证券代码:600792　证券简称:云煤能源　公告编号:2020-026
债券代码:122258　债券简称:13云煤业

云南煤业能源股份有限公司关于对上海证券交易所监管工作函回函的公告

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。

云南煤业能源股份有限公司(以下简称“云煤能源”或“公司”)于2020年5月20日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于云南煤业能源股份有限公司年报披露相关事项的监管工作函》(上证公函【2020】0547号),要求公司就投资者反映的公司疑似存在部分贸易收入虚增、关联交易非关联化、2017年虚增投资收益等现象进行回复说明。收函后,公司高度重视,就函件中涉及的问题进行认真自查、核实、分析、总结,现公司就相关问题回复如下:

一、2019年年报显示,公司下属全资子公司麒安晟洗精煤销售收入为1.06亿元,占贸易业务板块销售收入的25.85%。据投资者反映,公司在洗精煤销售收入确认过程中使用了总额法,但麒安晟公司实际对洗精煤产品没有控制权、在业务的过程中没有选择供应商的权力、不具备商品的定价权等,疑似存在虚增销售收入的情形。请公司核实并补充说明:(1)麒安晟洗精煤贸易业务的采购模式、销售模式,是否具有自主选择供应商、自主定价的权力,对产品是否具有控制权,并说明该业务相关的存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况;(2)结合上述情况,分析说明采用总额法确认收入的依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定;(3)认真核实并说明公司各类贸易业务的具体收入确认方法及规则依据,并说明是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复:

(1)麒安晟洗精煤贸易业务的采购模式、销售模式,是否具有自主选择供应商、自主定价的权力,对产品是否具有控制权,并说明该业务相关的存货风险、信用风险和现金流等风险报酬转移情况。

麒安晟公司洗精煤贸易采用自营模式,即公司自行从上游供应商采购洗精煤,自主开拓下游客户渠道进行销售,利用自身资金优势、信誉优势、时间和地区以及价格波动差异赚取利润。麒安晟公司主要采用“以销定采”的方式,围绕终端国有大型企业、信誉良好企业洽谈供应业务,在获取下游客户需求信息后,根据下游客户的需求量及价格预期,通过自有渠道在市场中甄选对比寻求货源,结合交易规模、付款条件、货源质量、运距、企业信誉等因素,确定采购供应商及相应的采购量与价格,最终实现采购并销售给客户。公司通过严格审查上游供应商、下游客户的资质和信用状况,选取优质的供应商和客户,保持稳定的供应商及客户关系,以控制风险。

麒安晟公司分别与供应商和客户签订采购、销售合同,供应商与客户不存在直接的购销交易关系,合同中并未对麒安晟公司选择供应商做出限制,即麒安晟公司可自主选择供应商。麒安晟公司的定价模式遵循成本导向和竞争导向相结合,根据上、下游的价格预期并考虑自身优势,分别进行协商定价,所交易的商品其购、销金额按照合同约定的价格全额进行结算,麒安晟公司利润来源于购销差价,并非是以固定加价或按固定比例计算的方式收取佣金或手续费的固定收益,由此判断,麒安晟公司具备所交易商品的自主定价权利。麒安晟公司在与供应商的实际采购交易中按合同约定履行相关义务,上游供应商向麒安晟交付商品后,风险报酬转移给麒安晟公司,麒安晟公司对商品具有控制权。

麒安晟公司独立履行对供应商、客户的合同权利和义务,销售合同约定麒安晟公司承担交货数量不符、质量不符、不能交货、延迟交货等风险,运输保管的损失和风险,麒安晟公司承担了存货风险;如果商品存在缺陷,当客户提出索赔时,麒安晟公司需承担赔偿责任,合同中没有因下游客户无力支付货款而拒绝向上游供应商支付货款的约定,麒安晟公司承担了源自下游客户的信用风险与现金流风险;麒安晟公司承担了商品交易过程中所交易商品所有权上的主要风险和报酬。

报告期,麒安晟公司洗精煤贸易业务共计采购8.95万吨,销售8.95万吨,销售收入为10,622.01万元。具体情况如下:

A.向深圳市东风富康工贸有限公司销售8.28万吨,销售收入9,835.80万元。深圳市东风富康工贸有限公司与攀钢合作多年,向其供应洗精煤,麒安晟公司有意与该公司合作需保证每月2万吨的稳定供应量,价格以深圳市东风富康工贸有限公司的攀钢投标价为基础进行商定,运输以火车为主。因深圳市东风富康工贸有限公司需求量比较大,只靠一家供应商无法完成,在供应商选择时,先后对白水地区(云昌煤业、云鑫煤业、宏博洗煤厂)、越州地区(江达煤业、金大煤业、鑫鑫煤业等)、师宗地区(华远商贸、鸿达煤业等)的洗煤厂进行摸底、洽谈,最终确定上栗鑫川能源有限公司作为白水站的供应商,高安市华祥贸易有限公司作为陆良站的供应商,采购价格按双方协商确定。麒安晟公司分别于2019年8月、9月、10月、11月与深圳市东风富康工贸有限公司签订《工矿产品购销合同》,主要合同条款约定:产品名称、到站、金额、供货时间及数量;质量发生奖、惩、单批、判废都由麒安晟公司承担;供方负责组织火车运输;若超过交货期到货的价格执行当期最新价格,遇涨不涨,遇跌随跌;付款方式为先货后款。

B.向云南曲煤焦化实业发展有限公司销售0.53万吨,销售收入620.41万元。云南曲煤焦化实业发展有限公司是云南大型焦化企业,麒安晟公司将其列为开拓的客户,云南曲煤焦化实业发展有限公司生产所需焦煤采购价格对供应商统一标准执行,经过与多家供应商洽谈,麒安晟公司确定选择曲靖晟华商贸有限公司供应的江达洗煤厂生产的15号主焦煤为最终供应渠道,双方协商确定采购价格。麒安晟公司于2019年10月与云南曲煤焦化实业发展有限公司签订《炼焦煤采购年度合同》,主要合同条款约定:产品名称、煤种、质量指标、产地、价格、金额、供货时间及数量;后续价格随行就市,以书面调价函确定,具体供货数量由需方根据生产及市场情况确定;质量指标进行加价、减价;由麒安晟公司组织汽车运输到需方指定收货人煤场,运输过程中所产生的费用及一切风险责任由麒安晟公司承担;麒安晟公司必须保证交付的洗精煤是双方约定的单一煤种,因“非单一煤种”而造成损失的,麒安晟公司承担全面赔偿责任;付款及结算方式为先货后款。

C.向师宗华远商贸有限责任公司销售0.14万吨,销售收入165.80万元。

麒安晟公司了解到师宗华远商贸公司有低硫低灰份高G值洗精煤的需求,该煤种省内区域主要分布在白水地区和越州片区,考虑到师宗华远商贸有限责任公司地处师宗,白水地区进货运费较高故锁定越州片区为供应点,经与多家供应商洽谈,最终确定曲靖市沾益区龙鑫资源回收有限公司作为采购对象。因该煤种资源较少,销售价格在曲靖市沾益区龙鑫资源回收有限公司报价的基础上进行商定,麒安晟公司于2019年8月与师宗华远商贸有限责任公司签订《精煤销售合同》,主要合同条款约定:标的名称、数量、单价、合计金额;质量指标按实际情况进行奖扣款。

(2)结合上述情况,分析说明采用总额法确认收入的依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定。

《企业会计准则第14号—收入》(2017年修订)第三十四条,企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或者应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或者手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括:1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户。2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。3、企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,企业不应仅局限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:1、企业承担向客户转让商品的主要责任。2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。3、企业有权自主决定所交易商品的价格。4、其他相关事实和情况。

(三)洗精煤贸易业务的具体分析和结论

1、洗精煤业务的购销模式及选择供应商、自主定价的情况

麒安晟在公开市场中自主选择客户,客户来源主要是营销开发、自主上门、业务员走访。客户没有指定货源供应商和价格,麒安晟利用信息资源到市场中寻求货源后,选择多家供应商进行磋商,最终选定供应商确定采购价格,达成采购协议。

麒安晟2019年洗精煤业务主要客户是深圳市东风富康工贸有限公司,我们查看了公司与该客户达成合作意向的谈判记录,以及选择供应商高安市华祥贸易有限公司和上栗鑫川能源有限公司的谈判记录。麒安晟能够自主选择供应商、自主定价。

2、洗精煤贸易业务收入确认方法选择总额法还是净额法的依据是麒安晟交易时的身份是主要责任人还是代理人,在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权。我们通过检查合同和交易情况,分析了如下因素:

(1)上游供应商向麒安晟交付商品后,风险报酬转移给麒安晟。麒安晟根据销售合同向下游客户交付商品,麒安晟是首要的义务人,负有向客户提供商品的首要责任,包括交付产品的时间和质量要求,对产品质量负责。

(2)麒安晟在交易过程中承担了一般存货风险,包括产品质量不符、延期交货、供货计划兑现率超出约定、运输保管的损失和风险。合同没有约定,就价格变动损失可以从供应商处取得补偿或者无条件地将客户退回的商品再退还给供应商并取得补偿,上述表明麒安晟承担了商品交易过程中所交易商品所有权上的主要风险和报酬。

(3)麒安晟在交易中具备所交易商品的合理自由定价权利,购销金额按照合同约定的价格进行结算,赚取的报酬不是佣金或者按客户指定的供货价格的一定比例计算的手续费。

(4)麒安晟承担了与商品销售有关的主要信用风险,包含下游客户延期付款风险,如果客户未按合同约定支付货款,麒安晟仍需按照采购合同支付供应商货款。

综上,麒安晟与供应商之间的交易独立于麒安晟与客户之间的交易,承担了所交易的商品的所有权上的主要风险和报酬。麒安晟自身构成交易的一方,并直接承担交易的后果,是交易的主要责任人而不是代理人,所以按照总额法确认收入。

下表是麒安晟2019年洗精煤业务销售合同主要条款以及实际业务情况,对其收入确认是否符合总额法的具体分析:

客户名称	合同条款	实际业务情况	具体分析
深圳市东风富康工贸有限公司	1、合同第一条要求麒安晟供货的品种、数量、单价、金额、交货时间; 2、合同第二条约定质量要求、技术标准、麒安晟对质量负责的条件;第四条约定验收标准; 3、合同第六条约定结算方式和付款;根据各批料质量验收结果加权平均作为结算依据,先货后款,客户收到运输货票后支付80%货款,结算并取得发票后支付20%货款; 4、合同并未确定具体由哪家煤矿或洗煤厂提供货物。	麒安晟根据客户质量标准范围内各月数量需求,在白水片区和越州片区独立选择了两家供应商,组织安排洗煤厂生产备货,经火车运输向客户指定收货地点进行发货交付。	麒安晟为首要义务人,负责向客户提供销售商品并承担产品质量责任。 麒安晟承担交付前存货的风险。按照各批料质量验收结果加权平均和客户进行结算,并不是固定收益或按确定比例计算报酬。 麒安晟可以自主选择供应商、和供应商协商定价。
云南曲煤焦化实业发展有限公司	1、合同第一条要求麒安晟供货的品种、质量指标、产地、数量、价格、金额; 2、合同第二条约定质量标准;第三条约定数量和价格调整;第六条约定验收人、取样和检验、验收方法及麒安晟相关赔偿责任; 3、合同第八条约定付款及结算方式;结算周期内供货数量超过2000吨后,客户支付30%-60%进度款,结算并取得发票后分批支付剩余货款; 4、合同并未确定具体由哪家煤矿或洗煤厂提供货物。	麒安晟根据客户对15号主焦煤的需求,在越州片区独立选择供应商,组织安排洗煤厂生产备货,经汽车运输向客户指定收货人煤场进行发货交付。	麒安晟为首要义务人,负责向客户提供销售商品并承担产品质量责任。 麒安晟承担交付前存货的风险。按照验收结果和价格调整与客户进行结算,并不是固定收益或按确定比例计算报酬。 麒安晟可以自主选择供应商、和供应商协商定价。
师宗华远商贸有限责任公司	1、合同第一条要求麒安晟供货的名称、数量、含税基价; 2、合同第二条约定质量要求;第四条约定验收标准; 3、合同第五条、六条约定结算方式和期限、付款方式; 4、合同并未确定具体由哪家煤矿或洗煤厂提供货物。	麒安晟根据客户对低硫低灰份主焦煤的需求,在越州片区独立选择供应商进行供货。	麒安晟为首要义务人,负责向客户提供销售商品并承担产品质量责任。 麒安晟承担交付前存货的风险。按照化验结果加权平均进行结算,并不是固定收益或按确定比例计算报酬。 麒安晟可以自主选择供应商、和供应商协商定价。

结合上述分析和检查,麒安晟在洗精煤贸易业务中能够自主选择供应商进行价格协商,承担了向客户转让商品的主要责任,承担了商品一般存货风险和信用风险,是交易的主要责任人而不是代理人,因此麒安晟洗精煤销售收入采用总额法确认,符合《企业会计准则》的相关规定。

(四)公司各类贸易业务的具体分析和结论

报告期公司贸易业务为国内大宗原材料贸易,商品除洗精煤外,有无烟煤、焦炭、起泡剂、米焦、改质沥青、U型钢和燃料煤7种,购销模式和洗精煤业务类似。

贸易业务收入确认方法选择总额法还是净额法的依据是公司交易时的身份是主要责任人还是代理人,在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权。我们从以下4个方面对表里7类商品收入确认是否符合总额法进行了分析:

(1)公司能否自主选择供应商及客户以履行合同。

(2)公司是否是销售合同首要义务人,负有向客户交付商品的首要责任。

(3)公司是否承担交易过程中所交易商品的主要风险报酬,如商品质量不符、延期交付、运输风险以及与商品相关的主要信用风险。

(4)公司是否在交易中具备所交易商品的合理自由定价权利。

结合分析和检查,公司在各类贸易业务中承担了向客户转让商品的主要责任,承担了商品一般存货风险和信用风险,是交易的主要责任人而不是代理人,因此公司各类贸易业务销售收入采用总额法确认,符合《企业会计准则》的相关规定。

公司7类贸易业务商品的主要情况如下:

商品类型	贸易背景(客户和供应商的选择)	定价方法(自主定价)	运输及质量(存货风险)	结算和付款(信用风险)	对应准则要求是否符合总额法确认条件
无烟煤	需求方是武钢集团昆明钢铁股份有限公司,云南昆钢国际贸易有限公司和云南泛亚电子商贸有限公司是需求方生产用原料的采购平台,分别负责喷吹煤、烧结煤的采购。公司入围平台合格供应商参与报价竞价,根据上游供应商报价及供应量参与报价或竞标,竞价报价成功中标后与平台公司签订供货协议并与上游供应商签订供货合同。	销售:在客户采购平台参与报价竞价。	约定质量指标,并进行质量加减扣款;供货数量不足约定时,按50元/吨计算扣款;汽车运输,货物至买方指定地点落地交货的费用由卖方承担。	销售:按加权平均计算质量指标和到厂干基一票基价结算。先货后款,货币或商票支付,收发票后30日内付款。	1、参加客户招标平台、客户主动接洽等方式达成销售合同,根据市场情况选择供应商,价格随行就市,以双方协商一致确定。公司和上下游分别签订合同。公司能自主选择供应商及客户以履行合同。
		采购:和供应商进行业务谈判确定。		采购:按加权平均计算质量指标和到厂干基一票基价结算。先货后款,分次支付。	2、公司从供应商取得商品控制权后,再转移给客户,负有向客户交付商品的首要责任。
焦炭	2019年公司新拓展焦炭贸易业务,在曲靖周边焦化企业采购焦炭,向武钢集团昆明钢铁股份有限公司下属公司云南昆钢国际贸易有限公司销售。	销售:按客户采购部统一价格。	约定质量指标,并进行质量加减扣款;供货数量不足约定时,按50元/吨计算扣款;汽车运输,货物至买方指定地点落地交货的费用由卖方承担。	销售:按加权平均计算质量指标和到厂干基一票基价结算。先货后款,货币或商票(贴现息7.5%)支付,出具发票后30日内支付。	3、公司承担商品质量不符、延期交付等一般存货风险,下游客户延期付款风险。
		采购:和供应商进行业务谈判确定。		采购:按加权平均计算质量指标和到厂干基一票基价结算。先货后款,货币或商票(贴现息7%)支付,出具发票后30日内支付。	4、公司赚取的利润是购销差价,不是按固定收益或者按客户指定的供货价格的一定比例计算。
起泡剂	公司近几年来一直开展的贸易商品,起泡剂为浮选精煤的药剂。采购、销售模式没有变化,有稳定的客户和供应商。	客户和供应商数量较多,价格随行就市,以双方协商一致确定。	买方收货后10日内提出质量异议;卖方运输到买方指定地点交货。	销售:根据客户有不同方式:按含税包干到厂价结算,先款后货;先货后款,货款次月支付。	
				采购:根据供应商有不同方式:按含税包干到厂价结算,先款后货;现金价结算,随行就市,先款后货。	
米焦	公司近几年来一直开展的贸易商品,米焦为生产黄磷的燃料。采购、销售模式没有变化,有稳定的客户和供应商。	客户和供应商数量较多,价格随行就市,以双方协商一致确定。	到货后买方5日内提出质量异议;买方自提自运,运输费用买方承担。	按合同价结算,随行就市。先款后货。	
改质沥青	公司近几年来一直开展的贸易商品,改制沥青为煤焦油深加工产品。采购、销售模式没有变化,有稳定的客户和供应商。	客户和供应商数量较多,价格随行就市,以双方协商一致确定。	买方指定交货地点,卖方负责运输,运杂费和运输途中安全环保风险卖方承担。	销售:根据客户有不同方式:按实际交货数量结算,先货后款,取得发票后办理付款;按结算单结算,先货后款,当月付清当月结算金额,卖方收款后开具发票。	
				采购:按合同价结算,先货后款。	
U型钢	客户主动接洽,寻找价格合适的矿工U型钢。公司联系供应商就规格、型号以及价格达成一致意见。	进行业务谈判确定。	汽车运输,费用买方负责。	按实际发货结算。先款后提货,多退少补。	
燃料煤	参加云南大为制氨有限公司招标,受邀投标该客户的燃料煤采购业务。中标后选择供应商,进行意向性筛选。	进行业务谈判确定。	卖方汽车运输到买方指定地点,费用卖方负责;安全环保责任交付前由卖方承担,交付后买方承担。	销售:先货后款,结算周期内若供货大于3000吨,需方可预付30-70%进度款,取得发票后支付尾款。	
				采购:先货后款,结算周期内若供货大于1000吨,需方可预付80%进度款并在三个工作日内支付,结算后取得发票后支付尾款。	

二、2019年年报显示,公司第二大客户为云南集采贸易有限公司,销售金额为113,916.72万元,占公司2019年总收入的19.89%。据投资者反映,集采公司从公司所购焦炭全部销售至关联方武昆股份及其下属公司,公司疑似存在关联交易非关联化的现象。请公司核实并补充说明:(1)与云南集采公司销售合同的主要条款,并说明云南集采在该业务中承担的存货风险、信用风险和现金流风险报酬转移情况;(2)对比公司向其他主要客户的销售定价,分析公司与云南集采公司销售定价的公允性,并说明云南集采向公司采购焦炭是否具有商业逻辑上的合理性;(3)云南集采的业务开展情况,焦炭产品的前五大客户名称及交易金额,是否为上市公司关联方;(4)结合上述情况说明公司是否存在通过云南集采公司进行关联方销售非关联化的情形。

公司回复:

(1)与云南集采公司销售合同的主要条款,并说明云南集采在该业务中承担的存货风险、信用风险和现金流风险报酬转移情况。

公司于2019年4月与云南集采贸易有限公司签订《焦炭买卖年度合同》,合同主要条款约定:(1)品名、产地、数量、分期交货时间、结算基价。(2)对灰份、硫份、挥发份等质量要求,并对质量进行加、减价。(3)买方指定地点交货。汽车或火车运输,货物到买方指定地点落地交货的费用由卖方承担,其它费用(化验、过磅费等)由买方负责承担。(4)验收:计量、交货、检验。(5)按批量结算,卖方供货后买方开始支付货款,次月结清货款。签订的《焦炭补充协议》中约定数量、价格调整事宜。按照合同条款约定云南集采贸易有限公司在该业务中是商品的买受人,独立承担采购义务,签订采购合同,负责向公司支付货款,公司按合同约定完成商品交付后,商品所有权上的风险和报酬随之转移,云南集采贸易有限公司拥有该商品的控制权。

(2)对比公司向其他主要客户的销售定价,分析公司与云南集采公司销售定价的公允性,并说明云南集采向公司采购焦炭是否具有商业逻辑上的合理性。

公司所处行业为资金密集型行业,日常运营需要投入大量资金组织原料煤采购,焦炭销售回款期的长、短对公司资金使用效率及压力影响较大。2019年,公司与云南集采公司开展焦炭销售业务主要是考虑能加快销售货款的资金收回。焦炭是钢铁生产的重要原料,云南集采公司与武昆股份公司建立合作关系,云南集采公司向公司采购焦炭后将焦炭销售至武昆股份及其下属公司。

公司对云南集采公司销售定价同向主要客户武昆股份公司是一致的。具体是以市场价格为基础,按照与其他市场供应商销售给武昆股份相同质量焦炭的价格来确定基准质量和基准价格也即是参照天能焦化、曲煤焦化、宏盛焦化、德峰新能源、派盟商贸和聚汇通销售给武昆股份相同质量焦炭的价格来确定基准质量和基准价格,再根据公司供应焦炭的实际质量指标在基准价格基础上调整确定公司的焦炭结算价格。

公司分别于2019年4月、5月、6月、7月向云南集采公司销售焦炭,公司与云南集采公司焦炭销售基价、公司与武昆股份销售基价以及其他焦企向武昆股份销售焦炭基价对比,具体情况如下:

日期	公司与云南集采销售合同基础单价	公司与武昆股份/其他焦企向武昆股份销售合同基础单价
2019年4月1日-4月30日	干基包到现金价2310元/吨	干基包到现金价2310元/吨,6个月商票价2396.63元/吨(贴现率7.5%)
2019年5月1日-5月15日	干基包到现金价2340元/吨	干基包到现金价2340元/吨,6个月商票价2427.75元/吨(贴现率7.5%)
2019年5月16日-5月31日	干基包到现金价2440元/吨	干基包到现金价2440元/吨,6个月商票价2531.50元/吨(贴现率7.5%)
2019年6月1日-6月30日	干基包到现金价2540元/吨	干基包到现金价2540元/吨,6个月商票价2628.90元/吨(贴现率7%)
2019年7月1日-7月15日	干基包到现金价2490元/吨	干基包到现金价2490元/吨,6个月商票价2577.15元/吨(贴现率7%)
2019年7月16日-7月31日	干基包到现金价2440元/吨	干基包到现金价2440元/吨,6个月商票价2525.40元/吨(贴现率7%)

虽然公司对云南集采公司销售基价与对主要客户武昆股份公司的相同,但是云南集采公司的货款回收期短于武昆股份公司的货款回收期,公司与武昆股份公司合同约定结算周期(上月21日-本月20日)供货完后,当月结算开具发票,次月付款;而公司与云南集采公司合同约定,公司供货后云南集采公司便开始支付货款。根据2019年实际回款情况进行测算,公司与云南集采公司焦炭销售货款平均回收期较武昆股份公司缩短36天,相应降低公司资金占用成本887万元。

按照业务情况和合同条款约定,云南集采公司向公司采购焦炭是独立进行交易决策,并独立与公司签订合同,云南集采公司与公司的焦炭购销业务具有商业实质和商业逻辑上的合理性。

(3)云南集采的业务开展情况,焦炭产品的前五大客户名称及交易金额,是否为上市公司关联方。

云南集采公司经营范围:建筑及装饰装修材料、电子电气设备、五金机电产品、农副产品、矿产品、化工产品、机械设备、医疗器械、电梯、电缆及汽车配件的销售;货物及技术进出口(不含国家限制项目);企业管理信息咨询服务,货运代理服务。2019年云南集采公司主要开展大宗贸易和平行进口车等业务,2019年云南集采公司焦炭业务下游客户为四家,具体情况如下表:

客户名称	含税金额(单位:元)
云南物流产业集团新型材料有限公司	2,355,013,508.39
武钢集团昆明钢铁股份有限公司	814,440,184.80
红河钢铁有限公司	347,788,454.49
玉溪新兴钢铁有限公司	230,999,249.13

上述四家客户均为公司关联方。

(4)结合上述情况说明公司是否存在通过云南集采公司进行关联方销售非关联化的情形。

根据《公司法》第二百一十六条第四款规定:“关联关系,是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系,以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是,国家控股的企业之间不仅仅因为同受国家控股而具有关联关系。”根据《企业会计准则第36号—关联方披露》第六条规定:“仅仅同受国家控制而不存在其他关联方关系的企业,不构成关联方”。根据《上海证券交易所股票上市规则》第10.1.4条规定:“上市公司与受同一国有资产管理机构控制的法人不因此构成关联关系,但该法人的董事长、总经理或者半数以上的董事属于上市公司董事、监事及高级管理人员除外。”尽管云南集采公司与公司同属云南省国资委控制,但云南集采公司与公司不存在董事、监事及高级管理人员交叉,各自经营管理完全独立,根据上述法规,云煤能源与云南集采公司不属于关联方,不存在关联关系。

关联交易非关联化是指公司通过各种手段,将实质上的关联交易转换为形式上的非关联交易,以规避相关法规约束,达到一定目的的行为。

公司与云南集采公司开展的焦炭购销业务是真实存在的,与公司直接和武昆股份的交易程序、价格等无差别,交易价格均参照同期、同质市场价格确定。而且公司销售焦炭至云南集采公司有利于公司焦炭货款的回收,该交易未损害公司及其它股东,特别是中、小股东和非关联股东的利益。此外,云南集采公司完全独立于公司及公司的关联方,在与本公司的交易中完全能够按照自己的意志独立进行商业决策和维护自己的商业利益,公司不存在通过云南集采公司进行关联方销售非关联化的情形。

年审会计师意见:

(一)主要执行的审计程序

1、了解公司和云南集采进行销售的贸易背景;

2、查询云南集采股权结构、经营范围等;

3、检查2019年度云南集采的销售合同,与其他主要客户武昆股份的销售合同进行对比,分析是否存在明显差异;

4、检查2019年度云南集采的销售价格,与其他主要客户武昆股份的销售价格进行对比,分析销售定价的公允性;

5、检查2019年度云南集采销售结算单、销售发票、回款记录。

(二)检查情况和结论

1、云南集采贸易有限公司是2017年4月12日在云南省昆明市注册成立的有限责任公司,股东是云南省城市建设投资集团有限公司,持股比例100%,注册资本10亿元。注册地址位于昆明滇池国际旅游度假复区怡景园度假酒店培训中心附楼1607-7室。经营范围是:建筑及装饰装修材料、电子电气设备、五金机电产品、农副产品、矿产品、化工产品、机械设备、医疗器械、电梯、电缆及汽车配件的销售;货物及技术进出口(不含国家限制项目);企业管理信息咨询服务;货运代理服务。

公司与云南集采开展销售业务的商业背景是为了加快销售货款的资金收回,降低资金占用成本,提高资金使用效率。

2、检查2019年度云南集采的销售合同,并与主要客户武昆股份的销售合同进行对比。

(1)公司2019年度和云南集采共签订5份销售合同,其中云南煤业能源股份有限公司安宁分公司作为卖方合同2份(合同编号YMNY-JTHT-2019-001-P、YMNY-JTHT-2019-003-P)、师宗煤焦化工有限公司作为卖方合同3份(合同编号YMNY-JTHT-2019-002-P、YMNY-JTHT-2019-004-P、YMNY-JTHT-2019-005-P)。

①合同约定了商品的交付时间、交付质量标准,买方按验收标准验收后,商品的风险报酬和控制权随之转移。

②合同约定了质量异议的认定标准和认定方法及双方的责任。

③合同约定了结算条件及付款,先货后款。

公司交付商品后,云南集采相应承担存货风险如跌价、滞销风险;下游客户延期付款等信用风险。

(2)与主要客户武昆股份的销售合同进行对比。

合同主要条款如质量标准、质量加减价、运输方式及费用承担、结算标准、验收标准方式、质量异议的认定及处理基本一致。

结算和付款条款里,付款条款不一致:

云南集采合同约定,货款支付货币,卖方供货后买方开始支付货款。

武昆股份合同约定,买方收到卖方出具的发票后支付货款,支付货币,如支付商票买方贴息给卖方,年化利率各月有变动。

从合同约定可以看出,云南集采从公司供货开始就支付货款,武昆股份从结算后取得发票开始支付货款(结算周期是当月21日至次月20日)。云南集采回款周期相比更短,利于公司资金回笼,降低资金占用成本。

我们计算了2019年和云南集采发生销售业务的货款12.85亿元平均回款周期,较主要客户武昆股份货款平均回款周期缩短了36天,按年化利率7%测算降低资金占用成本约887万元。

3、检查2019年度云南集采的销售价格,与主要客户武昆股份的销售价格进行对比。

公司对武昆股份销售定价主要参考武昆股份对非关联供应商的采购价,参照非关联供应商销售给武昆股份相同质量焦炭的价格来确定各月焦炭的基准质量和基准价格,再根据公司供应焦炭的实际质量指标在基准价格基础上调整确定公司的焦炭结算价格。

我们对比了2019年公司对云南集采的销售价格和武昆股份向非关联供应商的采购价格,如下表所示:

单位:元(含税)/吨

2019年	公司销售给云南集采的价格(货币干基价)	武昆股份向非关联供应商的采购价格(货币干基价)				
		A公司	B公司	C公司	D公司	E公司
4月1-30日	2310	2310		2310	2310	2350
5月1-15日	2340	2340		2340		2381
5月16-31日	2440	2440		2440		2483
6月1-30日	2540	2540		2540		2581
7月1-15日	2490		2490	2490		2530
7月16-31日	2440	2440		2440		

注1:武昆股份向非关联供应商的采购价格属商业秘密,以A、B、C、D、E公司进行列示。注2:E公司相对于其他供应商延后3个月付款,价格有调整。

经对比,价格基本一致,价格差异原因合理。公司与云南集采的销售定价公允。

结合上述分析,公司与云南集采贸易有限公司同属云南省国资委控制,但公司与云南集采贸易有限公司不存在董事、监事及高级管理人员交叉,各自经营管理完全独立,公司与云南集采贸易有限公司不属于关联方,不存在关联关系。

公司与云南集采的销售业务具有商业实质,根据合同约定公司交付产品后所交易商品所有权上的主要风险和报酬随之转移给云南集采。2019年度和云南集采发生销售业务的应收货款12.85亿元平均回款周期较主要客户武昆股份的平均回款周期缩短了36天,按年化利率7%测算降低资金占用成本约887万元。

公司与云南集采的销售定价公允,没有利用与云南集采的交易与关联方进行利益输送。公司不存在通过云南集采公司进行关联方销售非关联化的情形。

三、据投资者反映,2017年12月,公司以原料煤采购款的名义向公司供应商贵州邦达能源开发有限公司支付人民币4451万元,贵州邦达收到该款项后,将4451万元转至云南金万众房地产开发有限公司,金万众收到4451万元后,将该款项转至公司投资平台成都投智瑞峰投资中心(有限合伙)。投智瑞峰收到该款项后,扣除税费、管理费后以投资收益的名义将4022.89万元转入公司账户。请公司核实并补充说明:(1)2017年向供应商贵州邦达能源开发有限公司预付款项的相关交易背景;(2)贵州邦达收到该预付款项后的具体资金流向情况;(3)公司2017年收到投智瑞峰相关款项是否属于投资收益,该投资收益产生的交易背景;(4)结合上述情况,说明2017年度是否存在虚增投资收益的情形。

公司回复:

(1)2017年向供应商贵州邦达能源开发有限公司预付款项的相关交易背景。

贵州邦达能源开发有限公司(以下简称“贵州邦达”)及贵州久泰邦达能源开发有限公司(以下简称“久泰邦达”)属同一控制下的关联企业。2017年11月20日-12月30日,贵州邦达(含久泰邦达)向我公司销售洗精煤共计14,252.93万元,其中已办理结算并开票的有10,001.82万元,2017年12月21-30日已供货到厂尚未办理结算未开具发票的有25,350.74吨,预估金额为4251.11万元。由于年终煤矿生产期缩短、煤矿安全检查力度加大,进厂量明显减少,公司各生产分子公司的库存量均呈现不同程度下降,其中云煤能源安宁分公司原料煤库存4.4万吨、师宗公司原料煤库存3.9万吨,库存可用天数低于合理使用天数,鉴于公司原料煤采购困难、煤矿关停、临近春节,原料煤市场供应不足,公司多次、频繁研究采购事宜,为进一步确保公司原料煤的持续进厂,保持贵州邦达煤炭采购渠道的稳定,确保原料煤冬储计划的实施。经公司研究,对2017年12月21日-30日贵州邦达(含久泰邦达)已供货到厂原料煤尚未办理结算的原料煤款予以支付,公司于12月29日分别以现金1000万元、3600万元共计4600万元支付贵州邦达(含久泰邦达)原料煤款。2017年12月共计向贵州邦达(含久泰邦达)支付货款15698.61万元,因有4251.11万元未开票结算,导致账面出现预付款4273.04万元。该笔未结算开票的原料煤25,350.74吨已于2018年1月份办理结算开票。

公司对贵州邦达(含久泰邦达)2017年12月30日欠款情况表

发货单位	2017年12月31日预付帐款余额(万元)	煤种	未结算量(12月21日至12月30日)			期末实际预付金额(万元)
			数量(吨)	预估单价(元/吨)	金额(万元)	
贵州邦达	4,273.04	低灰主焦煤	7,794.81	1,680.00	1,309.53	20.93
		低灰主焦煤	12,031.04	1,695.00	2,039.26	
		1/3煤	5,524.89	1,635.00	903.32	
		小计	25,350.74	1,677.31	4,252.11	

(2)贵州邦达收到该预付款项后的具体资金流向情况。

贵州邦达(含久泰邦达)2017年12月收款15,698.61万元,全部为公司支付的2017年11月20日-12月30日原料煤货款,该款项的资金流向由贵州邦达自主决定。

(3)公司2017年收到投智瑞峰相关款项是否属于投资收益,该投资收益产生的交易背景。

在公司对外投资伊始,由于钢铁行业持续弱势下行,市场需求不足,焦炭价格持续下滑,煤焦价格整体呈弱势下行趋势,公司营业收入及净利润同比均出现大幅下滑,面对严峻的经济形势和市场情况,公司积极采取应对措施,除在内部围绕主业开展降本增效外,还通过多渠道“开源”以提升公司盈利水平,包括利用闲置自有资金进行财务性投资;同时,为更好的服务于公司未来转型并获取较好的资金收益。经公司慎重考虑后,认购了投智瑞峰的LP份额,其中一部分投资于楷丰地产项目(详见公司2015年12月11日发布的《云南煤业能源股份有限公司关于对外投资的补充公告(三)》,公告编号:2015-072)。截止2017年末公司通过认购投智瑞峰LP份额投资于楷丰地产项目的投资本金余额为3.2亿元。

2017年12月28日,楷丰地产的母公司替楷丰地产向投智瑞峰支付4440万元,该笔资金的来源为楷丰地产的母公司拟向第三方转让项目收取的保证金,由于楷丰地产的母公司未在2017年12月31日前签订上述项目转让协议(最终未达成合作),导致楷丰地产的母公司不能向投智瑞峰出具相关手续证明该笔款项为投资收益。投智瑞峰收到该笔款项后,也未根据合伙协议扣除税费及管理费用等进行收益分配,而是以摘要备注“转款”形式向公司划款4440万元。该笔款项因未达到可以认定为楷丰项目投资收益的条件,不能确认为投资收益,公司确认为其他应付款项。具体内容详见公