

# 年报问询函回函

## 一、说明公司存在个人代收款的原因及合理性

我司英德分公司存在个人卡收支情形，丘东成作为英德分公司的负责人，事情的缘由如下：2015年1月28日，公司与英德分公司负责人丘东成签订了一个项目利润分成协议，按英德分公司区域车辆产生的项目利润五五分成，英德分公司分得的部分用于该分公司日常经营的成本和费用开支。原则上，英德分公司所有客户款项和费用支出都应由公司公账统一收支，由总公司核算英德分公司享有的部分后再转给英德分公司。但在实际操作中，部分客户款项直接转至丘东成个人银行卡里，丘东成用于分公司的日常开支，另一部分客户款项则直接转至英德分公司的银行账户。丘东成也未将收到的客户款项全部转至公司银行账户，而总公司做账是将英德分公司的收入全部记录，故未收到的客户款项记在其他应收账款-丘东成科目上。此外，英德分公司的部分费用支出由丘东成垫付，然后英德分公司直接将相关费用转至丘东成账户上，但由于部分费用支出没有取得合规发票，总公司便未核算相关费用，挂账“其他应收款-丘东成”科目。

上述个人代收款的行为不合理，所以公司知道情况后马上针对该内控缺陷进行整改，督促丘东成尽快归还款项。公司英德分公司负责市场区域中私人货车客户数量较多，相关客户具有流动性大、收款零散的特点，同时由于英德分公司管理人员、财务人员未实时监督、严

格管控业务资金往来，进而导致英德分公司存在个人卡收支情形。公司及其他分公司、子公司管理较为严格，不存在个人卡收支情形。

## 二、丘东成欠款及回款情况

丘东成的上述代收款行为是从 2020 年开始的，经审计确认，截至 2022 年 12 月 31 日，丘东成个人欠款余额 4,118,415.69 元，形成原因见前述第一段内容。公司与丘东成不存在诉讼或其他类型纠纷，经过对丘东成的批评教育，他本人深刻认识了错误，签订了承诺书，保证以后不再犯此错误，并采取积极行动弥补，尽快归还款项。截至 2023 年 6 月 30 日，丘东成已经归还部分款项，经审计确认，该账户余额为 2,812,229.23 元，丘东成在 7、8 月份仍努力归还，截至 8 月 31 日，该笔欠款余额为 171,104.80 元。

同时，公司引以为戒，组织公司业务员、财务人员，加强学习有关的财经法规和资金管理制度，重申公司制定的《关于收款和订货的财务制度》有关收款的具体要求，重申财经纪律的严肃性，再次强调要严格执行之前制订的财务纪律，并要求丘东成签订承诺书，承诺不再违反规定，不再通过个人卡进行收支。公司的所有业务经营收入必须划入公账，业务员提供公司统一的收款二维码给客户划款；如个别客户以现金缴费或者客户直接微信上转账业务员账户上，业务员须于当天将现金或者微信转回公司，最迟不超过第二天，违者重罚，甚至开除，并追究刑事责任。对于丘东成收到的公司款项余额，公司要求其今年内还清，保证 2024 年不存在该种情形。

## 三、关于持续经营能力



公司在清远已经扎根 18 年，有一定的知名度，在现阶段需要充分利用品牌效应，并以服务作为核心竞争力，在 2023 年想方设法增收节支，开源节流，争取继续创收，尽快扭亏为盈，实现可持续经营。并且也有相对利好的政策，如 2021 年 1 月 27 日，广东省交通运输厅发布了《广东省重型货车安装使用智能视频监控报警装置工作方案》（粤交运《2021》40 号）的通知。要求广东省所有重型货车都要安装智能视频报警装置，俗称：粤标；2022 年 12 月份，广东省道路运输事务中心发布了《广东省道路运输事务中心关于做好机动车驾驶培训学院二维码登录服务相关准备工作的函》（粤运车函《2022》2 号）的通知。要求各地市根据《广东省交通运输厅转发交通运输部办公厅关于做好〈机动车驾驶员培训管理规定〉贯彻实施工作的通知》（粤运便函《2022》278 号），自 2023 年 1 月 1 日零时起，将正式启用机动车驾驶培训学员二维码登录服务；2023 年 2 月份，清远市交通运输局发布《关于做好清远市交通运输局“两客一危一重”营运车辆主动安全防护平台功能升级的通知》，升级的版块含“企业车辆委托第三方监控备案”、“车辆定位数据合法性校验（含出租车、网约车、公交车、教练车等营运车辆）”等功能板块上线。

所以接下来我司将拟采取的改善措施如下：

1、乘当前政策利好的东风，抓住机遇，抢占市场先机。

在交通管理部门的支持下，企业要读懂政策，紧贴市场，解决行业存在问题，创造经济效益和社会效益。随着清远市交通防控平台上线，第三方服务逐步上线，接入第三方服务的运输企业和车辆将越来越



越多。2023年第一季度，第三方安全风险服务获客（已经签订合同）430台车辆，按均价930元/台，该业务将带来业务利润近40万元。接下来将继续拓展约5000台车辆（已经初步协商），预计新增利润约465万元，将助力公司扭亏为盈。

2、2021年4月份公司承接广东保险中标设备安装运维服务，给运输企业提供四重保障——货物配送系统、车辆电子档案系统、主动安全视频管理系统、安全教育教学系统给车主使用，致力实现“降事故、降赔付、保安全”企业愿景。根据《广东省重型货车安装使用工作方案》文件，在保险投保的12吨及以上的普通货运车辆，我公司已安装5787台（含各分公司），其中保险模式5268台，占比91%。

3、各大型企业、事业单位、执法部门、出租车、网约车、物流、汽车租赁行业等，均需要对车辆进行统一调度和管理。公司可以利用原有的资源和平台，针对智能交通、车辆管理、供应链管理、售后资源管理、商业智能等领域具有需求的客户，对车辆的状态信息进行采集、存储、分析、处理和展现，为客户提供低成本、及时性、透明化、证据链等针对性的动态信息服务平台订制。

4、扩充业务员队伍，分配到各个分公司，紧贴区域市场，加强与客户的紧密沟通，认真听取用户的意见，了解客户车辆管理需求和痛点，开发有针对性的服务，积极为客户排忧解难，以优质的服务取得了更多客户的信任和认可，并二次开发客户资源，多渠道创收。

5、想方设法开源，服务好原有客户，大力拓展新客户。在传统业务的基础上，挖掘相关多元化业务。



目前驾培市场步入正轨，学时造假已成为过去式，公司将以驾培市场为突破口，发力创收。同时，开展运输企业司机行为规范化培训等业务，助力智能化交通管理。

6、随着今年旅游业的回暖和爆发式的发展，积极联系旅游行业企业，例如旅行社、旅游运输公司、旅游景区等，拓展车辆监控服务。

7、三年疫情已经宣布结束，经济将会稳步回升和发展，运输企业及车队的营运情况不断好转，收款问题也随之得到改善。公司将组织专人定期拜访客户，积极催收账款，尽快回笼资金，避免形成坏账。积极跟进重型车辆智能化监控服务，与交通管理部门和保险公司通力合作，及时回收项目资金。

8、开源和节流同时两手抓，在保障服务质量的同时，进一步削减酌量性成本费用，例如办公费、车辆费用、招待费、差旅费等，尽量节省不必要的开支，杜绝浪费。

公司 2023 年的工作重心是维稳老客户、开拓新业务、带来新用户，利用好政策支持，服务好客户，秉承合作共赢的营销理念，集中企业多年来积累的资源 and 平台技术等优势，上下一心，在激烈的市场竞争中破茧而出，重振旗鼓，扭亏为盈！

广东新时空科技股份有限公司

