证券代码：600121　　证券简称：郑州煤电　　公告编号：临2020-023

郑州煤电股份有限公司关于回复上海证券交易所问询函的公告

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。

郑州煤电股份有限公司（以下简称"公司"）于2020年6月1日收到上海证券交易所《关于郑州煤电股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0632号，以下简称《问询函》）后，公司高度重视，立即组织相关单位和部门对《问询函》所涉及的问题进行逐项核查落实和回复，并与年审会计师事务所进行充分沟通。现将回复内容公告如下：

一、关于公司业绩预告更正涉及事项

1.公司计提预计负债事项。公司披露业绩预告更正公告，业绩预告更正的主要原因系公司所属三级子公司上海郑煤贸易有限公司（以下简称郑煤贸易）合同纠纷案件延期判决，公司基于谨慎性原则，公司暂按一审判决结果计提预计负债16172万元。请公司：（1）补充披露上述案件的具体情况，包括涉诉事项的基本情况、交易背景、涉诉原因、交易金额、一审判决时间及前期信息披露情况等，并说明公司在业绩预告披露前是否已知晓相关事项；（2）补充说明在二审尚未下达最终判决的情况下公司暂按一审判决结果计提预计负债的原因及合理性，结合相关会计处理说明是否符合会计准则相关规定；请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）补充披露上述案件的具体情况，包括涉诉事项的基本情况、交易背景、涉诉原因、交易金额、一审判决时间及前期信息披露情况等，并说明公司在业绩预告披露前是否已知晓相关事项。

上述买卖合同纠纷涉诉双方分别为北京华源瑞成贸易有限责任公司（原告方，以下简称"北京华源"）和上海郑煤贸易有限公司（被告方，以下简称"郑煤贸易"），承担连带责任方为上海国农（集团）有限公司（以下简称"上海国农"）和陈睿。

郑煤贸易系公司三级子公司，成立于2011年，注册地在上海浦东，注册资金5000万元，属商贸物流行业。主营依靠上海区域、政策和交易优势，重点开展铜、铝、锌、铅等有色金属，化工原料、燃料油、钢材及其制品、铁矿石（粉）等大宗商品的贸易业务。

2016年，在郑煤贸易与北京华源开展贸易合作的过程中双方签订了5份《物资购销合同》，合同涉及金额16331.50万元，担保方为上海国农和陈睿。合同明确约定了交货方式和交货地点，在未实质收到北京华源货物的前提下，郑煤贸易未向北京华源支付合同货款。

2019年1月2日，北京华源单方面出具了《物权交接单》以违约为由将郑煤贸易和担保方一并起诉至北京市第一中级人民法院，要求郑煤贸易支付拖欠货款及违约金。

2019年9月17日，北京市第一中级人民法院作出（2019）京01民初12号《民事判决书》，判令郑煤贸易向北京华源支付货款14031.50万元及违约金；判令郑煤贸易支付另外一笔基于014号《物资销售合同》项下的违约金21.84万元；判令上海国农、陈睿就郑煤贸易上述14031.50万元债务承担连带清偿责任。

2019年9月29日，郑煤贸易不服上述判决，向北京市高级人民法院提起上诉，请求法院依法查清相关事实，撤销一审民事判决书，发回重审或依法改判。10月初，北京市高级人民法院正式受理，期间郑煤贸易提交了北京华源未按合同约定交付货物的相关证据材料（相关材料已经公证）。

2019年12月17日，北京市高级人民法院开庭审理。原应在2020年元月作出终审裁判（根据《民事诉讼法》第一百七十六条规定，人民法院审理对判决的上诉案件，应当在第二审立案之日起三个月内审结），后因疫情原因延期审理。截至本公告出具之日，暂未裁判。

该案件一审判决作出后，公司及时向郑煤贸易了解了相关情况，并向多位法律人士进行了咨询，均认为根据《民事诉讼法》相关规定，在二审作出裁判前，一审判决不生效。鉴于本次涉案金额未达到《股票上市规则》要求的及时披露标准、相关事项还需进一步查证，公司决定成立专项督办小组，待二审法院作出终审裁判后，再一并作出会计处理和信息披露。期间，公司协助郑煤贸易取得了重要证据并予公证。截至2020年1月业绩预告发布日，在未取得案件最新进展的情况下，为避免在业绩预告日至年报对外报出日之间的短时间内业绩预告出现较大波动，公司未将该诉讼事项在业绩预告中予以考虑。

（2）补充说明在二审尚未下达最终判决的情况下公司暂按一审判决结果计提预计负债的原因及合理性，结合相关会计处理说明是否符合会计准则相关规定。

2020年3月，鉴于该案件二审判决仍未下达，考虑到案件的复杂性和疫情对案件裁判时间的不确定性，基于谨慎性原则，公司决定将上述事项暂按一审判决在2019年度预计，对涉及案件的相关数据进行了重新测算并对年报作出了相应调整，并按规定发布了年度业绩预告更正公告（详见公司2020年4月16日在上海证券交易所网站披露的临2020第009号公告）。该案件的后续进展，公司将依法按规进行披露。

公司在对上述涉诉事项进行会计处理时，主要参考《企业会计准则第13号——或有事项》、应用指南及《企业会计准则解释》等相关规定"或有事项准则第四条规定了或有事项相关义务确认为预计负债应当同时满足的条件：①该义务是企业承担的现时义务。企业没有其他现实的选择，只能履行该义务，如法律要求企业必须履行、有关各方合理预期企业应当履行等。②履行该义务很可能导致经济利益流出企业，通常是指履行与或有事项相关的现时义务时，导致经济利益流出企业的可能性超过50%。③该义务的金额能够可靠地计量。随着时间推移和事态的进展，或有负债对应的潜在义务可能转化为现时义务，原本不是很可能导致经济利益流出的现时义务也可能被证实将很可能导致企业流出经济利益，并且现时义务的金额也能够可靠计量。在这种情况下，或有负债就转化为企业的预计负债，应当予以确认。"

综上，公司在2019年年报中对该涉诉事项计提预计负债的依据满足企业会计准则中关于或有负债事项确认的相关条件。判断过程如下：首先，双方签订的合同合法有效，一审判决中依据北京华源提交的相关证据材料，一审法院已作出判决由郑煤贸易承担责任。其次，郑煤贸易提交的补充证据虽然对于案件的胜诉可能性有所提升，但是补充证据是否被采纳仍然存在较大不确定性，待法院予以裁判。因此，随着时间推移和事态的进展，公司在2019年度报告的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2.应收款项坏账准备计提事项。公告披露，公司根据2019年实施的新金融工具准则，公司对郑煤贸易相关诉讼事项有关的应收款项又进行了预计信用风险测试和单项认定，补提坏账准备5806万元。请公司：（1）补充披露上述诉讼相关的应收款项的交易背景、交易对方、是否与公司及上游供应商存在关联关系；（2）列示公司贸易业务近3年营业收入、净利润、毛利率等主要财务数据、郑煤贸易公司基本情况，包括历史沿革、近3年营业收入、净利润、毛利率等主要财务数据情况；（3）补充披露下属子公司贸易业务的业务模式、并结合存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况，说明公司贸易业务的具体收入确认方法（总额法、净额法）及规则依据，说明该应收账款相关会计处理是否符合会计准则的规定；（4）补充披露前期对上述诉讼相关应收账款的坏账准备计提情况、并结合计提政策说明本次补计提坏账准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）补充披露上述诉讼相关的应收款项的交易背景、交易对方、是否与公司及上游供应商存在关联关系。

郑煤贸易与上述诉讼相关的应收款项余额共11611万元，其交易对方分别为：上海国农（本次诉讼中为公司提供担保方）、上海亚安实业有限公司（以下简称"上海亚安"）、安徽国农商贸有限公司（以下简称"安徽国农"），具体交易情况如下：

上海国农。2016年，郑煤贸易与上海国农签订了合同金额19102万元的《物资购销合同》，截至2019年12月31日，共收回货款18394万元，后期抵账收回525万元，尚余183万元未支付。上海国农与本公司及郑煤贸易无关联关系，与本笔交易上游供应商也无关联关系。鉴于上海国农在郑煤贸易与北京华源之间的诉讼事项中提供担保，因此，本公司将对上海国农的应收款项作为与上述诉讼相关的应收款项判断可收回性，并单项认定计提了坏账准备。

上海亚安：2016年，郑煤贸易从上游供应商（主要客户为北京华源）采购货物销售给上海亚安。合同约定交货方式为在双方指定的交货地点由需方自提；检验方式为《物权交接单》签署完毕视同质量检验合格；交货数量以《物权交接单》上双方确认的实际收货数量为准；结算方式为《物权交接单》显示的交接日后90天全额支付货款。销售收入及往来帐款的确认依据为购销合同、销货单、发票以及双方确认的《物权交接单》。当年2月至6月郑煤贸易与上海亚安签订乙二醇商品交易《物资销售合同》共计9份，合同金额总计32828.07万元，郑煤贸易收到货款总计21893.38万元，后经持续催收又收回货款299万元，截至2019年12月底郑煤贸易应收上海亚安货款为10635.69万元。经公司落实，目前上海亚安资金紧张，已无能力归还欠款，未来收回有较大不确定。上海亚安与本公司及郑煤贸易无关联关系，与上游供应商也无关联关系。鉴于上海亚安的实际控制人陈睿为本次诉讼提供担保，因此，本公司将对上海亚安的应收款项作为与上述诉讼相关的应收款项判断可收回性，并单项认定计提了坏账准备。

安徽国农。2016年，郑煤贸易与安徽国农签订了合同金额3063万元的《物资购销合同》。截至2019年12月31日，郑煤贸易共收回货款2000万元，后期抵账收回271万元，安徽国农尚余792万元未支付。安徽国农与本公司及郑煤贸易无关联关系，与上游供应商也无关联关系。鉴于安徽国农的实际控制人陈睿为本次诉讼提供担保，因此，本公司将对安徽国农的应收款项作为与上述诉讼相关的应收款项判断可收回性，并单项认定计提了坏账准备。

（2）列示公司贸易业务近3年营业收入、净利润、毛利率等主要财务数据、郑煤贸易公司基本情况，包括历史沿革、近3年营业收入、净利润、毛利率等主要财务数据情况。

公司贸易业务近三年财务数据（单位：万元）

年份	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	净利润
2019年度	40,569.81	27,905.50	12,664.31	31.22%	-36,036.15
2018年度	70,162.10	60,017.91	10,144.19	14.46%	-903.11
2017年度	140,939.71	130,176.47	10,763.24	7.64%	475.37

注：2019年度实现的贸易业务净利润为大额负数为计提应收款项减值准备和预计负债所致。

郑煤贸易基本情况。为利用上海区域和政策优势，拓展外部市场，2011年11月，公司子公司郑州煤电物资供销有限公司（以下简称"供销公司"）在上海成立了郑煤贸易，注册资本5000万元，注册地址为上海市浦东新区龙东大道。经营范围为石油制品（除专项审批）、矿产品（除专控）、冶金炉料、机械设备及配件、机电产品、金属材料、橡胶制品、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、钢材、建材的销售，煤炭经营。

2017年，根据市场形势和公司发展实际，公司对物资流通板块进行了战略调整，决定对供销公司及其下属子公司进行改革（详见公司临2017-013号公告），郑煤贸易已于2018年起停止贸易业务，待其债权、债务清偿完毕，法律手续完备后予以注销。郑煤贸易近三年的主要财务数据如下：

单位：万元

年份	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	净利润
2019年度	–	–	–	–	-36,897.67
2018年度	–	–	–	–	-2,612.66
2017年度	68,922.48	68,721.38	201.10	0.29%	-1,926.73

（3）补充披露下属子公司贸易业务的业务模式、并结合存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况，说明公司贸易业务的具体收入确认方法（总额法、净额法）及规则依据，说明该应收账款相关会计处理是否符合会计准则的规定。

子公司贸易业务模式。贸易业务在公司年度报告中划分为物资流通板块，主营业务涉及河南和上海区域。其中：河南区域主要由下属子公司开展公司内部及关联单位之间的主要原材料、机器设备等集中统一采购业务，并销售给成员单位。上海区域依托政策和交易优势，重点开展铜、铝、锌、铅等有色金属，化工原料、燃料油、钢材及其制品、铁矿石（粉）等大宗商品的贸易业务，主营产品为矿产品、建材及化工产品批发。

子公司贸易业务主要为从上游供销商购入商品，再出售给下游客户，业务内容均在其公司经营范围内。

子公司贸易业务按照总额法确认收入。根据《企业会计准则第14号——收入》的规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

对贸易业务按照总额法确认收入的依据。我公司对该项贸易业务的模式进行了综合分析，依据所签订的协议、销售商品的特性、验收、结算方式等信息，认为：①我公司销售的商品在经对方收到货物验收合格后才能确认收入的实现，在此之前货物的毁损、灭失的风险均由我公司承担，同时我公司承担与货物质量等相关的全部责任。②公司向购买方交付货物后直接取得全额收款的权利，取得与销售商品相关的全部经济利益并承担与收款相关的全部风险。③公司实现的销售收入的款项全部收取至公司的银行账户或者通过票据方式结算，在此过程中并未取得额外的代理费服务费收入。因此，公司在整个贸易业务过程中扮演的是主要责任人身份，而非代理人身份，在开展业务过程中承担和取得了与货物、结算、收款、产品质量等相关的全部风险与报酬，因此，公司将该类业务按照总额法确认收入。

子公司贸易业务分析。公司购入贸易商品时，对方开具发票，公司办理了入库手续，开具入库单；销售贸易商品时，公司开具发票和出库单，然后由购买方支付货款。部分业务根据客户要求直接从生产厂家发至购货单位，以降低物流成本。商品所有权实际已转移给购货方，销售后价格波动、实物毁损等主要风险和报酬已转移给购货方。贸易商品系从外部客商购入，再出售给外部客商。售出贸易商品后，公司未保留贸易商品的继续管理权，也没有实施有效控制。公司贸易收入的金额按贸易商品的单价乘以数量，能够可靠计量。公司售出贸易商品后，货款能在较短时间内全额收回。公司贸易收入对应的成本主要为贸易商品购入的成本，公司按发票和入库单的数量、单价，能够可靠计量。

综上所述，子公司贸易业务满足准则规定收入确认的五个条件，可确认为公司的收入。公司的贸易业务与企业会计准则等相关规定一致，根据上述分析，公司贸易业务满足收入确认条件，账面已确认的贸易业务存货风险、信用风险和现金流等风险报酬已经实现转移，公司账面应收账款在贸易收入满足上述收入确认的条件后予以确认，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（4）补充披露前期对上述诉讼相关应收账款的坏账准备计提情况、并结合计提政策说明本次补计提坏账准备的原因及合理性。

本次涉诉应收款项前期坏账准备计提情况如下：

单位：万元

单位名称	2018年余额			2019年增提（一般方法）			2019年单项认定增提金额
	账面余额	账龄	累计计提坏账	账面余额	账龄	增提坏账	
上海亚安	10,636	2-3年	3,191	10,636	3-4年	2,127	5,318
安徽国农	792	2-3年	237	792	3-4年	158	397
上海国农	183	2-3年	55	183	3-4年	37	91
合计	11,611		3,483	11,611		2,322	5,806

说明：以上三个单位应收账款前期坏账准备的计提方法是按账龄分析法计提，2019年本公司一开始按照预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失2322万元。期末依据涉诉事项判断信用风险，对信用风险显著不同的金融资产单项认定并全额计提坏账准备。

结合计提政策说明本次补计提坏账准备的原因及合理性。公司的坏账准备计提政策为公司2019年度执行新的金融工具准则，新金融工具准则要求金融资产减值计量由"已发生损失模型"改为"预期信用损失模型"，期末按照预期信用损失模型对应收款项进行重新梳理测试。

鉴于前述诉讼事项中，上海亚安和其实际控制人陈睿对该笔诉讼提供了担保，并且未能履行担保责任、未能偿还对我公司的欠款，预计本公司对上海亚安的应收款项收回可能性存在较大不确定性，因此，公司决定足额计提坏账准备。同样，安徽国农和上海国农均为陈睿实际控制的公司，与上海亚安存在关联关系，期末应收安徽国农和上海国农的款项账龄超过3年以上。公司综合分析后认为收回存在较大不确定性，存在明显的减值迹象，因此，划分为诉讼相关的应收款项单项认定，在履行公司决策程序后予以处理。

3.预付款项坏账准备计提事项。公司披露业绩预告更正公告中，对账龄较长的预付款项进行梳理计提坏账准备6891万元。请公司：（1）补充说明预付款项的具体构成、长期挂账的原因、交易对方是否为关联方；（2）结合以前年度预付款项坏账准备计提情况、公司坏账计提政策说明本次对预付款项计提坏账准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）补充说明预付款项的具体构成、长期挂账的原因、交易对方是否为关联方。

公司预付款项的具体构成、长期挂账的原因（单位：万元）

单位名称	账面余额	账龄	长期挂账原因
上海市北能源公司	4,000	2-3年	未履行相关合同，款项无法按期收回，未能达成偿债计划，预计收回具有较大不确定性。查询信用状况，市北能源2019年发生6起涉诉案件，均为被告，信用状况大幅度下降。
上海亚衡实业发展有限公司	2,050	2-3年1900万元，1-2年150万元	上海亚衡的上游供应商未能履行合同，导致上海亚衡资金流短缺，无法继续履行与郑煤贸易的该笔合同，预计收回具有较大不确定性。
上海承砚实业有限公司	410	4-5年	对方单位收到资金后被银行扣划，财务困难，导致无法履行合同，预计收回具有较大不确定性。
安徽新园矿山设备制造公司	130	4-5年	预计收回具有较大不确定性。
郑州和美鑫贸易有限公司	70	5年以上	预计收回具有较大不确定性。
郑州良汇机电有限物资公司	50	5年以上	预计收回具有较大不确定性。
其他金额较小预付款项合计	181	长期挂账	账龄较长，大部分5年以上，预计收回具有较大不确定性。
合计	6,891		

经核实，上述交易对方与本公司均无关联关系。

（2）结合以前年度预付款项坏账准备计提情况、公司坏账计提政策说明本次对预付款项计提坏账准备的原因及合理性。

以前年度预付账款坏账准备计提情况。以前年度公司对上述预付账款持续催收中，对方客户未实际形成坏账损失，一直处于追偿过程中，以前年度针对上述预付账款未予计提坏账准备。

公司坏账计提政策。公司金融资产的减值政策为，本公司以预期信用损失为基础，对各项目按照其适用的预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失。

本公司在评估信用风险是否显著增加时会考虑如下因素（不限于）：债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化；债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化；作为债务抵押的担保物价值或第三方提供的担保或信用增级质量是否发生显著变化，这些变化预期将降低债务人按合同规定期限还款的经济动机或者影响违约概率；债务人预期表现和还款行为是否发生显著变化；本公司对金融工具信用管理方法是否发生变化等。

已发生信用减值的金融资产的判断标准。当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产发生信用减值，有可能是多个事件的共同作用所致，未必是可单独识别的事件所致。

本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收合并范围内的关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

公司认为，经过持续的追偿过程，上述客户因出现重大财务困难或者存在信用下降等明显迹象，表明债务人很可能无法履行还款义务。公司根据应收款项减值准备计提政策，在单项资产的基础上单项确定其信用损失。

本次对预付款项计提坏账准备的原因及合理性。公司2019年度执行新的金融工具准则，新金融工具准则要求金融资产减值计量由"已发生损失模型"改为"预期信用损失模型"，期末按照预期信用损失模型对账龄较长的预付账款进行重新梳理测试，鉴于上述该类预付账款未履行合同、持续沟通未果。同时，公司2019年度与贸易相关的诉讼事项导致公司的该类款项坏账风险显现，公司管理层对客户信用状况和偿债能力专门进行了进一步分析，评价其可收回性。公司基于谨慎原则，对收回存在较大不确定性大额的预付账款3户共计6460万元、账龄较长的预付账款36户共计431.19万元，期末根据公司的金融资产减值政策划分为单项认定的应收款项，重分类至其他应收款全额计提坏账准备，并按规作出相应的会计处理。

因此，公司认为对上述账龄较长的预付账款采取的单项认定并计提坏账准备的会计处理符合实际情况和企业会计准则的规定。

4.部分矿井补提存货跌价准备。年报披露，报告期公司所属的部分矿井由于生产接替等原因，造成部分矿井产量较上年同期下降较多、单位库存成本较高，期末进行减值测试并对库存商品计提9788.57万元跌价准备。2017、2018年末公司分别计提存货跌价损失148.40万元、0万元。请公司补充披露（1）各主要矿井产量变化情况、煤炭产品市场价格变化情况、库存商品产品构成及变化情况；（2）本次计提存货跌价准备的具体测算过程和步骤，减值迹象判断的合理性；（3）结合单位库存成本的变化情况等变化，说明本次跌价准备计提的合理性及充分性，与前期跌价计提是否具备一致性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）各主要矿井产量变化情况、煤炭产品市场价格变化情况、库存商品产品构成及变化情况；

公司主要矿井产量变化情况、煤炭产品市场价格变化情况。公司2017至2019年煤炭产量分别为921.5万吨、812.45万吨和721.2万吨。2018年较2017年产量下降的主要原因是米村煤矿关闭后公司产量同比减少110万吨/年；2019年较2018年产量下降的主要原因是受地质条件、生产接替等因素影响，公司所属六对矿井中有三对矿井不同程度出现了产量和煤质下降等问题，超化煤矿、白坪煤业和新郑煤电三对矿井2019年产量分别为80万吨、116万吨和289万吨，2018年产量分别为112万吨、172万吨和301万吨，2019年较2018年产量分别下降32万吨、56万吨和12万吨，合计影响产量100万吨。

2017至2019年，公司煤炭产品全年平均售价分别为441元/吨、465元/吨和413元/吨，2019年平均售价较2018年下降48元/吨，降幅达到10.32%。公司产销量和销售价格下降对业绩的影响详见公司2019年年度业绩预亏公告（临2020-003号）。

公司库存商品产品构成及变化情况（单位：万元）

项目	2019-12-31			2018-12-31			2017-12-31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	35,239.19	9,788.57	25,450.62	25,011.76	–	25,011.76	31,836.92	108.37	31,728.55
其中：（1）原煤	31,544.36	9,788.57	21,755.79	21,286.50	–	21,286.50	27,547.70	–	27,547.70
（2）材料和设备	3,694.83	–	3,694.83	3,725.26	–	3,725.26	4,289.22	108.37	4,180.85

注：材料和设备库存主要是指公司下属子公司供销公司物资流通业务。

（2）本次计提存货跌价准备的具体测算过程和步骤，减值迹象判断的合理性；

本次公司对近三年计提存货跌价准备进行了具体测算，步骤如下：

2017年底存货跌价准备情况（单位：万元）

存货种类	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回	转销	
原材料	670.46	40.03	–	–	–	710.49
库存商品	2,106.06	108.37	–	–	2,106.06	108.37
合计	2,776.52	148.40	–	–	2,106.06	818.86

2017年度计提存货跌价准备主要是由于：①对拟申请破产清算的子公司北京裕华账面库龄较长的原材料和部分库存商品，计提跌价准备合计148.40万元；②公司下属部分矿井以前年度原材料仓库部分材料存在减值迹象计提跌价准备合计670.46万元。上述两部分构成期末存货跌价准备共计818.86万元。

2018年度，报告期末计提存货跌价准备。

2019年底库存煤炭产品跌价测算过程。2019年末由于超化煤矿和白坪煤业产量大幅度下降导致期末原煤库存单位成本升高，存在减值迹象，具体减值测试过程如下：①超化煤矿期末库存9.83万吨、库存金额9919.58万元，单位库存成本1009.40元/吨，选取2019年12月份超化煤矿的最高销售价格331.88元/吨，扣除单位销售费用及税金6.96元/吨，可变现净值3193.10万元，因此，计提存货跌价准备6726.48万元。②白坪煤业矿期末库存7.92万吨、库存金额6108.97万元，单位库存成本771.03元/吨，选取2019年12月份白坪煤业的最高销售价格387.45元/吨，扣除单位销售费用及税金2.89元/吨，可变现净值3046.88万元，因此，计提存货跌价准备3062.09万元。③上述两对矿井合计计提存货跌价准备9788.57万元，其他矿井期末库存原煤不存在减值迹象。

（3）结合单位库存成本的变化情况等变化，说明本次跌价准备计提的合理性及充分性，与前期跌价计提是否具备一致性。

2019年度公司煤炭产量721万吨，较2018年度产量812万吨下降91万吨，降幅11.23%左右。同时煤炭销售均价（不含税）2019年度为413元/吨，较2018年度的465元/吨下降10.32%。由于接替和地质条件原因，超化煤矿和白坪煤业2019年较2018年开产量下降幅度较大，导致单位成本高于售价，期末存在减值迹象，因此公司在进行减值测试后对其计提了跌价准备。

综上所述，公司各年度末计提减值准备均是按照库存煤数量、库存煤成本的变化及最近期间的市场售价变化进行比较测算后确定的。每年的存货跌价准备测算、计提的方法均保持了一致性。

二、公司经营情况

5.营业收入。年报披露，2019年，煤炭市场弱势下行，价格稳中有降。报告期内，公司实现营业收入35.8亿元，同比降低25.58%；实现归属上市公司股东的净利润为-9.22亿元，同比降低646.85%。其中煤炭业务实现营业收入28.94亿元，同比降低24.35%，毛利率降低12.31%。公司营业收入及净利润连续3年大幅下滑。2019年东风电厂启动3、4号机组关停程序，目前处于全面关停阶段。请公司补充披露：（1）结合近年行业发展现状、竞争格局变化情况、公司自身经营情况，说明公司营收、净利润均大幅下滑的原因及合理性；（2）结合公司的经营模式和盈利模式，与同行业公司相比的主要差异，分析说明公司的核心竞争力；（3）未来拟采取的改善主营业务盈利能力的具体措施。

公司回复：

（1）结合近年行业发展现状、竞争格局变化情况、公司自身经营情况，说明公司营收、利润均大幅下滑的原因及合理性。

近年来，随着国家供给侧结构性改革的不断深入，煤炭行业去产能和实行276天减量化生产逐步取得实质效果，煤炭市场一改持续将近5年的疲弱态势，供需关系出现积极变化。2017至2018年煤炭市场供需整体呈现紧平衡状态，煤炭价格止跌回升。2019年二季度以来，受先进产能集中释放、进口煤控制政策不及预期、经济增速放缓和新能源替代等因素影响，我国煤炭供应快速增加，煤炭占能源消费总量比例不断下降，全国煤炭市场供需宽松，价格稳中有降，煤炭行业整体利润率大幅下滑。

公报数据显示，2019年全国原煤产量完成38.5亿吨，同比增长4%。全年能源消费总量48.6亿标准煤，比上年增长3.3%，其中煤炭消费量增长1%，煤炭消费量占能源消费总量的57.7%，比上年下降1.5个百分点。规模以上煤炭企业利润总额同比下降2.4%。

此外，供给侧改革以来，我国煤炭产量持续向优势资源地区集中。随着晋陕蒙新运输条件的改善以及坑口电厂等建设带来产地煤炭消费量增加，晋陕蒙新地区在煤炭产销方面的核心地位持续的强化，晋陕蒙新四省产量份额上升，煤炭行业前十大煤企产量占全国原煤产量的比例上升明显。2008至2019年，国内前十大煤企产量占比从29%上升至50.82%，煤炭行业持续向优势资源地区和头部企业集中，对中小型煤企市场形成较强的挤压。特别是近两年来，山西、陕西地区优质低价煤炭进入公司周边传统市场数量逐年增加，外电入豫也将进一步增加，总体减少了河南煤耗，导致河南煤炭市场竞争较为激烈。

本公司与其他煤炭开采上市公司一样，也存在着受经济周期影响问题。根据A股煤炭上市公司年报数据显示，2019年多数公司销售均价以下跌为主，吨煤销售价格跌幅同比为3.33%；成本小幅上升，吨煤成本同比增速为2.83%，其中动力煤企业吨煤成本同比下降6.05%；煤价下跌但吨煤成本上涨，因此毛利继续出现下滑，吨煤毛利平均下滑10.99%。公司2019年吨煤售价跌幅同比为11.19%，成本同比下降6.24%，毛利下滑50.55%，趋势相同。

与其他公司不同的是，公司近两年煤炭生产规模发生重大变化。受去产能关闭退出2对矿井影响，公司产能由1110万吨下降到875万吨，下降幅度为21.17%；煤炭产量由2018年的812.45万吨下降至2019年的721.20万吨，下降幅度为11.23%；与近5年最高年份2016年的1041.16万吨相比，产量下降了28.14%。同时，受地质构造及采面地质条件等影响，公司主力矿井煤炭产量和发热量均出现阶段性下滑，相应影响煤炭售价从2018年度的464.78元/吨下降至2019年的412.79元/吨，下降幅度为11.19%。产业单一和规模效应的难以发挥，使得公司单位成本逐年升高，这也是公司整体营收和利润大幅下滑的主要原因。

近三年，公司主营业务指标如下：

运营指标	单位	2019年	2018年	2017年
1.煤炭产量	万吨	721.20	812.45	921.51
2.煤炭销量	万吨	711.71	833.67	925.84
3.煤炭收入	万元	293,786.75	387,473.67	407,990.96
4.煤炭成本	万元	216,198.34	230,576.78	222,554.64
5.毛利	万元	77,588.41	156,896.89	185,436.32

（2）结合公司经营模式和盈利模式，与同行业公司相比的主要差异，分析说明公司的核心竞争力。

作为传统能源行业，公司主营业务为煤炭开采与销售，兼营煤炭相关物资和设备的采购与销售等贸易业务。所属矿厂主要分布在郑州矿区所辖的新郑市、新密市和登封市。煤炭品种主要为无烟煤、贫煤和贫瘦煤，是优质的工业动力煤，主要用于发电、冶金和民用。公司的煤炭产品主要采用直销方式；收入来源主要来自煤炭销售。

生产模式：公司采用流程式生产模式。采煤工作面各生产工序严格按照循环作业图表连续不间断地进行循环作业，其他辅助工序与之配合，矿井形成连续型生产。

采购模式：公司下属煤矿生产所必需的原材料、设备和能源，由供销公司统一采购、统一配送。除火工用品每年由公司将需求计划报请国家指定部门统一调配、采购外，其他物资均由公司自行从市场采购。

销售模式：煤炭产品由公司煤炭运销公司统一销售，实行统一签订合同、统一计划、统一定价、统一销售、统一结算的"五统一"管理模式，公司精耕细作郑州市场、巩固重点煤市场，逐渐形成了以大客户营销战略为核心，尊重矿工劳动、尊重市场规律、尊重客户需求的"三个尊重"营销文化。

盈利模式：公司主要通过原煤生产和销售，实现盈利并保持长期发展。

公司系河南省三家省管国有煤炭上市公司之一，在全国已正式投产的煤炭企业中属中等规模。与同行业公司相比，存在的不利因素主要有：生产作业地点主要集中在河南省会周边，人口较为集中地带，搬迁、环境治理难度较大；矿井地质条件复杂，赋存不稳定，开采成本相对较高；产品较为单一，受国家去产能政策及市场波动影响较大。但同时，公司作为国有煤炭第一股，经过长期发展，也积累有自身的核心竞争优势，主要有：

一是产品优势。公司煤炭的粒度以粉煤为主，是低磷、特低硫、高发热量的优质环保动力煤。煤质指标上，矿井原煤发热量均高于4500kal/kg，主力矿井原煤发热量高于5000kal/kg；原煤硫含量均低于0.5%，最低仅为0.27%，平均硫份0.35%；各项环保指标均符合国家行业规定，是最适用于火力发电机组的优质环保动力煤。煤种优势是公司的天然优势、第一优势和核心优势。

二是技术优势。经过多年发展，公司积累了丰富的煤炭安全、高效开采的生产管理经验，拥有成熟稳定的管理团队。公司在采煤工艺、开采技术、锚网支护等领域形成了具有公司特色的自主知识产权技术，拥有"三软"不稳定煤层安全高效开采、瓦斯治理、矿井水害防治和难选构造煤洗选加工等方面的核心技术，在"'三软'不稳定难采煤层综合机械化放顶煤开采技术"的开发和集成应用方面处于国内领先地位，技术发展水平和安全生产能力代表了我国煤炭工业特殊煤层开采和深加工的行业水平。

三是区位优势。公司地处河南省政治、经济、物流中心的核心地带郑州，先天的交通便利与区位优势，在降低运输成本的同时，更利于公司优化煤炭、电力、物流、装备制造、建筑施工等产业资源配置，为公司谋求转型升级提供了发展空间。

（3）未来拟采取的改善主营业务盈利能力的具体措施

精采细采稳产量。贯彻高质量发展要求，摆正产量与效益关系，科学组织生产，加快"煤矿智能化"步伐，实现高质量生产。抓好重点项目和重点工程进度，保证生产接替，适当延长部分主力矿井寿命，做到稳产高效。主动谋划，狠抓采掘接替，进一步优化主力矿井生产布局，把优势资源集中到资源有保障、开采有效益的矿井上来，完成新郑煤电24采区、白坪煤业西翼采区、告成煤矿产业升级等在建项目建设，实现以质换量，将煤炭年产量稳定在800万吨左右。

千方百计提煤质。树立"煤质就是效益"理念，通过加强源头控制，着力在优化生产布局和科学合理配采上下功夫，实施先优后劣，井下集中排矸分矸，分采分装分运等措施，力求在生产环节把控煤质。合理设置考核指标，实施煤质管理以质计价、阶梯考核，加大煤质与单位总收入和职工工资挂钩比例，调动全员抓煤质积极性，使商品煤综合发热量恢复常态5000千卡/千克。

把准市场促销售。树立长远发展、协同发展的理念，舞好销售龙头。加强煤炭市场研究和信息收集，科学研判行情走势，及时调整销售策略，加强激励引导。实施大客户战略、大格局营销，巩固郑州市场主阵地，稳固省外传统市场，把坚持签订中长期合同作为营销工作的重中之重，坚守"基础价+浮动价"的合同定价机制，对已经签订的合同要坚持诚信经营原则，严格履行煤炭购销合同，进一步提高中长期合同兑现率。

巩固主业添后劲。在稳固现有煤炭主业规模和效益的同时，积极督促控股股东煤炭主业资产整体上市承诺的按期履行。同时，充分利用品牌优势，延长链条转型发展。积极研究布局发展新兴产业，抢抓郑州建设"国家中心城市"机遇，研究作为郑州本地省属国企的区位优势，利用资本市场，结合自身特点，扬长补短，扩大"郑州煤电"品牌影响力，多元并进、推动企业转型发展。

6.分季度经营数据。公司各季度的营业收入分别为10.03亿元、9.78亿元、9.31亿元与6.67亿元，归属于股东的净利润分别为647.01万元、407.14万元、-7509.22万元和-8.57亿元，经营性现金流净额分别为0.26亿元、-3.31亿元、2.19亿元和-0.42亿元，公司各季度营业收入、净利润及现金流变化趋势均存在较大差别。请公司结合所属行业季节性特点、生产经营情况、主要采购及销售政策、收入确认政策等分析说明：（1）公司第三季度和第四季度净利润下降的原因及合理性；（2）第一、三季度现金流净额为正，而第二、四季度较前一季度大幅下降的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）公司第三季度和第四季度净利润下降的原因及合理性。

煤炭属季节性、周期性行业，正常年份，第一季度和第三季度因冬季取暖和迎峰度夏原因，电煤需求进入传统热销季，相应社会煤炭需求量较其他季度升高。

公司2019年分季度财务指标：

年度	元至6月			7至12月		
	1季度	2季度	合计	3季度	4季度	合计
产量（万吨）	190.08	191.25	381.33	179.21	160.66	339.87
销量（万吨）	185.03	185.63	370.66	192.05	148.99	341.04
售价（元/吨）	422.36	441.79	432.10	409.56	368.95	391.82
单位成本（元/吨）	375.18	354.50	364.81	418.76	473.94	444.84
原煤收入（万元）	78,151.60	82,009.47	160,161.07	78,655.18	54,970.50	133,625.68

2019年，受地质条件、生产接替等因素影响，公司所属六对矿井中有三对矿井不同程度地出现了产量和煤质下降等问题，相应收入、售价下降，成本上升，这是2019年度第三、四季度出现经营亏损的主要原因；此外，年末计提减值因素导致第四季度出现较大亏损。具体分析如下：

经营性亏损所致。公司第三、四季度煤炭售价比第一、二季度下降40.3元/吨，造成利润减少10126万元；煤炭销量比第一、二季度减少29.6万吨，同时单位成本比第一、二季度升高80元/吨，造成利润减少15060万元。其主要原因如公司在《2019年年度业绩预亏公告》中所述，一是新郑煤电主力回采工作面受正断层影响，切巷出现全岩现象，导致煤质下降，售价下降；二是白坪煤业采煤工作面因过薄煤带回采和瓦斯治理期限延长等原因，导致生产接替受到影响，产量和煤质双降；三是超化煤矿自2019年二季度起，按照安全监督相关要求新增瓦斯治理工程，并解决工作面回采支架倒架问题，影响了正常掘进工期，导致产销量和售价下降；四是产量下降导致吨煤分摊固定成本增加，地质条件复杂造成安全投入加大。

计提减值和预计负债所致。根据公司运营实际，公司在第四季度对东风电厂政策性关停计提资产减值损失0.95亿元，计提公司应收款项信用减值损失3.35亿元，计提存货减值损失0.98亿元，郑煤贸易未决诉讼事项计提预计负债1.62亿元，此几项均导致2019年第四季度利润大幅下降。

（2）第一、三季度现金流净额为正，而第二、四季度较前一季度大幅下降的原因及合理性。

公司2019年度第一至四季度现金流量净额分别为：2624.65万元、-33134.28万元、21870.37万元、-4192.12万元。波动的主要原因有：

公司2019年第一季度经营现金净流量为0.26亿元，主要原因是银行承兑汇票贴现和到期托收1.54亿元。

第二季度经营现金净流量为-3.31亿元，而第三季度经营现金净流量为2.19亿元，主要原因：一是季节性原因，公司三季度电力需求和电煤需求进入传统的"迎峰度夏"期，电力需求和煤炭需求具有一定的旺季特征，煤炭消耗量总体为全年最高。二是第二季度补交以前年度统筹0.96亿元。三是第三季度公司销售和回款中现金收款比例较高，第三季度环比多回收现金煤款1.86亿元，现金回款比例由二季度的53%升高到三季度的70%。四是承兑汇票到期托收和贴现第三季度比第二季度增加2.05亿元。

第四季度经营现金净流量为-0.42亿元，主要原因是当季产销量和售价大幅下滑，收入减少导致煤款回收减少，经营现金流量下降。

7.负债情况。报告期末，货币资金余额35.21亿元，其中可随时用于支付的银行存款12.6亿元。报告期内，利息收入4024.51万元。同时公司负债规模较大，短期借款及一年内到期的非流动负债合计31.63亿元，公司本年利息费用为2.93亿元。近三年，公司资产负债率分别为60.88%、65.62%、71.57%，持续增长。请补充说明：（1）请结合公司业务模式和资金需求情况，并与同行业其他公司进行比较说明公司在维持较大金额非受限存款的同时，大量借入有息债务、承担较高财务费用的原因及合理性；（2）公司是否有后续明显改善负债情况的措施或计划。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）请结合公司业务模式和资金需求情况，并与同行业其他公司进行比较说明公司在维持较大金额非受限存款的同时，大量借入有息债务、承担较高财务费用的原因及合理性；

公司业务模式。公司属煤炭采掘业，主要从事原煤生产与销售，兼营物流贸易等业务。公司上游主要为煤炭生产所需物资的生产厂家及经销商，下游客户主要是火力发电厂。公司主要通过生产、销售煤炭获得经营性利润，业务较为单一。

资金需求情况。一是技改资金需求。截至2019年底，公司两对技术矿井预算投资19.19亿元，已累计投入11.91亿元，尚有7.28亿元待投入。二是弥补流动资金缺口。自2019年以来，受主营业务收入减少、原材料采购成本增高、下游回款不力等因素影响，公司自第三季度开始出现亏损，流动资金缺口增大。三是融资周转资金需求。截至2019年12月底，公司一年内到期融资48.41亿元，且每笔均需先归还后续借，周转资金需求较高。

2017至2019年，公司资产负债率分别为60.88%、65.62%和71.57%，逐年增高，主要为2015年和2016年煤炭经济低迷期，公司连续2年亏损，资金流受限被迫加杠杆所致。近两年公司主营业务出现好转后投资力度加大，但下游电力企业仍未走出困境，为确保公司正常生产运营资金，公司被迫举债，而金融机构对去产能行业融资规模及利率都有新的要求，造成公司负债率逐年增高。

经与已公布2019年年报的33家煤炭A股上市公司相关数据进行比较（数据由高到底排序），公司货币资金余额位列第24位、非流动负债位列第30位、资产负债率位列第5位。考虑企业规模和未来发展等因素，公司资金状况与目前实际运营基本匹配。

（2）公司是否有后续明显改善负债情况的措施或计划。

一是稳固煤炭主业，提高公司主营业务收入，增强盈利能力；二是加大应收账款清欠力度，提高资产和存货周转率，减少流动资金占用；三是利用多渠道融资，改善公司目前银行融资单一模式，优化公司财务结构；四是通过发行股份收购资产等方式，为公司注入新鲜血液，改善公司产业产品单一现状，切实提升上市公司质量和抗风险能力，为公司健康可持续发展提供新动力。

8. 应付票据及应付账款情况。报告期末，应付票据余额37.30亿元，较上年期末增长15.66%，其中银行承兑汇票36.81亿元，商业承兑汇票4850万元。期末承兑汇票保证金20.52亿元，占本期应付票据余额的55.01%，上期该金额为13.94亿元，占上期应付票据余额的43.22%。年报披露，期末应付账款8.9亿元，较上期末增长6.19%，均为货款。公司营业收入35.8亿元，同比降低25.58%，营业成本26.80亿元，同比下降14.97%。请公司补充披露：（1）报告期内开具的承兑汇票额度、各承兑汇票保证金比例以及相关交易背景等情况；（2）结合应付票据余额以及报告期内变动情况，说明在公司业务收缩、成本下降的背景下公司期末存在大额票据保证金以及应付票据的合理性。（3）请结合报告期营业收入及成本的变动情况、公司与供应商的合作模式、结算政策等情况，补充说明应付账款同比增长的原因及合理性；（4）应付账款前五名的具体情况，包括交易对象、交易内容、账龄情况等。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）报告期内开具的承兑汇票额度、各承兑汇票保证金比例以及相关交易背景等情况；

公司2019年底票据开具情况如下：

单位：万元

开票银行	开票金额	保证金比例	交易背景
合计	372,974		
平顶山银行	4,800	50%	与下属物资供销公司的物资采购合同以及与新郑煤电、白坪煤业的煤炭购销合同。
广发银行	10,000	100%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
	16,500	100%	与下属物资供销公司的物资采购合同以及与新郑煤电的煤炭购销合同。
	6,730	100%	与下属白坪煤业和教学二矿的煤炭购销合同。
	4,500	100%	与下属物资供销公司的物资采购合同。
招商银行	10,000	100%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
浦发银行	29,412	50%	与下属新郑煤电和教学二矿的煤炭购销合同。
	22,000	50%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
	2,800	50%	与下属物资供销公司的物资采购合同。
	4,200	50%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
光大银行	10,000	100%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
	5,000	100%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
	10,000	50%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
	5,000	50%	与下属物资供销公司的物资采购合同。
	5,000	50%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
中信银行	20,000	50%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
	20,000	50%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
	40,000	50%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
	6,000	50%	与下属新郑煤电和教学二矿的煤炭购销合同。
	26,000	50%	与下属物资供销公司的物资采购合同以及与新郑煤电的煤炭购销合同。
民生银行	9,535	50%	与下属物资供销公司的物资采购合同以及与新郑煤电的煤炭购销合同。
华夏银行	4,000	50%	与下属物资供销公司的物资采购合同以及与新郑煤电的煤炭购销合同。
中国银行	2,260	100%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
兴业银行	12,000	50%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
	10,000	70%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
平安银行	25,000	40%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
中信银行	19,500	0	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
民生银行	10,000	0	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
华夏银行	5,000	50%	与下属白坪煤业的煤炭购销合同。
华夏银行	3,887	10%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
浦发银行	5,000	0	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
平顶山银行	4,000	50%	与下属新郑煤电的煤炭购销合同。
交通银行	4,850	0	与下属物资供销公司的物资采购合同。

（2）结合应付票据余额以及报告期内变动情况，说明在公司业务收缩、成本下降的背景下公司期末存在大额票据保证金以及应付票据的合理性。

2019年期末，公司应付票据余额37.30亿元，较上年期末增长15.66%，其中银行承兑汇票36.81亿元，商业承兑汇票4850万元。期末承兑汇票保证金20.52亿元，占本期应付票据余额的55.01%，上期该金额为13.94亿元，占上期应付票据余额的43.22%。

公司期末存在大额票据保证金及应付票据的主要原因：一是近年来由于金融降杠杆，银行对去产能行业直接融资放款额度减少，致使公司融资业务形式一部分转成了银行承兑汇票。即母公司用银行承兑支付给子公司货款，子公司贴现融入资金；二是部分银行对新增融资要求配套足额保证金票据；三是由于下游电厂用户资金紧张，造成公司煤款回收相对困难，公司资金亦不宽松，以开具承兑汇票支付货款的金额相应增加。

（3）请结合报告期营业收入及成本的变动情况、公司与供应商的合作模式、结算政策等情况，补充说明应付账款同比增长的原因及合理性；

2019年度，公司营业收入35.8亿元，同比降低25.58%；营业成本26.80亿元，同比下降14.97%。

公司与供应商合作采用代储代销模式。年初双方签订代储代销协议，待物资领用后，再行签订购销合同、开具增值税发票，财务入账后结算货款。

报告期末，公司应付账款余额8.9亿元，较上期末8.38亿元增加0.52亿元，增幅6.19%。应付账款余额增加的主要原因是，2019年度公司因经营性亏损导致资金周转较为紧张，推迟了部分供应商货款的支付，导致年末欠款较年初增加。

（4）应付账款前五名的具体情况，包括交易对象、交易内容、账龄情况等。

序号	交易对象	年末金额（万元）	交易内容	账龄
1	北京华源瑞成贸易有限责任公司	6,862.56	乙二醇等	3-4年
2	尉氏县佰顺金属网加工厂	4,073.16	钢材、金属网等	1年以内
3	辽宁天安科技有限公司	3,013.98	端头支架	1年以内
4	郑州通宝标配制造有限公司	1,797.68	带式输送机等	1年以内
5	郑州正金矿山设备有限公司	1,154.79	挖掘机、乳化液泵等	1年以内
	合计	10,039.61		

9.投资性房地产情况。年报披露，报告期末，公司投资性房地产余额10.09亿元，较上年末增长88.09%，其中通过存货\固定资产\在建工程转入投资性房地产增加4.92亿元。公司于2019年12月将投资性房地产的计量方法由成本计量模式变更为公允价值计量模式。请补充说明：（1）该投资性房地产的地点、面积、是否涉及租赁业务。如是，补充披露该房产租赁期限、租金、目前用途等情况；（2）说明本期通过存货\固定资产\在建工程转入投资性房地产部分是否原为公司自建资产，本期转为投资性房地产的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）该投资性房地产的地点、面积、是否涉及租赁业务。如是，补充披露该房产租赁期限、租金、目前用途等情况；

截至2019年12月31日，公司共持有投资性房地产5处，其中郑州4处、上海1处，房屋总建筑面积11.48万平方米。目前，除位于郑州市中原西路的公司商务办公楼（以下简称"郑煤大厦"）为正在招租外，其他4处房产均为整体出租（商用或个人居住）。

根据公司规定，上述已出租房产均按规签订有租赁合同，依租赁面积大小和用途，租赁时间分别有10年、3年和1年不等。租赁价格以当地房地产交易的市场价格为基准，双方协商确定，2019年度上述已对外出租的房产租金收入共计1162万元。

对外出租资产明细如下：

项目	期末账面价值（万元）	地点	建筑面积（㎡）	是否租赁
郑煤大厦	82,581.96	郑州市中原区中原西路66号	96,065.90	正在招租
玉兰街房屋	1,021.68	郑州市高新技术开发区玉兰街20号	3,196.29	是
上海办事处	865.87	上海市虹口区曲阳路沪办大厦	273.22	是
裕达别墅	353.94	郑州市二七区康复前街11号院	343.83	是
珍岗大厦	16,046.36	郑州市中原区郑上路11号院	14,941.41	是
合计	100,869.81		114,820.65	

（2）说明本期通过存货\固定资产\在建工程转入投资性房地产部分是否原为公司自建资产，本期转为投资性房地产的原因及合理性。

本期转入的投资性房地产中，位于郑州市中原西路的公司商务办公楼为公司自建资产，其余4处为公司历史购买或受让所得。

本期转为投资性房地产的原因及合理性。鉴于公司持有的投资性房地产主要位于郑州市，是河南省省会城市，房地产市场比较成熟，公允价值可以持续可靠获得，采用公允价值模式对公司投资性房地产进行后续计量具备合理性、可操作性，便于公司管理层及投资者动态了解公司投资性房地产的真实价值。且根据郑州市"一心两翼"的城市发展战略，郑州"东CBD西CCD"共发展的格局日渐显现，2019年，郑州西部的中央文化区（CCD）"四个中心"主体工程已经完工，将成为集行政办公、总部经济、体育健康、文化艺术、旅游休闲、高端商业商务于一体的产城融合示范区，作为郑州西区的城市新名片，该区域潜力价值被房地产界看好，而公司位于郑州市中原西路的商务办公楼正处于该区域。

公司投资性房地产主要为郑州市郑煤大厦和珍岗大厦，其中郑煤大厦2019年底前部分出租、珍岗大厦长期对外整体出租，公司可以取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，从而对公允价值作出合理的估计。为提高该处房地产的使用价值，更加客观地反映投资性房地产的真实价值，经公司八届五次董事会和2019年年度股东大会审议，同意公司自2019年12月31日起对投资性房地产的后续计量模式进行会计政策变更，由成本计量模式变更为公允价值计量模式。

会计政策变更后，公司按评估机构出具的评估结果作为投资性房地产的公允价值。期间，公司聘请了中联资产评估集团有限公司对公司持有的投资性房地产的公允价值进行了合理测算评估，并出具了《资产评估报告》（中联评报字（2020）第403号），投资性房地产的公允价值系根据上述评估结果参考确定。同时，亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）对本次投资性房地产会计政策变更也出具了专项说明（详见公司于2020年4月29日发布在上交所网站的相关公告及资料）。

10.应收账款坏账准备情况。年报披露，公司报告期末应收账款账面余额25.96亿元，其中按单项计提坏账准备的应收账款账面余额1.22亿元，全部计提坏账准备。请公司结合信用政策、应收账款区分标准、计提依据等，分项列示报告期内各划分为单项计提坏账准备的应收账款的划分原因、对应交易背景、发生减值迹象的具体时间点以及坏账准备金额的计提依据和合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）公司信用政策、应收账款区分标准、计提依据

公司信用政策。公司的业务收入按板块不同，划分有煤炭、物资流通、电力和其他业务等，为防控风险，对不同行业、不同客户采取不同的信用政策，按照客户分类标准，对用户进行分类管理：

运销公司建立了《煤炭销售管理办法》，对煤炭销售定价和信用方式进行了制度规定。贸易业务客户信用政策按照双方签订的合同约定的信用政策执行，根据不同客户等级分别制定不同的信用政策，报告期单项认定并计提坏账准备的部分应收账款均已超出信用期。

应收账款的区分标准。信用风险自初始确认后是否显著增加的判断标准。如果某项金融资产在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融资产的信用风险显著增加。除特殊情况外，本公司采用未来12个月内发生的违约风险的变化作为整个存续期内发生违约风险变化的合理估计，来确定自初始确认后信用风险是否显著增加。

已发生信用减值的金融资产的判断标准当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产发生信用减值，有可能是多个事件的共同作用所致，未必是可单独识别的事件所致。

以组合为基础评估预期信用风险的组合方法。本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收合并范围内的关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为组合，本公司采用的共同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、账龄组合等，在组合的基础上评估信用风险。对于包含重大融资成分的应收款项，本公司依据其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用未来12个月内或者整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

作为信用风险管理的一部分，本公司对发生重大财务困难的债务人或者存在信用下降的业务客户在单项资产的基础上单项确定其信用损失；对其余应收账款在组合基础上确定信用损失，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款在参考历史信用损失经验、结合当前状况以及对未来经济状况的预测的基础上，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

计提依据。本公司以预期信用损失为基础，对上述各项目按照其适用的预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失。

信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，本公司按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

预期信用损失计量的一般方法是指，本公司在每个资产负债表日评估金融资产的信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，本公司按照相当于未来12个月内预期信用损失的金额计量损失准备。本公司在评估预期信用损失时，考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，选择按照未来12个月内的预期信用损失计量损失准备/不选择简化处理方法，依据其信用风险自初始确认后是否已显著增加，而采用未来12个月内或者整个存续期内预期信用损失金额为基础计量损失准备。

(2)分项列示报告期内各划分为单项计提坏账准备的应收账款的划分原因

序号	项目	期末余额			
		账面余额(万元)	坏账准备（万元）	计提比例（%）	单项计提坏账准备的划分原因
客户A	江苏联合利丰铝业有限公司	550.01	550.01	100.00	预计无法收回
客户B	上海亚安实业有限公司	10,635.69	10,635.69	100.00	收回存在较大不确定性
客户C	安徽国农商贸有限公司	792.46	792.46	100.00	收回存在较大不确定性
客户D	上海国农（集团）有限公司	182.95	182.95	100.00	收回存在较大不确定性
	合计	12,161.10	12,161.10	100.00	

（3）对应交易背景

客户A江苏联合利丰铝业有限公司（以下简称"联合利丰"）：2013至2016年期间，郑煤贸易向联合利丰提供铝棒供货业务，共计签订了价值9152.48万元的铝棒供货合同，截至2017年，郑煤贸易共收回货款8602.48万元，余款550.01万元经多次催要对方一直未予支付。为此，郑煤贸易于2017年7月诉至法院并胜诉，法院判令：联合利丰于判决生效之日起十日内支付郑煤贸易货款550.01万元，并按照中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率标准支付上述款项自2016年1月12日起计算至清偿之日止的逾期付款损失。2018年郑煤贸易向法院申请强制执行，于2018年6月7日，上海市徐汇区人民法院出具（2017）沪0104执5776号执行裁定书：除被执行人被扣划的2万元外，无其他可供执行的财产，申请执行人亦不能提供被执行人名下其他可供执行的财产线索，故本次执行程序无继续的必要，终结本次执行程序。

上述客户B、客户C、客户D交易背景详见上述问题二回复。

（4）发生减值迹象的具体时点

客户A：郑煤贸易应收联合利丰的款项经一审、二审法院判决均胜诉，并于申请强制执行后，无其他可执行财产，公司认定2018年6月7日为实际发生减值的具体时点，并于2018年度全额计提减值准备。

客户B、客户C和客户D均为同一实际控制人控制的企业，在与郑煤贸易发生交易过程中，出现诉讼事项，无法履行合同和收回款项。2019年度，公司执行新金融工具准则，对应收账款客户重新按照公司的金融资产减值政策对比后，满足金融资产减值的条件，公司在2019年度涉诉事项应对过程中，综合一审判决、二审开庭审理情况，并对下游客户上海亚安、陈睿及其控制的安徽国农和上海国农等单位综合进行风险分析后，实际发生坏账的风险显著增加，公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。因此，于编制2019年度财务报告时满足公司金融资产减值政策中的作为与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项，作为发生明显减值迹象、单项认定的具体时间点。

（5）坏账准备金额的计提依据和合理性

金融资产已发生信用减值的证据包括的可观察信息：①发行方或债务人发生重大财务困难；②债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；③债务人很可能破产或进行其他财务重组。同时，结合本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险政策，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

公司将其划分为单项认定的应收款项，并根据其信用风险情况在已按照账龄分析法计提50%坏账准备的基础上，按照剩余50%的账面价值，一次性全额计提坏账准备。对于上述事项，公司已履行决策程序。

因此，公司根据应收款项的实际情况、公司的减值政策，基于谨慎性原则在2019年作出减值测试的处理，符合公司的实际情况和企业会计准则的规定。

公司年报审计机构对前述相关问题进行了专项回复，具体内容详见同日公告的亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）《关于郑州煤电股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函的回复》。

按照《问询函》要求，公司正在对2019年年度报告进行认真校对、修订，修订完成后将及时披露。

特此公告。

郑州煤电股份有限公司董事会

2020年6月9日