

关于广州布布畅通科技股份有限公司

年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于广州布布畅通科技股份有限公司年报问询函》（年报问询函【2019】第310号）已收悉，广州布布畅通科技股份有限公司（以下简称“我司”、“公司”）进行了认真讨论、核查，现就问询函述及的问题，向贵司具体回复如下：

1、关于收入确认

你公司本年度营业收入金额为593,628,521.29元，上年度为90,398,986.74元，增长556.68%，收入增长的主要原因为一般贸易收入中的出口销售增长5.18亿元；公司应收账款期末余额为88,251,061.75元，上年度3,451,782.46元，增长了2,456.68%。你的商业模式分为传统布行贸易模式和互联网模式，其中：互联网业务商业模式包括“自营交易”和“撮合交易”两种商业模式，公司互联网业务的利润一部分来自于自营交易的买卖价差，另一部分来自于撮合交易的广告费收入和会员服务费。

请你公司说明：

（1）新增业务的来源，外销客户的背景，销售协议的主要条款，并结合你公司销售活动中的合同义务、对存货风险及上下游信用风险的承担程度、定价权等方面分析新增业务是否恰当地选择了全额法或净额法确认收入；

【回复】

公司通过境内外参展、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了较多的新增业务资源。

公司外销客户基本为香港贸易商，均有多年发展历史，经调查核实均为信誉较好的客户。

销售协议主要约定了货物名称及规格、数量、单位、单价、金额、装运地、目的地、装运期限、结算方式、交（发）货方式及地点和费用负担、合同争议解决方式等。

公司销售活动中的合同义务主要是按客户样板自行联系货源，采购商品，确保销售商品的质量、数量与客户要求相符，按照客户交期要求及时发货。

公司与客户签订销售合同后，即自行寻找合适供应商；根据客户的需求，公司再按需向供应商下单，因涉及到供应商生产周期长短、客户所订船期等因素，会造成公司有一定的库存，但此库存均是销售所需，故公司的存货风险较小。

公司针对客户一般是签订合同后预收部分款项，再与供应商签订供货合同，对供应商采取预付部分款项或者不用预付货款的方式合作，待公司所负销售合同义务履行完毕，收到客户的全额货款后，再行支付供应商货款，公司挑选供应商也是尽量选择实力雄厚、信誉良好的供应商合作，防范风险，故公司的上下游信用风险较小，处于风险可控范围。

在定价方面公司会根据客户样品及所需量，先行寻找几家供应商取得报价后，再谨慎核定各项相关成本，再加上一定的利润后报价给客户，确保公司有一定的利润，对于客户报价过低的商品，公司则综合权衡后取舍，供应商方面，公司在行业深耕多年，具有广泛的合作资源，能够比较多家供应商，找到比较适合的合作伙伴。

公司分别与客户、供应商签订销售、采购合同，客户与供应商不存在直接的购销交易关系，公司与客户、供应商之间的责任义务区分开来，公司负责向最终客户销售商品并获得收益、承担相应的义务；公司承担了相关的风险，如存货风险、上下游信用风险、以及交付后的产品质量风险和退换货风险等；客户直接向公司支付货款，不存在客户直接向公司供应商支付货款的情形，另一方面，公司向供应商支付货款独立于客户，且公司有时需要向供应商预付货款；公司依据宏观经济形势、行业状况、市场竞争、营销策略、汇率波动等情况，具备合理的定价权及自行选择供应商的权利，综上，我公司采用全额法确认收入较为符合公司实际情况。

(2) 按各类商业模式列示主营业务收入的情况，说明互联网业务商业模式下的收入确认政策；

【回复】

公司的商业模式分为传统布行贸易模式和互联网模式，其中互联网模式中又包括“自营交易”和“撮合交易”两种模式。报告期内，公司按传统布行贸易模式和互联网模式确认收入统计如下：

项目	本期发生额收入
传统布行贸易模式下收入	593,113,360.27
互联网模式下收入	515,161.02
合计	593,628,521.29

关于互联网模式中的“撮合交易”模式，2018年度，因公司加大客户发掘及拓展力度，逐步放弃通过布布畅通电商交易平台为客户提供撮合交易服务的业务，直接对接客户需求，公司2018年度无“撮合交易”收入。

关于互联网模式中的“自营交易”模式，公司通过“布布畅通

网”上发布的产品信息，客户按需订购货物，互联网只是公司与客户前期接洽的一个销售手段，无论线上对接还是线下与客户洽谈，公司都是通过收集并获取客户需求信息，并最终将相应商品销售给客户。公司传统布行贸易模式和互联网模式收入确认政策一致，具体原则如下：

(1) 内销货物收入确认的具体方法：本公司与客户签订合同后，将商品运送至客户，客户对商品的质量与数量进行验收后在送货单上签订确认，本公司按客户确认数与合同约定单价进行收入确认。

(2) 出口销售收入确认的具体方法：本公司采取海运方式报关出口，公司取得海关出口货物报关单；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量。

(3) 服务收入确认的具体方法：本公司与客户签订合同实际开始提供服务后，将已收或应收的服务费收入按服务期间摊销计入服务各期。

(3) 说明应收账款大幅度增长的原因，期后回款情况。

【回复】

2018年，公司营业收入金额为593,628,521.29元，上年度为90,398,986.74元，收入增长556.68%，业务发展迅速，销售规模增大、外贸业务回款周期较长导致应收账款大幅度增长。

2018年末，公司应收账款余额为88,251,061.75元，截止2019年6月30日，公司已收回82,802,714.04元，未回款为5,448,347.71元，回款情况较好，公司将进一步加强到期应收账款的催收，确保公司资产安全。

2、关于供应商

公司本年度主要供应商东莞市搜于特供应链管理有限公司本年度采购87,485,569.01元，广州集亚特供应链管理有限公司采购55,827,836.49元。

请公司按成本要素列示主营业务成本的构成情况，并说明向上述两家公司的采购内容。

【回复】

报告期内，公司主营业务成本的构成情况如下：

主营业务成本构成情况	金额
直接材料	575,763,811.36
人工成本	544,635.59
委托加工费	5,847,934.03
合计	582,156,380.98

东莞市搜于特供应链管理有限公司（以下简称“搜于特”）的主营业务为销售服装、针纺织品、纺织布料等；广州集亚特供应链管理有限公司（以下简称“集亚特”）的主营业务为纺织品、针织品及原料批发、服装批发等。公司向搜于特、集亚特采购的商品为棉布、梭织棉布、针织布。

2018年度，公司向搜于特、集亚特采购的商品统计如下：

供应商	采购商品	金额
东莞市搜于特供应链管理有限公司	纺织品及服装	87,485,569.01
广州集亚特供应链管理有限公司	纺织品及服装	55,827,836.49

广州布布畅通科技股份有限公司

2019年8月14日

