

广州布布畅通科技股份有限公司

关于《广州布布畅通科技股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统：

贵公司于 2020 年 8 月 10 日出具的《关于对广州布布畅通科技股份有限公司的年报问询函》，我公司于 2020 年 8 月 11 日已收悉。感谢贵公司对广州布布畅通科技股份有限公司（以下简称“布布畅通”或“公司”）2019 年年度报告文件的审查。我公司已按要求对问询函进行了认真讨论，对问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明。

1、关于股票发行募集资金用途

你公司 2018 年完成第一次股票发行，向你公司实际控制人等四名在册股东增发 300 万股，发行对象均为董监高，共募集资金 810 万元，用于缴付并增加全资子公司广州一路通企业服务有限公司（以下简称一路通）注册资本。截至 2018 年 12 月 31 日，你公司募集资金已全部按规定用途使用完毕。你公司于 2020 年 3 月 11 日注销了该子公司，注销原因为根据公司经营发展和规范管理的需要，为优化资源配置而注销。

一路通成立于 2015 年 6 月 9 日，注册资本 1,000 万元，报告期被认定为高新技术企业，2017 年 - 2019 年所得税适用税率为 15%；报告期末资产总额和负债总额分别为 12,424,682.95 元和 7,017.39 元；报告期实现收入和净利润为 99,002,142.88 元和 -296,989.86 元。

请你公司：



(1) 结合公司业务发展战略规划与一路通的经营情况进一步说明注销一路通的具体原因；

【回复】

公司目前主要从事纺织品、针织品等产品的经营与销售，产品包括牛仔布、服装、鞋子等产品。公司目前战略规划为不断的拓展国外销售市场，增加产品种类，依靠贸易额的不断增长，以增强盈利能力。

公司 2019 年度以前主要从事牛仔布的研发和销售，并能为客户提供互联网电商的综合服务。广州一路通企业服务有限公司（以下简称一路通）曾用名广州布布通信息科技有限公司，成立于 2015 年 6 月，原主营牛仔布电商业务，直接对接牛仔布生产贸易商及制衣厂，实现信息共享，缩短产业链。主要负责经营公司的互联网电商业务，配合公司实施战略发展，以促进公司的业务发展。

但公司在 2019 年度经营战略发生了变化，公司决定全力转型为贸易企业，经销织品、针织品等产品，以赚取差价，实现盈利目标。故同时调整了主营业务，变更后主营业务为纺织品、针织品等产品的经营与销售，进而导致一路通主营业务也相应的发生了变化，不再从事电子商务及相关的产品研发业务，公司整体变更为贸易类公司。

广州一路通企业服务有限公司成立时间较早，早期从事电商平台及相关产品的研发业务，行业内客户识别度较高。公司在积极拓展海外业务的前提下，计划以一路通作为对外窗口，积极的拓展海外客户。但后续公司为了业务布局，进行了有针对性的地区划分，先后成立了广州粤穗一路通企业服务有限公司和广州东部一路通企业服务有限公司。广州粤穗一路通企业服务有限公司负责广东省的广

州市业务，2019年度实现收入和净利润为291,426,569.51元和1,909,755.61元；广州东部一路通企业服务有限公司负责广东省的东部地区业务，2019年度实现收入和净利润为191,887,928.53元和1,812,362.35元。一路通2019年度实现收入和净利润为99,002,142.88元和-296,989.86元，为亏损状态，一路通的战略优势没有达到预期的效果，通过几年的经营，客户部分流失，战略地位下降，且与新成立的全资子公司业务有重叠，且一路通的运营成本较高。因此公司决定将一路通注销。

本次子公司注销是为了更好地适应公司发展战略需要，有利于优化公司资源配置和提高公司整体经营效益，有利于公司长远发展，不会对公司财务及经营状况产生不利影响，也不存在损害公司及股东、特别是中小股东利益的情形。公司未来会根据现有的战略规划进一步精简公司的子公司，缩减成本，不断的提高盈利能力。

(2) 结合一路通的主营业务、商业模式等说明向该全资子公司增资资金的具体用途，并说明注销前该全资子公司的主要资产构成及处置情况，期后清算的具体情况。

【回复】

广州一路通企业服务有限公司的主营业务为纺织品、针织品及原料批发，服装及服装辅料批发，家居饰品批发，箱包批发等。但随着国内牛仔布行业竞争的加剧，公司计划拓宽业务渠道，计划以一路通作为窗口，加大对纺织品的出口业务的投入，积极拓展海外业务。故实缴一路通的注册资本，缓解子公司的资金压力，有利于子公司纺织品出口市场的拓展与渠道资源的积累，能够与公司的业务

拓展形成协同效应，对提高本公司的整体盈利能力、抗风险能力、核心竞争能力等方面，都会带来积极影响。

因一路通资产和负债全部为流动性资产和流动性负债，公司已于第二届董事会第四次会议审议通过注销一路通后，积极的将一路通的资产和负债进行梳理，截至注销前已将债权债务清理完毕，不存在有所争议的往来款项。一路通已将清算后的剩余资金全部归还至布布畅通，并将员工转移至布布畅通的其他子公司，同时办理了工商注销手续。公司于 2020 年 03 月 11 日注销完成，截至 2020 年 2 月 29 日资产负债表的主要情况如下：

项目	2020 年 2 月 29 日
货币资金	7,931.12
预付款项	2,923,878.04
其他应收款（布布畅通）	9,476,079.75
资产合计	12,407,888.91
实收资本	10,000,000.00
未分配利润	2,407,888.91
所有者权益合计	12,407,888.91

2、关于收入确认与存货

根据年报，报告期内你公司主营业务发生变更，由“从事牛仔布的研发及销售，并为商家提供电子商务服务”变更为“纺织品、针织品等产品的经营与销售”，公司不再生产、研发牛仔布产品，并拓展销售品类，通过贸易价差获取纺织品的利润。你公司本期实现营业收入 636,611,474.15 元，上年同期为 593,628,521.29 元，同比增长 7.24%；毛利率本期为 1.12%，上期为 1.93%。

你公司存货期末余额为 0，期初为 5,761,857.26 元，根据年报披露内容，主要原因为公司从事贸易业务，为了降低运营成本，尽量减少库存积压，根据销售

订单直接采购, 然后由供应商直接发给客户, 导致公司报告期末的存货余额为零。销售费用中, 运输及仓储费本期发生额为 524,891.49 元, 上期发生额为 946,380.50 元, 下降 44.54%。

请你公司：

(1) 结合毛利率情况, 说明现有贸易模式下收入确认方法采用的是总额法还是净额法, 采用该种确认方法的合理性；

【回复】

公司目前的主营业务为纺织品、针织品等产品的经营与销售。公司 2019 年度毛利率为 1.12%, 较 2018 年度下降 0.81 个百分点, 主要原因为公司主营业务为纺织品、针织品等产品的经营与销售, 为贸易类的业务, 公司本期为扩大销售规模, 并加快存货的周转速度, 2019 年度买卖差价较 2018 年度有所下降, 导致毛利率下降。

公司主要通过境内外参展、行业协会介绍、线上线下推广、客户转介绍、业务人员开拓等方式获得客户资源, 经过贸易谈判, 进而达成合作。公司以客户需求为立足点, 了解客户的相关信息, 挖掘客户需求, 制定对应的销售政策与策略, 同时给客户实时的市场行情分析与各种纺织产品相关的咨询, 并提供及时到位的运输服务, 供货及时, 保证货品质量。公司通过定期对客户进行报价来了解客户的需求量和库存情况, 以稳定的上游纺织产品采购, 满足相关下游客户对产品种类和质量所提出的需求, 达到长期合作的目的。目前公司能够实现对下游客户及时稳定的供货, 为上下游客户创造价值, 通过贸易价差获取利润。

公司经过查看销售合同与采购合同主要条款, 公司在与客户或供应商签订合

同处于首要权利义务人，负有向客户提供商品或服务的全部责任。公司自主与客户、供应商分别按照宏观经济形势、行业状况、市场竞争、营销策略、汇率波动等情况洽谈产品价格及款项结算周期及方式，公司承担了在交易中的主要风险和报酬。由此可见，公司与供应商之间的交易系独立于公司与客户之间的交易的另一项交易，且承担了交易中的主要风险和报酬，公司与客户及供应商三者之间非代理关系。

除此之外，公司承担了来自客户和供应商交易中的信用风险，客户如果调整付款周期或无法付款，公司仍然需要根据协议履行情况向供应商付款。

公司的产品销售收入确认政策符合企业会计准则的具体要求，且产品销售收入按照总额法确认符合公司的实际情况。具体收入确认政策如下：

内销产品收入确认需满足以下条件：公司根据合同约定将产品交付给购货方且已取得对方签收凭证，且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠的计量，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

(2) 结合销售合同说明销售商品控制权转移的时点，是否需要承担运输及仓储费，如需承担，说明运输及仓储费与营业收入的匹配性；

【回复】

公司目前的产品主要以外销为主，结合销售合同来看，公司将产品报关、离港，并取得提单，以此作为销售商品控制权转移的时点。

报告期内，公司为了缩减运营成本，提高经济效益，在与境外客户签订销售协议时，一般约定公司将外销货物运送至报关港口，由境外客户负责海运等费用；公司与国内供应商签订采购协议时，一般约定由供应商送货到公司指定地点，港口或者公司仓库，运输费用由供应商负担，也有少部分供应商因交易成本等原因，无法负担运输费用，此类运输费由公司负担，公司负责运输费的销售收入占总收入比重较小。因此，公司运输及仓储费与营业收入匹配性较弱。

(3) 结合商业模式说明存货确认方法，是否存在存货短缺无法按时发货的情形，以及期初存在存货但期末存货为 0 的合理性。

【回复】

公司主要通过境内外参展、行业协会介绍、线上线下推广、客户转介绍、业务人员开拓等方式获得客户资源，经过贸易谈判，进而达成合作。公司以客户需求为立足点，了解客户的相关信息，挖掘客户需求，制定对应的销售政策与策略，同时给客户实时的市场行情分析与各种纺织产品相关的咨询，并提供及时到位的运输服务，供货及时，保证货品质量。公司通过定期对客户进行报价来了解客户的需求量和库存情况，以稳定的上游纺织产品采购，满足相关下游客户对产品种类和质量所提出的需求，达到长期合作的目的。目前公司能够实现对下游客户及时稳定的供货，为上下游客户创造价值，通过贸易价差获取利润。

依据以上的商业模式，公司根据销售合同进行采购，公司与供应商签订合同，取得产品控制权后确认为库存商品，后续将产品发运至客户。

公司采取以销定产的模式，公司在纺织品行业从事多年，拥有稳定的上游供货渠道，可以为客户提供全面的服务。因公司的业务模式为产品贸易，公司采购完全是依据销售订单组织采购，不会采购多余的库存产品，公司采购的产品直接发货至港口或直接转运至公司仓库再发运至客户，但储存时间很短，故在某一时间点公司仓库会无销售的库存产品。因此，目前公司不存在存货短缺无法按时发货的情形，公司期末存货为 0 具备合理性。

3、关于销售费用

报告期内，你公司销售人员由 18 人降至 16 人，但销售费用中人工成本本期发生额为 1,460,176.21 元，较上期增加 65.72%。

请你公司说明报告期内，销售费用中人工成本与销售人员数量反向变动的原因及合理性。

【回复】

公司 2018 年度、2019 年度的销售费用人工成本及销售人员数量情况如下：

项目	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末
人工成本	1,460,176.21	881,095.04
销售人员数量	16	18

公司销售人员人工成本 2019 年度较 2018 年度大幅增长，主要原因如下：
一、公司 2018 年全年平均每月销售人员为 12 人，2019 年全年平均每月销售人员为 19 人，2019 年较 2018 年总体平均销售人员数量有了较大的增长；二、报告期内，销售人员的社保费用随着社保政策的变化及总体销售人员的增加而增

加，有了较大增长；三、报告期内，随着外贸业务的竞争加剧，公司为了留用经验丰富的销售人员，提高了销售人员的薪资水平。

综上，公司 2019 年度销售费用中人工成本较 2018 年度变动具有合理性。

广州布布畅通科技股份有限公司

2020 年 8 月 20 日

