

运鹏（上海）供应链股份有限公司关于对 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：

贵公司挂牌公司管理一部于2024年8月9日下发的《关于对运鹏（上海）供应链股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第303号）已收悉，根据要求，公司就问询函涉及相关问题进行认真自查并逐项进行回复说明如下：

1、关于经营业绩

你公司主营业务为基础分段式物流、一站式合同物流服务，开展供应链服务和贸易业务，年报披露供应链贸易业务是根据客户采购委托，购入符合要求的商品，并最终将商品销售并配送至客户的服务。2023年实现营业收入327,490,653.48元，同比下降4.33%，毛利率9.02%，同比下降0.36个百分点。按产品分类看，货物运输业务收入319,600,840.59元，同比下降5.75%，毛利率6.82%，同比下降1.74个百分点；销售商品收入7,889,812.89元，同比增长145.36%，毛利率98.23%，同比增长1.79个百分点，解释因上期供应链贸易属于新增业务起始阶段，通过一年的运营本期该业务已经有了一定的巩固及增长，故销售商品业务规模取得一定增长。按区域看，内销、外销收入分别为91,357,385.75元、236,133,267.73元，分别减少22.83%、增长10.34%，解释因供应链贸易大部分属于外销业务，供应链贸易业务收入增加导致外销业务增加。

请你公司结合2022年、2023年供应链贸易业务开展情况、相关主要客户及销售区域、销售金额、在货物运输及销售商品类下分别确认的收入金额及比例等，具体说明本期销售商品收入、外销收入大幅增长的原

因，内销收入下滑的原因及内外销收入反向变动的合理性；结合收入确认及成本构成，量化分析货物运输业务毛利率下降的原因。

回复：

(1) 具体说明本期销售商品收入、外销收入大幅增长的原因，内销收入下滑的原因及内外销收入反向变动的合理性

2022年、2023年，公司供应链贸易业务收入按业务类型构成情况如下：

单位：元

收入类别	2022年			2023年		
	销售金额	占总收入比重	销售地区	销售金额	占总收入比重	销售地区
货物运输	10,867,657.02	3.17%	土耳其	6,823,117.06	2.08%	土耳其、阿尔及利亚
销售商品	3,215,644.27	0.94%		7,889,812.89	2.41%	
合计	14,083,301.29	4.11%		14,712,929.95	4.49%	

公司本期销售商品收入、外销收入大幅上涨主要由于随着全球公共卫生事件的影响逐渐消除，客户所在地区对于采购商品的需求逐步增加，同时根据公司 2022 年签署的销售合同规划，2023 年订单以及发货量较上一年大幅增加所致。

公司内销主要为境内货物运输业务，外销主要为境外货物运输以及供应链贸易业务。2023年内外销收入分布结构出现变化主要原因如下：（1）公司内销第一大客户（客户2）收入较上年同期下滑37.60%，2022年及2023年，客户2销售收入分别占公司内销收入的73.72%和48.69%。公司对客户2提供的运输服务市场主要为商业地产行业，下滑主要由于2023年受国内地产行业景气程度影响，导致公司承接运输任务量下滑。

公司外销运输业务总体稳中有升，主要由于2023年公共卫生事件影响的消除，国际贸易以及国际物流效率逐渐恢复，公司外销运输业务量也逐渐增加。

综上所述，公司内销收入下滑受主要客户所处行业景气度影响所致，外销收入主要由于境外货物运输业务量增大所致，公司内外销收入反向变动具有商业合理性。

(2) 结合收入确认及成本构成，量化分析货物运输业务毛利率下降的原因

2022 年、2023 年公司货物运输业务按成本构成情况如下：

单位：元

成本项目	2022 年		2023 年	
	采购金额	占货物运输成本比重	采购金额	占货物运输成本比重
采购运输服务	308,325,763.35	99.43%	295,796,708.86	99.32%
人工成本	1,767,683.35	0.57%	2,010,509.14	0.68%
合计	310,093,446.70	100.00%	297,807, 218.00	100.00%

2022、2023年公司货物运输业务内外销毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年			2023 年		
	收入金额	成本金额	毛利率	收入金额	成本金额	毛利率
内销	9,669.75	9,024.04	6.68%	9,135.74	8,309.99	9.04%
外销	24,241.71	21,985.31	9.31%	22,824.35	21,470.73	5.93%
合计	33,911.46	31,009.35	8.56%	31,960.09	29,780.72	6.82%

公司货物运输成本主要为根据各个运输项目运输方案而进行的运力采购以及服务采购以及操作员人工成本，运力采购包括拖车、货船、铁路、飞机等；服务采购包括报关、集装箱租赁、以及港口相关费用等；人工成本为公司货物运输操作员工资。

由分析可知，近两年公司内销毛利率呈上升趋势，外销毛利率呈下降趋势，内销主要由于2022年受公共卫生事件影响，部分项目在运输环节出现一定的滞后性，导致留置费用等运输成本升高，进而影响毛利率；而2023年随着上述影响解除，内销运输任务能够保证时效性，毛利率略有提升，上述情形与市场情况表现一致；外销运输业务主要为多式联运业务，2023年公司货物运输业务毛利率总体下降的原因主要由于随着公共卫生事件影响消除，全球物流业务整体运行效率提高，整体价格指数下行，导致业务毛利率减少，同时外销运输业务占公司整体收入占比较高，且呈下降趋势，导致整体运输业务毛利率下降。

2、关于应收账款

你公司应收账款期末账面余额 107,791,135.23 元，较上期末增长 38.49%，坏账准备余额为 3,752,049.77 元。年报解释应收账款增加系报告期内供应链贸易业务增加，而供应链贸易业务的收款账期相对较长所致。你公司未列示应收账款前五大欠款方名称。

请你公司：

(1) 对比说明一般情形下的货物运输、销售商品以及供应链贸易业务的收入确认时点及收款账期差异，结合不同情形下具体收入变动及主要客户信用政策、结算差异等，量化分析营业收入减少的情况下应收账款显著增加的原因，供应链贸易业务收款账期相对较长的合理性，是否存在通过放宽信用政策扩大收入或期末集中确认收入情形；

(2) 列示 2023 年末应收账款主要欠款方，并说明与前五大客户或供应链贸易业务前五大客户是否存在差异，并说明差异理由。

回复：

(1) 对比说明一般情形下的货物运输、销售商品以及供应链贸易业务的收入确认时点及收款账期差异，结合不同情形下具体收入变动及主要客户信用政策、结算差异等，量化分析营业收入减少的情况下应收账款显著增加的原因，供应链贸易业务收款账期相对较长的合理性，是否存在通过放宽信用政策扩大收入或期末集中确认收入情形

公司2023年度前五大客户结算方式如下：

序号	客户名称	业务类型	收入确认时点	结算方式
1	客户 1	供应链贸易	货物运输：运输完	客户回款受外

			成，收到签收单据 销售商品：发货装船	汇限制、自身资金安排等影响导致回款较慢
2	客户 2	境内货物运输	运输完成，收到签收单据	根据每月完成运输量，逐月对账收款
3	客户 3	跨境多式联运	运输完成，收到签收单据	根据每月完成运输量，次月中旬收款
4	客户 4	跨境多式联运	运输完成，收到签收单据	根据每月完成运输量，次月中旬收款
5	客户 5	跨境多式联运	运输完成，收到签收单据	根据每月完成运输量，次月中旬收款

公司供应链贸易业务主要为客户提供货物运输以及商品采购销售的综合性服务，由于提供服务以及采购销售的交易属性不同，根据公司内部控制以及会计政策，将供应链贸易业务中涉及货物运输以及销售商品分开进行结算，即货物运输收入根据货物运输完成进行收入确认，销售商品根据合同FOB、CIF条款进行确认收入。

公司应收账款增加主要由于公司第一大供应链贸易客户1本年业务量增大（销售商品部分以净额法确认收入），导致该客户应收账款余额增加，增长比例较上年期末上涨257.64%；剔除上述客户的影响，公司货物运输业务应收账款余额减少比例为33.97%，呈明显下降趋势。货物运输业务根据运输周期判断，普遍账期不超过90天，周期主要受客户结算方式以及在途时间影响；销售商品业务账期较长主要受客户资金安排以及外汇限制等因素影响，供应链贸易业务账期由上述两项业务的账期共同决定，账期较长具有合理性。根据海关报关数据以及运单信息可知，2023年公司商品销售报关以及发运主要集中在三季度，不存在放宽信用政策扩大收入或期末集中确认收入情形。

（2）列示2023年末应收账款主要欠款方，并说明与前五大客户或供应链贸易业务前五大客户是否存在差异，并说明差异理由。

2023年末应收账款主要欠款方如下：

单位：元

单位名称	应收账款 期末余额	占应收账款期末余 额合计数的比例	应收账款坏账 准备期末余额	业务类型
客户 1	69,166,612.83	64.17%	2,074,998.38	供应链贸易
客户 2	13,427,880.58	12.46%	402,836.42	境内货物运输
客户 7	4,136,827.35	3.84%	124,104.82	境内货物运输
客户 8	3,350,513.73	3.11%	100,515.41	跨境货物运输
客户 9	1,882,483.60	1.75%	56,474.51	境内货物运输
合 计	91,964,318.09	85.32%	2,702,455.03	

2023年公司销售前五大客户如下：

单位：元

单位名称	销售金额	年度销售占比	是否存在关联 关系	业务类型
客户 1	62,896,160.70	19.21%	否	供应链贸易
客户 2	44,480,733.39	13.58%	否	境内货物运输
客户 3	31,908,083.54	9.74%	否	跨境货物运输
客户 4	20,712,044.72	6.32%	否	跨境货物运输
客户 5	20,128,102.24	6.15%	否	跨境货物运输
合 计	180,125,124.58	55.00%		

由上述列表可知，公司应收账款前五名与前五大客户具有一定差异，除前两名大客户有重叠外，其他客户不存在重叠的情形，其中客户7、9为境内运输业务，客户8为境外运输业务，上述客户应收账款与销售金额未存在重叠主要因与结算方式差异以及外汇限制等因素所致。

3、关于存货

你公司存货期末余额40,718,116.18元，较上期末增长0.49%，占期末总资产的比重为19.65%，均为合同履约成本，未计提存货跌价准备。

请你公司分项目列示主要合同内容、项目进展情况、收入确认及累计结转成本情况，合同履约成本未计提存货跌价准备的原因及合理性，与同行业是否存在显著差异。

回复：公司合同履约成本明细情况如下：

(1) 存货分类

单位：元

项 目	期末余额		
	账面余额	合同履约成本减值准备	账面价值
合同履约成本-运输成本	40,718,116.18	-	40,718,116.18
合 计	40,718,116.18	-	40,718,116.18

(续)

项 目	期初余额		
	账面余额	合同履约成本减值准备	账面价值
合同履约成本-运输成本	40,520,743.47	-	40,520,743.47
合 计	40,520,743.47	-	40,520,743.47

2023年公司合同履约成本余额为 40,718,116.18 元，其中100万元以上的合同履约成本期末余额具体情况如下：

单位：元

序号	往来单位	合同内容	合同金额	期末余额	合同开始及结束时间	确认收入及结转成本时间
1	供应商 12	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同，以 订单金额为 准	4,975,436.10	2023.11.23-2023.11.22	2024 年 1 月至 2 月
2	供应商 13	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同，以 订单金额为 准	4,872,683.00	2019.1.1-无限期	2024 年 1 月至 2 月
3	供应商 14	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同，以 订单金额为 准	4,082,293.27	2023.3.22-2024.3.21	2024 年 1 月至 4 月
4	供应商 15	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同，以 订单金额为 准	2,843,922.00	2023.11.11-无限期	2024 年 1 月
5	供应商 20	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同，以 订单金额为 准	2,836,740.00	2022.1.3-2026.1.2	2024 年 2 月至 3 月
6	供应商 21	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同，以 订单金额为 准	2,268,700.23	2023.11.17-2024.11.16	2024 年 1 月至 3 月

7	供应商 16	货 运 代 理/拖车 运输	框架合同,以 订单金额为 准	1,498,416.01	2021 年-无限期	2024 年 1 月至 2 月
---	--------	---------------------	----------------------	--------------	------------	-----------------------

其中合同履行成本全部为货物运输业务运输成本, 根据公司会计政策, 在货物运输业务未运输完结, 即未到收入确认及成本结转的时点之前产生的运输成本, 计入合同履行成本, 由上图可知, 2023年底主要客户的合同履行成本本期后均已结转。

通常情况下, 公司物流业务产生合同履行成本的情形以及成本结转时点账务处理情况如下:

阶段	情形	账务处理	补充说明
运输 在途	尚未结束且收到供应商 发票, 并付款	借: 合同履行成本/应交 税金-进项税 贷: 应付账款 借: 应付账款 贷: 货币资金	
	尚未结束且尚未收到供 应商发票, 尚未付款	借: 合同履行成本 (暂 估)/应交税金-进项税 贷: 应付账款	该情形下根据内部控制制度, 公司财务根据物流业务系统中确认的成本金额, 暂估合同履行成本。在结算时, 财务对暂估进行核对, 如结算价与暂估采购单价存在差异, 及时对暂估价格进行调整, 并通过物流业务系统重新计算成本金额。财务对重新计算的金额与暂估金额的差异进行成本的差异调整, 确保成本金额的准确性。
运输 结束	运输完毕, 收入确认以及 结转成本	借: 主营业务成本 贷: 合同履行成本	

针对合同履行成本是否计提减值准备, 公司合同履行成本主要为尚未达到收入确认时点前发生的相关合同履行成本支出, 根据《企业会计准则第1号-存货》的规定, 资产负债表日, 存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时, 计提存货跌价准备, 可变现净值是指在日常活动中, 存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时, 以取得的确凿证据为基础, 同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。公司计入合同履行成本的金额, 一般根据采购合同以及收到

增值税发票金额为依据，以该合同订单作为可变现净值的依据，考虑相关税费后，公司的合同履约成本不存在减值迹象，因此未计提跌价准备。

公司与同行业公司计提情况对比如下：

公司名称	相关会计政策	是否计提 合同履约成本减值准备
华光源海 (872351)	合同成本分为合同履约成本与合同取得成本。 公司为履行合同发生的成本同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产： （1）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本； （2）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源； （3）该成本预期能够收回。 公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销不超过一年的可以在发生时计入当期损益。 与合同成本有关的资产采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销。 与合同成本有关的资产，其账面价值高于下列两项的差额的，本集团将对于超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失：	否
国航远洋 (833171)	本公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产。但是，如果该资产的摊销期限不超过一年，则在发生时计入当期损益。 为履行合同发生的成本不属于《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》之外的其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：①该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；②该成本增加了本公司未来用于履行履约义务的资源；③该成本预期能够收回。 与合同成本有关的资产采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。	否
凯鸿物流 (872495)	合同成本分为合同履约成本与合同取得成本。 本公司为履行合同而发生的成本,在同时满足下列条件时作为合同履约成本确认为一项资产： ①该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关,包括直接人工、直接材料、制造费用(或类似费用)、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本。 ②该成本增加了本公司未来用于履行履约义务的资源。 ③该成本预期能够收回。	否

	本公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的,作为合同取得成本确认为一项资产。 与合同成本有关的资产采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销;但是对于合同取得成本摊销期限未超过一年的,本公司将其在发生时计入当期损益。 与合同成本有关的资产,其账面价值高于下列两项的差额的,本公司将对于超出部分计提减值准备,并确认为资产减值损失,并进一步考虑是否应计提亏损合同有关的预计负债: ①因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价; ②为转让该相关商品或服务估计将要发生的成本。 上述资产减值准备后续发生转回的,转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。 确认为资产的合同履约成本,初始确认时摊销期限不超过一年或一个正常营业周期,在“存货”项目中列示,初始确认时摊销期限超过一年或一个正常营业周期,在“其他非流动资产”项目中列示。 确认为资产的合同取得成本,初始确认时摊销期限不超过一年或一个正常营业周期,在“其他流动资产”项目中列示,初始确认时摊销期限超过一年或一个正常营业周期,在“其他非流动资产”项目中列示。	
--	---	--

由上表可知,其他同行业公司针对合同履约成本未计提减值准备,公司的合同履约成本计量与华光源海、国航远洋、凯鸿物流的会计处理一致,公司的合同履约成本计量与同行业不存在显著差异。

4、关于主要客户及供应商

你公司前五大客户本期销售占比为55.00%,上期为40.77%,客户集中度较上期增加。前五大供应商本期采购占比48.19%,上期27.35%,采购占比大幅增加。主要客户及供应商均未披露名称。

请你公司:

(1) 结合与客户、供应商签订保密协议或保密条款的具体情况,说明本期未列示前五大客户及供应商名称的原因及合理性;

(2) 列示近三年客户、供应商名称(或唯一代称)及金额、占比,说明客户及供应商是否稳定,列示新增客户、供应商或销售采购金额变

动较大的客户、供应商的基本情况、销售采购具体内容，说明变动原因及合理性。

回复：

(1) 结合与客户、供应商签订保密协议或保密条款的具体情况，说明本期未列示前五大客户及供应商名称的原因及合理性

根据合同条款，公司与客户、供应商在商业条款上具有保密义务，不限于商业数据及服务信息等，如部分合同条款为“对于因本协议而获得的所有信息及双方可能以口头、计算机资料或书面形式披露的任何其他保密信息，包括但不限于从协议另一方获取的商业、产品和事务相关的信息，协议双方应保守秘密；在没有取得协议另一方之事先书面同意的情形下，不得向任何第三方进行披露或进行使用或进行复制”。

出于对协议的履约责任和义务，且公司目前所处市场竞争较为激烈，竞争对手可以根据公司披露的公开信息追踪到公司的主要客户和供应商，引发同行业的恶性竞争，使公司失去市场竞争优势，影响公司稳步发展，损害公司及股东的利益，因此公司暂未披露客户及供应商名称，具有合理性。

(2) 列示近三年客户、供应商名称（或唯一代称）及金额、占比，说明客户及供应商是否稳定，列示新增客户、供应商或销售采购金额变动较大的客户、供应商的基本情况、销售采购具体内容，说明变动原因及合理性

公司近三年客户前五名情况如下：

单位：万元

序号	2023			
	客户	交易额	占当年销售比重	销售内容
1	客户 1	6,289.62	19.21%	供应链贸易
2	客户 2	4,448.07	13.58%	境内运输
3	客户 3	3,190.81	9.74%	跨境运输
4	客户 4	2,071.20	6.32%	跨境运输
5	客户 5	2,012.81	6.15%	跨境运输
合计		18,012.51	55.00%	

序号	2022			
	客户	交易额	占当年销售比重	销售内容
1	客户 2	7,128.48	20.82%	境内运输
2	客户 1	3,614.95	10.56%	供应链贸易
3	客户 3	3,326.01	9.72%	跨境运输
4	客户 6	1,936.48	5.66%	跨境运输
5	客户 4	1,908.69	5.58%	跨境运输
合计		17,914.60	52.33%	
序号	2021			
	客户	交易额	占当年销售比重	销售内容
1	客户 2-1*	5,391.67	20.14%	境内运输
2	客户 2-2*	4,118.28	15.38%	境内运输
3	客户 4	1,328.84	4.96%	跨境运输
4	客户 6	1,300.02	4.86%	跨境运输
5	客户 3	1,191.47	4.45%	跨境运输
合计		13,330.28	49.79%	

*公司于2022年根据客户反馈了解到，客户2-1、客户2-2原为两家境内独立有限责任公司，隶属于境外同一总部，公司于2022年起将上述两家销售额合并至“客户2”进行统一列示。

公司近三年供应商前五名情况如下：

单位：万元

序号	2023			
	供应商	交易额	占当年采购比重	采购内容
1	供应商 1	6,169.91	20.71%	供应链贸易
2	供应商 2	2,570.00	8.63%	境内运输
3	供应商 3	2,228.38	7.48%	境内运输
4	供应商 4	2,000.03	6.71%	跨境运输
5	供应商 5	1,388.76	4.66%	境内运输
合计		14,357.08	48.19%	
序号	2022			
	供应商	交易额	占当年采购比重	采购内容
1	供应商 1	2,988.00	8.04%	供应链贸易
2	供应商 3	1,759.38	4.73%	境内运输
3	供应商 6	1,655.48	4.45%	境内运输

4	供应商 7	1,441.79	3.88%	境内运输
5	供应商 8	1,304.65	3.51%	境内运输
合计		9,149.30	24.62%	
序号	2021			
	供应商	交易额	占当年采购比重	采购内容
1	供应商 9	2,101.25	10.20%	境内运输
2	供应商 7	1,932.44	9.38%	境内运输
3	供应商 10	1,919.35	9.32%	境内运输
4	供应商 11	1,062.75	5.16%	境内运输
5	供应商 3	912.51	4.43%	境内运输
合计		7,928.30	38.50%	

公司近三年新增客户、供应商基本情况如下：

客户名称	新增客户年份	企业性质	成立时间	销售内容	各年销售额增长/减少比例
客户 5	存续客户	境外民营		跨境运输	2023 较 2022 增长 108.93%
客户 1	2022 年	境外民营	2019 年	供应链贸易	2023 较 2022 增长 53.26%

(续)

供应商名称	新增供应商年份	企业性质	成立时间	采购	各年采购额增长/减少比例
供应商 1	2022 年	境内国有	2010 年	汽车 KD 零部件	2023 较 2022 增长 133.33%
供应商 2	2022 年	境内国有	2014 年	境内道路运输	2023 较 2022 增长 385.39%
供应商 4	2022 年	境内国有	2021 年	跨境铁路运输	2023 较 2022 增长 244.96%
供应商 5	2023 年	境内民营	2016 年	境内道路运输	2023 较 2022 增长 100%

公司于 2024 年 4 月 26 日进行了前期会计差错更正并披露了《前期会计差错更正公告》、《关于运鹏（上海）供应链股份有限公司会计差错更正专项说明的鉴证报告》和《关于前期会计差错更正后的 2022 年财务报表和附注》，公司于 2024 年 8 月 30 日披露了《关于前期会计差错更正后的 2022 年财务报表和附注（更正后）》及更正公告。根据更正后的情况，2022 年公司前五大客户销售占比为 52.33%，前五大供应商采购占比为 24.62%。

由上表可知，近年来公司客户以及供应商合作较为稳定，2023 年公司新增供应商 2、供应商 4 等国有企业资质的供应商以及供应商 5 等民营企业资质，主要考虑货物运输方案、货物运输区域、成本控制以及供应商资源优势等因素，进一步增强公司服务延展性以及盈利能力，具有合理性。

运鹏（上海）供应链股份有限公司



2024 年 8 月 30 日