证券代码：600532　　证券简称：宏达矿业　　公告编号：2020-018

上海宏达矿业股份有限公司关于对上海证券交易所对公司 2019 年年度报告问询函回复的公告

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。

上海宏达矿业股份有限公司(以下简称“公司”)2020 年 6 月 5 日收到了上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对上海宏达矿业股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0678 号)(以下简称《问询函》)，具体内容详见公司 2020-016 号公告。公司收到上述《问询函》后高度重视，并积极组织相关部门按照相关要求对所涉问题进行认真落实并回复，现将具体回复内容公告如下：

一、公司经营情况

1.整体经营情况。年报披露，公司主营煤炭、化工品和有色金属三个类别的贸易业务，在第三季度剥离铁矿石业务，报告期实现营业收入 56.73 亿元，同比增长 114.68%，实现归母净利润 3634 万元，同比增长 225.14%。公司在本年减少天然橡胶贸易，增加有色金属贸易，且公司也曾披露加大拓展林产品贸易渠道。此外，公司全资子公司上海精银、深圳宏达及参股子公司宏啸科技(宏啸科技持有美国 MIVIP HEALTHCARE HOLDINGS, LLC 公司 80%股权)均从事医疗管理相关业务。请公司补充披露：(1)结合近两年大宗商品贸易业务具体范围的变化，说明贸易业务的布局与规划，分析开展贸易业务的可持续性和稳定性；(2)2020 年 5 月公司披露上海精银医疗拟收购悦乾投资持有宏啸科技剩余全部 82.94%股权。交易完成后，公司将通过持有宏啸科技 100%股权，间接持有 MIVIP80%股权。请结合上述事项及公司在医疗管理行业的人员、技术、硬件、管理等相关储备情况，说明公司在医疗管理行业继续拓展的主要考虑及未来产业布局。

回复：

(1)结合近两年大宗商品贸易业务具体范围的变化，说明贸易业务的布局与规划，分析开展贸易业务的可持续性和稳定性。

公司近两年主要经营煤炭、化工品贸易业务，2018 年，林产品贸易占公司全年销售额的比例为 3.93%；2019 年，有色金属贸易占公司全年销售额的比例为 0.31%，比例较小，因此公司整体贸易业务具体范围未发生根本变化。

公司拥有一支熟悉行业情况的管理团队，核心管理团队不仅能针对当前的国际形势和国内政策制定出适合企业发展的正确决策，也能及时根据市场的情况和行业发展趋势对既定方针作出有针对性的调整。公司在从事相关贸易业务时，能准确进行市场分析和判断，及时把握市场波动契机，并考虑下游需求情况，有针对性地对贸易策略进行及时调整，以保持贸易业务的稳定。

2020 年，公司首要目标是保市场、保客户，统一思想，坚定信心，不断提升核心竞争力，力争市场份额，努力开拓销售渠道和客户群体，与各类客户建立长期合作伙伴关系。此外，公司将紧跟国家能源产业发展政策，做强做精能源贸易业务。最后，公司将进一步做好风险防控及安全生产工作，查漏补缺，对公司制度体系进行全面改善，争取维持贸易业务的可持续性和稳定性。

(2)2020 年 5 月公司披露上海精银医疗拟收购悦乾投资持有宏啸科技剩余全部 82.94%股权。交易完成后，公司将通过持有宏啸科技 100%股权，间接持有 MIVIP80%股权。请结合上述事项及公司在医疗管理行业的人员、技术、硬件、管理等相关储备情况，说明公司在医疗管理行业继续拓展的主要考虑及未来产业布局。

近年来，随着经济发展和国民生活水平的不断提高，人民对于优质医疗资源的需求日益增长，医疗服务行业市场规模正在不断扩大，需求也在不断升级，相关产业发展前景十分广阔。基于上述因素，公司结合自身实际情况，决定向医疗服务行业进行转型。

2017 年 1 月，公司与悦乾投资共同对宏啸科技进行增资，此后，宏啸科技等交易相关方签订了《股份收购协议》，宏啸科技收购了美国 MIVIP HEALTHCARE HOLDINGS, LLC 公司 80%股权，具体情况详见本公司 2017-001、2017-012、2017-046、2017-056、2018-001 号公告。2020 年 4 月 30 日，公司下属全资子公司精银医疗与悦乾投资、中融信托签署了《股权收购框架协议》，拟通过支付现金方式收购悦乾投资持有的宏啸科技 82.94%股权，本次交易完成后，公司将持有宏啸科技 100%股权，间接持有 MIVIP 80%股权，具体内容详见公司 2020-012 号公告。

本次交易完成后，公司将逐步向医疗行业布局。一方面，上市公司将继续稳定和发展现有贸易业务，保证相关贸易业务的持续性和稳定性；另一方面公司将充分发挥 MIVIP 在美国日间手术中心行业的技术优势、服务优势、品牌优势及医疗资源优势，依托具有良好历史表现的管理团队，不断为患者提供更为优质的微创手术和医疗服务。

上市公司目前在国内尚未在医疗管理行业对人员、技术、硬件、管理等进行相关储备。上市公司未来将充分利用自身平台，发挥上市公司在资金实力、内部控制、人才资源等方面的优势，不断完善在医疗服务行业的人员、技术、硬件、管理等相关储备，具体措施主要包括：

(1)保持国外医疗经营管理团队的稳定性，采用业绩奖励以及内部职级提升等方式进行正面激励，并向国外派驻管理团队，以保证相关医疗业务的稳定性；

(2)结合 MIVIP 的经营特点，在组织架构和业务模式上对其原有的管理制度进行完善，使其进一步建立健全公司治理架构和内部管理制度；

(3)上市公司将积极培养医疗服务行业的核心人才，加强人才建设，通过聘用、招募等多种形式完善人才储备，不断吸引医疗行业的专业人才，为日后医疗业务在国外的深耕打下良好基础；

(4)上市公司将积极整合内部资源，在业务层面上，为 MIVIP 提供更多业务资源，协助其进一步开拓国外市场。

综上所述，上市公司将以本次收购为契机，在原有业务的基础上，开拓医疗服务板块业务，使公司的收入及利润进一步增长和优化，在提升抗风险能力的同时保持长久的竞争力。

2.大宗贸易业务。年报及前期公告披露，公司贸易业务采自营模式，报告期加大贸易量，大宗商品采购及销售量合计 896.29 万吨，同比增加 137.60%，共实现营业收入 53.53 亿元，库存成本达 52.76 亿元，毛利率为 1.42%，较上年下降 1.20%。其中，煤炭贸易量激增，占总贸易量的 98.21%，单位库存成本为 536.47 元 / 吨，而去年同期单位库存成本为 523.70 元 / 吨。请公司补充披露：(1)分别列示近两年各大宗商品单位库存成本、成本构成及变化情况，并分析说明贸易量增加但单位库存成本未因规模效应而下降的原因及合理性；(2)结合大宗商品的市场价格变化、可比同类交易毛利率水平等情况，说明贸易业务毛利率下降的原因及合理性，并分析贸易业务盈利能力是否具有可持续性；(3)报告期公司向主要客户销售额及主要供应商采购额占年度销售 / 采购总额均在 70%以上，其中向最大供应商采购额占比由上年的 58.71%在报告期下降至 20.25%。请补充披露报告期公司主要客户 / 供应商及其变化情况、向最大供应商采购额下降的原因及是否符合公司贸易业务的发展情况，并结合行业模式说明是否存在对主要客户、供应商的依赖。

回复：

(1)分别列示近两年各大宗商品单位库存成本、成本构成及变化情况，并分析说明贸易量增加但单位库存成本未因规模效应而下降的原因及合理性。

报告期内，公司开展的贸易业务主要包括煤炭、化工品、有色金属等贸易业务。近两年各大宗商品单位库存成本及变化情况如下：

单位：元 / 吨

种类	2019 年单位成本	2018 年单位成本	变化情况(%)
煤炭	536.47	523.7	2.44
化工品	4,168.48	6,053.7	-31.14
有色金属	12,061.95	0	不适用

公司经营模式采用自营模式，即公司自行从上游供应商采购货物、自主开拓下游客户渠道进行销售，利用自身资金优势、时间和地区差异赚取利润。由于煤炭、化工品和有色金属的价格信息相对透明，公司的定价主要参考各大商务平台实时公布货物价格、水路运输价格、铁路运输价格，并结合自身资金优势和客户的具体需求与上下游客户进行协商定价，单位库存成本即采购成本，主要包括原材料成本、运输成本，不包括仓储成本。贸易业务涉及到的每单业务均为独立采购和销售，不存在因贸易量增加而单位库存成本因规模效应下降的情况。

(2)结合大宗商品的市场价格变化、可比同类交易毛利率水平等情况，说明贸易业务毛利率下降的原因及合理性，并分析贸易业务盈利能力是否具有可持续性。

报告期内，公司采购量及销售量均为 896.29 万吨，同比增加 137.60%，实现营业收入 53.53 亿元，库存成本 52.76 亿元，毛利率为 1.42%。公司煤炭贸易业务占全年贸易总量的 98.21%，毛利率 1.57%。公司及同行业上市公司煤炭贸易的毛利率及变化情况如下：

公司名称(代码)	业务类别	毛利率	与去年同期相比
宏达矿业(600532)	煤炭贸易	1.57%	减少 1.19%
五矿发展(600058)	煤炭贸易	1.11%	增加 0.15%
苏美达(600710)	煤炭贸易	1.36%	减少 0.46%
安源煤业(600397)	煤炭贸易	1.65%	减少 0.36%

综上表所述，公司煤炭贸易毛利率处于同行业正常水平，毛利率下降的主要原因是 2018 年煤炭价格波动幅度较大，公司充分利用大宗商品价格的波动产生的商品价差，故 2018 年煤炭贸易毛利率较高。报告期内，煤炭价格较为平稳，商品价格波动价差较小，毛利率比去年同期有所下降。

公司在从事相关贸易业务时，能准确进行市场分析和判断，及时把握市场波动契机，并考虑下游需求情况，有针对性地对贸易策略进行及时调整，以保持贸易业务的稳定。公司将紧跟国家能源产业发展政策，做强做精能源业务。公司将进一步做好风险防控及安全生产工作，查漏补缺，对公司制度体系进行全面改善，争取维持贸易业务的可持续性和稳定性。

(3)报告期公司向主要客户销售额及主要供应商采购额占年度销售 / 采购总额均在 70%以上，其中向最大供应商采购额占比由上年的 58.71%在报告期下降至 20.25%。请补充披露报告期公司主要客户 / 供应商及其变化情况、向最大供应商采购额下降的原因及是否符合公司贸易业务的发展情况，并结合行业模式说明是否存在对主要客户、供应商的依赖。

报告期内，公司主要客户及占比情况见下表：

2018 年前五名客户	交易占比(%)	2019 年前五名客户	交易占比(%)
客户 1	19.74	客户 2	24.69
客户 2	16.33	客户 3	17.11
客户 3	12.60	客户 4	12.69
客户 4	12.49	客户 6	10.69
客户 5	8.92	客户 1	8.45

报告期内，公司主要供应商及占比情况见下表：

2018 年前五名供应商	交易占比(%)	2019 年前五名供应商	交易占比(%)
供应商 1	58.71	供应商 6	20.25
供应商 2	9.11	供应商 7	20.13
供应商 3	6.23	供应商 8	18.08
供应商 4	4.54	供应商 2	17.63
供应商 5	4.12	供应商 4	1.81

报告期内，公司大力发展贸易业务，不断发展和开拓新的上下游渠道，增加营业收入，提高资金使用效率。2018 年公司向最大供应商采购额为 145,854.64 万元，占当年采购总量 58.71%，2019 年公司向最大供应商采购额为 111,789.81 万元，占当年采购总量 20.25%，向最大供应商采购额并未大幅下降。

报告期内，公司最大供应商发生变化的原因主要是：1、报告期内，公司对贸易业务采购渠道进行了优化，虽然采购产品相同，但供应商发生了变化；2、随着贸易业务销售量和收入的增长，原材料采购量增加，公司的采购议价能力相应增强，相应地提升了公司选择供应商的能力，使得公司有了更多的选择可能性。

报告期内，公司经营模式采用自营模式，即公司自行从上游供应商采购货物、自主开拓下游客户渠道进行销售，利用自身资金优势、时间和地区差异赚取利润。由于煤炭、化工品的价格信息相对透明，公司的定价主要参考各大商务平台实时公布货物价格、水路运输价格、铁路运输价格，并结合自身资金优势和客户的具体需求与上下游客户进行协商定价，同时，与部分供应商通过预付款方式取得价格优势。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。公司利用资金优势，通过向供应商提前支付一定比例货款，对客户给予一定账期的方式，充分利用大宗商品价格的波动产生的商品价差，通过时间和地区的差异最大限度的获取贸易的利润。2019 年，公司新开拓多名客户及供应商，对主要客户及供应商的依赖性较小。

3.子公司业绩。年报披露，截至报告期末公司主要有 5 家控股子公司：上海精银、深圳宏达、上海宏禹、上海钧晟及粤晟石化。上述 5 家公司报告期均出现亏损，4 家净资产为负值。请公司补充披露：(1)结合各子公司的主要业务、定位和主要资产，说明净资产为负以及亏损的原因，分析其持续盈利能力情况；(2)结合子公司亏损的主要原因，说明与之相关的长期股权投资是否存在减值情况，并请会计师发表意见。

回复：

(1)结合各子公司的主要业务、定位和主要资产，说明净资产为负以及亏损的原因，分析其持续盈利能力情况。

报告期内，公司拥有 5 家子公司，上海精银和深圳宏达基于公司战略转型设立，尚未开展具体业务；上海宏禹、上海钧晟、粤晟石化为公司开展贸易业务设立，从事煤炭、化工品及有色金属贸易业务，上述三家子公司净资产为负及亏损的主要原因是内部子公司之间的往来计提坏账所致。主要情况如下：

公司名称	经营范围
上海精银	医院管理；从事医疗科技领域内的技术咨询、技术开发、技术转让；医疗器械销售；计算机软件的研发；从事货物及技术的进出口业务；室内外装饰工程。
深圳宏达	为医院提供后勤管理服务(不含医疗行为)；医疗技术咨询(不含医疗行为)；一类医疗器械的销售；体检信息管理系统软件开发、技术服务及技术转让；医疗器械的技术开发；医疗产业投资(具体项目另行申报)；养老项目投资(具体项目另行申报)；国内贸易(不含专营、专卖、专控商品)；经营进出口业务(法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营)。医疗培训；口腔医疗护理产品的销售；美学义齿制定修复及相关材料的技术开发及销售；医疗机构的装修设计。
上海宏禹	铁矿石、煤炭、焦炭、冶金炉料(除专项)、矿产品(除专项)、有色金属制品、化工产品及原料(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)、燃料油(除危险化学品)、机电设备及配件、金属材料及制品、食用农产品、钢材、建筑材料、橡胶、金银制品、珠宝玉器的销售；货运代理；从事货物及技术的进出口业务；供应链管理；商务信息咨询；仓储服务(除危险化学品及专项规定)
上海钧晟	供应链管理，矿产品、金属材料及制品、橡塑制品、化工原料及产品(除危险化学品、监控 化学品、民用爆炸物品、易制毒化学品)、机电设备及配件、食用农产品的销售，货物运输代理，仓储(除危险化学品)，人工装卸服务，煤炭经营，从事货物及技术的进出口业务。
粤晟石化	汽油、天然气(富含甲烷的)、柴油(闪杯闪点≤60℃)、煤油(含 3 号喷气燃料[闪杯闪点≤60℃)、石脑油、苯、液化石油气、煤焦沥青、硝化沥青、甲醇、乙醇(无水)、混合芳烃、石油原油、粗苯、苯乙烯(稳定的)、邻二甲苯、对二甲苯、二甲苯异构体混合物、苯酚、正丁醇的批发无仓储(凭有效的《危险化学品经营许可证》经营)；白油、蜡油、工业棕榈油、石油焦、沥青、石油制品、生物柴油、化工原料及产品、燃料油、润滑油(以上不含危险品及易制毒品)、初级农产品(不含门店经营)、食品、橡胶及制品、塑料及制品、煤炭(无仓储)、矿产品、五金、电缆桥架、电缆支架、建筑材料、机械及技术装备、纺织原料、化学纤维、金属及制品、纸制品、纸浆、电子产品的销售以及储运、中转、配送；供应链管理；商务信息咨询；货物及技术进出口。

根据公司关于预期信用损失计提的会计政策，本公司基于单项和组合评估其他应收款的预期信用损失。如果有客观证据表明某项其他应收款已经发生信用减值，则本公司对该其他应收款在单项资产的基础上确定预期信用损失。对于划分为组合的其他应收款，本公司依据其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。公司各子公司内部之间往来也按上述会计政策计提了坏账准备(具体详见下表)。

单位：万元

单位名称	内部计提坏账
上海宏禹	3,093.43
上海钧晟	3,582.87
上海精银	1,482.56
深圳宏达	1,403.81
粤晟石化	1,226.20

剔除内部坏账影响，上海宏禹、上海钧晟、粤晟石化三个子公司净利润及净资产均为正数。2019 年度上海宏禹经调整后应纳税所得额为 1,966.95 万元，年度应缴纳企业所得税为 491.74 万元，上海钧晟经调整后应纳税所得额为 1,370.94 万元，年度应缴纳企业所得税为 342.74 万元，粤晟石化经调整后应纳税所得额为 2.32 万元，年度应缴纳企业所得税 0.6 万元，上述企业所得税已全部缴纳完毕。

2020 年，公司各下属子公司将继续坚定信心，保市场、保客户，统一思想，不断提升核心竞争力，力争市场份额，努力开拓销售渠道和客户群体，与各类客户建立长期合作伙伴关系，争取维持贸易业务的稳定性，逐步提升自身盈利能力。

(2)结合子公司亏损的主要原因，说明与之相关的长期股权投资是否存在减值情况。

报告期内，子公司主要亏损的原因是内部往来计提坏账准备所致，剔除内部坏账影响，上海宏禹、上海钧晟、粤晟石化三个子公司净利润及净资产均为正数。因此长期股权投资不存在减值情况。

会计师意见：

针对长期股权投资中 5 家控股子公司我们执行了包括但不仅限于以下相关的审计程序：

1、取得 5 家控股子公司的章程、营业执照等资料，更新永久性档案。根据有关合同和文件，确认 5 家控股子公司的股权比例和表决权等，检查 5 家控股子公司的分类和核算方法是否正确；

2、检查 5 家控股子公司的会计处理；

3、关注 5 家控股子公司的财务报表情况，了解其主要业务、定位和主要资产，如果子公司的净资产为负，了解其亏损的原因，分析其持续盈利能力情况；

4、对长期股权投资进行逐项检查，根据被投资单位经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力等的各种变化判断长期股权投资是否存在减值迹象。

通过实施以上程序，我们认为 5 家控股子公司不存在减值迹象，已按照企业会计准则的规定在财务报表中做出恰当的列报和披露。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

二、公司财务数据情况

4.预付款项。年报披露，公司预付款项期末余额为 11.68 亿元，占总资产比例 36.72%，年初余额为 3.10 亿元，主要原因是报告期内开展大宗商品贸易业务与部分供应商通过按合同约定预付货款，以取得价格优势所致。其中前五名预付款项合计金额占比 97%，账龄均为一年以内，预付对象较为集中。请补充披露：(1)上述预付款项对应合同的主要条款、采购内容及签订时间，预付比例、采购定价依据、定价前后的价格波动情况及定价的合理性，实际支付时间及产品交付情况；(2)结合同行业业务模式等因素，分析预付账款大幅增加的原因和合理性；(3)公司在对我部 2018 年年报事后问询函的回复中称当年对大宗商品贸易业务采总额法确认收入，请结合会计准则的相关判断因素，说明报告期公司采用的会计收入政策和相关业务的会计处理；(4)列示报告期新增预付款项的对象和金额，说明预付对象是否与公司及董监高、控股股东、实际控制人存在关联关系或其他利益关系；(5)请会计师对上述事项发表意见。

回复：

(1)上述预付款项对应合同的主要条款、采购内容及签订时间，预付比例、采购定价依据、定价前后的价格波动情况及定价的合理性，实际支付时间及产品交付情况。

报告期内，公司预付账款对应情况如下：

单位：万元

合同编号	主要条款	采购内容	签订时间	合同预付比例	实际预付金额	实际支付时间	产品交付情况
SDZS-SHJS20190813	合同签订后，支付 90%货款，供方全部货物交付完毕，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款。	煤炭	2019-8-13	90%	3,751.51	2019 年 8 月	截止 2020 年 1 月已交货
SDXH-SHJS20190905	合同签订后，支付 90%货款，供方全部货物交付完毕，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款。	煤炭	2019-9-5	90%	2,400.00	2019 年 9 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBYC-SHJS2019120201	合同签订后，需方支付 4500 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-12-2	4500 万	4,500.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 3 月已交货
NBYC-SHJS2019120401	合同签订后，需方支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-12-4	4000 万	4,000.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 2 月已交货
NBZS-SHJS20190726	合同签订后，需方支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-7-26	4000 万	4,000.00	2019 年 8 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHJS20190913	合同签订后，需方支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-9-13	4000 万	4,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHJS20190920	合同签订后，预付 3000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-9-20	3000 万	3,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHJS20190927	合同签订后，预付 3000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-9-27	3000 万	3,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHJS20191009	合同签订后，预付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-10-9	4000 万	4,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHJS20191030	合同签订后，需方支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-10-30	4000 万	4,000.00	2019 年 11 月	截止 2020 年 2 月已交货
NBZS-SHJS20191211	合同签订后，预付 1200 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-12-11	1200 万	1,200.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHJS20191216	合同签订后，预付 4500 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款。	煤炭	2019-12-16	4500 万	4,500.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 2 月已交货
SHXZ-SHJS2019081401	合同签订后，支付 90%货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-8-14	90%	3,414.26	2019 年 8 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHJS2019100801	合同签订后，需方支付 7000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-10-8	7000 万	7,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHJS2019100802	合同签订后，预付 7000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-10-8	7000 万	7,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHJS2019102101	合同签订后，需方支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款。	煤炭	2019-10-21	4000 万	4,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHJS2019121601	合同签订后，预付 4500 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-12-16	4500 万	4,500.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 2 月已交货
SHXZ-SHJS2019092501	合同签订后，需方支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-9-25	4000 万	4,383.81	2019 年 9 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBYC-SHHY2019101601	合同签订后，支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-10-16	4000 万	2,600.00	2019 年 10-12 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHHY2019081201	合同签订后，支付 90%货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-8-12	90%	4,062.96	2019 年 8 月、11 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHHY2019091601	合同签订后，支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-9-16	4000 万	4,000.00	2019 年 9 月	截止 2020 年 1 月已交货
NBZS-SHHY2019101001	合同签订后，支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-10-10	4000 万	4,000.00	2019 年 10 月	截止 2020 年 2 月已交货
NBZS-SHHY2019111061	合同签订后，支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-11-6	4000 万	4,000.00	2019 年 11 月	截止 2020 年 3 月已交货
NBZS-SHHY2019112901	合同签订后，支付 85%货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-11-29	85%	1,560.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 3 月已交货
SDZS-SHHY2019072801	合同签订后，支付 5000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-7-28	5000 万	5,000.00	2019 年 8 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHHY20191122	付款方式：1.结算以人民币元为单位，采用电汇或银行承兑(当月到期)方式，小数点后保留两位。2.双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-11-22	-	2,500.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHHY2019112801	合同签订后，支付 90%货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-11-28	90%	2,000.00	2019 年 12 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHHY2019110601	合同签订后，支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-11-6	4000 万	4,000.00	2019 年 11 月	截止 2020 年 3 月已交货
SHXZ-SHHY2019110801	合同签订后，支付 90%货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-11-8	90%	1,875.88	2019 年 12 月	截止 2020 年 1 月已交货
SHXZ-SHHY20190903 1	合同签订后，支付 4000 万货款，双方根据结算单进行结算，需方收到发票后 30 工作日内付清余款	煤炭	2019-9-3	4000 万	4,000.00	2019 年 9 月	截止 2020 年 1 月已交货
2019BHHY-003	乙方装完每列车后提出预结算申请，结算比例不超过实际发运量含税金额的 80%，其余 20%乙方开具增值税发票，甲方于次月 10 日左右支付剩余煤款。	煤炭	2019-10-24	80%	866.20	2019 年 12 月	截止 2020 年 1 月已交货
2019DLHY-001	如乙方装完每列车后提出预结算申请，经甲方确认后可对部分煤款预结，结算比例不超过实际发运量含税金额的 80%，其余 20%乙方开具增值税发票，甲方于次月 10 日左右支付剩余煤款。	煤炭	2019-11-11	80%	1,559.00	2019 年 11-12 月	截止 2020 年 1 月已交货
2019DLHY-003	乙方收到甲方每日报装货数量并核准无误后，乙方以现金电汇的方式按最高不超过装货数量的 90%(含税价)向甲方支付煤款。甲方开具发票后，乙方向甲方支付全部剩余货款。	煤炭	2019-11-20	90%	1,893.15	2019 年 11-12 月	截止 2020 年 1 月已交货
	其他预付款	费用	-	-	233.99	-	
合计					116,800.76		

公司的定价主要参考各大商务平台实时公布货物价格、水路运输价格、铁路运输价格，并结合自身资金优势和客户的具体需求与上下游客户进行协商定价，同时，与部分供应商通过预付款方式、与下游客户通过应收款账期方式锁定结算价格。公司的定价依据是综合了市场行情和客户具体需求之后的总体考虑，具有合理性。

(2)结合同行业业务模式等因素，分析预付账款大幅增加的原因和合理性。

公司利用资金优势，通过向供应商提前支付一定比例货款，充分利用大宗商品价格的波动产生的商品价差，通过时间和地区的差异最大限度的获取贸易的利润。报告期内，公司贸易业务实现销售收入 53.53 亿元，比上年度增加了 117.99%，预付款项随营业收入的增加而相应增加。2019 年末已签订未供货的采购合同约 15 亿元，支付预付款 11.68 亿元，上述预付款项所涉及的合同已在 2020 年第一季度履行 99.79%。采用预付款方式进行采购，符合相关贸易行业的商业逻辑。

(3)公司在对我部 2018 年年报事后问询函的回复中称当年对大宗商品贸易业务采总额法确认收入，请结合会计准则的相关判断因素，说明报告期公司采用的会计收入政策和相关业务的会计处理。

收入确认到底采用总额法还是净额法，有以下几点判断标准：

①企业是首要义务人；

②与商品相关的风险和报酬由谁承担和享有，如商品的价格变动风险与产品毁损的风险、产品滞销积压风险等如果无论最终客户是否接受该产品，企业都必须向供应商支付报酬，可按总额法核算；

③是否能够自主决定所交易的商品价格，或者能够改变所提供的商品和服务，或者自行提供其中的部分服务；

④是否有权自主选择供应商及客户；

⑤是否承担了与产品销售及服务有关的主要信用风险。

根据公司与客户签订的合同，明确了公司是首要义务人，合同中明确规定货物交付前的一切费用和风险由公司承担，货物交付后的一切费用和风险由客户承担。公司贸易业务的定价原则是参考各大商务平台实时公布的货物价格、水路运输价格、铁路运输价格，并结合自身优势和客户的具体需求与客户进行协商定价。公司拥有自主选择供应商和客户的权利，交易中公司承担了与产品销售及服务有关的主要信用风险，因此，公司贸易业务是采取总额法确认收入。

公司贸易收入确认政策为在商品所有权上的风险和报酬已转移至客户时确认贸易收入的实现，根据销售合同约定，通常以客户提货后，贸易标的物运离所在第三方仓库或贸易标的物所在库位所属人变更为客户时作为销售收入的确认时点，公司取得产权转移交割单或者第三方仓库的仓单和客户结算，按从客户应收的合同或协议价款的金额开具销售发票，确认贸易收入。

(4)列示报告期新增预付款项的对象和金额，说明预付对象是否与公司及董监高、控股股东、实际控制人存在关联关系或其他利益关系。

报告期内，公司新增预付款项的对象和金额如下：

单位：万元

报告期末新增预付款项对象	金额
供应商 A	44,673.95
供应商 B	11,100.00
供应商 C	3,452.15

公司及下属公司在与相关交易对象签署协议时，对交易对象与公司、控股股东、直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人、公司董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系及其他利益关系进行了核查。经核实，上述交易对象与公司、控股股东、直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人、公司董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，亦不存在其他利益关系。

会计师意见：

针对上述事项，我们执行了包括但不仅限于以下相关的审计程序：

1、检查预付款项对应的供应商合同的主要条款、采购内容及签订时间，预付比例与账务处理情况；通过查询贸易产品的相关信息，了解采购定价依据、定价前后的价格波动情况及定价的合理性；通过检查付款凭证及资产负债表日后的预付账款明细账及相关凭证，核实期后是否已收到实物并转销预付账款，分析资产负债表日预付账款的真实性和完整性。

2、结合公司的业务情况，按照账龄分类对预付账款余额与上期的变动进行分析，并分析变动原因以及是否合理。

3、结合公司的业务情况，了解业务的首要义务人、与商品相关的风险和报酬由谁承担和享有，商品价格、提供的商品和服务、供应商和客户公司是否有权自主选择，是否承担了与产品销售及服务有关的主要信用风险，检查公司采用的会计收入政策和相关业务的会计处理是否恰当。

4、利用信用系统、聘请律师查询新增供货商的工商登记资料，确定新增供货商与公司是否属于关联方；甄别供应商的实际控制人及关键经办人员与公司是否存在关联方关系，关注与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员是否存在关联方关系。

基于我们所实施的核查程序，没有发现上述说明中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

5.预收款项。年报披露，公司预收款项期末余额为 4.19 亿元，期初余额仅为 69.24 万元，主要原因是报告期内开展大宗商品贸易业务与客户按合同约定预收货款增加所致。请公司补充披露：(1)结合同行业业务模式、公司议价能力等要素，说明预收款项大额、快速增长的原因及合理性；(2)列示报告期新增预收款项的对象和金额，说明形成新增预收款项的交易背景、业务模式及商业实质，明确预收对象与公司及董监高、控股股东、实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系；(3)说明预收款项的未来结算、产品交付及收入确认安排；(4)请会计师对上述事项发表意见。

回复：

(1)结合同行业业务模式、公司议价能力等要素，说明预收款项大额、快速增长的原因及合理性。

公司经过一段时间贸易业务的经营，在行业内具有一定的信誉和影响力。结合公司的销售模式考虑，公司在开展贸易业务时，会先向部分客户收取一定比例的款项，待客户验收合格后，收取剩余的货款，并确认收入。

报告期内，公司贸易业务实现销售收入 53.53 亿元，比上年度增加了 117.99%，预收款项占主营业务收入 7.42%，预收款项随营业收入的增