

关于对唐山报春电子商务股份有限公司的 年报问询函回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

唐山报春电子商务股份有限公司（以下简称“公司”或“报春电商”）于2021年8月6日收到贵司关于公司2020年年报的相关问询，现将问题回复如下：

1、关于主要客户

你公司本报告期对前五大客户销售金额 7.85 亿元，年度销售占比 54.25%；上期前五大客户销售金额 2.37 亿元，年度销售占比 45.78%。

2019 年及 2020 年，你公司第一大客户均为唐山德峦国际贸易有限公司（以下简称“德峦国际”），2019 年销售金额 6,782.79 万元，年度销售占比 13.08%，2020 年度销售金额 1.81 亿元，年度采购占比 12.49%。经公开信息查询，德峦国际成立于 2019 年 4 月 16 日。

请你公司：

（1）结合业务模式、同行业可比公司情况等，说明销售集中的原因及合理性，是否存在主要客户依赖，你公司采取了哪些相关措施应对客户高度集中带来的风险；

回复：

结合业务模式、同行业可比公司情况等，公司不存在主要客户依赖情况，相关情况如下：

业务模式：

公司的主要收入和利润来源为三大部分，其中与销售集中相关的

主要财务数据体现在第二部分业务较为明显。

1) 产业综合数据服务，主要以国内钢铁生产企业、原料供应企业、钢材流通企业、钢材终端用户企业以及金融投资和政府机构为服务对象，以收取会员费的形式，提供专业的钢铁行业资讯、咨询信息服务、市场与供求信息服务、行业研究和数据服务、网络推广服务和软件开发服务。

2) 钢铁电商期现结合基差交易服务：公司利用唐山地区钢铁产业基础优势及多年来积累的行业客户资源，拓展了现货交易业务，打通中小企业采购供应链环节，降低采购成本及价格波动风险。钢铁产品价格风险管理运用期现结合基差交易的新型贸易模式，锁定价格，提供多种风险管理解决方案，包括优化采购成本、远期锁价、产能保值及库存管理等方面，极大的解决了产业链各类企业的实际需求，帮助企业稳定生产加工利润，更大程度的规避了企业的经营风险，为企业提高盈利能力与综合竞争力提供了有力保障。运用商品期货进行套期保值开展钢铁期现基差交易，降低钢铁现货交易价格波动风险，提高现有资金利用率，增加了公司综合收益。

3) 会议会展服务：钢铁研究总院、冶金工业规划研究院在报春电商设立分院，同时公司也是大连商品期货交易所全国 11 个产业培育基地中唯一一个黑色产业基地。公司依托大商所产业培育基地的优势，为钢铁企业提供期货、期权等金融工具应用、高层次期现人才培训、钢铁全产业链综合性展会等服务，提升企业风险管控能力，促进钢铁及上下游企业转型升级。由报春电商承办的钢铁冶金工业博览会连

续成功举办四届，取得了良好的社会反响，累计组织国内外 400 多家企业参展，吸引了钢铁行业及相关人士上万人参观参展。钢博会坚持以延链强链为核心，聚焦高端化、智能化、绿色化、融合化产业发展方向，为推进河北钢铁产业向全球产业链、价值链、供应链中高端迈进做出重要贡献。同时作为国家中小企业公共服务示范平台，围绕钢铁产业链大中小企业的需求，为各类企业提供会议会展服务、钢铁产业价格信息数据服务、电商平台交易服务、信息化建设服务、广告宣传等线上线下综合服务。

同行业可比公司情况：

以浙江热联中邦投资有限公司（以下简称“热联中邦”）为例，热联中邦是一家产业链服务型公司，主要从事黑色大宗商品产业服务，以研究为驱动，以产业服务为核心，覆盖煤焦、铁矿、建材、板材等品种。公司在全国拥有 20 多家销售网点，在海外拥有 14 家分子公司或办事处，为钢厂、贸易商、终端提供产品化的衍生品现货综合解决方案，提供锁价、购销、物流配送、加工仓储等个性化、一体化服务模式。

根据对市场的服务类型划分，热联中邦的业务主要涵盖三大板块：黑色金属基差贸易服务（终端锁价产品）、钢厂产能保值服务（钢厂锁价购销产品）以及其它品种的产业链服务。

综合：在业务范围上，我司与热联中邦有重叠部分；我司的钢铁电商期现结合基差交易服务与热恋中邦黑色金属基差贸易服务（终端锁价产品）类似。钢铁电商期现结合基差交易服务能够降低企业的货物

购销成本，减少企业在库存管理和市场销售方面的投入，为实体企业规避价格管理、资金管理、物流管理、信息管理等方面的风险，帮助企业实现规模和效益共赢。例如，某型材加工企业 A，行业下游价格、订单稳定，但上游原材料波动大。以及某建材加工企业 B 接到一订单，要求签订 6 个月内锁价合同，目前看来生产利润仍然丰厚。A 和 B 均担忧原材料价格波动，影响加工利润。我们的服务方案很好地解决了这一问题。我们根据客户 A 和客户 B 的需求，结合区域研究，通过衍生品的利用和自身现货库存及配送能力提供供应期内钢材品类、数量、价格方案。双方达成合作意向并签订相关合同，客户 A 和客户 B 只要支付一定的保证金，提前 1-15 天将采购计划告知，我方按合同内容进行供应，并配合客户要求提供包含价格、加工、物流配送、存储在内的一体化服务。

目前我司排名前五客户情况如下：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	唐山德峦国际贸易有限公司	180,755,012.17	12.49%	否
2	唐山市丰润区国鑫钢铁有限公司	169,218,847.61	11.69%	否
3	唐山市丰润区东方轧钢厂（普通合伙）	168,905,861.86	11.67%	否
4	唐山鑫杭钢铁有限公司	142,058,213.72	9.81%	否
5	唐山市丰润区永强轧钢厂（普通合伙）	124,308,488.76	8.59%	否
	合计	785,246,424.12	54.25%	-

以上五个客户年销售占比在 8.59%-12.49%之间，5 个客户之间占比较均衡，并无较大差值。从整体上来看，客户销量较为平均，无单一企业占比超过总量的 15%以上，同时公司专业团队也在积极开拓业务，增加客户数量，扩大客户范围，保障客户的分散性。目前公司客

户的集中程度，在可控范围之内，从客户总量与单一客户占比上来看，仍在合理范围之内，不存在主要客户依赖。

公司现有销售渠道多样化，合作客户多元化，且现有客户均能按照合同的约定开展业务合作，同时积极拓展客户渠道，用以应对客户高度集中带来的风险。未来，公司将继续拓展更多经营品类，继续发展扩大在更多品类的期现结合基差交易服务。同时公司的产业综合数据服务、会议会展服务两项业务也同步扩大，当可避免客户高度集中的情况。

(2) 结合德峦国际经营状况、履约能力，说明在其成立时间较短的情况下，成为你公司第一大客户的原因，与你公司是否存在潜在关联关系；

回复：

德峦国际与我公司不存在潜在关联关系。

通过对比本地铁粉市场，德峦国际需求量大，购销流程顺畅，货物结算比较及时等原因，故选定德峦国际作为客户。自该项业务建立伊始，我司便与其进行合作贸易，其拥有较为通畅的销售渠道，在合作方式、流程、回款等环节沟通流畅。由于钢铁类产品单值高，毛利低，该企业为营收类客户中占比第一，但其并非我司利润产生的主要通道，该企业相关法人及股东和我司均为任何关系，不存在潜在关联关系。

(3) 说明向德峦国际销售的毛利率是否与其他客户之间存在差

异，如是，请说明该种情况是否合理。

回复：

向德峦国际销售的毛利率与其他客户之间存在差异。

目前我司主要销售给德峦国际铁粉，价格是业务沟通洽谈后的正常结果，和同业基本保持一致，毛利率在2019、2020年度分别为0.56%、0.52%，主要受价格上涨影响导致毛利略降。前五大客户中第二到第五为钢坯销售客户，2020年度公司钢坯毛利为-0.01%。德峦国际销售的毛利率与其他客户之间存在差异主要原因有2个：

1) 销售品类不同，不同产品销售毛利有一定差异属正常情况；

2) 经营模式不同，铁粉销售为锁量锁价模式，钢坯销售大多数为期现结合基差交易服务。锁价，即锁住利润，在利润固定的情况下，毛利率会降低。期现结合基差交易服务因业务模式涉及现货和期货两个部分，毛利不仅仅体现在现货部分，在财务报表中，衍生金融资产也有体现。

综上，德峦国际销售的毛利率与其他客户之间存在差异，是实际情况，也是合理的。

2、关于收入及毛利率

你公司本报告期营业收入14.48亿元，上年度为5.18亿元，同比增长179.21%。扣非后归母净利润为-121.4万元，上年度为425.26万元，同比减少128.55%。经营活动产生的现金流量净额本期为-6,610.30万元，上年度为611.60万元，同比减少1180.81%。

本期毛利率 0.72%，上年度为 2.49%，其中销售钢坯收入 12.57 亿元，较上年增长 264.09%，毛利率为-0.01%；销售铁精粉实现收入 1.81 亿元，较上年增长 52.73%，毛利率 0.52%。

年报披露，你公司根据合同的约定，作为主要责任人按照客户需求的品类、标准及时履行合同义务。

请你公司：

(1) 说明在收入大幅增长的情况下，净利润及经营活动产生的现金流量净额反向变动的原因及合理性；

回复：

2020 年新冠疫情突如其来，对我司年度计划产生影响，在 3 月后全国逐步复产复工，为保障年度目标达成，钢铁电商期现结合基差交易服务团队，结合自身期限结合对市场掌控的优势，逐步开发了钢坯直发业务，该业务模式为直接从厂家进购商品，以较少价差进行销售，赚取稳定利润，同时辅以期货套期保值，控制价格波动风险，达到销量稳定、利润稳定的目标。

从数据上来看，营业收入增加了，本期营业收入 14.48 亿元，上年度为 5.18 亿元，本期毛利率 0.72%，上年度为 2.49%。以上变化是符合当年钢铁市场实际情况和公司经营策略的。

经营活动产生的现金流量净额本期为-6,610.30 万元，上年度为 611.60 万元，同比减少 1180.81%。主要原因是直发业务会增加库存及预付货款等相关科目，对比 2020 年末和 2019 年末的合并报表数据如下：

单位：元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	差额
存货	45,176,440.62	11,685,008.86	33,491,431.76
预付款项	22,498,585.53	11,122,949.96	11,375,635.57
其他应收款	3,511,599.43	99,660.33	3,411,939.10
其他流动资产	2,685,044.19	1,900,583.11	784,461.08
合计	73,871,669.77	24,808,202.26	49,063,467.51

由此，导致经营活动产生的现金流量净额本期为-6,610.30万元，上年度为611.60万元，同比减少1180.81%。

(2) 结合同行业可比公司，说明整体毛利率持续较低的原因及合理性；

回复：

同行业可比公司如下，

北京中钢网信息股份有限公司（证券代码：831727）是由风险资本投资，集钢材行情资讯、现货资源搜索、终端采购招标，钢铁电子交易、无车智慧承运、广告信息销售、终端综合服务为一体的全国性大型钢铁互联网企业。

上海钢银电子商务股份有限公司（以下简称“钢银电商”）于2008年正式注册成立，是国内大型B2B钢铁全产业链智慧服务平台，也是国内位居前列的千亿级钢铁电商平台。

下表为同行业两家毛利率和净利率与我司对比，

单位：元

企业名称	营业收入	毛利率	净利润	净利率
------	------	-----	-----	-----

报春电商	1,447,664,357.85	0.72%	11,875,353.79	0.82%
中钢网	5,418,390,508.73	1.50%	20,366,421.31	0.38%
钢银电商	58,039,506,432.19	1.47%	278,915,389.76	0.48%

数据来源：各自企业 2020 年年度报告。

从上表可以看出，同行业可比公司毛利率不高于 2%，净利率不高于 1%，可见毛利率低是正常情况，报春电商毛利低于同行业可比公司，而从净利率上来看，净利率略高于两家可比公司。

产生以上结果的原因是，钢铁电商期现结合基差交易服务经营模式相关业务在财务报表上的利润体现方式不同而导致的。

同行业使用传统经营模式，而报春电商使用的是期现结合的基差贸易模式，实际盈利在现货和期货两端共同体现，期货端盈利会在衍生金融资产项目变动中所体现。所以对于评价公司盈利能力，毛利率不能完全体现经营的实际情况，需结合衍生金融资产项目，通过净利率进行参考。

从以上来看，目前公司毛利率持续较低，是行业及企业经营模式综合导致的，结合净利率进行整体分析，是符合行业现状，是合理的。

(3) 结合市场行情，说明销售钢坯毛利率为负数的原因及合理性；

回复：

前文第 1 问已说明，2020 年因新冠疫情影响，钢铁市场动荡较大，风险较高，为稳定企业销量、市场占有率及保障盈利，逐步开发了钢坯直发业务，业务特点为销量稳定，利润稳定。2020 年销售钢坯收入 12.57 亿元，较上年增长 264.09%，毛利率为-0.01%。

毛利率为负，主要原因为业务模式体现利润在财务报表上分为两部分导致。在现货和期货结合的业务模式之下，收入变化上有五种情况，1) 现货收益同时期货亏损；2) 现货亏损同时期货收益；3) 现货期货持平；4) 期货现货同时收益；5) 期货现货同时亏损。由此可知，当全年盈利时，有一种情况为，现货综合收入亏损，毛利表现为负数，而期货表现为收益，盈利会体现在衍生金融资产科目中。对于评判公司盈利情况，可以参考净利率，故我司销售钢坯毛利率为负数是合理的。

现特对以上情况，从财务报表及经营模式两方面做详细分析：

从财务报表上来看毛利=营业收入-营业成本，而实际的业务利润体现在两个方面，1) 营业收入相关科目；2) 衍生金融资产科目。在进行毛利计算时，并未关联衍生金融资产，从而导致毛利为负，但净利润为正。

从经营模式上来看，企业进行钢铁电商期现结合基差交易服务，其中，基差贸易是国际大宗商品领域中普遍采用的定价方式。在钢铁领域，通过“期货基准价+基差”的方式确定贸易价格，用基差定价替代原有的指数定价、一口价、长协等定价模式，将企业生产经营与期货价格紧密连接起来，为企业利用衍生品市场拓展经营模式、进行风险管理提供了新路。

举例：企业于3月4日做买入基差操作，即从唐山地区买入螺纹钢现货1000吨，买入价格为4650元/吨，同时卖出螺纹05合约期货100手（1000吨），卖出价格为4849元/吨，买入基差为-199；3月

11 日企业做卖出基差操作，即卖出现货螺纹 1000 吨，卖出价格为 4630 元/吨，同时买入螺纹 05 合约期货 100 手（1000 吨），买出价格为 4687 元/吨，卖出基差为-57。企业具体盈利情况为：现货为亏损，具体亏损金额为 $1000 * (4650 - 4630) = 20000$ 元，期货为盈利，具体盈利金额为 $1000 * (4849 - 4687) = 162000$ 元，总计盈利为 142000 元。

对于结果来说，企业是盈利了；对于财务处理来说，现货端亏损了，在毛利体现是负数，而期货端盈利了，体现在衍生金融资产科目上为增加，从而导致报表上钢坯毛利率为负，这种情况是正常的，对于我司盈利情况，可结合净利率进行参考。

(4) 结合业务模式、主要合同条款、同行业可比公司情况、收入确认政策等，说明总额法确认收入是否合理。

回复：

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14 号——收入>的通知》（以下简称“新收入准则”），按照财政部要求，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。新收入准则要求企业在履行合同中的履约义务时，以客户取得相关商品（或服务）控制权时确认收入，即以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。同时，新收入准则第三十四条指出对于特定交易的会计处理，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认收入；否则，该企业为代理人，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确认收入。

目前业务模式：为保障上下游各自利益，避免合同纠纷，我司对商品进行归属权逐步确认变更。我司钢铁电商期现结合基差交易服务分两个部分：期货、现货。涉及相关问题的为现货部分，其中现货部分使用的是自营产品，日常留有库存，商品是在完全属于我司的情况下，再进行与下游交易。即商品的控制权会在贸易流转中进行变更，从事交易时的身份是主要责任人，则按照新收入准则规定以总额确认法计量。贸易过程中，若由于上游供应商原因导致的损失，按照合同规定，则由上游自行承担，赔偿结果按照合同规定严格执行，保障了贸易中三方各自的利益，做到有章可循，有据可查。

同行业：钢银电商在 2020 年开始以净额法确认收入，主因其业务模式主要为一般寄售业务模式，商品控制权在交易过程中，未转移到钢银电商，此模式与我司并不相同，我司业务模式中既有现货部分，又有期货部分，是通过套期保值管理经营风险。期现套保分为卖出套保和买入套保，在市场价格处于下跌趋势时，若钢贸商库存较大，会有库存跌价风险，可以采用一定量的期货卖出套保来对冲风险。

因此，对照新收入准则下总额法和净额法的判断标准，公司认为按总额法确认收入更为合理。

请年审会计师事务所就问题（4）发表意见，说明对公司收入确

认相关事项执行的审计程序，是否获取了充分适当的审计证据。

回复：详见附件《中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）关于对唐山报春电子商务股份有限公司 2020 年年度报告反馈回复》。



唐山报春电子商务股份有限公司

董事会

2021-8-18

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对唐山报春电子商务股份有限公司

2020 年年度报告反馈回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本机构”）于 2021 年 8 月 6 日收到贵司关于公司 2020 年年报相关反馈，现将问题回复如下：

一、结合业务模式、主要合同条款、同行业可比公司情况、收入确认政策等，说明总额法确认收入是否合理？

回复：（一）新收入准则关于总额法和净额法的相关规定

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14 号-收入>的通知》（以下简称“新收入准则”），按照财政部要求，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。新收入准则要求企业在履行合同中的履约义务时，以客户取得相关商品（或服务）控制权时确认收入，即以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。同时，新收入准则第三十四条指出对于特定交易的会计处理，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认收入；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：

- 1、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。
- 2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

3、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：

- 1、企业承担向客户转让商品的主要责任。
- 2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- 3、企业有权自主决定所交易商品的价格。
- 4、其他相关事实和情况。

（二）关于收入确认要素的分析

1、是否取得控制权后再转让给客户

报春电商分别与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同，之后客户可分批向报春电商付款提货，货物的流转方式根据供应商的交货情况和客户要求的提货方式的不同而不同，大部分先发至与报春电商合作的物流公司仓库，签收确认入库后根据客户的付款进度和要求向其发货，少部分从供应商直接发送给客户。对已经入库商品本次电商需要对库存进行管理，未入库商品报春电商需要向供应商提货取得货物控制权以后再销售给客户，因此，在商品转让给客户之前报春电商取得货物控制权。

2、是否承担向客户转让商品的主要责任

报春电商分别向供应商和客户签订合同，向下游客户转移货权前，由报春电商承担货物的数量、质量、交货等风险。如果发生了采购合同无法履行导致向下游客户无法交货的情况，报春电商仍需作为首要义务人对下游客户进行赔偿，负有向下游客户销售商品或提供服务的首要责任。



3、是否在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

(1) 商品价格变动风险。报春电商分别与供应商和客户签订合同，即上下游客户分别于报春电商进行交易，并不直接对接，也非三方协议，如果出现产品价格下跌，无法避免因价格下跌造成的损失。因此，报春电商承担商品价格变动风险。

(2) 商品数量、质量风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，报春电商需向下游客户承担赔偿责任后向供应商追偿。

(3) 商品损毁灭失风险。产品在交由下游客户前由报春电商保管，毁损灭失风险由报春电商承担。

综合判断，报春电商承担商品的存货风险。

综上所述，报春电商取得了商品控制权，承担了向客户转让商品的主要责任及存货风险，在新收入准则下，按总额法确认收入合理。

二、说明对公司收入确认相关事项执行的审计程序，是否获取了充分适当的审计证据

1、在审计过程中，我们取得了与交易平台的服务协议、仓储协议、以及第三方交易平台的交易流水；

2、我们从第三方仓库获取货物收发转移记录，抽样与账面交易记录进行比对；检查与仓单业务产品及销售收入有关的销售合同、销售发票、货权转移证明、货物交割单、销售收款等资料，评估复核仓单业务的真实性与完整性；

3、抽样查看了交易收入确认的原始凭证、银行回单，并与银行交易流水进行比对，向客户函证交易发生额，评估复核业务的真实性；



4、对资产负债表日前后记录的仓单业务收入进行截止性测试，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

5、查询主要供应商、客户注册资本、经营范围等以核实交易的真实性，分析与公司是否存在关联关系；

6、对应收款项进行期后测试，能否及时收回或是否存在向客户返还。

综上所述，通过执行以上审计程序，我们获取了对公司收入确认相关事项充分适当的审计证据。

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）

2021年8月12日

