证券代码:600180　　证券简称:瑞茂通　　公告编号:临2020-047

瑞茂通供应链管理股份有限公司 关于控股股东开展融资融券业务的公告

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。

瑞茂通供应链管理股份有限公司(以下简称“公司”)于近日接到公司控股股东郑州瑞茂通供应链有限公司(以下简称“郑州瑞茂通”)关于开展融资融券业务的通知,现将有关情况公告如下:

郑州瑞茂通与财通证券股份有限公司(以下简称“财通证券”)开展融资融券业务,将其持有的公司无限售流通股26,000,000股转入财通证券客户信用交易担保证券账户中,该部分股份的所有权未发生转移。

截至本公告披露日,郑州瑞茂通共持有公司股份576,109,989股,占公司总股本56.68%。其中,通过普通证券账户持有公司股份550,109,989股,占其所持有公司股份总数的95.49%,占公司总股本54.12%;通过财通证券客户信用交易担保证券账户持有公司股份26,000,000股,占其所持有公司股份总数的4.51%,占公司总股本2.56%。

特此公告

瑞茂通供应链管理股份有限公司董事会

2020年7月8日

证券代码:600180　　证券简称:瑞茂通公告编号:临2020-046

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 2019年年度报告信息披露监管工作函 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”)近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2019年年度报告信息披露的监管工作函》(上证公函【2020】0664号,以下简称“《监管工作函》”),根据相关要求,现就《监管工作函》中的问题回复如下:

1.关于煤炭供应链管理业务模式。年报披露,公司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,公司的煤炭供应链业务分为自营业务和平台业务。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。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。

请公司补充披露:

(1)公司煤炭供应链管理自营业务、平台业务近3年各自的营业收入金额、毛利率、同比变动情况;

回复:

公司煤炭供应链管理自营业务、平台业务近3年各自的营业收入金额、毛利率、同比变动情况如下表所示:

单位:人民币元

项目	2017年度		2018年度		2019年度		2019年较2018年收入增长	2019年较2018年毛利率变化	2018年较2017年收入增长	2018年较2017年毛利率变化
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率				
自营业务	15,509,071,411.76	2.77%	18,813,519,721.02	2.32%	16,145,733,901.19	1.79%	-14.18%	-22.72%	21.31%	-16.21%
平台业务	9,340,383,631.01	1.17%	10,416,625,463.38	1.89%	14,363,235,800.72	1.59%	37.89%	-15.76%	11.52%	61.64%
合计	24,849,455,042.77	1.68%	29,230,145,184.40	2.17%	30,508,969,701.91	1.70%	4.38%	-21.65%	17.63%	28.79%

备注:

1、在实际经营过程中,公司坚持通过期现货相结合的方式,充分利用大宗商品金融衍生品工具对冲现货价格波动的风险,因此公司供应链管理业务盈利情况应充分结合相应衍生品收益后综合判断。

2、毛利率=(营业收入+期货收益-营业成本-销售费用)/营业收入

3、我公司的平台业务与市场上大多数平台相比最大的区别是:我公司直接参与到交易链条中,且承担一定的交易风险。我公司关于平台业务的定义是“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”。与其他平台不同,我公司的平台业务,是利用自身在供应链全流程上的把控能力,帮助中小贸易商补足某一个环节的短板,促成交易的达成,并且我公司参与到贸易链条中,且承担一定的交易风险,例如上游客户的供货违约风险,下游客户的坏账风险等,鉴于我公司合作的上下游客户多为国有煤矿和国家重点电力企业,因此业务风险较低。我公司的平台业务主要包括煤易购和煤易销两种方式,平台业务的具体操作环节和流程与自营业务是类似的,只是公司在平台业务中未全程参与供应链每一个环节,仅参与了供应链上的某一个或者某几个环节,基于此,公司平台业务的毛利率也略低于自营业务。

2019年较2018年经营情况变化:

1、2019年煤炭供应链管理收入为305.09亿元,较2018年度增加了12.8亿元,增长4.38%。其中自营业务收入2019年较2018年下降近27亿元,降幅14.18%,主要为国内煤炭单吨价格下降导致;平台业务收入2019年较2018年增长近39亿元,增长37.89%,主要是焦炭业务的拓展导致收入增长31亿元。

2、自营业务毛利率水平在近三年呈现出降低的趋势,与煤炭行情有一定的相关性。煤炭行业的供给侧结构性改革从2016年开始,在2017年时达到高点,落后产能被淘汰,先进产能开始加速释放,自2018年开始逐步平稳。煤炭价格在近三年呈现逐步走低的趋势,而自营业务往往在价格波动较大时毛利水平较高,另外,由于煤炭单价的降低,单吨的利润空间也往往会降低。

3、平台业务的营业收入维持平稳增长的态势,2018、2019年的增长率分别为11.52%、37.89%,近三年的毛利率维持在1%-2%之间,较稳定。

(2)煤炭供应链管理自营业务的具体经营模式,包括公司在采购、仓储、加工、物流、销售等供应链条中提供服务的环节和服务内容,以及承担成本费用项目构成及金额,并说明各环节具体的收入确认方法和款项结算方式等;

回复:

煤炭供应链管理自营业务的具体经营模式如下:

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,同时每周风控部门会重新评估客户的履约能力情况,调整信用额度及信用期限。

公司对老客户的应收款账期实时进行跟踪,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准入政策,同时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。

7、收入确认方式

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。

一般认为,如果存在以下一种或数种情况,则企业自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、下游客户资源寻求优质的煤炭供给、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。公司在煤炭供应链自营业务、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,即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过程参与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。

8、本公司主要在采购、物流、仓储等环节发生相关成本费用,具体成本费用构成及金额如下:

单位:人民币元

列报项目	按照煤炭来源地划分	金额	备注
营业成本	进口-煤炭	7,678,724,426.42	采购成本
营业成本	国内-煤炭	6,704,218,961.78	采购成本
销售费用-运杂费	进口-煤炭	1,185,341,395.91	海运费
销售费用-运杂费	进口-煤炭	64,988,465.35	水运费、物流辅助费等
销售费用-运杂费	国内-煤炭	46,774,607.69	铁路运费
销售费用-运杂费	国内-煤炭	42,894,595.10	水运费、海运费
销售费用-运杂费	国内-煤炭	6,471,215.19	公路、物流辅助等
销售费用-代理佣金费	进口-煤炭	67,210,772.15	
销售费用-代理佣金费	国内-煤炭	2,486,907.71	
销售费用-港务费	进口-煤炭	10,235,562.04	
销售费用-港务费	国内-煤炭	62,145,555.53	
销售费用-进口港建费	进口-煤炭	54,483,962.51	
销售费用-装卸堆存费	进口-煤炭	37,360,458.19	
销售费用-装卸堆存费	国内-煤炭	9,520,405.94	
销售费用-核验鉴定费	进口-煤炭	8,918,525.91	
销售费用-核验鉴定费	国内-煤炭	935,526.19	
销售费用-其他	进口-煤炭	12,476,255.35	
销售费用-其他	国内-煤炭	320,680.57	
合计		15,995,508,279.53	

(3)煤炭供应链管理平台业务的具体经营模式,包括提供渠道、信息、品牌、资金等服务的场景、方式、业务规模和核心竞争优势,说明此类业务具体的收入确认方法和款项结算方式等。

请年审会计师发表意见。

回复:

公司的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。

公司的平台业务主要包括煤易购和煤易销两种方式。平台业务的具体操作环节和流程与自营业务是类似的,与自营业务不同的是,公司在平台业务中未全程参与供应链的每一个环节,仅参与了供应链上的某一个或者某几个环节,基于此,公司平台业务的毛利率也略低于自营业务。

公司的平台业务与市场上传统平台业务相比最大的区别是:公司的平台业务是利用自身在供应链全流程上的把控能力,帮助中小贸易商补足某一个环节的短板,促成交易的达成,并且我公司参与到贸易链条中,且承担一定的交易风险,因此公司以总额法确认收入。例如上游客户的供货违约风险,下游客户的坏账风险等,鉴于公司合作的上下游客户多为国有煤矿和国家重点电力企业,因此业务风险较低。例如,公司的煤易销业务,下游的客户主要是中国华能集团、中国华电集团、中国大唐集团、中国国家能源投资集团、中国华润、国家电力投资集团等六大电力集团的下属电厂,各省省属电力集团及具有国企背景的电厂、水泥厂、钢厂等信用良好的优质客户(详见下表),从下表中可以看出,公司煤易销业务下游客户中88%为六大电力及其他大型国有企业,资金实力强,信用良好。

煤易销业务下游客户按照客户类型分类表:

客户类型	销售数量(吨)	销售金额(人民币元)
国家电力投资集团	1,286,322.56	422,410,015.41
中国大唐集团公司	2,104,147.36	618,760,344.66
中国国电集团公司	3,345,954.98	805,581,166.87
中国华电集团公司	1,843,469.39	665,402,926.29
中国华能集团公司	1,320,635.03	409,768,754.85
中国华润总公司	271,912.28	83,213,115.75
其他国有企业	4,262,023.38	1,546,192,416.97
六大电力、其他国有企业小计	14,434,464.98	4,551,328,740.80
煤易销业务合计	16,417,444.31	5,773,210,482.68
占比	87.92%	78.84%

煤炭供应链管理平台业务的具体经营模式如下:

1、业务模式主要包括煤易购、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

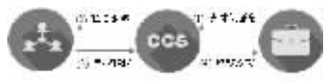
在平台业务中,公司利用在国内煤炭市场深耕了二十年所积累的强大的资源优势、渠道优势、品牌优势、数据优势、风控优势为平台客户提供集渠道共享、信息、品牌、资金等一揽子综合服务。

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。

7、收入确认方式

平台业务收入确认方式和自营业务收入确认方式相同,详细内容请见以上1、(2)内容。

会计师意见:

1、针对煤炭(或油品等大宗商品)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2019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,瑞茂通煤炭供应链业务收入确认是合理的,符合公司业务经济实质。基于我们为瑞茂通2019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.关于煤炭供应链管理业务经营情况。年报披露,公司2019年度实现营业收入402.57亿元,同比增长5.67%,其中煤炭供应链管理业务收入305.09亿元,占比75.79%。截至报告期末,公司应收账款和应收票据合计余额42.1亿元,较上年同期42.37亿元基本持平;应付票据和应付账款合计余额99.17亿元,较上年同期55.29亿元大幅增长79.36%或43.88亿元;存货期末余额为8.82亿元,同比减少7646万元。同时,报告期内公司共计对4家参股公司进行增资,合计金额24.6亿元,参与出资设立参股公司5家,合计金额29.45亿元。

请公司补充披露:

(1)结合同行业可比公司情况,说明公司煤炭供应链管理业务收入规模较大但存货规模较小的原因和合理性;

回复:

公司选取同行业上市公司2019年年报披露数据如下:单位:人民币元

2019年度	瑞茂通	厦门国贸	怡亚通	厦门象屿	物产中大	普路通
营业成本	37,378,693,581	211,396,914,517	67,859,610,644	263,961,222,246	349,245,183,476	5,911,518,087
20190101存货	958,664,416	30,673,875,640	8,188,559,211	15,469,870,128	18,449,083,470	243,349,075
20190331存货	1,529,612,166	35,970,154,103	8,200,613,694	21,949,422,498	21,592,884,395	206,604,488
20190630存货	2,304,840,367	31,630,470,012	8,086,857,778.00	19,278,333,938.96	21,443,729,617	151,750,646
20190930存货	1,439,824,812	39,515,862,417	8,168,192,223	20,730,981,943	23,363,517,017	144,298,733
20191231存货	882,205,296	39,705,538,886	7,270,997,293	19,471,047,488	19,687,987,200	98,278,636
平均存货规模	1,423,029,412	35,499,180,212	7,983,044,039.80	19,379,931,199.15	20,907,440,340	168,856,316
存货周转率	26.27	5.95	8.50	13.62	16.70	35.01

注:平均存货规模=(20190101存货+20190331存货+20190630存货+20190930存货+20191231存货)/5;存货周转率=营业成本/平均存货规模

国内主要可比上市公司及其所属细分行业:怡亚通的主要业务为IT、通信、家电、快消品行业的供应链服务;厦门象屿的主要业务为大宗商品采购分销服务及物流服务、农产品物流服务、铁路物流服务、综合物流服务;物产中大的主要业务为金属材料、化工、煤炭的供应链基础服务,整车及后服务,金融服务以及高端实业;普路通的主要业务为ICT行业和医疗器械行业的供应链服务;厦门国贸的主要业务为供应链管理业务、房地产经营业务、金融服务业务。国内主要可比上市公司之间在客户群体以及经营品种构成上有所差异,因此同行业公司间在存货规模、存货周转率方面可比性有限。但可以看出在大宗商品领域供应链服务企业中,公司存货规模相对较小,存货周转率处于较高水平。

经计算,公司2019年存货周转天数约为13.89天。

公司各业务类型的运输及库存天数:

业务类型	区域分类	销售类型/运输方式	交货方式/具体货源地	运输及库存天数	备注
自营业务	国际业务	转口业务-油品、煤炭	FOB交货	1-5天	油品业务中约2/3、煤炭国际业务中约20%为此类业务
		进口业务-煤炭	印尼、澳洲等	7-25天	进口到国内的煤炭约有2/3直接在客户专用码头直接交货给电厂,约1/3卸货至公共码头,客户陆续提货
		进口业务-油品	新加坡交货后运送至国内	7-20天	油品业务约1/3进口至国内,相关存货卸货至公共码头,客户陆续提货
	内贸业务	火运	矿方装货运输到下游直接交货	3-4天	矿方装货运输到下游直接交货
		汽运	矿方装货运输到下游直接交货	1-2天	矿方装货运输到下游直接交货
		水运	平仓采购	1-3天	内贸水运业务中约60%为平仓采购
			港口集港	15-20天	内贸水运业务中约40%为港口集港
平台业务	内贸业务	煤易购	矿上交货/中转地交货	1-8天	矿上直接交货或运输至中转地交货
		煤易销	矿上交货/下游电厂交货	1-8天	上游交货或运输至下游交货

我公司业务类型分为自营业务和平台业务,在业务实际操作中公司更多采用的是依托遍布全国的资源点网络,在同一时期组织不同指标的煤炭发运给客户,客户自行在场地掺配的模式。在此过程中,我公司库存时间只是煤炭在途运输时间,一旦货物到达客户货场,客户接收并进行数量验收后,就完成了交货,此时点也作为公司销售收入的确认时点;公司的业务模式有效降低了库存,加快了货物及资金的流转速度。此外,平台业务中如果是在上游矿方或者下游客户的场地上直接交货,则基本上不形成库存;自营业务中无论是煤炭还是油品大部分库存是因相关商品在运输途中形成的在途库存,只有少部分货物因客户陆续提货形成在库库存。

从上表列示看,公司各类型业务实际运输周期与公司整体存货周转天数相符。在实际经营过程中,公司始终坚持轻资产、快周转的运营模式,因此会形成账面库存低、周转次数高的情况。公司2019年各季度末存货规模差异较大,主要是受当期市场行情影响,期末存货为时点数据,不能完整反映报告期内整体经营情况。

综上,公司存货规模相对较小,存货周转率高,与公司经营模式密切相关。

(2)应收账款和应收票据期末余额前5名客户名称和付款义务人、金额、形成原因和时间;

回复:

应收账款:　　单位:人民币元

客户名称	金额	形成原因	时间
上海申能燃料有限公司	131,709,533.57	煤炭贸易	0-6个月
徐州福森进出口有限公司	129,071,686.80	煤炭贸易	0-6个月
徐州曼威考尔商贸有限公司	128,304,837.76	煤炭贸易	0-6个月
华能供应链平台科技有限公司	122,286,081.55	煤炭贸易	0-6个月
浙江恒巨物资贸易有限公司	109,202,491.63	煤炭贸易、服务费	0-6个月
合计	620,574,631.31		

应收票据:　　单位:人民币元

付款义务人(出票人)	金额	形成原因	时间
徐州天安化工有限公司	93,500,000.00	煤炭贸易	0-6个月
扬州谦拓贸易有限公司	16,000,000.00	煤炭贸易	0-6个月
国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	15,000,000.00	煤炭贸易	0-6个月
联峰钢铁(张家港)有限公司	14,000,000.00	煤炭贸易	0-6个月
国家电投集团河南电力有限公司	7,700,000.00	煤炭贸易	0-6个月
合计	146,200,000.00		

(3)应付票据和应付账款期末余额前5名供应商名称、金额、形成原因和时间,说明应付票据和应付账款余额大幅增长的原因和合理性;

回复:

应付账款:　单位:人民币元

供应商名称	金额	形成原因	时间
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	879,313,125.08	煤炭贸易	1年以内
VITOL TRADING MALAYSIA LABUAN LTD	461,688,661.03	油品贸易	1年以内
江苏港瑞供应链管理有限公司	433,030,694.70	煤炭贸易	1年以内
陕西陕煤供应链管理有限公司	302,760,976.58	煤炭贸易	1年以内
Vitol Asia Pte Ltd	255,751,131.77	煤炭、油品贸易	1年以内
合计	2,332,544,589.16		

应付票据:　单位:人民币元

供应商名称	金额	形成原因	时间
浙江自贸区春吉贸易有限公司	1,450,980,000.00	煤炭贸易	1年以内
林州市林通煤炭贸易有限公司	906,150,000.00	煤炭贸易	1年以内
林州市泰德商贸有限公司	692,350,000.00	煤炭贸易	1年以内
宁波启达贸易有限公司	500,000,000.00	煤炭贸易	1年以内
安阳市轩和物资经销有限公司	423,449,959.00	煤炭贸易	1年以内
合计	3,972,929,959.00		

2019年度,为适应行业发展趋势,公司加快推进混改合资战略,先后与陕西煤业股份有限公司、山西晋城无烟煤矿业集团有限责任公司、中国平煤神马能源化工集团有限责任公司组建合资公司,充分利用双方股东的优势资源,在特定品种、特定区域市场开展协同合作,因此报告期末公司应付账款增加。

2019年煤炭行业环境较之前竞争加剧,公司作为行业核心企业议价能力有所增强,对上游供应商付款时,更多使用银行承兑汇票方式付款,相对于商业承兑汇票,银行承兑汇票对供应商业务影响较小,供应商对结算方式的改变接受度较高。因此,2019年公司应付票据增长较大。

(4)报告期内,公司与上述9家参股公司的业务往来情况,包括采购和销售商品服务的内容、金额、应付应付款项期末余额等。请年审会计师发表意见。

回复:

公司与题中所涉联营企业的业务往来情况如下:

1、出售商品/提供劳务情况:

参股公司	交易内容	本年发生额(元)
烟台申瑞供应链管理有限公司	销售煤炭	30,511,482.24
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	销售煤炭	217,675,771.60
河南中平能源供应链管理有限公司	销售煤炭	166,530,037.57
江苏港瑞供应链管理有限公司	销售煤炭	256,094,301.96
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	销售煤炭	104,487,887.67
陕西陕煤供应链管理有限公司	销售煤炭	17,604,646.79
浙江瓯瑞供应链管理有限公司	销售煤炭	138,827,502.51
江苏港瑞供应链管理有限公司	销售油品	325,898,257.16
浙江瓯瑞供应链管理有限公司	代理费	16,673.58
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	担保费	2,122,641.51
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	保理利息收入	34,003,696.33
合计	-	1,293,772,898.92

2、采购商品/接受劳务情况:

参股公司	交易内容	本年发生额(元)
江苏港瑞供应链管理有限公司	采购煤炭	47,845,107.56
烟台申瑞供应链管理有限公司	采购煤炭	1,659,027.46
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	采购煤炭、油品	146,633,642.15
河南凤瑞物产有限公司	采购煤炭	139,234,175.60
河南金瑞供应链管理有限公司	采购煤炭	216,524,850.66
河南中平能源供应链管理有限公司	采购煤炭	689,637,034.01
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	采购煤炭	1,066,456,157.78
陕西陕煤供应链管理有限公司	采购煤炭	827,986,852.04
合计	-	3,135,976,847.26

3、应收项目:

项目名称	年末余额(元)
应收账款:	
河南中平能源供应链管理有限公司	92,463,849.81
浙江瓯瑞供应链管理有限公司	26,775,523.79
河南凤瑞物产有限公司	11,894,171.00
河北国控国际物流有限公司	10,700,671.74
应收保理款:	
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	664,723,775.78

4、应付项目:

项目名称	年末余额(元)
应付账款:	
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	879,313,125.08
江苏港瑞供应链管理有限公司	433,030,694.70
陕西陕煤供应链管理有限公司	302,760,976.58
河南凤瑞物产有限公司	248,422,804.02
郑州航空港区