证券代码:600180　　证券简称:瑞茂通　　公告编号:临2019-036
债券代码:136468　　债券简称:16瑞茂02

瑞茂通供应链管理股份有限公司
关于上海证券交易所对公司2018年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

瑞茂通供应链管理股份有限公司(以下简称“瑞茂通”或“公司”或“CCS”)于2019年5月15日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对瑞茂通供应链管理股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0689号,以下简称“《问询函》”),根据相关要求,现就《问询函》中的问题回复如下:

一、公司供应链业务

1.关于煤炭供应链管理业务。年报披露,公司将主营业务分为煤炭供应链管理、非煤大宗和供应链金融。其中,煤炭供应链管理实现收入292.30亿元,占公司营业收入的76.74%;毛利率6.75%,较上年增加1.13个百分点。公司固定资产期末余额仅1,371.79万元。请补充披露:

(1)分自营业务和平台业务,分别说明公司煤炭供应链管理业务的具体经营模式,包括但不限于实物流转、资金流转、公司提供的主要商品服务和定价政策、结算模式、信用政策等,并结合公司在采购、仓储、加工、物流、销售等供应链条中由自身承担的环节,详细说明公司核心竞争力;

回复:

公司的主营业务为煤炭、石油化工等大宗商品的供应链管理,致力于搭建大宗商品供应链管理的生态平台。主要通过商品的购销、仓储物流、掺配加工等供应链各环节的深度参与,为生态客户提供资源的组织和协调、信息的整合研判以及资金支持等全链条一站式的大宗商品供应链管理服务。公司采用轻资产模式运作,资源、物流、仓储等均采用外购、外包或租赁模式,以此保证公司的高效运转,有效应对市场波动风险。

1.自营业务

自营业务是指公司从采购最前端开始一直到最终的消费端全程介入执行,贯穿采购、仓储、加工、物流、销售等完整的供应链条。

(1)实物流转

自营业务的货物流转是从资源方(矿方、贸易商)转移到公司,公司再销售给下游客户。根据运输方式不同,基本分为汽车运输业务、火车运输业务及水运业务(包括内贸水运和进口业务)。

①汽车运输业务的货物流转:

资源方——直接汽车运输到厂交货;

资源方——中间货场——汽车运输到厂交货;

目前汽车运输的业务较少。

②火车运输业务的货物流转:

资源方——直接火车装车发运到厂交货(矿方有铁路专用线);

资源方——汽车运输至铁路站台——火车装车发运到厂交货(矿方没有铁路专用线);

③水运业务(内贸):

资源方——港口装船后直接到厂交货;

资源方——铁路运输至沿海港口——港口装船后直接到厂交货;

资源方——铁路运输至沿海港口——装船运输至长江内港口——直接分销给下游客户;

资源方——铁路运输至沿海港口——装船运输至长江内港口——江船运输给下游客户到厂交货;

④水运业务(进口)

资源方——直接交货给客户(FOB直接销售);

资源方——装船后直接到厂交货;

资源方——装船后送货至买方指定港口交货;

资源方——装船后卸货至沿海沿江港口——直接分销给中小客户;

资源方——装船后卸货至沿海沿江港口——火车运输到厂交货。

(2)资金流转

在煤炭采购环节,目前的行业习惯一般是先付款后交货。公司遵循行业习惯,根据业务类型和资源方资质情况,有直接预付全额货款、分批预付货款、办理装货单据后付款、开立国际信用证等几种付款方式。

销售环节,根据下游客户不同,分为到厂交货后统一回款(大型央企、国企)、交货后分批回款、客户先付款后交货(中小贸易商)等几种模式。

(3)公司提供的商品服务

自营业务中,公司提供的服务主要体现在上游、下游两方面。

对上游资源方来说,公司主要为上游资源方提供了销售支持,拓宽了资源的销售区域及销售渠道,保证上游资源方的正常生产。由于是先款后货的付款模式,可以保障上游资源方及时回笼资金。

对下游客户来说,公司利用自身多渠道、多区域的资源组织能力,为下游客户提供合适、足量的资源,保障客户的正常生产,并且能够利用不同区域、国内国外的商品差异,通过掺配等方法帮助客户有效降低采购成本。先交货后付款的下游客户,利用账期可以有效降低资金压力。

(4)定价政策

煤炭业务的定价方式一般有固定价和指数定价两种。固定价包括双方协商、投标中标后产生的固定价格,指数定价是指双方协商根据交货期前后的某一煤炭指数确定最终的结算价格。

定价依据主要有煤炭质量、市场供应情况、交货日期、煤炭指数等因素。其中国内常用的煤炭指数有CCI指数、易煤指数等,国际上常用的有ICI 印尼煤炭价格指数、纽卡斯尔动力煤指数等。

(5)结算模式

①上游采购:一般为公司先付款、交货完成后根据双方约定的质量、数量依据,出具结算单,双方核对无误后,对货款进行多退少补,同时上游供应商开具增值税专用发票。信用证付款时根据信用证条款约定,供应商准备齐相应的单据后,到开证行议付,银行核验无误后付款;

②中间物流:汽车运输和海运运输一般都是先签订运输协议,完成运输后,运输公司开具增值税发票给公司,公司付款给运输公司。海运运输中,如果协议约定有保证金条款,公司先支付约定额度的保证金,运输完成后,结合运费、滞期费、保证金等总体情况,公司支付剩余运费。而对于火车运输,铁路部门基本会要求先预付运费,然后才能装车发运。

③中转港口:港口费用一般包含装卸费、堆存费,公司与港口先签订物流中转合同,根据约定,分批或分期支付港口费用,对方开具增值税发票给公司。

④下游销售:根据合同约定,如果是先款后货的销售方式,公司交货完成后,根据质量、数量结果,给客户出具结算单,双方核对无误后,对货款进行多退少补,同时公司开具增值税发票给对方。如果是先货后款的销售方式,在交货完成后,根据双方认可的结算单金额,公司先开具增值税发票给对方,对方入账后在合同约定的期限内付款给公司。

(6)信用政策

公司的信用政策是对下游客户中的大型国企、央企以及通过风控部门审核审批的资质好、信誉好的贸易商可以有一定的信用期限和信用额度。信用额度一般根据客户的年度贸易量决定。信用期限针对大型国企、央企及贸易商信用期限一般不超过6个月。

公司对老客户的应收款周期实时进行跟踪,有异常情况的会及时停止业务并及时做出处理;对新开发的客户,每一个都要经过风控部门的尽调,尽调后确定业务开展模式、信用额度及信用期限情况,然后才能开展业务。总之,公司执行了严格的信用政策,风控部门会根据信用客户的经营状况适时调整信用政策,确保风险可控。

2.平台业务

平台业务是指公司与供应链条上某一节点具有核心优势的客户合作,充分发挥客户最大优势,同时分享公司其他优势资源来补足客户短板,为其提供全方位、多样化的供应链增值服务。

(1)业务模式主要包括煤炭购、煤易销两种业务形式,具体介绍如下:

①煤易购:指客户拥有某一成熟且稳定的销售渠道,但由于缺乏采购渠道或者自有资金有限,无法扩大业务规模,在向公司让渡一部分利润和交付履约保证金的前提下,公司帮助其采购上游资源,客户在约定的期限内付款提货。

②煤易销:指资源方拥有成熟且稳定的货源供应渠道,但由于缺乏销售渠道或者自身资质无法达到终端电厂准入条件而不能实现销售,公司利用自身的销售渠道,帮助资源方顺利以最优的价格实现销售。

(2)货物流转

煤易购业务,公司根据客户需求及协议安排从矿上采购,运输至港口或铁路站台,货权归属公司。在客户付款提货时,公司把对应的部分或全部货权转给客户。

煤易销业务,资源方通过公司销售,首先需要把货权转移给公司,公司再销售给下游客户。

(3)资金流转

煤易购业务,客户首先付一定比例保证金给公司,公司向上游矿方支付全额款项,客户提货时,分批或一次性把货款支付给公司,公司再将货权转移给客户。

煤易销业务,资源方通过公司销售,公司不支付或垫付部分货款给客户,公司在收到下游全部货款后,结清全部货款。

(4)提供的商品服务

在平台业务中,公司主要提供的是渠道、信息、品牌、资金等一揽子综合服务。

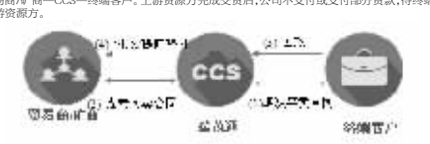
(5)定价政策

根据公司提供的渠道、信息、品牌等一揽子综合服务,围绕这些服务能给客户带来的价值,与客户协商确定双方都能接受的客观、合理的价格。

(6)结算模式

①煤易购:资源方—CCS—需求方。与自营业务的结算流程基本一致,即公司给上游矿方支付全额货款,出具质量、数量检验结果后,货款多退少补,同时给公司开具增值税发票。待客户付款并提货完毕后,给客户开具增值税发票。

② 煤易销:贸易商/矿商—CCS—终端客户。上游资源方完成交货后,公司不支付或支付部分货款,待终端客户回款后,公司支付剩余货款给上游资源方。



3.核心竞争力分析

现阶段,中国每年的煤炭消耗量稳定在30多亿吨,广阔的动力煤市场为煤炭供销企业提供了巨大的发展空间,但众多的中小供应商在实力、能力等方面与大型煤炭供应链企业比较显然处于竞争弱势,公司凭借十九年来在煤炭供应链领域的经验积累,在政策分析、行情研判、渠道和资源的整合等方面具有了为客户创造价值的显著优势,不断提升市场份额并得以能够走在行业前列。

(1)采购和销售环节

公司在煤炭供应链领域经过十九年的积累,业务区域已基本覆盖国内煤炭资源主产地和主要消费地。国内主要采购区域为山西、内蒙、陕西、宁夏、河北。销售区域主要为华中、华东、华南沿海、沿江区域。同时,公司加速国际化布局,实现了对印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、越南、巴基斯坦、印度、韩国、澳大利亚、南非等国家的业务拓展。公司国际煤炭贸易量在国内大宗商品贸易商里名列前茅。

完善的采购和销售网络,极大的提高了公司的资源组织能力和价销能力,在行业内的信誉和知名度都比较高。公司凭借采购和销售网络,可以有效的开展平台业务,为客户提供采购、销售渠道和资金支持。对于电厂终端来说,公司能提供一揽子解决方案,及时、足量供应性价比最高的煤炭资源。对于资源方来说,公司凭借其庞大的销售网络,提供最佳销售方案。

(2)仓储物流

截至2018年年底,与公司有长期合作关系的内陆火车发运站台有30个,长江内河港口有55个,沿海北方港口有33个,沿海南方港口有53个,国外港口33个。基本覆盖了国内外重点的煤炭中转港口及站台,为公司在煤炭的仓储物流环节提供了较强的支撑,并且能够利用规模优势降低物流成本。

公司与郑州、西安、呼和浩特铁路局等铁路发运部门有长期、稳定、深入的合作关系,在铁路计划的提报、批复、配车等铁路运输方面,有较强的组织能力。在运力紧张时,为发运工作提供强有力的支撑。

(3)加工掺配

煤炭的加工掺配,主要是根据煤炭的指标差异、成本差异,根据合理的配比进行掺配,在满足客户质量要求的同时,降低煤炭成本。公司经过在煤炭供应链领域十九年的深耕,具备多渠道、多品种的强大的资源组织能力,并通过汽车、火车、海运和多式联运的方式,对各类终端实现精准配送,满足客户对不同煤种质量和数量的需求,达到加工掺配的目的,有效降低客户用煤成本。

(4)资金

公司利用自身作为上市公司的品牌优势,以及深耕行业多年形成的良好信誉和专业的业务团队等优势,可以得到相对低成本的资金,能够为生态客户及时、足量的提供采购和应收款回笼时的资金支持。

(5)市场研究

凭借全球化的采购和销售网络布局,公司可以在第一时间得到真实的一线行情信息。

公司有行业内最专业的易煤研究院,专业从事煤炭行业的政策研判、行情研究,研究成果通过易煤资讯APP及时发送,易煤指数为动力煤交易定价提供参照基准,为相关交易的跨市场渗透提供指引,为生态客户的经营决策提供参考依据,有效提高了公司在行业内的知名度和影响力,增强了客户粘性。

(2)与同行业可比公司同类业务的毛利率进行对比,如果存在重大差异,分析并补充披露差异存在的原因;

回复:

经过分析对比,公司的毛利率处于正常水平。

1.经过公开资料查询,选取物产中大集团股份有限公司(以下简称“物产中大”)、厦门国贸集团股份有限公司(以下简称“厦门国贸”)、厦门象屿股份有限公司(以下简称“厦门象屿”)做为可比公司。公司毛利率高于可比公司,主要原因是:公司销售费用主要包含运杂费、港务费、装卸堆存费、检验鉴定费用等,未在营业成本中列报,由于经营模式存在差异,可比公司销售费用主要包括营运费用、广告费用、折旧费用等。公司剔除销售费用后的经营毛利率为1.54%,与厦门国贸、物产中大毛利率处于同一水平。

单位:亿元

公司	行业	品种	营业收入	营业成本	毛利率	销售费用明细
物产中大	供应链集成服务	煤炭	359	353	1.57%	职工薪酬/物流费用/广告费/业务经费/租赁费/长期资产摊销/劳务手续费/保险费/修理费/其他
厦门国贸	供应链管理业务	大宗贸易(铁矿、钢材、纸业、煤炭)汽车经销、物流服务、商业零售等	1,872	1,847	1.31%	人员费用、销售营运费用、广告及宣传费用、折旧与摊销、房屋租赁费、保险费、风险准备金、包装费
厦门象屿	大宗商品采购分销服务及物流服务	金属矿产、农产品方面、能源化工(烯烃、聚酯、PTA)	2,316	2,256	2.61%	销售运营费用、职工薪酬、办公及折旧费用、业务费用
瑞茂通	煤炭供应链管理	煤炭	292	273	6.75%	运杂费、港务费、装卸堆存费、检验鉴定费、代理佣金费、出入境检疫费、进口港建费、其他
瑞茂通	煤炭供应链管理	煤炭	292	273	1.54%(减去销售费用)	运杂费、港务费、装卸堆存费、检验鉴定费、代理佣金费、出入境检疫费、进口港建费、其他

注:可比公司的数据来自已披露的2018年年度报告。由于业务模式及销售中对运杂费等承担方式不完全相同,经营品种也存在差异,所以分析结果存在一定的不可比性,特此说明。

2.公司在实际业务操作中运用期现结合,对现货煤炭进行衍生品对冲,按照实际情况,煤炭期货收益184,172,069.79元应合并计算毛利率,如合并动力煤期货收益计算毛利率为2.17%。

公司	项目	毛利率
瑞茂通	煤炭供应链管理	6.75%
瑞茂通	煤炭供应链管理(减去销售费用)	1.54%
瑞茂通	煤炭供应链管理(减销售费用,加动力煤期货收益)	2.17%

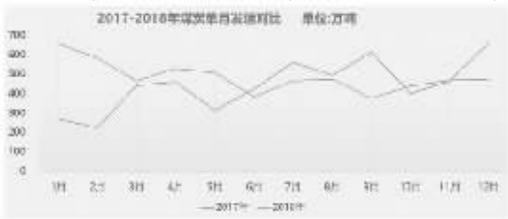
(3)煤炭供应链业务的应收票据及应收账款、预付款项、应付票据及应付账款、预收款项以及存货的期末余额,结合煤炭价格走势、具体经营模式和结算周期,说明是否与公司煤炭供应链管理业务规模相匹配;

回复:

各项财务指标如下表:

单位:元

种类	2018年煤炭	2017年煤炭
应收票据	73,467,428.23	171,790,493.53
应收账款	3,696,216,479.95	3,593,818,730.51
预付款项	1,246,349,545.33	1,121,302,786.66
应付票据	2,053,155,000.00	309,668,266.00
应付账款	2,740,489,295.63	1,924,784,086.12
预收账款	434,785,223.65	239,971,007.20
存货	601,710,522.15	878,830,085.65



经过对各项财务指标进行分析,结合业务实际情况,公司应收账款等财务指标与煤炭供应链管理业务的规模是匹配的。具体分析如下:

①2017年底,市场资源紧张,行情上涨,终端需求旺盛,发运量较大,存货较2018年底高。

②2018年单月发运量比较平均,所以应收票据、应收账款及预付款项较2017年相比变化不大。

③2018年总体发运增长11.79%,采购过程中扩大了使用信用证及银行承兑付款的业务规模,导致应付票据、应付账款有较大幅度的增加。

(4)公司在职员工数量合计538人,业务人员311人,结合同行业和经营模式情况,说明公司业务人员数量是否与公司业务收入规模相匹配;

回复:

批量大、资金需求量大是大宗商品的特性,公司的商业模式主要是大宗商品的供应链管理及搭建供应链管理生态平台,与制造业相比,人员需求相对较少,人均营收较高,无论与国内大宗商品贸易商相比,还是与国际上知名大宗商品贸易商相比,公司业务人员数量与业务收入规模是相匹配的。与国际上较大的大宗商品贸易商相比,人均营业收入甚至是偏低的。

1.选取物产中大、厦门象屿、厦门国贸三家公司作为对比公司:

公司	营业收入(亿)	总人数(人)	人均营收(亿/人)
物产中大	3,001	20,142	0.15
厦门象屿	2,340	5,659	0.41
厦门国贸	2,065	3,594	0.57
瑞茂通	381	538	0.71

根据公开资料查询,除厦门国贸外,物产中大、厦门象屿只公布企业总人数,无法拆分板块人数,所以不具有可比性。只有厦门国贸显示供应链管理业务板块人数,因此同厦门国贸供应链管理业务板块进行比较。

公司	分行业	营业收入(亿)	业务人员(人)	人均营收(亿/人)
厦门国贸	供应链管理业务	1,872	2,251	0.83
瑞茂通	煤炭供应链管理	292	311	0.94

对比厦门国贸,供应链管理业务的人均营业收入是比较接近的。

2.另根据公开资料显示,2016年10月1日至2017年9月30日,跨国大宗商品贸易公司TRAFIGURA GROUP(托克集团)营业额1,364亿美元,全年平均员工数3,935人,人均创收约3,466万美元,折合人民币人均创收约2.42亿元。 2018年托克公司煤炭业务量月均4,640万吨,业务员工约50人。

由此可见,公司的业务人员数量与业务收入规模是相匹配的。

说明:可比公司数据来自已披露的年度报告。由于业务模式不完全相同,经营品种也存在一定差异,所以分析结果可能存在误差,特此说明。

(5)公司煤炭供应链管理自营和平台业务的具体收入确认方法(总额法/净额法)及规则依据,若平台业务未按照净额法或手续费确认相关贸易业务收入,请结合风险报酬转移等情况,具体说明公司相关会计处理是否符合业务经济实质和会计准则的规定。请年审会计师发表意见。

回复:

公司煤炭供应链管理自营和平台业务都是以总额法确认收入的,且公司按照总额法确认相关贸易收入符合经济实质和会计准则的规定。

公司煤炭供应链管理自营和平台业务模式的介绍,公司平台业务是指公司与供应链条上某一节点具有核心优势的客户合作,充分发挥客户最大优势,同时分享公司其他优势资源来补足客户短板,为其提供全方位、多样化的供应链增值服务。公司平台业务基于公司在信用、品牌以及资金优势,利用上、下游渠道优势资源,完成煤炭采购、销售获取贸易利润。公司煤炭供应链平台业务以总额法确认收入。主要基于以下考虑:

根据《企业会计准则第14号——收入》第二条对“收入”的定义,“收入,是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入”。因此,是否导致所有者权益增加,是界定一项经济利益流入是否构成收入的重要判断标准。

在判断收入的确认和列报应当采用“总额法”还是“净额法”时,首先需要明确的问题就是企业(报告主体)在交易中所处的地位,即其自身是否构成交易的一方,并直接承担交易的后果;还是仅在交易双方之间起到居间的作用,仅就其提供的居间代理服务收取佣金,而并不承担交易的后果。换言之,企业与供应商之间的交易是否为独立于企业与顾客或用户之间的交易的另一项交易;企业是否承担了所交易的商品或服务的所有权上的主要风险和报酬。

一般认为,如果存在以下一种或数种情况,则企业日身被认定为交易的一方,从而应按总额法确认收入:

(1)根据所签订的合同条款,企业是首要的义务人,负有向顾客或用户提供商品或服务的首要责任,包括确保所提供的商品或服务可以被顾客或用户接受。如果企业所提供的某项商品或服务可以有多个供应商,企业有能力从中自主选择使用哪一个供应商提供的商品或服务,则表明企业很可能是首要义务人,应按总额法确认收入。

公司煤炭供应链业务为业务人员在市场上利用上、下游客户资源寻求供应的煤炭供给、需求企业(包括煤矿、贸易商、电厂等),通过了解各方的煤炭供货能力或需求量、供应品种与品质、交货地点与方式、结算价格等情况后;根据了解到的需求情况进行分析、比对和匹配,综合考虑煤炭供货能力、运输保障、交易方式和资金结算等多方因素,从众多的煤炭供给、需求企业中最终确定最佳供应链业务合作单位,分别与供需双方进行业务洽谈,签订采购、销售合同。公司在煤炭供应链日营业务、平台业务均主导了整个业务过程,为煤炭供应链业务的首要义务人。

(2)企业在交易过程中承担了一般存货风险,即存货所有权上的主要风险和报酬,例如标的商品或服务的价格变动风险等,应按总额法确认收入。

公司煤炭供应链业务的交易价格由公司与上、下游客户单独协商确定,采购、销售合同一旦签署,供应链业务交易各方都必须遵守合同约定的权利和义务。根据销售合同的约定,考虑煤炭商品的性状、存放方式和运输要求,公司承担了煤炭交易商品交付前后任何时间的价格变动风险,且无权因下游客户价格变动的损失风险从上游供应商取得补偿,或在下游客户发生退货时,无权无条件的将下游客户退回的商品再退回给上游供应商,公司承担了商品交易过程中所交易商品所有权上灭失风险、质量风险、价格变动风险、违约风险等主要风险。

灭失风险:在公司煤炭供应链业务中,上游供应商向公司交货后货物的灭失风险由公司承担,公司向下游客户交货前货物的灭失风险由公司承担。

质量风险:如在交易过程中出现煤炭质量与销售合同约定不符,公司要按销售合同约定先行赔付下游客户,再根据采购合同去追索上游供应商的责任,在不能从上游供应商得到相应赔付情况下,公司需承担煤炭质量差异风险。

价格变动风险:公司在煤炭供应链业务中与上下游供应商和客户签订的采购、销售合同条款约定了公司承担煤炭商品交付前后的价格变动风险,无权因下游客户价格变动可能对公司造成的市场损失风险从上游供应商取得补偿。

违约风险:煤炭供应链业务上游供应商如不能及时供货或者供应有质量问题的煤炭,下游客户将会拒绝接收,会造成公司已预付货款风险及不能按销售合同约定对下游客户履约风险;下游客户如出现违约,不能按照销售合同约定及时付款,将会使公司承担资金风险。

(3)企业具备合理的定价自由权,可以在由宏观经济、行业和市场等因素确定的合理价格区间之内自行确定所交易的商品或服务的价格,表明企业承担了交易过程中的主要风险和报酬,应按总额法确认收入。

公司在煤炭供应链业务中与供应商和客户签订采购、销售合同过程中,与上下游供应商和客户的交易价格是在平等、互惠互利基础上通过协商确定的,公司在煤炭供应链业务中具备合理采购和销售的定价自由权。

(4)企业承担了信用风险。如果根据企业与供应商签订的合同,因使最终用户或顾客无力付款,企业仍需承担向供应商支付货款或劳务款项的责任,则此时企业承担了源自顾客或用户的信用风险与收账风险;或如果由供应商提供的商品或服务存在缺陷,当顾客或用户提出索赔时,企业仍应先行承担赔付责任后,再向供应商追偿,则此时企业承担了源自供应商的信用风险。由此表明企业是首要义务人,是承担交易过程中主要风险的责任主体,应按总额法确认收入。

根据公司与供应商和客户签订的采购、销售合同约定,公司在煤炭供应链业务中需要承担信用风险,公司向上游供应商支付采购货款与向下游客户收取销售货款不存在因果关系,在实际交易过程中一旦出现了违约问题(如煤炭质量、数量、交货时间、付款时间等与合同约定不符时),公司作为煤炭供应链业务参与主体需向供应商或客户承担首要赔偿责任。公司如果没有收到下游客户销售货款,存在交货后下游客户不能向公司支付销售货款或者不能全部支付销售货款情况,存在销售货款信用风险。

如上所述,公司及贸易类子公司全程参与平台煤炭供应链业务并承担了交易过程中的质量、数量、资金、履约责任等多方面的风险和主体责任,是煤炭供应链业务的首要义务人,不属于仅在煤炭供需双方之间起到居间作用,故公司对于自营和平台煤炭供应链业务均采用总额法确认收入。

会计师意见:

1.针对收入确认我们实施的审计程序如下:

(1)了解瑞茂通煤炭(或油品等大宗商品)销售收入确认原则和关键内部控制,对瑞茂通煤炭(或油品等大宗商品)贸易收入与收款业务的关键内部控制设计和执行进行了解和测试,评价收入与收款业务的内部控制是否有效;

(2)获取瑞茂通与重要客户签订的煤炭(或油品等大宗商品)购销合同及补充合同,对合同中约定的煤炭交货方式及货权转移、数量确认和质量检验、合同价格及货款结算等关键条款进行检查,检查交易双方确认煤炭(或油品等大宗商品)质量、数量的相关程序;

(3)抽样检查重要业务,确定瑞茂通是否按照收入确认政策真实、准确、完整的确认、记录及列报煤炭(或油品等大宗商品)业务的营业收入;

(4)对重要客户进行检查,确定重大客户与瑞茂通是否存在关联关系;向重要客户实施函证程序,询证本期发生的煤炭销售金额及往来款项余额,确认业务收入的真实性、完整性;

(5)抽样测试2018年12月31日前后重要的营业收入会计记录,确定是否存在提前或延后确认营业收入的情况;

(6)与同行业煤炭(或油品等大宗商品)销售数据进行对比,分析了收入和毛利的整体合理性;

(7)复核财务报表是否按照企业会计准则要求进行了充分适当的披露。

2.我们认为:通过以上审计程序,瑞茂通自营业务、平台业务按总额法确认收入是合理的,符合公司业务经济实质,基于我们为瑞茂通2018年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作,公司相关会计处理与公司制定的会计政策相符,煤炭供应链业务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

2.关于非煤大宗业务。年报披露,公司缩减石油化工品、铁矿等非煤炭大宗商品业务规模,报告期内公司非煤大宗业务实现收入80.62亿元,较上年下降30.09%,占公司营业收入的21.16%;毛利率2.98%,增加0.3个百分点。请补充披露:

(1)非煤大宗业务的具体经营模式,包括但不限于实物流转、货款流转、公司提供的主要商品服务和定价政策、结算模式、信用政策等;

回复:

1.公司非煤大宗商品主要操作模式以现货贸易为基础,辅以期货等金融衍生品工具,通过现货与期货的有机结合进行业务风险对冲,一方面为上下游产业链提供稳定的交易服务,另一方面规避了大宗商品价格波动风险,并赚取合理的商业利润。非煤炭大宗商品的布局实现了能源产品的周期性互补,为公司带来了新的利润来源和增长点,提升了公司的整体规模,拓宽了公司的发展空间。

2.在非煤大宗80.6亿的营业收入中,石油化工占比85.87%,其余品种量较少,因此以石油化工为例说明2018年相关情况。具体情况如下:

实物流转	上游国际贸易公司—CCS—下游贸易公司 上游国际贸易公司—CCS—沿海仓储—下游贸易公司
定价条款	上下游合同使用相同指数定价,如出现不同指数或不同定价期的情况,则在期货市场进行保值交易。
结算方式	上下游都使用信用证结算、上游信用证下游分批付款提货
盈利模式	上下游价差盈利、服务费收益
信用政策	在石油化工贸易中,对上下游客户基本不留信用敞口。基本是信用证结算和客户先付款后提货的操作模式。特殊情况下,根据客户的具体情况,经过风控部的审核审批,可以释放一部分信用额度。

(2)分产品说明应收票据及应收账款、预付款项、应付票据及应付账款、预收款项以及存货的期末余额,并结合非煤大宗主要产品在报告期价格走势、结算方式和周期,说明是否与公司相关业务规模相匹配;

回复:

非煤大宗产品的各项财务指标如下:

单位:元

项目	2018年非煤大宗	占比	2017年非煤大宗	占比
非煤营业收入	8,062,330,390.62	–	11,533,212,298.42	–
应收票据	–	–	–	–
应收账款	523,962,029.51	6.50%	560,903,735.21	4.86%
预付款项	797,187.23	0.01%	103,309,873.61	0.90%
应付票据	–	–	195,900,346.36	1.70%
应付账款	735,430,484.99	9.12%	1,245,633,096.74	10.80%
预收账款	182,864,573.51	2.27%	148,468,865.16	1.29%
存货	356,953,894.22	4.43%	550,019,733.60	4.77%

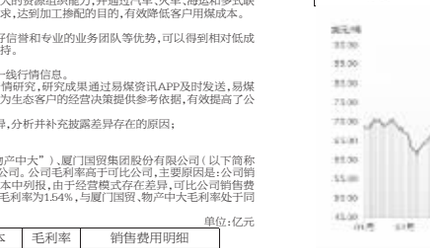
经过对各项财务指标进行分析,结合业务实际情况,公司应收账款等财务指标与非煤大宗业务的规模是匹配的。具体分析如下:

1.2018年,国际原油、棉花、铁矿等大宗商品价格波动幅度较大,加大了操作难度,结算方式没有大的变化,周期有所加长,非煤炭的大宗商品营业收入从2017年的115亿降至2018年的80.6亿。综合业务规模、结算方式、周转率等情况,应收账款、应付账款和存货的规模基本以下降趋势为主,与实际的业务情况相符合。预收账款增加是因为12月下旬客户支付货款后当期挂账只开出未提完货显示账面的预付款增加,后期客户陆续提货。

2.以石油化工为例:2018年原油价格下半年波动较大,布伦特原油期货在短期内从最高86.72美元跌至50.34美元,导致观望情绪较浓,公司谨慎操作,压缩经营业务规模。(下图所示)

单位:元

项目	2018年石油化工	2017年石油化工
应收票据	–	–
应收账款	409,748,712.75	427,335,612.28
预付款项	–	13,045,154.92
应付票据	–	195,900,346.36
应付账款	618,455,710.40	1,093,267,554.58
预收账款	182,613,184.48	135,313,373.03
存货	356,953,894.22	476,201,138.06



(3)结合同行业情况,说明公司非煤大宗业务中业务人员数量、营运资金规模、存货水平及周转率、仓储和外部融资来源等情况是否与公司业务规模相匹配;

回复:

通过对同行业公司的经营数据进行对比,公司非煤大宗业务中业务人员数量、营运资金规模、存货水平及周转率、仓储和外部融资来源等情况与公司业务规模是匹配的。具体分析如下:

以石油化工团队为例,2018年业务团队人数8人,发运194万吨,营业收入69亿,日均资金使用余额4,259.55万元,存货周转率为16.06。市场上非煤大宗公开查询数据难以拆分,可比困难。根据厦门国贸、物产中大、厦门象屿相关公开资料,只列示整体业务人员和存货周转率。数据显示公司的存货周转率与同行业处在同一水平。综上数据显示,石油化工团队单人业务量高,营运资金、存货与业务规模相匹配。

公司	品种	营业收入(亿)	业务/销售人员	业务人员人均营收	存货周转率
物产中大	煤炭、金属材料、化工、整车及后服务	3,001	6,110	0.49	16.96
厦门象屿	金属矿产、农产品方面、能源化工(烯烃、聚酯、PTA)	2,340	738	3.17	16.45
厦门国贸	大宗贸易(铁矿、钢材、纸业、能源)汽车经销、物流服务、商业零售等	1872(供应链管理业务)	2251	0.83	6.59
瑞茂通	石油化工	69	8	8.63	16.06

注:说明:可比公司数据均来自已披露的2018年年度报告。由于业务模式不完全相同,经营品种也存在差异,所以以上信息存在相关不可比因素,特此说明。

(4)公司非煤大宗业务收入大幅下降的具体原因,说明公司在毛利率有所提升的情况下,缩减非煤大宗商品业务规模的原因及合理性,并说明公司缩减非煤大宗业务规模是否具有趋势性。

回复:

公司从战略上长远考虑,一直不断寻找非煤大宗商品上的商业机会。在此过程中,会出现阶段性的对非煤大宗品种进行调整不存在趋势性缩减非煤大宗业务规模的情况。

1.公司进入非煤大宗相关行业时间短,积累少,业务盈利不稳定。非煤大宗毛利率为2.98%,考虑销售费用和期货收益后为0.63%,其中石油化工毛利率为1.06%(考虑销售费用和期货收益),低于煤炭毛利率2.17%(含动力煤期货收益)。同时石油化工品的影响因素较多,毛利率不稳定,结合2018年资金情况,公司调整了石油化工品的业务规模,退出铁矿、纺织等业务。集中优势资源保障盈利能力更强、业务稳定性更好的煤炭、焦煤焦炭等核心业务。

2.2019年根据石油化工行情及整体资金情况,统筹安排业务规模,持续做优煤炭供应链业务,重点拓展石油化工业务。

二、供应链金融业务

3.关于商业保理经营模式。年报披露,公司的商业保理业务主要指以受让应收账款方式向原债权人提供融资。应收保理款期末余额为68.96亿元,应收保理款金额占资产总额的比例为33.46%。请补充披露:

(1)公司商业保理业务的具体经营模式,包括但不限于保理模式、保理额度及金额、融资期限、保证金条款,手续费、服务费、利息等相关费用条款等,是否具有追索权;

回复:

公司商业保理业务主要以受让应收账款方式向保理客户(原债权人)提供融资。

保理业务的发起,由保理客户申请将其对下游客户的应收账款债权转让给保理公司进行融资。保理公司根据保理客户拟转让应收账款情况决定是否核准应收账款的转让申请,同时结合保理客户未来业务发展情况,对客户保理业务申请核准保理额度。原则上,保理额度不超过客户拟转让应收账款最大金额,授信融资期限不超过十二个月,在授信期限内,客户循环使用授信额度。因保理业务是基于客户应收账款的融资行为,其融资的标的资产是对下游的应收账款,同时参照行业惯例,保理业务不涉及保证金条款。

针对保理客户的融资申请,《保理合同》中约定保理公司向保理客户提供保理融资服务,保理客户同意以转让的应收账款对应的融资金额为计算基准向保理公司支付保理费用,费用包括保理费、业务手续费等。保理费中的利息在保理融资有效期内分期支付,并于每笔保理融资本金到期日前全部支付完毕;手续费应在融资款项发放后的当年会计年度由保理客户一次性支付给保理公司。

公司目前开展的保理业务,全部为有追索权的保理业务。

(2)近3年商业保理业务开展情况,主要客户来源及类型,与公司煤炭供应链业务之间的关系,逾期情况及公司采取的风险防控措施;

回复:

近3年应收保理款余额分别为:2016年68.86亿元、2017年85.49亿元、2018年68.96亿元;主要客户均来自于瑞茂通供应链上的企业级客户。客户分为煤炭及非煤两类,具体两类客户保理规模占比见下表:

客户分类	应收保理款余额占比		
	2016年末	2017年末	2018年末
煤炭类	73.87%	80.79%	100%
非煤类	26.13%	19.21%	0%

公司2016年、2017年、2018年发放的保理款项未发生过逾期情况,公司开展商业保理业务,其主要风险来源于三个方面:一是应收账款债务人不回款的风险;二是保理客户不回款的风险;三是保理业务的操作风险。针对上述风险,公司主要采取了以下措施:一是筛选供应链管理业务中的优质客户,既包括保理客户又包括应收账款下游客户,拒绝非供应链条上的客户;二是加强与供应链业务人员的沟通,通过强化供应链条上客户经营情况的把控,防范保理客户及其下游的经