证券代码：001228　　证券简称：永泰运　　公告编号：2024-043

永泰运化工物流股份有限公司关于深圳证券交易所2023年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

永泰运化工物流股份有限公司（以下简称“永泰运”或“公司”）于2024年5月6日收到深圳证券交易所《关于对永泰运化工物流股份有限公司2023年年报的问询函》（公司部年报问询函［2024］第78号）。公司针对问询函提出的事项进行了认真自查，并完成了书面回复，现将回复的具体内容公告如下：

问题一、年报显示，你公司提供以海运出口为主的跨境综合物流服务，服务箱量反映了公司的服务能力。报告期内，你公司各业务板块服务箱量合计24.81万TEU，较去年同比增长34.62%，但你公司报告期实现营业收入21.98亿元，同比下滑26.99%，主要系跨境化工物流供应链服务收入报告期下滑42.04%所致；实现归母净利润1.49亿元，同比下滑48.97%。请你公司：

（1）说明报告期内跨境化工物流供应链服务收入出现大幅下滑的原因；各业务板块合计服务箱量上涨但营业收入及归母净利润却大幅下滑的原因及合理性。

（2）年报显示，公司供应链贸易服务业务实现收入3.64亿元，同比增长100%（因报告期从“其他业务”中单独拆出）。请你公司以平实易懂的文字介绍供应链贸易服务业务的主要经营活动及盈利模式、开展背景与原因、客户的获取方式及途径、结算方式，并结合存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况，说明各类贸易业务的收入确认方法（总额法、净额法）及规则依据，是否符合《企业会计准则》的有关规定。请年审机构核查并发表明确意见。

（3）分季度财务数据显示，你公司第一至四季度实现归母净利润分别为0.37亿元、0.48亿元、0.38亿元、0.08亿元；经营活动现金流净额分别为0.32亿元、-1.51亿元、-0.63亿元、5.94亿元。请你公司说明各季度归母净利润与经营活动现金流变动趋势不一致的原因及合理性；第二、第三季度经营活动现金流为负及第四季度经营活动现金流由负转为大额净流入的具体原因及合理性。

回复：

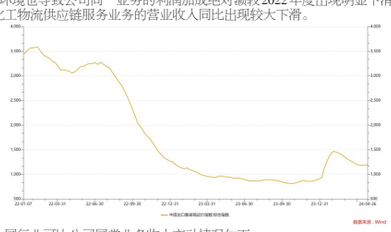
（1）说明报告期内跨境化工物流供应链服务收入出现大幅下滑的原因；各业务板块合计服务箱量上涨但营业收入及归母净利润却大幅下滑的原因及合理性。

（一）跨境化工物流供应链服务收入出现大幅下滑的原因

公司作为一家主营跨境化工物流供应链服务的现代服务企业，综合考虑港口政策、航线资源、货物特征等因素后主要为客户提供包括物流方案设计、询价订舱、理货服务、境内运输、仓储堆存、报关报检、单证服务、港区服务等综合物流服务，服务内容涵盖从发货人处提取货物至货物装运出港、最终到达收货人手中的各个环节，该种业务模式下公司的报价模式为成本加成模式，即在公司基础服务成本的基础上，适当上浮一定的金额作为综合物流服务费。公司基础服务成本包括海运服务采购成本、仓储堆存成本、道路运输成本、港务关务成本等，其中海运服务采购成本是公司基础服务成本的主要构成。2023年度，跨境化工物流供应链服务实现营业收入156,408.43万元，同比下降42.04%，主要原因如下：

1、海运市场景气度变化情况

中国出口集装箱运价指数（简称“CCFI”）是由上海航运交易所编制并发布的反映中国出口集装箱运输市场价格变化趋势的一种航运价格指数，包括综合运价指数及东南亚、地中海、欧洲、美西、美东、南美等多条分航线指数，是观察海运市场景气度变化的主要指标之一。受全球宏观经济环境及海运市场运力供大于求等因素的综合影响，该指数自2022年初接近3500点左右持续下滑，2023年该指数持续处于低位徘徊，期间最低下探至800点附近。指数的大幅下滑以及持续低迷反映出2023年国际海运市场的景气度较2022年度更低，同一航线的海运服务采购成本也较2022年出现明显下滑，部分航线海运服务的年均采购成本降幅超过50%以上。在此情况下，由于公司以成本加成模式向客户收取综合物流服务费用，一方面海运价格的大幅下降直接导致公司相关业务收入的下滑，另一方面低迷的行业市场环境也导致公司同一业务的利润加成绝对额较2022年度出现明显下滑，二者共同影响下，公司跨境化工物流供应链服务业务的营业收入同比出现较大下滑。



报告期内，同行业可比公司同类业务收入变动情况如下：

金额单位：万元

可比上市公司	2023年度收入	2022年度收入	变动率
畅联股份（603648）	145,212.96	146,147.09	-0.64%
密尔克卫（603713）	287,734.21	531,835.02	-45.90%
长久物流（603569）	376,106.16	393,675.89	-4.46%
海程邦达（603836）	632,994.01	1,222,781.57	-48.23%
同行业平均值			-37.15%
永泰运	156,408.43	269,837.31	-42.04%

注：根据公开披露文件显示，同行业可比公司在从事物流业务的同时，亦开展供应链贸易、分销等业务。此处选取畅联股份的供应链物流业务、密尔克卫的MGF全球货代业务与MGM全球移动业务、长久物流的物流及相关服务业务、海程邦达的基础分段式物流、一站式合同物流及精益供应链物流业务，进行同类业务收入变动情况的对比。

同行业可比公司同类业务收入变动率差异较大，主要系所处物流细分板块存在差异，畅联股份、长久物流主要开展境内物流业务，收入情况较为平稳；密尔克卫、海程邦达主要开展跨境物流业务，与公司业务可比性更高，其同类业务的收入较上年下降幅度较大。公司跨境化工物流供应链服务收入较上年下降42.04%，与同行业可比公司同类业务变动趋势一致，符合行业整体波动情况。

2、化学品及有关产品出口变化情况

公司从事的跨境化工物流供应链服务受化工产业出口变化的情况影响较大。根据海关总署发布的化学品及有关产品出口价格指数（SITC2）显示，受海外需求复苏不及预期及有关化学品产能供大于求等因素的综合影响，该价格指数同样自2022年初呈现持续下滑趋势，2023年相关化学品的出口价格处在低位运行，表明报告期内海外市场对相关化工产品的总体需求较2022年出现下滑，上游化工企业的自身经营情况在报告期出现较大变化，一方面导致相关企业的海外出货量出现一定程度下滑，跨境化工物流需求出现下降；另一方面，上游化工企业自身盈利能力同比出现不利变化，其对物流成本的敏感度提高，压降自身经营成本也成为上游企业的选择之一。公司本年度跨境化工物流供应链服务平均单箱收入10,749.72元/TEU，较上年下降54.39%。

综上所述，主要受上述因素的共同影响，公司2023年跨境化工物流供应链服务业务的营业收入同比出现较大下滑。

（二）各业务板块合计服务箱量上涨但营业收入及归母净利润却大幅下滑的原因及合理性

2023年度与2022年度公司各业务板块收入、成本、毛利及箱量变动情况如下：

表格一：公司各业务板块收入、成本、毛利变动情况

金额单位：万元

项目	收入			成本			毛利		
	2023年度	2022年度	变动率（%）	2023年度	2022年度	变动率（%）	2023年度	2022年度	变动率（%）
跨境化工物流供应链服务	156,408.43	269,837.31	-42.04	132,137.64	228,375.49	-42.14	24,270.79	41,461.83	-41.46
仓储堆存服务	9,194.67	11,848.42	-22.40	4,188.10	4,046.53	3.50	5,006.57	7,801.88	-35.83
道路运输服务	7,285.55	4,652.61	56.59	6,734.15	3,716.76	81.18	551.40	935.85	-41.08
合计	172,888.65	286,338.34	-39.62	143,059.89	236,138.78	-39.42	29,828.76	50,199.56	-40.58

表格二：公司各业务板块箱量变动情况

单位；万TEU

项目	操作箱量		
	2023年度	2022年度	变动率（%）
跨境化工物流供应链服务	14.55	11.45	27.07
仓储堆存服务	5.36	4.42	21.27
道路运输服务	4.9	2.56	91.41
合计	24.81	18.43	34.62

表格三：公司各业务板块单箱收入、成本和毛利变动情况

单位：元/TEU

项目	单箱收入			单箱成本			单箱毛利		
	2023年度	2022年度	变动率（%）	2023年度	2022年度	变动率（%）	2023年度	2022年度	变动率（%）
跨境化工物流供应链服务	10,749.72	23,566.58	-54.39	9,081.62	19,945.46	-54.47	1,668.10	3,621.12	-53.93
仓储堆存服务	1,715.42	2,680.64	-36.01	781.36	915.50	-14.65	934.06	1,765.13	-47.08
道路运输服务	1,486.85	1,817.42	-18.19	1,374.32	1,451.86	-5.34	112.53	365.56	-69.22
合计	6,968.51	15,536.53	-55.15	5,766.22	12,812.74	-55.00	1,202.29	2,723.80	-55.86

1、跨境化工物流供应链服务

2023年度跨境化工物流供应链服务箱量较上年上升了27.07%，主要系本年公司在继续巩固原有跨境化工物流服务的基础上，为充分发挥2022年及2023年陆续收购的天津、青岛、宁波等地区仓储、运力资源，在行业处于下行震荡的背景下，整合并提升并购资产的使用效率，增加了跨境汽车物流业务，主要为新能源汽车、燃油汽车、电动车、锂合金电池组、锂离子电池及其组件、含电池驱动的设备组件等提供综合跨境出口物流服务。该类业务本年销售箱量和收入情况如下：

项目	箱量（万TEU）	收入（万元）	单箱收入（元/TEU）	毛利率
跨境汽车物流业务	3.18	30,726.62	9,662.46	6.91%
跨境化工物流供应链服务	14.55	156,408.43	10,749.72	15.52%
占比	21.86%	19.65%		

该类业务较公司原有的跨境化工物流服务相比，产品危险性及操作复杂程度低，且由于装箱特点导致一般单笔汽车物流业务较公司原有业务出运箱量大，使其单箱收入、单箱毛利明显低于公司原有业务。

本年跨境化工物流供应链服务的服务箱量上涨但收入及毛利较上年大幅下降，主要系：

（1）受全球宏观经济环境及海运市场运力供大于求等因素的影响，全球主要航线的海运价格普遍明显降低；海运服务采购成本系公司跨境化工物流供应链服务的主要成本，公司总体上采用成本加成的定价方式，海运成本的大幅下降直接带动了原有业务单箱收入的下降；

（2）报告期内，公司开展的增量跨境汽车物流业务，占本年度跨境化工物流供应链服务收入的19.65%，部分弥补了原有业务收入的下降。但受自身业务特点及海运价格明显下降的影响，原有化工物流业务的单箱收入、单箱毛利及毛利率水平明显低于2022年，跨境汽车物流业务带来的上涨幅度并不足以弥补原有业务收入下降带来的降幅空间，前述两个因素共同影响下最终导致2023年公司跨境化工物流供应链服务板块同比收入减少；

（3）随着全球主要航线的运输价格下降，受宏观经济环境及行业竞争加剧等因素综合影响，原有化工物流业务及增量的汽车物流服务利润加成空间也出现下降，但人工等固定成本保持稳定，导致单箱毛利较上年大幅下降，且下降幅度远超箱量增速，最终导致报告期内该板块毛利较上年大幅下降。

2、道路运输服务与仓储堆存服务

为增强投资者对公司操作箱量数据的可理解性，公司道路运输服务与仓储堆存服务披露的年度操作箱量已剔除由集团内部关联单位流转至道路运输板块、仓储板块的配套业务，道路运输板块及仓储板块在承接内部协同业务后，阶段性自身产能仍有余力的，可作为经营主体向市场第三方独立承接道路运输或仓储业务，服务品类以化工品或汽车及其组件等为主。为避免重复统计问题，公司历次对外披露的道路运输服务、仓储堆存服务操作箱量均已剔除内部关联业务，相关板块服务箱量的变动通常受自身产能及集团内部跨境化工物流供应链服务的繁忙程度影响。

报告期内，两类业务的服务箱量较上年各上升了91.41%与21.27%，主要系公司先后于2022年8月收购永泰运天津仓库（土地面积约10万平方米）、2023年1月收购宁波甬顺安供应链管理有限公司100%股权及宁波迅远危险品运输有限公司60%股权（危险品运输资质及运力资源，具体详见本回复“问题六”），整体运力及仓储能力快速增长。

本年道路运输服务与仓储堆存服务服务箱量上涨但收入及毛利较上年大幅波动，主要系：

（1）由于本年市场整体处于下行震荡态势，跨境出运需求不足，市场竞争加剧，为保持一定的产能利用率，公司结合市场情况降低了原有业务的道路运输服务与仓储堆存服务报价；

（2）受市场环境及行业竞争加剧等因素综合影响，公司结合自身经营资质主动扩大了业务服务种类，将危险性及操作复杂程度低的相关产品纳入服务范围，部分弥补了原有业务收入的下降，但该类业务的收费标准明显低于原有化工品运输、仓储业务，同时由于公司也主动降低了原有业务的收费标准，最终导致道路运输服务与仓储堆存服务的单箱收入均较上年明显下降，道路运输服务在公司运力大幅增加，箱量增速能够弥补单箱收入下降幅度的情况下营业收入同比增长56.59%，仓储堆存服务由于箱量上升并不足以弥补单箱收入下降带来的降幅空间，营业收入同比下降22.40%；

（3）因道路运输、仓储堆存业务中相关长期资产的折旧或租赁费用等固定成本保持稳定，在单箱收入明显下降的情况下导致本年两类业务的单箱毛利、整体毛利率均较上年大幅下降，且下降幅度远超箱量增速，最终导致报告期内两个板块毛利较上年大幅下降。

综上，受行业市场环境及公司自身资源、业务结构的影响，各业务板块合计服务箱量同比上涨但单箱收入较上年大幅下降，且操作箱量的上涨幅度并不足以弥补各业务单箱收入下降带来的降幅空间，同时因固定成本无法随业务收入的降低而同比例减少，导致营业收入及归母净利润均出现大幅下滑。

（2）供应链贸易服务业务的主要经营活动及盈利模式、开展背景与原因、客户的获取方式及途径、结算方式，并结合存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况，说明各类贸易业务的收入确认方法（总额法、净额法）及规则依据。

（一）供应链贸易服务业务的主要经营活动情况、收入确认方法及规则依据

公司2023年度在继续做好原有跨境化工物流服务的同时，为充分利用现有的货运代理、道路运输、仓储堆存等资源，开展了多种类型的供应链贸易服务，具体分为内贸业务、出口业务及代理业务，各业务类型基本情况如下：

1、内贸业务

公司本年内贸业务收入及利润情况如下：

金额单位：万元

业务类型	收入金额	毛利金额
内贸业务	28,184.12	369.85

（1）主要经营活动及盈利模式

公司内贸业务主要产品包括异氰酸酯和橡胶，均为不适宜长期储存的产品，且异氰酸酯为危险品，对产品运输要求较高，因此为减少贸易环节的运输风险，市场中通常会采用供应商直接发货的形式进行交易。业务具体交易流程如下：

序号	流程	具体描述
1	签订采购合同	公司与供应商签订采购合同，确定采购数量及产品价格。
2	支付供应商货款和收到发票	按照合同约定支付货款，一般为先款后货的形式。在签订采购合同，按照合同价格全额预付货款，供应商开具全额采购发票。
3	签订销售合同	公司在确认一定采购量后，会寻找客户并签订销售合同。销售合同签订一般在采购合同签订后0-15天。
4	收到客户货款	按照合同规定，公司均为先收款后发货的形式，收款形式主要为电汇。
5	客户款到发货	客户按合同约定支付货款后，向公司发出送货要求，指定发货数量和发货地点。
6	供应商发货	公司根据与客户约定的交货信息，向供应商发出送货指令，运输由最终供应商负责，运至公司指定地点。
7	客户收货签收	客户收货后，向公司出具收货证明，确认交货。

公司目前内贸业务的盈利模式为基于在采购端具有稳定的沟通渠道、良好的资质和稳定的购货能力的优势，向上游大型供应商集中采购，销售给下游小型贸易商赚取差价。

（2）开展背景与原因

公司开展内贸类贸易业务主要系公司一方面考虑通过贸易服务环节增强与前期已合作的化工客户的综合业务粘性，另一方面考虑在现有业务资源之外，通过贸易业务储备更多潜在化工物流客户资源、拓展客户获取渠道及适度规划新的利润增长点，进一步拓展公司整体业务范围和规模。

（3）客户获取方式及途径

公司主要通过分地区划分业务员，通过线上、线下沟通等方式了解相关产品在终端市场的需求及供应情况，进而与区域内贸易商通过业内推介、参加展会、商业谈判等方式建立业务联系。

公司客户主要为贸易商，系异氰酸酯、橡胶两类原料的最终使用方存在较多小型加工厂商，该类加工厂商的产品生产一般需要多种原材料，但对单个原料的需求量较小，公司的贸易商客户通过从包括公司在内的多个供应商购买多种材料的方式，向该部分终端客户提供服务。公司依托于丰富的化工客户资源，具备良好的资质和稳定的购货能力，专注于单个产品领域，在采购端建立优势，在销售端与其他不同类型贸易商合作。

（4）结算方式

与供应商结算方式一般为按照合同约定支付货款，先款后货。与客户结算方式一般为客户按合同约定支付货款后，向公司发出送货要求，指定发货数量和发货地点，公司据此向供应商发出相应送货指令。

（5）收入确认方式

根据《企业会计准则第14号-收入》“第三十四条”规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

企业向客户转让商品前能够控制该商品在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

公司内贸业务符合准则中“（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。”的情形，企业向客户转让商品前能够控制该商品，从事交易时的身份是主要责任人，采用总额法确认收入。具体判断过程如下：

A、企业承担向客户转让商品的主要责任

a、内贸业务的开展，由公司自主进行交易双方的匹配，与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同。公司在接收到客户的发货申请后，向供应商发送具体发货指令，供应商将按照公司的指令将货物配送至公司指定地点，具体配送地址由公司与客户沟通确认供应商代表公司向客户交付产品，客户和供应商不存在明确的对应关系。

b、根据合同验收条款约定，若供应商未按期将货物送达指定地点，或货物出现质量问题及其他原因导致客户签收未通过造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

B、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

a、公司签订采购合同后锁定了货物数量和价格，在寻找客户签订销售合同，公司无法单方面调整已经确定的采购价格，因此公司实际在签订采购合同时即进行了“囤货”。公司目前的销售合同在采购合同签订后1-150天不等的时间内签订，在签订销售合同前，承担了商品的公允价值变动风险和滞销风险；

b、公司在签订采购合同后，会支付全额的采购价款，即取得随时向供应商下达发货指令的权利，同时也承担了实现销售前对已全额付款货物积压、滞销可能产生的成本，在公司下达发货指令进入运输状态后，若客户出现异常及违约状况，公司可以要求供应商将货物运输至公司仓库、其他客户地点或返回供应商仓库。若由于客户违约导致货物无法运输至指定地点，公司将仍需承担向供应商支付采购价款的义务，公司无权据此向供应商退货，并将承担由存货积压产生的仓储费、管理费、运输过程中增加的运费等其他费用。

C、企业有权自主决定所交易商品的价格

公司内贸业务的采购与销售价格由公司在具体的采销时点，依据货物市场行情、商务谈判、销售策略等综合定价，并非在采购的基础上加取固定金额或比例的价差。每笔订单都存在盈利和亏损的可能性，与合同时间、客户供应商关系等，都不存在明显相关性。

公司供应链贸易服务业务中内贸业务为总额法核算，符合《企业会计准则》有关规定。

2、出口业务

公司本年出口业务收入及利润情况如下：

金额单位：万元

业务类型	收入金额	毛利金额
出口业务	5,330.39	42.22

（1）主要经营活动及盈利模式

公司出口业务主要为二手汽车出口（包括燃油车、新能源汽车等）。公司二手车辆出口业务的交易模式为：客户明确所需车辆的品牌、型号、颜色等基本货物指标，公司根据客户需求自行寻找供应商进行采购，并负责后续跨境物流的订舱、报关及出运。业务具体交易流程如下：

序号	流程	具体描述
1	签订销售合同	公司与客户确认购销关系并签订销售合同
2	签订采购合同	公司按照客户需求与供应商签订采购合同，采购合同签订一般销售合同在同一天或隔天
3	收款	主要有以下两类方式： ①合同签订后预收20%-30%保证金，发运前付全款 ②合同签订后全额预收
4	付款	合同签订后供应商发货前支付全额
5	供应商交车	供应商将车辆运输至公司指定地点（车管所），办理车辆转移登记至公司名下
6	公司报关发运	公司负责注销车辆信息，订舱、报关发运
7	客户付款交付提单	公司收到客户支付的货款后，通知货代公司电放，将提单发送给客户，确认业务完结
8	办理出口退税	退税周期大约在三个月

根据国家出口政策，贸易公司开展二手汽车出口业务，需要向商务部申请办理相关业务资质，经批准后方能从事该项业务，目前宁波地区仅少量企业能够取得该项出口资质。子公司宁波市永港物流有限公司，于2023年3月7日取得宁波市商务局出具的《关于有序开展二手车出口业务的函》，“同意新增你公司（宁波市永港物流有限公司，统一社会信用代码：91330206750385309M）为宁波市二手车出口企业，对你公司予以备案的函”。公司前期已为有关汽车主机厂客户提供跨境汽车物流综合服务，一方面在汽车运输、仓储、海外交付等方面积累了丰富经验，另一方面公司在物流综合服务开展过程中，与相关行业资源方建立了良好的沟通渠道，积极引入了具备二手车鉴定评估能力的人才，在公司取得了二手车出口相关资质的同时，依托公司自身积累的国际货代、海运服务、海外交付网络等资源有效降低了业务综合成本。此外，公司结合自身资金实力还具备较强的购买力，能够较大批量地进行车辆采购，获取更有优势的采购价格，为公司提供了更大盈利空间。

综上所述，公司目前出口业务的盈利模式为基于资质壁垒、良好的资金实力及业务综合成本优势，根据客户需求自行寻找供应商进行采购赚取购销差价。

（2）开展背景与原因

公司开展二手车出口业务，主要系在全球新能源崛起的大背景下，国产新能源汽车工业在供应链、制造水准、技术研发与产品创新上全面进阶，并带动了自主品牌在国际市场的整体声誉崛起，国产新能源汽车在国际市场具备较强吸引力，出口需求旺盛。公司开展该类业务除赚取贸易环节一定的购销差价外，还可以新增跨境汽车物流综合业务，进一步拓展公司物流服务范围，形成出口业务与跨境物流业务的有效协同。

（3）客户获取方式及途径

目前公司以传统跨境物流业务为依托，在原有跨境物流客户基础上进而拓展出口业务，并通过已建立合作的客户在行业内互相推广，引进新客户资源。同时，公司也通过海外自媒体、社交平台等线上渠道积极拓展海外客户群体。

（4）结算方式

与供应商结算方式一般为采购时支付全款，供应商收到货款后将车辆运输至车管所，办理过户至公司名下，过户成功后在车辆登记证中会体现为“转让登记转移待出口”，车辆产权归属于公司。公司再对车辆办理相关出口手续，达到可出口状态，并负责后续跨境物流的订舱、报关及发运。与客户的结算方式一般为合同签订后支付全款或预付20%-30%保证金并在发运前支付尾款，公司收到客户按合同约定支付的款项后，会将海运提单（物权凭证）发送给客户，确认业务完结。

（5）收入确认方式

公司出口业务符合准则中“（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。”的情形，企业向客户转让商品前能够控制该商品，从事交易时的身份是主要责任人，采用总额法确认收入。具体判断过程如下：

A、企业承担向客户转让商品的主要责任

a、公司二手车出口业务，由公司自主进行交易双方的匹配，与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同。由于该市场供应商较多，且产品标准化，公司业务均为同步沟通销售及采购，一般在同一天确定销售合同及采购合同，但客户和供应商不存在明确的对应关系。

b、根据合同验收条款约定，若供货物出现质量问题及其他原因导致造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

B、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司与供应商签订合同并支付货款后，供应商将已上牌的车辆运输至车管所办理过户至公司名下，过户成功后在车辆登记证中会体现为“转让登记”，车辆产权归属于公司。公司再对车辆办理注销手续，达到可出口状态，公司负责订舱、报关发运。在产品交付前公司承担存货风险。

C、企业有权自主决定所交易商品的价格

公司内贸业务的采购与销售价格由公司在具体的采销时点，依据货物市场行情（综合考虑车辆价格、运费波动、汇率波动等因素）、商务谈判、销售策略等综合定价，并非在采购的基础上加取固定金额或比例的价差。每笔订单都存在盈利和亏损的可能性，与合同时间、客户供应商关系等，都不存在明显相关性。

公司供应链贸易服务业务中出口业务为总额法核算，符合《企业会计准则》有关规定。

3、代理业务

公司本年代理业务收入及利润情况如下：

金额单位：万元

业务类型	收入金额	毛利金额
代理业务	2,846.91	2,846.91

（1）主要经营活动及盈利模式、结算方式

公司代理业务主要为接受客户的委托提供采购等综合服务，在基础贸易业务之外，利用公司原有优势，为有需求的客户提供仓储及物流服务。公司通过整合上下游购销需求，为下游提供货物稳定供给，同时依据客户需求，能够提供仓储、物流等综合性服务，从而赚取服务收入。主要产品为纺织品、有机化学原料、橡胶等，根据不同交易模式具体如下：

A、货物人公司仓库客户自提

公司接受客户的委托提供采购等综合服务，形式为签订背靠背合同或与客户指定供应商签订采购合同，其中与客户指定供应商签订采购合同业务收入及利润按照净额法核算为167.11万元，占贸易业务总收入比例为0.46%，占贸易业务总利润比例为5.13%。公司预付全额货款，供应商将货物送至公司指定仓库（公司自营仓库/国有大型仓库）进行货物交割；客户付清全款后，仓库按照公司指令放货，一般客户合同签订60-90天内支付全额货款。

B、农药等普通货物出口

该类业务一般为客户提供物流服务的基础上，提供货物出口贸易服务。公司与客户明确交易需求，再向合作的供应商确认对应的货物价格，结合当期货代价格，作为销售金额向客户报价。经客户确认后，公司分别与客户、供应商签订销售合同及采购合同。供应商按约定的交货时间，将货物发至公司自有仓库或委托的货代公司的仓库，公司完成后续订舱、报关及发运。达到合同约定的交付条件后，公司向客户交付提单完成交易。该业务与供应商结算方式一般为货物发运前完成货款支付；与客户结算方式一般为交单后180天收款，主要系农药等产品主要应用于农林牧渔等农业生产领域，有较强的刚性需求和季节性特点，出口产品的终端面向群体主要为海外农户、大型农场主等，公司合作的贸易客户一般结合其所处渠道销售给前述群体的回款周期与公司就款项支付条款进行谈判，公司结合产品特性、客户资信情况、历史合作情况等因素综合确定业务回款周期。同时，为进一步管控应收账款风险，公司会结合不同客户的业务特点选择与适当的保险公司就管控应收账款风险进行合作，投保相关保险产品。

C、供应商交货模式

公司接受客户的委托提供采购等综合服务，形式为签订背靠背合同或者与客户指定供应商签订采购合同，一般在同一天或接近时间内签订销售和采购合同，其中与客户指定供应商签订采购合同业务收入及利润为148.91万元，占贸易业务总收入比例为0.41%，占贸易业务总利润比例为4.57%。达到销售合同约定的发货条件后，根据客户要求的时间和地点，通知供应商直接发货，客户收货后向公司出具收货证明。该业务与供应商结算方式一般为签订采购合同指定期间内全额预付货款；因该类业务模式为客户委托公司进行采购，与客户结算方式一般为销售合同签订60-90天内支付全额货款，公司收全款后通知供应商发货。

D、第三方仓库货转

该类业务经营产品主要为橡胶，公司通过与上游供应商签订采购合同锁定货源后，另行寻找客户签订销售合同，并根据市场情况与客户约定具体交货时间、交货方式，由于该模式下上游供应商一般拥有自有仓库或长期合作的第三方标准仓库，因此供应商一般会通过向货物所在仓库发出货权转移通知，向公司提供仓库出具的货权转移单完成货物交付，公司采用相同的方式向客户完成货物交付，即以仓库货转模式完成货权转移。该业务与供应商结算方式一般为签订采购合同指定期间内全额预付货款；与客户结算方式一般为先款后货，公司收全款后放货。

（2）开展背景与原因

公司开展代理类贸易业务主要系公司在现有业务之外，为储备客户资源、拓展客户渠道及获取新的利润增长点而扩展的新业务板块，进一步拓展业务范围和规模。

（3）客户获取方式及途径

目前公司客户获取方式包括在原有物流客户基础上拓展贸易业务，以及通过客户在行业内互相推广等方式引进新客户。

（4）收入确认方式

公司代理业务中对商品或其他资产不能取得控制权，采用净额法确认收入。

A、企业承担向客户转让商品的主要责任

公司代理业务客户与供应商一般有对应关系，公司虽然与客户和供应商分别签订销售及采购合同，但实际货物的质量问题及其他原因无法按时交货的责任，主要由供应商负责。

B、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

在代理业务货物入公司仓库客户自提和出口模式中，公司对仓储过程承担存货的保管责任，除此之外不承担其他存货的毁损灭失责任，及存货公允价值波动等风险。

C、企业有权自主决定所交易商品的价格

公司代理业务的销售价格主要为在采购的基础上加取一定比例的价差，或者加取一定物流成本等方式确认。公司对商品本身的定价无决定权。

公司供应链贸易服务业务中代理业务为净额法核算，符合《企业会计准则》有关规定。

（二）年审机构核查程序及结论

1、访谈总经理、财务总监、相关业务人员，了解公司贸易业务开展的业务背景和原因；

2、了解、评价和测试贸易业务相关的内部控制，评价相关内部控制设计的合理性以及执行的有效性；

3、了解公司的定价策略、定价方法以及价格调整机制和营业收入的确认政策；

4、检查公司贸易业务采购和销售的主要单据，包括合同、发票、签收单、物流记录、银行回单、记账凭证等相关的支持性文件，识别与商品控制权转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

5、获取公司销售明细表，统计贸易业务交易金额，核查各类贸易业务收入确认的准确性以及会计差错更正的完整性。

经核查，年审机构认为：公司本年供应链贸易服务业务主要涉及三种类别，其中异氰酸酯等符合条件的内贸业务、二手车出口业务为总额法核算，除此之外的代理业务为净额法核算，符合《企业会计准则》的有关规定，相关规则依据充分。

（3）说明各季度归母净利润与经营活动现金流变动趋势不一致的原因及合理性；第二、第三季度经营活动现金流为负及第四季度经营活动现金流由负转为大额净流入的具体原因及合理性。

（一）各季度归母净利润与经营活动现金流基本保持一致。

二季度归母净利润大幅增长，但经营活动现金流大幅降低，主要系：（1）当季度受汇率波动影响形成较大汇兑收益，当期财务费用为-2,369.55万元，较第一季度财务费用减少2,908.04万元，导致归母净利润大幅增加但不形成经营活动现金流入；（2）当季度收到物流行业发展相关政府补助，形成其他收益2,252.43万元，导致归母净利润大幅增加但不形成经营活动现金流入；（3）公司自二季度开始逐步开展供应链贸易服务业务，业务开展初期预先投入资金，导致预付款项、其他应收款增加17,342.58万元，经营活动现金流大幅降低。

三季度归母净利润保持平稳，但经营活动现金流较低，主要系供应链贸易服务业务持续开展投入资金持续增加。

四季度归母净利润较低，但经营活动现金流大幅增长，主要系：（1）主要系公司结合年度经营考核情况在年末补充计提年终奖导致工资性费用较前期出现一定增长，导致归母净利润大幅下降但不形成经营活动现金流出；（2）本季度公司贸易业务加快年终结算，预付款项较上季末减少24,985.48万元，同时逐步增加了以应付票据形式预付采购款的结算模式，应付票据较上季末增加40,774.58万元，该部分票据支付的采购款因票据尚未到期，不产生经营性现金流出，故经营活动现金流量净额大幅上升。

（二）第二、第三季度经营活动现金流为负及第四季度经营活动现金流由负转为大额净流入的具体原因及合理性

第二、第三季度经营活动现金流量为负数，主要系公司开始逐步开展供应链贸易服务业务，该类业务主要以预付款项形式进行采购结算，且该类业务主要标的为化工品、纺织品等，单项采购金额较大，新增贸易货款的支付较高，在已经支付采购货款但尚未实现销售回款时会导致经营活动现金流量净流出，故经营活动现金流量净额为负数。

第四季度经营活动现金流量大幅上升，主要系随着公司本年度供应链贸易服务业务的规模逐渐扩大和第三季度预付的采购货款在第四季度实现销售回款，从而导致经营活动现金流量净流入。另外，公司大幅增加了以应付票据形式预付采购款的结算模式，截至期末支付贸易货款产生的应付票据金额为10.35亿元，较第三季度末增长4.07亿元，该部分票据支付的采购款因票据尚未到期，不产生经营性现金流出，故经营活动现金流量净额大幅上升。

综上所述，公司自2023年开始大批量开展贸易业务，因为贸易业务多为先款后货的交付形式，因此在各季末存在已经支付采购款但是尚未实现销售回款或上一季度支付的采购款在第二季度实现销售回款，从而导致各季度归母净利润与经营活动现金流变动趋势不一致的情形。

问题二、你公司年报后披露的《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》（《关于前期会计差错更正及追溯调整的补充公告》显示，报告期内子公司浙江昊泰化工有限公司（以下简称“昊泰化工”）从事的异氰酸酯和橡胶两类产品化工贸易业务为供应商直接发货模式及仓库货转模式，存在瞬时交易的特征，且采购、销售订单存在一定对应关系