证券代码:600725 证券简称:ST云维 公告编号:临2021-032

云南云维股份有限公司 第九届董事会第五次会议决议的公告

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。

云南云维股份有限公司（以下简称“云维股份”或“公司”）第九届董事会第五次会议于2021年5月14日在昆明市日新中路360号凯旋大厦15楼会议室现场结合通讯表决方式召开，公司董事长何娟娟女士主持会议。应参加会议董事9名，实际参加会议董事9名。公司监事、高级管理人员列席了会议，符合《公司法》及本公司《章程》的规定。经与会董事认真审议本次会议议案并表决，形成本次董事会决议如下：

一、审议《关于2020年度营业收入扣除情况及扣除后的营业收入金额的议案》；

表决结果:9票同意,0票反对,0票弃权。

二、审议《关于公司2020年度财务报表附注修订事项的议案》；

表决结果:9票同意,0票反对,0票弃权。

三、审议《关于公司2020年年度报告及摘要修订的议案》。

表决结果:9票同意,0票反对,0票弃权。

具体内容详见2021年5月15日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）、中国证券报、上海证券报披露的《公司2020年年度报告（修订版）》、《公司2020年年度报告摘要（修订版）》等相关公告。

备案文件:公司第九届董事会第五次会议决议

特此公告。

云南云维股份有限公司董事会
2021年5月15日

证券代码:600725 证券简称:ST云维 公告编号:临2021-033

云南云维股份有限公司 第九届监事会第三次会议决议的公告

公司监事会及全体监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。

云南云维股份有限公司（以下简称“云维股份”或“公司”）第九届监事会第三次会议于2021年5月14日在昆明市日新中路360号凯旋大厦15楼会议室现场结合通讯表决方式召开，公司监事会主席高颖女士主持会议。应参加会议监事3名，实际参加会议监事3名。公司高级管理人员列席了会议，符合《公司法》及本公司《章程》的规定。经与会监事认真审议本次会议议案并表决，形成本次监事会决议如下：

一、审议《关于2020年度营业收入扣除情况及扣除后的营业收入金额的议案》；

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

二、审议《关于公司2020年度财务报表附注修订事项的议案》；

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

三、审议《关于公司2020年年度报告及摘要修订的议案》。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

本次对公司2020年年度报告财务信息的修订是按照《上海证券交易所股票上市规则（2020年12月修订）》和《关于落实退市新规中营业收入扣除相关事项的通知》要求进行的合理变更，相关决策程序符合相关法律法规、规范性文件及《公司章程》的规定，符合公司和全体股东的利益，同意对公司2020年年度报告及摘要进行相应修订。

上述议案具体内容详见2021年5月15日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）、中国证券报、上海证券报披露的《公司2020年年度报告（修订版）》、《公司2020年年度报告摘要（修订版）》等相关公告。

备案文件:公司第九届监事会第三次会议决议

特此公告。

云南云维股份有限公司监事会
2021年5月15日

证券代码:600725 证券简称:ST云维 公告编号:临2021-034

云南云维股份有限公司 关于对上海证券交易所监管工作函回复的公告

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。

云南云维股份有限公司（以下简称“公司”或“云维股份”）于2021年4月7日收到上海证券交易所上市公司监管二部下发的《关于云南云维股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2021】0299号），要求公司从经营情况、财务会计信息等方面进一步补充披露相关信息。公司及年审会计师事务所回复如下：

一、关于公司经营情况

1.年报显示，公司主要从事钢铁业务，营业收入合计13.75亿元，其中钢制品贸易收入8.35亿元，同比增长1736.49%，煤炭贸易收入4.92亿元，同比下降36.31%，铁矿石贸易收入0.27亿元，同比增长100%，铝制品贸易收入0.2亿元，同比下降96.23%。请公司核实并补充披露：（1）区分产品类别并结合行业情况，说明报告期内收入结构大幅变动的原因及合理性；（2）不同产品贸易业务的采购模式、销售模式、结算政策、定价政策及是否具有公允性，公司是否具有主选择供应商、客户，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；（3）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》以及《监管规则适用指引——会计类第1号》的规定。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）区分产品类别并结合行业情况，说明报告期内收入结构大幅变动的原因及合理性；

云维股份2019年煤炭贸易业务以销售动力煤为主，2020年因疫情影响，国际国内动力煤市场持续下跌，公司煤炭贸易业务转为以委托加工为主。根据客户对产品的质量要求，通过配洗煤源，向供应商采购符合配洗要求的原料煤，受托加工方加工出符合客户质量要求的产品，公司直接对外销售。从原料煤采购、加工至产品全部销售通常需要1-2个月的周期，使得报告期煤炭贸易收入大幅下降。

云维股份自2019年11月起新开展钢制品贸易业务，2019年度实现钢制品贸易收入4,549.36万元；基于2019年度的贸易开展情况，公司2020年继续开展钢制品贸易，月均业务量约为2万吨左右，全年完成采销量24.39万吨，较上年增加23.09万吨，实现贸易收入8.35亿元，使2020年度钢制品贸易收入较2019年度大幅增加。

公司2019年7月-12月开展铝制品委托加工贸易业务，但2020年与供应商就原材料的采购事项未达成合作共识，因此未继续开展铝制品的委托加工业务，仅开展少量的铝制品采销业务，因此2020年度铝制品贸易收入较2019年大幅下降。

铁矿石贸易业务为公司2020年12月新开展业务（2019年未开展此项商品贸易），因此2020年铁矿石贸易收入较上年同比上升100%。

公司长期从事煤焦化产品贸易、与钢铁、冶金、建材等行业联系紧密，因此公司对相关产业链供求情况较为了解，在商品贸易过程中，能够结合相关商品的市场需求及变动情况，灵活地对贸易商品及规模进行合理调整，以应对市场变化，最大限度提升公司经营业绩。

（2）不同产品贸易业务的采购模式、销售模式、结算政策、定价政策及是否具有公允性，公司是否具有自主选择供应商、客户，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；

A、钢制品销售模式主要有客户自提和一票结算送货到客户指定地点两种方式；采购模式主要是供方一票结算送货到公司指定交货地点（供方负责运输至云维股份货场或云维股份下游客户指定交货地）的方式进行。

2020年全年，云维股份共销售钢材243,942.637吨，实现不含税销售收入为835,482,824.55元。具体如下：

一是向曲靖友格供应链有限公司（以下简称“友格公司”）销售钢材207,037.181吨，实现不含税销售收入699,177,984.19元。友格公司为供应链平台公司，有稳定的下游客户，云维股份于2020年人围该公司合格供应商名录，收到该公司钢材邀请报价文件（指定双友品牌），在收到邀请报价文件后，公司组织向上游生产厂及其他经销商进行询价，确定可以获取一定利润后按定额另方案，积极响应参与友格公司竞争性谈判报价。最终公司以钢网价（钢网价是指采购通知当天“我的钢铁网”中“昆明市建筑钢材价格行情”相同品牌、相同规格材质所示单价）下浮300-350元/吨为综合销售单价中标该公司钢材采购供应商资格，与其签订钢材销售合同，合同约定每月按友格公司不同规格型号采购量在上述范围内协商确定价格。友格公司按合同约定向云维股份供货后提供物，运输由友格公司自行负责，公司在收到友格公司提货款后通知公司供场管理人员发货。每月21日至次月20日为一个结算周期，当期销售货款交付后当期予以结算。云维股份供场为云维股份钢材供应商南通鑫创新材料有限公司（以下简称“鑫创公司”）免费向云维股份提供。

云维股份与友格公司的合同约定：如果交付产品未达到约定的产品型号、质量、技术标准，友格公司有权拒绝接收货物或双方协商降价处理；友格公司采取自提方式提货，云维股份收到提货款后五个工作日内向友格公司发货，若因云维股份原因导致不能在五个工作日内完成发货，需在收到提货款的第六个工作日内退款，未按时退款的，需按日万分之三承担延期交货的违约责任。在云维股份未完成销售前，公司承担库存风险。

公司向友格公司产品为友格公司指定的双友品牌钢制品，云维股份与友格公司签订销售合同后，通过对双友品牌钢铁市场供需情况进行分析，了解到该品牌钢制品在产量约150万吨左右，生产负荷一直维持在90%以上，产品销售基本已经形成云南省内为主，贵州、广西为辅的销售市场格局。云南省内销售以昆明市区为主，拥有良好的口碑和用户基础，市场占有率较高。公司结合友格公司多种型号钢制品订单量、其他市场需求状况预期及目身资金充裕的情况适当扩大采购量灵活组织配货，形成批量向生产厂鑫创公司、生产厂代理经销商及其他中间商进行询比价以获取更有市场竞争力的价格。最终为利于确保货物品牌质量，确保稳定的供应渠道并延伸控制其他潜在商机，结合综合采购成本情况，云维股份首选鑫创公司作为公司供方。同时，公司确定了其他备选经销商在公司所需规格型号钢制品首选供应商供应不足的情况下可以通过其他备选经销商供应补足库存。

鑫创公司为双友品牌钢制品的唯一生产商，基于云维股份对各个型号钢制品合理的订货批量、较大的采购总量、良好的市场形象及付款及时性，与公司确定合作关系，并免费为公司提供货场作为其向云维股份交付产品的交货地点。云维股份派驻4名现场管理人员管理货场，收发货物并对库存货物进行管理。云维股份与鑫创公司的结算周期为收货当月的21号至次月20日，当期采购货物下期完成结算并提交到财务部进行付款。货物交付到云维股份货场后，存货和关风险转移到云维股份，公司承担货物保管、丢失、质量变异、跌价或无法实现销售的风险。

公司2020年市场调研过程中，还获取到部分其他潜在客户需求信息，并选择了部分有实力的潜在下游客户云南格航商贸有限公司、云南大呈贸易有限公司、云南贝尔供应链有限公司、北京中铁建工物资有限公司，浙商中拓集团（云南）有限公司等公司进行了洽谈，但因意向销售价格、付款条件等未达成一致，未能在2020年展开实质合作。故云维股份从鑫创采购进来的钢材，除向友格公司销售外，可同时向其他客户进行销售，且公司一直积极寻潜在客户保持密切联系。2021年2月，公司与前述潜在客户中云南格航商贸有限公司、云南大呈经贸有限公司2个客户签订了销售意向协议，后续预计可逐步实现销售供货。

二是向云南昆明贸业有限公司（以下简称昆明公司）销售钢材32,937.496吨，实现不含税销售收入121,397,371.15元；向宜威市森格商贸有限公司（以下简称森格公司）销售3,967.96吨，实现不含税销售收入14,907,469.21元。弘阳公司和森格公司有稳定的下游终端建设项目客户渠道，云维股份入围上述两个公司合格供应商名录后，上述两个公司根据其中标的不同终端项目向我公司发出邀请报价文件，云维股份积极参与竞争性谈判报价，根据上下游价格预期并考虑自身利益，与上下游协商定价，中标上述两个公司部分终端项目供货资格，不同项目价格主要以可用钢厂钢网价下浮一定比例为综合单价。最终公司从武钢集团昆明钢铁股份有限公司、云南钢铁集团有限公司、云南凯斯动云商贸有限公司等供应商处采购到所需产品，并由供应商负责运输至弘阳公司或森格公司指定的不同项目工地（主要分布在丽江、玉溪、昆明、宣威、贵州等地）。根据发货情况，我公司现场管理人员到项目工地现场收货，在终端项目接收相关货物前云维股份承担货物毁损、灭失或终端项目拒绝接收货物等风险。在终端项目接收相关货物前云维股份承担货物毁损、灭失或终端项目拒绝接收货物等风险。云维股份派出的现场管理人员现场收货后，协调终端项目交付货物，因付款方式为先货后款，货物交付后云维股份还承担应收账款风险。

根据以上情况，公司可以自主选择是否参与下游客户的订单报价、自主选择供方（指定品牌钢况下可自主选择生产厂家、品牌代理销售商或其他贸易公司）、自主确定最终采购价格（在测算采购成本及销售单价基础上通过谈判达成）、通过离驻人员发到终端项目现场收货具备对货物的控制权。

根据《上海证券交易所股票上市规则（2020年12月修订）》和上海证券交易所《关于落实退市新规中营业收入扣除相关事项的通知》的有关规定，2020年度，公司向友格公司销售的商品为其指定的“双友”品牌钢制品，客户和供应商单一。虽然公司2020年度开展此项业务形成的营业收入和利润与公司正常经营业务相关，且当前公司仍在持续开展此项业务，但考虑到该项交易业务的特殊性，为了避免影响报表使用人对阍退市新规判断公司是否触及财务类退市指标时，对公司经营业绩和盈利能力作出正常判断，基于谨慎性原则，公司将上述与友格公司发生的交易业务的收入、成本、利润、应收款项等无关的业务收入在营业收入中扣除，与此相关的利润604,232万元计入非经常性损益。扣除后，公司2020年度营业收入为67,616.9万元，扣非净利润为162.19万元，不触及退市新规中的财务类退市指标。对于非经常性损益的认定，不追溯以前年度。

B、煤炭销售模式主要有客户自提方式和送货到客户指定交货地点两种方式开展。送货到客户指定交货地点方式中一部分为云维股份在采购时选择一票结算，由上游供方负责运输到指定交货地点向云维股份交付货物。该交货地点一般为下游客户原料货场分隔出来给云维股份使用的部分堆放区域，其后云维股份再向下游客户交付，云维股份面临下游客户拒绝接收货物的风险或未交付期间的货物损毁、灭失、跌价风险；另一部分为云维股份负责从上游供方处或云维股份货场运输至指定交货地点向下游客户交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、下游客户拒绝接收货物等风险。煤炭采购模式主要有一票结算方式（供方负责送货到云维股份指定交货地点向云维股份交付货物）或云维股份自提货物方式（自提到云维股份货场或下游客户指定交货地点）。上述云维股份货场为受托加工方免费提供给公司使用的货场。

云维股份根据自身多年从事煤焦化产品贸易的经验，通过对公司住所地南靖市周边地区、水泥厂等进行市场调研，了解到麒麟焦化等焦化厂生产80化工焦时需要用到高灰（15%灰、17%灰等）低硫洗精煤进行配煤；此外，还了解到了水泥厂的用煤需求，同时初步掌握相关需求量和价格预期。其后，公司组织对曲靖本地及周边贵州部分月亮田、园田等煤矿或煤炭中间商的原料煤指标、价格及付款条件进行调研，通过进行不同原料煤的浮沉实验、配比和价格测算。确定除了可以通过采购下游客户及市场有需求的煤炭产品直接进行销售外，通过采购不同品质煤炭委托有加工能力的加工方进行加工后对外销售也具备获利空间。

经综合考虑运输及加工成本等因素，云维股份在编制和优化委托加工方案后，根据原料煤的指标情况及配洗要求，选择有加工能力的加工方签订委托加工合同并与受托加工方约定交付产品数量和产品质量指标。同时与受托加工方约定由其免费为公司提供原料煤和成品煤堆放货场，用于堆放云维股份外购的原煤（可直接对外销售或作为原料煤用于委托加工）及受托加工方交付的成品煤，并为公司派驻的现场管理人员提供食宿方便。云维股份派出现场管理人员共计24人分班负责堆放货场、云维股份购入的原料煤及受托加工方交付的成品进行管理。原料煤购入时账面记入原材料科目，移交受托加工方进行委托加工环节账面由原材料转入委托加工物资科目，委托加工费直接记入委托加工物资，加工后产成品收回时通过委托加工物资结转至库存商品。

受托加工方配洗出云维股份所需产品并向云维股份完成交付后。云维股份综合考虑市场供求状况、付款条件、企业信誉等因素通过竞争性谈判或活确定销售价格对下游进行销售。所销售的产品大部分由云维股份负责运输至下游客户指定交货地点、少量为下游客户到云维股份货场自提。产品销售定价遵循成本导向和竞争导向相结合，根据委托加工方收取的加工费、收入测算上、下游的价格预期，利用自身资金优势、信誉优势、产品价格差异赚取利润。

上游供应商在指定地点向云维股份交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认后，云维股份及时办理入库手续；云维股份向下游客户交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认后，云维股份及时办理出库手续。上述指定地点包括云维股份煤炭货场和云维股份下游客户指定货场。

2020年，云维股份煤炭贸易业务共实现销售648,875.36吨，不含税销售收入492,616,408.1元，主要销售情况如下：

1）2020年全年与曲靖聚汇通煤焦钢供应链管理有限公司（以下简称“聚汇通公司”）签订销售合同22份，累计向其销售各类煤炭产品26,279.96吨，实现不含税销售收入228,706,999.07元。销售方式为公司送货到其指定交货地点，云维股份负责从云维股份货场运输至指定交货地点向其交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、质量指标不满足要求或被拒绝接收货物等风险。

聚汇通公司与珠江集团、麒麟焦化、盛凯焦化、师宗焦化、呈钢能源等民营焦化厂合作多年，有稳定的销售渠道。我公司委托加工产出的高灰低硫焦煤主要通过曲靖聚汇通煤焦钢供应链管理有限公司销售给其终端用户麒麟焦化、盛凯焦化、师宗焦化等民营焦化厂。此外，聚汇通公司拥有丰富的客户资源可以消耗公司购入的烟煤产品和部分委托加工副产品中煤。因此公司选择与其展开合作，双方根据终端客户的需求量、需求指标、委托加工成本及市场价格预期，以商谈形式协商确定每批供货价格。

2）2020年全年与曲靖市沾益区鑫明商贸有限公司（以下简称“鑫明公司”）共签订销售合同21份，销售各类煤产品106,679.32吨，实现不含税销售收入74,481,833.32元。销售方式由其到云维股份货场自提。

鑫明公司与公司周边水泥厂（华宁玉珠、刘总康、雄业水泥厂等）及部分中间贸易商有稳定的业务往来，自身需采购大量洗精煤副产品中煤，外省高热值煤、本地低热值原煤等用于掺配满足其下游客户需求指标的水泥煤和电煤。因此公司选择与鑫明公司合作，公司在洗精煤委托加工时产出的副产品中煤大部分由鑫明公司采购后自行对其终端客户进行销售，此外公司还外购部分外省高热值煤及本地低热值原煤对其销售。双方定价主要根据下游客户的需求量、需求指标结合市场价格预期并考虑自身优势。

3）2020年全年与曲靖市沾益区佳民商贸有限公司（以下简称“佳民公司”）、曲靖皓翼工贸有限公司（以下简称“皓翼公司”）签订销售合同11份，销售洗精煤副产品中煤及委托加工结束后剩余的原料煤81,093.04吨，实现不含税销售收入35,322,226.65元。销售方式为其从云维股份货场自提。

佳民公司及皓翼公司均为公司的委托加工方，两公司具备洗精煤加工能力，且自身拥有一批长期稳定的水泥煤、电煤等混合煤销售渠道。因此公司在与其开展委托加工业务时，将加工产出的部分副产品中煤及部分委托加工结束后剩余的原料煤对其进行销售，其自行掺配对其终端客户销售。公司与上述两个单位定价主要根据委托加工成本及市场行情进行协商确定。

4）2020年全年与曲靖市沾益区呈钢能源有限公司（以下简称“呈钢公司”）共签订销售合同7份，销售洗精煤36,130.29吨，实现不含税销售收入32,775,661.14元。销售方式为送货到其原料贸易场，云维股份负责从云维股份货场运输至其原料贸易场向其交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、拒绝接收货物等风险。

呈钢公司为年产120万吨焦炭的焦化厂，对洗精煤产品需求量大，云维股份在其开始试生产后通过努力和积极沟通协调，成功争取到对其供货机会，并成为其主要供应商。双方定价主要根据需求量、需求指标和市场价格预期，结合委托加工成本及运距、库存优势，协商确定销售价格。

5）向其他客户销售煤炭产品165,692.75吨，不含税销售收入121,320,697.92元。销售方式有客户自提和送货到客户指定交货地点两种方式，云维股份承担运输、货物损毁、灭失、跌价、质量指标不满足要求或被拒绝接收货物等风险。其中中间贸易商主要通过先款后货形式结合市场行情进行销售，部分实体生产企业（水泥厂、焦化企业）通过先货后款形式进行销售。2020年全年与其他客户共签订销售合同15份。

C、铁矿石销售模式主要是一票结算送货到下游客户指定交货地点向客户交付产品；采购模式是一票结算（上游供方负责将货物运送到我公司指定交货地点向云维股份交货）。上述指定地点为鑫创公司从其原料贸场分隔出来、免费专供云维股份堆存的区域。上游供方负责将铁矿石运输到该原料贸场向云维股份交付，并按合同约定进行结算。云维股份现场管理人员负责对货物进行收发存管理，云维股份向鑫创公司的同时也可以自由对外进行销售。云维股份接收货物后承担货物的保管、损毁、灭失、质量指标下降、鑫创公司拒收货物、无法实现销售等风险。收到货物后，云维股份按销售合同约定向鑫创公司交付货物，根据双方合同约定进行结算。

公司开展钢材贸易采购钢材过程中了解到双友钢铁生产商鑫创公司正常生产状况下每月铁矿石需求量在20万吨以上，因原材料铁矿石供应不及时，导致其生产负荷受到影响，云维股份对其铁矿石需求量、需求品质及价格预期进行了深入了解，通过结合交易规模、付款条件、优惠幅度、资源质量、运距、企业信誉等因素，并向淡水河谷公司（世界第一大铁矿石生产和出口商）签订长协协议的经销商进行询价后，确定公司开展此项贸易具备一定利润空间，基于前期良好合作基础，公司争取到向鑫创公司进行报价的机会。双方就供货价格和数量达成一致后，公司向上游经销商采购进口铁矿石并销售至鑫创公司，定价模式按批次根据长协经销商销售单价（经销商付款当天MBIOI-62%价格指数加港口费用、运费等固定费用，“MBIOI-62%价格指数”为铁矿石市场定价标准）结合市场价格预期，分别进行协商定价，并按照合同约定的价格和质量考核条款考核后根据其过磅提货量分批全额进行结算，云维股份的利润来源于购销差价，2020年对其销售量占其采购总量的1%左右。

2020年全年公司向曲靖市麒麟区工业园区开发投资有限责任公司采购铁矿石49,791.84吨，向曲靖鑫创新材料有限公司销售铁矿石27,663.96吨，实现不含税销售收入26,611,260.64元。

曲靖市麒麟区工业园区开发投资有限责任公司是淡水河谷公司的长协经销商，双方定价根据公司销售价格和市场预期、付款周期、信誉度等通过竞争性谈判协商确定。先货后款，结算开票后支付全额货款。

D、铝制品销售主要采用通过一票结算方式，云维股份在下游客户指定收货地点向下游客户交付货物；采购通过一票结算方式，上游供方负责将货物运送到云维股份指定交货地点（与上述销售过程中下游客户指定地点一致）向云维股份交付。在货物交付云维股份，云维股份未能最终实现交付下游客户前，云维股份承担货物无法实现销售的风险。

云维股份在前期开展铝制品业务时，对铝制品下游销售市场调研时了解到下游客户云南建投建材科技有限责任公司对铝概板的市场需求。在获取该需求信息后，根据订单需求量、需求规格及价格预期，通过在市场中甄选对比寻求资源，结合交易规模、资源质量、运距等因素，向上游可稳定供应的经销商进行询价，确定可获取一定利润后，向云南建投建材科技有限责任公司进行投标报价并与其签订销售合同。同时，选定上游供应商通过谈判确定采购量与价格，定价模式以参考下游客户下订单当天“南海灵通信息开票铝锭均价”（南海灵通信息开票铝锭均价是指灵通信息“平台网址http://www.lingtong.info/”每日发布的金属现货最新含税平均价，是国内铝型材的专业市场报价，铝行业常用的定价基准）加上加工费等作为综合单价，根据上、下游的价格预期，利用自身资金优势、信誉优势，产品购销价格差异赚取利润。组织供货当月21日至次月20日为一个结算周期，按照合同约定的价格全额进行结算，云维股份的利润来源于购销差价。2020年全年与曲靖市博远铝业有限公司签订采购合同1份，与云南建投建材科技有限责任公司共签订销售合同1份。销售铝棒61,265.3054吨，实现不含税销售收入19,525,269.26元。

在开展上述商品贸易业务的过程中，公司分别与上下游进行了背对背谈判，分别签约。公司独立履行对供应商、客户的合同权利和义务，公司根据销售合同承担交货数量、质量不符、不能交货、延迟交货、运输保管的损失和风险、存货跌价的风险等，公司承担了存货及运输风险。若公司销售的商品出现合同约定索赔、违约的情况，公司需承担赔偿责任，公司承担了供货过程中对下游客户的信用风险与现金流风险。公司承担了与该存货相关的风险和报酬，结合综合采购成本情况、公司以自主决定销售客户对象，以及与该客户同主谈判确定销售合同的条款，公司在一段时间内实际持有对相应存货实物的控制权，且该控制权是非过渡性、非瞬时性的。

（3）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》以及《监管规则适用指引——会计类第1号》的规定。

公司贸易业务的总体收入确认原则为：在商品已经发出并收到客户的签收结算单时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现；公司各类贸易业务的具体收入确认方法及依据为：

A、煤炭：公司根据合同约定的方式将煤炭销售给下游客户，主要有以下三种方式：第一种，属于下游客户自提的，运输由下游客户自行负责，运费由下游客户承担；第二种，需要送至下游客户指定地点交货的，由公司委托运输公司进行运输，运费由公司承担，2020年全年公司承担运输费用747.85万元；第三种，公司与上游供应商采购合同中约定一票结算，运输由上游供应商负责，运费由上游供应商承担，采购单价中包含运费，货物直接送至下游客户的货场，我公司在下游客户货场按合同约定进行质量和数量的确认及协调交付货物，确认下游客户的验收指标参数，并分批次向下游客户交付货物，完成结算并全额收货款。在我公司现场管理人员与下游客户完成交付前，货物属于云维股份所有，云维股份承担货物的灭失、损毁、质量指标变异、下游客户拒绝接收货物等风险。由客户煤炭质量验收合格并出具煤炭化验单和质量考核表后，公司与客户共同签字确认销售结算单，公司根据销售结算单确认收入实现；

B、钢材：公司根据合同约定收发钢材产品，第一种，属于下游客户自提的，运输由下游客户自行负责，运费由下游客户承担；第二种，需要送至下游客户指定地点交货的，公司与供方签订采购合同时约定一票结算，运输由供应商负责，运费由供应商承担，采购单价中已含运费，货物直接送至下游客户的货场，我公司在下游客户货场按合同约定进行质量和数量的确认及协调交付货物，确认下游客户的验收指标参数，并分批次向下游客户交付货物，完成结算并全额收货款。在我公司现场管理人员与下游客户完成交付前，货物属于云维股份所有，云维股份承担货物的灭失、损毁、质量指标变异、下游客户拒绝接收货物等风险。云维股份派出的现场管理人员现场收货后，协调终端项目交付货物，因付款方式为先货后款，货物交付后云维股份还承担应收账款风险。

根据以上情况，公司可以自主选择是否参与下游客户的订单报价、自主选择供方（指定品牌情况下可自主选择生产厂家、品牌代理销售商或其他贸易公司）、自主确定最终采购价格（在测算采购成本及销售单价基础上通过谈判达成）、通过离驻人员发到终端项目现场收货具备对货物的控制权。

根据《上海证券交易所股票上市规则（2020年12月修订）》和上海证券交易所《关于落实退市新规中营业收入扣除相关事项的通知》的有关规定，2020年度，公司向友格公司销售的商品为其指定的“双友”品牌钢制品，客户和供应商单一。虽然公司2020年度开展此项业务形成的营业收入和利润与公司正常经营业务相关，且当前公司仍在持续开展此项业务，但考虑到该项交易业务的特殊性，为了避免影响报表使用人对阍退市新规判断公司是否触及财务类退市指标时，对公司经营业绩和盈利能力作出正常判断，基于谨慎性原则，公司将上述与友格公司发生的交易业务的收入、成本、利润、应收款项等无关的业务收入在营业收入中扣除，与此相关的利润624,32万元计入非经常性损益。扣除后，公司2020年度营业收入为67,616.9万元，不触及退市新规中的财务类退市指标。对于非经常性损益的认定，不追溯以前年度。

B、煤炭销售模式主要有客户自提方式和送货到客户指定交货地点两种方式开展。送货到客户指定交货地点方式中一部分为云维股份在采购时选择一票结算，由上游供方负责运输到指定交货地点向云维股份交付货物。该交货地点一般为下游客户原料货场分隔出来给云维股份使用的部分堆放区域，其后云维股份再向下游客户交付，云维股份面临下游客户拒绝接收货物的风险或未交付期间的货物损毁、灭失、跌价风险；另一部分为云维股份负责从上游供方处或云维股份货场运输至指定交货地点向下游客户交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、下游客户拒绝接收货物等风险。煤炭采购模式主要有一票结算方式（供方负责送货到云维股份指定交货地点向云维股份交付货物）或云维股份自提货物方式（自提到云维股份货场或下游客户指定交货地点）。上述云维股份货场为受托加工方免费提供给公司使用的货场。

云维股份根据自身多年从事煤焦化产品贸易的经验，通过对公司住所地南靖市周边地区、水泥厂等进行市场调研，了解到麒麟焦化等焦化厂生产80化工焦时需要用到高灰（15%灰、17%灰等）低硫洗精煤进行配煤；此外，还了解到了水泥厂的用煤需求，同时初步掌握相关需求量和价格预期。其后，公司组织对曲靖本地及周边贵州部分月亮田、园田等煤矿或煤炭中间商的原料煤指标、价格及付款条件进行调研，通过进行不同原料煤的浮沉实验、配比和价格测算。确定除了可以通过采购下游客户及市场有需求的煤炭产品直接进行销售外，通过采购不同品质煤炭委托有加工能力的加工方进行加工后对外销售也具备获利空间。

经综合考虑运输及加工成本等因素，云维股份在编制和优化委托加工方案后，根据原料煤的指标情况及配洗要求，选择有加工能力的加工方签订委托加工合同并与受托加工方约定交付产品数量和产品质量指标。同时与受托加工方约定由其免费为公司提供原料煤和成品煤堆放货场，用于堆放云维股份外购的原煤（可直接对外销售或作为原料煤用于委托加工）及受托加工方交付的成品煤，并为公司派驻的现场管理人员提供食宿方便。云维股份派出现场管理人员共计24人分班负责堆放货场、云维股份购入的原料煤及受托加工方交付的成品进行管理。原料煤购入时账面记入原材料科目，移交受托加工方进行委托加工环节账面由原材料转入委托加工物资科目，委托加工费直接记入委托加工物资，加工后产成品收回时通过委托加工物资结转至库存商品。

受托加工方配洗出云维股份所需产品并向云维股份完成交付后。云维股份综合考虑市场供求状况、付款条件、企业信誉等因素通过竞争性谈判或活确定销售价格对下游进行销售。所销售的产品大部分由云维股份负责运输至下游客户指定交货地点、少量为下游客户到云维股份货场自提。产品销售定价遵循成本导向和竞争导向相结合，根据委托加工方收取的加工费、收入测算上、下游的价格预期，利用自身资金优势、信誉优势、产品价格差异赚取利润。

上游供应商在指定地点向云维股份交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认后，云维股份及时办理入库手续；云维股份向下游客户交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认后，云维股份及时办理出库手续。上述指定地点包括云维股份煤炭货场和云维股份下游客户指定货场。

2020年，云维股份煤炭贸易业务共实现销售648,875.36吨，不含税销售收入492,616,408.1元，主要销售情况如下：

1）2020年全年与曲靖聚汇通煤焦钢供应链管理有限公司（以下简称“聚汇通公司”）签订销售合同22份，累计向其销售各类煤炭产品26,279.96吨，实现不含税销售收入228,706,999.07元。销售方式为送货到其指定交货地点，云维股份负责从云维股份货场运输至指定交货地点向其交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、质量指标不满足要求或被拒绝接收货物等风险。

聚汇通公司与珠江集团、麒麟焦化、盛凯焦化、师宗焦化、呈钢能源等民营焦化厂合作多年，有稳定的销售渠道。我公司委托加工产出的高灰低硫焦煤主要通过曲靖聚汇通煤焦钢供应链管理有限公司销售给其终端用户麒麟焦化、盛凯焦化、师宗焦化等民营焦化厂。此外，聚汇通公司拥有丰富的客户资源可以消耗公司购入的烟煤产品和部分委托加工副产品中煤。因此公司选择与其展开合作，双方根据终端客户的需求量、需求指标、委托加工成本及市场价格预期，以商谈形式协商确定每批供货价格。

2）2020年全年与曲靖市沾益区鑫明商贸有限公司（以下简称“鑫明公司”）共签订销售合同21份，销售各类煤产品106,679.32吨，实现不含税销售收入74,481,833.32元。销售方式由其到云维股份货场自提。

鑫明公司与公司周边水泥厂（华宁玉珠、刘总康、雄业水泥厂等）及部分中间贸易商有稳定的业务往来，自身需采购大量洗精煤副产品中煤、外省高热值煤、本地低热值原煤等用于掺配满足其下游客户需求指标的水泥煤和电煤。因此公司选择与鑫明公司合作，公司在洗精煤委托加工时产出的副产品中煤大部分由鑫明公司采购后自行对其终端客户进行销售，此外公司还外购部分外省高热值煤及本地低热值原煤对其销售。双方定价主要根据下游客户的需求量、需求指标结合市场价格预期并考虑自身优势。

3）2020年全年与曲靖市沾益区佳民商贸有限公司（以下简称“佳民公司”）、曲靖皓翼工贸有限公司（以下简称“皓翼公司”）签订销售合同11份，销售洗精煤副产品中煤及委托加工结束后剩余的原料煤81,093.04吨，实现不含税销售收入35,322,226.65元。销售方式为其从云维股份货场自提。

佳民公司及皓翼公司均为公司的委托加工方，两公司具备洗精煤加工能力，且自身拥有一批长期稳定的水泥煤、电煤等混合煤销售渠道。因此公司在与其开展委托加工业务时，将加工产出的部分副产品中煤及部分委托加工结束后剩余的原料煤对其进行销售，其自行掺配对其终端客户销售。公司与上述两个单位定价主要根据委托加工成本及市场行情进行协商确定。

4）2020年全年与曲靖市沾益区呈钢能源有限公司（以下简称“呈钢公司”）共签订销售合同7份，销售洗精煤36,130.29吨，实现不含税销售收入32,775,661.14元。销售方式为送货到其原料贸场，云维股份负责从云维股份货场运输至其原料贸场向其交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、拒绝接收货物等风险。

呈钢公司为年产120万吨焦炭的焦化厂，对洗精煤产品需求量大，云维股份在其开始试生产后通过努力和积极沟通协调，成功争取到对其供货机会，并成为其主要供应商。双方定价主要根据需求量、需求指标和市场价格预期，结合委托加工成本及运距、库存优势，协商确定销售价格。

5）向其他客户销售煤炭产品165,692.75吨，不含税销售收入121,320,697.92元。销售方式有客户自提和送货到客户指定交货地点两种方式，云维股份承担运输、货物损毁、灭失、跌价、质量指标不满足要求或被拒绝接收货物等风险。其中中间贸易商主要通过先款后货形式结合市场行情进行销售，部分实体生产企业（水泥厂、焦化企业）通过先货后款形式进行销售。2020年全年与其他客户共签订销售合同15份。

C、铁矿石销售模式主要是一票结算送货到下游客户指定交货地点向客户交付产品；采购模式是一票结算（上游供方负责将货物运送到我公司指定交货地点向云维股份交货）。上述指定地点为鑫创公司从其原料贸场分隔出来、免费专供云维股份堆存的区域。上游供方负责将铁矿石运输到该原料贸场向云维股份交付，并按合同约定进行结算。云维股份现场管理人员负责对货物进行收发存管理，云维股份向鑫创公司的同时也可以自由对外进行销售。云维股份接收货物后承担货物的保管、损毁、灭失、质量指标下降、鑫创公司拒收货物、无法实现销售等风险。收到货物后，云维股份按销售合同约定向鑫创公司交付货物，根据双方合同约定进行结算。

D、铝制品销售模式主要有客户自提方式和送货到客户指定交货地点两种方式开展。送货到客户指定交货地点方式中一部分为云维股份在采购时选择一票结算，由上游供方负责运输到指定交货地点向云维股份交付货物。该交货地点一般为下游客户铝制品贸易业务的库存堆放区域，其后云维股份再向下游客户交付，云维股份面临下游客户拒绝接收货物的风险或未交付期间的货物损毁、灭失、跌价风险；另一部分为云维股份负责从上游供方处或云维股份货场运输至指定交货地点向下游客户交货，公司承担运输、货物损毁、灭失、跌价、下游客户拒绝接收货物等风险。云维股份自提货物方式（自提到云维股份货场或下游客户指定交货地点）。上述云维股份货场为受托加工方免费提供给公司使用的货场。

云维股份根据自身多年从事煤焦化产品贸易的经验，通