（上接B565版）

示为计提，计提小于转回，以负数列示为计提），年报中列报的应收账款坏账准备转回仅为按单项计提的坏账准备转回，2019年公司按单项计提的坏账准备转回1519.1万元。

问题3.年报披露，公司期末货币资金余额21.7亿元，短期借款33.5亿元，长期借款6200万元，财务费用2.5亿元，占净利润比例143.7%。请公司补充披露（1）结合行业经营特点和相关业务模式，说明维持账面大额货币资金的同时借入大量有息负债的原因及合理性；（2）货币资金及理财产品的具体存放地点，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在被挪用、占用或限制权利的情形；（3）公司目前的银行授信总额度、已使用额度、未使用额度，定量分析未来是否具有足够的偿债能力及公司相关偿债准备；（4）年报披露2019年度财务费用同比下降48.25%，主要系公司本期利息费用下降，请公司结合报告期内业务规模、营运模式、收付款方式、资金周转率等变化具体说明减少有息负债的原因及考虑。

回复：

（1）结合行业经营特点和相关业务模式，说明维持账面大额货币资金的同时借入大量有息负债的原因及合理性；

公司期末货币资金21.7亿元，维持该规模的货币资金持有量主要是用于2020年一季度到期债务解付与业务经营付款。公司主业为黑色金属流通贸易，经营受季节周期影响较大，每年一季度受春节假期与冬季叠加影响，黑色金属进入交易淡季，业务回款节奏放缓，加之公司除需保证到期银行债务的解付外，还需为东北地区钢材冬储准备资金。尤其是今年受新冠疫情冲击，春节后复工复产一再延后，持有一定的货币资金也有助于公司应对流动性紧张，防范资金链危机。

（2）货币资金及理财产品的具体存放地点，是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在被挪用、占用或限制权利的情形；

公司无理财产品，货币资金主要存放在五矿集团财务有限责任公司及商业银行，其中2019年末在前5大金融机构的存款金额分别为五矿集团财务有限责任公司18.2亿元、交通银行2.12亿元、成都银行0.42亿元、浙商银行0.4亿元、中国银行0.3亿元。公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在被挪用、占用的情形。2019年末公司使用权受限制的货币资金1.95亿元，其中1.6亿元票据保证金、2,158万元期货保证金、864万元待结汇资金、236万元诉讼保全资金、140万元锁汇保证金、87万元保函保证金、7万元海关税款保证金。

（3）公司目前的银行授信总额度、已使用额度、未使用额度，定量分析未来是否具有足够的偿债能力及公司相关偿债准备；

截至2020年一季度末，公司银行授信总额度110.88亿元，已使用额度68.39亿元，未使用额度42.49亿元。2020年一季度末，公司流动资产210亿元、流动负债172亿元，流动比率1.22，资产负债率72.43%，银行借款50.12亿元，银行借款仅占负债总额的28.41%，且公司持有货币资金29.74亿元，因此，公司具有足够的偿债能力，对各项到期债务均有充分准备。

（4）年报披露2019年度财务费用同比下降48.25%，主要系公司本期利息费用下降，请公司结合报告期内业务规模、营运模式、收付款方式、资金周转率等变化具体说明减少有息负债的原因及考虑。

公司主业为钢材、冶金原材料等大宗商品的贸易业务，2019年实现营业收入622.54亿元，同比增长10.12%，在业务规模增加的同时，公司优化采销收付款节奏，尤其是采购端通过扩大银行承兑汇票结算量、利用商业信用增加赊销采购等方式延缓采购端付现节奏，使得应付票据、应付账款分别增加了13.62亿、6.09亿元，相应的实现经营活动现金净流入14.55亿元。为合理统筹货币资金持有量，有效管控带息负债，降低融资费用，公司将经营活动产生的现金流量偿还了短期借款，2019年公司短期借款减少18.86亿元、长期借款减少1600万。

问题4.年报披露，报告期内营业成本为620.6亿元，同比增长10.82%，公司应付票据期末余额为18.35亿元，同比增长287.8%，应付账款期末余额42.43亿元，同比增长16.75%。请公司补充披露：（1）请结合相关经营情况、业务模式、主要供应商变化情况、存货情况，分别说明应付票据和应付账款大幅增加的原因及合理性、并定量分析与公司业务情况是否相匹配；（2）具体列示应付票据前五大对象的名称、金额、到期期限、与公司及控股股东是否存在关联关系或其他关系；（3）签订相关合同所履行的内部审议程序，是否达到重大合同标准，且说明截止目前相关合同的执行情况。

回复：

（1）请结合相关经营情况、业务模式、主要供应商变化情况、存货情况，分别说明应付票据和应付账款大幅增加的原因及合理性、并定量分析与公司业务情况是否相匹配；

公司为大宗商品贸易企业，主要经营钢材、冶金原材料等大宗商品，近年来上下游关系较为稳定，冶金原材料上游供应商主要是矿山企业（或海外关联贸易企业），下游客户主要为钢铁生产企业；钢材产品上游供应商主要是钢铁生产企业，下游客户主要为钢铁生产企业或用钢加工制造企业。2019年公司前5大供应商为五矿企荣有限公司、南洋五矿实业有限公司、明拓集团铬业科技有限公司、五矿企荣(横琴)国际贸易有限公司、山西焦煤集团有限责任公司，与2018年相比，4家未变化，供应商关系较为稳定。

2019年公司获得的银行授信额度中可开具银行承兑汇票的额度较2018年大幅增加，为充分利用银承授信额度、降低现金采购成本，公司2019年采购端扩大了银承结算采购规模，导致期末应付票据较年初增加13.62亿元，增长287.8%。

2019年公司存货同比增长14.77%，应付账款同比增长16.75%，增长趋势接近，主要原因是2019年公司进一步扩大与实际控制人中国五矿集团有限公司（以下简称“中国五矿”）所属企业的业务协同，从关联方采购货物141.63亿元，同比增长30.74%。由于关联海外公司具有海外低成本融资的优势，因此，公司关联采购业务尤其是从关联海外公司采购冶金原材料产品业务，通常多以赊销采购为主，2019年末公司对关联方的应付账款26.52亿元，同比增长19.76%。

（2）具体列示应付票据前五大对象的名称、金额、到期期限、与公司及控股股东是否存在关联关系或其他关系；

公司应付票据前五大明细如下：

单位：元

对象名称	票面金额	到期日	与公司及控股股东是否存在关联关系或其他关系
湖南华菱涟钢薄板有限公司	14,101,600.00	2020/2/3	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	13,746,800.00	2020/1/26	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	12,814,500.00	2020/1/15	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,557,600.00	2020/2/15	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,342,250.00	2020/1/5	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/1/5	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/1/5	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/1/26	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/1/26	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/2/3	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/2/3	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/2/3	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	10,000,000.00	2020/3/7	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	6,500,000.00	2020/3/7	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司	5,116,600.00	2020/5/6	否
湖南华菱涟钢薄板有限公司合计	173,179,350.00		
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	20,094,000.00	2020/4/27	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	20,000,000.00	2020/3/3	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	16,000,000.00	2020/4/27	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	14,000,000.00	2020/4/8	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	13,000,000.00	2020/1/25	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	12,400,000.00	2020/1/12	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/1/2	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/4/17	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/5/16	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/3/12	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	7,500,000.00	2020/1/9	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	5,000,000.00	2020/2/8	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	5,000,000.00	2020/3/9	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	5,000,000.00	2020/5/29	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	5,000,000.00	2020/6/16	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	2,000,000.00	2020/1/29	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司	600,000.00	2020/6/11	否
陕钢集团韩城钢铁有限责任公司合计	165,594,000.00		
鞍钢股份有限公司	33,220,000.00	2020/1/19	否
鞍钢股份有限公司	25,000,000.00	2020/1/12	否
鞍钢股份有限公司	20,400,000.00	2020/1/19	否
鞍钢股份有限公司	16,420,000.00	2020/1/19	否
鞍钢股份有限公司	15,000,000.00	2020/1/12	否
鞍钢股份有限公司	14,837,180.00	2020/1/12	否
鞍钢股份有限公司	2,350,000.00	2020/1/19	否
鞍钢股份有限公司	2,162,820.00	2020/1/12	否
鞍钢股份有限公司合计	129,390,000.00		
河钢股份有限公司邯郸分公司	18,179,000.00	2020/2/24	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	14,610,000.00	2020/4/5	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	14,475,000.00	2020/5/16	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	14,400,000.00	2020/4/27	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	12,990,000.00	2020/5/18	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	10,000,000.00	2020/6/16	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	9,440,000.00	2020/5/18	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	9,340,000.00	2020/5/18	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	5,520,000.00	2020/1/25	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	3,790,000.00	2020/4/27	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	3,520,000.00	2020/4/27	否
河钢股份有限公司邯郸分公司	2,300,000.00	2020/6/22	否
河钢股份有限公司邯郸分公司合计	118,564,000.00		
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	20,000,000.00	2020/2/24	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	20,000,000.00	2020/3/4	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	15,000,000.00	2020/3/10	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/1/12	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/1/12	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/3/9	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/4/14	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/4/14	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/1/28	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	10,000,000.00	2020/2/18	否
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司合计	115,000,000.00		

（3）签订相关合同所履行的内部审议程序，是否达到重大合同标准，且说明截止目前相关合同的执行情况。

公司制订有《商品购销合同审批管理办法》等合同管理制度，业务合同签订均履行了相应审批程序。公司供应商、客户广泛，相应的合同数量大且相对分散，即便是对销售、采购金额排名在前的大客户、大供应商，其交易也是由许多独立的合同构成的，均未达到监管规定的重大合同标准，对于根据公司治理制度达到董事会、股东大会审批标准的合同，均已履行了相应的审批程序。2018年12月24日，公司召开第八届董事会第五次会议，审议通过《关于公司下属子公司拟签订重大合同的议案》，同意公司下属子公司中国矿产有限责任公司（以下简称“中国矿产”）与国外铁矿石企业签订铁矿石采购合同，合同总金额约为9.96亿元人民币。2019年12月13日，公司召开第八届董事会第十六次会议，审议通过《关于公司下属子公司中国矿产及安阳易联开展焦煤业务的议案》，同意中国矿产与山西焦煤集团有限责任公司、山西西山煤电股份有限公司签订焦煤采购合同，总金额约为6.8765亿元；同意安阳易联物流有限公司与安阳钢铁股份有限公司签约焦煤销售合同4份，总金额为6.9555亿元。具体内容详见公司于2018年12月25日、2019年12月14日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）发布的《五矿发展股份有限公司第八届董事会第五次会议决议公告》（临2018-68）、《五矿发展股份有限公司第八届董事会第十六次会议决议公告》（临2019-61）。相关合同属于公司年度购销安排，目前仍在执行中。

问题5.年报披露，2019年度公司存货期末余额为38.7亿元，同比增加14.78%，计提存货跌价准备7027.6万元，计提比例1.82%，转回存货跌价准备349.7万元。2018年度公司存货期末余额为33.72亿元，计提存货跌价准备1.36亿元，计提比例4.03%。请公司补充披露：（1）库存商品及原材料的具体构成、金额、库龄、相关跌价准备计提情况；（2）结合近年来相关原石及钢材价格走势，分产品类型具体说明报告期内存货跌价准备金额及比例下降的原因；（3）报告期内仓储管理费用为1638.5万元，同比金额减少368.5万元，请公司结合存货管理模式、存货周转率及相关仓储计费标准等同比变化情况，具体说明存货余额增加而仓储管理费用下降的原因及合理性。

回复：

（1）库存商品及原材料的具体构成、金额、库龄、相关跌价准备计提情况；

单位：亿元

分主要产品		存货账面余额	库龄					存货跌价准备余额
			半年以内	半年至一年	一年至二年	二年以上		
原材料	钢材	1.25	1.11	0.02	0.04	0.08		0.1
	锰矿	0.23	0.23					
	其他	0.24	0.24					
库存商品	钢材	8.53	7.58	0.5	0.03	0.42		0.4
	铁矿石	8.51	6.93	1.47		0.11		0.13
	煤炭	2.56	2.56					
	焦炭	0.83	0.78	0.02		0.03		0.03
	铁合金	6.77	6.51	0.25	0.01			0.08
	铬矿砂	2.46	2.42	0.04				0.12
	锰矿砂	2.77	2.73		0.02	0.02		0.11
	其他	1.13	1.00	0.10	0.01	0.02		0.03

（2）结合近年来相关原石及钢材价格走势，分产品类型具体说明报告期内存货跌价准备金额及比例下降的原因；

2019年钢材价格整体波动不大，年初至4月份及11月均为上涨走势（1-4月上涨7.6%），其他月份虽然有所下跌，但下跌态势缓和，且下跌最大幅度仅8.6%，其波动幅度远小于2018年末的大幅直线下跌。2019年公司钢材产品计提存货跌价准备2011万元，同比减少4934万元；铁矿石价格年初以来至7月份呈持续上涨态势，累计涨幅高达48%，8月份以后虽有所下降（累计下跌22%），但相较2018年仍处于价格高位，2019年公司铁矿石产品计提存货跌价准备182万元，同比减少1781万元；此外，年初以来，铬矿价格除3-4月有小幅反弹外整体呈持续下跌态势，平均价格同比下跌16%，受此影响，公司2019年计提铬矿存货跌价准备2025万元，同比增加1088万元。总体上看，2019年公司对主营产品钢材与铁矿石价格走势研判与实际走势较为接近，且采销时点把握控制相对合理，因此2019年公司整体计提存货跌价准备0.7亿元，计提比例1.82%，同比减少0.66亿元。

2018年钢材、冶金原材料价格整体波动较大，分产品看，一季度与四季度钢材价格呈现下跌趋势（尤其是11月当月大幅下跌近20%）；铁矿石于一季度价格高位盘整后回落、二三季度震荡，四季度再次高点回落；铬矿年初以来至三季度末总体呈下跌趋势，其中一季度末及三季度后半期下降幅度明显，四季度短暂反弹后又走出下跌态势。由于2018年钢材、冶金原材料市场价格波动较大，使得公司所属部分子公司对经营的上述钢材、铁矿石、铬矿砂等产品的市场价格走势预判不及预期，造成在上述产品处于价格波动高点时进行了采购购入，后由于价格下跌，依据市价测算其可变现净值相应计提了存货跌价准备，2018年公司计提存货跌价准备1.36亿元，计提比率4.03%，相较2019年较多。

（3）报告期内仓储管理费用为1638.5万元，同比金额减少368.5万元，请公司结合存货管理模式、存货周转率及相关仓储计费标准等同比变化情况，具体说明存货余额增加而仓储管理费用下降的原因及合理性。

公司制订有《库存管理办法》等制度。公司存货管理包括仓库资质、仓储合同、货物监管、货权认定和转移、出入库程序和应急预案等环节。贸易业务中仓储费的承担由买卖双方商定，具体仓储费标准是通过与仓库的仓储协议中进行约定。2019年公司存货周转率为16.26次，同比提高0.68次，报告期内仓储管理费用为1638.5万元，同比减少368.5万元，减少原因一是报告期内公司贸易业务中由客户结算仓储费的比例有所提高；二是按照行业惯例，出库后结算仓储费，报告期公司存货同比增加，在确认销售前尚未结算仓储费。

问题6.年报披露，公司前五大客户销售额为67.9亿元，占年度销售总额10.91%；公司前五大供应商采购额为147.9亿元，占年度采购总额的24.51%，其中关联方采购额为101.4亿元，占年度总采购额16.8%。同时，报告期内公司实现扣非后归母净利润-6800.2万元，自2014年来，公司连续六年扣非后净利润为负。请公司补充披露：（1）具体列示近两年公司前五大客户及供应商名称、金额、业务背景、与公司及控股股东是否存在关联关系或其他关系，具体说明公司的客户及供应商变化情况及公司业务稳定性；（2）公司关联采购总额及重要关联方供应商情况，说明相关业务背景、采购价格的公允性，相关交易的必要性和合理性；（3）结合行业情况、公司营运管理情况及相关业务模式，具体说明公司近年来扣非后净利润为负的主要原因，主营业务持续经营能力及后续进一步改善经营业绩的具体措施。

回复：

（1）具体列示近两年公司前五大客户及供应商名称、金额、业务背景、与公司及控股股东是否存在关联关系或其他关系，具体说明公司的客户及供应商变化情况及公司业务稳定性；

前五大客户情况：

单位：亿元

2019年			2018年		
客户名称	金额	占销售总额比例(%)	客户名称	金额	占销售总额比例(%)
中国五冶集团有限公司	17.3	2.78	明拓集团铬业科技有限公司	17.7	3.29
中国建筑第八工程局有限公司	14.06	2.26	中国建筑第八工程局有限公司	14.19	2.64
盐城市联鑫钢铁有限公司	13.7	2.20	中国五冶集团有限公司	13.43	2.49
青山控股集团有限公司	12.55	2.02	上海宝冶集团有限公司	9.43	1.75
中建三局集团有限公司	10.28	1.65	中国冶金科工股份有限公司	8.5	1.58

前五大供应商情况：

单位：亿元

2019年			2018年		
供应商名称	金额	占采购总额比例(%)	供应商名称	金额	占采购总额比例(%)
Minmetals Cheerglory Limited	52.5	8.70	Minmetals Cheerglory Limited	34.59	6.55
Minmetals South East Asia Corp. Pte Ltd.	32.57	5.40	明拓集团铬业科技有限公司	34.04	6.45
明拓集团铬业科技有限公司	29.81	4.94	Minmetals South East Asia Corp. Pte Ltd.	27.7	5.25
五矿企荣(横琴)国际贸易有限公司	22.85	3.79	五矿企荣(横琴)国际贸易有限公司	22.1	4.19
山西焦煤集团有限责任公司	10.22	1.69	唐山国丰钢铁有限公司	17.66	3.35

上述前五大客户中，中国冶金科工股份有限公司、中国五冶集团有限公司、上海宝冶集团有限公司，以及前五大供应商中Minmetals Cheerglory Limited（五矿企荣有限公司）、Minmetals South East Asia Corp. Pte Ltd.（南洋五矿实业有限公司）、五矿企荣(横琴)国际贸易有限公司，为公司实际控制人中国五矿集团有限公司所属企业，为公司的关联方。

公司近年来上下游关系较为稳定，冶金原材料上游供应商主要是矿山企业（或海外关联贸易企业），下游客户主要为钢铁生产企业；钢材产品上游供应商主要是钢铁生产企业，下游客户主要是工程建筑企业或用钢加工制造企业。公司对前五大客户的销售业务基本分为两大类，一类是对钢材终端需求客户工程建筑企业的钢材工程配供业务，该类业务以销售钢材尤其是钢筋（螺纹钢）等建筑类钢材为主；另一类是为钢铁生产企业供应冶金原材料（主要是铁矿石、铬铁等），两类业务总体较为稳定，客户也相对固定。公司从前五大供应商的采购业务，基本上是冶金原材料端的采购，主要是采购的铁矿石、锰矿砂、铬铁、煤炭等产品，业务总体相对稳定，供应商也较为固定。

（2）公司关联采购总额及重要关联方供应商情况，说明相关业务背景、采购价格的公允性，相关交易的必要性和合理性；

2019年公司关联采购总额141.63亿元，占年度采购总额的23.46%，主要采购商品为铁矿石、锰矿砂、铬矿砂、铬铁、煤炭等产品。其中重要关联方供应商分别为五矿企荣有限公司、南洋五矿实业有限公司、五矿企荣（横琴）国际贸易有限公司、日本五金矿产株式会社、德国五矿有限公司，2019年对其关联采购额分别为52.5亿元、32.57亿元、22.85亿元、8.42亿元、8.4亿元，合计124.73亿元。

上述关联方供应商为公司实际控制人中国五矿所属海外及境内企业，公司实际控制人中国五矿在国内和海外拥有雄厚的资源储备和完善的营销网络，因此，公司从成本和风险的角度出发，首选与实际控制人直接、间接控制的子公司合作，进行冶金原材料采购业务，此类关联采购可以实现各方的资源共享及优势互补，有利于公司掌握和控制国内外的贸易资源，增加贸易机会，降低经营风险并提高盈利水平，对日常关联交易合同的定价遵循公平合理的原则，以市场公允价格为基础，且未偏离独立第三方的价格或收费标准，购销合同价格均按照国内外市场价格为基础制定，并遵循市场交易习惯和惯常定价方式，随行就市。相关日常关联交易均已纳入公司年度日常关联交易额度预计并经公司董事会、股东大会审批，实际发生额均未超过预计额度。

（3）结合行业情况、公司营运管理情况及相关业务模式，具体说明公司近年来扣非后净利润为负的主要原因，主营业务持续经营能力及后续进一步改善经营业绩的具体措施。

关于公司经营情况的分析

近年来，公司面临严峻的外部环境压力，2014年以来，宏观经济增速放缓，经济下行压力较大；钢铁行业内，产能过剩矛盾突出，钢材、铁矿石价格波动剧烈；钢贸领域危机频发，流通商大批倒闭退出。随着经济结构调整的持续深入，供给侧改革取得阶段性成果，钢铁行业内，钢材、冶金原材料价格震荡运行，钢铁生产企业效益有所改善，但行业成本升高，钢厂利润空间压缩，主要下游行业需求减弱；流通领域受经济增长放缓、中美贸易摩擦等因素影响，盈利空间受到挤压。公司所处的钢材、冶金原材料大宗商品贸易行业近年来风险事件频发，产业链上下游客户及供应商经营停顿、破产清算现象时有发生，市场风险的隐患性和不确定性较大。

从公司经营业绩情况看，2016年以前，钢铁生产企业亏损严重，公司受困于恶劣的行业环境、低迷的产品需求和巨大的固定成本支出，下属生产企业五矿营口中板有限责任公司（以下简称“五矿营钢”）等出现大幅亏损，给公司经营业绩带来沉重负担。为从根本上卸掉包袱，保障广大股东的利益，进一步聚焦金属流通主业，公司剥离了亏损的生产企业五矿营钢。近3年来，公司早期历史业务形成的逾期应收账款等遗留问题逐步解决，公司渐渐甩掉历史包袱轻装前行，未来公司将更能集中精力提升业绩。

近6年来，公司扣非后归母净利润持续为负，前5年主要是受早期历史业务形成的风险事项逐渐爆发计提减值损失所致，2014年-2018年分别计提减值损失（剔除子公司出表计提的减值损失）3.37亿元、29.66亿元、2.21亿元、2.02亿元、6.2亿元，合计43.46亿元。若剔除计提减值损失因素的影响，2014-2018年公司实现的经营利润（销售毛利-税金及附加-三项费用）分别为3.37亿元、0.67亿元（剔除原子公司五矿营钢亏损19.13亿元、当期人民币大幅贬值确认的汇兑损失7.5亿元）、0.93亿元、2.95亿元、1.4亿元，5年经营利润均为正。2019年公司实现归母净利润1.74亿元，扣非后归母净利润-0.68亿元，扣非后之所以仍是亏损，一是公司对合营企业五矿电商权益法核算确认的投资损失0.35亿元与计提的股权投资减值损失0.51亿元不属于非经常性损失，若加回该两项非经营损失，则公司2019年实现经营利润0.18亿元；二是公司所属钢铁物流园、部分钢材加工中心，业务开展稳步有序推进，期货交割库等相关资质也已获批，但由于仍在业务培育期，产能尚未充分释放，当前业务经营毛利尚不足以覆盖折旧、摊销及财务费用，形成经营亏损7023万元，若进一步剔除该部分培育业务亏损，则公司2019年实现经营利润0.88亿元。

从公司主营业务经营看，公司当期业务经营总体稳定，2014年以来，公司销售毛利分别为37.71亿元、17.61亿元、22.38亿元、21.17亿元、20.59亿元、18.81亿元，销售毛利率分别为2.8%、2.84%、5.49%、3.59%、3.64%、3.02%，公司主营业务持续经营能力稳健，不存在重大不确定性。

公司拟采取改善经营业绩的具体举措

公司已制定了明确的发展战略与经营举措，重点围绕钢厂和终端用钢企业两类战略大客户需求，通过在上游掌控优质资源、下游提升服务能力，在降低成本、提高效率、安全保障三方面为客户创造价值。

在原材料业务方面，公司沿矿山、港口、钢厂布局产业链，发展新型大宗商品原材料供应链运营模式。在产业链上游，通过签订铁矿砂、煤炭、铁合金等长协，为原材料资源获取提供重要保障，同时充分利用控股股东的综合优势，不断强化资源获取能力；在产业链中游，以港口码头加工基地为支点，进一步探索延伸大宗商品原料贸易服务链条，提高大宗商品港口综合服务能力；在产业链下游，以钢厂为目标客户，充分发挥海外资源获取能力、物流基础设施综合服务能力等优势，围绕重点钢厂推行大客户经理机制，大力推动围绕钢厂的集成供应业务，通过全面提升服务能力和服务效率，逐步建立新型大宗商品原材料供应链运营模式。

在钢铁业务方面，公司以分销网络、物流园、电商平台为基础，致力于打造集工程配供、贸易分销、仓储加工配送为一体的供应链服务体系。工程配送业务以分销网络为主体优选项目，以信用良好的大中型工程建筑企业为主要客户，优化采购成本、规范流程、严控风险、加快周转，继续推动大客户管理模式。同时不断拓展贸易分销业务，采取保价销售、厂库前移、期现结合等经营举措，扩大经营规模，提高市场占有率。发挥物流园的平台支撑作用，提高物流园的仓储加工量，发挥贸易与仓储加工相结合的协同优势，积极开发制造业终端用户，发展板材分销业务与加工配送服务。小贷业务和保理业务与电商平台以及贸易业务良好协同，形成对客户的综合供应链金融服务能力。逐步建立贸易分销、仓储加工、物流配送、供应链金融一体化的综合流通服务模式。

公司充分发挥协同作用，加强投资与资本运作，借力国企改革激发企业活力。在业务协同方面，积极把握实际控制人中国五矿内部业务合作机会，与中国冶金科工集团有限公司等多家兄弟单位开展内部协同。同时，高度重视投资与资本运作在转型发展中的作用，在资源获取与服务体系建设方面积极寻找机会，力争将商品经营与资本运作互补协同的作用发挥到最大，借助资本市场为公司转型发展提供支持。此外，借力国企改革“双百行动”，加强激励约束机制，激发人员活力；优化组织管控，减少管理层级，精简人员压缩成本，提高效率。

二、对外投资及收益情况

问题7.报告期内，公司长期股权投资期末余额为2.2亿元，其中对五矿电子商务长期股权投资期末余额为1.34亿元，确认投资损失3519万元，计提减值准备5106万元。请公司补充披露：（1）报告期内五矿电子商务的主要财务数据，包括营业收入、营业成本、期间费用、净利润等，具体说明亏损原因；（2）年报披露，截至目前公司为五矿电子商务公司提供借款 2024 万元，请结合目前技术人员储备、相关平台建设情况、平台活跃客户情况、交易金额及行业发展趋势等具体说明该公司的行业竞争力和持续经营能力、公司持续投资的原因。

回复：

（1）报告期内，五矿电商主要财务数据及说明具体亏损原因；

报告期内，五矿电商营业收入905万元，营业成本469万元，营销费用314万元，管理费用3751万元，人工成本4254万元，净利润-6885万元。

五矿电商设立目的是摸索钢铁行业B2B（企业对企业）电商模式，定位于第三方服务平台，主要是服务上下游企业，自身没有商品贸易业务。作为第三方平台，需要较长的客户培育期，需要扩大规模以带动效益，随着客户数量的增长以及服务能力的逐步完善，数据的价值将逐步显现。五矿电商目前仍处于平台开发期和业务培育期，重点是完成了交易平台的搭建以及和五矿发展所属的鑫益联电商的整合，并在此基础上进行了多种业务模式的有益探索。平台初期人员较多、技术人员占比较大，人工成本及市场培育费用较高，因费用支出大，五矿电商亏损额较大。2019年，平台逐步优化商业模式，并采取一系列降本增效的措施，同比大幅减亏。

（2）年报披露，截至目前公司为五矿电商提供借款2024万元，请结合目前平台技术人员储备、相关平台建设情况、平台活跃客户情况、交易金额及行业发展趋势等具体说明该公司的行业竞争力及持续经营能力、公司持续投资的原因；

报告期末，五矿电商在职员工64人，其中产品技术人员32人。五矿电商经过近些年的持续建设，已经建立起包含认证、搜索、算法、数据仓库、交易、金融，及时消息系统等功能供应链服务平台；平台提供服务包括可定制化、可第三方装修的店铺系统和模板装修市场，支持全品类的商品平台及类目属性数据，支持B类业务（企业对企业间业务）流程的交易引擎，支持以网商银行为主的大额资金账户支付体系，数据驱动的查询、管理、加工、开发平台和工具，搜索和个性化推荐能力等，上述功能可为上下游客户提供较好的服务体验。目前平台活跃度良好，截至2019年12月底，平台累计注册会员41万家，报告期内平台总交易额77.55亿元，总交易订单数1.75万单，平台金融交易额6.44亿元，金融订单数3500单，2019年工作日日均UV（独立访客）25534人，工作日日均PV（页面浏览量）228199次。

据国家统计局公布的数据显示，中国2019年粗钢产量为99,634万吨，同比增长8.3%。在钢材贸易环节由于存在多级贸易商，钢材在市场上多次流转，假设按2次流转测算，钢材贸易规模可达20亿吨左右。目前主流电商2019年的交易量约为1亿吨，随着电子商务的不断普及和线上化的不断推进，钢铁电商渗透力将逐渐上升，行业市场增长空间较大。

五矿发展主要从事资源贸易、金属贸易、供应链服务三大类业务，公司业务范围涵盖冶金原材料贸易、钢材贸易、仓储加工配送、口岸物流服务、供应链金融、招标服务、电子商务等黑色金属产业链的各个环节。五矿电商设立目的是摸索钢铁行业B2B（企业对企业）电商模式，致力于依托互联网技术解决传统钢铁贸易行业的痛点，属于创新型业务探索，依托电商平台加速公司整体各业态数据融合，形成供应链业务一体化服务格局，有效利用线上线下资源协同优势，解决物流、金融、贸易中的业务痛点，提升产业链效率，降低交易成本，从而为客户创造价值；借助五矿电商的技术优势，实现公司线下贸易业务关键环节的线上化，实现业务的全流程可视；同时依托线下业务场景，将金融服务融入其中，提供赊销、保理、仓单质押等服务，使现有业务在获取增量资金以及风险控制等方面更具优势。

五矿电商依托股东的产业优势，为线下交易提供高效、便捷的增值服务；依托自身积累的40多万会员以及交易数据，通过系统大数据匹配，撮合钢铁买卖交易，精准稳定服务上下游，匹配产品需求；作为第三方平台，能够有效整合各方资源，连接资金方、保险方、供应商、买家、征信机构，充分发挥股东在业务属性、服务网络、数据积累、风险管理等方面的差异化优势，将制造业中小微企业作为首要服务对象，致力于满足下游终端钢材采购需求，提供信息、交易、金融、物流等全方位互联网供应链服务。经过多年努力，五矿电商汇聚了一批具备行业影响力和线下实力的钢厂以及具有综合服务能力的贸易商。建立了完整的金融风控体系、企业信用数据库，确保上线买家拥有良好的诚信记录，以最优货源和优质服务能力，为买家提供全流程的优质服务。通过一系列监督和控制机制，确保货品及价格的更新以及真实性，以满足钢铁行业用户更加灵活和个性化的交易需求。携手网商银行，发布了一整套安全贴心的支付体系及交易功能，更适合钢铁行业特色。凭借着自身价值优势的积累，五矿电商获得多项殊荣，入选2019中国产业互联网春季峰会暨第四届大宗商品电商峰会“2019年中国大宗商品电商百强企业”、中国钢铁产业互联网领军企业，2015年、2019年五矿电商连续被评定为国家高新技术企业。

经过近些年的探索与实践，平台的战略方向更为清晰，前期探索形成的业务模式正在逐渐产生价值收益。随着商业模式和服务产品的逐渐成熟，五矿电商已积累了一定客户基础，人员结构与规模日趋合理。未来将努力扩大会员数量与黏销产品规模、调整服务收费模式、增加收费场景、优化市场培育费用支出，从而提升公司营业收入、改善运营成本结构；继续调整人员结构，降低人工成本及相关费用性支出；扩大与产业链相关企业合作，寻求新的盈利增长点。

问题8.年报披露，报告期末公司公允价值变动收益余额为2344.7万元，其中交易性金融资产本期发生额为2550.8万元，交易性金融资产期末余额为0。请公司补充披露此项交易性金融资产的具体业务背景、出售情况、相关盈利情况。

回复：

2019年，公司执行新金融工具准则，依据准则要求及公司管理金融资产的业务模式，公司将两项股权投资分类至交易性金融资产。一是公司持有的临涣焦化股份有限公司5.5%股权，依据