作意向

为进一步开拓西南地区业务，公司有意在成都布局物流基地，2017 年底成立了成都原尚，了解到农产品流转过程对冷库仓储和冷链运输有相关需求，从农产品贸易业务切入建立客户群体具备可行性。

公司负责重庆地区业务的时任副总经理通过成都市农业龙头企业协会认识农产品行业的人，接触了多家农产品生产或贸易商，比如成都天王、四川汉羌农业发展有限公司、成都市禄久家庭农场以及一些个体户等，并考察了这些企业的业务规模、经营模式以及客户群体等。其中成都天王在猕猴桃产业链中拥有较大的果园，同时客户群体以团体采购为主、销量稳定，客户主要是华南地区、中南地区、华东地区各大城市中大型批发市场。其销售的猕猴桃来源于一部分自己种植、一部分向当地农户采购，采购额也较为持续稳定，有对冷库仓储和冷链运输的潜在需求。公司获取了成都天王的工商资料、主要财务资料、主要合同等，亦派人走访了成都天王的客户如华南水果市场、北京新发地水果市场等，认为该企业经营稳健，可以开展此项目。

②合同审核、获取并执行订单

双方业务主要负责人对业务流程达成一致，确认业务执行的可行性。在此基础上，2018 年 8 月 10 日，公司与成都天王签订《供应链合作协议》，并与对方股东签署保证担保合同，降低业务回款风险。公司于 2018 年 8 月 16 日获取其第一笔订单。

（4）沈阳雨隆

①实地拜访、业务洽谈、确定合作意向

原尚荟宁时任副总经理在海航冷链运输业务部门工作时曾与沈阳雨隆及关联企业合作过，其是海航在长春、沈阳地区的配送合作伙伴。

合作之前，原尚荟宁时任副总经理对沈阳雨隆在上海、长春、沈阳的仓库、运作现场均进行了考察。沈阳雨隆是当地快消品的物流及一级分销商，主要代理产品包括太太乐调味料、湾仔码头冻品、怡宝矿泉水、老干妈酱料等，代理品牌多为市场销售情况良好的生活必需品，且分销渠道较为稳固。

②合同审核、获取并执行订单

双方业务主要负责人对业务流程达成一致，确认业务执行的可行性。在此基础上，2018年6月5日公司与沈阳雨隆签订《购销协议》，于2018年6月19日获取其第一笔订单。

《购销协议》的签订根据公司内部规章制度，由子公司原尚荟宁经办人提出申请，经子公司分管副总、财务部审计科、财务部会计科、财务总监、总经理/董事长审批通过。

(5) 重庆汇合通

①确定合作意向

2020年1月，惠凌实业出现应收账款大额逾期后，公司停止继续开展业务，并积极与客户协商款项回收问题。由于惠凌实业粮油贸易的最终供货方东莞嘉吉粮油有限公司、嘉吉粮油（南通）有限公司与本公司签订的供货订单尚未执行完毕，因此，公司需继续执行该等订单。公司时任粮油贸易负责人、副总经理选择自己控制的公司汇合通购买公司采购的该等粮油产品。

②合同审核及执行

2020年公司终止与惠凌实业的业务开展，但公司与粮油供应商的采购合同尚未结束。为继续履行与粮油供应商的合同，公司与重庆汇合通进行接洽并展开业务往来。双方确定了按单次销售签订合同的合作形式，并于2020年3月10日签订第一份《销售合同》。

2021年3月11日，公司经自查发现重庆汇合通为时任公司副总经理的关联企业后，及时对该关联交易事项进行追认，并经公司总经理签字审批。

（二）申请人股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否与供应链客户存在关联关系、委托持股或其他利益输送的情形

1、申请人股东、实际控制人、董监高及其他核心人员基本情况

公司于2017年9月18日在上海证券交易所挂牌上市，截至2021年6月末，公司共有6,678名股东，股东人数较多。持股5%以上的股东为原尚投资和余丰。余军持有原尚投资99.40%的股权，通过原尚投资间接持有公司46.70%的股份，为公司的实际控制人。

截至本回复出具日，本公司未认定其他核心人员。除公司的董事、监事和高级管理人员外，将供应链贸易业务开展过程中业务负责人和公司财务主管认定为该业务的其他相关人员。报告期内，公司的历任董监高及供应链贸易业务中的其他相关人员情况如下：

姓 名	任职	备注
余军	董事长、总经理	/
余丰	董事	/
李运	董事、财务总监、副总经理 兼董事会秘书	/
张宏斌	独立董事	/
牟小容	独立董事	/
詹苏香	监事会主席	/
赵韞兮	职工代表监事	/
柴正柱	监事	/
余奕宏	副总经理	/
朱滔	原独立董事	/
石水平	原独立董事	/
杨永平	原董事兼总经理	/
王国胜	原副总经理	/
刘峰	原副总经理	粮油项目、猕猴桃项目的负责人
徐政新	原尚荟宁原副总经理	羊肉项目、快消品项目的负责人，认定为供应链贸易业务的其他相关人员

夏运兰	财务主管	公司财务主管，认定为供应链贸易业务的其他相关人员
-----	------	--------------------------

2、供应链贸易客户的基本情况

报告期内，发行人及其子公司的供应链贸易客户为惠凌实业、汇合通、内蒙古牧亨、沈阳雨隆、成都天王。5家供应链贸易客户的基本情况如下：

序号	供应链客户	供应链贸易项目	成立时间	法定代表人	董监高	股东名单
1	惠凌实业	粮油	1999/12/2	凌勇	凌勇、王兴惠、凌晨、余滔、黎万琼、雷响亮、王文继、陈晓艳、周燕	重庆高正实业有限公司、王芳周、重庆晟元企业管理中心（有限合伙）、林金星、凌勇、王兴惠、左勇、邹开伟、重庆辰亚企业管理中心（有限合伙）、沈平标、周燕、刘霖、顾志鹏、廖复新、王燕、成都鑫城财顺商贸有限公司、徐建兰、曹伟、黄陆军、陈欣、郝斌、成都静依思商贸有限公司、上海罡郡商务咨询中心、樊晓瑜、李春霞、蔡正涛、赵秀君、白树斌、周建明、颜芒、肖淼淼、贺庆、江峰、吴毅勋、张楠、胡伟、程嘉、关磊、晏平 ^注
2	汇合通	粮油	2017/1/3	徐贵芳	刘峰、徐贵芳、付绍波	徐贵芳、刘峰
3	内蒙古牧亨	羊肉	2018/4/16	张振民	张振民、樊三平	郭翠娥
4	沈阳雨隆	快消品	2014/12/24	高峰	高峰、张海燕	高峰
5	成都天王	猕猴桃	2014/6/30	张元胜	张元胜、张建	张元胜、李建勇、张建、杨小华

注：惠凌实业曾为新三板挂牌企业，其股东信息来源于中国证券登记结算有限责任公司北京分公司向惠凌实业出具的《前 200 名全体排名证券持有人名册》（股权登记日：2020 年 4 月 10 日）。

3、关联关系

根据供应链客户的工商内档信息、网络公开检索结果、以及公司持股 5%以上股东、董监高、实际控制人、其他相关人员出具的确认函，汇合通是公司原副总经理刘峰及其配偶徐贵芳控制的企业。除此外，公司持股 5%以上股东、实际控制人、董监高、其他相关人员与供应链贸易客户不存在关联关系。

4、是否存在委托持股或其他利益输送的情形

（1）开展供应链交易具备商业合理性，交易定价合理

如本回复问题 1 之“三”之“（一）”、“（二）”和“（三）”所述，开展供应链贸易业务是供应链物流企业寻求发展，打通供应链管理更多环节的通用方式之一，且具备行业普遍性。公司与供应链客户的交易具有真实业务背景和商业实质。相关业务合同签署前，公司管理层对上述客户的背景进行了调查，业务合同签署过程中履行了内部审批程序。

公司与供应链贸易客户交易按照市场价格交易，其毛利率水平与其他上市公司同类业务相比差异不大，毛利率水平合理。2018 年和 2019 年，公司贸易业务毛利率与同行业上市公司飞力达、天顺股份可比业务的平均毛利率差异不大。2020 年，发行人贸易业务毛利率为 100%，因当年按净额法核算导致。如按全额法推算，公司贸易业务毛利率为 3.22%，与天顺股份差异不大。同时飞力达对贸易执行业务适用新收入准则按净额法核算，原贸易代理业务仍按照提供劳务确认收入，因此毛利率上升。具体对比情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
飞力达	12.65%	3.03%	0.45%
天顺股份	5.51%	6.79%	8.62%
算术平均值	9.08%	4.91%	4.54%
发行人	100%	4.19%	3.76%

虽公司原副总经理刘峰与汇合通存在关联关系，但公司与汇合通的交易具备商业合理性，且定价合理，具体如下：

惠凌实业客户出现逾期后，公司停止与其继续开展业务。由于惠凌实业粮油贸易的最终供货方东莞嘉吉粮油有限公司、嘉吉粮油（南通）有限公司（以下简称“嘉吉粮油”）与重庆原尚签订的供货订单尚未执行完毕，重庆原尚继续执行该等订单，并销售予汇合通，由汇合通先预付货款给重庆原尚后，再由重庆原尚销售给汇合通。2020 年 3 月-10 月期间，重庆原尚与汇合通签署销售合同，约定重庆原尚采购粮油并销售给汇合通，产生的收入金额为 5.66 万元，占当期销售收入的比例为 0.01%，金额及占比较小。双方交易定价是基于重庆原尚从供应商采购价格基础上，每箱货物加 1 元的价格销售给汇合通，与嘉吉粮油的销售体系中的同级代理商的价格保持一致，交易定价具有商业合理性，不存在利益输送的情形。

因此，公司开展供应链交易具备商业合理性，与供应链客户的交易定价合理。

（2）公司积极应对供应链客户应收账款回收事项

①采取追加担保等措施来防范应收账款发生坏账

公司为保障供应链客户的应收账款能够收回，在业务合作期间与客户股东及其关联方签署担保合同、监管协议等文件，如与惠凌实业的股东、内蒙古牧亨的关联方、成都天王的股东签署担保合同、与惠凌实业签署银行账户资金监管协议。

②与客户积极协商沟通回款

惠凌实业、内蒙古牧亨、沈阳雨隆等供应链客户的应收账款发生逾期后，公司管理层人员及相关人员积极与供应链客户的管理层协商回款事项。如向惠凌实业寄送催款函、与内蒙古牧亨签署四方《协议书》来约定还款计划等。截至本回复出具日，在业务停止合作后，通过积极沟通，内蒙古牧亨、沈阳雨隆分别还款 820 万元（不含法院强制执行还款额）和 340 万元。

③采取司法手段追讨款项

惠凌实业和内蒙古牧亨的回款未达预期，公司对惠凌实业和内蒙古牧亨申请强制执行、对惠凌实业提起诉讼、对惠凌实业的担保方申请强制执行。详见本回复之“四”之“（一）”之“1、重庆原尚与惠凌实业纠纷案”和“3、原尚荟宁与内蒙古牧亨纠纷案”中诉讼及执行情况。

截至本回复出具日，通过法院强制划拨收回内蒙古牧亨 138.19 万元；重庆惠凌已进入破产程序，公司将根据已生效的（2020）渝 05 民初 1417 号《民事判决书》申报破产债权，具体清偿比例将以重庆惠凌实业股份有限公司管理人提出并经重庆市第五中级人民法院裁定的破产债权清偿方案为准。对惠凌实业的担保方凌勇、王兴惠、林金星、高正实业申请强制执行已获立案。

因此，公司管理层人员及相关人员积极推进应收账款回款事项，不存在消极对待大额逾期应收账款的迹象。

(3) 持股 5%以上股东、实际控制人、董监高、其他相关人员签署《确认函》

公司持股 5%以上股东、董监高（除余军、刘峰）、其他相关人员签署《确认函》，确认：“本机构/本人与重庆惠凌实业股份有限公司、重庆汇合通供应链管理有限公司、内蒙古牧亨供应链管理有限公司、沈阳雨隆金源商贸有限公司、成都市天王农业科技有限公司及上述企业的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、业务对接人员及其他关联方等均不存在关联关系、资金往来或其他利益安排（包括但不限于合资、共同投资、联合经营、持有股份、委托持股、信托持股、一致行动、亲属关系、兼职关系等）。”

公司实际控制人签署《确认函》，确认：“除本人与重庆汇合通供应链管理有限公司的总经理刘峰（实际控制人之一）在原尚股份任职期间存在已结清的借贷资金往来外，本人与重庆惠凌实业股份有限公司、重庆汇合通供应链管理有限公司、内蒙古牧亨供应链管理有限公司、沈阳雨隆金源商贸有限公司、成都市天王农业科技有限公司及上述企业的其他股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、业务对接人员及其他关联方等均不存在关联关系、资金往来或其他利益安排（包括但不限于合资、共同投资、联合经营、持有股份、委托持股、信托持股、一致行动、亲属关系、兼职关系等）”

公司原副总经理刘峰签署《确认函》，确认：“本人除与重庆汇合通供应链管理有限公司存在关联关系外，本人与重庆惠凌实业股份有限公司、内蒙古牧亨供应链管理有限公司、沈阳雨隆金源商贸有限公司、成都市天王农业科技有限公司及上述企业的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、业务对接人员及其他关联方等均不存在关联关系、资金往来或其他利益安排（包括但不限于合资、共同投资、联合经营、持有股份、委托持股、信托持股、一致行动、亲属关系、兼职关系等）。”

(4) 持股 5%以上股东、实际控制人、现任董监高、在职其他相关人员与供应链客户及其股东、董监高不存在大额资金往来

根据持股 5%以上股东、实际控制人、现任董监高（不含独立董事）以及在职相关人员提供的银行对账单及《确认函》，除公司实际控制人余军与刘峰（公

司的原副总经理、汇合通的股东）在公司任职期间存在已结清的借款往来外，公司持股 5%以上股东、实际控制人、现任董监高（不含独立董事）以及在职相关人员与供应链客户及其股东、董监高不存在大额异常资金往来，且与已离职的董监高杨永平、刘峰、王国胜和有关人员徐政新也不存在未结清的大额资金往来。

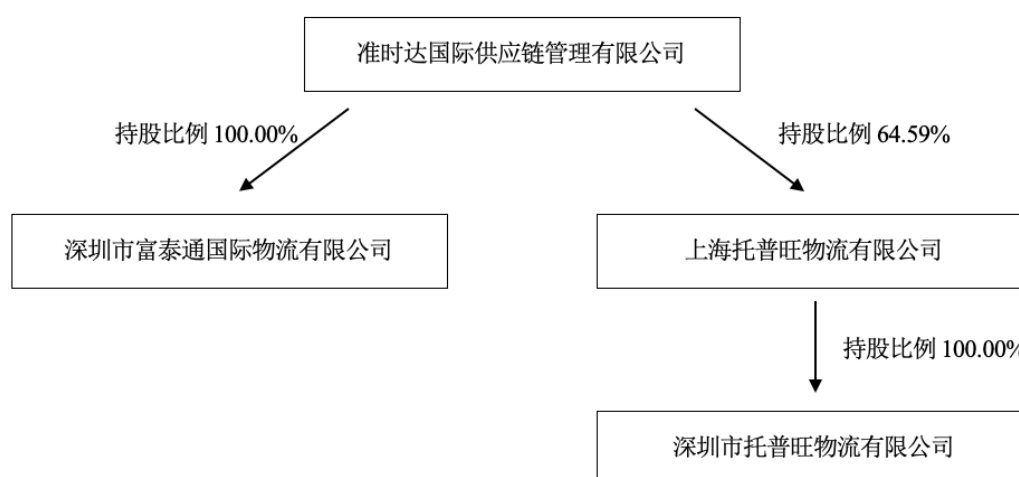
综上，除公司的原副总经理刘峰与汇合通存在关联关系外，公司持股 5%以上的股东、实际控制人、其他董监高及其他相关人员与供应链客户不存在关联关系；公司持股 5%以上的股东、实际控制人、董监高及其他相关人员与供应链客户不存在委托持股或其他利益输送的情形。

（三）列示申请人与上述三家客户的合作历史、业务订单的获取途径、销售内容、销售金额及占比、定价政策、信用政策等

1、申请人与上述三家客户的合作历史

（1）深圳托普旺

公司与深圳托普旺开展业务合作前，与其关联公司存在合作历史。深圳托普旺及其关联公司的股权结构关系如下：



2017 年 11 月起与准时达开始合作，结算主体包括准时达、富泰通。公司与准时达、富泰通合作的运输线路主要是“武汉/重庆-深圳”等，2018-2020 年分别产生收入 771.19 万元、341.47 万元、79.01 万元，合作过程顺畅，且该客户均按时支付运输款。2019 年，公司与深圳托普旺接触并开展合作，当年实现收入

8,951.77 万元，该项目于当年终止且后续未重新开展。

（2）惠凌实业、内蒙古牧亨

公司分别于 2018 年 3 月与惠凌实业、2018 年 10 月与内蒙古牧亨签订合作协议并开展供应链贸易业务，此前未曾与惠凌实业、内蒙古牧亨及其关联方有合作历史。

2、业务订单的获取途径及销售内容

（1）深圳托普旺

2018 年下半年，准时达武汉业务负责人向公司武汉地区业务人员介绍了武汉创百，意与公司合作进行京东冷链运输等业务。公司时任非汽车物流板块负责人了解情况后于 2018 年末前往武汉创百现场考察，确认其业务正常运行。2019 年春节期间，深圳托普旺业务人员与上述公司武汉地区业务人员在武汉见面，洽谈公司与深圳托普旺的物流合作事宜。事后，该业务人员向时任非汽车物流板块负责人申请承做该项目，同时委托予武汉创百承运。

签订合同前，公司依据内部控制要求进行了深圳托普旺及其控股股东的征信、业务规模等方面的背景调查，也要求其股东上海托普旺也作为合同方提供担保。公司与深圳托普旺的合同已根据内部规章制度，由物流二部经办人提出申请，经物流二部分管副总、财务部审计科、财务部会计科、财务总监、董事长审批通过。

公司对深圳托普旺的销售内容为电子元器件运输业务。

（2）惠凌实业

公司获取惠凌实业的业务订单是基于前期与客户业务洽谈、确定合作意向和合同审核基础上，相关内容详见本题“（一）3、供应链贸易客户获取的主要方式及途径”之“（1）惠凌实业”。

公司对惠凌实业的销售内容为粮油产品，包括豆油、菜籽油、大米、糯米、绿豆等。

（3）内蒙古牧亨

公司获取内蒙古牧亨的业务订单是基于前期与客户业务洽谈、确定合作意向和合同审核基础上，相关内容详见本题回复“（一）3、供应链贸易客户获取的主要方式及途径”之“（2）内蒙古牧亨”。

公司对内蒙古牧亨的销售内容为羊产品，包括羊净肚、羔羊腿、精选羊杂等。

3、销售金额及占比、定价政策、信用政策

2018-2020 年，公司对深圳托普旺、惠凌实业、内蒙古牧亨的销售金额及占比、定价政策、信用政策具体如下：

公司名称	销售金额及占比						定价政策	信用政策
	2020 年		2019 年		2018 年			
	销售金额	占该类业务规模比例	销售金额	占该类业务规模比例	销售金额	占该类业务规模比例		
深圳托普旺	-	-	8,951.77	16.18%	-	-	按照公司与客户合同的协议定价执行，具体价格按市场价确定	每月 5 日前提供对账单，双方在 7 个工作日内完成对账后，给予“N+2”账期
惠凌实业	3,912.17	86.43%	47,462.71	77.50%	37,001.31	87.09%	每次销售前双方签署《作价确认单》，具体价格按市场价确定	自公司收到客户货物需求并向供应商完成采购付款后 90 天内收回销售货款
内蒙古牧亨	-	-	9,374.03	15.31%	1,973.46	4.64%	销售价格为在采购价格基础上调增一定比例后的金额，采购价格由公司的客户及供应商直接确认	自公司收到客户货物需求并向供应商完成采购付款后 90 天内收回销售货款

注：（1）表格中，公司对深圳托普旺的销售金额为当年实现收入金额，对惠凌实业、内蒙古牧亨的销售金额指按全额法核算下的收入金额。

（2）计算深圳托普旺的销售金额占比时，分母为当年综合物流服务及其他业务业务规模；计算惠凌实业、内蒙古牧亨的销售金额占比时，分母为当年供应链贸易业务规模。业务规模的定义见本回复“一”。

四、说明申请人与上述三家客户诉讼纠纷的基本情况与最新进展，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况，报告期内是否还存在其他类似诉讼或仲裁事项，相关事项对申请人的影响，相关风险披露是否及时、充分。

（一）说明申请人与上述三家客户诉讼纠纷的基本情况与最新进展，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况，报告期内是否还存在其他类似诉讼或仲裁事项，相关事项对申请人的影响

1、重庆原尚与惠凌实业纠纷案

（1）民事诉讼基本情况与最新进展、诉讼或仲裁请求

该案原告为重庆原尚，被告分别为惠凌实业、凌勇、王兴惠、林金星和重庆高正实业有限公司（以下简称“高正实业”）。涉案金额为 15,768.60 万元及违约金、诉讼费用。

2018 年 3 月 16 日和 2019 年 1 月 1 日，重庆原尚和惠凌实业、凌勇、王兴惠签订《供应链合作协议》（合同编号：20180316-01、20181203-01）和《保证担保合同》（合同编号：20180316-02、20181203-02）。《供应链合作协议》约定，重庆原尚根据惠凌实业提供的采购需求计划，向供货商采购包括但不限于粮油产品的商品，销售给惠凌实业。自重庆原尚每次向供货商支付货款之日起，以 90 日为一结算周期，惠凌实业须按重庆原尚向其出具的对账单进行货款结算。《保证担保合同》约定凌勇、王兴惠作为保证人，就惠凌实业在《供应链合作协议》项下的所有债务承担共同连带保证责任。2019 年 9 月 10 日，为进一步保障回款安全，重庆原尚与凌勇、王兴惠、林金星、高正实业签订了《股份质押合同》，约定凌勇、王兴惠、林金星、高正实业分别以其持有惠凌实业的股份 740 万股、520 万股、800 万股、940 万股股份，就惠凌实业在《供应链合作协议》项下对重庆原尚所负债务向重庆原尚提供质押担保。

重庆原尚发现惠凌实业出现结算异常，2020 年 1 月停止供货时，惠凌实业拖欠重庆原尚 2019 年 9 月至 12 月及 2020 年 1 月的货款合计 15,768.60 万元。

2020 年 5 月 9 日，原告重庆原尚向重庆市第五中级人民法院提起诉讼，请求：①判令惠凌实业向重庆原尚偿还所欠货款合计人民币 15,768.60 万元；②判

令惠凌实业向重庆原尚支付逾期付款违约金人民币 1,555.71 万元（暂计算至 2020 年 5 月 6 日，实际计算至支付完毕之日）；③判令凌勇和王兴惠对上述第一、二项请求项下债务与被告一承担连带清偿责任，并承担重庆原尚就本案支付的律师代理费、财产保全费；④判令林金星、高正实业对上述第一、二项请求项下债务按与重庆原尚所签股权质押合同的约定对原告承担担保责任；⑤判令惠凌实业、凌勇、王兴惠、林金星、高正实业承担本案诉讼费用。

（2）民事审判判决、裁决结果

2021 年 6 月 21 日，重庆市第五中级人民法院作出（2020）渝 05 民初 1417 号《民事判决书》，判决如下：①被告惠凌实业于判决生效之日起十日内向重庆原尚支付货款 15,768.60 万元；②惠凌实业向重庆原尚支付逾期付款违约金（明细为：以 2,813.33 万元为基数，自 2019 年 12 月 30 日起至本金付清时止，按年利率 15.4% 计算；以 6,700.89 万元为基数，自 2020 年 1 月 31 日起至本金付清时止，按年利率 15.4% 计算；以 2,991.73 万元为基数，自 2020 年 2 月 14 日起至本金付清时止，按年利率 15.4% 计算；以 146.94 万元为基数，自 2020 年 3 月 26 日起至本金付清时止，按年利率 15.4% 计算；以 3,115.71 万元为基数，自 2020 年 4 月 10 日起至本金付清时止，按年利率 15.4% 计算。扣除惠凌实业已经支付的 53.54 万元）；③被告凌勇、王兴惠就前述第一、二项债务向重庆原尚承担连带清偿责任；④就前述第一、二项债权，重庆原尚就被告林金星、高正实业分别持有并提供质押的被告惠凌实业的 639.1 万股、940.66 万股股份享有优先受偿权；⑤驳回原告的其他诉讼请求。

根据重庆市第五中级人民法院出具的《证明书》，该判决已于 2021 年 8 月 10 日生效。

（3）民事审判执行情况

惠凌实业、凌勇、王兴惠、林金星、高正实业至今未履行（2020）渝 05 民初 1417 号《民事判决书》确定的义务。基于此，重庆原尚特向法院申请强制执行。2021 年 8 月 30 日，重庆原尚向重庆市第五中级人民法院提交了申请执行的材料，申请对凌勇、王兴惠、林金星及高正实业进行强制执行，法院同日作出（2021）渝 05 执 2201 号《立案受理通知书》，决定立案执行。

（4）相关事项对申请人的影响

2020 年度财务报表报出日前，公司提起的民事诉讼尚未开庭，惠凌实业也未偿还任何款项。公司对惠凌实业应收账款进行单项减值测试，认为惠凌实业的房产、土地在财产保全前均已提供了对外担保、抵押，若强制执行由担保权人、抵押权人优先受偿，预计公司难以从财产保全中取得相关经济利益。而且，公司未有其他证据证明该款项的可回收性以及可回收金额，对 2020 年末应收惠凌实业款项全额计提减值准备。

截至本回复出具日，重庆惠凌已进入破产程序，并已由重庆市第五中级人民法院受理。重庆原尚将根据已生效的（2020）渝 05 民初 1417 号《民事判决书》申报破产债权，具体清偿比例将以重庆惠凌实业股份有限公司管理人提出并经重庆市第五中级人民法院裁定的破产债权清偿方案为准。本次申请执行的被申请人为凌勇、王兴惠、林金星、高正实业，因被申请人尚未执行，可能存在执行不力的风险。

本案存在惠凌实业破产财产不足分配、被执行人的财产无法足额被执行的风险。公司对本案件涉及应收账款已经在 2020 年度全额计提资产减值准备，若公司的应收账款无法追回，不会对公司 2021 年及以后年度的净利润产生重大影响，但会导致目前公司面临较大的资金压力。

2、原尚股份与托普旺纠纷案

（1）民事诉讼基本情况及最新进展、诉讼或仲裁请求

原告为发行人，被告一为深圳托普旺，被告二为上海托普旺物流有限公司（以下简称“上海托普旺”，与深圳托普旺合称“托普旺”）。涉案金额为 3,689.69 万元及违约金、诉讼费用。

2019 年 1 月 21 日，原尚股份与深圳托普旺、上海托普旺签订《公路运输服务合同》（合同编号：201901-0011），约定原尚股份为深圳托普旺提供运输服务，上海托普旺为深圳托普旺提供担保。2019 年 1 月 21 日，原尚股份就此和武汉创百物流有限公司（以下简称“武汉创百”）签订《公路运输服务合同》（合同编号：GSL-GZ-2019-01-009）。合同签订后，深圳托普旺后期未按合同约定支付

应付运费，共欠原告 2019 年 8 月至 10 月运费合计 3,689.69 万元。经原尚股份多次催付，未向原尚股份清偿上述债务。

2020 年 4 月 9 日，原尚股份向深圳市宝安区人民法院提起诉讼，请求法院判令托普旺偿付运输费 3,689.69 万元，支付违约金 484.74 万元（暂计至 2020 年 4 月 9 日），并由托普旺承担本案诉讼费用。

（2）民事诉讼判决、裁决结果

2020 年 12 月 30 日，深圳市宝安区人民法院作出（2020）粤 0306 民初 10233 号民事判决书，判决驳回原告的全部诉讼请求。原告不服一审判决，2021 年 2 月 19 日，向深圳市中级人民法院提起上诉。截至本回复出具日，该案民事诉讼二审尚未开庭。

（3）刑事案件进展

2020 年 9 月 10 日，公司向广州市公安局报案，控告托普旺电子元器件运输业务的承运方即公司的供应商武汉创百涉嫌合同诈骗罪，后续补充控告托普旺也涉嫌合同诈骗。2020 年 9 月 17 日，广州市公安局将案件移送至广州市公安局黄埔区公安分局，广州市公安局黄埔区公安分局于 2020 年 9 月 23 日受理。

（4）相关事项对申请人的影响

截至 2020 年度财务报表报出日，托普旺未偿还任何款项，民事诉讼尚未终审判决。公司对托普旺进行单项减值测试，认为预计款项回收的可能性很低，且公司未有其他证据证明该款项的可回收性以及可回收金额，对 2020 年末应收托普旺账款全额计提坏账准备。

公司向深圳市中级人民法院提起的二审上诉尚未开庭。公司无法保证二审判决会对公司有利，以及刑事案件侦办顺利。若公司的应收账款无法追回，不会对公司 2021 年及以后年度的净利润产生重大影响，但会导致目前公司面临较大的资金压力。

3、原尚荟宁与内蒙古牧亨纠纷案

（1）民事诉讼基本情况及最新进展、诉讼或仲裁请求

原告为原尚荟宁，被告一为内蒙古牧亨供应链管理有限公司（以下简称“内蒙古牧亨”），被告二为内蒙古美洋洋食品有限公司（以下简称“美洋洋食品”），被告三为张振民。涉案金额为 1,538.01 万元。

2018 年 10 月 15 日，原尚荟宁与内蒙古牧亨、美洋洋食品分别签订《购销协议》，与美洋洋食品、张振民分别签订《保证合同》。根据上述《购销协议》《保证合同》约定，内蒙古牧亨向原尚荟宁采购羊产品，原尚荟宁向美洋洋食品采购羊产品，美洋洋食品作为保证人为内蒙古牧亨与原尚荟宁签订的《购销协议》项下形成的债务提供连带担保责任保证，张振民为内蒙古牧亨所负全部债务提供不可撤销的无限连带责任保证。

2020 年 1 月 22 日，上述四方签订《协议书》，明确截至 2019 年 10 月 25 日，内蒙古牧亨应付原尚荟宁购销价款共计 1,946.13 万元，并约定为促使内蒙古牧亨于 2020 年 10 月 31 日前全面履行付款义务，将上述应付款项作为主债务金额，还款期限自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 10 月 31 日止。美洋洋食品和张振民对上述债务承担连带清偿责任。自此，内蒙古牧亨与原尚荟宁基于《购销协议》形成的买卖合同法律关系转换为《协议书》项下的债权债务关系。

2020 年 11 月 17 日，原尚荟宁基于上述《协议书》向巴彦淖尔市临河区人民法院提起诉讼。

（2）民事诉讼判决、裁决结果

2020 年 12 月 18 日，案件经调解后，巴彦淖尔市临河区人民法院作出（2020）内 0802 民初 7241 号民事调解书，各方达成如下调解协议：①内蒙古牧亨、美洋洋食品、张振民三方共同偿还原尚荟宁借款本金 1,538.01 万元。于 2021 年 1 月 1 日前向原尚荟宁偿还 100 万元；于 2021 年 2 月 11 日前向原尚荟宁偿还 438 万元；余款 1,000.01 万元于 2021 年 6 月 30 日前一次性偿还完毕。②从 2020 年 6 月 1 日起至 2020 年 11 月 17 日止，以借款本金 1,538.01 万元为基数，按照合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍计算，利息为 97.02 万元；从 2020 年 11 月 18 日起至请款之日止，以剩余实际借款本金为基数，按照合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍计算。利息于 2021 年 7 月 31 日前全部偿还完毕。③内蒙古牧亨、美洋洋食品、张振民三方在履行本协议的过程

中，如有任何一期债务未按约定期限偿还的，视为全部债务即时到期，原尚荟宁可向巴彦淖尔市临河区人民法院申请强制执行。④如进入执行程序后，分期偿还的，按照先息后本的原则偿还。

(3) 民事诉讼执行情况

2021 年 1 月 22 日，因被告没有按照生效法律文书确定的内容履行债务，原告向临河区人民法院申请强制执行。进入执行程序后，法院执行划拨款 138.19 万元。2021 年 7 月 2 日，巴彦淖尔市临河区人民法院出具了(2021)内 0802 执 1035 号《执行裁定书》，法院依职权对被执行人的财产进行了调查，执行措施已穷尽，裁定终结本次执行程序。

(4) 最新和解进展

2021 年 6 月 29 日，内蒙古牧亨、美洋洋食品和张振民作为被执行人，与公司签订《执行和解协议》，原尚荟宁同意被执行人分期偿还债务，并保证在 2022 年 12 月 31 日前将全部债务清偿完毕；同意解除被执行人房屋查封。《执行和解协议》签署后，内蒙古牧亨按照协议约定，按期偿还了 2021 年 6 月、2021 年 7 月和 2021 年 8 月的各 50 万元的还款额。

(5) 相关事项对申请人的影响

截至公司 2020 年度财务报表报出日，内蒙古牧亨还款金额与民事调解协议的金额、时限差异较大，公司判断剩余款项回收可能性较低，对 2020 年末应收内蒙古牧亨应收账款全额计提坏账准备。

通过与内蒙古牧亨积极协商以及法院强制执行，2021 年 1-8 月期间，公司共收回 338.19 万元，会对 2021 年度的净利润产生积极的影响，对扣除非经常性损益后的净利润无影响。

4、报告期内其他类似诉讼或仲裁事项

报告期内，公司及分子公司与客户存在的类似诉讼或仲裁事项基本情况如下：

单位：万元

序号	原告/上诉人/被执行人/申请人	被告/被上诉人/被执行人/被申请人	诉讼/仲裁金额	基本案情	仲裁/诉讼请求	案件结果
1	长春原尚	广州竞标新能源汽车部件股份有限公司（以下简称“广州竞标”）	10.18	长春原尚基于双方签订的合同及已履行仓储配送义务的事实，要求广州竞标支付拖欠 2018 年 4 月-10 月的运输仓储配送费 6.73 万元及违约金等	①请求判令广州竞标支付运输仓储配送服务费 6.73 万元及逾期利息； ②判令广州竞标立即支付滞纳金； ③判令本案诉讼费、保全费、保全担保费由广州竞标承担。	已完结
2	长春原尚（被反诉人）	吉林毓恬冠佳汽车零部件有限公司（反请人）	51.67	长春原尚基于双方签订的合同及已履行仓储配送义务的事实，要求吉林毓恬支付物流仓储配送费 51.67 万元及利息、违约金等。吉林毓恬提出反诉，要求长春原尚赔偿货物损失 70.52 万元	长春原尚诉讼请求： ①请求判令吉林毓恬冠佳汽车零部件有限公司（以下简称“吉林毓恬”）立即向长春原尚支付物流仓储配送费 51.67 万元及利息； ②请求判令吉林毓恬立即支付滞纳金； ③本案的诉讼费、律师代理费由吉林毓恬承担。 吉林毓恬提出反请求： ①请求长春原尚支付吉林毓恬货物损失 70.52 万元； ②反诉费由长春原尚承担。	已开庭，审理中

长春原尚自 2017 年 8 月为广州竞标提供仓储及配送服务。广州竞标拖欠 2018 年 4 月-10 月的运输仓储配送费 6.73 万元。2020 年 2 月，长春市朝阳区人民法院受理了长春原尚与广州竞标的纠纷案。2020 年 5 月，长春市朝阳区人民法院出具（2020）吉 0104 民初 657 号《民事判决书》，判令广州竞标支付物流服务费 6.73 万元以及违约金。

长春原尚自 2018 年 9 月向吉林毓恬提供仓储和配送服务。2021 年 3 月 2 日，长春原尚收到吉林毓恬支付的 2020 年 11 月部分业务款项后，该客户未支付剩余款项。2021 年 5 月，公司向长春市农安县人民法院起诉吉林毓恬，请求对方支付仓储配送费。2021 年 7 月，吉林毓恬以货物破损为由向法院提起反诉。截至本回复出具日，本案尚在审理中。

报告期内，其他与客户之间关于货款争议纠纷的诉讼金额较小，即使上述

尚在审理中的类似案件的判决结果对公司不利，也不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

（二）相关风险披露及时、充分

1、有关诉讼、仲裁事项的信息披露规定

根据《上海证券交易所股票上市规则》（2020年12月修订）中第11.1.1和11.1.2条的规定如下：

“11.1.1 上市公司应当及时披露涉案金额超过 1,000 万元，并且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上的重大诉讼、仲裁事项。

未达到前款标准或者没有具体涉案金额的诉讼、仲裁事项，董事会基于案件特殊性认为可能对公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响，或者本所认为有必要的，以及涉及股东大会、董事会决议被申请撤销或者宣告无效的诉讼，公司也应当及时披露。

11.1.2 上市公司连续 12 个月内发生的诉讼和仲裁事项涉案金额累计达到第 11.1.1 条所述标准的，适用该条规定。

已经按照第 11.1.1 条规定履行披露义务的，不再纳入累计计算范围。”

2、风险提示及时、充分

重庆原尚与惠凌实业纠纷案、原尚股份与深圳托普旺纠纷案、原尚荟宁与内蒙古牧亨纠纷案符合《上海证券交易所股票上市规则》（2020年12月修订）规定的重大诉讼、仲裁事项，公司已及时在定期报告及临时公告中详细披露重大诉讼、仲裁的进展情况，并提请投资者注意投资风险。涉诉的临时公告具体如下：

涉诉案件	信息披露情况	披露的主要事项
重庆原尚与惠凌实业纠纷案	2020年5月14日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于全资子公司涉及诉讼的公告》（公告编号：2020-025）	重庆原尚于2020年5月13日收到重庆市第五中级人民法院案号为（2020）渝05民初1417号的《受理案件通知书》
	2020年5月21日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于全资子公司涉及诉讼的进展公	2020年5月20日，重庆原尚收到重庆市第五中级人民法院签发的（2020）渝05财保5号《民事裁定书》，重庆市第五中级人民

涉诉案件	信息披露情况	披露的主要事项
	告》（公告编号：2020-028）	法院裁定准予重庆原尚的诉前财产保全申请。
	2020 年 12 月 26 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于全资子公司涉及诉讼的进展公告》（公告编号：2020-051）	2020 年 12 月 24 日，重庆原尚收到重庆市高级人民法院作出的（2020）渝民辖终 91 号《民事裁定书》，重庆市高级人民法院驳回惠凌实业管辖权异议的上诉，维持原判。
	2021 年 7 月 6 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于全资子公司涉及诉讼的进展公告》（公告编号：2021-050）	2021 年 7 月 5 日，重庆原尚收到重庆市第五中级人民法院（2020）渝 05 民初 1417 号《民事判决书》，法院一审判决：惠凌实业应向重庆原尚支付货款 1,5768.60 万元及逾期付款违约金；被告凌勇、王兴惠就货款及逾期违约金的债务承担连带清偿责任；重庆原尚就林金星、重庆正高实业有限公司分别持有并提供质押的惠凌实业的 639.1 万股、940.66 万股股份享有优先受偿权；驳回其他的诉讼请求。
	2021 年 8 月 12 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于全资子公司涉及诉讼的进展公告》（公告编号：2021-054）	2021 年 8 月 10 日，公司取得重庆市第五中级人民法院出具的《证明书》，（2020）渝 05 民初 1417 号《民事判决书》已生效。
	2021 年 8 月 31 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于全资子公司涉及诉讼的进展公告》（公告编号：2021-065）	重庆原尚特向法院申请对凌勇、王兴惠、林金星、高正实业强制执行。2021 年 8 月 30 日，重庆原尚收到重庆市第五中级人民法院下发的（2021）渝 05 执 2201 号《立案受理通知书》。
原尚股份与深圳托普旺纠纷案	2020 年 4 月 24 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司涉及诉讼的公告》（公告编号：2020-023）	公司于 2020 年 4 月 22 日收到广东省深圳市宝安区人民法院案号为（2020）粤 0306 民初 12033 号的《受理案件通知书》
	2021 年 2 月 9 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司涉及诉讼的进展公告》（公告编号：2021-010）	公司于 2021 年 2 月 7 日收到广东省深圳市宝安区人民法院（2020）粤 0306 民初 10233 号《民事判决书》，法院一审判决驳回公司全部诉讼请求；公司已就本案件向公安机关报案，公安机关已立案，部分涉案人员已被采取强制措施，本案件尚在侦查中。
	2021 年 2 月 26 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司涉及诉讼的进展公告》（公告编号：2021-011）	公司不服一审判决，向深圳市中级人民法院提起上诉，于 2021 年 2 月 25 日收到广东省深圳市宝安区人民法院出具的《预交上诉案件受理费通知书》，并披露刑事立案受理情况。
原尚荟宁与内蒙古牧亨纠纷	2020 年 11 月 20 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司全资子公司涉及诉讼的公告》（公告编号：2020-049）	原尚荟宁于 2020 年 11 月 17 日收到巴彦淖尔临河区人民法院下发《诉前调解通知》，诉前调解案号为（2020）内 0802 民诉前调 5068 号。
	2020 年 12 月 23 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登	原尚荟宁于 2020 年 12 月 21 日收到巴彦淖尔临河区人民法院下发的（2020）内 0802

涉诉案件	信息披露情况	披露的主要事项
案	《关于公司全资子公司诉讼调解结果的公告》（公告编号：2020-050）	民初 7241 号《民事调解书》，原尚荟宁与内蒙古牧亨、美洋洋食品、张振民达成和解。
	2021 年 1 月 23 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司全资子公司涉及诉讼进展公告》（公告编号：2021-004）	（2020）内 0802 民初 7241 号《民事调解书》生效后，因内蒙古牧亨、美洋洋食品和张振民未按调解书内容履行还款义务，公司于 2021 年 1 月 22 日向巴彦淖尔市临河区人民法院申请对内蒙古牧亨、美洋洋食品及张振民强制执行，法院已受理。
	2021 年 7 月 1 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司全资子公司涉及诉讼进展公告》（公告编号：2021-049）	原尚荟宁与内蒙古牧亨、美洋洋食品、张振民达成《执行和解协议》，原尚荟宁同意被执行人分期偿还债务；同意解除被执行人位于临河区东开发区融丰街北隆盛路西房屋的查封，用于办理银行抵押贷款展期，并于 7 月 30 日前，用该房屋为申请执行人办理顺位抵押。
	2021 年 7 月 24 日，公司于上海证券交易所（www.sse.com.cn）刊登《关于公司全资子公司涉及诉讼进展公告》（公告编号：2021-053）	原尚荟宁于 2021 年 7 月 22 日收到巴彦淖尔市临河区人民法院出具（2021）内 0802 执 1035 号《执行裁定书》，法院认为，法院依据职权对被执行人的财产进行了调查，无可供执行财产。法院执行措施已穷尽，符合终结本次执行程序的条件。

除了在临时公告中披露上述重大诉讼、仲裁进展情况和向投资者提示投资风险外，公司在 2020 年度半年报、2020 年第三季度报告、2020 年度报告、2021 年度半年报中对重大诉讼、仲裁事项进行了提示。

综上，公司对重大未决诉讼、仲裁进展情况及时进行了信息披露和风险提示。

五、结合同行业应收账款政策、周转率，说明申请人是否已制定相应制度，并采取相应管理措施降低应收账款风险。

（一）同行业可比公司应收账款政策与周转率情况

报告期内，公司新开拓电子元器件运输业务和供应链贸易业务产生大额逾期。其中，公司新开拓的电子元器件运输业务新客户深圳托普旺逾期应收运输款在 2020 年末、2021 年 6 月末未收回；新开拓的供应链贸易业务新客户惠凌实业、内蒙古牧亨逾期应收货款在 2020 年末、2021 年 6 月末未全部收回。公司对新开拓领域及客户的应收账款政策有待完善。

1、同行业可比公司应收账款政策

公司主要从款项管理和坏账计提政策政策两方面考虑，具体如下：

（1）款项管理

公司在开拓新领域业务时，款项管理政策方面存在不足。为完善应收账款管理缺陷，公司积极参考同行业可比公司的有效措施。查阅同行业可比公司公开信息，仅飞力达披露详细款项管理政策仍在有效运行，其他公司披露的信息已在报告期内发生重大变化。飞力达的款项管控措施具体如下：

管控措施	具体内容
合同信用政策审批	非合同客户业务执行遵守付款买单的原则，合同客户一般以 45~60 天为信用期限，特殊付款期限由客户与营销服务中心洽谈，60~90 天付款期限的申请由营销分管副总裁审批，90~120 天付款期限的申请由总裁审批
账款催收与责任落实	利用 ERP 系统对应收账款执行专人追踪和逐日对账制度，应收账款的催收与销售相结合，销售人员承担销售回款责任。应收账款的回款情况与绩效考核挂钩，应收账款回款率为销售人员业绩考核的重要依据，因清理追收不力，造成呆账、坏账的，追究相关责任，从而使应收账款保持在合理、安全范围内
客户信用动态管理	对客户信用采取动态管理办法，由财务部根据半年合作情况，通过银行、同行业及社会中介等各种渠道，对客户资信进行评定。在此基础上建立客户档案，并及时更新，通过 ERP 系统在相关部门间建立客户信息共享平台，进行应收账款科学管理

（2）坏账计提政策

报告期内，公司与同行业可比公司对信用风险显著不同的应收账款单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与对方存在诉讼、仲裁等应收款项；有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款等。除了单项评估信用风险的应收账款以外，本公司基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，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，以账龄组合为基础评估应收款项的预期信用损失，并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计算预期信用损失。

公司与同行业可比公司按照账龄组合计提应收账款坏账准备的政策比较具体如下：

账龄	坏账准备计提比例
----	----------

	原尚股份	新宁物流	飞力达	华鹏飞	嘉诚国际	长久物流
0-6 个月	1.00%	1.00%	5.00%	5.00%	2.80%	0.00%
7-12 个月	5.00%	1.00%	5.00%	5.00%	2.80%	1.00%
1 至 2 年	10.00%	30.00%	20.00%	20.00%	24.98%	10.00%
2 至 3 年	30.00%	75.00%	50.00%	50.00%	36.44%	30.00%
3 至 4 年	50.00%	90.00%	100.00%	100.00%	-	50.00%
4 至 5 年	80.00%	90.00%	100.00%	100.00%	-	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	89.91%	100.00%

注：嘉诚国际以共同风险特征为依据，按照客户类别等共同信用风险特征将应收账款分为不同组别，且同一组别不同年份坏账准备计提比例存在波动，此处选择 2020 年、2021 年 1-6 月应收账款组合 1（应收综合物流客户）的坏账准备计提比例；新宁物流 2018 至 2021 年 1-6 月仓储及物流服务类业务款项坏账计提比例存在波动，此处选择 2021 年 1-6 月坏账准备计提比例。

根据上表所述，公司按账龄组合计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司相比，处于行业中间水平。公司坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。

2、同行业可比公司应收账款周转率

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
新宁物流	0.59	1.14	1.36	1.84
飞力达	3.39	5.22	5.34	5.77
华鹏飞	0.21	0.77	0.71	1.45
嘉诚国际	1.62	3.90	5.00	5.86
长久物流	1.55	2.58	2.44	2.83
同行业可比公司平均	1.47	2.72	2.97	3.55
原尚股份	0.68	1.42	3.49	4.28

2018-2019 年，公司应收账款周转率高于同行业可比公司平均水平。2020 年起，公司的应收账款周转率下滑，主要原因是公司新拓展业务及客户发生大额逾期后，虽然立即终止与该等客户合作，但也导致 2020 年、2020 年 1-6 月营业收入下降。同时因为仍有大额应收账款未能收回，公司应收账款周转率下降明显。

因此，与同行业可比公司应收账款政策以及周转率对比，公司需提高客户

应收账款逾期风险控制，对此公司进行了自查并规范了相应制度和管理措施。

（二）公司应收账款管理制度的规范情况

2020 年 4 月，经公司高管、业务部门和财务部门讨论，并经财务总监签署，公司完善了《应收账款管理制度》。该制度主要改进了事前客户信用动态管理、事中掌握业务运行过程及人员归责措施、事后充分评估业务继续开展合理性及制定多项催收措施，规范了对客户，特别是新拓展客户或新领域项目的应收账款管理。具体内容如下：

管控阶段	管控措施	具体内容
4.1 事前控制	4.1.1 客户信用动态管理	业务人员以及经办业务的各级管理人员都应全面了解客户的资信情况，选择信用良好的客户进行交易。公司定期根据客户的合作情况、经营情况、声誉情况等建立百分制的评判标准，通过银行、同行业及社会中介等各种渠道，对客户评定等级，并由业务部门、财务及内审人员和高管共同签批《客户信用等级评定表》，在相关部门共享评定信息。根据客户等级，制定收款方式，不论评定何种等级，均不得为客户垫支资金： 85-100 分：A 类客户，信用期 N+2、N+3 70-84 分：B 类客户，信用期 N+2 60-69 分：C 类客户，预付 50%以上货款 60 分以下：D 类客户，必须货款两清 执行频次：新客户初始合作，必须先评定等级，除了在开发新客户时对客户经营实力、行业地位的调查，在合作过程中要加强其经营状况的持续跟踪。根据客户动态情况，对新开拓领域不足 2 年或曾出现逾期回款的客户，每季度重新评定等级；对其他客户，每年进行重新评定等级
	4.1.2 合同条款审批管理	在与合同条款审批相关的各部门中，明确合同条款的重要性，签约前要对合同的各项条款进行逐一审查核对，根据合同会签审批表要求进行适当层级的审批。在合同中应明确的主要内容： 1、明确交易条件，如：费用项目（路线）、价格单位、车型、价格、付款方式、付款日期、运输情况等 2、明确双方的权利义务和违约责任 3、确定合同期限 4、签订时间和经办人签名加盖公司公章等
4.2 事中控制	4.2.1 掌握业务运行过程	掌握业务运行过程：对于转包外协类业务，公司必须实现全过程的控制，不能因转包而脱离业务运转，要实现对业务内容、执行情况、客户经营状态的实时监控 按照项目实际情况，在形成业务原始凭证后定时归档，（新开拓领域不足 2 年的项目至少每星期一次，其他项目至少每月一次），并及时统计业务量与销售金额。有条件的项目，通过系统确认/邮箱确认/对账函签章/业务凭证签字等方式就业务发生额每月与客户核对，降低对账时出现无法解释差异的风险
	4.2.2 应收账款的形成	业务员根据当月业务情况，统计当月应收账款明细，经部门长审核后于次月的第 2 个工作日发送给财务部应收会计，应收会计审核无误后进形成预计应收账款，业务部于次月月初及时跟客户对账，确定开票金额给财务开票，避免延迟开票影响客户回款。财务部根据开发票的金额确定应收账款金额
	4.2.3 应收账款动态管理	财务部门建立应收账款台账管理，实现动态管理。台账需分客户、分项目详细反映项目预算、开票时间及金额、应收账款的增减余额及发生时间、业务部门负责人及经办人等。同时，将合同、结算单和台账一同保管，形成完整档案。财务部门每周末将应收账款台账最新版发送给业务部门，并汇总已到期但未收款的信息向分管业务部门副

管控阶段	管控措施	具体内容
		总经理进行汇报，汇总新客户或新项目的应收账款回款情况供业务部门参考决策
	4.2.4 催收回款	业务部负责应收账款的催收工作，财务部负责监督、督促业务员对逾期应收账款的催收。财务要形成定期的对账制度，每周一填写《应收款情况表》，列明预算、开票、收款及未回款等详细情况，业务员根据财务提供的数据及时向客户催收逾期未开票及未回的款项，同时填写《应收情况反馈表》给财务部，列明未回款原因、什么时候回款等内容。业务人员承担销售回款责任，不能使应收款情况脱节，以免造成账目混乱互相推诿、责任不清。应收账款的回款情况与业务人员的绩效考核挂钩，应收账款回款率为销售人员业绩考核、奖金评定的重要依据
4.3 事后控制	4.3.1 评估继续开展业务的合理性	当客户拖欠货款时，公司应评估是否继续开展业务。若逾期客户最近一期信用等级评定结果为 A，应考虑该客户与公司其他主要客户是否存在业务或所有权关联性、逾期客户最新资质状态等因素决定是否继续开展业务。若最近一期信用等级评定结果为 B 或以下，则应立即提请管理层确认是否中止业务并加强催收力度
	4.3.2 电话或微信催款	发生逾期后，业务人员要与客户保持电话或微信联系，随时了解客户的经营状况、财务状况等信息并分析客户拖欠原因，与客户沟通过程中明确原尚不能容忍逾期欠款的态度。遇到风险客户时，采取风险预警、层层上报的原则，业务人员充分了解、调查、详细记录客户信用的情况后，由部门负责人参与分析，及时对下属上报的问题给予指导和协助
	4.3.3 制定回款计划	对经沟通后认为实有回款困难的客户，先对可按其账龄和收取难易程度，逐一分类排序，找出拖欠原因，明确落实催讨责任。对于该等客户，应订立还款计划，限期清欠。同时业务部门需对业务人员进行考核，因追收不力造成严重逾期的，调低奖金待遇并追究相关责任。相关责任人即使离职，公司也保留追求权利
	4.3.4 寄发催收函	经沟通后认为对方仍无还款能力或还款意愿的，在发生逾期后一个月内向其发出催款通知书，通知书发出时间分为逾期后 10 天内、逾期后 20 天内、逾期后 30 天内。催收函中须明确所欠货款，并载明据以确认所欠货款金额的合同条款、业务内容及滞纳金等，强调公司将采取进一步催收手段保障资产安全
	4.3.5 实地走访客户	必要时，公司派出业务部门主管人员到逾期客户办公及生产地点实地走访，确认该等客户的业务正常运行，不存在重大的经营困难
	4.3.6 扣押资产	鉴于公司的主要业务为综合物流服务，在运输、仓储、装卸等环节中能够实际接触客户的商品。若货款逾期时间超过公司认定的最长还款时间，在提前告知客户公司可能采取该等措施的前提下，暂扣客户商品，促进回款速度
	4.3.7 获得资产担保	若逾期客户暂未具备还款能力，选择与公司签订资产担保协议的，公司需委派专员谨慎评估该等客户用以担保的资产资质，并在款项收回前对担保资产的状态进行动态评估。发现异常时，公司及时采取其他措施保障账款安全。监督人员需每个星期向公司财务总监反馈担保资产的状态，若因监督人员未能勤勉尽职导致资产的担保能力失效，公司需追究该等人员责任
	4.3.8 诉以法律途径	若公司在采取其他措施均未能及时收回逾期应收账款，也未取得对方的还款承诺或对方未能按照还款承诺进行回款的，应及时提起法律程序，保障财产安全
	4.3.9 年终对账	年度终结时需对每个逾期未回款客户的欠款做出书面确认（如函证），并取得对方盖章回复，确保账目与客户一致。对于回函不一致的情况，由业务员和财务沟通差异原因，若是公司原因导致账目差异则及时调账，若是客户原因则提请客户更正账面记录，避免结算时产生纠纷；对于未回函客户，由业务员了解未回函原因，积极催收回函，同时加强对该等客户的信用监管，降低欠款风险
	4.3.10 坏账冲销	对于实际无法收回的应收账款，需业务部门出具书面说明由分管副总签字确认提交财务，财务收到书面证明后计入坏账，冲销应收账款，坏账率与业务经办人及分管部长的薪酬奖金挂钩。对已核销的坏账损失仍需移交专人追索，并另立备查簿登记，已注销的坏账又收回时应当及时入账

公司积极应对应收账款管理方面面临的风险，不断完善自身应收账款管理

措施，提高公司高管、各部门人员的风险防范意识。目前，公司已完善应收账款管理措施并在新业务中有效执行，切实保障应收账款回收效率。

六、说明申请人核心业务、经营环境、主要指标是否发生重大不利变化，停止供应链贸易业务是否会对申请人持续经营能力产生持续影响，相关风险提示是否充分，应对业绩下滑的措施及有效性。

（一）申请人的核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化

1、核心业务说明

公司是一家以汽车零部件物流为核心业务的第三方物流企业，主要为汽车整车厂商、汽车零部件厂商提供零部件干线运输、配送、装卸、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。同时，依托完善的物流网络、丰富的物流经验和人才储备，公司持续拓展冷链运输、快递运输、快消品仓储、机场装卸等非汽车物流业务，作为汽车零部件物流业务的重要补充。

此外，围绕综合物流服务，公司还从事物流设备生产销售和保险代理业务。

公司 2018 年 3 月开展、2020 年 10 月终止了供应链贸易业务，公司向农副产品供应商采购货物并将其销售给客户。

报告期，公司核心业务为综合物流服务以及相关的物流设备销售、保险代理业务，公司主营业务毛利额变动结构如下：

单位：万元

业务种类	2021 年 1-6 月	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	金额	增长额	金额	增长额	金额
综合物流服务	5,065.01	11,237.34	-1,719.22	12,956.56	2,070.74	10,885.82
物流设备销售	6.60	17.06	-6.07	23.13	36.64	-13.51
保险代理	32.92	52.87	9.12	43.75	-30.19	73.94
核心业务小计	5,104.53	11,307.27	-1,716.17	13,023.44	2,077.19	10,946.25
供应链贸易	-	145.63	-1,864.21	2,009.84	610.26	1,399.58
合计	5,104.53	11,452.90	-3,580.37	15,033.27	2,687.44	12,345.83

报告期，公司核心业务毛利额占比较大且基本稳定，且核心业务未发生重大不利变化。

2、经营环境

综合物流服务行业的经营环境未发生重大不利变化，具体如下：

首先，从长期来看，我国的物流行业市场规模仍将维持增长趋势。根据中国物流信息中心历年物流运行情况通报的数据显示，我国社会物流总额从 2013 年的 197.8 万亿元增长到了 2020 年的 300.1 万亿元，年复合增长率达 6.14%，物流行业市场规模不断扩大。随着国家产业政策持续的支持和国民经济的稳步增长，未来十至二十年，依然是物流业发展的重大战略机遇期。

第二，公司核心业务主要客户所在的汽车行业经营环境未发生重大不利变化，且汽车行业对于物流服务的业务量及质量的需求也将保持稳定上升。

2020 年我国千人汽车保有量接近 200 辆，目前发达国家千人汽车保有量总体在 500-800 辆的水平，考虑到人口规模、区域结构和资源环境的国别差异，中国未来随着居民收入不断提高，消费不断升级，城市化逐步推进，中国千人汽车保有量仍然还有较大的增长空间。根据中国汽车工业协会信息发布，2018 年以来我国汽车销量出现周期性下滑，但伴随国民经济稳定回升，汽车消费需求将加快恢复。在新冠疫情后，大量汽车芯片生产线停产或转产的情况下，2021 年全球汽车行业突然迅速复苏，导致汽车芯片产能短期内跟不上涌现的需求。随着疫情逐渐稳定以及芯片厂家扩产，汽车芯片供需矛盾将得到缓解，长期而言汽车行业经营环境不存在重大不利变化。

目前，我国主要汽车厂商均已推行精益化生产理念，对汽车零部件物流需求的业务量和质量均产生持续拉动。一方面，整车厂商生产线的零部件库存越来越小，每日多次原材料投入几乎完全依靠物流商的运输配送，增加了配送的次数和精确度。另一方面，整车制造厂商的零部件仓储、装卸环节亦倾向由物流商或供应商执行。

第三，公司正积极拓展的机场、快递等非汽车物流业务，整体经营环境未出现重大不利变化。机场装卸业务主要客户为白云机场、深圳机场，随着 2021

年新冠疫情逐渐控制以及疫苗的推行，以及 2020 年以来各大航空“客改货”措施的实行，货邮吞吐量将恢复增长态势。快递物流方面，2013 年至 2020 年，全国快递业务量亦持续增长，从 918,674.90 万件增长至 8,335,789.40 万件，年复合增速 37.03%，随着快递行业业务量的增加，时效性要求的提升、运输配送范围的增大，以及快递行业竞争的加剧，快递行业企业在物流干线、仓储中心等方面通常需要第三方物流企业的协助。对原尚股份这类物流网络丰富、自有运力充足、物流基地位置优越的物流企业而言，业务需求量较大。

3、主要指标变动分析

报告期各期，公司主要财务数据和财务指标如下：

单位：万元

项目		2021年6月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2020年度	2018年12月31日 /2018年度
盈利能力	主营业务收入	21,546.21	46,012.01	103,257.75	81,399.75
	主营业务成本	16,441.69	34,559.11	88,224.48	69,053.91
	毛利	5,104.53	11,452.90	15,033.27	12,345.83
	毛利率	23.69%	24.89%	14.56%	15.17%
偿债能力	流动比率	1.37	1.19	2.51	2.21
	速动比率	1.37	1.19	2.51	2.21
	资产负债率	55.67%	27.07%	20.44%	23.14%
营运能力	应收账款周转率	0.68	1.42	3.49	4.28
	总资产周转率	0.19	0.61	1.26	1.11
现金流	经营活动产生的现金流量净额	10,645.96	8,671.37	6,315.78	-9,225.68

报告期各期，剔除供应链贸易业务后，公司核心业务主要财务数据和财务指标如下：

单位：万元

项目		2021年6月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
盈利能力	主营业务收入	21,546.21	45,866.38	55,339.85	44,212.31
	主营业务成本	16,441.69	34,559.11	42,316.42	33,266.06
	毛利	5,104.53	11,307.27	13,023.43	10,946.25
	毛利率	23.69%	24.65%	23.53%	24.76%

偿债能力	流动比率	2.29	1.99	2.37	2.16
	速动比率	2.29	1.99	2.37	2.16
	资产负债率	49.45%	22.28%	21.04%	23.40%
营运能力	应收账款周转率	1.50	3.10	4.29	3.98
	总资产周转率	0.17	0.56	0.69	0.61
现金流	经营活动产生的现金流量净额	10,187.68	7,029.87	6,413.76	7,432.20

（1）盈利能力变动分析

报告期各期，公司核心业务毛利率保持在 23%~25%之间，基本稳定，具体如下：

业务种类	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
综合物流服务	23.56%	-1.00	24.56%	1.09	23.47%	-1.28	24.76%
物流设备销售	77.18%	41.63	35.55%	5.59	29.96%	39.82	-9.86%
保险代理	78.39%	5.01	73.38%	8.96	64.42%	-7.66	72.09%
核心业务小计	23.69%	-0.96	24.65%	1.12	23.53%	-1.22	24.76%
供应链贸易	-	-	100.00%	95.81	4.19%	0.43	3.76%
主营业务合计	23.69%	-1.20	24.89%	10.33	14.56%	-0.61	15.17%

（2）偿债能力指标变动分析

2020 年末和 2021 年 6 月末，公司速动比率、流动比率大幅下降，主要原因是部分客户业务款逾期，公司经多次催收且不能全部收回，2020 年公司对上述应收账款账面原值全额计提坏账准备，公司年度合并报表应收账款账面价值降幅较大，导致流动比率与速动比率下降。剔除供应链贸易业务后，公司流动比率、速动比率较为稳定，核心业务指标未发生重大不利变化。

最近三年各年末，公司资产负债率维持在合理较低水平，2021 年 6 月末资产负债率的大幅上升是因为公司实行新租赁准则，确认了大额使用权资产与租赁负债。

（3）营运能力指标变动分析

2020 年及 2021 年 1-6 月，公司应收账款周转率大幅下降，主要是 2020 年公司停止供应链贸易业务及深圳托普旺项目，2021 年 1-6 月也未开展该等业务，营业收入降幅较大，并且上述大额逾期应收账款仍未收回。剔除供应链贸易业务后，公司应收账款周转率均较为稳定。

2021 年 1-6 月，公司的总资产周转率有所降低，是因为 2021 年公司适用新租赁准则，总资产增幅较大。

（4）现金流指标分析

2018 年，公司初次开展供应链贸易业务，年末形成大额应收账款，导致当年现金流量为负。

剔除供应链贸易业务后，公司核心业务经营活动产生的现金流量净额持续为正并维持较高水平，公司现金流情况良好。

综上所述，报告期内公司开展供应链贸易业务且期后大额款项无法回收导致公司部分指标短期内出现重大不利变化，但公司核心业务的主要财务指标和经营指标均未发生重大不利变化。

（二）停止供应链贸易业务对申请人持续经营能力产生的影响

报告期，供应链贸易业务对公司的盈利能力与现金流的影响如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	-	145.63	47,917.90	37,187.43
主营业务成本	-	-	45,908.05	35,787.85
毛利额	-	145.63	2,009.84	1,399.58
供应链贸易业务毛利占当年合计毛利的比例	-	1.27%	13.37%	11.34%
信用减值损失	260.19	-16,950.89	-18.28	-157.86
信用减值损失占合计净利润比例	24.76%	103.53%	-0.26%	-2.86%
经营活动产生的现金流量净额	458.28	1,641.51	-97.98	-16,657.88

报告期，公司开展供应链贸易业务合计毛利额占公司总毛利额不超过 14%，占比较低，但由于 2020 年因无法收回逾期应收款项而计提坏账准备造成

大额亏损。此外，公司开展供应链贸易业务以来，产生了大量的经营活动现金净流出，对公司营运资金造成了较大的压力。

供应链贸易业务与公司现有核心业务没有直接关联，停止供应链贸易业务不会影响公司的核心业务的运转。公司核心业务所处经营环境稳定，相应的营业收入与毛利率也基本稳定，每年都能为公司带来稳定的经营性现金净流入。

因此，停止供应链贸易业务不会对申请人的持续经营能力产生重大不利影响。

（三）对相关风险的提示

申请人已在《广东原尚物流股份有限公司 2020 年年度报告》中“第四节 经营情况讨论与分析”之“三、公司关于公司未来发展的讨论与分析”之“（四）可能面对的风险”做出风险提示，具体如下：

“1、未决诉讼风险

公司及控股子公司正在进行的作为原告且涉诉货款金额较大的诉讼共 3 宗。截至 2020 年 12 月 31 日，公司及子公司主张被告应偿还的货款为 2.07 亿元，未完结诉讼具体情况参见本年报“第五节 重要事项”之“十、重大诉讼、仲裁事项”。

尽管公司已聘请诉讼律师积极应对上述诉讼和请求法院对被告方进行财产执行，但公司无法保证所涉及的诉讼的判决都会对公司有利和被告方的财产可以足额被执行。若货款不能全额或大部分追回，会对公司的经营活动和资金流产生较大的影响。

2、新业务开拓风险

近两年，公司在巩固汽车零部件物流的基础上，一直积极拓宽业务渠道，将汽车零部件物流经验应用于其他业务或下游客户。报告期期末，由于公司开拓新业务过程中部分新客户逾期应收账款预计无法收回，导致单项计提坏账准备 20,744.10 万元，并导致本期净利润为负。

为促进公司稳步发展，提高公司盈利能力，公司将继续开拓综合物流相关

的新业务或新客户并加强管控。尽管在开展新业务前公司充分调研论证，但不同下游行业或客户的需求、运营模式有一定差异，公司新业务开拓可能面临不及预期甚至亏损的风险。”

（四）应对业绩下滑的措施及有效性

在公司战略发展目标指引下，未来，公司将聚焦于综合物流服务业务：一方面依托现有较为完备的物流网络和设施、丰富的汽车零部件 JIT 物流经验，努力扩大汽车零部件物流的客户群体和业务规模。另一方面，公司将积极拓展其他专业物流领域，对汽车零部件物流业务形成良好协同和补充。

公司开始或计划实施提升持续盈利能力的措施，该等措施均是基于公司前期服务的经验，与原有业务具备相关性和协同性，预计可以有效应对业绩下滑风险，主要包括如下：

1、凭借丰富的 JIT 物流经验，与原有核心客户开展更深入合作并开拓其他整车厂商客户

报告期，公司与主要客户广汽本田长期持续稳定合作，各大运输线路持续稳定运行。在广汽本田增城工厂 2017 年以来集中外仓管理供应商零部件的转变过程中，公司仓库集中管理了大部分零部件厂商的产品，为其提供仓储、装卸、品质检查、流通加工、包装、厂内 JIT 配送等业务收入不断增长，报告期，公司对广汽本田生产前端的参与更加深入。

2020 年 3 月，广汽本田建设的增城 PDC（增城零部件物流中心）投入使用，作为增城工厂的集中外仓，集中管理所有外采汽车零部件，该等零部件相应的物流服务商包括原尚股份、富田日梱、广汽本田物流等。原尚股份现场人员凭借原有集中外仓业务的技术和操作经验，将转移至该仓库全面负责所有汽车零部件的进厂、仓储、装卸以及其他增值业务。此外，未来，原尚股份将通过深度参与增城 PDC 的运营进一步接触、管理并开拓更多其他汽车零部件厂商的直送、仓储及其他综合物流业务。

此外，广汽本田黄埔工厂、开发区工厂因坐落地黄埔区仓库紧缺，且周边尚无较大仓库难以满足所有零部件的集中外仓需求。原尚股份黄埔物流基地位

于两个工厂之间，直径均在 10KM 左右，具备较强的区位优势，但受限于面积较小以及设施老旧等因素，该基地两年已无法满足客户日益增长的需求。2021 年 8 月，公司已经启动黄埔物流中心升级改造为数智中心的项目。通过厂房和物流设施的改造，一方面提升实用面积，从 11,365 平方米预计上升至 38,503 平方米，达成广汽本田黄埔区集中外仓中心标准的要求，与广汽本田及其汽车零部件供应商开展更多业务合作；另一方面，通过信息系统升级、数据中台的建设，结合现有的私有云（数据中心）与公有云平台，通过大数据、数据仓库工具、计算引擎等实现多系统数据的抓取、关联、分析、归档，并通过数据的不断学习，为广汽本田的采购、生产及相关物流方案提供智能决策建议，为客户提供更多增值服务，提升盈利水平。

目前，除华南外，公司在华北、东北、华中、华东、西南均拥有自有物流基地，物流网络完善。其中，华中、华东与华南形成了广汽本田、广州东本发动机，武汉东风本田为零部件需求端，华东地区、华中地区为零部件供给端的物流三角，充分利用三地的物流网络，并形成稳定的客户群体。公司将充分发挥物流基地的网络优势，从华中、华东、西南地区的民营整车厂商找寻突破口，进入其零部件物流体系，并通过优质服务逐渐获得其认可，成为其长期合作伙伴。

2、积极拓展非汽车物流优质客户，并保持较高的合作粘性

报告期，公司与百胜餐饮、蓝月亮、白云机场、申通快递等知名企业已建立良好的合作关系，其中机场、快递业务未来将会是公司较好的成长点。

（1）公司 2019 年开始与白云机场合作，合作以来业务规模不断扩大，目前是白云机场国际进出港装卸业务的主要供应商，负责来自粤港澳大湾区的出港货物快速分拣、打包、海关检查并准时送至相应航班。公司与白云机场的合作将不断加强，除传统国际进出港装卸业务保持稳定增长外，以下新业务有望得以开展：

一方面，白云机场的冷链仓储使用车辆短暂仓储的方式运营，运营效率较低，成本较高。公司 2020 年末完成建设的白云机场冷库是白云机场内部唯一规模化的冷链仓库，公司于 2021 年 8 月申请了国际航空运输协会（IATA）的医药

物流验证中心（CEIV pharma）认证，目前已经通过初审，将在 2021 年 9 月 14 日进行终审，投入使用后将带来新的业务。

另一方面，由于白云机场内空间有限，当前货量已经满负荷。未来，公司计划在机场外建立前置仓库，将获取提前分拣、打包，并根据 JIT 模式的系统指令，提前 2 小时送至机场内进行海关检查、出港，大大提高机场进出港的物流效率，并协助机场客户提高货物周转量，在扩大业务规模的同时为客户实现供应链管理的增值价值，实现双赢。

（2）公司 2021 年起与申通快递合作，预计合作较为紧密，为未来业绩提供稳定的增长。公司目前即将完工的自编号密集自动分拣厂房将出租给申通快递全资子公司得泽物流使用，是申通快递华南地区最大的分拣及转运中心，面积达 76,674.79 平方米。该中心由双方共同建设，得泽物流因实际使用需求提出对该中心进行相应的改造，原尚股份、恒富建设及得泽物流三方签订合同约定设计变更及改造内容，该改造费用由得泽物流承担。公司与得泽物流签署的租赁合同以 2021 年 3 月 1 日至 2031 年 2 月 28 日为第一租赁期限，第一租赁期届满，因得泽物流原因不租赁第二租赁期的，原尚股份将不退还 1000 万元的保证金，第二租赁期限以 2031 年 3 月 1 日至 2041 年 2 月 28 日。该中心首层总计租面积为 46,733.07 平方米，租金为 29.5138 元/平方米/月；二层总计租面积为 29,941.72 平方米，租金为 27.5963 元/平方米/月；物业管理费 9.434 元/平方米/月，且租金和物业管理费每三年递增 10%。公司以三个月为一个结算周期，得泽物流应在结算周期开始前一个月内支付该周期的租金和物业管理费。该项目将为公司带来持续的净利润和经营性现金净流入。

（3）公司 2021 年 3 月设立控股子公司原尚恒晨，主要开拓农牧物流业务。目前，原尚恒晨已通过招投标方式获取温氏集团的业务，双方按运输线路签订合同，原尚恒晨为其提供华南和西南部分线路的饲料运输服务。

温氏集团是一家以养鸡业、养猪业为主导、兼营生物制药和食品加工的多元化、跨行业、跨地区发展的现代大型畜牧企业集团，是亚洲第一养殖大户，年物流需求较大，但目前主要物流供应商规模较小、运输模式简单，公司在车队规模、运营经验以及方案设计、风险承担能力等方面具备较强优势，未来将

逐步参与更多线路的竞标，有望提升该类业务规模。

3、加强公司治理，完善内部控制，防范经营风险和财务风险

近两年，公司积极完善风险控制机制，进一步规范公司治理结构，落实公司董事会、管理层和监事会对内部控制体系的建立、实施和监督的主体责任。加强内控体系建设，根据公司业务发展和外部环境变化不断建立健全公司各项制度、政策与流程，提升管理人员和业务人员的风险识别能力和风险管理意识。强化内部控制监督，及时发现和纠正公司和子公司经营活动中存在的重大问题。

公司改进了应收账款管理制度，评定客户信用等级，并对评级进行动态管理。公司强化了合同审批管理，签约时对合同的各项条款进行逐一审查核对，分析并规避潜在的信用问题。在具体业务运行过程中，公司加强了对业务运行过程的掌控。公司已实现对业务内容、执行情况、客户经营状态的实时监控，有效防范了经营风险与财务风险。

【中介机构核查程序及核查意见】

一、核查程序

（一）针对问题 1 之“一”，保荐机构及发行人会计师执行的核查程序如下：

1、获取发行人报告期各期末按业务类别分类的应收账款明细表及收入明细表，计算不同业务下的应收账款余额占营业收入比例。

2、查阅发行人综合物流服务及其他业务、供应链贸易业务主要客户的销售合同，了解发行人对于不同类别客户的主要信用政策。获取发行人应收账款回款台账，识别回款异常情况并分析原因。

3、通过公开信息了解报告期内逾期较为严重的主要客户的工商信息，了解其企业资质与经营情况。

4、取得发行人与深圳托普旺、惠凌实业、内蒙古牧亨的诉讼材料及相关判决文件，了解各个案件的执行情况。获取发行人与内蒙古牧亨的还款协议等文

件，了解双方达成的回款计划及执行情况。

（二）针对问题 1 之“二”，保荐机构及发行人会计师执行的核查程序如下：

1、对发行人员进行访谈，了解客户引入目的及流程；获取发行人在上述项目中与客户、供应商签订的合同及合同审批表。

2、获取在上述项目中各业务环节（如订单/派车、对账、开票、收付款等）产生的记录与凭证，核查内控有效性和业务真实性。结合发行人成立依赖外协运输业务背景，以及对业务人员关于直接外协业务的访谈，分析托普旺业务模式商业合理性。

3、获取发行人会计师出具的 2020 年度内部控制审计报告。

4、对惠凌实业、内蒙古牧亨进行访谈，了解业务流程、信用政策、经营情况等信息。

（三）针对问题 1 之“三”，保荐机构及发行人会计师执行的核查程序如下：

1、对申请人跨行业开展供应链贸易业务的背景和原因、资质和客户资源等的核查：

（1）对发行人管理层进行访谈，了解跨行业供应链贸易业务的业务背景和商业合理性，以及供应链贸易客户的具体获取途径；

（2）查询公开资料了解供应链贸易与供应链物流的关系，查阅同行业上市公司的公开资料，了解物流企业跨行业开展供应链贸易的情况；

（3）获取公司开展供应链贸易相关主体的工商资料、《食品经营许可证》文件及申请记录、各主管市场监督管理部门出具的无违规证明等资料，核查公司开展相关业务是否具有必备资质及合规性；

2、针对申请人股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否与供应链客户存在关联关系、委托持股或其他利益输送的情形的核查：

(1) 取得惠凌实业、内蒙古牧亨、汇合通、沈阳雨隆、成都天王的工商内档，核实发行人持股 5%以上股东、实际控制人、董监高、其他相关人员等关联方是否在上述企业中投资和任职。

(2) 取得并核查公司持股 5%以上自然人股东、实际控制人、董监高、其他相关人员填写并确认的尽职调查问卷。

(3) 取得公司持股 5%以上自然人股东、实际控制人、董监高确认的《持股/任职企业确认表》以及《近亲属持股/任职企业确认表》。

(4) 在企查查和天眼查中“高级搜索”模块，在搜索关键词中输入公司持股 5%以上自然人股东、实际控制人、董监高、其他相关人员及其近亲属姓名，勾选法人/股东/高管等条件，检索上述人员的投资及兼职情况，除汇合通外，惠凌实业、内蒙古牧亨、沈阳雨隆、成都天王未出现在检索结果清单中。

(5) 获取中国证券登记结算有限责任公司北京分公司向重庆惠凌实业股份有限公司出具的《前 200 名全体排名证券持有人名册》，截至股权登记日 2020 年 4 月 10 日，惠凌实业共有 39 名股东，共持有惠凌实业 8,671.20 万股，其中个人股东有 33 名，机构股东有 6 名。将 6 名非自然人股东穿透至自然人，共计有 110 名直接/间接自然人股东，与公司持股 5%以上股东、实际控制人、董监高、其他相关人员及其近亲属不存在重叠情况。

(6) 取得公司董监高、实际控制人、控股股东、其他相关人员出具的《确认函》。

(7) 取得持股 5%以上股东、实际控制人、现任董监高（不含独立董事）、在职其他相关人员的银行流水，承诺已提供 2018 年至 2021 年 8 月期间存续过的全部银行账户流水，并访谈了解单笔 5 万元以上的资金往来情况。

3、针对申请人与深圳托普旺、惠凌实业、内蒙古牧亨的合作历史、业务订单的获取途径、销售内容、销售金额及占比、定价政策、信用政策等的核查：

(1) 取得公司报告期各期的销售明细账，检索公司历史客户中可能与上述三家客户有关联关系的公司的工商信息，了解公司是否与上述三家客户及其关联方有历史合作；了解公司对上述三家客户在报告期内的销售金额及占比。

(2) 取得并检查公司与上述三家客户的销售合同、业务凭证，了解销售内容、定价政策、信用政策等。

(四) 针对问题 1 之“四”，保荐机构及发行人会计师执行的核查程序如下：

1、获取发行人提供报告期内诉讼或仲裁的统计表，查阅案件的起诉书、判决书、法律意见书等相关资料，了解诉讼纠纷的基本情况 & 最新进展，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况。

2、对发行人的诉讼、仲裁等相关信息进行了网络检索；

3、查阅发行人定期报告和涉诉的临时公告，了解发行人重大诉讼或仲裁的信息披露情况，核实发行人相关风险提示是否及时、充分。

(五) 针对问题 1 之“五”，保荐机构及发行人会计师执行的核查程序如下：

1、查阅同行业可比上市公司的公开信息，计算其他公司报告期内应收账款周转率，与发行人应收账款周转情况进行对比。了解其他公司披露的坏账计提政策及款项管理政策，与发行人的应收账款政策进行对比，检查是否存在重大差异。

2、访谈发行人报告期内新增的主要客户，了解发行人与新客户的合作情况以及执行的信用期等应收账款政策。

3、访谈发行人高管，了解发行人对报告期内新增客户逾期应收账款的催收措施，了解发行人是如何积极催收回款的。

4、取得发行人原应收账款政策及完善后的应收账款政策，观察发行人新项目运行现场，了解完善后的应收账款政策是否已有效执行。

(六) 针对问题 1 之“六”，保荐机构及发行人会计师执行的核查程序如下：

1、检索行业信息，查阅市场供需情况，获取申请人报告期内的财务数据，重新计算公司剔除供应链贸易业务后的财务数据是否准确，结合实际经营情况

对公司主要财务指标与经营指标进行分析。

2、获取公司供应链贸易业务相关的财务数据，重新计算并分析供应链贸易业务对公司各项财务指标的影响。

3、与发行人管理层访谈了解未来战略规划及具体措施；与相关业务人员访谈了解新项目实施情况并获取公司潜在项目的合同、收入成本预测表等文件，分析相关规划措施的有效性。

二、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

1、发行人报告期各期末应收账款余额较高。报告期内，公司业务模式、信用政策未发生变化，各期末应收账款余额较高主要受客户结构及其所处行业 and 经营环境变化影响。其中，2018、2019 年末应收账款期末金额较高，与公司业务规模、信用政策、客户结构匹配，应收账款余额随着营业收入增长而增长，应收账款占营业收入比例合理；2020 年末发行人行业 and 经营环境未发生重大变化，但部分客户违约造成账款逾期，虽然业务规模下降，应收账款期末余额较高，应收账款余额占营业收入比例较高；2021 年 6 月末，2020 年大额逾期应收未能全部收回，应收账款余额占营业收入比例较高。

2、发行人对深圳托普旺、惠凌实业、内蒙古牧亨业务开展背景合理，相关业务具有商业实质。2018、2019 年末，上述客户大额应收账款的原因主要是当年营业额较大。2020 年末、2021 年 6 月末，上述客户大额应收账款的原因是款项逾期较长无法收回，公司对客户信用等级未及时实施有效的动态管理，公司已及时进行整改，采取了加强制度建设、客户管理及款项催收等措施，公司在所有重大方面保持了有效的内部控制措施。

3.1、申请人跨行业开展供应链贸易业务与公司的综合物流服务业具有相关性，增加了公司开拓综合物流服务客户的渠道，是行业普遍现象；公司开展供应链贸易业务具备相应资质和客户资源，其中重庆原尚取得相应资质稍晚于实际开展业务时间的情况，重庆原尚未因该事项受到主管部门的行政处罚，截至目前已逾行政处罚追溯时效，上述情形对重庆原尚开展供应链贸易业务未造成

实质影响；公司供应链贸易客户及其业务获取的主要方式及途径符合商业惯例。

3.2、除发行人的原副总经理刘峰与汇合通存在关联关系外，发行人持股5%以上的股东、实际控制人、其他董监高及其他相关人员与供应链客户不存在关联关系；发行人持股5%以上的股东、实际控制人、董监高及其他相关人员与供应链客户不存在委托持股或其他利益输送的情形。

3.3、已经根据核查结果，列示发行人与上述三家客户的合作历史、业务订单的获取途径、销售内容、销售金额及占比、定价政策、信用政策。

4、截至本回复出具日，原尚股份与托普旺的纠纷案尚在审理中，重庆原尚与惠凌实业的纠纷案判决已生效、处于执行阶段，原尚荟宁与内蒙古牧亨的纠纷已达成执行和解，公司2020年度已对上述三家客户货款全额计提信用减值，但若货款不能全额或大部分追回，公司将面临资金压力较大的风险。报告期内，公司与客户其他的货款纠纷案金额较小，不会对公司的经营状况产生重大影响。发行人对重大的未决诉讼或未决仲裁已进行了及时、充分的披露和风险提示，符合《上海证券交易所股票上市规则》（2020年12月修订）的规定。

5、发行人已积极完善应收账款政策，落实各类管理措施，降低应收账款不能回款的风险。

6、申请人核心业务、经营环境、主要指标保持稳定，均未发生重大不利变化；供应链贸易业务与公司核心业务综合物流服务无关联性，停止供应链贸易业务不会对申请人持续经营能力造成重大影响；供应链贸易业务造成的相关风险申请人已经在公司年报中进行了充分披露；申请人及时停止供应链贸易业务，完善了企业风险控制机制，增大物流业务的投资并积极开拓新业务，经营业绩已有改善，申请人应对业绩下滑采取的措施是有效的。

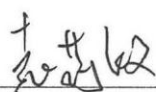
（本页无正文，为广东原尚物流股份有限公司《关于请做好广东原尚物流股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函之回复》之盖章页）



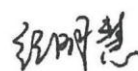
2024 年 9 月 10 日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于请做好广东原尚物流股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函之回复》之签章页）

保荐代表人：



袁莉敏



纪明慧



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于请做好广东原尚物流股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》的回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


冯鹤年

