

证券代码：601028

证券简称：玉龙股份

公告编号：2020-023

## **江苏玉龙钢管股份有限公司关于上海证券交易所 对公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告**

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。

江苏玉龙钢管股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 6 月 9 日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对江苏玉龙钢管股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0698 号）（以下简称《问询函》），现对《问询函》相关问题回复说明如下：

### 一、关于公司经营情况

1. 整体经营情况。报告期公司处置新能源业务，加大钢管业务的剥离力度，钢管产量及销量均大幅减少，前三季度公司亏损 1270.7 万元，但全年实现净利润 2041.54 万元，同比下降 6.69%，主要原因是公司在第四季度新增煤炭、天然橡胶、化工品、农产品等大宗商品贸易业务，有效改善了公司的经营业绩。请公司结合现有业务板块的资金实力、硬件支持、技术储备、人员结构等因素，补充披露公司从事大宗商品贸易业务的主要考虑以及未来公司的产业布局情况，并结合毛利率、盈利能力等因素分析开展贸易业务的可持续性和稳定性。

回复：

公司从事大宗商品贸易业务的主要考虑：

近年来，由于焊接钢管行业处于去产能周期，下游行业复苏缓慢，上游钢铁市场波动频度和幅度较大，公司焊接钢管的销量和毛利降幅较大。为改善公司业绩，公司积极推进业务转型，于 2019 年第四季度逐步开展煤炭、天然橡胶、化工品等大宗商品贸易业务。

报告期内，公司通过出售子公司股权获得了大量资金，报告期末，公司货币资金余额为 10.54 亿元，且不存在短、长期借款，资产负债率仅为 6.75%，公司

资金充裕且周转速度较快，资金优势明显，大大支撑了公司贸易新业务的培育和发展。

2019年第四季度，公司董事会、监事会完成换届选举，新一届管理层顺利实现工作交接。公司管理团队均在大宗商品领域从业多年，经验丰富，专业过硬，能有效把握国内外大宗商品价格走势和行业发展趋势，同时在现有业务模式基础上，积极探索科学、多元的风险管控模式，有效规避大宗商品交易风险，以保证合理利润。

公司业务团队具备良好的教育背景、熟练的业务实操经验、扎实的专业技术能力，能有效应对、解决业务经营过程中可能发生的各种经营风险，灵活调整贸易业务工作策略，确保各业务环节的顺利衔接，实现贸易业务的平稳发展。

公司管理层根据贸易业务的开展模式、贸易行业的发展特性，从制度层面对公司销售、采购、财务、风控等各个关键环节重新梳理和制定了规章制度，建立起比较完善的内部控制制度，依规办事、规范经营，实现制度化、流程化、数据化，有效提高公司的管理水平和工作效率，为公司贸易业务的持续稳定发展提供制度保障。

凭借管理团队多年来积累的渠道资源，公司在贸易业务发展初期便与多家优质客户和供应商建立了合作关系。公司将继续不断完善供应商认证和开发策略，积极开展市场调研，不断寻求新的优质供应商，以确保供应体系的稳定、高效，降低供应风险；同时密切关注大宗商品下游企业需求，坚持以客户为中心，进一步强化服务与合作，建立优质的客户群，保证公司稳定的销售渠道。

#### **未来公司的产业布局：**

一方面，大宗商品贸易业务未来一段时间将会是公司主要业务方向，在保持煤炭、天然橡胶、化工品等大宗商品业务规模基础上，集中资源扩展盈利能力更强、业务稳定性更好的产品，开拓新的客户群体、销售渠道和业务范围，推动公司大宗商品贸易业务的可持续发展。

另一方面，公司将积极在市场空间大、成长有潜力和社会贡献大的领域中寻求外延扩张机会，支持公司跨越式发展。

#### **开展贸易业务的可持续性和稳定性：**

公司核心管理团队从业经验丰富、专业知识过硬，对大宗商品行情具有高度

敏感性和优秀的预判能力，充分利用公司自身的资金优势，结合客户需求向供应商预付货款对货物进行锁定，使公司在市场竞争中提前占据优势地位，保障公司利润的最大化。

公司贸易业务未来将集中资源向盈利能力更强、业务稳定性更好的产品进行扩展，进一步开拓新的客户群体、销售渠道和业务范围，以保障公司持续的盈利能力。

公司自 2019 年开展贸易业务以来，盈利能力及盈利状况较之以往均得到显著改善。综上，公司开展贸易业务具备可持续性和稳定性。

**2. 大宗贸易业务。年报披露，公司新增大宗商品贸易业务 2019 年产生营业收入 16.38 亿元，占公司主营业务收入的 89.07%。请公司补充披露：（1）大宗商品贸易业务的经营模式，包括但不限于供应商的选择方式、供销合同的获取及签订方式、采购及销售定价方式、仓储与运输方式、交付及结算方式、商品风险转移及收入确认时点、公司对商品承担的风险与责任等；（2）公司大宗商品贸易业务的收入确认政策，明确采取总额法还是净额法确认收入，并结合会计准则说明相关判断依据；（3）分别列示公司前五大销售客户及供应商名称、交易内容、具体金额、各自占比，及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；（4）请会计师对上述事项发表意见。**

**回复：**

**（1）大宗商品贸易业务的经营模式，包括但不限于供应商的选择方式、供销合同的获取及签订方式、采购及销售定价方式、仓储与运输方式、交付及结算方式、商品风险转移及收入确认时点、公司对商品承担的风险与责任等；**

公司按照行业惯例，发挥自身资金优势，根据购销合同向上游供应商预付一定比例的货款，供应商依据合同约定的交货方式进行货物交割，公司收货后按照合同约定结算剩余货款。面对下游客户，公司采取预收款和应收款相结合的方式，下游客户到指定仓库提货后，贸易标的物通过约定的水运或陆运等方式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，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单时作为销售收入的确认时点，按从客户应收的合同或协议价款的金额开具销售发票，确认收入的实现，按照合同约定收取剩

余货款。

煤炭、化工品和天然橡胶等大宗商品拥有相对透明的市场价格，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。

根据会计准则的相关规定，公司当商品所有权上的风险和报酬转移至客户时确认贸易收入。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，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单时作为销售收入的确认时点，按从客户应收的合同或协议价款的金额开具销售发票，确认收入的实现。

公司从事贸易业务需承担货物价格波动的风险、货物灭失的风险、库存周转压力、货款信用风险等，待货物交割完成后实现商品风险的转移，货物交割的凭证一般包括货权转移凭证、仓单交割凭证、提单交割凭证等。为有效应对上述风险，一方面，公司建立了严格的客户和供应商审查、筛选机制，对上下游交易对象的资金实力、股东情况、经营资质、商业信誉、交易记录等多方面因素进行全面考察，建立稳定的供销渠道；另一方面，公司充分利用核心管理团队对大宗商品行情的预判能力及资金优势，结合客户需求向供应商提前预付货款，通过时间和地区的差异，实现利润的最大化。

**(2) 公司大宗商品贸易业务的收入确认政策，明确采取总额法还是净额法确认收入，并结合会计准则说明相关判断依据；**

公司大宗商品贸易业务收入均采用总额法进行收入确认。

采用总额法还有净额法确认收入主要判断公司是否为合同的主要责任人，如果是，应按照总额法确认收入，反之应按照净额法确认收入。

在判断公司是否为合同的主要责任人时，应综合考虑以下因素：①公司是否有权自主选择客户或供应商；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；③公司是否有权自主决定所交易商品的价格；④公司是否承担了与商品销售及服务有关的主要信用风险。

根据公司与下游客户签订合同的相关约定，公司在向客户转移商品前能够控制该商品，是合同的主要责任人，货物交付前的风险和费用均由公司自行承担。

公司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。公司采用预收款和应收款相结合的方式与下游客户订立销售合同，需承担与商品销售有关的信用风险。综上，公司大宗商品贸易业务采用总额法确认收入。

(3) 分别列示公司前五大销售客户及供应商名称、交易内容、具体金额、各自占比，及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；

2019年，公司前五大客户销售情况如下：

客户名称	交易内容	销售金额（元）	占本期销售总额的比例（%）
第一名	天然橡胶	340,727,461.91	18.52
第二名	煤炭	246,100,260.25	13.38
第三名	煤炭	193,327,922.98	10.51
第四名	天然橡胶	125,125,233.67	6.80
第五名	煤炭	114,112,144.81	6.20
<b>合计</b>	-	<b>1,019,393,023.62</b>	<b>55.41</b>

2019年，公司前五大供应商采购情况如下：

供应商名称	交易内容	采购金额（元）	占本期采购总额的比例（%）
第一名	天然橡胶	393,775,229.37	21.77
第二名	煤炭	229,896,477.48	12.71
第三名	煤炭	126,165,531.38	6.98
第四名	煤炭	119,324,820.95	6.60
第五名	天然橡胶	108,350,825.81	5.99
<b>合计</b>	-	<b>977,512,884.99</b>	<b>54.04</b>

公司贸易业务的开展严格遵循市场化原则，在开展贸易业务前，均对上游供应商及下游客户进行了充分考察，经核查，公司前五大客户、前五大供应商与公司及董监高、控股股东、实际控制人均不存在关联关系或其他利益关系。

(4) 请会计师对上述事项发表意见。

针对大宗贸易收入我们主要执行了以下审计程序，具体包括：

①了解和评价管理层与贸易收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

②识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价玉龙股份的贸易收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。

③选取样本检查销售合同，阅读并评价交易条款，判断交易是否具有商业实质。

④对本年记录的贸易收入交易选取样本，核对发票、销售合同及产权转移单据，评价相关贸易收入确认是否符合玉龙股份收入确认的会计政策。

⑤检查与贸易收入确认相关的交易记录，针对贸易收入发生额较大的客户，进行访谈，确认贸易收入的真实性、完整性。

⑥就资产负债表日前后记录的贸易收入交易，选取样本，核对产权转移单据及其他支持性文件，以评价贸易收入是否被记录于恰当的会计期间。

我们阅读了玉龙股份对本问题的回复，并将其与我们在审计玉龙股份 2019 年财务报表时从玉龙股份取得的审计证据进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

**3. 剥离钢管业务。**公司自 2016 年开始逐步将钢管业务相关资产进行处置，目前已无钢管业务子公司。2019 年公司又将与钢管业务相关的商标权、专利权、机器设备等资产及因经营钢管业务产生的应收款债权转让予玉龙科技，上述交易对公司 2019 年合并报表利润总额的影响约为 465.25 万元。请公司补充披露上述资产置出后，公司是否还保留其他钢管相关业务及相关资产负债，如有请说明未来对相关业务及资产负债的规划和安排。

**回复：**

上述资产置出后，公司已不存在钢管相关业务。

截至本报告期末，公司存在钢管业务产生的 2,000 万元应付账款，系公司过去向供应商采购钢管产品产生的应付货款。考虑到公司主营业务已由钢管业务转变为贸易业务，公司已不从事钢管相关业务，为有效应对因过去经营钢管业务可能产生的风险，公司与供应商达成相关约定并履行上述货款支付义务。

4. 置出子公司股权情况。2018年5月,公司以7.90亿元价款取得天津玉汉尧33.34%股权,并通过表决权安排获得控制权。2019年5月,公司又以8.18亿元对价向朗森公司转让天津玉汉尧33.34%股权,确认处置收益1261.48万元。交易完成后,天津玉汉尧不再纳入公司合并范围。天津玉汉尧主营业务为锂电材料的生产销售,2018、2019年分别净亏损2251.25万元、3351.02万元。(1)前期公司披露出售原因为天津玉汉尧新技术市场化培育周期较长,尚在建设运营期,出售有利于缓解公司业绩压力及资金持续投入压力。请补充披露公司在标的公司经营规模及产品链尚不完整、客户市场尚未有效开拓等情况下,收购其股权的主要原因,是否进行了必要的尽职调查和可行性分析。并请独立董事发表意见;(2)前期公司披露,收购标的股权可以培育公司新的利润增长点,在新能源、新材料方向领域抢占市场先机。请补充披露公司买入上述资产仅一年又卖出的原因及合理性,是否存在前后信息披露不一致的情形;(3)2018年年报披露公司与天津玉汉尧曾发生关联债权债务1700万元,发生在合并日之前,并于当年6月偿还完毕。请补充披露上述关联债权债务发生背景,及报告期内公司与天津玉汉尧是否曾发生其他债权债务或资金往来及其发生背景、后续安排;(4)前期公司已收到转让对价的50%,另外50%应于公司向朗森公司发出书面交割通知后10个工作日内支付。请补充披露公司是否按期收到上述款项。

回复:

(1)前期公司披露出售原因为天津玉汉尧新技术市场化培育周期较长,尚在建设运营期,出售有利于缓解公司业绩压力及资金持续投入压力。请补充披露公司在标的公司经营规模及产品链尚不完整、客户市场尚未有效开拓等情况下,收购其股权的主要原因,是否进行了必要的尽职调查和可行性分析。并请独立董事发表意见;

公司收购天津玉汉尧时对其业务模式、核心竞争力、所处行业发展前景、国家政策支持等情况均进行了必要的尽职调查和可行性分析。

天津玉汉尧是一家专业从事以新材料应用改性技术为特色的为动力电池及高端3C电子用锂电正极材料研发、生产、销售的新材料公司,属于国家大力支持的新能源行业。天津玉汉尧具备一定的独特技术能力,依托于中国航发北京航空材料研究院技术平台,已经取得若干项中国航发北京航空材料研究院的排他专

利授权、授权制备工艺与操作规范等，同时天津玉汉尧积极发展自主知识产权，将三元材料和新材料技术相结合，明显改善传统三元材料的容量性能、倍率性能、循环性能等指标以及电池系统先进性、可靠性、稳定性等指标得以明显提升，正在研发并生产的第二代三元正极材料技术优势领先。天津玉汉尧具有人才储备计划，其研发、生产和经营团队为锂离子电池行业由 15 年以上实战经验的行业专家组成。

天津玉汉尧与国内多家碳酸锂厂商、三元前驱体厂商建立了供销关系，也与部分供应商签署了采购样品合同，同时积极开拓市场、储备客户，与国内重点锂电池生产厂商均建立了联系。天津玉汉尧已经建立了初步的客户和供应商体系。

此外，公司对收购天津玉汉尧事宜进行了充分而全面的风险评估，且以公告的方式向广大投资者充分提示该交易可能存在的主要风险，其中包括业绩承诺无法实现的风险、业务整合的风险、市场经营风险。

公司 2018 年一直积极推进业务转型，考虑到原有钢管业务的销售规模和毛利率持续下滑，公司综合考虑投资标的的发展潜力及投资风险，经公司董事会、股东大会审议通过后收购天津玉汉尧，进军新能源行业，以寻求新的利润增长点，改善公司经营业绩，符合当时公司的发展战略。

#### **独立董事意见：**

公司收购天津玉汉尧事宜已经第四届董事会第十八次会议决议和 2018 年第一次临时股东大会审议通过，第四届董事会独立董事就本次交易均发表了同意的独立意见：我们就本次投资天津玉汉尧的事项进行了审核，重点关注了天津玉汉尧发展前景、投资风险以及本次交易的估值和定价，认为：公司本次以股权转让和现金增资的方式投资天津玉汉尧不构成关联交易，本次交易参考同行业 A 股上市公司交易案例的估值水平，交易各方遵循自愿、公平的原则，交易程序客观、作价公允、合理，符合公司和全体股东的利益，不存在损害公司及中小股东利益的情形。本次交易有利于公司转型发展战略的落地，重塑了公司业务架构，能够为公司发展创造了新的盈利增长点，增强公司持续发展的能力。

(2) 前期公司披露，收购标的股权可以培育公司新的利润增长点，在新能源、新材料方向领域抢占市场先机。请补充披露公司买入上述资产仅一年又卖出的原因及合理性，是否存在前后信息披露不一致的情形；

公司自收购天津玉汉尧以来，全力推进各类客户的送样检测及客户开拓工作，但天津玉汉尧产品送样检测周期远长于预期，市场开拓较慢，新技术商业化应用过程较为艰难。同时受国家新能源补贴退坡等政策性原因，天津玉汉尧经营情况不及预期，2018 年实现营业收入 2,479.14 万元，净利润为-2,251.25 万元，给上市公司业绩带来一定压力。为缓解公司资金持续投入压力、上市公司业绩压力、保障公司及中小股东的利益，公司于 2019 年决定将所持天津玉汉尧股权进行出售。

公司收购天津玉汉尧时，一方面对天津玉汉尧进行了必要的尽职调查和可行性分析，另一方面也以公告的方式提示广大投资者可能存在的重大风险，包括业绩承诺无法实现的风险、业务整合风险、市场风险，公司收购和出售天津玉汉尧均经过公司管理层、董事会、股东大会慎重决策通过，符合公司的长远战略规划及广大股东的利益，具有合理性，不存在前后信息披露不一致的情形。

**(3) 2018 年年报披露公司与天津玉汉尧曾发生关联债权债务 1700 万元，发生在合并日之前，并于当年 6 月偿还完毕。请补充披露上述关联债权债务发生背景，及报告期内公司与天津玉汉尧是否曾发生其他债权债务或资金往来及其发生背景、后续安排；**

上述 1700 万元关联债权债务发生于 2018 年 5 月 31 日之前，是天津玉汉尧因经营需要向其子公司筹借的短期资金，用于日常经营开支，并已于 2018 年 6 月全部偿还完毕。具体情况如下：

天津玉汉尧的子公司名称	金额（元）
深圳前海新能量科技有限公司	13,500,000.00
天津烯煜科技中心（有限合伙）	1,200,000.00
天津烯能航兴科技中心（有限合伙）	2,300,000.00
<b>合计</b>	<b>17,000,000.00</b>

经核查，本报告期内公司与天津玉汉尧未发生债权债务或资金往来。

**(4) 前期公司已收到转让对价的 50%，另外 50%应于公司向朗森公司发出书面交割通知后 10 个工作日内支付。请补充披露公司是否按期收到上述款项。**

经核查公司资金到账情况，公司在报告期内已如期收到上述另外 50%的转让对价。双方的合同义务已履行完毕。

5. 国外业务。年报披露，报告期公司国外营业收入为 605.17 万元，较上年减少 94.96%，毛利率为-3.18%，较上年减少 2.42%。请结合公司国外业务的具体产品及业务模式说明报告期该部分营收及毛利率降低的原因及合理性，并说明公司未来境内外业务的具体布局。

回复：

近年来，钢管行业发展出现产能过剩、企业效益下滑的状况，公司钢管产品出口成本、各种费用大幅度提高，成本压力加重，公司钢管产品海外销售市场大幅萎缩，利润空间大大被压缩，海外销售额及毛利率持续走低。

引进国外优质的商品及服务，提高国内产品的质量与科技水平，是公司未来发展方向之一。未来公司将通过搭建海外平台等方式打通海外大宗商品原产地与国内市场的通道，提升公司在海外的影响力，拓展海外市场触角。公司将在现有大宗商品业务规模基础上，集中资源扩展盈利能力更强、业务稳定性更好的产品，开拓新的客户群体、销售渠道和业务范围，充分利用国外市场的优质资源，实现境内与境外业务的有效结合，推动公司大宗商品贸易业务的可持续发展。

## 二、关于公司财务情况

6. 预付款项。年报披露，公司预付账款期末余额为 10.74 亿元，期初余额为 3871.81 万元，其原因主要是基于公司大宗商品贸易的业务模式，根据合同约定预付给供应商的预付款所致。其中前五名预付货款合计金额占比 89.39%，账龄均在 1 年以内。请公司补充披露：（1）上述预付款项对应合同的主要条款及相关考虑、安排，包括但不限于合同签订时间、采购内容、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，约定及实际支付价款时间、产品交付情况等；（2）结合公司及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）列示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；（4）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及相关考虑、安排，包括但不限于合同签订时间、采购内容、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，约定及实际支付价款时间、产品交付情况等；

上述预付款项对应合同的相关情况如下：

序号	采购内容	主要条款	签订时间	预付比例或金额 (%)	预付账款余额	支付价款时间	产品交付情况
1	煤炭	合同签订后，支付 5800 万元货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/12/11	5800 万元	5800.00 万元	2019 年 12 月	截止 2020 年 03 月已交付
2	煤炭	合同签订后，预付 90% 货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/11/20	90%	5100.00 万元	2019 年 11 月	截止 2020 年 03 月已交付
3	煤炭	合同签订后，支付 4000 万元货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/12/13	4000 万元	4000.00 万元	2019 年 12 月	截止 2020 年 02 月已交付
4	煤炭	合同签订后，支付 4000 万元货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/11/27	4000 万元	4000.00 万元	2019 年 11 月	截止 2020 年 02 月已交付
5	煤炭	合同签订后，预付 90% 货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/11/21	90%	4800.00 万元	2019 年 11 月	截止 2020 年 01 月已交付
6	煤炭	合同签订后，支付 4000 万元货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/11/26	4000 万元	4000.00 万元	2019 年 11 月	截止 2020 年 01 月已交付
7	煤炭	合同签订后，预付 90% 货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/12/5	90%	5700.00 万元	2019 年 12 月	截止 2020 年 03 月已交付
8	煤炭	合同签订后，预付 90% 货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/12/19	90%	2000.00 万元	2019 年 12 月	截止 2020 年 03 月已交付
9	煤炭	合同签订后，支付 7000 万元货款给甲方，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 个工作日内付清余款	2019/12/17	7000 万元	7000.00 万元	2019 年 12 月	截止 2020 年 03 月已交付
10	煤炭	合同签订后，预付 90% 货款给甲方，供方全部货物交付完毕，双方根据	2019/11/18	90%	4329.00 万元	2019 年 11 月	截止 2020 年 02 月已交付

		结算单进行结算，需方收到发票后30个工作日内付清余款					
11	煤炭	合同签订后，支付8000万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/12/16	8000万元	8000.00万元	2019年12月	截止2020年03月已交付
12	煤炭	合同签订后，支付3500万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/29	3500万元	3500.00万元	2019年11月	截止2020年03月已交付
13	煤炭	合同签订后，支付2000万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/12/3	2000万元	2000.00万元	2019年12月	截止2020年03月已交付
14	煤炭	合同签订后，支付3000万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/18	3000万元	2500.00万元	2019年11月	截止2020年03月已交付
15	煤炭	合同签订后，预付90%货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/21	90%	5157.70万元	2019年11月	截止2020年03月已交付
16	煤炭	合同签订后，预付90%货款给甲方，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个工作日内付清余款	2020/11/19	90%	5517.90万元	2019年11月	截止2020年01月已交付
17	煤炭	合同签订后，支付3000万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/26	3000万元	3000.00万元	2019年11月	截止2020年03月已交付
18	煤炭	合同签订后，支付4000万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/25	4000万元	2217.00万元	2019年11月	截止2020年01月已交付
19	煤炭	合同签订后，支付4000万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/27	4000万元	4000.00万元	2019年11月	截止2020年03月已交付
20	煤炭	合同签订后，预付90%货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/22	90%	4700.00万元	2019年11月	截止2020年03月已交付
21	煤炭	合同签订后，预付90%货款给甲方，供方全部货物交付完毕，双方根据	2019/12/2	90%	7220.00万元	2019年12月	截止2020年03月已交付

		结算单进行结算，需方收到发票后30个工作日内付清余款					
22	煤炭	合同签订后，支付5900万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/12/17	5900万元	5900.00万元	2019年12月	截止2020年03月已交付
23	煤炭	合同签订后，支付6500万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/12/18	6500万元	6500.00万元	2019年12月	截止2020年03月已交付
24	煤炭	合同签订后，支付3500万元货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/27	3500万元	36.80万元	2019年12月	截止2020年02月已交付
25	煤炭	合同签订后，预付90%货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/21	90%	53.50万元	2019年11月	截止2020年02月已交付
26	煤炭	合同签订后，预付90%货款给甲方，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个工作日内付清余款	2019/11/22	90%	361.10万元	2019年11月	截止2020年02月已交付
合计			-	-	107393.00万元	-	-

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) 结合公司及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2019年第四季度主要经营大宗商品贸易业务，2020年公司将集中资源在现有大宗商品业务规模基础上，进一步扩大销售规模，提升公司的市场份额和品牌影响力。结合客户需求和对市场的销售预期，公司通过对大宗商品行情的合理预判，利用自身资金优势，向供应商提前支付一定比例货款，利用时间和地区差异，最大限度获取贸易利润。目前上述预付款项所涉及合同均已完成履行。

上报告期公司主要从事钢管产品的生产和销售业务，与公司现有大宗商品贸易业务在业务模式、商业逻辑、行业特性等方面有本质上的区别。

综上所述，公司本报告期预付账款大幅增加是基于贸易业务商业模式、业务

特点、结算模式形成的，具有合理性，符合公司未来贸易板块的发展规划和布局。

**(3) 列示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；**

报告期末，公司预付款项的对象及金额情况如下：

公司名称	预付款金额（元）	是否有关联关系
第一名	326,636,274.90	否
第二名	235,000,000.00	否
第三名	233,000,000.00	否
第四名	85,178,937.50	否
第五名	80,367,805.60	否
第六名	62,170,445.60	否
第七名	51,577,383.20	否
合计	1,073,930,846.80	-

公司贸易业务的开展严格遵循市场化原则，在开展贸易业务前，均对上游供应商进行了充分调查，经核实，上述预付账款的对象与公司及董监高、控股股东、实际控制人均不存在关联关系或其他利益关系。

**(4) 请会计师对上述事项发表意见。**

针对预付款项我们执行了包括但不限于以下相关的审计程序：

- ①了解和评价管理层与采购相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- ②抽样查看预付账款对应的采购合同条款、支付凭证及其他支持性文件；
- ③检查预付账款账龄的准确性；
- ④查看预付账款所对应的货物的期后流转情况；
- ⑤对余额较大预付款项进行函证；

⑥检查预付款供应商及其相关关联人与预收账款客户以及公司股东、实际控制人、高级管理人员间是否存在关联方及关联方关系。

我们阅读了玉龙股份对本问题的回复，并将其与我们在审计玉龙股份 2019 年财务报表时从玉龙股份获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处，预付款项的变动与实际情况相符。

7. 预收款项。年报披露，公司预收账款报告期期末余额为 1.03 亿元，期初余额为 2045.85 万元，其原因系本期收取贸易业务客户的预付货款所致。请公司补充披露：（1）结合公司及同行业业务模式、公司议价能力等要素，说明预收款项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）公司预付账款与预收账款差额为 9.71 亿元，请结合公司资金情况、账期周转等因素说明此模式的合理性，并分析公司的经营及现金周转是否承压；（5）请会计师对上述事项发表意见。

回复：

（1）结合公司及同行业业务模式、公司议价能力等要素，说明预收款项快速增长的原因及合理性；

公司本报告期主要从事大宗商品贸易业务，按照贸易行业的商业惯例和销售模式，根据与客户签订的销售合同，会向客户预收一定比例的货款，待客户验收合格后，收取剩余货款并确认收入。公司报告期内预收账款与同行业相比具有合理性。

上一报告期公司主要从事钢管产品的生产和销售业务，与公司现有大宗商品贸易业务在业务模式、商业逻辑、行业特性等方面有本质上的区别。

综上所述，公司本报告期预收账款大幅增加是具有合理性的，符合大宗商品贸易行业的业务模式、行业惯例。

（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；

报告期内新增预收款项情况如下：

预收对象名称	预收款金额（万元）	是否有关联关系
第一名	9,495.43	否
第二名	780.00	否
第三名	12.05	否
合计	10,287.48	-

公司向下游客户销售大宗商品，按照贸易业务的商业惯例和行业特性，根据双方签订的销售合同，向客户预收一定比例的货款，客户验收合格后，收取剩余货款并确认收入，上述新增预收账款因此产生，存在商业实质。

公司与下游客户交易前，均对下游客户进行了充分考察，经核实，上述预收对象与公司及董监高、控股股东、实际控制人均不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；**

根据销售合同约定，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，按合同约定的账期收取剩余货款。

预收账款对应销售合同的收入确认情况如下表：

序号	交易内容	预收金额（元）	产品交付情况	确认收入情况	收入确认金额（元）
1	乙二醇	120,500.00	已交付	已确认	2,132,743.36
2	煤炭	94,954,312.50	已交付	已确认	20,889,533.19
3	煤炭		已交付	已确认	44,354,165.84
4	煤炭		已交付	已确认	18,638,283.19
5	煤炭		已交付	已确认	24,355,081.50
6	煤炭	7,800,000.00	已交付	已确认	7,164,317.52
合计	-	102,874,812.50	-	-	117,534,124.60

**(4) 公司预付账款与预收账款差额为 9.71 亿元，请结合公司资金情况、账期周转等因素说明此模式的合理性，并分析公司的经营及现金周转是否承压；**

公司主要从事大宗商品贸易业务，结合市场价格及下游客户的具体需求，与下游客户协商定价、签订合同，并向下游客户预收一定比例的货款；通过对商品行情的合理预判，利用自身资金优势，结合下游客户需求向供应商提前支付一定比例的货款，通过时间和地区的差异最大限度获取贸易利润。

上述业务模式符合大宗商品贸易行业的商业逻辑和行业惯例，具备合理性。

报告期末，公司货币资金余额为 10.54 亿元，且不存在短、长期借款，资产

负债率仅为 6.75%，公司资金充裕且周转速度较快，资金优势明显。

公司客户和供应商均经过公司严格的考察、筛选，信誉良好，合作稳定，公司经营正常，不存在资金周转问题。

**(5) 请会计师对上述事项发表意见。**

针对预收款项我们执行了包括但不限于以下相关的审计程序：

- ①了解和评价管理层与销售相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- ②抽样检查预收账款相对应的销售合同条款、收取凭证及其他支持性文件；
- ③检查预收账款账龄的准确性；
- ④查看预收账款所对应的货物的期后流转情况；
- ⑤对余额较大预收款项进行函证，所有回函直接由被函证单位快递至我所办公所在地。

⑥检查预收款客户及其相关关联人与预付账款供应商以及公司股东、实际控制人、高经管理人员间是否存在关联方及关联方关系。

我们阅读了玉龙股份对本问题的回复，并将其与我们在审计玉龙股份 2019 年财务报表时从玉龙股份获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较，我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处，预收款项的变动与实际情况相符。

**8. 销售费用。**年报披露，公司在职工 50 人，销售人员 21 人，较上期增加 12 人。而报告期公司仅发生销售费用 672.92 万元，较上年减少 88.09%，其中主要为职工薪酬 311.71 万元、运输装卸费 182.13 万元，均较上年有所减少。请公司结合报告期贸易量激增的背景、销售费用的具体内容、销售人员的绩效激励等，分析说明销售费用与公司贸易量及销售人员变化情况不相匹配的原因及合理性。

**回复：**

公司本期与上期销售费用明细如下：

项目	本期发生额（元）	上期发生额（元）
职工薪酬	3,117,066.89	3,699,411.19
运输装卸费	1,821,272.44	49,306,989.91
招投标费	-	1,913,495.32
招待费	482,650.32	487,391.52

差旅费	219,028.99	277,894.49
货转费	83,695.07	-
办公费	59,187.75	12,463.08
广告宣传费	-	131,060.91
其他费用	946,272.98	653,463.67
<b>合计</b>	<b>6,729,174.44</b>	<b>56,482,170.09</b>

公司本期主营业务相比上期已发生重大变化，大宗商品贸易业务与钢管业务在业务模式上有本质上的区别。不同业务模式下，公司销售人员结构、销售费用构成方面存在较大的差异。

公司上期主要从事钢管产品的生产和销售业务，当期销售费用为 5,648.22 万元，占当期钢管业务收入的 4.30%。其中钢管业务产生的运输装卸费是销售费用的主要构成，占当期销售费用的 87.30%。

公司本期主要从事大宗商品贸易业务，当期销售费用为 672.92 万元，占当期贸易业务收入的 0.41%。其中职工薪酬是本期销售费用的主要构成，占本期销售费用的 46.33%。

公司本期销售费用与销售量、销售人员变化情况符合大宗商品贸易行业的行业特点和经营模式，具有匹配性和合理性。

特此公告。

江苏玉龙钢管股份有限公司

2020年6月18日