

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
对《关于浙江凯鸿物流股份有限公司首次公
开发行股票并在北交所上市申请文件的审核
问询函》的回复
天职业字[2023]47689号

目 录

审核问询函的回复—————1

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对《关于浙江凯鸿物流股份有限公司首次公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》的回复

天职业字[2023]47689号

北京证券交易所：

浙江凯鸿物流股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“凯鸿物流”）收到贵所于2023年6月21日下发的《关于浙江凯鸿物流股份有限公司首次公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”），公司已会同天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“天职国际”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《浙江凯鸿物流股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗
对招股说明书的引用	宋体

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

二、业务与技术

问题 2.补充披露主要产品和服务情况

根据申请文件，公司的产品和服务包括一站式综合物流服务和专项物流服务两大类，一站式综合物流服务包含集成物流服务和多式联运。集成物流服务系根据客户需求和其供应链特点，为客户提供专业化的供应链物流服务，服务覆盖国际货代、运输、仓储、通关代理等多个环节。多式联运系集合多种运输方式的综合物流解决方案，其运输方式涉及内河、铁路、海运、陆运等多种组合。专项物流服务系公司提供的单项物流服务，含国际货代、运输、仓储、通关代理等。一站式综合物流服务为公司核心业务，报告期各期占主营业务收入比例分别为 86.24%、83.52%和 72.45%。报告期内，公司专项物流服务业务规模逐年递增，主要系公司开拓并承接了华润集团、阿特斯集团等大客户的专项物流服务。

请发行人：（1）以流程图的方式，说明集成物流服务、多式联运、专项物流服务的具体业务模式和服务内容，各细分业务的划分标准。（2）针对一站式综合物流服务，说明集成物流服务和多式联运的收入金额及占比，如何区分集成物流服务和多式联运，多式联运是否为集成物流服务的环节之一；分别说明各期集成物流服务和多式联运主要项目或客户名称、合同签订时点、主要服务的内容（如涉及哪些具体单项物流服务等）、收入金额及占比、收入确认时点及依据等，主要项目的收入确认时点及依据是否合规。（3）针对各类单项物流服务活动，说明主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的内容、金额及占比，单项物流服务的客户是否与一站式物流服务的客户存在重合，如存在，请说明将其分别列示为单项物流服务、一站式物流服务的合理性，收入类型划分是否准确，收入确认时点、依据是否合规。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

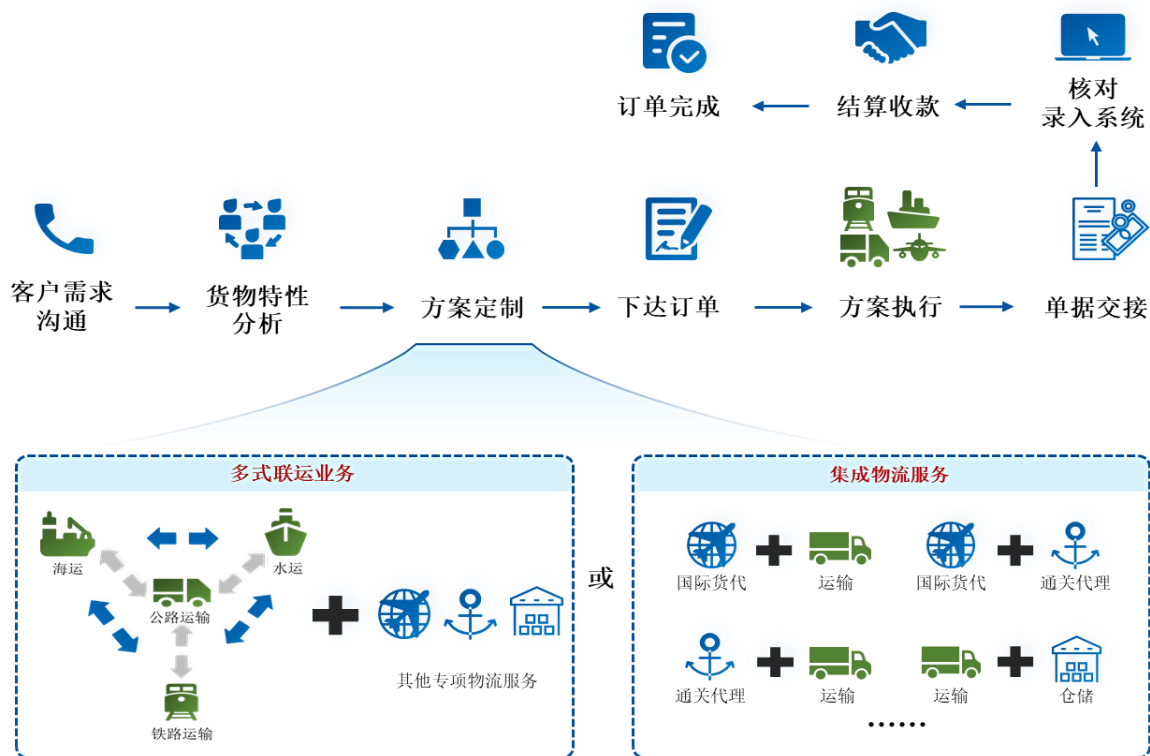
回复：

一、以流程图的方式，说明集成物流服务、多式联运、专项物流服务的具体业务模式和服务内容，各细分业务的划分标准

（一）以流程图的方式，说明集成物流服务、多式联运、专项物流服务的具体业务模式和服务内容

1、多式联运及集成物流服务

公司一站式综合物流服务内容是公司根据客户的供应链特点，通过整合物流资源，以客户门到门需求为导向，通过运输方式的协调安排及一体化的物流配套服务，将客户货物从指定接管地点准时、安全、高效地运至指定交付地点。根据所提供的运输方式的数量不同，公司将一站式综合物流服务具体分为多式联运和集成物流服务两类，即若公司一单一站式综合物流服务业务包含运输业务且涉及两种及两种以上运输方式，则该一站式综合物流服务为多式联运，反之则为集成物流服务。多式联运及集成物流服务的业务流程图如下：



公司一站式综合物流服务的具体业务流程（包括涉及的主体、权利和义务约定、涉及的凭证等）如下：

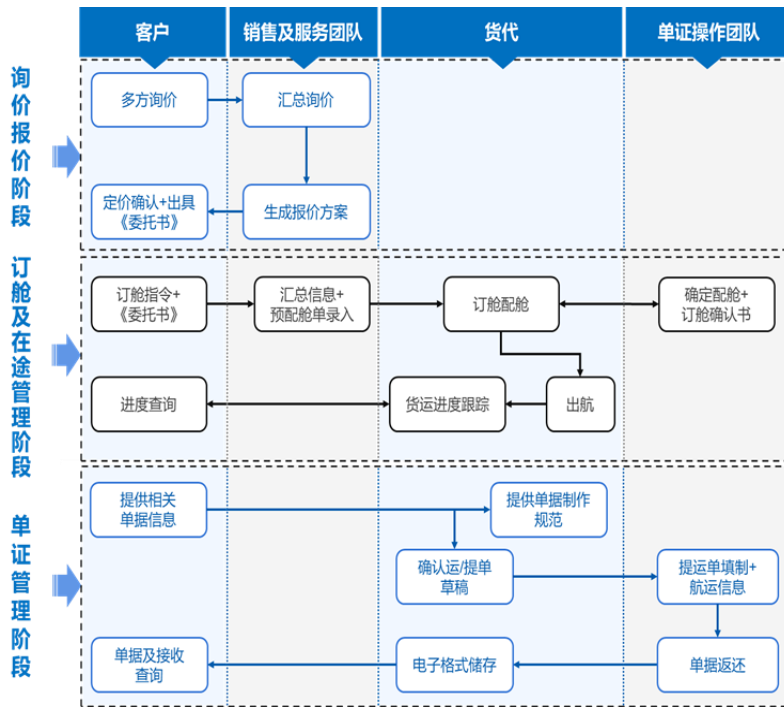
客户提出向公司委托一站式物流服务的意向后，公司业务部门与客户进行需求沟通，业务人员对客户货物特性进行分析，对物流资源进行整合预配后设计定制化的一站式物流服务方案，相关方案根据运输方式的不同归为集成物流服务或多式联运服务。客户经与公司沟通反馈确定服务方案后下达订单，公司随即调配运力及物流资源执行方案。物流方案执行的环节中会产生相应物流环节的单据，如送货单、托单、提单等，业务人员在相关环节完成时获取相关单据核对无误后上传系统，业务部门经理和审计部依次进行审核确认，待最后一项业务完成时确认收入，并与客户结算收款。

2、专项物流服务

专项物流服务系公司提供的仅包含单一物流环节的物流服务，具体包括国际货代、运输、仓储、通关代理。

（1）国际货代

公司国际货代业务是指公司以代理人的身份接受货主的国际运输委托，通过航运、空运等途径为其提供货物进出口运输服务。国际货代的服务内容包括订舱、装箱、转运、办理相关保险手续等。其中，货代订舱是国际货代的最主要服务内容，货代订舱是根据客户的委托，向实际承运人申请舱位并组织安排货物的进出口运输，运输方式包括海运、空运等。货代订舱的业务流程图如下：



公司货代订舱业务的具体业务流程（包括涉及的主体、权利和义务约定、涉及的凭证等）如下：

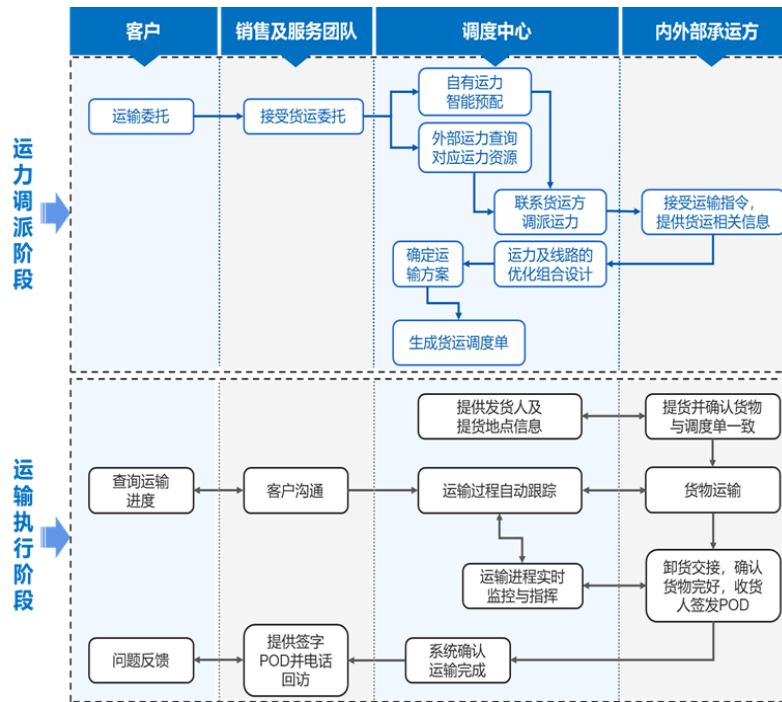
1) 询价报价阶段：客户经过多方询价后，销售及团队汇总询价结果，生成报价方案，与客户洽谈确认定价后出具《委托书》。

2) 订舱及在途管理阶段：客户下达订舱指令和《委托书》，销售及团队根据委托书中信息内容进行汇总及预配舱录入。货代部门根据指令订舱配舱，安排货物出航并跟踪货运进度。单证操作团队在货代部门完成订舱配舱操作后确定配舱、订舱确认书等相关出运单据。

3) 单证管理阶段：客户提供相关的出运资料，货代部门根据出运资料制作规范的运/提单草稿给单证操作团队进行填制和航运信息的确认。货代部门将最终确认的运/提单以电子格式储存并按要求给到客户。

(2) 运输业务

公司运输业务是公司根据客户的委托，依据承运货物的内容、运输路线、时效性要求等因素为客户提供从需求地至指定地点之间道路运输服务。运输业务流程图如下：



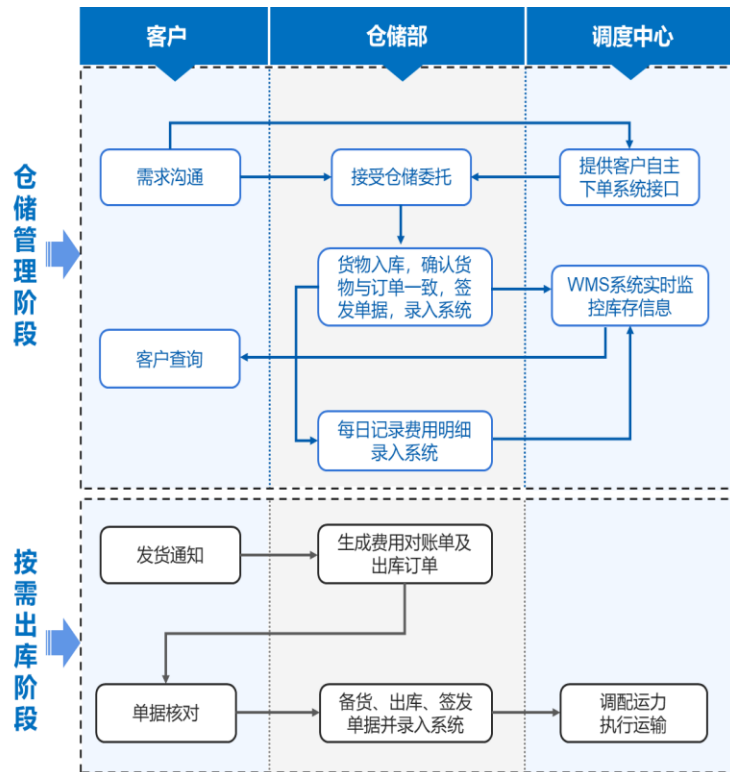
公司运输业务的具体业务流程（包括涉及的主体、权利和义务约定、涉及的凭证等）如下：

1) 运力调派阶段：客户向公司委托运输服务后，由销售及团队对接客户需求、接受货运委托，调度中心随后根据订单信息进行自有运力的智能预配以及外部运力的资源整合。在完成运输资源的规划整理后，调度中心联系货运方进行运力调派，内外部承运方接收运输指令调派后将相关货运信息反馈调度中心，调度中心汇总反馈信息后规划设计出运力和线路的最优化组合，确定运输方案并生成货运调度单。

2) 运输执行阶段：调度中心提供发货人及提货地点信息，内外部承运人根据信息确认货物与调度单是否一致后开始执行货物运输服务。在运输服务的执行过程中，调度中心对运输过程自动跟踪、对运输进程实时监控并指挥，期间调度中心与客户保持沟通，客户也可以查询运输进度。货物运输到指定地点后，内外部承运人与货物接收方进行货物交接，经对方验收货物后签发相应单据，系统确认运输服务完成，同时相关单据提供客户确认反馈。

(3) 仓储

公司的仓储服务主要是为客户提供货物存放及装卸、理货分拣、保税处理、流通周转等服务。公司仓储服务具体可以分为保税仓储和普通仓储两种。其中，保税仓储主要利用“境内关外”、“便捷通关”的政策优惠和公司贴近口岸的区位优势，为外贸客户提供保税货物贸易、采购等过程中的货物流通相关服务；普通仓储主要为客户提供生产基地/库存中心和进出口口岸之间的中转服务。目前，公司主要以普通仓储业务为主，相关业务流程图如下：



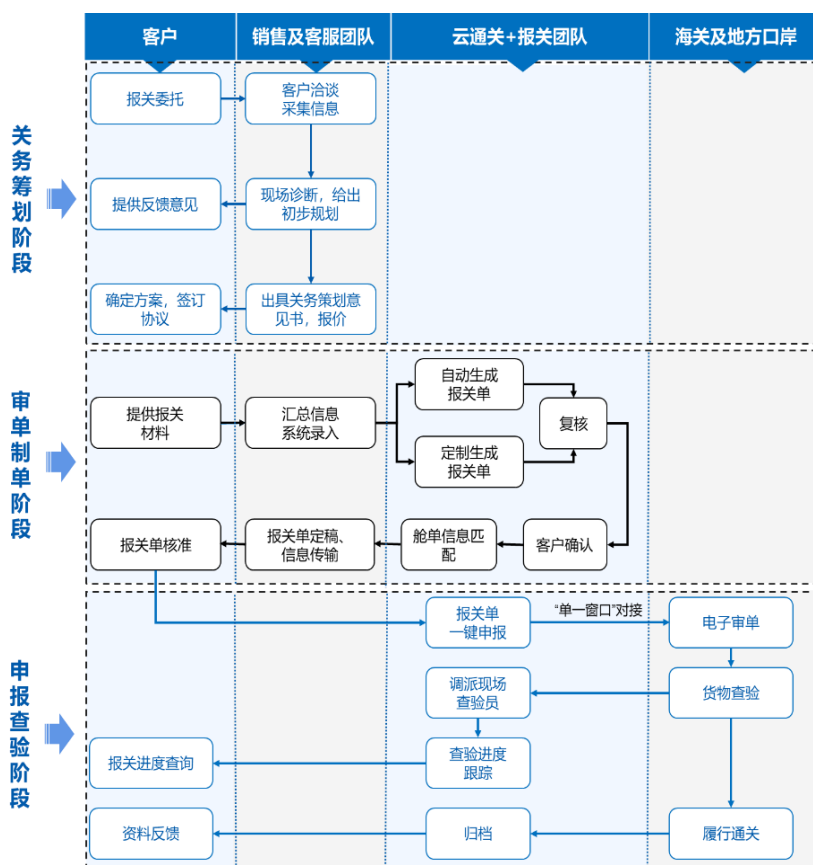
公司仓储业务的具体业务流程（包括涉及的主体、权利和义务约定、涉及的凭证等）如下：

1) 仓储管理阶段：客户委托仓储服务，可与仓储部门进行需求沟通后下单或者通过凯鸿之翼客户自主下单系统接口自主下单。仓储部业务人员接受仓储委托后为客户执行货物入库流程，确认货物与订单是否一致，签发验收入库单并录入系统。入库程序执行完毕后，仓储部将每日记录费用明细录入系统。公司货物管理（WMS）系统提供库存货品信息实时信息管理，客户也可通过该系统查询货品出入库、库存结余等情况。

2) 按需出库阶段：当客户需要全部或部分货物出库时，向公司仓储部下达发货通知，仓储部接到通知后随即生成出库订单和费用对账单，与客户核对无误后，仓储部开始备货、出库、签发出库单并录入系统。公司可以根据客户需求调派运力提供出库后的运输服务。

（4）通关代理

公司通关代理服务主要指公司在客户的业务委托下，根据客户提供资料制作报关材料，并以委托人的名义向海关办理货物的出入境手续和相关海关事务，协助委托人完成货物、单证的双向放行。公司通关代理业务流程图如下：



公司通关代理业务的具体业务流程（包括涉及的主体、权利和义务约定、涉及的凭证等）如下：

1) 关务筹划阶段：客户委托通关代理服务，与业务部门进行需求沟通并采集信息，业务部门现场为客户诊断、给出初步规划并由客户提供反馈意见。初步沟通后，业务部门出具关务策划意见书以及报价单，与客户确认方案并签订协议。

2) 审单制单阶段：客户提供报关材料，业务部门汇总信息并录入系统。随后，云通关及报关团队根据报关资料和业务信息需要自动或定制生成报关单并复核，根据客户要求提供客户报关校验单进行确认。在舱单信息完成匹配后完成报关单定稿。

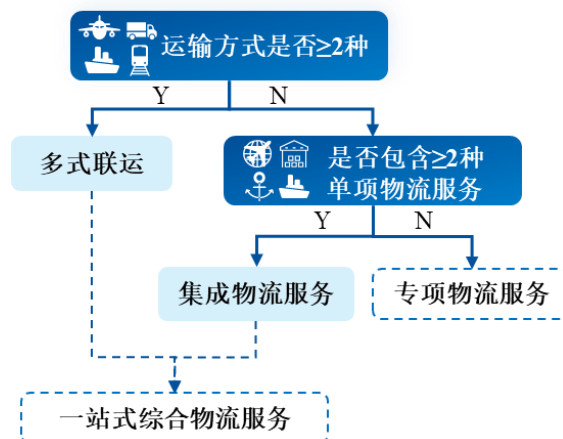
3) 申报查验阶段：云通关及报关团队完成报关单一键申报，海关及地方口岸开始电子审单、货物查验、履行通关。在海关及地方口岸开展货物查验时，云通关及报关团队会调派现场查验员进行查询进度跟踪，期间客户可查询报关进度。经查验无误履行通关后，业务人员将单据归档并反馈客户。

（二）各细分业务的划分判断标准

如前所述，公司业务分为一站式综合物流服务和专项物流服务。在业务类别的划分上，首先专项物流服务是单元业务，仅提供单一的一种物流服务，而综合物流服务是专项物流服务的集成。具体到综合物流服务，根据《国家标准（物流术语）》（GB/T18354-2006），多式联运是指：联运经营者受托运人、收货人或旅客的委托，为委托人实现两种或两种以上运输方式的全程运输以及提

供相关运输物流辅助服务的活动，故根据该定义，公司将综合物流服务中含运输服务，且运输方式涉及两种及以上的业务划分为多式联运业务，剩余综合物流服务归类至集成物流服务。

公司在业务系统中对各细分业务的划分判断标准如下：



如上图，按照优先级顺序，公司各细分业务的划分判断标准依据如下：

1、若发行人向客户提供的物流服务中包含运输服务，且涉及两种及以上的运输方式，则优先划分为多式联运；

2、若发行人向客户提供的物流服务中包含两种及以上单项物流服务（包含国际货代、运输、仓储、通关代理服务等，其中若涉及运输服务则仅涉及一种运输方式），则划分为集成物流服务；

3、若发行人向客户提供的物流服务中仅包含一种单项物流服务（包含国际货代、运输、仓储、通关代理服务等，其中若涉及运输服务则仅涉及一种运输方式），则划分为专项物流服务。

二、针对一站式综合物流服务，说明集成物流服务和多式联运的收入金额及占比，如何区分集成物流服务和多式联运，多式联运是否为集成物流服务的环节之一；分别说明各期集成物流服务和多式联运主要项目或客户名称、合同签订时点、主要服务的内容（如涉及哪些具体单项物流服务等）、收入金额及占比、收入确认时点及依据等，主要项目的收入确认时点及依据是否合规

（一）针对一站式综合物流服务，说明集成物流服务和多式联运的收入金额及占比，如何区分集成物流服务和多式联运，多式联运是否为集成物流服务的环节之一

1、针对一站式综合物流服务，说明集成物流服务和多式联运的收入金额及占比

报告期内，公司一站式综合物流服务中，集成物流服务和多式联运的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
集成物流服务	13,749.30	44.49%	36,758.46	54.35%	41,931.48	56.52%	23,099.00	58.79%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
多式联运业务	17,156.21	55.51%	30,872.46	45.65%	32,259.72	43.48%	16,192.73	41.21%
合计	30,905.51	100.00%	67,630.92	100.00%	74,191.20	100.00%	39,291.73	100.00%

由上表可见，报告期内，公司集成物流服务的金额分别为 23,099.00 万元、41,931.48 万元、36,758.46 万元及 **13,749.30 万元**，占比分别为 58.79%、56.52%、54.35%和 **44.49%**；多式联运业务的收入金额分别为 16,192.73 万元、32,259.72 万元、30,872.46 万元和 **17,156.21 万元**，占比分别为 41.21%、43.48%、45.65%和 **55.51%**。

2、如何区分集成物流服务和多式联运，多式联运是否为集成物流服务的环节之一

多式联运和集成物流物流服务系发行人业务中两类独立开展的业务模式，多式联运并非集成物流服务的环节之一，具体区分标准详见本问题回复之“一”之“（二）各细分业务的划分判断标准”。

（二）分别说明各期集成物流服务和多式联运主要项目或客户名称、合同签订时点、主要服务的内容（如涉及哪些具体单项物流服务等）、收入金额及占比、收入确认时点及依据等，主要项目的收入确认时点及依据是否合规

1、集成物流服务

报告期内，公司集成物流服务的主要客户名称、收入金额及占比列示如下：

单位：万元

2023年1-6月					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	5,172.43	37.62%	2023年6月	国际货代、运输业务、通关代理
2	阿特斯集团	1,144.56	8.32%	2022年1月	国际货代、运输业务、通关代理、仓储
3	SCHENKER	1,132.64	8.24%	2023年1月	国际货代、运输业务、通关代理、仓储
4	麒盛集团	794.83	5.78%	2022年4月	国际货代、运输业务、通关代理
5	晶澳集团	335.59	2.44%	2021年4月	国际货代、运输业务、通关代理
合计		8,580.05	62.40%	-	-
2022年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	10,696.10	29.10%	2022年2月	国际货代、运输业务、通关代理
2	SCHENKER	3,997.02	10.87%	2022年1月	国际货代、运输业务、通关代理、仓储
3	麒盛集团	2,255.00	6.13%	2022年4月	国际货代、运输业务、通关代理

4	特雷通集团	1,549.54	4.22%	2022年1月	国际货代、运输业务、 通关代理、仓储
5	晶澳集团	1,298.78	3.53%	2021年4月	国际货代、运输业务、 通关代理
合计		19,796.44	53.85%	-	-
2021年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	8,308.59	19.81%	2021年2月	国际货代、运输业务、 通关代理
2	麒盛集团	4,751.99	11.33%	2020年4月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理
3	特雷通集团	1,948.44	4.65%	2020年1月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理、仓储
4	阿特斯集团	1,691.46	4.03%	2021年3月	国际货代、运输业务、 通关代理、仓储
5	SCHENKER	1,678.08	4.00%	2021年1月	国际货代、运输业务、 通关代理
合计		18,378.56	43.82%	-	-
2020年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	麒盛集团	3,127.57	13.54%	2020年4月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理
2	福莱特集团	2,670.20	11.56%	2020年3月	国际货代、运输业务、 通关代理
3	上海亚东国际货 运有限公司（以 下简称“亚东国 际货运”）	1,310.17	5.67%	2019年3月，可自动 顺延	国际货代、运输业务、 仓储
4	山鹰集团	829.41	3.59%	2020年1月，期满双方无 异议自动顺延	国际货代、运输业务、 通关代理、仓储
5	南亚家具纺织 （嘉善）有限公 司	805.42	3.49%	2020年1月，可自动顺延 一年	国际货代、运输业务、 通关代理
合计		8,742.77	37.85%	-	-

2、多式联运

报告期内，公司多式联运的主要客户名称、收入金额及占比列示如下：

单位：万元

2023年1-6月					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	10,854.53	63.27%	2023年6月	国际货代、运输业务、 通关代理
2	阿特斯集团	919.52	5.36%	2022年1月	国际货代、运输业务、 通关代理
3	晶澳集团	577.54	3.37%	2021年4月	国际货代、运输业务、 通关代理
4	横店东磁	549.71	3.20%	2022年8月	国际货代、运输业务、 通关代理
5	特雷通集团	451.34	2.63%	2022年1月	国际货代、运输业务、 通关代理

合计	13,352.64	77.83%	-	-	
2022年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	13,651.96	44.22%	2022年2月	国际货代、运输业务、 通关代理
2	阿特斯集团	1,879.43	6.09%	2021年3月	国际货代、运输业务、 通关代理
3	特雷通集团	1,846.92	5.98%	2022年1月	国际货代、运输业务、 通关代理
4	麒盛集团	1,820.39	5.90%	2022年4月	国际货代、运输业务、 通关代理
5	晶澳集团	1,213.93	3.93%	2021年4月	国际货代、运输业务、 通关代理
合计	20,412.63	66.12%	-	-	
2021年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	14,412.86	44.68%	2021年2月	国际货代、运输业务、 通关代理
2	麒盛集团	4,043.44	12.53%	2020年4月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理
3	SCHENKER	2,039.57	6.32%	2021年1月	国际货代、运输业务、 通关代理
4	阿特斯集团	1,622.73	5.03%	2021年3月	国际货代、运输业务、 通关代理
5	特雷通集团	1,444.67	4.48%	2020年1月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理
合计	23,563.27	73.04%	-	-	
2020年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	合同签订时点	主要服务的内容
1	福莱特集团	6,997.32	43.21%	2020年3月	国际货代、运输业务、 通关代理
2	SCHENKER	1,040.14	6.42%	2020年1月	国际货代、运输业务、 通关代理
3	麒盛集团	1,019.34	6.30%	2020年4月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理
4	顾家家居	959.25	5.92%	2020年3月	国际货代、运输业务、 通关代理
5	特雷通集团	759.60	4.69%	2020年1月，期满双方无 异议自动顺延1年	国际货代、运输业务、 通关代理
合计	10,775.65	66.54%	-	-	

报告期内，公司一站式综合物流服务主要系根据客户供应链的特点，按照客户的委托办理货运代理、运输、报关等业务，约定将货物运送至具体地点或完成与客户约定的最后一项服务视为服务完成，收入确认时点为最后一项服务完成日期，具体依据为完成最后一项服务的单据，具体情况详见本问询函回复之“问题6”之“一”之“（二）补充披露各类细分业务收入确认的具体方法、时点、依据；结合各细分业务的具体开展模式及流程（包括各物流服务环节涉及的主体、权利和义务约定、资金流向、涉及的凭证等）、相关合同协议的主要条款等，说明报告期内收入确认时点由各

单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入的合理性，目前收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，是否与同行业可比公司存在较大差异”。

三、针对各类单项物流服务活动，说明主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的內容、金額及占比，单项物流服务的客户是否与一站式物流服务的客户存在重合，如存在，请说明将其分别列示为单项物流服务、一站式物流服务的合理性，收入类型划分是否准确，收入确认时点、依据是否合规。

(一) 针对各类单项物流服务活动，说明主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的內容、金額及占比

报告期各期，公司专项物流服务收入分别为6,267.74万元、14,636.80万元、25,714.00万元和13,308.21万元，整体呈快速增长趋势。公司专项物流服务主要包括运输业务、国际货代、仓储、通关代理四个大类，其中，公司运输业务的收入分别为4,156.13万元、6,720.52万元、14,143.67万元和9,359.18万元，国际货代业务的收入金額分别为1,246.36万元、6,122.26万元、9,875.33万元和3,134.96万元，2020年至2022年运输业务和国际货代业务收入规模增长较快，2023年上半年随着海运价格恢复常态化，国际货代业务收入有所下降；通关代理业务的收入金額分别为590.32万元、640.13万元、652.91万元和281.26万元，整体较为稳定；仓储服务收入分别为274.93万元、1,153.89万元、1,042.09万元和532.81万元，呈先增长后稳定的趋势。

1、国际货代业务

报告期内，公司国际货代业务的主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的內容、金額及占比列示如下：

单位：万元

2023年1-6月					
序号	客户名称	收入金額	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的內容
1	阿特斯集团	1,588.76	50.68%	招投标	进出口订舱、单证缮制、提单签发、单证管理等
2	SCHENKER	412.50	13.16%	发行人主动开拓	
3	邢台国际陆港有限公司	186.59	5.95%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
4	欧展国际货运(上海)有限公司	132.48	4.23%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
5	宁波亿胜国际物流有限公司	125.38	4.00%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
合计		2,445.71	78.02%	-	-
2022年度					
序号	客户名称	收入金額	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的內容
1	山鹰集团	3,125.86	31.65%	招投标	进出口订舱、单证缮

2	阿特斯集团	1,714.01	17.36%	招投标	制、提单签发、单证管理等
3	SCHENKER	668.74	6.77%	发行人主动开拓	
4	霍夫曼（北京） 工程技术有限公司	419.53	4.25%	发行人主动开拓	
5	衡阳市岑芳装饰材料 实业有限公司	418.01	4.23%	通过合作伙伴介绍， 后谈判达成合作关系	
合计		6,346.15	64.26%	-	
2021 年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及 合作方式	单项物流服务的内容
1	山鹰集团	2,998.97	48.98%	招投标	进出口订舱、单证缮制、 提单签发、单证管理等
2	霍夫曼（北京） 工程技术有限公司	337.77	5.52%	发行人主动开拓	
3	衡阳市岑芳装饰材料 实业有限公司	311.12	5.08%	通过合作伙伴介绍， 后谈判达成合作关系	
4	麒盛集团	201.82	3.30%	招投标	
5	浙江优安供应链 管理有限公司	195.11	3.19%	通过合作伙伴介绍， 后谈判达成合作关系	
合计		4,044.79	66.07%	-	-
2020 年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及 合作方式	单项物流服务的内容
1	福莱特集团	297.59	23.88%	招投标	进出口订舱、单证缮制、 提单签发、单证管理等
2	霍夫曼（北京） 工程技术有限公司	179.90	14.43%	发行人主动开拓	
3	淮滨县新富华木业 有限责任公司	140.49	11.27%	发行人主动开拓	
4	上海广宇国际货物 运输代理有限公司	79.12	6.35%	发行人主动开拓	
5	上海邦诺物流有限公司	71.68	5.75%	通过合作伙伴介绍， 后谈判达成合作关系	
合计		768.78	61.68%	-	-

2、运输业务

报告期内，公司运输业务的主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的内容、金额及占比列示如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及 合作方式	单项物流服务的内容

1	华润集团	4,825.66	51.56%	招投标	拖车运输及相关的配套服务
2	福莱特集团	1,361.83	14.55%	招投标	
3	晶科能源	584.53	6.25%	招投标	
4	农夫山泉	569.83	6.09%	招投标	
5	上海汉钟精机股份有限公司	329.88	3.52%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
合计		7,671.73	81.97%	-	-
2022 年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	华润集团	6,301.55	44.55%	招投标	拖车运输及相关的配套服务
2	福莱特集团	3,526.82	24.94%	招投标	
3	中远集团	615.67	4.35%	发行人主动开拓	
4	上海汉钟精机股份有限公司	320.22	2.26%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
5	格林策巴赫机械(嘉善)有限公司	299.27	2.12%	发行人主动开拓	
合计		11,063.53	78.22%	-	-
2021 年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	福莱特集团	2,414.55	35.93%	招投标	拖车运输及相关的配套服务
2	浙江上虹货架有限公司	324.40	4.83%	招投标	
3	晋顺芯工业科技有限公司	320.60	4.77%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
4	梦天家居集团股份有限公司	228.59	3.40%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
5	上海汉钟精机股份有限公司	189.88	2.83%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
合计		3,478.02	51.76%	-	-
2020 年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	福莱特集团	1,351.64	32.52%	招投标	拖车运输及相关的配套服务
2	浙江上虹货架有限公司	299.65	7.21%	招投标	
3	浙江福莱新材料股份有限公司	223.73	5.38%	招投标	
4	安得智联科技股份有限公司	149.48	3.60%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
5	浙江振申绝热科技股份有限公司	138.96	3.34%	发行人主动开拓	
合计		2,163.46	52.05%	-	-

3、通关代理业务

报告期内，公司通关代理业务的主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的內容、金額及占比列示如下：

单位：万元

2023年1-6月					
序号	客户名称	收入金額	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的內容
1	特雷通集团	37.23	13.24%	招投标	报关、报检、查验、单据管理、换单等相关清关服务
2	杭州象限科技有限公司	19.78	7.03%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
3	上海准讯通进出口有限公司	18.51	6.58%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
4	福莱特集团	15.71	5.59%	招投标	
5	昆山恒祥国际货运代理有限公司	15.13	5.38%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
合计		106.36	37.82%	-	-
2022年度					
序号	客户名称	收入金額	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的內容
1	特雷通集团	79.88	12.23%	招投标	报关、报检、查验、单据管理、换单等相关清关服务
2	日善电脑配件（嘉善）有限公司	75.07	11.50%	发行人主动开拓	
3	上海准讯通进出口有限公司	54.62	8.37%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
4	杭州象限科技有限公司	49.73	7.62%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
5	昆山恒祥国际货运代理有限公司	36.41	5.58%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
合计		295.71	45.30%	-	-
2021年度					
序号	客户名称	收入金額	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的內容
1	特雷通集团	98.77	15.43%	招投标	报关、报检、查验、单据管理、换单等相关清关服务
2	上海准讯通进出口有限公司	77.37	12.09%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
3	上海富泰通国际物流有限公司	50.11	7.83%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
4	杭州象限科技有限公司	39.94	6.24%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
5	嘉兴和新精冲科技有限公司	31.20	4.87%	发行人主动开拓	
合计		297.39	46.46%	-	-
2020年度					
序号	客户名称	收入金額	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的內容

1	上海准讯通进出口有限公司	127.22	21.55%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	报关、报检、查验、单据管理、换单等相关清关服务
2	特雷通集团	65.09	11.03%	招投标	
3	昆山恒祥国际货运代理有限公司	61.09	10.35%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
4	嘉兴和新精冲科技有限公司	27.15	4.60%	发行人主动开拓	
5	上海富泰通国际物流有限公司	26.53	4.49%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
合计		307.08	52.02%	-	-

4、仓储业务

报告期内，公司仓储业务的主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的内容、金额及占比列示如下：

单位：万元

2023年1-6月					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	上海畅联国际货运有限公司	187.29	35.15%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	仓储服务、装卸及其他附加服务
2	格林策巴赫机械（嘉善）有限公司	124.42	23.35%	发行人主动开拓	
3	嘉善新华昌集装箱有限公司	71.60	13.44%	发行人主动开拓	
4	SCHENKER	34.25	6.43%	发行人主动开拓	
5	浙江兴港国际货运代理有限公司嘉兴分公司	32.06	6.02%	发行人主动开拓	
合计		449.62	84.39%	-	-
2022年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	特雷通集团	186.48	17.89%	招投标	仓储服务、装卸及其他附加服务
2	格林策巴赫机械（嘉善）有限公司	152.45	14.63%	发行人主动开拓	
3	上海畅联智盟供应链管理有限公司	150.60	14.45%	通过合作伙伴介绍，后谈判达成合作关系	
4	嘉善新华昌集装箱有限公司	94.32	9.05%	发行人主动开拓	
5	浙江福莱新材料股份有限公司	80.98	7.77%	招投标	
合计		664.83	63.79%	-	-
2021年度					

序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	特雷通集团	390.35	33.83%	招投标	仓储服务、装卸及其他附加服务
2	嘉兴明珩健康科技有限公司	192.65	16.70%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
3	浙江福莱新材料股份有限公司	132.33	11.47%	招投标	
4	浙江林涛国际货运代理有限公司	104.54	9.06%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
5	嘉善新华昌集装箱有限公司	92.21	7.99%	发行人主动开拓	
合计		912.08	79.05%	-	-
2020年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	客户获取方式及合作方式	单项物流服务的内容
1	嘉善新华昌集装箱有限公司	90.00	32.74%	发行人主动开拓	仓储服务、装卸及其他附加服务
2	上海亚东国际货运有限公司	42.30	15.39%	发行人主动开拓	
3	泰兴市福昌环保科技有限公司	30.93	11.25%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
4	浙江林涛国际货运代理有限公司	22.89	8.33%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
5	海宁佳联沙发有限公司	21.71	7.90%	通过合作伙伴介绍,后谈判达成合作关系	
合计		207.83	75.61%	-	-

(二) 单项物流服务的客户是否与一站式物流服务的客户存在重合, 如存在, 请说明将其分别列示为单项物流服务、一站式物流服务的合理性

报告期内, 公司单项物流服务的客户与一站式物流服务的客户存在部分重合, 存在合理性, 主要情况如下:

1、根据具体客户需求、基于业务实质, 选择合适的业务模式针对性开展服务

报告期内, 公司与一站式物流服务的主要客户均签署框架协议, 合同均约定公司为客户提供国际货代、运输、仓储、通关代理等相关服务, 具体业务的开展均以订单委托的形式展开。针对同一客户的不同需求, 公司会综合考虑不同物流方案及路线的优化组合, 结合成本效益原则, 为客户提供最佳的物流方案。若客户的需求为具体的专项物流服务的某一环节, 则公司仅需提供相关物流环节即可, 比如仅要求将货物从工厂使用拖车运至港口, 则相关服务为运输业务; 如客户的物流需求距离较远、业务环节较为复杂, 则公司会考虑结合多种物流服务、多种运输方式将客户的货物送至目的地, 如客户要求将货物从扬州工厂运至辽宁项目地, 则公司需结合客户需求及成本效益原则, 定制化最佳的一站式综合物流方案。

综上所述, 公司业务模式的划分系根据客户具体需求、基于业务实质, 选择合适的业务模式针

对性开展服务的结果，符合公司业务实际开展情况。

2、同行业可比公司上市情况

发行人同行业可比公司海程邦达亦存在不同业务模式下客户重合的情况，具体如下：

公司名称	不同业务模式下客户重合情况介绍
海程邦达	根据海程邦达披露的不同业务的主要客户情况，其为近铁集团提供基础分段式物流服务及精益供应链物流服务，为中铁集团提供一站式合同物流服务及供应链贸易服务
华光源海	未披露不同业务模式下客户重合的情况
华贸物流	未披露不同业务模式下客户重合的情况

注：以上信息来源于可比公司招股说明书等公开披露文件。

综上所述，公司一站式物流服务和单项物流服务存在客户重合的情况，主要系公司以客户具体物流需求为导向，为客户量身定制最佳物流方案所致，同时同行业可比公司海程邦达亦存在不同业务模式下客户存在重合的情况，故公司根据相关客户的具体业务委托，结合自身物流资源，为同一客户不同订单执行一站式物流服务或单项物流服务符合行业惯例，具备合理性。

（三）收入类型划分是否准确，收入确认时点、依据是否合规

收入类型的区分、收入确认时点、依据是否合规详见本问询函回复之“问题 6”之“一、各类业务收入确认的合规性”。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈发行人相关业务部门负责人、信息中心负责人、财务总监等，了解发行人集成物流服务、多式联运、各专项业务物流服务的业务模式、业务流程及服务内容；

2、获取发行人集成物流服务、多式联运及各专项业务物流服务的客户明细表，复核各类业务的主要客户的收入金额及占比情况，了解各类业务的主要客户情况、各类业务主要提供的服务类型情况；

3、获取发行人关于集成物流服务、多式联运业务的区别和联系的相关说明性文件；

4、获取发行人与各类业务的主要客户的销售合同，了解合同的类型、合同签订时点、主要提供的服务、依据合同及实际开展业务情况判断各类业务收入确认时点的准确性；

5、获取发行人关于报告期内各类专项物流服务的主要客户的客户获取方式及合作方式的说明性文件，并取得相关佐证证明；

6、查阅发行人同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露资料，了解与公司业务结构类似的可比上市公司针对同一客户提供不同类型业务的相关情况；

7、针对公司的各类业务，执行穿行测试了解相关业务的业务流程及内控情况，执行细节测试获取各类业务的收入确认凭据，复核主要客户的收入确认时点是否准确，收入确认单据是否合规；

8、查阅发行人与销售相关的内部管理制度，了解客户的获取方式及合作方式，承接客户的评选标准、服务质量标准等；

9、对各类业务的主要客户进行访谈，了解相关客户与发行人的合作历史、合作方式、销售的基本情况。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人集成物流服务、多式联运及专项物流服务的业务划分标准明确，符合公司实际业务情况；

2、多式联运和集成物流物流服务系发行人业务中两类独立开展的业务模式，公司区分两类业务的原因合理，多式联运并非集成物流服务的环节之一；

3、发行人已按照集成物流服务、多式联运分别说明报告期各期主要客户的名称、合同签订时点、主要服务的内容、收入金额及占比、收入确认时点及依据等，集成物流服务和多式联运的收入确认依据充分，收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定；

4、发行人已按照各类专项物流服务分别说明报告期各期主要客户的名称、客户获取方式及合作方式、单项物流服务的内容等，各专项物流服务收入确认依据充分，收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定；

5、发行人一站式物流服务及专项物流服务的客户存在重合主要系公司根据客户具体需求、基于业务实质，选择合适的业务模式针对性开展服务的结果，符合公司业务实际开展情况，具备合理性，符合行业特点；

三、公司治理与独立性

问题 4.与福莱特等关联方交易的真实合理性

根据申请文件，（1）2020 年发行人与第一大客户福莱特合资成立凯鸿福莱特，发行人持股 60%，福莱特持股 40%。报告期内发行人对福莱特的销售收入分别为 11,316.76 万元、25,308.65 万元和 27,912.91 万元，占比分别为 24.75%、28.40%及 29.74%，毛利率整体偏低。报告期内福莱特及其为发行人介绍的客户均与子公司凯鸿福莱特开展合作，2022 年凯鸿福莱特实现收入 27,912.91 万元，占发行人总收入的比例为 29.74%。（2）发行人于 2022 年 3 月通过定增引入自然人股东曾玲玲，报告期内发行人为曾玲玲参股的公司嘉善奥林匹克木业有限公司提供物流服务，各期销售金额分别为 236.61 万元、382.39 万元、382.88 万元，毛利率远低于发行人整体毛利率水平。（3）自然人杨坚系发行人 2022 年 3 月定增引入的股东，2020 年杨坚为发行人提供借款 1000 万元，报告期内发行人与杨坚参股的上海茂顺国际货运代理有限公司及境外公司 TAIDA 存在采购与销售双向交易，各期交易金额较大。

（1）**合资成立凯鸿福莱特的背景及与福莱特交易的公允性。**请发行人：①说明第一大客户福莱特的基本情况，与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况，发行人及其关联方是否与福莱特及其关联方之间存在其他关联关系或利益往来。②说明凯鸿福莱特（包括其子公司，下同）的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式等基本情况，并结合发行人及福莱特在该子公司中的权利和义务安排、双方在该子公司实际生产经营中分别发挥的主要作用等，说明发行人是否实际控制凯鸿福莱特。③说明报告期各期凯鸿福莱特的经营情况，包括但不限于收入、净利润、毛利率、代理业务的箱量、客户的数量等情况，报告期内业绩大幅增长的原因及合理性。④说明报告期各期凯鸿福莱特的主要客户情况，包括但不限于客户名称、物流服务内容、销售收入及占比、毛利率、客户获取方式及业务合作背景（如是由发行人自身拓展，还是由福莱特介绍等），说明发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策、回款情况及相较于其他客户是否存在明显差异，报告期内向福莱特提供的物流服务毛利率远低于其他客户的原因及合理性。⑤说明发行人是否约定福莱特为其介绍光伏上下游客户后给予一定价格折扣等情况，是否存在代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排。

（2）**和其他关联方往来的具体情况。**请发行人：①说明 2022 年自然人杨坚、曾玲玲入股发行人的背景及具体交易情况，发行人与其是否存在关联关系，是否需做股份支付处理。②说明曾玲玲参股公司嘉善奥林匹克木业的基本情况、与发行人的合作模式及合作历史，发行人各期为其提供的物流服务的具体类型、金额、毛利率等情况，并结合对该客户的定价情况、信用政策及与其他客户的对比情况等，说明报告期内发行人向该客户提供的物流服务毛利率远低于平均毛利率的原因及合理性，入股发行人前后相关交易的毛利率是否发生明显变化，发行人对该客户的交易是否真实公允。③说明杨坚为发行人提供借款的背景、关于本金及利息归还等的具体约定，相关会计处理是否合规；说明杨坚参股的上海茂顺国际货运代理有限公司及境外公司 TAIDA 的基本情况；发行人与 TAIDA 的具体合作模式，报告期各期采购、销售的具体内容、金额、及相应业务的定价模式、毛利率等情

况，说明发行人与 TAIDA 同时存在采购与销售双向交易的原因及合理性，相关业务的定价与同类业务其他客户或供应商是否存在显著差异，交易价格是否公允，会计处理是否合规。④说明目前关于关联方的披露是否完整，是否存在应披露未披露的关联方及关联交易。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据和结论。

回复：

一、合资成立凯鸿福莱特的背景及与福莱特交易的公允性

(一) 说明第一大客户福莱特的基本情况，与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况，发行人及其关联方是否与福莱特及其关联方之间存在其他关联关系或利益往来

1、第一大客户福莱特的基本情况

截至报告期末，福莱特集团的基本情况如下：

名称	福莱特玻璃集团股份有限公司
统一社会信用代码	913300007044053729
住所	浙江省嘉兴市秀洲区运河路1999号
法定代表人	阮洪良
注册资本	536,723,313.50元
公司类型	股份有限公司（港澳台投资、上市）
经营范围	一般项目：玻璃制造；技术玻璃制品制造；制镜及类似品加工；装卸搬运；金属结构制造；建筑材料生产专用机械制造；金属切削加工服务；工业控制计算机及系统制造；机械设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。
成立日期	1998年6月24日
营业期限	1998年6月24日至长期

福莱特集团为 A+H 股上市公司，是目前国内领先的玻璃制造企业，主营业务为光伏玻璃、浮法玻璃、工程玻璃和家居玻璃的研发、生产和销售，以及玻璃用石英矿的开采和销售。其中，光伏玻璃是公司最主要的产品，2020 年、2021 年、2022 年和 **2023 年 1-6 月** 光伏玻璃的收入贡献分别为 83.98%、82.11%、88.83%和 **91.08%**。2020 年-**2023 年 6 月**，福莱特的主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	967,842.33	1,546,084.32	871,322.81	626,041.78
营业利润	118,398.18	215,521.52	238,171.72	186,491.83
利润总额	118,444.72	215,287.58	238,021.50	187,390.80
净利润	108,536.78	212,278.04	211,991.93	162,878.38

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
归属于母公司股东的净利润	108,487.79	212,278.04	211,991.93	162,878.38
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	106,991.25	207,458.16	205,520.57	161,933.87

2、福莱特与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况

(1) 福莱特与发行人开展合作的背景

福莱特与发行人的合作始于 2013 年，经过多年的发展，发行人的物流服务已完全覆盖嘉兴（乍浦）港、上海港及宁波港并辐射长三角地区，且在长三角地区拥有较好的声誉度。福莱特为降低仓储及物流成本，需要在其生产基地周边尽可能短的运输半径内选择优质的物流服务提供商，经过前期的合作，双方已建立起充分的互信机制，故于 2017 年开始福莱特与公司逐步深入合作。2017 年至 2020 年期间，由于光伏行业的需求大幅提升，带动了光伏玻璃的市场需求的快速增长，福莱特业务规模亦进一步扩大，亟需稳定、可靠、持续的物流服务，故双方本着互惠共赢的原则，于 2020 年 1 月合资成立凯鸿福莱特进一步开展业务合作，加强战略协同。

(2) 开展合作以来的合作模式

在凯鸿福莱特成立之前，双方之间的合作主要系业务合作，发行人为福莱特提供一站式综合物流服务和专项物流服务。在凯鸿福莱特成立之后，双方基于业务合作基础上开展战略合作，福莱特为发行人介绍了部分光伏行业上下游客户，但福莱特在其中发挥的职能仅限于介绍客户，发行人能否最终和相关客户达成合作仍需经过诸如正式招投标、商务谈判的过程。

(3) 福莱特与发行人的交易情况

报告期内，发行人为福莱特提供一站式综合物流服务和专项物流服务，2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月双方之间交易金额分别为 11,316.76 万元、25,308.65 万元、27,912.91 万元和 17,408.39 万元。

报告期内，随着双方业务合作规模的扩大、合作领域及区域的深化，为了更好地提升客户需求的响应速度、提高服务质量、更好地解决客户的实地业务物流需求及提升公司综合运行效率，报告期后，凯鸿福莱特、凯鸿福莱特越南存在向福莱特租赁位于其工厂周边的房屋或场地的情形，相关租赁价格由双方协商确定，主要参考租赁场所周边功能相似的房屋或场地的市场租赁价格，具备公允性，具体情况如下：

出租方	承租方	租赁地址及面积	租金	用途
福莱特集团	凯鸿福莱特	嘉兴市秀洲区新城街道汇联大厦 2002 号，面积 1,230.48 m ²	前两年 26 元/平米/月，第三年起每年递增 5%	办公
福莱特越南	凯鸿福莱特越南	越南海防市海安郡东海 2 坊庭武工业区堆场，面积 23,000 m ²	4.232 亿越南盾/月	堆场

3、发行人及其关联方是否与福莱特及其关联方之间存在其他关联关系或利益往来

发行人及其关联方与福莱特及其关联方之间存在的关联关系或利益往来如下：

发行人及其关联方	福莱特及其关联方	关联关系或利益往来
凯鸿物流	福莱特	福莱特持有凯鸿物流重要子公司凯鸿福莱特40%股权
凯鸿福莱特	阮泽云	阮泽云担任凯鸿福莱特董事
凯鸿物流	姜瑾华	姜瑾华持有凯鸿物流2.40%股权

除凯鸿物流与福莱特之间存在关联关系外，福莱特总裁、实际控制人之一阮泽云担任发行人控股子公司凯鸿福莱特董事，凯鸿福莱特与阮泽云之间存在关联关系；福莱特副董事长、实际控制人之一姜瑾华持有发行人 2.40%的股权，在持股期间依法享有相应的股东权利，享有凯鸿物流的分红权。自报告期初至今，除因向福莱特提供物流服务、向福莱特承租房屋或场地；以及发行人依据姜瑾华享有的股东分红权而向其派发现金红利外，发行人及其关联方与福莱特集团及其关联方之间不存在其他交易或利益往来情形。

（二）说明凯鸿福莱特（包括其子公司，下同）的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式等基本情况，并结合发行人及福莱特在该子公司中的权利和义务安排、双方在该公司实际生产经营中分别发挥的主要作用等，说明发行人是否实际控制凯鸿福莱特。

1、说明凯鸿福莱特与凯鸿福莱特（越南）的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式等基本情况

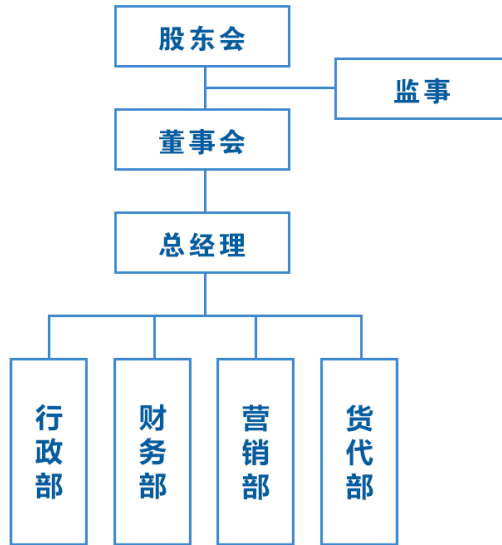
（1）设立背景

为加强和福莱特的战略合作、提高服务的响应协同速度，发行人与福莱特于 2020 年 1 月 21 日共同出资设立凯鸿福莱特，主营业务为国际货运代理。后因福莱特在越南海防市设立子公司福莱特越南并投资建立光伏玻璃生产线，为贴近客户、提高服务效率、降低成本，2021 年 11 月，凯鸿福莱特在越南海防市投资设立凯鸿福莱特越南，主营业务为国际货运代理。

（2）组织架构

1) 凯鸿福莱特

截至 2023 年 6 月 30 日，凯鸿福莱特的组织架构如下所示：



凯鸿福莱特建立了以股东会为最高权力机构、以董事会为决策机构、以经营管理层为执行机构的组织架构体系，并设立一名监事。目前凯鸿福莱特下设行政部、财务部、营销部以及货代部四个部门，各部门分工合作，各司其职。

2) 凯鸿福莱特越南

凯鸿福莱特越南系凯鸿福莱特持股 100%的一人有限责任公司，由公司主席兼总经理庄利军负责凯鸿福莱特越南的日常经营管理事务。

(3) 人员构成

截至 2023 年 6 月 30 日，凯鸿福莱特、凯鸿福莱特（越南）员工的岗位构成、学历构成和年龄构成情况如下：

1) 岗位构成

专业分工	凯鸿福莱特		凯鸿福莱特（越南）	
	数量（人）	占员工总数比例	数量（人）	占员工总数比例
管理及技术人员	1	4.55%	1	11.11%
财务人员	1	4.55%	3	33.33%
生产人员	19	86.36%	5	55.56%
销售人员	1	4.55%	-	-
员工总计	22	100.00%	9	100.00%

2) 学历结构

学历水平	凯鸿福莱特		凯鸿福莱特（越南）	
	数量（人）	占员工总数比例	数量（人）	占员工总数比例

学历水平	凯鸿福莱特		凯鸿福莱特（越南）	
	数量（人）	占员工总数比例	数量（人）	占员工总数比例
硕士	1	4.55%	-	-
本科	10	45.45%	-	-
专科	10	45.45%	9	100.00%
专科以下	1	4.55%	-	-
员工总计	22	100.00%	9	100.00%

3) 年龄结构

年龄区间	凯鸿福莱特		凯鸿福莱特（越南）	
	数量（人）	占员工总数比例	数量（人）	占员工总数比例
30岁以下	10	45.45%	4	44.44%
31-40岁	9	40.91%	4	44.44%
41-50岁	3	13.64%	-	-
50岁以上	-	-	1	11.11%
员工总计	22	100.00%	9	100.00%

(4) 公司治理模式

凯鸿福莱特设股东会、董事会及监事。股东会是凯鸿福莱特的最高权力机构，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权；凯鸿福莱特增加或减少注册资本、合并、分立、解散或变更公司形式、修改章程须经代表三分之二以上表决权的股东同意后通过，凯鸿福莱特为股东或实际控制人提供担保须经出席会议的除上述股东或受实际控制人支配的股东以外的其他股东所持表决权的过半数同意后通过，此外，其他应由股东会决议的事项均经代表二分之一以上表决权的股东同意即可通过。凯鸿福莱特设董事会，成员3人，由经代表二分之一以上表决权的股东同意选举产生，董事按一人一票行使表决权，董事会决议经三分之二以上董事（含三分之二）同意即可通过；董事会设董事长1人，由董事会选举产生，公司法定代表人由董事长担任。凯鸿福莱特设经理，由董事会聘任或解聘。凯鸿福莱特不设监事会，设监事1人，由非职工代表担任，由股东会选举产生。

根据《凯鸿福莱特越南法律意见书》，凯鸿福莱特越南为一人有限责任公司，凯鸿福莱特是凯鸿福莱特越南的唯一投资者，持有凯鸿福莱特越南公司100%股权，公司股权情况明晰。根据越南企业法律的相关规定，投资者为组织的一人有限责任公司的组织管理结构有两种模式：①公司主席、经理或总经理；②委员会、经理或总经理。根据凯鸿福莱特越南公司章程的相关规定，凯鸿福莱特越南采用上述第一种管理模式，庄利军任凯鸿福莱特越南的公司主席，同时兼任总经理职务，该等公司治理结构符合越南法律的相关规定。

(5) 业务开展方式

报告期内，凯鸿福莱特与主要客户均签署框架协议，业务开展以客户的具体订单委托为起点，凯鸿福莱特接受委托后，根据客户需求整合内外部物流资源，向终端客户提供一站式综合物流服务或专项物流服务。

2、结合发行人及福莱特在该子公司中的权利和义务安排、双方在该子公司实际生产经营中分别发挥的主要作用等，说明发行人是否实际控制凯鸿福莱特

(1) 发行人及福莱特在凯鸿福莱特中的权利和义务安排

自凯鸿福莱特设立至今，发行人及福莱特集团分别持有凯鸿福莱特 60%、40%股权，并通过召开股东会并签署公司章程的形式，形成凯鸿福莱特现行公司治理模式，发行人及福莱特在凯鸿福莱特中的权利和义务安排具体内容详见本问题回复之“一”之“（二）”之“1、说明凯鸿福莱特与凯鸿福莱特（越南）的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式等基本情况”。

(2) 发行人及福莱特在凯鸿福莱特实际生产经营中分别发挥的主要作用

截至报告期末，凯鸿福莱特由 3 名董事组成，其中 2 名董事由发行人提名，1 名由福莱特提名；凯鸿福莱特不设监事会，仅设监事 1 名，现任监事由福莱特提名；凯鸿福莱特的董事长、法定代表人、总理由发行人委派的庄利军担任，凯鸿福莱特的实际生产经营由庄利军全权负责。此外，福莱特集团根据公司章程的约定对凯鸿福莱特的定期报告进行审计。

凯鸿福莱特越南系凯鸿福莱特的全资子公司，庄利军任凯鸿福莱特越南的总经理。报告期内，福莱特集团未委派任何人员参与凯鸿福莱特越南的任何日常经营管理事务。

(3) 说明发行人是否实际控制凯鸿福莱特

根据凯鸿福莱特公司章程的相关规定，发行人得以实际控制凯鸿福莱特的股东会、董事会及日常经营管理，具体情况如下：

1) 股东会层面

除增加或减少注册资本、合并、分立、解散或变更公司形式、修改章程、为发行人或发行人的实际控制人提供担保外，发行人得以依据其持有的凯鸿福莱特 60%股权控制凯鸿福莱特的其他股东会决议事项。

2) 董事会层面

选举董事属于股东会普通决议事项，经全体股东所持表决权一半以上即可选举产生董事人选，故发行人得以通过决定凯鸿福莱特的董事会人选进而控制凯鸿福莱特的董事会决议。

3) 经营管理层面

凯鸿福莱特的经理由全体董事三分之二以上（含三分之二）同意即可聘任，发行人得以决定凯

鸿福莱特经理人选，且凯鸿福莱特设立以来，其总理由发行人总经理庄利军担任，发行人实际控制凯鸿福莱特的日常经营管理事项。

福莱特集团依据凯鸿福莱特的公司章程约定行使其股东权利并履行其股东义务，除凯鸿福莱特的公司章程外，福莱特集团与发行人之间不存在其他有关凯鸿福莱特、凯鸿福莱特越南日常经营或重大事项决策的其他约定或安排；除凯鸿福莱特公司章程约定的增加或减少注册资本、合并、分立、解散或变更公司形式、修改章程、为发行人或发行人的实际控制人提供担保等事项外，福莱特集团不存在对凯鸿福莱特股东大会的其他重大事项，或董事会所有重大事项的一票否决权或类似安排。除此之外，根据福莱特集团出具的说明，凯鸿物流实际控制凯鸿福莱特及凯鸿福莱特越南。

综上，发行人拥有对凯鸿福莱特及凯鸿福莱特越南的实际控制权。

（三）说明报告期各期凯鸿福莱特的经营情况，包括但不限于收入、净利润、毛利率、代理业务的箱量、客户的数量等情况，报告期内业绩大幅增长的原因及合理性

报告期各期，凯鸿福莱特（合并层面，包括其子公司）的经营情况列示如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量
收入（万元）	22,054.69	55.47%	32,136.88	50.03%	21,420.10	100.14%	10,702.69
毛利率（注2）	8.04%	0.98%	7.06%	0.86%	6.20%	-1.41%	7.61%
净利润（万元）	1,172.26	126.08%	1,434.94	47.22%	974.68	94.72%	500.56
代理箱量（TEU）（注1）	24,440.00	91.63%	29,587.00	68.96%	17,511.00	20.78%	14,498.00
客户数量（家）（注2）	21	-22.22%	27	22.73%	22	-12.00%	25

注1：代理箱量仅为国际货代环节的业务箱量，凯鸿福莱特亦存在运输服务收入

注2：2023年1-6月毛利率和客户数量的同比变动幅度是和2022年全年进行比较

由上表可见，报告期内，凯鸿福莱特收入、净利润均增长较为明显，整体原因系公司自2020年3月起与福莱特集团达成战略合作，双方业务合作领域、合作深度、合作区域均不断拓展，最终体现为合作业务量的不断增长。

2021年凯鸿福莱特业绩情况较上年出现大幅增长，一方面是由于公司和福莱特自2020年3月起达成战略合作以来，双方的合作领域逐步扩大，公司提供的定制化物流服务不断丰富，导致当年业务箱量有所增长，另一方面是由于2021年国际海运市场持续供不应求，国际海运费价格大幅上升导致海运相关业务单价较上年显著增长；2022年及2023年上半年凯鸿福莱特营业收入、净利润同比依然保持较快增长，一方面系随着发行人在光伏领域的持续深耕，相继拓展阿特斯集团、福斯特等在内的光伏行业大客户，另一方面发行人与福莱特的合作区域、合作领域亦进一步深化，凯鸿福莱特的物流服务领域进一步扩大至福莱特集团境外工厂（主要系越南地区）境外段业务，上述因素导致凯鸿福莱特业务箱量相较上期显著增长，从而导致业绩大幅增长。

(四) 说明报告期各期凯鸿福莱特的主要客户情况，包括但不限于客户名称、物流服务内容、销售收入及占比、毛利率、客户获取方式及业务合作背景（如是由发行人自身拓展，还是由福莱特介绍等），说明发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策、回款情况及相较于其他客户是否存在明显差异，报告期内向福莱特提供的物流服务毛利率远低于其他客户的原因及合理性

1、凯鸿福莱特的主要客户名称、物流服务内容、销售收入及占比、毛利率情况

报告期各期，凯鸿福莱特的前五大客户的销售收入及占比、毛利率及物流服务内容情况如下：

单位：万元

2023年1-6月					
序号	客户名称	收入金额	占比	毛利率	物流服务内容
1	福莱特	17,408.39	78.93%	**	集成物流服务、多式联运、专项物流服务
2	阿特斯集团	3,625.31	16.44%	**	集成物流服务、多式联运、专项物流服务
3	横店集团东磁股份有限公司（以下简称“横店东磁”）	818.79	3.71%	**	集成物流服务、多式联运
4	迁安市恒茂纸业业有限公司（以下简称“恒茂纸业”）	55.02	0.25%	**	集成物流服务
5	杭州福斯特应用材料股份有限公司（以下简称“福斯特”）	51.06	0.23%	**	集成物流服务
合计		21,958.57	99.56%	-	-
2022年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	毛利率	物流服务内容
1	福莱特	27,464.57	85.46%	**	集成物流服务、多式联运、专项物流服务
2	阿特斯集团	3,204.40	9.97%	**	集成物流服务、多式联运、专项物流服务
3	恒茂纸业	287.27	0.89%	**	集成物流服务
4	福斯特	202.47	0.63%	**	集成物流服务、多式联运
5	浙江东澜新材料有限公司（以下简称“东澜新材料”）	154.86	0.48%	**	多式联运
合计		31,313.57	97.43%	-	-
2021年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	毛利率	物流服务内容
1	福莱特	20,241.72	94.50%	**	集成物流服务、多式联运、专项物流服务
2	东澜新材料	526.26	2.46%	**	多式联运
3	恒茂纸业	170.36	0.80%	**	集成物流服务、专项物流服务

4	郴州市金信材料科技有限公司（以下简称“郴州金信”）	62.98	0.29%	**	集成物流服务
5	旗峰玻璃原料（广东）有限公司（以下简称“旗峰玻璃”）	51.44	0.24%	**	多式联运
合计		21,052.76	98.29%	-	-
2020 年度					
序号	客户名称	收入金额	占比	毛利率	物流服务内容
1	福莱特	10,513.67	98.23%	**	集成物流服务、多式联运、专项物流服务
2	张家港市锦明机械有限公司	58.05	0.54%	**	多式联运
3	常州华骏环保工程有限公司	21.81	0.20%	**	集成物流服务、多式联运
4	洛阳北方玻璃技术股份有限公司	17.75	0.17%	**	集成物流服务
5	KENZON CO LTD	6.97	0.07%	**	多式联运
合计		10,618.25	99.21%	-	-

如上所述，报告期内凯鸿福莱特对前五大客户的收入占比较高，占比均在 95%以上，福莱特系凯鸿福莱特的最大客户，另外 2022 年新增光伏领域大客户阿斯特集团及福斯特等，其他客户则主要系围绕光伏产业链的一些中小客户。

2、主要客户的客户获取方式及业务合作背景

报告期各期，凯鸿福莱特的主要客户的获取方式主要系发行人基于行业内良好的品牌形象、创新的服务模式、优秀的服务质量等优势，通过福莱特介绍后进行招投标、商务洽谈等方式与相关客户签订框架或订单协议后开展服务，福莱特仅向公司介绍客户，相关招投标及商务谈判均由公司独立开展，最终相关客户与公司合作亦看重公司在光伏行业的服务能力及物流行业的相关经验。

3、发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策、回款情况及相较于其他客户是否存在明显差异

(1) 发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策及相较于其他客户的比较情况
发行人与福莱特及报告期内其他前五大主要客户的定价方式、信用政策情况列示如下：

序号	客户名称	定价方式	信用期
1	福莱特	海运费由双方在订舱前根据凯鸿报价协商确定；运输一般根据产品类型、运输路线等约定运输单价；其他杂费则根据具体收费标准进行收取	3个月内
2	麒盛集团	海运费由双方协商按票确定，运输费及其他费用以双方确认的报价单执行	2个月内
3	特雷通集团	海运费由双方协商按票确定，运输费及其他费用以双方确认的报价单执行	5个月内
4	SCHENKER	海运费由双方协商按票确定，运输费及其他费用以双方确认的报价单执行	3个月内

序号	客户名称	定价方式	信用期
5	华润集团	运输费由双方确认区分运输路线的报价单执行	3个月内
6	阿特斯集团	服务内容和费用标准以双方按票确认的报价为准	5个月内
7	山鹰集团	除海运费外的其他费用以协议约定的价格执行，海运费以双方确认的《费用清单确认单》或往来邮件确认为准	4个月内
8	横店东磁	服务内容和费用标准以双方每月确认的报价为准	3个月内

整体来看，发行人与福莱特集团交易定价总体原则是在以市场价格为基础经双方协商确定，海运费主要由双方根据市场价协商确定，运输费用则根据运输路线、产品类型约定运输单价，其他费用根据具体收费标准执行，发行人与福莱特之间相关业务的定价方式相较于其他主要客户不存在明显差异；报告期内主要客户的信用期均处于 2-5 个月的区间内，发行人与福莱特的信用期为 3 个月内，位于上述区间，不存在较大差异。

(2) 发行人与福莱特之间相关业务的回款情况及相较于其他客户的比较情况

报告期内，公司与福莱特相关业务的收入、应收账款余额及周转天数的数据列示如下：

指标	2023年上半年	2022年	2021年	2020年
对福莱特收入（单位：万元）	17,408.39	27,912.91	25,308.65	11,316.76
应收福莱特账款余额（单位：万元）	6,863.73	6,409.87	4,667.51	3,319.00
与福莱特业务的应收账款周转天数（单位：天）	68.62	71.43	56.80	75.41
发行人整体业务应收账款周转天数（单位：天）	82.57	77.42	68.18	91.37

注：2023 年上半年的周转天数已进行年化。

报告期内，发行人与福莱特相关业务的应收账款周转天数分别为 75.41 天、56.80 天、71.43 天和 **68.62 天**，整体为 2-3 个月，且周转率高于发行人各年度平均水平，公司与福莱特的信用期为 3 个月，回款情况与信用期情况相匹配。

综上所述，发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策、回款情况及相较于其他客户不存在明显差异。

4、报告期内向福莱特提供的物流服务毛利率远低于其他客户的原因及合理性

报告期内，发行人与福莱特的业务合作主要系通过招投标的方式开展，因招标文件及具体招标信息涉及商业机密，故福莱特未公开招投标文件。

报告期内，发行人与福莱特相关业务的毛利率及与除福莱特外剩余客户毛利率列示如下：

项目	2023年上半年	2022年	2021年	2020年
福莱特毛利率	8.89%	7.50%	9.32%	8.55%
除福莱特外集团剩余客户毛利率	9.24%	9.20%	11.27%	13.48%
毛利率差异（除福莱特外集团剩余客户-福莱特总体）	0.35%	1.70%	1.95%	4.93%

如上所示，发行人与福莱特相关业务的毛利率分别为 8.55%、9.32%、7.50%和 **8.89%**，整体低于除福莱特外集团剩余客户的毛利率，但相关差异在报告期内逐渐收窄，具体原因如下：

(1) 双方的物流服务价格系基于公开市场报价形成，具备公允性

福莱特系全球光伏玻璃行业龙头，整体规模较大，最近三年福莱特的营业收入从 62.6 亿元增长至 154.6 亿元，**2023 年上半年实现营业收入 96.78 亿元，同比增长 32.50%**，每年具备稳定且逐步上升的光伏玻璃及上下游产业链的物流需求，其采购物流服务均通过招投标的方式进行。公司的招投标报价系综合考虑福莱特业务的体量、公司自身的成本效益测算、与福莱特合作带来的示范效应等因素后形成，最终双方形成的物流服务价格亦系公开市场竞标报价形成，但因福莱特业务量优势，福莱特整体议价能力相对较强，中标价相对较低，具备公允性。

(2) 部分业务存在前期分析、磨合成本，导致拉低整体业务的毛利率

自 2020 年发行人与福莱特达成战略合作后，双方的合作领域逐步扩大，双方合作物流服务金额亦由 2019 年的 4,028.07 万元增长至 2020 年的 11,316.76 万元，同时公司为福莱特提供的定制化物流服务亦不断丰富，并逐渐往福莱特的上下游产业链覆盖，

自 2020 年起的增量定制化服务中，存在部分多式联运业务，由于业务覆盖路线较多，出运方式较为复杂，对于供应商的选择、成本的控制均存在一定的前期分析、磨合成本，如发行人为福莱特定制化设计的从“广西原材料生产地-广东中转港口-安徽生产基地”的多式联运业务，由于整体路径较远，中间涉及的陆运、水运及转驳环节均较多，相关业务从 0 到 1 至形成较为完善的物流方案存在一定的摸索试错过程，故拉低了与福莱特整体业务的毛利率。相关路线经过近两年的运营，2022 年以来公司进一步优化整体方案，充分利用供应商资源通过多样化的出运模式，进一步优化出运路线，故发行人与福莱特的相关业务的毛利率在报告期内逐步回升。

(3) 与其他主要光伏行业客户的毛利率对比情况

基于行业差异、路线选择、业务结构、物流服务模式的差异，物流服务行业不同下游产业客户之间的毛利率整体上不具备可比性，但聚焦在光伏行业内，由于运输品类、运输方式、光伏行业的区域集群等特点，光伏行业内的客户整体毛利率具备一定的可比性，报告期内发行人持续深耕光伏领域，一方面持续深化与福莱特的战略合作，同时进一步开拓光伏领域的其他大客户。报告期内，发行人对福莱特的业务的整体毛利率及除福莱特之外的光伏行业主要客户的毛利率情况列示如下：

主要客户	2023年上半年	2022年	2021年	2020年
福莱特	8.89%	7.50%	9.32%	8.55%
除福莱特外光伏行业的主要客户（注1）	7.67%	7.30%	8.57%	不适用
发行人主营业务综合毛利率	9.11%	8.69%	10.71%	12.26%

注 1：系主要客户的平均毛利率，由于 2020 年除福莱特外无其他光伏行业大客户，故不再列示。

报告期内，发行人自 2021 年起陆续引进了部分光伏行业大客户，同时亦和光伏产业链的部分

中小客户开展合作，整体来看发行人对福莱特的毛利率和公司其他光伏行业的主要客户的毛利率较为接近，对福莱特的毛利率落在光伏领域主要客户的毛利率区间之中。

综上，基于合理的商业报价逻辑及业务开展存在合理的前期分析及磨合周期，发行人前期对福莱特的毛利率相对较低存在合理性，同时随着业务的逐步深入优化，发行人与福莱特业务的毛利率与除福莱特外其他客户的毛利率差异在逐步收窄，且聚焦光伏领域，发行人对福莱特的毛利率与对除福莱特外光伏行业的主要客户的毛利率相比不存在较大差异，故整体来看报告期内发行人向福莱特提供的物流服务毛利率相对低于其他客户具备合理性。

（五）说明发行人是否约定福莱特为其介绍光伏上下游客户后给予一定价格折扣等情况，是否存在代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排

报告期内，发行人不存在约定福莱特为其介绍光伏上下游客户后给予一定价格折扣等情况，亦不存在代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排，主要系基于以下原因：

1、股权安排

福莱特持有发行人子公司凯鸿福莱特的 40%股权，发行人与福莱特及由福莱特介绍的相关客户开展的业务均系由子公司凯鸿福莱特进行开展，相关业务产生的营收、利润均留存于子公司凯鸿福莱特，通过股权安排，福莱特已经享有其介绍光伏上下游客户所带来的股权收益。

2、合作模式

福莱特系全球光伏玻璃行业龙头，A 股知名上市公司，发行人与福莱特的合作模式系基于业务合作基础上的战略合作，双方独立决策、独立运营，关联交易定价公允，不存在利益输送。报告期内，福莱特为发行人介绍了部分光伏行业上下游客户，但福莱特在其中发挥的职能仅限于提供介绍及引荐的机会，发行人能否最终和相关客户达成合作仍需经过诸如正式招投标、商务谈判的过程。

3、协议约定

经查看发行人与福莱特的框架协议及具体订单协议，发行人与其他经由福莱特介绍的客户签署的协议中，均未提供或约定福莱特为发行人介绍光伏上下游客户后给予一定价格折扣等情况、除业务开展中的正常成本费用外，不存在其他代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排。

综上，经核查，报告期内发行人不存在约定福莱特为其介绍光伏上下游客户后给予一定价格折扣等情况，不存在代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排。

二、和其他关联方往来的具体情况

(一) 说明 2022 年自然人杨坚、曾玲玲入股发行人的背景及具体交易情况，发行人与其是否存在关联关系，是否需做股份支付处理

1、说明 2022 年自然人杨坚、曾玲玲入股发行人的背景及具体交易情况

杨坚系发行人董事、总经理庄利军的表弟，杨坚入股发行人的原因系看好发行人未来的发展前景，以及对于发行人管理层的高度认可。杨坚于 2022 年 3 月通过定向认购的方式取得发行人 850,000.00 股股票，受让价格为 6.16 元/股，认购金额为 523.60 万元。

曾玲玲为嘉善奥林木业有限公司法定代表人李剑波的配偶，发行人董事长薛军、总经理庄利军与李剑波系朋友关系，因看好发行人未来的发展前景，以及对于发行人管理层的高度认可，李剑波拟参与发行人定向发行，但因未有合格投资者账户，故由其配偶曾玲玲参与发行人的定向发行。曾玲玲于 2022 年 3 月通过定向认购的方式取得发行人 500,000.00 股股票，受让价格为 6.16 元/股，认购金额为 308.00 万元。

2、发行人与其是否存在关联关系，是否需做股份支付处理

(1) 发行人与其是否存在关联关系

杨坚系发行人董事、总经理庄利军的表弟；曾玲玲为奥林木业法定代表人李剑波的配偶，杨坚、曾玲玲不属于《公司法》《企业会计准则第 36 号-关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关规定中约定的发行人关联方，但发行人基于谨慎性原则将与其之间进行的交易比照关联交易进行披露。

(2) 是否需做股份支付处理

1) 监管规则及会计准则关于股份支付的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》《企业会计准则讲解（2010）》，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付具有以下三个特征：①股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；②股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；③股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

且《监管规则适用指引——发行类第 5 号》对于股份支付的适用情形作出更明确的界定，对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

2) 杨坚、曾玲玲入股事宜不构成股份支付

结合上述监管规则、会计准则要求及本次定向发行的实际情况，杨坚、曾玲玲入股事宜不构成股份支付，主要系：①报告期内，杨坚参股的上海茂顺、TAIDA 以及曾玲玲参股的奥林木业与发行人存在交易，杨坚、曾玲玲系发行人客户、供应商的股东，但公司引入曾玲玲、杨坚作为股东，

并非以获取其服务为目的，曾玲玲、杨坚系基于对发行人管理层的高度认可以及看好发行人未来长期发展前景而入股公司，同时，杨坚以及曾玲玲未以获取公司股份作为 TAIDA、上海茂顺以及奥林木业和公司合作的前提，在入股前后发行人与上述公司的交易价格公允；②截至 2021 年底，发行人每股净资产价格为 2.20 元，而发行人 2022 年 3 月定向发行的价格为 6.16 元/股，高于最近一期每股净资产，定向发行价格公允，此外，曾玲玲、杨坚入股发行人的价格和其他股东入股发行人价格一致，无特殊利益安排。

综上，杨坚、曾玲玲虽为发行人客户或供应商的股东，但其参与公司定向发行的价格系综合考虑了发行人所处行业发展前景、公司未来的成长空间、发行最近一期末每股净资产价格等多方面因素形成的市场公允价格，且与其他外部股东入股价格一致，同时本次发行并非以获取杨坚、曾玲玲及其参股公司的服务为目的，因此曾玲玲、杨坚入股无需做股份支付处理，符合企业会计准则相关规定。

(二) 说明曾玲玲参股公司嘉善奥林木业的基本情况、与发行人的合作模式及合作历史，发行人各期为其提供的物流服务的具体类型、金额、毛利率等情况，并结合对该客户的定价情况、信用政策及与其他客户的对比情况等，说明报告期内发行人向该客户提供的物流服务毛利率远低于平均毛利率的原因及合理性，入股发行人前后相关交易的毛利率是否发生明显变化，发行人对该客户的交易是否真实公允。

1、说明曾玲玲参股公司嘉善奥林木业的基本情况、与发行人的合作模式及合作历史，发行人各期为其提供的物流服务的具体类型、金额、毛利率等情况

(1) 说明曾玲玲参股公司嘉善奥林木业的基本情况、与发行人的合作模式及合作历史

名称	嘉善奥林木业有限公司
成立时间	2005-08-12
注册资本	1,000 万元
实缴资本	100 万元
主要股东	李剑波持股 70%、曾玲玲持股 30%
主营业务	地板，胶合板，装饰板，纤维板，木制品的制造加工与销售
经营情况	存续
合作模式	通过询价及报价确定合作，依据订单提供服务
合作历史	2012 年开始合作

(2) 发行人各期为其提供的物流服务的具体类型、金额、毛利率等情况

发行人为奥林木业提供的物流服务的具体类型、金额、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率

业务类型	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
一站式综合物流服务	93.72	5.64%	380.91	6.14%	380.22	5.60%	234.32	7.81%
专项物流服务	0.73	4.61%	1.97	4.93%	2.17	5.24%	2.30	3.49%
奥林匹克综合毛利率	5.63%		6.13%		5.59%		7.76%	

报告期内，发行人为奥林匹克提供的物流服务的具体类型包括一站式综合物流服务以及专项物流服务，其中，一站式综合物流服务主要系为其提供拖车运输加通关代理一体化的物流服务。报告期各期，发行人为其提供的一站式综合物流服务的金额分别为 234.32 万元、380.22 万元、380.91 万元以及 93.72 万元，为其提供的专项物流服务的金额分别为 2.30 万元、2.17 万元、1.97 万元以及 0.73 万元，一站式综合物流服务的占比较高，报告期各期占比均在 99%以上。报告期各期，发行人为奥林匹克提供的一站式综合物流服务的毛利率分别为 7.81%、5.60%、6.14%以及 5.64%，为其提供物流服务的综合毛利率分别为 7.76%、5.59%、6.13%以及 5.63%，整体来看，发行人向奥林匹克提供服务的毛利率较为稳定。

2、结合奥林匹克的定价情况、信用政策及与其他客户的对比情况，说明报告期内发行人向该客户提供的物流服务毛利率远低于平均毛利率的原因及合理性，入股发行人前后相关交易的毛利率是否发生明显变化，发行人对该客户的交易是否真实公允

(1) 奥林匹克的定价情况、信用政策及与其他客户的对比情况

发行人向奥林匹克提供的主要系拖车运输加通关代理一体化的物流服务，主要涉及到代理费用、报关费用以及运输费用，其中代理费用中的订舱费用、特殊费用由双方单票协商确认，报关费用及固定线路的拖车费用在合同期内固定不变。报告期内，发行人给予奥林匹克的信用期限为 2 个月内。

发行人与报告期内前五大主要客户的定价情况、信用政策详见本问题回复之“一”之“（四）”之“3”之“（1）发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策及相较于其他客户的比较情况”。总体来看，发行人与奥林匹克的定价情况、信用政策与公司主要客户不存在较大差异。

(2) 说明报告期内发行人向该客户提供的物流服务毛利率远低于平均毛利率的原因及合理性，入股发行人前后相关交易的毛利率是否发生明显变化，发行人对该客户的交易是否真实公允

发行人为奥林匹克提供的服务多为常规路线拖车运输加通关代理等较为简单的业务组合，该类业务组合的毛利率普遍较低。通过选取发行人为其提供的主要服务为相近路线拖车运输加通关代理组合业务的客户作为奥林匹克的可比公司，比较发行人与上述可比公司的毛利率情况与发行人与奥林匹克之间的毛利率情况，具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
发行人对奥林匹克可比公司平均毛利率	5.56%	4.51%	5.71%	8.90%

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
发行人对奥林匹克综合毛利率	5.63%	6.13%	5.59%	7.76%
发行人主营业务毛利率	9.11%	8.69%	10.71%	12.26%

由上表可知，报告期各期，发行人对奥林匹克的综合毛利率与对奥林匹克可比公司的平均毛利率基本趋同，均低于发行人主营业务毛利率，从而说明该类业务组合的毛利率整体相对较低，故发行人向奥林匹克提供的物流服务毛利率低于平均毛利率具有合理性。

2022年3月，曾玲玲通过定增入股发行人。发行人2021年向奥林匹克提供服务的综合毛利率为5.59%，2022年向奥林匹克提供服务的综合毛利率为6.13%，曾玲玲入股发行人前后相关交易的毛利率并未发生显著变化。

综上，发行人与奥林匹克的交易真实公允。

(三) 说明杨坚为发行人提供借款的背景、关于本金及利息归还等的具体约定，相关会计处理是否合规；说明杨坚参股的上海茂顺国际货运代理有限公司及境外公司TAIDA的基本情况；发行人与TAIDA的具体合作模式，报告期各期采购、销售的具体内容、金额、及相应业务的定价模式、毛利率等情况，说明发行人与TAIDA同时存在采购与销售双向交易的原因及合理性，相关业务的定价与同类业务其他客户或供应商是否存在显著差异，交易价格是否公允，会计处理是否合规。

1、说明杨坚为发行人提供借款的背景、关于本金及利息归还等的具体约定，相关会计处理是否合规

(1) 杨坚为发行人提供借款的背景

2020年初，发行人因“国际物流基地建设项目”和“凯鸿智能公路港项目”的建设导致资金紧张，杨坚系发行人董事、总经理庄利军的表弟，公司实际控制人薛军通过庄利军了解到杨坚有闲置资金，于是向其提出借款的需求，后发行人与杨坚签订了《借款协议》。

(2) 本金及利息归还等的具体约定

根据发行人与杨坚签订的《借款协议》，杨坚向发行人提供借款1,000.00万元，借款期限3年，可提前还款，发行人按照年利率9%向杨坚支付利息，并按照自然年度实际借款时间据实结算。

截至报告期末，发行人已归还全部借款本金及利息。自《借款协议》生效至借款期限届满，发行人与杨坚之间的借款本金及利息的归还情况如下：

资金拆入				
人员	金额	起始日	归还日	年利率
杨坚	100万元	2020/1/9	2022/1/14	9.00%

	200 万元	2020/1/10	2022/3/4	9.00%
	100 万元	2020/1/10	2022/3/5	9.00%
	100 万元	2020/1/10	2022/3/7	9.00%
	200 万元	2020/1/13	2022/3/21	9.00%
	100 万元	2020/1/13	2022/3/22	9.00%
	200 万元	2020/1/13	2022/3/24	9.00%
利息费用				
人员	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
杨坚	16.93 万元	91.25 万元	88.90 万元	

(3) 相关会计处理是否合规

发行人收到的借款时计入“其他应付款”，期间产生的利息按权责发生制计入“财务费用”，相关会计处理合规。

2、说明杨坚参股的上海茂顺国际货运代理有限公司及境外公司 TAIDA 的基本情况；发行人与 TAIDA 的具体合作模式，报告期各期采购、销售的具体内容、金额、及相应业务的定价模式、毛利率等情况，说明发行人与 TAIDA 同时存在采购与销售双向交易的原因及合理性，相关业务的定价与同类业务其他客户或供应商是否存在显著差异，交易价格是否公允，会计处理是否合规

(1) 说明杨坚参股的上海茂顺国际货运代理有限公司及境外公司 TAIDA 的基本情况

客户名称	上海茂顺国际货运代理有限公司	TAIDALOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.
成立时间	2012/11/26	2019/8/19
注册资本	500 万人民币	200 万泰铢
实缴资本	500 万人民币	-
主要股东以及持股比例	杨坚持股 20%、庄玉珍持股 80%	泰国股东持股 51%
主营业务	国际货物运输代理	国际货物运输代理
经营情况	存续	存续

(2) 发行人与 TAIDA 的具体合作模式，报告期各期采购、销售的具体内容、金额、及相应业务的定价模式、毛利率等情况

1) 发行人与 TAIDA 的具体合作模式

发行人具备嘉兴（乍浦）、宁波、上海等长三角地区主要港口出口至泰国的船公司及配套物流资源，TAIDA 拥有从泰国进口至国内长三角地区主要港口的船公司及配套物流资源。鉴于此，基于公平、平等、互惠的原则双方开展合作，TAIDA 主要为发行人提供泰国至国内段货代服务及泰国当地的物流服务，发行人主要为 TAIDA 提供其所需的国内至泰国段货代服务及国内港口的物

流服务，双方的业务开展均以下游客户需求为导向，结合自身区位状况、自身物流资源禀赋，以具体订单委托为基础执行相关物流服务。

2) 报告期内采购、销售具体内容、金额以及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	业务内容	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
提供服务	一站式综合物流服务、专项物流服务	55.66	9.59%	326.86	8.35%	76.71	8.79%	35.62	12.96%
采购服务	国际货代	362.08	-	1,227.01	-	1,361.71	-	559.87	-

3) 相应业务的定价模式

发行人与 TAIDA 的合同约定，按照双方确认的书面报价及杂费收费标准向对方支付相关物流费用。

(3) 说明发行人与 TAIDA 同时存在采购与销售双向交易的原因及合理性，相关业务的定价与同类业务其他客户或供应商是否存在显著差异，交易价格是否公允，会计处理是否合规

1) 说明发行人与 TAIDA 同时存在采购与销售双向交易的原因及合理性

近年来，发行人部分客户将部分生产线转移至包括泰国等东南亚“一带一路”沿线国家地区，发行人存在开辟泰国业务的需求，由于发行人此前在泰国的供应商主要为小规模货代公司，其价格、服务均不稳定，而 TAIDA 拥有较为丰富的泰国至国内的航线资源及泰国当地物流资源，故公司与 TAIDA 达成长期稳定的合作关系，有利于发行人泰国业务的安全、稳定开展。同时，TAIDA 的客户亦存在国内与泰国间进出口商品的物流需求，而公司拥有较为丰富的国内段物流资源，可以提供 TAIDA 所需的国内段物流业务。

总体来说，发行人与 TAIDA 的合作遵从行业惯例，遵从“各取所需、共同发展”的原则，发行人与 TAIDA 同时存在采购与销售双向交易具有合理性。

2) 相关业务的定价与同类业务其他客户或供应商是否存在显著差异，交易价格是否公允，会计处理是否合规

① 发行人向 TAIDA 采购服务的公允性

报告期内发行人向 TAIDA 采购的主要业务系泰国和国内之间的海运货代服务，由于路线不同整体采购单价差异较大，且不存在公开市场价格进行合理比价，无法通过比较单价论证采购公允性。因此，通过比较公司向 TAIDA 采购的货代服务所对应的国际货代业务的毛利率与发行人当年整体国际货代业务的毛利率，来论证向 TAIDA 采购货代服务的公允性：

业务内容	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
关联采购业务的毛利率	5.94%	4.50%	9.46%	7.68%
发行人国际货代业务毛利率	5.66%	4.61%	8.19%	6.51%

由上表可知，报告期内，向 TAIDA 采购的货代服务所对应的国际货代业务的毛利率与发行人当年整体国际货代业务的毛利率差异较小。因发行人国际货代业务的定价模式系按票结算，在充分考虑海运市场价格的情况下由双方协商确定，故通过最终销售毛利率来倒推采购价格的公允性存在比较意义，综上所述，发行人向 TAIDA 采购服务具有公允性。

②发行人向 TAIDA 销售服务的公允性

报告期间，发行人向 TAIDA 销售服务形成的毛利率情况如下：

业务内容	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
向 TAIDA 销售服务形成的毛利率	9.59%	8.35%	8.79%	12.96%
发行人集成物流服务毛利率	9.22%	8.75%	9.71%	13.43%

注：向 TAIDA 销售的业务中，集成物流服务占比较大，故选用发行人整体集成物流服务毛利率进行对比。

由上表可知，发行人向 TAIDA 销售服务形成的毛利率，与发行人集成物流服务毛利率整体趋同，故发行人向 TAIDA 销售服务具有公允性。

③相关会计处理是否合规

发行人与 TAIDA 之间发生的销售、采购业务，均由双方根据签署的销售合同、采购合同各自开展，其中的销售和采购均为独立订单，双方各自在优势领域提供货代及物流服务，遵从“各取所需、共同发展”的原则，同时由于：（1）公司向 TAIDA 销售或者公司向 TAIDA 采购均系独立的订单，由销售方承担向对方提供服务的主要责任；（2）如相关服务存在瑕疵且主要和服务提供方相关，则主要由服务提供方提供相关的补充服务或赔偿；（3）无论采购或者销售，均进行独立定价，由双方根据具体订单独立确定；（4）对于采购和销售，公司和 TAIDA 均分别结算，分别开票，不存在按照净额结算开票的情形。

因此，综上所述，发行人与 TAIDA 同时存在采购和销售双向交易符合行业惯例，且相关交易独立核算，收入确认应采用总额法确认，不存在需要按照净额法确认的情形，故相关会计处理合规。

（四）说明目前关于关联方的披露是否完整，是否存在应披露未披露的关联方及关联交易

申报会计师主要通过以下核查手段核查关联方及关联交易披露的完整性：

1、访谈发行人主要客户及供应商，了解发行人与主要客户、供应商及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系；

2、通过访问国家企业信用信息公示系统、天眼查等，查询报告期内主要客户、供应商的工商信息、股权结构、公司主要人员等，核查是否与发行人存在关联关系；

3、获取了报告期内发行人银行流水，以及发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行流水，核查是否存在应披露未披露的关联方及关联交易情况；

4、获取了发行人董事、监事、高级管理人员签署的调查表，核实董事、监事、高级管理人员及其亲属情况，确保发行人不存在应披露未披露的关联方及关联交易情况；

5、获取发行人实控人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东出具的关于《关于减少和规范关联交易的承诺》，确保除已公开披露的关联交易外，不存在其他应披未披露的关联交易情况；

经核查，发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则第 36 号-关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关规定进行关联关系及关联方认定，完整、准确地披露关联方及关联交易，不存在应披露未披露的关联方及关联交易。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、查阅公开资料，了解第一大客户福莱特的基本情况；访谈发行人高管及福莱特的相关人员，了解福莱特与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式、交易情况以及发行人及其关联方是否与福莱特及其关联方之间存在关联关系与利益往来；查阅发行人三年一期的审计报告，以及福莱特与发行人签署的租赁合同，了解发行人与福莱特之间的具体交易情况；

2、访谈发行人高管，了解凯鸿福莱特以及凯鸿福莱特（越南）的设立背景、股权结构、历史沿革、主要业务开展方式、控制情况等；获取并查阅了凯鸿福莱特以及凯鸿福莱特（越南）的员工花名册以及组织架构图，了解其组织架构及人员构成；访谈发行人高管以及福莱特相关人员，了解发行人及福莱特在凯鸿福莱特以及凯鸿福莱特（越南）生产经营中的主要作用以及人员安排；获取并查阅了凯鸿福莱特的工商档案、公司章程、以及境外律师出具的《凯鸿福莱特越南法律意见书》等，了解凯鸿福莱特、凯鸿福莱特（越南）的公司治理模式，发行人及福莱特在凯鸿福莱特及凯鸿福莱特（越南）中的权利和义务安排，以及双方在凯鸿福莱特及凯鸿福莱特（越南）实际生产经营中发挥的主要作用；获取了福莱特关于发行人对凯鸿福莱特具有控制权的声明，了解发行人是否实际控制凯鸿福莱特；

3、获取福莱特与发行人签署的物流框架、订单协议等，了解相关协议约定的价格及定价依据，发行人与福莱特约定的信用期情况等；查阅了发行人报告期内与福莱特的交易明细及相关凭证，了解发行人关联交易情况、资金流向及相关交易真实性；对发行人与福莱特间的物流服务毛利率、信用期与非关联方物流服务毛利率、信用期进行比较，分析相关关联交易的公允性；

4、获取凯鸿福莱特各年的销售明细表，分析主要客户收入、物流服务内容及其毛利率情况，分

析主要客户毛利率存在差异的原因；

5、获取报告期内公司前五大客户的主要框架合同，了解定价方式、主要信用条款，并与福莱特的相关条款进行比对；

6、访谈公司主要业务人员，了解公司与福莱特主要开展的业务模式、经营路线、物流方案情况，了解公司与福莱特毛利率相对低于其他客户的原因及合理性；

7、获取集团层面各年销售明细表，分析主要光伏领域客户的毛利率情况。

8、访谈杨坚、曾玲玲以及发行人管理层，了解杨坚、曾玲玲入股发行人的背景；查阅发行人《股票定向发行情况报告书》，了解杨坚、曾玲玲入股发行人的具体交易情况；查阅《企业会计准则第 11 号-股份支付》《企业会计准则讲解（2010）》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，了解股份支付的适用情况；获取发行人 2021 年年度审计报告，了解发行人 2021 年 12 月 31 日的每股净资产，分析杨坚、曾玲玲入股的公允性；

9、查阅公开资料，了解嘉善奥林木业的基本情况；访谈发行人高管及曾玲玲，了解发行人与奥林木业之间的合作模式、合作历史以及交易情况；获取并查阅了嘉善奥林木业以及发行人报告期内前五大客户与发行人签订的业务合同，了解发行人对嘉善奥林木业的定价情况、信用政策情况，与发行人报告期内前五大客户是否存在差异；获取发行人报告期各年度的销售明细表，了解发行人与奥林木业各年度的具体交易情况以及奥林木业可比公司的毛利率情况；访谈发行人管理层，了解向奥林木业提供服务毛利率低于平均毛利率的原因；

10、访谈杨坚，了解其为发行人提供借款的背景；查阅发行人与杨坚签订的《借款协议》，了解本金及利息归还的具体约定；查阅发行人银行流水，了解发行人与杨坚借款发生以及归还的具体情况；查阅公司账务处理凭证，了解杨坚为发行人提供借款、借款及利息归还的会计处理；

11、查阅公开资料，了解上海茂顺、TAIDA 的基本情况；访谈发行人管理层，了解公司与 TAIDA 的具体合作模式、业务的定价模式，以及同时存在采购与销售双向交易的原因；查阅发行人与 TAIDA 签订的合同，了解双方之间的定价模式；获取发行人报告期内的销售明细表、采购明细表，了解发行人与 TAIDA 的具体交易情况，并选取可比业务的交易情况来论证发行人与 TAIDA 之间交易的公允性；

12、访谈发行人主要客户及供应商，了解发行人与主要客户、供应商及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系；通过访问国家企业信用信息公示系统、天眼查等，查询报告期内主要客户、供应商的工商信息、股权结构、公司主要人员等，核查是否与发行人存在关联关系；获取了报告期内发行人银行流水，以及发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行流水，核查是否存在应披露未披露的关联方及关联交易情况及是否存在代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排；获取了发行人董事、监事、高级管理人员签署的调查表，核实董事、监事、高级管理人员及其亲属情况，确保发行人不存在应披露未披露的关联方及关联交易

情况；获取发行人实控人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的股东出具的关于《关于减少和规范关联交易的承诺》，确保除已公开披露的关联交易外，不存在其他应披未披露的关联交易情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明福莱特的基本情况、与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况；报告期内，除已披露的关联关系外，发行人及其关联方与福莱特集团及其关联方之间不存在其他关联关系；自报告期初至今，除因向福莱特提供物流服务、向福莱特承租房屋或场地，以及发行人依据姜瑾华享有的股东分红权而向其派发现金红利外，发行人及其关联方与福莱特集团及其关联方之间不存在其他交易或利益往来情形；

2、发行人已说明凯鸿福莱特、凯鸿福莱特越南的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式等基本情况；根据凯鸿福莱特公司章程、股东会、董事会决策机制，境外律师出具的《凯鸿福莱特越南法律意见书》以及福莱特出具的声明等，发行人拥有对凯鸿福莱特及凯鸿福莱特越南的控制权；

3、发行人已说明报告期各期凯鸿福莱特的经营情况，包括但不限于收入、净利润、毛利率、代理业务的箱量、客户的数量等情况，凯鸿福莱特报告期内业绩大幅增长，系发行人与福莱特业务合作领域、合作深度、合作区域均不断拓展，合作业务量快速增长所致，与实际发展情况相契合，具有合理性；

4、发行人已说明各期凯鸿福莱特的主要客户情况，包括但不限于客户名称、物流服务内容、销售收入及占比、毛利率、客户获取方式及业务合作背景，发行人与福莱特之间相关业务的定价方式、信用政策、回款情况相较于其他客户不存在明显差异；

5、基于合理的商业报价逻辑及业务开展存在合理的前期分析及磨合周期，发行人前期对福莱特的毛利率相对较低存在合理性，同时随着业务的逐步深入优化，发行人与福莱特业务的毛利率与除福莱特外其他客户的毛利率差异在逐步收窄，且聚焦光伏领域，发行人对福莱特的毛利率与对除福莱特外光伏行业的主要客户的毛利率相比不存在较大差异，故整体来看报告期内发行人向福莱特提供的物流服务毛利率相对低于其他客户具备合理性；

6、发行人未约定福莱特为其介绍光伏上下游客户后给予一定价格折扣等情况，不存在代垫成本费用、利益输送或其他潜在利益安排；

7、发行人已说明 2022 年自然人杨坚、曾玲玲入股发行人的背景及具体交易情况；发行人与杨坚、曾玲玲不存在关联关系；杨坚、曾玲玲入股发行人不需要做股份支付处理，符合企业会计准则相关规定；

8、发行人已说明曾玲玲参股公司嘉善奥林木业的基本情况、与发行人的合作模式及合作历史，发行人各期为其提供的物流服务的具体类型、金额、毛利率等情况；发行人对奥林木业的定价情况、信用政策与其他主要客户无较大差异；发行人为奥林木业提供的服务多为常规路线拖车运输加通关代理等较为简单的业务组合，该类业务组合的毛利率相对较低，且发行人对奥林木业的综合毛利率与对奥林木业可比公司的平均毛利率基本趋同，故向奥林木业提供的物流服务毛利率低于平均毛利率具有合理性；曾玲玲入股发行人前后，发行人与奥林木业之间毛利率无显著变化，发行人对其的交易真实公允；

9、发行人已说明杨坚为发行人提供借款的背景、关于本金及利息归还等的具体约定，相关会计处理合规；发行人已说明杨坚参股的上海茂顺国际货运代理有限公司及境外公司 TAIDA 的基本情况；发行人已说明与 TAIDA 的具体合作模式，报告期各期采购、销售的具体内容、金额、及相应业务的定价模式、毛利率等情况；发行人与 TAIDA 同时存在采购与销售双向交易具有合理性；发行人对 TAIDA 的采购以及销售的定价与同类业务其他客户或供应商不存在显著差异，交易价格公允；双方之间的交易采用总额法确认，相关会计处理合规；

10、发行人关联方披露完整，不存在应披露未披露的关联方及关联交易。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5.关于持续经营能力及业绩波动风险

根据申请文件，2020 年至 2022 年发行人营业收入分别为 45,730.11 万元、89,103.71 万元及 93,840.96 万元，扣非后归母净利润分别为 1,751.5 万元、3,520.47 万元、2,896.11 万元，2022 年收入同比增长 5.32%，净利润同比下滑 17.74%。2023 年第一季度发行人收入同比下滑 7.38%、归母净利润同比下滑 22.41%。受海运供需关系影响，2020 年 9 月起国际海运费价格快速增长，发行人业绩快速增长；2022 年下半年起海运价格有所回落，发行人近一年及一期业绩呈下滑趋势。

(1) **客户构成及合作稳定性。**根据申请文件，发行人各期前五大客户收入占比分别为 44.13%、51.63%和 51.89%，前五大客户收入占比较高。发行人下游客户包括制造业企业、货代同行等，包括福莱特集团、麒盛集团、特雷通集团等，其中各期对福莱特集团的收入占比分别为 24.75%、28.4%、29.74%。请发行人：①按照销售规模分层说明各期不同销售规模层级客户的数量、收入金额及占比，并说明不同层级客户的增减变动情况，销售规模较大的客户增减变动的具体原因，合作是否具有可持续性。②按照客户类型（如货运代理同行类客户、制造业或贸易类等直接客户、船公司等）补充披露各期不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量；说明各类业务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量及前五大客户收入占比等，结合业务模式说明不同业务的客户类型及结构是否存在较大差异及合理性。③针对制造业或贸易类等直接客户，说明主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史等，并结合上述主要客户的经营情况、物流服务采购需求、发行人在其物流供应商体系中的地位、框架协议的签订情况、目前在手合同或订单金额等，分析发行人与主要客户的合作的稳定性及可持续性。④针对代理同行类、船公司等其他客户，说明各期主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务模式及内容、金额及占比；结合发行人与代理同行类客户的具体合作模式，说明代理同行向发行人采购同类业务的原因及合理性，是否符合行业惯例。

(2) **物流服务是否集中于光伏等产业。**根据申请文件，发行人主要客户多来自于光伏及配套产业。请发行人：①说明直接客户中不同应用领域（如光伏、快消品、家居等）的客户数量、各期收入金额及占比，主要客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比。②结合上述情况，说明发行人的物流服务是否集中于光伏等产业领域，发行人是否在相应领域具有定制化的物流服务优势或经验，如存在，请说明具体体现。③说明发行人报告期内业务量是否与光伏等相应产业领域的发展趋势相符，结合相关领域目前的发展情况、未来发展趋势等，说明相关客户的物流采购需求是否稳定可持续，发行人的业务获取量是否受下游应用领域的周期性需求变动影响，请充分揭示相应风险。

(3) **海运行业周期波动对经营业绩的具体影响。**根据申请文件，发行人主营业务收入包括一站式综合物流服务和专项物流服务，受海运市场景气度下降影响，发行人 2022 年承接的一站式综合物流服务业务箱量及价格有所下滑，2023 年第一季度发行人收入及净利润呈下滑趋势。请发行人：①结合航运业及国际货运代理行业的周期性变化情况，量化分析报告期内海运价格、燃油价格等周

期性波动对发行人各类业务收入、成本、毛利率等方面的具体影响，发行人各业务的变动趋势是否与行业及可比公司的变动趋势一致，说明变化趋势不一致的原因及合理性。②按季度列式 2020 年至今各季度各类业务的单量、单位价格、收入总额及毛利率的情况，说明相关指标的变动趋势及原因，海运景气度开始下行后，发行人业绩是否呈持续下滑趋势，2023 年第一季度收入及利润下滑幅度较大的原因。③说明海运行业处于一般周期转状态下，发行人的主要经营情况，是否满足发行上市条件；结合历史行业周期变动情况及各行业周期内可比公司及发行人的业绩变动情况、发行人目前所处周期情况及未来发展趋势，发行人各业务拓展模式、目前在手订单或合同的数量及金额、与主要客户框架协议的签订情况及主要客户所处领域的未来发展趋势、新客户或新业务拓展计划等，说明发行人未来各类物流服务的单价是否面临持续下滑、业务量是否面临持续萎缩的风险。

（4）境外收入波动的原因。根据申请文件，报告期各期发行人境外销售收入金额分别为 1,757.79 万元、7,261.84 万元、6,187.31 万元，境外收入金额整体呈上升趋势。请发行人：①说明境外业务的开展主体及具体开展模式，各期境外不同国家或地区实现的收入金额及占比、各业务类型实现的收入金额及占比，报告期内境外业务波动较大的原因及合理性；②说明境外客户订单获取的具体方式，各期境外客户的数量、前五大境外客户实现的收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、发行人各期为其提供的具体服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史等，与主要境外客户业务合作是否具有可持续性。

请发行人结合实际情况充分揭示航运景气度下降、下游光伏等产业的周期波动对发行人未来业绩不利影响的相关风险，并做重大事项提示。

请保荐机构及申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论。

回复：

一、客户构成及合作稳定性

（一）按照销售规模分层说明各期不同销售规模层级客户的数量、收入金额及占比，并说明不同层级客户的增减变动情况，销售规模较大的客户增减变动的具体原因，合作是否具有可持续性

1、按照销售规模分层说明各期不同销售规模层级客户的数量、收入金额及占比，并说明不同层级客户的增减变动情况

申报会计师对报告期内销售规模分层情况的定义如下：年度销售收入金额为 1,000 万元人民币以上的客户为大客户，收入金额为 200-1,000 万元人民币的客户为中等客户，收入金额在 200 万元人民币以下的为小客户（注：2023 年上半年按照减半的标准执行）。

根据上述分层，报告期内不同销售规模层级客户的数量、收入金额及占比的情况列示如下：

单位：家/万元/%

2023年度1-6月			
规模层级	客户数量	销售金额	销售占比
大客户	10	32,356.67	73.18
中等客户	26	5,760.08	13.03
小客户	908	6,096.97	13.79
合计	944	44,213.72	100.00
2022年度			
规模层级	客户数量	销售金额	销售占比
大客户	10	61,865.12	66.28
中等客户	44	15,524.40	16.63
小客户	1,642	15,955.40	17.09
合计	1,696	93,344.92	100.00
2021年度			
规模层级	客户数量	销售金额	销售占比
大客户	8	53,359.03	60.07
中等客户	43	17,940.25	20.20
小客户	1,301	17,528.72	19.73
合计	1,352	88,828.00	100.00
2020年度			
规模层级	客户数量	销售金额	销售占比
大客户	7	22,791.10	50.02
中等客户	28	10,148.44	22.28
小客户	1,060	12,619.93	27.70
合计	1,095	45,559.47	100.00

注：客户数量按照同一控制下合并口径统计。

从客户数量来看，2020-2022年公司按销售规模层级划分大中小客户数量均保持增长趋势，2023年上半年，公司中小规模客户数量有所减少；从不同层级客户收入占比来看，报告期内大客户收入占比逐年上升，中小客户收入占比逐年下降，客户集中度有所提高。

报告期各期，公司销售收入1,000万元人民币以上的客户数量分别为7家、8家、10家和10家，收入占比分别为50.02%、60.07%、66.28%和73.18%，客户数量整体有所上升，收入占比逐年增长，客户结构持续优化，主要原因系报告期内公司持续深耕制造业领域，持续进行市场开拓，随着大客户数量的增长及业务合作的深化，公司对大客户的销售占比亦逐年增长。

报告期各期，公司销售收入介于200-1,000万元人民币的客户数量分别为28家、43家、44家和26家，收入占比分别为22.28%、20.20%、16.63%和13.03%，公司销售收入小于200万元人民

币的客户数量分别为 1,060 家、1,301 家、1,642 家和 **908 家**，收入占比分别为 27.70%、19.73%、17.09%和 **13.79%**，**2020 年-2022 年**中小客户数量呈现整体增长趋势，主要系报告期内公司持续进行市场开拓，以及部分客户主动寻求业务合作，导致相关层级客户数量有所增长，**2023 年上半年**受宏观经济景气度波动影响，**中小规模客户的业务需求下降，导致相关层级客户的数量减少。**

2、销售规模较大的客户增减变动的具体原因，合作是否具有可持续性

报告期内发行人收入金额大于 1,000 万元的客户的增减变动情况如下：

2021 年相较 2020 年，发行人新增阿特斯集团、浙江鼎力机械股份有限公司（以下简称“浙江鼎力”）、恩龙实业（嘉兴）有限公司及其关联公司（以下简称“恩龙实业”）3 家大客户，主要集中在光伏、机械、家居等制造业领域；2022 年相较 2021 年新增华润集团、晶澳集团、CFL FLOORING INTERNATIONAL LIMITED（以下简称“CFL 财纳福诺”）3 家大客户，主要集中在快消品、光伏、家居等制造业领域；**2023 年上半年相较 2022 年新增横店东磁、晶科能源、农夫山泉 3 家大客户，主要集中在光伏、快消品等制造业领域**，上述客户的新增主要系发行人在相关领域持续深耕拓展所致。

2021 年相较 2020 年，发行人共减少 2 家大客户，分别为亚东国际货运、顾家家居，其中发行人与亚东国际货运仍持续合作，仅是由于其自身终端客户需求下降导致公司与其的合作规模有所下降；顾家家居则是因发行人与其原合作协议到期后双方基于正常商业因素考量未达成续约协议，预计后续亦不再开展合作；2022 年相较 2021 年减少 1 家大客户，为恩龙实业，发行人仍持续与其开展合作，仅是由于其下游客户需求下降导致发行人与其合作规模有所下降，**2023 年上半年相较 2022 年减少山鹰集团、浙江鼎力、CFL 财纳福诺 3 家大客户**，发行人仍持续与其开展合作，仅是由于其下游客户需求下降导致发行人与其合作规模有所下降。

综上所述，报告期内发行人持续开拓及深化与规模较大的客户的合作，除顾家家居外，与规模较大的客户的合作均具有稳定性。

（二）按照客户类型（如货运代理同行类客户、制造业或贸易类等直接客户、船公司等）补充披露各期不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量；说明各类业务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量及前五大客户收入占比等，结合业务模式说明不同业务的客户类型及结构是否存在较大差异及合理性

1、按照客户类型（如货运代理同行类客户、制造业或贸易类等直接客户、船公司等）补充披露各期不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量

公司已于招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“2.主营业务收入按产品或服务分类”补充披露如下：

“报告期各期，公司按照客户类型区分的收入金额、占比、客户数量情况如下：

单位：万元/%/家

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
2023年1-6月	直接客户	39,303.84	88.90	622
	货代及物流同行	4,710.79	10.65	319
	船公司	199.09	0.45	3
	合计	44,213.72	100.00	944
2022年度	直接客户	79,233.23	84.89	1,109
	货代及物流同行	12,772.63	13.68	584
	船公司	1,339.06	1.43	3
	合计	93,344.92	100.00	1,696
2021年度	直接客户	76,829.72	86.49	898
	货代及物流同行	11,330.97	12.76	451
	船公司	667.31	0.75	3
	合计	88,828.00	100.00	1,352
2020年度	直接客户	38,848.71	85.27	849
	货代及物流同行	6,475.85	14.21	243
	船公司	234.91	0.52	3
	合计	45,559.47	100.00	1,095

注：客户数量按照同一控制下合并口径统计。

整体来看，2020年-2022年公司各类型客户的收入金额、数量均呈增长趋势，各类型客户实现的收入金额占比较为稳定，以直接客户为主，2023年上半年从客户数量来看，公司直接客户、货代及物流同行客户的数量有所减少，主要系受宏观经济景气度波动所导致的中小规模客户需求减少所致，从各类型客户的收入金额来看，公司对直接客户的收入金额相较同期依然有所上升，主要系公司持续聚焦产业客户所致，公司对货代及物流同行、船公司客户的收入金额有所减少，主要系受海运价格下降的影响及相关类型客户的需求减少所致。”

2、说明各类业务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量及前五大客户收入占比等，结合业务模式说明不同业务的客户类型及结构是否存在较大差异及合理性

报告期各期，公司各类业务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量及前五大客户收入占比情况如下：

(1) 集成物流服务

集成物流服务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量情况如下：

单位：万元/%/家

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
2023年1-6月	直接客户	11,965.61	87.03	363
	货代及物流同行	1,770.15	12.87	121
	船公司	13.55	0.10	3
	合计	13,749.30	100.00	487
2022年度	直接客户	30,241.93	82.27	680
	货代及物流同行	6,474.14	17.61	289
	船公司	42.39	0.12	2
	合计	36,758.46	100.00	971
2021年度	直接客户	36,108.99	86.12	574
	货代及物流同行	5,744.20	13.70	254
	船公司	78.29	0.18	2
	合计	41,931.48	100.00	830
2020年度	直接客户	19,985.65	86.52	546
	货代及物流同行	3,094.38	13.40	134
	船公司	18.97	0.08	2
	合计	23,099.00	100.00	682

集成物流服务中不同客户类型的前五大客户收入及在相关类型客户实现的收入中的占比情况如下：

单位：万元/%

客户类型-前五大情况	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接客户	7,716.43	64.49	17,052.72	56.39	18,341.22	50.79	8,207.44	41.07
货代及物流同行	1,417.01	80.05	4,927.33	76.11	3,582.76	62.37	2,390.88	77.27
船公司	13.55	100.00	42.39	100.00	78.29	100.00	18.97	100.00
合计	9,146.99	66.53	22,022.44	59.91	22,002.27	52.47	10,617.29	45.96

(2) 多式联运

发行人多式联运中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量情况如下：

单位：万元%/家

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
2023年1-6月	直接客户	16,040.66	93.50	171
	货代及物流同行	1,053.97	6.14	110
	船公司	61.58	0.36	2

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
	合计	17,156.21	100.00	283
2022年度	直接客户	27,557.66	89.27	343
	货代及物流同行	2,662.70	8.62	229
	船公司	652.10	2.11	2
	合计	30,872.46	100.00	574
2021年度	直接客户	28,140.57	87.23	188
	货代及物流同行	3,727.90	11.56	152
	船公司	391.25	1.21	2
	合计	32,259.72	100.00	342
2020年度	直接客户	13,968.25	86.26	210
	货代及物流同行	2,140.87	13.22	100
	船公司	83.61	0.52	2
	合计	16,192.73	100.00	312

多式联运中不同客户类型的前五大客户收入及在相关类型客户实现的收入中的占比情况如下：

单位：万元/%

客户类型-前五大情况	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接客户	13,352.64	83.24	20,412.63	74.07	22,470.55	79.85	10,297.28	73.72
货代及物流同行	553.88	52.35	1,595.27	59.91	2,733.07	73.31	1,538.39	71.86
船公司	61.58	100.00	652.10	100.00	391.25	100.00	83.61	100.00
合计	13,968.10	81.42	22,660.00	73.40	25,594.87	79.34	11,919.28	73.61

(3) 专项物流服务

专项物流服务中心不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量情况如下：

单位：万元/%/家

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
2023年1-6月	直接客户	11,297.57	84.89	338
	货代及物流同行	1,886.68	14.18	229
	船公司	123.96	0.93	2
	合计	13,308.21	100.00	569
2022年度	直接客户	21,433.64	83.35	557
	货代及物流同行	3,635.79	14.14	364
	船公司	644.57	2.51	3

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
	合计	25,714.00	100.00	924
2021年度	直接客户	12,580.16	85.95	437
	货代及物流同行	1,858.87	12.70	288
	船公司	197.77	1.35	3
	合计	14,636.80	100.00	728
2020年度	直接客户	4,894.81	78.10	414
	货代及物流同行	1,240.60	19.79	156
	船公司	132.33	2.11	3
	合计	6,267.74	100.00	573

发行人专项物流服务中不同客户类型的前五大客户收入及在相关类型客户实现的收入中的占比情况如下：

单位：万元/%

客户类型-前五大情况	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接客户	9,067.74	80.26	15,173.17	70.79	6,891.82	54.78	2,493.00	50.93
货代及物流同行	1,055.67	55.95	1,610.32	44.29	571.16	30.73	457.34	36.86
船公司	123.96	100.00	644.57	100.00	197.77	100.00	132.33	100.00
合计	10,247.37	77.00	17,428.06	67.78	7,660.75	52.34	3,082.67	49.18

(4) 不同业务的客户类型均以直接客户为主，客户结构不存在较大差异

如上表所示，报告期内，发行人各业务类型的主要客户均系直接客户，主要系发行人长期聚焦于制造业领域，为制造业龙头客户提供物流解决方案，故各类型业务中直接客户占比均较高。货运代理及物流同行在自身为终端客户提供服务的同时亦会采购发行人具备比较优势的航线或拖车等物流资源，从而弥补其在发行人主要经营区域的物流短板。总体来看，报告期各期，发行人为货运代理及物流同行提供服务金额占各年收入比例较为稳定。

综上所述，发行人不同业务的客户类型及结构不存在较大差异，报告期内整体呈现的分业务客户类型结构符合其主要为制造业产业客户提供一站式综合物流服务的定位。

(三) 针对制造业或贸易类等直接客户，说明主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史等，并结合上述主要客户的经营情况、物流服务采购需求、发行人在其物流供应商体系中的地位、框架协议的签订情况、目前在手合同或订单金额等，分析发行人与主要客户的合作的稳定性及可持续性

1、主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史：

(1) 福莱特（601865）

单位：万元

客户名称	福莱特							
主营业务	光伏玻璃、浮法玻璃、工程玻璃和家居玻璃的研发、生产和销售，以及玻璃用石英矿的开采和销售							
成立时间	1998/06/24							
注册资本	53,672.33135万元人民币							
主要股东	阮洪良、阮泽云、姜瑾华、赵晓非等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2013年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	5,172.43	29.71%	10,696.10	38.32%	8,308.59	32.83%	2,670.20	23.60%
多式联运	10,854.52	62.35%	13,651.96	48.91%	14,412.86	56.95%	6,997.32	61.83%
专项物流服务	1,381.44	7.94%	3,564.85	12.77%	2,587.20	10.22%	1,649.23	14.57%
合计	17,408.39	100.00%	27,912.91	100.00%	25,308.65	100.00%	11,316.76	100.00%

福莱特集团是 A+H 股知名上市公司，股票代码 601865，系发行人报告期各期的第一大客户，发行人与福莱特自 2020 年达到战略合作关系后，双方合作规模、合作领域及区域不断深化，公司深度融入福莱特集团的产业供应链，不断优化提升自身综合物流服务水平，为福莱特集团提高物流效率，预计未来合作仍将保持持续、稳定增长。

(2) 麒盛科技（603610）

单位：万元

客户名称	麒盛科技							
主营业务	智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售等							
成立时间	2005/10/19							
注册资本	35,848.9251万元人民币							

主要股东	嘉兴智海投资管理有限公司、唐国海、徐建春等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2016年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	794.84	81.59%	2,255.00	55.22%	4,751.99	52.69%	3,127.57	75.23%
多式联运	177.82	18.25%	1,820.39	44.58%	4,043.44	44.84%	1,019.34	24.52%
专项物流服务	1.54	0.16%	8.08	0.20%	222.68	2.47%	10.61	0.26%
合计	974.20	100.00%	4,083.47	100.00%	9,018.11	100.00%	4,157.53	100.00%

麒盛科技系 A 股家居行业知名企业，股票代码 603610，发行人自 2016 年起与麒盛科技展开业务合作，随着业务合作的深入，双方合作领域逐步深入麒盛科技境内外产业链，报告期内双方物流服务收入金额主要系受到家居行业及海运价格波动的影响，预计双方未来仍将保持持续稳健的合作。

(3) 山鹰集团 (600567)

单位：万元

客户名称	山鹰集团							
主营业务	纸、纸板、纸箱的制造和销售等							
成立时间	1999/10/20							
注册资本	461,617.5806万元人民币							
主要股东	福建泰盛实业有限公司、吴丽萍等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2017年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	243.09	55.51%	339.81	8.70%	459.30	11.69%	829.41	58.96%
多式联运	194.80	44.49%	442.14	11.31%	465.82	11.86%	530.92	37.74%
专项物流服务	-	-	3,125.86	79.99%	3,004.19	76.46%	46.32	3.29%
合计	437.89	100.00%	3,907.81	100.00%	3,929.31	100.00%	1,406.65	100.00%

山鹰集团系 A 股造纸行业龙头企业，股票代码 600567，发行人自 2017 年起与山鹰集团展开业务合作，双方合作领域逐步由国内扩展至山鹰集团境外子公司，报告期内双方物流服务收入金额主要系受到造纸行业政策及海运价格波动的影响，预计双方未来仍将保持持续稳健的合作。

(4) 特雷通集团

单位：万元

客户名称	特雷通集团							
主营业务	软体家具的设计、品牌塑造、制造和销售等							
成立时间	2006/08/09							
注册资本	-							
主要股东	-							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2013年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	263.60	34.91%	1,549.54	42.01%	1,948.44	48.33%	774.83	47.99%
多式联运	451.34	59.76%	1,846.92	50.07%	1,444.67	35.84%	759.60	47.05%
专项物流服务	40.28	5.33%	291.87	7.91%	638.25	15.83%	80.10	4.96%
合计	755.22	100.00%	3,688.33	100.00%	4,031.36	100.00%	1,614.53	100.00%

注：特雷通集团系 SIMON LI ENERGY LIMITED 控制，该公司设立于中国香港，未披露相关工商信息

特雷通集团系跨国家居集团公司，是中国最大的家具制造商和零售商之一，发行人自 2013 年起与特雷通集团展开业务合作，报告期内发行人主要为特雷通集团提供定制化的一站式综合物流服及仓储业务等专项物流服务，报告期内双方物流服务收入金额主要系受到家居行业及海运价格波动的影响，预计双方未来仍将保持持续稳健的合作。

(5) 阿特斯集团 (688472)

单位：万元

客户名称	阿特斯集团							
主营业务	晶硅光伏组件的研发、生产和销售等							
成立时间	2009/07/07							
注册资本	306,600万元人民币							
主要股东	Canadian Solar Inc.等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2021年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	1,144.56	30.23%	1,724.07	35.50%	1,691.46	51.00%	-	-
多式联运	919.52	24.28%	1,253.31	25.81%	1,622.73	48.93%	-	-

专项物流服务	1,722.61	45.49%	1,879.43	38.70%	2.08	0.06%	-	-
合计	3,786.69	100.00%	4,856.81	100.00%	3,316.27	100.00%	-	-

阿特斯集团系 A 股光伏组件龙头企业，股票代码 688472，致力于为客户提供优质的太阳能光伏产品和能源解决方案，发行人自 2021 年起与阿特斯集团开展业务合作，随着发行人在光伏领域的开拓及沉淀，双方的业务合作领域及模式逐步深化，预计未来双方的合作规模仍将保持持续稳定增长。

(6) 华润集团

单位：万元

客户名称	华润雪花啤酒（中国）有限公司							
主营业务	酒类饮料的生产和销售等							
成立时间	2003/06/12							
注册资本	24,661.928728万美元							
主要股东	华润雪花啤酒（中国）投资有限公司							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2022年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
多式联运	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	4,825.66	100.00%	6,301.55	100.00%	-	-	-	-
合计	4,825.66	100.00%	6,301.55	100.00%	-	-	-	-

华润集团系知名央企，发行人主要为华润集团下属的华润雪花啤酒（中国）有限公司提供全国范围内的运输服务，发行人自 2022 年起与华润集团开展业务合作，合作当年双方便展开了在全国范围内的运输业务合作，预计未来双方的合作规模仍将保持持续稳定增长。

(7) 顾家家居（603816）

单位：万元

客户名称	顾家家居
主营业务	客餐厅及卧室家居产品的研究、开发、生产与销售等
成立时间	2006/10/31
注册资本	82,189.1519万元人民币
主要股东	顾家集团有限公司、TB Home Limited等
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行

合作历史			2020年起					
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	-	-	201.26	23.72%	291.84	23.28%
多式联运	-	-	-	-	642.06	75.69%	959.25	76.52%
专项物流服务	-	-	-	-	4.99	0.59%	2.47	0.20%
合计	-	-	-	-	848.31	100.00%	1,253.56	100.00%

发行人与顾家家居的合作始于 2020 年，2022 年双方原框架协议到期后，基于双方正常商业因素考量未达成续约协议，预计后续不再开展合作。

(8) 晶澳集团 (002459)

单位：万元

客户名称	晶澳集团							
主营业务	太阳能光伏硅片、电池及组件的研发、生产和销售，太阳能光伏电站的开发、建设、运营，以及光伏材料与设备的研发、生产和销售等							
成立时间	2000/10/20							
注册资本	235,651.4564万元人民币							
主要股东	东台市晶泰福科技有限公司、北京华建盈富实业合伙企业（有限合伙）等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2021年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	335.59	35.21%	1,298.78	49.19%	116.21	78.98%	-	-
多式联运	577.54	60.59%	1,213.93	45.98%	30.93	21.02%	-	-
专项物流服务	40.07	4.20%	127.61	4.83%	-	-	-	-
合计	953.20	100.00%	2,640.32	100.00%	147.14	100.00%	-	-

晶澳集团系 A 股知名光伏组件龙头企业，股票代码 002459，致力于为客户提供优质的太阳能光伏产品和能源解决方案，发行人自 2021 年起与晶澳集团开展业务合作，随着发行人在光伏领域的开拓及沉淀，双方的业务合作领域及模式逐步深化，预计未来双方的合作规模仍将保持持续稳定增长。

(9) 晶科能源 (688223)

单位：万元

客户名称	晶科能源							
主营业务	从事太阳能光伏组件、电池片、硅片的研发、生产和销售以及光伏技术的应用和产业化							
成立时间	2006/12/13							
注册资本	1,000,000万元人民币							
主要股东	晶科能源投资有限公司、上饶市佳瑞企业发展中心（有限合伙）等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2023年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	5.29	0.91%	-	-	-	-	-	-
多式联运	11.03	1.89%	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	568.21	97.20%	-	-	-	-	-	-
合计	584.53	100.00%	-	-	-	-	-	-

晶科能源系 A 股知名光伏组件龙头企业，股票代码 688223，主营太阳能光伏组件、电池片、硅片的研发、生产和销售，发行人自 2023 年起与晶科能源开展业务合作，随着发行人在光伏领域的开拓及沉淀，双方的业务合作领域及模式逐步深化，预计未来双方的合作规模仍将保持持续稳定增长。

(10) 横店东磁 (002056)

单位：万元

客户名称	横店东磁							
主营业务	磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业相关产品的研发、生产、销售以及提供一站式技术解决方案的服务							
成立时间	1999/3/30							
注册资本	162,671.2074万元人民币							
主要股东	横店集团控股有限公司等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2022年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	269.02	32.86%	4.88	6.07%	-	-	-	-
多式联运	549.77	67.14%	75.48	93.93%	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-

合计	818.79	100.00%	80.36	100.00%	-	-	-	-
----	--------	---------	-------	---------	---	---	---	---

横店东磁系 A 股磁性材料及光伏领域知名企业，股票代码 002056，主营磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业的相关产品，发行人自 2022 年起与横店东磁开展业务合作，并在 2023 年深化合作，预计未来双方的合作规模仍将保持持续稳定增长。

(11) 农夫山泉 (09633.HK)

单位：万元

客户名称	农夫山泉							
主营业务	包装饮用水、茶饮料、功能饮料及果汁饮料的生产及销售							
成立时间	1996/9/26							
注册资本	112,464.664万元人民币							
主要股东	养生堂有限公司、钟睺睺等							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2023年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
多式联运	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	569.83	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	569.83	100.00%	-	-	-	-	-	-

农夫山泉系 H 股知名上市公司，股票代码 09633，系中国包装饮用水及饮料的龙头企业，主营包装饮用水、茶饮料、功能饮料及果汁饮料的生产及销售，发行人自 2023 年起与农夫山泉开展业务合作，预计未来双方的合作规模仍将保持持续稳定增长。

2、结合上述主要客户的经营情况、物流服务采购需求、发行人在其物流供应商体系中的地位、框架协议的签订情况、目前在手合同或订单金额等，分析发行人与主要客户的合作的稳定性及可持续性：

(1) 主要直接客户的经营情况

上述主要直接客户报告期内的经营情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	年度	营业收入	营收增长率	扣非净利润	扣非净利润增长率
1	福莱特集团 (601865)	2023年1-6月	967,842.33	32.50%	106,991.25	9.73%
		2022年	1,546,084.32	77.44%	207,458.16	0.94%

序号	客户名称	年度	营业收入	营收 增长率	扣非净利润	扣非净利润 增长率
		2021年	871,322.81	39.18%	205,520.57	26.92%
		2020年	626,041.78	-	161,933.87	-
2	华润啤酒 (注1)	2023年1-6月	2,387,100.00	13.60%	464,900.00	22.30%
		2022年	3,526,300.00	5.62%	435,000.00	-5.23%
		2021年	3,338,700.00	6.17%	459,000.00	119.20%
		2020年	3,144,800.00	-	209,400.00	-
3	阿特斯 (688472)	2023年1-6月	2,610,456.07	31.71%	172,481.55	284.18%
		2022年	4,753,608.67	69.71%	206,152.99	602.05%
		2021年	2,800,996.30	20.32%	-41,061.93	-139.03%
		2020年	2,327,938.02	-	105,212.08	-
4	麒盛科技 (603610)	2023年1-6月	152,302.51	6.25%	10,195.46	-18.13%
		2022年	266,333.73	-10.23%	13,972.82	-55.95%
		2021年	296,682.89	31.28%	31,719.74	35.99%
		2020年	225,990.87	-	23,325.00	-
5	山鹰集团 (600567)	2023年1-6月	1,374,754.65	-17.52%	-43,604.90	-780.44%
		2022年	3,401,411.62	2.97%	-240,663.57	-300.54%
		2021年	3,303,280.90	32.29%	120,009.90	-16.10%
		2020年	2,496,915.07	-	143,046.33	-
6	顾家家居 (603816)	2023年1-6月	887,792.04	-1.53%	83,753.82	7.27%
		2022年	1,801,044.69	-1.81%	154,407.18	8.22%
		2021年	1,834,195.23	44.81%	142,676.94	141.55%
		2020年	1,266,599.07	-	59,066.31	-
7	晶澳集团 (002459)	2023年1-6月	4,084,272.39	43.47%	516,267.18	216.19%
		2022年	7,298,940.06	76.72%	555,695.16	200.90%
		2021年	4,130,175.36	59.80%	184,679.95	35.71%
		2020年	2,584,652.09	-	136,081.13	-
8	晶科能源 (688223)	2023年1-6月	5,362,442.99	60.52%	353,595.55	340.34%
		2022年	8,267,607.61	103.79%	264,550.79	398.60%
		2021年	4,056,961.83	20.53%	53,059.04	-41.74%
		2020年	3,365,955.42	-	91,067.48	-
9	横店东磁 (002056)	2023年1-6月	1,024,551.05	9.35%	124,921.08	88.36%
		2022年	1,945,063.82	54.28%	160,004.84	77.07%
		2021年	1,260,741.04	55.54%	90,360.00	-0.84%

序号	客户名称	年度	营业收入	营收增长率	扣非净利润	扣非净利润增长率
		2020年	810,578.80	-	91,121.72	-
10	农夫山泉 (09633.HK)	2023年1-6月	2,046,200.00	23.30%	577,500.00	25.30%
		2022年	3,323,900.00	11.93%	849,500.00	18.61%
		2021年	2,969,600.00	29.81%	716,200.00	35.72%
		2020年	2,287,700.00	-	527,700.00	-

注 1：此处披露的为华润集团下华润啤酒（控股）有限公司（以下简称“华润啤酒”）的相关财务数据，股票代码 00291.HK；

公司主要客户主要分为四类，即光伏行业、家居行业、快消品行业及造纸行业，其中光伏行业大客户如福莱特、阿特斯、晶澳集团、晶科能源、横店东磁在报告期内的营收均保持高速增长，快消品行业大客户华润集团、农夫山泉报告期内营收保持稳步增长，家居行业客户顾家家居、麒盛科技整体营收增速有所下降，但营收规模整体依然保持稳健，造纸行业客户山鹰集团由于受禁废令带来的供应缺口导致成本持续上升，挤压了盈利空间，但基于未来造纸行业将面临市场集中度进一步提升的格局，中小造纸企业将持续出清，作为行业龙头的山鹰集团未来的营收预计仍将保持稳定。

分行业来看，光伏行业整体需求依然旺盛，预计相关龙头客户物流服务采购需求仍将保持持续上升；对于家居行业，根据国家统计局与亿欧智库数据，2017-2021年，中国家居行业零售规模从4.01万亿元增长至4.28万亿元，复合增长率为1.64%，2022年开始家居行业景气度有所下滑，但目前家居行业处于逐渐恢复的状态，预计将迎来拐点，发行人主要家居行业龙头客户的物流采购需求预计将会维持稳定；对于快消品行业，因快消品整体市场存在一定的刚需，长期来看市场整体需求仍将保持稳步增长。

故整体来看，报告期内发行人主要直接客户的整体营收情况整体保持稳中有升，预计未来营收状况依然会保持稳定。

(2) 主要直接客户的物流服务采购需求、发行人在其物流供应商体系中的地位、框架协议的签订情况

上述主要客户的物流服务采购需求、发行人在其物流供应商体系中的地位、框架协议的签订情况、目前在手合同或订单金额如下：

客户名称	物流采购需求	发行人在其物流供应商体系中的地位	框架协议签订情况及在手合同情况
福莱特集团	预计持续增长	战略合作伙伴	2022年框架协议正在执行中
华润集团	预计持续增长	系其全国范围内的核心/ 主要物流服务供应商	2023年3月续签框架协议，正在执行中
阿特斯	预计持续增长		2022年1月签署，有效期2年，正在执行中
麒盛科技	预计维持稳定		2022年4月签署，有效期1年，到期自动顺延1年，正在执行中

客户名称	物流采购需求	发行人在其物流供应商体系中的地位	框架协议签订情况及在手合同情况
山鹰集团	预计维持稳定		2023年1月续签框架协议，正在执行中
特雷通集团	预计维持稳定		2022年1月签署框架协议，到期自动顺延1年，正在执行中
晶澳集团	预计持续增长		2021年4月签署，有效期至2023年12月，可续签
晶科能源	预计持续增长		2022年12月签署，2023年开始合作，有效期至2023年12月
农夫山泉	预计持续增长		2023年3月签署，有效期至2025年12月
横店东磁	预计持续增长		2022年8月签署，有效期1年，合同双方无异议则自动顺延
顾家家居	预计后续不再开展合作	已终止合作	原协议自2022年4月到期后未续签

报告期内，发行人系福莱特集团的战略合作伙伴，双方在报告期内不断深化物流服务合作领域及内容。整体来看，发行人在主要直接客户的物流服务供应商中均处于较为核心地位，除顾家家居因原合作协议到期后双方基于正常商业因素考虑未达成续约协议外，其他主要客户均已续签框架协议或正在执行中。

综上所述，报告期内发行人主要直接客户的经营情况整体保持稳中有升，除顾家家居外，整体采购需求预计维持稳定或增长，发行人系主要直接客户的核心物流服务供应商或战略合作伙伴，与主要客户的框架协议均已续签或正在执行中，发行人与主要直接客户的合作具有稳定性及持续性。

(四) 针对代理同行类、船公司等其他客户，说明各期主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务模式及内容、金额及占比；结合发行人与代理同行类客户的具体合作模式，说明代理同行向发行人采购同类业务的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、发行人各期主要代理同行类客户基本情况，为其提供的服务模式及内容、金额及占比情况如下：

报告期各期，发行人各期前五大代理同行类客户基本情况，为其提供的服务模式及内容、金额及占比情况如下：

(1) SCHENKER:

单位：万元

客户名称	SCHENKER
主营业务	提供货运、报关、仓储等方面服务
成立时间	2004/12/08
注册资本	603.745万美元
主要股东	全球国际货运有限公司
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算
报告期内交易情况	

业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	1,132.64	67.41%	3,997.02	72.17%	1,678.08	45.09%	623.58	37.06%
多式联运	99.67	5.93%	839.48	15.16%	2,039.57	54.81%	1,040.14	61.83%
专项物流服务	447.86	26.66%	701.66	12.67%	3.81	0.10%	18.70	1.11%
合计	1,680.17	100.00%	5,538.16	100.00%	3,721.46	100.00%	1,682.42	100.00%

(2) 上海畅联国际物流股份有限公司

单位：万元

客户名称	上海畅联国际物流股份有限公司							
主营业务	承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务							
成立时间	2001/5/22							
注册资本	36,241.28万元人民币							
主要股东	上海市浦东新区国有资产监督管理委员会							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	16.64	4.10%	186.66	21.21%	41.48	12.96%	2.95	1.23%
多式联运	201.45	49.69%	496.29	56.38%	271.97	85.00%	236.32	98.77%
专项物流服务	187.29	46.21%	197.25	22.41%	6.54	2.04%	-	-
合计	405.38	100.00%	880.21	100.00%	319.99	100.00%	239.27	100.00%

(3) 浙江兴港国际货运代理有限公司

单位：万元

客户名称	浙江兴港国际货运代理有限公司							
主营业务	承办海运国际货运代理业务；国际海运辅助业务；无船承运等							
成立时间	2008/05/16							
注册资本	10,000万元人民币							
主要股东	宁波港国际物流有限公司、宁波中远海运物流有限公司							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	18.21	8.09%	310.19	60.72%	319.47	60.19%	80.31	57.84%

多式联运	146.93	65.23%	130.71	25.59%	124.33	23.42%	50.24	36.19%
专项物流服务	60.08	26.68%	69.92	13.69%	87.01	16.39%	8.29	5.97%
合计	225.22	100.00%	510.82	100.00%	530.81	100.00%	138.84	100.00%

(4) 钱塘（深圳）国际供应链管理有限公司上海分公司

单位：万元

客户名称	钱塘（深圳）国际供应链管理有限公司上海分公司							
主营业务	国际货物运输代理，报关，商务咨询，企业管理咨询等							
成立时间	2019/10/14							
注册资本	8,000万元人民币							
主要股东	上海攀迪迅物流（集团）有限公司							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
多式联运	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	396.24	100.00%	-	-	-	-
合计	-	-	396.24	100.00%	-	-	-	-

(5) TAIDA LOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.

单位：万元

客户名称	TAIDA LOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.							
主营业务	国际货代							
成立时间	2019/8/19							
注册资本	2,000,000万泰铢							
主要股东	泰国股东							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	35.83	64.36%	196.05	59.98%	62.04	80.87%	29.42	82.61%
多式联运	7.97	14.32%	58.99	18.05%	11.07	14.43%	4.36	12.24%
专项物流服务	11.87	21.32%	71.82	21.97%	3.60	4.70%	1.83	5.15%
合计	55.67	100.00%	326.86	100.00%	76.71	100.00%	35.62	100.00%

(6) 浙江泰易达物流科技有限公司

单位：万元

客户名称	浙江泰易达物流科技有限公司							
主营业务	为客户提供各种物流运输服务							
成立时间	2015/07/17							
注册资本	2,000万元人民币							
主要股东	浙江泰易信投资管理有限公司							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	176.57	86.65%	789.82	91.74%	-	-
多式联运	-	-	27.21	13.35%	26.91	3.13%	-	-
专项物流服务	-	-	-	-	44.23	5.14%	-	-
合计	-	-	203.78	100.00%	860.96	100.00%	-	-

(7) 上海亚东国际货运有限公司

单位：万元

客户名称	上海亚东国际货运有限公司							
主营业务	为客户提供以进出口货运代理为特色的全程物流服务							
成立时间	1994/10/14							
注册资本	7,000万元人民币							
主要股东	珠海中智经济技术有限责任公司							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	1.37	24.68%	237.40	88.45%	602.02	83.56%	1,310.17	96.36%
多式联运	2.28	41.09%	31.01	11.55%	113.22	15.71%	7.19	0.53%
专项物流服务	1.90	34.23%	-	-	5.23	0.73%	42.30	3.11%
合计	5.55	100.00%	268.41	100.00%	720.47	100.00%	1,359.66	100.00%

(8) 上海神东船务有限公司

单位：万元

客户名称	上海神东船务有限公司							
------	------------	--	--	--	--	--	--	--

主营业务	为客户提供各种物流运输以及代理服务							
成立时间	2003/04/23							
注册资本	1,111.1111万元人民币							
主要股东	史莹、李冲等							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	1.06	4.14%	33.87	72.24%	81.49	83.23%	227.79	76.34%
多式联运	24.53	95.86%	8.49	18.11%	1.18	1.21%	34.02	11.40%
专项物流服务	-	-	4.53	9.66%	15.24	15.56%	36.59	12.26%
合计	25.59	100.00%	46.89	100.00%	97.91	100.00%	298.40	100.00%

(9) 上海台骅货运代理有限公司

单位：万元

客户名称	上海台骅货运代理有限公司							
主营业务	承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务							
成立时间	2001/03/05							
注册资本	306万美元							
主要股东	香港台骅国际股份有限公司							
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	76.28	33.57%	116.22	69.97%	149.04	78.56%
多式联运	-	-	20.85	9.17%	5.50	3.31%	6.57	3.46%
专项物流服务	-	-	130.13	57.26%	44.39	26.72%	34.12	17.98%
合计	-	-	227.26	100.00%	166.11	100.00%	189.72	100.00%

2、发行人各期主要船公司客户基本情况，为其提供的服务模式及内容、金额及占比情况如下：

报告期各期，发行人各期前五大船公司客户基本情况，为其提供的服务模式及内容、金额及占比情况如下：

(1) 中远集团

单位：万元

客户名称	中远集团
------	------

主营业务	提供集装箱运输、干散货运输、油气运输、特种船运输以及客轮运输等业务								
成立时间	2016/02/05								
注册资本	1,100,000万元人民币								
主要股东	国务院								
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算								
报告期内交易情况									
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
集成物流服务	11.33	5.92%	40.47	4.24%	76.03	13.98%	12.61	6.02%	
多式联运	57.87	30.26%	297.72	31.21%	340.25	62.55%	81.70	38.97%	
专项物流服务	122.05	63.82%	615.68	64.55%	127.66	23.47%	115.33	55.01%	
合计	191.25	100.00%	953.87	100.00%	543.94	100.00%	209.64	100.00%	

(2) 宁波远洋运输股份有限公司

单位：万元

客户名称	宁波远洋运输股份有限公司								
主营业务	为客户提供各种物流运输以及代理服务								
成立时间	1992/07/14								
注册资本	130,863.3334万元人民币								
主要股东	宁波舟山港股份有限公司								
合作模式	签署框架协议，具体以订单按单结算								
报告期内交易情况									
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
集成物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-	
多式联运	-	-	-	-	-	-	-	-	
专项物流服务	1.91	100.00%	5.72	100.00%	27.23	100.00%	15.35	100.00%	
合计	1.91	100.00%	5.72	100.00%	27.23	100.00%	15.35	100.00%	

(3) 新海丰物流有限公司

单位：万元

客户名称	新海丰物流有限公司								
主营业务	为客户提供各种物流运输以及代理服务								
成立时间	2001/03/08								
注册资本	15,000万元人民币								

主要股东		SITC LOGISTICS (HK) LIMITED							
合作模式		签署框架协议，具体以订单按单结算							
报告期内交易情况									
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	
集成物流服务	2.22	37.44%	1.89	0.50%	1.23	1.28%	6.10	61.49%	
多式联运	3.71	62.56%	354.38	93.39%	51.00	53.05%	1.91	19.25%	
专项物流服务	-	-	23.21	6.12%	43.90	45.67%	1.91	19.25%	
合计	5.93	100.00%	379.48	100.00%	96.13	100.00%	9.92	100.00%	

3、结合发行人与代理同行类客户的具体合作模式，说明代理同行向发行人采购同类业务的原因及合理性，是否符合行业惯例

公司与报告期内主要的代理同行类客户均签署了框架协议，公司主要为相关客户提供一站式综合物流服务及专项物流服务，具体以代理同行下达订单，公司接受委托作为业务起点，待相关业务达到收入确认时点，双方根据账期据实对账结算回款。

代理同行向发行人采购同类业务，主要原因系：

(1) 总体而言，国际货代及物流行业具备较为明显的区域经营特征，公司自成立以来一直深耕供应链物流领域，以上海、宁波、嘉兴（乍浦）三个港口为依托，深耕长三角区域，公司于上述区域及相关港口经营多年，对当地的物流动态、市场环境较为熟悉，具备较强的区位优势，发行人主要的代理同行在长三角区域开展相关业务时，考虑到发行人在相关区域的区位及物流资源优势，向发行人采购物流服务，符合商业逻辑及行业惯例。

(2) 报告期内，公司已与十余家国际知名班轮承运人或其一级代理等签订了订舱代理协议，海运订舱资源丰富，公司具备在海运行情波动情况下提供相对稳定可靠的海运订舱服务，同时公司具备提供长三角区域的自有陆路运力服务，且公司智能公路港项目的投入使用，进一步增强了公司在仓储调度配送一体化的物流周转能力，而货代同行虽然亦具备一定的物流资源，但是具有一定的属地限制，在长三角区域并不一定具备发行人所拥有的上述优势，故其开展业务时，存在向发行人采购物流服务的情形。

综上，发行人具备较强的区位优势，拥有丰富的物流资源优势，具备较好的市场知名度及综合服务能力，货代物流同行向发行人采购物流服务符合其业务开展的实际需求，具备合理性，符合行业惯例。

二、物流服务是否集中于光伏等产业

(一) 说明直接客户中不同应用领域（如光伏、快消品、家居等）的客户数量、各期收入金额及占比，主要客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比

1、直接客户中不同应用领域（如光伏、快消品、家居等）的客户数量、各期收入金额及占比

报告期各期，发行人直接客户中不同应用领域（如光伏、快消品、家居等）的客户数量、各期收入金额及占比情况如下：

单位：万元/%/家

年度	客户类型	收入	收入占比	客户数量
2023年1-6月	光伏	23,751.68	60.43	20
	家居	4,238.34	10.78	97
	快消品	5,508.66	14.02	30
	合计	33,498.68	85.23	147
2022年度	光伏	36,165.71	45.64	24
	家居	17,039.56	21.51	152
	快消品	6,662.71	8.41	51
	合计	59,867.98	75.56	227
2021年度	光伏	29,326.79	38.16	20
	家居	24,975.29	32.51	190
	快消品	933.50	1.22	35
	合计	55,235.58	71.89	245
2020年度	光伏	11,590.12	29.83	9
	家居	16,987.32	43.73	215
	快消品	191.48	0.49	29
	合计	28,768.92	74.05	253

报告期各期，光伏、快消品、家居三个产业领域为公司持续深耕战略拓展的方向，公司为三个产业领域客户提供的物流服务收入占各期主营业务收入的比例分别为 74.05%、71.89%、75.56%和 85.23%，是公司产业客户主要收入贡献来源。

2、主要客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比

(1) 光伏领域

报告期内光伏领域各期前五大客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比情况如下：

单位：万元

2023年1-6月				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	福莱特集团	17,408.39	73.29%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	阿特斯	3,786.69	15.94%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	晶澳集团	953.20	4.01%	一站式综合物流服务、专项物流服务
4	横店东磁	818.79	3.45%	一站式综合物流服务、专项物流服务
5	晶科能源	584.53	2.46%	一站式综合物流服务、专项物流服务
合计		23,551.60	99.15%	-
2022年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	福莱特集团	27,912.91	77.16%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	阿特斯集团	4,856.80	13.43%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	晶澳集团	2,640.32	7.30%	一站式综合物流服务、专项物流服务
4	STAFIER SOLAR SYST. BV.	204.01	0.56%	一站式综合物流服务
5	福斯特	202.47	0.56%	一站式综合物流服务
合计		35,816.51	99.01%	-
2021年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	福莱特集团	25,308.65	86.27%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	阿特斯集团	3,316.28	11.30%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	福斯特	291.37	0.99%	一站式综合物流服务
4	晶澳集团	147.13	0.50%	一站式综合物流服务
5	旗峰玻璃原料(广东)有限公司	51.44	0.18%	一站式综合物流服务
合计		29,114.87	99.24%	-
2020年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	福莱特集团	11,316.76	97.64%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	浙江银升新材料有限公司	125.20	1.08%	专项物流服务
3	善日(上海)能源科技有限公司	119.73	1.03%	一站式综合物流服务
4	洛阳北方玻璃技术股份有限公司	17.75	0.15%	一站式综合物流服务
5	VINA SOLAR TECHNOLOGY.CO.,LTD	8.46	0.07%	专项物流服务
合计		11,587.90	99.97%	-

上述主要光伏客户的基本情况如下：

客户名称	主营业务	成立时间	注册资本	主要股东
福莱特集团	光伏玻璃、浮法玻璃、工程玻璃和家居玻璃的研发、生产和销售，以及玻璃用石英矿的开采和销售	1998/06/24	53,672.33135万元人民币	阮洪良、阮泽云、姜瑾华、赵晓非等
阿特斯集团	晶硅光伏组件的研发、生产和销售等	2009/07/07	306,600万元人民币	Canadian Solar Inc.等
晶澳集团	太阳能硅片、电池及组件的研发、生产和销售,以及太阳能光伏电站的开发、建设、运营等业务	2000/10/20	235,651.4564万元人民币	东台市晶泰福科技有限公司等
杭州福斯特应用材料股份有限公司	太阳能组件的生产、销售等	2003/05/12	133,154.5247万元人民币	杭州福斯特科技集团有限公司、林建华等
浙江银升新材料有限公司	光学玻璃制造、光学玻璃销售等	2002/12/26	6,438.77万元人民币	东莞市银泰玻璃有限公司
善日（上海）能源科技有限公司	生产、销售太阳能电池组件及相关配件等	2010/12/27	320万美元	日本株式会社サニックス
洛阳北方玻璃技术股份有限公司	研发、设计、制造、销售玻璃深加工设备及产品等	1995/05/18	93,717万元人民币	高学明、冯进军等
VINA SOLAR TECHNOLOGY.CO.,LTD（注1）	光伏组件的生产及销售	2014/4/25	-	-
旗峰玻璃原料（广东）有限公司	硅砂、白云石、石灰石、长石粉玻璃制造用矿物原料的生产及销售	2017/7/26	500万元人民币	钟江慧等
STAFIER SOLAR SYST. BV.（注2）	太阳能电池板的开发、生产、组装、销售和服务	-	-	-
横店东磁	磁性材料+器件、光伏+锂电两大产业相关产品的研发、生产、销售以及提供一站式技术解决方案的服务	1999/3/30	162,671.2074万元人民币	横店集团控股有限公司等
晶科能源	从事太阳能光伏组件、电池片、硅片的研发、生产和销售以及光伏技术的应用和产业化	2006/12/13	1,000,000万元人民币	晶科能源投资有限公司、上饶市佳瑞企业发展中心（有限合伙）等

注 1：系一家注册于越南的光伏企业；

注 2：系一家注册于荷兰的光伏企业，荷兰商会编号 09189015，注册地址：Ambachtsweg 43，3542DE 乌得勒支

（2）家居领域

报告期内家居领域各期前五大客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比情况如下：

下：

单位：万元

2023年1-6月				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	麒盛科技	974.20	22.99%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	特雷通集团	755.22	17.82%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	恩龙实业	284.63	6.72%	一站式综合物流服务
4	中艺实业	260.40	6.14%	一站式综合物流服务
5	CFL 财纳福诺	231.43	5.46%	一站式综合物流服务、专项物流服务

合计		2,505.88	59.13%	-
2022年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	麒盛科技	4,083.46	23.96%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	特雷通集团	3,688.33	21.65%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	CFL 财纳福诺	1,398.65	8.21%	一站式综合物流服务、专项物流服务
4	恩龙实业	836.40	4.91%	一站式综合物流服务
5	中艺实业	701.22	4.12%	一站式综合物流服务
合计		10,708.06	62.84%	-
2021年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	麒盛科技	9,018.11	36.11%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	特雷通集团	4,031.37	16.14%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	恩龙实业	1,446.28	5.79%	一站式综合物流服务
4	顾家家居	848.31	3.40%	一站式综合物流服务、专项物流服务
5	中艺实业	817.59	3.27%	一站式综合物流服务
合计		16,161.66	64.71%	-
2020年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	麒盛科技	4,157.53	24.47%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	特雷通集团	1,614.53	9.50%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	顾家家居	1,253.56	7.38%	一站式综合物流服务、专项物流服务
4	南亚家具纺织(嘉善)有限公司	854.33	5.03%	一站式综合物流服务、专项物流服务
5	恩龙实业	772.84	4.55%	一站式综合物流服务
合计		8,652.79	50.94%	-

上述主要家居客户的基本情况如下：

客户名称	主营业务	成立时间	注册资本	主要股东
麒盛科技	智能电动床及配套产品的研发、设计、生产和销售等	2005/10/19	35,848.9251万元人民币	嘉兴智海投资管理有限公司、唐国海、徐建春等
特雷通集团(注1)	软体家具的设计、品牌塑造、制造和销售等	2006/08/09	-	-
顾家家居	客餐厅及卧室家居产品的研究、开发、生产与销售等	2006/10/31	82,189.1519万元人民币	顾家集团有限公司、TB Home Limited等
恩龙实业	生产沙发、休闲椅、办公椅等坐具。	2003/05/16	1248万美元	好来登发展有限公司

客户名称	主营业务	成立时间	注册资本	主要股东
嘉兴恩捷实业有限公司	小五金件和家具的生产、加工、销售等	2006/08/09	300万美元	鸿昇投资有限公司（香港）
杭州中艺实业股份有限公司	研发、生产、销售各类型的户外家居产品	1999/12/16	6,000万元人民币	李韧、许佩华等
CFL财纳福诺	从事木材加工以及制造、销售木、竹、藤、棕、草等制品	2006/01/05	7,300万美元	财纳福诺控股有限公司
南亚家具纺织（嘉善）有限公司	生产、销售家具、家具纺织面料等产品	2002/09/30	2,889.49万元人民币	嘉善恒源投资有限公司、邵水源等

注1：特雷通集团系 SIMON LI ENERGY LIMITED 控制，该公司设立于中国香港，未披露相关工商信息

（3）快消品领域

报告期内快消品领域各期前五大客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比情况如下：

单位：万元

2023年1-6月				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	华润集团	4,825.66	87.60%	专项物流服务
2	农夫山泉	569.83	10.34%	专项物流服务
3	嘉兴先钢玩具有限公司	27.93	0.51%	一站式综合物流服务
4	仙波食品（浙江）有限公司	20.62	0.37%	一站式综合物流服务、专项物流服务
5	浙江爱仕达生活电器有限公司	18.15	0.33%	一站式综合物流服务、专项物流服务
合计		5,462.19	99.15%	-
2022年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	华润集团	6,301.55	94.58%	专项物流服务
2	爱仕达股份有限公司	121.13	1.82%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	仙波食品（浙江）有限公司	61.84	0.93%	一站式综合物流服务、专项物流服务
4	嘉兴市千弘箱包有限公司	38.68	0.58%	一站式综合物流服务
5	杭州普罗星淀粉有限公司	25.44	0.38%	一站式综合物流服务
合计		6,548.64	98.29%	-
2021年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	爱仕达股份有限公司	298.88	32.02%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	仙波食品（浙江）有限公司	186.56	19.99%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	浙江凯耀照明有限责任公司	128.79	13.80%	一站式综合物流服务

4	嘉兴市通雅旅游用品股份有限公司	73.25	7.85%	一站式综合物流服务
5	嘉兴市千弘箱包有限公司	72.69	7.79%	一站式综合物流服务
合计		760.17	81.43%	-
2020 年度				
序号	客户名称	收入金额	占比	主要销售内容
1	仙波食品（浙江）有限公司	55.55	29.01%	一站式综合物流服务、专项物流服务
2	浙江爱仕达生活电器有限公司	38.62	20.17%	一站式综合物流服务、专项物流服务
3	安徽菲旭宠物用品有限公司	16.59	8.66%	一站式综合物流服务
4	嘉兴市光泰照明有限公司	10.22	5.34%	一站式综合物流服务、专项物流服务
5	嘉善跨山卫浴有限公司	9.55	4.99%	一站式综合物流服务
合计		130.53	68.17%	-

上述主要快消品领域客户的基本情况如下：

客户名称	主营业务	成立时间	注册资本	主要股东
华润雪花啤酒（中国）有限公司	酒类饮料的生产和销售等	2003/06/12	24,661.928728万美元	华润雪花啤酒（中国）投资有限公司
爱仕达股份有限公司	生产、销售厨房炊具、厨房小家电、家居用品及机器人本体、机器人应用等产品	1993/05/13	34,063.8579万元人民币	陈合林、陈文君、林菊香、陈灵巧
仙波食品（浙江）有限公司	生产、销售粉体调味料、液体调味料、干燥蔬菜包、食品机械设备及食品厨具等	2017/10/12	891万美元	UNITED FOODS INTERNATIONAL 株式会社
嘉兴市千弘箱包有限公司	箱包、箱包辅料及配件、服装、鞋帽、纺织品、皮革制品等批发及零售	2018/10/26	1,000万元人民币	孔帅、许凯、王涛、程雨
杭州普罗星淀粉有限公司	从事淀、淀粉糖、味精和食品用粉的研发、生产和销售	2006/04/10	800万美元	ALWAYS BETTER INTERNATIONAL LIMITED
安徽菲旭宠物用品有限公司	主要从事宠物窝垫、猫家具开发生生产和销售	2017/06/27	1,000万元人民币	何立军、何海龙
嘉兴市光泰照明有限公司	从事HID高强度气体放电氙气灯及组合套装，HID镇流器，汽车卤素灯，封闭灯，半密封灯，舞台及特种照明灯等研究、生产、销售。	2001/06/15	4,369.5万元人民币	朱忠明、吴建芬、朱成杰
嘉善跨山卫浴有限公司	沐浴产品的生产销售	2015/04/15	350万美元	什瓦波夫斯卡·莫妮卡、博伍切尼克·托马斯
浙江凯耀照明有限责任公司	研发、生产、销售各种LED健康智慧照明产品及LED数字控制系统	2012/07/25	16,680万元人民币	Signify China Holding B.V.等
嘉兴市通雅旅游用品股份有限公司	箱包及配件的制造、销售	2014/01/15	2,000万元人民币	王笛风、计兆君、刘晓熙
农夫山泉股份有限公司	包装饮用水、茶饮料、功能饮料及果汁饮料的生产及销售	1996/9/26	112,464.664万元人民币	养生堂有限公司、钟睺睺等

客户名称	主营业务	成立时间	注册资本	主要股东
嘉兴先翎玩具有限公司	玩具、塑料制品销售	2016/12/8	50万元人民币	姚春月、贾昌振

(二) 结合上述情况, 说明发行人的物流服务是否集中于光伏等产业领域, 发行人是否在相应领域具有定制化的物流服务优势或经验, 如存在, 请说明具体体现

如上所述, 报告期各期, 公司向光伏、快消品、家居三个产业领域客户提供的物流服务收入占各期直接客户主营业务收入的比分别为 74.05%、71.89%、75.56%和 **85.23%**, 是公司收入主要贡献来源。同时, 公司其他制造业产业领域, 如轻纺造纸、机械装备等制造业产业, 对公司直接客户主营业务收入的贡献在 15%-20%, 亦对公司收入有较大贡献。

1、在光伏产业领域, 公司通过为福莱特提供优质的定制化服务在行业内获得了良好的口碑, 陆续开拓光伏行业新的大客户如阿特斯集团、晶澳集团等龙头客户。公司以这些光伏领域大客户为基础, 持续深耕光伏行业, 积极向光伏行业的上下游延伸, 通过光伏产品原材料及产成品的物流资源的不断整合优化, 公司已初步形成光伏产业物流的集聚和规模效应, 在光伏产业积累了较为丰富的定制化物流服务经验。

以公司为某光伏客户提供定制化一站式综合物流服务为例, 公司通过对其供应链进行深入了解和研究, 设计出适合该客户的“原材料”和“产成品”的双向运输物流服务方案。公司为其提供的定制化服务在提高物流效率、增强供应链灵活性方面相较其原来的物流服务商具备明显的优势:

(1) 在提高物流效率方面, 公司基于客户的物流需求以及对客户行业供应链的研究, 设计出“散改集”、“双向运输”、“多式联运”的定制化物流解决方案。

1) 在运输方面, 该客户原来采用的散装运输方式由于使用篷布进行包装, 在运输的过程中容易因为篷布漏水等原因导致货损, 同时散装运输仅限于陆路, 运输方式较为单一。公司充分利用在长三角区域丰富的内河、公路和铁路运力资源、港口码头资源等物流资源并进行有效整合, 将其产品的运输由原有的散装运输模式改为集装箱运输模式。运输模式的改变, 一方面, 减少了篷布包装散装运输过程中篷布漏水等问题对货物造成的货损; 另一方面, 集装箱运输便于内河、铁路以及公路间的高效切换和无缝衔接, 便于公司利用公路、铁路和航运的特点实现多式联运, 进一步提高运输效率, 降低运输成本。

2) 在货物流通方面, 由于集装箱具有可以重复使用并需要在指定港口归还的特性, 公司为客户设计了原材料和货物的双向运输的方式, 可以将原材料运输使用的集装箱在卸货后用于产成品运输, 实现原材料和成品的双向流通, 大幅降低了空载率和物流运输成本。

3) 在运输路线方面, 公司针对客户需求, 开辟了从安徽凤阳到**嘉兴(乍浦)港**的水陆联运路线, 从安徽凤阳到下游客户义乌生产基地的水陆联运和陆铁联运路线, 从宁波港到凤阳生产基地的陆铁联运路线, 采用多式联运的方式, 大幅提升了客户的供应链效率, 降低了运输成本。

(2) 在增强供应链的灵活性方面，考虑到客户的库容水平以及销售季节性，公司采取多式联运的方式，根据航运运输中转港的堆放时限和目的港提货时限，有效利用航运在途时间，实现以箱代库，弹性备货，极大的提高了供应链的弹性和灵活性。

通过在物流效率、供应链灵活性方面的提升，公司为客户量身定制的物流服务方案大幅提高了其供应链运行效率，有效降低了物流成本。

2、在快消品产业领域，由于快消品企业对于物流时效性要求较高，一般要求其物流供应商必须拥有一定数量的自有物流车辆以持续稳定为其提供服务。公司拥有自有运输车辆近 300 辆，满足快消品企业对于物流稳定性的要求，因看好国家全面促进消费，加快消费提质升级的发展方向，公司凭借自身丰富的运力资源及在长三角较高的知名度，2022 年重点拓展快消品领域市场机会，并与华润集团旗下雪花啤酒开启了业务合作。基于雪花啤酒多生产基地的特点，公司在已有可辐射其生产基地物流网点（如嘉兴、杭州等地）的基础上，积极在其他主要生产基地（如南蚌埠、成都、郑州等）附近设立办事处，形成多点陆路联运路线，通过“凯鸿之翼”信息系统的调度，实时响应并高效完成雪花的物流需求。基于公司优质的定制化服务，华润集团于业务开展当年，即 2022 年成为了公司前五大客户。公司为雪花啤酒服务的案例也为公司进一步打开了快消品领域市场，公司于 2023 年二季度开始与农夫山泉开展业务合作，且目前正在与伊利牛奶、红牛饮料等快消品领域企业商谈合作方案。

3、在家居产业领域，基于嘉善县丰富的家具企业资源，公司自成立后便重点拓展该领域客户，作为公司长期深耕的行业领域，经过多年的发展，公司积累了丰富的客户资源和较高的美誉度，与麒盛科技、特雷通集团等多家行业龙头企业建立了长期稳定的合作关系，拥有成熟的物流服务经验，如针对不同的家具采取不同的包装，不同的运输方式、不同的运输路线等。同时，公司积极将创新业务及服务模式，如多式联运、租船业务等融入与家居产业老客户的合作中，持续深化双方合作，促进业务稳定发展。

综上，公司能够根据光伏、快消品、家居等产业领域不同客户的行业特点，提供定制化的物流服务，满足客户提高物流效率的诉求，具备较为丰富的物流服务经验。

(三) 说明发行人报告期内业务量是否与光伏等相应产业领域的发展趋势相符，结合相关领域目前的发展情况、未来发展趋势等，说明相关客户的物流采购需求是否稳定可持续，发行人的业务获取量是否受下游应用领域的周期性需求变动影响，请充分揭示相应风险

1、说明发行人报告期内业务量是否与光伏等相应产业领域的发展趋势相符

(1) 光伏产业领域

报告期内，在“中国 2030 年碳达峰、2060 年碳中和”的背景下，我国光伏行业发展迅猛，跃升成为全球第一大光伏组件生产国。2022 年我国光伏新增装机量 87.41GW，同比增长 59.30%，光伏产品（硅片、电池片、组件）出口总额约 512.5 亿美元，同比增长 80.30%。**2023 年上半年，光**

伏行业持续向好，全国新增装机量 78.42GW，同比增长 154%，已经超过 2022 年 1-11 月累计装机容量。受益于光伏行业的快速发展和公司在该领域的持续深耕，公司光伏产业领域的营业收入保持持续稳定增长，由 2020 年的 11,590.12 万元增长至 2022 年的 36,165.71 万元，增幅 212.04%。**2023 年上半年，公司光伏产业领域的营业收入持续增长，达 23,751.68 万元，同比增长 42.39%。**

(2) 快消品产业领域

报告期内，受公共卫生事件影响，快消品产业虽然仍保持增长，但较 2019 年增速有所放缓。2022 年上半年快消品产业保持了 2.8%的韧性增长，并在第三季度劲增 6.3%，但第四季度受到公共卫生事件影响，快消品市场销售额下跌 3.9%，整年来看，较 2021 年增长 1.5%。**2023 年，随着公共卫生事件影响的消散，2023 年第一季度 GDP 同比增长 4.5%，中国经济开始平稳复苏，其中快消品销售额增长 1.9%，较 2022 年四季度呈现明显复苏态势，表现均好于预期，消费者信心指数也呈现稳步回升态势。今年 4 月，快消品市场同比增长 5.1%，接近公共卫生事件前水平。**报告期前期，公司快消品领域客户较少，2022 年起公司将拓展快消品产业客户作为战略目标，基于公司自身丰富的运力资源及在长三角较高的知名度，与华润集团达成了业务合作，2022 年贡献收入 6,301.55 万元。报告期内，公司快消品产业收入由 2020 年的 191.48 万元增长至 2022 年的 6,662.71 万元，增幅达 3,379.59%。**2023 年上半年，公司快消品产业收入达 5,508.66 万元，同比增长 207.23%。**公司快消品收入的快速增长主要来源于华润集团的收入，系由于客户消费需求的增长有较大的运输业务所致，与 2022 年快消品产业的总体发展趋势基本一致。如前所述，公司为华润集团雪花啤酒服务的案例为公司进一步打开了快消品领域市场，公司于 2023 年二季度开始与农夫山泉开展业务合作，且目前正在与伊利牛奶、红牛饮料等快消品领域企业商谈合作方案。

(3) 家居产业领域

家居行业作为房地产后周期行业，与房地产行业的行情高度相关。2020 年受建材家居、房地产等市场下行及突发公共卫生事件影响，中国家居行业零售规模同比下滑 5.4%，其中家具类零售额同比下滑 7%；2021 年，随着突发公共卫生事件进入常态化防控，此前被抑制的家装消费需求逐步释放，我国家居行业营收规模出现较强的反弹。2022 年，伴随着国内房地产企业债务危机频现，商品房需求持续走弱，以及突发公共卫生事件后消费热潮的逐渐降温，中国家居行业零售规模同比下滑 7.5%。**2023 年以来，随着国内扩内需政策和促消费措施的效果逐步显现，内需潜能将被逐渐释放，家居行业作为万亿规模的重要行业短期来看需求供应端都相对低迷，处于逐渐恢复的状态，但长期来看将逐步改善并迎来拐点。**受报告期内家居产业景气度波动影响，公司家居产业领域客户总体经营业绩均出现一定幅度波动，导致公司报告期内家居产业领域客户收入亦出现波动，由 2020 年的 16,987.32 万元上升至 2021 年的 24,975.29 万元后下降至 2022 年的 17,039.56 万元，**2023 年 1-6 月进一步下降至 4,238.34 万元，整体来看，公司家居产业领域收入的波动与家居产业波动一致。**

综上，公司对光伏、快消品、家居产业领域客户收入的波动与相关产业波动一致。

2、结合相关领域目前的发展情况、未来发展趋势等，说明相关客户的物流采购需求是否稳定可持续，发行人的业务获取量是否受下游应用领域的周期性需求变动影响，请充分揭示相应风险

(1) 结合相关领域目前的发展情况、未来发展趋势等，说明相关客户的物流采购需求是否稳定可持续

1) 光伏产业领域

根据中国光伏行业协会数据，全球光伏市场需求持续保持旺盛，尽管面临公共卫生事件干扰、产业链价格波动和欧洲地缘政治紧张局势的影响，2022 年全球光伏新增装机量 230GW，同比增长 35.3%，2023 年全球光伏新增装机量保守预测为 280GW。根据隆基能源研究院的预测，到 2030 年，全球新增光伏装机需要达到 1,500GW-2,000GW，且连续安装 30 年才能对全球能源转型形成有效支撑，进而为实现全球碳中和奠定基础。

近年来我国光伏行业发展迅猛，跃升成为全球第一大光伏组件生产国。2022 年我国光伏新增装机量 87.41GW，同比增长 59.30%。随着我国光伏产业逐步实现全产业链国产化，规模效益下我国光伏发电成本大幅降低，在全球范围内竞争优势明显。

在“双碳”目标和构建新能源为主体的新型电力系统的激励下，根据 CPIA 统计数据，预计 2023 年全国装机容量保守预测将为 95GW。“十四五”期间我国光伏市场将迎来建设高峰，预计国内年均光伏装机新增规模将超过 75GW，有望进一步加速我国能源转型，光伏市场前景广阔。

受益于光伏行业的高速发展，且公司已经深入光伏产业链，在光伏领域的布局呈现多点开花的局面，具有较强的竞争优势和品牌影响力，预计公司光伏产业领域客户物流采购需求将继续呈现增长的趋势，从而可有效提高公司的利润水平。

2) 快消品产业领域

受公共卫生事件影响，2022 年中国整体经济和消费增速放缓。作为消费行业中的一个重要赛道，2022 年中国快速消费品市场较 2021 年仅微弱增长 1.5%。2023 年，随着公共卫生事件影响的消散，2023 年第一季度 GDP 同比增长 4.5%，中国经济开始平稳复苏，其中快消品销售额增长 1.9%，较 2022 年四季度呈现明显复苏态势。根据贝恩公司《中国快速消费品市场：温和复苏，前景可期》研究报告预计，中国经济 2023 年下半年有望进入快速恢复期。从经济增长贡献来看，消费、固定资产投资、进出口“三架马车”共同发力，2023 年第一季度社会零售品销售总额、固定资产投资、进出口额分别增长 5.8%、5.1%、4.8%，其中消费对经济增长贡献率达 67%，是拉动经济增长的最主要因素，伴随着消费者信心的稳步提升，预计消费仍将是拉动经济增长的最大驱动力。此外，随着市场流通改善，国家和地方政府纷纷出台了一系列关于恢复和扩大消费的政策文件，旨在全面促进消费，推动消费平稳增长，加快消费提质升级增强消费持续回暖能力。受益于国家全面促进消费，加快消费提质升级的政策环境，预计公司快消品产业领域客户物流采购需求将呈现稳定增长的态势，进而促进公司消费领域的收入增长。

3) 家居产业领域

根据国家统计局与亿欧智库数据，2017-2021年，中国家居行业零售规模从4.01万亿元增长至4.28万亿元，复合增长率为1.64%。2022年，伴随着国内房地产企业债务危机频现，商品房需求持续走弱，以及突发公共卫生事件后消费热潮的逐渐降温，中国家居行业整体景气度有所回落。目前短期来看，家居行业仍处于供需两弱的行情中。长期来看，后续随着公共卫生事件影响的消散，居民消费信心的恢复，经济复苏预期增强，且地产利好政策不断，预计市场需求将逐步改善。此外，近期国家出台了《质量强国建设纲要》和《推进家居产业高质量发展行动方案》，确立“大家居”产业发展目标。我国家居产业首次在国家层面上得到政策指引，家居消费需求有望被加速激活，家居产业发展质量有望加速优化，头部企业有望在行业规范化高质量发展中脱颖而出。伴随着家居行业迎来复苏拐点，同时产业向头部聚集，公司家居行业龙头客户如麒盛科技、特雷通集团等的业务规模有望恢复增长，进而增加其对公司物流服务的采购。

综上，公司业务收入主要来源于光伏、快消品、家居三个产业领域，目前随着“双碳”政策的提出，长期来看光伏产业前景广阔，公司光伏领域客户对公司的物流需求预计将保持稳定增长；快消品行业随着公共卫生事件的消散，预计将强势复苏并保持增长，公司快消品领域客户对公司的物流需求预计将保持增长；家居行业短期来需求供应端都处于相对低迷的状态，处于逐渐恢复的状态，但长期来看将逐步改善并迎来拐点，公司家居产业客户物流需求将稳步恢复。

(2) 发行人的业务获取量是否受下游应用领域的周期性需求变动影响，请充分揭示相应风险

光伏行业的发展具有一定的周期性，其市场需求受到宏观经济、产业政策等多方面因素的影响，若国家出台对于光伏发电具有不利影响的相关政策或行业受其他宏观经济风险因素影响，则可能造成市场供需失衡，导致行业整体发展出现风险波动，对行业内公司客户造成不利影响，进而影响其对公司物流服务的采购。

快消品行业是一个能够穿越周期性而不断向前推进发展的行业，受到宏观经济、产业政策等影响整体较小，但若再次出现突发公共卫生事件等不可抗力影响，则可能导致消费者需求有所下降，行业整体发展受到一定影响，行业内公司客户业绩产生波动，进而影响其对公司物流服务的采购。

目前，全球主要经济体经济发展总体都在稳步恢复中，如宏观经济环境和下游房地产行业需求发生较大波动，家居行业存在增速缓慢或下滑的风险，进而影响行业内客户对公司物流服务的采购。

总体来看，光伏、快消品、家居三个产业领域是公司的主要收入来源，目前上述产业均是国家大力发展的产业领域，各类支持政策频出，上述产业同时出现下滑的可能性较小。且除上述产业外，公司其他制造业产业领域，如纺织造纸、机械装备等产业的发展，亦将有助于公司业务收入的增长。同时，随着后续公司化工物流项目的落地，公司物流服务将进一步拓展至化工领域。

综上，公司服务产业领域众多，且主要集中于光伏、快消品和家居产业，虽然各产业领域同时出现下滑的可能性较小，但若单一下游产业发生周期性波动仍将对公司经营业绩产生一定影响。

三、海运行业周期波动对经营业绩的具体影响

(一) 结合航运业及国际货运代理行业的周期性变化情况，量化分析报告期内海运价格、燃油价格等周期性波动对发行人各类业务收入、成本、毛利率等方面的具体影响，发行人各业务的变动趋势是否与行业及可比公司的变动趋势一致，说明变化趋势不一致的原因及合理性

在航运业及国际货代行业的周期性变化因素中，因发行人主要通过外采海运运力的方式从事国际货代业务，故海运价格对发行人国际货代类业务存在一定影响，因发行人并不直接从事船舶运输业务，故燃油价格并不与发行人国际货代类业务直接相关。

1、航运业变化周期情况

从宏观上来看，中国出口集装箱运价指数（CCFI）可以较好地反映航运业及国际货运代理行业的周期性波动趋势，根据上海航运交易所发布的 CCFI 指数情况，2012 年至 2023 年 6 月的 CCFI 变化情况如下：



如上图所示，CCFI 指数于 1998 年 4 月 13 日首次发布，以 1998 年 1 月 1 日作为基期，基期指数定为 1,000 点，从发布以来至 2020 年 6 月底，CCFI 指数最高为 1,335.86 点，最低为 632.36 点，指数整体呈现 1,000 点上下的小周期性波动状态，小周期一般为 3-5 年。2020 年第三季度至 2022 年第二季度，随着公共卫生事件的暴发，受全球各地政策及国际航运运力投放的影响，CCFI 指数快速上升，由 1,000 点左右最高上涨至 2022 年 2 月的近 3,600 点，创下指数自设立以来历史新高。2022 年第三季度以来，受供求变化影响，CCFI 指数进入快速下行通道，截至 2023 年 6 月底，CCFI 指数已经回落至 895.72 点，已基本降至 2020 年 6 月之前的常态化水平。

2、报告期内海运价格波动对发行人各类业务收入、成本、毛利率的具体影响

从整体上来看，海运价格的波动主要对发行人集成物流服务、多式联运及国际货代业务存在一定影响，区分物流类型的具体影响分析如下：

（1）海运价格波动对发行人集成物流服务收入、成本、毛利率等方面的具体影响

集成物流服务系发行人报告期内收入占比最高的业务，主要以海运进出口及其他配套服务于一体的站式综合物流服务为主，其中的海运环节主要采用国际集装箱运输。目前通行采用 CCFI 指数作为反映国际海运集装箱运输价格的相关指标，该指标较为契合发行人所采用的海运服务模式，同时可比公司海程邦达、华光源海及华贸物流均于其年度报告或者招股说明书中引用 CCFI 指数以反映海运市场行情变化，基于此，发行人选取 CCFI 指数作为反映公司所处海运服务行业周期性变化的主要指标。

报告期各期，公司集成物流服务的相关收入、成本及其单价、单位成本与 CCFI 指数的变动情况如下：

项目	2023年 1-6月	变动 幅度	2022 年度	变动 幅度	2021 年度	变动 幅度	2020 年度
收入（万元）	13,749.30	-33.89%	36,758.46	-12.34%	41,931.48	81.53%	23,099.00
业务货物箱量 （TEU）	50,065.00	-24.91%	121,448.00	-12.22%	138,354.00	12.66%	122,805.00
平均价格（元 /TEU）	2,746.29	-9.26%	3,026.68	-0.13%	3,030.74	61.13%	1,880.95
成本（万元）	12,482.21	-34.31%	33,541.98	-11.40%	37,858.22	89.31%	19,997.84
平均成本（元 /TEU）	2,493.20	-9.73%	2,761.84	0.93%	2,736.33	68.04%	1,628.42
CCFI平均指数	1,009.44	-63.72%	2,782.37	6.38%	2,615.54	165.69%	984.42

注 1：2023 年上半年收入、业务货物箱量、成本的变动幅度系和 2022 年上半年相关指标的同比变动；平均价格、平均成本、CCFI 平均指数的变动幅度系和 2022 年全年相关指标的变动。

报告期各期，采用连环替代法分析单位箱量海运成本对集成物流服务收入、成本的具体影响情况如下：

单位：万元/%

2023 年 1-6 月										
项目	金额	较上期变化 金额	单位箱量海运成本变 化对项目的影响		业务箱量变化对项目 的影响		单位箱量其他成本 变化对项目的影响		毛利率变化对项目 的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成物 流收入	13,749.30	-7,048.87	-3,321.20	47.12	-4,352.86	61.75	474.18	-6.73	151.01	-2.14
集成物 流成本	12,482.21	-6,608.94	-3,048.61	46.13	-3,995.60	60.46	435.27	-6.59	-	-
2022 年										
项目	金额	较上期变化 金额	单位箱量海运成本变 化对项目的影响		业务箱量变化对项目 的影响		单位箱量其他成本 变化对项目的影响		毛利率变化对项目 的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

集成物流收入	36,758.46	-5,173.02	-1,243.23	24.03	-4,971.85	96.11	1,434.46	-27.73	-392.40	7.59
集成物流成本	33,541.98	-4,316.24	-1,122.47	26.01	-4,488.88	104.00	1,295.11	-30.01	-	-
2021年										
项目	金额	较上期变化金额	单位箱量海运成本变化对项目的影		业务箱量变化对项目的影		单位箱量其他成本变化对项目的影		毛利率变化对项目的影	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成物流收入	41,931.48	18,832.48	12,611.09	66.96	4,521.44	24.01	3,497.59	18.57	-1,797.64	-9.55
集成物流成本	37,858.22	17,860.38	10,917.95	61.13	3,914.41	21.92	3,028.02	16.95	-	-

由上表可见，集成物流服务收入金额受到单位箱量海运成本、业务箱量、单位箱量其他成本以及毛利率等因素的影响，总体来看，受到单位箱量海运成本、业务箱量变化的影响较大。2021年，集成物流服务收入较上期增长 18,832.48 万元，其中，单位箱量海运成本变化对集成物流服务收入的影响金额为 12,611.09 万元，影响程度占比为 66.96%，占比较高，主要系由于当年国际海运费增长幅度较大所致，业务箱量变化对集成物流收入的影响金额为 4,521.44 万元，影响程度占比为 24.01%，对当期收入增长具有一定的推动作用；2022年，集成物流服务收入金额为 36,758.46 万元，较上期减少 5,173.02 万元，其中主要系当年业务箱量下降所致，影响金额为-4,971.85 万元，占比为 96.11%；2023年上半年，集成物流服务收入金额为 13,749.30 万元，同比下降 7,048.87 万元，主要系当期业务箱量下降及国际海运费价格同比下降所致，其中，单位箱量海运成本变化对集成物流服务收入的影响金额为-3,321.20 万元，影响程度占比为 47.12%，业务箱量变化对集成物流服务收入的影响金额为-4,352.86 万元，影响程度占比为 61.75%，业务箱量的下降主要系受国际宏观经济波动的影响，进出口海运需求有所下降，从而导致业务箱量下降。

集成物流服务成本金额受到业务箱量、单位箱量海运成本以及单位箱量其他成本等因素的影响，2021年由于国际海运费增长，单位箱量海运成本是影响集成物流服务成本的主要因素；2022年，在海运费均价和 2021 年持平的情况下，业务箱量对集成物流服务成本影响较大；2023年上半年受国际贸易景气度下滑及海运费价格同比下降影响，单位箱量海运成本及业务箱量对集成物流服务成本影响较大。

报告期各期，采用连环替代法测算单位箱量海运成本对集成物流服务业务毛利率的具体影响情况如下：

2023年1-6月					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
集成物流服务毛利率	9.22%	0.47%	-9.32%	12.23%	-2.44%
2022年					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响

				响	影响
集成物流服务毛利率	8.75%	-0.96%	-0.12%	2.68%	-3.52%
2021年					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
集成物流服务毛利率	9.71%	-3.72%	32.84%	-29.33%	-7.23%

如上表所示，集成物流服务毛利率受到单位箱量收入、单位箱量海运成本以及单位箱量其他成本等因素的影响。2021年，集成物流服务毛利率较上年下降3.72%，主要系由于当年国际海运费增长较快，单位箱量海运成本增幅较大，导致单位箱量海运成本对集成物流服务毛利率的负面影响较大；2022年集成物流服务毛利率较上年下降0.96%，下降幅度较小，当年下半年海运价格已快速回落，从全年来看单位箱量海运成本变化已呈下降趋势，对毛利率产生了一定的正面影响，当年毛利率下降主要系单位箱量其他成本的上升所致；**2023年上半年集成物流服务毛利率较上年增长0.47%**，主要系**2023年上半年海运价格已恢复至前期常态化水平**，在海运价格下降的过程中，单位毛利额下降有限，低于单位收入下降的幅度，从而导致集成物流服务毛利率有所回升。

(2) 海运价格波动对发行人多式联运服务收入、成本、毛利率等方面的具体影响

多式联运系发行人报告期内整体营收增长较快的业务，主要包括海铁联运、海河联运、跨境多式联运等模式，其中的海运环节主要为国际集装箱海运，水运环节根据不同联运模式主要为内河驳船业务或内贸航线业务，因此发行人的水运采购亦和整体航运市场环境正相关，故综合考虑采用CCFI指数作为反映发行人多式联运业务中海运及水运价格变化的相关指标。

报告期各期，公司多式联运服务的相关收入、成本及其单价、单位成本与CCFI指数的变动情况如下：

项目	2023年1-6月	变动幅度	2022年度	变动幅度	2021年度	变动幅度	2020年度
收入（万元）	17,156.21	1.82%	30,872.46	-4.30%	32,259.72	99.22%	16,192.73
业务货物箱量（TEU）	62,105.00	31.77%	96,780.00	13.75%	85,082.00	17.42%	72,460.00
平均价格（元/TEU）	2,762.45	-13.40%	3,189.96	-15.87%	3,791.60	69.67%	2,234.71
成本（万元）	15,616.66	1.42%	28,299.12	-1.93%	28,857.19	96.08%	14,716.79
平均成本（元/TEU）	2,514.56	-14.00%	2,924.07	-13.79%	3,391.69	66.99%	2,031.02
CCFI平均指数	1,009.44	-63.72%	2,782.37	6.38%	2,615.54	165.69%	984.42

注 1：2023 年上半年收入、业务货物箱量、成本的变动幅度系和 2022 年上半年相关指标的同比变动；平均价格、平均成本、CCFI 平均指数的变动幅度系和 2022 年全年相关指标的变动。

报告期各期，采用连环替代法分析单位箱量海运及水运成本对多式联运服务收入、成本的具体影响情况如下：

单位：万元/%

2023年1-6月										
项目	金额	较上期变化金额	单位箱量海运及水运成本变化对项目的影 响		业务箱量变化对项目的影 响		单位箱量其他成本变化对项目的影 响		毛利率变化对项 目的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
多式联 运收入	17,156.21	305.97	-3,851.73	-1,258.86	4,129.40	1,349.61	-37.97	-12.41	66.27	21.66
多式联 运成本	15,616.66	219.03	-3,519.69	-1,606.94	3,773.41	1,722.78	-34.69	-15.84	-	-
2022年										
项目	金额	较上期变 化金额	单位箱量海运及水运成本 变化对项目的影 响		业务箱量变化对项目的 影响		单位箱量其他成本 变化对项目的影 响		毛利率变化对项 目的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
多式联 运收入	30,872.46	-1,387.26	-3,736.55	269.35	3,921.68	-282.69	-809.00	58.32	-763.39	55.03
多式联 运成本	28,299.12	-558.07	-3,342.45	598.93	3,508.05	-628.60	-723.67	129.67	-	-
2021年										
项目	金额	较上期变 化金额	单位箱量海运及水运成本 变化对项目的影 响		业务箱量变化对项目的 影响		单位箱量其他成本 变化对项目的影 响		毛利率变化对项 目的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
多式联 运收入	32,259.72	16,066.99	9,782.17	60.88	4,524.63	28.16	1,251.72	7.79	508.47	3.16
多式联 运成本	28,857.19	14,140.40	8,890.55	62.87	4,112.23	29.08	1,137.62	8.05	-	-

由上表可见，多式联运收入金额受到单位箱量海运及水运成本、业务箱量、单位箱量其他成本以及毛利率等因素的影响，总体来看，受到单位箱量海运及水运成本、业务箱量变化的影响较大。2021年，多式联运收入较上期增长16,066.99万元，其中，单位箱量海运及水运成本变化对多式联运收入的影响金额为9,782.17万元，影响程度占比为60.88%，占比较高，主要系由于当年国际海运费、内贸航线运费增长幅度较大所致。业务箱量变化对多式联运收入的影响金额为4,524.63万元，影响程度占比为28.16%，对当期收入增长具有一定的推动作用；2022年，多式联运收入金额为30,872.46万元，较上期减少1,387.26万元，其中主要系由于当年执行的跨境多式联运业务量下降导致单位箱量海运及水运成本下降所致；2023年上半年，多式联运收入金额为17,156.21万元，同比增长305.97万元，其中主要系由于当期国内多式联运业务量增长导致的业务箱量增长所致。

多式联运成本金额受到业务箱量、单位箱量海运及水运成本以及单位箱量其他成本等因素的影响，2021年由于国际海运费、内贸航线运费增长，单位箱量海运及水运成本是影响集成物流服务成本的主要因素；2022年，跨境多式联运业务箱量的下降所导致的单位箱量海运及水运成本下降对多式联运服务成本影响较大；2023年上半年，业务箱量的增长及海运成本的下降对多式联运服务成本影响较大。

报告期各期，采用连环替代法测算单位箱量海运及水运成本对多式联运业务毛利率的具体影响情况如下：

2023年1-6月					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运及水运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
多式联运毛利率	8.97%	0.63%	-14.19%	17.19%	-2.37%
2022年					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运及水运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
多式联运毛利率	8.34%	-2.21%	-16.87%	12.31%	2.35%
2021年					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运及水运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
多式联运毛利率	10.55%	1.44%	37.32%	-32.36%	-3.52%

多式联运业务毛利率受到单位箱量收入、单位箱量海运及水运成本以及单位箱量其他成本等因素的影响。2021年，多式联运业务毛利率较上年增长1.44%，主要系由于跨境多式联运业务量增长，而跨境多式联运业务涉及境内至境外门到门，业务链条长且物流环节多，单票业务毛利额相对较高，具备一定的溢价，导致单位箱量收入增长对毛利率的正面影响抵消了单位箱量海运成本增幅较大所导致的对毛利率的负面影响；2022年，多式联运业务毛利率较上年下降2.21%，主要系由于当年跨境多式业务量下降，导致单位箱量收入下降对毛利率产生了负面影响，同时由于当年下半年海运价格急剧下滑及跨境多式业务量的下降导致单箱海运及水运成本有一定程度下降，相关因素对多式联运毛利率产生一定的正面影响，上述因素叠加整体对毛利率产生负面影响；2023年上半年，多式联运业务毛利率较上年增长0.35%，主要系由于当期海运价格已基本恢复至前期常态化水平，海运及水运价格下降导致单箱海运及水运成本有较大幅度的下降，从而导致单箱成本有较大幅度的下降，且下降幅度高于单箱收入下降的幅度，导致毛利率相较上年有所回升。

(3) 海运价格波动对发行人单项物流服务中国际货代业务的收入、成本、毛利率等方面的具体影响

发行人专项物流业务中，因国际货代业务主要系公司以代理人的身份接受货主的国际运输委托，通过航运等途径为其提供货物进出口运输服务，故海运价格波动主要影响其中的国际货代业务。

报告期各期，公司单箱货代业务的相关收入、成本及其单价、单位成本与CCFI指数的变动情况如下：

项目	2023年1-6月	变动幅度	2022年度	变动幅度	2021年度	变动幅度	2020年度
收入(万元)	3,134.96	-38.67%	9,875.33	61.30%	6,122.26	391.21%	1,246.36
业务货物箱量(TEU)	7,151.00	-7.62%	16,820.00	46.11%	11,512.00	245.39%	3,333.00
平均价格(元/TEU)	4,383.95	-25.33%	5,871.18	10.40%	5,318.15	42.22%	3,739.45

项目	2023年 1-6月	变动 幅度	2022 年度	变动 幅度	2021 年度	变动 幅度	2020 年度
成本（万元）	2,957.56	-39.04%	9,420.31	67.59%	5,621.00	382.41%	1,165.18
平均成本（元/TEU）	4,135.87	-26.15%	5,600.66	14.70%	4,882.73	39.67%	3,495.89
CCFI平均指数	1,009.44	-63.72%	2,782.37	6.38%	2,615.54	165.69%	984.42

注1：为更好量化国际货代业务的单价，此处采用 TEU 作为国际货代业务的核算单位

注2：2023 年上半年收入、业务货物箱量、成本的变动幅度系和 2022 年上半年相关指标的同比变动；平均价格、平均成本、CCFI 平均指数的变动幅度系和 2022 年全年相关指标的变动。

报告期各期，采用连环替代法分析单位箱量海运成本对国际货代业务收入、成本的具体影响情况如下：

单位：万元/%

2023 年 1-6 月										
项目	金额	较上期变化 金额	单位箱量海运成本变化 对项目的影 响		业务箱量变化对项目 的影响		单位箱量其他成本变 化对项目的影 响		毛利率变化对项目 的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国际货代收入	3,134.96	-1,976.87	-1,530.34	77.41	-272.97	13.81	-192.40	9.73	18.84	-0.95
国际货代成本	2,957.56	-1,894.16	-1,452.46	76.68	-259.09	13.68	-182.61	9.64	-	-
2022 年										
项目	金额	较上期变化 金额	单位箱量海运成本变化 对项目的影 响		业务箱量变化对项目 的影响		单位箱量其他成本变 化对项目的影 响		毛利率变化对项目 的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国际货代收入	9,875.33	3,753.07	1,301.52	34.68	3,422.99	91.21	-586.39	-15.62	-385.05	-10.26
国际货代成本	9,420.31	3,799.31	1,194.95	31.45	3,142.73	82.72	-538.37	-14.17	-	-
2021 年										
项目	金额	较上期变化 金额	单位箱量海运成本变化 对项目的影 响		业务箱量变化对项目 的影响		单位箱量其他成本变 化对项目的影 响		毛利率变化对项目 的影响	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国际货代收入	6,122.26	4,875.90	421.39	8.64	4,092.56	83.93	252.31	5.17	109.64	2.25
国际货代成本	5,621.00	4,455.82	393.94	8.84	3,826.00	85.87	235.88	5.29	-	-

由上表可见，国际货代收入金额受到业务箱量、单位箱量海运成本、单位箱量其他成本以及毛利率等因素的影响，总体来看，受到单位箱量海运成本、业务箱量变化的影响较大。2021 年及 2022 年，国际货代收入较上年同期分别增长 4,875.90 万元、3,753.07 万元，其中，业务箱量变化对国际货代收入的影响金额分别为 4,092.56 万元、3,422.99 万元，影响程度占比分别为 83.93%、91.21%，占比较高，主要系由于部分大客户的货代订舱及相关业务需求增长所致。单位箱量海运成本变化对国际货代收入的影响金额分别为 421.39 万元、1,301.52 万元，影响程度占比为 8.64%及 34.68%，对当期收入增长具有一定的推动作用，其中 2022 年影响程度较高主要系由公司代理海运费用环节的业务占比提高所致；2023 年上半年，国际货代收入较上年同期减少 1,976.87 万元，其中，

单箱海运成本变化对国际货代收入的影响金额为 1,530.34 万元，影响程度为 77.41%，占比较高，主要系 2023 年上半年海运价格已恢复至常态化水平，相较去年同期显著下降所致。

国际货代成本金额受到业务箱量、单位箱量海运成本以及单位箱量其他成本等因素的影响，其中，部分大客户的货代订舱及相关业务需求增长导致的业务箱量的变化是影响国际货代成本上升的主要因素。

报告期各期，采用连环替代法测算单位箱量海运成本对国际货代业务毛利率的具体影响情况如下：

2023年1-6月					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
国际货代毛利率	5.66%	1.05%	-32.36%	33.42%	-0.01%
2022年					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
国际货代毛利率	4.61%	-3.58%	8.65%	-17.68%	5.45%
2021年					
项目	毛利率	较上期变化	单位箱量收入变化对该项目的影响	单位箱量海运成本变化对该项目的影响	单位箱量其他成本变化对该项目的影响
国际货代毛利率	8.19%	1.68%	27.75%	-22.22%	-3.85%

国际货代毛利率受到单位箱量收入、单位箱量海运以及单位箱量其他成本等因素的影响。2021 年国际货代毛利率较上年增长 1.68%，2022 年较上年下降 3.58%，单位箱量海运成本变化对国际货代毛利率影响分别为下降 22.22%、下降 17.68%，主要系由于报告期内海运价格指数上升，包含海运环节的货代业务量上升所导致的单箱海运成本上升，从而该因素对毛利率整体产生负面影响，但 2021 年在海运价格持续上升的背景下，公司凭借在部分航线多元化的供应商渠道较为有效地控制了运力采购价格的增长速度，导致当年单位箱量收入的增长对毛利率的正面影响超过单位箱量海运成本增长对毛利率的负面影响，从而导致当年毛利率有所上升；2023 年上半年国际货代毛利率较上年增长 1.05%，主要系随着海运价格的常态化，国际货代单箱成本的下降幅度尤其是单箱海运成本的下降幅度超过了收入的下降幅度，导致单箱毛利额的下降幅度低于单箱收入的下降幅度所致。

总体而言，结合连环替代法进行分析，对一站式综合物流服务而言，除单箱海运成本变动对其收入、成本存在一定的影响外，业务箱量的变化亦存在一定影响，尤其是 2022 年业务箱量的变化影响较大，对集成物流服务的毛利率而言，除单箱海运成本变动的影响外，单箱其他成本的变化亦存在一定的影响；对多式联运业务的毛利率而言，除单箱海运成本变动的影响外，业务结构变化所导致的单箱收入变化亦存在较大影响；对国际货代业务而言，报告期内对其收入、成本变动影响最

大的因素系大客户的货代业务需求持续增长所导致的业务箱量的变化，而非单箱海运成本变动产生的影响；对国际货代业务的毛利率而言，除单箱海运成本变动的影响外，因业务结构变化所导致的单箱收入变化亦存在较大影响。

3、发行人各业务的变动趋势是否与行业及可比公司的变动趋势一致，说明变化趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司业务与同行业可比公司可比业务的比较情况列示如下：

公司业务名称	可比公司可比业务情况		
	华光源海	海程邦达	华贸物流
一站式综合物流服务	代理业务	一站式合同物流	/
国际货代	/	基础分段式物流-海运业务	国际海运
运输业务	公路运输业务	基础分段式物流-陆运业务	/

其中华光源海的代理业务根据其自身公开材料披露亦结合了多个物流环节，具备一定的一站式集成属性；华贸物流的国际海运业务则主要包括国际海运出口、国际海运进口等货运代理服务；对于仓储业务及通关代理业务，由于发行人可比公司不存在在运营模式上较为可比的相似业务，如华光源海不存在单独的仓储、通关业务；海程邦达、华贸物流则未单独披露仓储、通关业务的相关情况，因此无法直接比较发行人相关业务与同行业可比公司相关业务的情况。

(1) 一站式综合物流服务

报告期各期，公司一站式综合物流服务与同行业可比公司海程邦达的一站式合同物流及华光源海的代理业务在业务模式上具有一定的可比性，公司一站式综合物流收入与同行业可比公司的可比业务变动情况如下：

单位：万元

2023年1-6月			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	一站式合同物流	未披露	未披露
华光源海	代理业务	53,794.12	-47.95%
华贸物流	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	-47.95%
发行人	一站式综合物流服务	30,905.51	-17.91%
2022年			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	一站式合同物流	231,300.70	-0.58%
华光源海	代理业务	183,190.20	17.60%

华贸物流	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	8.51%
发行人	一站式综合物流服务	67,630.92	-8.84%
2021年			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	一站式合同物流	232,656.42	164.50%
华光源海	代理业务	155,768.21	198.27%
华贸物流	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	181.39%
发行人	一站式综合物流服务	74,191.20	88.82%

注1：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

由上表可见，2021年公司一站式综合物流服务与可比公司的可比业务的营业收入收入均保持同比高速增长；2022年公司一站式综合物流服务营业收入同比下降，而可比公司的可比业务营业收入同比上升，主要系可比公司华光源海的代理业务与发行人一站式综合物流服务在具体业务模式、细分业务结构、面向的下游客户群体上存在一定差异所致；**2023年上半年公司一站式综合物流服务与可比公司的可比业务的营业收入均保持同比下降。**

（2）专项物流服务

报告期各期，发行人专项物流服务中，国际货代及运输业务合计收入占比均超过85%，故主要分析国际货代及运输业务与可比公司的可比业务之间的变动趋势的差异比较。

1）运输业务

报告期各期，公司运输业务与同行业可比公司海程邦达的基础分段物流-陆运业务及华光源海的公路运输业务在业务模式上具有一定的可比性，报告期各期，公司运输业务收入与同行业可比公司的可比业务变动情况如下：

单位：万元

2023年1-6月			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	基础分段式物流-陆运业务	未披露	未披露
华光源海	公路运输业务	11,628.74	166.83%
华贸物流	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	166.83%
发行人	运输业务	9,359.18	98.13%
2022年			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动

海程邦达	基础分段式物流-陆运业务	未披露	未披露
华光源海	公路运输业务	10,135.03	16.72%
华贸物流	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	16.72%
发行人	运输业务	14,143.67	110.45%
2021年			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	基础分段式物流-陆运业务	未披露	未披露
华光源海	公路运输业务	8,683.44	137.84%
华贸物流	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	137.84%
发行人	运输业务	6,720.52	61.70%

注1：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

由上表可见，整体来看，公司运输业务与可比公司的可比业务收入的变动方向整体保持一致，2022年及2023年上半年发行人运输业务收入增长较快，主要系新增华润集团、农夫山泉等大客户的运输业务所致。

2) 国际货代业务

报告期各期，公司国际货代业务与同行业可比公司海程邦达的基础分段物流-海运业务及华贸物流的国际海运业务在业务模式上具有一定的可比性，报告期各期，公司国际货代业务收入、毛利率与同行业可比公司的可比业务变动情况如下：

单位：万元

2023年1-6月			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	基础分段式物流-海运业务	未披露	未披露
华贸物流	国际海运	207,000.00	-64.68%
华光源海	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	
发行人	国际货代	3,134.96	-38.67%
2022年			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	基础分段式物流-海运业务	未披露	未披露
华贸物流	国际海运	984,433.31	-16.08%
华光源海	/	/	/

可比公司平均变动情况	-	-	-16.08%
发行人	国际货代	9,875.33	61.30%
2021年			
公司名称	可比业务	收入金额	收入较上期变动
海程邦达	基础分段式物流-海运业务	未披露	未披露
华贸物流	国际海运	1,173,042.08	142.70%
华光源海	/	/	/
可比公司平均变动情况	-	-	142.70%
发行人	国际货代	6,720.52	391.21%

注1：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

由上表可见，整体来看，发行人的国际货代业务与华贸物流-国际海运业务的营收变动趋势有所差异，主要系由于华贸物流为已上市多年的综合型物流企业，双方在业务体量、业务结构、主要经营区域、下游客户结构及需求均有所差异所致。

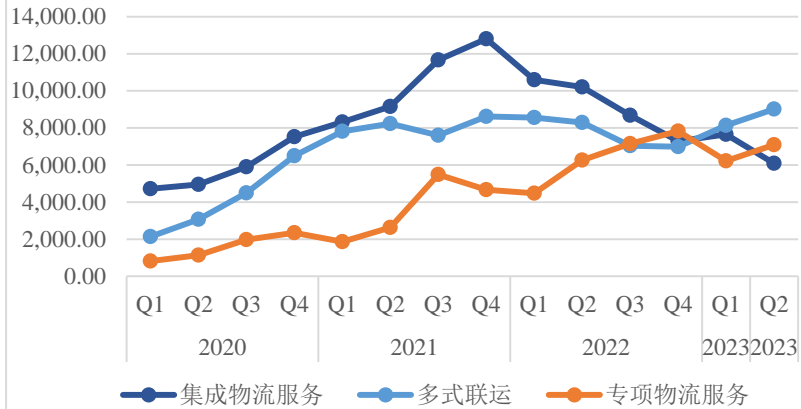
(二) 按季度列式 2020 年至今各季度各类业务的单量、单位价格、收入总额及毛利率的情况，说明相关指标的变动趋势及原因，海运景气度开始下行后，发行人业绩是否呈持续下滑趋势，2023 年第一季度收入及利润下滑幅度较大的原因

1、报告期内，发行人按季度列式 2020 年至今各季度各类业务的单量、单位价格、收入总额及毛利率的情况如下：

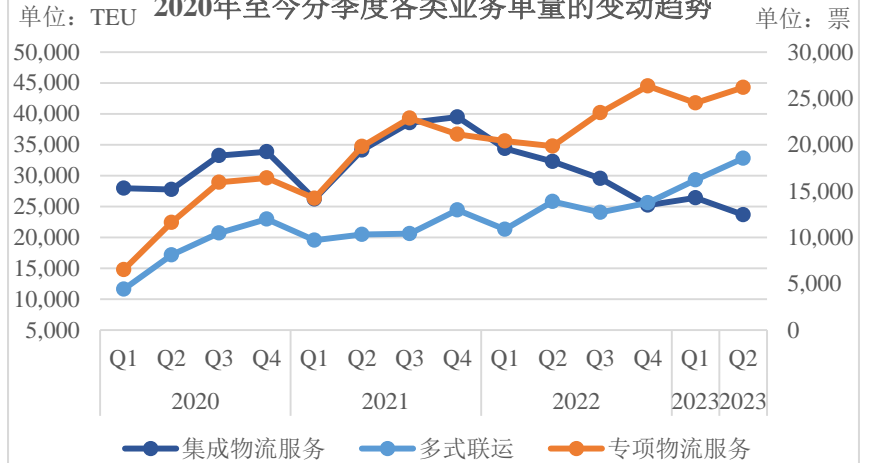
年度	季度	集成物流服务				多式联运				专项物流服务			
		收入	单量	单价	毛利率	收入	单量	单价	毛利率	收入	单量	单价	毛利率
2020 年	第一季度	4,721.86	27,956	1,689.03	12.23%	2,137.78	11,631	1,838.00	10.13%	816.05	6,513	1,252.96	21.74%
	第二季度	4,952.85	27,743	1,785.26	14.40%	3,069.95	17,160	1,789.02	11.35%	1,137.36	11,616	979.13	19.66%
	第三季度	5,903.49	33,250	1,775.49	13.13%	4,491.97	20,702	2,169.82	8.42%	1,970.81	15,947	1,235.85	13.85%
	第四季度	7,520.80	33,856	2,221.41	13.76%	6,493.03	22,967	2,827.11	8.20%	2,343.52	16,418	1,427.41	14.23%
合计		23,099.00	122,805	1,880.95	13.43%	16,192.73	72,460	2,234.71	9.11%	6,267.74	50,494	1,241.28	16.07%
2021 年	第一季度	8,313.12	26,199	3,173.07	9.70%	7,815.31	19,547	3,998.21	11.88%	1,859.32	14,215	1,308.00	16.82%
	第二季度	9,153.57	34,118	2,682.92	10.90%	8,225.86	20,477	4,017.12	10.49%	2,628.91	19,823	1,326.19	15.80%
	第三季度	11,660.03	38,561	3,023.79	9.41%	7,603.66	20,620	3,687.52	10.80%	5,485.06	22,866	2,398.78	12.40%
	第四季度	12,804.76	39,476	3,243.68	9.15%	8,614.89	24,438	3,525.20	9.16%	4,663.51	21,130	2,207.06	13.51%
合计		41,931.48	138,354	3,030.74	9.71%	32,259.72	85,082	3,791.60	10.55%	14,636.80	78,034	1,875.70	13.93%
2022 年	第一季度	10,592.50	34,387	3,080.38	8.31%	8,557.31	21,316	4,014.50	9.24%	4,476.90	20,396	2,194.99	10.87%
	第二季度	10,205.67	32,283	3,161.31	8.97%	8,292.93	25,816	3,212.32	8.84%	6,259.19	19,855	3,152.45	8.62%
	第三季度	8,674.30	29,553	2,935.17	8.67%	7,038.34	24,046	2,927.03	7.25%	7,153.39	23,456	3,049.71	8.85%
	第四季度	7,285.99	25,225	2,888.40	9.18%	6,983.88	25,602	2,727.87	7.72%	7,824.52	26,344	2,970.13	8.49%
合计		36,758.46	121,448	3,026.68	8.75%	30,872.46	96,780	3,189.96	8.34%	25,714.00	90,051	2,855.49	9.04%
2023 年	第一季度	7,655.37	26,410	2,898.66	8.94%	8,137.15	29,302	2,776.99	9.75%	6,216.25	24,511	2,536.11	7.15%
2023 年	第二季度	6,093.92	23,655	2,576.17	9.56%	9,019.06	32,803	2,749.46	8.27%	7,091.97	26,185	2,708.41	10.93%

注：收入单位为万元，集成物流服务/多式联运的单量单位为 TEU，单价单位为元/TEU；专项物流服务的单量单位为票，单价单位为元/票

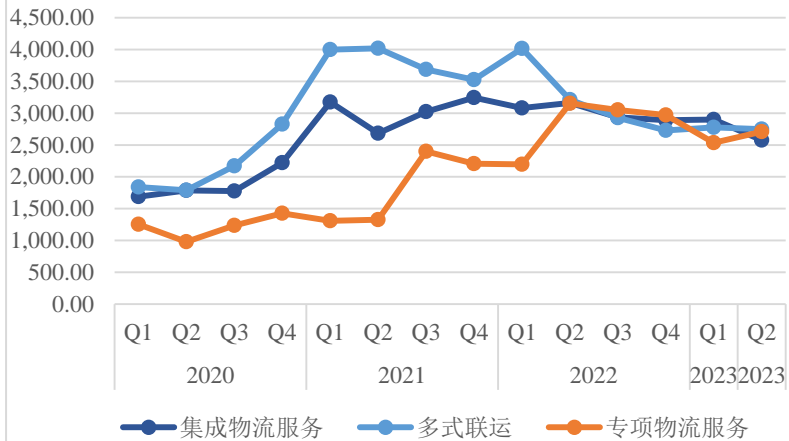
单位：万元 2020年至今分季度各类业务收入的变动趋势



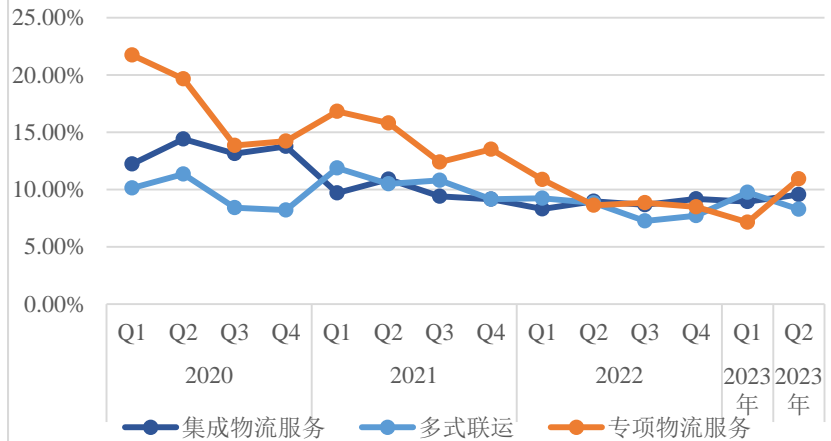
单位：TEU 2020年至今分季度各类业务单量的变动趋势



单位：万元 2020年至今分季度各类业务单价的变动趋势



2020年至今分季度各类业务毛利率的变动趋势



2、说明相关指标的变动趋势及原因

从收入总额的角度，报告期内集成物流及多式联运业务的变动情况整体和海运价格指数变动趋势相符，专项物流服务按季度的收入金额总体呈现逐季度增长的趋势，主要系报告期内随着国际物流基地建设项目、凯鸿智能公路港建设项目相继投产，公司物流服务设施不断完善，公司不断开拓仓储业务、运输业务、国际货代业务的相关客户，合作规模逐步提升所致。

从业务单量的角度，总体而言，各年度各类业务均呈现一季度业务单量相对占比较低，四季度业务单量相对占比较高的趋势，相关趋势符合物流企业一季度通常为淡季、四季度通常为旺季的行业惯例，2022年集成物流服务业务单量持续下降，主要系受海运行情及国际贸易大环境疲软影响。

从单位价格的角度，2020年下半年至2022年上半年，集成物流服务的单价呈现逐步上涨并在高位趋稳的趋势，从2022年下半年开始呈现下降趋势，相关变动趋势和报告期内海运价格指数CCFI整体变化趋势相符；报告期内，多式联运业务的单价整体呈现先增长后下降的趋势，2021年多式联运单价上升一方面系受到海运整体行情因素导致，另一方面系和公司多式联运业务模式的逐步开发、多环节定制化的多式联运业务增加相关。2022年多式联运业务单价整体有所下降主要系跨境门到门多式联运业务量下降，相关业务由于链条长环节多，整体单价相对较高；**2023年上半年多式联运业务单价整体和2022年第四季度持平，变动不大。2020年-2022年公司专项物流服务的单价整体呈现上升趋势**，一方面系公司国际智能公路港项目自2020年三季度完工开始投入使用，相关仓储区域的投入使得公司专项仓储业务开始逐步提升，而专项仓储业务的单票收入相对较高，另一方面系报告期内国际货代业务中包含海运环节的货代业务量增加所致。2020年第二季度专项物流服务的单价有所下降，主要系公司和大客户开展的短途普运运输业务增长所致；**2023年上半年公司专项物流服务的单价相较去年有所下降，主要系受到海运费价格下降，专项货代的单价有所下降所致。**

从毛利率的角度，整体来看，报告期内公司集成物流服务呈现**先下降后上升趋势**，主要系受到海运价格及国际贸易影响，相关趋势符合报告期内海运市场行情及国际贸易整体供需情况的变化；报告期内公司多式联运业务的毛利率呈现一定的波动，2020年下半年毛利率有所下滑，主要系公司与部分大客户合作的境内多式联运业务自2020年下半年开始逐步增长，相关业务开拓前期存在一定的分析、磨合成本，导致整体拉低2020年下半年的毛利率。2021年毛利率相对较高主要系当年度公司执行的跨境全段多式联运业务增长，相关业务因环节多、链条长，毛利率较高所致。2022年毛利率有所下降主要系受海运行情及国际贸易大环境疲软影响，当年执行的跨境多式联运业务量减少所致；**2023年上半年毛利率有所回升主要系在海运费下降的过程中，公司充分利用供应商资源并通过多样化的出运模式，进一步优化多式联运方案，从而导致境内多式联运业务的毛利率有所上升所致。**2020年-2022年公司专项物流服务的毛利率呈现持续下降趋势，主要系毛利率较低的运输业务及国际货代的收入占比增长，导致持续拉低整体专项物流服务的毛利率所致；**2023年上半年专项物流服务的毛利率有所回升，主要系海运价格逐步恢复至常态化，发行人国际**

货代业务的毛利率有所回升所致。

综上，从收入角度，报告期内集成物流及多式联运业务的变动情况整体和海运价格指数变动趋势相符，专项物流服务随着公司物流基础设施的不断完善呈现逐季度增长的趋势；从业务单量角度，整体来看，各年各季度符合物流企业一季度通常为淡季、四季度通常为旺季的行业惯例；从单位价格的角度，集成物流单价变动趋势和报告期内海运价格指数 CCFI 整体变化趋势相符。多式联运业务的单价整体呈现先增长后下降的趋势，主要系提供的多环节跨境门到门多式联运业务量的变化及海运价格的变化所致。专项物流服务的单价整体呈现先增长后下降的趋势主要系仓储业务单价较高及国际货代业务中包含海运环节的货代业务量增加，同时海运费价格在报告期内呈现先增长后下降的趋势所致；从毛利率的角度，公司集成物流服务呈现先下降后上升趋势主要系受到海运价格及宏观经济景气度影响。公司多式联运业务的毛利率呈现一定的波动主要系公司提供的多式联运具体业务结构的变化及海运行情和宏观经济景气度的影响。2020 年-2022 年专项物流服务的毛利率呈现持续下降趋势主要系毛利率较低的运输业务及国际货代业务的收入占比增长所致，2023 年上半年专项物流服务的毛利率有所回升，主要系海运价格逐步恢复至常态化所导致的国际货代业务的毛利率有所回升所致。

3、海运景气度开始下行后，发行人业绩是否呈持续下滑趋势，2023 年第一季度收入及利润下滑幅度较大的原因

报告期内，根据 CCFI 指数，海运景气度主要系从 2022 第三季度开始进入下行通道，发行人自 2022 年第二季度开始至 2023 年第二季度的收入、成本、毛利情况如下：

单位：万元

季度	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
2022年第二季度	24,757.79	22,569.14	2,188.65
2022年第三季度	22,866.03	20,971.35	1,894.68
2022年第四季度	22,094.39	20,221.68	1,872.71
2023年第一季度	22,008.77	20,086.47	1,922.30
2023年第二季度	22,204.95	20,101.34	2,103.61

整体来看，自海运景气度开始下行后，2022 年第三季度发行人主营业务收入及主营业务毛利均有一定程度的同比下滑，2022 年第四季度发行人主营业务收入及主营业务毛利的下滑趋势均收窄，截至 2022 年末 CCFI 指数为 1,271.31 点，截至 2023 年第一季度末 CCFI 指数为 958.43 点，截至 2023 年第二季度末 CCFI 指数为 895.72 点，海运价格已基本恢复至 1,000 点上下波动的常态化水平，而发行人 2023 年第一季度的收入环比基本没有下滑，主营业务毛利环比增长 4.97%；发行人 2023 年第二季度的收入环比增长 0.89%，主营业务毛利环比增长 9.43%，发行人业绩自海运景气度下行后已基本趋稳并开始逐步回升。

2023 年第一季度发行人的主要财务数据及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年第一季度	2022年第一季度	变动幅度
主营业务收入	22,008.77	23,626.71	-6.85%
营业利润	996.56	915.84	8.81%
利润总额	976.30	895.89	8.98%
净利润	754.81	671.91	12.34%
非经常损益金额	-0.82	-49.41	-98.34%
扣除非经常性损益后的净利润	755.63	721.32	4.76%
扣非归母净利润	455.27	635.09	-28.31%

如上所示，发行人 2023 年第一季度的主营业务收入有所下滑，主要原因一方面系 2023 年第一季度海运行情已基本恢复至常态化水平，2022 年第一季度海运行情仍处于相对高位，另一方面系受到全球宏观经济增速放缓，国际贸易需求疲软导致海运相关业务量下滑所致。

2023 年第一季度在海运整体景气度下滑的背景下，海运价格已降至常态化水平，发行人整体业务的毛利率有所回升，2023 年第一季度发行人扣除非经常性损益后的净利润较去年同期有所上升，经营情况已经企稳，但扣除非经常性损益后归母净利润有所下滑，主要系 2023 年一季度光伏行业产业景气度程度较高，发行人子公司凯鸿福莱特的营收及业绩增长较快，少数股东损益的增长导致扣非归母净利润下降。

（三）说明海运行业处于一般周转状态下，发行人的主要经营情况，是否满足发行上市条件；结合历史行业周期变动情况及各行业周期内可比公司及发行人的业绩变动情况、发行人目前所处周期情况及未来发展趋势，发行人各业务拓展模式、目前在手订单或合同的数量及金额、与主要客户框架协议的签订情况及主要客户所处领域的未来发展趋势、新客户或新业务拓展计划等，说明发行人未来各类物流服务的单价是否面临持续下滑、业务量是否面临持续萎缩的风险

1、说明海运行业处于一般周转状态下，发行人的主要经营情况，是否满足发行上市条件

（1）海运行业一般周转下，发行人历史业绩保持较高速增长

从 2016 年至今的这一轮海运周期来看，2016 年至 2020 年海运价格指数整体保持较为平稳，CCFI 平均指数从 710.96 增长至 984.42，增长 38.46%，发行人在上述期间的整体营业收入、净利润增长趋势及 CCFI 指数的增长情况如下：

年度	发行人营业收入增幅	发行人净利润增幅	CCFI平均指数增幅
2016年-2020年期间增幅	76.24%	101.51%	38.46%

整体来看，2016 年-2020 年 CCFI 处于历史低位期间发行人仍保持较大幅度的营收和净利润增长，综合 2016 年-2020 年期间增幅来看，营收及净利润涨幅明显快于 CCFI 平均指数增幅，因此总体来看，海运行业处于一般周转状态下，发行人的营收和净利润仍能保持较高速增长。

(2) 发行人新客户、新业务持续拓展，整体业务规模持续增长，预计将持续满足发行上市条件

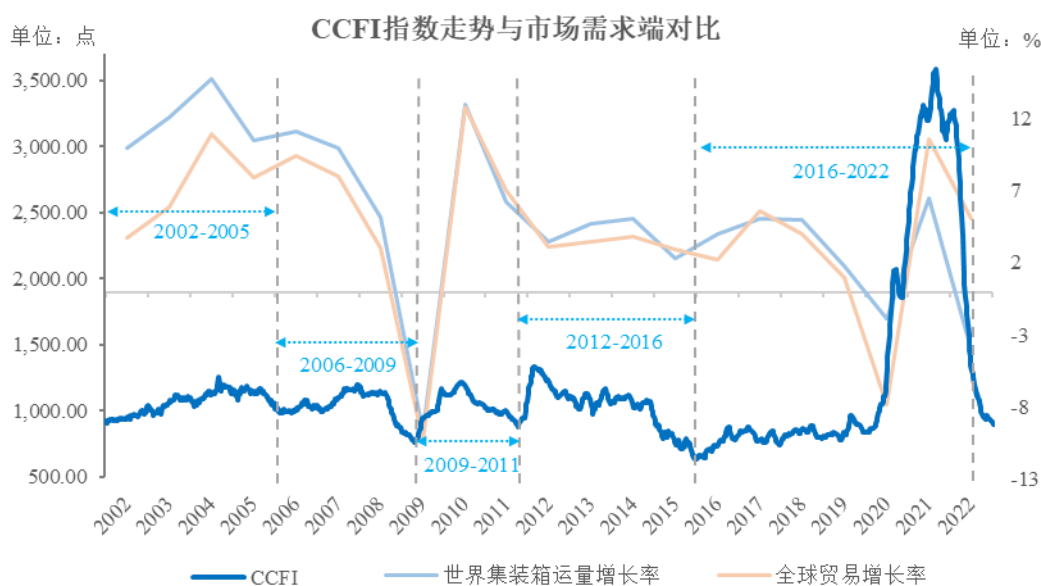
报告期内，公司持续深耕光伏、家居、快消品等领域，一方面和福莱特、麒盛科技、特雷通集团等既有大客户持续深化合作，另一方面不断开拓阿特斯、华润集团、晶澳集团等产业龙头客户。综合一站式及专项物流服务来看，大客户的持续开拓导致发行人报告期内的业务规模持续增长；同时公司不断进行业务创新，为主要客户提供定制化的综合物流服务；此外，公司不断拓展新业务，如化工品物流服务及创新性的多式联运业务模式等，相关项目的实施预计将进一步有效增强公司的整体盈利能力和抗风险能力。因此新客户、新业务的持续拓展，将持续助力公司在海运价格回归常态化的当下继续保持持续、稳健发展，预计公司将持续满足北交所发行上市条件。

综上所述，在历史海运价格处于一般周转状态下，发行人仍呈现出较高速的业绩增长，此外发行人持续深耕光伏、家居、快消品等产业领域，整体业务规模持续增长，新业务新模式不断拓展，海运价格回归常态化将有利于发行人持续稳定、稳健发展，预计发行人未来仍将持续满足北交所发行上市条件。

2、结合历史行业周期变动情况及各行业周期内可比公司及发行人的业绩变动情况、发行人目前所处周期情况及未来发展趋势，发行人各业务拓展模式、目前在手订单或合同的数量及金额、与主要客户框架协议的签订情况及主要客户所处领域的未来发展趋势、新客户或新业务拓展计划等，说明发行人未来各类物流服务的单价是否面临持续下滑、业务量是否面临持续萎缩的风险

(1) 历史行业周期变动情况、当前所处周期及未来发展趋势

我国自 2001 年底加入 WTO，整体经济发展开始向外向型模式转型，经济发展模式、对海运的供给及需求均自此发生质变，故发行人主要考虑自 2002 年后开始的海运周期情况。2002 年至今的 CCFI 指数情况及市场需求端（包括世界集装箱运量情况、全球贸易情况）的对比情况如下图所示：



数据来源：Wind、上海航运交易所、IMF、克拉克森研究

整体来看，自 2002 年开始，海运行业大致经历了 5 个周期，CCFI 指数情况较为完整地体现了这些周期的特征：1) 2008 年全球金融危机爆发前，需求端主导海运市场，CCFI 的三起三落真实地反映出了全球货物贸易的发展和集装箱运输需求的变化对市场的作用；2) 金融危机后，海运市场需求增长的驱动力明显减弱，供给侧结构性改革对市场的提振发挥了主导作用，但提振空间越来越弱，海运行业开始进入震荡波动行情状态。因此综合 2002 年至 2016 年 CCFI 的变动情况，海运行业在短期内虽呈现出周期性波动变化，但整体常态化情况下依然维持 1,000 点上下波动。第 5 个周期从 2016 年开启，因 2020 年起受公共卫生事件影响，海运供求严重失衡，自此进入“超级周期”，经历了急涨急跌的异常周期后，截至 2023 年 6 月末，CCFI 指数已降至 895.72 点，根据历史规律，当前正处于“超级周期”的尾声阶段，后市会逐步趋稳并进入下一个缓慢回升的短周期。

故总体从海运行业运行规律及历史期间周期变动情况来看，当前海运行业在处于上一轮周期筑底，缓慢回升进入下一轮周期的恢复阶段，从海运周期的角度来看，预计后市发行人的海运相关的各类物流服务单价将逐步回升。

(2) 各行业周期内可比公司业绩变动情况

1) 可比公司在各行业周期内的变动情况

基于数据获取因素，海程邦达、华光源海两家可比公司仅能获取 2016-2022 年海运第 5 个周期的相关经营财务数据，而华贸物流则具备 2012-2016 年及 2016-2022 年两轮周期的完整财务数据。

可比公司历史营收及净利润变化与海运两轮周期内 CCFI 变化对比情况如下：

单位：万元

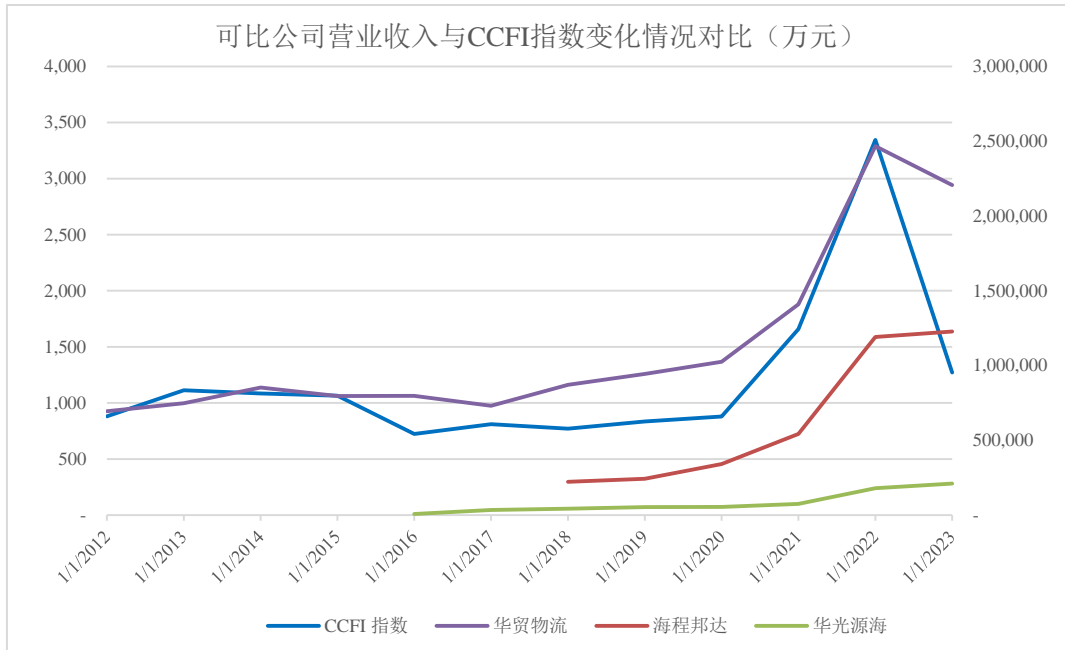
华贸物流						
年度	营业收入	同比变化	净利润	同比变化	CCFI 指数	同比变化
2011 年	694,642.25	-	10,334.65	-	881.15	-
2012 年	748,601.53	7.77%	7,618.81	-26.28%	1,113.58	26.38%
2013 年	853,335.44	13.99%	8,131.53	6.73%	1,084.44	-2.62%
2014 年	796,693.10	-6.64%	11,919.08	46.58%	1,064.42	-1.85%
2015 年	797,801.50	0.14%	15,418.65	29.36%	723.26	-32.05%
2016 年	730,825.77	-8.40%	23,686.06	53.62%	811.14	12.15%
2017 年	871,534.53	19.25%	28,931.18	22.14%	770.64	-4.99%
2018 年	944,544.13	8.38%	33,674.26	16.39%	834.86	8.33%
2019 年	1,025,246.48	8.54%	37,492.79	11.34%	878.86	5.27%
2020 年	1,409,454.34	37.47%	57,618.70	53.68%	1,658.58	88.72%
2021 年	2,466,765.74	75.02%	93,311.93	61.95%	3,344.24	101.63%
2022 年	2,207,018.96	-10.53%	92,465.92	-0.91%	1,271.31	-61.99%

华光源海						
年度	营业收入	同比变化	净利润	同比变化	CCFI 指数	同比变化
2015 年	8,279.17	-	524.29	-	723.26	-32.05%
2016 年	34,954.93	322.20%	772.84	47.41%	811.14	12.15%
2017 年	42,858.18	22.61%	1,100.99	42.46%	770.64	-4.99%
2018 年	54,285.61	26.66%	1,766.57	60.45%	834.86	8.33%
2019 年	55,067.37	1.44%	2,152.01	21.82%	878.86	5.27%
2020 年	75,464.77	37.04%	1,694.06	-21.28%	1,658.58	88.72%
2021 年	180,165.81	138.74%	4,363.65	157.59%	3,344.24	101.63%
2022 年	211,509.49	17.40%	5,532.10	26.78%	1,271.31	-61.99%
海程邦达						
年度	营业收入	同比变化	净利润	同比变化	CCFI 指数	同比变化
2017 年	222,843.52	-	6,906.39	-	770.64	-4.99%
2018 年	243,103.02	9.09%	7,731.96	11.95%	834.86	8.33%
2019 年	341,333.84	40.41%	10,792.40	39.58%	878.86	5.27%
2020 年	542,792.93	59.02%	20,741.12	92.18%	1,658.58	88.72%
2021 年	1,191,308.34	119.48%	70,704.14	240.89%	3,344.24	101.63%
2022 年	1,227,866.38	3.07%	39,841.97	-43.65%	1,271.31	-61.99%

总体来看，在 2011 年至 2016 年的整体较为稳定的周期内，华贸物流的经营业绩依然保持较为平稳增长，更是不乏在 2015-2016 年 CCFI 指数较大幅度下降的情况下业绩逆势增长的情况；在 2016 年至今的第二轮海运周期中，2017 年至 2019 年为海运价格相对平稳的阶段，华光源海和海程邦达均呈现出业绩大幅增长的趋势，其中净利润增长趋势显著高于收入增长趋势。由此可见，结合历史来看，作为主要从事海运相关服务的现代物流企业，可比上市公司华贸物流、华光源海、海程邦达在海运价格急涨的单向上行周期，营收、净利润均呈现极高的增长速度，而在海运价格维持 1,000 点上下波动的常态海运市场情况下，可比上市公司华贸物流、华光源海、海程邦达的整体经营业绩依然可以保持较为健康的增长，均未出现经营业绩大幅下滑的情况。

2) 可比公司营收情况与 CCFI 指数的详细对比情况

在 2012-2022 年的两轮海运周期内，可比上市公司营收情况与 CCFI 指数变化对比情况如下：

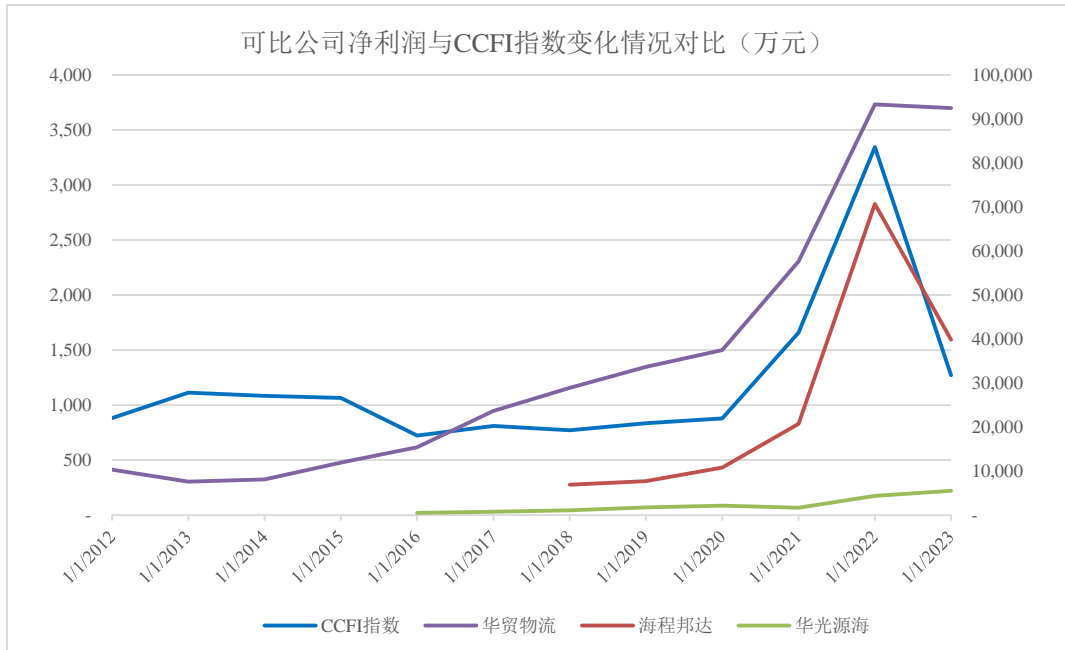


数据来源：上海航运交易所、可比上市年度报告

如图所示，可比上市公司营收情况会受到 CCFI 变动的的影响，主要系海运进出口相关业务中海运费部分占比较大且受到 CCFI 变动的直接影响所致。在 CCFI 急涨期间，可比公司的营收均呈现显著的增长，但在 CCFI 处于 1,000 点上下波动期间或下行期间，可比公司的营收亦保持一定程度的增长或营收下降相对缓和，主要系 CCFI 不仅受到海运运力周转、国际局势、国际进出口贸易等多方面影响，另外还受到灾害、局部冲突等多种突发事件的影响。整体来看，CCFI 波动对可比上市公司营业收入具有一定的影响，但截至报告期最后一年可比上市公司并未出现营业收入显著下滑的迹象。

3) 可比公司净利润情况与 CCFI 指数的详细对比情况

在 2012-2022 年的两轮海运周期内，公司可比上市公司净利润情况与 CCFI 指数变化情况对比如下：



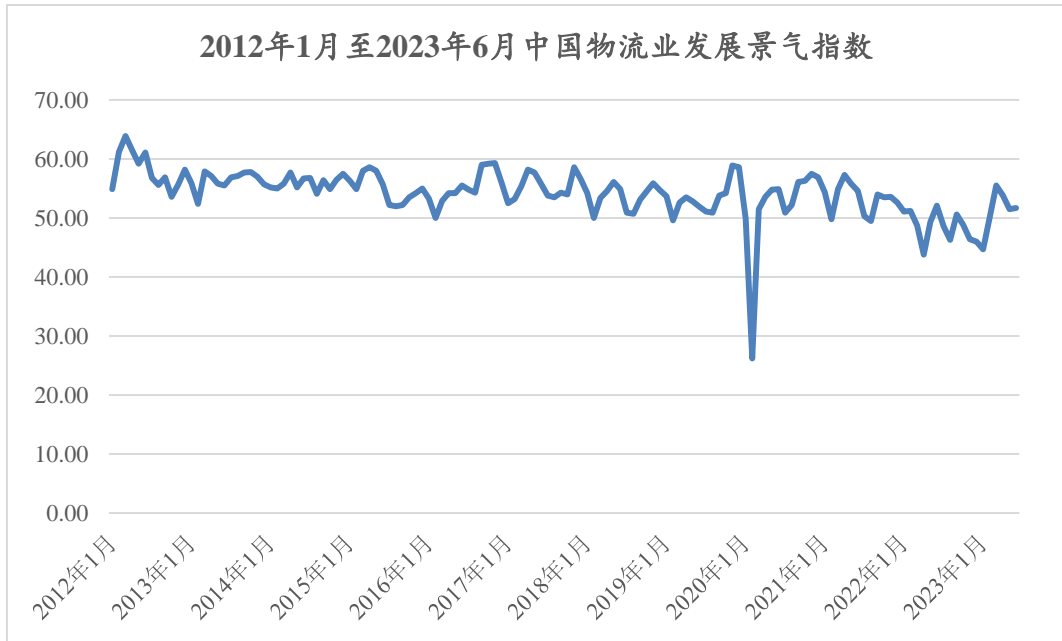
数据来源：上海航运交易所、可比上市年度报告

如图所示，在 2020 年以前，可比上市公司净利润增长历史总体趋势较为稳定，其中可比公司华贸物流净利润自 2013 年后保持持续增长，未受到 2015-2016 年期间 CCFI 下行的明显影响，并且伴随 2020 年开始的 CCFI 指数的迅速攀升净利润也大幅增长，2022 年 CCFI 指数急剧下滑，华贸物流的净利润下滑趋势亦远低于 CCFI 指数的变动趋势；华光源海在 2016-2019 年期间稳定增长，而 2016-2019 年期间 CCFI 整体保持相对平稳，2020 年开始随着 CCFI 的增长净利润亦呈现上涨趋势，2022 年在 CCFI 指数呈现下滑趋势的情况净利润亦有较大幅度的增长；海程邦达净利润走势总体上与 CCFI 指数变动则较为一致。

综合，从可比公司历史期间业绩变动情况来看，在海运相对平稳的周期内业绩亦能保持相对稳定增长，且在海运景气度一般时业绩波动幅度小于 CCFI 指数，相关变动主要原因主要如下：

1) 我国宏观经济长期保持稳定增长，为物流产业的稳定发展提供了整体良好的外部环境

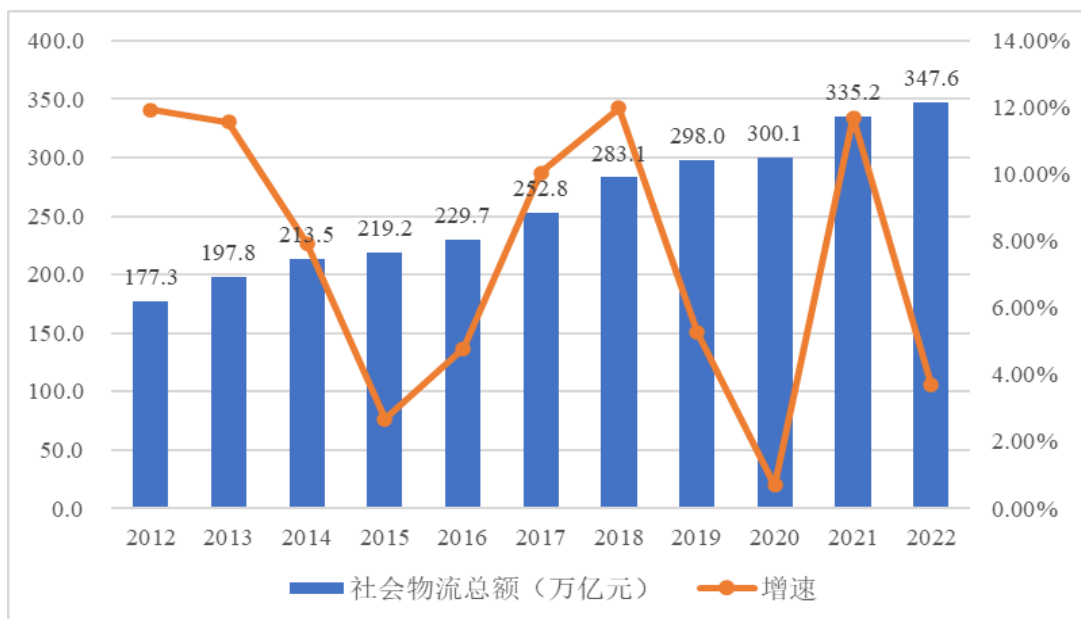
现代物流产业的规模与宏观经济发展情况息息相关，我国宏观经济仍保持基本稳定，为物流产业的稳定发展提供了整体良好的外部环境。从 2012 年至今我国物流业景气指数（Logistics Performance Index, LPI），除 2020 年上半年因公共卫生事件直接影响外，总体保持在 50% 以上的景气区间内运行，这也反映出我国物流业总体保持稳定扩张的发展态势。



数据来源：中国物流信息中心

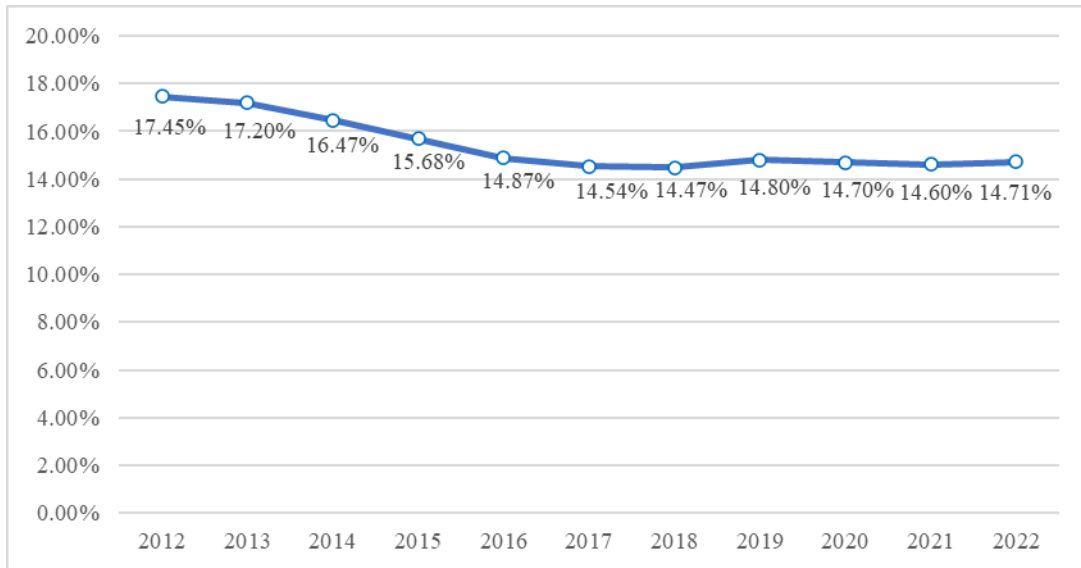
随着经济的稳定增长和居民消费的不断扩大，物流需求也随之不断升高。2022年全国社会物流总额为347.6万亿元，同比增长3.7%。中国物流与采购联合会数据显示，2012-2022年期间，全国社会物流总额增长1.96倍，年均复合增长6.96%。伴随着社会物流总额的增加，社会物流总费用也快速增长，但社会物流总费用占GDP的比例逐渐下降，2022年全国社会物流总费用占全国GDP的14.71%，比2012年的17.45%有所降低，我国物流降本增效初见成效。未来，随着物流行业信息化、专业化、集中化水平日趋提高，我国物流行业将有更大的发展空间。

2012-2022年中国社会物流总额



数据来源：中国物流与采购联合会、发改委

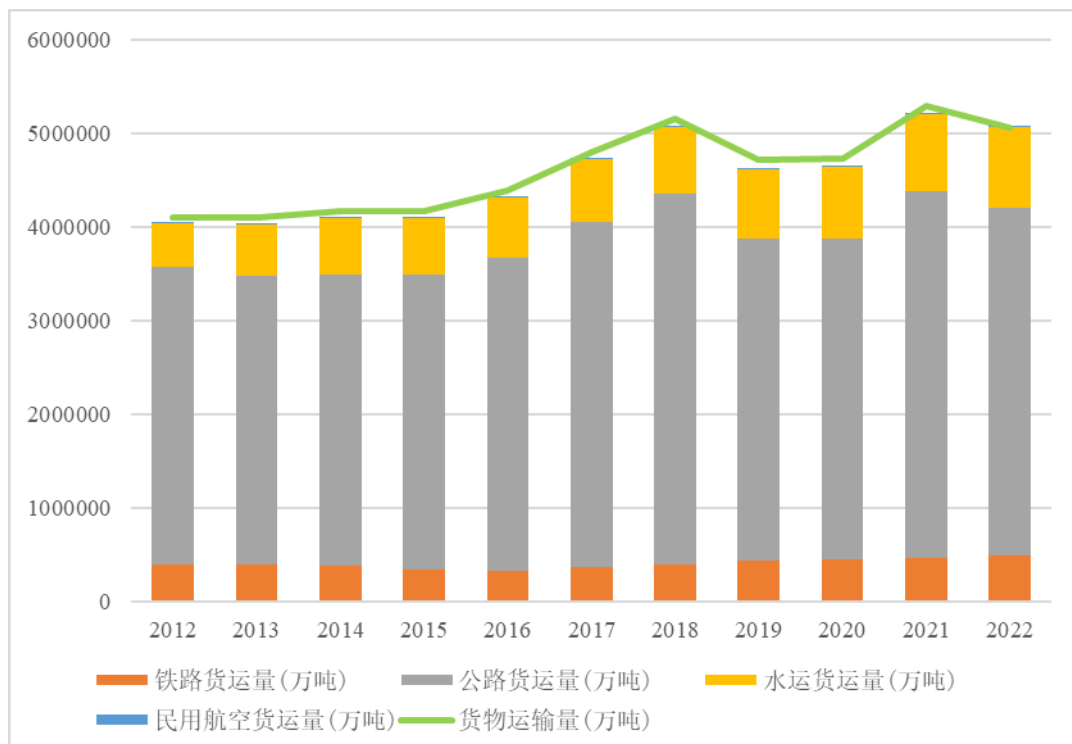
2012年至2022年社会物流总费用占GDP比重



数据来源：国家统计局

从货运量来看，国家统计局数据显示，2022年全国货物运输量达到506.1亿吨。其中公路货运量371.2亿吨，水运货运量85.8亿吨，铁路货运量49.3亿吨，民航货运量607.6万吨。和2012年相比，全国货运量增长了23.43%，年均复合增长2.13%。

2012-2022年中国货运量



数据来源：国家统计局

2) 常态化海运价格有利于物流企业的良性、健康发展

海运价格回归理性区间后，物流行业的核心竞争力更加聚焦于客户资源、服务质量，物流企业

将通过加大服务环节、延伸服务链条、提高服务质量等方式，获取更多优质、稳定的直接大客户，从而提高市场份额、提升盈利能力，可比公司中华贸物流为中国领先的第三方国际综合物流服务商和国际物流优选方案提供者，主营业务包括国际空海铁综合物流服务、跨境电商物流、国际工程综合物流、国际仓储物流、其他国际综合物流服务，以及特大件特种专业物流等六大类，华光源海除代理业务外，亦在大力发展航运业务尤其是国际船公司等不具备资源的内支线业务等，而海程邦达的业务结构中除基础分段式业务外，亦存在附加值较高的一站式合同物流及精益供应链物流服务，定制化能力整体较强，上述因素使得同行业物流企业，可以在常态化的海运价格下，凭借优势的资源禀赋、依靠内生驱动力实现稳定、健康发展。

(3) 各行业周期内公司业绩变动情况

在最近一轮海运周期内，发行人业绩变动与 CCFI 指数变化对比情况如下：

年度	发行人营业收入增幅	发行人净利润增幅	CCFI平均指数增幅
2016年-2020年期间增幅	76.24%	101.51%	38.46%
2021年	94.85%	91.47%	165.69%
2022年	5.32%	-11.12%	6.38%

发行人营业收入在最近一轮周期内整体保持稳定增长，2016年-2020年 CCFI 处于历史低位期间发行人仍保持较大幅度的营收和净利润增长，综合 2016年-2020年期间增幅来看，营收及净利润涨幅明显快于 CCFI 平均指数增幅，因此总体来看，CCFI 处于低位波动历史上未对发行人的营收和净利润产生重大的不利影响，整体上海运价格回归常态化更有利于发行人持续稳定、健康发展，发行人在 2016年-2020年期间整体经营业绩好于 CCFI 指数波动变化的原因如下：

1) 物流行业持续稳定发展、全国货物进出口总额快速增长

统计 2016年-2020年期间，我国社会物流总额同比增长 30.65%，社会物流总费用同比增长 34.23%，全国货物进出口总额增长 32.12%，因此整体看，物流企业的持续向好发展，根源于整体宏观经济发展状况、国际进出口贸易状况等，在较长的历史周期内，价格波动因素可以为物流企业的发展带来快钱，但并非长远持续健康发展所依存之道。

2) 发行人整体业务结构拓展

发行人自设立以来，并非仅专注于国际海运货代市场，而是专注于货代、运输、通关、仓储于一体化的综合发展，借助于区位优势，发行人自成立以来便积极筹备自有运输部门、国际货代部及综合报关等部门的拓展工作，2018年相继成立凯鸿马来及凯鸿越南等国外子公司，2019年国际物流基地建设项目、2020年智能公路港项目相继投入使用，2021年成立凯鸿福莱特越南子公司，2022年成立联运事业部，使得公司仓储、货代、调度、运输及多式联运业务的一体化能力进一步增强，国内国外业务协同一体化发展；在一站式综合物流服务持续发展的同时，公司专项物流服务包括专项仓储、运输等业务亦开始持续增长，业务结构的多元化使得公司具备熨平海运周期下行的

不利影响，持续推出新的稳定业绩增长点。

3) 经营区域不断扩大、客户结构不断改善

2016年-2020年期间，发行人持续开拓产业制造业龙头客户，已初步成长为在长三角地区品牌知名度较高、国内国外一体化的一站式综合物流服务企业，持续深化和光伏、家居领域客户的合作，陆续拓展和相关行业知名龙头企业的全方位合作，客户结构完成从以区域性中小客户为主至以产业制造业龙头客户为主的过渡。

4) 系统化、制度化、信息化管理的不断增强

公司历来重视信息系统的建设及开发，于2016年推出物流平台系统并开始持续迭代更新。公司借助自行研发的“凯鸿之翼”信息化管理平台满足客户定制化需求，对业务过程进行实时跟踪，并对业务数据进行分析，为客户提供更加高效、稳定和安全的供应链物流方案，为客户降本增效提供有力支持，公司在信息系统研发领域持续加大投入，持续扩充研发团队人员及加大研发费用开支，报告期内公司研发费用率显著高于同行业公司平均水平，使得公司信息系统能够较好的支撑公司业务的整体发展，整体来说信息化能力的持续提升亦是公司能够实现长期稳健发展不可或缺的一环。

综上，从发行人历史业绩与CCFI指数波动对比情况来看，在CCFI处于常态化波动的情况下，发行人亦可以凭借自身的资源禀赋及业务开展情况，在整体物流市场保持一定景气度的情况下维持稳定增长。当前面对海运价格指数恢复常态化及国际贸易需求下滑的背景下，发行人主动调整业务结构，进一步扩充国内内贸业务的物流服务占比，进一步拓展多式联运服务模式创新，结合上述因素，预计发行人的整体业务量在常态化海运价格环境下进一步下滑的风险较低。

(4) 发行人各业务拓展模式、目前在手订单或合同的数量及金额、与主要客户框架协议的签订情况

1) 公司业务拓展模式

报告期内，公司主要通过自有服务网点拓展、参加行业会议、合作伙伴介绍、招投标、客户主动拜访、发行人自主拓展等多种渠道拓展客户。在合作初期，公司通过上述渠道和方式与相关客户建立合作，逐步开展业务，随着合作业务的逐步加深，公司凭借自身多年物流领域服务和执行经验，丰富的物流资源及较为先进的物流信息化平台，根据客户供应链物流需求，为其提供量身定制的物流解决方案，从而有效扩大合作规模。公司与新增客户一般按年度签订框架协议，在执行具体订单时根据其实际物流需求执行一站式综合物流服务或专项物流服务。

依托于上述成熟的客户拓展模式，发行人立足嘉善总部，并先后在海盐、嘉兴成立子公司凯途物流、凯鸿福莱特，扩充在长三角区域的服务网点，在马来西亚及越南设立子公司凯鸿马来、凯鸿越南、凯鸿福莱特越南，深度绑定大客户的境内外业务需求，实现国内国外一体化发展。2023年公司积极调整经营战略方针，重点关注国内市场机会，一方面继续大力拓展境内多式联运业务，持

续发展海铁联运、海河联运等业务模式；另一方面公司积极开发国内大客户的新增业务，在跨境需求下降的情况下大力拓展专项物流服务，2023 年公司已陆续与农夫山泉、晶科能源、浙江众成、诺贝尔瓷砖、索菲亚、万泰特钢等多家大型产业客户签订框架合作协议或专项服务协议，优质客户不断拓展。

2) 截至报告期各期末在手订单或合同的数量及金额

发行人一般通过与客户签署框架协议或者在具体执行的时候发送委托订单的方式开展业务，故一般无法统计在手订单的情况。发行人截至报告期各期末在手框架协议数量情况如下：

单位：份

项目	2023年6月底	2022年12月底	2021年12月底	2020年12月底
框架或订单协议数量	1,002	841	573	393

报告期各期末，发行人在手框架协议数量总体来看呈现稳步上升趋势。

3) 与主要客户框架协议的签订情况

公司与报告期各期前五大客户的合同签订及续签情况如下：

客户名称	合同签订情况
福莱特集团	2022年度框架协议正在执行中
华润集团	2023年3月续签框架协议，正在执行中
SCHENKER	2023年1月续签框架协议，正在执行中
阿特斯集团	2022年1月签署，有效期2年，正在执行中
麒盛集团	2022年4月签署，有效期1年，到期自动顺延1年，正在执行中
山鹰集团	2023年1月续签框架协议，正在执行中
特雷通集团	2022年1月签署框架协议，到期自动顺延1年，正在执行中

由上表可见，公司与报告期内前五大客户均已续签框架协议或框架协议正在执行中，核心客户未出现终止合作的情况，公司与主要客户合作稳定。

(5) 主要客户所处领域的未来发展趋势

公司业务收入主要来源于光伏、快消品、家居三个产业领域，总体来看，目前随着“双碳”政策的提出，长期来看光伏产业前景广阔；快消品行业随着公共卫生事件的消散，预计将强势复苏并保持增长；家居行业短期来看需求供应端都处于相对低迷的状态，处于逐渐恢复的状态，但长期来看将逐步改善并迎来拐点，故公司上述领域客户对公司的物流需求预计将保持稳定增长，具体分析详见本问询函回复之“问题 5”之“二”之“（三）”之“2、结合相关领域目前的发展情况、未来发展趋势等，说明相关客户的物流采购需求是否稳定可持续，发行人的业务获取量是否受下游应用领域周期性需求变动影响，请充分揭示相应风险”。

(6) 新客户拓展计划

2023 年以来，公司相继与农夫山泉、晶科能源、诺贝尔瓷砖、浙江众成、物产中大等知名大客户开展合作；和合盛硅业、万泰特钢等龙头客户的相关业务亦在持续开拓中，预计 2023 年下半年将贡献营收；同时公司进一步深化与现有大客户的业务合作，预计 2023 年将持续深化和阿特斯、福莱新材、横店东磁等既有知名客户的业务合作。上述客户 2023 年合计预计贡献营收增量超过 1.8 亿元。

综上，总体来说，2023 年公司整体采取维持既有客户规模的基础上，持续深耕光伏行业、快消品、家居及其他制造业的相关大客户，预计 2023 年公司营收将保持同比增长趋势。

(7) 新业务拓展计划

1) 公司化工品物流服务开展计划

2022 年 1 月 29 日，公司成立全资子公司嘉兴凯来特种物流有限公司，主营化工物流服务。2023 年 4 月 7 日，公司竞拍取得化工品物流园地土地指标（2022G-26 号地块，22,016.00 平方米），并于 2023 年 4 月 18 日和嘉善县自然资源和规划局签订国有建设用地使用权出让合同，合同编号 3304212023A21014。2023 年 7 月 4 日，公司取得浙（2023）嘉善县不动产权第 0040461 号证书，权利人嘉兴凯来特种物流有限公司，土地使用权面积 22,016.00 平方米，权利性质为出让，用途为物流仓储用地，满足公司化工物流园区建设的需要。目前，公司内部已经完成“年 10 万吨危化品存储配送经营一体化项目”可研报告，并已经启动环评及安评流程，预计公司化工物流园区将于 2024 年 9 月投产。

目前同行业上市公司中开展化工物流运营的永泰运、密尔克卫报告期内业务情况及经营数据如下：

单位：万元

公司	主要业务情况	项目	2023 年 1-6 月	同比增长	2022 年	同比增长	2021 年	同比增长	2020 年
密尔克卫	提供以货运代理、仓储和运输为核心的一站式综合物流服务，以及化工品交易服务	收入	452,783.52	-27.77%	1,157,561.54	33.90%	864,471.90	152.26%	342,695.22
		归母净利润	25,335.98	-16.67%	60,536.82	40.20%	43,179.29	49.67%	28,849.89
永泰运	公司是一家主营跨境化工物流供应链服务的现代服务企业	收入	120,308.06	-27.30%	301,190.26	40.44%	214,457.55	125.20%	95,228.93
		归母净利润	10,308.47	-25.48%	29,411.81	75.55%	16,754.28	125.77%	7,420.87

由上表可见，虽然 2023 年上半年受海运价格下降和宏观经济波动影响，从事化工物流项目的同行业公司业绩有所下降，但整体上因其化工品物流项目高门槛、牌照经营特点而具有毛利率溢价。因此，预计公司化工物流项目落地后将进一步有效增强公司的整体盈利能力和抗风险能力，关于特种物流服务的开拓情况具体详见本问询函回复之“问题 3. 说明特种物流服务的开拓情况”。

2) 多式联运

报告期内，发行人持续拓展多式联运业务，多式联运业务的收入占比分别为 33.54%、36.32%、

33.07%和 **38.79%**，各期毛利率分别为 9.11%、10.55%、8.34%及 **8.97%**，2023 年上半年，发行人多式联运业务的收入占比及毛利率均有一定程度的提升。近年来，公司逐步打通了上海外高桥港、洋山港、宁波港、**嘉兴（乍浦）港**、嘉兴内河港、德清港、东洲港、凤阳港等节点，持续拓展海河联运、内河转运等多式联运业务模式，同时发行人依托现有业务，逐步整合码头资源，强化多式联运的细分物流环节，进一步提升公司多式联运业务的市场竞争力，不断创新为客户提供的多式联运的业务模式。

因此，随着发行人新业务新模式的不断拓展，逐步推进化工品物流项目、不断强化及创新多式联运模式及业务环节，不断提高公司物流服务的附加值及创新性，相关项目的开展可以有力提升发行人物流服务单价及业务规模。

综上所述，发行人及可比上市公司历史业绩稳定，历史上受航运周期影响有限。在海运价格相对平稳的历史行业周期期间，在整体宏观经济及外贸环境相对稳定增长的外部环境下，发行人及同行业可比公司均可以凭借优势的资源禀赋、依靠内生驱动力实现稳定、健康的业绩增长。同时当前海运价格已降至常态化水平，正处于筑底并预计会逐步回升进入下一个周期的阶段，后续发行人因海运费价格下降所导致的物流服务单价进一步下降的风险较低，且发行人与报告期内的主要客户均已续签框架协议或正在执行中，业务合作稳步开展，发行人主要客户所处领域未来发展均保持稳定或增长的趋势，2023 年发行人持续开拓光伏、快消品等制造业领域的龙头客户，客户数量快速增长。此外，发行人化工品物流项目、多式联运等新业务、新模式正逐步推进或已初见成效中。结合上述因素，发行人未来业绩虽然受行业周期影响存在波动，但综合来看，发行人面临各类物流服务的单价持续下滑、业务量持续萎缩的风险较低。

四、境外收入波动的原因

（一）说明境外业务的开展主体及具体开展模式，各期境外不同国家或地区实现的收入金额及占比、各业务类型实现的收入金额及占比，报告期内境外业务波动较大的原因及合理性

1、境外业务的开展主体及具体开展模式

发行人境外业务开展主体为其境外控股子公司凯鸿物流（马来西亚）、凯鸿物流（越南）、凯鸿福莱特（越南）。发行人境外子公司通过招投标、国内客户境外业务延伸、自有服务网点拓展、合作伙伴介绍等方式开展境外业务，与客户签订合同或者订单，根据客户需要提供相应的服务。

2、各期境外不同国家或地区实现的收入金额及占比

近年来，公司积极布局海外市场，随着主要客户纷纷布局“一带一路”沿线东南亚区域，公司亦紧随客户脚步，积极延伸服务链条，进一步绑定龙头客户公司，已在越南、马来西亚、泰国和印度尼西亚等国家“一带一路”倡议的区域设立公司或办事处，逐步建立了完善的海外物流服务网络。

报告期各期，公司境外不同国家或地区实现的收入金额及占比如下表所示：

单位：万元

地区	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
越南	2,936.99	98.91%	5,861.75	94.74%	6,583.89	90.66%	1,197.02	68.10%
马来西亚	32.49	1.09%	325.56	5.26%	677.95	9.34%	560.77	31.90%
合计	2,969.48	100.00%	6,187.31	100.00%	7,261.84	100.00%	1,757.79	100.00%

公司境外收入来自于越南和马来西亚。其中，报告期内越南实现收入的金额分别为 1,197.02 万元、6,583.89 万元、5,861.75 万元和 **2,936.99 万元**，占境外收入的比例分别为 68.10%、90.66%、94.74%及 **98.91%**，占比逐年上升，为公司主要的境外收入实现国家。

3、各业务类型实现的收入金额及占比

报告期各期，公司境外各业务类型实现的收入金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
集成物流服务	1,959.20	65.97%	3,498.03	56.54%	3,820.96	52.62%	1,213.14	69.01%
多式联运业务	166.19	5.60%	1,004.24	16.23%	3,354.57	46.19%	465.23	26.47%
专项物流服务	844.09	28.43%	1,685.03	27.23%	86.31	1.19%	79.42	4.52%
合计	2,969.48	100.00%	6,187.31	100.00%	7,261.84	100.00%	1,757.79	100.00%

报告期内，公司境外收入分别为 1,757.79 万元、7,261.84 万元、6,187.31 万元和 **2,969.48 万元**，整体呈大幅增长后小幅回落的趋势，主要系受到主要客户业务方向调整、全球宏观经济景气度及境外国家地区局部公共卫生事件影响所致。公司持续坚持拓展境外市场，并积极灵活调整战略方向以应对境外市场环境的变化，已实现了境外业务良好的发展势头。境外各细分业务具体分析如下：

（1）集成物流服务

报告期内，境外集成物流服务收入分别为 1,213.14 万元、3,820.96 万元、3,498.03 万元和 **1,959.20 万元**，占比分别为 69.01%、52.62%、56.54%和 **65.97%**，均超过 50%，较为稳定，为境外收入主要来源。其中，2021 年集成物流服务收入较 2020 年增长 2,607.82 万元，增幅达 214.96%，主要原因为：1）公司进一步完善新老客户需求，积极向境外拓展业务，随着主要客户福莱特集团位于越南海防光伏玻璃生产基地的两座日熔化量 1,000 吨的光伏玻璃窑炉顺利点火并全部投产，2021 年起该生产基地货物开始从越南出口，该部分业务由发行人承接后委托越南子公司开展；2）受供需影响，2021 年国际海运费价格显著提升，CCFI 平均指数从 2020 年的 984.42 点上升至 2021 年的 2,615.54 点，同比增长 165.69%。

2022 年集成物流服务收入较 2021 年减少 322.93 万元，降幅 8.45%，变动较小，主要系受到全球宏观经济景气度、境外国家地区局部卫生事件影响，部分客户海外需求下滑所致；**2023 年 1-6**

月集成物流服务收入较上年同期同比增加 39.62 万元，增幅为 2.06%，整体变动比例不大。

（2）多式联运业务

报告期内，境外多式联运业务收入分别为 465.23 万元、3,354.57 万元、1,004.24 万元和 166.19 万元，占比分别为 26.47%、46.19%、16.23%和 5.60%，呈增长后下降的趋势。其中，2021 年多式联运业务较 2020 年增长 2,889.34 万元，增幅达 621.06%，主要增长原因与上述 2021 年集成物流服务收入增长原因相同。

2022 年多式联运业务收入较 2021 年下降 2,350.33 万元，降幅 70.06%；2023 年 1-6 月多式联运业务收入较上年同期同比减少 518.72 万元，降幅为 75.74%，主要原因为：1）随着福莱特集团在越南的光伏玻璃窑炉的投产及国内产能的提升，在东南亚区域已基本实现在当地自产自销，导致公司部分原本为其提供的跨境多式联运业务调整为提供东南亚区域的运输业务及集成物流服务；2）受到全球宏观经济景气度、境外国家地区局部卫生事件影响，部分客户海外需求下滑。

（3）专项物流服务

2021 年公司境外专项物流服务收入金额较 2020 年增长 6.89 万元，增幅为 8.68%，变动较小。

2022 年公司境外专项物流服务收入金额较 2021 年增长 1,598.72 万元，增幅达 1,852.30%；2023 年 1-6 月公司境外专项物流服务收入金额较上年同期同比增加 554.07 万元，增幅达 191.05%，主要系境外公司业务结构有所变化，部分多式联运业务调整为专项物流运输业务所致。

综上，发行人报告期内境外业务的波动具有合理性。

（二）说明境外客户订单获取的具体方式，各期境外客户的数量、前五大境外客户实现的收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、发行人各期为其提供的具体服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史等，与主要境外客户业务合作是否具有可持续性

1、说明境外客户订单获取的具体方式

发行人通过招投标、国内客户境外业务延伸、自有服务网点拓展、合作伙伴介绍等方式开展业务合作，签订框架协议或订单并根据客户需求提供定制化物流服务。

2、各期境外客户的数量、前五大境外客户实现的收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、发行人各期为其提供的具体服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史等，与主要境外客户业务合作是否具有可持续性。

（1）各期境外客户的数量、前五大境外客户实现的收入金额及占比

报告期各期，公司境外客户数量分别为 36 家、55 家、80 家和 42 家，2020-2022 年随着公司对境外业务的积极拓展，公司境外客户数量逐年增加。2023 年上半年由于受全球经济景气度影响，部分客户外贸需求下降，导致客户整体数量有所下降，但重要境外客户未发生变化且具有稳定性。

其中，各期前五大境外客户实现的收入金额及占比具体情况如下：

单位：万元

2023年1-6月			
序号	公司名称	销售金额	占比
1	越南福莱特	2,295.97	77.32%
2	CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG)	343.15	11.56%
3	HOCHIMINH XUPANG SOLAR MATERIAL LIMITED	74.24	2.50%
4	CONG TY TRACH NHIEM HUU HAN GLOBAL RESOURCES GROUP VIET NAM	49.52	1.67%
5	CONG TY TNHH KANGLI MACHINERY	32.53	1.10%
前五大境外客户收入合计		2,795.41	94.14%
境外主营业务收入合计		2,969.48	100.00%
2022年度			
序号	公司名称	销售金额	占比
1	越南福莱特	4,602.84	74.39%
2	CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG)	431.08	6.97%
3	HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN. BHD.	209.57	3.39%
4	CFL FLOORING INTERNATIONAL LIMITED	144.60	2.34%
5	PT.IDN SOLAR TECH	104.03	1.68%
前五大境外客户收入合计		5,492.13	88.76%
境外主营业务收入合计		6,187.31	100.00%
2021年度			
序号	公司名称	销售金额	占比
1	越南福莱特	5,066.94	69.77%
2	CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG)	579.42	7.98%
3	HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN. BHD.	348.98	4.81%
4	SPRINGWOOD FANCY PANEL	166.05	2.29%
5	HOCHIMINH XUPANG SOLAR MATERIAL LIMITED	106.67	1.47%
前五大境外客户收入合计		6,268.06	86.32%
境外主营业务收入合计		7,261.84	100.00%
2020年度			
序号	公司名称	销售金额	占比
1	CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG)	448.59	25.52%
2	SPRINGWOOD FANCY PANEL	207.81	11.82%
3	HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN. BHD.	189.71	10.79%

4	越南福莱特	91.48	5.20%
5	GOLDEN PALM WOOD (M) SDN. BHD.	50.50	2.87%
前五大境外客户收入合计		988.08	56.21%
境外主营业务收入合计		1,757.79	100.00%

由上表可知，报告期内，公司前五大境外客户较为稳定。报告期各期，发行人境外前五大客户收入合计金额分别为 988.08 万元、6,268.06 万元、5,492.13 万元以及 **2,795.41 万元**，占境外主营业务收入的比例分别为 56.21%、86.32%、88.76%和 **94.14%**，呈上升趋势。

(2) 主要境外客户的基本情况、发行人各期为其提供的具体服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史等，与主要境外客户业务合作是否具有可持续性

1) 越南福莱特

单位：万元

客户名称	越南福莱特							
主营业务	光伏玻璃的生产及经营							
成立时间	2016年7月28日							
注册资本	越南盾175,280,000.00万元							
主要股东	福莱特间接持股100%							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2013年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	1,410.54	61.44%	2,373.92	51.58%	2,131.67	42.07%	20.24	22.13%
多式联运业务	119.01	5.18%	867.65	18.85%	2,908.20	57.40%	38.42	42.00%
专项物流服务	766.42	33.38%	1,361.27	29.57%	27.06	0.53%	32.81	35.87%
合计	2,295.97	100.00%	4,602.84	100.00%	5,066.94	100.00%	91.47	100.00%

注：合作历史以集团合并口径内公司最早合作时间开始计算

境外主要客户越南福莱特系公司前五大客户福莱特集团的控股子公司。公司与福莱特集团于 2013 年起开始业务合作，合作历程久远。公司深度融入福莱特集团的产业供应链，不断优化提升自身物流服务业务水平，为福莱特集团提高物流效率，确定了长期稳定的业务合作关系，业务合作具有可持续性。

2) CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG)

单位：万元

客户名称	CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG)
------	----------------------------------

主营业务	智能电动床的生产及经营							
成立时间	2019年11月8日							
注册资本	USD800.00万元							
主要股东	麒盛科技间接持股100%							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2016年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	325.19	94.77%	383.77	89.03%	510.58	88.11%	429.14	95.67%
多式联运业务	17.09	4.98%	41.57	9.64%	68.81	11.88%	18.68	4.16%
专项物流服务	0.87	0.25%	5.75	1.33%	0.03	0.01%	0.77	0.17%
合计	343.15	100.00%	431.09	100.00%	579.42	100.00%	448.59	100.00%

注：合作历史以集团合并口径内公司最早合作时间开始计算

境外主要客户 CONG TY TNHH KEESON (BINH DUONG) 系公司前五大客户麒盛科技的控股子公司。公司深度融入麒盛科技的产业供应链，不断优化提升自身物流服务业务水平，为麒盛科技提高物流效率，确定了长期稳定的业务合作关系，公司与麒盛科技自 2016 年起开始合作，合作历程久远，业务合作具有可持续性。

3) HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN. BHD.

单位：万元

客户名称	HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN. BHD.							
主营业务	单板和胶合板的生产							
成立时间	2015年8月26日							
注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2019年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	4.62	100.00%	209.57	100.00%	348.98	100.00%	189.71	100.00%
多式联运业务	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	4.62	100.00%	209.57	100.00%	348.98	100.00%	189.71	100.00%

公司 2018 年在马来西亚设立子公司凯鸿物流（马来西亚）以来，积极拓展马来西亚业务，不断优化提升境外业务水平，已逐渐树立了良好的市场口碑。公司与 HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN BHD 自 2019 年起开始合作，合作历程较长，报告期内，分别实现境外收入 189.71 万元、348.98 万元、209.57 万元和 4.62 万元，2023 年上半年受宏观经济波动及客户自身业务需求影响，公司与 HUA CHANG TIMBER PRODUCTS SDN. BHD. 合作减少，相关金额及占比较小，对公司境外业务不产生重大影响。

4) CFL FLOORING INTERNATIONAL LIMITED

单位：万元

客户名称	CFL FLOORING INTERNATIONAL LIMITED							
主营业务	地板销售							
成立时间	2018年11月12日							
注册资本	未披露							
主要股东	财纳福诺控股有限公司子公司，持股比例未披露							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2013年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
多式联运业务	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	144.60	100.00%	-	-	-	-
合计	-	-	144.60	100.00%	-	-	-	-

注：合作历史以集团合并口径内公司最早合作时间开始计算

CFL FLOORING INTERNATIONAL LIMITED 系财纳福诺控股有限公司的子公司，公司与财纳福诺控股有限公司控股子公司财纳福诺木业（中国）有限公司自 2013 年起开始合作，报告期内双方于境外地区合作规模相对较小，对公司境外业务不产生重大影响。

5) PT.IDN SOLAR TECH

单位：万元

客户名称	PT.IDN SOLAR TECH							
主营业务	太阳能组件的制造							
成立时间	未披露							
注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	通过询价及报价确定合作，依据订单提供服务							

合作历史	2021年起至2022年							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	104.03	100.00%	28.21	100.00%	-	-
多式联运业务	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	104.03	100.00%	28.21	100.00%	-	-

报告期内，公司与 PT.IDN SOLAR TECH 相关交易金额及占比均较小，对公司境外业务不产生重大影响。

6) SPRINGWOOD FANCY PANEL

单位：万元

客户名称	SPRINGWOOD FANCY PANEL							
主营业务	胶合板、贴面板和木块等木制品的制造							
成立时间	2012年9月6日							
注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2019年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	0.34	100.00%	141.57	85.26%	207.81	100.00%
多式联运业务	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	-	-	24.48	14.74%	-	-
合计	-	-	0.34	100.00%	166.05	100.00%	207.81	100.00%

由于全球贸易疲软以及客户自身战略调整等因素，公司与 SPRINGWOOD FANCY PANEL 已逐渐减少合作，相关金额及占比较小，对公司境外业务不产生重大影响。

7) HOCHIMINH XUPANG SOLAR MATERIAL LIMITED

单位：万元

客户名称	HOCHIMINH XUPANG SOLAR MATERIAL LIMITED							
主营业务	钢化玻璃、半钢化玻璃产品的贸易							
成立时间	2021年4月28日							

注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2021年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	74.24	100.00%	41.23	100.00%	106.67	100.00%	-	-
多式联运业务	-	-	-	-	-	-	-	-
专项物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	74.24	100.00%	41.23	100.00%	106.67	100.00%	-	-

报告期内，公司与 HOCHIMINH XUPANG SOLAR MATERIAL LIMITED 相关交易金额及占比均较小，对公司境外业务不产生重大影响。

8) GOLDEN PALM WOOD (M) SDN. BHD.

单位：万元

客户名称	GOLDEN PALM WOOD (M) SDN.BHD.							
主营业务	木材或木材副产品的制造商							
成立时间	2019年5月30日							
注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	以框架协议形式总体约定，业务执行根据具体订单委托进行							
合作历史	2020年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	2.78	100.00%	39.97	64.18%	77.42	80.71%	41.98	83.13%
多式联运业务	-	-	22.31	35.82%	18.49	19.29%	8.52	16.87%
专项物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	2.78	100.00%	62.28	100.00%	95.92	100.00%	50.50	100.00%

公司与 GOLDEN PALM WOOD (M) SDN. BHD.自 2020 年起开始合作，报告期内业务合作稳定，相关业务预计具有可持续性。

9) CONG TY TRACH NHIEM HUU HAN GLOBAL RESOURCES GROUP VIET NAM

单位：万元

客户名称	CONG TY TRACH NHIEM HUU HAN GLOBAL RESOURCES GROUP VIET NAM							
主营业务	金属制品制造加工							
成立时间	2011年10月21日							
注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	通过询价及报价确定合作，依据订单提供服务							
合作历史	2022年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	-	-	7.26	10.05%	-	-	-	-
多式联运业务	1.62	3.27%	0.60	0.83%	-	-	-	-
专项物流服务	47.90	96.73%	64.38	89.12%	-	-	-	-
合计	49.52	100.00%	72.24	100.00%	-	-	-	-

报告期内，公司与 CONG TY TRACH NHIEM HUU HAN GLOBAL RESOURCES GROUP VIET NAM 自 2022 年开始合作，报告期内业务合作稳定，业务合作预计具有可持续性。

10) CONG TY TNHH KANGLI MACHINERY

单位：万元

客户名称	CONG TY TNHH KANGLI MACHINERY							
主营业务	家具、沙发和床配件的制造加工							
成立时间	2019年03月22日							
注册资本	未披露							
主要股东	未披露							
合作模式	通过询价及报价确定合作，依据订单提供服务							
合作历史	2019年起							
报告期内交易情况								
业务类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
集成物流服务	31.15	95.74%	17.89	72.43%	49.31	82.30%	36.66	94.89%
多式联运业务	1.39	4.26%	6.81	27.57%	10.61	17.70%	1.97	5.11%
专项物流服务	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	32.53	100.00%	24.70	100.00%	59.92	100.00%	38.63	100.00%

公司与 CONG TY TNHH KANGLI MACHINERY 自 2019 年起开始合作，报告期内业务合作稳定，相

关业务预计具有可持续性。

综上所述，公司主要境外客户分为境内客户的境外子公司或自主拓展客户。公司积极布局海外业务，逐步建立了完善的海外物流服务网络，深度融入境外主要公司的产业供应链，在跟随主要客户脚步延伸海外服务链条的同时，不断优化提升境外业务水平，自主拓展境外业务，采用灵活的一站式综合物流服务及专项物流服务模式，为客户提高物流效率，树立了良好的市场口碑。公司与重要境外客户合作历程均较久，确定了稳定的业务合作关系，业务合作具有可持续性。

五、请发行人结合实际情况充分揭示航运景气度下降、下游光伏等产业的周期波动对发行人未来业绩不利影响的相关风险，并做重大事项提示

发行人已于招股说明书之“重大事项提示”部分之“三、发行人特别提醒投资者关注的风险因素”补充及更新披露如下：

“（二）海运价格大幅波动的风险

据上海航运交易所数据显示，2020年第四季度至2022年第二季度，随着公共卫生事件的暴发，受全球各地政策影响，国际航运运力投放和使用效率受到显著抑制，CCFI指数快速上升，由1,000点左右最高上涨至近3,600点，海运运价创近二十年以来新高。2022年第三季度以来，随着公共卫生事件影响的弱化，交通限制管控政策有所放开，国际港口运营效率提升，海运运力供给的恢复以及国际贸易需求疲软对航运需求有所下降，国际航运价格逐步回落，截至**2023年6月底**，CCFI指数已经回落至**895.72点**，**并保持在1,000点上下波动。**

海运价格系影响公司营收规模的主要因素之一，其价格的剧烈波动一定程度上影响了公司报告期内的经营情况，虽然截至本招股说明书出具之日，海运价格已基本恢复至常态化水平并保持相对稳定，但若未来出现全球性事件导致海运价格出现大幅波动，则仍可能对公司的经营和财务情况造成不利影响。

（十一）下游服务领域需求波动的风险

报告期各期，公司向光伏、快消品、家居三个产业领域客户提供的物流服务收入占各期直接客户主营业务收入的**比例分别为74.05%、71.89%、75.56%和85.23%**，是公司收入主要贡献来源。虽然国家出台了一系列政策措施鼓励光伏、快消品、家居产业健康稳定发展，光伏产业市场前景广阔，快消品行业正在强势复苏中，家居行业逐步迎来复苏拐点，且公司与福莱特、阿特斯、晶澳太阳能、麒盛科技、华润集团、农夫山泉等众多上述产业领域龙头企业建立了稳定的合作关系，但若上述产业自身市场需求受到宏观经济、产业政策、下游行业等多方面因素的影响出现波动，影响公司客户的经营发展，则发行人的业务需求存在下滑的风险。”

六、中介机构核查程序

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、获取发行人各期销售明细表，按照销售规模分层查看各期不同销售规模层级客户的数量、收入金额及占比，询问管理层并了解销售规模较大的客户增减变动的具体原因、与规模较大的客户的合作稳定性情况；

2、获取发行人按照客户类型分类的收入明细表，分析各类业务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量及前五大客户收入占比等，分析不同业务的客户类型及结构是否存在较大差异及合理性；

3、获取发行人制造业或贸易类等直接客户的销售明细表，分析发行人各期为直接客户提供的服务内容、金额及占比；通过网络公开渠道的工商资料查阅、进行客户访谈等方式了解主要客户的基本情况信息、与发行人的合作模式及历史、主要客户的经营情况、物流服务采购需求、发行人在其物流供应商体系中的地位；

4、获取制造业或贸易类等直接客户正在执行中或续签的框架协议，访谈发行人高管、主要业务部门负责人及主要客户相关人员，了解发行人与主要客户的合作的稳定性及可持续性；

5、获取发行人代理同行类、船公司等其他客户的销售明细表，分析发行人各期为其提供的服务内容、金额及占比；通过网络公开渠道的工商资料查阅、进行客户访谈、访谈发行人主要业务部门负责人等方式了解主要客户的基本情况信息、发行人与代理同行类、船公司等客户的具体合作模式，了解代理同行类、船公司等客户向发行人采购同类业务的原因及合理性，是否符合行业惯例；

6、获取发行人直接客户按照不同应用领域区分的销售明细表，分析发行人不同领域的客户数量、各期收入金额及占比，结合网络公开渠道的工商资料查阅、进行客户访谈等方式了解主要客户的基本情况信息、各期向发行人采购的内容、金额及占比；

7、访谈公司董事长、总经理、销售部门负责人、各业务部门负责人，了解公司在光伏等产业领域定制化物流服务的优势、经验，收集具体定制化的服务案例；

8、查阅光伏、快消品、家居等行业相关研究报告，行业政策制度，了解行业发展情况、未来发展趋势及影响行业发展的因素，分析公司在相应领域收入是否与行业变动趋势一致，行业变动是否影响公司经营情况；

9、通过查阅行业研究报告、行业新闻等公开资料，分析航运业及国际货运代理行业的周期性变化历史情况；

10、采用连环替代法量化分析单位箱量海运、水运成本等因素对发行人各类型业务的具体影响；

11、查阅同行业可比公司的可比业务开展情况，分析与发行人业务的变动趋势的一致性以及差异的合理性；

12、获取发行人按季度的销售、成本明细表，分析 2020 年第一季度至 2023 年二季度发行人各业务类型的业务单量、单位价格、收入总额及毛利率的变动情况及合理性；

13、获取发行人历史期间财务报告，分析发行人历史期间的经营情况，访谈发行人主要业务部门负责人，分析发行人在海运行业处于一般周期转状态下是否满足发行上市条件；

14、查阅 2023 年 1 季度审阅报告及 2023 年 1-6 月审计报告，访谈发行人高管，了解 2023 年第一季度和 2023 年 1-6 月营收、归母净利润下降的原因；

15、查阅 CCFI 指数变动趋势，获取报告期各期公司各类业务单位箱量海运成本、单位箱量其他成本等数据，并分析其合理性；

16、访谈公司高管人员，了解发行人目前所处行业周期情况及未来发展趋势，发行人各业务拓展模式，了解公司未来的发展规划，应对当前航运周期变动的主要措施及其有效性；

17、查阅同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告等，查阅上海航运交易所发布的 CCFI 指数，分析国际货代行业周期情况以及公司业绩与可比公司及国际货代行业相关指标变化的情况；

18、获取主要客户正在执行或续签的框架协议，查阅主要客户的招股说明书及年度报告、主要客户所处领域的研究报告等，分析主要客户所处领域的未来发展趋势；

19、获取公司在手合同清单台账，对公司在手合同、执行情况等进行了分析；

20、访谈发行人主要业务人员，了解发行人新客户或新业务的拓展计划，匡算新增客户及新增业务预计产生营收情况；

21、访谈发行人管理层及境外业务负责人，了解发行人报告期内境外销售情况、销售模式及流程、境外业务开展主体及具体开展模式、境外销售客户及订单获取来源、境外收入波动原因以及与主要境外客户合作的可持续性；

22、结合客户销售收入明细表，检查销售合同，分析境外不同国家或地区实现收入的情况、境外客户的数量、各业务类型实现收入的情况、主要境外客户报告期内销售收入变动的的原因；

23、查阅公开披露信息资料、获取境外主要客户工商资料，以及对主要境外客户实施走访和函证，了解主要境外客户的基本情况、与发行人的合作模式及历史，分析与主要境外客户业务合作的可持续性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已按照销售规模分层说明各期不同销售规模层级客户的数量、收入金额及占比、不

同层级客户的增减变动情况，2020年-2022年公司大中小客户数量均保持增长趋势，2023年上半年受宏观经济波动影响，中小客户数量有所下降，从不同层级客户收入占比来看，大客户收入占比逐年上升，客户集中度有所提高；

2、报告期内发行人持续开拓及深化与规模较大的客户的合作，除顾家家居外，与规模较大的客户的合作均具有稳定性；

3、发行人已按照直接客户、货代同行、船公司等客户类型补充披露各期不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量、各类业务中不同类型客户实现的收入金额、占比、客户数量及前五大客户收入占比情况，发行人不同业务模式的客户类型及结构不存在较大差异，报告期内整体呈现的分业务客户类型结构符合其主要为制造业产业客户提供一站式综合物流服务的定位；

4、针对制造业或贸易类等直接客户，发行人已说明主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务内容、金额及占比、与发行人的合作模式及历史，发行人主要客户均保持稳健经营，除顾家家居外，发行人与主要客户均已续签框架协议或正在执行中，发行人系主要客户的战略合作伙伴或核心供应商，主要客户对发行人的采购需求预计将维持稳定或增长，发行人与主要直接客户的合作具有稳定性及持续性；

5、针对代理同行类、船公司等其他客户，发行人已说明各期主要客户的基本情况、发行人各期为其提供的服务模式及内容、金额及占比，代理同行向发行人采购同类业务主要系发行人具备较强的区位优势，在长三角拥有丰富的物流资源优势，具备较好的市场知名度及综合服务能力，货代物流同行向发行人采购优势物流资源符合其业务开展的实际需求，具备合理性，符合行业惯例；

6、发行人已按照要求说明直接客户中不同应用领域（包括光伏、家居、其他制造业、快消品、贸易类及其他）的客户数量、各期收入金额及占比，主要客户的基本情况及各期向发行人采购的内容、金额及占比情况；

7、报告期各期，公司向光伏、快消品、家居三个产业领域客户提供的物流服务收入占各期直接客户主营业务收入的比例均超过70%，是公司收入主要贡献来源，公司能够根据光伏、快消品、家居等产业领域不同客户的行业特点，提供定制化的物流服务，满足客户提高物流效率的诉求，在相关领域具备较为丰富的物流服务经验；

8、公司对光伏、快消品、家居产业领域客户收入的波动与相关产业波动一致；

9、公司业务收入主要来源于光伏、快消品、家居三个产业领域，长期来看光伏产业前景广阔，快消品行业预计将强势复苏并保持增长，家居行业将逐步改善并迎来拐点，公司对上述产业客户物流需求预计将稳步增长；

10、公司服务产业领域众多，且主要集中于光伏、快消品和家居产业，虽然各产业领域同时出现下滑的可能性较小，但单一下游产业发生周期性波动仍将对公司存在一定影响；

11、发行人已结合航运业及国际货运代理行业的周期性变化情况，说明并量化分析报告期内海运价格周期性波动对发行人各业务收入、成本、毛利率等方面的具体影响；

12、发行人各业务的变动趋势与行业及可比公司的可比业务变动情况存在一定的差异，存在的差异系由公司可比业务自身独特性、可比业务的经营环境等方面不同、可比业务的发展阶段不同等因素所导致，具有合理性；

13、发行人已按季度列式 2020 年第一季度至 2023 年第二季度期间各季度各类业务的单量、单位价格、收入总额及毛利率的情况，相关指标变动情况合理；

14、海运景气度开始下行后，发行人 2023 年第一季度、**第二季度**的经营业绩环比呈现增长趋势，从 2023 年**上半年**来看发行人经营业绩已基本趋稳并开始逐步回升。发行人 2023 年**上半年**的主营业务收入有所下滑，主要原因系受海运价格波动及宏观经济状况影响；扣非归母净利润有所下滑主要系光伏行业产业景气度较高，发行人子公司凯鸿福莱特的营收及业绩增长较快，少数股东损益增长导致扣非归母净利润下降所致；

15、海运行业一般周转下，发行人历史业绩保持较高速增长，报告期内发行人新客户、新业务持续拓展，整体业务规模持续增长，预计仍将持续满足发行上市条件；

16、通过结合历史行业周期变动情况、各行业周期内可比公司及发行人的业绩变动情况、发行人目前所处行业周期情况，发行人业务拓展模式、主要客户在手订单量（或框架协议签订情况）、新客户新业务拓展计划等情况的分析对比，公司未来业绩虽然受行业周期影响存在波动，各类物流服务的单价持续下滑、业务量持续萎缩的风险较低；

17、公司境外业务开展主体为境外子公司，业务开展模式丰富。公司境外收入来自于越南和马来西亚，其中主要境外收入实现国家为越南；

18、报告期内，公司境外各业务类型实现的收入及占比情况符合业务实质，受主要客户境外业务的战略调整、国际海运费价格变动、全球宏观经济以及境外局部公共卫生事件等因素的影响导致境外收入波动较大，具有合理性；

19、公司境外客户订单获取方式丰富，**2020-2022 年**随着公司对境外业务的积极拓展，公司境外客户数量逐年增加。**2023 年上半年**由于受全球经济景气度波动影响，**导致客户整体数量有所下降，但重要境外客户未发生变化且具有稳定性**。报告期各期发行人前五大境外客户较为稳定，境外前五大客户收入金额呈上升趋势，具备合理性；

20、公司主要境外客户分为境内客户的境外子公司或自主拓展客户。公司积极布局海外业务，逐步建立了完善的海外物流服务网络，深度融入境外主要公司的产业供应链，树立了良好的市场口碑。公司与重要境外客户合作关系稳定，业务合作具有可持续性；

21、发行人已于招股说明书关于海运景气度下降、下游服务领域需求波动结合实际情况充分揭

示风险、作重大事项提示。

问题 6.收入分类准确性及确认合规性

根据申请文件，（1）报告期内发行人将收入构成由国际货运代理、陆路运输服务及仓储服务调整为一站式综合物流服务及专项物流服务，收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入，并对 2019 年、2020 年进行会计差错更正。（2）一站式综合物流服务包括多式联运及集成物流，报告期内收入金额波动较大，占比呈下降趋势；专项物流服务包括运输业务、国际货代、仓储、通关代理等，报告期内收入金额及占比持续增加，2022 年收入占比达 27.55%。（3）发行人主要客户和供应商存在重叠的情况，如报告期内 SCHENKER 同时为发行人前五大客户和供应商。

（1）**各类业务收入确认的合规性。**请发行人：①结合报告期内收入结构调整前后发行人各期的收入构成情况，说明调整收入分类的原因、合理性及必要性，业务实质是否发生变化，是否构成主营业务变更；结合同行业可比公司的收入构成情况、业务模式与发行人的比较情况等，说明目前的收入结构与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性。②补充披露各类细分业务收入确认的具体方法、时点、依据；结合各细分业务的具体开展模式及流程（包括各物流服务环节涉及的主体、权利和义务约定、资金流向、涉及的凭证等）、相关合同协议的主要条款等，说明报告期内收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入的合理性，目前收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，是否与同行业可比公司存在较大差异。③结合合同条款及交易实质，说明发行人各细分业务收入按照总额法还是净额法列示，并分析相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司是否存在差异。④说明发行人与客户的对账方式、结算方式、结算周期、历史赔偿及纠纷情况，并结合合同中关于结算方式的约定，说明物流服务结算与会计收入确认时间的差异，如何保证税务申报及时准确，是否存在会计收入跨期确认的情况。

（2）**主要客户和供应商重叠的合理性及收入确认合规性。**请发行人：①说明报告期内存在重叠客户与供应商的业务背景、具体业务模式，相关主体同时与发行人存在采购与销售双向交易的商业合理性。②说明报告期各期同为发行人客户、供应商的相关主体的数量、各期向发行人采购及销售的金额及占比，主要重叠客户与供应商的具体情况，包括但不限于：公司名称，采购与销售的内容、金额及占比，采购或销售的定价方式及价格相较于其他客户或供应商是否存在差异。③说明是否存在向重叠客户或供应商销售、采购内容相同的情况，收入确认采用总额法还是净额法，是否存在收付款相抵情形，是否存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送等情形；发行人与重合的客户供应商是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，（1）说明对于整体销售收入真实性、不同销售规模层级客户销售收入真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性及收入确认时点的准确性发表明确意见；对于函证程序，请说明发函回函数量、金额及比例，未回函原因、替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件。（2）项目组在进行收入真实性核查时执行了穿行测试及细节性测

试程序，请说明细节测试的具体过程，是否仅简单抽凭，能否验证收入真实性；结合物流服务合同签订、各物流服务执行环节、收入确认等的内部控制措施及账务处理，说明发行人相关内部控制设置是否适当、合理，相关内部控制是否得到有效执行，并说明相关交易流程的内部控制穿行测试的具体情况，包括但不限于总样本量和样本抽取原则，测试过程、测试结论；结合核查情况，说明各期收入确认凭证是否充足有效、是否存在收入确认凭证缺失的情况，如是，请说明如何保证收入金额及确认时点的真实准确性。（3）说明对客户供应商重合情况的核查过程、具体交易模式、交易价格形成机制、会计核算方法、依据及合规性。（4）说明对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，并对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见。（5）针对 IT 系统及审计，说明发行人在日常经营、管理、用户使用方面涉及的 IT 系统及其主要作用，上述系统是否信息共享或进行交叉数据核对；说明进行 IT 审计的具体情形，包括但不限于审计机构、业务背景、审计的主要内容和审计结论，并提供 IT 审计报告。

回复：

一、各类业务收入确认的合规性

（一）结合报告期内收入结构调整前后发行人各期的收入构成情况，说明调整收入分类的原因、合理性及必要性，业务实质是否发生变化，是否构成主营业务变更；结合同行业可比公司的收入构成情况、业务模式与发行人的比较情况等，说明目前的收入结构与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理

1、结合报告期内收入结构调整前后发行人各期的收入构成情况，说明调整收入分类的原因、合理性及必要性，业务实质是否发生变化，是否构成主营业务变更

报告期内收入结构调整前后发行人各期的收入构成情况如下：

调整前	调整后	
收入分类	收入类别	收入项目
国际货运代理、陆路运输服务、仓储服务	一站式综合物流服务	集成物流服务
		多式联运
	专项物流服务	专项物流业务

如上表所示，报告期内公司收入分类从国际货运代理、陆路运输服务及仓储服务调整为一站式综合物流服务（包括多式联运及集成物流）及专项物流服务，公司调整收入分类的原因、合理性及必要性如下：

（1）调整后的收入分类更符合公司当前的业务形态

传统物流业以提供运输、仓储、货运代理等单项物流为主，而公司所处的现代物流服务业系通过物流资源的整合，使各物流环节充分、有效、高效而协调地连接运行，以最少的费用、最高的效率把货物送到指定地点。

传统基础物流和发行人所处的现代综合物流的区别列示如下：

物流企业分类	运营模式	经营特征	未来业务发展方向
传统基础物流	单项服务为主	1、以提供货代、运输、仓储等单项服务为主；2、提供的增值服务较少，经营风险较大，被替代风险较高。	1、往现代综合服务模式转型；2、提升单项服务的产能利用率并进行异地扩张，形成规模优势。
现代综合物流	综合一站式服务为主	1、将单一、基础的物流环节进行一体化集成，提供定制化综合物流服务；2、增值服务收入占比较高，物流网络布局范围广，易于往上下游产业链延伸。	1、上下游外延，进入新的业务领域；2、形成品牌效应，通过客户资源及影响进一步拓展新客户。

经过多年的发展，并且随着公司相关基础设施的投入和信息化建设水平的提升，公司亦逐渐由以提供运输、仓储、货运代理等单项物流为主的物流企业转变为根据客户供应链的特点，结合客户产业特点和物流需求的不同，将单一的物流环节进行一体化集成，充分利用“凯鸿之翼”信息化平台，并结合多种运输方式，提供一站式供应链物流解决方案为主的现代物流企业，故将收入分类进行调整一方面更符合公司当前的业务形态，另一方面也是公司不断进行业务模式、服务模式、数字化转型创新的结果，变更前后公司主营业务均聚焦于物流领域，主营业务及业务实质未发生变化。

(2) 调整后的收入分类在收入确认时点上更准确

根据公司与主要客户的物流服务合同，均约定风险报酬转移时点为服务提供完成时。在公司现行业务结构下，公司会根据客户需求，整合自身物流资源，结合多种物流服务、多种运输方式将客户的货物送至目的地，在此种情况下，根据 2020 年起执行的新收入准则，公司提供的各环节物流服务均属于同一个单项履约义务，在最后一项物流服务完成时确认收入，若人为拆分出国际货代、运输服务以及通关代理等各段业务并分段确认收入将导致收入确认不够准确。公司收入分类调整后，收入确认时点相应调整为一站式服务全部完成时确认收入或单项物流服务完成后确认收入，相关调整使得公司收入确认更准确。

综上所述，公司收入分类调整具有合理性及必要性，符合公司的业务实质，业务实质未发生变化，不构成主营业务变更。

2、结合同行业可比公司的收入构成情况、业务模式与发行人的比较情况等，说明目前的收入结构与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性

报告期内，同行业可比公司收入构成情况如下：

公司名称	主要经营区域	收入结构	业务模式
海程邦达	环渤海、中西部片区为主	基础分段式物流	为客户提供跨境订舱、关务管理、拖车运输、仓储管理等单一环节的基础物流作业服务
		一站式合同物流	通过整合船公司、航空公司、港口码头、海关口岸、仓库堆场、货运车队等业务资源，将“订舱、关务、拖车、仓储”等业务环节有机组合，为客户提供两项及两项以上环节的物流服务
		精益供应链物流	根据目标客户的行业通性与自身特性，为其定制贯穿“上游采购、生产制造、下游流通、后续配套”全生产经营流程的一体化物流解决方案
		供应链贸易	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
华光源海	湖南及长江中下游	代理业务	接受大型制造业企业、国内进出口贸易商、其他代理企业的委托，为其提供货运咨询、物流方案设计、订舱、拖车运输、装卸、报关报检、代理结算以及单证管理等服务，并收取相关服务费用
		航运业务	通过自有船舶、租赁船舶和外采舱位为客户提供的长江沿线内支线集装箱运输业务
		公路运输业务	为客户组织公路运力，提供货物公路运输及配送等第三方物流服务
华贸物流	长三角区域、粤港澳大湾区、京津冀等	空海铁综合物流服务	主要包括国际空运出口、国际空运进口、国际海运出口、国际海运进口、国际铁路等五大类业务
		跨境电商物流	国际邮政航空函件（邮政小包）、集中发货专线物流、跨境电商商品空海铁干线运输以及对应的地面收集、安全检测、分拨、包装、清关、海外仓、终端派送相关配套服务
		国际工程综合物流	根据客户的不同需求，以国际空海铁货运代理为基础，通过进一步拓展和延伸，为客户量身打造工程物资一体化物流解决方案
		国际仓储物流、	提供进口分拨、进出境货物报关、报检、仓储、保税、集装箱内陆运输、海关监管货物转关运输等业务
		其他国际综合物流服务	包括国际跨境合同物流、国际航材物流、国际项目物流、国际卡板物流等的总包或者分包
		特大件特种专业物流	超限超重非标准化的物流运输服务，目前以特高压电力设备运输为主要服务对象
发行人	长三角区域及东南亚区域	一站式综合物流服务	公司根据客户的供应链特点，通过整合物流资源，以客户门到门需求为导向，通过运输方式的协调安排及一体化的物流配套服务，将客户货物从指定接管地点准时、安全、高效地运至指定交付地点
		专项物流服务	主要提供单环节物流服务，包含国际货代、运输、仓储、通关代理四大类

如上表所示，由于主要经营区域、所处发展阶段、下游客户群等不同，发行人及可比公司均以下游客户需求为导向，结合自身物流资源禀赋、区位优势等因素，形成了有利于自身发展的收入结构，可比公司的收入结构及业务模式情况如下：

(1) 华光源海总部位于湖南，凭借区位优势所掌握的长江中下游的物流资源，业务区域主要集中于长江中下游各主要港口，形成了“代理+内支线航运”的业务组合，并在相关业务的基础上拓展了国内公路运输业务；

(2) 华贸物流系已上市多年的国内物流龙头企业，基于其多年的发展及行业深耕，在行业内已具备较大影响力和竞争优势，目前已形成包括国际空海铁综合物流服务、跨境电商物流、国际工

程综合物流、国际仓储物流、其他国际综合物流服务，以及特大件特种专业物流等六大类业务结构；

(3) 海程邦达地处青岛，经过多年发展，通过“横向扩张”和“纵向延伸”战略，目前服务区域已覆盖环渤海、中西部片区等，围绕主要核心产业链客户已构建起“基础分段式物流、一站式合同物流、精益供应链物流、供应链贸易”四大业务板块共存的综合性业务体系。

从整体上来看，发行人的收入结构与同行业可比公司相对可比，同行业可比公司均存在与发行人所从事的一站式综合物流服务及专项物流服务可比的相关业务。从专项物流服务的角度，上述可比公司均存在根据各自所处领域及资源优势所开展的单环节物流服务，如海程邦达存在“基础分段式物流服务”，华光源海存在“公路运输业务”，华贸物流存在“国际海运”等单一环节的物流服务，相关服务与发行人的专项物流服务中的细分业务相对可比；从一站式综合物流服务的角度，海程邦达存在“一站式合同物流”，华光源海的代理业务根据其自身公开披露材料亦结合了多个物流环节，具备一定的一站式集成属性；上述服务均系结合了多种物流服务，并采用了定制化手段，整体模式与发行人一站式综合物流服务可比。

综上，由于所处区位及物流资源状况、所处的发展阶段、开展业务的模式的不同，发行人与同行业可比公司的收入结构存在一定差异，但同行业可比公司均存在与发行人各类物流服务相对可比的细分业务，故发行人与可比公司在具体物流服务分类环节具备一定的可比性。

(二) 补充披露各类细分业务收入确认的具体方法、时点、依据；结合各细分业务的具体开展模式及流程（包括各物流服务环节涉及的主体、权利和义务约定、资金流向、涉及的凭证等）、相关合同协议的主要条款等，说明报告期内收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入的合理性，目前收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，是否与同行业可比公司存在较大差异

1、补充披露各类细分业务收入确认的具体方法、时点、依据

发行人已在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“7.收入”之“（2）本公司依据收入准则相关规定判断相关履约义务性质属于“在某一时段内履行的履约义务”或“某一时点履行的履约义务”，分别按以下原则进行收入确认。”中补充披露如下：

“公司各类细分业务的收入确认具体方法、时点、依据如下：

业务类型		收入确认方法	收入确认时点	收入确认所需取得的凭证
一站式综合物流服务	多式联运业务	公司按照客户的委托办理货运代理、运输、报关、仓储等业务，约定将货物运送至具体地点或完成与客户约定的最后一项服务视为服务完成。	签收日期或者服务完成日期。	完成最后一项服务的单据
	集成物流服务			
专项物流业务	运输	将货物运输至约定地点并由客户签收视为服务完成。	签收日期。	签收单、送货单等证明已送达的相关

业务类型	收入确认方法	收入确认时点	收入确认所需取得的凭证
			单据
国际货代	主要为订舱服务及目的港服务：1、订舱服务主要系为客户预定海运、空运舱位，取得相关提单视为服务完成。2、目的港服务系在货物到达目的港将相应提单换发为对应的提货单或协助客户提取货物，以换发完成或客户提货视为服务完成。	1、订舱：提单上注明的日期。2、目的港服务：取得提货单注明的日期或客户签收日期	1、订舱：提单2、目的港服务：提货单或签收单
通关代理	提供通关服务，取得报关单视为服务完成。	报关单日期。	报关单
仓储	仓储服务完成时确认收入。	服务完成时点。	出库单

”

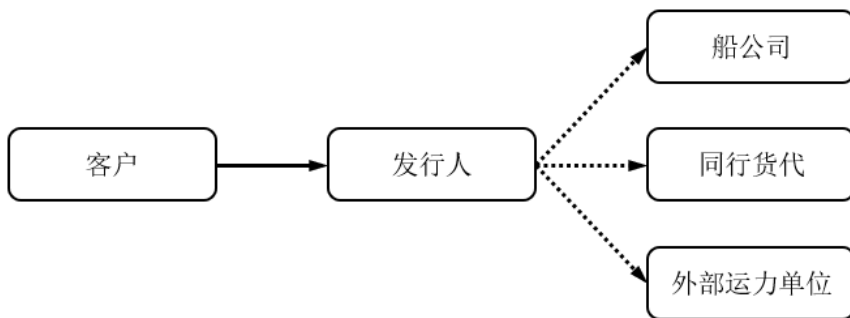
2、结合各细分业务的具体开展模式及流程（包括各物流服务环节涉及的主体、权利和义务约定、资金流向、涉及的凭证等）、相关合同协议的主要条款等，说明报告期内收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入的合理性，目前收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，是否与同行业可比公司存在较大差异

(1) 各细分业务的具体开展模式及流程

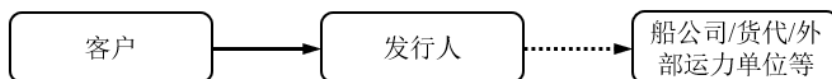
各细分业务的具体开展模式及流程，包括各物流服务环节涉及的主体、权利和义务约定、涉及的凭证等详见本问询函回复之“问题 2”之“一”之“（一）以流程图的方式，说明集成物流服务、多式联运、专项物流服务的业务模式和服务内容”。

发行人各细分业务的资金流向如下（注：虚线表示除外部单位外，资金亦会流向内部部门及人员）：

1) 一站式物流服务：



2) 专项物流服务：



(2) 调整后的收入确认时点更契合公司当前的业务形态，更准确

报告期内，发行人收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入，主要系从业务角度出发，调整后的收入确认时点更契合公司当前的业务形态，也更准确，具体情况详见本问询函回复之“问题 6”之“一”之“（一）结合报告期内收入结构调整前后发行人各期的收入构成情况，说明调整收入分类的原因、合理性及必要性，业务实质是否发生变化，是否构成主营业务变更；结合同行业可比公司的收入构成情况、业务模式与发行人的比较情况等，说明目前的收入结构与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性”。

(3) 修改后的收入确认方法符合《企业会计准则》的规定

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收入准则”），发行人于 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则。根据新收入准则第九条：合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行；履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺；根据新收入准则第十条：企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：1、客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；2、企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分；根据新收入准则第十一条：满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品。3）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

结合上述会计准则及合同协议条款，公司的收入确认方法符合《企业会计准则》相关规定，具体如下：

业务类型		协议条款示例	履约义务识别	履约义务类型	风险/控制权转移的时点	公司收入确认的时点
一站式综合物流服务	多式联运业务	货物种类不限，运输方式可多选，货物运抵目的地后，公司应通知指定的收货人办理提货手续，并与收货人一起当场清点交接件数及包装情况，收货人确认无误的，公司应请收货人在签收单上签字并注明日期	根据协议约定及权利义务规定，公司根据客户需求，通过提供包括国际货代、运输、仓储、通关代理等在内的一站式物流服务，将货物送至目的地。在履行业务过程中，客户无法在中间环节获取相关经济利益，也无法对运输货物实施控制，直至发行人最后一项服务提供完毕，客户才能完整取得发行人履约所带来的经济利益。因此在业务执行过程中，一站式业务中的各物流环节之间不可明确区分，故上述服务整体构成单项履约义务	一站式综合物流服务整体构成单项履约义务，属于某一时点履行的履约义务	最后一项服务完成时风险报酬转移	签收日期或者最后一项服务完成日期
	集成物流服务	公司按照客户的委托办理货运代理、运输、报关、报检、流通等业务，于每票业务实际完成后据实对账结算				
专项物流业务	运输	货物运抵目的地后，公司应通知指定的收货人办理提货手续，并与收货人一起当场清点交接件数及包装情况，收货人确认无误的，公司应请收货人在签收单上签字并注明日期	依据订单约定及权利义务规定，具体的单项物流服务本身即构成单项履约义务，如运输业务的履约义务为完成点到点的运输服务；国际货代的履约义务为完成货代订舱、目的港服务等；通关代理的履约义务为完成进出口清关服务；仓储的履约义务为储存货物直至客户提出发货通知	各专项物流服务系独立的单项履约义务，属于某一时点履行的履约义务	客户签收、货物送达时，风险报酬转移	客户签收日期、货物送达日期
	国际货代	出口代理：货物出运后，公司根据双方的出运要求及时获取提单并处理相关事宜；进口代理：根据合同要求，及时办理相关服务，并反馈相关提货单			订舱服务以取得相关提单视为服务完成；目的港服务以换发完成或客户提货视为服务完成	订舱：提单上注明的日期；目的港服务：取得提货单注明的日期或客户签收日期
	通关代理	公司按照客户的委托办理报关业务，于报关完成后及时反馈报关情况			报关完成时，风险报酬转移	报关单日期
	仓储	仓储费用按照入库至出库存放天数在出库时据实结算，货物出库后一切货物风险转移			服务完成时点	出库单日期

如上表所示，同时根据合同协议及准则规定，本公司的一站式综合物流服务及专项物流服务均属于在某一时点履行的履约义务，公司在履行一站式综合物流服务的履约义务过程中，客户无法取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，只有最后一项服务完成后客户才能取得相关经济利益；在发行人履约的途中，客户不能对服务涉及的商品实施控制，因此公司将收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入符合企业会计准则的规定。

此外，公司作为综合物流服务商，根据客户的供应链特点，通过运输方式的协调安排及一体化的物流配套服务并将客户货物从指定接管地点运至指定交付地点，在最后一项服务完成时转移风险报酬，确认对应收入，也符合公司业务实质。

(4) 修改后的收入确认方法与同行业可比公司相比不存在较大差异

1) 一站式综合物流服务

同行业可比公司可比业务对于收入确认采用的主要方法如下：

公司名称	可比业务	收入确认方法	依据
海程邦达	一站式合同物流	将货物运输至具体地点或完成与客户约定的最后一项服务视为服务完成	签收单或完成最后一项服务的单据
华光源海	代理业务	出口代理：提单签发船舶离港时出口代理业务已完成； 进口代理：①客户到码头自提货物，公司换单放货时代理职责完成，其收入确认时点为客户签收记录簿签收的时间；②送货至客户指定地点，其收入确认时点为《送货通知单》客户签收时间	提单、送货单、客户签收记录等

由上表可见，同行业可比公司的可比业务收入确认时点一般为最后一项服务完成时点，相关收入确认方法及依据与发行人不存在较大差异。

2) 专项物流服务

公司名称	可比业务	收入确认方法	依据
海程邦达	基础分段式业务	海运、空运、铁运：订舱服务以取得提单视为服务完成； 目的港服务：以换发完成或客户提货视为服务完成； 陆运：将货物运输至客户指定交货地点并由客户签收确认视为服务完成； 仓储：以货物正式出库视为服务完成； 报关：提供清关服务并取得相应报关单视为服务完成	提单、签收单、出库单、报关单等
华光源海	公路运输服务	公司将货物通过公路运输至客户指定交货地点并由客户签收确认视为服务完成	客户签收单
华贸物流	国际海运业务	于提供货运代理服务完成时确认收入；海运出口业务在货物离港后根据服务内容的完成情况确认收入，海运进口在货物到港后根据服务内容的完成情况确认收入	提单

由上表可见，同行业可比公司的可比业务收入确认时点一般为单项物流服务完成时，相关收入确认方法及依据与发行人不存在差异。

综上所述，报告期内发行人收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入符合《企业会计准则》的规定，具有合理性，与同行业可比公司不存在差异。

（三）结合合同条款及交易实质，说明发行人各细分业务收入按照总额法还是净额法列示，并分析相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司是否存在差异

1、结合合同条款及交易实质，说明发行人各细分业务收入按照总额法还是净额法列示

公司各项业务均按总额法确认收入，具体如下：

（1）一站式综合物流服务

合同规定的相关条款示例：1）公司以自己名义为客户办理货代、通关代理、运输、仓储等业务，相关业务的开展及信息反馈由公司主导，公司提供的服务并不是代收代付性质；2）由于公司未按约定订舱或者陆路运输方面的原因，造成货物未按计划装船出运的，由公司承担责任；3）公司承担物流过程中的全部责任，在物流过程中发生的任何货损，由公司向客户进行赔偿；4）海运费由双方在订仓前根据公司报价协商确定，其他费用根据双方协商的价目表进行执行。

根据上述合同条款的相关约定，在一站式业务的开展过程中，公司提供的是一站式综合物流服务，相关服务可能涉及货代、通关代理、运输、仓储等物流环节，公司接受客户“点到点”的委托，具体的采购由公司自主执行，客户并无权指定。公司主导重要业务的定价环节，是首要的义务人，负有向客户提供服务的首要责任，确保所提供服务的可以被客户接受，同时公司承担执行过程中的主要责任和主要风险，承担应收款项信用风险、海运费成本波动风险、货物货损风险、送货延迟风险等，因此一站式综合物流服务采用总额法确认收入。

（2）专项物流服务

合同规定的相关条款示例：1）公司收到客户的委托，按照委托单的要求执行具体的业务，业务完成后根据相关单据双方进行对账开票回款，相关业务的开展及信息反馈由公司主导，公司提供的服务并不是代收代付性质；2）如因公司原因导致货损、迟延送达等，则公司需承担相关物流服务中的全部责任，由公司向客户进行赔偿。

因此在业务履行过程中，公司承担货物灭失风险，如因公司原因导致货物灭失或者损害，以及造成委托方的其他损失均由公司承担，因此专项物流服务采用总额法确认收入。

2、分析相关收入确认方法是否符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司是否存在差异

根据《企业会计准则第 14 号——收入（财会〔2017〕22 号）》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：（1）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。（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（3）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。

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：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任。（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（3）企业有权自主决定所交易商品的价格。（4）其他相关事实和情况。”

（1）一站式综合物流服务

公司开展一站式综合物流服务的定价总体采用以市场价格为基础经双方协商确定的原则，同时综合考虑具体路线、客户规模等因素后独立向客户提出报价方案，相关定价环节主要由公司主导；在业务执行环节公司分别于客户及供应商签订协议，通过协议约定公司承担向客户提供服务的主要责任和风险。因此，公司能够自主决定所提供服务环节的价格，并根据合同约定向客户提供服务、进行结算，承担应收账款回收风险、货物毁损、海运成本波动风险等，基于此，公司在提供一站式服务中作为主要责任人而非代理人，采用总额法核算收入符合企业会计准则的规定。

（2）专项物流服务

公司一般会通过公开招投标或客户询价议价的方式，与客户签署一定期限内的框架协议，在协议中约定专项物流服务的价格标准，在具体业务开展过程中，公司需承担与业务相关的风险与主要责任，公司能够自主决定所提供服务的价格，并根据合同约定向客户提供服务、进行结算，承担应收账款的信用风险、货物毁损风险等，基于此公司在提供服务中作为主要责任人而非代理人，采用总额法核算收入符合企业会计准则的规定。

（3）同行业可比公司对于收入确认采用的主要方法如下：

公司名称	业务类型	收入确认原则	收入确认方法
海程邦达	基础分段式业务	在客户取得的海运提单、空运运单及铁运运单时或在客户提货或签收货物后，风险由客户承担	总额法
	一站式合同物流	在完成客户单笔订单下所要求的所有服务后，风险转移至客户	总额法
华光源海	代理业务	出口业务在船舶离港取得提单后确认收入；进口业务在公司换单放货时或客户签收时确认收入	总额法
	公路运输服务	公司将货物通过公路运输至客户指定交货地点并由客户签收确认视为服务完成	总额法
华贸物流	综合物流服务	以国际货代业务为核心的跨境综合物流服务在服务完成时确认收入。出口业务在货物离港后根据服务内容的完成情况确认收入，进口业务在货物到港后根据服务内容的完成情况确认收入	总额法

注：华光源海存在同一票业务中既销售内支线运输又采购内支线运输的情形，相关业务采用净额法核算，除此之外均为总额法核算。

如上表所示，同行业可比公司均采用总额法确认一站式综合物流服务或专项物流服务收入，发行人收入确认方法与同行业可比公司之间不存在差异，符合行业惯例。

综上所述，发行人为一站式综合物流服务及专项物流服务的主要责任人，承担与业务相关的风险与主要责任，能够全程主导并参与服务，同时公司亦不存在在同一票业务中和相同单位既存在销售又存在采购相同服务的情况，发行人采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

（四）说明发行人与客户的对账方式、结算方式、结算周期、历史赔偿及纠纷情况，并结合合同中关于结算方式的约定，说明物流服务结算与会计收入确认时间的差异，如何保证税务申报及时准确，是否存在会计收入跨期确认的情况。

1、说明发行人与客户的对账方式、结算方式、结算周期

报告期内发行人通常与客户的对账方式、结算方式、结算周期如下：

对账方式	结算周期	结算方式
通过电子邮件等通讯方式发送对账单进行对账并确认	每月对账或货物出运后对账	银行转账、票据结算等，银行转账为主

如上表所示，公司通常与客户通过电子邮件等通讯方式发送对账单并进行对账，主要流程如下：每月或每票业务完成后，公司业务人员通过电子邮件等通讯方式发送对账单给客户方对接业务人员，经对方核对无异议，通过电子邮件等通讯方式进行确认。公司与客户结算频次大多为每月一次，部分客户会在单票业务完成后对账，公司与客户签署协议中一般会约定结算周期。报告期内，公司与上述客户的对账方式、结算周期均未发生过较大变动。

公司的结算方式主要为银行转账或者票据结算，公司与上述主要客户的结算方式报告期内未发生过变动。

2、说明发行人与客户的历史赔偿及纠纷情况

（1）报告期内发行人对客户的赔款情况

报告期各期，发行人营业外支出-赔款金额分别为 5.13 万元、5.16 万元、23.08 万元和 **27.96 万元**，主要系运输或物流服务货损赔款，基于较好的整体物流服务质量，发行人对客户的赔款支出金额均较小，金额不重大。

（2）历史纠纷情况

报告期内，以发行人为被告的诉讼纠纷中，除一起已结案、金额不重大且发行人已胜诉的诉讼之外，发行人与客户均不存在其他以发行人为被告的未决诉讼或纠纷情况。

3、结合合同中关于结算方式的约定，说明物流服务结算与会计收入确认时间的差异，如何保证税务申报及时准确，是否存在会计收入跨期确认的情况。

（1）报告期内发行人主要业务模式的服务结算与会计收入确认时点情况如下：

业务模式		主要客户合同结算方式示例	收入确认时点
一站式综合物流服务	多式联运业务	货物送妥后，公司凭收货单位签收的送货单或者签收单据结算运费，次月将发票给客户，客户在收到发票后次月底支付运输费。	客户签收或者最后一项服务完成日期
	集成物流服务	公司应向客户提供代理（海运）、内陆运输以及报关服务，每个月十日前公司应将前一个月所完成的业务对账单及相关文件、票据提供给客户对账；对账完毕后，公司开具发票给客户，客户应在收到发票后30日内支付相关费用。	
专项物流业务	运输	收货人应在纸质提货证明单或签收单上确认签收货物；运费按月结算，公司应于每月5号前向客户递交上月的运费汇总和运输明细，客户收到后20个工作日内完成核查，核查无误且客户收到发票后30个工作日内付款。	客户签收日期
	国际货代	公司在每票货物出运后向客户出具该票业务相关单据及费用对账单，客户须及时回复是否有异议；公司在每月5日前向客户出具截至上一个月月底的所有费用对账单，客户收到对账单后十个工作日内未提出异议，视为同意，公司据此开票，客户在业务发生次月30日内付款。	提单日期、取得提货单注明的日期或客户签收日期
	通关代理	通关完成后公司应及时向客户返还进出口货物单证等相关文件；公司须将原始单据数据及当月服务费用明细单于次月5日之前交予客户，客户审核确认后，公司开具发票，客户应于发票日后60日内付款。	报关单日期
	仓储	公司每月一次将上月完成出场的集装箱编制费用清单明细，凭核对确认的对账单与客户结算，如客户确认对账单无误后，月底25号之前开发票，客户在收到发票的次月完成付款。	出库单日期

如上表所示，公司各类业务的收入确认时点为业务完成单据的日期，在业务实际完成之后即产生结算义务，具体结算则是根据具体客户合同条款的规定，一般在业务完成后经过对账、开票等相关环节并经过一定合理信用期后结算，上述结算时点差异并不影响公司收入确认时点的准确性，相关差异主要系基于合同条款产生的商业信用期，具备合理性。

（2）如何保证税务申报及时准确，是否存在会计收入跨期确认的情况

在收到客户具体委托之后，公司业务员会及时将每单业务录入“凯鸿之翼”信息系统，并上传相关佐证单据，系统于次月15日关闭上月业务的录入，公司财务部门同时进行关账处理，税务会计在次月15日前根据审核无误的上月收入金额申报纳税，因此税务申报的收入金额及时准确。

税务申报方面，公司在前期差错更正后及时汇算清缴了对应交所得税：公司于2022年审议通过对2020年度首次进行前期差错更正，对应交所得税进行相应调整，公司于2022年5月汇算清缴时补缴了对应调整的应交所得税；公司于2023年审议通过对2020年度第二次、2021年度首次进行前期差错更正事项，对应交所得税进行相应调整，公司于2023年5月汇算清缴时补缴了对应调整的应交所得税。2023年2月，国家税务总局嘉善县税务局对公司2020年至2022年税收合规情况进行了审核，出具了公司无被税务机关查处的税收违法行为的审核证明文件。报告期内除上述调整事项外，公司均及时申报缴纳税款，不存在收入跨期确认的情况。

二、主要客户和供应商重叠的合理性及收入确认合规性

（一）说明报告期内存在重叠客户与供应商的业务背景、具体业务模式，相关主体同时与发行人存在采购与销售双向交易的商业合理性

公司是一家创新型的现代综合物流企业，主要为客户提供包括集成物流服务和多式联运在内的一站式综合物流服务和专项物流服务，业务区域主要集中于长三角区域并逐步辐射全国及东南亚等

地区。报告期内，发行人的客户与供应商有所重叠，主要系国际货代及物流行业具备一定的区域经营特征，发行人及货代同行等物流企业均在某一区域或领域具备资源优势，同时基于现代物流服务更为复杂、环节更多、链条更长的特点，在此情况下发行人及货代同行等物流企业会彼此采购对方具备比较优势的服务，从而达到不断降低自身综合成本的目的，即某一参与主体在某一环节是公司的供应商，在另一环节可能又是公司的客户的情形。上述既为公司客户又为公司供应商的主要主体为船公司、货代同行等，相关情形符合行业特性，且具有商业合理性，具体业务模式如下：

1、货代及物流同行

货代及物流行业具备一定的区域经营特征，不同货代及物流企业在各自经营区域具有一定的区位优势 and 资源优势，彼此之间相互采购优势资源，是行业中惯有的业务模式。发行人已与十余家国际知名船公司或其一级代理等签订了订舱代理协议，海运订舱资源丰富，并且多年来深耕长三角区域，在相关区域具备一定的陆路运力资源，同时由于行业内各货代企业所代理的船公司数量、主要经营区域等存在一定差异，公司与货代同行之间一方面存在相互采购船公司订舱资源等货代环节的情况，另一方面由于公司在长三角区域具备物流资源优势，公司亦会向货代同行输出具备优势的综合物流服务及专项物流服务，由此公司与货代及物流同行间存在既为客户又为供应商的情况。

2、船公司

船公司成为公司供应商主要系公司所提供的一站式综合物流服务或国际货代业务在接受直接客户或者货代同行的业务委托后，需向船公司询价议价并申请订舱，向其采购海上运输服务；与此同时，由于公司长期以来深耕长三角区域，具备较为成熟的境内多式联运方案及自有运力优势，而船公司多为跨国公司或者大型国企，其分支机构或旗下子公司亦存在在公司优势经营区域开展物流服务的需求，在此情况下会向公司采购以多式联运业务、运输业务为主的物流服务，由此船公司成为公司客户。综上，公司与船公司存在既为客户又为供应商的情况。

发行人同行业可比公司客户与供应商重叠的相关情况具体如下：

公司名称	客户和供应商重叠的情况介绍
华光源海	华光源海存在客户与供应商重叠的情况，主要原因为公司所从事的跨境综合物流业务链条较长，参与主体较多。某一参与主体在某一环节是公司的供应商，在另一环节可能是公司的客户。既为公司客户又为公司供应商的主要主体为国际班轮承运人、国际货运代理同行以及内支线航运商等。
海程邦达	海程邦达与成都近达、青岛海新达、青岛港易通、新疆中欧、临沂中欧、泰国顺圆、Win Logistics、江苏海邦、海邦淮安、郑州捷迅、工程物流等 11 家关联方均存在既发生采购又发生销售的情况，相关销售和采购内容均为物流相关服务。
华贸物流	未披露客户和供应商重叠的情况。

注：以上信息来源于可比公司招股说明书、定期报告等公开披露文件。

如上表，同行业可比公司华光源海、海程邦达等从事的物流业务中亦存在客户供应商重叠的情况，符合行业惯例。

综上所述，报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情况，相关业务具备真实的业务背景，

符合发行人经营模式，具备商业合理性。

(二) 说明报告期各期同为发行人客户、供应商的相关主体的数量、各期向发行人采购及销售的金额及占比，主要重叠客户与供应商的具体情况，包括但不限于：公司名称，采购与销售的内容、金额及占比，采购或销售的定价方式及价格相较于其他客户或供应商是否存在差异

1、说明报告期各期同为发行人客户、供应商的相关主体的数量、各期向发行人采购及销售的金额及占比，主要重叠客户与供应商的具体情况，包括但不限于：公司名称，采购与销售的内容、金额及占比

报告期各期，同为发行人客户、供应商的相关主体的数量分别为 85 家、131 家、161 家和 103 家，2020-2022 年随着公司业务规模的增长呈上升趋势。2023 年 1-6 月数量有所减少主要系上半年受宏观经济景气度波动影响，部分同为发行人客户、供应商的相关主体相应需求下降所致。

公司各期向相关主体采购及销售的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销售金额	3,194.78	11,739.69	11,298.45	4,051.60
销售金额占营业收入比例	7.21%	12.51%	12.68%	8.86%
采购金额	14,357.58	37,500.40	37,776.19	17,731.41
采购金额占营业成本比例	35.71%	43.80%	47.55%	44.26%

按照报告期各期采购金额与销售金额总金额前五名统计，发行人前五大重叠客户与供应商的具体公司名称、采购与销售的内容、金额及占比情况如下：

单位：万元

2023年1-6月				
公司名称	交易类型	交易内容	金额	占比
COSCO	销售	一站式物流服务、专项物流服务	190.76	0.43%
	采购	货代订舱、陆路运输等	5,548.07	13.80%
宁波舟山港集团	销售	一站式物流服务、专项物流服务	239.95	0.54%
	采购	货代订舱、水运、换单等	3,349.43	8.33%
SCHENKER	销售	一站式物流服务、专项物流服务	1,680.17	3.79%
	采购	货代订舱等	363.42	0.90%
TAIDALOGISTICS (THAILAND) CO., LTD.	销售	一站式物流服务、专项物流服务	55.66	0.13%
	采购	货代订舱、通关代理等	362.08	0.91%
海丰国际	销售	一站式物流服务、专项物流服务	4.42	0.01%
	采购	货代订舱等	392.30	0.98%
2022年				

公司名称	交易类型	交易内容	金额	占比
宁波舟山港集团	销售	一站式物流服务、专项物流服务	522.44	0.56%
	采购	货代订舱、水运、换单等	9,131.07	10.67%
SCHENKER	销售	一站式物流服务、专项物流服务	5,538.16	5.90%
	采购	货代订舱等	1,840.53	2.15%
COSCO	销售	一站式物流服务、专项物流服务	898.18	0.96%
	采购	货代订舱、陆路运输等	11,338.41	13.24%
TAIDA LOGISTIC S (THAILAND) CO.,LTD.	销售	一站式物流服务、专项物流服务	326.86	0.35%
	采购	货代订舱、通关代理等	1,227.01	1.43%
海丰国际	销售	一站式物流服务、专项物流服务	379.48	0.40%
	采购	货代订舱等	735.59	0.86%
2021年				
公司名称	交易类型	交易内容	金额	占比
COSCO	销售	一站式物流服务、专项物流服务	537.47	0.60%
	采购	货代订舱、陆路运输等	8,065.07	10.15%
宁波舟山港集团	销售	一站式物流服务、专项物流服务	558.05	0.63%
	采购	货代订舱、水运、换单等	11,721.26	14.75%
SCHENKER	销售	一站式物流服务、专项物流服务	3,721.46	4.18%
	采购	货代订舱等	5,017.60	6.32%
TAIDA LOGISTIC S (THAILAND) CO.,LTD.	销售	一站式物流服务、专项物流服务	76.71	0.09%
	采购	货代订舱、通关代理等	1,361.71	1.66%
海丰国际	销售	一站式物流服务、专项物流服务	96.13	0.11%
	采购	货代订舱等	1,243.41	1.56%
2020年				
公司名称	交易类型	交易内容	金额	占比
SCHENKER	销售	一站式物流服务、专项物流服务	1,682.42	3.68%
	采购	货代订舱等	2,895.33	7.23%
COSCO	销售	一站式物流服务、专项物流服务	209.35	0.46%
	采购	货代订舱、陆路运输等	4,070.01	10.16%
宁波舟山港集团	销售	一站式物流服务、专项物流服务	154.19	0.34%
	采购	货代订舱、水运、换单等	3,993.77	9.97%
上海鸭嘴兽网络科技有限公司	销售	专项物流服务	13.46	0.03%
	采购	陆运等	905.73	2.26%
TAIDA LOGISTIC	销售	一站式物流服务、专项物流服务	35.62	0.08%

S (THAILAND) CO.,LTD.	采购	货代订舱、通关代理等	559.87	1.51%
--------------------------	----	------------	--------	-------

注：发行人 2020 年向上海亚东国际货运有限公司的采购额为 2.02 万元，向上海国际港务（集团）股份有限公司及其子公司的销售额为 0.53 万元；2021 年向上港集团的销售额为 0.12 万元，向上海南超国际物流有限公司的销售额为 2.77 万元；2023 年 1-6 月向中国外运长航集团有限公司的销售额为 3.49 万元，向汉宜骏物流（宁波）有限公司的销售额为 0.04 万元。上述情形系偶发交易，所产生的交易金额极低，无法反映客观的交易情况，因此，上表前五大大公司中未统计前述公司。

2、采购或销售的定价方式及价格相较于其他客户或供应商是否存在差异

发行人向上述主体进行采购的主要内容包括海运、陆运、货代订舱等，销售的主要内容包括一站式综合物流服务、专项物流服务等。公司销售和采购的定价方式及价格主要以市场价格为基础，综合考虑运输货物数量、操作的复杂性、运输路线、市场竞争情况等因素，经双方协商确定，符合行业特性，整体定价方式相较于其他客户或供应商不存在差异。

（三）说明是否存在向重叠客户或供应商销售、采购内容相同的情况，收入确认采用总额法还是净额法，是否存在收付款相抵情形，是否存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送等情形；发行人与重合的客户供应商是否存在关联关系或其他利益安排

1、说明是否存在向重叠客户或供应商销售、采购内容相同的情况，收入确认采用总额法还是净额法，是否存在收付款相抵情形

报告期内，公司向重叠客户或供应商销售、采购内容相同的具体情况如下：

（1）与货代及物流同行之间互相采购优势订舱资源

国际货运代理服务具备一定的区域经营特征，不同国际货运代理企业分散在各口岸，在各自经营区域具有一定的区位优势 and 港口优势，且由于行业内各国际货运代理服务企业所代理的船公司数量、主要合作区域等存在一定差异，公司与货代同行之间存在相互采购船公司订舱资源等货代服务的情况，以期在部分细分航线上形成航线资源优势互补，符合行业惯例。双方互相采购的细分航线存在差异，相关交易各自独立，收入采用总额法进行确认，不存在收付款相抵的情形。

（2）与货代及物流同行、船公司之间互相采购运输服务

发行人采用自有运力和外采运力相结合的模式开展运输服务，报告期内在自有运力存在运力饱和和或区域覆盖等原因无法满足相关运力需求时，公司亦会向具备相关区域运输运力的货代及物流同行、船公司集团下属公司等采购运输服务；同时，由于公司在长三角区域具备较好的陆运运力资源及方案，故货代同行、船公司集团下属公司等亦存在向发行人采购陆路运输服务的情况。双方采购的运输服务在运输路线、运输货物数量及品类上存在差异，相关交易各自独立，收入采用总额法进行确认，不存在收付款相抵的情形，符合行业惯例。

（3）与货代及物流同行、船公司之间互相采购通关服务

报告期内，公司积极拓展东南亚地区如泰国等国家的业务，故公司需要采购当地货代同行或船公司集团下属公司的通关服务来最终完成物流服务在当地的清关；同时，公司在嘉兴（乍浦）、

宁波、上海等长三角区域口岸具备十余年的通关经验及物流资源，上述货代同行或船公司集团下属公司亦存在国内上述区域的进出口业务，故也会向公司采购境内段的清关服务，形成清关资源互补。综上，双方采购的通关服务涉及关口地区不同，相关交易各自独立，收入采用总额法进行确认，不存在收付款相抵的情形，符合行业惯例。

综上所述，公司存在向重叠客户或供应商销售、采购内容相同的情形，但是相关交易各自独立，公司对于重叠客户或供应商的收入确认采用总额法进行确认，不存在收付相抵的情形，主要原因如下：（1）公司向对方销售或者公司向对方采购均系独立的订单，由销售方承担向对方提供服务的主要责任；（2）如相关服务存在瑕疵且主要和服务提供方相关，则主要由服务提供方提供相关的补充服务或赔偿；（3）无论采购或者销售，均进行独立定价，由双方根据具体订单独立确定；（4）对于采购和销售，公司和对方分别结算，分别开票，不存在按照净额结算开票的情形。

2、是否存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送等情形

中介机构通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站核查主要重叠客户供应商的工商资料；与关联方清单对比核查重叠客户供应商是否与发行人存在关联关系；访谈公司的主要重叠客户供应商，了解具体收付款方式以及公司是否存在通过关联方或第三方代收货款等不规范情形；取得发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等的银行流水，核查大额银行流水的资金流向和用途，确认是否存在异常的情形等方式，核查发行人是否存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送等情形。

经核查，报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的要求进行规范运作，不存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送等情形。

3、发行人与重合的客户供应商是否存在关联关系或其他利益安排

除重叠客户供应商中的 TAIDA LOGISTICS（THAILAND）CO.,LTD.为公司的视同关联方外，发行人与其他重叠的客户供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、获取发行人收入结构调整前后的销售明细表，了解发行人收入结构调整前后的收入构成情况；
- 2、访谈发行人财务总监等高管，了解发行人调整收入分类的原因、合理性及必要性，业务实质是否发生变化；
- 3、查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露信息，对比发行人与同行业可比

公司的收入构成情况、业务模式等，分析发行人与同行业可比公司收入结构存在差异的原因及合理性；

4、访谈发行人业务部门负责人和财务负责人，了解发行人各业务模式下的收入确认具体流程、所需取得的凭证、收入确认的时点，了解发行人一站式综合物流服务、专项物流物流服务的收入确认方法，了解发行人合同中对服务质量保证及索赔情况的约定和实际情况，了解发行人合同中对结算方式的约定及税务申报纳税的情况；

5、对各类业务模式抽取样本执行穿行测试，了解企业各类业务收入确认相关的内控执行情况，收入确认单据的留存情况及准确性；

6、抽取样本执行收入确认细节测试，测试公司各类业务收入确认单据及时点的准确性；

7、查阅了同行业可比公司公开资料，比较分析了同类业务收入确认原则、核算方法和核算时点；结合发行人实际业务流程、客户提供的证明文件、合同条款约定等方面，分析收入确认原则、核算方法和核算时点与同行业公司是否存在重大差异；

8、结合《企业会计准则》，分析公司当前收入确认方法的合规性；

9、获取主要客户的框架协议，查看主要客户的对账方式、结算方式、结算周期情况，查看是否存在异常情况，了解合同中对服务质量保证、索赔情况约定，了解发行人对于服务质量保证、索赔情况的会计处理方式；

10、查阅发行人报告期内诉讼相关文件，并访谈发行人报告期各期主要客户，询问是否存在索赔情况；

11、了解发行人的业务系统数据与财务数据的衔接流程，获取业务系统相关数据与财务数据核对分析，检查每月税务申报的收入金额与业务系统中的收入数据是否一致；

12、访谈发行人各业务板块的主要负责人，了解发行人报告期内存在客户供应商重叠的业务背景、业务模式、商业合理性以及定价方式等；

13、获取发行人销售、采购清单，统计分析报告期内同为客户、供应商的相关主体的数量、采购及销售的金额及占比、采购与销售的内容；

14、查阅重叠客户和供应商与发行人签订的协议情况，了解相关业务的定价方式以及价格；

15、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露文件，了解其存在重叠客户供应商的情况；

16、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、公司工商资料、公开的年报信息、访谈确认等方式了解主要重叠客户与供应商的具体情况；

17、访谈发行人业务部门负责人，了解发行人向重叠客户和供应商销售、采购相同内容的业务

背景与业务实质，查阅发行人与主要重叠客户、供应商签订的协议情况，结合相关合同规定以及订单主要条款，分析收入确认方法是否符合企业会计准则的规定；

18、通过与关联方清单对比核查重叠客户供应商是否与发行人存在关联关系；访谈公司的主要重叠客户供应商，了解具体收付款方式以及公司是否存在通过关联方或第三方代收货款等不规范情形；取得发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等的银行流水，核查大额银行流水的资金流向和用途，确认是否存在异常的情形等方式，核查发行人是否存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送、其他利益安排等情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对收入分类进行调整，主要系调整后的收入分类更符合当前的业务形态，调整后的收入分类在收入确认时点上更准确，发行人收入分类调整具有合理性及必要性，业务实质未发生变化，不构成主营业务变更；

2、由于所处区位及物流资源状况、所处的发展阶段不同，发行人与同行业可比公司的收入结构存在一定差异，但同行业可比公司均存在与发行人各类物流服务相对可比的细分业务，故发行人与可比公司在具体物流服务分类环节具备一定的可比性；

3、发行人已补充披露各类业务形式收入确认的具体方法、时点、依据，所需取得的凭证、收入确认的时点信息真实准确，收入确认时点符合相关合同协议的主要条款约定，报告期内发行人收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入符合《企业会计准则》的规定，具有合理性，与同行业可比公司不存在差异；

4、发行人各类业务收入均按照总额法列示，相关收入确认方法符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司不存在差异；

5、发行人与主要客户的对账方式、结算方式、结算周期符合行业惯例。报告期各期发行人对客户赔款支出金额均较小，以发行人为被告的诉讼纠纷中，除一起已结案、金额不重大且发行人已胜诉的诉讼之外，发行人与主要客户均不存在其他以发行人为被告的未决诉讼或纠纷情况。公司物流服务结算时点与会计收入确认时间差异并不影响公司收入确认时点的准确性，相关差异主要系基于合同条款产生的商业信用期，具备合理性；发行人依据相关内控足以保证税务申报及时准确，报告期内除前期差错更正事项涉及补充汇算清缴外，不存在税务调整事项，发行人不存在收入跨期确认的情形；

7、货代同行向发行人采购服务系行业特性以及发行人具备竞争优势所致，具有合理性，发行人对同行与直客的销售内容取决于客户需求，不存在显著差异；

8、发行人报告期内存在客户与供应商重叠的情况，主要系国际货代及物流行业具备一定的区

域经营特征，发行人及货代同行等物流企业均在某一区域或领域具备资源优势，同时基于现代物流服务更为复杂、环节、链条更长的特点，在此情况下发行人及货代同行等物流企业会彼此采购对方具备优势的物流资源，从而达到不断降低自身综合成本的目的，符合行业特性，且具有商业合理性；

9、发行人已说明报告期各期重叠客户供应商的相关主体的数量、采购及销售的金额及占比、主要重叠客户和供应商的公司名称、采购与销售的内容、金额及占比等具体情况，相关情况符合业务实质，具备合理性；

10、发行人与主要重叠客户和供应商销售和采购的定价方式及价格主要以市场价格为基础，综合考虑运输货物数量、操作的复杂性、运输路线、市场竞争情况等因素，经双方协商确定，符合行业特性。整体定价方式相较于其他客户或供应商不存在差异；

11、发行人存在向重叠客户或供应商销售、采购内容相同的情况，收入采用总额法进行确认，不存在收付款相抵的情形，符合企业会计准则的规定，不存在关联方代垫成本费用或转移定价、资金体外循环、利益输送等情形；除重叠客户供应商中的 TAIDA LOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.为公司的视同关联方外，发行人与其他重叠的客户供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

(三) 说明对于整体销售收入真实性、不同销售规模层级客户销售收入真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性及收入确认时点的准确性发表明确意见；对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函原因、替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件

1、申报会计师说明

(1) 核查程序

1) 访谈发行人管理层、财务及销售部门负责人，了解发行人销售政策、销售模式、收入变动情况；了解和评价发行人与收入确认相关的内部控制的设计和运行有效性；了解不同层级客户的基本情况，关注发行人与小规模客户之间是否存在现金交易及第三方回款等情况、相关交易是否具有商业实质；

2) 检查发行人主要的销售合同，了解发行人收入确认方法、时点，分析发行人的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；查询同行业可比公司披露的公开信息，核查发行人与同行业可比公司的收入确认方法是否存在较大差异；随机抽取发行人与部分中小客户签订的合同，分析合同关键条款与大客户是否存在较大差异；

3) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、公开的年报信息等渠道查询主要境内客户的工商信息；通过境外客户公司官网、公开的年报信息、网络搜索、访谈确认等方式查询获取主要境外客户的工商信息；针对小客户，采取随机抽样的方式，公开检索部分客户的成立时间、主要股东、

注册资本、主营业务等信息，分析是否存在成立较短即合作等异常情况、小客户与发行人及其关联方是否存在关联关系，核查销售收入的真实性；

4) 按照销售规模对报告期内的所有客户进行大、中、小分层，执行分析性程序；结合同行业可比公司情况，对发行人客户结构、不同层级客户的销售收入、数量的变动进行分析，核查销售收入变动的合理性，确认是否存在异常变动；

5) 获取发行人报告期内的销售收入明细表，对报告期各期超过 50%的收入明细进行对账单核查，验证发行人整体销售收入的真实性；

6) 函证程序

①发函回函数量、金额及比例

报告期内，申报会计师采取分层抽样方法，按照销售规模对报告期内的所有客户进行分层，其中销售额 1,000 万元以上为大客户，销售额在 200 万元-1,000 万元为中等客户，销售额在 200 万元以下为小客户（注：2023 年上半年按照减半的标准执行）。将各层级的客户按照销售金额由大到小排序，根据重要性原则按照大额优先，并结合随机抽样依次选取，使各期发函金额均达到当期主营业务收入 75%以上。

报告期内，申报会计师对发行人主要客户发函及回函情况如下：

单位：万元/家

客户层级	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
大客户	主营业务收入①	32,356.67	61,865.12	53,359.03	22,791.10
	发函家数②（注1）	31	49	25	20
	发函金额③	29,336.30	58,251.12	52,898.03	22,533.10
	发函比例④=③/①（注2）	90.67%	94.16%	99.14%	98.87%
	回函家数⑤（注1）	29	40	24	19
	回函金额⑥（注3）	28,622.48	55,431.57	51,581.05	22,533.10
	回函比例⑦=⑥/①	88.46%	89.60%	96.67%	98.87%
中等客户	主营业务收入①	5,760.08	15,524.40	17,940.25	10,148.44
	发函家数②（注1）	23	43	41	29
	发函金额③	4,674.46	14,249.78	15,842.35	9,053.47
	发函比例④=③/①（注2）	81.15%	91.79%	88.31%	89.21%
	回函家数⑤（注1）	20	39	37	23
	回函金额⑥（注3）	4,243.44	12,576.41	14,661.42	7,397.20
	回函比例⑦=⑥/①	73.67%	81.01%	81.72%	72.89%
小客户	主营业务收入①	6,096.97	15,955.40	17,528.72	12,619.93
	发函家数②（注1）	13	77	86	78

客户层级	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	发函金额③	259.92	3,591.26	3,958.10	4,185.47
	发函比例④=③/①（注2）	4.26%	22.51%	22.58%	33.17%
	回函家数⑤（注1）	13	63	68	64
	回函金额⑥（注3）	259.92	3,214.20	3,361.49	3,681.94
	回函比例⑦=⑥/①	4.26%	20.14%	19.18%	29.18%
合计	主营业务收入①	44,213.72	93,344.92	88,828.00	45,559.47
	发函家数②（注1）	67	169	152	127
	发函金额③	34,270.68	76,092.16	72,698.48	35,772.04
	发函比例④=③/①（注2）	77.51%	81.52%	81.84%	78.52%
	回函家数⑤（注1）	62	142	129	106
	回函金额⑥（注3）	33,125.84	71,222.18	69,603.96	33,612.24
	回函比例⑦=⑥/①	74.92%	76.30%	78.36%	73.78%

注1：发函家数、回函家数按照客户单体口径统计，未按同一控制下口径进行合并；

注2：对于集团客户，由于部分子公司销售金额较小，因此未发函；

注3：回函金额包含回函相符的金额及回函不符后经调节相符的金额。

②未回函原因、替代核查程序及占比

报告期内，公司营业收入未回函金额分别为2,159.80万元、3,094.52万元、4,869.98万元和**1,144.84万元**，占营业收入的比例分别是4.74%、3.48%、5.22%和**2.59%**，未回函率相对较低。其中，客户未回函的原因主要系：**A.客户将会所函证遗失，但券商函证已回，客户不愿意配合再次回函；B.客户为大型集团企业，涉及多个子公司，未能协调统一回函；C.客户交易规模较小，回函意愿低；D.客户公章管理严格，盖章流程较繁琐，不配合回函。**

对于未回函的客户，申报会计师执行了以下替代测试程序：

A.访谈发行人管理人员及相关业务人员，了解客户未回函的原因，并评估其合理性；

B.登录发行人凯鸿之翼4.0系统，导出未回函客户各期的销售明细表，检查合同、提单、签收单、发票、银行回单等支持性单据，验证未回函客户收入发生额的真实性、准确性；

C.获取发行人应收账款明细表，核查未回函客户各期末的期后回款情况，获取收款凭证、银行回单等支持性凭证，核对回款金额、回款方是否与凭证、发票等一致，验证未回函客户报告期各期末应收账款余额的真实性、准确性。

报告期内，申报会计师执行的替代核查程序金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入	44,213.72	93,344.92	88,828.00	45,559.47
未回函金额	1,144.84	4,869.98	3,094.52	2,159.80
未回函比例	2.59%	5.22%	3.48%	4.74%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
替代程序确认金额	1,144.84	4,869.98	3,094.52	2,159.80
替代程序确认金额占未回函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

经核查，发行人与未回函客户间交易真实，交易金额具有准确性及完整性。

7) 走访程序

报告期内，申报会计师采取分层抽样方法，按照销售规模对报告期内的所有客户进行分层，其中销售额 1,000 万元以上为大客户，销售额在 200 万元-1,000 万元为中等客户，销售额在 200 万元以下为客户（注：2023 年上半年按照减半的标准执行）。访谈采取实地走访或线上视频会议方式进行。

对于采取视频访谈的客户，为保证核查程序的有效性，申报会计师采取了如下程序：

①在正式访谈开始前由被访谈对象介绍其个人信息，包括姓名及职位，并展示其办公场所、单位营业执照、个人身份证件、名片或其他身份证明文件；

②对视频访谈全程进行录像；

③访谈结束后将访谈记录发送至被访谈对象的公司邮箱，由对方将签字盖章后的访谈记录原件寄回申报会计师。

申报会计师实地走访及视频访谈的具体执行情况如下：

单位：万元

客户层级	走访形式	2023年1-6月		2022年度	
		金额	比例	金额	比例
大客户	实地走访	18,157.27	56.12%	31,131.26	46.22%
	视频访谈	1,654.30	5.11%	4,371.71	6.49%
	小计	19,811.57	61.23%	35,502.97	52.71%
中等客户	实地走访	1,941.04	33.70%	2,561.45	25.55%
	视频访谈	0.00	0.00%	11.62	0.12%
	小计	1,941.04	33.70%	2,573.07	25.67%
小客户	实地走访	83.93	1.38%	0.00	0.00%
	视频访谈	0.00	0.00%	0.00	0.00%
	小计	83.93	1.38%	0.00	0.00%
合计	实地走访	20,182.24	45.65%	33,692.71	36.09%
	视频访谈	1,654.30	3.74%	4,383.33	4.70%
	合计	21,836.54	49.39%	38,076.04	40.79%
客户层级	走访形式	2021年度		2020年度	
		金额	比例	金额	比例

大客户	实地走访	31,559.93	51.17%	14,094.37	53.60%
	视频访谈	830.63	1.35%	1,778.30	6.76%
	小计	32,390.56	52.52%	15,872.67	60.36%
中等客户	实地走访	1,915.37	20.00%	2,225.60	33.50%
	视频访谈	515.22	5.38%	0.00	0.00%
	小计	2,430.59	25.38%	2,225.60	33.50%
小客户	实地走访	377.09	2.15%	51.26	0.41%
	视频访谈	38.13	0.22%	0.00	0.00%
	小计	415.22	2.36%	51.26	0.41%
合计	实地走访	33,852.39	38.11%	16,371.23	35.93%
	视频访谈	1,383.98	1.56%	1,778.30	3.90%
	合计	35,236.37	39.67%	18,149.54	39.84%

注：对于同一控制下的集团客户，若走访母公司，走访金额及比例按照同一控制下合并交易金额统计；若走访主要子公司，走访金额及比例按照单体交易金额统计。

①访谈的具体内容

A.客户和被访谈对象的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、股东情况、员工人数、下游客户、营业规模等，以及访谈对象在客户担任的职位、接手业务时间等信息确认；

B.客户与发行人之间的业务往来情况，包括合作开始时间、初始接洽途径、交易内容、定价方式、发行人是否存在向客户采购服务的情况等信息确认；

C.客户与发行人之间合同履行情况、主要条款、是否签订补充协议、是否存在纠纷等信息确认；

D.客户与发行人的交易结算情况，包括货款支付方式（是否存在第三方支付）、结算周期、信用账期、发票开具情况、结算单据、服务完成时点等信息确认；

E.客户与发行人之间的关联关系情况，包括是否存在关联关系、利益输送、商业贿赂或者其他利益安排等情况确认。

②获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件。

申报会计师在访谈程序中获取的证据及签字盖章文件包括经客户盖章及被访谈对象签字的访谈记录、被访谈对象的身份证复印件、名片及其他身份证明文件，客户的营业执照复印件；对于实地走访的客户，获取了访谈人员与被访谈对象在公司LOGO处的合影照片；对于视频访谈的客户，获取了视频访谈的全程录像记录。

8) 穿行测试及细节测试程序

申报会计师对不同层级的客户进行分层核查，执行了穿行测试和细节测试程序。其中，针对各个层级的前十大客户执行了穿行测试；针对报告期内的所有大、中客户全部执行了细节测试；针对小客户，选取每年收入金额前三十的客户执行了细节测试。经核查，申报会计师认为，发行人收入确认真实、准确，销售与收款业务相关的内部控制得到有效执行。

具体情况详见本问题回复之“三”之“（四）”项目组在进行收入真实性核查时执行了穿行测试及细节性测试程序，请说明细节测试的具体过程，是否仅简单抽凭，能否验证收入真实性；结合物流服务合同签订、各物流服务执行环节、收入确认等的内部控制措施及账务处理，说明发行人相关内部控制设置是否适当、合理，相关内部控制是否得到有效执行，并说明相关交易流程的内部控制穿行测试的具体情况，包括但不限于总样本量和样本抽取原则，测试过程、测试结论；结合核查情况，说明各期收入确认凭证是否充足有效、是否存在收入确认凭证缺失的情况，如是，请说明如何保证收入金额及确认时点的真实准确性”。

9) 截止性测试

申报会计师对发行人报告期内资产负债表日前后各一个月的收入明细进行截止性测试，通过核查相关支持性凭证，确认收入确认是否记录在正确的会计期间、是否存在跨期的情况。经核查，申报会计师认为，发行人收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形。

具体情况详见本问题回复之“三”之“（六）”说明对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，并对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见”。

10) IT审计程序

由于发行人业务数据量极大，因此委托IT审计团队对公司信息系统开展内部控制核查工作，并出具了专项核查报告。IT审计团队采取了询问、观察、检查、穿行测试、重新执行等手段，评估发行人报告期内信息系统内部控制的设计与运行的有效性，IT审计核查范围覆盖各期收入的50%以上。经核查，发行人信息系统在测试的所有重大方面未发现异常，信息系统相关的内部控制实施有效，未发现收入存在跨期的情况。

(2) 核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人销售收入真实，收入确认时点准确。

（四）项目组在进行收入真实性核查时执行了穿行测试及细节性测试程序，请说明细节测试的具体过程，是否仅简单抽凭，能否验证收入真实性；结合物流服务合同签订、各物流服务执行环节、收入确认等的内部控制措施及账务处理，说明发行人相关内部控制设置是否适当、合理，相关内部控制是否得到有效执行，并说明相关交易流程的内部控制穿行测试的具体情况，包括但不限于总样本量和样本抽取原则，测试过程、测试结论；结合核查情况，说明各期收入确认凭证是否充足有效、是否存在收入确认凭证缺失的情况，如是，请说明如何保证收入金额及确认时点的真实准确性

1、项目组在进行收入真实性核查时执行了穿行测试及细节性测试程序，请说明细节测试的具体过程，是否仅简单抽凭，能否验证收入真实性

针对收入细节测试，申报会计师主要执行了如下核查程序：

（1）获取公司与主要客户的销售合同，检查主要交易内容、合同中的权利和义务、结算政策

等条款，分析与收入确认有关的重大风险及控制权转移时点，评估公司的收入确认政策是否符合会计准则规定；

(2) IT 审计团队将“凯鸿之翼”信息系统中业务单据的业务完成时间与港务网站日期、报关单日期等其他日期进行比对，检查两个时间是否存在跨期的情况，核查范围占报告期各期营业收入比例均超过 50%；

(3) 从公司销售收入明细表出发，抽取大额交易以覆盖报告期各期 50%的营业收入金额，核查对账单是否与销售明细表记录金额相符，验证收入的真实性；

(4) 针对发行人的重要关联方客户福莱特集团进行专项收入确认细节测试。对除福莱特集团外的其他客户按照收入规模分为大、中、小客户，并对各个层级的客户分各业务类别进行收入确认细节测试。细节测试具体核查范围如下：

1) 针对重要客户福莱特集团，抽取每年金额最大的 150 笔业务，**2023 年 1-6 月抽取金额最大的 75 笔业务**，执行收入确认细节测试；

2) 针对除福莱特集团外的大、中客户，对 2020-2022 年**以及 2023 年 1-6 月**所有客户**各期各季度**各抽取集成物流、多式联运、专项物流服务各一笔业务，执行细节测试；

3) 针对小客户，对 2020-2022 年收入金额前三十的客户**以及 2023 年 1-6 月收入金额前五的客户各期各季度**各抽取集成物流、多式联运、专项物流服务各一笔业务，执行细节测试。

执行的细节测试具体过程如下：

1) 对收入确认相关业务单据进行核查，核查每笔业务与收入确认相关的支持性文件，包括订单、报关单、提单、放行附件、送货单等；

2) 核查相关收入确认支持性文件中时间与“凯鸿之翼”信息系统中实际业务完成时间是否一致，从而验证收入的真实性。

经核查，申报会计师执行的细节测试具有逻辑性、针对性、完备性，执行程序完善，能够验证收入的真实性，公司收入确认时点准确。核查过程中收入确认凭证充足有效，不存在收入确认凭证缺失的情况。

2、结合物流服务合同签订、各物流服务执行环节、收入确认等的内部控制措施及账务处理，说明发行人相关内部控制设置是否适当、合理，相关内部控制是否得到有效执行

(1) 结合物流服务合同签订、各物流服务执行环节、收入确认等的内部控制措施及账务处理，说明发行人相关内部控制设置是否适当、合理，相关内部控制是否得到有效执行

1) 发行人账务处理与内部控制措施

经核查，发行人报告期已经就物流服务合同签订/接受订单、订单审核录入、物流服务执行、

结算收款、收入确认等方面设置了有效的内部控制措施，内部控制已经覆盖到销售与收款循环主要业务活动流程及关键内部控制节点并得到了有效执行，具体情况如下：

①不相容职务分离

发行人对销售相关业务流程中的不相容职务分离措施包括：合同签订与审批、订单接受与审批、收款确认与物流服务执行等职务相互分离。各相关部门之间相互牵制并在其授权范围内履行职责，同一部门或个人不得处理业务的全过程。

②销售与收款循环主要业务活动流程及关键内部控制

控制节点	控制目标	控制措施	会计处理
物流服务合同签订	合同经过适当审批、合同信息列示完整	销售部门业务员与客户洽谈拟定服务合同细节，经合同经办人、部门经理、审计部、分管领导依次审批后，到董事会办公室盖章确认	/
订单审核录入、物流服务执行	物流服务各环节实际执行情况经过适当审批、记录	订单确定时在系统中录入订单的相关业务信息，执行过程中相关费用经部门经理、审计部、财务部依次审核，每个环节结束时业务人员上传业务单据，“凯鸿之翼”信息化管理平台对业务过程进行实时跟踪，并对业务数据进行分析	/
业务完成、收入确认	客户取得相关商品控制权时确认收入，收入被记录于正确期间	业务部门将各物流服务环节收入确认相关单据实时上传系统，在获取收入确认相关单据后，财务部门据此确认收入	借：应收账款 贷：主营业务收入 应交税费-应交增值税（销项税额）
结算收款	收款经正确记录	客户支付货款，财务人员在获取回款的银行回单后进行账务处理	借：银行存款/应收票据/应收款项融资 贷：应收账款

申报会计师对公司销售与收款循环内部控制设置的合理性和执行的有效性执行了下列核查程序：查阅发行人相关内部控制制度文件；履行询问、观察和穿行测试等程序，了解发行人销售与收款循环的业务流程及控制情况，获取了主要业务活动及相关检查证据、销售与收款循环涉及的主要部门及人员和控制矩阵设置。

经核查，申报会计师认为发行人相关内部控制设置适当、合理，相关内部控制得到有效执行。

3、说明相关交易流程的内部控制穿行测试的具体情况，包括但不限于总样本量和样本抽取原则，测试过程、测试结论

申报会计师就相关交易流程的内部控制执行了穿行测试，穿行测试的具体情况如下：

(1) 总样本量和样本抽取原则

销售循环穿行测试的样本总量为测试当期发行人全部销售订单。项目组对报告期内发行人的所有客户按照每年收入规模分为大、中、小客户，并对每年各个层级的前十大客户执行穿行测试程序，报告期各期分别执行销售循环穿行测试 418 笔、564 笔、641 笔以及 286 笔。

选取样本的抽样原则：样本涵盖所有业务类型；样本涵盖关键控制点；样本涵盖发行人各层级

的重要客户。

（2）测试过程

①获取原始单据，包括销售合同、销售订单、报关单、提单、放行附件、送货单、对账单、发票、银行回单、记账凭证等，检查抽取样本的实际执行情况是否与制度规定一致；

②根据控制性质选择测试方法，并预先编写穿行测试程序；

③检查原始单据中涉及的金额与数量的前后勾稽关系；

④综合运用询问、观察、检查文件记录、重新执行等多种程序。

（3）记录测试

①对测试全过程进行记录；

②对审核类控制的签批，先检查审核内容是否被正确执行，再记录具体审核人的签字是否存在。

（4）测试结果

经测试，申报会计师认为发行人销售与收款业务流程相关控制措施得到有效执行。核查过程中收入确认相关凭证充足有效，不存在收入确认凭证缺失的情况。

4、结合核查情况，说明各期收入确认凭证是否充足有效、是否存在收入确认凭证缺失的情况，如是，请说明如何保证收入金额及确认时点的真实准确性

综合上述核查情况，申报会计师认为报告期内，发行人各期收入确认凭证充足有效，不存在收入确认凭证缺失的情况。

（五）说明对客户供应商重合情况的核查过程、具体交易模式、交易价格形成机制、会计核算方法、依据及合规性

1、对客户供应商重合情况的核查过程

（1）取得发行人报告期内的客户、供应商清单，核查是否有客户与供应商重合的情形；针对重叠名单，访谈发行人销售、采购及财务人员，了解报告期内客户供应商重合的交易背景、合理性、定价模式、收入确认方法等；

（2）查询同行业可比公司年度报告、招股说明书等，了解客户与供应商重叠的合理性和必要性；

（3）按照重要性及随机抽样原则，对选取的重叠客户、供应商进行访谈，结合重要采购、销售合同，了解发行人采购、销售业务的交易规模、交易内容、定价模式、信用政策、结算方式等情况，是否存在资金体外循环、利益输送或其他利益安排等情形；

（4）按照重要性及随机抽样原则，对选取的重叠客户、供应商进行函证，确认相关交易的真实性、准确性；

(5) 对比同业务其他供应商或客户的交易价格，核查发行人对于重叠客户、供应商的定价方式与同业务其他客户或供应商的交易是否存在差异，分析毛利率及价格的公允性和合理性；

(6) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等渠道查询主要重叠客户、供应商的工商资料，核查其是否与发行人存在关联关系。

2、具体交易模式、交易价格形成机制、会计核算方法、依据及合规性

(1) 具体交易模式

对于既是客户又是供应商的主体，发行人与其销售、采购业务各自独立，相关业务根据独立签订的销售、采购合同开展，系两项独立的交易事项。

(2) 交易价格形成机制

发行人向重叠客户、供应商销售、采购采取独立定价的方式，由发行人与交易对手方根据具体委托内容询价议价，在市场价格的基础上，经过双方协商后确定。具体销售和采购价格受到委托内容、双方合作情况、路线情况以及市场行情等的影响，视具体订单独立确定，采购与销售的交易价格之间不存在关联关系。

(3) 会计核算方法、依据及合规性

发行人与重叠客户、供应商发生的销售、采购交易系基于不同的业务需求而发生的独立购销行为，相关业务不存在关联情况。根据合同条款约定，发行人在向重叠客户、供应商的销售及采购业务中均为主要责任人，承担与业务相关的主要风险与责任。因此，发行人采用总额法进行会计处理，相关交易独立核算、各自开票结算，符合《企业会计准则》的要求，具有合规性。

具体情况详见本问询函回复之“问题6”之“一”之“（三）结合合同条款及交易实质，说明发行人各细分业务收入按照总额法还是净额法列示，并分析相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司是否存在差异”。

3、核查结论

经核查，发行人报告期内存在客户与供应商重叠的情况，相关交易符合行业惯例，具有商业合理性；双方的采购与销售交易相互独立，定价方式公允，与其他客户或供应商不存在明显差异；发行人采用总额法确认相关收入，符合《企业会计准则》的要求，具有合规性。

(六) 说明对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，并对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见

1、收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形

(1) 核查程序

申报会计师获取了发行人的销售收入明细表，对发行人报告期内资产负债表日前后各一个月的销售明细进行截止性测试。截止性测试样本包括：1) 各月收入金额最大的前15笔交易明细；2) 结

合IT审计程序，选取覆盖各月销售金额50%以上的样本。

获取并核查了上述样本对应的提单、报关单、签收单、记账凭证等支持性文件，确认收入确认时点和系统记录时点是否一致，并与财务入账日期进行核对，检查收入确认是否记录在正确的会计期间、是否存在跨期的情况。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内不存在跨期确认收入的情形。

2、对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求进行核查并发表明确核查意见

（1）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1) 查阅《企业会计准则第 14 号——收入》的规定；
- 2) 了解发行人有关销售收入确认的会计政策，不同业务类型的具体确认标准；
- 3) 检查发行人主要销售合同的关键条款，评价发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；
- 4) 检查发行人与收入确认相关的提单、报关单、签收单、对账单、发票等原始单据，并与财务账面确认收入的时点进行核对。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的要求，收入确认时点准确。

具体情况详见本问询函回复之“问题 6”之“一”之“（二）补充披露各类细分业务收入确认的具体方法、时点、依据；结合各细分业务的具体开展模式及流程（包括各物流服务环节涉及的主体、权利和义务约定、资金流向、涉及的凭证等）、相关合同协议的主要条款等，说明报告期内收入确认时点由各单项业务完成时分段确认调整为一站式服务全部完成时确认收入的合理性，目前收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定，是否与同行业可比公司存在较大差异”。

（七）针对 IT 系统及审计，说明发行人在日常经营、管理、用户使用方面涉及的 IT 系统及其主要作用，上述系统是否信息共享或进行交叉数据核对；说明进行 IT 审计的具体情形，包括但不限于审计机构、业务背景、审计的主要内容和审计结论，并提供 IT 审计报告。

1、说明发行人在日常经营、管理、用户使用方面涉及的 IT 系统及其主要作用，上述系统是否信息共享或进行交叉数据核对

（1）说明发行人在日常经营、管理、用户使用方面涉及的 IT 系统及其主要作用

报告期内，发行人在日常经营中使用的业务系统包括“凯鸿之翼”4.0 系统、乐众报关云系统，

财务管理系统为金蝶 KIS 系统，办公系统为泛微 OA 系统，各系统的具体作用如下：

序号	系统名称	基础架构	主要作用
1	凯鸿之翼 4.0 系统	B/S 架构	凯鸿之翼 4.0 系统覆盖了国际货代、运输、仓储、报关等业务流程，有效衔接管理不同物流服务环节，能够对业务过程进行实时跟踪，并对业务数据进行分析。凯鸿之翼 4.0 部署有货代管理、运输管理、报关管理、仓储管理、堆场管理五个系统模块，为发行人的各项业务进行统合和数字化支持。
2	金蝶 KIS 系统	C/S 架构	金蝶 KIS 系统主要功能为支持发行人财务报告管理、固定资产管理、货币资金管理 etc 财务管理流程，启用了总账、报表、现金管理、固定资产管理等相关功能。
3	泛微 OA 系统	B/S 架构	泛微 OA 系统主要功能为管理并支持发行人日常经营过程中的审批流程。
4	乐众报关云系统	B/S 架构	乐众报关云系统主要功能为向凯鸿之翼 4.0 传输报关订单数据。发行人开展专项物流服务业务时，乐众报关云系统实时接收单一窗口推送报关订单数据，并自动将报关订单数据传入凯鸿之翼 4.0。

注：B/S 架构，即 Browser/Server，浏览器-服务器结构；C/S 架构，即 Client/Server，客户端-服务器结构。

(2) 上述系统是否信息共享或进行交叉数据核对

凯鸿之翼 4.0 系统与金蝶 KIS 系统在财务核算过程中存在信息共享。发行人在开展一站式综合物流服务和专项物流服务时，在凯鸿之翼 4.0 系统中生成相应的业务订单，业务完成后，财务人员可在凯鸿之翼 4.0 系统中筛选业务订单中的收入、成本信息并传输至金蝶 KIS 系统生成记账凭证。

凯鸿之翼 4.0 系统与乐众报关云系统在报关业务中存在信息共享。发行人在开展报关业务时，乐众报关云系统能够实时接收中国电子口岸数据中心承办的“中国国际贸易单一窗口”官方网站推送的报关信息，并同步传输至凯鸿之翼 4.0 系统。

2、说明进行 IT 审计的具体情形，包括但不限于审计机构、业务背景、审计的主要内容和审计结论，并提供 IT 审计报告

发行人的主营业务为根据客户供应链物流需求，提供定制化的物流服务，具体服务分为一站式综合物流服务和专项物流服务两大类。发行人不属于互联网线上销售、互联网信息服务、互联网游戏等直接向用户收取费用的企业，也不属于通过用户点击转化收入的企业。

发行人主要使用凯鸿之翼 4.0 支持发行人的货代、运输、仓储、报关等业务领域的管理，使用外购的金蝶 KIS 系统支持财务核算和财务报告工作。基于发行人的业务特点以及信息系统支撑业务开展程度，发行人委托天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日期间的凯鸿之翼 4.0 系统和金蝶 KIS 系统开展信息系统专项核查，并形成了相关的专项审计报告。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的《5-14 信息系统专项核查》相关要求执行了核查工作。审计内容主要包含三部分，分别为：

1、信息系统一般控制

对以下控制领域执行测试：（1）信息技术的环境控制：包括 IT 管理组织、IT 风险评估、信息技术建设规划三个方面；（2）项目开发：包括项目建设总体管理、项目建设过程管理、项目需

求分析与设计、测试和质量保证、数据迁移、文档和培训等；（3）系统变更：包括系统变更活动总体管理、应用系统/数据库/操作系统三个层面的系统变更请求管理、测试和质量保证等；（4）程序数据访问：包括信息技术访问安全制度、应用系统/数据库/操作系统/网络四个层面的信息系统访问安全管理等；（5）运维管理：包括应用系统、数据库、操作系统三个层面的批处理作业管理、数据备份与恢复管理等。

2、信息系统应用控制

业务流程中的应用控制测试为识别并测试在凯鸿之翼 4.0 和金蝶系统中执行的销售流程和采购流程中的应用控制，包括凯鸿之翼 4.0 在通关代理业务流程、国际货代业务流程、综合运输业务流程、收入成本确认流程中的数据准确性控制；金蝶 KIS 系统在财务核算流程中的权限控制等。评估业务流程在系统应用层面控制有效性、业务数据的合理性、准确性、有效性等。

3、数据核查

发行人按照收入准则对不同类型的业务设定了不同的业务完成时间，业务人员在凯鸿之翼 4.0 系统中的业务单据上记录业务完成时间，财务人员依据业务完成时间完成业务的收入核算工作。IT 审计团队使用业务单据的业务完成时间和港务网站日期、报关单日期等其他日期进行比对，确认凯鸿之翼 4.0 系统中业务完成时间与港务网站日期、报关单日期等其他日期的准确性。

综上所述，IT 审计团队对凯鸿之翼 4.0 和金蝶 KIS 系统开展信息技术一般控制和业务流程中的应用控制测试，并执行了数据核查程序，认为凯鸿之翼 4.0 和金蝶 KIS 系统在测试的所有重大方面未发现异常，上述系统相关的内部控制实施有效。经核查，凯鸿物流的信息系统是可信的，能够支持日常业务的正常运行，保证数据记录的完整与准确性。

问题 7.各细分业务毛利率持续下滑

根据申请文件，（1）报告期内公司毛利率分别为 12.40%、10.83%和 8.77%，整体呈下降趋势。其中，集成物流服务的毛利率分别为 13.43%、9.71%和 8.75%，专项物流服务的毛利率分别为 16.07%、13.93%和 9.04%，毛利率下滑幅度较大，多式联运业务的毛利率分别为 9.11%、10.55%和 8.34%，整体有所波动。（2）报告期各期同行业可比公司平均毛利率分别为 9.67%、9.32%、8.01%，发行人毛利率高于同行业可比公司平均水平，其中与发行人业务模式较为接近的海程邦达各期毛利率分别为 8.25%、11.59%、6.65%，毛利率与发行人差异较大。

请发行人：（1）说明各细分业务的收费定价机制，是固定价格服务合同还是在相应运力采购成本上按照一定比例加成，是否具有向下游客户转移海运费价格波动的议价能力，报告期内海运价格呈先上升后下降趋势的情况下，发行人毛利率持续下滑的原因及合理性。（2）结合各类物流服务单位价格，单位成本中运力、码头、人工、仓储、其他资源等成本构成情况，说明报告期内集成物流服务毛利率持续下滑、多式联运业务毛利率有所波动的原因及合理性，各专项物流服务中各类业务毛利率及波动是否存在较大差异、报告期内专项物流服务业务毛利率整体下滑幅度较大的原因及合理性。（3）说明发行人对货运代理同行类客户、制造业或贸易类等直接客户、船公司等不同类型客户毛利率是否存在差异，并说明存在差异的原因及合理性。（4）结合可比公司运营模式、客户情况、运营航线、以及行业整体情况等，补充披露报告期内发行人毛利率整体高于行业平均水平的原因及合理性，发行人各项物流服务竞争优势的具体体现。（5）结合发行人各类物流服务的定价模式及与客户的议价能力，海运、船舶、人力等相关成本的变化情况，各类业务的市场竞争情况等，说明发行人毛利率是否存在进一步下滑的风险。

请发行人结合实际情况充分揭示风险、作重大事项提示。请保荐机构和申报会计师对上述情况进行核查，说明核查过程和依据，并发表明确意见。

回复：

一、说明各细分业务的收费定价机制，是固定价格服务合同还是在相应运力采购成本上按照一定比例加成，是否具有向下游客户转移海运费价格波动的议价能力，报告期内海运价格呈先上升后下降趋势的情况下，发行人毛利率持续下滑的原因及合理性

（一）说明各细分业务的收费定价机制，是固定价格服务合同还是在相应运力采购成本上按照一定比例加成

发行人交易定价总体原则是以市场价格为基础经双方协商确定，海运费主要由双方根据即时市场价按票协商确定，其他费用根据协商约定的具体收费标准执行。

1、一站式综合物流服务

一站式综合物流服务包括多式联运和集成物流服务，该服务系公司基于客户的需求，对客户供应链情况进行分析后设计实施的一站式服务，在定价的过程中公司会预估各个服务内容所产生的相

关成本，综合考虑运输货物数量、操作的复杂性、物流服务环节及路线、市场竞争情况等因素，进行加成定价，最终形成正式物流方案并向客户提供报价单，通过招标程序或商务谈判确定最终的定价。

2、专项物流服务

国际货代业务主要提供海运订舱、海运运力服务及其他增值服务等。其中，海运运力通常是在向国际班轮承运人采购的运力价格基础上进行适当上浮，再根据具体航线情况、市场竞争状况等因素综合定价，无长期固定的标准销售价格。

通关代理服务价格的市场透明度较高，因此发行人所提供的报关服务主要参考同类服务产品的市场价格水平决定，收费标准较为稳定，一般在合同期内根据不同通关港口的服务难易程度进行固定收费。

运输服务综合考虑货运里程、货物品类、运输车型等因素按照车次收费，一般约定在合同期内按固定线路收取固定收费，同时双方可以根据油价波动等情况协商调整价格。

仓储服务的收费标准综合考虑了仓库运营成本、同类仓储市场价格水平、库内增值服务附加费用等因素，以成本作为锚定基础，综合考虑市场价格予以定价，一般在合同期内收费标准较为稳定。

(二) 是否具有向下游客户转移海运费价格波动的议价能力

报告期内，海运费价格波动主要影响公司相关业务中的海运费部分，对于海运费发行人主要考虑整体市场环境、供求状况等按照市场行情进行实时报价，因此发行人具备向下游客户转移海运费价格波动的议价能力。

(三) 报告期内海运价格呈先上升后下降趋势的情况下，发行人毛利率持续下滑的原因及合理性

1、报告期内海运价格呈先上升后下降趋势的情况下，分年度说明发行人毛利率持续下滑的原因：

2021年相较2020年发行人整体业务毛利率下滑1.57%，主要系2021年海运费呈现单边上涨行情，海运价格上涨主要影响公司相关业务中的海运费的部分，由于海运费定价主要由双方根据即时市场价协商确定，故海运费价格上升会同时导致海运相关环节的收入、成本及毛利上升，但整体来看毛利的增长低于收入的增长，从而从整体上导致公司与海运相关的业务毛利率下降。

2022年海运费价格呈现先增长后下降的趋势，尤其是下半年急剧下滑，截至2022年12月底CCFI指数已至1,271.31点，但整体来看，发行人当年毛利率下滑主要系：（1）当年由于乌克兰危机导致全球经济通胀压力提高，经济动能减弱，全球范围内对实体制造业的需求均呈现一定程度的下滑，2022年下半年起宏观经济及外贸景气度有所下降，发行人所处的现代物流业与宏观经济状况与进出口贸易状况息息相关，因此2022年下半年发行人根据市场行情及时调整报价策略，维持

客户黏性的同时保持市场竞争力，导致毛利率有所下滑；（2）在海运市场回归常态化，国际宏观经济需求下滑的背景下，公司积极调整经营战略方针，重点开拓国内内贸市场，公司业务结构中境内段的多式联运服务及运输业务的业务量均有所增长，相关增量业务毛利率相对较低，因外部宏观因素导致的业务结构调整亦在一定程度上导致了 2022 年度毛利率的下滑。

2023 年上半年，在供求规律的作用下，海运行业的供求错配逐步缓解，海运价格逐步回归至常态化水平，同时根据海运相关业务的定价机制，与海运价格处于高位的情况相比，虽然发行人海运相关业务的毛利额会下降，但毛利额的下降幅度会低于海运收入的下降幅度，使得毛利率有所回升。

综上所述，发行人 2021 年毛利率下滑主要系海运价格快速上涨所致，2022 年下半年海运费进入快速下行通道，但发行人基于宏观经济及外贸景气度下降而进行的报价策略和业务结构的调整，抵消了海运费下降对发行人毛利率本应起到的提升作用，导致毛利率较 2021 年进一步有所下滑。发行人 2023 年上半年毛利率相较 2022 年四季度环比已有所趋稳及提升，长期来看，随着宏观经济及外贸需求的逐步恢复，在海运费价格常态化的背景下，发行人的毛利率预计将企稳回升。

2、报告期内，发行人及同行业可比公司的综合毛利率情况列示如下：

可比公司	2023年1-6月	变动幅度	2022年	变动幅度	2021年	变动幅度	2020年
海程邦达	6.92%	0.27%	6.65%	-4.94%	11.59%	3.34%	8.25%
华贸物流	16.15%	5.51%	10.64%	0.60%	10.04%	-1.66%	11.70%
华光源海	7.82%	1.09%	6.73%	0.40%	6.33%	-2.74%	9.07%
可比公司平均毛利率	10.30%	2.29%	8.01%	-1.31%	9.32%	-0.35%	9.67%
发行人	9.27%	0.50%	8.77%	-2.06%	10.83%	-1.57%	12.40%

数据来源：可比公司招股说明书、年度报告

如上表所示，2020-2022 年同行业公司的毛利率整体呈现下降趋势，2023 年上半年同行业公司的毛利率整体呈现上升趋势，原因主要系受到海运价格波动、宏观经济状况的共同影响所致，与发行人整体业务毛利率变动的因素一致，综上所述，2020-2022 年发行人毛利率持续下滑具备合理性。

二、结合各类物流服务单位价格，单位成本中运力、码头、人工、仓储、其他资源等成本构成情况，说明报告期内集成物流服务毛利率持续下滑、多式联运业务毛利率有所波动的原因及合理性，各专项物流服务中各类业务毛利率及波动是否存在较大差异、报告期内专项物流服务业务毛利率整体下滑幅度较大的原因及合理性

(一) 结合各类物流服务单位价格，单位成本中运力、码头、人工、仓储、其他资源等成本构成情况，说明报告期内集成物流服务毛利率持续下滑、多式联运业务毛利率有所波动的原因及合理性

1、集成物流服务

(1) 单位收入及单位成本明细

集成物流服务单箱收入及单箱成本按照性质拆解金额、占比及变动情况列示如下：

单位：元/%

项目	2023年1-6月			2022年			2021年			2020年	
	金额	比例	变动	金额	比例	变动	金额	比例	变动	金额	比例
单箱运力成本	1,667.22	66.87	-17.02	2,009.23	72.74	-1.48	2,039.33	74.53	102.75	1,005.82	61.77
单箱码头费用	447.94	17.97	5.87	423.10	15.32	14.83	368.44	13.46	16.40	316.53	19.44
单箱人工成本	136.99	5.49	2.34	133.86	4.85	-4.30	139.88	5.11	22.00	114.65	7.04
单箱仓储成本	2.14	0.09	-38.51	3.48	0.13	24.97	2.79	0.10	-86.25	20.26	1.24
单箱其他资源	238.91	9.58	24.32	192.17	6.96	3.37	185.90	6.79	8.61	171.16	10.51
合计	2,493.20	100.00	-9.73	2,761.84	100.00	0.93	2,736.33	100.00	68.04	1,628.42	100.00
单箱收入	2,746.29	-	-9.26	3,026.68	-	-0.13	3,030.74	-	61.13	1,880.95	-

注：2023年上半年相关指标的变动幅度均系和2022年相关指标的对比变动

由上表可见，报告期各期，公司集成物流服务中，运力成本占比分别为61.77%、74.53%、72.74%和66.87%，占比呈现先上升后下降的趋势。

(2) 相关因素对毛利率的影响分析

报告期各期，运用连环替代法分析公司集成物流服务单箱收入、单箱运力成本、单箱其他成本变动情况对集成物流服务毛利率的影响如下：

项目	2023年1-6月相较于2022年	2022年相较于2021年	2021年相较于2020年
单箱收入对毛利率的影响	-9.32%	-0.12%	32.84%
单箱运力成本对毛利率的影响	12.46%	1.00%	-34.10%
单箱其他成本对毛利率的影响	-2.67%	-1.84%	-2.46%
合计	0.47%	-0.96%	-3.72%

注：对毛利率的分析影响的按照单箱收入、单箱运力成本、单箱其他成本的顺序，采用连环替代法

计算得出

由上表可见，2021年，公司集成物流服务毛利率较上年下降3.72%，主要原因系单箱运力成本、单箱其他成本的上升导致的负面影响，占主导地位的还是单箱运力成本的上升，主要系由于国际海运费上升，导致单位箱量运力成本上升对毛利率的负面影响大于单位箱量收入上升对毛利率的正面影响，从而导致2021年相较2020年毛利率下降。

2022年，公司集成物流服务毛利率相较上年下降了0.96%，呈现小幅下降趋势，一方面系受到当年宏观经济景气度下降、整体外贸需求下滑所导致的单箱收入下降所致；另一方面系当年集成物流服务单箱码头费用等其他成本的上升所致。

2023年1-6月，公司集成物流服务毛利率相较上年上升了0.47%，呈现小幅上升趋势，主要系2023年上半年，在供求规律的作用下，海运行业的供求错配逐步缓解，海运价格逐步回归至常态化水平，同时根据海运相关业务的定价机制，与海运价格处于高位的情况相比，虽然发行人海运相关业务的毛利额会下降，但毛利额的下降幅度会低于海运收入的下降幅度，使得毛利率有所回升。

2、多式联运

(1) 单位收入及单位成本明细

多式联运业务单箱收入及单箱成本按照性质拆解金额、占比及变动情况列示如下：

单位：元

项目	2023年1-6月			2022年			2021年			2020年	
	金额	比例	变动	金额	比例	变动	金额	比例	变动	金额	比例
单箱运力成本	2,015.26	80.15	-15.48	2,384.38	81.54	-16.14	2,843.34	83.83	87.42	1,517.08	74.70
单箱码头费用	172.27	6.85	0.50	171.42	5.86	-20.66	216.06	6.37	0.22	215.58	10.61
单箱人工成本	89.61	3.56	-18.89	110.48	3.78	23.55	89.42	2.64	7.73	83.00	4.09
单箱仓储成本	22.68	0.90	77.33	12.79	0.44	7,893.75	0.16	-	-78.38	0.74	0.04
单箱其他资源	214.74	8.54	-12.35	245.00	8.38	0.94	242.71	7.16	13.09	214.62	10.57
合计	2,514.56	100.00	-14.00	2,924.07	100.00	-13.79	3,391.69	100.00	66.99	2,031.02	100.00
单箱收入	2,762.45	-	-13.40	3,189.96	-	-15.87	3,791.60	-	69.67	2,234.71	-

注：2023年上半年相关指标的变动幅度均系和2022年相关指标的对比变动

由上表可见，报告期各期，公司多式联运业务中，运力成本占比分别为74.70%、83.83%、81.54%和80.15%，占比呈现先上升后下降的趋势。

(2) 相关因素对毛利率的影响分析

报告期各期，运用连环替代法分析公司多式联运业务单箱收入、单箱运力成本、单箱其他成本变动情况对多式联运业务毛利率的影响如下：

项目	2023年1-6月相较2022年	2022年相较2021年	2021年相较2020年
单箱收入对毛利率的影响	-14.19%	-16.87%	37.32%
单箱运力成本对毛利率的影响	13.36%	14.38%	-34.98%
单箱其他成本对毛利率的影响	1.46%	0.28%	-0.90%
合计	0.63%	-2.21%	1.44%

注：对毛利率的分析影响的按照单箱收入、单箱运力成本、单箱其他成本的顺序，采用连环替代法计算得出

由上表可见，2021年，公司多式联运毛利率较上年上升1.44%，主要原因系在海运费上涨的背景下公司具备部分优势航线资源，根据相关航线资源为客户定制化服务的跨境多式联运业务量增长，相关业务覆盖境内至境外的全段门到门业务，环节较多、整体业务复杂度较高，因此具备一定的溢价，由此导致的单箱收入上升抵消了由于当年海运价格指数上涨所导致的公司多式联运业务中单箱海运成本等运力成本提升所带来的负面影响，故当年度毛利率有所上升具备合理性。

2022年公司多式联运业务毛利率较上年下降2.21%，主要系当年下半年起海运价格持续下降，海运市场整体供过于求，同时受宏观经济影响外贸行业整体需求下降，客户可选择的出运模式及手段亦更多，因此客户当年选择采用境内至境外全段由发行人承担的业务量下降，相关业务由于链条长、服务环节多，整体单票业务价格较高，故相关业务量的下降所导致的单箱收入下降对毛利率的负面影响高于所导致的运力成本下降对毛利率的正面影响，最终导致当年毛利率下滑。

2023年上半年公司多式联运业务毛利率较上年上升0.63%，主要系2023年上半年海运价格已恢复至常态化水平，海运价格下降导致多式联运业务的单箱收入、单箱运力成本均有一定的下降，同时公司部分国内段多式联运业务随着路线改善及成本优化，其他单箱非运力成本相较上年亦有一定程度的下降，综合上述因素，公司多式联运业务的成本下降幅度高于收入下降幅度，从而导致毛利率有所上升。

（二）各专项物流服务中各类业务毛利率及波动是否存在较大差异、报告期内专项物流业务毛利率整体下滑幅度较大的原因及合理性

报告期内，发行人各专项物流服务及收入占比情况列示如下：

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
运输业务	7.04%	70.33%	7.18%	55.01%	9.04%	45.92%	10.41%	66.30%
国际货代	5.66%	23.56%	4.61%	38.40%	8.19%	41.83%	6.51%	19.89%
通关代理	49.79%	2.11%	55.05%	2.54%	60.62%	4.37%	68.25%	9.42%
仓储业务	45.55%	4.00%	47.37%	4.05%	46.91%	7.88%	32.92%	4.39%
合计	9.16%	100.00%	9.04%	100.00%	13.93%	100.00%	16.07%	100.00%

1、运输业务

报告期内发行人运输业务的毛利率呈逐年下降趋势，发行人运输业务的毛利率主要受燃油价格等在内的其他间接运营成本等因素影响。

(1) 发行人运输业务消耗燃油情况

报告期内发行人自有运输车辆所使用的燃油以柴油为主，报告期内发行人运输业务所耗用的柴油数量、金额、单价及相关期间布伦特原油的平均价格情况如下：

项目	2023年1-6月	变动幅度	2022年度	变动幅度	2021年度	变动幅度	2020年度
运输业务燃油消耗总金额（万元）	406.97	73.40%	632.52	73.10%	365.42	63.90%	222.95
平均采购单价（元/升）	5.97	-4.48%	6.25	28.83%	4.85	44.74%	3.35
布伦特原油平均价格（美元/桶）	79.88	-18.87%	98.46	39.07%	70.80	62.80%	43.49

注：运输业务燃油消耗总金额的变动幅度均系和2022年上半年相关指标的同比变动；平均采购单价、布伦特原油平均价格的变动幅度系和2022年全年相关指标的对比变动

(2) 报告期内原油价格波动情况

柴油价格具备一定的周期性波动因素，主要和原油的供求变化、国际政治局势等相关，美国洲际交易所定期公布的布伦特原油期货结算价能够较为直观地反映国际原油市场的价格变化情况，报告期内布伦特原油的价格走势情况如下：



由上表所示，2020年-2022年国际原油价格呈现持续增长趋势，从布伦特原油平均价格角度，2021年相较2020年增长62.80%，2022年相较2021年增长39.07%，对发行人运输业务的毛利率下滑产生了较大影响，原油价格整体增长趋势与报告期内发行人柴油购买单价的增长趋势较为相符，同时随着发行人运输业务规模的逐步增长，对燃油的需求量亦逐年增长，导致2020年-2022年运输业务的毛利率持续下滑。

虽然 2023 年 1-6 月国际原油价格相较 2022 年全年下降 18.87%，但由于公司运输业务中普运业务的竞争较为激烈，故整体来看毛利率相较 2022 年全年仍有所下滑。

2、国际货代

报告期内，发行人国际货代业务的业务模式主要系公司以代理人的身份接受货主的国际运输委托，通过航运、空运运输等途径为其提供货物进出口运输服务，报告期内发行人国际货代业务毛利率呈现波动趋势，2021 年毛利率有所提升，主要系在当年海运价格持续上升的背景下，在部分航线发行人凭借多元化的供应商渠道较为有效地控制了运力采购价格的增长速度，导致对相关航线的部分大客户的毛利率增长所致；2022 年毛利率有所下滑，主要系当年下半年宏观经济及国际贸易景气度下降导致海运需求下滑，同时海运运力整体呈现供给过剩趋势，供过于求导致毛利率下降；2023 年 1-6 月毛利率有所上升，主要系海运价格逐步恢复至常态化，根据代理业务的收费定价机制及海运运力的采购定价机制，与海运价格处于高位的情况相比，公司海运相关业务的毛利额会下降，但收入的下降幅度要高于毛利额的下降幅度，从而导致毛利率回升。

3、通关代理及专项仓储

报告期内，发行人通关代理业务的毛利率整体维持较高水平，各年毛利率有所下滑主要系公司扩充报关部门业务人员，人工成本有所上升所致；报告期内，发行人仓储业务毛利率分别为 32.92%、46.91%、47.37%和 45.55%，2020 年毛利率相对较低，主要系公司智能公路港项目于 2020 年四季度竣工，当年公路港仓储区域产生效益的时限较短所致。

综上所述，报告期内发行人专项物流服务的毛利率呈现持续下滑趋势，主要系收入占比较高的运输业务、国际货代业务的毛利率整体呈现下滑趋势所致，相关业务毛利率下滑存在合理性。

三、说明发行人对货运代理同行类客户、制造业或贸易类等直接客户、船公司等不同类型客户毛利率是否存在差异，并说明存在差异的原因及合理性

报告期内，发行人按照货运代理同行类客户、制造业或贸易类等直接客户、船公司等不同类型客户毛利率情况列示如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月			
客户类型	收入	金额占比	毛利率
直接客户	39,303.84	88.90%	9.14%
货代及物流同行	4,710.79	10.65%	8.87%
船公司	199.09	0.45%	7.93%
合计	44,213.72	100.00%	9.11%
2022 年			
客户类型	收入	金额占比	毛利率

直接客户	79,233.23	84.89%	8.82%
货代及物流同行	12,772.63	13.68%	8.18%
船公司	1,339.06	1.43%	6.18%
合计	93,344.92	100.00%	8.69%
2021年			
客户类型	收入	金额占比	毛利率
直接客户	76,829.72	86.49%	11.07%
货代及物流同行	11,330.97	12.76%	8.40%
船公司	667.31	0.75%	8.68%
合计	88,828.00	100.00%	10.71%
2020年			
客户类型	收入	金额占比	毛利率
直接客户	38,848.71	85.27%	12.62%
货代及物流同行	6,475.85	14.21%	10.05%
船公司	234.91	0.52%	12.22%
合计	45,559.47	100.00%	12.26%

报告期内，发行人整体业务中对直接客户的毛利率高于货代同行及船公司的毛利率，主要系由于货代同行、船公司相较于直接客户对行业整体运营模式、物流市场行情等较为了解，由于其向发行人采购的物流服务亦是其整体向终端客户提供服务的环节之一，故作为市场参与者货代同行、船公司整体对市场价格变化敏感性较高，导致发行人对货代同行、船公司的销售毛利率相比对直客的销售毛利率要低。

四、结合可比公司运营模式、客户情况、运营航线、以及行业整体情况等，补充披露报告期内发行人毛利率整体高于行业平均水平的原因及合理性，发行人各项物流服务竞争优势的具体体现

公司已于招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”至“（三）毛利率分析”之“5.可比公司毛利率比较分析”补充披露如下：

“报告期内，发行人主营业务中各业务的毛利率情况列示如下：

业务类型	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
一站式综合物流服务	9.08%	69.89%	8.56%	72.45%	10.08%	83.52%	11.65%	86.24%
专项物流服务毛利率	9.16%	30.11%	9.04%	27.55%	13.93%	16.48%	16.07%	13.76%
其中：运输业务	6.94%	21.17%	7.18%	15.15%	9.04%	7.57%	10.41%	9.12%

业务类型	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
国际货代	5.66%	7.09%	4.61%	10.58%	8.19%	6.89%	6.51%	2.74%
通关代理	49.79%	0.64%	55.05%	0.70%	60.62%	0.72%	68.25%	1.30%
仓储业务	47.43%	1.21%	47.37%	1.12%	46.91%	1.30%	32.92%	0.60%
合计	9.11%	100.00%	8.69%	100.00%	10.71%	100.00%	12.26%	100.00%

报告期内，公司与同行业可比公司的综合毛利率情况对比如下：

可比公司	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
海程邦达	6.92%	6.65%	11.59%	8.25%
华贸物流	16.15%	10.64%	10.04%	11.70%
华光源海	7.82%	6.73%	6.33%	9.07%
可比公司平均毛利率	10.30%	8.01%	9.32%	9.67%
发行人	9.27%	8.77%	10.83%	12.40%

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

由于各公司在服务结构、业务模式和业务规模上存在一定差异，因此，各公司的毛利率水平仅具有相对可比性。

为了剔除业务类型不同对毛利率可比性的影响，发行人将一站式综合物流业务、专项物流业务与可比公司类似业务进行对比并分析各业务毛利率情况，具体分析如下：

（一）一站式综合物流业务毛利率对比

发行人一站式综合物流业务与海程邦达的一站式合同物流服务、华光源海的代理业务相对可比。报告期各期，上述可比公司的可比业务与公司一站式综合物流服务的毛利率情况如下：

可比公司	可比业务	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
海程邦达	一站式合同物流服务	N/A	6.81%	10.92%	9.15%
华光源海	代理业务	7.78%	5.72%	5.37%	5.30%
可比公司平均毛利率	-	7.78%	6.27%	8.15%	7.23%
发行人	一站式综合物流服务	9.08%	8.56%	10.08%	11.65%

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

由上表可见，报告期各期，公司一站式综合物流业务毛利率变动与同行业可比公司毛利率趋势基本保持一致，整体高于同行业可比公司可比业务的毛利率，具体原因分析如下：

1、运营模式

可比公司开展的与公司一站式综合物流服务相似的业务情况如下：

公司名称	可比业务	业务模式
海程邦达	一站式合同物流	通过整合船公司、航空公司、港口码头、海关口岸、仓库堆场、货运车队等业务资源，将“订舱、关务、拖车、仓储”等业务环节有机组合，为客户提供两项及两项以上环节的物流服务
华光源海	代理业务	接受大型制造业企业、国内进出口贸易商、其他代理企业的委托，为其提供货运咨询、物流方案设计、订舱、拖车运输、装卸、报关报检、代理结算以及单证管理等国际货运代理服务，并收取相关服务费用
发行人	一站式综合物流服务	一站式综合物流服务包含集成物流服务和多式联运。集成物流服务系根据客户需求和其供应链特点，为客户提供专业化的供应链物流服务，服务覆盖国际货代、运输、仓储、通关代理等多个环节。多式联运系集合多种运输方式的综合物流解决方案，其运输方式涉及内河、铁路、海运、陆运等多种组合。

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

根据海程邦达招股书披露，其一站式合同物流服务中存在一定的其他一站式、工程物流及展会物流业务，其他一站式服务中由于存在部分补贴调整导致其毛利率较低，工程物流及展会物流则容易受到诸如公共卫生事件的影响，拉低了其报告期内一站式合同物流整体毛利率。

根据华光源海招股书及反馈回复披露，华光源海的代理业务亦系多环节一站式物流服务，但其代理业务主要系以国际货代为主附加提供必要的其他服务，模式、环节相对简单，导致其代理业务毛利率整体偏低，而发行人的一站式综合物流服务既包含集成物流服务亦包含多式联运业务，业务环节、出运方案选择相对较多，产品矩阵和内容较为丰富，业务复杂程度高，因此毛利率相对较高。

2、客户情况

发行人总体的客户类型可以按照性质分为直接客户、货代物流同行及船公司等，直接客户整体毛利率高于其他类型客户的毛利率。报告期内，公司不断加大对大客户定制化一站式业务的合作及开发，公司一站式综合物流服务中的直客收入占比分别为 86.41%、86.60%、85.46%和 **90.62%**，整体占比较高。相对于货代同行及船公司这类间接客户，由于直接客户并非物流市场的直接参与者，因此直接客户的毛利率通常更高。

海程邦达未披露各业务的客户类型构成；华光源海代理业务 2020 年及 2021 年直接客户占比分别为 35.22%、45.28%，占比低于发行人，因此客户结构系发行人一站式综合物流服务毛利率高于同行的原因之一。

3、运营航线

公司一站式综合业务覆盖海运市场主流航线，包括北美、欧洲、东南亚等诸多国际地区航线，相关航线所能带来的盈利效应受到包括市场行情、代理方与船公司的合同签订时点、定价策略博弈等多方面影响，对于航线本身，并不存在盈利能力上的本质差别，故运营航线的结构并非影响公司一站式物流服务毛利率的关键性因素，同时，根据可比公司招股说明书、公司业绩报告等公开披露信息显示，可比公司未明确披露相关业务的航线结构等信息，因此可比性相对较弱。

4、行业整体情况

报告期内，受到海运运力供求状况影响，国际海运价格呈现先增长后下降的趋势，由于行业内一站式综合物流服务定价模式趋同，在海运费上升时，毛利率相对下降，在海运费恢复至常态化水平时，毛利率最终会呈现回升的状态。报告期内，公司一站式综合物流服务毛利率整体呈先下降后增长的趋势，与可比公司的可比业务毛利率变动趋势一致。

综上所述，报告期内发行人一站式综合物流服务相较于同行业可比公司而言物流环节更多、定制化程度相对更高，同时能够提供更为丰富的产品矩阵及定制化路线的多式联运路线等，除此之外，公司一站式综合物流服务直接客户的占比高于同行业可比公司，而直接客户的毛利率通常高于间接客户，综上所述原因使得发行人一站式综合物流服务毛利率高于同行业可比公司。

(二) 专项物流服务

发行人专项物流服务主要包含国际货代、运输、通关代理、仓储四项细分业务，因同行业可比公司的业务结构并未单独区分通关代理、仓储两个单项业务，且发行人报告期内通关代理、仓储业务的收入占比较低，因此主要选择运输业务、国际货代业务与可比公司进行比较。

1、运输业务

发行人运输业务与海程邦达的基础分段式物流中的陆运业务、华光源海的公路运输业务较为类似。报告期各期，上述可比公司的可比业务与发行人运输业务的毛利率情况如下：

可比公司	可比业务	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
海程邦达	基础分段式物流-陆运业务	N/A	N/A	N/A	11.05%
华光源海	公路运输业务	5.78%	8.03%	8.75%	10.43%
可比公司平均毛利率	-	5.78%	8.03%	8.75%	10.74%
发行人	运输业务	6.94%	7.18%	9.04%	10.41%

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件，海程邦达 2021 年、2022 年年报及 2023 年半年报并未披露基础分段式物流-陆运业务的毛利率。

由上表可见，报告期各期，公司运输业务的毛利率呈下降趋势，与同行业可比公司的毛利率变动一致，整体与同行业可比公司的平均毛利率较为接近，具体分析如下：

(1) 运营模式

可比公司开展的与公司运输业务相似的业务运营模式情况如下：

公司名称	可比业务	业务模式
海程邦达	基础分段式物流-陆运业务	接受客户的委托，根据承运货物的内容、运输路线、时效性要求等因素安排合适的货运拖车，以境内道路运输的形式，为客户提供从仓库到工厂、从工厂到仓库、从仓库到仓库、从仓库到口岸、从工厂到工厂、从口岸到仓库或工厂等专业运输服务。
华光源海	公路运输业务	接受托运人委托以道路运输的方式将货物从需求地运至指定地点，根据合同约定向托运人收取运输费用及其他运输途中产生的相关费用，采用轻资产运营模式，主要通过对外部运力的

公司名称	可比业务	业务模式
		合理调度和管理满足客户的公路运输需求
发行人	运输业务	根据客户的委托，依据承运货物的内容、运输路线、时效性要求等因素安排合适的货运方式，为客户提供指定地点之间货物运输的专业服务。发行人采用自有运力和外采运力相结合的模式开展运输服务

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

从整体运营模式上，可比公司与发行人运营模式较为接近，均是采用自有运力及外采运力相结合的模式。

（2）客户情况

报告期内，通过新客户及新业务拓展和各个板块已有业务转换等多种方式，公司运输业务迅猛发展，主要客户所处行业包括光伏、快消品等制造业行业，与众多优质客户，如福莱特集团、华润集团等知名企业开展了运输业务的合作，根据同行业可比公司的招股说明书、反馈问询函等公开披露信息显示，海程邦达深耕及重点布局方向主要系泛半导体等产业制造业；华光源海的客户主要包括直客及一定比例的货代同行类客户。综上，由于各个公司运输业务主要客户类别或所处行业存在一定差异，且未明确披露运输业务的客户构成或者分布情况，故双方客户情况难以直接进行对比。

（3）主要运输路线

报告期内，发行人自有运力主要集中在长三角区域，外发运力则辐射全国，以相关地区客户厂区至港区、港区至厂区、厂区之间点对点等的运输业务为主。根据公开披露信息显示，海程邦达在青岛周边、中西部等区域具备自有卡车资源，其自有运力业务主要围绕相关区域展开；华光源海公路运输业务经营的运输路线主要覆盖湖南及周边地区，公司与可比公司相比在运输路线存在一定的差异，但考虑到运输业务的定价模式均系在充分考虑物流要素成本的基础上进行定价，运输路线差异对双方毛利率的影响较小。

（4）行业整体情况

报告期内，发行人与可比公司的运输业务的毛利率均呈现波动下降趋势，主要系由于在报告期内公共卫生事件反复、油价上升等因素影响，自有运力及外采运力采购成本均有一定程度上浮，相应地运输业务的利润空间受到一定程度的压缩所致。报告期内，发行人公路运输业务的毛利率变动趋势符合行业整体情况。

综上所述，发行人运输业务毛利率与同行业可比公司较为接近，具备合理性。

2、国际货代业务

发行人国际货代业务与海程邦达的基础分段式物流中的海运业务、华贸物流的国际海运业务较为类似。报告期各期，上述可比公司的可比业务与发行人国际货代业务的毛利率情况如下：

可比公司	可比业务	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
------	------	-----------	-------	-------	-------

可比公司	可比业务	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
海程邦达	基础分段式物流-海运业务	N/A	N/A	N/A	4.83%
华贸物流	国际海运业务	N/A	8.63%	6.27%	6.79%
可比公司平均毛利率	-	N/A	8.63%	6.27%	5.81%
发行人	国际货代业务	5.66%	4.61%	8.19%	6.51%

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件，海程邦达 2021 年年报、2022 年年报及 2023 年半年报并未披露基础分段式物流-海运业务的毛利率；华贸物流 2023 年半年报未披露国际海运业务的毛利率。

由上表可见，报告期各期，公司国际货代的毛利率与可比公司可比业务的平均毛利率相比存在一定波动，主要受到航线、海运成本的影响，具体分析如下：

（1）运营模式

可比公司开展的与公司国际货代业务相似的业务情况如下：

公司名称	可比业务	业务模式
海程邦达	基础分段式物流-海运业务	作为国际货运代理人或无船承运人，接受客户的业务委托，向船公司等实际承运人及其指定代理机构询价议价、申请订舱，安排货物的跨境运输并承担货物进出口流转环节的单证管理职责的专业性物流服务
华贸物流	国际海运业务	提供点对点、港到港的第三方国际海运进出口服务
发行人	国际货代业务	以代理人的身份接受货主的国际运输委托，通过航运、空运等途径为其提供货物进出口运输服务，公司作为国际货运代理人接受客户的业务委托，向船运公司、航空公司等实际承运人及其指定代理机构询价议价、申请订舱、安排货物运输并承担货物进出口流转环节的单证管理职责及相关的专业性物流服务

注：上述可比公司信息来自可比公司招股说明书、公司年报等公开披露文件。

从整体运营模式上，公司的国际货代业务从服务内容、业务开展环节与同行业可比公司的可比业务均较为类似。总体来看决定国际货代行业毛利率高低的因素主要系船公司航线资源及约价策略等，报告期内毛利率差异主要系发行人与可比公司国际货代业务在海运价格波动情况下对不同航线的约价策略不同所致。

（2）客户情况

报告期内，公司为长三角区域、东南亚“一带一路”沿线国家的相关客户提供国际货代进出口相关服务，通过其他同行介绍、自行开发等方式持续开拓国际货代业务的新客户，与众多优质客户达成业务合作。根据同行业可比公司的招股说明书、反馈问询函等公开披露信息显示，海程邦达深耕及重点布局方向主要系泛半导体等制造业产业，但海程邦达、华贸物流等可比公司均未明确披露国际货代业务的客户构成或者分布情况，故双方客户情况难以直接进行对比。

（3）主要航线

报告期内，发行人国际货代业务可覆盖全球主流航线，主要航线包括国内至美西、欧洲、越南等的航线，由于公司国际货代业务的定价主要是在结合市场行情、客户的规模和采购量等因素并充

分考虑运力采购成本基础上与客户协商确定最终销售价格，运营航线的结构并非影响公司毛利率的关键性因素，影响公司毛利率的主要因素系对相关航线的约价策略，同时，根据可比公司招股说明书、公司业绩报告等公开披露信息显示，可比公司未明确披露海运代理业务的航线结构及约价策略等信息，因此可比性相对较弱。

（4）行业整体情况

报告期内，发行人与可比公司的国际货代业务的毛利率均呈现一定的波动，国际货代业务的毛利率主要和货代细分业务环节、国际海运景气度情况、下游客户的需求状况等相关，2021年发行人国际货代业务毛利率高于华贸物流代理业务的毛利率，主要系在当年海运价格持续上升的背景下，在部分航线发行人凭借多元化的供应商渠道较为有效地控制了运力采购价格的增长速度，使得毛利率相对较高；2022年发行人国际货代业务的毛利率有所下降则主要系当年下半年宏观经济及国际贸易景气度下降导致海运需求下滑，同时海运运力整体呈现供给过剩趋势，供过于求导致毛利率下降。

综上所述，报告期内，发行人国际货代业务毛利率存在一定波动，主要受到航线、海运成本的影响，具备合理性。

3、仓储业务及通关代理业务

报告期内，除运输业务及国际货代业务外，发行人专项物流服务中亦存在一定比例的仓储业务及通关代理业务，相关业务的毛利率相对较高，对发行人专项物流服务的毛利率有提升作用。因同行业可比公司并未单独区分通关代理、仓储两个单项业务，因此无法直接比较发行人相关业务与同行业可比公司相关业务的情况。

综上所述，2020年至2022年发行人毛利率高于行业平均水平的主要原因系发行人收入占比较高的一站式综合物流服务的毛利率高于同行业可比公司相似业务的平均水平所致，发行人一站式综合物流服务相较于同行业可比公司的相似业务而言物流环节更多、定制化程度相对更高，产品矩阵及出运模式更为丰富，同时高毛利率的直接客户占比更高，从而使得发行人毛利率高于同行业平均水平；2023年上半年发行人综合毛利率仍高于华光源海及海程邦达，低于华贸物流，根据其半年报披露，毛利率大幅增长的原因主要系坚持推进直客定位与业务结构转型所致。”

五、结合发行人各类物流服务的定价模式及与客户的议价能力，海运、船舶、人力等相关成本的变化情况，各类业务的市场竞争情况等，说明发行人毛利率是否存在进一步下滑的风险

（一）发行人各类物流服务的定价模式及与客户的议价能力

1、一站式综合物流服务

一站式综合物流服务包括多式联运和集成物流服务，该服务系公司基于客户的需求，对客户供应链情况进行分析后设计实施的一站式服务，在定价的过程中公司会预估各个服务内容所产生的相

关成本，综合考虑运输货物数量、操作的复杂性、运输路线、市场竞争情况等因素，进行加成定价，最终形成正式物流方案并向客户提供报价单，通过招标程序或商务谈判确定最终的定价。

由于一站式综合物流服务是提供定制化的物流服务，需要物流企业具备丰富的物流服务资源和经验，针对不同的客户设计出富有竞争力的物流方案，并具备能够整合物流资源使得方案顺利落地的能力，发行人的一站式综合物流服务环节较多、定制化程度较高、产品矩阵较为丰富、具备采用创新性手段定制化多式联运路线等能力，故整体上公司对一站式综合物流服务客户具备较强的议价能力。

2、专项物流服务

（1）国际货代

国际货代业务主要提供海运订舱、海运运力服务及其他增值服务等。其中，海运运力通常是在向国际班轮承运人采购的运力价格基础上进行适当上浮，再根据具体航线情况、市场竞争状况等因素综合定价。

国际货运代理行业具备一定的区域经营特征，不同国际货运代理企业分散在各口岸，在各自经营区域具有一定的区位优势 and 港口优势。经过多年发展，公司已与 COSCO、SITC、达飞轮船、马士基、宁波舟山港集团、宏海箱运船务有限公司等国内外知名的承运人建立了长期友好合作关系，在多条国际航线上形成了一定的竞争优势，服务范围辐射全球多个国家和地区，整体上公司对国际货代业务客户具有一定的议价能力。

（2）仓储

仓储服务的收费标准综合考虑了仓库运营成本、同类仓储市场价格水平、库内增值服务附加费用等因素，以成本作为锚定基础，综合考虑市场价格予以定价，一般在合同期内收费标准较为稳定。

随着公司公路港及国际物流基地建设项目的落地使得公司在海盐港、**嘉兴（乍浦）港**、上海港周边形成集散分拨中心，仓储及调拨能力显著增强，可有效降低客户的物流成本，大大增强客户的粘性。此外，公司的保税仓储具备“境内关外”、“便捷通关”的政策优惠和贴近口岸的区位优势，因此公司对仓储业务客户具有较强的议价能力。

（3）通关代理

由于行业的特性，通关代理服务市场透明度较高，发行人所提供的报关服务主要参考同类服务产品的市场价格水平决定，收费标准较为稳定，一般在合同期内根据不同通关港口的服务难易程度进行固定收费，因此发行人所提供的通关服务主要系市场化定价，符合行业惯例，整体议价空间较小。

（4）运输

运输服务综合考虑货运里程、货物品类、运输车型等因素按照车次收费，一般约定在合同期内按固定线路收取固定收费，同时双方可以根据油价波动等情况协商调整价格。

公司当前拥有自有运输车辆近 300 辆，同时与众多知名外部运输供应商合作。当前，依托于自有运力加外采运力结合的模式，凭借在主要服务区域建立的供应链服务网点、成熟的车辆调度 IT 系统网络，发行人已具备在全国范围及越南、马来西亚等东南亚“一带一路”沿线国家提供运输业务的能力，基于上述优势，公司的运输业务具有一定的议价能力。

综上所述，发行人的定价模式整体系基于客户的需求，在定价的过程中公司会预估相关服务内容所产生的相关成本，综合考虑相关服务的影响因素，依照具体服务的相关情况进行定价，最终通过招标程序或商务谈判确定最终的定价，整体来看，公司一站式综合物流服务具备较强的议价能力，专项物流服务中仓储业务具备较强的议价能力，运输业务、国际货代具备一定的议价能力，通关代理业务因市场化程度较高，整体议价空间相对较小。

（二）海运、船舶、人力等相关成本的变化情况

1、海运、船舶

报告期内，公司主要通过向知名船公司及代理同行购买海运运力，不存在自营船舶相关业务，故不存在船舶成本。

海运运力成本系发行人金额占比最高的运力成本，受公共卫生事件反复、国际海运运力供求状况等因素的影响，国际海运费价格于报告期内出现急涨急落的影响，截至 2023 年 6 月底，CCFI 指数已降至 895.72 点，根据历史周期预计后市将围绕 1,000 上下波动，整体来看，未来由海运费因素导致发行人毛利率进一步下滑的风险较低。

2、人力成本

报告期各期，公司人工成本占主营业务成本比重分别为 6.36%、4.47%、4.67%和 **4.83%**，总体呈现下降趋势，发行人报告期各类型员工人数变动、工人平均工资变化等情况详见本问询函回复之“问题 8”之“三”之“（四）结合发行人报告期各类型员工人数变动、工人平均工资变化等，分析报告期内人工成本大幅上涨的合理性，人工成本中是否包含劳务外包费用”中相关论述，整体来看，发行人报告期内持续优化人力成本，人力成本增幅与业务量增长具有一致性，发行人未来因人工成本增长导致毛利率进一步下滑的风险较低。

3、其他运力成本

公司其他运力成本主要由水运、陆运及铁运等构成，报告期各期发行人其他运力成本金额分别为 15,704.17 万元、25,013.80 万元、34,601.18 万元和 **21,449.94 万元**，增长率分别为 59.28%、38.33%和 **39.55%**，公司其他运力成本金额的增长主要系：（1）公司多式联运业务箱量持续增长导致对水运、铁运、陆运等运力资源的需求持续增长；（2）发行人对部分大客户的单项运输业务业

务量增长，整体来说公司其他运力成本金额的增长与上述业务量的增长具有一致性。

从其他运力的市场采购价格来看：（1）水运运力价格的整体走势与海运价格走势趋同，预计后市价格将维持相对稳定；（2）国际原油价格已从 2022 年中的超过 120 美元/桶下降至 2023 年 6 月底的约 75 美元/桶，原油价格的下降将有利于发行人运输相关业务的毛利率的回升；（3）铁路运输价格整体上相对稳定，受周期性影响较小，对发行人整体业务的毛利率情况影响较小。

4、其他成本

公司其他成本主要由码头费用、其他资源采购、仓储成本等构成，整体来说，上述成本主要系和业务量的变化相关，受周期性因素波动影响较小，对发行人整体业务的毛利率情况影响较小。

综上所述，由于海运价格已降至常态化水平，预计未来海运价格对发行人业务的影响亦将逐步恢复常态，同时由于发行人的其他运力成本、其他各类成本受到周期性波动的影响较小，整体来说上述成本因素进一步导致发行人毛利率下滑的风险较低。

（三）各类业务的市场竞争

1、一站式综合物流服务

公司从事的一站式综合物流服务是对各单项物流服务的整合和延伸，主要针对产业制造业客户提供定制化服务，相关领域的市场空间较大，具备一定的门槛，中小物流企业参与者相对较少。未来随着海运价格回归常态化，物流行业的核心竞争力更加聚焦于客户资源、服务质量，具备提供一站式综合物流服务能力的物流企业将通过加大服务环节、延伸服务链条、提高服务质量等方式，获取更多优质、稳定的直接大客户，从而提高市场份额、提升盈利能力。

2、专项物流服务

公司从事的专项物流业务主要是为客户提供的单项物流服务，包含国际货代、运输业务、仓储管理、通关代理四项业务。当前，公司各专项细分业务市场竞争程度相对于一站式业务而言均较高，市场参与者相对较多，但专项物流市场由于市场空间足够大，且由于发行人具备长三角区域极佳的区位优势、具备一定规模的自有运输能力、较为丰富的物流网络及船公司资源、产业客户资源丰富，故在专项物流服务领域，发行人未来依然有足够的发展空间进行持续拓展。

总体来说，公司经过多年的制造业行业深耕及拓展，在相关制造业领域如光伏、家居、快消品等领域已摸索并实践出了一条符合行业发展趋势、突出自身业务优势、契合国家战略布局的发展路径，有利于公司业务规模进一步扩大、市场竞争力的稳定提升，对公司未来的毛利率提升具有积极作用。

综上所述，公司总体对下游客户具有一定的议价能力，具备向下游客户转移海运费价格波动的议价能力；**2020 年至 2022 年**发行人毛利率连续下滑主要系受到海运费价格上升、宏观经济景气度下降等因素的影响，毛利率持续下滑符合同行业可比公司的总体趋势；**2023 年以来**随着国际海

运价格已基本恢复至前期常态化水平，未来国际海运价格再度发生剧烈波动的可能性较小，发行人的其他各类成本受到周期性波动的影响较小，同时基于物流环节及定制化因素更多、产品矩阵更丰富、终端直接客户占比更高等因素，发行人一站式综合物流服务具备一定的竞争优势，发行人毛利率**已经企稳回升**，未来进一步下滑的风险较低。

六、请发行人结合实际情况充分揭示风险、作重大事项提示

发行人已于招股说明书之“重大事项提示”部分之“三、发行人特别提醒投资者关注的风险因素”披露如下：

“（五）毛利率下降的风险

报告期各期，虽然公司收入水平逐步提升，但受到宏观经济波动、国际运力价格变化引起的服务定价变化、业务结构变化等一系列因素的影响，公司主营业务毛利率分别为 12.26%、10.71%、8.69%和 **9.11%**，呈现**先下降后趋稳上升**的趋势。公司将持续深耕光伏、快消品、家居等行业的大客户。随着 CCFI 指数逐步趋稳，公司毛利率预计将有所改善，但仍不排除宏观经济波动、市场环境变化、行业政策变化、下游客户行业周期性波动、市场竞争加剧等对公司造成不利影响，导致公司毛利率持续下滑，进而影响公司盈利能力。”

七、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、取得发行人及子公司与主要客户签订的销售合同，查看收费定价条款；访谈发行人主要业务部门负责人、财务部相关人员，了解发行人相关业务的定价方式；
- 2、获取发行人各类业务的销售、成本明细表，分析海运价格波动对发行人业务毛利率的影响；
- 3、了解发行人成本核算的具体情况，结合发行人业务开展的实际情况以及市场环境的变化趋势，分析各类业务单位箱量收入、单位箱量成本的变化趋势以及毛利率的变化情况是否合理；
- 4、获取发行人各类业务的单位收入、单位成本明细表，采用连环替代法分析集成物流服务、多式联运业务毛利率下滑或者波动的原因及合理性；
- 5、获取发行人专项物流服务收入、成本明细表，分析各类细分业务毛利率及波动是否存在较大差异，访谈发行人业务部门负责人及财务人员，了解报告期内专项物流服务业务毛利率整体下滑幅度较大的原因及合理性；
- 6、获取销售、成本明细表，分析发行人对货代同行、直接客户及船公司的收入、成本以及毛利率明细数据，访谈发行人业务人员、财务人员以了解上述主要客户的基本情况，对不同类型客户毛利率差异情况及原因进行分析；

7、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开披露文件，了解其提供的服务内容、运营模式、客户情况、行业竞争情况，分析发行人与可比公司类似业务的毛利率差异情况以及合理性；

8、访谈发行人业务人员、财务人员，了解与主要客户的议价能力，查阅 CCFI 指数变动趋势、发行人人力资源相关制度、行业政策及行业研究报告，分析发行人未来毛利率的变化趋势。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各类业务交易定价总体原则是在以市场价格为基础经双方协商确定，海运费主要由双方根据即时市场价协商确定，其他费用根据协商约定的具体收费标准执行，因此发行人具备向下游客户转移海运费价格波动的议价能力；

2、发行人 2021 年毛利率下滑主要系海运价格快速上涨所致，2022 年毛利率下滑主要系宏观经济及外贸景气度下降所致，发行人毛利率下降的趋势与同行业可比公司相符；

3、发行人集成物流服务、多式联运的单位箱量收入、单位箱量成本的变化符合公司实际经营情况以及行业市场行情变化，毛利率变化具有合理性；

4、**2020 年至 2022 年**发行人专项物流服务的毛利率呈现持续下滑趋势，主要系收入占比较高的运输业务、国际货代业务的毛利率整体呈现下滑趋势所致，毛利率下滑存在合理性；**2023 年上半年**发行人专项物流服务的毛利率有所上升，主要系海运价格逐步恢复至常态化的情况下，公司**国际货代业务的毛利率有所增长**所致。

5、发行人对直接客户的毛利率相对高于货代同行、船公司等客户的毛利率，相关差异具有合理性；

6、**2020 年至 2022 年**发行人毛利率高于行业平均水平的主要原因系发行人收入占比较高的一站式综合物流服务的毛利率相对高于行业平均水平。发行人一站式综合物流服务毛利率相对高于行业平均水平及竞争优势主要体现在定制化程度更高、产品矩阵及出运模式的丰富度、直接客户占比更高等方面；**2023 年上半年**发行人**综合毛利率仍高于华光源海及海程邦达，低于华贸物流，华贸物流毛利率大幅增长的原因主要系坚持推进直客定位与业务结构转型，导致其 2023 年上半年毛利率提升。**

7、结合与客户的议价能力，海运、人力等相关费用的变化情况，以及各类业务的市场竞争情况，未来发行人毛利率进一步下滑的风险较小；

8、发行人已于招股说明书关于毛利率下降结合实际情况充分揭示风险、作重大事项提示。

问题 8.采购构成及成本核算准确性

根据申请文件，（1）发行人采购的内容主要包括海运、陆运、水运等运力成本，以及相关的各项附加费如燃油费、仓储资源采购费用、THC 等其他物流辅助费用等，发行人未披露各细分业务采购模式、内容及金额。（2）发行人主要供应商中如宁波美硕规模较小，且在成立当年便和发行人建立合作关系，部分中小供应商存在实控人为自然人的情形。（3）由于发行人的物流服务链条较长，成本构成较为复杂，包括运力成本、码头费用、人工成本、仓储成本和其他资源等，其中各期成本中其他资源费分别为 3,814.16 万元、4,872.85 万元、5,089.33 万元，占比分别为 9.53%、6.14%、5.97%。

（1）**补充披露采购模式及采购内容。**请发行人：①补充披露各细分物流服务各期采购的具体内容、金额、占比及对应的成本类型，各期采购金额与对应销售规模的匹配性。②说明发行人海运、陆运、水运、铁路运输等主要运力的采购模式，不同采购模式下的定价方式，各期采购单价的变动情况，是否与市场价格存在较大差异。③说明人力、码头、仓储等其他非运力资源采购的具体采购模式，采购价格的确定机制，是否劳务外包采购等采购模式。④说明各期向其他货代同行采购的金额、占比等，采购价格的确定方式，向货代同行采购的合理性及必要性。

（2）**向小规模供应商采购的真实性。**请发行人：①区分采购类别（如海运、陆运、水运、码头、劳务等），说明报告期各期不同类别采购的金额、占比、供应商数量、前五大供应商采购占比等，不同采购类别下主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人的业务由来及合作模式等基本情况，以及各期采购金额和占比。②按采购规模分层列式不同采购规模层级的供应商数量、采购金额及占比，并说明不同层级供应商的增减变动情况，采购规模较大的供应商增减变动的具体原因，合作是否具有可持续性。③说明宁波美硕的基本情况、与发行人的合作历史、发行人向其各期采购的内容及金额，该供应商成立短期内便和发行人合作的原因及合理性，该供应商的经营规模是否与发行人各期的采购规模相匹配，是否主要服务于发行人；进一步梳理主要供应商中是否存在其他规模较小、成立时间较短便与发行人合作或专门为发行人提供服务、与发行人存在关联关系或潜在利益往来等异常的情况，请说明相关交易真实性及交易价格公允性。④说明报告期内是否存在自然人等非法人供应商的情况，如存在，请说明各期采购的内容、金额、占比及涉及的供应商数量，发行人与相应供应商的结算模式、对账方式等，是否存在现金交易、个人卡支付成本费用等情况。

（3）**成本核算准确性。**请发行人：①结合各类物流服务流程，说明成本的归集、分配方法以及是否准确合规，各类成本的确认依据是否真实有效。②补充披露运力成本中海运、陆运、其他运力、附加费用等的明细构成，并结合海运价格等运力采购价格的变动趋势，分析报告期内运力成本占比持续上升的合理性。③说明“码头费用的变动主要和公司一站式综合物流服务业务量相关”的客观依据，2022 年发行人整体业务规模有所扩大的情况下，码头费用有所下降的合理性。④结合发行人报告期各类型员工人数变动、工人平均工资变化等，分析报告期内人工成本大幅上涨的合理性，人工成本中是否包含劳务外包费用。⑤说明其他资源的明细构成，相应成本支出的具体用途，

报告期内其他资源费用与收入的匹配性。⑥补充披露各类业务的成本构成，说明报告期内各细分业务的成本结构是否发生明显变化；结合同行业可比公司相同和类似业务的成本构成情况，进一步分析发行人成本结构的合理性。

请保荐机构及申报会计师核查上述事项，并发表明确意见，（1）说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查情况，包括但不限于核查方式、核查采购金额占比（区分供应商采购规模层级）、核查结论。（2）说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等；具体的核查方式、核查过程及核查结果，是否存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料。（3）结合具体业务流程，说明不同业务成本核算的流程和方法，成本核算的具体依据和凭证，报告期内是否存在相关凭证缺失或无效的情况，如是，请说明如何保证成本金额及结转时点的真实准确性；对发行人成本能否按照不同服务类型清晰归集、确认、计量、结转的完整性、准确性、合规性发表明确核查意见。

回复：

一、补充披露采购模式及采购内容

（一）补充披露各细分物流服务各期采购的具体内容、金额、占比及对应的成本类型，各期采购金额与对应销售规模的匹配性。

关于报告期各期各细分物流服务各期采购的具体内容、金额、占比及对应的成本类型，各期采购金额与对应销售规模的匹配性情况，公司已于招股说明书之“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“2、各细分物流服务各期采购的具体内容、金额、占比及对应的成本类型，各期采购金额与对应销售规模的匹配性”补充披露如下：

“发行人各细分物流服务各期采购情况、采购金额与对应销售规模的匹配性情况如下：

“1、发行人各细分物流服务各期采购的具体内容、金额及占比情况

单位：万元

物流项目	成本类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成物流服务	运力成本	8,398.00	71.26%	23,969.09	76.82%	27,669.36	78.75%	12,046.72	66.66%
	码头费用	2,279.12	19.34%	5,103.57	16.36%	5,105.52	14.53%	3,877.04	21.45%
	仓储成本	4.07	0.03%	5.90	0.02%	23.03	0.07%	218.11	1.21%
	其他资源	1,104.79	9.37%	2,121.51	6.80%	2,337.85	6.65%	1,930.66	10.68%
	合计	11,785.98	100.00%	31,200.07	100.00%	35,135.76	100.00%	18,072.53	100.00%
多式	运力成本	12,661.11	84.28%	22,577.58	83.97%	24,406.94	86.53%	11,084.87	78.20%

联运业务	码头费用	1,081.33	7.20%	1,643.00	6.11%	1,852.88	6.57%	1,563.77	11.03%
	仓储成本	138.80	0.92%	97.95	0.36%	0.72	0.00%	3.63	0.03%
	其他资源	1,142.54	7.60%	2,570.07	9.56%	1,947.66	6.90%	1,521.99	10.74%
	合计	15,023.78	100.00%	26,888.60	100.00%	28,208.20	100.00%	14,174.26	100.00%
专项物流服务	运力成本	10,656.70	96.23%	20,288.06	97.76%	10,070.72	89.39%	4,235.50	96.37%
	码头费用	266.33	2.41%	221.56	1.07%	976.42	8.67%	47.24	1.07%
	仓储成本	17.40	0.16%	62.80	0.30%	101.75	0.90%	22.51	0.51%
	其他资源	133.05	1.20%	180.59	0.87%	117.36	1.04%	90.09	2.05%
	合计	11,073.48	100.00%	20,753.01	100.00%	11,266.25	100.00%	4,395.34	100.00%
工程建设	1,596.07	-	-	-	1,505.31	-	2,097.30	-	
采购金额合计	39,479.31	100.00%	78,841.68	100.00%	76,115.52	100.00%	38,739.43	100.00%	

由上表所示，报告期内发行人采购金额分别为 38,739.43 万元，76,115.52 万元、78,841.68 万元和 **39,479.31 万元**，其中运力采购为发行人各业务模式的主要采购支出。

2、各类别采购金额占主营业务收入比例情况

报告期内，发行人按照业务类别的采购金额占比对应业务主营业务收入的情况如下：

单位：万元

业务类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
集成物流	采购金额	11,785.98	31,200.07	35,135.76	18,072.53
	收入金额	13,749.30	36,758.46	41,931.48	23,099.00
	占比	85.72%	84.88%	83.79%	78.24%
多式联运	采购金额	15,023.78	26,888.60	28,208.20	14,174.26
	收入金额	17,156.21	30,872.46	32,259.72	16,192.73
	占比	87.57%	87.10%	87.44%	87.53%
专项物流服务	采购金额	11,073.48	20,753.01	11,266.25	4,395.34
	收入金额	13,308.21	25,714.00	14,636.80	6,267.74
	占比	83.21%	80.71%	76.97%	70.13%
合计	采购金额	37,883.24	78,841.68	74,610.21	36,642.13
	收入金额	44,213.72	93,344.92	88,828.00	45,559.47
	占比	85.68%	84.46%	83.99%	80.43%

报告期内，发行人各年采购金额占比对应主营业务收入分别为 80.43%、83.99%、84.46%和 **85.68%**，整体有所上升，主要系随着公司业务规模的扩大，非采购类的间接成本金额相对固定，从而导致对外采购金额占营业收入的比例逐年上升。”

(二) 说明发行人海运、陆运、水运、铁路运输等主要运力的采购模式，不同采购模式下的定价方式，各期采购单价的变动情况，是否与市场价格存在较大差异。

1、发行人海运、陆运、水运、铁路运输等主要运力的采购模式及定价方式

发行人各主要运力采购模式与定价方式如下：

项目	采购模式	定价方式
海运	主要通过国内外知名船公司、国际货代同行等进行航线资源采购	报告期内海运费波动较大，双方一般根据具体订单协商，逐笔确认，逐笔结算的方式定价。
陆运	通过向包括无车承运平台在内的陆路运输供应商进行采购，与优质的供应商建立起稳定的合作关系，在根据客户需要制定相应的采购计划后，综合考虑供应商的资质、服务质量、运输价格、客户需求等因素选择合格供应商进行采购	主要是依据双方协商确定的价目表执行或者根据业务需要一票一议。
水运	一般选择规模较大的内支线船公司、货代、码头或者内贸水运船公司等水运航线资源采购	公司与船公司、货代等均签订了框架协议，整体根据不同航线协商定价
铁路运输	主要通过铁路货代公司、国企铁运分公司等采购铁路运输	根据具体路线约定运输单价

2、不同采购模式各期采购单价的变动情况，是否与市场价格存在较大差异

(1) 海运运力采购单价与市场价格比较

对于海运运力，整体可以通过 CCFI 指数的变动情况反应海运运力采购价格的变动情况。发行人选择报告期内采购海运运力金额最大的几条固定航线，并且相关航线分别覆盖北美、欧洲、中国台湾等主要航线区域，可以较好地综合反应发行人报告期内海运运力的总体采购情况，将上述航线在报告期内的采购单价情况与 CCFI 指数波动情况比较的方式进行比价。

报告期内，发行人主要航线的年度平均采购单价及变动情况如下：

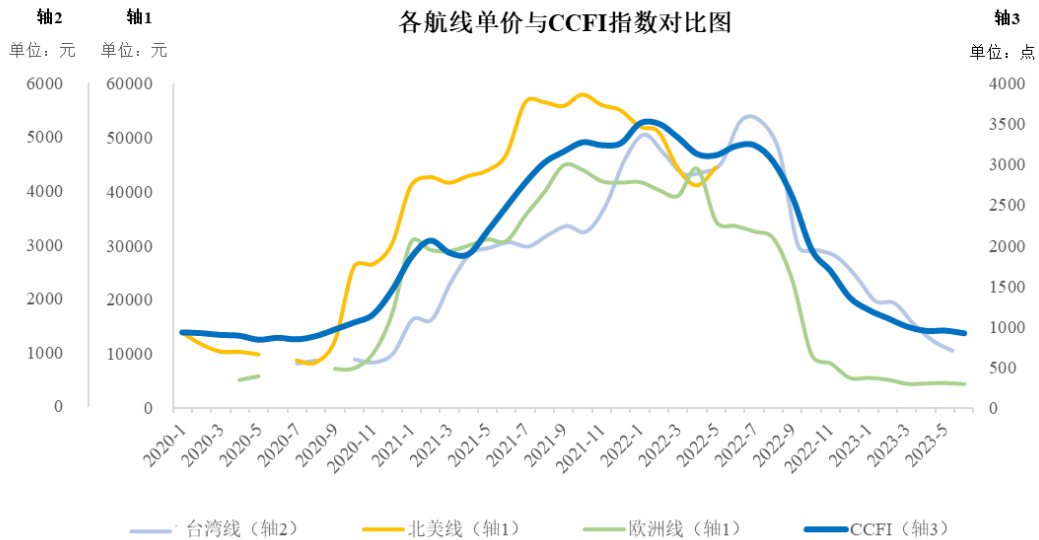
单位：万元

专线名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
北美线	-	-	4.33	-6.88%	4.65	203.92%	1.53
欧洲线	0.48	-83.28%	2.87	-23.67%	3.76	358.54%	0.82
台湾线	0.16	-61.90%	0.42	35.48%	0.31	210.00%	0.10
CCFI 平均指数	1,009.44	-63.72%	2,782.37	6.38%	2,615.54	165.69%	984.42

注 1：2023 年上半年公司未采购相关北美航线的海运服务；

注 2：2023 年上半年相关指标的变动系数和 2022 年相关指标的对比变动幅度。

发行人报告期内主要航线的海运采购单价整体呈现先增长后下降的趋势，即 2021 年度较 2020 年度增幅较大，2022 年度则有所回落，2023 年上半年相较 2022 年则较大幅度回落，报告期内发行人主要海运航线分月度采购价格与市场价格变动（通过 CCFI 指数反映）情况如下：



由上图可知，发行人主要航线在报告期内的采购价格变化趋势与 CCFI 指数的变动趋势保持整体一致。

(2) 铁路运力采购单价与市场价格的比较

对于铁运运力，可以通过中国铁路 95306 网站查询固定铁路路线的市场零售挂牌价，与发行人相关路线采购的实际价格进行比价，同时由于比对的零售挂牌价格系中国铁路 95306 的零售散货价格，物流服务商由于业务量较大，故采购铁路运力的价格相对零售价格要低，各个物流服务商的具体价格根据服务商的采购量、议价能力的不同有所不同。

报告期内，发行人主要铁路路线的采购单价及其变动情况如下：

单位：元/%

路线	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	零售挂牌价格
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	金额
铁路专线 1	2,800/20GP	0.00	2,800/20GP	0.00	2,800/20GP	0.00	2,800/20GP	3,339.60/20GP
铁路专线 2	1,150/40HQ	0.00	1,150/40HQ					1,169.80/40HQ
铁路专线 3	1,180/40HQ	-14.49	1,380/40HQ	20.00	1,150/40HQ	0.00	1,150/40HQ	1,922.30/40HQ
铁路专线 4	3,400/40HQ	0.00	3,400/40HQ					3,802.40/40HQ

注 1：铁路专线市场价格来源于中国铁路 95306，且零售挂牌价格为 2023 年 6 月底的即时价格；

注 2：20GP 为 20 尺柜；40HQ 为 40 尺柜

注 3：2023 年上半年相关指标的变动系数和 2022 年相关指标的对比变动幅度

发行人铁路运输通常采用固定专线固定价格的方式，故除铁路专线 3 外，其余专线采购单价各年度均无变动，相关专线单价波动原因系铁路公司正常的业务价格调整。

(3) 陆路、水运运力采购单价与市场价格的比较

对于水运及陆运，因不同的采购模式、路线、业务模式差异，不同物流商的采购单价整体差异

较大，且由于不存在公开市场价格进行合理比价，故整体上无法比较发行人水运及陆运与市场价格

的差异。
 综上，除陆运、水运因采购模式、业务模式的差异无法与市场价格比价外，发行人海运、铁运

运力采购单价与市场价格不存在较大差异。
 （三）说明人力、码头、仓储等其他非运力资源采购的具体采购模式，采购价格的确定机制，是否劳务外包采购等采购模式。

1、发行人码头、仓储等其他非运力资源采购模式与定价方式

报告期内，发行人码头与仓储等其他非运力资源的采购模式与定价方式如下：

项目	采购模式	定价方式
码头费用	主要系港口、码头运营商、船公司等收取的码头装卸费、码头杂费等，系伴随海运产生的必要支出费用，无需特定采购。	按照市场价收取
仓储费用	主要选取 2-3 家仓储服务商进行询价，选择整体方案最优的公司。	按照所需业务的市场价，双方协商定价

2、发行人人力采购模式及定价方式

报告期内，发行人的业务人员为自有员工，人工成本为自有员工的薪资支出等，不存在人力采购。在业务执行过程中，发行人部分业务环节通过劳务外包公司进行业务环节外包，主要系根据业务需要采购外包驾驶员的陆运运力服务及仓储装卸服务，上述采购按照所需业务的市场价，双方按月根据业务量据实结算，相关劳务外包费用根据外包人员所提供服务的性质具体在运力成本、仓储成本下核算。

（四）说明各期向其他货代同行采购的金额、占比等，采购价格的确定方式，向货代同行采购的合理性及必要性。

发行人报告期内向其他货代同行采购金额与占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
货代同行采购金额	8,078.15	21,880.79	25,583.06	10,232.43
总采购金额	39,479.31	78,841.68	76,115.52	38,739.43
占比	20.46%	27.75%	33.61%	26.41%

报告期内，发行人向其他货代同行采购金额占比总采购金额分别为 26.41%、33.61%、27.75% 和 20.46%，2023 年上半年占比有所下降，主要系公司向货代同行采购中海运业务占比较高，而上半年海运价格相较 2022 年已大幅回调。

报告期内，发行人与主要的货代同行均签署了框架协议，双方一般根据物流服务内容不同协商定价，逐笔确认，逐笔结算。

向货代同行采购的合理性及必要性详见本问询函回复之“问题6”之“二”之“（一）说明报告期内存在重叠客户与供应商的业务背景、具体业务模式，相关主体同时与发行人存在采购与销售双向交易的商业合理性”。

二、向小规模供应商采购的真实性

（一）区分采购类别（如海运、陆运、水运、码头、劳务等），说明报告期各期不同类别采购的金额、占比、供应商数量、前五大供应商采购占比等，不同采购类别下主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人的业务由来及合作模式等基本情况，以及各期采购金额和占比。

1、区分采购类别（如海运、陆运、水运、码头、劳务等），说明报告期各期不同类别采购的金额、占比、供应商数量、前五大供应商采购占比

报告期内，发行人区分采购类别的采购金额及占比如下：

2023年1-6月				
采购类别	采购金额（万元）	采购占比	供应商数量（家）	前五大供应商采购占比
海运	10,197.42	25.83%	566	50.43%
陆运	14,058.22	35.61%	381	45.96%
其他运力	7,460.17	18.90%	43	72.82%
码头	3,626.78	9.19%	374	36.40%
其他	4,136.72	10.48%	598	39.77%
合计	39,479.31	100.00%	1,068	38.18%
2022年度				
采购类别	采购金额（万元）	采购占比	供应商数量（家）	前五大供应商采购占比
海运	33,143.85	42.04%	947	48.35%
陆运	23,195.79	29.42%	575	42.53%
其他运力	10,495.09	13.31%	70	75.67%
码头	6,968.13	8.84%	600	45.18%
其他	5,038.82	6.39%	868	30.78%
合计	78,841.68	100.00%	1,596	36.54%
2021年度				
采购类别	采购金额（万元）	采购占比	供应商数量（家）	前五大供应商采购占比
海运	37,788.39	49.65%	812	51.92%
陆运	17,591.81	23.11%	410	47.05%
其他运力	6,766.83	8.89%	67	69.03%

码头	7,934.82	10.42%	616	48.45%
其他	6,033.67	7.93%	794	41.22%
合计	76,115.52	100.00%	1,269	40.80%
2020年度				
采购类别	采购金额（万元）	采购占比	供应商数量（家）	前五大供应商采购占比
海运	12,075.99	31.17%	539	58.63%
陆运	11,879.02	30.66%	358	58.91%
其他运力	3,412.08	8.81%	67	73.93%
码头	5,488.05	14.17%	453	54.00%
其他	5,884.29	15.19%	674	52.74%
合计	38,739.43	100.00%	1,009	41.55%

注 1：供应商数量按照同一控制下合并口径统计；

注 2：由于各采购类别供应商存在重叠情况，因此报告期各期供应商数量总数不等于各采购类别的供应商数量之和；

注 3：其他类别中包括了仓储、其他资源采购、工程等采购支出；

注 4：发行人劳务采购系通过劳务外包的形式，主要采购运力服务，按照运输量等进行结算，因此归类在陆运、其他类别中。

2、不同采购类别下主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人的业务由来及合作模式等基本情况，以及各期采购金额和占比

报告期内，发行人各类别的前五大供应商及各期采购金额和占比如下：

(1) 海运

2023 年 1-6 月			
序号	供应商	采购金额（万元）	采购占比
1	COSCO	2,822.50	27.68%
2	宁波舟山港集团	976.74	9.58%
3	马士基	686.47	6.73%
4	广西钦州市隆泰物流有限公司	365.87	3.59%
5	广西钦州市广来国际船舶代理有限公司	290.63	2.85%
合计		5,142.21	50.43%
2022 年度			
序号	供应商	采购金额（万元）	采购占比
1	COSCO	5,996.30	18.09%
2	宁波舟山港集团	5,640.18	17.02%
3	SCHENKER	1,508.21	4.55%
4	宏海箱运船务有限公司宁波分公司	1,450.53	4.38%
5	宁波美硕供应链管理有限公司	1,429.09	4.31%

合计		16,024.31	48.35%
2021 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	7,790.52	20.62%
2	COSCO	5,175.17	13.70%
3	SCHENKER	3,974.71	10.52%
4	宁波美硕	1,363.93	3.61%
5	TAIDALOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.	1,316.01	3.48%
合计		19,620.34	51.92%
2020 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	COSCO	2,689.44	22.27%
2	SCHENKER	2,017.81	16.71%
3	宁波舟山港集团	1,311.05	10.86%
4	TAIDALOGISTICS (THAILAND) CO.,LTD.	602.20	4.99%
5	马士基	459.19	3.80%
合计		7,079.69	58.63%

(2) 陆运

2023 年 1-6 月			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	满运科技	4,147.50	29.50%
2	中国石化销售股份有限公司	848.68	6.04%
3	南京恩之泽物流有限公司	699.06	4.97%
4	无锡市焱磊物流有限公司	403.58	2.87%
5	上海鸭嘴兽网络科技有限公司	362.27	2.58%
合计		6,461.10	45.96%
2022 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	满运科技	4,257.67	18.36%
2	汇通天下	2,240.46	9.66%
3	南京恩之泽物流有限公司	1,336.31	5.76%
4	中国石化销售股份有限公司	1,196.11	5.16%
5	上海鸭嘴兽网络科技有限公司	833.69	3.59%

合计		9,864.24	42.53%
2021 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	汇通天下	4,830.00	27.46%
2	中国石化销售股份有限公司	1,176.69	6.69%
3	满运科技	789.89	4.49%
4	南京恩之泽物流有限公司	751.96	4.27%
5	上海鸭嘴兽网络科技有限公司	729.20	4.15%
合计		8,277.74	47.05%
2020 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	汇通天下	3,741.48	31.50%
2	中国石化销售股份有限公司	1,114.52	9.38%
3	上海鸭嘴兽网络科技有限公司	868.14	7.31%
4	南京嘉伟物流贸易有限公司	877.35	7.39%
5	SCHENKER	396.97	3.34%
合计		6,998.46	58.91%

(3) 其他运力

2023 年 1-6 月			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	COSCO	2,220.22	29.76%
2	宁波舟山港集团	1,406.04	18.85%
3	中国外运长航集团有限公司	806.44	10.81%
4	武宣县大德水路运输有限公司	542.26	7.27%
5	洋浦利航物流有限公司	457.47	6.13%
合计		5,432.44	72.82%
2022 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	COSCO	4,363.09	41.57%
2	宁波舟山港集团	1,748.79	16.66%
3	武宣县万顺通运输有限公司	786.37	7.49%
4	上海雍顺物流有限公司	615.81	5.87%
5	中国外运长航集团有限公司	427.19	4.07%

合计		7,941.25	75.67%
2021年度			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	COSCO	1,859.25	27.48%
2	宁波舟山港集团	1,205.72	17.82%
3	上海雍顺物流有限公司	905.52	13.38%
4	上海婉顺供应链管理有限公司	353.08	5.22%
5	宁波善诚国际物流有限公司	347.86	5.14%
合计		4,671.42	69.03%
2020年度			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	1,166.08	34.18%
2	江苏华业物流有限公司盐城分公司	503.08	14.74%
3	COSCO	495.45	14.52%
4	上海昆成货物运输有限公司	223.25	6.54%
5	宁波善诚国际物流有限公司	134.59	3.94%
合计		2,522.45	73.93%

(4) 码头

2023年1-6月			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	421.84	11.63%
2	COSCO	258.49	7.13%
3	汉宜骏物流(宁波)有限公司	251.72	6.94%
4	浙江骋宇供应链管理有限公司	220.57	6.08%
5	上海国际港务(集团)股份有限公司	167.56	4.62%
合计		1,320.17	36.40%
2022年度			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	968.43	13.90%
2	COSCO	632.88	9.08%
3	上海国际港务(集团)股份有限公司	613.42	8.80%
4	汉宜骏物流(宁波)有限公司	494.57	7.10%
5	上海宁康集装箱储运有限公司	439.02	6.30%

合计		3,148.32	45.18%
2021年度			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	1,887.63	23.79%
2	COSCO	732.32	9.23%
3	上海国际港务(集团)股份有限公司	683.78	8.62%
4	SCHENKER	319.15	4.02%
5	上海宁康集装箱储运有限公司	221.37	2.79%
合计		3,844.25	48.45%
2020年度			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	920.74	16.78%
2	上海国际港务(集团)股份有限公司	846.36	15.42%
3	COSCO	536.45	9.77%
4	SCHENKER	332.14	6.05%
5	上海宁康集装箱储运有限公司	328.00	5.98%
合计		2,963.69	54.00%

(5) 其他

2023年1-6月			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	浙江鸿翔建设集团股份有限公司	947.10	22.90%
2	嘉兴巨昇建设有限公司	217.20	5.25%
3	宁波舟山港集团	202.46	4.89%
4	COSCO	154.40	3.73%
5	浙江奥创智能科技有限公司	123.90	3.00%
合计		1,645.07	39.77%
2022年度			
序号	供应商	采购金额(万元)	采购占比
1	宁波舟山港集团	476.97	9.47%
2	COSCO	313.11	6.21%
3	CONGTYTNHHNGUYENPHAT	296.91	5.89%
4	武宣县万顺通运输有限公司	280.26	5.56%
5	上海宁康集装箱储运有限公司	183.51	3.64%

合计		1,550.76	30.78%
2021 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	国厦建设有限公司	873.05	14.47%
2	嘉兴康盛建设有限公司	547.24	9.07%
3	宁波舟山港集团	530.45	8.79%
4	CONGTYTNHHNGUYENPHAT	279.41	4.63%
5	上海宁康集装箱储运有限公司	257.04	4.26%
合计		2,487.19	41.22%
2020 年度			
序号	供应商	采购金额 (万元)	采购占比
1	国厦建设有限公司	1,329.00	22.59%
2	嘉兴康盛建设有限公司	683.24	11.61%
3	宁波舟山港集团	515.11	8.75%
4	COSCO	326.73	5.55%
5	上海宁康集装箱储运有限公司	249.38	4.24%
合计		3,103.46	52.74%

上述各采购类别的主要供应商基本情况如下：

供应商名称	成立日期	注册资本	实际控制人	主营业务	业务由来	合作模式
中国远洋海运集团有限公司	2016/2/5	1,100,000万元人民币	国务院	国际船舶运输、国际货运代理服务	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
宁波舟山港集团有限公司	1994/9/9	850,000万元人民币	宁波市人民政府国有资产监督管理委员会	国际货物运输代理服务	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
全球国际货运代理(中国)有限公司	2004/12/8	603.745万美元	全球国际货运有限公司	国际货物运输代理服务	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
宏海箱运船务有限公司宁波分公司	2006/4/28	184万美元	宏海箱运支线有限公司	国际货物运输代理服务	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
宁波美硕供应链管理有限公司	2021/1/19	500万元人民币	朱全辉	国际货物运输代理等	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
TAIDA LOGISTICS (THAILAND)CO.,LTD.	2019/8/19	200万泰铢	-	国际货物运输代理等	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
马士基(中国)航运有限公司	1994/3/29	600万美元	马士基有限公司	国际船舶运输、国际货运代理服务	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
中国石化销售股份有限公司	1985/3/15	2,840,300万元人民币	国务院国有资产监督管理委员会	销售成品油、燃料油等	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购燃油等
江苏满运软件科技有限公司	2016/10/20	10,000万元人民币	张晖	物流运输平台服务等	发行人主动开拓	发行人利用对方无车承运平台采购运输等服务
北京汇通天下物联科技有限公司	2011/2/25	2,471.7513万元人民币	翟学魂	物流运输平台服务等	发行人主动开拓	发行人利用对方无车承运平台采购运输等服务

供应商名称	成立日期	注册资本	实际控制人	主营业务	业务由来	合作模式
南京恩之泽物流有限公司	2017/9/19	800万元人民币	曹楚楚	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
上海鸣嘴普网络科技有限公司	2017/9/22	867.5582万元人民币	唐红斌	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
南京嘉伟物流贸易有限公司	2005/11/4	101万元人民币	孙慧敏	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
上海雍顺物流有限公司	2004/9/22	500万元人民币	宋殿财	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
中国外运长航集团有限公司	1984/6/9	1,170,092.98227万元人民币	国务院	航运业务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
上海婉顺供应链管理有限公司	2019/8/13	1,600万元人民币	蒋静	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
宁波善诚国际物流有限公司	2017/7/31	500万元人民币	尤建港	国际货物运输代理等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
江苏华业物流有限公司盐城分公司	2018/7/25	5,000万元人民币	夏春华	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
上海昆成货物运输有限公司	2005/10/25	500万元人民币	刘安同	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
上海国际港务(集团)股份有限公司	1988/10/21	2,328,414.475万元人民币	上海市国有资产监督管理委员会	港口相关业务等	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购港口码头作业等服务
汉宜驶物流(宁波)有限公司	2010/8/25	140万美元	Han Express Co.,Ltd	国际货物运输代理、装卸等	发行人主动开拓	发行人因业务需要向其采购港口码头作业等服务
上海宁康集装箱储运有限公司	2005/2/1	1,100万元人民币	刘永林	国际货物运输代理、装卸、仓储等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购港口码头作业、与运输相关的装卸等服务
CONG TY TNHH NGUYEN PHAT	2010/5/6	500亿越南盾	-	货物运输、装卸等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购与运输相关的装卸等服务
武宣县万顺通运输有限公司	2021/6/22	100万元人民币	王佳年	货物运输、装卸等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购与运输相关的装卸等服务
国厦建设有限公司	2004/7/23	15,180万元人民币	楼立峰	建筑工程服务等	第三方介绍	发行人向其采购工程服务
嘉兴康盛建设有限公司	2003/5/8	2,016万元人民币	陈明荣	建筑工程服务等	第三方介绍	发行人向其采购工程服务
广西钦州市隆泰物流有限公司	2009/8/21	500万元人民币	伍明慧	国际货物运输代理服务	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
广西钦州市广来国际船舶代理有限公司	2009/10/22	150万元人民币	苏俊宇	国际货物运输代理服务	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购国际货运代理等服务
无锡市焱磊物流有限公司	2009/2/23	100万元人民币	楼钢	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
武宣县大德水路运输有限公司	2015/6/12	1,000万元人民币	黎通	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
洋浦利航物流有限公司	2006/12/13	500万元人民币	郭玉巧	货物运输服务等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购运输等服务
浙江骋宇供应链管理有限公司	2016/12/13	1,000万元人民币	周水娟	国际货物运输代理、装卸等	第三方介绍	发行人因业务需要向其采购码头作业等服务
浙江鸿翔建设集团股份有限公司	1997/9/2	48,950万元人民币	姚岳良	建筑工程服务等	第三方介绍	发行人向其采购工程服务
嘉兴巨昇建设有限公司	2018/2/6	6,800万元人民币	程烈军	建筑工程服务等	第三方介绍	发行人向其采购工程服务
浙江奥创智能科技有限公司	2018/6/21	1,000万元人民币	刘浪平	系统设计、施工服务等	第三方介绍	发行人向其采购装修配套工程服务

注：TAIDA LOGISTICS (THAILAND)CO.,LTD.的越南股东持股 51%。

(二) 按采购规模分层列式不同采购规模层级的供应商数量、采购金额及占比，并说明不同层级供应商的增减变动情况，采购规模较大的供应商增减变动的具体原因，合作是否具有可持续性

1、按采购规模分层列式不同采购规模层级的供应商数量、采购金额及占比，并说明不同层级供应商的增减变动情况

报告期内，发行人依据采购金额对供应商划分了层级，其中 1,000 万元及以上为大供应商，200 万元-1,000 万元为中等供应商，200 万元以下为小供应商（注：2023 年上半年按照减半的标准执行），不同层级供应商的数量、采购金额及占比情况如下：

2023年1-6月			
供应商层级	供应商数量（家）	采购金额（万元）	采购金额占比
大供应商	10	18,789.17	47.59%
中等供应商	56	12,727.04	32.24%
小供应商	1,002	7,963.10	20.17%
合计	1,068	39,479.31	100.00%
2022年度			
供应商层级	供应商数量（家）	采购金额（万元）	采购金额占比
大供应商	14	40,291.19	51.10%
中等供应商	55	23,108.91	29.31%
小供应商	1527	15,441.57	19.59%
合计	1,596	78,841.68	100.00%
2021年度			
供应商层级	供应商数量（家）	采购金额（万元）	采购金额占比
大供应商	10	37,116.74	48.76%
中等供应商	46	21,903.71	28.78%
小供应商	1,213	17,095.07	22.46%
合计	1,269	76,115.52	100.00%
2020年度			
供应商层级	供应商数量（家）	采购金额（万元）	采购金额占比
大供应商	6	17,208.85	44.42%
中等供应商	29	12,530.19	32.34%
小供应商	974	9,000.39	23.23%
合计	1,009	38,739.43	100.00%

注：供应商数量按照同一控制下合并口径统计。

报告期各期，发行人采购金额在 1,000 万元以上的供应商数量分别为 6 家、10 家、14 家和 10

家，采购占比分别为44.42%、48.76%、51.10%和**47.59%**，**2020-2022年**，供应商数量及采购占比均呈现上升趋势，**2023年上半年**，大供应商数量及采购占比略有下降，主要系公司的大供应商主要为海运相关服务的供应商，在**2023年上半年**海运价格大幅回调的背景下，公司采购的海运运力金额有所下降，导致公司大供应商的数量及采购占比均有所下降。

报告期各期，发行人采购金额在200-1,000万元之间的供应商数量分别为29家、46家、55家及**56家**，采购占比分别为32.34%、28.78%、29.31%及**32.24%**；采购金额小于200万元的供应商数量分别为974家、1,213家、1,527家及**1,002家**，采购占比分别为23.23%、22.46%、19.59%及**20.17%**。整体来看，**2020-2022年**，发行人中小供应商的数量不断上升，但采购金额占比呈下降趋势，**2023年上半年**，发行人中小供应商的数量有所下降，采购金额占比略微提升。

综上所述，从供应商数量来看，**2020-2022年**，发行人各层级供应商数量均保持增长趋势，**2023年上半年**，各层级供应商数量呈下降趋势；从采购金额占比来看，**2020-2022年**，大供应商的采购占比逐年上升，中小供应商的采购占比有所下降，采购集中度有一定程度的提高，**2023年上半年**，大供应商的采购占比略有下降，中小供应商的采购占比有一定程度提升。

2、采购规模较大的供应商增减变动的具体原因，合作是否具有可持续性

报告期内，发行人采购金额大于1,000万元的供应商增减变动情况如下：

2021年相较2020年，发行人新增5家大供应商，2022年相较2021年，发行人新增6家大供应商，**2023年上半年相较2022年，发行人新增5家大供应商**。上述供应商的新增主要系：（1）2021年，海运费价格持续上涨，公司业务量价齐升，向部分船公司和港口企业采购海运、港口作业等需求显著增加，与其合作规模相应扩大；（2）2022年，随着发行人运输服务业务量的上升，向包括无车承运平台在内的部分陆路运输供应商采购陆运的需求增加所致。整体来看，上述新增的供应商中除宁波美硕为发行人于2021年新引入的大供应商外，其余新增的原因主要系发行人整体业务规模扩大，向部分供应商采购金额上升，导致其进入到大供应商层级。（3）**2023年1-6月**，除发行人基于装修工程需求引入鸿翔建设作为新供应商外，其余新增的原因主要系公司多式联运业务量持续增长，向部分供应商采购海运、水运、铁运等需求增加，导致其层级相应提升。

报告期内，发行人共减少13家大供应商，主要系随着海运费价格下滑并逐步恢复至常态化水平，发行人与部分船公司的采购金额下降，导致其供应商层级有所调整，相关供应商与发行人仍处于合作状态。

经核查，发行人采购规模较大的供应商的增减变动具有合理性，发行人与报告期末的大供应商均保持正常合作，相关协议均已续签或正在执行中，合作具有可持续性。

(三) 说明宁波美硕的基本情况、与发行人的合作历史、发行人向其各期采购的内容及金额, 该供应商成立短期内便和发行人合作的原因及合理性, 该供应商的经营规模是否与发行人各期的采购规模相匹配, 是否主要服务于发行人; 进一步梳理主要供应商中是否存在其他规模较小、成立时间较短便与发行人合作或专门为发行人提供服务、与发行人存在关联关系或潜在利益往来等异常的情况, 请说明相关交易真实性及交易价格公允性。

1、说明宁波美硕的基本情况、与发行人的合作历史、发行人向其各期采购的内容及金额, 该供应商成立短期内便和发行人合作的原因及合理性, 该供应商的经营规模是否与发行人各期的采购规模相匹配, 是否主要服务于发行人

(1) 宁波美硕的基本情况、与发行人的合作历史、各期采购的内容及金额

宁波美硕的基本情况、与发行人的合作历史如下:

项目	内容
供应商	宁波美硕供应链管理有限公司
法定代表人	朱石军
注册时间	2021-01-19
注册资本	500万元人民币
股权结构	朱全辉持股60%、刘杰持股25%、徐爱飞持股15%
经营范围	一般项目: 供应链管理服务; 国际货物运输代理; 报检业务; 无船承运业务; 国内货物运输代理; 普通货物仓储服务(不含危险化学品等需许可审批的项目); 信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务); 企业管理咨询; 文具用品批发; 文具用品零售; 化妆品零售; 软件开发; 计算机软硬件及辅助设备零售; 初级农产品收购; 金属材料销售; 金属制品销售; 建筑材料销售; 针纺织品及原料销售; 服装服饰批发; 五金产品批发; 专用化学产品销售(不含危险化学品)(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目: 进出口代理; 国营贸易管理货物的进出口; 货物进出口; 技术进出口; 报关业务; 食品经营(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动, 具体经营项目以审批结果为准)。
开始合作日期	2021年

报告期内, 发行人向宁波美硕的采购内容及金额如下:

供应商	采购内容	采购金额(万元)			
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
宁波美硕	海运相关服务	18.83	1,454.64	1,381.26	-

(2) 宁波美硕成立短期内便和发行人合作的原因及合理性

宁波美硕成立时间较短便与公司开始合作的主要原因列示如下:

1) 宁波美硕的核心创始团队均有赫伯罗特货柜航运有限公司(以下简称“HPL”)任职背景。HPL系全球前五大船公司之一, 报告期内发行人主要通过HPL一级代理商采购HPL的部分航线资源, 开展业务合作。2021年, 海运舱位紧俏, 海运价格持续增长, 甚至出现“一舱难求”的现象, 而宁波美硕团队凭借其多年的行业经验和资源上的优势, 具备相应的航线资源;

2) 发行人与宁波美硕部分人员早年相识，有过业务上的合作，同时 2021 年也是发行人业务快速增长的一年，基于上述互信基础和宁波美硕掌握的航线资源，发行人于 2021 年 3 月起与宁波美硕开展业务合作。

综上，发行人与宁波美硕的合作主要基于真实的业务需求，具有合理性。

(3) 宁波美硕经营规模是否与发行人各期的采购规模相匹配，是否主要服务于发行人

年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人采购金额（万元）	18.83	1,454.64	1,381.26	-
宁波美硕收入规模	约 1 亿元	约 2 亿元	约 2 亿元	未成立
发行人采购占比	约 0.2%	约 7%	约 7%	-

通过对发行人业务人员、宁波美硕对接人员等进行访谈，经核查，2021-2022 年发行人采购金额占宁波美硕收入规模的比例为 7%左右，占比较低且相对稳定，发行人对宁波美硕的采购规模与其实际经营规模相匹配，宁波美硕并非主要服务于发行人的供应商。2023 年 1-6 月，随着海运价格指数进一步下降并恢复常态化，宁波美硕原先优势已不再明显，发行人基于性价比等因素考虑进行了商业调整，减少了与宁波美硕的合作。

2、进一步梳理主要供应商中是否存在其他规模较小、成立时间较短便与发行人合作或专门为发行人提供服务、与发行人存在关联关系或潜在利益往来等异常的情况，请说明相关交易真实性及交易价格公允性。

经核查发行人实际控制人、董监高的银行流水及调查表，公开查询主要供应商的工商信息，并结合函证、走访等程序，报告期内，发行人前五大供应商中除宁波美硕外不存在其他规模较小、成立时间较短便与发行人合作的情况，不存在专门为发行人提供服务、与发行人存在关联关系或潜在利益往来等异常的情况。

(四) 说明报告期内是否存在自然人等非法人供应商的情况，如存在，请说明各期采购的内容、金额、占比及涉及的供应商数量，发行人与相应供应商的结算模式、对账方式等，是否存在现金交易、个人卡支付成本费用等情况。

申报会计师通过查阅发行人供应商清单、公开渠道检索、访谈发行人业务负责人等程序进行了核查。经核查，报告期内，发行人供应商均为法人实体，不存在非法人供应商的情况。

三、成本核算准确性

(一) 结合各类物流服务流程，说明成本的归集、分配方法以及是否准确合规，各类成本的确认依据是否真实有效。

发行人主要业务包括一站式综合物流服务与专项物流服务，根据物流行业特点与业务特点设置成本归集科目，再根据需要下设不同的二级明细，相关成本归集准确、完整。发行人通过“凯鸿之

翼”物流系统对每一单业务建立唯一的系统编号，以系统编号为成本归集单元，业务人员于该项业务完成后，将每一单业务发生的对外采购的直接成本按照性质分别录入归集，于最后一项服务完成时结转相关成本，并在月末将公司开展业务时发生的间接成本，在当月所有系统编号下进行分摊。发行人的成本包括运力成本、码头费用、人工成本、仓储成本与其他资源采购成本等。

1、运力成本

发行人运力成本主要包括各项运力资源如海运、陆运、其他运力采购等直接成本以及和运力直接相关的各项附加费用如燃油费、车辆维修费、自有运输设备的折旧摊销等间接成本。运力资源类等直接成本在相关服务完成时确认，由业务人员获取验收单等单据后，直接录入相应业务的业务编号。燃油费、车辆维修费、运输设备折旧摊销费用等间接费用，于实际发生时计入成本，月末根据每单业务的唯一系统编号对应的车辆运行公里数等指标分摊至各个系统编号。

2、码头费用

发行人码头费用主要包括 THC（集装箱码头装卸作业费）、理货费与落箱费等码头杂费，属于直接可以归集至各业务系统编号的直接成本。发行人于服务完成后，对该笔业务对应发生的码头费用进行归集，由业务人员录入系统，并计入至每项业务对应的业务编号。

3、人工成本

发行人人工成本主要包括支付给运输部、货代报关部与仓储部等各个业务部门相关业务人员的工资奖金、社保公积金、年终奖等薪酬类间接成本。发行人于月末计提业务部门员工薪酬并归集至成本科目，根据各个业务部门的特点，选用不同的方式分摊至各个系统编号。

4、仓储成本

发行人仓储成本包括货物的仓储费用、仓储装卸费与外部仓储服务等，发行人业务人员在该服务完成时的时点将各项费用计入对应的系统编号，从而实现成本的归集与分配。此外，仓储成本还包括自营仓库的折旧费与仓储办公费等间接成本，发行人于月末对折旧费等费用进行归集，按照各业务编号对应的仓储收入将间接成本分摊至各个业务编号。

5、其他资源采购成本

发行人其他资源采购成本主要包括业务部门的各项杂费、除自有车辆与自营仓库折旧费之外的折旧摊销费用等，其中部分费用与实际业务密切相关，例如文件费、箱单费与单证费等，可于服务完成后，直接计入相应的业务编号。除自有车辆与自营仓库折旧费之外的折旧摊销费用等间接成本，根据其所属部门的特点，运输部门选取业务编号对应的运输箱量，货代报关部门以业务编号的货代箱量或报关票数，于月末汇总并分摊至各业务编号。

(二) 补充披露运力成本中海运、陆运、其他运力、附加费用等的明细构成，并结合海运价格等运力采购价格的变动趋势，分析报告期内运力成本占比持续上升的合理性。

公司已于招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(二) 营业成本分析”之“3.主营业务成本构成情况”之“(1) 运力成本”补充披露如下：

“报告期各期运力成本中海运、陆运、其他运力、附加费用等的明细构成情况以及运力成本占比持续上升的原因如下：

1、报告期各期运力成本明细构成及占比情况

单位：万元

运力类型	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
海运	10,042.34	31.89%	33,516.24	49.21%	37,721.67	60.13%	11,998.29	43.32%
陆运	12,884.32	40.91%	21,548.81	31.63%	15,927.33	25.39%	10,555.76	38.10%
其他运力	7,353.66	23.35%	10,537.26	15.47%	6,412.66	10.22%	3,274.82	11.82%
附加费用	1,211.97	3.85%	2,515.11	3.69%	2,673.81	4.26%	1,873.60	6.76%
运力成本合计	31,492.29	100.00%	68,117.42	100.00%	62,735.47	100.00%	27,702.47	100.00%

注：附加费用主要系燃油费、维修费、运输车辆的折旧费用等。

报告期各期运力成本金额占主营业务成本金额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运力成本	31,492.29	68,117.42	62,735.47	27,702.47
主营业务成本	40,187.81	85,231.41	79,313.86	39,975.07
占比	78.36%	79.92%	79.10%	69.30%

2、海运价格在报告期内的变动趋势

中国出口集装箱运价指数（CCFI）可以较好地反映海运价格的周期性波动情况，2018年至今CCFI指数的变动趋势如下图所示：



由上图可见，2020年第三季度至2022年第二季度，随着公共卫生事件的暴发，受全球各地政策及国际航运运力投放的影响，CCFI指数快速上升，由1,000点左右最高上涨至2022年2月的近3,600点，创下指数自设立以来历史新高。2022年第三季度以来，受供求变化影响，CCFI指数进入快速下行通道，截至2023年9月中旬，CCFI指数已经回落至900点附近，已基本恢复至2020年6月之前的常态化水平。

3、运力成本占比持续上升的合理性

发行人运力成本在报告期内占主营业务成本的比例分别为69.30%、79.10%、79.92%和**78.36%**，呈现上升后下降的趋势，结合报告期内发行人主营业务运力成本构成情况及报告期内海运价格变动趋势分析如下：

2021年度发行人运力成本相较2020年度增幅较为明显，主要系受供需影响，2021年国际海运费价格显著提升，CCFI平均指数从2020年的984.42点上升至2021年的2,615.54点，同比增长165.69%，运力成本中海运成本占比从43.32%上升至60.13%所致；

2022年度发行人运力成本相较2021年度有所增长，主要原因系：（1）虽然2022年下半年起海运需求的回落导致发行人一站式业务箱量略有下滑，海运运力成本相较2021年有所下降；但2022年度发行人同华润集团等大客户达成运输业务协议，开展国内段的货物运输服务，致使专项物流服务中运输服务的业务量相较于2021年度显著上升，公司当年度陆运运力成本金额显著增长，相关增长因素抵消了海运运力成本下降的影响；（2）公司多式联运业务箱量亦有所增长，发行人进一步拓展包括海铁、公河等出运模式，导致2022年其他运力成本金额有所增长。

2023年上半年发行人运力成本相较上年同期同比有所下降，尽管公司专项运输业务、多式联

运业务箱量有所增长，导致 2023 年上半年陆运等其他运力成本金额有所增长，但由于 2023 年上半年海运价格已基本下降至常态化水平，海运运力成本金额下降明显，综合上述因素导致运力成本金额同比有所下降。”

(三) 说明“码头费用的变动主要和公司一站式综合物流服务业务量相关”的客观依据，2022 年发行人整体业务规模有所扩大的情况下，码头费用有所下降的合理性。

码头费用主要包括 THC（集装箱码头装卸作业费）、理货费与落箱费等码头杂费，主要发生在集装箱海运等需要停靠码头，并进行货物装卸的物流 services 中，通常由船公司、货代同行及港口码头运营商收取。

报告期内，发行人码头费用按照业务类型的成本金额与占比如下：

单位：万元

物流业务	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一站式综合物流服务	3,312.51	92.63%	6,797.40	92.17%	6,935.87	91.78%	5,449.19	99.15%
专项物流服务	263.56	7.37%	577.20	7.83%	621.06	8.22%	46.84	0.85%
合计	3,576.07	100.00%	7,374.60	100.00%	7,556.93	100.00%	5,496.03	100.00%

如上表所示，码头费用主要发生于一站式综合物流服务，在报告期内占比分别为 99.15%、91.87%、92.17%和 92.63%。发行人一站式综合物流服务中海运进出口业务占比较高，而专项物流 services 中仅货代业务涉及港口码头相关服务，因此，码头费用的变动主要与一站式综合服务的业务量相关。

报告期内，发行人一站式综合物流服务 2021 年度及 2022 年度码头费用与业务货物箱量对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
一站式综合物流服务产生的码头费用	6,797.40	6,935.87
一站式综合物流服务箱量（TEU）	218,228.00	223,436.00
平均价格（元/TEU）	311.48	310.42

如上表所示，尽管 2022 年发行人整体业务规模相较 2021 年有所增长，但一站式综合物流服务箱量同比有所下降，在平均单箱码头费用变化不大的情况下，导致一站式物流服务产生的码头费用金额有所下降。

(四) 结合发行人报告期各类型员工人数变动、工人平均工资变化等，分析报告期内人工成本大幅上涨的合理性，人工成本中是否包含劳务外包费用。

1、发行人报告期各类型员工人数变动、工人平均工资变化等

报告期内，发行人主营业务成本中的人工成本主要系各子公司业务人员及业务部门人员的工资、社保公积金、年终奖等构成，报告期各类型员工人数变动如下：

单位：人数

部门	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输司机	110	102	94	98
调度等配套运输人员	61	64	61	61
报关人员	17	19	18	17
货代人员	69	67	73	51
仓储人员	4	4	4	3
汽修人员	12	11	10	8
合计	273	267	260	238

报告期内业务部门员工单位人员人工成本情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
人工成本	1,942.60	3,977.96	3,547.42	2,540.63
生产人员平均人数	273.00	267.00	260.00	238.00
单位人员人工成本	14.23	14.90	13.64	10.67

注：2023年1-6月的单位人员人工成本为年化数

2、报告期内人工成本大幅上涨的合理性

报告期内，发行人主营业务成本中人工成本各年的金额分别为 2,540.63 万元、3,547.42 万元、3,977.96 万元和 1,942.60 万元，2020-2022 年整体保持增长，2023 年上半年和 2022 年同期相比则相对稳定。

2021 年相较 2020 年人工成本金额同比增长 39.63%，一方面系公司对各个业务部门的业务团队进行扩充，当年业务人员增长 22 人；另一方面系 2021 年公司整体经营业绩同比增长较多，业务人员发放的绩效奖金增长所致。

2022 年相较 2021 年人工成本金额同比增长 12.14%，一方面系业务人员总数相较上年增长 7 人；另一方面系司机及运输相关部门人员增长导致的当年人均业务人员薪酬有所上升所致。

3、人工成本中是否包含劳务外包费用

报告期内，发行人人工成本均为发行人自有员工的相关开支，不包含劳务外包费用，劳务外包费

用主要系发行人采购外包服务，以工作量进行按月结算，体现在相关具体服务的运力成本或仓储成本中。

（五）说明其他资源的明细构成，相应成本支出的具体用途，报告期内其他资源费用与收入的匹配性

1、其他资源的明细构成，相应成本支出的具体用途

报告期内发行人其他资源的明细构成与具体用途情况如下：

单位：万元/%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度		具体用途
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
装卸搬运费	1,188.15	42.80	1,942.53	38.17	1,716.45	35.23	1,128.18	29.58	车辆运输、船舶接驳等环节收取的装卸费
文件信息费	762.42	27.46	1,486.26	29.20	1,594.34	32.72	1,509.63	39.58	文件费、信息发送、单证开具环节收取的费用
其他各项杂费	421.37	15.18	887.90	17.45	706.59	14.50	546.24	14.32	目的地代理费用、办公费、安全生产基金计提等
通关费用	233.81	8.42	451.49	8.87	610.17	12.52	528.85	13.87	报关、报检、查验、保险等收取的费用
折旧与摊销	170.42	6.14	321.15	6.31	245.30	5.03	101.26	2.65	除运输设备、仓储设施之外的折旧费用
合计	2,776.17	100.00	5,089.33	100.00	4,872.85	100.00	3,814.16	100.00	-

由上表可见，发行人报告期内其他资源费用主要系装卸搬运费、文件费、通关费用、其他各项杂费、折旧费用等，相关费用的发生主要与业务量相关，报告期内发行人整体业务量呈现增长趋势，其中 2021 年增长较多，其他资源费用的增长趋势整体与业务量的增长整体保持一致。

2、报告期内其他资源费用与收入的匹配性

报告期内发行人其他资源费用金额及占主营业务收入的的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
其他资源费用	2,776.17	5,089.33	4,872.85	3,814.16
主营业务收入	44,213.72	93,344.92	88,828.00	45,559.47
占比	6.28%	5.45%	5.49%	8.37%

发行人整体业务中与海运相关的业务占比较高，受 2020-2022 年海运价格增长及业务量增长的影响，发行人 2021 年营收同比大幅增长，2022 年则略有增长，而其他资源费用则主要同发行人业务数量有关，并不受海运价格波动的影响，导致其他资源费用金额占主营业务收入的比重整体呈现下降趋势；2023 年上半年其他资源费用金额占主营业务收入的比重有所上升，一方面系公司陆运货运量上升导致装卸费有所增加所致，另一方面系海运价格下降导致公司营业收入有所下降。

综上，2020 年-2022 年其他资源费用金额占主营业务收入的比重逐年下降，2023 年 1-6 月则

有所上升，主要系其他资源费用主要和发行人的业务量相关，受海运价格波动影响较小，具备合理性。

(六) 补充披露各类业务的成本构成，说明报告期内各细分业务的成本结构是否发生明显变化；结合同行业可比公司相同和类似业务的成本构成情况，进一步分析发行人成本结构的合理性。

1、补充披露各类业务的成本构成，说明报告期内各细分业务的成本结构是否发生明显变化

关于报告期各类业务的成本构成情况，公司已于招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(二) 营业成本分析”之“4、主营业务成本按产品或服务分类”补充披露如下：

“报告期各期公司各类业务的成本构成情况如下：

单位：万元/%

物流项目	分类	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成物流服务	运力成本	8,346.97	66.87	24,401.73	72.74	28,214.88	74.54	12,351.95	61.77
	码头费用	2,242.61	17.97	5,138.42	15.32	5,097.57	13.46	3,887.12	19.44
	人工成本	685.85	5.49	1,625.71	4.85	1,935.25	5.11	1,407.99	7.04
	仓储成本	10.70	0.09	42.29	0.13	38.55	0.10	248.80	1.24
	其他资源	1,196.08	9.58	2,333.83	6.96	2,571.97	6.79	2,101.96	10.51
	合计	12,482.21	100.00	33,541.98	100.00	37,858.22	100.00	19,997.84	100.00
多式联运服务	运力成本	12,515.70	80.15	23,076.03	81.54	24,191.69	83.83	10,992.78	74.69
	码头费用	1,069.90	6.85	1,658.97	5.86	1,838.30	6.37	1,562.07	10.61
	人工成本	556.53	3.56	1,069.23	3.78	760.80	2.64	601.39	4.09
	仓储成本	140.86	0.90	123.77	0.44	1.35	0.00	5.39	0.04
	其他资源	1,333.67	8.54	2,371.12	8.38	2,065.05	7.16	1,555.16	10.57
	合计	15,616.66	100.00	28,299.12	100.00	28,857.19	100.00	14,716.79	100.00
专项物流服务	运力成本	10,629.62	87.93	20,639.66	88.24	10,328.90	81.98	4,357.73	82.83
	码头费用	263.56	2.18	577.20	2.47	621.06	4.93	46.84	0.89
	人工成本	700.22	5.79	1,283.01	5.49	851.37	6.76	531.25	10.10
	仓储成本	249.12	2.06	506.05	2.16	561.29	4.46	167.59	3.19
	其他资源	246.42	2.04	384.39	1.64	235.83	1.87	157.03	2.99
	合计	12,088.94	100.00	23,390.31	100.00	12,598.45	100.00	5,260.44	100.00
主营业务成本合计		40,187.81		85,231.41		79,313.86		39,975.07	

整体来看，基于发行人所处行业为现代物流服务业，运力资源采购系最直接及主要的开支，其中海运成本又是运力成本中的最主要的环节，由于报告期内海运市场整体价格呈现波动的趋势，相

关因素系导致报告期内发行人各类业务的成本结构变化的最主要因素，具体分析如下：

（1）集成物流服务

1) 报告期内，运力成本金额占比分别为 61.77%、74.54%、72.74%和 **66.87%**，报告期内 CCFI 平均指数分别为 984.42 点、2,615.54 点、2,782.37 点及 **1,009.44 点**，整体呈现**先增长后下降**的趋势，**运力成本占比变动趋势与海运价格变动趋势相符**；2) 与运力成本相比，码头费用、人工成本、仓储成本、其他资源成本相对具有刚性，受海运价格波动影响的程度较小，故在运力成本占比**波动**的情况下，上述成本占比整体来看亦有所**波动**。

同时 2021 年集成物流仓储成本金额有所下降，主要系受到各期开展的集成物流仓储服务中所包含的仓储环节的变动影响所致，2022 年人工成本金额有所下降则主要系由于一站式综合物流服务箱量下降导致所分摊的人工费用金额下降。

（2）多式联运

1) 报告期内，运力成本金额占比分别为 74.69%、83.83%、81.54%和 **80.15%**，**2020-2022 年**整体呈现增长趋势，主要系**相关期间**海运价格整体呈现增长趋势所致；**2023 年上半年**在海运价格**下降**的情况，其他出运模式及其他运力成本金额有所增长，从而导致**2023 年上半年整体运力成本金额占比略有下降**；2) 码头费用、仓储成本、人工成本、其他资源成本金额相对具有刚性，受海运价格波动影响的程度较小，故在运力成本占比提升的情况下，上述成本占比整体来看有所下降。

同时 2022 年多式联运业务码头费用金额有所下降，主要系受到跨境多式联运业务箱量下降所导致的码头杂费、THC（集装箱码头装卸作业费）费用等有所下降所致；2022 年仓储成本金额有所上升主要系针对部分客户定制化的带有仓储服务的多式联运业务量增长所致。

（3）专项物流服务

1) 由于专项物流仓储服务中运输与国际货代业务占比较高且呈现逐年增长趋势，故其成本构成主要以运力成本为主且占比整体呈现增长趋势；2) 码头费用主要系在港口、码头发生的集装箱码头装卸作业费及码头杂费，2021 年占比相较 2020 年增长较多，主要系当年国际货代业务增长较多所致；3) 人工成本、仓储成本、其他资源金额占比**呈下降趋势**，主要系相关成本受海运价格影响较小，在海运、燃油等运价上升导致运力成本占比上升的情况会呈现下降趋势。”

2、结合同行业可比公司相同和类似业务的成本构成情况，进一步分析发行人成本结构的合理性

（1）一站式物流服务

华光源海的代理业务、海程邦达的一站式合同物流服务均包含多物流环节，从成本结构角度与发行人一站式物流物流服务较为可比，华贸物流则未披露不同业务的成本结构，上述可比公司的可比业务在报告期内的成本构成情况如下：

1) 华光源海-代理业务

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
海运成本	80,679.35	74.38%	129,533.37	76.81%	40,233.44	60.85%
运输成本	11,496.02	10.60%	12,822.50	7.60%	5,821.09	8.80%
第三方物流成本	3,992.65	3.68%	7,893.80	4.68%	3,252.50	4.92%
装卸成本	4,938.18	4.55%	7,707.55	4.57%	7,534.30	11.40%
船舶运营成本	1,859.83	1.71%	3,387.62	2.01%	3,875.95	5.86%
人力成本	944.60	0.87%	2,299.31	1.36%	1,993.71	3.02%
驳运成本	1,226.48	1.13%	2,111.19	1.25%	1,476.47	2.23%
其他	3,330.95	3.07%	2,896.17	1.72%	1,930.97	2.92%
合计	108,468.05	100.00%	168,651.51	100.00%	66,118.43	100.00%

2) 海程邦达-一站式合同物流

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运力成本	59,550.56	74.52%	47,089.96	70.48%	52,910.17	69.69%
人工成本	3,641.03	4.56%	3,861.46	5.78%	4,051.87	5.34%
仓储成本	855.41	1.07%	847.15	1.27%	1,234.55	1.63%
折旧摊销	14.90	0.02%	2.40	-	-	-
其他	15,846.31	19.83%	15,016.29	22.47%	17,723.34	23.34%
合计	79,908.22	100.00%	66,817.26	100.00%	75,919.92	100.00%

由上表可知，同行业可比公司可比业务的成本结构中，运力成本均为主要发生成本，在各年度内均占较高；同时同行业可比公司的成本结构中亦包含人工成本、仓储装卸、其他等类别的成本结构，整体来看发行人的一站式综合物流服务的成本结构与同行业可比公司的可比业务不存在较大差异。

(2) 专项物流服务

海程邦达的基础分段式物流服务只包含单一物流环节，从成本结构角度与发行人专项物流服务较为可比；除代理业务外，华光源海的运输业务全为第三方采购，同时发行人无自有船运业务；华贸物流则由于未披露主要业务成本结构，因此选择海程邦达的基础分段式物流服务进行比较。

海程邦达的基础分段式业务在其招股书信息披露期间的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运力成本	305,680.51	85.26%	154,671.59	78.92%	72,977.48	75.63%
人工成本	6,133.65	1.71%	5,031.22	2.57%	4,251.71	4.41%
仓储成本	2,012.48	0.56%	1,563.91	0.80%	1,597.36	1.66%
折旧摊销	354.72	0.10%	350.74	0.18%	362.04	0.38%
其他	44,331.87	12.37%	34,367.03	17.54%	17,298.59	17.93%
合计	358,513.23	100.00%	195,984.49	100.00%	96,487.17	100.00%

由上表可知，在单一环节的物流服务中海程邦达基础分段式业务各年的运力成本占比均较高，整体来看与发行人的专项物流服务的成本结构不存在较大差异。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、获取发行人各细分物流服务的采购明细表，区分各细分物流服务各期采购的具体内容、金额、占比及对应的成本类型，计算及分析采购规模与对应销售规模的匹配性；
- 2、访谈发行人各业务部门负责人、查看各类运力的主要采购合同，了解各类运力的采购模式、定价方式及运力采购市场的价格情况；了解人力、码头、仓储等其他非运力资源采购的具体采购模式，采购价格的确定机制等；
- 3、访谈发行人货代部门主管及财务部门相关人员，获取运力成本明细表，分析报告期内主要航线按月统计的采购价格情况，分析相关航线价格变动与 CCFI 指数的波动情况；
- 4、获取发行人报告期内主要铁路路线的采购价目表，和中国铁路 95306 网站查询的零售挂牌价进行比较；
- 5、访谈发行人业务部门及人力资源管理部门相关人员，了解报告期内劳务外包采购的相关情况；
- 6、获取报告期内的采购明细表，计算各期向其他货代同行采购的金额、占比等；访谈发行人业务部门相关人员，了解采购价格的确定方式，向货代同行采购的原因及合理性；
- 7、获取发行人报告期内的采购明细表，区分各采购类别各期采购的金额、占比、供应商数量、前五大供应商占比等；查阅公开披露信息资料，结合对主要供应商实施的走访和函证程序，了解主要供应商的基本情况、交易内容、合作历史、与发行人的业务往来、合作模式等，分析发行人与主要供应商业务合作的真实性；

8、将发行人供应商按照采购规模进行分层，区分不同层级供应商的数量、采购金额、占比，分析各层级供应商的增减变动情况；访谈发行人管理层及业务负责人等，了解发行人采购规模较大的供应商增减变动的原因及合理性，分析相关业务合作的可持续性；

9、查阅公开披露信息资料，了解宁波美硕的基本情况；查阅发行人与宁波美硕签订的采购合同，结合走访记录，了解发行人与宁波美硕的合作内容、合作历史、各期采购的内容及金额；

10、访谈发行人对接业务人员，了解宁波美硕成立较短便与发行人合作成立的原因和合理性，分析宁波美硕经营规模与发行人采购规模是否匹配，是否存在主要服务于发行人的情况；

11、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查阅发行人主要供应商的基本情况，分析是否存在其他规模较小、成立时间较短便与发行人合作或专门为发行人提供服务、与发行人存在关联关系或潜在利益往来等异常的情况；

12、核查发行人、实际控制人及其亲属、董监高及关键岗位人员等报告期内的银行流水，核查是否与发行人的主要供应商存在异常资金往来，是否存在潜在利益输送的情形；获取发行人实际控制人、董监高出具的调查表，结合公开披露信息资料，核查发行人及其主要人员是否与主要供应商存在关联关系；

13、获取并查阅报告期内发行人的供应商清单，访谈相关采购负责人，核查是否存在非法人供应商的情况；

14、访谈发行人各业务部门、财务部门，了解各类物流服务流程、成本的归集及分配方法，各类成本的确认依据，了解其他资源成本支出的具体用途；

15、获取各期成本明细表，分析报告期内各细分业务的成本结构，分析运力成本、其他资源、人力成本、码头费用等成本的构成；访谈发行人业务部门及财务部门，了解报告期内运力成本占比持续上升的原因及合理性；

16、获取报告期内码头费用明细表，访谈货代部门业务人员，了解码头费用的主要构成、发生的主要场景，分析码头费用波动的原因及合理性；

17、获取报告期各期人员花名册，访谈发行人人力资源负责人及财务部门人员，了解业务人员的构成情况及人数波动情况，了解报告期各期的奖金绩效情况，分析人工成本变化的合理性；

18、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开披露资料，分析可比公司与发行人相同或相似业务的成本结构，分析发行人成本结构的合理性。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露各细分物流服务各期采购的具体内容、金额、占比及对应的成本类型，

各期采购金额与对应销售规模具有匹配性；

2、发行人已说明海运、陆运、水运、铁路运输等主要运力的采购模式，不同采购模式下的定价方式；

3、除陆运、水运因采购模式、业务模式的差异无法与市场价格比价外，发行人海运、铁运运力采购单价与市场价格不存在较大差异；

4、发行人已说明人力、码头、仓储等其他非运力资源采购的具体采购模式，采购价格的确定机制。发行人存在劳务外包，主要系根据业务需要采购外包驾驶员的陆运运力服务及仓储装卸服务等，相关劳务外包费用根据外包人员所提供服务的性质具体在运力成本、仓储成本下核算；

5、发行人已说明各期向其他货代同行采购的金额、占比等，采购价格的确定方式，发行人与主要的货代同行均签署了框架协议，双方一般根据物流服务内容不同协商定价，逐笔确认，逐笔结算，发行人向货代同行采购具备合理性，符合行业惯例；

6、发行人已区分采购类别说明报告期各期不同类别采购的金额、占比、供应商数量、前五大供应商采购占比，及不同采购类别下主要供应商的基本情况，以及各期采购金额和占比；

7、发行人已按采购规模层级划分大中小供应商，报告期内采购规模较大的供应商增减变动的原因为主要系采购金额变动导致的层级调整，相关变动具有合理性；发行人与报告期各期的大供应商均保持正常合作，相关协议均已续签或正在执行中，合作具有可持续性；

8、发行人与宁波美硕具备前期合作基础，双方系基于真实业务需求开展合作，相关交易具有合理性；宁波美硕的经营规模与发行人各期的采购规模相匹配，宁波美硕不存在主要为发行人提供服务的情形；

9、发行人报告期内的前十大供应商中不存在其他规模较小、成立时间较短便与发行人合作或专门为发行人提供服务、与发行人存在关联关系或潜在利益往来等异常的情况；

10、报告期内，发行人供应商均为法人实体，不存在非法人供应商的情况；

11、发行人各类物流服务的成本的归集、分配方法准确合规，各类成本的确认依据真实有效；

12、发行人已披露运力成本中海运、陆运、其他运力、附加费用等的明细构成，发行人运力成本占比**呈现先增长后下降的趋势**，主要和报告期内海运价格的**波动**，多式联运及专项运输业务量的增长相关，具备合理性；

13、发行人一站式综合物流中海运进出口业务占比较高，而专项物流中仅货代业务涉及港口码头相关服务，因此，码头费用的变动主要与一站式综合服务的业务量相关。发行人 2022 年一站式物流服务产生的码头费用下降，主要系当年一站式物流服务箱量下降所致；

14、报告期内人工成本上涨，主要系发放绩效增多、人员增长导致平均工资上涨以及业务人员

人数增长，具备合理性。发行人人工成本均为发行人自有员工的相关开支，不包含劳务外包费用；

15、发行人已说明其他资源成本的明细构成及用途，**2020年至2022年**其他资源费用金额占主营业务收入的比重逐年下降，主要系其他资源费用主要和发行人的业务量相关，受海运价格波动影响较小，具备合理性；**2023年上半年其他资源费用金额占主营业务收入的比重有所上升，一方面系公司陆运货运量上升导致装卸费有所增加，另一方面系公司营业收入有所下降所致。**

16、发行人已补充披露各类业务的成本构成，报告期内各细分业务的成本结构未发生明显变化，同行业可比公司相似业务的成本构成情况与发行人趋同，发行人成本结构存在合理性。

(三) 说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查情况，包括但不限于核查方式、情况，包括但不限于核查方式、核查采购金额占比（区分供应商采购规模层级）、核查结论

1、申报会计师说明

(1) 核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1) 查阅发行人供应商管理相关制度，了解公司采购模式、选择供应商的标准和具体方式；
- 2) 按照采购金额对供应商进行分层，其中采购金额 1,000 万元以上为大供应商，采购金额在 200 万元-1,000 万元为中等供应商，采购金额在 200 万元以下为小供应商（**注：2023 年上半年按照减半的标准执行**），分析不同层级供应商数量、采购金额及占比变动的原因及合理性；
- 3) 对发行人管理层、业务人员进行访谈，了解各个层级主要供应商的基本情况、报告期内主要供应商新增或退出的原因及合理性，分析发行人与小规模供应商的相关交易是否具有商业实质、是否存在非法人供应商；
- 4) 通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询发行人主要供应商的基本信息，包括成立时间、注册资本、营业范围、股权结构等，核查发行人采购规模与其经营规模的匹配性、采购业务的真实性、与发行人是否存在关联关系等；针对小规模供应商，采取随机抽样的方式，公开检索部分供应商的基本工商信息，验证发行人向小规模供应商采购的真实性；
- 5) 查阅发行人与主要供应商签署的采购合同，复核采购内容、定价模式、信用期、付款方式、风险报酬转移等关键条款，核查相关交易是否真实、合理且具有商业实质；随机抽取发行人与部分中小供应商签订的合同，分析合同关键条款与主要供应商是否存在较大差异；
- 6) 执行分析性程序：获取报告期各期发行人的采购明细，分析不同层级供应商的采购金额及占比、供应商数量、毛利率等变动情况，并与同行业可比公司、公开市场数据进行对比，分析采购金额变动的合理性、采购价格的公允性、是否存在主要供应商为发行人承担成本费用等情形；对发行人的供应商结构、小规模供应商较多的情况进行分析性复核，核查销售收入的真实性；

7) 走访程序

申报会计师按照分层抽样的原则，将发行人报告期内各层级的供应商按照重要性原则选取，进行了实地或视频走访。了解其基本情况、业务规模、合作历史，核查供应商及相关业务的真实性，包括双方的主要交易内容、交易金额、定价原则、对账方式、结算周期等情况，确认其与发行人是否存在关联关系，并获取由供应商签字或盖章确认的访谈问卷、营业执照、受访人身份证明等文件。

具体核查金额及占比如下：

单位：万元

2023年1-6月			
供应商层级	采购总额	走访确认金额	走访确认比例
大供应商	18,789.17	14,185.70	75.50%
中等供应商	12,727.04	5,529.53	43.45%
小供应商	7,963.10	456.48	5.73%
合计	39,479.31	20,171.71	51.09%
2022年度			
供应商层级	采购总额	走访确认金额	走访确认比例
大供应商	40,291.19	27,406.25	68.02%
中等供应商	23,108.91	6,690.83	28.95%
小供应商	15,441.58	0.00	0.00%
合计	78,841.68	34,097.08	43.25%
2021年度			
供应商层级	采购总额	走访确认金额	走访确认比例
大供应商	37,116.74	23,881.62	64.34%
中等供应商	21,903.71	4,583.33	20.92%
小供应商	17,095.07	101.49	0.59%
合计	76,115.52	28,566.44	37.53%
2020年度			
供应商层级	采购总额	走访确认金额	走访确认比例
大供应商	17,208.85	9,464.55	55.00%
中等供应商	12,530.19	3,438.47	27.44%
小供应商	9,000.39	56.93	0.63%
合计	38,739.43	12,959.95	33.45%

注：对于同一控制下的集团供应商，若走访母公司，走访确认金额按照同一控制下合并交易金额统计；若走访主要子公司，走访确认金额按照单体交易金额统计。

8) 函证程序

申报会计师按照分层抽样的原则，根据采购金额、期末应付账款余额较高的原则确定不同层级的发函对象，对报告期各期采购额以及应付账款余额进行了函证，确认采购金额的真实性、完整性、准确性。

具体函证实施情况如下：

单位：万元

供应商层级	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
大供应商	采购金额①	18,789.17	40,291.19	37,116.74	17,208.85
	发函金额②	16,990.80	39,018.26	35,202.62	16,467.52
	发函比例③=②/①	90.43%	96.84%	94.84%	95.69%
	回函金额④	16,990.80	36,281.90	33,579.74	15,047.21
	回函比例⑤=④/①	90.43%	90.05%	90.47%	87.44%
中等供应商	采购金额①	12,727.04	23,108.91	21,903.71	12,530.19
	发函金额②	11,106.92	18,895.26	18,127.68	10,445.44
	发函比例③=②/①	87.27%	81.77%	82.76%	83.36%
	回函金额④	10,881.91	16,414.32	13,414.68	7,732.10
	回函比例⑤=④/①	85.50%	71.03%	61.24%	61.71%
小供应商	采购金额①	7,963.10	15,441.58	17,095.07	9,000.39
	发函金额②	385.29	3,175.16	3,805.46	2,414.56
	发函比例③=②/①	4.84%	20.56%	22.26%	26.83%
	回函金额④	311.45	2,257.62	3,132.98	2,013.73
	回函比例⑤=④/①	3.91%	14.62%	18.33%	22.37%
合计	采购金额①	39,479.31	78,841.68	76,115.52	38,739.43
	发函金额②	28,483.01	61,088.68	57,135.76	29,327.52
	发函比例③=②/①	72.15%	77.48%	75.06%	75.70%
	回函金额④	28,184.16	54,953.84	50,127.40	24,793.04
	回函比例⑤=④/①	71.39%	69.70%	65.86%	64.00%

注1：对于集团供应商，由于部分子公司交易金额较小，因此未发函；

注2：回函金额包含回函相符的金额及回函不符后经调节相符的金额。

9) 穿行测试

申报会计师采取分层抽样的核查方式，对发行人报告期内大、中、小各层级的前十大供应商执行穿行测试程序，所选样本涵盖各个业务类型；获取了合同、委托单、报关单、提单、签收单、对账单、发票、银行回单等支持性凭证，核查相关单据是否齐全，成本确认时点是否准确，确认发行人采购是否真实、准确。

10) 细节测试

申报会计师采取分层抽样的核查方式，针对发行人报告期内的全部大、中供应商，按照每年每季度各抽取集成物流、多式联运、专项物流服务各一笔业务，全覆盖地执行了细节测试；针对小供应商，选取每年采购金额前三十的样本，按照每年每季度各抽取集成物流、多式联运、专项物流服务各一笔业务，执行了细节测试。核查每笔业务相关的支持性单据，包括合同、委托单、报关单、提单、放行附件、送货单、发票、银行回单等，核查相关成本确认单据的时点与公司系统中的实际业务完成时间是否一致，从而验证采购的真实性。

11) 资金流水核查

获取并核查发行人、实际控制人及其亲属、董监高及关键岗位人员等报告期内的银行流水，结合调查表及访谈情况，核查是否与发行人的主要供应商存在异常资金往来，与主要供应商之间是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形。

(2) 核查结论

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人向供应商的采购具备真实性。

(四) 说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等；具体的核查方式、核查过程及核查结果，是否存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用的情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料

1、说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等

申报会计师充分评估了发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定了发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围具体如下：

序号	姓名	与发行人关联关系
1	薛军	实际控制人、董事长
2	王洁	实际控制人直系亲属（配偶）
3	陈凤英	实际控制人直系亲属（母亲）
4	薛丰明	实际控制人直系亲属（父亲）
5	王瑞堂	实际控制人直系亲属（配偶父亲）
6	张秀芳	实际控制人直系亲属（配偶母亲）
7	薛珍	报告期内曾任董事，实际控制人妹妹
8	庄利军	重要股东、董事、总经理
9	许育燕	监事会主席

序号	姓名	与发行人关联关系
10	陆春燕	监事
11	顾弢弢	董事会秘书
12	陆凤娟	董事
13	宋学海	监事
14	黄小晴	董事
15	王小燕	财务经理
16	朱晓东	财务总监
17	周晓燕	出纳
18	陈翀	营销总监
19	沈佳	销售经理
20	赵怡	销售经理
21	庄利峰	行政，重要股东庄利军弟弟
22	汪萍	独立董事
23	王爱华	独立董事
24	应晶	独立董事
25	朱小红	报告期内离任的董监高
26	芦凤玲	报告期内离任的董监高

2、具体的核查方式、核查过程及核查结果：

（1）流水核查标准：

大额资金核查标准： ≥ 5 万元人民币（或等值人民币）和 ≤ 5 万元人民币（或等值人民币）但零星集中的资金流水，资金流水的核查范围为核查对象在报告期内的所有银行账户（包括报告期内注销的账户、零余额账户）。

（2）流水完整性核查：

1）获取发行人相关人员提供的银行账户明细、个人银行流水账户完整性承诺；

2）针对实际控制人及主要近亲属，陪同个人前往个人主要居住地主要银行询问借记卡账户开立情况，并打印个人银行流水，相关银行包括：工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、中信银行、邮储银行、平安银行、民生银行、兴业银行、光大银行、广发银行、华夏银行、浦发银行、浙商银行、嘉兴银行、上海农商行、嘉善农商行等，并获取实际控制人及其主要近亲属的云闪付 APP 银行账户查询记录。此外，申报会计师对于其他部分抽查对象参照上述银行标准执行核查。

报告期内，对各核查对象具体核查范围如下：

开户主体	核查银行范围
薛军	CommonwealthBank、嘉兴银行、上海农商行、工商银行、中国农业银行、中国银行、嘉善农商行、兴业银行、建设银行、中信银行、 招商永隆银行
王洁	兴业银行、工商银行、中信银行、中国银行、嘉善农商行、上海农商行、农业银行、 江苏银行
陈凤英	上海农商行、中国银行、嘉善农商行、农业银行、绍兴银行
薛丰明	嘉兴银行、中国银行、嘉善农商行、建设银行、工商银行、华夏银行、 中国农业银行
张秀芳	工商银行、甘肃银行
王瑞堂	名下无银行卡
庄利军	CommonwealthBank、农业银行、交通银行、中国银行、兴业银行、工商银行、嘉善农商行（禾城农商行）、上海农商行、建设银行、嘉兴银行、中信银行、邮储银行、浦发银行、 招商银行
薛珍	广发银行、华夏银行、绍兴银行、嘉善农商行、嘉兴银行、上海农商行、建设银行、农业银行、中信银行
许育燕	嘉兴银行、嘉善农商行、农业银行、上海农商行、工商银行、建设银行
陆春燕	嘉善农商行、宁波银行、中国银行、农业银行、兴业银行、嘉兴银行、嘉善农商行、上海农商行
顾弢弢	交通银行、中国银行、上海农商行、农业银行、兴业银行、嘉兴银行、嘉善农商行、建设银行
陆凤娟	建设银行、邮储银行、中国银行、上海农商行、平安银行、嘉善农商行、嘉兴银行、宁波银行、工商银行
宋学海	建设银行、工商银行、嘉善农商行、嘉兴银行、上海农商行、宁波银行、农业银行
黄小晴	嘉善农商行、建设银行、工商银行、农业银行、嘉善联合村镇银行、嘉兴银行、上海农商行、杭州银行、中国银行、浦发银行
王小燕	中国银行、上海农商行、宁波银行、嘉兴银行、嘉善农商行、工商银行、 建设银行
朱晓东	宁波银行、建设银行、兴业银行、工商银行、上海农商行、嘉兴银行、嘉善农商行、中国银行、 农业银行
周晓燕	上海农商行、宁波银行、工商银行、建设银行、浦发银行、嘉兴银行、嘉善农商行、恒丰银行、微信账单流水
陈翀	上海农商行、农业银行
庄利峰	工商银行、中国银行、嘉兴银行、嘉善农商行、中国银行、上海农商行、建设银行
沈佳	上海农商行、工商银行、农业银行、宁波银行、中国银行、兴业银行、嘉善农商行
赵怡	嘉善农商行、上海农商行、农业银行、中国银行
汪洋	工商银行
王爱华	中国银行
应晶	建设银行

3) 复核上述人员签署的个人银行流水账户完整性承诺并同时通过核对已获取流水中的对手方信息，核查是否存在遗漏的账户。

(3) 核查结果

申报会计师按照合《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定与要求，对报告期内实际控制人及其主要近亲属、董监高、其他关键岗位人员资金流水情况进行了核查，具体情况如下：

姓名	核查账户数量(个)	是否陪同前往取得	核查比例	所获取资料	大额支付资金去向
薛军	25	是	全部账户	报告期内银行流水、各开户银行的账户清单、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	理财投资、支付员工持股平台股权回购款、亲属间资金往来、朋友间私人借款、消费购物等
王洁	18	是	全部账户	报告期内银行流水、各开户银行的账户清单、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	理财投资、亲属间资金往来、朋友间私人借款、投资款、购房款、保险支出等
陈凤英	10	是	全部账户	报告期内银行流水、各开户银行的账户清单、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	生活支出取现
薛丰明	11	是	全部账户	报告期内银行流水、各开户银行的账户清单、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	无大额流水记录
王瑞堂	-	-	全部账户	报告期内银行流水(无银行流水)、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函等	名下无银行卡
张秀芳	2	-	全部账户	报告期内银行流水、各开户银行的账户清单、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函等	投资理财、借款、亲属往来等
薛珍	14	是	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	理财投资、购买保险、购房支出、亲属借款等
庄利军	35	是	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	信用卡还款、朋友私人借款、亲属间往来、员工股权回购款、私人贷款周转款项、购买理财、银证转账等
许育燕	10	-	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	购买理财、购房支出、朋友、亲属间借款等
陆春燕	10	-	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	归还备用金、朋友间借款等
顾弢弢	11	-	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	亲属转账、理财支出、银证转账
陆凤娟	12	是	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	理财支出、购房支出、亲属往来、消费等
宋学海	11	-	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整	亲属往来、购房支出、归还借款等

姓名	核查账户数量(个)	是否陪同前往取得	核查比例	所获取资料	大额支付资金去向
				以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	
黄小晴	20	是	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	亲属往来、购车支出、银证转账、私人借款、私人借款、归还备用金等
王小燕	8	-	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	朋友借款、买车支出、理财支出等
朱晓东	16	是	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	亲属转账、取现用于生活开支、小额售汇
周晓燕	10个银行账户及微信流水	-	全部账户及微信流水	报告期内银行流水、微信流水记录、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	理财支出、购房支出、亲属借款等
陈翀	2	-	工资卡账户以及与其他核查主体存在资金往来的账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	朋友、同学往来转账、理财支出等
沈佳	8	-	工资卡账户以及与其他核查主体存在资金往来的账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	购房支出、亲属转至等
赵怡	4	-	工资卡账户以及与其他核查主体存在资金往来的账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	购房支出、亲属转账、贷款还款等
庄利峰	12	-	全部账户	报告期内银行流水、云闪付APP银行账户查询记录、关于银行账户完整以及对大额流水款项性质说明的承诺函、大额流水相关凭证等	私人往来、现金取款临时周转、购汇支出、取现用于私人装修等
汪洋	1	-	主要银行账户	从担任独立董事开始重要的银行流水、关于已提供重要银行账户的承诺函等	购买保险、私人消费等
王爱华	1	-	主要银行账户	从担任独立董事开始重要的银行流水、关于已提供重要银行账户的承诺函等	无大额流水记录
应晶	1	-	主要银行账户	从担任独立董事开始重要的银行流水、关于已提供重要银行账户的承诺函等	无大额流水记录
朱小红	-	-	拒绝提供银行账户、进行相关访谈并获取拒绝提供流水相关证据	1、因个人流水涉及隐私，拒绝提供 2、在合伙企业退伙调查问卷中对和凯鸿及关联方不存在其他利益安排进行了访谈确认	-
芦凤玲	-	-	拒绝提供银行账户、进行相关访谈并获取拒绝提供流水相关证据	1、因个人流水涉及隐私，拒绝提供 2、在合伙企业退伙调查问卷中对和凯鸿及关联方不存在其他利益安排进行了访谈确认	-

针对实际控制人及其主要近亲属、董监高、其他关键岗位人员的银行流水情况，申报会计师已取得并核查了相关交易记录、个人访谈及其出具的相关声明文件。

3、是否存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用的情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料

申报会计师进行了如下核查：

(1) 核查程序

1) 查阅实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员报告期内提供的银行账户的资金流水，整理大额资金往来的情况；

2) 查阅发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内交易单笔金额在 5 万元以上及在 5 万元人民币以下（或等值人民币）但零星集中的资金流水，确认交易内容，对款项性质、交易对手方、背景及原因的合理性进行分析并获取银行凭证、借条、房屋购买合同、理财合同、保险合同等支持依据，重点关注是否存在与发行人主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排；

3) 访谈实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员大额资金往来的交易对象，了解其工作情况及相关交易的背景；

4) 获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联方调查表；

5) 获取了核查对象签署的《关于个人银行流水的承诺函》，确认其提供的资金流水的完整性及交易内容，确认核查对象不存在利益输送、代垫成本费用或员工薪酬的情形

6) 获取发行人客户供应商清单，汇总报告期各期主要客户、供应商信息。通过国家企业信用信息公示系统以及企查查等网站公示信息核查主要客户的法定代表人、股东、董监高等信息；

7) 走访报告期内主要客户、供应商，取得签字或盖章的走访问卷，通过访谈了解主要客户、供应商与发行人关联方是否存在资金往来或其他利益安排；

(2) 核查结论

经核查：

1) 发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水不存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形；

2) 发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水不存在其他代发行人垫付成本费用的情形；

3) 报告期内，发行人实际控制人及其近亲属、董监高及其关键岗位人员与发行人的客户或供应商或其员工之间存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

序号	核查对象	资金往来对手方	客户	往来时间	交易	收入	支出
					性质	金额	金额
1	庄利军	徐玉明	嘉善新华昌集装箱有限公司	2021年	个人资金周转借款	400.00	-
				2022年		-	400.00
				合计		400.00	400.00
2	薛军、王洁等	台薇	嘉兴知云国际贸易有限公司	2019年	个人资金周转借款	53.55	32.99
				2020年		105.00	-
				2021年		90.00	200.00
				2022年		182.89	197.95
				2023年1-6月		260.00	10.00
				合计		691.44	440.94
3	庄利军	台薇	嘉兴知云国际贸易有限公司	2020年	个人资金周转借款	200.00	200.00
				2021年		300.00	300.00
				合计		500.00	500.00
4	薛军、王洁	吕中民	嘉善顺翔皮件有限公司	2020年	个人资金周转借款	13.00	13.00
				2021年		20.00	50.00
				2022年		190.00	160.00
				合计		223.00	223.00
5	庄利军	嘉兴知云国际贸易有限公司	嘉兴知云国际贸易有限公司	2020年	红酒销售	11.24	-
				合计		11.24	-
6	庄利军	庄玉珍	上海茂顺国际货运代理有限公司	2023年1-6月	个人资金周转借款	200.00	500.00
				合计		200.00	500.00
序号	核查对象	资金往来对手方	供应商	往来时间	交易性质	收入金额	支出金额
1	庄利峰	陈鑫	上海鲁昊国际物流有限公司	2021年	个人资金周转借款	-	25.00
				2022年		25.00	-
				合计		25.00	25.00
2	庄利军	孙辰进	嘉兴恒元国际货运代理有限公司	2021年	个人资金周转借款	-	98.50
				2022年		102.44	-
				合计		102.44	98.50
	庄利峰	嘉兴恒元国际货运代理有限公司	2021年	个人资金周转借款	-	25.00	
			2022年		25.00	-	

				合计	25.00	25.00
--	--	--	--	----	-------	-------

注：1、徐玉明为嘉善新华昌集装箱有限公司（以下简称“新华昌”）股东；2、台薇为嘉兴知云国际贸易有限公司（以下简称“知云”）股东；3、吕中民为嘉善顺翔皮件有限公司（以下简称“顺翔皮件”）股东、法定代表人；4、陈鑫为上海鲁昊国际物流有限公司（以下简称“上海鲁昊”）股东；5、孙辰进为嘉兴恒元国际货运代理有限公司（以下简称“嘉兴恒元”）法定代表人、股东；6、庄利军与台薇的之间往来系短期资金周转；7、庄玉珍为上海茂顺国际货运代理有限（以下简称“上海茂顺”）公司股东。

针对上述发行人实际控制人及其近亲属、董监高及其关键岗位人员与发行人的客户或供应商或其员工的资金往来，申报会计师访谈了相关客户或供应商或其员工，了解并确认上述资金往来的发生背景与发生情况，取得与上述资金往来相关的支持性凭据，如借款欠条、聊天记录等，对相关客户或供应商执行走访和函证程序。经核查，报告期内发行人实际控制人及其近亲属、董监高及其关键岗位人员与发行人的客户或供应商或其员工的资金往来系个人资金拆借或个人商业往来。个人商业往来具有商业合理性，相关拆借资金来源为自有资金，往来借款本金已偿还完毕，往来资金差额系借款利息，资金拆借情况具有合理性。

除上述情形外，发行人实际控制人及其近亲属、董监高及其关键岗位人员不存在其他与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形。

综上，截至本回复出具日，发行人实际控制人及其近亲属、董监高及其关键岗位人员与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来，资金往来不涉及发行人的生产经营活动，上述资金往来不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情况，除王洁向台薇借款用于购房的部分款项尚未归还外，相关资金往来已结清。

4) 发行人实际控制人及其近亲属、董监高及其关键岗位人员不存在其他异常资金流水。

（五）结合具体业务流程，说明不同业务成本核算的流程和方法，成本核算的具体依据和凭证，报告期内是否存在相关凭证缺失或无效的情况，如是，请说明如何保证成本金额及结转时点的真实准确性；对发行人成本能否按照不同服务类型清晰归集、确认、计量、结转的完整性、准确性、合规性发表明确核查意见

1、结合具体业务流程，说明不同业务成本核算的流程和方法，成本核算的具体依据和凭证

发行人一站式综合物流服务和专项物流服务的成本核算流程和方法，成本核算的具体依据和凭证情况如下：

项目	具体业务	具体业务流程	流程和方法	具体依据和凭证
一站式综合物流服务	集成物流服务	发行人接受客户委托后，向船公司、货代及物流同行等供应商采购运输、货代订舱、报关等服务，同时向码头堆场、港务公司、燃油公司等采购装卸服务、仓储服务、燃油及其他物流辅助服务，于服务完成时确认收入并结转成本。公司定期与供应商对账，确认成本金额。	（1）发行人通过“凯鸿之翼”物流系统对每一单业务建立唯一的业务编号，将每笔业务发生的各项直接成本进行归集，于服务完成时结转相关成本；（2）对于无法直接归集的人工薪酬、折旧摊销、燃油费油耗等间接成本，按照业务量等方式分摊至各个业务编号。	提单、签收单、对账单、发票等
	多式联运业务			

项目	具体业务	具体业务流程	流程和方法	具体依据和凭证
专项物流服务	国际货代	发行人接受客户委托后，按照各项应提供的专项服务，向外部各类供应商采购运力资源、报关服务、码头杂费与仓储成本等，于服务完成时确认收入并结转成本。公司定期与供应商对账，确认成本金额。	(1) 发行人通过“凯鸿之翼”物流系统对每一单业务建立唯一的业务编号，将每笔业务发生的直接成本进行归集，于各专项物流服务完成时结转相关成本；(2) 对于与业务相关的人工薪酬、折旧摊销及其他间接成本，按照各项服务特征，分摊至各业务编号。	提单、签收单、报关单、出库单、对账单、发票等
	运输			
	仓储			
	通关代理			

2、报告期内是否存在相关凭证缺失或无效的情况，如是，请说明如何保证成本金额及结转时点的真实准确性

报告期内，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 穿行测试：对发行人报告期各期大、中、小层级的前十大供应商均执行了穿行测试程序，所选样本涵盖各个业务类型；获取了采购合同、委托单、报关单、提单、签收单、对账单、发票、银行回单等支持性凭证，测试关键控制节点是否得到执行，核查成本确认相关凭证是否齐全、成本确认金额是否真实准确、成本结转时点是否准确。

(2) 细节测试：针对发行人报告期各期所有的大、中供应商，按照每季度抽取集成物流、多式联运、专项物流服务各一笔业务，全部执行了细节测试；针对小供应商，选取每期采购金额前三十家作为样本，每季度抽取集成物流、多式联运、专项物流服务各一笔业务执行细节测试；核查合同、委托单、报关单、提单、送货单、发票、银行回单等支持性单据，核查成本确认相关凭证是否存在缺失或无效的情况、成本确认金额是否真实准确、成本结转时点是否准确。

(3) 利用 IT 审计的工作，对发行人报告期内的成本明细进行核查，验证其结转时点以及相关单据是否准确；

综上，针对发行人是否存在相关凭证缺失或无效的情况的核查程序充分、有效，样本选取具有全面性、代表性。经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人成本确认金额及结转时点真实准确，不存在相关凭证缺失或无效的情况。

3、对发行人成本能否按照不同服务类型清晰归集、确认、计量、结转的完整性、准确性、合规性发表明确核查意见

(1) 核查程序

1) 访谈发行人财务负责人，了解发行人成本的归集方法和核算流程，成本结转的具体原则、分摊方法及时点，检查发行人成本核算方法是否符合企业会计准则的规定、报告期内是否保持一致；

2) 了解发行人与采购和成本核算相关流程及内部控制制度，对发行人采购与付款循环执行穿行测试，分析相关成本数据的准确性及完整性；

3) 获取发行人“凯鸿之翼”系统中的各项成本明细，执行重新计算程序，复核发行人成本归集、分配、结转的计算过程，核查发行人成本核算的准确性；

- 4) 执行分析性程序，对各项业务成本金额变动、成本结构变动等情况进行合理性分析；
- 5) 执行费用截止性测试，检查是否存在跨期情形；
- 6) 获取并核查发行人及其下属子公司、实际控制人及其主要近亲属、、董监高、关键岗位人员等人员的银行流水，核查是否存在体外成本承担和体外资金循环等情形；
- 7) 利用 IT 审计工作，检查发行人系统中记录的实际业务完成时间是否准确，核查发行人与成本相关的内部控制的有效性、成本结转的准确性和完整性。

(2) 核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人成本核算相关流程的设计合理并得到严格执行，不同业务类型的成本能够清晰地归集，相关成本的确认、计量与结转完整、准确且合规。

问题 9.财务内控规范性

根据申请文件，（1）发行人报告期内第三方回款金额分别为 375.91 万元、477.18 万元和 114.58 万，主要系部分客户经营规模普遍偏小，通常通过其员工、法定代表人等渠道进行支付。

（2）报告期内发行人在辅导验收通过后变更了审计机构，进行了两次会计差错更正，涉及调整事项较多，包括收入成本跨期、费用跨期等。（3）现场检查发现，发行人在报告期内存在应付职工薪酬核算不规范、财务记载不规范（未按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定编制合并财务报表）等情况。

请发行人：（1）结合具体交易背景、交易对手及回款情况等，分析说明客户员工代付、客户关联方代付等第三方回款相关交易的销售及回款真实性。（2）说明辅导验收通过后变更会计师事务所的原因，结合报告期内会计差错的发生背景及影响等，说明发行人是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，是否属于因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为。（3）列表说明现场检查发现的具体问题、存在的原因及后续整改情况，是否反映发行人内控制度存在重大缺失，目前是否建立规范的内控制度。（4）说明发行人报告期内是否存在个人卡代收货款、代收劳务费等个人卡代为收支的情况，如存在，请说明原因及具体情况，包括但不限于报告期各期的笔数、金额及占比、发生时间及转入和转出发行人公司账户的时间；说明报告期内发行人是否存在其他财务内控不规范情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、过程、范围及结论，关于第三方回款事项，请说明按照《北交所发行上市指引第 1 号》1-21 核查的具体情况。

回复：

一、结合具体交易背景、交易对手及回款情况等，分析说明客户员工代付、客户关联方代付等第三方回款相关交易的销售及回款真实性

（一）具体交易背景

报告期内，公司第三方回款的类型、金额和占营业收入比例情况如下：

单位：万元

回款对方身份	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
客户关联公司	1.87	0.82	67.01	0.92
客户员工、法定代表人等	24.70	65.04	33.61	16.16
客户关联方代付小计	26.56	65.86	100.62	17.08
发行人员工	0.00	48.72	376.57	358.82
发行人员工代收小计	0.00	48.72	376.57	358.82
第三方回款总金额	26.56	114.58	477.18	375.91
营业收入	44,311.73	93,840.96	89,103.71	45,730.11
客户关联方代付金额占营业收入的比例	0.06%	0.07%	0.11%	0.04%

回款对方身份	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
发行人员工代收金额占营业收入的比例	0.00%	0.05%	0.42%	0.78%
第三方回款金额占营业收入的比例	0.06%	0.12%	0.54%	0.82%

报告期内，发行人第三方回款金额分别为 375.91 万元、477.18 万元、114.58 万元和 **26.56 万元**，占当期营业收入的比例分别为 0.82%、0.54%、0.12%及 **0.06%**，比例极低。经发行人整改规范，2022 年及 **2023 年 1-6 月** 第三方回款金额已大幅下降。

报告期内，发行人第三方回款分为以下两大类：

1、客户关联方代付

报告期内，客户关联方代付金额分别为 17.08 万元、100.62 万元、65.86 万元和 **26.56 万元**，占营业收入比重分别为 0.04%、0.11%、0.07%及 **0.06%**，比例极低。客户关联方代付的形式主要由客户指定的关联公司、法定代表人或员工等通过银行转账、支付宝等形式支付发行人对公账户。

上述发行人客户关联方代付主要的原因包括：（1）部分小客户单位交易金额较小，缺乏规范的公司治理机制和现代企业管理意识，直接委托其员工向公司付款；（2）客户基于交易习惯及交易便利等考虑采用第三方回款的形式，具有商业合理性。

2、发行人员工代收

报告期内，公司存在客户通过微信、支付宝、银行转账等渠道将货款支付至公司对接业务人员处，各业务员统一转账给公司指定员工，并由其提现并统一存现至公司账户的员工代收货款的情况。发行人已于 2022 年 5 月底前整改规范到位，2022 年 6 月至今未再发生个人卡代收货款的情形。

员工代收部分具体分析参见本问题回复之“四、说明发行人报告期内是否存在个人卡代收货款、代收劳务费等个人卡代为收支的情况，如存在，请说明原因及具体情况，包括但不限于报告期各期的笔数、金额及占比、发生时间及转入和转出发行人公司账户的时间；说明报告期内发行人是否存在其他财务内控不规范情形。”

（二）交易对手及回款情况

针对客户关联方代付，报告期内累计金额大于 10 万元的公司情况列示如下：

单位：万元

客户名称	回款方与 客户的关系	2023年1-6 月	2022年	2021年	2020年	总计	销售内容
嘉善木盛进出口 有限公司	客户的关联公 司、客户法定 代表人、员工	-	20.00	84.58	3.00	107.58	物流服务
江苏恒源木业有限公司	客户员工	-	13.60	5.27	-	18.87	物流服务
江苏汇鸿亚森国际贸易有限 公司	客户员工	14.85	12.32	-	-	27.17	物流服务
柳州长盈林业有限公司	客户法定代表 人	-	10.00	-	-	10.00	物流服务

客户名称	回款方与 客户的关系	2023年1-6 月	2022年	2021年	2020年	总计	销售内容
合计	-	14.85	55.92	89.85	3.00	163.62	-

报告期内，客户关联方代付金额累计超过 10 万元的客户共 4 家，分别为嘉善木盛进出口有限公司、江苏恒源木业有限公司、江苏汇鸿亚森国际贸易有限公司及柳州长盈林业有限公司。公司对上述客户销售规模均较小，基于交易习惯及支付便捷性等方面考虑，相关客户将零星业务通过第三方银行转账、支付宝向发行人支付货款。

申报会计师已通过大额核查的方式，检查其销售发票、回款记录以及收入确认支持性证据，相关客户销售收入及销售回款具有对应关系。

针对第三方回款，发行人已经制定相应的内部措施，尽量减少第三方回款。公司第三方回款具有商业实质，交易真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形，且相关款项均已形成闭环。发行人第三方回款的销售收入真实，第三方回款真实。

二、说明辅导验收通过后变更会计师事务所的原因，结合报告期内会计差错的发生背景及影响等，说明发行人是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，是否属于因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为

公司通过辅导验收后变更会计师事务所的原因具体如下：

公司自 2020 年上半年起开始和柳州长盈及其关联方南京桑尼维进出口贸易有限公司（以下简称“南京桑尼维”）和无锡万易鼎进出口有限公司（以下简称“无锡万易鼎”）开展业务合作，公司对柳州长盈、南京桑尼维、无锡万易鼎提供服务并形成应收账款。2021 年 12 月 8 日，柳州长盈法人代表、实际控制人因海关疑似进口申报不属实被海关监管。业务人员在知悉该情况后，与柳州长盈实际控制人配偶积极进行应收账款还款事宜的沟通。2021 年 12 月 25 日，公司业务人员与柳州长盈签署了“抵债协议”，约定柳州长盈将其价值 300 万元木材抵偿债务，剩余 110.02 万元应收款项双方后续另行协商还款时间和还款方式。后续用于抵偿债务的木材陆续运抵公司仓库，同时结合柳州长盈及其关联公司尚在正常开展业务中，公司认为对于柳州长盈及其关联公司的应收账款回收不存在障碍，故未进行相应会计处理。

截至 2022 年 9 月 30 日，柳州长盈及其关联公司的应收款项回款异常，且公司与柳州长盈及其关联公司亦未对剩余款项如何归还达成一致。公司判断该应收款项存在较大损失的可能，遂与各中介机构就柳州长盈应收账款事项进行了专项讨论，认为公司于 2021 年底对柳州长盈及其相关应收账款已存在的较大的回收风险，相关坏账准备应进行个别认定，需对该部分应收账款进行追溯调整，补提相关坏账准备。

由于上述更正事项需要一定周期且容诚更换审计团队，发行人未能与容诚就申报时间达成一致，故 2023 年公司在履行决策程序后变更会计师事务所为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2020 年至 2022 年财务数据进行了审计，对公司 2021 年度无法收回的柳州长盈及其关联方的应收账款进行了单项计提，并出具了天职业字[2023]27563 号《关于浙江凯鸿物流股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》，本次前期会计差错更正调整对于发行人财务数据的影响不重大。

综上，由于公司前期对于柳州长盈及其关联方的应收账款的回收风险判断失误，导致未能于 2021 年相关风险出现时告知容诚会计师及保荐机构，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形。天职会计师对公司 2021 年度无法收回的柳州长盈及其关联方的应收账款进行了单项计提，并出具了天职业字[2023]27563 号《关于浙江凯鸿物流股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》，更正后的财务数据能够更客观、更公允地反映发行人财务状况和经营成果，有助于公司进一步规范财务报表列报，提升会计信息质量，且上述更正对净利润、总资产、净资产的各期影响数均未超过 5%，对整体财务状况影响亦较小。公司不存在因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊的行为。

三、列表说明现场检查发现的具体问题、存在的原因及后续整改情况，是否反映发行人内控制度存在重大缺失，目前是否建立规范的内控制度。

（一）列表说明现场检查发现的具体问题、存在的原因及后续整改情况

根据浙江证监局下发的《监管关注函》，现场检查发现如下问题：

1、公司治理方面

具体问题	存在原因	整改情况
部分监事会会议未及时召开	公司在《监事会议事规则》执行过程中，因理解不够深刻，存在未严格遵循《监事会议事规则》中关于监事会会议召开时间间隔的规定的规定的情形。	①公司监事已认真学习了《公司法》《监事会议事规则》等监事会规范运行的相关法律法规、内控制度，目前公司监事会严格按照要求进行召集、召开、提案、议事、表决。②公司承诺后续将持续规范监事会的运行，监事会将严格按照《公司法》《公司章程》《监事会议事规则》等有关规定执行，依法行使权利并切实履行职责，审议关联交易、定向增发、财务预算、财务决算等方案，并对董事会、高级管理人员实施有效的监督，维护公司、股东及职工的合法权益。
部分董事会对相关议案未回避表决	因认为公司内部治理制度中有关回避的规定仅适用于关联交易相关议案，故在第二届董事会第十五次会议审议关于董事薛珍辞职的议案时，董事薛珍未回避表决。	①董事会审议关联事项时，董事会秘书提前明确该审议事项为关联事项并及时提醒相关关联人员回避表决，避免关联董事未回避表决情况的出现。②公司将严格要求董事、董事会筹备人员不断加强对相关制度、规定的学习，按照相关法律法规规范运作，避免因对制度、规定了解不到位而再次出现审议不规范的情形。③公司承诺后续将持续规范董事会的运行，建立严格的审查和决策程序，董事会将严格按照《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》等有关规定执行，依法行使权利并切实履行职责，审议对外投资、收购或出售资产、对外担保事项、委托理财、关联交易等方案。
部分股东派员参会表决未出具授权委托书	根据凯声投资《合伙协议》的相关约定，“执行事务合伙人执行合伙事务，是合伙企业的事务执行合	①对于执行事务合伙人薛军代表凯声投资行使表决权，而签署的历次发行人股东大会相关资料原件，凯声投资均加盖合伙企业公章予以进一步确认。②

具体问题	存在原因	整改情况
	人，对外代表合伙企业”。因此，凯声投资的执行事务合伙人薛军代表凯声投资参加公司历次股东大会，并行使股东表决权等系基于凯声投资《合伙协议》的约定，凯声投资不另行出具授权委托书。	凯声投资执行事务合伙人薛军承诺，凯声投资后续将执行统一签字盖章标准，对于薛军代表凯声投资所签署的发行人股东大会表决票、会议记录、会议决议等会议资料，在执行事务合伙人签字基础上加盖合伙企业公章。③发行人承诺在后续召开股东大会时，将严格按照《公司章程》《股东大会议事规则》等有关规定执行，确保授权委托书手续合法、完整。

对于公司出现治理瑕疵的情况，发行人除针对上述具体问题进行专项整改外，还组织召开专题会议认真总结经验教训，对责任人员进行批评教育，同时组织全体董事、监事、高级管理人员及公司董事会秘书办公室工作人员巩固学习《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司内部治理制度，加强上述人员的法律意识及公司治理的规范性意识。同时，督促相关董事、监事、高级管理人员按时参加公司三会会议，不得无故缺席，确保三会召集、召开的会议程序符合有关规定，参会人员按时参加会议，提高公司治理质量。从现场检查至今，公司未再发生前述公司治理瑕疵事项。

2、财务管理方面

(1) 财务信息披露不准确

具体问题	存在原因	整改情况
以前年度应收账款坏账计提不准确	公司前期对于柳州长盈及其关联方的应收账款的回收风险判断失误，导致公司存在2021年度未对个别无法收回的应收账款进行单项计提的情况。	在原有应收账款管理的基础上完善长账龄应收账款的内控管理措施，对于长账龄客户的应收账款建立专项台账。每周定期召开应收账款会议，对于超过公司规定信用期的客户的逾期款项，财务人员与相应业务人员按照客户单位归集逐笔分析并进行账龄复核，汇总原因并跟踪回款情况，加强逾期款项的催收力度；同时对于明确无法回收的款项，及时进行单项坏账计提处理，确保不再出现应收账款计提不准确的情况。
未足额提取职工教育经费	公司财务部门未充分理解《企业会计准则第9号-职工薪酬》（财会[2014]8号）第七条和《关于企业职工教育经费提取与使用管理的意见》的通知（财建[2006]317号）对于职工教育经费计提的要求，仅在职工发生相关教育费用时予以报销，故未足额计提2020年和2021年职工教育经费。	公司在充分把握和理解《企业会计准则第9号-职工薪酬》（财会[2014]8号）第七条和《关于企业职工教育经费提取与使用管理的意见》的通知（财建[2006]317号）的基础上，自2022年起严格根据企业在职员工的薪酬开支情况按照相应标准足额计提职工教育经费，保障职工接受岗位培训、后续教育的权利。

对于公司存在财务信息披露不准确的情况，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2020年至2022年财务数据进行了审计，对公司2020年度和2021年度未足额计提的职工教育经费进行了补提，对公司2021年个别无法收回的应收账款进行了单项计提，并出具了天职业字[2023]27563号《关于浙江凯鸿物流股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》，确认：“凯鸿物流对2020年及2021年的相关差错更正是恰当的，符合企业会计准则的规定”。公司于2023年4月26日召开了第二届董事会第二十四次会议、第二届监事会第十次会议，并于2023年5月18日召开了2022年年度股东大会，审议通过了《关于公司前期会计差错更正及定期报告更正》的议案，更正并公告了公司2020年、2021年的年度报告以及前期差错更正说明等。

(2) 部分财务核算不规范

具体问题	存在原因	整改情况
未按照《企业会计准则第33号-合并财务报表》的相关规定编制合并财务报表	公司整体业务单量较多，财务部财务人员相对较少且部分财务人员专业能力有待提高，导致公司在编制自身合并报表时耗时过长，故公司直接使用会计师出具的合并财务报表。	①定期召开业务培训会，对财务人员进行培训，尤其加强对新颁布的会计准则的学习、理解与应用，同时关注财政部、证监会及股转公司、交易所出具的有关上市公司财务处理的最新指导意见，不断提高其专业能力。②财务部定期组织财务人员练习编制合并财务报表，并计入个人考核以便提升后续半年度/年度合并财务报表编制效率。③积极招聘专业财务人员，扩充团队实力，提升执行效率。
对于前期会计差错更正，公司账务上进行了相应的会计处理，但未后附相应的调整明细	公司根据容诚出具的2020年和2021年前期差错更正报告，在财务上进行了会计处理（凯鸿2021-12-31结转62-65凭证），但因容诚未提供调整明细，故公司在相应凭证上未附上具体调整明细。	发行人根据天职国际出具的天职业字[2023]27563号《关于浙江凯鸿物流股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》，在公司账务上进行会计处理，并在相应凭证上附上调整明细。

(二) 是否反映发行人内控制度存在重大缺失，目前是否建立规范的内控制度

1、是否反映发行人内控制度存在重大缺失

具体问题	对发行人的影响
部分监事会会议未及时召开	反映了公司治理存在一定的瑕疵，但未对公司和股东利益造成损害。
部分董事会对相关议案未回避表决	第二届董事会第十五次会议已有过半数的无关联董事出席，且该等董事均对关于董事薛珍辞职的议案出具赞成票，因此，该等瑕疵未影响本次董事会该议案的表决效力，该等情形未对公司和股东利益造成损害。
部分股东派员参会表决未出具授权委托书	该等瑕疵未影响凯声投资在公司历次股东大会中行使表决权的效力，未对公司和股东利益造成损害。
以前年度应收账款坏账计提不准确	发行人2021年末对个别无法收回的应收账款进行单项计提，需对公司2021年财务数据进行更正，但整体调整比例较小。
未足额提取职工教育经费	发行人2020年和2021年职工教育经费未足额计提，需对公司2020年和2021年财务数据进行更正，但整体调整比例较小。
未按照《企业会计准则第33号-合并财务报表》的相关规定编制合并财务报表	反映了财务核算存在一定不规范的情形，但未对公司和股东利益造成损害。
对于前期会计差错更正，公司账务上进行了相应的会计处理，但未后附相应的调整明细	反映了财务核算存在一定不规范的情形，但未对公司和股东利益造成损害。

上述现场检查发现的问题，反映了公司治理规范性及内部控制有效性曾存在不足或缺陷，发行人已采取的规范措施切实可行，能够有效防止上述不规范情形再次发生，且上述情形并未对发行人产生重大影响，发行人内控制度不存在重大缺陷。

2、是否建立规范的内控制度

公司已经按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等相关法律、法规及公司内部文件的规定，建立了《财务管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《采购管理办法》《固定资产管理办法》等内部控制制度。发行人内部控制制度涵盖公司的日常管理及运营环节，此外，公司设立审计中心，承担审计和内控监管等基本职能，保证发行人日常业务的有序进行和持续开展。

从结果来看，发行人已建立了全面的内部控制制度，公司日常经营活动及财务核算均按照内部控制制度要求执行，相关内部控制能够确保发行人日常经营的有序进行以及财务核算总体真实、完整、准确。尽管在实际执行过程中存在个别不规范的情况，但发行人后续已进行积极整改并加强内部管理，且个别不规范的情况对发行人日常经营以及主要财务报表数据不构成重大影响，不属于重大内控缺陷。报告期内，发行人已建立了全面的内部控制制度并得到有效执行。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人的内部控制制度进行了审核，出具了《内部控制鉴证报告》（天职业字[2023]46586号），天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）认为：“凯鸿物流按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2023年6月30日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。”

综上，报告期内，发行人已建立了全面规范的内部控制制度并得到有效执行。

四、说明发行人报告期内是否存在个人卡代收货款、代收劳务费等个人卡代为收支的情况，如存在，请说明原因及具体情况，包括但不限于报告期各期的笔数、金额及占比、发生时间及转入和转出发行人公司账户的时间；说明报告期内发行人是否存在其他财务内控不规范情形

（一）说明发行人报告期内是否存在个人卡代收货款、代收劳务费等个人卡代为收支的情况，如存在，请说明原因及具体情况，包括但不限于报告期各期的笔数、金额及占比、发生时间及转入和转出发行人公司账户的时间

1、个人卡代收货款的原因

报告期内，发行人存在个人卡代收货款的情形，主要形式为：客户通过微信、支付宝、银行转账等渠道将货款支付至公司对接业务人员处，各业务员再统一转账给公司指定员工，由其提现并存现至公司账户。

发行人通过个人卡代收货款的原因主要系部分中小客户规模较小，日常交易以小额货款为主，存在缺乏对公支付渠道、财务管理相对薄弱等情况，出于付款便利性、节省手续费等考虑，客户会直接转账给公司业务人员，符合日常交易习惯，具有一定的合理性。

2、个人卡代收货款的具体情况，包括但不限于报告期各期的笔数、金额及占比、发生时间及转入和转出发行人公司账户的时间

报告期各期，发行人通过个人卡代收货款的笔数、金额及占比如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
个人代收款笔数（笔）	-	21	124	103
个人代收款金额（万元）	-	48.72	376.57	358.82
营业收入（万元）	-	93,840.96	89,103.71	45,730.11
个人代收款占营业收入的比重	-	0.05%	0.42%	0.78%

报告期各期内，发行人通过个人卡代收货款的笔数分别为 103 笔、124 笔、21 笔和 0 笔，代收金额分别为 358.82 万元、376.57 万元、48.72 万元和 0.00 万元，占营业收入的比例分别为 0.78%、0.42%、0.05%和 0.00%。

报告期内，发行人通过个人卡代收货款的发生时间及转入和转出发行人公司账户的时间汇总如下：

单位：笔/万元

年度	发生时间	个人代收货款		转入发行人公司账户	
		笔数	金额	笔数	金额
2022年	2022年1月	1	10.00	1	10.00
	2022年2月	-	-	-	-
	2022年3月	17	15.12	-	-
	2022年4月	2	18.00	4	28.12
	2022年5月	1	5.60	1	10.60
	2022年6月	-	-	-	-
	2022年7月	-	-	-	-
	2022年8月	-	-	-	-
	2022年9月	-	-	-	-
	2022年10月	-	-	-	-
	2022年11月	-	-	-	-
	2022年12月	-	-	-	-
		合计	21	48.72	6
2021年	2021年1月	12	36.82	2	20.39
	2021年2月	8	16.50	3	32.93
	2021年3月	13	65.38	3	64.99
	2021年4月	9	49.79	1	23.10
	2021年5月	1	0.08	1	27.08
	2021年6月	11	38.01	4	38.09
	2021年7月	21	57.70	4	56.71
	2021年8月	10	33.69	2	1.61
	2021年9月	2	9.24	2	33.17
	2021年10月	28	68.02	2	41.01
	2021年11月	8	0.73	2	33.97
	2021年12月	1	0.61	3	3.52
		合计	124	376.57	29

年度	发生时间	个人代收货款		转入发行人公司账户	
		笔数	金额	笔数	金额
2020年	2020年1月	3	11.57	1	4.89
	2020年2月	1	0.06	1	6.68
	2020年3月	4	2.38	3	1.37
	2020年4月	8	20.19	5	21.26
	2020年5月	5	3.06	4	3.06
	2020年6月	14	34.02	4	34.02
	2020年7月	11	35.22	4	19.96
	2020年8月	8	8.73	4	23.99
	2020年9月	12	50.20	5	50.20
	2020年10月	12	36.90	5	35.16
	2020年11月	9	111.25	6	112.99
	2020年12月	16	45.25	7	45.25
		合计	103	358.82	49

3、个人卡代收货款整改情况

(1) 发行人不断丰富结算收款方式，开立了企业微信、企业支付宝账户进行收款，后续货款通过企业微信、企业支付宝或对公银行账户收取；

(2) 对于个人代收款制定更加严格、完善的内控管理制度，由具体业务人员与客户充分沟通并积极引导，督促相关客户完善对公支付渠道；

(3) 加强《资金管理制度》的规范和执行，组织全体管理人员、财务人员及相关业务人员深入学习《公司法》、《会计法》、《企业会计准则》及《内部会计控制规范——基本规范》等法律法规及相关具体规范，强化责任人员的行为规范和内部控制，杜绝使用个人卡代收货款的情形；

(4) 发行人已于 2022 年 5 月底前整改规范到位，2022 年 6 月至今，发行人未再发生个人卡代收货款的情形。

(二) 说明报告期内发行人是否存在其他财务内控不规范情形

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人不存在其他财务内控不规范情形。

五、中介机构核查意见

(一) 核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、访谈公司财务负责人、财务经理、与柳州长盈对接的业务员，了解公司与柳州长盈及其关

联公司合作历史、合作模式、柳州长盈及其关联公司应收款事项发生背景、经过；

2、获取公司与柳州长盈及其关联公司业务合同及订单，业务人员与柳州长盈签署的“抵债协议”；

3、获取用于抵债的木材的入库单、出库单，公司与木材销售方签署的购销合同、发票及木材签收单，查看公司银行流水，核查木材销售款回款情况；

4、获取公司与中介机构关于柳州长盈应收款处理的会议记录；

5、获取容诚出具的《前任注册会计师向后任注册会计师的回复函》；

6、查阅了中国证券监督管理委员会浙江证监局下发的《监管关注函》（浙证监公司字[2023]101号），了解浙江证监局现场检查发现的具体问题；访谈发行人管理层，了解浙江证监局现场检查所发现的问题存在的原因，以及发行人采取的整改措施及整改效果，分析内控不规范事项对于发行人的影响，评估发行人内控制度的规范性；

7、查阅了发行人第二届董事会第十五次会议全套文件，了解发行人董事就薛珍辞职的投票情况；查阅了凯声投资的《合伙协议》，了解《合伙协议》中就执行事务合伙人的相关约定；

8、获取了发行人出具的关于公司治理的承诺函，获取了凯声投资执行事务合伙人薛军出具的关于签章规范性的承诺；

9、查阅了发行人历次股东大会的全套签署文件原件，了解在执行事务合伙人签名处加盖合伙企业公章事项的落实情况；获取了发行人完善后的应收账款管理制度以及长账龄客户应收账款台账，了解发行人对于应收账款坏账计提不准确的整改情况；查阅了天职国际出具的《关于浙江凯鸿物流股份有限公司前期会计差错更正的专项说明》，以及发行人审议会计差错更正事项的董事会决议、监事会决议及股东大会决议；查阅了发行人在相应凭证后附的前期会计差错更正的相应调整明细，了解发行人对财务核算不规范情形的后续整改情况；

10、查阅了发行人的组织结构以及各部门岗位说明书，了解发行人内部审计部门的运行；获取了发行人《财务管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等内控制度文件，以及天职国际出具的《内部控制鉴证报告》，了解发行人相关内部控制制度建立及运行情况；

11、获取发行人报告期内的个人代收货款明细表，访谈发行人管理层、业务人员及财务人员等，了解个人代收款的具体形式、原因及合理性、整改情况等；

12、获取并核查发行人与个人代收款相关人员的银行流水，查验交易金额、交易日期、交易对手方及款项性质等，与个人代收明细及发行人银行流水进行复核匹配，分析报告期内个人代收款的笔数、金额及占比、发生时间、转入转出情况等；

13、访谈发行人财务负责人，了解发行人是否存在除个人代收货款外其他财务内控不规范的情

形；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、由于柳州长盈应收账款补提相关坏账准备的更正事项需要一定周期且容诚更换了审计团队，发行人未能与容诚就申报时间达成一致，故2023年公司在履行决策程序后变更会计师事务所为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）；

2、公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，不存在因会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊的行为；

3、发行人已列表说明现场检查发现的具体问题、存在的原因及后续整改情况；现场检查发现的问题，反映了发行人治理规范性及内部控制有效性曾存在不足或缺陷，发行人已采取的规范措施切实可行，能够有效防止上述不规范情形再次发生，且上述情形并未对发行人产生重大影响，发行人内控制度不存在重大缺陷；发行人已建立了全面的内部控制制度，公司日常经营活动及财务核算均按照内部制度要求执行。

4、发行人报告期内存在个人卡代收货款的情况，相关代收事项具有合理性，发行人已于2022年5月底前整改规范到位，2022年6月至今未发生个人卡代收货款的行为；

5、报告期内，发行人不存在其他财务内控不规范的情形；

（三）关于第三方回款事项，请说明按照《北交所发行上市指引第1号》1-21 核查的具体情况

针对发行人第三方回款的情况，申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》“1-21 第三方回款”的要求执行了如下核查程序：

重点核查方面	主要核查程序	核查意见
1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	1、根据第三方回款统计明细表，抽取大额的明细样本，追查至相关合同、记账凭证、发票、资金流水凭证等，查验第三方回款的真实性；2、获取第三方身份证明文件或代付说明，结合公开资料信息，与银行回单比对，核查回款方身份；3、获取发行人报告期内银行流水，查阅大额流水支出情况，关注发行人是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查发行人是否存在调节账龄的情形；4、报告期各期，申报会计师对各期第三方回款的核查比例分别为83.63%、88.40%、90.23%和 94.46% 。其中，（1）针对客户关联方代付部分，对单笔金额超过1万元的交易进行核查，核查金额占比分别为60.28%、93.48%、90.76%和 94.46% ；（2）针对发行人员工代收部分，对单笔金额超过5万元的交易进行核查，核查金额占比分别为84.74%、87.26%、89.50%和 0.00%	经核查，第三方回款均具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄情形
2、第三方回款形成收入占营业收入	分析报告期内第三方回款占营业收入比例及变动趋势情况	经核查，发行人的第三方回款金额占当期营业收入的比例分别为0.82%、

重点核查方面	主要核查程序	核查意见
的比例		0.54%、0.12%及 0.06% ，占比极低，且呈下降趋势
3、第三方回款的原因、必要性及商业合理性	访谈发行人管理层、财务及业务人员，了解第三方回款的相关内部控制以及形成原因、必要性和合理性；查询同行业公司第三方回款情况，了解发行人第三方回款是否符合行业惯例及客户经营特点	经核查，第三方回款的原因主要是由于部分小客户单位交易金额较小，缺乏规范的公司治理机制和现代企业管理意识以及部分客户基于交易习惯及交易便利等考虑而采用第三方回款的形式，具有商业合理性
4、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方支付方是否存在关联关系或其他利益安排	核查发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等银行流水，核实是否与客户及代付第三方存在资金往来；查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等填列的调查表，与第三方支付方核对，核查是否存在关联关系等情形	经核查，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方支付方不存在关联关系或其他利益安排
5、境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	获取并核查境外销售合同、销售订单、银行回单等原始凭证，核查发行人境外销售涉及第三方支付情况	经核查，发行人境外销售不涉及第三方支付
6、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	1、访谈发行人管理层及销售人员，了解发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；2、查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解公司是否存在与第三方支付相关的法律诉讼	经核查，报告期内，发行人不存在因第三方支付回款导致的货款归属纠纷
7、如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	取得并审阅发行人主要合同及相关条款，核查条款中是否存在第三方代付款的规定	经核查，发行人签订合同时不存在约定由其他第三方代购买方付款的情形
8、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	取得并核查发行人银行收款流水，取得并核查与第三方支付回款相关的销售合同、验收单据、发票等单据，核查第三方支付回款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况	经核查，发行人实物流与合同约定及商业实质一致，资金流存在第三方支付回款的情形

综上，发行人报告期内的第三方支付回款真实，发行人存在第三方支付回款的情形具有商业合理性，第三方支付回款统计金额完整，第三方支付回款所对应的营业收入真实。

问题 10.其他财务问题

(1) **期间费用率低于可比公司的合理性。**根据申请文件，报告期各期发行人期间费用率分别为 6.46%、4.74%及 3.84%，期间费用率占比呈下降趋势。其中各期销售费用分别为 249.55 万元、344.44 万元和 361.12 万元，占营业收入的比重分别为 0.55%、0.39%和 0.38%，远低于可比公司的平均水平。发行人各期研发费用主要 212.68 万元、278.64 万元和 211.29 万元，主要为员工薪酬，各期占比分别为 86.5%、92.34%、92.32%。请发行人：①说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因，发行人关于人员职责的划分及披露是否准确合理，销售费用率远低于同行业可比公司的原因及合理性，与发行人的市场拓展模式是否相符。②说明管理费用中劳务费的具体情况，是否为劳务外包采购，成本费用类型划分是否准确；业务招待费金额较大且持续增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；报告期内运输车队、仓库、办公楼等固定资产的折旧政策及与同行业可比公司的对比情况，管理费用中各期折旧费占比较高的原因及合理性。③说明报告期各期研发项目的具体情况，主要项目的费用构成情况，主要研发人员的从业履历，是否存在委托外部机构进行研发，报告期内研发费用的归集是否真实准确。④说明报告期内汇兑损益的计算过程及其与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动的匹配性，报告期内财务费用中利息费用、汇兑损益等变化较大的原因及合理性。

(2) **是否存在流动性风险。**根据申请文件，报告期内公司资产负债率分别为 72.64%、71.45%和 62.09%，与可比上市公司相比，公司资产负债率处于相对较高水平。2022 年年末，发行人短期借款余额 10,488.10 万元，长期借款余额 7,017.84 万元。请发行人：补充披露报告期各期主要偿债指标和同行业可比公司的比较情况，说明存在差异的原因及合理性，结合经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款情况、资金筹措安排、资产抵押情况等分析披露目前公司是否存在资金缺口、是否存在现金流断裂风险，是否存在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、过程、范围及结论。

回复：

一、期间费用率低于可比公司的合理性

（一）说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因，发行人关于人员职责的划分及披露是否准确合理，销售费用率远低于同行业可比公司的原因及合理性，与发行人的市场拓展模式是否相符

1、说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因

报告期各期，公司销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况如下：

类别	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人员	薪酬总额（万元）	116.42	326.52	291.97	201.61
	平均人数（人）	12.67	17.25	13.92	15.25
	平均薪酬（万元/人）	18.38	18.93	20.98	13.22
管理人员	薪酬总额（万元）	439.08	837.62	957.53	698.77
	平均人数（人）	47.17	39.33	44.50	42.48
	平均薪酬（万元/人）	18.62	21.30	21.52	16.45
研发人员	薪酬总额（万元）	143.54	195.05	257.29	183.98
	平均人数（人）	15.33	12.00	13.92	11.53
	平均薪酬（万元/人）	18.72	16.25	18.48	15.96

注1：各期平均人数=各月末人数合计/当期月份数；

注2：2023年1-6月数据经年化处理。

（1）销售人员平均薪酬变动原因

报告期内，发行人销售人员平均薪酬为 13.22 万元、20.98 万元、18.93 万元以及 **18.38 万元**。2021 年度销售人员平均薪酬水平较 2020 年度有所上升，主要系 2021 年度公司对营销部门进行了人员优化，同时 2021 年公司经营业绩大幅增长导致销售人员的业绩提成增加。2022 年度，公司业绩规模增速有所下滑，销售人员业绩提成相对减少，导致平均薪酬较 2021 年有所降低。**2023 年上半年销售人员平均薪酬较 2022 年度变动幅度较小。**

（2）管理人员平均薪酬变动原因

报告期内，发行人管理人员平均薪酬为 16.45 万元、21.52 万元、21.30 万元以及 **18.62 万元**。2021 年度管理人员平均薪酬相较 2020 年度上升较多，主要系当年公司营业收入规模大幅增长，根据公司的薪酬制度，发放的年终绩效随之大幅增长所致。2022 年管理人员平均薪酬较 2021 年度变动幅度不大。**2023 年上半年管理人员平均薪酬较 2022 年度有所下降，主要系公司管理人员人数有所增加，其中新增的低职级的行政后勤以及财务人员，拉低了管理人员的平均薪酬。**

（3）研发人员平均薪酬变动原因

报告期内，发行人研发人员平均薪酬为 15.96 万元、18.48 万元、16.25 万元以及 **18.72 万元**。
研发人员平均薪酬 2021 年度相较 2020 年度以及 **2023 年上半年相较于 2022 年度**有所上涨，主要系**当期**公司在研项目较多，研发人员的工作时长增加，导致其加班费用及绩效工资有所上涨。2022 年度公司研发项目较 2021 年度减少，研发人员的人均工时有所下降，导致 2022 年研发人员平均薪酬较 2021 年有所降低。

2、人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异及原因

(1) 人均薪酬与同行业可比公司间是否存在显著差异及原因

1) 销售人员人均薪酬与同行业可比公司对比

公司销售人员平均薪酬和同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
海程邦达	-	52.28	72.54	22.89
华贸物流	-	-	37.89	-
华光源海	-	18.30	18.95	11.98
平均值	-	35.29	43.13	17.44
发行人	18.38	18.93	20.98	13.22

注 1：海程邦达 2020 年数据摘自其招股说明书，2021 年度、2022 年度销售人员人均薪酬=销售人员薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；

注 2：华贸物流 2020 年、2022 年未披露销售人员人数；2021 年度销售人员人均薪酬=销售人员薪酬/期末人数；

注 3：华光源海 2020 年、2021 年数据摘自其招股说明书，2022 年度数据摘自招股说明书 2022 年度 1-6 月数据后年化；

注 4：海程邦达、华贸物流 2023 年半年度报告未披露人员结构，华光源海 2023 年半年度报告人员结构披露口径较招股说明书有较大变化，故无法比对当期同行业可比公司人均薪酬情况。

报告期内，公司销售人员人均薪酬低于海程邦达、华贸物流，与华光源海基本一致，主要原因系：①海程邦达、华贸物流销售规模、利润规模显著高于公司，由于销售人员收入和绩效挂钩，故导致其销售人员薪酬水平高于发行人；②相较于海程邦达、华贸物流，发行人业务规模较小，管理相对扁平化，公司高层管理人员在进行管理工作的同时参与大客户的维系工作；③发行人客户集中度较高，且重要客户与发行人拥有长期稳定的合作关系，发行人销售人员更多参与客户关系的维护，而海程邦达、华贸物流收入规模大，客户较为分散，需要销售人员更多参与业务的拓展，故其加大了对销售人员的薪酬激励；④海程邦达、华贸物流公司所在地分别位于青岛市、上海市，其所在地人力成本大于发行人。

2) 管理人员人均薪酬与同行业可比公司对比

公司管理人员平均薪酬和同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
海程邦达	-	26.17	23.02	15.82

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
华贸物流	-	56.56	-	41.75
华光源海	-	21.78	17.33	13.10
平均值	-	34.84	20.18	23.56
发行人	18.62	21.30	21.52	16.45

注 1：海程邦达 2020 年数据摘自其招股说明书，2021 年度、2022 年度管理人员人均薪酬=管理费用-职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；包括行政及管理人员、财务人员以及技术人员；

注 2：华贸物流 2021 年度未披露管理人员人数；2020 年度管理人员人均薪酬=管理费用-职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；2022 年度管理人员人均薪酬=管理费用-职工薪酬/期末人数；

注 3：华光源海 2020 年、2021 年数据摘自其招股说明书，2022 年度数据摘自招股说明书 2022 年度 1-6 月数据后年化；

注 4：海程邦达、华贸物流 2023 年半年度报告未披露人员结构，华光源海 2023 年半年度报告人员结构披露口径较招股说明书有较大变化，故无法比对当期同行业可比公司人均薪酬情况。

报告期内，发行人管理人员人均薪酬与海程邦达、华光源海接近，但显著低于华贸物流，主要原因系：①华贸物流总部位于上海市黄浦区，企业人力成本高于发行人；②华贸物流企业规模大、涉足业务广、产品种类多，同时兼并收购和设立了较多子公司、分公司，且主要子公司中存在较多跨境子公司，各子公司、分公司日常经营管理需设立多个管理部门，导致组织结构相对复杂，管理难度较大，从而使得管理人员人均薪酬相对发行人更高。

3) 研发人员人均薪酬与同行业可比公司对比

公司研发人员平均薪酬和同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
海程邦达	-	10.60	19.87	16.29
华贸物流	-	8.65	18.40	9.44
华光源海	-	15.61	13.09	-
平均值	-	11.62	17.12	12.87
发行人	18.72	16.25	18.48	15.96

注 1：海程邦达 2020 年数据摘自其招股说明书中管理与研发人员平均薪酬；海程邦达未披露 2021 年初研发人员人数，故 2021 年度研发人员人均薪酬=研发费用-职工薪酬/期末人数；2022 年度研发人员人均薪酬=研发费用-职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；

注 2：华贸物流研发人员人均薪酬=研发费用-职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；

注 3：华光源海 2020 年、2021 年数据摘自其招股说明书，2022 年研发人员人均薪酬=研发费用-职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；

注 4：海程邦达、华贸物流 2023 年半年度报告未披露人员结构，华光源海 2023 年半年度报告人员结构披露口径较招股说明书有较大变化，故无法比对当期同行业可比公司人均薪酬情况。

报告期内，公司研发人员薪酬水平略高于同行业可比公司平均值，主要系公司重视研发投入，为进一步推动“凯鸿之翼”信息管理平台子系统的开发与持续优化，公司为研发人员提供了与专业能力、工作时长相匹配的薪酬水平，故公司研发人员平均薪酬高于同行业可比公司研发人员平均工资水平。

(2) 人均薪酬与同地区可比公司间是否存在显著差异及原因

报告期各期，发行人销售人员、管理人员及研发人员平均薪酬与同处嘉兴市且规模相似的北交所上市公司相关人员平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/人

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销售人员平均薪酬	晨光电缆	11.98	14.51	14.47	16.27
	豪声电子	15.98	19.26	21.17	17.54
	平均值	13.98	16.89	17.82	16.91
	发行人	18.38	18.93	20.98	13.22
管理人员平均薪酬	晨光电缆	27.08	25.98	21.56	16.63
	豪声电子	12.92	13.36	13.88	12.48
	平均值	20.00	19.67	17.72	14.56
	发行人	18.62	21.30	21.52	16.45
研发人员平均薪酬	晨光电缆	18.26	19.01	14.96	12.77
	豪声电子	11.70	13.50	14.70	11.58
	平均值	14.98	16.26	14.83	12.18
	发行人	18.72	16.25	18.48	15.96

注1：此选取同地区可比公司口径：嘉兴市北交所上市公司，且最近一年营收规模在5-20亿之间；

注2：可比公司人均薪酬=费用-职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）；

注3：晨光电缆管理人员为其年度报告披露的管理人员及财务人员之和。

由上表可知，公司销售人员、管理人员及研发人员平均薪酬与同地区可比公司相关人员平均薪酬并无显著差异。

3、发行人关于人员职责的划分及披露是否准确合理

发行人制定了《人力资源规划程序》等人事制度，并制定岗位说明书，明确了部门职能、岗位职责。发行人人员职责的划分依据如下：

岗位	划分依据	人员类别
行政专员、人事专员、审核专员等	行政事务处理与管理人员	行政管理人员
出纳、会计、会计助理、财务经理等	财务部人员	财务人员
单证员、操作员、报关员、调度员、驾驶员等	从事一线生产及生产支持性工作的相关人员	生产人员
营销中心的客户经理、营销助理等	从事客户开发、维护等销售相关工作人员	销售人员
开发工程师、产品经理等	从事系统、软件开发的相关人员	研发人员

由上表可知，发行人关于人员职责的划分及披露准确合理。

4、销售费用率远低于同行业可比公司的原因及合理性，与发行人的市场拓展模式是否相符

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
华光源海	2.79%	2.01%	1.83%	2.63%

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
海程邦达	2.57%	1.88%	2.22%	1.51%
华贸物流	5.48%	3.44%	3.00%	3.96%
平均数	3.61%	2.44%	2.35%	2.70%
发行人	0.41%	0.38%	0.39%	0.55%

报告期内，公司的销售费用率低于同行业可比上市公司，主要系：1）目前，公司聚焦于长三角区域开展业务，客户主要分布在光伏、快消品、家居领域，公司在长三角区域、以及上述行业内具有较高的知名度以及一定的竞争优势，具备自主拓展、参与公开招投标、现有客户推荐等多渠道的市场拓展方式，在长三角区域及下游行业内的竞争优势使得公司无需投入过多的销售资源，客户获取及维护成本相对较低，故销售费用较少；2）公司与主要客户之间合作稳定、关系良好，主要客户粘性较大，相关销售活动主要体现在日常销售跟踪服务，维护成本较低。

综上，发行人销售费用率低于同行业可比公司具有合理性，与发行人的市场拓展模式相符。

（二）说明管理费用中劳务费的具体情况，是否为劳务外包采购，成本费用类型划分是否准确；业务招待费金额较大且持续增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；报告期内运输车队、仓库、办公楼等固定资产的折旧政策及与同行业可比公司的对比情况，管理费用中各期折旧费占比较高的原因及合理性。

1、说明管理费用中劳务费的具体情况，是否为劳务外包采购，成本费用类型划分是否准确

管理费用中劳务费系劳务派遣员工工资，是发行人受临时用工需求等因素，相应地在保安、保洁等后勤辅助岗位购买临时劳务而产生的服务采购费用。发行人与劳务派遣公司签订劳务派遣协议，约定劳务派遣公司依照发行人的用工需求向其派遣相关劳务人员，由发行人承担用工风险，派遣员工薪酬按照发行人内部薪酬支付并由发行人缴纳相关人员社会保险费用。

劳务外包与劳务派遣在合作模式、用工风险承担主体、用工岗位限制、劳务人员管理主体、费用结算方式、劳务人员报酬支付方式等方面存在差异，具体情况如下表所示：

项目	劳务外包	劳务派遣
合作模式	用工单位与劳务外包公司签订劳务外包合同，将业务、服务或相关工作整体发包给劳务外包公司	用工单位与劳务派遣公司签订劳务派遣合同，由劳务派遣公司根据用工单位需求派出员工，由派遣员工为用工单位提供相应服务
用工风险承担主体	劳务外包公司承担用工风险或由于用工引起的质量风险，用工单位不对劳动者承担连带赔偿责任	用工单位承担用工风险，用工单位给被派遣员工造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任
用工岗位限制	对岗位没有特殊限定和要求	只能在临时性、辅助性或者替代性岗位上实施
劳务人员管理主体	用工单位不参与对劳动者指挥管理，由劳务外包公司直接对劳动者进行指挥管理	用工单位直接对被派遣劳动者日常劳动进行指挥管理，被派遣劳动者受用工单位的规章制度管理
费用结算方式	由用工单位与劳务外包公司以工作内容和结果为基础进行整体结算，用工单位向劳务外包公司支付劳务外包费用	用工单位根据劳务派遣单位派遣的劳动者数量、工作内容和时间等与被派遣劳动者直接相关的要素计算应付劳务派遣单位的服务费
劳务人员报酬支付方式	用工单位仅向劳务外包公司支付劳务外包费；劳务外包公司向劳动者支付薪酬并	用工单位向劳务派遣单位支付劳务派遣费用，被派遣劳动者的社保费用亦由用工单位承担并支付给劳务派遣单

项目	劳务外包	劳务派遣
	为其缴纳社保	位

综上，根据上述劳务外包及劳务派遣的对比分析，公司对保安、保洁等后勤辅助岗位服务的采购系劳务派遣采购，非劳务外包采购，属于管理费用核算范畴，发行人成本费用类型划分准确。

2、业务招待费金额较大且持续增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异

(1) 业务招待费金额较大且持续增长的原因及合理性

报告期内，管理费用中的业务招待费分别为 103.75 万元、210.18 万元、222.29 万元以及 107.66 万元，整体呈增长趋势，发行人管理费用的业务招待费主要系公司管理人员在日常经营管理活动中为公司未来发展和业务拓展而开展业务洽谈、商务接待、中介机构招待等产生的餐饮费、住宿费等。2021 年度业务招待费较 2020 年大幅增长，主要系 2021 年公司销售规模持续扩大，业务量的上涨导致接待客户、合作伙伴的数量及频率有所上升，故业务招待费金额增长。2021 年度、2022 年度、2023 年上半年业务招待费基本持平。

报告期内，公司积极拓展业务，营业收入规模整体呈增长态势，业务招待费金额较大且持续增长具有合理性。

(2) 与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，发行人与同行业可比公司业务招待费情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	业务招待费	管理费用	占比 (%)	业务招待费	管理费用	占比 (%)
海程邦达	530.31	11,439.66	4.64	1,158.68	24,250.06	4.78
华贸物流	236.54	24,945.43	0.95	439.71	51,564.53	0.85
华光源海	54.94	1,620.68	3.39	177.04	4,178.74	4.24
平均值	273.93	12,668.59	2.99	591.81	26,664.44	3.29
发行人	107.66	1083.56	9.94	222.29	2,273.83	9.78
公司名称	2021 年度			2020 年度		
	业务招待费	管理费用	占比 (%)	业务招待费	管理费用	占比 (%)
海程邦达	1,010.65	18,706.91	5.40	818.06	12,955.17	6.31
华贸物流	605.68	49,814.38	1.22	362.58	34,697.28	1.04
华光源海	128.08	2,606.24	4.91	86.17	2,044.19	4.22
平均值	581.47	23,709.18	3.84	422.27	16,565.55	3.86
发行人	210.18	2,298.20	9.15	103.75	1,746.92	5.94

注：相关数据来自可比公司公开披露信息。

报告期内，公司业务招待费绝对金额低于同行业公司，但业务招待费占当期管理费用的比例较

高，主要系公司目前规模相较于同行业公司较小，而管理人员的部分业务招待费支出较为刚性，故业务招待费占管理费用比重较高，符合企业发展阶段。

3、报告期内运输车队、仓库、办公楼等固定资产的折旧政策及与同行业可比公司的对比情况，管理费用中各期折旧费占比较高的原因及合理性

(1) 报告期内运输车队、仓库、办公楼等固定资产的折旧政策及与同行业可比公司的对比情况

1) 报告期内运输车队、仓库、办公楼等固定资产的折旧政策

发行人从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，根据固定资产的性质和使用情况以及行业生产特点，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。发行人各类固定资产的折旧方法、折旧年限、残值率年折旧率如下：

类别	折旧办法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
电子设备	年限平均法	3	5.00	31.67
运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
其他设备	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00

2) 固定资产的折旧政策与同行业可比公司的对比情况

发行人和同行业可比公司固定资产折旧政策对比具体如下：

公司名称	折旧方法	固定资产类别	折旧年限（年）	残值率
海程邦达	年限平均法	房屋及建筑物	20	5.00%
		运输设备	4-5	4.00%-5.00%
		电子设备及其他	3-5	0%-5.00%
华光源海	年限平均法	船舶	15、20	5.00%
		运输设备	5	5.00%
		办公设备及其他	3、5	5.00%
华贸物流	年限平均法	房屋及建筑物	10-70	5.00%
		机器设备	5-10	5.00%
		运输设备	5-30	5.00%
		办公设备	3-10	5.00%
发行人	年限平均法	房屋及建筑物	20	5.00%
		电子设备	3	5.00%
		运输设备	5	5.00%
		其他设备	5-10	5.00%

注：上表数据系根据同行业可比上市公司 2022 年度报告整理。

发行人与同行业可比公司折旧方法均为年限平均法，且各类固定资产的折旧年限、预计净残值率与同行业可比公司相比均处于合理水平，不存在显著差异。

(2) 管理费用中各期折旧费占比较高的原因及合理性

报告期内，公司管理费用主要构成项目金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
职工薪酬	439.08	40.52	837.62	36.84	957.53	41.66	698.77	40.00
折旧费	129.10	11.91	288.59	12.69	275.55	11.99	294.40	16.85
中介机构费	35.93	3.32	253.68	11.16	197.09	8.58	77.04	4.41
业务招待费	107.66	9.94	222.29	9.78	210.18	9.15	103.75	5.94
劳务费	62.40	5.76	120.09	5.28	134.34	5.85	68.29	3.91
办公费	43.41	4.01	112.34	4.94	107.35	4.67	110.95	6.35
租赁费	78.83	7.28	97.31	4.28	53.61	2.33	71.86	4.11
无形资产摊销	53.92	4.98	96.34	4.24	166.71	7.25	172.20	9.86
差旅费	52.96	4.89	79.64	3.50	46.49	2.02	40.76	2.33
水电费	29.20	2.69	55.76	2.45	56.78	2.47	22.68	1.30
汽车费用	18.82	1.74	32.08	1.41	39.22	1.71	30.21	1.73
残疾人就业保障金	-	-	7.92	0.35	5.52	0.24	3.79	0.22
其他	32.26	2.98	70.18	3.09	47.83	2.08	52.21	2.99
合计	1,083.56	100.00	2,273.83	100.00	2,298.20	100.00	1,746.92	100.00

报告期内，公司管理费用中折旧费分别为 294.40 万元、275.55 万元、288.59 万元以及 129.10 万元，占管理费用的比重分别为 16.85%、11.99%、12.69%以及 11.91%，其中管理费用中的折旧费构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
折旧费	129.10	100.00%	288.59	100.00%	275.55	100.00%	294.40	100.00%
其中：房屋及建筑物	91.33	70.75%	201.12	69.69%	192.7	69.93%	203.41	69.09%
办公用运输设备	14.68	11.37%	24.90	8.63%	11.27	4.09%	26.90	9.14%
其他电子设备及其他	23.08	17.88%	62.57	21.68%	71.58	25.98%	64.09	21.77%

报告期内，计入管理费用的折旧费中房屋及建筑物占比分别为 69.09%、69.93%、69.69%以及

70.75%，占比较大。公司业务规模相对较小，导致公司管理费用整体维持在较低水平，而办公楼的折旧相对刚性，从而导致管理费用中各期折旧费占比较高。

(三) 说明报告期各期研发项目的具体情况，主要项目的费用构成情况，主要研发人员的从业履历，是否存在委托外部机构进行研发，报告期内研发费用的归集是否真实准确

1、说明报告期各期研发项目的具体情况

报告期内，公司主要研发项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	具体情况	项目所处阶段	支出金额			
				2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1	凯鸿一运通系统	系统主要分为微信小程序和 Web 端两部分。微信小程序支持注册、登录、抢单、查看已抢运单功能；Web 端分为集运查询、集运执行、集运仓储管理、用户审核、订单审核五个模块。	已完结	-	-	26.35	50.06
2	智能仓储结算系统	系统主要为 Web 系统，包括入库管理、价格管理和费用管理。	已完结	-	-	24.76	47.20
3	智能接单系统	系统包括自动化处理中心、关务操作中心、特殊监管区域、转关单管理、存档中心、合规管理、业务统计分析、系统管理八个模块。	已完结	-	-	25.35	51.21
4	智慧物流管理系统	系统主要分基础资料、营运中心、回单管理、审核管理财务中心、数据分析、系统管理、移动应用页面八个模块。	已完结	-	-	36.50	40.71
5	乐享结邦云报关、审单信息管理系统	系统主要分为自动化处理中心、关务操作中心、特殊监管区域、转关单管理、存档中心、合规管理、业务统计分析、系统管理八大模块。	已完结	-	-	51.05	23.51
6	凯鸿堆场 APP 货物管理系统	系统主要包括堆场货物数量实时管理、货物存放定位、调物收发指令等功能。	已完结	-	65.54	37.36	-
7	凯鸿仓储 APP 管理系统	系统主要包括存货、提货、存储管理、盘点校对等功能。	已完结	-	71.55	36.00	-
8	凯鸿国内运输管理系统	系统主要包括接单物流配置、成本标准化核算、跟踪、确认、结算等功能。	已完结	-	48.35	41.27	-
9	全流程线上智能管控技术平台的研发	该项目主要开发货代报关单证管理系统、货代业务完成佐证管理系统、订舱管理系统、货代物流工作台系统。	已完结	13.99	12.26	-	-
10	凯鹏数字化调度系统的研发	本项目研发的凯鹏数字化调度系统，能够实现车辆信息准确及时交互的车辆运力调度订单管理。	已完结	15.15	13.59	-	-
11	凯鸿物流现代化绩效管理 系统	系统主要功能包括公司总目标管理、部门目标分解管理、绩效数据管理、绩效数据对比结果汇总分析等。	开发中	29.56	-	-	-
12	凯鸿现代化车队 营运管理 系统	系统主要功能包括车队调度、司机接单、货物二维码跟踪、费用校对结算等。	开发中	28.29	-	-	-
13	应收账款管控系统的开发	本项目研发的应收账款管控系统，主要以销售发票、其他应收单、收款单等原始单据为依据，对企业的往来账期进行综合管理。	已完结	16.30	-	-	-
14	企业数字化信息 管理平台的开发	系统主要包括财务、人力资源、供应链管理营销和客户服务等方面的信息，将不同部门的数据信息打通，提供一个综合的业务信息管理系统。	开发中	25.43	-	-	-
15	货代智能节点管 理系统的 开发	系统主要包括公司信息、收费标准、装车明细、货物状态、客户信息等功能模块。	已完结	13.32	-	-	-
16	一站式物流运输 管理平台的开发	一站式物流运输管理平台具有端到端物流节点可视化、物流时效预测、异常监控报警、分析报表	开发中	14.44	-	-	-

序号	项目名称	具体情况	项目所处阶段	支出金额			
				2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
		和决策仪表盘等服务。					
合计				156.49	211.29	278.64	212.68

2、主要项目的费用构成情况

报告期内，发行人主要研发项目的费用构成情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	人工费	软件服务费	折旧费	咨询服务费	合计
1	凯鸿一运通系统	74.37	0.50	1.17	0.37	76.41
2	智能仓储结算系统	69.93	0.50	1.16	0.37	71.96
3	智能接单系统	74.54	0.50	1.16	0.37	76.56
4	智慧物流管理系统	54.07	0.95	1.43	20.77	77.21
5	乐享结邦云报关、审单信息管理系统	56.92	4.12	1.42	12.07	74.53
6	凯鸿堆场 APP 货物管理系统	96.12	3.18	3.60	-	102.90
7	凯鸿仓储 APP 管理系统	101.10	3.18	3.27	-	107.54
8	凯鸿国内运输管理系统	84.37	2.42	2.84	-	89.63
9	全流程线上智能管控技术平台的研发	23.19	3.07	-	-	26.26
10	凯鹏数字化调度系统的研发	25.67	3.07	-	-	28.74
11	凯鸿物流现代化绩效管理系统	25.68	2.36	1.52	-	29.56
12	凯鸿现代化车队营运管理系统	24.41	2.36	1.52	-	28.29
13	应收账款管控系统的开发	16.30	-	-	-	16.30
14	企业数字化信息管理平台的开发	25.43	-	-	-	25.43
15	货代智能节点管理系统的开发	13.32	-	-	-	13.32
16	一站式物流运输管理平台的开发	14.44	-	-	-	14.44

3、主要研发人员的从业履历

报告期内，发行人将专职从事研发工作的员工认定为研发人员，公司主要研发人员的从业履历具体如下：

序号	姓名	研发人员的从业履历
1	缪张星	2011年开始负责企业ERP系统的研发与实施，历任实施工程师、研发工程师、信息部经理，统筹公司研发工作，参与并带领公司获得14项软件著作权。
2	郭芸	2008年开始从事技术开发，历任爬虫工程师、搜索引擎工程师、Hadoop工程师、数据挖掘工程师、架构师以及研发/技术总监。
3	杨欢	2014年开始从事APP、JAVA等开发工作，历任安卓研发工程师、JAVA开发工程师，目前负责公司货代相关模块研发事务统筹安排工作。
4	喻志超	2016年开始从事研发与实施工作，历任实施工程师、研发工程师，期间负责JAVA前后端开发、安卓开发、IOS开发，目前负责统筹车队模块的相关工作。

4、是否存在委托外部机构进行研发

报告期内，发行人研发相关活动系自主完成，不存在委托外部机构进行研发的情形。

5、报告期内研发费用的归集是否真实准确

单元：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工费	143.54	91.72%	195.05	92.31%	257.29	92.34%	183.98	86.51%
软件服务费	9.91	6.33%	9.28	4.39%	4.91	1.76%	2.11	0.99%
折旧费	3.04	1.94%	6.96	3.29%	6.64	2.38%	2.45	1.15%
咨询服务费	-	-	-	-	9.80	3.52%	24.14	11.35%
合计	156.49	100.00%	211.29	100.00%	278.64	100.00%	212.68	100.00%

报告期内，公司对研发费用按项目进行归集。公司将研发活动中直接发生的人工费、软件服务费、折旧费以及咨询服务费计入研发费用，其中人工费占比较大，分别为86.51%、92.34%、92.31%以及**91.72%**。发行人研发费用具体核算范围与方法如下：

(1) 人工费

发行人研发人员专职从事研发工作，均具备相关专业背景及行业工作经验，能对公司研发项目起到支持作用，相关人员的成本费用均归集于研发费用，主要包括研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金等人工费，按实际工时及研发项目，分配计入不同研发项目。

发行人研发人员工时具有完整可靠的记录，公司按研发项目归集研发工时。研发人员按月填报项目工时统计表，由研发部门负责人审批后提交至人事部门，人事部门汇总每人每月工时情况，并与出勤记录进行核对，核对无误后根据公司薪酬政策编制研发人员工资明细表，最后交由财务部门再次复核项目工时统计表、工资明细表，确认无误后形成最终的研发工时统计情况。

(2) 软件服务费

发行人直接用于研发活动的系统软件产生的费用，实际发生时计入研发费用，并根据研发项目使用的工时进行归集。

(3) 折旧费

发行人用于研发活动的设备的折旧费，由研发部门提出申购或调配的设备，其相应的折旧计入研发费用，并根据研发项目使用的工时进行归集。

(4) 咨询服务费

发行人在研发过程中采购的外部单位的研发咨询服务等，根据合同规定的条件和时间节点支付相关费用并计入研发费用，同时关联研发项目，并按其直接归属的研发项目及项目工时进行归集。

综上，公司研发费用的归集真实准确。

(四) 说明报告期内汇兑损益的计算过程及其与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动的匹配性，报告期内财务费用中利息费用、汇兑损益等变化较大的原因及合理性。

1、报告期内汇兑损益的计算过程及其与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动的匹配性

(1) 报告期内汇兑损益的计算过程

发行人汇兑损益包含已实现汇兑损益及未实现汇兑损益。汇兑损益的产生原因及计算方式如下表所示：

类型	产生原因	计算方法
已实现汇兑损益	货币资金结汇产生：外币交易结汇产生汇兑损益	①外币结汇时，外币金额按即期汇率折算为记账本位币入账；因结汇时即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入财务费用汇兑损益； ②除结汇业务外的其他外币业务发生时，外币金额按月初汇率（取当月第一个工作日国家外汇管理局网站上公布的当日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币入账。
未实现汇兑损益	外币货币性项目产生：期末持有的以外币计价的资产、负债因汇率变动产生汇兑损益	各月末，外币货币性项目的外币余额按照月末汇率（取当月最后一个工作日国家外汇管理局网站上公布的当日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币金额。月末汇率折算的记账本位币金额与原账面记账本位币金额之间的差额，计入财务费用汇兑损益。

综上，发行人关于汇兑损益的会计处理符合《企业会计准则第 19 号外币折算》的相关要求，汇兑损益计算准确。

(2) 汇兑损益与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动的匹配性

报告期各期，发行人汇兑损益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
外币往来款项产生的汇兑损益	-66.92	-227.54	48.05	19.74
外币货币资金产生的汇兑损益	-24.68	-116.08	19.66	33.46
汇兑损益合计	-91.60	-343.62	67.71	53.20

1) 汇率波动情况



基于行业惯例，国际海运费通常采用美元结算，发行人汇兑损益主要为美元兑换人民币产生的汇兑损益。报告期内，美元兑人民币的汇率变动总体呈现先降后升的波动趋势，具体如下：

单位：万元

项目	2023-6-30/2023年1-6月	2022-12-31/2022年度	2021-12-31/2021年度	2020-12-31/2020年度
期初汇率	6.9646	6.3757	6.5249	6.9614
期末汇率	7.2258	6.9646	6.3757	6.5249
汇率波动率	3.75%	9.24%	-2.29%	-6.27%

注：汇率波动率=期末汇率/期初汇率-1

2) 汇兑损益与境外销售规模、汇率波动的匹配性

报告期各期，发行人以外币结算的收入金额主要以美元为主，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
以外币结算的收入金额	7,598.49	28,483.03	31,940.29	8,871.25
汇率波动率（美元兑人民币）	3.75%	9.24%	-2.29%	-6.27%
外币往来款项产生的汇兑损益	-66.92	-227.54	48.05	19.74

注：以外币结算的收入金额指美元兑人民币金额

报告期各期，发行人因外币往来款项产生的汇兑损益金额分别为 19.74 万元、48.05 万元、-227.54 万元以及**-66.92 万元**，呈现较大幅度波动，主要是由于以外币结算销售规模以及报告期内各期汇率波动差异共同影响所致。

2020年，发行人以外币结算的收入金额较小，当期美元对人民币汇率呈现显著下行趋势，2020年末较年初的跌幅高达6.27%，导致当年形成外币往来款项产生的汇兑损失19.74万元；2021年，公司以外币结算的收入规模相较于2020年度大幅增长，但当期美元对人民币汇率呈现稳中微降的趋势，2021年末较年初的跌幅为2.29%，共同导致形成外币往来款项产生的汇兑损失48.05万元；2022年，公司以外币结算的收入规模与2021年度相比变动不大，但由于当期美元对人民币汇率持续大幅升高，增幅约为9.24%，共同导致形成外币往来款项产生的汇兑收益227.54万元；**2023年上半年，公司以外币结算的收入规模同比有所下降，且美元兑人民币汇率变动小幅上升，增幅为3.75%，共同导致形成外币往来款项产生的汇兑收益66.92万元。**

故发行人汇兑损益金额与美元对人民币汇率波动密切相关，与以外币结算的收入规模具有一定的匹配关系。

3) 汇兑损益与境外存款金额、汇率波动的匹配性

发行人境外子公司凯鸿越南和凯鸿福莱特越南记账本位币为越南盾，凯鸿马来记账本位币为林吉特，因此凯鸿越南和凯鸿福莱特越南的越南盾存款以及凯鸿马来的林吉特存款不形成汇兑损益。除境外存款之外，发行人境内存款中的外币存款亦会产生汇兑损益。

发行人产生汇兑损益的外币存款主要为美元，具体如下表所示：

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
外币存款金额	1,063.38	1,098.60	792.22	254.57
汇率波动率（美元兑人民币）	3.75%	9.24%	-2.29%	-6.27%
外币货币资金产生的汇兑损益	-24.68	-116.08	19.66	33.46

注：外币存款金额指美元存款金额；美元存款金额为按期末汇率折算后的记账本位币金额

报告期各期，发行人因外币货币资金产生的汇兑损益金额分别为33.46万元、19.66万元、-116.08万元以及**-24.68万元**，呈现较大幅度波动，主要是由于外币存款金额以及各期汇率波动差异共同影响所致。

2020年末，发行人外币存款金额较小，由于当期美元兑人民币汇率大幅度下跌，导致当年形成外币货币资金产生的汇兑损失19.74万元；2021年，随着公司业务规模的持续扩张，以外币结算业务的规模亦快速增长，导致2021年末公司持有的外币存款金额大幅上涨，但2021年度美元兑人民币汇率较2020年度相比下降幅度较小，使得公司形成的汇兑损失金额较2020年有所缩减；2022年，发行人外币存款金额增加，且美元对人民币汇率大幅上升，综合导致发行人2022年形成较大金额的汇兑收益；**2023年6月末，发行人外币存款金额较2022年末基本持平，且美元兑人民币汇率上涨幅度小于2022年度，故导致公司2023年上半年外币货币资金产生的汇兑收益小于2022年度。**

故发行人汇兑损益金额大小与美元汇率波动密切相关，与外币存款金额具有一定的匹配关系。

综上，汇兑损益与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动之间具有一定匹配性。

2、报告期内财务费用中利息费用、汇兑损益等变化较大的原因及合理性

(1) 报告期内汇兑损益变化较大的原因及合理性

报告期内汇兑损益变动较大的原因主要受以外币结算收入规模、汇率波动幅度、外币存款金额以及结汇周期等因素影响，变动具有合理性。具体分析详见本问题回复之“一”之“（四）”之“1”之“（2）汇兑损益与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动的匹配性”。

(2) 报告期内财务费用中利息费用变化较大的原因及合理性

报告期各期，发行人财务费用中利息费用分别为 677.03 万元、1,210.15 万元、1,094.04 万元以及 **460.84 万元**。2021 年，发行人利息费用相较于 2020 年显著升高，主要系：1) 2020 年度凯鸿智能公路港建设项目的资本化利息金额 341.55 万元，而自 2021 年起发行人不涉及利息资本化；2) 2021 年度公司收入规模扩大，资金需求增加导致借款增加。2022 年，发行人利息费用有所下降主要系公司偿还了部分借款；**2023 年上半年，发行人利息费用有所下降，主要系公司负债结构有所变化，减少了利率较高的长期借款，加大了短期借款金额所致。**

报告期内，公司有息负债和利息支出金额及变动情况见下表：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
财务费用-利息支出 (a)	921.68	1,094.04	1,210.15	677.03
在建工程-资本化利息 (b)	-	-	-	341.55
借款利息支出小计 (c=a+b)	921.68	1,094.04	1,210.15	1,018.57
短期有息负债 (d)	18,978.21	10,708.81	14,603.77	11,349.10
长期有息负债 (e)	3,579.19	7,027.08	7,737.07	9,425.83
有息负债小计 (f=d+e)	22,557.40	17,735.89	22,340.83	20,774.93
平均借款g=(上年期末借款+本期末借款)/2	20,146.64	20,038.36	21,557.88	16,521.54
平均借款利率 (h=c/g)	4.57%	5.46%	5.61%	6.17%

注 1：长期有息负债=长期借款+长期应付款+租赁负债；短期有息负债=短期借款+一年内到期的非流动负债+其他应付款-个人借款部分；

注 2：2023 年 1-6 月财务费用-利息支出已做年化处理。

由上表可知，报告期各期，经测算的公司平均借款利率为 6.17%、5.61%、5.46%以及 **4.57%**，位于公司各期的实际借款利率范围之内，公司各期利息支出金额与有息负债金额相匹配。

二、是否存在流动性风险

(一) 补充披露报告期各期主要偿债指标和同行业可比公司的比较情况，说明存在差异的原因及合理性

公司已于招股说明书之“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（九）其他资产负债科目分析”之“16.其他披露事项”补充披露如下：

“（3）偿债指标与可比公司对比

报告期各期公司主要偿债指标和同行业可比公司的比较情况如下：

财务指标	项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
资产负债率 (合并) (%)	海程邦达	53.10	54.74	43.91	50.03
	华光源海	41.41	46.73	64.01	53.35
	华贸物流	35.48	38.45	48.60	37.48
	可比公司平均值	43.33	46.64	52.17	46.95
	发行人	64.03	62.09	71.45	72.64
流动比率 (倍)	海程邦达	2.30	2.00	2.16	1.86
	华光源海	2.20	1.95	1.38	1.52
	华贸物流	2.10	2.00	1.93	2.07
	可比公司平均值	2.20	1.98	1.82	1.82
	发行人	0.98	1.09	0.93	0.87
速动比率 (倍)	海程邦达	2.30	2.00	2.16	1.86
	华光源海	2.18	1.93	1.37	1.45
	华贸物流	2.08	2.00	1.92	2.06
	可比公司平均值	2.19	1.98	1.82	1.79
	发行人	0.94	1.04	0.87	0.84

由上表可见，公司各项主要偿债指标弱于同行业可比公司，主要原因为：1）报告期内公司为了建设国际物流基地建设项目及凯鸿智能公路港建设项目借入长期专项借款；2）报告期内公司生产经营的规模不断扩大，经营活动所需的营运资金需求在此期间不断上升，公司通过银行借款等方式弥补自有资金的不足；3）可比公司均为上市公司，融资渠道相对较多，有利于其偿债指标的优化。

公司的主要偿债指标虽然弱于同行业可比公司，但是报告期内公司经营情况良好，业务规模**整体呈扩张趋势**，随着国际物流基地及凯鸿智能公路港建设项目完工、公司营运资金管理能力的持续提升以及经营活动现金流的持续优化，主要偿债指标**整体呈改善趋势**。同时，公司资信情况良好，从相关合作银行获得较为充足的授信额度，具有较强的间接融资能力。随着公司本次上市发行后募集资金的到位，公司偿债能力将进一步得到优化。”

(二) 结合经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款情况、资金筹措安排、资产抵押情况等分析披露目前公司是否存在资金缺口、是否存在现金流断裂风险，是否存在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施

1、发行人经营情况及现金流状况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入	44,311.73	93,840.96	89,103.71	45,730.11
净利润	2,052.48	3,508.20	3,946.96	2,061.45
归属于母公司所有者的净利润	1,583.58	2,934.23	3,557.08	1,861.23
经营活动产生的现金流量净额	1,777.10	6,481.57	6,804.47	1,542.29

报告期内发行人业务规模整体呈增长趋势，经营活动产生的现金流量净额均为正并于 2021 年和 2022 年高于净利润。公司经营质量及现金流情况良好。

2、货币资金储备

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
货币资金	5,113.82	2,982.99	3,136.23	1,277.23
其中：库存现金	-	-	0.02	0.02
银行存款	5,113.82	2,982.99	3,136.21	1,277.21

2022 年起公司自主优化资产负债结构，使用部分货币资金主动偿还银行借款；截至 2023 年 6 月末，公司货币资金储备余额 5,113.82 万元，具有一定的直接偿债能力。

3、资产抵押情况、债务构成及还款情况

截至 2023 年 6 月末，公司的债务主要由短期借款、长期借款和一年内到期的长期借款构成，金额分别为 17,713.76 万元、3,446.21 万元和 1,182.04 万元，共计 22,342.01 万元，均系银行借款，发行人的资产抵押均系用于银行借款，具体明细如下：

单位：万元

主体公司	借款银行	借款金额	抵押/质押物	抵押/质押担保期间	授信总额度	截至2023年6月末已使用授信	剩余未使用授信
凯鸿	嘉兴银行	6,420.00	浙2020嘉善县不动产权第0034054号	2020.10.22-2028.10.22	7,920.00	6,420.00	1,500.00
凯鸿	宁波银行	1,790.00	浙(2017)嘉南不动产权第0050703号	2018.1.10-2025.11.13	3,000.00	2,990.00	10.00
凯鸿	中国银行	1,000.00	善国用(2012)第00408434号；嘉善县房权证善字第S0060750号	2023.4.13-2028.4.12	1,000.00	1,000.00	0.00
凯鸿	工商银行	6,600.00	浙(2020)嘉善县不动产权第	2022.12.19-2027.12.18	7,000.00	6,600.00	400.00

主体公司	借款银行	借款金额	抵押/质押物	抵押/质押担保期间	授信总额度	截至2023年6月末已使用授信	剩余未使用授信
			0033944号				
凯鸿	嘉善农商行	1,999.00	商标注册证第32531079号；第32537913号；第32543852号；第43448939号；第43448950号	2023.2.15-2024.2.14	2,000.00	1,999.00	1.00
凯途	工商银行	1,511.37	浙(2019)海盐县不动产权第0042442号	2019.10.01-2024.11.24	1,649.55	1,511.37	138.18
凯鸿福莱特	招商银行	2,000.00	-	-	2,000.00	2,000.00	0.00
合计	-	21,320.37	-	-	24,569.55	22,520.37	2,049.18

注：上表不包含短期借款中银行汇票贴现未到期的负债及应付借款利息 1,021.64 万元。

公司主要通过银行借款进行融资，截至报告期末，银行借款总金额 2.13 亿元。其中涉及资产抵押的银行借款金额 1.73 亿元，占银行借款总金额的 81.22%，占比较高，但公司银行借款均按时归还，未发生过债务本金及利息逾期或违约等情形，未发生过相关资产被强制执行的情形。

截至报告期末，发行人银行授信总金额为 2.46 亿元，已使用银行授信金额 2.25 亿元，未使用银行授信额度 0.20 亿元，公司银行信用良好，并保持了一定的授信额度以满足营运资金需求。2023 年 6 月末公司未使用银行授信额度较低主要系公司上半年使用授信额度借出利率较低的银行借款用以置换利率较高的银行借款，以优化调整公司融资结构、节省财务费用。截至 2023 年 9 月末，置换已基本完成，公司未使用银行授信余额为 1.03 亿元，授信额度较为充足。

4、资金筹措安排

报告期内，公司债务的主要资金筹措安排具体如下：

(1) 内部资金积累

报告期内发行人业务规模整体呈增长趋势，经营活动产生的现金流量净额均为正且呈大幅增长后小幅回落的态势，公司经营质量及现金流情况良好，具有一定的货币资金储备，具备良好的经营能力来弥补公司部分流动资金需求。

(2) 债权融资筹集资金

发行人信贷记录良好，拥有较好的市场声誉，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人银行授信总金额为 2.46 亿元，已使用银行授信金额 2.25 亿元，未使用银行授信额度 0.20 亿元，保持了一定的授信额度以满足营运资金需求。

(3) 股权融资筹集资金

一方面，公司拟以本次公开发行并在北交所上市部分募集资金补充流动资金；另一方面，公司为创新层挂牌公司，具有一定市场认知度和品牌形象，必要时可以通过定向发行的方式向合格投资

者进行股权融资。

5、公司已采取或拟采取的应对措施

公司已采取或拟采取如下应对措施来进一步降低公司的流动性风险：

(1) 发行人每年年末会完成下一年度的资金需求与使用计划、银行授信计划，来确保公司流动资金的安全，并合理控制融资成本，做好年度资金需求。

(2) 持续跟踪销售回款情况，保证公司生产经营的稳定开展。

(3) 持续优化客户结构，提升客户质量，构建客户风险预警机制，降低因客户自身产生的回款风险。

(4) 持续优化生产效率与资金使用效率，积累更多的经营资金。

(5) 积极通过股权融资等方式改善公司资产结构，提升公司抗风险能力，加强公司现金流管理。

综合上述，公司目前经营质量及现金流情况良好，具备一定的货币资金储备量，具有一定的直接偿债能力。公司债务主要由银行借款构成，公司信用良好，**并保持了一定的授信额度以满足营运资金需求**，借款均按时归还，未发生过债务本金及利息逾期或违约等情形，未发生过相关资产被强制执行的情形。同时，公司通过较为丰富的资金筹措方式，包括内部资金积累、银行借款、股权融资等方式以及合理有效的应对措施积极降低公司的流动性风险。综上，目前公司存在资金缺口、现金流断裂、借款到期无法偿还以及相关资产被强制执行的风险较小。

三、中介机构核查

(一) 核查程序

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、获取发行人报告期内期间费用明细表，了解各期间费用的构成及增减变动，访谈公司相关职能部门负责人，了解费用变动的具体原因，核实是否存在异常的期间费用变动；获取同行业可比公司的招股说明书、年度报告等，查阅报告期内期间费用的构成与波动情况；

2、获取报告期内发行人的员工花名册、工资表，分析各职能人员的人均薪酬的变动情况；访谈相关职能部门负责人，了解员工的工资构成、人员数量变动以及薪酬水平变化的主要原因；查阅同行业可比公司、同地区规模相似的北交所上市公司的招股说明书、年度报告等，获取其销售、管理、研发人员的平均薪酬情况，对比分析与公司相关人员薪酬差异的原因；获取了发行人制定的《人力资源规划程序》等人事制度，以及各类职能岗位的说明书，了解发行人关于人员职责的划分及披露的准确性；访谈发行人高级管理人员，了解发行人的市场拓展模式，分析销售费用率低于同行业可比公司的原因；

3、访谈发行人财务负责人，了解管理费用中劳务费的构成；获取并查阅了发行人与劳务派遣公司签订的《劳务派遣协议》，并访谈劳务派遣公司业务人员，了解发行人与劳务派遣公司的合作模式、风险承担主体、费用结算方式、劳务人员报酬支付方式等情况，分析是否为劳务外包采购以及成本费用类型划分的准确性；访谈发行人管理人员，了解报告期内发行人管理费用中业务招待费金额较大且持续增长的原因，并对管理费用中金额较大的业务招待费进行了抽查，核查记账凭证、对应的报销审批单、发票、付款单据等，核查业务招待费入账依据的真实性、准确性；访谈发行人财务负责人，了解发行人固定资产的折旧政策以及管理费用中各期折旧费占比较高的原因，并查阅同行业可比公司的年度报告，了解其固定资产目前所执行的折旧政策，对比分析发行人的折旧政策是否符合行业整体情况；

4、获取报告期内研发费用明细表、立项、结项报告等相关文件，了解各期研发项目的具体情况以及费用构成情况，核查研发费用与研发项目是否匹配；获取研发人员花名册及履历表，了解研发人员的划分情况以及从业履历；访谈发行人研发部门负责人，了解是否存在委外研发的情况；访谈发行人财务负责人，了解研发费用的核算内容、核算方法，以及研发费用在不同研发项目间的归集划分方法；将研发费用薪酬中人员情况与研发部门人员名册进行核对，并对研发费用中的薪酬进行抽凭测试，检查研发人员薪酬的发放情况；获取报告期各研发项目费用支出明细表，针对大额研发费用支出，抽取相关合同、审批单、付款单、会计凭证等资料，检查研发支出发生的真实性，费用划分的准确性；

5、获取发行人报告期各期的汇兑损益数据，并访谈发行人财务负责人，了解汇兑损益的产生以及波动原因、核算依据以及计算过程等；获取报告期内美元兑人民币汇率的公开披露数据、发行人外币结算的收入数据以及外币存款金额，并与发行人报告期各期汇兑损益进行对比，分析汇兑损益与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动的匹配性；

6、访谈发行人财务负责人，了解利息费用变化较大的原因；获取发行人报告期内履行的借款合同，查阅合同中借款金额、利率、借款起止日期等关键条款；获得发行人报告期内的借款明细账，抽样复核借款合同条款是否与账面记录一致；按照借款合同约定的条款重新计算利息支出金额；

7、查询同行业可比公司公开披露材料，将发行人的业务模式、经营现金流量情况及主要偿债指标等与同行业可比上市公司比较，并分析差异的合理性，就差异原因向公司管理层进行询问；

8、获取并检查发行人银行授信明细、借款明细、借款合同、资产抵押明细、资产抵押合同及征信报告，核查是否出现过借款未按时偿还或资产被强制执行的情况；

9、访谈发行人财务人员及管理层，了解其对可能存在的流动性风险的应对措施以及资金筹措计划；

10、访谈公司管理层并结合经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款情况、资金筹措安排、资产抵押情况等，分析公司是否存在资金缺口、是否存在现金流断裂风险，是否存

在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬的变动原因具有合理性；报告期各期公司销售、管理、研发人员的平均薪酬与同行业可比公司相关人员平均薪酬之间的差异具有合理性，报告期各期公司销售、管理、研发人员的平均薪酬与同地区可比公司相关人员平均薪酬之间无明显差异；发行人关于人员职责的划分及披露准确合理；销售费用率低于同行业可比公司具有合理性，与发行人的市场拓展模式相符；

2、发行人管理费用中劳务费系劳务派遣员工工资，非劳务外包采购，属于管理费用核算范畴，发行人成本费用类型划分准确；业务招待费金额较大且持续增长系公司正处于快速发展阶段，业绩规模持续扩大，符合发行人实际经营情况，具有合理性；业务招待费占当期管理费用的比例较同行业公司较高，系公司规模相较于同行业公司仍较小，而管理人员的部分业务招待费支出较为刚性；发行人报告期内运输车队、仓库、办公楼等固定资产的折旧政策与同行业可比公司相比不存在显著差异；管理费用中各期折旧费占比较高主要系公司业务规模相对较小，导致公司管理费用整体维持在较低水平，而办公楼的折旧相对刚性，从而导致管理费用中各期折旧费占比较高；

3、发行人已说明报告期各期研发项目的具体情况，主要项目的费用构成情况，主要研发人员的从业履历；发行人不存在委托外部机构进行研发的情况；发行人报告期内研发费用的归集真实准确；

4、报告期内发行人汇兑损益与境外销售规模、境外存款金额、汇率波动具有匹配性；**2021年，发行人利息费用相较于2020年显著升高，主要系：**（1）2020年度凯鸿智能公路港建设项目的资本化利息金额341.55万元，而自2021年起发行人不涉及利息资本化；（2）2021年度公司收入规模扩大，资金需求增加导致借款增加。**2022年，发行人利息费用有所下降主要系公司偿还了部分借款；2023年上半年，发行人利息费用有所下降，主要系公司负债结构有所变化，减少了利率较高的长期借款，加大了短期借款金额所致；**报告期内汇兑损益变动较大主要受以外币结算收入规模、汇率波动幅度、外币存款金额以及结汇周期等因素影响，变动具有合理性；

5、发行人已补充披露报告期各期主要偿债指标和同行业可比公司的比较情况，相关指标差异原因解释合理；

6、公司目前经营质量及现金流情况良好，具备一定的货币资金储备量，具有一定的直接偿债能力。公司债务主要由银行借款构成，公司信用良好，**并保持了一定的授信额度以满足营运资金需求**，借款均按时归还，未发生过债务本金及利息逾期或违约等情形，未发生过相关资产被强制执行的情形。同时，公司通过较为丰富的资金筹措方式，包括内部资金积累、银行借款、股权融资等方式以及合理有效的应对措施积极降低公司的流动性风险。综上，目前公司存在资金缺口、现金

流断裂、借款到期无法偿还以及相关资产被强制执行的风险较小。

六、其他

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

发行人、申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行核查。

经核查，发行人、申报会计师认为：发行人不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对《关于浙江凯鸿物流股份有限公司首次公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》的回复之签章页）



中国注册会计师：



（项目合伙人）

中国注册会计师：

