

证券代码:002748 证券简称:世龙实业 公告编号:2021-050

江西世龙实业股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函的 回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江西世龙实业股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年6月1日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对江西世龙实业股份有限公司2020年年报问询函》(公司部年报问询函[2021]第276号,以下简称“《问询函》”),要求公司对2020年年度报告有关事项作出说明。公司收到《问询函》后,积极组织相关人员并会同公司年审会计师、独立董事就《问询函》列载的问题逐条核查落实,现回复如下:

问题1:年报显示,你公司2020年实现营业收入157,159.69万元,其中供应链业务收入24,238.15万元。江西世龙供应链管理有限公司(以下简称“世龙供应链”)系你公司全资子公司,报告期内主要开展贸易业务并实现营业收入24,610.02万元,净利润10,555.85万元,期末净资产为-7,884.49万元。(1)请你公司说明供应链业务的具体经营模式,包括但不限于物流流转、资金流转、公司提供的主要商品或服务及定价政策、结算模式、信用政策等,并结合新收入准则,从“控制”的角度具体分析供应链业务的收入确认方法及依据。

回复:

(一)供应链业务的具体经营模式,包括但不限于物流流转、资金流转、公司提供的主要商品或服务及定价政策、结算模式、信用政策。

1.供应链业务的具体经营模式:

公司供应链业务主要包括贸易产品销售、供应链服务,具体如下:

(1)贸易产品销售:公司产品贸易主要以化工产品、医药中间体等类产品为主,具体经营模式为,公司利用长期在化工行业积累的经验,客户、供应商资源,通过化工、医药产品的市场需求,价格信息的了解和分析,选择价格较为廉价、毛利较优的产品,利用公司掌握的信息优势、渠道优势等,先预付供应商货款锁定产品价格,再通过掌握的客户资源、市场情况寻找客户进行销售;根据下游客户需求情况,利用公司多年的化工产品信息及渠道寻找供应商产品供应,采购后销售给有需求的客户。

(2)供应链服务:公司提供供应链服务系公司依托自身代理服务,代理采购、代理销售等业务。具体经营模式为公司根据客户或供应商的需求,为其寻找上下游企业,在委托方支付保证金后,采购合同约定的产品的销售给供应商;公司根据合同约定定向委托方收取服务费用。

2.供应链业务物流流转、资金流转情况

(1)贸易流转:产品贸易模式下,公司采购货物后,在客户指定地点进行交货,经客户签收后货物控制权转移至客户。供应链服务模式下,公司采购货物后交付给客户,货物完成交割后,委托方与公司进行结算。

(2)资金流转:产品贸易模式下,公司根据产品交付情况根据产品市场价格及价格情况进行付款,双方将货款支付到货款账户;根据下游客户情况采取货到付款、货到付款等形式收回资金。供应链服务模式下,公司代理采购及销售,公司向委托人或受托人支付保证金,交易完成后通过进行结算款项的冲抵。

3.定价政策、结算模式、信用政策

(1)定价政策:公司采购与销售环节定价政策均为根据产品市场价格及价格情况进行执行,双方进行商务洽谈,协商一致后则签订购销合同。合同签订双方一致同意的情况下可以约定产品价格进行修改。

(2)结算模式:采购环节,公司一般与供应商约定采取预付款、款到发货等结算方式,货物验收后由供应商开具增值税发票,付款方式一般为银行电汇或承兑汇票。销售环节,公司根据客户实际情况与客户约定采取货到付款、约定账期日款等结算方式,货物验收后公司开具增值税发票给客户,收款方式一般为银行电汇或承兑汇票。

(3)信用政策:公司针对不同客户采取不同的信用政策,公司业务部门负责对客户信息进行调查收集,总经理进行复查。年末业务部门会同总经理、财务部对客户进行信用评级,针对不同等级的客户采用不同信用期限,对于信用等级较高的客户,给予一定的账期额度以及账期,一般不超过30天,信用等级较低的客户一般采取款到发货及预收货款方式。业务过程中,公司根据客户信用等级变化、产品种类及实际回款情况及时调整信用政策。

(二)结合新收入准则,从“控制”的角度具体分析供应链业务的收入确认方法及依据。

1.供应链业务收入确认原则:

公司在合同签订前对合同进行评估,识别该合同所包含的各项履约义务,并确定各项履约义务是在某一时段内履行,还是某一时点履行。下列情况下列出的之一,属于在某一时段内履行的履约义务是:公司有权在履行履约义务的过程中,客户取得并消耗公司履约所带来的经济利益;客户能够控制公司履约过程中在建的商品;公司履约过程中所产出的资产具有不可替代用途,且该资产在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。对于在某一时点履行的履约义务,在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

公司供应链业务收入属于在某一时点履行的履约义务,在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

2.公司供应链业务收入确认具体方法如下:

(1)贸易产品销售:贸易产品销售指在货物发出并经客户签收,已经收回货款或取得收款权力凭证且相关经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠计量时确认收入。

公司在贸易产品销售业务活动中,公司独立选择供应商,并与供应商及客户签订合同,自主与供应商及客户协商产品价格,独立承担合同责任。业务活动中,公司根据合同约定的方式将货物交付给下游客户,公司在客户指定地点或者按合同约定的产品交付方式交付货物。如客户拒绝接收货物或不按约定接收货物,由公司自行承担货物的保管及后续处理,非产品质量问题,公司无法将货物退还至供应商,承担了货物无法实现销售的损失。货物交付并经客户签收后,公司根据合同约定与客户结算并收回货款。

如上所述,贸易产品销售模式下,供应商交付货物后公司承担了存货风险。货物经客户签收后,控制权转移给客户,公司承担对客户应收账款的信用风险,属于业务活动的首要责任。因此公司贸易产品销售货物发出并经客户签收,已收回货款或取得收款权力凭证且相关经济利益很可能流入,产品相关的成本能够可靠计量时确认收入,符合会计准则的规定。

(2)供应链服务:供应链服务的主要内容包括购销代理、资金周转等,在提供服务的单次交易完成后并

结束后确认收入。

公司在购销代理、资金周转业务等供应链业务中,公司在委托方的采购和销售货物,从指定供应商采购或销售给指定客户,公司不承担货物风险和款项回收风险,属于合同中的代理人。公司在提供服务单次交易完成后并结算后确认收入,符合会计准则规定。

综上所述,公司在供应链业务核算中根据合同条款约定、业务实质及收入准则中有关“控制”的定义和解释,区分公司在业务活动中属于主要责任人还是代理人,属于主要责任人的,公司按照已收或应收对价总额确认收入,属于代理人的,按照合同约定以净额法确认收入。

(2)请你公司说明最近三年供应链服务对客户的主要销售产品及服务、销售收入及占比、同比变动情况,期后回款情况,相关交易是否具备商业实质,是否存在为客户垫资的情形,并结合同行业公司类似产品销售定价是否公允,各年度差异较大的,请说明差异原因。同时,请向我部报备世龙供应链近三年财务数据。

回复:

(一)最近三年供应链服务对客户的主要销售产品及服务、销售收入及占比、同比变动情况、期后回款情况,相关交易是否具备商业实质,是否存在为客户垫资的情形。

1.2019年供应链业务主要情况

2020年供应链业务:单位:万元

业务类型	收入金额	占比	同比变动情况	期后回款比例
贸易产品销售	24,406.34	99.17%	-56.53%	100.00%
供应链服务	204.68	0.83%	-72.47%	100.00%
合计	24,611.02	100.00%	-66.74%	100.00%

业务类型	收入金额	占比	同比变动情况	期后回款比例
贸易产品销售	66,141.86	98.69%	169.74%	99.96%
供应链服务	743.58	1.31%	不适用	98.74%
合计	66,885.44	100.00%	173.23%	99.96%

业务类型	收入金额	占比	同比变动情况	期后回款比例
贸易产品销售	20,813.09	100.00%	不适用	100.00%
供应链服务	-	-	不适用	-
合计	20,813.09	100%	不适用	100.00%

注:期后回款比例为截止本回复日,各期确认的营业收入已回款款项金额占收入的比例。

世龙供应链成立于2018年5月,2018年世龙供应链业务活动开展时间较短,且主要依托母公司原有资源开展化工产品贸易活动,产品贸易种类较少,因此2018年供应链业务量较少。2019年供应链公司开始自主开拓市场和客户,在原有化工产品贸易基础上根据市场和客户需求开展了医药产品销售及供应链服务业务,贸易产品种类扩大,同时母公司为扩大世龙供应链公司的资金支持,因此2019年供应链业务增长较快。2020年受疫情影响,客户减少导致收入下降,公司主动收缩了部分支持业务,同时公司事务为了防范产品贸易风险,要求压缩供应链公司规模,2020年供应链公司业务规模缩减,同时2021年公司决定暂停供应链业务,截止本回复之日,供应链业务已停止。

供应链公司在开展供应链业务活动中,根据合同约定的业务活动范围,由于存在购销价格差异,公司承担了客户的信用风险。公司在履行合同的过程中明显改变了客户未来现金流量的风险、时间和分布金额,因此相关交易具备商业实质,同时公司在交易过程中给予客户一定的信用期,说明双方均系正常交易活动中形成款项,不存在为客户垫资的情形。

(二)结合不同行业公允价值情况定价是否公允,各年度差异较大的,请说明差异原因。同时,请向我部报备世龙供应链近三年财务数据。

1.经查询同行业信息,均未披露具体产品价格,因此通过公开信息查询同行业公司类似业务毛利率进行对比如下:

同行业公司简称	业务类型	毛利率
达志科技(SZ:300630)	化工贸易产品	0.52%
齐翔腾达(SZ:002408)	供应链服务	1.39%
川润股份(SH:600389)	医药化工产品贸易	2.65%
江山股份(SZ:002286)	化工产品贸易	8.09%
行业平均毛利率		3.32%

世龙供应链

世龙供应链贸易产品销售毛利率为3.83%,与同行业不存在重大差异,符合贸易行业特征。

2.公司向交易所报备世龙供应链公司三年财务数据。

(3)请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师回复:

(一)执行的核查程序:

1.对公司供应链业务流程进行了解并对相关内部控制进行测试,检查内部控制是否存在缺陷。

2.获取并检查供应链业务与主要供应商签订的采购合同、发票、付款凭证、采购订单等,了解供应商确定方式、定价方式和交货运输方式。

3.获取并检查供应链业务主要客户的销售合同、发票、收款凭证、出库单、客户签收单等资料,了解供应链业务客户的确定方式、结算方式、结算周期、信用政策及定价方式。

4.对主要客户及供应商期末交易金额及期末未收账款、应付账款等进行函证。

5.分析供应链业务的性质和类型,对比同行业公司同类业务毛利率水平,确认供应链业务毛利率是否具备行业特征。

6.访谈公司管理层及财务人员,了解公司收入确认政策,相关账务处理情况,对公司收入确认的会计政策是否符合会计准则的相关规定进行核查。

7.对主要客户及供应商提供访谈记录,就合同主要条款、货物交付方式、结算条款及双方权利义务进行询问,确认与世龙实业公司管理层提供信息是否一致。

(二)会计师核查意见:

经核查,我们认为世龙实业公司供应链业务收入确认符合会计准则规定,相关交易具备商业实质,且不存在为客户垫资的情形,供应链业务与同行业相比不具有重大差异,符合行业特征。

问题2:年报显示,世龙实业主要产品与销售及世龙供应链业务形成应收账款21,407.86万元有较高评估风险,你公司对上述计提坏账准备20,168.88万元,其中对上海涌昌化工有限公司(以下简称“上海涌昌”)、如东泰邦化工有限公司(以下简称“如东泰邦”)分别计提坏账准备14,336.27万元、5,850.62万元。

(1)请说明前述应收款项所涉及交易的具体明细,包括但不限于交易背景、销售内容、销售时间、合同金额、收入确认时点等,你公司同上海涌昌和如东泰邦的合作年限,核实说明相关交易是否具有商业实质,是否存在不符合收入确认条件的情况。同时,请向我部报备单独计提坏账的应收款项相关销售合同及原始会计凭证等。

回复:

(一)前述应收款项所涉及交易的具体明细,包括但不限于交易背景、销售内容、销售时间、合同金额、收入确认时点等,你公司同上海涌昌和如东泰邦的合作年限。

1.与上海涌昌交易相关合同情况

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	水合肼	6,402.88	2020年4月-12月	框架协议	水合肼为生产化工产品,为了生产化工产品,公司向上海涌昌采购,并付了水合肼预收账款,水合肼合同已签订完毕。	否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	2,154.88	2020年10月	4,200.00		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	182.00	2020年11月	1,344.00		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	676.00	2020年12月	2,732.00		否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	79.00	2020年12月	79.00		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	168.00	2020年12月	168.00		否	3年
上海涌昌化工有限公司	丁硫肼基	314.78	2020年12月	314.78		否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	681.12	2020年12月	681.12		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	144.00	2020年12月	144.00		否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	48.68	2020年12月	48.68		否	3年
上海涌昌化工有限公司	乙腈	77.63	2020年12月	77.63		否	3年
上海涌昌化工有限公司	乙腈	142.82	2020年12月	142.82		否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	103.08	2020年12月	103.08		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	1,021.64	2020年12月	1,021.64		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	62.01	2020年12月	62.01		否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	3,117.59	2020年12月	3,117.59		否	3年
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	67.40	2020年12月	67.40		否	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
上海涌昌化工有限公司	噻吩吡啶	67.40	2020年12月	67.40		否	3年

2、与如东泰邦交易相关合同情况

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
如东泰邦化工有限公司	戊酮	1,792.50	2020年9月	1,886.00		否	1年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
如东泰邦化工有限公司	戊酮	2,706.70	2020年9月	2,706.70	如东泰邦具有销售资质,双方展开合作	是	3年

公司名称	销售内容	销售金额	销售时间	合同金额	交易背景	是否确认收入	合作年限
如东泰邦化工有限公司	戊酮	1,798.00	2020年9月	79.00		否	1年
如东泰邦化工有限公司	戊酮	1,030.00	2020年9月	1,030.00		否	1年

(二)核实说明相关交易是否具有商业实质,是否存在不符合收入确认条件的情况。

公司与上海涌昌、如东泰邦之间交易为正常的产品销售行为,交易过程中双方签订了销售合同,并完成了产品的交付,交易具备商业实质。

根据收入准则规定,销售合同在满足“因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”的条件下才能确认收入,在合同执行过程中,需要对合同进行持续评估,在不满足收入确认条件时应停止相关收入的确认。

上海涌昌、如东泰邦上述销售合同形成的应收款项出现严重逾期且款项回收存在重大不确定性,相关事实和交易发生了重大变化,公司对相关合同进行了评估,依据收入准则规定并本着谨慎性原则,公司对应收款项回收存在重大不确定性的销售合同形成的交易未确认收入。如东泰邦系公司本年度新增客户,由于涉及多项诉讼,经营难以维持,公司已失联。2020年年度审计过程中,由于如东泰邦公司已失联,会计师未能本年度与如东泰邦之间交易及涉及的下游客户进行核实,出于谨慎性的考虑,公司对如东泰邦本年度所有交易未确认收入。对于未确认收入的销售合同所对应的货物已经交付,公司已失去对货物的控制,且公司已开具发票,无条件收款的权利已形成,因此公司财务核算中将货物采购成本计入对两家公司的应收账款并计提坏账准备。

(三)请向我部报备单独计提坏账的应收款项相关销售合同及原始会计凭证等

公司已向我部报备单独计提坏账的销售合同及原始会计凭证

(2)请说明你公司、公司主要股东、董监高与上海涌昌、如东泰邦是否存在关联关系及其他可能導致利益倾斜的关系,与前述主体发生交易时所做的信用评估、账龄政策、回款政策及执行情况,是否存在回款逾期后持续发生交易或新增其他商业合作的情形。

根据《企业会计准则第14号-收入(2017)》之规定,当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时,企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入:

1.合同各方批准该合同并承诺将履行各自义务;

2.该合同明确了合同各方与所转让商品或服务(以下简称“转让商品”)相关的权利和义务;

3.该合同具有商业实质,即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额;

4.企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司与上述客户之间的交易均签订了销售合同,合同中明确了双方的权利和义务并支付结算条款,合同具有商业实质,公司交付给客户约定的商品并经客户签收后,客户取得了商品的控制权,公司取得了转让商品而有权取得的对价,在对价很可能收回时确认收入。公司对上述应收账款对应的交易及销售合同在合同签订日是否同时满足上述条件进行评估,在同时满足上述条件后确认收入,符合会计准则的规定,不存在不符合收入确认条件违规确认收入或虚增收入的情况。

3.请向我部报备相关销售合同、产品出库单、运输单及客户签收证明,会计凭证等。

上述应收款项对应销售合同、产品出库单、运输单、客户签收证明,会计凭证详见附件。

(二)请年审会计师对上述应收账款减值准备计提的合理性、对应经济业务发生的真实性履行的核查程序、依据、比例及结论。

会计师回复:

(一)详细核查针对公司上述应收账款减值准备计提的合理性

公司管理层对客户进行信用风险评估,重点关注客户的行业状况及当前支付能力进行评估,对客户自身及所处行业的经济环境特定信息。对于无须进行信用评估或单独评估未发生减值的应收款项,管理层结合当前状况及未来经济状况的预测,并参考历史信用损失经验,按照整个存续期预期信用损失率对应收账款计提信用减值损失。公司应收账款以账龄作为信用风险组合特征,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计提坏账准备,公司应收账款、信用风险组合特征、账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下:

类别	风险特征组合	信用期内	1年以内(扣除信用期内)	1-2年	2-3年	3年以上
信用期30天	A类客户	0	5%	20%	50%	100%
信用期30天	B类客户	0	20%	50%	100%	100%
信用期30天	C类客户	0	50%	100%	100%	100%

同行业公司账龄及坏账准备计提比例如下:

类别	账龄	江苏舜天(600768)	耀华化工(600618)
1年以内	5.10%	5.00%	
1-2年	15.00%	10.0%	
2-3年	30.00%	50.00%	
3年以上	50.00%	100.0%	

注:以上同行业公司信息均来自各自公司年度报告。

公司根据自身实际情况,结合自身客户合作情况、所处行业、历史回款及坏账损失情况制定坏账计提政策,通过上表可以看出,公司坏账准备计提比例与同行业公司相当,符合行业规律,具备合理性。

(二)核查程序:

1.获取应收账款明细表及账龄分析表,检查应收账款坏账准备计提方法及账龄划分是否正确。

2.了解和测试公司应收账款坏账准备计提政策,分析其是否合理。

3.获取应收账款组合计提坏账准备明细表,并结合公司坏账准备计提政策对坏账准备计提过程进行复核。

4.对按组合计提的应收账款实施逐笔检查,检查形成应收账款坏账计提的支持性证据,检查分析应收账款是否真实存在及合理性。相关应收账款占比为92.36%。

5.对组合计提进行分析访谈,了解客户应收账款逾期的原因及公司对应收账款实际执行的催收措施。

(三)核查结论:

经核查,我们认为,按组合计提坏账准备的应收账款对应经济业务是真实发生的,坏账准备计提是合理的。

问题4:据财报披露,世龙供应链的部分供应商、客户与广州市浪奔实业股份有限公司(以下简称“ST浪奔”)、“贸易黑户”所涉公司在重合或关联,似有中国信託江苏中化化工有限公司(以下简称“中化化工”)、南通锦化化工有限公司(以下简称“南通锦化”)、南通福泽化工有限公司(以下简称“南通福泽”)、江苏锦化化工科技有限公司(以下简称“锦化科技”)等公司,请你公司详细核查并以下事项进行说明:

(1)请说明世龙供应链最近三年的主要贸易客户、供应商的基本情况,包括但不限于实际控制人、穿透后主要股东、注册时间、注册地、主营业务、经营范围,并说明其采购或销售的产品名称、金额、数量、定价依据、对公允性、近三年回款情况、合作期限、直销或经销占比等。如客户为贸易商,请说明经销客户下游最终客户的主要销售产品及终端销售实现情况。

(二)近三年主要客户情况:

1.上海涌昌化工有限公司基本情况

社会信用代码	91310113MA119M3R03
注册资本	5000万元人民币
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	上海市金山区山阳镇卫公路16299弄13号B座A1
法定代表人	沈勇
股东持股比例	沈勇100%

注:公司主要客户情况:

1.上海涌昌化工有限公司基本情况

社会信用代码	91310113MA119M3R03
注册资本	5000万元人民币
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	上海市金山区山阳镇卫公路16299弄13号B座A1
法定代表人	沈勇
股东持股比例	沈勇100%

注:公司主要客户情况:

1.上海涌昌化工有限公司基本情况

社会信用代码	91310113MA119M3R03
注册资本	5000万元人民币
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	上海市金山区山阳镇卫公路16299弄13号B座A1
法定代表人	沈勇
股东持股比例	沈勇100%

注:公司主要客户情况: