

关于对河南中钢网科技集团股份有限公司

年报问询函的回复

全国股转公司：

在收到贵部门关于年报的问询后，公司高度重视，董事会秘书张威联合财务相关部门人员一起，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对涉及问题进行认真核查和落实，现就具体回复情况做如下汇报：

1、关于钢材销售业务

你公司主要从事钢铁电子交易及衍生增值服务，2023 年钢材销售收入 14,779,225,017.34 元，占营业收入总额的 99.86%，同比增长 31.21%，毛利率 1.17%，同比减少 0.04 个百分点，你公司解释收入增长原因系销售人员规模扩大及人均能效提高所致；钢材销售收入确认方法为分别与客户、供应商签订供销合同，公司收到货款后向客户开具收款收据并将货款支付给供应商，供应商直接向客户发货，客户收货并验收后向公司开具收货确认单，公司根据客户收货确认单向客户开具发票并确认收入；你公司 2023 年末存货账面余额 335,121,924.95 元，较上年年末增长 55.66%，均为发出商品且未计提跌价准备。

请你公司：

(1) 补充列示最近两年你公司销售的钢材主要品类、规格、定价方式、销售价格、销量及其变动情况，结合宏观形势、市场行情、经营规划及同行业可比公司情况说明钢材销售收入较上期大

幅增长的原因及合理性；

(2) 结合钢材销售供销合同主要责任条款、货物流转过程、货物所有权归属及转移节点、主要风险及承担安排等，说明钢材销售中你公司承担的主要角色是否为主要责任人或代理人，按总额法或净额法确认收入的判断依据，结合企业会计准则相关规定论述合理性；

(3) 列示发出商品明细、对应订单、期后收入确认及收款情况，说明公司是否能对发出商品进行管控并有效应对损毁灭失风险，结合存货减值测算过程说明未计提跌价准备是否恰当合理。

回复：

一、补充列示最近两年你公司销售的钢材主要品类、规格、定价方式、销售价格、销量及其变动情况，结合宏观形势、市场行情、经营规划及同行业可比公司情况说明钢材销售收入较上期大幅增长的原因及合理性。

近两年公司销售的主要品类、规格、价格、销量及变动情况如下：

大类	2022 年			2023 年度			同比		
	重量 (万吨)	营收金额 (万元)	平均 单价 (元)	重量 (万吨)	营收金额 (万元)	平均 单价 (元)	重量 同比	金额 同比	单价 同比
建材	165.61	637,696.78	3,850.60	262.63	916,103.24	3,488.25	58.58%	43.66%	-9.41%
板材	68.36	327,626.20	4,792.96	83.75	351,956.59	4,202.66	22.51%	7.43%	-12.32%
型材	30.1	127,311.87	4,229.40	38.88	148,017.34	3,806.58	29.18%	16.26%	-10.00%
管材	5.36	29,745.36	5,548.85	11.04	57,252.89	5,185.57	105.99%	92.48%	-6.55%
其他	N/A	4,024.47		N/A	4,592.44			14.11%	
合计	270.12	1,126,404.68	4,169.96	396.89	1,477,922.50	3,723.76			

注：其他主要系零星销售的不规则产品，单位有按根、有按米等等方式计价，

无法统计具体重量。

1) **宏观环境与行情：**钢铁作为工业粮食，属于基础型原材料应用广泛，包括基建、造船、机械、水电、风电等，受制近年来地产经济的下行，大家普遍认为钢材的需求将大幅降低，但按照中国钢铁工业协会发布的数据显示2023年中国钢材产量为136,268万吨，同比增长5.2%，主要是得益于出口的拉动，随着海外援建项目等不断增加，国内钢材的出口出现大幅增长。但从上表可知，2023年钢铁的单吨价格呈现下降趋势，钢厂降价扩产能的策略，导致行业中钢厂绝大多数都出现亏损，经过传导，中间流通环节的贸易商均出现大面积亏损，陆续出现贸易商跑路的发生，行业经营风险整体在不断的加剧，终端用户对贸易企业的信任度在不断的降低，产业链到了整合期，终端用户开始不断提升采购的风险控制力度，订单陆续向头部集中，行业马太效应逐步显现，平台凭借品牌大、规模大、抗风险能力强等特点，快速抢占原贸易商的市场份额，这也是平台型企业逆势增长的产业逻辑。

2) **经营规划及增长合理性：**钢铁行业基数较大，10万亿级别的产业，虽然受宏观环境的影响，但是仍有数万亿的交易规模，在此基础上，中钢网确立每年增长50%的目标，快速占领市场份额，主要依据不同于行业的模式，简单可以理解为，友商多为以“淘宝模式”撮合交易带动流量后以金融作为变现方式，而中钢网以“京东模式”深度参与产业链中，提升自身参与交易，控制流程风险的服务能力，通过控制风险，提升服务质量来带动发展，中钢网对交易

的每一吨货物都实施全流程控制，包括实物流转，票据传递、资金收付等（而非友商仅有资金与票据流），掌握终端的交易场景，以此整合钢厂、物流方、仓库、加工等，正是这种重质不重量的策略，加之行业整合期，获得了越来越多终端用户的选择。加上中钢网开创且保持行业第一的自媒体矩阵，精准的130万抖音粉丝（抖音搜索：中钢网），公司的销售人员自345人增加到了482人，服务客户自2022年公司客户数量3929家，2023年客户数量增长到了6178家，有力支撑中钢网的目标达成。

二、结合钢材销售供销合同主要责任条款、货物流转过程、货物所有权归属及转移节点、主要风险及承担安排等，说明钢材销售中你公司承担的主要角色是否为主要责任人或代理人，按总额法或净额法确认收入的判断依据，结合企业会计准则相关规定论述合理性；

中钢网主要是以自营模式为主（不同于其他电商企业仅从事撮合交易），主打的口碑即在中钢网上：“买不到假货、收不到假票、服务到满意”的方针，客户相信中钢网的也正是帮助用户实现风险识别与风控隔离，客户采购中钢网货物，无需承担供应商风险，中钢网承担兜底保交付的责任，作为风险的对价，公司也具有自主的定价权利。

公司的销售及采购均为独立环节，合同由中钢网单独与供应商及客户分别单独签订，中钢网承担相关的货物流转控制、质量保证和价格波动风险。中钢网每日结合日常销量锁定部分货源，然后在

中钢网交易平台发布各规格钢材销售价格，客户根据自身的需求对中钢网进行下单采购。接受客户订单后，签订具体销售合同，并收取货款，由中钢网根据合同约定的具体交易品种、商定的交货时间、交货地点等进行货物交付。

根据《监管规则适用指引-会计类第1号》1-15按总额或净额确认收入规定，根据收入准则的相关规定，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。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

公司的所有业务都由中钢网进行存货控制，货物交付和资金收付，存货物理空间移动过程中的风险由中钢网承担。即公司交付的下游客户进行实际货物提取，由中钢网进行控制和协调，依据客户的具体提货类型划分为自运物流配送、供应商直发、客户自提三种；

项目	运输负责方	货物流转方式
自运物流	中钢网	<p>①客户在公司下单时，会选择【中钢网送货】运输方式；</p> <p>②公司确认订单时，会根据客户的订单数量和客户要求的具体交货地点来判定是由供应商直发还是中钢网找车配送，并据此确定与供应商的交付方式的约定（中钢网送货即采购合同约定为中钢网至供应商指定地点提货）；</p> <p>③接收客户发货申请，客服会确认客户收货地址；</p> <p>④公司审核发货申请，并根据发货申请由物流部找第三方物流公司运输，确认车牌（船）号、司机姓名等详细信息，由采购部发给供应商（为中钢网自主为该客户匹配的供应商）；</p> <p>⑤供应商根据公司的提货指令，完成对中钢网的标的物交付；</p> <p>⑥公司客服根据执行的状态，向客户索要《收货确认单》，发起开票（财务开具）申请并邮寄，交易完成。</p>
供应商直发	供应商	<p>①客户在公司下单时，会选择【中钢网送货】运输方式；</p> <p>②公司确认订单时，会根据客户的订单数量和客户要求的具体交货地点来判定是由供应商直发还是中钢网找车配送，并据此确定与供应商的交付方式的约定（供应商直发即约定为供应送货至公司指定地点）；</p> <p>③接收客户发货申请，客服会确认客户收货地址；</p> <p>④公司采购部给供应商下达发货通知指令，（为中钢网自主匹配的供应商）；</p> <p>⑤供应商会根据公司的发货指令，完成发货后反馈发货明细（会显示具体的发货方式、发货数量、车牌号、司机姓名、联系方式等）</p> <p>⑥供应商根据公司包含送货地址的发货通知，完成对客户标的物交付；</p> <p>⑦公司客服根据执行的状态，向客户索要《收货确认单》，发起开票（财务开具）申请并邮寄，交易完成。</p>
客户自提	客户	<p>①客户在给公司下单时，会选择【上门自提】提货方式；</p> <p>②公司在确认订单时，会告知客户具体提货地点（该地点为公司自主为该客户匹配的供应商提供的交货地址）；</p> <p>③接收客户发货申请，确认具体的申请提货时间、提货方式、提货数量、车牌（船）号等、司机姓名、联系方式等详细提货信息；</p> <p>④根据客户确认的详细申请，给供应商下达提货指令，并实时跟进订单物流状态；</p> <p>⑤供应商根据公司提货指令，完成对客户的标的物交付；</p>

项目	运输负责方	货物流转方式
		⑥公司客服根据执行的状态，向客户索要《收货确认单》，发起开票（财务开具）申请并邮寄，交易完成。

公司对于交易模式下的收入满足总额法确认的具体判断依据如下：

1) 关于货物控制权及存货风险

①自运物流

在该模式下，公司参与交易从销售下单到货物交付的全流程。中钢网根据采购合同约定，委托第三方物流公司，自供应商处提取货物，并将货物转运至销售合同指定的地点，完成货物的交收。公司在交易过程中承担存货提取和交付对应的违约责任、承担存货的质量风险，是面向客户及供应商的主要责任人，同时公司在交易过程中采销独立且自主定价，承担存货价格波动的风险，承担运输过程存货的保管、毁灭的风险，即公司承担存货风险。

②供应商直发

在该模式下，公司参与从销售下单到货物交付的交易全流程。供应商端：公司一般在全额预付款（合同约定一般为先款后货、款到发货）后，便可以向供应商发送具体发货指令，完成货物所有权自供应商向中钢网的转移，供应商会对中钢网的具体发货指令进行确认，供应商在按照具体指令履行完货物交付义务（按照中钢网指定时间配送到中钢网指定地点），供应商属于受中钢网的委托向中钢网的指定的地点（在该模式下为中钢网与客户约定的收货地点）配送、交付货物；客户端：中钢网或代表中钢网的供应商在指定地点

完成货物交付义务后，完成货物所有权自中钢网向客户的转移。

同时，就存货风险而言，如客户未及时打全款或销售前则公司需要承担对已锁定货物的积压、滞销可能产生的成本，承担存货提取和交付对应的违约责任，公司在交易过程中采销独立且自主定价，承担存货价格波动的风险，即公司在相关交易中承担存货风险。

结合上述情形、事实和情况，中钢网在向客户转让商品前能够控制该商品，在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权，符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定，中钢网属于交易中的主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

③客户自提

在该模式下，公司参与从销售下单到货物交付的交易全流程。

供应商端：公司一般在全额预付款（合同约定一般为先款后货、款到发货）后，便可以向供应商发送具体提货指令，完成货物所有权自供应商向公司的转移，供应商会对中钢网的具体指令进行确认，供应商在按照具体指令履行完货物交付义务（按照约定时间交付给中钢网的指定人员，既可以是中钢网的自运物流，也可以是中钢网指定的任意人），供应商属于受中钢网的委托向中钢网的指定的人（在该模式下为中钢网客户的提货人）交付货物；客户端：中钢网或代表中钢网的供应商在指定地点完成货物交付义务后，完成货物所有权自中钢网向客户的转移。

同时，就存货风险而言，如客户未及时打全款或销售前则公司需要承担对已锁定货物的积压、滞销可能产生的成本，承担存货提取和交付对应的违约责任，公司在交易过程中采销独立且自主定价，承担存货价格波动的风险，即公司在相关交易中承担存货风险。

结合上述情形、事实和情况，中钢网在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权，符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定，在向客户转让商品前能够控制该商品，因此属于交易中的主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

2) 关于公司是否能够自主定价、是否承担价格风险

A. 关于公司能否自主定价

公司销售的钢材产品定价由公司综合考虑市场因素、供应商的报价、产品的市场紧俏度、主要竞争对手价格等四方面因素自主确定销售价格，并在ZGW.COM平台维护发布。

①公司长期跟踪市场上主要大宗商品的交易价格，钢铁属于资金密集型，受期货市场价格影响较敏感，如果期货市场上大宗商品或铁矿石上涨或下降时，公司会据此相应调整交易产品的价格；

②目前，公司的钢铁交易业务已形成稳定的交易体系，会有源源不断的客户从中钢网购买钢材，公司长期连续地从供应商处采购产品，根据供应商的报价对产品交易价格进行相应的调整；

③由于部分品牌的大宗商品的品质相对于其他产品具有优势，

市场上该类产品的供给量小于需求量，结合市场上的社会库存规模，会根据该产品在市场上的稀缺程度调整产品的价格；

④公司主要专注于钢铁细分行业，公司会根据这些大宗商品的生产销售厂家或竞争对手的销售价格相应调整产品的价格。

B. 关于公司是否承担价格风险

从单笔交易订单上看，定价受采销时点具体市场行情、市场策略等影响，公司交易价格约定模式与交易产品种类存在一定的关联性，交易定价的方式均为公司与上下游自主定价，从单笔交易的毛利水平看，与产品平均毛利偏差大，利润水平并不固定，公司在相关单笔交易中可能亏损或盈利。因此，公司在交易过程中自主定价，承担交易的价格风险。

三、列示发出商品明细、对应订单、期后收入确认及收款情况，说明公司是否能对发出商品进行管控并有效应对损毁灭失风险，结合存货减值测算过程说明未计提跌价准备是否恰当合理。

大类	重量	金额	期后确认时间	收款情况
建材	51,721.60	181,202,143.63	2024年1月	已收款
板材	33,127.27	114,328,495.89	2024年1月	已收款
型材	4,630.12	17,026,544.31	2024年1月	已收款
管材	6,711.83	15,085,264.94	2024年1月	已收款
其他		7,120,495.40	2024年1月	已收款
油漆		358,980.78	2024年1月	已收款
合计	96,190.82	335,121,924.95		

期末公司的发出商品类别及前十大订单如下：

发出商品的前十大订单客户：

订单客户	重量 (吨)	存货金额 (元)	收款时间	期后确认时间
宁波甬城启航贸易有限公司	7,020.09	24,970,074.75	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
厦门建发金属有限公司	3,784.23	13,789,837.09	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
中土建设集团有限公司	2,637.06	11,708,030.22	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
河南省公路工程局集团(天津)供应链管理有限公司	2,372.60	9,835,115.47	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
河南天舞建材有限公司	2,752.88	9,613,145.43	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
合肥宏聚鑫钢结构有限公司	2,194.71	9,039,985.04	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
江苏南钢钢材现货贸易有限公司	1,964.96	7,687,754.58	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
河南锦泓建设有限公司	1,957.93	6,445,576.11	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
郑州云鼎钢铁销售有限公司	1,867.31	6,158,259.03	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
上海景田钢铁有限公司	1,459.43	6,068,594.08	报告期末 已收款	2024年1月份已确认
合计	28,011.20	105,316,371.79		

根据公司的交易流程，发出商品的结转主要依据客户提供的《收货确认单》，获取单据即代表货物数量、外观、金额确认无误，公司即达到收入计量的条件，而获取之前存在两个阶段：

1) 在运途中，该部分货物正在物流运输中，在此过程公司物流部门会全程监控货物的状态，而作为钢铁本身属于物理形态较稳定的产品，毁损出现的概率不大，如有表外涂层的毁损，公司则会对客户进行先行赔付，并对物流承运方进行追偿。

2) 卸车后尚未确认，在该环节客户收到货物后尚未复检或仓库保管部门尚未与采购部门沟通具体结算重量，公司未收到《收货确认单》，则尚未结算发出商品，该环节公司仍承担货物毁损灭失风

险，会与保管人员做相应沟通并获取签收单据，在临时保管期间管控货物的数量，大宗物资毁损的风险相对较小。

公司期末对发出商品进行了减值测试，根据合同签订双方的权利义务及销售单价、金额已经确定，采购成本同样也已经确定，物流成本相对固定波动不大，货物交割时间较短，钢材毁损的风险不大，公司经过综合评判不存在减值迹象。

2、关于票据结算

你公司2023年末应收票据账面余额157,870,515.18元，上年年末余额为100,000.00元，其中银行承兑汇票期末余额156,009,931.12元，商业承兑汇票期末余额1,860,584.06元，均未计提坏账准备；应付票据年末余额156,540,316.00元，上年年末余额为970,000.00元，票据保证金年末余额146,986,617.29元，占应付票据年末余额的93.90%，上年年末余额为970,000.00元，你公司2023年支付承兑汇票保证金146,540,365.49元，在现金流量表中列示为支付的其他与筹资活动有关的现金。

请你公司：

(1) 说明票据结算大幅增加的原因，列示年末账面余额前五大应收、应付票据交易对方、合作背景、交易内容、交易金额、票据类型及金额、余额变动明细情况，结合开具承兑汇票的金融机构名称、承兑协议主要约定、应付票据余额、公司资信状况及同行业可比公司情况等，说明票据保证金年末余额占应付票据余额比例较高的原因，你公司以票据结算是否具备商业合理性，是否存在无商业实质

票据往来情形；

(2) 结合应付票据实际使用情况说明将支付承兑汇票保证金列示为筹资活动有关现金的原因，是否真实准确反映该项现金流量的业务实质。

回复：

一、说明票据结算大幅增加的原因，列示年末账面余额前五大应收、应付票据交易对方、合作背景、交易内容、交易金额、票据类型及金额、余额变动明细情况，结合开具承兑汇票的金融机构名称、承兑协议主要约定、应付票据余额、公司资信状况及同行业可比公司情况等，说明票据保证金年末余额占应付票据余额比例较高的原因，你公司以票据结算是否具备商业合理性，是否存在无商业实质票据往来情形；

1) 大幅增加的原因：

①应付票据的增加主要系：年内公司增加了短期借款，受经济下行的影响，实体企业普遍现金流紧张，银行放款压力在加剧，风险偏好在由原实体制造企业开始向外扩散，公司虽然属于轻资产企业，但现金流极好且稳定，目前也被各大银行所认可，资信状况也得到了大幅的提升。但贷款并非没有条件，银行一般为了完成存贷款任务，会与企业商议贷款的同时，在其行内出具全额保证金的银行承兑汇票，帮助其完成任务，虽然变相增加企业的负担，对于民营企业来说银行的低成本资金仍是最优选择，企业仍要向现实低头，结合战略需要及实际情况本着合作共赢的

态度，增加了全额保证金应付票据的开具规模。

②**应收票据的增加主要系：**客户的支付方式偏好发生了变化，背后逻辑是今年来银行资金在不断降息，国内的银行承兑汇票的贴息在一路降低，已经从2022年的年化4%左右降至2023年9月最低年化1.48%，有力降低了客户的财务成本，这也提升了客户以承兑结算的意愿度。另外，出于谨慎性考虑，本期收到的银承承兑汇报已经背书或贴现尚未到期的票据，按照承兑人是否符合6家大型商业银行及9家股份制商业银行进行了区分，对与非6+9银行背书金额114,284,205.01元原核算在预付账款，本期进行了重分类至应收票据导致本科目有所增加。

2) **商业合理性：**票据整体金额虽然较同期增长比例较大，但较营业收入的规模来讲，应收、应付票据分别占比1.06%和1.07%并不大，钢铁作为大宗物资资金密集型行业，本身资金结算规模较大，支付货币资金与承兑都是较为普遍的结算方式，有些钢厂为了刺激销售或给与一定销售让利，有时也会签订一些免贴息政策，支付承兑与支付现金享受同等价格，我们支付承兑则多收益一道保证金的存款收益，整体符合商业合理性。

3) **公司不存在无商业实质的票据往来。**公司一直以来始终遵纪守法，严格按照规范要求自身，且目前承兑汇票已经没有套利空间，公司不存在此类业务。

应付票据前五大票据信息：

交易对手	交易内容	交易金额	票据类型	合作背景	合同、发票是否具备
郑州金水建设投资有限公司	支付货款	86,292,521.74	华夏、中信银行承兑汇票	本地国企，钢厂终端直供商，公司购买其钢材	该金额自2023年9月至12月份期间开具，采购合同和采购发票均齐全
湖南华菱湘潭钢铁有限公司	支付货款	29,550,213.10	华夏、中信银行承兑汇票	向钢厂采购货物	该金额自2023年7月至12月份期间开具，采购合同和采购发票均齐全
陕西中钢网电子商务有限公司	支付货款	18,687,095.94	郑州银行银行承兑汇票	母公司出票给子公司，由子公司向舞阳钢厂采购货物	该金额自2023年7月至11月份期间开具，采购合同和采购发票均齐全
天津首钢钢铁贸易有限公司	支付货款	10,211,307.65	郑州银行银行承兑汇票	钢厂的销售公司	该金额自2023年9月至12月份期间开具，采购合同和采购发票均齐全
陕西西秦一八五地质工程有限公司	支付货款	10,000,000.00	华夏银行银行承兑汇票	钢厂终端直供商，公司购买其钢材	该金额系2023年9月开具，采购合同和采购发票均齐全
合计		154,741,138.43			

以下列示前五大应收票据：

交易对手	交易内容	交易金额	票据类型	合作背景	合同、发票是否齐全
河南中天钢铁有限公司	货款	20,000,000.00	银行承兑汇票	客户向我司支付货款	齐全
河南中钢网科技集团股份有限公司	货款	16,212,507.22	银行承兑汇票	子公司陕西中钢网电子商务有限公司收到母公司的汇票，向舞阳钢铁有限责任公司采购货物	齐全
信阳创信供应链管理有 限公司	货款	14,000,000.00	银行承兑汇票	客户向我司支付货款	齐全
江苏南钢钢材现货贸易 有限公司	货款	9,349,740.38	银行承兑汇票	客户向我司支付货款	齐全
贵州七冶物流有限 责任公司	货款	5,369,081.65	银行承兑汇票	客户向我司支付货款	齐全
合计		64,931,329.25			

二、结合应付票据实际使用情况说明将支付承兑汇票保证金列示为筹资活动有关现金的原因，是否真实准确反映该项现金流量的业务实质。

公司开具银行承兑汇票目的本身就是配合银行贷款，根据财务报表的真实性原则，将保证金列示为筹资活动中。

3、关于预付及应付款项

你公司2023年末预付款项账面余额368,748,983.63元,较上年年末下降32.67%,解释原因为受行情震荡影响加快结算进度、截至期末已背书或贴现但尚未到期的部分银行承兑汇票计入应收票据科目所致;2023年末应付账款账面余额95,337,052.68元,较上年年末增长200.53%,解释称随着业务量增加,供应商扩大信用赊购额度所致。

请你公司结合主要供应商与你公司关联关系、赊销政策、采购内容、采购金额、款项支付及结算安排、预付及应付款项余额明细变动情况等,进一步说明预付、应付款项余额变动的原因及合理性。

回复:

1) 预付账款下降的原因:

出于谨慎性考虑,截止本期末我司已背书或贴现但票据尚未到期的,承兑银行非指定的9+6银行的票据不能终止确认,已背书的,背书金额114,284,205.01元减少预付账款,重分类到应收票据核算,还原回来比较的话2022年预付账款547,656,332.64,2023年564,963,331.47,增长17,306,998.83,增长比例为3.16%,变化并不大。

2) 应付账款上升的原因:

2023年我司的营业收入增长了31.31%,伴随着营收规模的扩大,品牌知名度的不断扩展,供应商给予了公司更多的信用额度。同时对于需要长期垫资的客户,我司选择了与有资金实力的供应商合作,

由其帮公司垫资代采，由公司承担库存及价格等风险，其给予我司一定的账期付款，在账面上形成应付账款。

以下列示前五大应付账款：

供应商名称	关联关系	应付金额	赊销政策	采购内容	结算安排
郑州金水建设投资有限公司	无关联关系	19,624,923.90	30天	钢材	按期支付
海南华菱电商有限责任公司	无关联关系	12,953,771.65	90天	钢材	按期支付
厦门集金供应链有限公司	无关联关系	9,465,172.46	90天	钢材	按期支付
新余钢铁股份有限公司	无关联关系	11,515,149.72	30天	钢材	按期支付
上海欧冶材料技术有限责任公司	无关联关系	6,235,405.01	90天	钢材	按期支付
合计		59,794,422.74			

前五大供应商：

供应商名称	关联关系	合作金额	赊销政策
上海找钢网信息科技股份有限公司	无关联关系	306,734,361.15	先款后货
上海钢银电子商务股份有限公司	无关联关系	292,904,915.05	先款后货
湖南华菱湘潭钢铁有限公司	无关联关系	265,529,527.78	先款后货
郑州金水建设投资有限公司	无关联关系	256,230,338.32	30天账期
山东钢铁股份有限公司北京销售分公司	无关联关系	208,172,353.17	先款后货
合计		1,329,571,495.47	

4、关于职工薪酬

2023年期间，你公司员工人数由440人增长至609人，应付职工薪酬本期计提75,696,337.71元，同比增长26.04%，销售、管理、研发费用中职工薪酬分别为53,309,145.22元、14,789,555.17元、11,323,118.56元，分别同比增长37.70%、12.55%、38.04%，合计金额79,421,818.95元。

请你公司补充披露计入生产成本的员工工资金额，解释应付职工薪酬本期计提数与成本、费用下职工薪酬存在差异的原因，是否存在费用多计或跨期情形，说明人员规模、人员结构及薪酬变动情况是否与你公司业务规模及订单数量相匹配，你公司薪酬政策是否发生调整，平均工资水平与同行业、同地区相比是否存在显著差异。

回复：

一、请你公司补充披露计入生产成本的员工工资金额，解释应付职工薪酬本期计提数与成本、费用下职工薪酬存在差异的原因。

公司不存在需要计入生产成本中的工资及费用多计或跨期情形。报告期应付职工薪酬本期计提75,696,337.71元，三项费用中职工薪酬的合计金额79,421,818.95元，差异3,725,481.24元。造成差异的主要原因是个人所得税的影响，即上缴的个人所得税在应缴税金中反映。我司在计提工资时，个人所得税计入的科目是应交

税费-个人所得税科目，这导致了费用科目的职工薪酬与应付职工薪酬计提数存在差异，不存在费用多计或跨期情形。

二、说明人员规模、人员结构及薪酬变动情况是否与你公司业务规模及订单数量相匹配，你公司薪酬政策是否发生调整

人员规模与人员结构：

按工作性质分类	期初人数	本期增加	期末人数	波动比例
行政人员	22	6	28	27.27%
技术人员	54	24	78	44.44%
销售人员	345	137	482	39.71%
财务人员	19	2	21	10.53%
合计	440	169	609	38.41%

费用归集对比：

按费用归集分类	2022年工资	2023年工资	波动比例
管理费用中工资	13,140,988.78	14,789,555.17	12.55%
研发费用中工资	8,202,843.91	11,323,118.56	38.04%
销售费用中工资	38,713,575.28	53,309,145.22	37.70%
合计	60,057,407.97	79,421,818.95	32.24%

公司业务规模及订单数量相匹配。我司人员规模增长比38.40%，增加的主要人员是销售人员，随着公司的管理及软件研发的应用，人均能效在不断增加，我司薪酬政策未发生重大调整。

2023年三项费用中职工薪酬的合计金额 79,421,818.95 元，按照费用归集来看，研发费用及销售费用中的工资较同期增长较多分别38.04%和37.70%，主要系报告期公司不断在研发新的产品提高自动化效率，技术人员增长了44.44%；销售人员也增加了39.71%，销

售人员的数量也是公司业绩的根本保障。全年人均工资130,413元/年。2022年三项费用中职工薪酬的合计金额60,057,407.97元,人均工资136,494.11元/年,基本同期持平,但在郑州市来说相对高于同地区同行业的平均工资,中钢网是河南省最大的产业互联网平台,人均能效及工作量远高于传统贸易商,董事长作为全国优秀企业家,河南省人大代表,弘扬冠军文化,薪酬上不封顶,勇于承担社会责任,推出公司生二胎奖3万,生3胎奖10万的政策,营造年轻人积极向上正能量的氛围。同行业可比公司钢银电商2023年的人均工资237,183.03元/年,相对较我们更高,主要原因是该公司注册地上海市为我国经济最发达地区,平均薪酬较高,与我公司存在区域的薪酬差异。

河南中钢网科技集团股份有限公司



2024年8月29日