证券代码：600397　　股票简称：安源煤业　　编号：2021-023

安源煤业集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2020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。

近期，安源煤业集团股份有限公司（以下简称“公司”或“安源煤业”）收到上海证券交易所《关于安源煤业集团股份有限公司2020年年度报告信息披露监管工作函》（上证公函〔2021〕0542号，以下简称“工作函”），根据工作函的具体要求，公司及年审会计师事务所认真研究逐项分析，现就有关情况回复并公告如下：

一、关于公司整体经营情况

2020年年报显示，公司全年营业收入为76.03亿元，上升36.89%；归母净利润为-2.23亿元，扣非归母净利润为-2.55亿元。从地区来看，公司在江西省内的销售额50.59亿元，同比上升16.49%，省外地区的销售额为23.88亿元，比上年同期上升135.18%。请公司：（1）结合宏观经济情况、行业发展情况、本年公司商品煤价格变化情况及销售量变化情况、成本变化情况说明公司本年营业收入明显增加的情况下亏损的原因及合理性；（2）结合省内及省外地区煤炭销售量变化情况说明公司在江西省内及省外收入增长变化差异明显的原因及合理性。

公司回复：

（一）结合宏观经济情况、行业发展情况、本年公司商品煤价格变化情况及销售量变化情况、成本变化情况说明公司本年营业收入明显增加的情况下亏损的原因及合理性；

2020年与2019年利润表主要项目对比情况表

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	比上年
一、营业收入	760,278.14	555,398.72	204,879.43
二、营业成本	721,799.71	503,949.86	217,849.85
三、营业毛利	38,478.43	51,448.85	-12,970.42
税金及附加	3,995.40	4,477.06	-481.66
销售费用	4,273.36	5,351.84	-1,078.48
管理费用	19,465.63	17,833.97	1,631.65
研发费用	279.95	813.52	-533.57
财务费用	25,657.83	23,619.74	2,038.09
其中：利息费用	26,383.64	24,034.04	2,349.61
利息收入	1,080.53	716.24	364.29
加：其他收益	5,895.20	2,931.40	2,963.80
投资收益（损失以“-”号填列）	328.22	279.53	48.68
信用减值损失（损失以“-”号填列）	37.26	3,304.53	-3,267.26
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-7,394.39	-136.33	-7,258.05
资产处置收益（损失以“-”号填列）	519.19	540.11	-20.92
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	-15,808.26	6,271.95	-22,080.21
加：营业外收入	3,078.06	3,655.41	-577.35
减：营业外支出	5,828.59	6,295.68	-467.09
四、利润总额（亏损以“-”号填列）	-18,558.78	3,631.68	-22,190.47
减：所得税费用	3,634.77	2,459.12	1,175.65
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	-22,193.56	1,172.56	-23,366.12
1.归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	-22,269.52	1,897.15	-24,166.67

通过上表数据分析，报告期内公司营业收入明显增加的情况下亏损的主要原因：一是营业毛利下降导致减利12,970万元；二是白源煤矿去产能等原因计提资产减值损失导致减利7,258万元；三是清收以前年度风险账款等原因转回信用减值损失导致减利3,267万元，具体分析如下：

1.结合宏观经济情况、行业发展情况分析

2020年，面对严峻复杂的国内外环境特别是新冠疫情的严重冲击，中国经济运行稳定恢复，国内生产总值比上年增长2.3%，经济增速放缓，经济社会发展主要目标任务完成情况好于预期。

从煤炭行业来看，受新冠疫情冲击以及供给侧结构性改革等因素影响，全年煤炭价格走势前低后高，全年平均价格同比小幅下降，37家上市的煤炭企业，仅有12家净利润实现增长。在国家“碳达峰，碳中和”，安全环保力度进一步加大的背景下，煤炭行业两极分化现象将进一步凸显，煤炭开发布局向晋陕蒙集中。

2020年，公司制定了“以煤炭产业为基础，以物流贸易为重点，以托管服务为突破，非煤矿山业务为拓展，实现业务多元化发展”的战略目标，由于江西及周边省份煤炭资源短缺，自产煤量少，大量煤炭需求依靠从外省调入的实际情况，一是积极把握省国资委抱团取暖政策，充分利用国有企业和自身煤炭物流贸易优势，按照“六稳六保”要求，做好了省内煤炭保供任务；二是积极加大与国有大型煤企合作，拓展煤炭市场占有率，抢占市场，全年煤、焦贸易和码头转运方面连续三年创历史新高，因此，公司2020年煤炭和焦炭贸易收入实现了明显增加。

2.营业毛利分析

主要产品收入、成本、毛利变动情况表

单位：万元

产品	项目	2020年度	2019年度	比上年
自产商品煤	收入	108,251.03	137,230.53	-28,979.50
	成本	88,653.85	102,427.62	-13,773.77
	毛利	19,597.18	34,802.91	-15,205.73
	毛利率	18.10%	25.36%	-7.26%
煤炭及焦炭贸易（含钢材、纯碱等物资）	收入	593,096.45	358,183.81	234,912.64
	成本	585,770.23	352,278.24	233,491.99
	毛利	7,326.22	5,905.57	1,420.65
	毛利率	1.24%	1.65%	-0.41%
仓储码头转运业务	收入	35,362.03	36,672.91	-1,310.88
	成本	33,559.35	35,718.87	-2,159.52
	毛利	1,802.68	954.04	848.64
	毛利率	5.10%	2.60%	2.50%
矿山物资销售	收入	5,841.27	2,192.61	3,648.66
	成本	5,279.14	1,859.61	3,419.53
	毛利	562.13	333.00	229.13
	毛利率	9.62%	15.19%	-5.56%
煤层气发电	收入	1,237.64	1,099.35	138.29
	成本	905.64	1,004.07	-98.43
	毛利	332.00	95.28	236.72
	毛利率	26.83%	8.67%	18.16%
其他	收入	887.72	434.52	453.20
	成本	793.30	341.75	451.55
	毛利	94.42	92.77	1.65
	毛利率	10.64%	21.35%	-10.71%
合计	收入	744,676.15	535,813.73	208,862.42
	成本	714,961.52	493,630.16	221,331.36
	毛利	29,714.63	42,183.57	-12,468.94
	毛利率	3.99%	7.87%	-3.88%

通过上表数据分析，公司报告期营业收入大幅增长，营业毛利却下降，导致公司减利12,469万元，主要原因：

一是受疫情及白源煤矿去产能退出影响，自产煤销量比上年减少34.9万吨，自产煤平均价格下降24.38元/吨，营业收入减少28,980万元，同时营业成本减少13,774万元，营业毛利率下降7.26%，导致公司减利15,206万元。

二是公司为加快转型升级步伐，做大做强物流贸易行业，以“先行进入市场、再稳固市场发展”为主要经营理念，为不失先机抢占市场，扩大市场份额，吸引客户资源，在确保有利润的情况下加大了贸易业务的开展，导致煤炭及焦炭贸易收入增加234,913万元，营业毛利率却下降0.41%，营业毛利增加1,421万元。

具体分析如下：

（1）自产煤销量、价格变动分析

产品	项目	2020年度	2019年度	比上年
动力煤	销量（万吨）	88.16	108.24	-20.09
	销售单价（元/吨）	376.97	342.68	34.30
	收入（万元）	33,233.08	37,093.04	-3,859.96
精煤	销量（万吨）	66.87	81.65	-14.78
	销售单价（元/吨）	1,121.85	1,226.37	-104.52
	收入（万元）	75,017.95	100,137.49	-25,119.54
合计	销量（万吨）	155.03	189.90	-34.87
	销售单价（元/吨）	698.27	722.65	-24.38
	收入（万元）	108,251.03	137,230.53	-28,979.50

通过上表数据分析，公司商品煤销售收入同比减少28,979万元，降幅26.77%。主要原因：一是受疫情影响减少商品煤量19.5万吨，减收10,814万元，其中：矿井延迟复工、复工后受交通管制、人员限制等影响，员工出勤率低、制约企业正常生产，影响商品煤量7.1万吨，减少商品煤收入3,626万元；掘进进尺未能按计划兑现，导致工作面接替脱节，影响商品煤量12.4万吨，减少商品煤收入7,188万元；二是受白源煤矿去产能影响，商品煤销量比上年减少14.80万吨，减少商品煤收入13,898万元；三是煤炭销售单价主要受市场行情影响，2020年度煤炭价格呈现前三季度下跌，年末上升的总体走势，分煤种价格下跌减收3,965万元，其中：精煤售价同比下跌104.52元/吨，减收6,989万元；动力煤售价上涨34.30元/吨，增收3,024万元。

（2）自产煤成本分析

单位：元/吨、万元

项目	单位成本		成本总额		成本结构		变动	
	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	单位成本	总成本
材料费	86.83	76.59	13,419.17	14,578.76	15.19%	14.43%	10.24	-1,159.59
职工薪酬	279.83	246.50	43,248.30	46,922.17	48.94%	46.45%	33.33	-3,673.87
电费	60.92	55.85	9,414.96	10,631.63	10.65%	10.53%	5.07	-1,216.67
修理费	58.11	59.10	8,980.60	11,249.86	10.16%	11.14%	-0.99	-2,269.27
折旧费	46.67	50.62	7,212.36	9,634.80	8.16%	9.54%	-3.95	-2,422.44
无形资产摊销	5.12	4.15	790.78	790.78	0.89%	0.78%	0.96	-
其他制造费用	34.29	37.82	5,299.02	7,198.62	6.00%	7.13%	-3.53	-1,899.61
小计	571.76	530.64	88,365.18	101,006.62	100%	100%	41.12	-12,641.44

通过上表数据分析，公司商品煤生产成本88,365万元，同比减少12,641万元，单位商品煤成本571.76元/吨，同比增加41.12元/吨，增加的主要项目为：职工薪酬增加33.33元/吨、材料费增加10.24元/吨、电费增加5.07元/吨，单位成本上升的主要原因是产量同比下降，而煤矿生产中固定成本较高，且安全环保投入逐年增加。

3.资产减值损失分析

资产减值损失对比情况表

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动
存货跌价损失	-380.94	-136.33	-244.61
固定资产减值损失	-7,013.45	-	-7,013.45
资产减值损失小计	-7,394.39	-136.33	-7,258.05

公司每年末均按照《企业会计准则》要求，对相关资产进行减值测试，通过上表数据分析，公司2020年计提的资产减值损失同比增加导致减利7,258万元，具体如下：

（1）存货跌价损失

根据《企业会计准则第8号——减值准备》规定，本期计提的存货跌价损失381万元，其中白源煤矿及其他去产能煤矿，其持有的库存材料按照产品市场售价减相关税费，结合产品成新率，进行减值测试，2020年去产能煤矿计提存货跌价损失64万元。江西煤业销售有限责任公司2020年末其他存货账面原值1,389万元，按照产品市场售价减相关税费，进行减值测试，计提存货跌价损失160万元。

（2）固定资产减值损失

根据《企业会计准则第8号——减值准备》、《财政部关于印发〈规范“三去一降一补”有关业务的会计处理规定〉的通知》（财会〔2016〕17号）和《财政部国资委关于钢铁煤炭行业化解过剩产能国有资产处置损失有关财务处理问题的通知》（财资〔2018〕1号）等文件精神，结合公司实际情况，本期白源煤矿去产能计提固定资产减值损失7,013万元，截至2020年末，白源煤矿固定资产已计提减值损失11,606万元，账面净额146万元。

4.信用减值损失分析

信用减值损失对比情况表

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动
应收票据坏账损失	42.80	60.50	-17.70
应收账款坏账损失	-251.04	784.13	-1,035.17
其他应收款坏账损失	245.50	2,459.90	-2,214.39
信用减值损失小计	37.26	3,304.53	-3,267.26

注：损失以“-”号填列

公司每年末均按照《企业会计准则》要求，对相关债权进行减值测试，通过上表数据分析，公司2020年各项信用减值损失转回减少导致减利3,267万元，具体如下：

根据《企业会计准则第8号——减值准备》规定，本期转回信用减值损失37万元，其中：一是按预期信用损失法增提信用减值损失1,348万元；二是清收以前年度已计提信用减值损失的应收款项转回信用减值损失1,385万元，其中：转回单项计提的应收账款信用减值损失250万元、转回3年以上账龄的应收款项信用减值损失1万元、转回3年以上账龄的其他应收款信用减值损失1,134万元。

2019年转回信用减值损失3,305万元，其中：一是按预期信用损失法增提信用减值损失2,612万元；二是清收以前年度已计提信用减值损失的应收款项转回信用减值损失5,917万元，其中：转回单项计提的应收账款信用减值损失902万元、转回3年以上账龄的应收款项信用减值损失1,584万元、转回3年以上账龄的其他应收款信用减值损失3,431万元。

（二）结合省内及省外地区煤炭销售量变化情况说明公司在江西省内及省外收入增长变化差异明显的原因及合理性。

1.省内及省外地区煤炭及焦炭贸易销售情况表

单位：万吨、万元

项目	2020年		2019年		比较	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
省内	282.55	366,092.50	241.87	286,322.30	40.68	79,770.25
省外	196.80	205,980.90	70.23	1,861.56	126.57	34,119.40
小计	479.35	572,073.40	312.10	358,183.80	167.25	213,889.60

2.省内及省外地区自产煤炭销售情况表

单位：万吨、万元

项目	2020年		2019年		比较	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
省内	138.75	91,075.28	173.26	118,456.60	-34.51	-27,381.30
省外	16.28	17,175.75	16.64	18,773.98	-0.36	-1,598.23
小计	155.03	108,251.03	189.90	137,230.50	-34.87	-28,979.50

3.省内及省外主要客户情况表

单位：万吨、万元

客户名称		2020年		2019年		比较	
		数量	收入	数量	收入	数量	收入
省内主要客户	丰城新高焦化有限公司	139.67	144,385.74	124.87	148,563.18	14.8	-4,177.44
	方大特钢科技股份有限公司	30.77	52016.18	10.04	18,098.33	20.73	33,917.85
	芦溪县星光煤炭有限公司	8.56	14834.2	9.41	18,177.87	-0.85	-3,343.67
	新余钢铁股份有限公司	85.25	135022.93	76.96	127,624.71	8.29	7,398.22
	江西晶昊盐化有限公司	48.12	23,894.99	44.86	20,667.58	3.26	3,227.41
省外主要客户	淮北矿业集团大榭能源化工有限公司	38.5	53472.62			38.5	53,472.62
	福建泉州闽光钢铁有限责任公司	6.38	11,865.52	7.99	15,692.93	-1.61	-3,827.41
	湖南宸沃贸易有限公司	7.59	6,557.54	14.1	16,116.59	-6.51	-9,559.05
	宁波盈禾国际贸易有限公司	7.68	14,836.00	4.5	8,645.12	3.18	6,190.88
	新钢下属单位	49.11	82033.86			49.11	82,033.86

随着国家实施去产能政策，江西及周边省份大量煤矿关闭退出，自产煤量少，大量煤炭需求依靠从富煤省份调入，为公司做大做强物流贸易提供了机遇，2020年公司通过广泛的调查研究，制定了在不断巩固省内客户的基础上，积极开拓新市场，扩大市场份额，加大与国有大型煤企合作，大力开拓省外客户，省内省外协同发展的贸易经营模式。2020年，省外煤炭销售量213.1万吨，比上年增加126.2万吨；省内煤炭销售量421.3万吨，较上年增加6.2万吨。省外煤炭销售收入223,157万元，比上年增加132,521万元，增幅146.21%；省内煤炭销售收入457,168万元，较上年增加52,389万元，增幅12.94%。

年审会计师回复意见：

公司对（1）营业收入、营业成本、毛利率及亏损原因的分析，以及对（2）省内、省外地区销量变化情况的说明属实，符合公司实际经营情况，具有合理性。公司对上述相关问题的回复中与财务报告相关的信息、与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

二、关于煤炭贸易业务情况

年报显示，本年公司煤炭及焦炭贸易业务营业收入59.31亿元，同比增长65.58%，毛利率为1.24%，同比减少0.41%，毛利率水平较低。同时，公司2020年第一至第四季度实现营业收入分别为12.77亿元、14.58亿元、25.87亿元和22.80亿元。请公司：（1）补充披露贸易业务分季度营收情况，并说明贸易业务是否存在第三、四季度营业收入高于第一、二季度。如是，请说明存在差异的原因及合理性；（2）结合贸易业务的经营模式、业务实质、与同行业其他公司的差异情况、煤炭贸易业务收入成本构成变化情况、收入确认方法等情况，说明公司煤炭贸易业务毛利率持续较低，但公司本年仍扩大贸易业务的原因及合理性；

公司回复：

（一）补充披露贸易业务分季度营收情况，并说明贸易业务是否存在第三、四季度营业收入高于第一、二季度。如是，请说明存在差异的原因及合理性；

1.贸易业务分季度营收情况

分季度、分品种贸易量情况表

单位：万吨

商品种类	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
1.煤炭	72.13	51.75	77.81	89.01	290.7
2.焦炭	19.42	34.17	80.08	54.98	188.65
3.钢材		0.89	2.41	1.81	5.11
4.纯碱	0.44	0.88	0.61	1.11	3.04
合计	91.99	87.69	160.91	146.91	487.5

分季度、分品种贸易销售收入情况表

单位：万元

商品种类	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
1.煤炭	51,428	42,440	55,212	81,062	230,142
2.焦炭	34,672	58,847	140,479	107,035	341,033
3.钢材		2,790	8,458	6,510	17,758
4.纯碱	608	1,101	491	1,963	4,163
合计	86,708	105,178	204,640	196,570	593,096

通过上表数据分析，公司第三、四季度贸易业务高于第一、二季度。主要是煤炭和焦炭贸易变化较大，其中三季度比二季度因价格下跌，减收6,033万元，因贸易量增加，增收10.04亿元；四季度比二季度因价格上升增收2.04亿元，因贸易量增加增收6.64亿元。

2.季度贸易量存在差异的原因及合理性

贸易量的增加主要是公司为加快传统煤炭产业转型升级，做大做强物流贸易行业，以“先行进入市场、再稳固市场发展”为主要经营理念，为不失先机抢占市场，扩大市场份额，吸引客户资源，在确保有利润的情况下加大了贸易业务的开展。

公司长期从事煤焦化产品贸易，与钢铁、冶金、电力等行业联系紧密，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。同时公司按照“以煤炭生产为主业到贸易多元业务并进发展”的业务布局要求，在二季度开始增加了钢材和纯碱两个贸易品种。

（二）结合贸易业务的经营模式、业务实质、与同行业其他公司的差异情况、煤炭贸易业务收入成本构成变化情况、收入确认方法等情况，说明公司煤炭贸易业务毛利率持续较低，但公司本年仍扩大贸易业务的原因及合理性。

1.贸易业务的经营模式、业务实质

（1）煤炭产品：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（供方负责运输至公司货场或下游客户指定交货地）的方式进行。主要客户经营模式：

①丰城新高焦化有限公司（以下简称“新高焦化”）：2020年销售焦煤139.67万吨，实现不含税销售收入144,386万元，是公司母公司的控股子公司，年产90万吨焦炭的焦化厂，对洗精煤产品需求量大。2016年以来，公司就一直是新高焦化的主要供货商，与其建立了长期战略合作伙伴关系。

公司在收到新高焦化的供货需求后，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拟定贸易方案，签订合同，并约定：如果交付产品未达到约定的数质量标准，新高焦化有权拒绝接收货物或双方协商降价处理。公司根据上游厂商的报价计算贸易利润，按照利润最大化的原则从公司确定的厂商采购新高焦化需求的焦煤，并运输送到新高焦化指定的货场，对当期货物数质量验收合格后予以结算。因公司了解新高焦化的生产工艺，并且与其建立了良好的合作关系，公司会根据新高焦化的工艺提前组织货源供货，该货物也可销售给其他客户，新高焦化为公司提供货场作为交付产品的交货地点，公司派驻现场管理人员管理货场。公司在货物交付新高焦化前，能控制货物并承担货物的保管、损毁、丢失、质量变异、新高焦化拒收货物导致降价或另行销售、货款回笼等风险。

②江西晶昊盐化有限公司（以下简称“晶昊盐化”）：2020年销售煤炭47.16万吨，实现不含税销售收入24,054万元；晶昊盐化是食盐、工业用盐、纯碱等产品的生产企业，需要动力煤燃烧转化为蒸汽后生产盐产品，有稳定煤炭需求，晶昊盐化每年向公司发出邀请报价文件，全年汽价以CCI指数为基础，进行蒸汽承兑招标。公司积极参与竞争性谈判报价，根据上下游的价格预期并考虑自身优势，与上下游协商定价后，中标晶昊盐化全年终端项目供货资格。最终公司从陕煤化集团、本地零星供货商等供应商处采购到所需产品，并由供应商负责运输至离晶昊盐化较近的码头或火车站，再由公司组织车辆短途运输至晶昊盐化指定的工地进行掺配。公司现场管理人员负责对掺配后的煤炭燃烧转化成蒸汽，晶昊盐化根据合同约定以月初公布的CCI指数确定蒸汽价格，实行按月结算。

因需要先采购煤炭进行掺配燃烧转化成蒸汽后，再根据产汽量向晶昊盐化结算汽价款，公司可以自主选择供货方、自主确定采购价格，在煤炭转化蒸汽之前，公司均能控制货物并承担货物的运输、保管、损毁、丢失、质量变异、价格变化、货款回笼等风险。

③淮北矿业集团大榭能源化工有限公司（以下简称“淮北大榭”）：2020年销售煤炭15.93万吨，实现不含税销售收入15,477万元；淮北大榭属于淮北矿业集团下属煤炭销售公司，有稳定的客户及货源，公司与淮北矿业集团有长期的业务合作关系。公司利用自身资金优势和信誉优势，在上游有货源或得知淮北大榭有市场需求时，向淮北大榭提供煤炭货源，公司根据上游厂商的报价计算贸易利润，确定可以获取一定利润后拟定贸易方案，并签订合同，在指定地点交货，交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认。每完成一单货物交割后7天内完成结算付款，公司在货物交付前，能控制货物并承担货物的保管、损毁、丢失、质量变异、价格变化、货款回笼等风险。

④芦溪县星光煤炭有限公司（以下简称“星光公司”）：2020年销售焦炭7.89万吨，实现不含税销售收入14,834万元。星光公司属于煤炭贸易企业，是公司自产煤的长期客户，有自己稳定的客户和市场关系。双方根据需求以日照钢铁对外公布的焦炭价格涨跌幅度来调整价格，按月加权平均价格结算，结算时间以月度为结算周期，签订合同后，星光公司以银行承兑汇票形式将每批次货款的100%预付给公司，公司在10个工作日内发货供货。以发货方的数质量为准进行结算。同时，合同签订后，星光公司缴纳履约保证金100万元给公司，以保证该公司完成合同的计划采购量。

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、不能交货、延迟交货、运输保管损失及对下游客户的信用与货款回笼等风险。若公司销售的商品出现合同约定索赔或违约时，公司需承担赔偿责任。公司承担了与该存货相关的风险和收益，可以自主决定销售客户对象，以及与该客户目主谈判确定销售合同的条款，公司在产品未交付前，对存货实物享有控制权，且该控制权是非过渡性、非瞬时性的。公司贸易业务的收入确认原则为根据商品的控制权转移时点，即在商品交付到客户并收到客户签收结算单的时点，公司确认收入。

2.与同行业其他公司的差异情况

单位：万元

单位	煤炭贸易收入	煤炭贸易成本	毛利率（%）
湖南煤业（837893）	492,009.43	484,451.32	1.54
湖北能源（000883）	279,608.87	275,143.93	1.60
安源煤业（600397）	593,096.45	585,770.23	1.24
其中：煤炭	230,141.38	224,722.73	2.35
焦炭	341,032.04	339,279.48	0.51

贸易业务产品毛利率主要受所在地域、目标客户、产品售价、运输方式、产业链延伸程度及结算方式等因素影响。经查阅相关信息，湖南煤业与湖北能源在区域上与公司所在地毗邻，三省产业结构、经济总量基本相似，经与以上两公司披露的贸易信息比较，公司贸易业务毛利率比湖南煤业低0.3%，比湖北能源低0.36%，主要原因是为加快转型升级步伐，做大做强物流贸易行业，以“先行进入市场、再稳固市场发展”为主要经营理念，为不失先机抢占市场，扩大市场份额，吸引客户资源，在确保有利润的情况下加大了贸易业务的开展，导致毛利率偏低。

由于去产能政策的实施，公司已无自产煤的优势，但是公司作为老牌国有控股企业，具有品牌优势，与客户建立良好的战略合作关系。公司具有港口码头资源优势，做活水路、铁路、公路三合一物流体系。公司控股股东与陕煤集团建立战略合作关系，公司全资子公司江西江能物贸有限公司与陕西陕煤澄合矿业有限公司、陕西省煤炭运销（集团）有限责任公司共同出资设立陕赣煤炭销售有限责任公司。因此，公司首先要取得市场资源，努力开拓新市场，通过长期合作用户建立合作平台，建立自身稳定的贸易市场，充分利用公司现有煤炭物流基地优势，进一步加强上下游资源和需求的衔接，在巩固传统客户的基础上，抓住自产煤、北方煤、进口煤三种资源，加强与晋陕蒙等富煤省份的国内大型煤炭企业的合作，积极开拓市场，做大市场份额。同时，通过不断做大市场份额，提高采购议价能力，保障煤炭资源稳定供应和价格优势，从而达到转型升级可持续发展的目的。

年审会计师回复意见：

公司补充披露的（1）贸易业务各季度销量、分类、营收情况，贸易业务不同季度波动的原因分析；以及贸易业务的经营模式、业务实质、与同行业其他公司的比较分析、收入确认方法的说明情况属实。（2）公司对煤炭贸易业务毛利率持续较低，但仍扩大贸易业务的原因及合理性的说明，符合公司实际经营情况，具有合理性。公司对上述相关问题的回复中与财务报告相关的信息、与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

三、关于季度盈利情况

年报显示，公司2020年第一至第四季度实现营业收入分别为12.77亿元、14.58亿元、25.87亿元和22.80亿元；实现归母净利润分别为-7,429.94万元、-576.05万元、-1.45亿元和218.43万元；经营活动产生的现金流量净额分别为-1.77亿元、1.52亿元、5,719.78万元和6,769.26万元。公司营业收入、净利润、经营性现金流季度变化存在差异。请公司：（1）结合业务模式、信用政策、结算方式等说明经营活动产生的现金流净额远高于净利润的原因及合理性；（2）结合业务开展、上下游议价能力、收入确认及结算、客户供应商收付款情况，说明各季度净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因和合理性。

公司回复：

（一）结合业务模式、信用政策、结算方式等说明经营活动产生的现金流净额远高于净利润的原因及合理性；

1.业务模式

公司的主要业务为煤炭采选及经营，煤炭及物资流通业务。

自产商品煤的经营模式为，公司根据各矿井的实际情况统筹下达各矿井的年度生产计划，生产计划主要包括原煤产量、开拓进尺、安全指标等。自产煤销售实行统一销售管理，由江西煤业销运分公司负责煤炭产品对外销售，实行“五统一”管理，即：统一对外销售、统一订货（合同）、统一运输、统一结算、统一处理商务纠纷。

贸易业务的主要贸易产品为煤炭和焦炭，贸易模式分为三种：一是每年年初与战略客户签订全年供货框架合同，每月根据客户的采购计划组织货源，向供应商咨询好价格并给公司留有相应的利润后报价给客户，双方协商好后签订每批次的补充协议约定具体的数量、质量、价格和结算方式等条款。公司以预付款或信用形式采购货物后，根据合同约定方式将货物送到客户指定货场，待客户验收合格后次月以银行承兑汇票或现汇结算。此类客户主要有新钢集团、新高焦化、江西宏宇能源发展有限公司等客户。二是根据客户向我公司发出的招标邀请函等形式，参与客户的投标，中标后利用公司多年来在煤炭市场的信息网络寻找合适的供货商。根据中标价格保证公司有一定的利润后与供货商协商好价格，利用公司的资金优势采取预付款或承兑汇票付款形式，按照利润最大化的原则选择供货商签订采购合同，再根据客户要求将货物发送到指定货场并对数质量进行验收，合格后再开具结算单和发票，次月前完成货款结算，整个业务流程结束。此类模式的主要客户有岳阳林纸股份有限公司、水城海螺盘江水泥有限责任公司等。三是公司利用在煤炭市场多年的信息资源，对有上游货源或下游有市场需求信息时，再向客户提供煤炭或帮助其组织货源，利用公司自身资金优势、信誉优势、信息优势，根据上游厂商的报价计算贸易利润，确定可以获取一定利润后拟定贸易方案，并签订合同，在指定地点交货，交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认。每完成一单货物交割后7天内完成结算付款。此类模式具有利润薄、结算快等特点，本公司销售煤炭的业务通常仅包括转让商品的履约义务，在煤炭运抵交易双方约定的现场，并经客户进行数质量验收后，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入。此类客户主要有大榭能源、星光煤炭、上海瑞茂通供应链管理有限公司等。

此外，为实现煤炭销售集约化经营，提高煤炭产品销售的规模效益，按照统筹规划、合理布局、规模经营的原则，公司投资建设的大型煤炭储备、配煤中心，负责煤炭采购、存储、加工、配送的煤炭销售业务。

2.公司前五大客户信用政策比较

序号	客户名称	销售金额（万元，不含税）		结算周期		结算方式	
		2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年
1	新余钢铁集团有限公司	217,056.80	127,624.69	1个月	1个月	承兑	承兑
2	丰城新高焦化有限公司	144,385.74	148,563.18	1个月	1个月	应收应付 互抵	应收应付互抵
3	淮北矿业集团大榭能源化工有限公司	53,472.62		7天	7天	现金＋承兑	现金＋承兑
4	方大特钢科技股份有限公司	52,016.18	18,404.44	1个月	1个月	承兑	承兑
5	芦溪县星光煤炭有限公司	14,834.20	18,177.87	1个月	1个月	承兑	承兑
	合计	481,765.54	312,770.18				

前五大客户2020年度与2019年度信用政策基本一致，未发生重要变化。

3.公司前五大供应商付款比较

序号	供应商名称	采购金额（万元，不含税）		结算周期		结算方式	
		2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年
1	丰城新高焦化有限公司	153,347.98	141,537.97	1个月	1个月	应收应付互抵	应收应付互抵
2	江苏省煤炭运销有限公司	84,417.54	3,246.00	1个月	1个月	现金＋承兑	现金＋承兑
3	江西宏宇能源发展有限公司	67,375.56	21,974.35	1个月	1个月	现金＋承兑	现金＋承兑
4	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	25,018.11	372.69	1个月	1个月	承兑	承兑
5	中国铁路南昌局集团有限公司九江车务段	24,245.80	26,675.96	1-2个月	1-2个月	现金＋承兑	现金＋承兑

由上表可知2020年主要供应商信用政策未发生重要变化。4.2020年度与2019年度经营性现金流与净利润和收入匹配情况

2020年度，公司净利润-22,194万元，经营活动产生的现金流量净额9,943万元。经营性现金流量净额与净利润的具体匹配情况如下：

单位：万元

补充资料	本期金额	上期金额	变动
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	-22,193.56	1,172.56	-23,366.12
加：资产减值准备	7,394.39	136.33	7,258.05
信用减值损失	-37.26	-3,304.53	3,267.26
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	14,002.77	16,583.32	-2,580.55
无形资产摊销	2,257.57	2,255.35	2.22
长期待摊费用摊销	119.30	144.60	-25.30
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-519.19	-540.11	20.92
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	72.38	65.60	6.78
财务费用（收益以“-”号填列）	26,383.64	24,034.04	2,349.61
投资损失（收益以“-”号填列）	-328.22	-279.53	-48.68
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	83.23	-355.28	438.51
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列