证券代码：002485 证券简称：*ST 雪发 公告编号：2023-044

雪松发展股份有限公司关于深圳证券交易所2022 年年报问询函回复的公告

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。

雪松发展股份有限公司（以下简称“雪松发展”或“公司”或“本公司”）于 2023 年 5 月 16 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对雪松发展股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函［2023］第 143 号）（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，公司对有关问题逐条进行了认真分析核查，现将有关问题回复如下：

1、根据年报，你公司报告期内实现营业收入 17.07 亿元，同比增长 15.61%；实现归属于上市公司股东的净利润-3.49 亿元，同比增长 21.20%；实现经营活动产生的现金流量净额-1.78 亿元，同比下降 141.51%。请说明以下事项：

（1）根据年报，基于谨慎性原则，你公司对 2020 年度、2021 年度等会计差错进行追溯调整，对获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征的供应链业务收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”，2020 年、2021 年收入营业收入分别调减 7,884.65 万元、5.40 亿元。请你公司说明追溯调整的业务主要情况、业务模式、权利责任约定、合同条款、实物流转情况等，你公司相关业务是否真实，收入确认方法调整是否符合企业会计准则相关规定；请你公司自查 2022 年度相关业务收入是否仍存在需按净额法确认的情形，请年审会计师按收入类别、判断总额法或净额法确认的主要依据等，详细说明公司 2022 年收入确认的合规性。

回复：

（一）煤焦业务

1、业务简介

公司从 2020 年开始经营煤焦业务，目前下游主要客户是终端钢厂客户，每月销售量相对固定，每月分次签订销售合同。公司据此在市场上寻找质量合适、价格优惠的煤焦供应商，向其采购煤焦，并送货至钢厂，从而完成销售活动。

2、采购模式

公司拥有相对稳定的供应商渠道，也会不断拓展新的优质供应商。每批次采购时，双方根据市场最新行情进行议价，签订煤焦采购合同；经审批后，公司支付煤焦采购款，并自行组织物流车辆在供应商处提货，运送至公司租用的仓库或直接送到钢厂。公司会根据煤焦产品价格上涨下跌的趋势来确定采购的数量与批次，下跌行情，先锁定下游，再向上采购；反之亦然。公司的采购渠道主要有两类：（1）从内蒙古、宁夏等煤焦生产集中区域的焦化厂或贸易商；（2）辽宁营口周边的煤焦贸易商。

3、销售模式

公司与下游钢厂客户的合同价格由双方议价达成，根据市场价格进行调整。根据公司与钢厂签订的销售合同，公司会分批次完成供货。每批次供货前，钢厂会根据自身安全生产、仓库容量等因素，安排送货时间并通知公司。公司与钢厂确定送货时间后，电话通知仓库（公司租用的第三方仓库，用于存放公司采购自内蒙古、宁夏等地的货物）或物流运输公司安排送货。在价格合适或时间较紧迫的情况下，公司有时也会在钢厂所在地周边进行采购，直接送货至钢厂。每批次送货后，钢厂会出具过磅单；每份合同约定的送货量完成后，双方会出具结算单，公司开具发票给钢厂，钢厂按合同约定期限付款。

4、权责约定和合同主要条款

（1）采购端：主要约定合同货物具体数量、单位价格、型号或质量要求、付款方式（先款后货）、交货方式（在宁夏、内蒙古等地采购的通常由公司自提，在营口周边地区采购的通常由上游送货）、提货地点（通常为焦化厂）等。

（2）销售端：主要约定合同货物具体数量、单位价格、型号或质量要求、付款方式（先货后款）、交货方式（公司送货上门）、交货地点（钢厂客户指定地点）、交货时间（签约后 15 天内）等。

5、实物流转情况

方式一：对于采购自内蒙古、宁夏的煤焦货物，公司委托物流公司至焦化厂或当地贸易商处提货。该采购以汽运为主，一般会先运输到公司租赁的仓库，再根据客户要求的交货时间由仓库安排车辆将煤焦运输至客户指定地点进行交货。仓库接到公司通知后安排车队进行送货，由于路程近，一般当天送货钢厂当天验收，该方式是公司采购和送货的主要方式。

方式二：对于采购自辽宁营口周边贸易商的煤焦货物，由供应商直接送货给客户，供应商配送煤焦至公司客户指定的交货地点，供应商在货物装车后，通过指定微信号告知公司配送货物的车辆信息，公司告知客户并在收到客户出具的煤焦收货过磅磅单后，视为供应商完成交货义务，货物交付前的毁损灭失风险由供应商承担。该方式是公司采购和送货的次要方式，是方式一的补充，主要是在方式一货源不足或质量出现波动情况下的补充采购。

6、营收调减情况

本次营收调减是上述方式二由供应商直接送货给客户的煤焦销售收入的会计核算由“总额法”更正为“净额法”所致。如上所述，采用方式二送货方式，货物直接由供应商送货至下游客户，货权转移具有瞬时性，公司销售前仅暂时性的控制了货物。基于谨慎性原则，公司将上述方式二 2020 年和 2021 年所产生的煤焦销售收入由“总额法”调整为按“净额法”核算。

（二）钢材业务

1、业务简介

公司钢材业务主要采用集采分销模式。公司与上游大型钢材生产厂家或大型贸易供应商签订年度采购协议，成为大型钢材生产商在常州、上海、南通地区的经销商，约定当年的年度和月度采购计划量，享受优惠政策和价格。按照年度采购协议约定，月度采购计划量又平均细分为上旬、中旬、下旬三个周期。每一旬，公司根据自身对于市场需求和价格走势的分析，按照当旬采购计划量、拟定不同型号的钢材的采购计划并上报供应商。上游供应商根据公司的上报采购计划安排生产和交货。

公司主要销售模式包括：（1）平台销售模式：公司与规模较大电商平台销售公司进行合作，签订长期框架销售合同，电商平台需要钢材时向公司发送具体采购订货单，公司根据电商平台的具体采购订货单组织货源、安排发货、结算等销售活动；（2）零售贸易商销售模式：公司业务人员寻找零散贸易商客户，与零售贸易商客户逐单签订销售合同，逐单付款、提货进行销售活动；（3）经销商销售模式：公司与数家经销商签订年度销售合约，经销商按月向公司上报采购计划，公司依托经销商上报的采购计划进行销售活动；（4）终端用户销售模式：公司通过业务人员直接找到钢材实际使用的终端用户，与其签订销售合同，约定结算方式、送货方式进行销售。

2、采购模式

公司钢材业务是先采购后销售，采用集采分销模式。公司平时按上旬平均单价预付货款给钢材上游供应商，以便公司根据市场需求随时提货发完成相应采购任务，上游供应商则根据公司的预付货款、采购计划优先组织货源和安排生产。公司在与客户签定销售合同时会与客户确定具体提货地点（钢厂厂区或者公司租用的第三方仓库）。公司在第三方仓库备有库存，会根据市场行情变化增加或减少库存数量。每旬句末上游供应商根据公司本旬实际采购数量进行最终结算。

3、销售模式

（1）平台销售模式：公司与规模较大的电商平台销售公司签订常年销售框架协议。公司通过业务人员每个交易日对平台销售公司进行报价，平台销售公司根据自身需求与公司逐单议价并签订销售订单，付款方式基本为先款后货。公司与平台销售公司签定销售订单后，平台销售公司支付货款，向公司发出提货需求。公司根据平台销售公司提货信息然后安排其物流公司到上游钢厂或公司仓库提货。

（2）零售贸易商销售模式：公司通过业务人员拓展零售贸易商客户，与其逐单签订销售合同。销售合同或销售订单的钢材价格随行就市，双方逐单议价，付款方式基本为先款后货。公司与零售贸易商客户签定销售合同后，客户支付货款，向公司发出提货需求。公司根据客户提货信息然后安排客户及其物流公司到上游钢厂或公司仓库提货。

（3）经销商销售模式：公司对部分销售能力较强、资金规模较大、信誉较好的经销商授权签订年度建材联合销售协议，约定年度和月度计划销售量，定价方式按句确定单价，按年度、月度返奖。经销商由公司完全自主洽谈引入。经销商会根据自己的资金情况和采购需求，按预计采购提货量和上旬平均单价向公司付款。经销商的付款方式基本为先款后货，提货方式一般为经销商自提，付款后经销商以微信、传真等方式给公司发送提货（联络函），提货（联络函）内容包括提货车牌号码、日期、数量、品种、地点等信息。公司每月会与经销商对账结算，对账单双方盖章确认。在经销商模式下，存在因经销商自身经营问题导致对公司违约的情况，若经销商违约，公司则需另外寻找渠道销售其剩余未完成的年度销量，公司承担了销售风险。

（4）终端用户销售模式：公司通过业务人员拓展建材终端用户，与其逐单签订销售合同。销售合同的钢材价格随行就市，双方逐单议价，付款方式基本为先货后款。公司与客户签定销售合同后，公司按合同约定送货，客户在收到钢材后按合同约定时间付款（2022 年度业务发生较少）。

4、权责约定和合同主要条款

（1）采购端：约定月度采购数量。钢材上游供应商每旬初公布当旬的指导价（暂定价），每旬末结合当旬自有品牌销售情况、市场同类品牌销售情况、自身库存、经销商意见等因素，然后确定当旬结算价。公司如果完成采购计划，钢材上游供应商还会有月度返利、年度返利、规格返利等多种奖励。公司平时采购按暂定价先款后货，每旬末结算公司当旬实际采购金额。

（2）销售端

1）平台销售模式：公司与规模较大的电商平台销售公司签订常年销售框架协议。框架协议约定销售产品的标准及种类、网上销售主要步骤及相关事项、保密责任、违约责任（因平台销售公司客户原因未能按约向公司支付货款，平台销售公司有权拒绝向公司付款，相关责任由平台销售公司客户承担，平台销售公司将积极协助公司与平台销售公司客户处理上述争议。公司如因发生质量问题、权属争议、未按时交货、逾期未开具发票等原因，导致平台销售公司及客户受到损失的，公司应承担全额赔偿责任。如公司因未能备齐货物或未能按时交货，应及时向平台销售公司退还未交付货物的对应货款，若公司未及时退还货款的，每日应按未退还货款金额的万分之五的标准向平台销售公司承担逾期违款违约金。公司放货前，未确认平台销售公司《放货通知书》内的平台销售公司提货专用章而放货的，应承担由此导致的平台销售公司及客户的一切损失），合作期限、争议解决等内容。

2）零售贸易商销售模式：双方逐单议价，销售合同约定货物具体名称、数量、型号、提货方式、付款方式（基本为先款后货）等。货物交付实方后拒绝、灭失等风险由买方承担。买方对数量有异议当天提出，对质量有异议 5 天内提出，公司对买方的赔偿以生产厂家赔偿为限（公司 2021/2022 年未发生质量数量赔付情况）。

3）经销商销售模式：经销商与公司签订年度钢材销售合同，约定年度和月度计划采购数量、定价方式按句确定单价（每句按暂定价对经销商先款后货。月末按照中天钢铁的正式定价及实际销售给经销商的数量进行结算，结算价格以采购价的固定加成比例进行定价），按年度、月度返奖。货物交付买方后拒绝、灭失等风险由买方承担。经销商验收有质量数量异议第一周内书面提出，由公司联系上游钢厂处理，赔偿金额以上游钢厂对公司的赔偿为限，上游钢厂没有赔付前，经销商暂不向公司追偿（公司 2021/2022 年未发生质量数量赔付情况）。

4）终端用户销售模式：公司与终端用户签订销售合同，合同直接约定采购数量、型号、单价、付款方式（先货后款）、运输方式（公司送货上门）等信息，货物交付实方后拒绝、灭失等风险由买方承担。钢材先验后用。供应的钢材检验不合格的，公司负责包退、包换。因公司供应钢材质量不合格导致的损失，客户有权追究公司责任。

5、实物流转情况

公司销售的钢材都有实物流转。客户付款后，一般当日或次日都会发出提货需求，公司根据客户的提货联络函，确定提货地点、提货数量、型号等信息，并将提货信息如运输车牌、司机联系方式等发送至钢厂或公司仓库，通知其发货。公司也会根据市场情况，在价格较低的时候，减少销售量，主动增加库存，待价格合适的时候再进行销售。

6、营收调减情况

公司本次营收调减是针对销售模式中的“零售贸易商销售模式”、“经销商销售模式”产生的钢材销售收入会计核算由“总额法”更正为“净额法”所致。

在“经销商销售模式”下，公司为了降低采购成本，在收集了下游经销商的年度采购意向后，公司确定自己最低保底年度采购计划，然后再向上游钢材生产厂商进行钢材采购；经销商对货物质量数量有异议，由公司联系上游钢材生产厂商处理，赔偿金额以上游钢材生产厂商对公司的赔偿为限（公司 2021/2022 年未发生质量数量赔付情况）。上游钢材生产厂商没有赔付前，经销商暂不向公司追偿；公司以采购结算价的固定加成比例与下级经销商进行结算，故此基于谨慎性原则，公司将上述“经销商销售模式”在 2020 年和 2021 年所产生的钢材销售收入调整为按“净额法”核算。

在“零售贸易商销售”下，零售贸易商对货物质量数量有异议，赔偿金额以上游钢材生产厂商对公司的赔偿为限（公司 2021/2022 年未发生质量数量赔付情况）；公司对于零售商与经销商未有严格的区分标准，未有严格的经销商认定、管理办法，通过销售合同的方式容易将二者身份互换（存在不同时期同一客户与公司分别签订了零售销售合同和经销商销售合同的情况），基于谨慎性原则，公司将上述“零售贸易商销售模式”在 2020 年和 2021 年所产生的钢材销售收入调整为按“净额法”核算。

（三）油品业务

1、业务简介

在收到下游客户采购需求后，公司结合油品的市场价格、供需情况、资源渠道、采购成本、物流仓储等方面进行综合定价，择优向上游供应商进行采购。在约定时间内、在指定地点、公司将油品或油品贸权交付或转移给下游客户并与其结算，确认收入。

2、采购模式

公司业务人员通过身单途径向一个或多个供应商进行油品询价。采购价格由公司与供应商商议达成。公司在下游销售价格基础上预留合理的利润，并参考金联创等行业权威网站中近期汽柴油价格、与上游议价后确定采购价格。与上游供应商签订采购合同后，公司根据合同条款支付货物全款或保证金以锁定货源。上游供应商根据付款及采购情况开始备货。

3、销售模式

公司业务人员通过自身业务能力、从各种途径发掘出下游客户需求。销售价格由公司与下游客户商议达成。公司主要根据市场供需变化，并参考金联创等行业权威网站中的近期汽柴油价格，与下游客户商定后确定销售价格。与下游客户签订销售合同后，公司预先收取下游客户保证金，在向客户交货前收齐全款。

4、权责约定和合同主要条款

（1）采购端：主要约定合同货物具体数量、价格、质量要求、付款方式（先款后货、公司预付全款或保证金）、交货方式（公司自提）、提货地点（上游指定地点）、交货时间（签约后 1-3 个月内）。数量以交货地点炼油厂的出库计量单为准，质量以炼油厂出具的油品质量检验单为准。

（2）销售端：主要约定合同货物具体数量、价格、质量要求、付款方式（先款后货）、交货方式（下游自提）、交货地点（公司指定地点）、交货时间（一般是签约后 1-3 个月内）。数量以交货地点炼油厂的出库计量单为准。质量以炼油厂出具的油品质量检验单为准。如有争议，则委托双方共同认可的第三方检测机构检验。

5、实物流转情况

货物存储在上游供应商安排的第三方仓库，在合同约定的时间内，下游客户安排好运输车队/船队到指定仓库，并将车辆/船舶信息通知公司。公司将车辆/船舶信息通知上游供应商，由上游供应商在指定仓库将货物交付给下游客户。风险自货物交付给买方后转移给了买方，公司在销售过程中对油品货物的控制存在瞬时性。

6、营收调减情况

根据对油品业务整体模式的分析，公司在整个业务过程中暂时性的承担了转让存货的风险，货权转移具有瞬时性。基于谨慎性原则，公司将上述油品业务在 2020 年所产生的销售收入调整为按“净额法”核算确认。

综上，公司在 2022 年度审计过程中重新梳理了供应链业务在合同条款约定、货物转移、物流仓储等环节承担的责任与义务，并重点分析了货物流转过程中公司“控货”及承担货物风险的大小，基于谨慎性原则，将部分业务收入改为按“净额法”核算并相应进行了追溯调整。上述收入确认方法的调整符合企业会计准则相关规定。公司对 2022 年确认的销售收入基于同样原则对所有业务进行了仔细梳理和认真分析，不存在相关业务收入仍需按“净额法”核算的情形。

会计师说明：

（一）会计师按收入类别、判断总额法或净额法确认的主要依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》中第三十四条关于收入确认的总额法与净额法的描述：“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，应当按照已收或应收对价总额确入收入；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：（一）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；（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（三）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：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任；（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（三）企业有权自主决定所交易商品的价格；（四）其他相关事实和情况。”

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。

总额法或净额法确认的主要依据如下：

1、供应链业务

公司供应链管理业务主要为客户提供钢材、煤焦、铝产品、原煤、燃料油等产品的购销服务，为供应商和客户实现快速资源匹配，提升公司供应链管理的运营效率和价值。

公司经营的品种主要包括钢材、煤焦、铝产品、原煤、燃料油等，根据各品种不同的行业特点，分别采取不同的采购和销售模式。公司按“总额法、净额法”核算确认收入的方法如下：

序号	类别	细分业务类型	收入确认方法
1	钢材	平台销售模式	总额法
2	钢材	经销商销售模式	净额法
3	钢材	零售贸易商销售模式	净额法
4	煤焦	以销定采模式（公司采购后送货至客户）	总额法
5	煤焦	以销定采模式（由供应商直接送货至客户）	净额法
6	铝产品	采购和销售两端都通过仓库内货转方式直接交货	净额法
7	铝产品	供货商直接安排物流将商品运输至客户指定交货地点	净额法
8	铝产品	从供应商处采购货物获得货权和向客户销售货物移交货权时至少有一端由公司安排物流完成交货	总额法
9	原煤	以销定采模式	总额法
10	燃料油	客户直接在供应商仓库提货	净额法

（1）钢材业务

钢材业务采用集采分销的业务模式。在采购端，公司根据钢材的市场价格、供需情况、资源渠道、物流仓储等方面的情况，与钢厂签订年度长协合同，锁定钢材货源，获取优惠采购价格。在钢厂年度长协合同的基础上，每旬根据上游钢厂制定的价格，公司付款采购相应货物，并存放于钢厂厂库、常州码头等仓库，同时相应的货权转移至公司，由公司承担相应货物的仓储费用、存放风险及市场价格波动带来的盈亏风险。

在销售端，公司根据每日市场的价格波动、库存量制定灵活的销售计划。下游客户主要分为两种类型：一种是零售客户，主要为电商平台。客户付款后，自行组织车辆从钢厂厂库或者常州码头等仓库提货。第二种是经销商、贸易商客户，主要分销给较大的经销商、贸易商，经销商、贸易商付款后由自行组织车辆从钢厂厂库或者常州码头等仓库提货。

公司在平台销售模式下与客户签订的销售合同约定，对于不能按时交付货物、商品不符合标准等违约情况，承担全额赔偿责任；公司分别与供应商、客户签订合同并协商定价，拥有自主定价权；公司承担与存货有关的价格波动、商品积压、商品毁损灭失等各类风险；公司在此类交易中是主要责任人，按“总额法”核算确认收入。

公司销售给下级经销商的钢材是公司与下游经销商一起共同协商年度采购计划，由公司向钢厂进行钢材采购，公司有起到类似代理人角色的作用。同时，公司以采购结算价的固定加成比例与下级经销商进行定价，未能从中获得几乎全部的经济利益，因此，公司按“净额法”核算确认收入。

公司销售给贸易商的钢材是公司在货物毁损、未足额交付货物的情况下，对贸易商的赔偿仅以供应商支付的赔偿为限，未全部承担商品转让之后的存货风险，基于谨慎性原则，公司按“净额法”核算确认收入。

（2）煤焦业务

在销售端，根据下游客户的煤焦采购订单，由公司自行组织物流运输配送至第三方仓库，再根据客户的交货时间由第三方仓库将货物运输配送至下游客户指定的地点交货并进行结算。下游客户的采购订单随行就市，根据市场价格进行调整。

在采购端，公司根据货物的市场价格、供需情况、资源渠道、采购、物流仓储等方面综合定价，择优向上游供应商进行采购，并自行组织物流车队运输至我方的第三方仓库中，根据下游客户的采购指令进行发货。如出现公司采购货物不足公司也会向当地贸易商采购煤焦，并由贸易商直接送货至客户指定交货地点。

公司在供应商处自行提货并组织物流运输货物至仓库、并由仓库运输货物至客户指定交货地点的模式下，公司对于不能按时交付货物、商品不符合标准等等违约情况，承担全额赔偿责任；公司分别与供应商、客户签订合同并协商定价，拥有自主定价权；公司在交易过程中承担与存货有关的价格波动、商品积压、商品毁损灭失等各类风险；公司在此类交易中承担的是主要责任人，按“总额法”核算确认收入。

对于在客户附近向当地贸易商采购煤焦，并由贸易商直接送货至客户指定交货地点的模式下，公司在取得货物所有权的同时将货物所有权转移至客户，获得的商品法定所有权具有瞬时特征，表明公司很可能并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，因此，基于谨慎性原则，公司按“净额法”核算确认收入。

（3）铝材业务

公司直接与上游冶炼厂、铝棒厂等签定长单或零单销售合同，以云南、广西、贵州或华南第三方公共仓库的货源为主，通过套期保值方式锁定铝价波动风险。下游销售给铝型材等企业，主要通过基础价格、加工费等波动实现盈利。铝材业务采购和销售独立完成，上下游均有长单和零单，根据市场需求灵活配货。

公司在以下几种模式中：供货商提货后委托物流将商品送至仓库、入库后在仓库办理物权转移完成销售，公司在供货商提货后委托物流将商品送至仓库、入库后委托物流送货至客户指定交货地点，公司在供货商提货后委托物流送货至客户要求的交货地点。上游供货商在仓库将货权转移至公司，公司委托物流送货至客户要求的交货地点。公司在与客户签订的合同中对于不能按合同交付货物、商品不符合标准等违约情况，承担全额赔偿责任；公司分别与供应商、客户签订合同并协商定价，拥有自主定价权；公司在交易过程中承担与存货有关的价格波动、商品积压、商品毁损灭失等各类风险；公司在此类交易中承担的是主要责任人角色，按“总额法”核算确认收入。

公司在以下几种模式中：仓库内直接交货，供货商将货运输至仓库、入库后在仓库办理物权转移，供货商直接将商品送至客户要求的交货地点。在此类模式下公司在取得货物所有权的同时将货物所有权转移至客户，获得的商品法定所有权具有瞬时特征，表明公司很可能并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，因此，基于谨慎性原则，公司按“净额法”核算确认收入。

（4）原煤业务

公司在收到下游客户采购需求后，安排向上游供应商进行采购，在约定时间内、指定地点将货物交付给下游客户并进行货款结算。公司对于不能按时交付货物、商品不符合标准等违约情况，承担赔偿责任；公司分别与供应商、客户签订合同并协商定价，拥有自主定价权；公司在交易过程中承担与存货有关的各种风险，公司是主要责任人，按“总额法”核算确认收入。

（5）燃料油业务

在收到下游客户采购需求后，公司考虑燃料油的市场价格、供需情况、采购渠道、物流仓储等因素进行综合定价，并择优向上游供应商进行采购，在约定时间内、指定地点将货物交付给下游客户并结算。此类交易由客户在供应商处提货，公司在取得货物所有权的同时将货物所有权转移至客户，获得的商品法定所有权具有瞬时特征，表明公司很可能并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，因此，公司为代理人身份，按“净额法”核算确认收入。

2、文旅业务

公司文旅业务分为文旅小镇及旅行社业务。文旅小镇业务主要布局云南香格里拉、浙江嘉兴西塘、山东诸城等地，位于国内一线旅游目的地优势地段，打造“花苑”文旅小镇品牌，具备资源稀缺性和旅游流量。文旅小镇业务主要通过商铺租赁、酒店经营、物业及品牌管理业务获取旅游综合服务收入。

公司旅行社业务分布珠三角地区、华东地区、西南区域等地，主要通过国内团队旅游、代理旅游产品获取旅游综合服务收入。

具体情况如下：

类别	细分业务类型	收入确认方法
文旅小镇	商铺租赁业务	总额法
文旅小镇	物业及品牌管理业务	总额法
文旅小镇	酒店经营业务	总额法
文旅小镇	销售房产业务	总额法
旅行社	代订业务	净额法

公司文旅小镇业务主要是商铺租赁、酒店经营、物业及品牌管理业务，其中出租商铺涉及的租金、酒店经营、销售房产、物业及品牌管理业务均为公司以自有商铺、酒店及自有品牌向商户客户提供相关服务并收取对价总额，承担的是主要责任，按“总额法”核算确认收入。

公司旅行社业务为代订业务。代订业务为公司根据其他旅行社、游客的需求代为采购机票、酒店、景区、小交通等业务。代订业务公司仅承担代理责任并收取一定的服务费或固定的差价，因此按“净额法”核算确认收入。

3、服装业务

由于服装业务中间环节如客户员工量体、面辅料采购、成衣加工、运输配送等均由供应商负责承担。公司根据销售合同直接向供应商采购成品，由供应商负责将货物运输配送至客户指定交货地点，售后质保及干洗等服务也均委托给了供应商。

2022 年，公司下游客户多集中在国内金融、交通、制造业等大中型企业客户，并负有向客户交付符合合同约定标准商品的责任，承担销售回款的风险。为控制成本，公司将服装质检、物流运输及售后干洗等环节交由供应商提供，但公司对产品的最终交付质量承担直接责任。公司出于谨慎性考虑、结合新收入准则中收入确认对商品控制的满足要件，公司在客户验收合格签收取得收款权利后，按“净额法”核算确认服装销售收入。

核查意见：

经核查，我们认为公司收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）请说明你公司 2022 年度供应链业务营业收入构成的具体情况，包括但不限于产品类型、业务模式、物流情况、各类产品前五大交易对手及金额、是否在在关联关系、收入确认政策、方式及依据、期后回款情况等。请结合业务模式及销售合同条款中关于产品定价、存货风险、信用风险承担等约定，说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式是否符合企业会计准则的相关规定，是否存在确认不具备商业实质的收入、提前确认收入以及用总额法代替净额法确认收入等方式增加 2022 年度收入规模的情形。请报备相关销售合同、采购合同、物流单等证明材料。

回复：

2022 年度公司供应链业务营业收入情况如下：

单位：万元

序号	品种	收入金额	业务模式简介	物流情况	收入确认方法
1	钢材	64,387.23	公司向上游钢厂集中采购后销售给下游客户	由下游客户安排车辆到厂库或公司第三方仓库提货，核对车牌号、司机、联系电话、提货商品名称规格数量等后放货出库	直销零售模式按总额法，经销模式下按净额法
2	煤焦	35,848.41	公司根据终端客户（钢厂）的需求择优向上游供应商采购后配送至客户指定地点	外地采购部分由公司安排物流从供应商运输至公司仓库；钢厂本地采购部分由供应商直接运输至客户指定地点	外地采购部分按总额法，本地采购部分按净额法
3	铝	56,390.07	公司根据铝市场行情分别寻找客户和供应商，匹配上下游需求	根据上游资源及客户需求主要分三种情况：①公司安排物流从供应商运输至公司仓库或从仓库运输至客户指定地点；②由供应商直接安排物流运输至客户指定地点；③在仓库内通过仓单交易方式完成	①按总额法，②和③按净额法
4	原煤	213.19	公司根据煤炭行情分别寻找客户和供应商，匹配上下游需求	由公司委托供应商安排物流运输至客户指定地点	按总额法
5	燃料油	88.50	公司根据燃料油行情分别寻找客户和供应商，匹配上下游需求	上游在指定仓库将货物交付给下游	按净额法
6	供应链服务	78.91	公司依托智链平台为入驻公司提供撮合交易等技术服务	不适用	按总额法
	合计	157,006.31			

钢材业务主要交易对手情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额（报表口径）	应收余额（2022 年 12 月 31 日）	期后回款	是否存在关联关系
1	单位 A	63,655.86	0.00	不适用	否
2	单位 B	745.77	0.00	不适用	否

公司煤焦业务主要交易对手情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额（报表口径）	应收余额（2022 年 12 月 31 日）	期后回款	是否存在关联关系
1	单位 A	37,360.85	3,933.06	1,750.00	否

公司铝业务前五大交易对手情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额（报表口径）	应收余额（2022 年 12 月 31 日）	期后回款	是否存在关联关系
1	单位 A	35,117.21	717.30	717.30	否
2	单位 B	8,900.95	0.00	不适用	否
3	单位 C	2,382.52	0.00	不适用	否
4	单位 D	1,269.53	0.00	不适用	否
5	单位 E	803.70	0.00	不适用	否

公司原煤业务主要交易对手情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额（报表口径）	应收余额（2022 年 12 月 31 日）	期后回款	是否存在关联关系
1	单位 A	213.19	0.00	不适用	否

燃料油主要交易对手情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额（报表口径）	应收余额（2022 年 12 月 31 日）	期后回款	是否存在关联关系
1	单位 A	58.15	0.00	不适用	否
2	单位 B	30.35	0.00	不适用	否

公司供应链服务前五大交易对手情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额（报表口径）	应收余额（2022 年 12 月 31 日）	期后回款	是否存在关联关系
1	单位 A	30.83	0.00	不适用	否
2	单位 B	27.89	0.00	不适用	否
3	单位 C	9.50	0.00	不适用	否
4	单位 D	7.54	0.00	不适用	否
5	单位 E	1.92	0.00	不适用	否

公司供应链管理业务主要为客户提供钢材、煤焦、铝产品、原煤、燃料油等产品的购销服务，为供应商和客户实现快速资源匹配，提升供应链的运营效率和价值。综合上述各产品类型、业务模式的简要说明以及 1、（1）中关于追溯调整业务和 2022 年度所有业务分类及模式、合同条款价格、风险承担、权利责任和实物流转等的详细描述，公司根据所从事的交易中承担了主要责任人还是代理的角色、以及承担相应的存货、价格和信用风险的情况，选择合适的收入确认方法。在整个交易过程中，公司通过自身优势，链接上游资源、仓储、物流及下游需求，保障了整个供应链行业上下游企业之间信息流、物流和资金流的有序和高效流通。

综上，公司收入确认政策与业务实质、风险承担的具体情况是相符的，相关会计处理方式符合企业会计准则的相关规定，不存在不具备商业实质的收入、提前确认收入以及用“总额法”代替“净额法”确认收入等方式增加 2022 年度收入规模的情形。

（3）报告期内，你公司对营业收入扣除金额为 6.87 亿元，主要为扣除新增铝材供应链业务收入 5.64 亿元，扣除后营业收入为 10.20 亿元。请结合营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等，自查说明营业收入扣除项目是否完整，是否符合本所《上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的规定。

回复：

公司 2022 年度营业收入及扣除情况如下表：

单位：万元

序号	业务类型	收入金额	营收扣除细项	营收扣除金额
1	供应链	157,006.31	①虽计入主营业务但属于正常经营之外的收入，主要为供应链服务收入及已经中止的原煤及燃料油业务； ②本会计年度新增的贸易业务收入，主要为铝业务。	56,756.27
2	旅游	2,306.01	①虽计入主营业务但属于正常经营之外的收入，主要为文旅商铺的出售及已经终止的旅行社业务。	589.13
3	服装	1,800.25	①上一会计年度新增的贸易业务收入	1,800.25
4	其他业务	9,567.61	①正常经营之外的其他业务收入，主要为投资性房地产出售、非文旅商铺出租、咨询等收入	9,567.61
	合计	170,680.18		68,713.26

公司的主营业务主要包括供应链管理及综合服务、文化旅游综合服务及服装销售业务。

供应链管理及综合服务业务主要包括钢材、煤焦、铝等大宗商品的购销业务以及基于智链平台为供应链企业链接上下游提供线上交易、技术咨询、物流查询、仓储等服务。公司自 2020 年开始开展供应链管理及综合服务业务，前期业务品种有钢材、煤焦、原煤、油品、砂石、沥青等，2022 年度新增铝产品，并根据市场行情变化及运营情况不断优化和丰富产品结构。

目前公司主要经营的供应链产品有钢材、煤焦、油品，并在 2022 年度引入铝产品业务。钢材业务主要通过集采分销的方式，既缓解了上游钢厂的营销和库存压力、助力钢厂稳产稳销，也满足了下游客户及中小经销商在资金有限的情况下对不同规格钢材的采购需求，促进了钢材的流通效率。煤焦业务主要是公司基于钢厂对煤焦能源的长期稳定需求，在内蒙、宁夏等资源丰富的原产地择优筛选供应商，为钢厂提供稳定持续有保障的能源供应，并在特殊时期（如特殊管控、能源紧俏等）为钢厂的保供任务提供服务。铝产品业务主要是公司基于对铝产品价格行情的判断，充分利用渠道资源、管理优势和业务团队在上下游集中地区（如广西、云南、广东等）信息资源等优势，通过收取加工费、提供点价服务以及期现结合等方式实现收益，为公司增效贡献较大。

文化旅游综合服务主要包括文旅小镇以及旅行社业务。公司文旅小镇主要包括在营的香格里拉独克宗花巷、西塘花巷及在建的西塘花巷二期、诸城恐龙园等项目。在营项目主要业态为酒店（客房+餐饮）、商业（租赁+商品）等，公司通过策划运营诸如千人桌宴、锅庄舞、非遗服饰、转山祈福、国风旅拍、国风汉服等丰富的活动吸引各地游客。旅行社业务受此前行业影响、公司业务调整优化影响，正逐步通过注销、股转等方式退出。

服装业务目前主要为面向大客户的销售业务，公司在继续履行未执行完毕的长期合同，同时也会适当根据业务情况稳健开拓新合同。公司在 2020 年 12 月将全资销售子公司山东希努尔男装有限公司（以下简称“山东希努尔”）处置后，与销售相关的物流售后等服务均委托给供应商提供。公司在 2021 年将服装业务确定为代理模式并按“净额法”核算确认销售收入