证券代码：600180　　证券简称：瑞茂通　　公告编号：临 2020-046

瑞茂通供应链管理股份有限公司

关于上海证券交易所对公司

2019 年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

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。

瑞茂通供应链管理股份有限公司（以下简称“瑞茂通”或“公司”或“CCS”）近日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对瑞茂通供应链管理股份有限公司2019年年度报告信息披露的监管工作函》（上证公函【2020】0664号，以下简称“《监管工作函》”），根据相关要求，现就《监管工作函》中的问题回复如下：

1.关于煤炭供应链管理业务模式。年报披露，公司主营业务分为煤炭供应链管理、非煤大宗和供应链金融。其中，公司的煤炭供应链业务分为自营业务和平台业务。自营业务是指公司从采购最前端开始一直到最终的消费端全程介入执行，贯穿采购、仓储、加工、物流、销售等完整的供应链条。在平台业务中，公司主要提供的是渠道、信息、品牌、资金等一揽子综合服务。

请公司补充披露：

（1）公司煤炭供应链管理自营业务、平台业务近 3 年各自的营业收入金额、毛利率、同比变动情况；

回复：

公司煤炭供应链管理自营业务、平台业务近 3 年各自的营业收入金额、毛利率、同比变动情况如下表所示：

单位：人民币元

项目	2017 年度		2018 年度		2019 年度		2019 年较 2018 年收入增长	2019 年较 2018 年毛利率变化	2018 年较 2017 年收入增长	2018 年较 2017 年毛利率变化
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率				
自营业务	15,509,071,411.76	2.77%	18,813,519,721.02	2.32%	16,145,733,901.19	1.79%	-14.18%	-22.72%	21.31%	-16.21%
平台业务	9,340,383,631.01	1.17%	10,416,625,463.38	1.89%	14,363,235,800.72	1.59%	37.89%	-15.76%	11.52%	61.64%
合计	24,849,455,042.77	1.68%	29,230,145,184.40	2.17%	30,508,969,701.91	1.70%	4.38%	-21.65%	17.63%	28.79%

备注：

1、在实际经营过程中，公司坚持通过期现货相结合的方式，充分利用大宗商品金融衍生品工具对冲现货价格波动的风险，因此公司供应链管理业务盈利情况应充分结合相应衍生品收益后综合判断。

2、毛利率=（营业收入+期货收益-营业成本-销售费用）/营业收入

3、我公司的平台业务与市场上大多数平台相比最大的区别是：我公司直接参与到交易链条中，且承担一定的交易风险。我公司关于平台业务的定义是“平台业务是指公司与供应链条上某一节点具有核心优势的客户合作，充分发挥客户最大优势，同时分享公司其他优势资源来补足客户短板，为其提供全方位、多样化的供应链增值服务”。与其他平台不同，我公司的平台业务，是利用自身在供应链全流程上的把控能力，帮助中小贸易商补足某一个环节的短板，促成交易的达成，并且我公司参与到贸易链条中，且承担一定的交易风险，例如上游客户的供货违约风险，下游客户的坏账风险等，鉴于我公司合作的上下游客户多为国有煤矿和国家重点电力企业，因此业务风险较低。我公司的平台业务主要包括煤易购和煤易销两种方式，平台业务的具体操作环节和流程与自营业务是类似的，只是公司在平台业务中未全程参与供应链每一个环节，仅参与了供应链上的某一个或者某几个环节，基于此，公司平台业务的毛利率也略低于自营业务。

2019 年较 2018 年经营情况变化：

1、2019 年煤炭供应链管理收入为 305.09 亿元，较 2018 年度增加了 12.8

亿元，增长 4.38%。其中自营业务收入 2019 年较 2018 年下降近 27 亿元，降幅 14.18%，主要为国内煤炭单吨价格下降导致；平台业务收入 2019 年较 2018 年增长近 39 亿元，增长 37.89%，主要是焦炭业务的拓展导致收入增长 31 亿元。

2、自营业务毛利率水平在近三年呈现出降低的趋势，与煤炭行情有一定的相关性。煤炭行业的供给侧结构性改革从 2016 年开始，在 2017 年时达到高点，落后产能被淘汰，先进产能开始加速释放，自 2018 年开始逐步平稳。煤炭价格在近三年呈现逐步走低的趋势，而自营业务往往在价格波动较大时毛利水平较高，另外，由于煤炭单价的降低，单吨的利润空间也往往会降低。

3、平台业务的营业收入维持平稳增长的态势，2018、2019 年的增长率分别为 11.52%、37.89%，近三年的毛利率维持在 1%-2%之间，较稳定。

（2）煤炭供应链管理自营业务的具体经营模式，包括公司在采购、仓储、加工、物流、销售等供应链条中提供服务的环节和服务内容，以及承担成本费用项目构成及金额，并说明各环节具体的收入确认方法和款项结算方式等；

回复：

煤炭供应链管理自营业务的具体经营模式如下：

自营业务是指公司从采购最前端开始一直到最终的消费端全程介入执行，贯穿采购、仓储、加工、物流、销售等完整的供应链条。

1、实物流转

自营业务的货物流转是从资源方（矿方、贸易商）转移到公司，公司再销售给下游客户。根据运输方式不同，基本分为汽车运输业务、火车运输业务及水运业务（包括内贸水运和进口业务）。

（1）汽车运输业务的货物流转：

资源方——直接汽车运输到厂交货；

资源方——中间货场——汽车运输到厂交货；

目前汽车运输的业务较少。

（2）火车运输业务的货物流转：

资源方——直接火车装车发运到厂交货（矿方有铁路专用线）；

资源方——汽车运输至铁路站台——火车装车发运到厂交货（矿方没有铁路专用线）；

（3）水运业务（内贸）：

资源方——港口装船后直接到厂交货；

资源方——铁路运输至沿海港口——港口装船后直接到厂交货；

资源方——铁路运输至沿海港口——装船运输至长江内港口——直接分销给下游客户；

资源方——铁路运输至沿海港口——装船运输至长江内港口——江船运输给下游客户到厂交货；

（4）水运业务（进口）

资源方——直接交货给客户（FOB 直接销售）；

资源方——装船后直接到厂交货；

资源方——装船后送货至买方指定港口交货；

资源方——装船后卸货至沿海沿江港口——直接分销给中小客户；

资源方——装船后卸货至沿海沿江港口——火车运输到厂交货。

2、资金流转

在煤炭采购环节，目前的行业习惯一般是先付款后交货。公司遵循行业习惯，根据业务类型和资源方资质情况，有直接预付全额货款、分批预付货款、办理装货单据后付款、开立国际信用证等几种付款方式。

销售环节，根据下游客户不同，分为到厂交货后统一回款（大型央企、国企）、交货后分批回款、客户先付款后交货（中小贸易商）等几种模式。

3、公司提供的商品服务

自营业务中，公司提供的服务主要体现在上游、下游两方面。

对上游资源方来说，公司主要为上游资源方提供了销售支持，拓宽了资源的销售区域及销售渠道，保证上游资源方的正常生产。由于是先款后货的付款模式，可以保障上游资源方及时回笼资金。

对下游客户来说，公司利用自身多渠道、多区域的资源组织能力，为下游客户提供合适、足量的资源，保障客户的正常生产，并且能够利用不同区域、国内国外的商品差异，通过掺配等方法帮助客户有效降低采购成本。先交货后付款的下游客户，利用账期可以有效降低资金压力。

4、定价政策

煤炭业务的定价方式一般有固定价和指数定价两种。固定价包括双方协商、投标中标后产生的固定价格，指数定价是指双方协商根据交货期前后的某一煤炭指数确定最终的结算价格。

定价依据主要有煤炭质量、市场供应情况、交货日期、煤炭指数等因素。其中国内常用的煤炭指数有 CCI 指数、易煤指数等，国际上常用的有 ICI 印尼煤炭价格指数、纽卡斯尔动力煤指数等。

5、结算模式

（1）上游采购：一般为公司先付款，交货完成后根据双方约定的质量、数量依据，出具结算单，双方核对无误后，对货款进行多退少补，同时上游供应商开具增值税专用发票。信用证付款时根据信用证条款约定，供应商准备齐相应的单据后，到开证行议付，银行核验无误后付款；

（2）中间物流：汽车运输和海运运输一般都是先签订运输协议，完成运输后，运输公司开具增值税发票给公司，公司付款给运输公司。海运运输中，如果协议约定有保证金条款，公司先支付约定额度的保证金，运输完成后，结合运费、滞期费、保证金等总体情况，公司支付剩余运费。而对于火车运输，铁路部门基本会要求先预付运费，然后才能装车发运。

（3）中转港口：港口费用一般包含装卸费、堆存费，公司与港口先签订物

流中转合同，根据约定，分批或分期支付港口费用，对方开具增值税发票给公司。

（4）下游销售：根据合同约定，如果是先款后货的销售方式，公司交货完成后，根据质量、数量结果，给客户出具结算单，双方核对无误后，对货款进行多退少补，同时公司开具增值税发票给对方。如果是先货后款的销售方式，在交货完成后，根据双方认可的结算单金额，公司先开具增值税发票给对方，对方入账后在合同约定的期限内付款给公司。

6、信用政策

公司的信用政策是对下游客户中的大型国企、央企以及通过风控部门审核审批的资质好、信誉好的贸易商可以有一定的信用期限和信用额度。信用额度一般根据客户的年度贸易量决定，信用期限针对大型国企、央企及贸易商信用期限一般不超过 6 个月，同时每周风控部门会重新评估客户的履约能力情况，调整信用额度及信用期限。

公司对老客户的应收款账期实时进行跟踪，有异常情况的会及时停止业务并及时做出处理；对新开发的客户，每一个都要经过风控部门的尽调，尽调后确定业务开展模式、信用额度及信用期限情况，然后才能开展业务。总之，公司执行了严格的信用准入政策，同时风控部门会根据信用客户的经营状况适时调整信用政策，确保风险可控。

7、收入确认方式

公司煤炭供应链管理自营和平台业务都是以总额法确认收入的，且公司按照总额法确认相关贸易收入符合经济实质和会计准则的规定。

一般认为，如果存在以下一种或数种情况，则企业自身被认定为交易的一方，从而应按总额法确认收入：

（1）根据所签订的合同条款，企业是首要的义务人，负有向顾客或用户提供商品或服务的首要责任，包括确保所提供的商品或服务可以被顾客或用户接受。如果企业所提供的某项商品或服务可以有多个供应商，企业有能力从中自主选择使用哪一个供应商提供的商品或服务，则表明企业很可能是首要义务人，应按总额法确认收入。

公司煤炭供应链业务为业务人员在市场上利用上、下游客户资源寻求优质的煤炭供给、需求企业（包括煤矿、贸易商、电厂等），通过了解各方的煤炭供货能力或需求量、供应品种与品质、交货地点与方式、结算价格等情况后；根据了解到的需求情况进行分析、比对和匹配，综合考虑煤炭供货能力、运输保障、交易方式和资金结算等多方因素，从众多的煤炭供给、需求企业中最终确定最佳供应链业务合作单位，分别与供需双方进行业务洽谈，签订采购、销售合同。公司在煤炭供应链自营业务、平台业务均主导了整个业务过程，为煤炭供应链业务的首要义务人。

（2）企业在交易过程中承担了一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬，例如标的商品或服务的价格变动风险等，应按总额法确认收入。

公司煤炭供应链业务的交易价格由公司与上、下游客户单独协商确定，采购、销售合同一旦签署，供应链业务交易各方都必须遵守合同约定的权利和义务。根据销售合同的约定，考虑煤炭商品的性状、存放方式和运输要求，公司承担了煤炭交易商品交付前后任何时间的价格变动风险，且无权因下游客户价格变动的损失风险从上游供应商取得补偿，或在下游客户发生退货时，无权无条件的将下游客户退回的商品再退回给上游供应商，公司承担了商品交易过程中所交易商品所有权上灭失风险、质量风险、价格变动风险、违约风险等主要风险。

灭失风险：在公司煤炭供应链业务中，上游供应商向公司交货后货物的灭失风险由公司承担，公司向下游客户交货前货物的灭失风险由公司承担。

质量风险：如在交易过程中出现煤炭质量与销售合同约定不符，公司要按销售合同约定先行赔付下游客户，再根据采购合同去追索上游供应商的责任，在不能从上游供应商得到相应赔付情况下，公司需承担煤炭质量差异风险。

价格变动风险：公司在煤炭供应链业务中与上下游供应商和客户签订的采购、销售合同条款约定了公司承担煤炭商品交付前后的价格变动风险，无权因下游客户价格变动可能对公司造成的市场损失风险从上游供应商取得补偿。

违约风险：煤炭供应链业务上游供应商如不能及时供货或者供应有质量问题的煤炭，下游客户将会拒绝接收，会造成公司已预付货款风险及不能按销售合同

约定对下游客户履约风险；下游客户如出现违约，不能按照销售合同约定及时付款，将会使公司承担资金风险。

（3）企业具备合理的定价自由权，可以在由宏观经济、行业和市场等因素确定的合理价格区间之内自行确定所交易的商品或服务的价格，表明企业承担了交易过程中的主要风险和报酬，应按总额法确认收入。

公司在煤炭供应链业务中与供应商和客户签订采购、销售合同过程中，与上下游供应商和客户的交易价格是在平等、互惠互利基础上通过协商确定的，公司在煤炭供应链业务中具备合理采购和销售的定价自由权。

（4）企业承担了信用风险。如果根据企业与供应商签订的合同，即使最终用户或顾客无力付款，企业仍需承担向供应商支付货款或劳务款项的责任，则此时企业承担了源自顾客或用户的信用风险与收账风险；或如果由供应商提供的商品或服务存在缺陷，当顾客或用户提出索赔时，企业仍应先行承担赔付责任后，再向供应商追偿，则此时企业承担了源自供应商的信用风险。由此表明企业是首要义务人，是承担交易过程中主要风险的责任主体，应按总额法确认收入。

根据公司与供应商和客户签订的采购、销售合同约定，公司在煤炭供应链业务中需要承担信用风险，公司向上游供应商支付采购货款与向下游客户收取销售货款不存在因果关系，在实际交易过程中一旦出现了违约问题（如煤炭质量、数量、交货时间、付款时间等与合同约定不符时），公司作为煤炭供应链业务参与主体需向供应商或客户承担首要赔偿责任。公司如果没有收到下游客户销售货款，存在交货后下游客户不能向公司支付销售货款或者不能全部支付销售货款情况，存在销售货款信用风险。

如上所述，公司及贸易类子公司全过程参与煤炭供应链业务并承担了交易过程中的质量、数量、资金、履约责任等多方面的风险和主体责任，是煤炭供应链业务的首要义务人，不属于仅在煤炭供需双方之间起到居间作用，故公司对于自营和平台煤炭供应链业务均采用总额法确认收入。

8、本公司主要在采购、物流、仓储等环节发生相关成本费用，具体成本费用构成及金额如下：

单位：人民币元

列报项目	按照煤炭来源地划分	金额	备注
营业成本	进口-煤炭	7,678,724,426.42	采购成本
营业成本	国内-煤炭	6,704,218,961.78	采购成本
销售费用-运杂费	进口-煤炭	1,185,341,395.91	海运费
销售费用-运杂费	进口-煤炭	64,988,465.35	水运费、物流辅助费等
销售费用-运杂费	国内-煤炭	46,774,607.69	铁路运费
销售费用-运杂费	国内-煤炭	42,894,595.10	水运费、海运费
销售费用-运杂费	国内-煤炭	6,471,215.19	公路、物流辅助等
销售费用-代理佣金费	进口-煤炭	67,210,772.15	
销售费用-代理佣金费	国内-煤炭	2,486,907.71	
销售费用-港务费	进口-煤炭	10,235,562.04	
销售费用-港务费	国内-煤炭	62,145,555.53	
销售费用-进口港建费	进口-煤炭	54,483,962.51	
销售费用-装卸堆存费	进口-煤炭	37,360,458.19	
销售费用-装卸堆存费	国内-煤炭	9,520,405.94	
销售费用-核验鉴定费	进口-煤炭	8,918,525.91	
销售费用-核验鉴定费	国内-煤炭	935,526.19	
销售费用-其他	进口-煤炭	12,476,255.35	
销售费用-其他	国内-煤炭	320,680.57	
合计		15,995,508,279.53	

（3）煤炭供应链管理平台业务的具体经营模式，包括提供渠道、信息、品牌、资金等服务的场景、方式、业务规模和核心竞争优势，说明此类业务具体的收入确认方法和款项结算方式等。

请年审会计师发表意见。

回复：

公司的平台业务是指公司与供应链条上某一节点具有核心优势的客户合作，充分发挥客户最大优势，同时分享公司其他优势资源来补足客户短板，为其提供

全方位、多样化的供应链增值服务。

公司的平台业务主要包括煤易购和煤易销两种方式。平台业务的具体操作环节和流程与自营业务是类似的，与自营业务不同的是，公司在平台业务中未全程参与供应链的每一个环节，仅参与了供应链上的某一个或者某几个环节，基于此，公司平台业务的毛利率也略低于自营业务。

公司的平台业务与市场上传统平台业务相比最大的区别是：公司的平台业务是利用自身在供应链全流程上的把控能力，帮助中小贸易商补足某一个环节的短板，促成交易的达成，并且我公司参与到贸易链条中，且承担一定的交易风险，因此公司以总额法确认收入。例如上游客户的供货违约风险，下游客户的坏账风险等，鉴于公司合作的上下游客户多为国有煤矿和国家重点电力企业，因此业务风险较低。例如，公司的煤易销业务，下游的客户主要是中国华能集团、中国华电集团、中国大唐集团、中国国家能源投资集团、中国华润、国家电力投资集团等六大电力集团的下属电厂，各省省属电力集团及具有国企背景的电厂、水泥厂、钢厂等信用良好的优质客户（详见下表），从下表中可以看出，公司煤易销业务下游客户中88%为六大电力及其他大型国有企业，资金实力强，信用良好。

煤易销业务下游客户按照客户类型分类表：

客户类型	销售数量（吨）	销售金额（人民币元）
国家电力投资集团	1,286,322.56	422,410,015.41
中国大唐集团公司	2,104,147.36	618,760,344.66
中国国电集团公司	3,345,954.98	805,581,166.87
中国华电集团公司	1,843,469.39	665,402,926.29
中国华能集团公司	1,320,635.03	409,768,754.85
中国华润总公司	271,912.28	83,213,115.75
其他国有企业	4,262,023.38	1,546,192,416.97
六大电力、其他国有企业小计	14,434,464.98	4,551,328,740.80
煤易销业务合计	16,417,444.31	5,773,210,482.68
占比	87.92%	78.84%

煤炭供应链管理平台业务的具体经营模式如下：

1、业务模式主要包括煤易购、煤易销两种业务形式，具体介绍如下：

（1）煤易购：指客户拥有某一成熟且稳定的销售渠道，但由于缺乏采购渠道或者自有资金有限，无法扩大业务规模，在向公司让渡一部分利润和交付履约保证金的前提下，公司帮助其采购上游资源，客户在约定的期限内付款提货。

（2）煤易销：指资源方拥有成熟且稳定的货源供应渠道，但由于缺乏销售渠道或者自身资质无法达到终端电厂准入条件而不能实现销售，公司利用自身的销售渠道，帮助资源方顺利以最优的价格实现销售。

2、货物流转

煤易购业务，公司根据客户需求及协议安排从矿上采购，运输至港口或铁路站台，货权归属公司。在客户付款提货时，公司把对应的部分或全部货权转给客户。

煤易销业务，资源方通过公司销售，首先需要把货权转移给公司，公司再销售给下游客户。

3、资金流转

煤易购业务，客户首先付一定比例保证金给公司，公司向上游矿方支付全额款项，客户提货时，分批或一次性把货款支付给公司，公司再将货权转移给客户。

煤易销业务，资源方通过公司销售，公司不支付或垫付部分货款给客户，公司在收到下游全部货款后，结清全部货款。

4、提供的商品服务

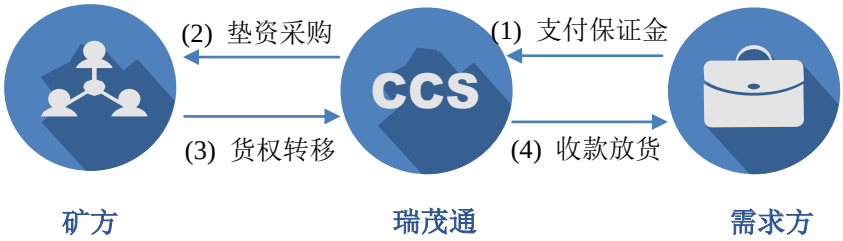
在平台业务中，公司利用在国内煤炭市场深耕了二十年所积累的强大的资源优势、渠道优势、品牌优势、数据优势、风控优势为平台客户提供集渠道共享、信息、品牌、资金等一揽子综合服务。

5、定价政策

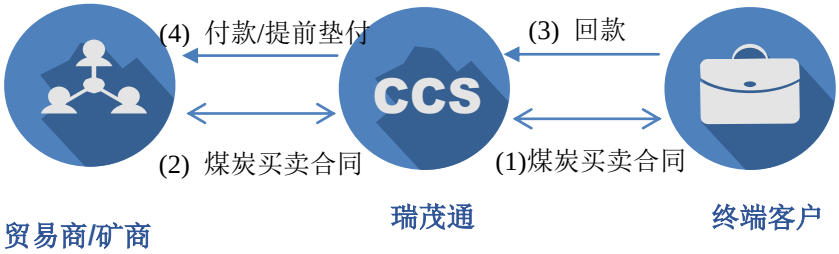
根据公司提供的渠道、信息、品牌等一揽子综合服务，围绕这些服务能给客户带来的价值，与客户协商确定双方都能接受的客观、合理的价格。

6、结算模式

（1）煤易购：资源方—CCS—需求方。与自营业务的结算流程基本一致，即公司给上游矿方支付全额货款，出具质量、数量检验结果后，货款多退少补，同时给公司开具增值税发票。待客户付款并提货完毕后，给客户开具增值税发票。



（2）煤易销：贸易商/矿商—CCS—终端客户。上游资源方完成交货后，公司不支付或支付部分货款，待终端客户回款后，公司支付剩余货款给上游资源方。



7、收入确认方式

平台业务收入确认方式和自营业务收入确认方式相同，详细内容请见以上 1、（2）内容。

会计师意见：

1、针对煤炭（或油品等大宗商品）收入确认我们实施的审计程序如下：

（1）了解瑞茂通煤炭（或油品等大宗商品）销售收入确认原则和关键内部控制，对瑞茂通煤炭（或油品等大宗商品）贸易收入与收款业务的关键内部控制设计和执行进行了解和测试，评价收入与收款业务的内部控制是否有效；

（2）获取瑞茂通与重要客户签订的煤炭（或油品等大宗商品）购销合同及补充合同，对合同中约定的煤炭交货方式及货权转移、数量确认和质量检验、合同价格及货款结算等关键条款进行检查，检查交易双方确认煤炭（或油品等大宗

商品）质量、数量的相关程序；

（3）抽样检查重要业务，确定瑞茂通是否按照收入确认政策真实、准确、完整的确认、记录及列报煤炭（或油品等大宗商品）业务的营业收入；

（4）对重要客户进行检查，确定重大客户与瑞茂通是否存在关联关系；向重要客户实施函证程序，询证本期发生的煤炭销售金额及往来款项余额，确认业务收入的真实性、完整性；

（5）抽样测试 2019 年 12 月 31 日前后重要的营业收入会计记录，确定是否存在提前或延后确认营业收入的情况；

（6）与同行业煤炭（或油品等大宗商品）销售数据进行对比，分析了收入和毛利的整体合理性；

（7）复核财务报表是否按照企业会计准则要求进行了充分适当的披露。

2、我们认为：通过以上审计程序，瑞茂通煤炭供应链业务收入确认是合理的，符合公司业务经济实质。基于我们为瑞茂通 2019 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，公司相关会计处理与公司制定的会计政策相符，煤炭供应链业务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

2.关于煤炭供应链管理业务经营情况。年报披露，公司 2019 年度实现营业收入 402.57 亿元，同比增长 5.67%，其中煤炭供应链管理业务收入 305.09 亿元，占比 75.79%。截至报告期末，公司应收账款和应收票据合计余额 42.1 亿元，较上年同期 42.37 亿元基本持平；应付票据和应付账款合计余额 99.17 亿元，较上年同期 55.29 亿元大幅增长 79.36%或 43.88 亿元；存货期末余额为 8.82 亿元，同比减少 7646 万元。同时，报告期内公司共计对 4 家参股公司进行增资，合计金额 24.6 亿元，参与出资设立参股公司 5 家，合计金额 29.45 亿元。

请公司补充披露：

（1）结合同行业可比公司情况，说明公司煤炭供应链管理业务收入规模较大但存货规模较小的原因和合理性；

回复：

公司选取同行业上市公司 2019 年年报披露数据如下：　　*单位：人民币元*

2019 年度	瑞茂通	厦门国贸	怡亚通	厦门象屿	物产中大	普路通
营业成本	37,378,693,581	211,396,914,517	67,859,610,644	263,961,222,246	349,245,183,476	5,911,518,087
20190101 存货	958,664,416	30,673,875,640	8,188,559,211	15,469,870,128	18,449,083,470	243,349,075
20190331 存货	1,529,612,166	35,970,154,103	8,200,613,694	21,949,422,498	21,592,884,395	206,604,488
20190630 存货	2,304,840,367	31,630,470,012	8,086,857,778.00	19,278,333,938.96	21,443,729,617	151,750,646
20190930 存货	1,439,824,812	39,515,862,417	8,168,192,223	20,730,981,943	23,363,517,017	144,298,733
20191231 存货	882,205,296	39,705,538,886	7,270,997,293	19,471,047,488	19,687,987,200	98,278,636
平均存货规模	1,423,029,412	35,499,180,212	7,983,044,039.80	19,379,931,199.15	20,907,440,340	168,856,316
存货周转率	26.27	5.95	8.50	13.62	16.70	35.01

注：平均存货规模=（20190101 存货+20190331 存货+20190630 存货+20190930 存货+20191231 存货）/5；存货周转率=营业成本/平均存货规模

国内主要可比上市公司及其所属细分行业：怡亚通的主要业务为 IT、通信、家电、快消品行业的供应链服务；厦门象屿的主要业务为大宗商品采购分销服务及物流服务、农产品物流服务、铁路物流服务、综合物流服务；物产中大的主要业务为金属材料、化工、煤炭的供应链基础服务，整车及后服务，金融服务以及高端实业；普路通的主要业务为 ICT 行业和医疗器械行业的供应链服务；厦门国贸的主要业务为供应链管理业务、房地产经营业务、金融服务业务。国内主要可比上市公司之间在客户群体以及经营品种构成上有所差异，因此同行业公司间在存货规模、存货周转率方面可比性有限。但可以看出在大宗商品领域供应链服务企业中，公司存货规模相对较小，存货周转率处于较高水平。

经计算，公司 2019 年存货周转天数约为 13.89 天。

公司各业务类型的运输及库存天数：

业务类型	区域分类	销售类型/运输方式	交货方式/具体货源地	运输及库存天数	备注
自营业务	国际业务	转口业务-油品、煤炭	FOB 交货	1-5 天	油品业务中约 2/3、煤炭国际业务中约 20%为此类业务
		进口业务-煤炭	印尼、澳洲等	7-25 天	进口到国内的煤炭约有 2/3 直接在客户专用码头直接交货给电厂，约 1/3 卸货至公共码头，客户陆续提货
		进口业务-油品	新加坡交货后运送至国内	7-20 天	油品业务约 1/3 进口至国内，相关存货卸货至公共码头，客户陆续提货
	内贸业务	火运	矿方装货运输到下游直接交货	3-4 天	矿方装货运输到下游直接交货
		汽运	矿方装货运输到下游直接交货	1-2 天	矿方装货运输到下游直接交货
		水运	平仓采购	1-3 天	内贸水运业务中约 60%为平仓采购
			港口集港	15-20 天	内贸水运业务中约 40%为港口集港

平台业务	内贸业务	煤易购	矿上交货/中转地交货	1-8 天	矿上直接交货或运输至中转地交货
		煤易销	矿上交货/下游电厂交货	1-8 天	上游交货或运输至下游交货

我公司业务类型分为自营业务和平台业务，在业务实际操作中公司更多采用的是依托遍布全国的资源点网络，在同一时期组织不同指标的煤炭发运给客户，客户自行在场地掺配的模式。在此过程中，我公司库存时间只是煤炭在途运输时间，一旦货物到达客户货场，客户接收并进行数量验收后,就完成了交货，此时点也作为公司销售收入的确认时点；公司的业务模式有效降低了库存，加快了货物及资金的流转速度。此外，平台业务中如果是在上游矿方或者下游客户的场地上直接交货，则基本上不形成库存；自营业务中无论是煤炭还是油品大部分库存是因相关商品在运输途中形成的在途库存，只有少部分货物因客户陆续提货形成在库库存。

从上表列示看，公司各类型业务实际运输周期与公司整体存货周转天数相符。在实际经营过程中，公司始终坚持轻资产、快周转的运营模式，因此会形成账面库存低、周转次数高的情况。公司 2019 年各季度末存货规模差异较大，主要是受当期市场行情影响，期末存货为时点数据，不能完整反映报告期内整体经营情况。

综上，公司存货规模相对较小，存货周转率高，与公司经营模式密切相关。

（2）应收账款和应收票据期末余额前 5 名客户名称和付款义务人、金额、形成原因和时间；

回复：

应收账款： *单位：人民币元*

客户名称	金额	形成原因	时间
上海申能燃料有限公司	131,709,533.57	煤炭贸易	0-6 个月
徐州福森进出口有限公司	129,071,686.80	煤炭贸易	0-6 个月
徐州曼威考尔商贸有限公司	128,304,837.76	煤炭贸易	0-6 个月
华能供应链平台科技有限公司	122,286,081.55	煤炭贸易	0-6 个月
浙江恒巨物资贸易有限公司	109,202,491.63	煤炭贸易、服务费	0-6 个月
合计	620,574,631.31		

应收票据： *单位：人民币元*

付款义务人(出票人)	金额	形成原因	时间
徐州天安化工有限公司	93,500,000.00	煤炭贸易	0-6 个月
扬州谦拓贸易有限公司	16,000,000.00	煤炭贸易	0-6 个月
国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	15,000,000.00	煤炭贸易	0-6 个月
联峰钢铁(张家港)有限公司	14,000,000.00	煤炭贸易	0-6 个月
国家电投集团河南电力有限公司	7,700,000.00	煤炭贸易	0-6 个月
合计	146,200,000.00		

（3）应付票据和应付账款期末余额前 5 名供应商名称、金额、形成原因和时间，说明应付票据和应付账款余额大幅增长的原因和合理性；

回复：

应付账款： *单位：人民币元*

供应商名称	金额	形成原因	时间
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	879,313,125.08	煤炭贸易	1 年以内
VITOL TRADING MALAYSIA LABUAN LTD	461,688,661.03	油品贸易	1 年以内
江苏港瑞供应链管理有限公司	433,030,694.70	煤炭贸易	1 年以内
陕西陕煤供应链管理有限公司	302,760,976.58	煤炭贸易	1 年以内
Vitol Asia Pte Ltd	255,751,131.77	煤炭、油品贸易	1 年以内
合计	2,332,544,589.16		

应付票据： *单位：人民币元*

供应商名称	金额	形成原因	时间
浙江自贸区春吉贸易有限公司	1,450,980,000.00	煤炭贸易	1 年以内
林州市林通煤炭贸易有限公司	906,150,000.00	煤炭贸易	1 年以内
林州市泰德商贸有限公司	692,350,000.00	煤炭贸易	1 年以内
宁波启达贸易有限公司	500,000,000.00	煤炭贸易	1 年以内
安阳市轩和物资经销有限公司	423,449,959.00	煤炭贸易	1 年以内
合计	3,972,929,959.00		

2019 年度，为适应行业发展趋势，公司加快推进混改合资战略，先后与陕西煤业股份有限公司、山西晋城无烟煤矿业集团有限责任公司、中国平煤神马能源化工集团有限责任公司组建合资公司，充分利用双方股东的优势资源，在特定品种、特定区域市场开展协同合作，因此报告期末公司应付账款增加。

2019 年煤炭行业环境较之前竞争加剧，公司作为行业核心企业议价能力有所增强，对上游供应商付款时，更多使用银行承兑汇票方式付款，相对于商业承兑汇票，银行承兑汇票对供应商业务影响较小，供应商对结算方式的改变接受度较高。因此，2019 年公司应付票据增长较大。

（4）报告期内，公司与上述 9 家参股公司的业务往来情况，包括采购和销售商品服务的内容、金额、应付应付款项期末余额等。请年审会计师发表意见。

回复：

公司与题中所涉联营企业的业务往来情况如下：

1、出售商品/提供劳务情况：

参股公司	交易内容	本年发生额（元）
烟台牟瑞供应链管理有限公司	销售煤炭	30,511,482.24
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	销售煤炭	217,675,771.60
河南中平能源供应链管理有限公司	销售煤炭	166,530,037.57
江苏港瑞供应链管理有限公司	销售煤炭	256,094,301.96
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	销售煤炭	104,487,887.67
陕西陕煤供应链管理有限公司	销售煤炭	17,604,646.79
浙江瓯瑞供应链管理有限公司	销售煤炭	138,827,502.51
江苏港瑞供应链管理有限公司	销售油品	325,898,257.16
浙江瓯瑞供应链管理有限公司	代理费	16,673.58
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	担保费	2,122,641.51
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	保理利息收入	34,003,696.33
合计	-	1,293,772,898.92

2、采购商品/接受劳务情况：

参股公司	交易内容	本年发生额（元）
江苏港瑞供应链管理有限公司	采购煤炭	47,845,107.56
烟台牟瑞供应链管理有限公司	采购煤炭	1,659,027.46
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	采购煤炭、油品	146,633,642.15
河南凤瑞物产有限公司	采购煤炭	139,234,175.60
河南金瑞供应链管理有限公司	采购煤炭	216,524,850.66
河南中平能源供应链管理有限公司	采购煤炭	689,637,034.01
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	采购煤炭	1,066,456,157.78
陕西陕煤供应链管理有限公司	采购煤炭	827,986,852.04
合计	-	3,135,976,847.26

3、应收项目：

项目名称	年末余额（元）
应收账款：	
河南中平能源供应链管理有限公司	92,463,849.81
浙江瓯瑞供应链管理有限公司	26,775,523.79
河南凤瑞物产有限公司	11,894,171.00
河北国控国际物流有限公司	10,700,671.74
应收保理款：	
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	664,723,775.78

4、应付项目：

项目名称	年末余额（元）
应付账款：	
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司	879,313,125.08
江苏港瑞供应链管理有限公司	433,030,694.70
陕西陕煤供应链管理有限公司	302,760,976.58
河南凤瑞物产有限公司	248,422,804.02
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	237,253,565.09
河南金瑞供应链管理有限公司	168,204,604.80
德盛瑞茂通（上海）供应链管理有限公司	19,405,509.79

公司因战略发展需要与具有产业链核心资源的大型国有企业、金融机构或拥有区域优势的地方政府设立了多家联营企业，具体原因详见“五、(2)”。

会计师意见：

基于我们为瑞茂通 2019 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计程序分析，我们认为煤炭供应链管理业务收入规模较大但存货规模较小的原因合理；

应收账款和应收票据期末余额及形成原因属实；报告期内应付票据和应付账款余额大幅增长情况合理；报告期内，公司与 9 家参股公司的业务往来及应收应付款项期末余额是真实的。

3.关于商业保理经营模式。年报披露，公司的商业保理业务主要是保理子公司与客户签订有追索权的保理合同，以受让客户对下游优质终端客户应收账款的形式，向客户提供供应链融资。公司应收保理款期末余额为 37.56 亿元，较期初业务规模下降 45.50%。其中，按欠款方归集的期末余额前五名应收保理款汇总金额为 23.71 亿元，占应收保理款期末余额合计数的比例为 63.04%，相应计提的坏账准备期末余额汇总金额为 61.49 万元。报告期内，公司供应链金融业务实现营业收入 5.92 亿元，发生营业成本 1076 万元，毛利率 98.18%。

请公司补充披露：

（1）商业保理业务的具体经营模式，说明保理合同、标的应收账款、融资偿付是否逐一对应，公司为确保应收账款真实可追偿采取的具体风险管理措施；

回复：

公司的商业保理业务主要指以受让应收账款方式向原债权人提供融资。经营模式主要是以旗下保理子公司作为实施媒介，保理子公司与客户签订有追索权的保理合同，以受让客户应收账款的形式，向客户提供供应链融资，在解决客户资金需求的情况下，谋求供应链金融上的收益，同时增强客户黏性。

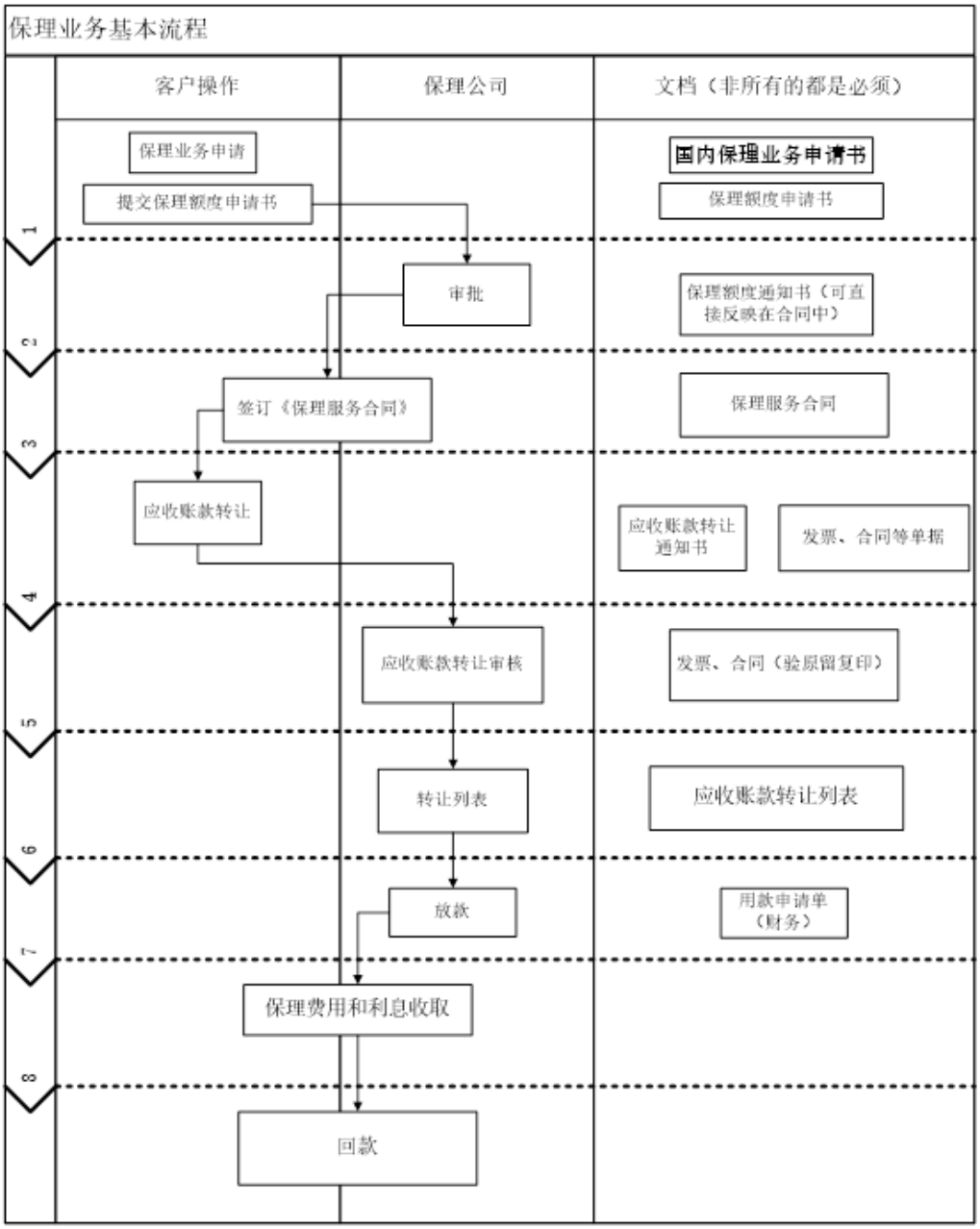
保理业务的发起，由保理客户申请将其对下游客户的应收账款债权转让给保理公司进行融资。保理公司根据保理客户拟转让应收账款情况决定是否核准应收账款的转让申请，同时结合保理客户未来业务发展情况，对客户保理业务申请核准保理额度。原则上，保理额度不超过客户拟转让应收账款最大金额，授信融资期限不超过十二个月，在授信期限内，客户循环使用授信额度。客户转让应收账款获取保理融资，当客户的应收账款到期后，如果核定的保理融资额度为循环额度且仍在有效期内，客户可转让新的未到期的应收账款替换已到期的应收账款，循环操作直至应收账款到期或保理融资额度有效期到期，归还保理融资款。

针对保理客户的融资申请，《保理合同》中约定保理公司向保理客户提供保

理融资服务，保理客户同意以转让的应收账款对应的融资金额为计算基准向保理公司支付保理费用。

公司目前开展的保理业务，全部为有追索权的保理业务。

业务流程如下：



基于上述模式，一个保理合同会对应一笔或多笔标的应收账款，一笔融资偿付也会对应一笔或多笔标的应收账款，在保证一个保理合同项下的应收账款资产池内未到期的资产打折后能覆盖存续的保理融资金额的前提下，可灵活选择偿付

融资款或转让新的合格应收账款。

截至 2019 年 12 月 31 日公司应收保理款余额前 5 名客户保理业务对应所转让的应收账款的买方企业分类统计情况如下表所示（鉴于公司与保理客户签署有〈商业秘密保密协议〉，为保障客户的相关权益，公司在以下内容中不披露具体保理客户及应收账款对应的买方名称）：

单位：人民币万元

应收账款买方企业类型	应收账款买方	应收账款金额	小计	占比
国有控股企业	****电力燃料有限公司	1,954.94	230,911.05	95.26%
	****山东电力燃料有限公司	414.69		
	河北国控国际物流有限公司	2,695.58		
	河南凤瑞物产有限公司	1,783.36		
	河南金瑞供应链管理有限公司	3,557.73		
	河南农瑞物产有限公司	14,408.25		
	河南中平能源供应链管理有限公司	8,835.65		
	河南****实业有限公司	14,797.77		
	****有限公司江苏分公司	2,413.56		
	****焦作有限公司	1,837.62		
	江苏港瑞供应链管理有限公司	39,528.47		
	江阴****有限公司	1,841.40		
	山东环晟供应链管理有限公司	1,056.78		
	陕西陕煤供应链管理有限公司	25,908.69		
	阳城****有限责任公司	459.44		
	郑州航空港区兴瑞实业有限公司	15,582.40		
	****供应链管理有限公司	56,507.75		
	****管理有限公司	1,375.56		
	郑州****有限公司	35,951.42		
民营企业	郴州市****有限公司	2,320.95	11,482.33	4.74%
	德盛瑞茂通（上海）供应链管理有限公司	3,190.19		
	广东****矿业有限公司	2,052.00		
	山西瑞茂通供应链有限公司	247.73		
	浙江瑞茂通供应链管理有限公司	1,773.01		
	郑州****商贸有限公司	1,898.45		
总计		242,393.38		100.00%

由上表可知，公司开展的保理业务受让的应收账款买方企业类型为国有控股企业的比例占到了 95%以上，买方信用风险较低。

同时，公司为确保应收账款的真实可追偿，采取了包括但不限于如下风险管理措施：

1、在客户准入选择上，筛选供应链业务链条中的优质客户，拒绝非供应链条上的客户，从源头把控客户业务的真实性；

2、通过现场尽调及不定期走访等方式，确认基础贸易的真实性；

3、通过供应链上下游调查及查验第三方货运证明、所有权转移证明等文件，确认客户贸易合同义务的履行；

4、与供应链业务人员的沟通，通过强化供应链条上客户经营情况的把控，防范保理客户及其下游的经营风险，确保客户资产规模能覆盖我司应收保理款的追偿额。

（2）近 3 年应收保理款期末余额前 5 名客户名称、期末余额、期限，是否存在“借新还旧”情形；

回复：

近 3 年应收保理款期末余额前 5 名客户情况如下表所示：

单位：人民币元

年度	保理客户	应收保理款期末余额（人民币元）	期限
2017 年	浙江****能源有限公司	340,408,888.89	<12 个月
	上海****材料有限公司	340,183,333.34	<12 个月
	湖北****实业有限公司	336,741,666.67	<12 个月
	宁波****有限公司	318,027,500.00	<12 个月
	林州市****煤炭贸易有限公司	317,538,472.23	<12 个月
2018 年	浙江自贸区****有限公司	375,604,355.56	<12 个月
	林州市****有限公司	323,417,463.33	<12 个月
	泰州****有限公司	305,884,444.44	<12 个月
	浙江****能源有限公司	273,819,444.44	<12 个月
	浙江****有限公司	267,850,000.00	<12 个月
2019 年	郑州****有限公司	664,723,775.78	<12 个月
	浙江****有限公司	621,708,764.45	<12 个月
	林州市****有限公司	419,351,244.44	<12 个月
	安阳市****有限公司	341,002,861.12	<12 个月
	山东省****有限公司	324,125,797.28	<12 个月

公司开展的所有保理业务均不存在“借新还旧”的情形。以下列出近三年前 5 名客户在下一年度的本金回款和放款情况加以说明：

2017 年期末余额前 5 名客户在下一年度放款及回款情况如下表：

单位：人民币元

客户名称	放款日期	金额	回款日期	金额
浙江****能源有限公司			2018/11/23	222,680,000.00
			2018/12/13	97,320,000.00
	2018/12/14	250,000,000.00		
上海****材料有限公司			2018/11/07	250,000,000.00
			2018/12/13	70,000,000.00
湖北****实业有限公司			2018/01/25	160,000,000.00
			2018/04/11	60,000,000.00
			2018/05/09	40,000,000.00
			2018/05/10	50,000,000.00
			2018/08/08	20,000,000.00
	2018/11/20	230,000,000.00		
宁波****有限公司			2018/03/05	50,000,000.00
			2018/03/06	100,000,000.00
			2018/03/08	33,000,000.00
			2018/03/13	50,000,000.00
			2018/03/14	82,000,000.00
林州市****煤炭贸易有限公司	2018/01/05	160,000,000.00		
			2018/06/21	20,000,000.00
			2018/06/22	27,770,000.00
			2018/10/18	54,200,000.00
			2018/10/19	48,530,000.00
			2018/10/23	9,500,000.00
			2018/10/23	36,500,000.00
			2018/10/23	40,000,000.00
			2018/10/29	63,500,000.00
	2018/11/01	200,000,000.00		
			2018/11/05	50,000,000.00
			2018/12/10	77,000,000.00
			2018/12/10	23,000,000.00
			2018/12/13	7,000,000.00

从 2017 年期末前 5 名客户在 2018 年度的放款及回款情况来看，有两家客户在 2018 年还清了保理款额，2018 年期末余额为 0。另外有存续的三家客户，其放款和回款在日期上存在明显的时间差，金额上也并不匹配，能较清晰的看出客户并没有借新还旧。

2018 年期末余额前 5 名客户在下一年度放款及回款情况如下表：

单位：人民币元

客户名称	放款日期	金额	回款日期	金额
林州市****有限公司			2019/03/21	3,880,000.00
	2019/03/27	110,000,000.00		
			2019/04/04	9,300,000.00
			2019/04/09	25,700,000.00
			2019/04/17	11,000,000.00
			2019/08/05	22,000,000.00
			2019/08/15	35,000,000.00
			2019/08/15	8,000,000.00
			2019/08/19	35,000,000.00
	2019/11/08	100,000,000.00		
	2019/11/12	50,000,000.00		
			2019/11/27	53,000,000.00
			2019/11/27	3,880,000.00
			2019/12/04	9,000,000.00
	2019/12/11	50,000,000.00		
			2019/12/16	7,230,000.00
			2019/12/17	82,300,000.00
			2019/12/18	21,500,000.00
			2019/12/20	33,090,000.00
	2019/12/26	76,000,000.00		
	2019/12/31	70,000,000.00		
泰州****有限公司			2019/05/05	30,000,000.00
			2019/09/06	72,000,000.00
			2019/09/12	28,000,000.00
			2019/09/24	3,000,000.00
	2019/11/14	45,000,000.00		
	2019/11/15	50,000,000.00		
			2019/12/02	147,000,000.00
	2019/12/11	80,000,000.00		
	2019/12/24	35,000,000.00		
浙江****有限公司			2019/01/10	21,000,000.00
			2019/02/14	15,000,000.00
			2019/03/01	5,300,000.00
	2019/03/27	203,000,000.00		
	2019/03/28	105,400,000.00	2019/03/28	15,000,000.00
			2019/04/04	78,500,000.00
	2019/06/11	50,000,000.00		
			2019/06/24	14,000,000.00
			2019/07/02	3,500,000.00
			2019/07/02	16,200,000.00

			2019/07/03	226,300,000.00
	2019/07/26	30,000,000.00		
	2019/09/23	100,000,000.00		
			2019/10/21	40,000,000.00
			2019/10/25	99,000,000.00
	2019/11/15	90,000,000.00		
	2019/12/09	70,000,000.00		
	2019/12/09	60,000,000.00		
	2019/12/27	90,000,000.00		
	2019/12/31	40,000,000.00		
浙江****能源有限公司			2019/10/12	14,000,000.00
			2019/11/13	201,800,000.00
			2019/11/14	34,200,000.00
浙江自贸区****有限公司			2019/01/30	20,000,000.00
			2019/01/30	28,000,000.00
			2019/02/26	30,000,000.00
			2019/05/07	39,500,000.00
			2019/05/07	10,500,000.00
			2019/05/10	81,500,000.00
			2019/05/22	35,000,000.00
			2019/05/27	80,000,000.00
			2019/07/03	15,000,000.00
			2019/07/22	15,000,000.00
			2019/07/22	41,000,000.00
			2019/08/02	7,900,000.00
			2019/08/06	41,100,000.00
			2019/10/10	15,000,000.00

从 2018 年期末前 5 名客户在 2019 年度的放款及回款情况来看，有两家客户在 2019 年还清了保理款额，其 2019 年期末余额为 0。另外有存续的三家客户，其放款和回款在日期上存在明显的时间差，金额上也并不匹配，同样能较清晰的看出客户并没有借新还旧。

2019 年期末余额前 5 名客户在 2020 年截止 5 月 31 日前放款及回款情况如下表：

单位：人民币元

客户名称	放款日期	金额	回款日期	金额
郑州****有限公司			2020/02/11	36,571,377.56
			2020/02/11	70,240,000.00
			2020/02/11	4,751,445.87

	2020/02/26	120,000,000.00		
			2020/03/11	1,180,000.00
			2020/03/24	50,000,000.00
			2020/04/10	50,000,000.00
			2020/04/10	50,000,000.00
			2020/04/14	50,000,000.00
	2020/04/21	50,000,000.00		
			2020/04/24	2,728,554.13
			2020/05/19	50,000,000.00
			2020/05/22	100,000,000.00
			2020/05/26	102,000,000.00
浙江****有限公司			2020/01/20	30,000,000.00
			2020/04/16	8,200,000.00
			2020/04/16	6,400,000.00
			2020/04/17	42,000,000.00
林州市****有限公司			2020/04/16	40,000,000.00
			2020/05/08	80,000,000.00
			2020/05/09	70,000,000.00
	2020/05/27	120,000,000.00		
安阳市****有限公司			2020/04/16	50,000,000.00
			2020/05/19	50,000,000.00
			2020/05/22	100,000,000.00
山东省****有限公司			2020/01/09	50,000,000.00
			2020/04/16	3,070,000.00
			2020/05/14	35,000,000.00
			2020/05/22	29,000,000.00

对于 2019 年度期末前 5 名的客户，我们把截止 2020 年 5 月 31 日其放款和回款流水列示，从上述流水情况来看，公司对保理客户的放款与回款，在日期和金额上并无关联性，不存在“借新还旧”的情形。

综上，基于近三年公司保理客户的放款及还款情况来看，公司保理业务不存在“借新还旧”的情形。公司对保理客户的放款时间受核准受让应收账款的时间影响，而客户还款时间受应收账款账期的影响；保理客户的回款来源是到期应收账款的回款，并不依赖续作的保理业务放款。

（3）结合上述情况，说明应收保理款坏账准备计提是否充分；

回复：

公司应收保理款期末余额前五名相应计提的坏账准备期末余额汇总金额

61.49 万元是针对一笔业务的逾期利息计提的减值准备：该笔业务在 2019 年 12 月 11 日到期，按时正常偿还本金 5,750 万元；该笔业务的利息部分 6,149,305.56 元截至 2019 年 12 月 31 日逾期 20 天。

经公司业务人员及风控人员调查后认定：客户有能力偿还借款，还款意愿良好，风险较低，将该笔应收保理款划分为关注类贷款风险等级。除该笔业务外，公司应收保理款期末余额前 5 名客户的其他业务均划分为正常类贷款风险等级。

按组合计提坏账准备的计提方法：

项目	确定组合的依据
组合一	账龄分析法
组合二	如确认无坏账风险，不计提
组合三	按保理客户风险类型划分为正常类（未逾期客户）、关注类（超过付款期未超过宽限期）、次级类（逾期 6 个月以内）、损失类（逾期 6 个月以上）计提

应收保理款组合计提坏账准备：

应收保理款客户风险类型	逾期信用损失率（%）
正常类	0
关注类	10
次级类	50
损失类	100

依据上述企业会计准则应收保理款组合计提坏账准备的确定方法，针对逾期利息 6,149,305.56 元按 10%计提坏账准备 61.49 万元，已充足计提坏账准备。且该笔逾期利息已于 2020 年一季度全额偿还。

另根据中国银保监会 2019 年发布的《中国银保监会办公厅关于加强商业保理企业监督管理的通知》（银保监办发〔2019〕205 号）规定“计提的风险准备金，不得低于融资保理业务期末余额的 1%”，2019 年期末融资保理业务本金余额为 3,659,191,377.56 元，共计提一般风险准备金 36,591,913.78 元，也符合相关规定，计提充分。

（4）商业保理业务的收入和成本构成项目，说明具体收入确认方法。请年审会计师发表意见。

回复：

2019 年度商业保理业务的收入均来自于保理融资利息，无其他收入构成；

商业保理业务成本为业务开展所需资金拆借的利息支出。

在开展业务的保理子公司层面，保理业务的营业收入为 54,566.81 万元，营业成本为 31,375.08 万元，毛利率为 42.50%。保理业务的营业成本主要是利息支出，而利息支出的对象主要为公司并表范围内的其他子公司，在合并层面抵消后的营业成本仅为 1,076 万元，从而使得 2019 年年报中供应链金融业务的毛利率较高。

商业保理业务的收入方法以实际利率法确认，按照客户使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定。

会计师意见：

1、针对应收保理款坏账我们实施的审计程序如下：

（1）了解关于应收保理款减值准备计提的会计政策，评估管理层本期应收保理款减值准备计提会计政策是否合理；

（2）取得管理层对应收保理款减值准备计提金额计算过程和相关依据，评估管理层计算应收保理款项减值准备时所采用的方法、假设的准确性；

（3）了解管理层与信用控制、应收保理款回收和评估应收保理款项减值准备相关的关键财务报告内部控制，并评价这些内部控制的设计和运行有效性；

（4）根据抽样原则，随机抽取应收保理款业务合同，检查与应收保理款项余额相关的放款时间，放款金额等相关记录；对合同约定的期限和账龄划分情况进行了核对，评价其应收保理款客户风险类型是否按照会计政策划分；检查计算应收保理款减值准备的关键数据，重新计算减值准备的准确性；

（5）检查 2019 年 12 月 31 日后的保理客户的回款情况；

（6）复核财务报表是否按照企业会计准则要求进行了充分适当的披露。

2、针对商业保理业务收入确认我们实施的审计程序如下：

（1）了解瑞茂通保理业务收入确认原则和关键内部控制，对瑞茂通商业保理收入业务的关键内部控制设计和执行进行了解和测试；

（2）获取瑞茂通与全部保理客户签订的商业保理合同及补充协议，对合同

中约定的保理融资额度、放款时间、保理融资利率，本金利息的归还等关键条款进行检查；

（3）检查了有关商业保理相关的会计处理政策，抽样检查重要业务，确定瑞茂通是否按照收入确认政策真实、准确、完整的确认、记录及列报保理业务的营业收入；

（4）向重要客户实施函证程序，询证保理款项余额及发生额。抽取重要客户按照实际利率法测算其保理业务的利息收入计提是否准确；

（5）抽样测试 2019 年 12 月 31 日前后重要的营业收入会计记录，确定是否存在提前或延后确认营业收入的情况；

（6）复核财务报表是否按照企业会计准则要求进行了充分适当的披露。

3、经过核查，我们未发现公司保理客户存在“借新还旧”情况；瑞茂通应收保理款坏账准备计提与公司制定的会计政策一致，符合《企业会计准则》的相关规定，坏账准备已充分计提。

通过对商业保理业务收入确认执行以上审计程序，瑞茂通商业保理确认收入是合理的，符合公司业务经济实质。基于我们为瑞茂通 2019 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，公司相关会计处理与公司制定的会计政策相符，商业保理业务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

4.关于非经常性损益。年报披露，公司 2019 年度非经常性损益合计金额 1.78 亿元，但未披露非经常性损益的具体形成原因和内容。其中，4 个季度的非经常性损益金额波动和对净利润的影响较大，第一至第四季度非经常性损益金额分别为 3882 万元、8990 万元、1.24 亿元和-7450 万元，扣除上述非经常性损益后，公司第二、第三季度主营业务亏损，第一、第四季度盈利。

请公司补充披露：

（1）2019 年度非经常性损益的具体内容，各季度损益金额波动较大的原因和合理性；

回复：

公司 2019 年各季度非经常性损益的具体内容如下表所示：

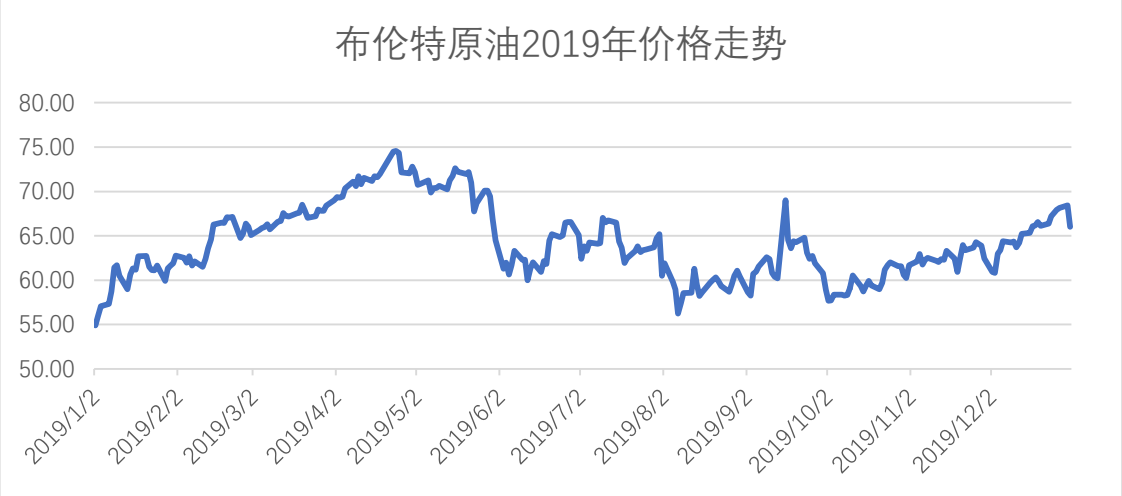
单位：人民币万元

项目	全年	一季度	二季度	三季度	四季度
固定资产——资产处置损益	-1.19	1.30	-	-	-2.48
计入当期损益的政府补助，但与企业业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	5,035.63	3,413.24	411.65	555.71	655.04
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	2,654.85	1,041.62	1,192.12	73.53	347.59
期货、纸货——平仓收益与浮盈浮亏的公允价值变动之和	9,802.69	1,051.12	8,101.86	13,350.59	-12,700.89
持有其他权益工具投资（华泰基金）取得的投资收益	4,031.06	-	2,063.32	217.90	1,749.84
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	290.89	32.95	-1,359.02	-208.02	1,824.98
小　　计	21,813.94	5,540.22	10,409.93	13,989.71	-8,125.92
减：所得税影响数	3,999.66	1,658.14	1,419.65	1,598.00	-676.13
非经常性损益净额	17,814.28	3,882.08	8,990.29	12,391.71	-7,449.79
归属于少数股东的非经常性损益净额	-	-	-	-	-
归属于公司普通股股东的非经常性损益净额	17,814.28	3,882.08	8,990.29	12,391.71	-7,449.79

2019 年非经常性损益各季度波动较大，主要受期货损益、政府补助的影响：对于政府补助方面，一季度非经常性损益 3,882.08 万元，其中政府补助 3,413.24 万元，而二至四季度政府补助较少，呈现出前高后低的情况；期货方面，主要是

二至四季度非经常性损益波动较大，后三个季度期货的平仓收益与浮盈浮亏的公允价值变动之和分别为 8,106.86 万元、13,350.59 万元、-12,700.89 万元，尤其是三、四季度波动最大。

而期货损益的波动主要是由动力煤、以及原油期货的季度波动导致：对于动力煤期货，公司主要是采用趋势套保和基差交易相结合的期货操作方式，故动力煤的期货收益相对较平稳；而对于油品期货，公司主要是采用完全套保的操作，只是 2019 年未采用套期会计准则进行账务处理，在完全套保的情况下，期货的利润与现货的利润趋势相反，并且容易随着期货的价格波动而产生大幅波动。从 2019 年的布伦特原油价格走势来看，四季度油价基本呈单边上涨的走势，现货盈利较好的同时，期货就会出现亏损；再加上油品第四季度实现发运 145.25 万吨，占全年油品发运量的 57.3%，发运量大幅增加，期货亏损相应地也大幅增加。



因此，主要受期货损益波动及政府补助的影响，2019 年各季度的非经常性损益出现了大幅的波动；根据以上分析可知，这些波动是合理的。

（2）结合同行业和以前年度情况，说明公司扣非净利润盈亏季度变化的原因，是否符合行业特点。请年审会计师发表意见。

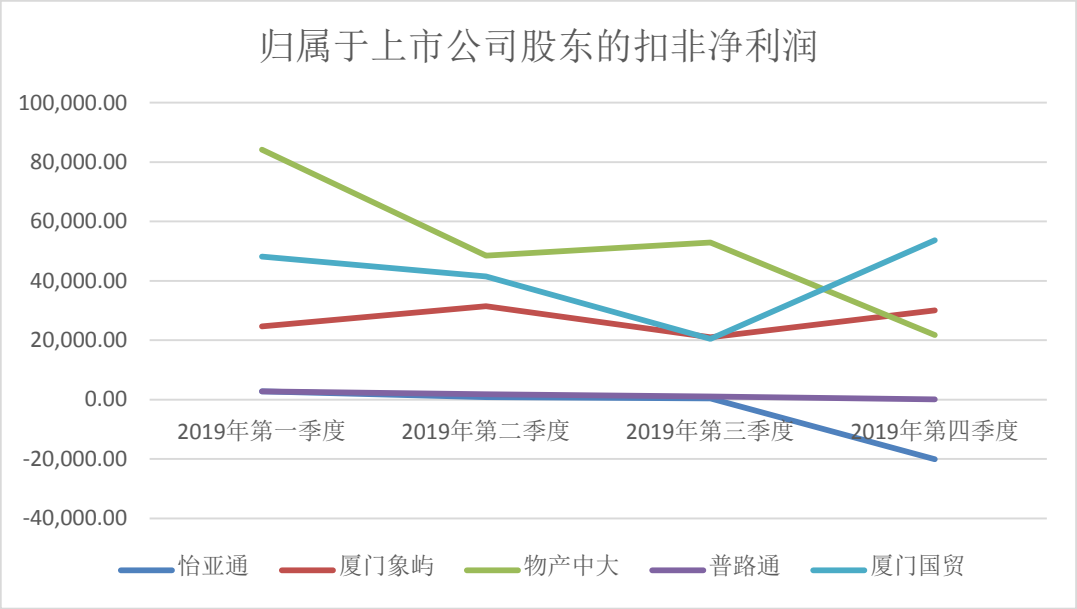
回复：

公司选取 A 股同行业上市公司 2019 年年报数据对比如下：

单位：人民币万元

归属于上市公司股东的扣非净利润

	2019 年第一季度	2019 年第二季度	2019 年第三季度	2019 年第四季度
怡亚通	2,812.57	824.79	447.55	-20,034.28
厦门象屿	24,624.98	31,465.33	21,055.45	30,112.99
物产中大	84,144.04	48,491.58	52,970.28	21,771.47
普路通	2,754.37	1,855.81	1,024.22	142.80
厦门国贸	48,127.65	41,523.33	20,506.38	53,652.85



因国内主要可比上市公司之间在客户群体以及经营品种构成上有所差异，同行业公司扣非净利润季度间波动情况可比性有限。

2019 年与 2018 年瑞茂通各季度扣非前、后归母净利具体如下表所示：

单位：人民币亿元

项目	2019 年					2018 年				
	小计	一季度	二季度	三季度	四季度	小计	一季度	二季度	三季度	四季度
扣非前归母净利	4.13	2.38	0.84	0.41	0.51	4.75	2.60	0.89	0.28	0.98
扣非后归母净利	2.35	1.99	-0.06	-0.83	1.26	3.37	3.53	0.66	-0.20	-0.61

年度变化原因分析：

从扣非后全年归母净利来看，2019 年比 2018 年减少 1.02 亿元，主要有两

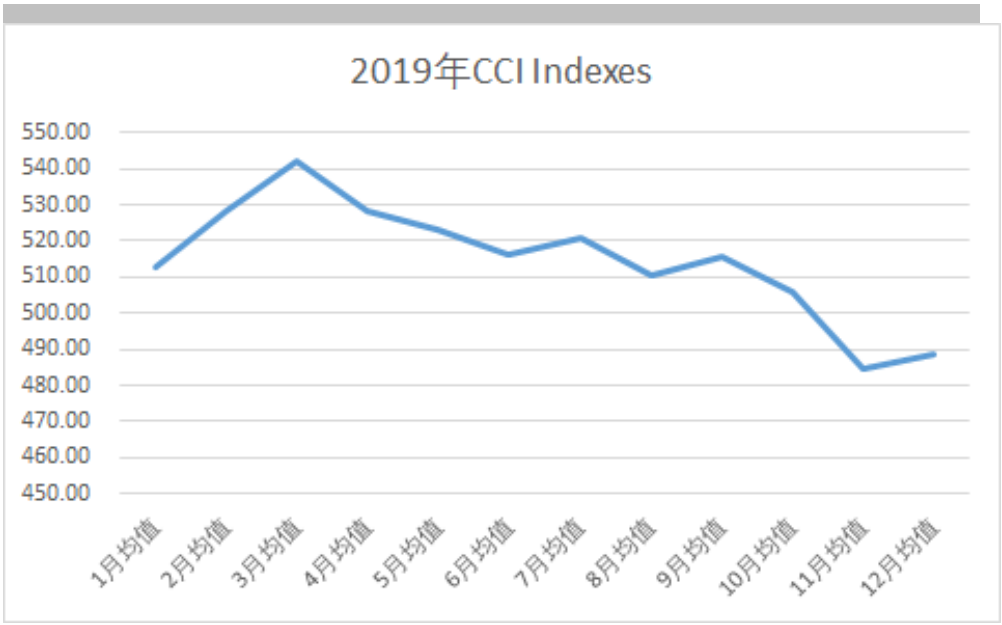
方面原因：一方面受保理业务规模缩减影响，使得供应链金融扣非后归母净利润比去年同期减少 0.54 亿元；另一方面是供应链管理业务的影响，2019 年的煤炭价格呈现缓慢下降的走势，市场相较 2017、2018 年活跃度降低，市场波动幅度减小，煤炭与其他大宗商品品种一样，呈现出行业利润率逐步降低的趋势，在扣除期货套保收益后，供应链管理扣非后归母净利润比去年同期减少 0.48 亿元。

季度波动原因分析：

2018、2019 年各季度扣非后归母净利润波动都比较大，主要是受到期货收益波动较大的影响，2019 年一至四季度期货收益分别是 0.11 亿元、0.81 亿元、1.34 亿元、-1.27 亿元，2018 年则分别是-0.95 亿元、0.31 亿元、0.29 亿元、1.41 亿元。对供应链管理业务来说，为减少现货价格波动对利润的影响，公司采用完全套保、趋势套保和基差交易等期现货相结合的方式来对冲风险，期现货结合比较紧密，因此扣非前归母净利更能合理地反映公司业绩表现。

从扣非前归母净利来看：2019 年各季度的变化趋势与 2018 年同期相比基本趋同，呈现出前高后地的走势。其中 2019 年一季度净利较高的主要原因是进口煤价格不断上涨，销售价格同时不断攀升，但采购价格提前锁定，故煤炭板块盈利较好，相应地总体净利也同时增加，与 2018 年一季度同期相比基本持平；但从 2019 年二季度开始，市场开始出现下滑，动力煤价格呈现出前高后低的走势。以 5500 大卡动力煤 CCI 指数价格为例，2019 年各季度 CCI 指数的平均价格分别为：527.7 元、522.5 元、515 元、493 元，煤炭板块的利润空间收窄，进而导致净利相应地也呈下滑趋势，与 2018 年情况相同，2019 年的扣非前归母净利与煤价的走势呈现一定的相关性。

2019 年 CCI 价格指数走势如下图：



会计师意见：

基于我们为瑞茂通 2019 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计程序分析，我们认为公司非经常性损益、扣除非经营性损益归属于母公司净利润各季度波动较大情况属实。

5.关于核心竞争优势。年报披露，公司报告期内的核心竞争优势，包括全球化的煤炭供应链网络、完善的采销体系，强大的资源掌控能力等八个方面。但公司未披露上述竞争优势的具体资源条件。截至报告期末，公司非流动资产中固定资产期末余额仅 1727 万元，无形资产期末余额 1579 万元，开发支出期末余额 2745 万元，其他非流动资产主要为长期股权投资 63.72 亿元等。报告期内，公司销售费用合计 18.23 亿元，主要包括运杂费 14.51 亿元，同比增长 11%，代理佣金费 1.36 亿元，同比增长 252%，港务费用 8115 万元，同比下降 22%，装卸堆存费 7265 万元，同比下降 32%。

请公司补充披露：

（1）公司保持核心竞争优势依赖的主要资源条件，包括核心资产，签订的铁路、港口、码头长期协议或租约等；

回复：

公司的核心竞争优势除专业的业务团队、衍生品工具运用能力、完善独立的风控运营体系外，还包括对产业链上下游各节点的网络化、协同化布局，包括上游资源、中游物流港口站台、下游分销网络以及智能化全流程的信息化系统等。

1、公司在国内外共有 57 个总部、中心、办事处，其中国内 55 个，国外 2 个。

序号	名称	国家	省份	城市
1	郑州总部	中国	河南	郑州
2	北京总部	中国	北京	北京
3	上海中心 1	中国	上海	上海
4	上海中心 2	中国	上海	上海
5	新加坡中心	新加坡	/	新加坡
6	广州办公室	中国	广东	广州
7	深圳办公室	中国	广东	深圳
8	印尼办事处	印度尼西亚	/	雅加达
9	济源办事处	中国	河南	济源
10	焦作办事处	中国	河南	焦作
11	新乡办事处	中国	河南	新乡
12	唐山办事处	中国	河北	唐山
13	石家庄办事处	中国	河北	石家庄
14	曹妃甸办事处	中国	河北	唐山
15	秦皇岛办事处 1	中国	河北	秦皇岛
16	秦皇岛办事处 2	中国	河北	秦皇岛
17	张家口办事处	中国	河北	张家口
18	长治办事处	中国	山西	长治
19	介休办事处	中国	山西	介休
20	晋城办事处 1	中国	山西	晋城
21	晋城办事处 2	中国	山西	晋城
22	临汾办事处	中国	山西	临汾
23	晋中办事处 1	中国	山西	晋中
24	晋中办事处 2	中国	山西	晋中
25	阳泉办事处	中国	山西	阳泉
26	忻州办事处	中国	山西	忻州市
27	朔州办事处	中国	山西	朔州
28	济南办事处	中国	山东	济南
29	万寨港办事处	中国	山东	徐州
30	济宁办事处 1	中国	山东	济宁
31	济宁办事处 2	中国	山东	济宁
32	邹平办事处	中国	山东	邹平
33	烟台办事处	中国	山东	烟台
34	苏州办事处	中国	江苏	苏州

35	徐州办事处 1	中国	江苏	徐州
36	徐州办事处 2	中国	江苏	徐州
37	淮安办事处	中国	江苏	淮安
38	南京办事处	中国	江苏	南京
39	江阴办事处	中国	江苏	江阴
40	武汉办事处 1	中国	湖北	武汉
41	武汉办事处 2	中国	湖北	武汉
42	长沙办事处	中国	湖南	长沙
43	广州办事处	中国	广东	广州
44	东莞办事处	中国	广东	东莞
45	湛江办事处	中国	广东	湛江
46	杭州办事处 1	中国	浙江	杭州
47	杭州办事处 2	中国	浙江	杭州
48	霍尔果斯办事处	中国	新疆	霍尔果斯
49	乌鲁木齐办事处	中国	新疆	乌鲁木齐
50	南昌办事处	中国	江西	南昌
51	天津办事处	中国	天津	天津
52	神木办事处	中国	陕西	神木
53	福州办事处	中国	福建	福州
54	南宁办事处	中国	广西	南宁
55	海口办事处	中国	海南	海口
56	宁夏办事处	中国	宁夏	宁夏
57	香港公司	中国	香港	香港

在业务开展过程中，各中心、办事处，包括郑州、北京两个总部，基本涵盖了国内外重要的资源地和消费地，形成了完善的购销网络。

2、国内外资源掌控能力方面：我公司与国内外较大的煤炭生产企业均有合作，国内客户包括中国神华、中国中煤、同煤、陕煤、晋煤、内蒙古伊泰等大型煤企，及山西、陕西、内蒙等地的众多地方性煤矿；国外客户包括 GLENCORE INTERNATIONAL AG、PT.INDOMINCO MANDIRI、PT BERAU COAL、SEMIRARA MINING & POWER CORPORATION、PT JHONLIN GROUP、PT SENTOSA LAJU ENERGY、PT ADARO INDONESIA、PT KALTIM PRIMA COAL、YANCOAL AUSTRALIA SALES PTY.LTD、SENAMAS ENERGY PTE LTD、PT .BORNEO INDOBARA、PY KIDECO JAYA AGUNG、PT.PADA.IDI、PT. INDEXIM COALINDO、INDIKA CAPITAL INVESTMENTS PTE.LTD.等大型国际贸易商和矿山。

此外，公司于 2019 年分别与陕西煤业、山西晋煤集团、中国平煤神马集团分别成立了合资公司，充分利用双方股东在资源、渠道、网络布局等方面的优势，

强强联合，协同作业，大大提升了公司在上下游资源的整合能力。

3、物流节点方面：2019 年我公司与国内 32 家港口、站台签订了合作协议，包括江苏徐州港务（集团）万寨港分公司、江苏徐州港务集团邳州港公司、柳林县孟门煤炭运销有限公司、兴县新鑫盛源有限公司、山西地方铁路集团宁静铁路公司、大同煤矿集团忻州煤炭运销神池塘涧有限公司集运站、内蒙古双欣煤炭运销有限公司、重庆港九股份有限公司江津港埠分公司、江苏徐州港务集团邳州港公司、山东嘉祥易隆港务有限公司、济宁金港港务有限公司、济宁森达美太平港有限公司、安徽皖江物流（集团）股份有限公司、青岛港董家口矿石码头有限公司、济宁顺达港务有限公司、国投曹妃甸港口有限公司、华能曹妃甸港口有限公司、天津港中煤、华能煤码头有限公司、中煤同煤国投京唐港、江苏长宏国际港口有限公司、靖江太和港务有限公司、常州新长江港口有限公司、江苏扬子江港务有限公司、靖江盈利港务有限公司、华能太仓港务有限责任公司、如皋港务集团有限公司、江苏连云港港口股份有限公司东方港务分公司、浙江浙能港口管理运营有限公司、福建八方港口发展有限公司、湛江港（集团）股份有限公司、广西北部湾港务国际集团有限公司、东莞市海昌实业有限公司。

此外，有 20 家左右有合作意向的物流港口企业在陆续对接相关业务。

4、运输方面：公司与 BG SHIPPING CO., LTD.、CENTURY SCOPE GROUP PTE. LTD.、CHAMAELEON SHIPPING CO., LIMITED、ETOP SHIPPING COMPANY LIMITED、FULLINKS MARINE COMPANY LIMITED 、HENGDA SHIPPING GROUP LIMITED 、JIANGSU STEAMSHIP PTE. LTD.、JUN HAN MARINE CO.,LTD.、LOTUS OCEAN TRANSPORTATION (HK) LTD.、NAVAL BULK PTY LTD.、ORIENTAL PAL SHIPPING PTE.LTD.、ORIENT ASIA MARITIME CO LTD.、RICHLAND BULK PTE. LTD.、SEA KOE INTERNATIONAL LIMITED、SHANGHAI TIME SHIPPING CO., LTD.、SINCERE NAVIGATION CORPORATION, TAIPEI、SWIFT SHIPPING COMPANY LIMITED. 、TRANS POWER CO., LTD.、UNIVERSE ETERNITY SHIPPING CO., LTD.、XIANGSHENG SHIPPING CO.,LTD.等国际上大型船运企业有长期合作关系。

铁路方面，公司与兰州、郑州、西安、武汉、呼和浩特等铁路局有长期业务往来，子公司山西瑞茂通拥有铁路计划提报资格，可以独立提报铁路运输计划；

公路方面，我公司与内蒙、陕西等地承运平台有长期合作关系。

5、下游终端：电力企业方面，我公司与中国华能集团、中国华电集团、中国大唐集团、中国国家能源投资集团、中国华润、国家电力投资集团等六大电力企业，及浙能集团、珠江电力、安徽电力、粤电等各省的省级电力企业均有业务合作关系。冶金建材方面，我公司与沙钢、永刚、六安钢铁、海螺水泥等建材行业客户保持长期合作。

以上的资源、与煤企的合资公司、中游的物流站台港口、下游的销售渠道，形成了比较完善的产购销网络，是我们核心竞争优势的重要组成部分。

除此之外，公司还有强大的内外部经营管理系统。2015 年公司实施非公开发行股票项目，募集资金 15 亿元，其中用于供应链电子商务平台建设项目约 2,213 万元。截至本公告披露日，公司已搭建完成集易煤资讯、易煤交易和易煤金融与一体的垂直电商平台——易煤网。

基于内部管理，公司从 2018 年着手上线“ERP 业财一体化项目”。即以 SAP 系统为核心，通过与 OA 办公管理系统、九恒星资金管理系统、金税发票管理系统相衔接，从而实现业务全链条线上化管理的功能，包括：合作企业准入审核、业务可行性审核、合同签订追踪、货物的收发、资金的收付、发票管理等环节。2019 年系统相关开发支出约 1250 万元，通过对内部管理系统的持续打造，全面提升了公司五个方面的管理能力：透明、管控、效率、协同、敏捷，进而实现风险控制、经营分析、快速决策、资源配置的目的。

（2）近 3 年对联营企业的投资和收益情况，说明大额投资联营企业的必要性和合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

在政策层面，混合所有制改革是国家多年来推行国企改革的主要方向，党的十九大报告提出的“深化国有企业改革，发展混合所有制经济，培育具有全球竞争力的世界一流企业”，把混合所有制改革的重要性提到前所未有的高度。

在宏观环境层面，全球经济下行，诸多因素叠加对中国煤炭市场的发展增添了不确定性。在此环境下，供应链行业盈利空间缩窄、运营效率低下的矛盾开始

凸显，大宗商品供应链行业属于资金密集型行业，中小贸易商资金不足、融资困难、渠道不完整，而与此相对，国企的经营抗风险优势愈加明显。

公司深耕煤炭产业 20 年，积累了较强的资源采购、物流仓储、加工掺配、分销渠道、产融结合等多方面的优势，虽然已具备一定的抵抗行业周期性波动风险的能力，但受制于公司自身资源瓶颈限制，难以匹配行业足够大的经营规模。

为了能够克服自身资源瓶颈限制，加速构建行业新生态，通过不断地磨合创新，公司积极寻找拥有产业链核心资源的大型国有企业、金融机构或拥有区域优势的地方政府，尝试混合所有制改革，利用民营企业灵活的管理机制，通过输出专业化团队和运营风控能力，实现股东双方的优势互补、强强联合，提升双方的核心竞争优势，依托各自优势资源共同拓展大宗商品供应链流通领域业务。

公司与混改合资企业的合作主要集中体现在以下几个方面：1、资源掌控，大型煤炭生产企业拥有丰富的煤炭资源和强大的生产能力，通过与煤炭企业的混改经营能够全面提升公司对优质资源的掌控能力；2、品牌效应，煤炭行业的生产端和消费终端用户多为国企，客户在分销商和供应商的选择上更倾向于国企，而合资公司的成立恰好解决了这一问题，利用国企的品牌优势，通过合资公司去实现采购和销售将大大提升公司的行业议价能力；3、融资能力，依托国企良好的信用背书，将大大提升合资公司的融资能力，为业务的高速发展提供充足的支撑。

联营企业尚处于发展初期，双方股东优势资源的深度整合尚需时日，因此短期内联营企业盈利能力还未充分释放。

综上，公司积极推行混改合资战略、投资联营企业是综合考虑行业发展情况、自身发展阶段和公司发展战略，为巩固核心竞争优势、保持业务良性发展做出的战略选择。

公司 2017 年-2019 年长期股权投资明细表

单位：人民币元

联营企业	2017 年年初余额	本年增减变动							2017 年期末余额
		追加投资	减少投资	权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	其他权益变动	宣告发放现金股利或利润	其他	
新余农村商业银行股份有限公司	343,727,891.98			14,144,797.62		1553700.14	6,578,280.00		352,848,109.74
郑州航空港区兴瑞实业有限公司	506,670,687.89			94,419,638.70					601,090,326.59
庆阳能源化工集团瑞茂通供应链管理有限公司	42,078,371.90		40,000,000.00	3,321,628.10			5,400,000.00		
合　　计	892,476,951.77	0.00	40,000,000.00	111,886,064.42	0.00	1,553,700.14	11,978,280.00		953,938,436.33

单位：人民币元

联营企业	2018 年年初余额	本年增减变动							2018 年期末余额
		追加投资	减少投资	权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	其他权益变动	宣告发放现金股利或利润	其他	
新余农村商业银行股份有限公司	352,848,109.74			14,396,258.88		1,139,292.79	5,262,624.00		363,121,037.41
郑州航空港区兴瑞实业有限公司	601,090,326.59			59,077,591.34					660,167,917.93
德盛瑞茂通（上海）供应链管理有限公司		44,000,000.00		-67,554.76					43,932,445.24
华海财产保险股份有限公司		180,000,000.00		10,569,269.14					190,569,269.14
河南金瑞供应链管理有限公司		49,000,000.00		176,629.14					49,176,629.14
江苏港瑞供应链管理有限公司		384,752,240.00		3,990,747.69				60,503.78	388,803,491.47
烟台牟瑞供应链管理有限公司		101,179,200.00		6,067.31				110.39	101,185,377.70
合　　计	953,938,436.33	758,931,440.00		88,149,008.74		1,139,292.79	5,262,624.00	60,614.17	1,796,956,168.03

单位：人民币元

联营企业	2019 年年初余额	本年增减变动					本年增减变动		2019 年期末余额
		追加投资	减少投资	权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	其他权益变动	宣告发放现金股利或利润	其他	
新余农村商业银行股份有限公司	363,121,037.41			15,803,372.83		578,924.13	9,577,975.16		369,925,359.21
郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司	660,167,917.93	980,000,000.00		18,257,181.72					1,658,425,099.65
德盛瑞茂通（上海）供应链管理有限公司	43,932,445.24			1,178,926.56					45,111,371.80
华海财产保险股份有限公司	190,569,269.14			3,521,019.62	4,699,733.17				198,790,021.93
河南金瑞供应链管理有限公司	49,176,629.14	49,000,000.00		5,785,072.82					103,961,701.96
江苏港瑞供应链管理有限公司	388,803,491.47	580,278,434.60		31,529,175.47				554,769.36	1,001,165,870.90
烟台牟瑞供应链管理有限公司	101,185,377.70			2,374,654.55				256,308.56	103,816,340.81
浙江瓯瑞供应链管理有限公司		4,500,000.00		-8,925.78					4,491,074.22
河北国控国际物流有限公司		99,982,717.81		595,341.34					100,578,059.15
河南凤瑞物产有限公		98,000,000.00		982,038.68					98,982,038.6

司									8
河南中平能源供应链管理有限公司		490,569,985.49		12,631,305.98				769,104.26	503,970,395.73
河南农开供应链有限公司		49,000,000.00		1,737,886.07					50,737,886.07
山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司		500,943,396.22		7,742,139.35					508,685,535.57
山东环晟供应链管理有限公司		147,010,013.60		256,078.89				-7,610.41	147,258,482.08
陕西陕煤供应链管理有限公司		1,470,000,000.00		5,491,368.88				174,152.68	1,475,665,521.56
合　　计	1,796,956,168.03	4,469,284,547.72		107,876,636.98	4,699,733.17	578,924.13	9,577,975.16	1,746,724.45	6,371,564,759.32

从近三年的长期股权明细表可以看出，公司 2018 年新投资 5 家联营企业合计 7.59 亿元，2018 年确认联营企业投资收益 8,815 万元；2019 年新投资 8 家联营企业，追加投资及新设立联营企业合计投资 44.69 亿元，2019 年确认联营企业投资收益 10,787.66 万元。

会计师意见：

1、针对长期股权投资我们实施审计程序如下：

（1）对瑞茂通投资业务的关键内部控制设计和执行进行了解和测试，评价其业务的内部控制是否有效；

（2）检查瑞茂通本期增加的长期股权投资，追查至原始凭证及相关的文件或决议及被投资单位验资报告或财务资料等，确认长期股权投资是否符合投资合同、协议的规定，会计处理是否正确，根据有关合同和文件，确认长期股权投资的股权比例和时间，检查长期股权投资核算方法是否正确；取得被投资单位的章程、营业执照、组织机构代码证等资料；

（3）检查瑞茂通长期投资的核算是否按规定采用权益法或成本法，对于采用权益法的，应取得被投资单位业经审计的年度会计报表，如果未经审计，则应考虑是否对被投资单位的会计报表实施适当的审计或审阅程序；

（4）分析瑞茂通管理层的意图和能力，检查有关原始凭证，验证长期股权投资分类的正确性，是否不包括应由金融工具确认和计量准则核算的长期股权投资；

（5）复核投资损益时，被投资单位采用的会计政策及会计期间与瑞茂通不一致的，应当按照瑞茂通的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整；将重新计算的投资损益与瑞茂通计算的投资损益相核对，如有重大差异，查明原因，并做适当调整；检查除净损益以外被投资单位其他综合收益变动、除净损益、其他综合收益以及利润分配以外的所有者权益的其他变动，是否调整计入所有者权益；

（6）复核财务报表是否按照企业会计准则要求进行了充分适当的披露。

2、我们认为：基于以上审计程序，我们认为公司大额投资联营企业是真实合理的。

6.关于货币资金情况。年报披露，公司货币资金期末余额 52.17 亿元，其中其他货币资金余额 42.6 亿元，为公司在金融机构开具票据、信用证和期货合约投资，存放于金融机构和期货公司的保证金，该部分资金使用受限；存放在境外的款项总额 9.63 亿元，为境外子公司开展业务留存的资金，但公司未披露境外业务具体开展情况。

请公司补充披露：

（1）根据保证金用途列示其他货币资金的构成，并结合应付票据和应付账款规模，说明存在大额受限资金的原因及其合理性；

回复：

经自查，公司受限资金主要是银行承兑、信用证及期货保证金等，都是为满足自身业务需求所存放，大额受限资金的存在是合理的。

1、受限资金构成明细如下：　　*单位：人民币元*

项目	金额
银行承兑保证金	3,060,299,696.60
信用证保证金	974,281,761.00
期货、纸货保证金 （受限部分）	151,922,581.27
其他受限资金（履约保函保证金及其他）	25,028,941.76
合　计	4,211,532,980.63

2、公司为开具银行承兑汇票分别存入 30%、45%、50%、100%不同档保证金比例，2019 年 12 月 31 日，公司存续银行承兑共计 43.86 亿元，分别为:（1）年报披露数据中应付票据含银行承兑 38.23 亿元；（2）短期借款中银行承兑汇票 5.63 亿元；公司在银行存入保证金为 30.6 亿元（含用于担保的定期存款或通知存款），综合计算公司银行承兑保证金占比 69.77%。

3、公司为开具信用证分别存入 5%、10%、15%、20%、30%、100%不同档保证金比例，2019 年 12 月 31 日，公司存续信用证共计 29.24 亿元，分别为（1）年报披露数据中应付票据含国内证 11.11 亿元；（2）短期借款中信用证 4.07 亿元；（3）应付账款余额中含信用证 17.62 亿元。（4）期末信用证已开立，但是尚未

到单承兑的信用证金额为2.98亿元。公司在银行存入信用证保证金为9.74亿元，综合计算公司信用证保证金占比为27.19%。

（2）是否存在利用上述其他货币资金等向控股股东及其关联方提供担保、保证等任何形式的利益倾斜；

回复：

2019 年公司所有受限资金全部为开展公司自身业务所需存入银行或者期货公司的各种保证金，不存在利用其他货币资金等向控股股东及关联方提供担保、保证等任何形式的利益倾斜。

（3）根据《格式准则第 2 号》的规定，分地区列示营业收入、营业成本、毛利率，并分析其变动情况。

回复：

公司主要经营的煤炭业务天然产销分离，运输距离长，供应链环节多，一笔煤炭购销业务从上游采购到运输、港口中转再到终端销售大多跨越多个地区，且煤炭按照煤源地和终端用户并非一一对应，而是多对多的交叉对应关系，因此无论是按照煤源地的标准划分还是按照终端用户所在地的标准划分，都无法客观反应业务实质；其次，公司供应商和客户种类众多，既有煤炭生产企业，也有电厂和贸易商，2019年公司实现的煤炭供应链业务中有近1/3的业务下游是贸易商，是无法具体追踪终端客户的，贸易商的注册地和实际业务发生地也不存在对应关系（即注册地在A地的贸易商并不限定只能做A地区的煤炭业务），所以按照客户注册地原则划分业务区域没有实际的分析意义。因此综上所述，公司无法严格按照《格式准则第2号》的要求对供应链管理业务分区域列示分析。

为细化分析列式公司业务经营情况，公司简化按照国际业务、国内业务的标准分别列示营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

2018 年煤炭及非煤业务营业收入、营业成本、毛利率明细　　*单位：人民币元*

项目	数量	收入	成本	销售费用	毛利率
煤炭—国际	23,740,049.53	9,692,271,074.67	8,463,880,619.92	1,136,873,392.56	0.94%
煤炭--国内	36,258,938.19	19,420,952,809.76	18,710,745,802.76	387,445,041.17	1.66%
煤炭小计	59,998,987.72	29,113,223,884.43	27,174,626,422.68	1,524,318,433.73	1.42%
油品—国际	1,897,266.64	6,654,996,049.85	6,423,720,676.32	90,190,584.67	2.12%
油品--国内	50,355.80	268,313,623.40	266,883,817.16	2,629,390.36	-0.45%
油品小计	1,947,622.44	6,923,309,673.25	6,690,604,493.48	92,819,975.03	2.02%
其他大宗—国际	1,030,393.14	651,077,980.54	636,443,034.23	13,753,688.72	0.14%
其他大宗--国内	37,244.50	487,942,736.83	495,095,966.85	3,980,762.73	-2.28%
其他大宗小计	1,067,637.64	1,139,020,717.37	1,131,539,001.08	17,734,451.45	-0.87%

2019 年煤炭及非煤业务营业收入、营业成本、毛利率明细　　*单位：人民币元*

项目	数量	收入	成本	销售费用	毛利率
煤炭--国内	41,879,453.79	20,940,346,710.59	20,530,132,556.73	295,049,769.38	0.55%
煤炭—国际	25,324,537.46	9,421,032,294.98	7,814,865,793.18	1,441,015,397.41	1.75%
煤炭小计	67,203,991.26	30,361,379,005.57	28,344,998,349.91	1,736,065,166.79	0.92%
油品—国际	2,589,781.96	9,155,141,899.00	8,973,341,398.41	86,815,413.97	1.04%
油品小计	2,589,781.96	9,155,141,899.00	8,973,341,398.41	86,815,413.97	1.04%

备注：毛利率=（营业收入-营业成本-销售费用）/营业收入

煤炭及非煤大宗业务收入及毛利变化情况：

1、营业收入

（1）2019 年公司煤炭板块总营业收入较 2018 年增长 4.29%，结算量 6720 万吨，较 2018 年增长 720 万吨。由于单价的降低，导致营收增长的幅度没有数量增长的幅度大。2019 年，煤炭供给侧改革去产能基本结束，优质产能持续释放，供应量充足，使得国内煤炭价格回落明显，我公司平均单吨结算价格下降 85.7 元；

（2）2019 年油品业务量大幅增加使得收入较 18 年增加 21.59 亿元（增长率 31.19%），尤其是第四季度，发运量实现了爆发式增长。

（3）除煤炭、油品以外的铁矿、棉花等品种，2018 年的营业收入为 11.4 亿元，占比较小，这些品种在 2019 年没有操作。

2、毛利率

2019 年，内贸煤炭及油品业务的毛利率均有所降低，进口煤炭的毛利率有所提高。2019 年的煤炭市场，相较 2017、2018 年，活跃度降低，全年呈现价格缓慢下降的走势，市场波动降低，波段操作套利的机会较少，拉低了利润水平。进口煤由于受到通关的限制，造成了内外价差的扩大，毛利水平有所提高。油品业务在 2019 年增加了较多的转口业务，周转快，但是利润率相对较低，拉低了整体油品业务的利润率。

境外子公司业务情况说明：

1、境外子公司 2019 年末存放在境外款项总计 9.63 亿元，其中 1.89 亿元为公司开展动力煤、原油、外汇期货及纸货合约业务而存入的期纸货保证金余额；5.52 亿元为公司在境外开展日常经营活动时需要开具信用证存入的信用证保证金余额；

2019 年存放在境外子公司款项明细　　*单位：人民币元*

货币资金	CCS(CH)	CCS(HK)	CCS(IN)	CCS(SG)	REX	合计
银行存款	2,845,926.00	9,677,851.14	158.50	64,670,346.87	145,590,111.18	222,784,393.69
其他货币资金--期货保证金		51,225,753.57		53,251,979.91	84,161,895.60	188,639,629.08
其他货币资金--信用证保证金				30,677,285.79	521,397,145.99	552,074,431.78
合计	2,845,926.00	60,903,604.71	158.50	148,599,612.57	751,149,152.77	963,498,454.55

2、2010 年公司开始布局海外市场，进军进口煤炭业务，至今已在印尼、马来西亚、菲律宾、澳大利亚等地建立采购网络，境外公司在境外采购优质煤后销往国内企业的海外分公司或国内需求方；故公司会在境外保持足够的营运资金以保证境外业务的正常开展。2019 年境外子公司采购明细列示如下：

2019 年境外子公司采购明细

经营品类	2019 年采购量（吨）	2019 年采购金额（元）
进口-煤炭	24,273,694.13	7,384,177,962.84
进口-油品	2,613,296.28	8,982,210,919.59
合计	26,886,990.41	16,366,388,882.43

7. 关于净利润构成情况。年报披露，公司 2019 年实现净利润合并报表净利润 4.13 亿元，母公司报表净利润 9077 万元，同时，公司披露的重要子公司净利润合计 28.74 亿元，其中深圳前海瑞茂通实现净利润 10.57 亿元，江苏晋和电力实现净利润 9.63 亿元，西宁德祥商贸实现净利润 5.01 亿元，主要原因是 3 家公司的子公司进行利润分配导致单家报表净利润增幅较大。

请公司补充披露：

（1）主要子公司净利润与合并报表净利润差异悬殊的原因和合理性；

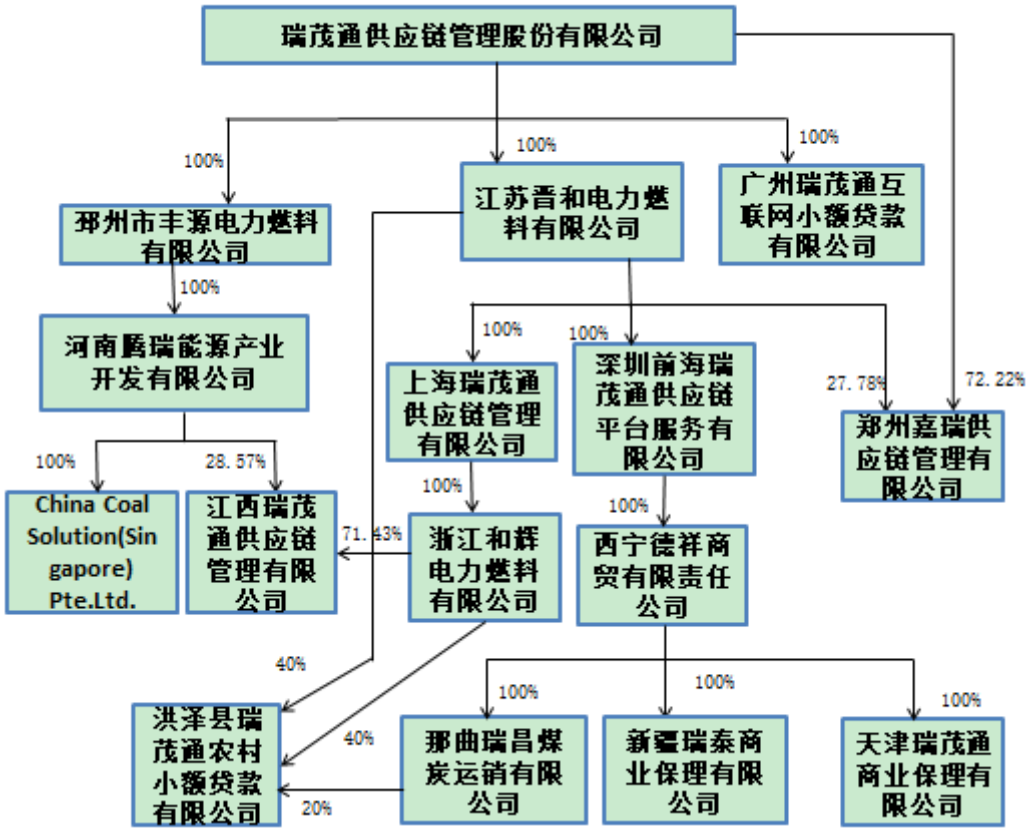
回复：

还原分红前后重要子公司财务报表情况如下：

单位：人民币元

公司名称	2019 年分红后净利润	2019 年分红金额	2019 年还原分红前净利润
深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司	1,057,239,883.52	1,000,000,000.00	57,239,883.52
江苏晋和电力燃料有限公司	963,216,948.40	1,013,433,805.12	-50,216,856.72
西宁德祥商贸有限责任公司	501,309,479.08	500,000,000.00	1,309,479.08
瑞茂通供应链管理股份有限公司	90,772,099.48	123,000,000.00	-32,227,900.52
河南腾瑞能源产业开发有限公司	17,642,720.97	16,372,051.41	1,270,669.56
浙江和辉电力燃料有限公司	34,843,581.46	13,433,805.12	21,409,776.34
那曲瑞昌煤炭运销有限公司	11,808,868.28	6,716,862.41	5,092,005.87
合计	2,676,833,581.19	2,672,956,524.06	3,877,057.13

2019 年公司 7 家全资子公司向其母公司进行利润分配，股权关系及分红情况如下：



1、洪泽县瑞茂通农村小额贷款有限公司经营积累 33,803,142.37 元，2019 年 12 月向其股东浙江和辉电力燃料有限公司分红 13,433,805.12 元；2019 年 12 月向其股东那曲瑞昌煤炭运销有限公司分红 6,716,862.41 元；2019 年 12 月向其股东江苏晋和电力燃料有限公司分红 13,433,805.12 元；

2、江西瑞茂通供应链管理有限公司截至 2019 年 5 月以前年度经营积累 16,372,051.41 元，2019 年 6 月向其母公司河南腾瑞能源产业开发有限公司分红 16,372,051.41 元；

3、新疆瑞泰商业保理有限公司截至 2019 年 11 月以前年度经营积累 518,044,399.98 元，2019 年 11 月向其母公司西宁德祥商贸有限责任公司分红 500,000,000.00 元；

4、西宁德祥商贸有限责任公司截至 2019 年 5 月以前年度经营积累 529,313,284.10 元，2019 年 6 月收到其子公司新疆瑞泰商业保理有限公司分红 500,000,000.00 元，截至 2019 年 6 月经营积累共 1,029,313,284.10 元；2019 年

6月和2019年11月分别向其母公司深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司各分红500,000,000.00元；

5、深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司截至2019年5月以前年度经营积累227,300,075.59元,2019年6月收到其子公司西宁德祥商贸有限责任公司分红500,000,000.00元,截至2019年6月经营积累共727,300,075.59元;2019年6月向其母公司江苏晋和电力燃料有限公司分红500,000,000.00元；深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司截至2019年10月以前年度经营积累241,268,834.58元,2019年11月收到其子公司西宁德祥商贸有限责任公司分红500,000,000.00元,经营积累共741,268,834.58元,2019年11月向其母公司江苏晋和电力燃料有限公司分红500,000,000.00元；

6、江苏晋和电力燃料有限公司截至2019年5月以前年度经营积累481,804,690.03元,2019年6月向其母公司瑞茂通分红100,000,000.00元；

7、广州瑞茂通互联网小额贷款有限公司截至2019年10月以前年度经营积累24,929,613.3元,2019年11月向其母公司瑞茂通分红23,000,000元。

子公司净利润与合并报表净利润差异原因：

2019年合并范围内51家子公司未抵消内部分红、存货内部未实现收益以及内部股权转让损失等前子公司净利润汇总为30.63亿元，抵消内部子公司分红26.73亿元、内部未实现收益1,196万元、内部子公司股权转让损失4,557万元后合并报表净利润约为4.23亿元；另合并层面还将调整所得税费用、联营企业逆流交易未实现的收益等，各项调整后公司合并报表净利润为4.13亿元。

（2）根据《格式准则第 2 号》的规定，披露主要子公司的经营情况，并说明其合并报表口径的主要财务数据，及同比变动情况。

回复：

单位：人民币元

公司名称	业务性质	级次	合并孙子公司数量	合并总资产			合并净资产		
				2019 年	2018 年	变动率	2019 年	2018 年	变动率
China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd.	煤炭供应链管理	四级	3 个	2,337,804,212.30	3,693,302,373.43	-36.70%	1,283,659,252.86	1,501,678,128.18	-14.52%
郑州嘉瑞供应链管理有限公司	煤炭供应链管理	三级	6 个	7,269,217,114.15	4,920,423,444.97	47.74%	1,854,857,226.28	1,383,693,677.01	34.05%
天津瑞茂通商业保理有限公司	商业保理	五级	1 个	621,276,347.34	1,607,663,691.44	-61.36%	597,735,793.75	549,434,285.58	8.79%
新疆瑞泰商业保理有限公司	商业保理	五级	1 个	3,311,562,463.85	5,311,043,507.47	-37.65%	377,146,065.47	725,997,121.91	-48.05%
江苏晋和电力燃料有限公司	煤炭供应链管理	二级	27 个	22,114,096,999.83	16,735,865,056.53	32.14%	4,955,060,086.75	4,331,787,257.39	14.39%
深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司	煤炭供应链管理	三级	9 个	11,499,575,696.81	11,385,373,006.55	1.00%	2,555,476,077.34	3,246,031,111.77	-21.27%

西宁德祥商贸有限责任公司	煤炭供应链管理	四级	6 个	6,721,084,824.07	8,727,545,378.57	-22.99%	1,576,087,422.62	2,320,281,571.86	-32.07%

公司名称	业务性质	级次	合并孙子公司数量	合并营业收入			合并净利润		
				2019 年	2018 年	变动率	2019 年	2018 年	变动率
China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd.	煤炭供应链管理	四级	3 个	7,764,685,295.11	10,160,740,649.28	-23.58%	90,945,342.06	32,692,255.95	178.19%
郑州嘉瑞供应链管理有限公司	煤炭供应链管理	三级	6 个	11,851,558,405.82	9,766,162,635.55	21.35%	45,551,252.21	52,743,866.11	-13.64%
天津瑞茂通商业保理有限公司	商业保理	五级	1 个	93,159,777.99	325,735,091.84	-71.40%	48,301,508.17	53,746,411.19	-10.13%
新疆瑞泰商业保理有限公司	商业保理	五级	1 个	452,508,365.35	415,391,195.68	8.94%	151,148,943.56	269,345,117.38	-43.88%
江苏晋和电力燃料有限公司	煤炭供应链管理	二级	27 个	33,279,638,964.54	23,664,752,366.42	40.63%	276,120,350.34	343,807,459.23	-19.69%
深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司	煤炭供应链管理	三级	9 个	11,864,837,139.35	12,832,459,511.16	-7.54%	266,193,563.90	309,607,489.35	-14.02%
西宁德祥商贸有限责	煤炭供	四	6 个	2,978,730,938.54	4,651,069,633.04	-35.96%	212,554,449.09	340,956,918.47	-37.66%

任公司	应链管理	级							

1、新疆瑞泰商业保理有限公司合并报表主要财务数据变化原因：

（1）资产总额变化：2019 年总资产较 2018 年减少约 20 亿（降幅 37.65%），主要系 2018 年起受国家整体金融政策收紧的影响，民营企业融资困难，公司认真分析经济政策及行业发展趋势后，合理利用保理业务“资金蓄水池”的作用，优先发展资金回报率更高的煤炭业务，在合理范围内有序收缩供应链金融业务，做好债务偿付以及补充供应链管理业务的资金需求，降低现金流风险。公司在 2018 年 6 月开始进行保理结构调整，2019 年进一步减少保理规模使应收保理款减少约 20 亿；

（2）净资产变化：2019 年净资产较 2018 年减少 3.96 亿（降幅 48.05%），主要系 2019 年 11 月向其母公司西宁德祥商贸有限责任公司分红 5 亿元；

（3）净利润变化：2019 年净利润较 2018 年减少 1.18 亿（降幅 43.88%），主要系 2019 年营业成本较 2018 年增加 1.5 亿；

2、天津瑞茂通商业保理有限公司合并报表主要财务数据变化原因：

（1）资产总额变化：2019 年较 2018 年资产总额减少 9.83 亿（降幅 61.36%），主要系 2018 年起受国家整体金融政策收紧的影响，民营企业融资困难，公司认真分析经济政策及行业发展趋势后，合理利用保理业务“资金蓄水池”的作用，优先发展资金回报率更高的煤炭业务，在合理范围内有序收缩供应链金融业务，做好债务偿付以及补充供应链管理业务的资金需求，降低现金流风险。公司在 2018 年 6 月开始进行保理结构调整，2019 年进一步减少保理规模使应收保理款减少 11.38 亿；

（2）净资产变化：2019 年较 2018 年净资产增加 0.48 亿(涨幅 8.70%)，主要系 2019 年经营积累 0.48 亿；

（3）营业收入变化：2019 年较 2018 年营业收入减少 2.33 亿（降幅 71.40%），主要系保理规模的降低，导致营业收入减少；

（4）净利润变化：2019 年较 2018 年净利润减少 0.05 亿（降幅 10.13%），净利润未与收入规模同比降低的原因系 2019 年较 2018 年增加收到相关的政府补助 0.3 亿；

3、China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd.合并报表主要财务数据变化原因:

（1）2019 年 China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd.合并报表并表子公司相比 2018 年减少浙江瑞茂通供应链管理有限公司；2019 年浙江瑞茂通供应链管理有限公司调整至浙江自贸区瑞茂通供应链管理有限公司下并表，并入江苏晋和电力燃料有限公司二级层面；这是引起 China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd.合并报表层面总资产、净资产、营业收入变化的主要原因；

（2）净利润变化：2019 年净利润较 2018 年增加 0.58 亿（涨幅 1.78 倍），系 China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd.单体公司 2019 年净利较 2018 年增加 0.83 亿，其中财务费用 2019 年较 2018 年减少 0.38 亿，衍生品收益及权益法确认投资收益较 2018 年增加 0.6 亿；

4、西宁德祥商贸有限责任公司合并报表主要财务数据变化原因：

（1）资产总额变化：2019 年总资产较 2018 年减少约 20 亿（降幅 23%），主要为西宁德祥商贸有限责任公司合并报表层面并表子公司中的新疆瑞泰商业保理有限公司、天津瑞茂通商业保理有限公司、那曲瑞昌煤炭运销有限公司净资产变动引起；新疆瑞泰商业保理有限公司、天津瑞茂通商业保理有限公司净资产较 2019 年减少 29.85 亿（如上述说明）；那曲瑞昌煤炭运销有限公司净资产变动主要为 2019 年期末货币资金中银承、信用证保证金余额较 2018 年增加 4.3 亿，2019 年 12 月 31 日时点上那曲瑞昌煤炭运销有限公司因

资金归集与其他层级内部公司资金拆借余额较 2018 年 12 月 31 日增加 5.71 亿所致；

（2）净资产变化：2019 年净资产较 2018 年减少 7.44 亿（降幅 32.07%），主要为西宁德祥商贸有限责任公司 2019 年 6 月和 2019 年 11 月分别向其母公司深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司各分红 5 亿人民币；以及并表内子公司 2019 年较 2018 年增加了部分经营积累；

（3）营业收入变化：2019 年营业收入较 2018 年减少约 16.7 亿（降幅 35.96%），主要系西宁德祥商贸有限责任公司合并报表层面并表子公司中的新疆瑞泰商业保理有限公司、天津瑞茂通商业保理有限公司因保理规模降低引起营收减少、那曲瑞昌煤炭运销有限公司因煤炭业务量减少引起营收减少；

（4）净利润变化：2019 年净利润较 2018 年减少 1.28 亿（降幅 37.66%），主要系西宁德祥商贸有限责任公司合并报表层面并表子公司中的新疆瑞泰商业保理有限公司、天津瑞茂通商业保理有限公司因保理规模降低引起净利减少所致。

5、郑州嘉瑞供应链管理有限公司合并报表主要财务数据变化原因:

（1）2019 年郑州嘉瑞供应链管理有限公司子公司 China Commodities Solution (HK) Limited 业务量大增，同时 2019 年新成立江苏瑞茂通供应链管理有限责任公司、青岛智越供应链管理有限公司两家子公司。

（2）资产总额变化：2019 年较 2018 年资产总额增加 23.49 亿(涨幅 47.74%)，主要系①其他应收款增加 14.96 亿，因资金归集与其他层级内部公司资金拆借增加 16.5 亿;②因对合资公司投资导致长期股权投资增加 5.59 亿；

（3）净资产变化：2019 年较 2018 年净资产增加 4.71 亿(涨幅 34.05%)，主要系瑞茂通供应链管理股份有限公司对郑州嘉瑞供应

链管理有限公司增资 4 亿；

（4）营业收入变化：2019 年较 2018 年营业收入增加 20.85 亿(涨幅 21.35%)，主要系 2019 年 China Commodities Solution (HK) Limited、江苏瑞茂通供应链管理有限责任公司、青岛智越供应链管理有限公司三公司业务量增加；

（5）净利润变化：2019 年较 2018 年净利润减少 0.07 亿（降幅 13.64%），主要系 China Commodities Solution (HK) Limited 衍生品亏损 0.17 亿。

6、深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司合并报表主要财务数据变化原因:

（1）净资产变化：2019 年较 2018 年净资产减少 6.91 亿（降幅 21.27%），主要系深圳前海瑞茂通供应链平台服务有限公司向其母公司分红 10 亿元导致净资产减少 10 亿，其他变化为经营积累原因影响；

（2）净利润变化：2019 年较 2018 年净利润减少 0.43 亿（降幅 14.02%），主要系受煤炭毛利影响导致净利润减少 1.84 亿，内部拆借资金减少导致财务费用减少 1.11 亿；

7、江苏晋和电力燃料有限公司合并报表主要财务数据变化原因：

（1）资产总额变化：2019 年总资产较 2018 年增加约 53.78 亿（涨幅 32.14%）；主要系江苏晋和电力燃料有限公司合并报表并表孙子公司在 2019 年期末货币资金中银承、信用证保证金余额较 2018 年增加约 10 亿；江苏晋和电力燃料有限公司合并报表并表孙子公司在 2019 年 12 月 31 日时点上因资金归集与其他层级内部公司的资金拆借余额较 2018 年增加约 30 亿；对联营企业增资或投资引起长期股权投资增加 16.15 亿；

（2）净资产变化：2019 年净资产较 2018 年增加 6.32 亿（增幅 14.39%），主要系江苏晋和电力燃料有限公司合并报表层面并表各家子公司 2019 年经营净利润 2.76 亿；2019 年浙江瑞茂通供应链管理有限公司调整至浙江自贸区瑞茂通供应链管理有限公司下并表，并入江苏晋和电力燃料有限公司二级层面，在江苏晋和电力燃料有限公司合并报表层面确认的少数股权权益影响净资产 3.24 亿；

（3）净利润变化：2019 年较 2018 年净利润减少 0.68 亿（降幅 19.69%），主要系受煤炭毛利影响导致净利润减少 1.81 亿，内部拆借资金减少导致财务费用减少 1.04 亿；

（4）营业收入变化：2019 年较 2018 年营业收入增加 96.15 亿（增幅 40.63%），主要系子公司江西瑞茂通供应链管理有限公司股权结构变化，2019 年并入江苏晋和电力燃料有限公司增加营业收入 20 亿，另因上海瑞茂通供应链管理有限公司业务规模增加营业收入 74.91 亿元。

特此公告

瑞茂通供应链管理股份有限公司董事会

2020 年 7 月 8 日