

信用等级公告

联合[2016] 006 号

联合资信评估有限公司通过对深圳市怡亚通供应链股份有限公司信用状况进行综合分析和评估，确定

深圳市怡亚通供应链股份有限公司
主体长期信用等级为
AA

特此公告。



深圳市怡亚通供应链股份有限公司

主体长期信用评级报告

评级结果:

主体长期信用等级: AA

评级展望: 稳定

评级时间: 2016 年 6 月 23 日

财务数据

项目	2013 年	2014 年	2015 年	16 年 3 月
资产总额(亿元)	145.21	218.53	328.13	339.48
所有者权益(亿元)	29.66	39.04	66.19	70.98
长期债务(亿元)	8.91	13.53	18.84	20.64
全部债务(亿元)	103.16	168.79	239.12	243.88
营业总收入(亿元)	116.23	338.06	399.39	134.93
利润总额(亿元)	2.63	4.19	5.54	2.12
EBITDA(亿元)	5.65	9.59	13.45	--
营业利润率(%)	9.21	5.17	7.00	7.28
净资产收益率(%)	7.01	8.30	7.08	--
资产负债率(%)	79.57	82.13	79.83	79.09
全部债务资本化比率(%)	77.67	81.21	78.32	77.46
流动比率(%)	109.50	108.66	107.92	109.17
全部债务/EBITDA(倍)	18.25	17.60	17.78	--
EBITDA 利息倍数(倍)	2.09	1.91	1.90	--

注: 2016 年 1 季度财务数据未经审计; 短期债务中考虑了其他应付款中的非金融机构借款; 由于公司 2015 年会计政策变更, 为保证数据可比性, 选取 2015 年年初数作为 2014 年数值。

分析师

方晓 徐璨 黄露

lianhe@lhratings.com

电话: 010-85679696

传真: 010-85679228

地址: 北京市朝阳区建国门外大街 2 号
中国人保财险大厦 17 层 (100022)

Http: //www.lhratings.com

评级观点

联合资信评估有限公司 (以下简称“联合资信”) 对深圳市怡亚通供应链股份有限公司 (以下简称“公司”或“怡亚通”) 的评级反映了作为深圳市供应链管理上市公司, 公司在区域经济环境、经营规模、平台建设和终端布局等方面的综合优势。同时, 联合资信也注意到公司有息债务快速增长、受限资金、应收账款和存货规模较大对公司资金占用明显、公司下属子公司较多且管理难度高等因素可能对公司信用造成的影响。

公司所属的供应链管理行业为国内新兴行业, 行业发展前景良好。未来, 随着公司 380 平台和四大服务平台项目的完善与推广, 公司业务规模、收入水平和盈利能力将有望得到提升。综合考虑, 联合资信对公司的评级展望为稳定。

优势

1. 深圳市优越的区域经济环境和国内供应链管理行业良好的发展前景为公司发展奠定了基础。
2. 公司是国内规模较大的供应链管理服务上市公司, 具备较高的行业影响力和资源整合能力。
3. 随着深度 380 平台和四大服务平台的进一步完善, 公司业务量和收入规模不断扩大, 盈利能力较好。
4. 2015 年 5 月, 公司完成非公开发行股票募集资金 12 亿元, 一定程度优化资本结构, 对深度 380 平台项目形成资金支持。

关注

1. 公司上下游客户行业集中度较高, 容易受 IT、通信行业和快速消费品行业的变化而波动。

2. 公司债务规模快速增长，以短期债务为主，且资产受限规模较大，短期偿债压力较大。
3. 随着业务规模快速扩张，公司应收账款及存货快速增长，对资产质量产生一定影响。
4. 公司子公司层级较多，管理链条较长，有一定管理压力。
5. 随着小额贷款规模不断扩大，客户贷款及垫款金额不断增长。

信用评级报告声明

一、除因本次评级事项联合资信评估有限公司（联合资信）与深圳市怡亚通供应链股份有限公司构成委托关系外，联合资信、评级人员与深圳市怡亚通供应链股份有限公司不存在任何影响评级行为独立、客观、公正的关联关系。

二、联合资信与评级人员履行了实地调查和诚信义务，有充分理由保证所出具的评级报告遵循了真实、客观、公正的原则。

三、本信用评级报告的评级结论是联合资信依据合理的内部信用评级标准和程序做出的独立判断，未因深圳市怡亚通供应链股份有限公司和其他任何组织或个人的不当影响改变评级意见。

四、本信用评级报告用于相关决策参考，并非是某种决策的结论、建议等。

五、本信用评级报告中引用的企业相关资料主要由深圳市怡亚通供应链股份有限公司提供，联合资信不保证引用资料的真实性及完整性。

六、深圳市怡亚通供应链股份有限公司主体长期信用等级自 2016 年 6 月 23 日至 2017 年 6 月 22 日有效；根据跟踪评级的结论，在有效期内信用等级有可能发生变化。

一、主体概况

深圳市怡亚通供应链股份有限公司（以下简称“公司”或“怡亚通”）前身为深圳市怡亚通商贸有限公司，由自然人周国辉、黎少嫦于1997年11月19日共同出资成立，设立时注册资本为50万元。之后公司经过多次增资和股权转让，并于2004年2月，整体改制为股份有限公司，注册资本变更为7082.22万元，后又经过2006年3次股权转让和1次增资，公司注册资本增至9257.43万元。

2007年10月，经中国证券监督管理委员会证监发行字【2007】376号文核准，公司首次向社会公众公开发行人民币普通股3100万股，发行后公司注册资本为12357.43万元；2007年11月13日公司在深圳证券交易所挂牌上市（股票简称：怡亚通，股票代码：002183）。截至2014年底，公司总股本为99777.80万股，全部为无限售条件的流通股份。公司控股股东为深圳市怡亚通投资控股有限公司，持股38.20%。2015年5月，公司完成非公开发行股票，发行完成后深圳市怡亚通投资控股有限公司仍为公司控股股东。截至2016年3月底，公司注册资本10.49亿元。母公司为深圳市怡亚通投资控股有限公司（以下简称“怡亚通控股”）持有公司36.57%股权，实际控制人为周国辉先生。

截至2015年底，公司拥有子公司269家，公司拥有员工14753人。

截至2015年底，公司资产（合并）总计328.13亿元，所有者权益合计66.19亿元（其中包含少数股东权益15.75亿元）。2015年，公司营业总收入399.39亿元，利润总额5.54亿元。

截至2016年3月底，公司资产（合并）总计339.48亿元，所有者权益合计70.98亿元（其中包含少数股东权益18.73亿元）。2016年1~3月，公司营业总收入134.93亿元，利润总额2.12亿元。

公司注册地址：深圳市福田区深南中路3039号国际文化大厦2701B；法定代表人：周国辉。

二、宏观经济和政策环境

2015年，中国经济步入“新常态”发展阶段，全年GDP同比实际增长6.9%，增速创25年新低，第三产业成为拉动经济增长的重要推动力。具体来看，2015年，中国消费需求整体上较为平稳，固定资产投资增速持续下滑，进出口呈现双降趋势；同时，全国居民消费价格指数（CPI）六年来首次落入“1”时代，工业生产者出厂价格指数（PPI）和工业生产者购进价格指数（PPIRM）处于较低水平，制造业采购经理指数（PMI）仍在荣枯线以下，显示中国经济下行压力依然较大。但在就业创业扶持政策的推动下，中国就业形势总体稳定。

根据国家统计局初步核算，2015年，中国国内生产总值（GDP）67.7万亿元，同比实际增长6.9%，增速创25年新低；分季度看，GDP增幅分别为7.0%、7.0%、6.9%和6.8%，经济增速逐渐趋缓。第二产业增加值增速放缓拖累中国整体经济增长，但第三产业同比增速有所提高，表明中国在经济增速换挡期内，产业结构调整稳步推进。

从消费、投资和进出口情况看，2015年，市场销售增速走势较为平稳，固定资产投资增速回落较大，进出口增速回落。社会消费品零售总额30.10万亿元，同比增长10.70%。固定资产投资（不含农户）55.20万亿元，比上年名义增长10.00%（扣除价格因素实际增长12.00%）。全年进出口总额4.00万亿元人民币，比上年下降8.00%。

2015年，中国继续实施积极的财政政策。中国一般公共预算收入15.22万亿元，比上年增长8.4%，增速较上年有所回落。一般公共预算支出17.58万亿元，比上年增长

15.8%，同比增速有所加快。政府财政赤字规模增至 2.36 万亿元，赤字率上升至 3.5%，显著高于 2.3% 的预算赤字率。

2015 年，央行继续实施稳健的货币政策，灵活运用多种货币政策工具，引导货币信贷及社会融资规模合理增长，改善和优化融资结构和信贷结构。2015 年共进行了五次降息和五次降准，降息和降准幅度分别达到 125BP 和 300BP。在公开市场操作方面，央行多次开展逆回购操作，并通过短期流动性调节工具（SLO）、中期借贷便利（MLF）和抵押补充贷款（PSL）分别向市场净投放资金 5200 亿元、213 亿元和 10811.89 亿元，向市场注入流动性。此外，自 2015 年 10 月起，央行在上海、江苏等 11 省（市）推广信贷资产质押再贷款试点，截至 2015 年末，共向 31 家地方法人金融机构合计发放信贷政策支持再贷款 49.73 亿元，资金流动性保持宽松状态。

2016 年，中国经济下行压力依然较大。李克强总理的政府工作报告指出，2016 年经济社会发展的主要预期目标是 GDP 增长 6.5%~7.0%，居民消费价格涨幅 3% 左右，城镇新增就业 1000 万人以上，城镇登记失业率 4.5% 以内，进出口回稳向好，国际收支基本平衡，居民收入增长和经济增长基本同步。2016 年是中国“十三五”开局之年，也是推进结构性改革的攻坚之年。政府将稳定和完善宏观经济政策，保持经济运行在合理区间，进一步加强供给侧结构性改革，推进新一轮高水平对外开放，加强民生保障，切实防控风险，努力实现“十三五”时期经济社会发展良好开局。

三、行业及区域经济环境

1. 行业分析

（1）行业概况

随着全球经济一体化的加速，供应链的

触角在全球范围延伸，跨国竞争增加了企业压力的同时也促进了企业变得更有效率。供应链管理成为了企业保持强势竞争不可或缺的手段，无论是制造行业，商品分销或流通行业，供应链管理都已成为企业适应全球竞争的有效手段，一场以信息化、现代化、社会化、综合化、一体化、全球化、多功能化、集成化的供应链管理革命深刻冲击着飞速发展的中国市场。以作为中国改革开放前沿窗口的深圳为例，在十多年的时间里，在市场与政府两只手的强力推动下，供应链服务与管理行业取得了快速发展，目前已有供应链企业 300 余家。

中国供应链服务与管理市场，服务模式主要体现为两种：一类是以采购执行与销售执行（以进出口+物流为主）为核心的效率型供应链服务模式；一类是在效率型供应链服务基础上，以资金配套为主导的资金型供应链服务模式。前者进入门槛低，服务提供商良莠不齐，造成一定程度上企业的供应链风险，后者虽对企业资质要求更高，却也因庞大的市场需求吸引着越来越多的企业来分蛋糕，竞争加剧造成了市场环境日益复杂。

效率型供应链服务和资金型供应链服务，是为顺应企业非核心业务外包趋势而产生的，在各行业运作日益规范透明、产业利润率越来越低、企业都想逃离红海竞争的今天，必须以客户需求为着眼点，前瞻市场发展趋势，勇于突破创新，打造增值服务供应链服务模式。增值服务供应链，即以客户需求为中心，通过资源整合，为客户提供物超所值的供应链服务，帮助客户实现价值增值，提高市场竞争力，以此来增强客户粘度，达成长期稳定的战略合作。如整合营销型供应链服务、解决方案型供应链服务、系统集成型供应链服务。

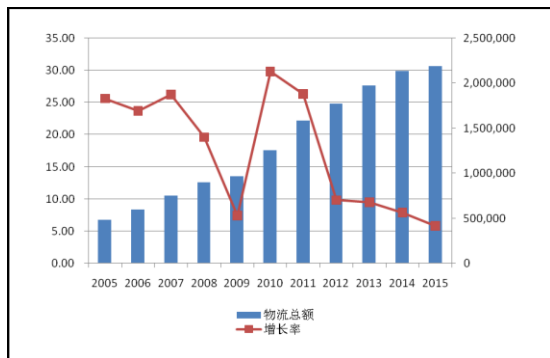
从竞争格局上看，目前供应链管理行业在中国尚处在发展前期，大部分企业已经逐渐认识到供应链的管理价值，中国整体供应链管理水平和先进国家比，处于落后位置。国内供应链管理行业的企业卖弄对

的是一个相对分散同时存在巨大潜力的市场。目前国内供应链管理行业上市公司主要有象屿股份、飞马国际、怡亚通、普路通等。

物流行业

图1 中国物流总额及增长率

(单位: 万亿、%)



资料来源: Wind 资讯

近年来中国物流业总体规模快速增长,服务水平显著提高,发展的环境和条件不断改善。根据中国物流与采购联合会统计,2015年全国社会物流总额 219.20 万亿元,同比增长 5.8%,增幅比上年回落 2.1 个百分点。从社会物流总额的构成情况看,工业品物流总额 204.0 万亿元,同比增长 6.1%,增幅比上年回落 2.2 个百分点。进口货物物流总额 10.4 万亿元,同比下降 0.2%,增幅比上年回落 1.9 个百分点。2015 年社会物流总费用 10.8 万亿元,同比增长 2.8%,增速比上年回落 4.1 个百分点。2015 年物流业总收入 7.6 万亿元,比上年增长 4.5%。受宏观经济增速放缓影响,物流需求规模速减缓、物流服务价格低位震荡、物流企业盈利能力偏弱,经济运行中的物流成本依然较高;物流市场分化明显,物流行业转型升级加快。

总体看,中国物流环境和条件不断改善,各行业增长带动大宗商品物流需求的上升;在相关政策支持下。

快消品行业

快速消费品是指使用寿命短,消费速度快的消费品,包括日化用品、食品饮料、母婴用品、烟酒等。作为传统民生行业,快速

消费品行业与民众甚或关联度较密切,在国民经济中占有重要地位。根据《2015 年国民经济和社会发展统计公报》,2015 年社会消费品零售总额 300931 亿元,比上年增长 10.7%,扣除价格因素,实际增长 10.6%。按经营地统计,城镇消费品零售额 258999 亿元,增长 10.5%;乡村消费品零售额 41932 亿元,增长 11.8%。按消费类型统计,商品零售额 268621 亿元,增长 10.6%。在限额以上企业商品零售额中,粮油、食品、饮料、烟酒类零售额比上年增长 14.6%,服装、鞋帽、针纺织品类增长 9.8%,化妆品类增长 8.8%,金银珠宝类增长 7.3%,日用品类增长 12.3%,家用电器和音像器材类增长 11.4%,通讯器材类增长 29.3%。

2013~2015 年,快速消费品市场增速放缓一线城市近年来的增速放缓模式类似,二线城市也经历了明显的减速过程。然而对于中国的下线城市,即三四五线城市,市场增速放缓的影响较小,这些城市的销售增长仍在接近 8%的健康水平。未来,随着农村消费品需求不断上涨,快消品的收入增长点将放在三四线城市和农村地区。

(2) 行业关注

在当今全球一体化的经济形势下,加快转变企业发展方式,实现企业长远发展,是世界各国企业面临的重大课题。供应链管理对促进国家产业转型与升级、提高在全球经济格局地位以及提升国家及企业的全球竞争力,都具有非常积极重要的现实意义。

深圳供应链公司呈现蓬勃发展势头

得益于改革开放、珠三角外向型企业密集、高效的海关税收管理环节、以及毗邻香港这一全球物流枢纽的优势,2000 年左右,深圳成为国内供应链公司的发源地,特别是金融危机后,外贸、物流企业纷纷延伸产业链环节,提供更多高端服务,并逐步成长壮大并向其他沿海城市发展布局。深圳供应链

管理行业呈现出飞速发展的态势：第一、成为迅速壮大的新兴行业。据深圳市工商部门统计，深圳现有物流公司 14800 多家，从事外贸业务的企业数万家，供应链公司 300 多家，实际已经从事供应链管理业务的公司 50 家左右，且有加速发展之势。据深圳市国税局统计，在该局办理出口退（免）税的供应链企业，从 2005 年得 6 户增加到 2009 年得 40 户，同期出口退税额从 1500 万元增长到 10.56 亿元。2010 年在建行深圳分行国际结算超过 1 亿美元的供应链企业达 16 家，合计 79.65 亿美元，占分行国际结算总量的 7.8%。第二、涌现出一批创新型龙头企业，如怡亚通、年富实业、朗华、一达通、飞马国际、普路通等。其中怡亚通、飞马国际与普路通已经实现中小板上市。深圳怡亚通供应链股份有限公司是中国第一家上市供应链企业。2010 年营业额达到 328 亿元，总收入超过 1 亿元，连续 8 年进入全国进出口 200 强行列，2010 年在深圳缴纳 19.5 亿元关税，全国达到 30 亿；深圳市年富实业发展公司（以下简称“年富实业”），2009 年底总资产已达 50 亿人民币（含旗下子公司），年营业额大 100 亿，并以每年 120% 以上的复合增长率逐年攀升。第三 业务覆盖辐射范围不断向全国扩散。例如怡亚通公司目前拥有近 80 家分支机构，全球员工近 3000 人，在深圳、上海、香港建立结算中心，在中国范围内建立了覆盖全国约 380 个城市的深度分销与分销执行平台。年富实业在北京、上海、香港、广州、武汉、重庆、长沙等全国 10 多个一线、二线城市建立了分支机构，在香港和福田保税区分别设立了仓储公司，拥有覆盖全国的物流配送网。第四 供应链服务链条不断拓展，产业组织与辐射带动功能逐步强化。例如，怡亚通公司现在已建立起涉及 IT、家电、快速消费品、粮油、汽车后市场（汽车售后服务）等领域的供应链服务平台体系，为 40 余家世界 500 强企业和 400 多家

国内知名企业提供供应链服务，企业平台上至少集纳了全球数千亿元资金，受到平台辐射的企业不下 2 万家。年富实业凭借自身的实力以及资金筹措运作能力，运用金融工具，帮助客户盘活资金流、减少资金占用、提高资金周转率和资金安全。第五、供应链服务与电子商务融合互动，促进新兴业态的成长。如深圳一达通企业服务有限公司建立了国内第一家面向中小企业进出口外包服务平台，通过互联网一站式为中小企业和个人提供通关、物流、金融等所有进出口环节服务。

供应链公司已经开始走差异化经营

随着供应链公司向价值链上下游延伸，各公司围绕自身优势实现向差异化增值链发展，形成例如财务供应链、研发设计整合、部分环节供应链服务、其他专业服务等发展趋势。例如，深圳年富实业，聚焦流程专业化，致力于财务供应链管理，在加强财务票据系统管理和风险控制前提下，在供应链各个节点分配流动性，达到效率最高化，实现现金流的循环与增值，解决中小企业融资难问题。怡亚通成功进入了 IT、通讯、医疗、化工、快消、家电、服装、安防、汽车后市场、太阳能等行业，并与全球众多顶尖企业达成长期的战略合作伙伴关系。朗华公司致力于提供供应链解决方案，它集成了管理咨询和第三方物流服务，为中小企业重组业务与管理流程、推广在岸服务外包，提高供应链过程协作和再设计能力。一达通公司致力于建设中小企业进出口服务平台，打造外贸电子商务。一达通公司对进出口环节进行完全分解，提供标准化服务，无论金额大小每单进出口业务收取服务费 1000 元，为中小企业提供高效低成本的通关服务。

供应链行业目前存在的制约因素与问题

深圳供应链公司在短短十来年的时间里取得新技术应用和管理模式创新的巨大成就，深入整合全球资源，业务实现长足发

展，对区域和全国产业辐射作用不断增强，涌现出一批创新型龙头企业。深圳地区的创新环境是重要决定因素，同时也与该市很早出台支持物流供应链行业的政策措施有密切关系，早在2000年5月，深圳出台《关于加快发展深圳现代服务业的若干意见》，设置“重点物流企业服务创新奖”，2006年7月深圳市“十一五”现代物流业发展规划。深圳市政府已将现代物流业列为四大支柱产业，并提出要加快实现产业内部和产业之间供应链物流一体化，融入全球供应链网络，将深圳打造成为国际供应链体系的重要节点。深圳市有关部门还出台了一些具体支持政策，如科工贸信委将有实力的供应链公司列为现金型服务企业给予专门支持；国家有关部门目前总体上业都对这一新兴业态采取了支持创业创新的姿态。但是，作为一个新兴业态，供应链管理行业还处于“野蛮生长”、“四不像”阶段，企业玉龙混杂，缺乏行业发展标准，潜在着新兴行业普遍会遇到的一些风险，特别是产业政策和政府监管规范缺失，行业大发展还面临着一系列政策、法律适用问题。

（3）行业政策

2011年3月，《中华人民共和国国民经济和社会发展十二五规划纲要》提出大力发展现代物流业，加快建立社会化、专业化、信息化的现代物流服务体系，大力发展第三方物流，优先整合和利用现有物流资源，加强物流基础设施的建设和界限。推广现代物流管理，提高物流智能化和标准化水平。

2012年9月1日，国务院办公厅发布《国内贸易发展“十二五”规划》，着力建设农产品现代流通体系、加快健全工业消费品流通体系、加强电子商务流通配送体系建设、加快发展物流配送、合理规划和建设商贸物流集聚区、支持建设跨区域物流信息服务平台、大力推进绿色物流。

2014年11月18日，国家发改委、交通

部、商务部、国家铁路局、中国民航局、国家邮政局及国家标准委11月18日联合印发《关于中国物流业信用体系建设的指导意见》。《意见》提出了加强物流信用服务机构培育和监管、推进信用记录建设和共享、积极推动信用记录应用、开展专业物流领域信用建设试点、加强物流信用体系建设的组织协调等十余项措施。《意见》对建立健全物流业信用体系，营造公平竞争、诚信经营的市场环境，发挥市场在物流资源配置中的决定性作用和更好地发挥政府作用，促进物流业加快转型升级；对于降低社会物流成本，提高物流效率，提升经济运行的质量和效益具有重要意义。

2015年2月，五部委（商务办公厅、发展改革委办公厅、公安部办公厅、税务总局办公厅、工商总局办公厅）就进一步加强零售商供应商交易监管工作发布通知。通知提出严格规范促销行为，健全收费公示制度；强化执法协作机制，加大监督检查力度；拓宽产品销售渠道，增强供应商竞争实力；鼓励创新发展模式，引导零售企业转型升级；健全纠纷调解机制，加强行业诚信建设等五大要求。鼓励拓宽产品销售渠道，增强供应商竞争实力，促进供应商加强市场分析，开发适销对路产品，避免产品同质化竞争，以及鼓励加快推动电子商务发展，引导中小供应商充分利用网络平台、移动终端等新型营销手段，拓宽销售渠道，创新营销方式。鼓励有条件的供应商探索形成统一采购、配送和经营的直营或加盟销售模式。加强中小流通企业公共服务体系建设，鼓励零售企业推行中小供应商扶持计划，为中小供应商融资提供便利。并且支持传统零售企业拓展业务发展模式，加强内部经营管理和品牌培育，通过开展职业“买手”、供应链和品类管理等业务培训，提升人才队伍素质，形成经营和服务的新优势。鼓励有条件的零售企业建立产品直采基地和物流配送中心，加强产销衔

接，建立零售商和供应商长期互惠合作关系。引导零售企业运用现代信息技术，提高采购、仓储、运输（配送）等环节的科学管理水平，积极探索线上线下融合发展。协调有关部门出台商贸流通企业融资支持政策，为企业发展和转型升级提供必要的资金保障。

2015 年《政府工作报告》强调促进“物流快递等新业态快速成长”；2015 年 9 月，财政部发布《关于继续实施物流企业大宗商品仓储设施用地城镇土地使用税优惠政策的通知》要求各地对物流企业自有的（包括自用和出租）大宗商品仓储设施用地，减按所属土地等级适用税额标准的 50% 计征城镇土地使用税。

（4）行业发展

未来中国供应链管理服务行业的发展趋势将主要体现在以下几个方面

深港澳区域经济一体化

服务业合作潜力巨大，可以创造参与全球资源以服务整合的国际竞争新优势。目前，深圳市第三产业占 GDP 比重已达 52.4%，其中现代服务业增加值 3362.86 亿元，增长 10.0%；前海深港现代服务业合作区开发亿开始启动，香港地区服务业优势将进一步向深圳乃至国内辐射。凭借这一优势，深圳供应链公司可以一马当先，把香港“前店后厂”模式进一步向内地延伸，拓展现代服务业链条，助推中国产业国际竞争力的重大提升。

供应链金融服务不断扩大

中小企业的的需求根据自身的业务不尽相同，具有更加多样化金融服务需求特征，因此供应链金融服务作为供应链上的增值服务，可满足上下游不同客户的需求，为客户提供更加灵活和跟个性化的供应链融资产品，可有效支持一大批依附于核心企业的上下游中小企业的发展。

发展四、五线城市及农村地区

快速消费品未来的增长点不是在一、二

线城市，四、五线城市的市场潜力还未被完全挖掘，其目前消费增速也不高。未来，当消费升级，会有更多品牌快消品进入成千上万的农村家庭。随着农村消费水平的增长，供应链管理的未来服务市场也会随之扩大。

大数据将为供应链管理行业提供服务

随着时代的不断发展，互联网、移动通讯、管理信息化、电子商务等家属不断互相渗透；随着供应链变得越来越复杂，厂商的不断增多，大数据在未来有着不可估量的价值。未来，供应链服务企业可以根据大数的分析，帮助企业改善库存管理、销售与分校流程的效率，了解客户需求，掌握市场方向。

2. 区域经济概况

深圳所处的珠江三角洲地区是中国改革开放的先行地区，是中国重要的经济中心区域。珠三角地区毗邻港澳的区位优势，抓住国际产业转移和要素重组的历史机遇，率先建立开放型经济体系，成为中国外向度最高的经济区域和对外开放的重要窗口。

深圳目前集中了全国 90% 的供应链公司，是全国供应链管理行业的领军者。仅仅 10 年多时间里，在市场与政府两只手的强力推动下，深圳人探索发展出一个新兴业态，涌现出一批技术和管理模式创新型企业，打造出“四流合一”的一站式服务平台和紧跟全球潮流的商业模式，大大加快了物流贸易行业转型升级的步伐，对整体产业和广大中小企业转型升级的引领和带动作用不断增强，展现出巨大的市场发展潜力。但作为一个新兴行业，也遇到诸多制约，在深入调研基础上制定整个行业的战略规划、产业导向与政策措施势在必行。

公司总部位于广东省深圳市。深圳市 2015 年，全年生产总值 17502.99 亿元，比上年增长 8.9%。其中，第一产业增加值 5.66 亿元，下降 1.7%；第二产业增加值 7205.53 亿元，增长 7.3%；第三产业增加值 10291.80 亿元，增长

10.2%。第一产业增加值占全市生产总值的比重不到0.1%；第二和第三产业增加值占全市生产总值的比重分别为41.2%和58.8%。人均生产总值157985元，增长5.2%，按2015年平均汇率折算为25365美元。

在现代产业中，现代服务业增加值7134.47亿元，比上年增长11.6%；先进制造业增加值5165.57亿元，增长11.5%；高技术制造业增加值4491.36亿元，增长9.7%。在第三产业中，交通运输、仓储和邮政业增加值526.51亿元，增长7.6%；批发和零售业增加值2006.90亿元，增长2.6%；住宿和餐饮业增加值340.72亿元，增长4.0%；房地产业增加值1627.77亿元，增长16.8%。四大支柱产业中，金融业增加值2542.82亿元，比上年增长15.9%；物流业增加值1782.70亿元，增长9.4%。

综合看，深圳市良好的经济环境为公司发展提供了良好的外部条件。

四、基础素质分析

1. 产权状况

公司为股份制上市公司（股票简称：怡亚通，股票代码：002183），控股股东持有公司 36.57%股权。公司实际控制人为自然人周国辉。

2. 企业规模与竞争力

公司总部设在深圳，是中国第一家上市供应链企业，旗下有 250 余家分支机构，全球员工逾万人。经过多年发展，怡亚通面向全国线下整合分销平台已基本建成，平台上聚集了近千个知名品牌，覆盖零售终端超过 100 万家，同时“两天、两地、一平台”战略的推出让公司在互联网时代进一步加强了竞争力。

怡亚通整合优势资源，构建以生产型供应链服务、流通消费型供应链服务、全球采购与产品整合供应链服务、供应链金融服务为核心的全球整合型供应链服务平台，服务

网络遍布中国 380 个主要城市及东南亚、欧美、澳洲等国家和地区，业务领域覆盖快消、IT、通讯、医疗、化工、家电、服装、安防、贵金属等行业，正在为全球 100 余家世界 500 强及 1000 多家国内外知名企业提供专业供应链服务，包括 Intel、雀巢、西门子、GE、宝洁、海尔、联想、惠普等。公司已连续四年上榜《财富》“中国 500 强”，2015 年业务量突破 640 亿元，以创新的经营睿智持续保持快速稳健发展。

怡亚通以“380 计划”为战略支撑，紧密聚合逾万家品牌企业、物流商、金融机构、增值服务商，合力打造全面覆盖中国 300 万家终端门店、实现共享、协同、共赢的中国流通行业供应链生态圈。

截至目前公司拥有包括大连、深圳、上海、长沙、洋山等供应链基地在内的五大供应链基地。深圳怡亚通供应链股份有限公司深圳供应链基地，位于深圳市龙岗区平湖物流园区内；上海供应链基地于 2009 年 9 月落成启用，地处上海金桥开发区，毗邻众多世界 500 强及国内外名企；上海洋山保税港供应链基地，位于上海市洋山保税港区；辽宁仓储配送中心位于大连市大连经济开发区；怡亚通中西部供应链整合位于长沙市岳麓区。五大基地总面积逾 30 万平方米。

3. 人员素质

公司现有高层管理人员包括总裁、副总裁、董事会秘书和总会计师共 14 人，大多已在公司工作多年，对公司整体状况十分熟悉，具有丰富的企业管理经验。

公司董事长周国辉先生（1997 年创办怡亚通），50 岁，英国威尔士大学工商管理学硕士学历，深圳市福田区总商会副会长，曾任特安电子公司总经理，深圳市智星电脑技术公司总经理。

公司董事、副总裁陈伟民先生，46 岁，中国国籍，北京大学电子与信息系统专业毕

业，学士学位，中山大学岭南学院金融专业硕士学位，经济师。2004年6月起任本公司风控总监职务，现任怡亚通副董事长、副总经理。

公司董事、副总裁冯均鸿先生，47岁，中国香港特别行政区永久居民，香港理工大学会计专业毕业，学士学位，特许公认会计师公会资深会员，香港会计师公会资深会员；2003年8月加入深圳市怡亚通供应链股份有限公司，现任怡亚通董事、财务总监、副总经理。2015年8月起任俊知集团有限公司（香港上市公司，股票代码：01300）非执行董事。

截至2016年3月底，公司在职职工14753人。按学历划分，本科及以上、大专、中专及以下学历的人员分别占35%、41%和24%；按岗位构成划分，管理人员占1%、技术人员占4%、销售人员占36%、行政及其他人员占59%。

综合来看，公司高级管理人员综合素质较高，且具备多年的外贸进出口工作经历和企业管理经验，熟悉公司的业务及发展方向，有利于公司的长远发展。公司员工文化素质结构合理，能够较好地满足公司发展需要。

4. 技术水平

公司供应链管理服务的组织和实施高度依赖管理信息系统。公司从2000年就开始信息化建设，至今信息中心投入资金约2亿元，团队组成情况约为200人。为更好满足客户业务需求和提高公司运作效率，公司2004年起与毕博（BearingPoint）共同研发了结合自身与客户业务特点的Eternal信息系统，该系统是毕博公司通过CMM5认证样板项目。迄今为止，公司在信息技术方面共获得24项计算机软件著作权登记证书，包括公司主数据系统管理软件、小额贷款管理软件、分销管理软件、电视机显示器行业生产

制造管理软件、办公管理系统OA、B2B电子商务系统、财务预算报销管理软件、档案管理信息系统、分销系统仓库管理软件、分销系统订单管理软件、工作流程管理审批软件等。

总体看，公司在自主研发的具有行业领先水平的信息系统，可满足多种业务模式的个性化需求，为公司及客户的业务运用提供技术保障。

五、重大事项

2014年8月，公司公告非公开发行股票预案，拟向不超过十名特定投资者发行合计不超过1.5亿股（含）股票，发行价格不低于7.19元/股，募集资金净额不超过12亿元，用于增资深圳市怡亚通深度供应链管理股份有限公司以及380平台物流基础设施配置和信息化建设，并补充380平台运营资金。项目投资完成后，公司将形成以380平台业务流转为基础，遍布全国骨干城市的自有物流基础设施、构建完成高效的现代仓储配送体系，综合运用互联网、物联网、云计算、大数据等新技术，形成业务、物流、仓储、配送、数据等相互融通、并行应用的运转体系，推动公司现有业务的发展，并为供应链融资、市场分析、市场营销等新型业务的良性拓展奠定基础。

截至2015年5月23日，公司非公开发行已完成，增加股份0.37亿股，发行价格33.57元/股，募集资金净额12.00亿元。目前募集资金已投入使用6.09亿元。

2016年4月公司计划非公开发行股票，已经公司第四届董事会审议通过，非公开发行股票的主要模式已经确定，拟向不超过10名特定对象，按照特定价格发行股票，发行股票合计不超过30000万股（含30000万股），募集资金总额不超过60亿元。募集资金用于怡亚通供应链商业生态圈建设（包括380平

台网络建设、补充流动资金、互联网 O2O 传媒平台建设和星链互联网 B2B2C 平台建设)。此次非公开发行预案还未上报至证监会,有较大不确定性,联合资信将持续关注上述事项的进展情况。

整体看,公司深度业务发展空间广阔,募投项目投资完成后,公司深度供应链业务的竞争优势加强,收入规模和利润水平也有望进一步提高。

六、管理分析

1. 法人治理结构

公司严格按照《公司法》、《证券法》《上市公司治理准则》和《深圳证券交易所股票上市规则》等相关法规的要求,建立了股东大会、董事会、监事会、高级管理人员等的法人治理结构。

股东大会为公司的权力机构,负责决定公司的经营方针和投资计划;审议批准董事会、监事会报告;修改公司章程等重大事项。

公司设董事会,董事会由七名董事组成,设董事长一人,副董事长一人。董事会、持有或合并持有公司股份 3%以上的股东,可以提出董事候选人,并经股东大会选举或更换,每届任期三年,可连选连任。董事会行使召集股东大会,并向股东大会报告工作;执行股东大会决议;决定公司经营计划和投资方案;制订制定公司年度财务预算方案、决算方案等职权。

公司设总经理一名,副总经理若干名,由董事会解任或解聘,总经理对董事会负责,主持公司的生产经营管理工作,组织实施董事会决议;组织实施公司年度经营计划和投资方案;拟定公司基本管理制度;制定公司的具体规章。

公司设监事会,由三名监事组成,包括两名股东代表与一名职工代表,监事会设主席一人。监事会中的职工监事由公司职工代

表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。监事会行使检查公司财务;对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等权利。

截至 2016 年 3 月底,公司本部设总裁办公室、人力资源中心、财务管理中心、证券与投资中心、内控管理中心、信息管理中心、战略整合中心、基地发展中心、营运中心等职能部门。

总体来看,公司治理结构清晰明确,职能部门设置合理,组织结构设置能够满足公司经营管理的需要。

2. 管理水平

公司业务运营体系分为深度集群、广度集群、金融集群、全球采购集群、创新集群、海外集群、物流公司、供应链基地;根据职责划分结合业务运营实际情况,公司下设设立了总裁办公室、人力资源中心、经营管理中心、财务管理中心、证券与投资中心、信息管理中心等职能部门,各职能部门相互配合,相互制约。

公司设立了较为全面的内部控制、财务管理制度、对外担保制度、投融资管理制度、人力资源相关制度、内部审计考核制度、物流安全监管制度、现金管理制度、资金管理办法,对公司重大事项进行决策和管理。

财务管理制度方面,公司制定了《募集资金管理制度》、《分支机构财务管理制度》、《应收账款管理制度及流程》、《分公司/事业部财务管理实施细则》、《借款和各项费用开支审批程序》、《财产盘点制度》、《控股子公司财务管理规定》、《库存货物管理规定》、《固定资产管理制度》等一系列财务管理制度,公司实行的一体化管理模式,财务推行一体化垂直管理,成立集团财务中心对分、子公司财务进行划区管理,设华南区、华东区、北方区、海外区(海外香港总部),并实施财务负责人制度。财务管理以集团财务为核心,

制定财务管理流程、制度，以垂直管理各分区，监察各大区业务流程、制度的执行，并指导各大区的财务工作。

资金管理方面，公司对控股子公司实行资金集中管理，通过资金管理体系对全集团资金进行归集统筹，规范、高效流程化管理，优化资源配置。各分公司/事业部资金收入必须经过财务部门，资金支出必须经过财务部门负责人审批。资金信息必须集中于财务中心/财务部，由财务部门对信息进行处理加工并报领导决策使用。

投融资管理方面，公司制定了《金融衍生品交易业务控制制度》、《募集资金管理制度》以及《子公司向当地银行申请授信的工作指引》。在金融衍生品交易方面，公司明确投资计划审批流程、从事交易业务的资金来源、投资规模限制、集团和子公司各层审批权限。对投后监督与管理进行了具体规定。募集资金管理制度方面，公司对募集资金的存放、使用和管理制定具体的制度。公司对募集资金建立专户存储，限制账户的金额与用途，并制定募集资金管理与监督制度检查资金的使用情况。子公司申请银行授信方面，公司制定《子公司授信管理制度》和发布《关于强调集团统一授信管理的通知》规定了子公司授信工作具体流程，限制授信额度的担保，集团原则上对非全资子公司的授信不承担连带责任担保，并制定了授信后风险管理的相应措施。

担保管理方面，公司《对外担保决策制度》规定了公司对外担保的审批条件和程序，规定对外提供担保时需经股东大会审议，并要求对外担保必须要求对方提供反担保，且反担保的提供方应当具有实际承担能力。当公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供担保需经股东大会审议通过。

子公司管理方面，公司实行矩阵式管理架构，各个业务集群负责管理下设分、子公

司的业务运营，但子公司资金调度、骨干人员配置、财务核算等方面进行集中统一管理，各集群及下属子公司可以与公司总部在财务、IT 人力资源、行政、客服、风控、营运等方面共享。

物流管理方面，公司广度业务在仓库盘点、物流安全管理、物权风险防范、标准仓储流程、先进先出作业程序、货物验收、仓库工作等方面制定了各项规章制度；公司对深度业务制定了《深度 380 物流管理制度》等。

在风险控制方面，2004 年公司开始建立风险控制制度，通过制定《风险管理手册》，对合同的定理、审核、审批等以及各类业务流程中的资信、收货/装运、存货控制、收款和支付等重要业务环节风险控制做出详细规定。

总体来看，公司整体运作规范，法人治理结构完善，管理制度健全，能够满足公司正常运营需要。2014 年以来，公司子公司明显增多，下属子公司层级明显增多，管理链条较长，增加了管理的难度。

七、经营分析

1、经营现状

公司主营业务以物流、商流、资金流、信息流四流合一为载体，以生产型供应链服务、流通消费型供应链服务、供应链金融服务、全球采购与产品整合供应链业务服务为核心的供应链整合服务平台，并承接客户企业非核心业务外包为主要业务。公司的供应链服务可分为三类：广度供应链业务（以下简称“广度业务”）、深度供应链业务（以下简称“深度业务”）、全球采购业务和供应链金融服务。广度业务和深度业务为公司的核心业务。2015 年公司营业总收入同比上涨 17.93%，主要为深度业务规模大幅增加所致。广度业务主要为客户提供进出口通关采购执

行和分销执行的物流业务，公司已和多家知名企业建立长期合作，业务量与收入稳定增长。近年来公司大力发展深度业务，业务板块规模不断增长，使得深度业务收入大幅上涨。公司的金融业务为小额贷款业务与融资租赁业务，主要为上下游供应链上的客户提供配套资金服务；因利率较低和供应链上客户增多，近年金融业务板块收入持续上涨。2013~2015年，公司整体收入快速增长，综合毛利率随着广度业务毛利率2015年大幅提升

而增长1.85个百分点，2015年实现主营业务营业总收入399.39亿元，综合毛利率为7.06%。

2016年1-3月，公司实现营业总收入134.93亿元，其中深度业务占70.21%，比重进一步提高，广度业务比重下降至27.28%。从毛利率来看，综合毛利率7.22%，较2015年底略有增长，主要受公司2015年深度380平台进一步推进所致。

表1 2013~2015年公司主营业务构成情况（单位：亿元，%）

项目	2013年			2014年			2015年			2016年1-3月		
	营业总收入	占比	毛利率	营业总收入	占比	毛利率	营业总收入	占比	毛利率	营业总收入	占比	毛利率
广度业务	99.95	48.38	4.60	125.85	37.23	3.59	132.40	33.15	6.10	36.81	27.28	6.09
深度业务	97.09	47.00	5.21	201.95	59.74	5.50	254.20	63.65	6.82	94.73	70.21	7.16
全球采购与产品整合业务	8.45	4.09	3.34	8.35	2.47	5.77	9.81	2.46	4.15	2.52	1.86	4.54
金融业务	1.09	0.53	82.70	1.92	0.57	77.36	2.98	0.75	79.47	0.87	0.65	69.15
合计	206.58	100.00	5.25	338.06	100.00	5.20	399.39	100.00	7.06	134.93	100.00	7.22

资料来源：公司提供

注：本表中2013年营业总收入与财务分析部分2013年营业总收入存在差异，主要系公司2015年会计政策变更，仅财务数据追溯调整至2014年所致。

广度供应链服务（生产型供应链服务）

公司的广度业务主要包括采购执行和分销执行两类业务，营业总收入主要源于代理采购和分销执行业务收取的服务费。

采购执行

公司采购执行业务是指，公司代理客户从供应商（由客户确定）处采购原材料并配送至指定地点，具体服务包括进出口通关、物流配送、仓储及库存管理、保税物流和国际采购及结算配套等。

采购执行业务分为四部分：客户通过招标确定供应商和商品价格，并向公司发出采购指令，预付部分货款、签订代理合同；公司按照代理合同中设置的条款向供应商按照约定的价格采购制定商品，并通过电汇或者信用证的方式向境外供应商付款；公司将多个供应商的商品在境外归集、统一完成报关完税(同时垫付相关说明)，并配送至境内指定

地点；客户付款（剩余货款、服务费及其他税费）。

分销执行

分销执行业务方面，公司将制造商生产的产品代为运输和销售给该制造商指定的终端客户，具体服务包括进出口通关、物流配送、仓储、信息和结算配套等。公司通过自主开发信息平台，为客户提供高效分销服务，减少分销环节，并以此向客户收取服务费。

分销执行业务分为四部分：境外制造商向公司下达进货指令，并与公司签订委托销售合同；公司代下游客户支付部分货款，将商品运至公司在境外的仓库；办理完成通关手续后运至境内仓库；下游客户支付剩余货款并从仓库提货。

公司在广度供应链业务中作为服务提供商主要向客户提供进出口通关及采购和分销的物流服务。在广度业务中，公司不承担采

购或销售价格变化、质量缺陷等经营风险。

表 2 2013~2015 年公司广度业务情况

(单位: 亿元)

项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 1-3 月
广度业务量	291.58	361.99	376.92	99.59
广度营业总收入	99.95	125.85	132.40	36.81
广度营业成本	95.35	121.33	124.32	34.57
广度综合毛利	4.60	4.52	8.08	2.24
广度综合毛利率	4.60	3.59	6.82	6.09

资料来源: 公司提供

从广度业务营业总收入来看, 2013~2015 年, 公司广度业务量呈稳定增长趋势, 2015 年较 2013 年增长 4.12%, 主要系广度供应链业

务 IT 产品业务量上升, 且单位价值相对较高, 导致业务量增长。公司广度业务成本也随着广度业务量的增长还呈现增长趋势, 但涨幅低于收入, 导致公司毛利率 2015 年较 2014 年增长 3.23 个百分点。

2016 年 1-3 月, 公司广度业务量 99.59 亿元, 占 2015 年全年的 26.42%; 广度营业总收入 36.81 亿元, 综合毛利率 6.09%。其中, 广度供应链业务 IT 产品比重进一步上升, 收入达到 33.65 亿元, 占广度业务的 91.43%。

表 3 2013~2015 年公司广度业务收入情况 (单位: 万元, %)

项目	2013 年		2014 年		2015 年		2016 年 1-3 月	
	营业总收入	占比	营业总收入	占比	营业总收入	占比	营业总收入	占比
IT、通信	553381.89	55.37	664113.40	52.77	1153311.55	87.11	336532.70	91.43
家电	15759.49	1.58	33142.83	2.63	19590.58	1.48	2619.85	0.71
医疗	57210.06	5.72	49439.04	3.93	42919.62	3.24	12902.93	3.51
化工	339937.06	34.01	430507.98	34.21	39764.60	3.00	6220.61	1.69
其他	33221.62	3.32	81261.71	6.46	68390.13	5.17	9803.92	2.66
合计	999510.12	100.00	1258464.96	100.00	1323976.48	100.00	368080.01	100.00

资料来源: 公司提供

从广度业务营业成本来看, 2013~2015 年, 公司广度业务成本主要由产品采购成本和物流成本两部分构成, 合计占广度业务成本总额 98% 以上。公司将物流和仓储业务进行外包, 截至 2016 年 3 月底, 广度业务公司共有

仓库 25 个, 仓库面积达到 27608.50 平方米, 仓库吞吐量 82433.50 立方米/年。大部分仓库为第三方租赁的物流设施, 主要分布在北京、郑州、上海、深圳、武汉、成都等地。

表 4 2013~2015 年公司广度业务成本情况 (单位: 万元, %)

项目	2013 年		2014 年		2015 年		2016 年 1-3 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品采购成本	903504.21	94.76	1166399.06	96.14	1196650.18	96.25	334389.07	96.74
仓储成本	9037.63	0.95	8408.31	0.69	7612.97	0.61	2022.73	0.59
物流成本	35462.58	3.72	33293.97	2.74	32611.93	2.62	7738.23	2.24
海关费用	1379.78	0.14	1321.73	0.11	1466.32	0.12	298.94	0.09
搬运理货费	2032.11	0.21	1927.57	0.16	2464.03	0.20	677.28	0.20
其他	2078.04	0.22	1941.47	0.16	2408.97	0.19	528.79	0.15
合计	953494.34	100.00	1213292.11	100.00	1243214.40	100.00	345655.04	100.00

资料来源: 公司提供

2013~2015 年, 公司广度业务主要集中在 IT 通信领域, 集中度超过 50%, 且有逐年增长

的趋势。上下游集中度较高, 整体抗风险能力有待提高。

总体看，公司广度供应链业务历史较长，业务量较为稳定；作为供应链服务商，公司不承担经营风险和价格风险，广度业务风险可控性较高，公司成本控制力强；但广度业务集中度高也降低了公司的综合抗风险能力。

深度供应链服务（流通消费型供应链服务）

深度供应链是公司最近几年重点发展的战略业务。深度供应链服务是指将传统渠道代理商模式转变为平台运营模式，通过线上与线下的销售模式构建一个快捷、高效的直供渠道，为客户实现供应链管理的优化，提高市场竞争力。线上平台为宇商网和和乐网，宇商网面向企业、和乐网面向终端消费者。线下销售为深度380分销平台，是公司深度业务的重要组成部分，主要业务领域涵盖日化、食品、母婴、酒饮、家电等，通过搭建全国性的直供终端平台，提供市场、销售、信息、物流、商务、结算等一站式供应链服务，提高商品流通环节的效率并降低流转成本。380项目的平台建立主要以合资公司形态成立，整合当地优质经销商，公司与当地经销商各占出资比例7:3或6:4，总部负责品牌规划、渠道规划，以及定期下达需完成的收入、利润等指标，经销商负责合资公司的内部管理。2015年新增落地合资公司60家，至此，深度

380分销服务平台合资公司超过100家，并与超过1000个快消及家电品牌商达成战略合作，业务覆盖全国25个省级行政区的200个城市，服务于超过100万的终端零售门店，业务规模居于行业第一。

从业务流程来看，公司与上游品牌供应商签订分销协议，并获得指定商品的经营权；公司按照协定价格向供应商提货，并支付全部或部分货款；公司根据下游销售终端和经销商的要求，向下游配货并回收货款。

公司的上游和下游原本即已存在供销关系，公司深度业务的目的在于通过缩短供应链和集中物流管理获得管理效益和规模效益，从而降低供应链的总体成本，而非通过买卖差价获利；从公司的获利方式上看，公司买入商品和销售商品的价格实质上由公司及上下游三方共同确定，买卖差价与公司销售价格的比例相对稳定，公司不承担商品贬值、降价促销和退货等造成的损失，因此，本质上公司商品卖出价与买入价之差额系公司提供一站式供应链服务所获得的服务费，因此对商品剩余保质期和动销率的监控是控制运营成本的主要方面，公司信息系统可以实现对该等指标的实时统计和检测；此外公司按照“先到保质期限发货”的原则管理存货，并且对动销率较差的商品及时协调上下游促销，以保证存货在保质期内完成销售。

表5 公司深度业务收入构成情况（单位：万元，%）

行业	2013 年		2014 年		2015 年		2016 年 1-3 月	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
IT 与通信	232724.85	23.97	594053.52	29.42	324376.60	12.76	76901.42	8.12
家电	1099.34	0.11	821.96	0.04	98257.54	3.87	43142.86	4.55
快速消费品	444046.33	45.73	1140129.68	56.46	1926135.03	75.77	747914.19	78.95
化工	53885.12	5.55	70133.03	3.47	151139.78	5.95	71827.63	7.58
贵金属	214246.90	22.07	193979.39	9.61	17764.05	0.70	0.00	0.00
纺织品	22846.96	2.35	18157.05	0.90	24364.64	0.96	7507.63	0.79
其他	2085.56	0.21	2183.07	0.11	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	970935.06	100.00	2019457.70	100.00	2542037.64	100.00	947293.73	100.00

数据来源：公司提供

近年来，深度业务为公司重点发展的战

略业务，收入大幅增长，2015年毛利率为

6.10%，同比小幅增长0.60个百分点。公司深度业务收入主要由快速消费品和IT与通信收入构成，快速消费品主要由母婴、酒饮、食品、日化构成。近年来，公司加强了与全球大型IT厂商合作，同时快速消费品需求上涨，深度业务收入2015年为254.20亿元，同比大幅增长26.88%；贵金属收入下滑明显。

2016年1-3月，公司深度业务实现收入94.73亿元，占2015年全年的37.27%，产品结构较2015年变动不大。毛利率方面，2016年

一季度，公司综合毛利率7.16%，较2015年增加1.06个百分点，主要系快速消费品毛利增长所致。

深度业务成本主要为商品采购成本，2013~2015年，均占总成本的95%以上，主要因为公司该业务赚取的费用为提供的供应链服务费用，该费用占比小，而且稳定。除产品采购成本外，物流费用、仓储费用作为主要成本费用均持续增长。

表 6 2013~2015 年公司深度业务成本情况 (单位: 万元, %)

项目	2013 年		2014 年		2015 年		2016 年 1-3 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品采购成本	888547.65	96.54	1842468.77	96.55	2268376.89	95.76	849059.92	96.54
物流费	13661.46	1.48	27539.20	1.44	40967.46	1.73	13343.90	1.52
仓储费	6428.29	0.70	14740.58	0.77	24052.13	1.02	7026.60	0.80
分销费用	7106.96	0.77	15466.02	0.81	33475.95	1.41	9379.76	1.07
其他	4602.16	0.50	8185.77	0.43	1877.02	0.08	647.89	0.07
合计	920346.52	100.00	1908400.34	100.00	2368749.45	100.00	879458.07	100.00

资料来源：公司提供

2013~2015年，公司广度业务主要集中在IT通信和快速消费品领域，集中度超过65%。2013年以来，公司不断拓展深度业务，深度业务多元化格局逐步形成，下游集中度较高风险得到缓解，整体抗风险能力有所提高。

总体看，深度业务近三年发展较快，随着深度380平台覆盖区域的增加，该业务为公司未来主要收入与利润增长的来源。同时，公司深度业务通过多元化发展，有效的提高了整体抗风险能力。

全球采购业务

全球采购服务是指依托全球服务网络及专业的供应链服务，对资源配置进行优势整合，帮助全球商家实现全球范围的采购与销售。同时，公司还通过对品牌企业的产品研发、原材料采购、生产制造、市场营销等供应链环节进行优势整合，为客户提供产品定制，帮助企业优化现有供应链结构，提高产品品质及市场竞争力。主要服务于IT、电子元器件、化工、稀贵金属等行业的品牌企业及

采购商，包含东芝、联想、同方、中石化等。

2013年以来，公司持续通过收购、兼并等方式，在通信设备、电脑、IT、液晶屏、稀贵金属、化工等行业，整合具备拥有优势资源的团队和项目，逐步构建成全球服务平台。现阶段已具备电脑研发、稀贵金属加工、液晶屏加工、产品定制等资源，为客户不断提供更多的增值服务。

2015年全球采购中心的收入为9.81亿元，较上年同期增长17.53%，综合毛利为4075.06万元，较上年同期下降15.36%，综合毛利率为4.15%，较上年同期下降1.62个百分点。主要原因为公司对业务体系进行了优化，将一部分无法与公司发展相匹配的分子公司关停并转所致。

2016年1-3月，公司全球采购业务收入2.52亿元；综合毛利率4.54%，较2015年略有增长。

金融业务

公司供应链金融服务由子公司深圳市宇

商小额贷款有限公司（以下简称“深圳小贷”）和赣州市宇商小额贷款有限公司（以下简称“赣州小贷”）运营，公司凭借良好的商业信誉及经营业绩，与众多银行结成了战略合作伙伴关系，并基于丰富的金融服务经验，根据客户业务运作需求，为客户提供多样化供

应链金融服务，业务包括融资、租赁、供应链金融解决方案与咨询等。

公司小额贷款服务围绕核心企业，开发其上下游客户，主要涉足珠宝、移动通讯、IT、红木、医疗设备等行业，并形成了相对优势。

表 7 2013~2015 年公司小贷业务情况 (单位: 万元, %)

项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 1-3 月
个人贷款和垫款	24962.92	28126.86	43415.36	37691.90
企业贷款和垫款	52719.84	101034.37	147942.91	181801.46
其中：贷款	52719.84	87170.84	147942.91	181801.46
贷款余额	77682.76	129161.23	191358.27	219493.36
减：减值准备	988.15	1484.92	2094.07	1907.91
发放贷款及垫款期末余额	76694.61	127676.31	189264.20	217585.45
业务量	10874.10	19195.27	29760.21	8743.00
利息收入	10874.10	19195.27	29760.21	8743.00
利息成本	1881.67	4346.41	6110.32	2697.10
综合毛利	8992.43	14848.86	23649.89	6045.90
综合毛利率	82.70%	77.36%	79.47%	69.15%
年平均资金成本	7.72%	8.72%	8.22%	6.66%
年平均贷款利息	18.33%	18.73%	16.58%	16.09%

资料来源：公司提供

截至2015年底，小贷公司贷款余额19.14亿元，其中个人贷款和垫款4.34亿元，企业贷款和垫款14.79亿元；风险拨备0.21亿元；小贷公司共放贷18.93亿元，实现营业总收入2.98亿元，毛利润2.36亿元。截至2015年底，小贷公司逾期贷款余额5478.00万元，由于部分涉及企业正在相关案件审理过程中，未能判断最终损失，小贷公司共计提贷款损失准备2094.07万元。

截至2016年3月底，小贷公司贷款余额21.95亿元，较2015年底增长14.70%，增长主要来自于对公司供应链企业的贷款。2016年一季度实现营业总收入0.87亿元，毛利润0.60亿元。截至2016年3月底，小贷公司逾期贷款余额3328万元，由于部分涉及企业正在相关案件审理过程中，未能判断最终损失，小贷公司共计提贷款损失准备1907.91万元。

此外，公司融资租赁业务由深圳市宇商租赁有限责任公司（以下简称“宇商租赁”）经营，主要经营模式为厂商租赁形式，通过

整合产业资源优势，面向国内外设备制造厂商及供应商、生产性的中小企业，服务性中小企业，以直接租赁、售后回租业务模式，为目标客户提供量身定制融资租赁方案。宇商租赁选择资质规模优秀的厂家签订融资租赁战略合作协议，约定宇商租赁向拟购买厂家产品的客户（承租人）提供融资租赁服务，厂家承担回购义务、保证义务。

风险控制措施：宇商租赁业主要以厂商租赁为主，围绕核心设备生产厂家，与其下游客户合作融资业务，担保措施主要是厂家担保。

截至2015年底，宇商租赁资产为2.54亿元，所有者权益2.05亿元，营业总收入为0.17亿元，营业利润为0.07亿元。截至2015年底宇商租赁未出现贷款逾期。

截至2016年3月底，宇商租赁资产为24075.65万元，所有者权益20715.11万元，营业总收入为319.50万元，营业利润为193.38万元。截至2016年3月底宇商租赁未出现贷款逾

期。

2. 经营效率

近三年，公司销售债权周转次数波动下降，分别为3.94次、7.33次和5.71次；存货周转次数近三年分别为7.20次、12.03次和8.20次；总资产周转次数近三年分别为0.93倍、1.86倍和1.46倍。

总体来看，公司经营效率一般。

3. 未来发展

2015年下半年，公司互联网供应链集群正式成立，围绕流通行业打造B2B2C/O2O全方位、全渠道共生共荣的生态圈平台，帮助产业链转型升级，提高企业经营效率，同时为个人消费者提供多样化服务。

公司确定未来几年发展方向，把传统经济模式（原有的广度供应链、深度380平台、全球采购中心）与新经济模式结合，从线下走向线上，打造中国最大的流通行业的生态平台，最核心的是要打造五大互联网O2O互动平台。实现“业务全球化、平台互联网化、运营大数据化、服务智能化、管理精细化”，全面打造流通行业供应链商业生态圈，以共享、共赢为宗旨，汇聚多样化组织，构建能力互补的价值网络，实现全链条上的关键优势资源协同发展，跨界融合，形成强大竞争力，从而创造一种动态平衡的商业发展生态，让所有参与者共享生态圈机会与利润，实现最经济、最大限度的成长。

未来怡亚通供应链商业生态圈战略将以消费者为核心，以完善的供应链服务平台为载体，将互联网新技术与供应链服务相结合，构建五大服务平台：即B2B/O2O分销平台、B2B2C/O2O零售平台、O2O终端营销平台、O2O金融服务平台、O2O增值服务平台，全面覆盖流通行业里的500万家终端门店，紧密聚合品牌企业、物流商、金融机构、增值服务商等各大群体，致力于打造一个跨界融合、

平台共享、共荣共生的O2O供应链商业生态圈。

八、财务分析

1. 财务质量及财务概况

公司提供的2013~2015年财务报表由大华会计师事务所（特殊普通合伙）¹审计，并均出具了标准无保留意见，公司2016年一季度财务数据未经审计。

2013年，公司新增合并单位64家，其中新设成立子公司53家，非同一控制下企业合并子公司11家，与2012年相比，处置子公司1家。2014年度，公司纳入合并财务报表范围主体共194家，本期增加68家，减少5家。截至2015年底，公司合并范围较2014年底新增子公司176家、减少1家。截至2016年3月底，公司合并范围较2015年底新增20家，减少2家。近年合并范围变化对财务数据可比性有一定的影响。

截至2015年底，公司资产（合并）总计328.13亿元，所有者权益合计66.19亿元（其中包含少数股东权益15.75亿元）。2015年，公司营业总收入399.39亿元，利润总额5.54亿元。

截至2016年3月底，公司资产（合并）总计339.48亿元，所有者权益合计70.98亿元（其中包含少数股东权益18.73亿元）。2016年1~3月，公司营业总收入134.93亿元，利润总额2.12亿元。

2. 会计政策变更

公司广度供应链业务中需全额开具增值税发票的业务为代理采购、代理销售业务中，公司需向下游客户开具的增值税发票金额包含代理费、代垫费用及货款。该部分业务公

¹ 2016年5月，中国证券监督管理委员会决定对大华会计师事务所（特殊普通合伙）、北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“瑞华”）、银信资产评估有限公司、辽宁元正资产评估有限公司、中和资产评估有限公司正式启动立案调查的行政执法程序。

司由按差额法确认收入改为按全额法确认收入（即按需开具的增值税发票金额全额确认销售收入，同时将货物采购成本确认为销售成本，并在账务上体现存货的收发）。本次会计政策变更采用追溯调整法，对公司此前已披露的净利润、净资产、现金流量无影响。

表8 会计调整后受影响科目（单位：元）

科目	2014 年	
	调整前	调整后
营业总收入	21949858825	33613849452
营业成本	20339411574	32003402201

资料来源：公司提供

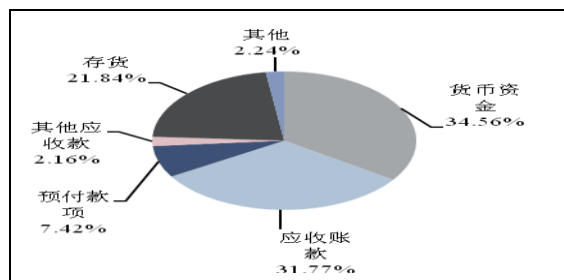
3. 资产质量

2013~2015 年，公司资产总额快速增长，年均复合增长 50.33%。截至 2015 年底，公司资产总计 328.13 亿元，同比增长 50.16%。资产结构方面，2013~2015 年，流动资产和非流动资产均快速增长，所占比重虽有波动，但变化较小，截至 2015 年底，流动资产占比 79.34%，非流动资产占比 20.66%。资产结构以流动资产为主。截至 2015 年底，公司受限资产 75.18 亿元，占总资产 22.91%。

流动资产

2013~2015 年，公司流动资产大幅增长，年均复合增长 50.25%。截至 2015 年底，公司流动资产合计 260.34 亿元；流动资产主要以货币资金（占 34.56%）、应收账款（占 31.77%）、存货（占 21.84%）和预付款项（占 7.42%）为主。

图2 截至 2015 年底流动资产构成



资料来源：公司审计报告

2013~2015 年，公司货币资金持续增长，年均复合增长 45.87%，截至 2014 年底，公司货币资金 75.16 亿元，同比增长 77.77%，主要系公司用于外汇组合业务的保证金存款增加所致。截至 2015 年底，货币资金 89.96 亿元，同比增长 19.69%，主要是公司增加资金储备，用于年末备货及扩张深度 380 业务规模，公司货币资金由库存现金（占比 0.03%）、银行存款（占比 41.06%）和其他货币资金（占比 58.90%）构成，其中其他货币资金（主要为用于担保的定期存款或通知存款、银行承兑汇票及信用证保证金）全部为受限货币资金，2015 年底达到 52.99 亿元，货币资金资产质量一般，一定程度上影响公司资产流动性。

2013~2015 年，公司应收账款快速增长，年均复合增长 49.65%，截至 2015 年底公司应收账款 82.72 亿元，同比增长 64.80%，主要系公司业务量增加所致。从账龄结构看，1 年以内的占 89.02%，1 至 2 年占 9.54%，2 至 3 年占 1.06%，3 年以上占 0.39%。截至 2015 年底，公司根据账龄分析法计提坏账准备 0.56 亿元，计提比例为 0.68%（其中 3 年以上计提 100%坏账准备）。应收账款前五名合计 6.50 亿元，占应收账款总额的 7.78%，集中度较低。

2013~2015 年，公司预付款项快速增长，年均复合增长 30.95%，截至 2015 年底，公司预付款项 19.33 亿元，同比增长 61.44%，主要为预付采购款。

2013~2015 年，公司的存货大幅增长，年均复合增长 69.84%，截至 2015 年底，公司存货账面价值 56.86 亿元，同比增长 69.68%，主要系公司深度供应链业务的业务量增加导致的存货准备增加所致。截至 2015 年底，公司存货账面余额 57.18 亿元，其中原材料占 1.80%，在产品占 0.10%，库存商品占 98.08%。2015 年，公司共计提跌价准备 0.32 亿元。由于深度业务公司不承担商品贬

值、退货风险，跌价风险可控性强。

截至2016年3月底，公司资产总额339.48亿元，资产结构变动不大；货币资金79.30亿元，其中使用受限金额55.54亿元；应收账款较2014年底增加9.10亿元，主要系深度业务快速发展和业务大幅增加所致；存货较2015年增加12.83亿元，主要系深度业务快速发展，储备库存增加所致。

非流动资产

2013~2015年，公司非流动资产快速增长，年均复合增长50.61%。截至2015年底，公司非流动资产67.80亿元，同比增长69.55%，主要来自发放贷款及垫款、无形资产和长期股权投资的增长；非流动资产主要由发放贷款及垫款（占27.92%）、长期股权投资（占14.87%）、投资性房地产（占22.40%）、固定资产（占10.76%）和无形资产（占18.82%）构成。

2013~2015年，公司发放贷款及垫款快速增长，年均复合增长57.09%。截至2015年底，公司发放贷款及垫款18.93亿元，同比增长48.24%，主要系公司小额贷款公司业务迅速发展所致。

2013~2015年，公司长期股权投资增长明显，截至2015年底，公司长期股权投资10.08亿元，同比增长123.08%，主要系公司增加对湖北功效裕农电子商务股份有限公司（0.16亿元）、俊知集团有限公司的投资（4.99亿元）以及对伟仕股份的股权投资增加所致（4.94亿元）。

2013~2015年，公司投资性房地产快速增长，截至2015年底，公司投资性房地产15.19亿元，同比增长8.87%，主要系主要是“深圳怡亚通整合物流中心项目”用于出租部分的房产价值评估增值。

2013~2015年，公司固定资产大幅增长，年均复合增长144.16%，截至2015年底，公司固定资产7.29亿元，同比增长41.73%，主要系新购置房屋建筑物所致。截

至2015年底，固定资产中用于抵押的账面净值为4.75亿元。

截至2016年3月底，公司非流动资产总额70.96亿元，较2015年底增加3.16亿元，主要系发放贷款及垫款增长所致；其余科目较2015年底变化不大。

总体看，公司资产规模逐年增长，以流动资产为主，受限资产规模较大；公司应收账款增长较快且规模较大，存在一定坏账风险；公司存货较大，占用公司资金量大。非流动资产以发放贷款及垫款和投资性房地产为主，存在一定回款风险和公允价值变动风险。整体资产质量尚可，资产总体流动性一般。

4. 负债及所有者权益

所有者权益

2013~2015年，公司所有者权益年均复合增长率为49.38%。截至2015年底，公司所有者权益合计66.19亿元，同比增长69.53%，其中股本、资本公积、其它综合收益、未分配利润和少数股东权益分别占所有者权益的15.81%、33.40%、6.35%、18.62%和23.79%。截至2015年底，资本公积22.11亿元，同比增长13.49亿元，主要因公司2015年非公开发行股票，募集资金净额12.00亿元；其它综合收益主要为自用房地产转换为投资性房地产的公允价值变动产生的收益。

截至2016年3月底，公司所有者权益为70.98亿元，较2015年底增长7.24%，主要来自少数股东权益的增长。

总体看，公司所有者权益稳定性一般。

负债

2013~2015年，公司负债总额逐年增长，年均复合增长率为50.57%。截至2015年底，公司负债合计261.95亿元，同比增长45.94%，负债结构中，流动负债占92.09%，非流动负债占7.91%。

2013~2015年，公司流动负债年均复合

增长率为 51.35%，主要系短期借款、应付票据和应付账款大幅增长所致。截至 2015 年底，公司流动负债 241.22 亿元，同比增长 46.81%，主要由短期借款（占 73.23%）、应付票据（占 16.43%）和应付账款（占 5.31%）构成。

2013~2015 年，公司短期借款大幅增长，年均复合增长 57.88%，截至 2015 年底，公司短期借款 176.66 亿元，同比增长 32.00%，主要系公司业务快速扩张，相应的向银行获取的流动贷款增加所致。截至 2015 年底，公司短期借款由质押借款（占 36.67%）、信用借款（占 1.41%）和抵押和保证借款（占 61.92%）构成。

2013~2015 年，公司应付票据波动增长，年均复合增长 70.61%，截至 2015 年底，公司应付票据 39.62 亿元，同比大幅增长，全部为银行承兑汇票。2013~2015 年，公司应付账款波动增长，年均复合增长 46.31%，截至 2015 年底，公司应付账款 12.81 亿元，同比大幅增长，全部为应付采购款。

非流动负债方面，2013~2015 年，公司非流动负债年均复合增长率为 42.31%。截至 2015 年底，公司非流动负债 20.72 亿元，同比增长 36.59%，主要为长期借款的增长；非流动负债主要由长期借款（占 35.41%）、应付债券（占 55.50%）和递延所得税负债（占 8.53%）构成。

2013~2015 年，公司长期借款有所波动，截至 2015 年底，长期借款为 7.34 亿元，同比大幅增长，主要系公司业务快速扩张，向银行获取贷款增加所致。

截至 2015 年底，公司应付债券 11.50 亿元，主要系公司于 2014 年发行公司债券 11.50 亿元所致。

截至 2016 年 3 月底，公司负债合计 268.50 亿元，较 2015 年底增长 2.50%，主要系公司短期借款和长期借款增加所致，其余科目较 2015 年底变化不大。

2013~2015 年，公司有息债务规模逐年增加，年均复合增长 52.25%。截至 2015 年底，公司全部债务为 239.12 亿元，同比增长 41.66%，主要系短期债务中短期借款和应付票据大幅增长和长期借款增加所致。从公司有息债务期限结构来看，截至 2015 年底，公司短期债务 220.28 亿元，长期债务 18.84 亿元，公司债务以短期债务为主。同时，考虑到公司受限资产占比较大，可用货币资金比重较小，公司短期偿债压力较大。

截至 2016 年 3 月底，公司全部债务 243.88 亿元，较 2015 年底增长 1.99%，主要系公司短期借款大幅增长所致。

2013~2015 年，随着债务规模以及权益规模同时快速增长，公司资产负债率、全部债务资本化比率和长期债务资本化比率总体呈波动状态。截至 2015 年底，公司长期债务资本化比率、全部债务资本化比率及资产负债率分别为 22.16%、78.32%和 79.83%，分别较 2014 年减少 3.58 个百分点、2.89 个百分点和 2.31 个百分点。截至 2016 年 3 月底，上述指标分别为 22.53%、77.46%和 79.09%，受益于非公开发行的完成，公司资本结构有所优化，债务负担有所降低。

总体来看，公司负债规模逐年增加且债务规模较大，以短期债务为主，整体债务负担重。考虑到公司受限资产占比较大，可用货币资金相对较少，短期偿债压力较大。

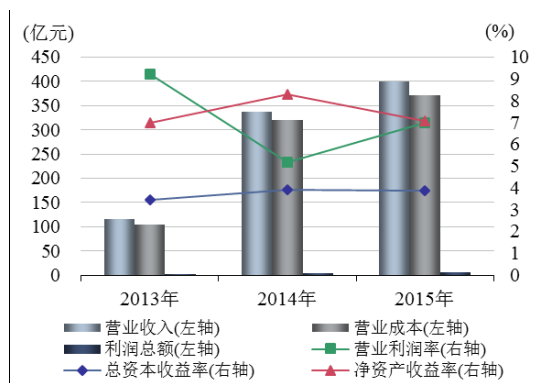
5. 盈利能力

2013~2015 年，公司营业总收入逐年增长，年均复合增长 85.37%，2015 年实现营业收入 399.39 亿元，同比增长 18.14%，主要系深度业务（380 平台）收入大幅增长所致；近三年营业成本年均增长率 87.69%，增幅高于营业总收入增长率。2015 年公司营业成本 370.60 亿元，同比增长 15.80%。

2013~2015 年，公司期间费用占营业总收入之比分别为 6.71%、4.16%和 5.76%，期

间费用占比波动下降。公司销售费用逐年递增，2015 年达到 1.74 亿元，主要系随着 380 业务推广，市场业务费和广告宣传及样品费快速增长所致；公司期间费用以管理费用为主，主要系人工成本增长和业务费用增长所致，2015 年为 13.07 亿元；2015 年，公司财务费用 8.18 亿元，同比大幅增长，主要系随着公司业务扩展，短期借款和应付债券的大幅增加所致。

图 3 公司近年盈利情况



资料来源：公司审计报告

2013~2015 年，公司资产减值损失年均增长 113.21%，2015 年为 0.89 亿元，其中应收坏账损失 0.64 亿元，存货跌价损失 0.19 亿元。

2013~2015 年，投资收益规模较小，2015 年公司投资收益 0.79 亿元；2015 年，公司公允价值变动收益 1.26 亿元，主要系受投资性房地产评估增值影响所致。

在盈利水平方面，2013~2015 年，公司营业利润率波动下降，分别为 9.21%、5.17%和 7.00%；总资本收益率波动增长，分别为 3.46%、3.91%和 3.85%；净资产收益率分别为 7.01%和 8.30%和 7.08%，整体盈利能力较好。

2013~2015 年，营业利润分别为 2.68 亿元、3.92 亿元和 5.50 亿元，2013~2015 年，公司营外收入分别为 0.14 亿元、0.33 亿元和 0.18 亿元，主要为政府补贴为主，对公司利润总额形成补充。利润总额也保持较快增长趋势，分别为 2.63 亿元、4.19 亿元和 5.54 亿

元，年均复合率为 45.26%。营业利润和利润总额持续增长主要系公司业务量增加，收入规模不断扩大所致。

2016 年 1~3 月，公司实现营业总收入 134.93 亿元，公司利润总额为 2.12 亿元，营业利润率 7.28%。

总体看，2013 年以来公司营业总收入逐年增加，期间费用虽然波动下降，但对利润仍形成一定侵蚀，同时非经常性损益对公司利润形成有力补充。

6. 偿债能力

从短期偿债能力指标来看，2013~2015 年流动比率和速动比率有所波动，三年平均值分别为 108.46%和 86.81%，截至 2015 年底，流动比率和速动比率分别为 107.92%和 84.35%。截至 2016 年 3 月底，公司流动比率为 109.17%，较 2015 年底增长 1.25 个百分点；因存货规模的持续增长，速动比率为 80.84%，较 2015 年底下降 3.51 个百分点。2013~2015 年，公司经营现金流流动负债比分别为 -25.82%、-19.96%和 -7.48%。考虑到公司货币资金中受限资金占比较高，公司短期偿债压力较大。

长期偿债能力指标方面，2013~2015 年公司的利润总额逐步增长，公司 EBITDA 分别为 5.65 亿元、9.59 亿元和 13.45 亿元；EBITDA/利息倍数三年分别为 2.09 倍、1.91 倍和 1.90 倍，相应的全部债务/EBITDA 倍数分别为 18.25 倍、17.60 倍和 17.78 倍。公司长期偿债能力一般。

截至 2016 年 3 月底，公司无对外担保。

截至 2016 年 3 月底，公司在各商业银行、政策性银行共获得的授信总额为 285.69 亿元，未使用额度为 89.11 亿元，间接融资渠道畅通。同时，由于公司为上市公司，直接融资渠道畅通。

总体看，受公司有息债务以短期债务为主影响，且货币资金中受限资金占比较大，

公司存在较大短期偿债压力；长期偿债能力一般。

规模大幅增长，债务结构以短期债务为主，存在较大短期偿债压力。

总体看，公司整体信用风险低。

7. 过往债务履约情况

根据中国人民银行企业信用报告（机构信用代码：G1044030400408650I），截至2016年5月30日，公司本部无未结清的不良信贷信息记录，已结清信贷记录中包括1笔1582.28万港币关注类流动资金贷款、4笔（包括850万美元和1582.28万港币）关注类贸易融资贷款和2笔共107.89万元关注类票据贴现。根据公司提供的说明：贷款和贸易融资关注，因当时龙华支行内部操作流程和实效问题导致贷款到期日公司质押保证金不能及时解付归还贷款，造成贷款卡显示关注记录；票据贴现业务2笔关注，因票据瑕疵拒付，贴现银行向公司追索，后经公司跟客户沟通协助银行让客户补充相关说明，贴现行最终索汇成功。但因时效问题过了票据到期付款日，导致公司贷款卡显示关注。

8. 抗风险能力

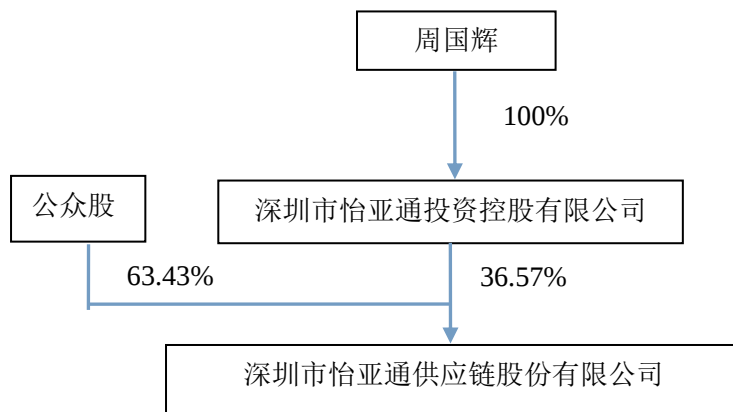
基于对公司资产与收入规模、供应链行业前景、产业链情况、自身运营管理和财务状况等方面的综合分析，公司整体抗风险能力强。

九、结论

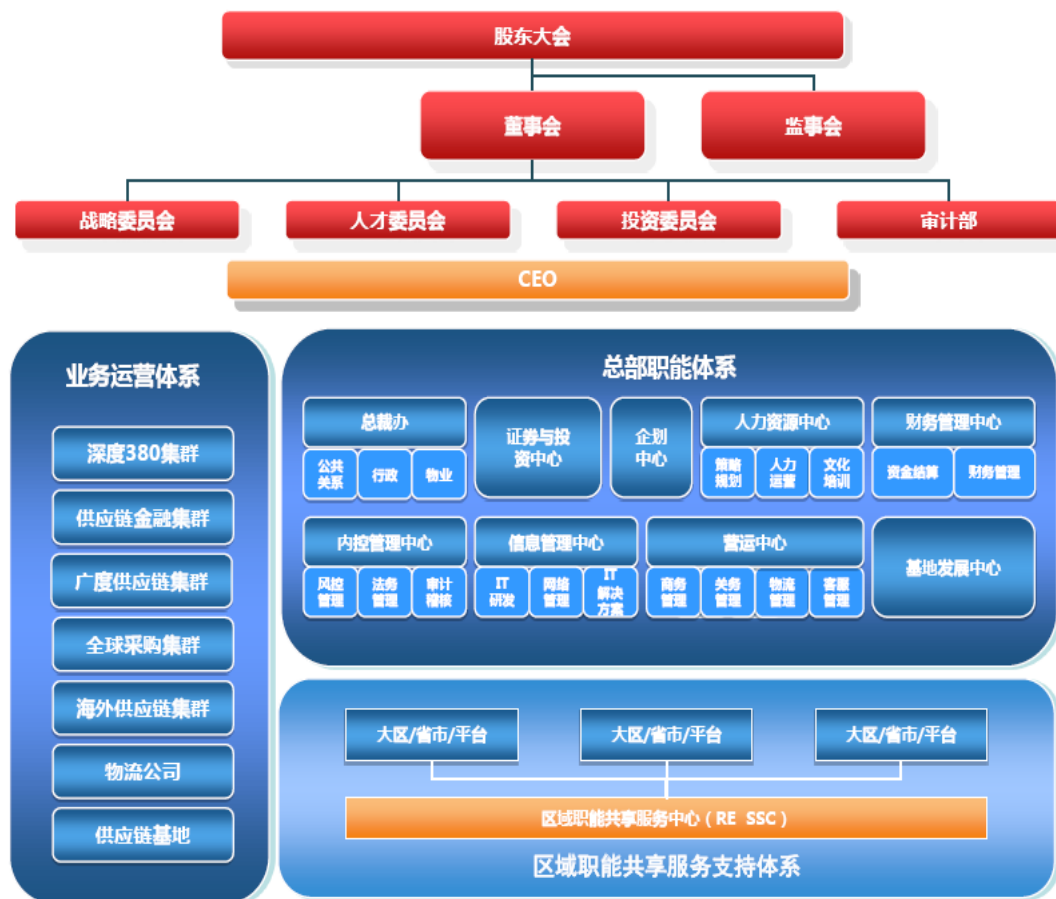
公司作为国内首家上市供应链企业，业务范围涵盖广度、深度和全球采购三大领域，在平台建设、流通渠道、行业覆盖度和客户资源方面具有较强竞争优势。未来，随着公司 380 平台的不断完善，公司整体竞争实力将进一步增强。

近年来，公司经营规模不断扩大，受限资金规模较大，应收账款和库存占比较高，对资金占用严重，资产整体质量一般；公司营业总收入快速增长，费用控制能力有所提高，盈利能力较强；公司债务负担重，债务

附件 1-1 公司股权结构图



附件 1-2 公司组织结构图



附件 2 主要财务数据及指标

项目	2013 年	2014 年	2015 年	16 年 3 月
财务数据				
现金类资产(亿元)	13.90	19.71	36.97	23.76
资产总额(亿元)	145.21	218.53	328.13	339.48
所有者权益(亿元)	29.66	39.04	66.19	70.98
短期债务(亿元)	94.24	155.26	220.28	223.24
长期债务(亿元)	8.91	13.53	18.84	20.64
全部债务(亿元)	103.15	168.79	239.12	243.88
营业总收入(亿元)	116.23	338.06	399.39	134.93
利润总额(亿元)	2.63	4.19	5.54	2.12
EBITDA(亿元)	5.65	9.59	13.45	--
经营性净现金流(亿元)	-27.19	-32.80	-18.05	-13.73
财务指标				
销售债权周转次数(次)	3.94	7.33	5.71	--
存货周转次数(次)	7.20	12.03	8.20	--
总资产周转次数(次)	0.93	1.86	1.46	--
现金收入比(%)	93.57	67.74	106.91	96.77
营业利润率(%)	9.21	5.17	7.00	7.28
总资本收益率(%)	3.46	3.91	3.85	--
净资产收益率(%)	7.01	8.30	7.08	--
长期债务资本化比率(%)	23.11	25.74	22.16	22.53
全部债务资本化比率(%)	77.67	81.21	78.32	77.46
资产负债率(%)	79.57	82.13	79.83	79.09
流动比率(%)	109.50	108.66	107.92	109.17
速动比率(%)	90.78	88.26	84.35	80.84
经营现金流动负债比(%)	-25.82	-19.96	-7.48	--
EBITDA 利息倍数(倍)	2.09	1.91	1.90	--
全部债务/EBITDA(倍)	18.25	17.60	17.78	--

注：2016 年 1 季度财务数据未经审计；短期债务中考虑了其他应付款中的非金融机构借款；由于公司 2015 年会计政策变更，为保证数据可比性，选取 2015 年年初数作为 2014 年数值。

附件 3 有关计算指标的计算公式

指 标 名 称	计 算 公 式
增长指标	
资产总额年复合增长率	
净资产年复合增长率	(1) 2 年数据: 增长率= (本期-上期) / 上期×100%
营业总收入年复合增长率	(2) n 年数据: 增长率=[(本期/前 n 年) ^{1/(n-1)} -1]×100%
利润总额年复合增长率	
经营效率指标	
销售债权周转次数	营业总收入/ (平均应收账款净额+平均应收票据)
存货周转次数	营业成本/平均存货净额
总资产周转次数	营业总收入/平均资产总额
现金收入比	销售商品、提供劳务收到的现金/营业总收入×100%
盈利指标	
总资本收益率	(净利润+费用化利息支出) / (所有者权益+长期债务+短期债务) ×100%
净资产收益率	净利润/所有者权益×100%
营业利润率	(营业总收入-营业成本-营业税金及附加) / 营业总收入×100%
债务结构指标	
资产负债率	负债总额/资产总计×100%
全部债务资本化比率	全部债务/ (长期债务+短期债务+所有者权益) ×100%
长期债务资本化比率	长期债务/ (长期债务+所有者权益) ×100%
担保比率	担保余额/所有者权益×100%
长期偿债能力指标	
EBITDA 利息倍数	EBITDA/利息支出
全部债务/ EBITDA	全部债务/ EBITDA
短期偿债能力指标	
流动比率	流动资产合计/流动负债合计×100%
速动比率	(流动资产合计-存货) / 流动负债合计×100%
经营现金流流动负债比	经营活动现金流量净额/流动负债合计×100%

注: 现金类资产=货币资金+交易性金融资产/短期投资+应收票据

短期债务=短期借款+交易性金融负债+一年内到期的长期负债+应付票据

长期债务=长期借款+应付债券

全部债务=短期债务+长期债务

EBITDA=利润总额+费用化利息支出+固定资产折旧+摊销

利息支出=资本化利息支出+费用化利息支出

企业执行新会计准则后, 所有者权益=归属于母公司所有者权益+少数股东权益

附件 4 主体长期信用等级设置及其含义

根据中国人民银行2006年3月29日发布的“银发〔2006〕95号”文《中国人民银行信用评级管理指导意见》，以及2006年11月21日发布的《信贷市场和银行间债券市场信用评级规范》等文件的有关规定，主体长期信用等级划分成三等九级，分别用AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC和C表示，其中，除AAA级，CCC级（含）以下等级外，每一个信用等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级。

级别设置	含 义
AAA	偿还债务的能力极强，基本不受不利经济环境的影响，违约风险极低
AA	偿还债务的能力很强，受不利经济环境的影响不大，违约风险很低
A	偿还债务能力较强，较易受不利经济环境的影响，违约风险较低
BBB	偿还债务能力一般，受不利经济环境影响较大，违约风险一般
BB	偿还债务能力较弱，受不利经济环境影响很大，违约风险较高
B	偿还债务的能力较大地依赖于良好的经济环境，违约风险很高
CCC	偿还债务的能力极度依赖于良好的经济环境，违约风险极高
CC	在破产或重组时可获得保护较小，基本不能保证偿还债务
C	不能偿还债务

联合资信评估有限公司关于 深圳市怡亚通供应链股份有限公司 主体长期信用的跟踪评级安排

根据有关要求，联合资信评估有限公司（联合资信）将在深圳市怡亚通供应链股份有限公司主体长期信用等级有效期内每半年进行一次定期跟踪评级，并根据情况开展不定期跟踪评级。

深圳市怡亚通供应链股份有限公司应按联合资信跟踪评级资料清单的要求，提供相关资料。深圳市怡亚通供应链股份有限公司如发生重大变化，或发生可能对信用等级产生较大影响的重大事件，应及时通知联合资信并提供有关资料。

联合资信将密切关注深圳市怡亚通供应链股份有限公司的经营管理状况及相关信息，如发现深圳市怡亚通供应链股份有限公司出现重大变化，或发现其存在或出现可能对信用等级产生较大影响的重大事件时，联合资信将落实有关情况并及时评估其对信用等级产生的影响，据以确认或调整主体长期信用等级。

如深圳市怡亚通供应链股份有限公司不能及时提供跟踪评级资料，导致联合资信无法对信用等级变化情况做出判断，联合资信有权终止信用等级。

在跟踪评级过程中，如深圳市怡亚通供应链股份有限公司主体长期信用等级发生变化调整时，联合资信将在本公司网站予以公布，同时出具跟踪评级报告报送深圳市怡亚通供应链股份有限公司、主管部门、交易机构等。

