

关于上海钢银电子商务股份有限公司 精选层挂牌申请文件的审查问询函中有关 财务事项的说明

天健函〔2020〕6-39号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由中信建投证券股份有限公司转来的《关于上海钢银电子商务股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函》（以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的上海钢银电子商务股份有限公司（以下简称钢银电商或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于供应链服务

根据公开发行说明书，发行人的供应链服务系提供属于钢铁行业贸易流通环节常规的赊销或预购等交易服务方式的一种增值服务，包括任你花、帮你采、订单融、随你押等产品。目前，发行人有两项正在履行的对外担保，为客户拟在钢银平台购买钢材产品而申请的银行贷款进行担保。发行人官网显示，供应链服务还包括票据直通车产品，其钢银供应链融资监管平台与外部资金商、钢厂、贸易商、终端均有往来。

请发行人：（1）结合内部组织结构分别披露上述产品的服务流程，全面清晰地展示交易流、资金流、信息流、实物流的各关键环节（区分线上和线下）和交易各方角色等。（2）按产品类型补充披露报告期内供应链服务的具体情况，包括但不限于营业收入、合同主要条款、客户资质审批程序、客户类型、服务内容、定价收费原则、保证金比例、盈利模式、资金占用费与买卖价差收入占比、付款方式及回款周期、仓储和物流合作单位及合作方式，分析说明上述供应链服务与供应链金融服务的异同，是否为常规赊销或预购的一种增值服务，是否涉及收取资金融通费用，是否符合行业惯例。（3）按自有资金和外部筹资，

列示供应链服务产品的资金来源情况和资金成本，说明外部筹资的方式和具体内容，钢银供应链融资监管平台的运作模式，与外部资金商往来内容，是否通过资管计划或其他方式融资。（4）补充披露上述对外担保背景、收费方式及标准、是否涉及供应链金融、报告期内已发生的同类服务具体情况；补充披露报告期内与银行或其他金融机构合作的情况，包括合作背景、合同主要条款、发生金额及期末余额、与供应链服务产品的对应关系、是否存在违约情形等。（5）结合采购、销售合同签订方式，补充披露报告期内供应链服务产品相关合同是否存在代理签订、未签字或盖章等影响法律效力的情形，报告期内发生的违约、诉讼情况，说明是否存在重大风险，如有，应充分揭示风险。（6）结合“钢贸融资”主要业务类型及关键风险点，说明供应链服务是否存在违规担保、高杠杆、重复质押等类似风险点和大宗商品价格波动等影响因素，发行人经营模式和投资计划是否稳健，是否充分披露相关风险。（7）结合供应链服务产生的现金流缺口，说明缺口呈现的变化趋势及原因，是否合理、可持续，是否存在现金流断裂风险等影响持续经营能力的事项。（8）说明本次募集资金是否直接或间接投向供应链服务业务，是否属于以募集资金进行财务性投资，是否违反募集资金管理相关规定。（9）结合业务模式及其业务实际开展情况，分析说明公司供应链服务业务是否涉及金融服务，是否需取得相应业务资质，是否存在超经营范围经营的情况，发行人主营业务是否符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》等有关规定和相关监管部门的监管要求，是否涉及重大违法行为。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，并结合公司资金来源、服务协议权利义务约定、购销顺序的因果关系、采购至销售交货时长、收入确认时点、供应商和客户来源、货物流转、信用风险管理及违约情况等有关方面进一步核查说明：发行人供应链服务业务是否具有金融或期货属性，本质上是否属于为下游客户代垫资金的融资或期货业务，是否应取得此类业务的行政许可资质，是否构成《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》

（以下简称《审查问答（一）》）问题 9 中进入精选层的实质性障碍，是否符合相关规定和监管要求，是否存在重大经营风险，发表明确意见。（问询函问题 1）

(一) 结合内部组织结构分别披露上述产品的服务流程，全面清晰地展示交易流、资金流、信息流、实物流的各关键环节（区分线上和线下）和交易各方角色等

公司已在公开发行说明书“释义”处补充披露如下：

项 目	指	释义
放货通知单	指	钢银平台在客户和商家进入平台时，即与客户和商家约定，作为客户向商家或向公司合作第三方仓库提货时，用以证明钢材产品可被提货的唯一书面文件。放货通知单由唯一代码、销售合同号、放货仓库、地址、货物明细、提货信息（包括身份证与电话号码）、放货单有效期、制单日期以及制单人等信息组成，并盖有公司的提货专用章
工程配送类客户	指	指赊销类服务对应的承建商客户，主要为中央企业和国有企业，如中国建筑股份有限公司下属公司、中国铁建股份有限公司下属公司、上海建工集团股份有限公司等。公司通过参与工程项目招投标与承建商形成钢材产品供货合作关系。

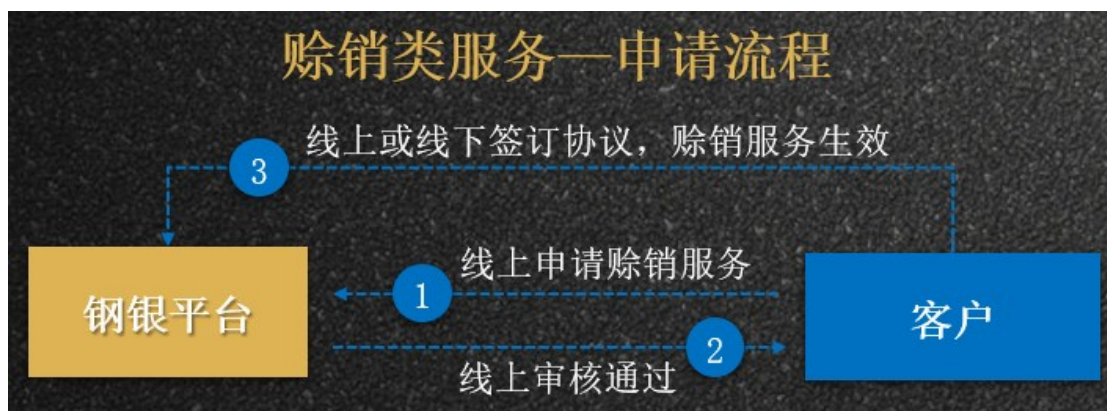
报告期内，公司寄售交易与供应链服务均通过线上与线下相结合的形式进行，公司不存在单一线下模式向客户提供服务的情况。公司供应链服务的具体服务流程如下：

1. 赊销类服务

公司赊销类服务系在公司向客户收款环节增加赊销选项，公司根据不同类型客户的差异化需求量身定制赊销类服务方式，并统一命名为任你花服务。

公司根据不同客户的资信情况给予一定期限的货物赊销额度，在该额度内，客户无需支付预付款即可从公司先行提货，并在约定期限届满前向公司付款结算。具体服务流程、货物流转、信息流转以及资金流转情况如下：

(1) 赊销类服务申请流程



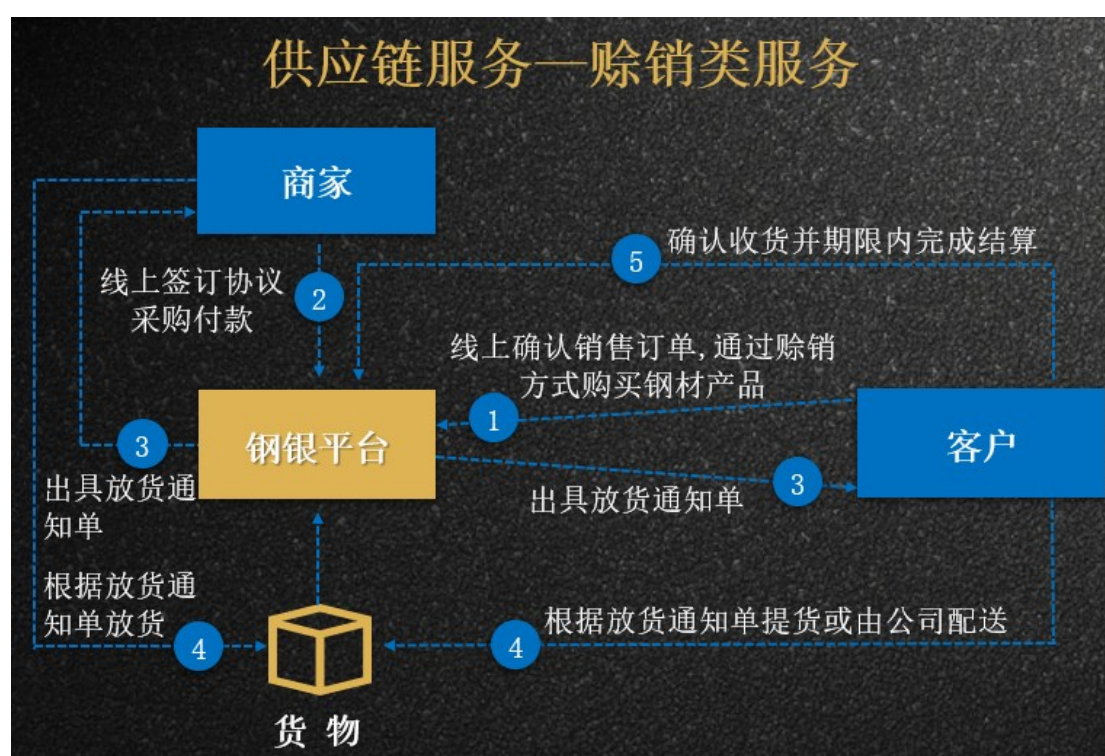
1) 客户申请赊销服务。

2) 由公司根据风险控制管理体系进行线上准入审核，审核内容包括客户基本情况、征信报告、线上平台交易记录、财务情况、调研情况、履约能力证明文

件等资料。如客户为工程配送客户，则公司在具体工程项目中标后，要求客户提供上述资料，并追加提供资质情况与工程项目具体情况等资料进行线上审核，工程配送客户通常为中央企业和国有企业客户，如为非上市优质民营企业客户，需追加公司业务部门发起的特殊准入申请等资料。

3) 公司根据审核情况对客户进行多维度测评，按照不同评分结果确定不同赊销额度，并与客户线上签订赊销服务类协议，服务生效；如客户为工程配送客户，公司根据审核情况对客户进行多维度测评，确定赊销额度后与工程配送客户就具体工程项目线下签订合作协议。

(2) 赊销类服务业务流程



1) 客户存在钢材产品购买需求时，通过线上平台或业务员协助的方式在线上确定销售订单，并通过赊销方式购买钢材产品；

2) 公司与商家线上签订采购协议并向商家全额支付货款。公司前期已完成货物采购入库的情况除外；

3) 公司线上向客户与商家分别出具唯一标识的放货通知单，如货物属于钢银平台前期已完成采购入库，则公司线上仅向客户出具放货通知单；

4) 客户根据放货通知单向商家或公司完成提货；

5) 客户自主或业务员协助线上确认收货，公司也可为客户提供线下物流配送服务到指定地点；确认收货时的货物重量为最终进行结算的货物重量，并在限

期内完成结算。

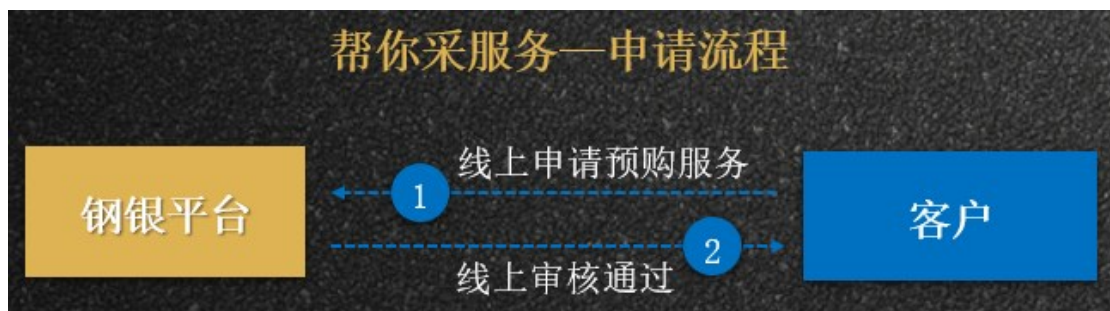
客户结算方式：① 如客户为一般赊销类服务客户，则公司与客户约定赊销时限及销售价格，参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定。为鼓励客户提前支付货款，公司通常约定如客户提前支付则可在结算时享受一定优惠；② 如客户为工程配送类客户，则公司与客户按月对上个月完成的交易进行结算；销售价格以分批或一次性送货时的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定。结算完成后，公司将按期完成后续开票工作。

2. 预购类服务

公司预购类服务系在公司向客户收款环节增加预收小比例货款选项，并在公司向商家付款环节增加公司先行提货入库并保管选项。根据客户差异化需求，预购类服务可分为帮你采服务、订单融服务以及随你押服务，具体服务流程、货物流转、信息流转以及资金流转情况如下：

(1) 帮你采服务

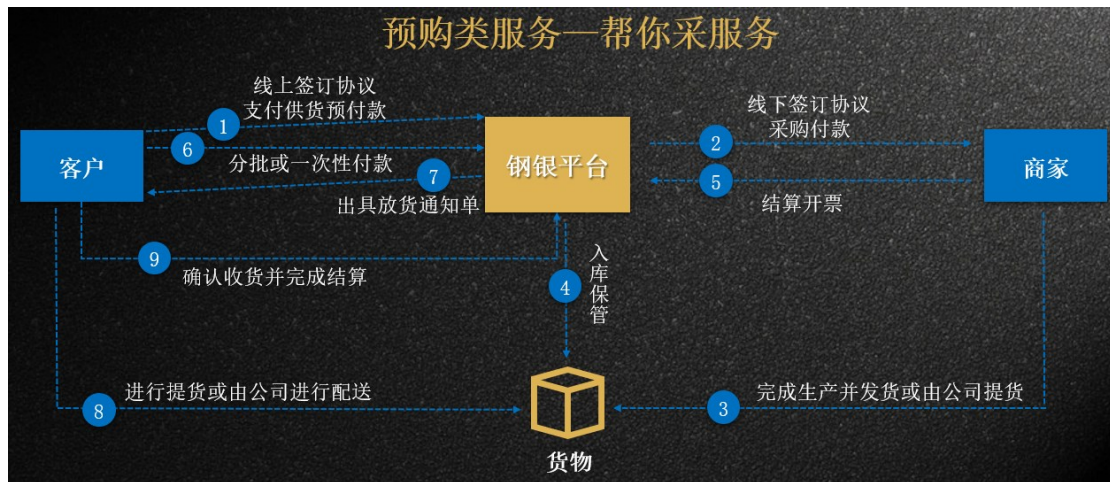
1) 帮你采服务申请流程



① 客户线上提出服务需求申请；

② 公司线上审核通过。

2) 帮你采服务业务流程



① 客户确认具体钢材产品的预购需求，与公司线下签订协议上传钢银平台；并预付 10.00%-20.00%的货款，该货款同时作为预购货物的预付款项，客户可在合同对应货物完成交易时作为货款进行冲抵；

② 公司与商家线下签订采购协议并支付 100.00%货款，帮你采的商家通常为钢厂，公司在支付货款后，钢厂需要进行钢材产品生产；

③ 钢厂完成钢材产品生产后发货或由公司提货；

④ 公司将货物入库保管；

⑤ 钢厂出具结算价格并与公司进行结算开票；

⑥ 客户可选择分批或一次性提货，每次提货通过线上发出申请，提货期通常不超过 90 个自然日。客户在提货时首先向公司支付与货物价值相对应的货款；

⑦ 公司收到货款后，通过线上向客户出具唯一标识的放货通知单；

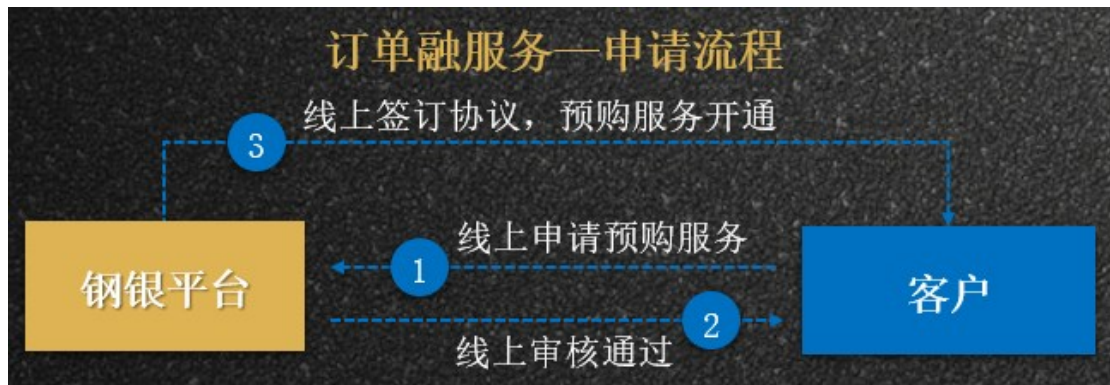
⑧ 客户根据放货通知单向公司线下完成提货或由公司配送到指定地点；

⑨ 客户自主或通过业务员协助线上确认收货，确认收货时的货物重量为最终进行结算的货物重量。

客户结算方式：帮你采服务与客户结算均在线上进行。根据公司与商家的结算进度确定公司与客户的结算进度。销售价格以与商家结算时的价格为依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。结算完成后，公司将按期完成与客户的开票工作。

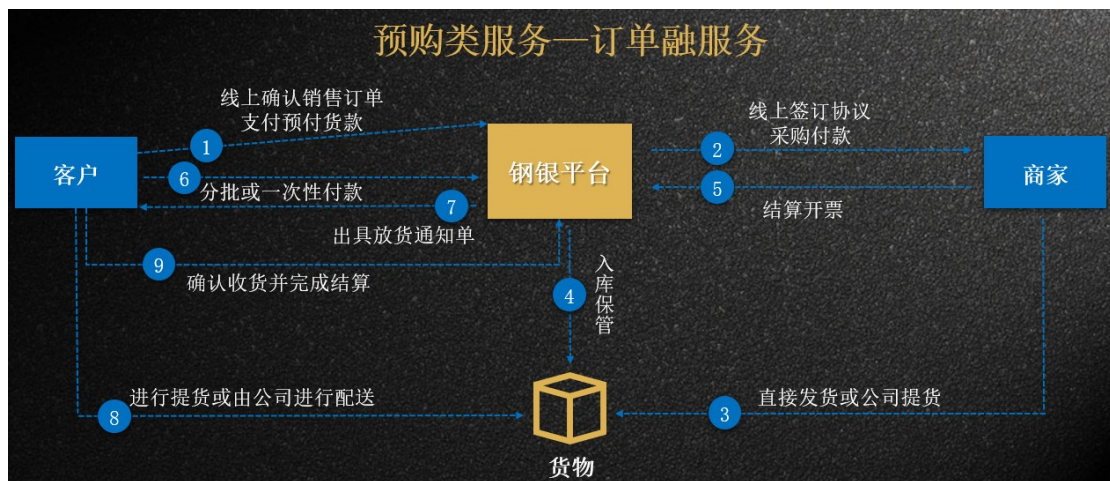
(2) 订单融服务

1) 订单融服务申请流程



- ① 客户线上提出服务需求申请；
- ② 公司线上审核通过；
- ③ 公司与客户线上签订合作协议，并线上完成服务开通工作。

2) 订单融服务业务流程



① 客户确定具体钢材产品的预购需求，通过线上平台或业务员协助的方式确定销售订单；确认订单当日，客户向公司预付 20.00%的货款，该货款同时作为预购货物的预付款项，客户仅可在合同对应货物全部完成交易时将前期预付货款进行冲抵；

② 公司与商家线上签订采购协议并支付 100.00%货款，订单融的商家通常为代理商、钢贸商或服务商；

③ 商家直接发货或由公司提货；

④ 公司入库并保管；

⑤ 公司与商家进行结算开票；

⑥ 客户可选择分批或一次性提货，每次提货通过线上发出申请，提货期通常不超过 45 个自然日。客户在提货时首先向公司支付与货物价值相对应的货款；

- ⑦ 公司收到货款后，通过线上向客户出具唯一标识的放货通知单；
- ⑧ 客户根据放货通知单向公司线下完成提货或由公司配送到指定地点；
- ⑨ 客户自主或通过业务员协助线上确认收货；确认收货时的货物重量为最终进行结算的货物重量。

客户结算方式：订单融服务与客户结算均在线上进行。根据客户每次提货订单进行结算：销售价格以订单确立时市场价格为基础，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。结算完成后，公司将按期完成后续开票工作。

帮你采服务业务和订单融服务业务中的货物后续均可通过钢银平台以寄售交易方式进行销售。

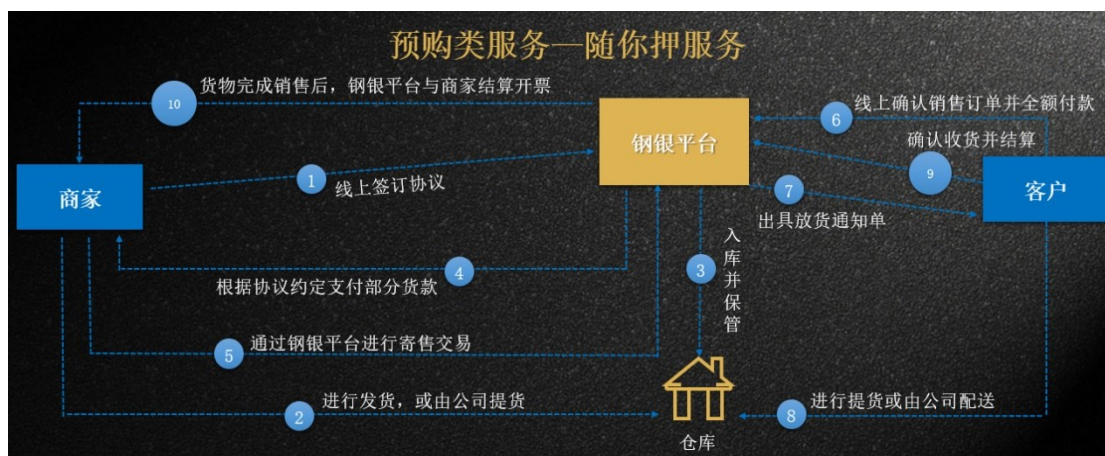
(3) 随你押服务

1) 随你押服务申请流程

- ① 商家线上提出服务需求申请；
- ② 公司线上审核通过。



2) 随你押服务业务流程



- ① 商家确定具体钢材产品的销售需求，与公司线上签订合同；
- ② 商家进行发货，或由公司主动提货；

- ③ 公司入库并保管；
- ④ 货物入库后，公司支付给商家 70.00%-100.00%货款；
- ⑤ 货物通过钢银平台进行寄售交易；货物可分批或一次性进行销售；
- ⑥ 客户自主或业务员协助线上确认销售订单，并全额支付货款；
- ⑦ 公司收到货款后，向客户出具唯一标识的放货通知单；
- ⑧ 客户根据放货通知单进行提货或有公司进行配送；
- ⑨ 客户确认收货并与公司进行结算开票；
- ⑩ 货物完成销售后，公司与商家进行结算开票工作。

商家结算方式：在向客户销售价格的基础上扣除公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用，同时考虑合理利润等因素综合确定。

客户结算方式：根据客户每次提货订单进行结算，销售价格以销售时的市场价格为准。结算完成后，公司将按期完成后续开票工作。

(二) 按产品类型补充披露报告期内供应链服务的具体情况，包括但不限于营业收入、合同主要条款、客户资质审批程序、客户类型、服务内容、定价收费原则、保证金比例、盈利模式、资金占用费与买卖价差收入占比、付款方式及回款周期、仓储和物流合作单位及合作方式，分析说明上述供应链服务与供应链金融服务的异同，是否为常规赊销或预购的一种增值服务，是否涉及收取资金融通费用，是否符合行业惯例

1. 供应链服务营业收入类型：

报告期内，公司供应链服务盈利模式系通过钢材产品的买卖差价获取利润。钢材产品买卖差价的形成，包含了公司的供应链管理、资源匹配、货物结算、物流配送以及线上营销等多种增值服务价值。

报告期内，公司供应链服务收入按产品类型分类如下：

单位：元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
供应链服务	39,473,321,131.14	29,185,615,401.41	13,607,793,380.78
赊销类服务	11,170,159,915.17	7,215,316,562.95	2,957,548,193.39
任你花服务	11,170,159,915.17	7,215,316,562.95	2,957,548,193.39
预购类服务	28,303,161,215.97	21,970,298,838.46	10,650,245,187.39

帮你采服务	24,587,149,722.73	18,279,525,035.14	9,748,645,346.96
订单融服务	3,308,685,641.57	3,150,313,706.23	
随你押服务	407,325,851.67	540,460,097.09	901,599,840.43

2. 供应链服务主要合同条款

公司供应链服务根据服务性质不同,在合同主要条款、审批程序、客户类型、服务内容、定价收费等方面存在一定差异,具体情况如下:

(1) 赊销类服务

任你花服务

1) 服务内容: 钢材产品的销售与配送服务(针对工程配送类客户)。客户在交易时无需预付全额货款便可提货或验收,并在限期内完成货款支付的销售服务。针对拟交易的钢材产品,明确到钢材产品的规格种类、数量、单价、含税单价、金额以及备注信息等。

2) 结算方式及期限条款: 明确一定期限内的结算价格计算方式,客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠,客户可选择分批付款或一次性付款,销售价格参照实际提货时钢材产品的市场采购价格,同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定;针对工程配送项目则明确每月结算日期,原则上次月对上月销售货物进行结算,结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准,结算价格以分批或一次性送货时的市场价格为基础,并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定;工程配送项目按月计算。

3) 质量标准: 明确货物应符合国家级行业标准,拥有合格的质量证明文件及相关资料,工程配送项目进一步明确应符合工程项目的资料规范要求,并提供每批次货源的质保书、合格证、炉号、吊牌,并保证其相对应,保证资料真实有效。

4) 交(提)货地点: 明确货物所在仓库或工程项目的名称与地址,工程配送项目进一步明确公司应按照要求的时间交货,并运送至项目指定地点。

5) 数量异议、合理损耗标准及计算方法: 一般范围为磅差 $\pm 3\%$ 以内进行协商解决,属于合理范围,超出合理范围,可通过第三方机构进行复磅。

6) 违约责任: 双方应严格履行合同规定的各项条款,如合同一方或双方违约,由违约方承担责任,并参照合同法等有关条款,承担违约金或赔偿经济损失。

(2) 预购类服务

1) 帮你采服务

① 服务内容：钢材产品的销售。帮助客户预购钢材产品并保管，后续客户可一次性或分期向公司提货的销售服务。针对拟交易的钢材产品，明确到钢材产品的规格种类、数量、单价、含税单价、金额以及备注信息等。

② 预付货款：协议签订后，客户需向公司支付 10.00%-20.00%的预付货款，预付货款可用于冲抵最后一批款项，也可同比例进行释放。公司收到客户的预付货款后，将于规定期限内向商家支付货款。同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款需对应进行调整的机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额。

③ 款项支付及结算：采用现款方式进行结算。货物款项可分批付清，付一次款提取相应重量的货物，并约定客户的最晚完成付款提货的期限，通常为 90 个自然日。销售价格以与商家结算时的价格为依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。

④ 仓储约定：明确货物存放地点，明确客户支付货款前完整货权属于公司，如客户在商家发货即支付货款的，公司同意将等值货物运输至客户指定地点，由此产生的额外费用由客户承担。

⑤ 违约责任：若客户未按照协议约定付清款项，超过期间需支付违约金。如超过一定期限仍未付清协议约定款项的，公司有权没收协议项下的预付货款并自行对保管货物进行处理。针对帮你采服务，客户通常需在 90 个自然日内完成对应合同项下货物的付款与提货事项。

2) 订单融服务

① 服务内容：钢材产品的销售。帮助客户预购钢材产品并保管，后续客户可一次性或分期向公司提货的销售服务。针对拟交易的钢材产品，明确到钢材产品的规格种类、数量、单价、含税单价、金额以及备注信息等。

② 预付货款：公司生成订单当日，客户需支付订单 20.00%的预付货款，预付货款可用于冲抵最后一笔货款；同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款调整机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额。

③ 款项支付及结算：货物款项可分批付清，付一次款提取相应重量的货物，客户应在规定期限内付清剩余货款。付款后可提取相应重量的货物，货权转移后

产生的所有费用由客户承担，客户未付清货款前，货物所有权归属钢银平台。销售价格以订单确立时市场价格为基础，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。

④ 交货地点：明确货物存放地点与仓库联系方式；明确客户支付货款前货权属于公司。

⑤ 违约责任：客户逾期支付预付货款、逾期付清货款及其他款项的，超过期间需支付违约金。如超过一定期限仍未付清协议约定款项的，公司有权没收协议项下的预付货款并自行对保管货物进行处理。针对订单融服务，客户通常需在45个自然日内完成对应合同项下货物的付款与提货事项。

3) 随你押服务

① 服务内容：钢材产品的采购并寄售交易服务。公司提供先行向商家提货并支付全额或大部分货款，后期通过钢银平台对外销售并与商家进行结算的预购服务。

② 款项支付及结算：公司通过合作仓库出具的入库单确认全部货物的完整货权后，向商家支付约定货款，约定货款通常为协议约定金额的70.00%-100.00%；货物完成销售后，与商家的结算价格在向客户销售价格的基础上扣除公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用，同时考虑合理利润等因素综合确定。

③ 货物运输与存放约定：明确商家需在规定的日期以前将货物交付至约定地点并将货权交付给公司；如商家货物未在约定期限内销售完毕的，公司可对货物自行处理。

④ 货物保证：商家依约定向公司交付符合协议要求的货物，并保证对货物在交付前享有完全的合法的所有权，货物不存在质押、抵押等任何涉及第三方享有的任何权利及权益。因货物质量、数量异议及货物权属争议引起的一切风险及经济责任由商家承担。

⑤ 违约责任：涉及违约事项，双方按照《合同法》执行。同时，针对随你押服务，通常设定明确合作到期日。

3. 供应链服务主要审批程序：

(1) 任你花服务审批程序。

1) 客户提交任你花赊销额度审核材料；

2) 公司结合BCS信用评分得出评分结果；

3) 公司进入内部提报审批流程:

部门主管->风控中心->财务部门->副总经理->总经理;

工程配送客户的内部提报审批流程:

业务部门->业务部门负责人->风控中心->副总经理;

4) 签订协议并归档;

5) 系统确认并为客户开通赊销额度权限;

6) 进行交易。

公司供应链事业部每6个月对任你花服务客户应收账款情况进行复核,如需调整额度,公司将通过线上审批流程后进行相应变更;若业务执行过程中出现违约、市场行情异常波动等情况下,公司可适度、适时地降低、锁定或终止任你花服务客户的赊销服务。

针对工程配送客户,公司提供的赊销额度由客户项下所有开展的合作项目共同累计循环使用。供应链事业部跟踪工程配送客户的财务经营状况,并对其信用状况进行评估,定期修正评分结果,并相应调整赊销额度。对于财务经营状况转差且已存在逾期应收账款的工程配送客户,应及时调整其赊销额度并依据逾期方案加强应收账款的催收力度。

(2) 帮你采服务审批程序:

1) 对业务涉及的商家、客户、物流方以及仓储方进行准入审核;

2) 业务人员进行线上提报审批:

钢厂事业部->风控中心->财务部门->总经理;

3) 审批通过后,进行签订协议并归档;

4) 具体业务发生时,客户需按照服务流程进行操作。

(3) 订单融服务审批程序:

1) 对业务涉及的商家、客户、物流方以及仓储方进行准入审核;

2) 与客户签订订单融相关合作协议并经风控中心审核后开通权限;

3) 具体业务发生时,客户需按照服务流程进行操作。

(4) 随你押服务审批程序:

1) 对业务涉及的商家、客户、物流方以及仓储方进行准入审核;

2) 业务人员进行线上提报审批:

钢厂事业部->风控中心->财务部门->总经理;

3) 审批通过后，进行签订协议并归档；

4) 进行交易。

4. 供应链服务主要客户类型与服务内容：

(1) 赊销类服务

1) 任你花服务：任你花服务主要服务于有赊销需求的客户，以承建商为主。

目前，公司的任你花服务主要客户群体为中央企业和国有企业背景的承建商，如中国建筑股份有限公司、中国铁建股份有限公司、上海建工集团股份有限公司等。

① 任你花服务解决了承建商多频次供货但是需按月结算的需求；

② 任你花服务提升交易效率，促使客户加速钢铁产品贸易流转频率。

(2) 预购类服务

1) 帮你采服务：帮你采服务主要服务于有稳定货源需求的客户。

① 公司通过帮你采服务实现了集中采购，发挥规模采购优势，并以此向钢厂类商家争取更大的议价空间；

② 帮你采服务帮助客户实现了供货货源的稳定支持；

③ 帮你采服务帮助客户规避了钢材产品价格持续波动的风险，当钢厂类商家确定其供应价格后，公司将根据贸易逻辑与客户确定销售价格，客户能有效进行后续成本管理。

2) 订单融服务：订单融服务主要服务于有稳定货源需求的中小规模客户。

① 订单融服务帮助中小规模客户实现了供货货源的稳定支持；

② 订单融服务帮助中小规模客户确定采购价格，控制采购成本。

3) 随你押服务：随你押服务主要服务于有迫切销售需求的中小规模商家。

① 随你押服务帮助中小规模商家避免存货积压的风险；

② 随你押服务提升中小规模商家贸易能力。

5. 供应链服务的定价收费与保证金或预付货款原则

(1) 赊销类服务

任你花服务：

定价收费原则：销售价格以参照实际提货时钢材产品的市场采购价格为基础，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；工程配送类项目按月结算。

保证金原则：除招投标需支付投标保证金外，无其他保证金事项。

(2) 预购类服务

1) 帮你采服务：

定价收费原则：以与商家结算时的价格为基础依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。；公司与客户的结算进度根据公司与商家的结算进度确定。

预付货款原则：客户支付 10.00%-20.00%预付货款，提货时预付货款可用于冲抵货款；如货物市场价格大幅下跌，客户需追加预付货款金额。

2) 订单融服务：

定价收费原则：销售价格以订单确立时钢材产品市场价格为基础，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。

预付货款原则：客户支付 20.00%预付货款，提货时预付货款可用于冲抵货款；如货物市场价格大幅下跌，客户需追加预付货款金额。

3) 随你押服务：

商家定价收费原则：在向客户销售价格的基础上扣除公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用，同时考虑合理利润等因素综合确定。

客户定价收费原则：销售价格以订单确立时钢材产品市场价格为基础，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用和合理利润等因素综合确定。

随你押服务不涉及保证金或预付货款。

6. 盈利模式和买卖价差成分

报告期内，公司供应链服务盈利模式均系通过钢材产品的买卖差价获取利润。钢材产品买卖差价的形成，包含了公司的供应链管理、资源匹配、货物结算、物流配送以及线上营销等多种增值服务价值。各类增值服务能够适时解决各类型客户的不同需求，系公司能够通过供应链服务获取买卖差价的原因。

公司通常在收费阶段与客户以协商方式确定价格，包括以下几个维度考量：

- (1) 钢材产品目前的市场价格；
- (2) 公司的行业地位、市场口碑、平台公信力；
- (3) 公司所提供的产品类别、产品属地、货源稀缺度；
- (4) 公司合作仓库与客户所在地的距离、公司与客户的预计结算周期等；
- (5) 钢材产品的物流配送方式、是否存在加工情况；

(6) 其他公司提供的增值服务内容。

上述维度中，除市场价格外，其他维度均无法通过量化方式对应到钢材产品每吨货物的溢价比例，且公司日常运营过程中也未对各项增值服务进行标准化定价。因此，无法直接量化各服务环节在买卖价差中的占比。

7. 供应链服务的付款方式与回款周期

(1) 赊销类服务

任你花服务：

1) 付款方式：客户提货时无需付款，限期内将货款通过银行转账或承兑汇票形式支付，如客户以承兑汇票形式支付的，公司将以付款当日的承兑汇票贴息率进行折现计算并冲抵货款。

2) 赊销类服务回款周期：报告期内，任你花服务的平均回款周期为 65.31 天、89.00 天、101.42 天。

(2) 预购类服务

1) 帮你采服务与订单融服务

付款方式：客户通常以现款方式支付合同涉及货款。合同签订后即支付 10.00-20.00% 的货款作为预付货款。后期，客户每次提货前均需全额支付对应货款金额。预付货款可同比例释放或冲抵最后一笔货款。

2) 随你押服务：

付款方式：公司通常以现款方式支付合同涉及货款。公司在收到货物后向商家支付 70.00%-100.00% 货款。后期销售完成后，公司根据实际结算价格向商家支付剩余货款。

3) 预购类服务回款周期：报告期内，预购类服务的平均结算周期为 29.47 天、26.24 天、24.12 天。

8. 关于仓储和物流合作单位及合作方式的披露

(1) 仓储模式：钢银平台的仓储环节主要与第三方仓库或钢联物联网进行合作，公司将货权属于公司的货物存放在第三方仓库或钢联物联网管理的仓库内，并由第三方仓库和钢联物联网作为保管方进行保管。

第三方仓库系指拥有自有仓储场地并对外开展钢材产品储存与保管服务的法人主体。公司对第三方仓储进行严格筛选，并结合 BCS 信用评分体系对第三方仓库进行评级，以此确定各仓库的仓储上限。截至报告期末，公司合作第三方仓

库数量为 343 家。

钢联物联网系专业从事仓储智能化管理与服务，通过技术对传统仓储行业进行改造升级并对外提供云仓储服务。公司与钢联物联网合作，将货物存放在钢联物联网管理的仓库内并由对应仓库负责保管。截至报告期末，钢联物联网服务与公司合作仓库达 51 家。公司可在有存放需求时，选择对应仓库进行存放。

截至 2019 年末，公司存放在第三方仓库或钢联物联网的钢材产品重量排名前五位的仓库情况如下：

单位：吨

序号	仓库名称	库存重量	所属地市	合作方名称
1	钢联物联网（富锦）库	13,480.6200	上海市	钢联物联网
2	山西嘉运库	8,000.0000	运城市	山西嘉运祥物流发展有限公司
3	钢联物联网（朗华）库	5,312.7571	成都市	钢联物联网
4	钢联物联网（日照中心）库	5,508.5050	日照市	钢联物联网
5	邯郸武安中贸库	6,380.5580	邯郸市	武安市中贸物资有限公司

公司作为存货方与第三方仓库和钢联物联网作为保管方均签订了《仓储合同》，合同主要条款约定如下：

① 储存货物类别：钢材。合同项下储存及保管货物的品名、型号、规格、生产厂家（产地）、数量、重量等以保管方验收后出具的加盖保管方专用章及保管方指定人员有效签名或盖章的货物进仓单上所列的实际进仓货物为准；

② 货物保管期限：自货物进仓日起到货物出仓或货权发生转移为止；

③ 储存地点：保管方仓库，存货方货物提供单独堆放，并列明具体地址；

④ 储存货物进、出仓质量及数量的确认方式：进仓以加盖保管方及保管方指定人员有效签名或盖章的保管方入库凭证为准；出仓和货权转移以加盖存货方放货章及存货方指定人员印章的存货方放货凭证为准；合同预留存货方与保管方的放货凭证样张、预留印鉴以及指定人员签字；

⑤ 保管方凭存货方开具的有效期内的加盖“上海钢银电子商务股份有限公司提货专用章”的放货凭证方可放货。明确存货方货权下的货物唯一有效出库指令为保管方发出的盖有“上海钢银电子商务股份有限公司提货专用章”的正本出库单的邮件，存货方明确指定邮箱，邮件提货有效，保管方若发现《放货通知书》

存在异常，应暂停放货并联系存货方；

⑥ 明确终止出库的相关手续；

⑦ 存货方出具的每份《放货通知书》《变更提货信息函》具有唯一编号，保管方不得对同一编号的放货凭证重复放货；因保管方超发、错发货物引起的损失，由保管方全额赔偿；

⑧ 明确提货人提货时，保管方须核对存货方出具的《放货通知书》上相关信息均与提货人提供的指令信息完全相符时（包括提货单位、提货车辆车牌号码、货物的品名、生产厂家（产地）、数量、重量等信息），方可办理出仓手续；

⑨ 货权转移后，相关费用由货权接收单位支付。

(2) 物流模式：钢银平台的钢材产品物流配送环节主要通过控股子公司及韵物流开展或与第三方物流企业进行合作的模式进行。

及韵物流于2018年5月设立，公司持有及韵物流51.00%的股权并形成控股。及韵物流的主营业务模式系通过采购承运商的运力，为有物流配送需求的客户提供物流服务。目前，钢银平台的供应链服务涉及的物流配送除部分钢厂有指定物流配送方要求外，其余均由及韵物流承担。报告期内，及韵物流作为物流服务平台，一方面为钢银平台的钢材产品配送提供服务；一方面也对外独立承揽物流服务业务。

第三方物流系及韵物流成立前，或在客户和商家有明确要求时，公司进行钢材产品交易的主要物流合作渠道。

钢银平台与及韵物流和第三方物流的结算方式主要通过以下两种方式进行：

① 钢银平台、及韵物流或第三方物流、客户签订三方协议。在该模式下，物流配送相关费用由客户进行支付；

② 钢银平台与及韵物流或第三方物流签订协议。在该模式下，钢银平台支付物流配送费用，并将对应物流费用与钢材产品销售价格与客户合并进行结算收取。

9. 供应链服务与供应链金融的差异

供应链金融指向核心客户提供融资和其他结算、理财服务，同时向这些客户的供应商提供贷款及时收达的便利，或者向其分销商提供预付款代付及存货融资服务等。公司的供应链服务系围绕钢材产品展开的采购与销售业务，是公司在钢铁贸易流通领域长期经营的业务延伸，供应链服务的销售定价需在综合考虑市场

价格、仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定，能够产生合理的销售毛利和经济效益，不涉及供应链金融等类金融业务，具体分析如下：

(1) 公司的供应链服务均对应有钢材产品实物交易，具体钢材产品包括螺纹钢、盘螺、线材、热卷、中厚板、冷轧涂镀等。因此，公司供应链服务的开展具备真实的交易背景，有实际的仓储及货物交割，公司开展供应链服务的资金来源主要来自于股东投资、股东借款或银行借款等方式，公司未向商家与客户提供借款服务，公司的供应链服务不属于供应链金融业务。

(2) 公司的供应链服务的盈利模式系基于采购与销售的价差，而非获得融资利息或其他金融服务收益。公司对供应链服务的客户进行严格筛选，通过公司的风险管理体系对客户与商家的合法经营记录、负债情况、诉讼情况等可能影响客户与商家资信实力的情况均进行充分分析与判断。公司在和客户与商家的销售与采购合同中均对交付产品的品类、规格、型号、付款方式及交货方式等内容进行了明确约定，且定价方式均综合参考了包括市场价格等多方面因素进行综合确定，不存在单纯根据利息费用定价并赚取融资费用的情形。公司对客户的应收账款规模严格控制，仅对优质客户根据其信用资质、交易金额、交易特性以及合作记录等给予一定的合理商业账期，并形成一定量的经营性往来。报告期内，公司的应收账款周转天数分别为 2.66 天、5.50 天以及 7.40 天，均处于较低水平，其形成具备合理的商业逻辑，非因提供融资等类金融服务形成资金拆借。结合公司供应链服务的业务情况，公司供应链服务不属于供应链金融等类金融业务。

(3) 公司的供应链服务具备完善的管控体系，从信息流、交易流、货物流、资金流各方面均对业务进行全面管控。公司开展供应链服务具备健全的组织架构，充足的人员储备和完善的管理体系，与开展供应链金融等类金融业务的生产要素有显著区别。

(4) 公司依托于在钢铁贸易流通领域多年的行业经验和优势，与产业链的上游供应商和下游客户均建立了良好的合作关系。公司凭借集采优势和议价能力，为上下游各参与方提供服务。服务过程中，公司通过为各参与方提供高效、低成本的销售采购服务，完成资源整合，提供产业效率。因此，公司的供应链服务主要立足于解决行业痛点，提升产业链效率，而不是仅为产业链上下游提供融资支持。

(5) 供应链金融注重金融属性；供应链服务注重服务属性。供应链服务系基于公司与商家和客户的钢材产品交易而提供，所包含的增值服务除基本交易元素外，也包括了货物的归集管理、物流配送以及结算支付等钢材产品交易过程中正常需要的增值服务。整体服务下金融元素并非公司的供应链服务的关注重点。

(6) 供应链服务的驱动因素为交易需求，供应链金融的驱动因素为融资需求。公司的供应链服务的目的是解决商家和客户在贸易交易场景中的障碍，并非仅向商家或客户提供资金或杠杆。商家或客户仅拥有资金无法解决其交易需求，无法实现持续经营。

综上所述，公司供应链服务均为真实的钢材产品交易背景的贸易业务，是公司寄售交易的延伸，而非供应链金融等类金融业务。公司开展相关业务的资金来源于股东投资、股东借款或银行借款等方式，公司未向主要客户或商家提供借款服务。公司对供应链服务的客户或商家有严格的审核机制，并谨慎控制客户的应收账款规模，不存在变相提供融资的情形。公司开展供应链服务具备健全的组织架构、充足的人员储备和完善的管理体系，拥有开展供应链服务所需的生产要素。公司的供应链服务立足于解决行业痛点，注重服务属性而非金融属性，驱动因素为交易需求而非融资需求。因此，公司供应链服务不属于供应链金融等类金融业务，与供应链金融业务有显著区别。

10. 公司的供应链服务符合行业惯例

公司的供应链服务系基于钢铁贸易流通领域常规业务的增值服务。公司的供应链服务以赊销类服务与预购类服务为主要服务形式，系钢铁贸易流通领域常见的贸易形式，同行业或相似行业上市公司提供的供应链服务业务情况如下：

公司名称	业务情况
钢银电商	公司的供应链服务系在寄售交易的基础上，针对符合公司内部风险控制要求的客户，提供赊销和预购类增值服务，上述服务属于钢铁行业贸易流通环节根据不同交易场景设计的常规交易服务方式。
浙商中拓	公司聚焦各类基建和制造业客户的供应链需求痛点，融合公司全国线下网络和电商平台，数字化协同整合社会仓储、运输及加工资源，为客户打造端到端的产销衔接、库存管理、物流配送、半成品加工等全链条集成化管理和一站式服务。公司的主要业务模式包括自营分销、工程配供配送、厂库供应链、代理采购、期现结合、电子商务、代理及自营进出口等。
中钢网	公司为集钢铁电子交易、银行在线支付、钢材行情资讯、现货资源搜索、终端采购招标、钢材的集采分销、电子商务服务为一体的全国性大型钢铁互联网企业，同时为客户提供标准化商品现货型电子商务交易平台以及基于平台交易衍化的一体化增值服务。

国联股份	公司主要通过多多平台开设网上自营商城，通过集合采购、拼单团购、一站式采购等方式，面向注册用户开展涂料化工、纯碱玻璃、无纺布、生活用纸、工业用纸、化肥农资、粮油等产业链的工业品电商业务。公司通过积极推进多多平台的交易规模和行业影响力，一是积极实施上游核心供应商策略和下游集合采购策略；二是继续深入钛产业、醇化工、纯碱、原纸等垂直领域，进一步扩大单品竞争优势和市场占有率；三是在此基础上，积极开展多品类延伸、供应链延伸和用户复销交易；四是高效推进云 ERP、电子合同、在线支付、智慧物流、智慧工厂等 SaaS 服务；五是孵化和复制上线其他垂直电商平台。
------	--

参考资料：公司年度报告

根据同行业或相似行业上市公司的业务描述与主营业务情况，均有涉足包括赊销类服务与预购类服务在内的供应链服务品种。其中，浙商中拓与国联股份均是将产销衔接、物流配送、集合采购等供应链服务作为向客户与供应商提供的主要服务类型；中钢网的终端采购招标、集采分销与公司提供的供应链服务基本相同。因此，公司的供应链服务符合行业惯例。公司供应链服务的业务流程、资金收付流程、货物流转流程以及信息传递流程均系基于真实发生的钢铁产品交易而产生，公司提供的供应链服务不涉及收取资金通费用的情况，不属于为客户或商家提供单纯投融资服务的情况。

(三) 按自有资金和外部筹资，列示供应链服务产品的资金来源情况和资金成本，说明外部筹资的方式和具体内容，钢银供应链融资监管平台的运作模式，与外部资金商往来内容，是否通过资管计划或其他方式融资

1. 资金来源和资金成本

报告期内，供应链服务产品的资金来源包括自有资金和外部筹资。

(1) 自有资金

公司的自有资金主要包括历年经营留存利润、设立时注册资本和历次增资筹资，具体情况如下：

1) 历年经营留存利润

单位：万元

项 目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
未分配利润（母公司）	25,049.89	764.87	-14,276.84

2) 历年股权融资情况

时 间	增加注册资本 (万元)	增 资 价 格 (元/股)	筹资总额 (万元)	备注
2008 年 2 月 15 日	500	1	500	设立

2011年10月8日	14,500	1	14,500	
2014年2月15日	10,000	1.46	14,600	
2014年6月18日	7,614	1.5	11,421	
2014年9月28日	15,000	2	30,000	
2015年5月28日	16,600	2	33,200.00	
2016年4月5日	14,371.00	4.5	64,669.50	
2016年12月13日	465	1.5	697.50	第一次行权股权激励
2017年10月17日	802.68	1.61	1,292.31	第二次行权股权激励
2017年12月24日	22,222.30	4.5	100,000.35	
2018年7月5日	963.21	2.29	2,205.75	第三次行权股权激励
2019年8月8日	802.68	2.45	1,966.57	第四次行权股权激励
合计	103,840.87		275,052.98	

(2) 外部筹资

报告期内，公司的外部筹资方式主要包括银行借款、开具银行承兑汇票和关联方借款等方式，具体情况如下：

1) 2017年外部筹资情况

单位：万元

项 目	2017年				
	期初余额	当期增加	当期减少	期末余额	平均利息率
银行借款	9,425.00	88,049.08	43,112.01	54,362.06	5.25%
非银行借款		4,759.02		4,759.02	8.20%
银行承兑汇票	14,006.33	71,084.15	58,379.79	26,710.69	
关联方借款	5,000.00	83,000.00	85,000.00	3,000.00	4.79%
合计	28,431.33	246,892.25	186,491.80	88,831.77	

2) 2018年外部筹资情况

单位：万元

项 目	2018年				
	期初余额	当期增加	当期减少	期末余额	平均利息率
银行借款	54,362.06	113,212.80	100,290.00	67,284.87	5.81%

非银行借款	4,759.02		4,759.02		8.20%
银行承兑汇票	26,710.69	111,822.99	93,021.50	45,512.18	
关联方借款	3,000.00	120,653.00	104,500.00	19,153.00	6.00%
合计	88,831.77	345,688.79	302,570.52	131,950.05	

3) 2019年外部筹资情况

单位：万元

项目	2019年				
	期初余额	当期增加	当期减少	期末余额	平均利息率
银行借款	67,284.87	160,385.00	138,984.87	88,685.00	5.95%
银行承兑汇票	45,512.18	143,533.63	122,597.76	66,448.05	
关联方借款	19,153.00	244,573.00	218,256.00	45,470.00	6.00%
合计	131,950.05	548,491.63	479,838.63	200,603.05	

2. 钢银供应链融资监管平台的运作模式，与外部资金商往来内容
钢银供应链融资监管平台未实际运作，公司未通过该平台与外部资金商、钢厂、贸易商、或其他终端发生往来。

3. 供应链业务是否通过其他方式融资

报告期内，除上述外部筹资方式外，公司不存在以其他融资方式。公司自设立以来设立了四期员工持股计划，具体情况如下：(1) 公司于行权条件成就后设立员工持股计划，由激励对象认购员工持股计划份额；(2) 该员工持股计划认购德邦证券作为管理人以及交通银行股份有限公司作为托管人设立的定向资产管理计划；(3) 该定向资产管理计划认购公司定向发行的公司股份。除上述情况外，公司不存在通过资管计划或其他方式融资。

(四) 补充披露上述对外担保背景、收费方式及标准、是否涉及供应链金融、报告期内已发生的同类服务具体情况；补充披露报告期内与银行或其他金融机构合作的情况，包括合作背景、合同主要条款、发生金额及期末余额、与供应链服务产品的对应关系、是否存在违约情形等

1. 对外担保情况

报告期内，公司提供的对外担保情况如下：

(1) 公司为上海锦旺钢铁有限公司向北京银行股份有限公司上海分行借款提供担保

2019年9月9日，公司作为保证人与债权人北京银行股份有限公司上海分行（以下简称北京银行上海分行）签订《最高额保证合同》（合同编号：0572343-001），公司为主债务人上海锦旺钢铁有限公司与北京银行上海分行签订的编号为0572343的《综合授信合同》项下于2019年9月9日至2020年4月9日发生的业务提供连带责任保证担保，担保的范围为最高限额为500万元的主债权本金，以及利息、罚息、违约金等，担保期限为前述《综合授信合同》项下被担保债务的履行期届满之日起两年。

(2) 公司为玉马国际贸易（上海）有限公司向北京银行上海分行借款提供担保

2019年10月23日，公司作为保证人与债权人北京银行上海分行签订《最高额保证合同》（合同编号：0575906-001），公司为主债务人玉马国际贸易（上海）有限公司与北京银行上海分行签订的编号为0575906的《综合授信合同》项下于2019年10月23日至2020年5月23日发生的业务提供连带责任保证担保，担保的范围为最高限额为500万元的主债权本金，以及利息、罚息、违约金等，担保期限为前述《综合授信合同》项下被担保债务的履行期届满之日起两年。

根据《国务院办公厅关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》（国办发〔2017〕84号），推动全国和地方信用信息共享平台、商业银行、供应链核心企业等开放共享信息。鼓励商业银行、供应链核心企业等建立供应链金融服务平台，为供应链上下游中小微企业提供高效便捷的融资渠道。鼓励供应链核心企业、金融机构与人民银行征信中心建设的应收账款融资服务平台对接，发展线上应收账款融资等供应链金融模式。2019年北京银行分别向玉马国际贸易（上海）有限公司和上海锦旺钢铁有限公司提供贷款用于在钢银平台采购钢材，公司对其提供担保，担保最高限额分别为500万元，相应贷款由银行完成审批后直接划付给公司作为钢材产品的预付货款。公司后续根据客户实际偿还银行贷款的额度向其发出同等价值的货物，客户在偿还完毕银行贷款后方可从公司提取全部货物，因此公司所提供的对外担保不存在直接为客户提供融资服务或变相提供融资服务的情形。

针对上述两笔担保，公司未收取任何担保费用。

综上，公司所提供的对外担保所涉贷款均由银行提供，在签订购销合同的前提下钢银电商为下游客户提供保证担保并负责货物监管，根据客户的还款进度控

制发货进度，全面管控风险。报告期内，公司仅提供了两次对外担保，且担保金额较小，公司不存在开展供应链金融服务的情况，亦不存在直接为上下游企业提供融资服务或变相提供融资服务的情形。

2. 报告期内已发生的同类服务具体情况

除上述两项担保外，报告期内，公司不存在其他对外担保事项。截至本说明回复出具之日，上述对外担保事项均已解除，公司已不存在尚在履行中的对外担保事项，并且根据公司的经营计划，近期将不再开展上述对外担保事项。

3. 公司与其他金融机构的合作情况

钢铁贸易行业属于资金密集型行业，基于钢铁行业特性与公司业务模式特点，钢银电商在采购钢材时，通常需预付全部货款，公司供应链服务涉及赊销和预购，需要投入大量资金。报告期内，公司业务持续保持快速发展，业务规模迅速增长，对日常运营资金需求量日益增长。同时，钢银电商平台拥有真实的交易场景和一定的交易规模，实现了物流、信息流、资金流闭环，具有较强的风险控制能力，银行及其他金融机构愿意对钢银电商给予一定的授信额度或开展合作。报告期内，公司主要通过银行借款、保理借款、开立银行承兑汇票以及商票贴现的方式与金融机构合作，具体情况如下：

(1) 银行借款

报告期内，为支持业务发展需要，公司先后与建设银行、招商银行、浦发硅谷银行、南洋商业银行、华瑞银行等 11 家金融机构合作，分别于 2017、2018 及 2019 年争取流动资金贷款 88,049.08 万元、113,212.80 万元和 160,385.00 万元用于支付供应链服务业务钢材采购款。

单位：万元

银行名称	2019 年累计借款	2018 年累计借款	2017 年累计借款
宁波银行	5,000.00	5,000.00	14,690.00
建设银行	20,000.00	20,000.00	14,800.00
北京银行	2,000.00	2,000.00	
浙商银行	4,000.00	4,000.00	4,000.00
南洋商业银行	53,950.00	40,000.00	12,000.00
上海华瑞银行	43,435.00	34,212.80	36,239.08

浦发硅谷银行	12,000.00	8,000.00	
招商银行	10,000.00		
宁波通商银行	10,000.00		
平安银行			2,520.00
浦发银行			3,800.00
合计	160,385.00	113,212.80	88,049.08

截至报告期末，公司银行借款授信规模 113,000.00 万元，实际使用 88,685.00 万元，剩余未使用授信额度为 24,315.00 万元，具体明细如下：

单位：万元

银行名称	银行借款最高 融资额度	2019 年期末 借款余额	剩余借款融资额度
宁波银行	5,000.00	5,000.00	
建设银行	20,000.00	20,000.00	
北京银行	2,000.00	2,000.00	
浙商银行	4,000.00	4,000.00	
南洋商业银行	30,000.00	12,250.00	17,750.00
上海华瑞银行	25,000.00	18,435.00	6,565.00
浦发硅谷银行	12,000.00	12,000.00	
招商银行	10,000.00	10,000.00	
宁波通商银行	5,000.00	5,000.00	
合计	113,000.00	88,685.00	24,315.00

(2) 保理借款

公司供应链业务中的赊销类业务涉及对施工建设单位的应收账款。建设单位为了节约资金成本，在支付货款时，除部分通过银行现款支付外，还有部分的货款是通过应收账款保理的方式支付给公司，即由施工建设单位以自身银行授信额度为基础，向银行申请对公司的应收账款进行保理。

1) 2017 年、2018 年和 2019 年，公司分别与中国银行、工商银行、交通银行、建设银行、招商银行、浙商银行、平安银行农业银行等 8 家合作，通过保理方式回笼货款 31,738.09 万元、62,456.61 万元和 84,294.05 万元，具体明细如下：

单位：万元

序 号	银行简称	2019 年	2018 年	2017 年
1	工商银行	6,657.91	20,546.28	15,844.94
2	建设银行	15,408.57	10,302.67	
3	交通银行	19,087.62	10,540.32	13,117.18
4	农业银行	2,736.76		
5	平安银行	5,730.00	1,900.00	
6	招商银行	4,469.73	1,784.35	
7	浙商银行	4,882.98	5,056.03	
8	中国银行	25,320.48	12,326.97	2,775.97
	合 计	84,294.05	62,456.61	31,738.09

截至 2019 年 12 月 31 日，公司向上述银行的保理借款余额情况如下：

单位：万元

序 号	银行简称	2019 年 12 月 31 日
1	工商银行	
2	建设银行	
3	交通银行	1,465.00
4	农业银行	
5	平安银行	
6	招商银行	
7	浙商银行	
8	中国银行	
	合 计	1,465.00

2) 2017 年、2018 年及 2019 年，公司分别与云链（天津）商业保理有限公司、中铁建商业保理有限公司、建信融通有限责任公司、无锡国金商业保理有限公司、深圳前海联捷商业保理有限公司等 9 家保理公司合作，通过保理方式回笼贷款 11,230.00 万元、16,839.26 万元及 70,853.92 万元，具体明细如下：

单位：万元

序 号	保理商名称	2019 年	2018 年	2017 年
-----	-------	--------	--------	--------

1	建信融通有限责任公司	33,546.11	12,995.69	
2	深圳德远商业保理有限公司	5,640.63		
3	深圳前海联捷商业保理有限公司	2,350.00		
4	深圳市前海平裕商业保理有限公司	920.00		
5	深圳市万融保理有限公司	9,306.34		
6	无锡国金商业保理有限公司	4,464.48		
7	云链（天津）商业保理有限公司	3,982.00	550.00	8,930.00
8	中建商业保理有限公司	4,130.00		
9	中铁建商业保理有限公司	6,514.36	3,293.57	2,300.00
	合 计	70,853.92	16,839.26	11,230.00

截至 2019 年 12 月 31 日，公司向上述保理公司的保理借款余额情况如下：

单位：万元

序 号	保理商名称	2019 年 12 月 31 日
1	建信融通有限责任公司	19,857.25
2	深圳德远商业保理有限公司	5,640.63
3	深圳前海联捷商业保理有限公司	1,900.00
4	深圳市前海平裕商业保理有限公司	920.00
5	深圳市万融保理有限公司	9,306.34
6	无锡国金商业保理有限公司	2,421.02
7	云链（天津）商业保理有限公司	3,282.00
8	中建商业保理有限公司	4,130.00
9	中铁建商业保理有限公司	5,174.36
	合 计	52,631.61

(3) 票据贴现

1) 信用证贴现

2017、2018 及 2019 年，公司分别与中国银行、工商银行、交通银行、建设银行、招商银行、东亚银行等 11 家银行合作，通过信用证贴现方式回笼货款 824.40 万元、29,392.73 万元及 45,104.65 万元，具体明细如下：

单位：万元

序 号	信用证贴现银行	2019 年	2018 年	2017 年
1	东亚银行	6,501.65		
2	工商银行	4,889.81		
3	华夏银行	12,698.55		
4	建设银行	1,198.00		
5	交通银行	11,980.63	10,182.07	
6	民生银行	896.00		
7	浦发银行	1,000.00	1,704.98	339.70
8	招商银行	640.00	2,426.38	
9	中国光大银行	5,000.00	12,250.00	484.70
10	中国银行	300.00		
11	中信银行		2,829.30	
	总 计	45,104.65	29,392.73	824.40

2) 商业承兑汇票贴现

公司的商业承兑汇票贴现是指公司将未到期的商业承兑汇票转让给银行，银行再按贴现率扣除贴现利息后将余额票款付给公司的一种授信业务。2017、2018 及 2019 年，公司与建设银行、交通银行、平安银行、中信银行、中国银行、宁波银行等合作，通过商业承兑汇票贴现方式回笼贷款 17,970.50 万元、29,094.48 万元及 34,911.84 万元，具体明细如下：

单位：万元

序 号	商业承兑汇票贴现银行	2019 年	2018 年	2017 年
1	国信锦城		2,664.24	9,008.02
2	建设银行	4,910.00	7,825.86	1,386.74
3	交通银行	7,473.77	1,700.00	4,355.20
4	民生银行	111.87	4,716.49	910.00
5	宁波银行		3,382.78	296.51
6	平安银行	7,456.20	500.00	324.03
7	招商银行	1,400.00	600.00	
8	郑州银行	5,698.00	5,000.00	

9	中国银行	557.39		42.25
10	中信银行	1,744.84	2,705.10	1,647.74
11	工商银行	4,059.77		
12	齐鲁银行	1,500.00		
	总 计	34,911.84	29,094.48	17,970.50

3) 银行承兑汇票贴现

银行承兑汇票贴现是指公司由于资金需要,将未到期的银行承兑汇票转让于银行,银行按票面金额扣除贴现利息后,将余额付给公司的一种融资行为。2017年、2018年及2019年,公司与杭州银行、建设银行、民生银行、宁波银行、平安银行、浦发银行、兴业银行、招商银行、浙商银行、中信银行等合作,通过银行承兑汇票贴现方式回笼贷款 1,701.74 万元、48,655.52 万元及 49,339.28 万元,具体明细如下:

单位: 万元

序 号	银票贴现银行	2019 年	2018 年	2017 年
1	杭州银行		2,872.28	
2	建设银行	80.00		
3	民生银行	500.00		
4	宁波银行	27,549.75	30,820.48	
5	平安银行		220.00	
6	浦发银行		155.21	
7	兴业银行	11,830.00	12,180.35	
8	招商银行	8,871.53	560.00	
9	浙商银行	508.00	700.00	
10	中国铁建		302.74	
11	中国银行		844.46	
12	中信银行			1,701.74
	总 计	49,339.28	48,655.52	1,701.74

(4) 开具银行承兑汇票

2017年、2018年及2019年,公司分别与浙商银行、民生银行、杭州银行、农业银行等12家银行合作,支付一定比例保证金并由上海钢联及其他关联方提

供担保的方式开具银行承兑汇票方式支付货款 71,084.15 万元、111,822.99 万元及 143,533.62 万元，具体明细如下：

单位：万元

序 号	开具银行承兑汇票银行	2019 年	2018 年	2017 年
1	包商银行		4,980.00	3,516.00
2	北京银行	10,761.04	8,490.00	8,402.26
3	宁波银行	14,941.50		3,939.01
4	农业银行			145.08
5	兴业银行	14,061.17	11,148.28	9,900.00
6	浙商银行	36,794.56	62,402.27	28,475.37
7	民生银行	20,915.20	14,057.51	16,706.43
8	杭州银行	23,211.83	10,744.94	
9	江苏银行	10,460.10		
10	南洋商业银行	8,615.00		
11	宁波通商银行	400.06		
12	上海农商银行	3,373.16		
	合 计	143,533.63	111,822.99	71,084.15

截至 2019 年 12 月 31 日，公司向上述银行申请开具的银行承兑汇票余额情况如下：

单位：万元

序 号	开具银行承兑汇票银行	2019 年 12 月 31 日
1	北京银行	1,500.00
2	民生银行	9,084.17
3	江苏银行	9,175.38
4	杭州银行	9,278.43
5	宁波银行	10,168.97
6	兴业银行	10,832.10
7	浙商银行	16,449.01
	合 计	66,488.05

4. 公司是否存在违约情形的说明

报告期内，公司通过与金融机构合作筹集资金，未发生违约情形。

(五) 结合采购、销售合同签订方式，补充披露报告期内供应链服务产品相关合同是否存在代理签订、未签字或盖章等影响法律效力的情形，报告期内发生的违约、诉讼情况，说明是否存在重大风险，如有，应充分揭示风险

1. 供应链服务采购、销售合同签订方式

(1) 帮你采产品涉及合同的签订方式

帮你采业务项下，钢银电商与客户签署《代理采购协议》，以双方加盖有效印章作为合同签订的方式。同时，钢银电商与商家签署《钢材购销合同》或其他同类型买卖合同，以双方加盖有效印章作为合同签订的方式。

(2) 订单融产品涉及合同的签订方式

订单融业务项下，钢银电商与通过审核的客户签署《钢银电商“订单融”产品入市协议》，以双方加盖有效印章作为合同签订的方式。在发生交易时，由客户向钢银电商出具加盖有效印章的《订单融产品物资采购申请》，以此作为单次交易的成立依据。同时，钢银电商与商家签署《采购协议》，以双方加盖有效印章（含电子签章）作为合同签订的方式。

(3) 随你押产品涉及合同的签订方式

随你押业务项下，钢银电商与商家签署《平台合作协议》，以双方加盖有效印章作为合同签订的方式。后期，钢银电商与客户签署《电子交易合同》，以双方加盖有效印章（含电子签章）作为合同签订的方式。

(4) 任你花产品涉及合同的签订方式

任你花业务项下，钢银电商与客户签署《“任你花”服务框架协议》，以双方加盖有效印章（含电子签章）作为合同签订的方式，在发生交易时，钢银电商与客户签署《电子交易合同》，以双方加盖有效印章（含电子签章）作为合同签订的方式。同时，钢银电商与商家（甲方）签署《采购协议》，以双方加盖有效印章（含电子签章）作为合同签订的方式。

2. 供应链服务产品法律效力的说明

报告期内，公司供应链产品涉及的上述基础合同均由钢银电商分别与供应商或客户签订，合同履行过程中涉及的订单均由客户指定人员下单，不存在代理签订、未签字或盖章等影响法律效力的情形。

3. 报告期内发生的违约、诉讼情况

序号	原告	被告	诉讼(仲裁)基本情况	案件类型	涉案金额(万元)	诉讼进展	调解/判决结果	回款情况(万元)	业务类型
1	公司	中铁十局集团有限公司, 中铁十局集团第二工程有限公司	公司于2018年5月24日起诉中铁十局集团有限公司, 中铁十局集团第二工程有限公司合同纠纷案件, 要求中铁十局、中铁十局二公司共同支付供货款	买卖合同	609.24	法院调解结案	调解协议已生效, 中铁十局二公司已全额支付609.24万元欠款	609.24	任你花
2	公司	中铁十五局集团物资有限公司, 中铁十五局集团有限公司	公司于2018年7月20日起诉中铁十五局集团物资有限公司, 中铁十五局集团有限公司合同纠纷案件, 要求中铁十五局、中铁十五局物资公司共同支付供货款	买卖合同	2,304.08	一审履行中	一审胜诉, 审理过程中公司已收到路桥公司支付的2,300万元票据, 50万款项	2301.24	任你花
3	公司	安徽钢之杰通信设备科技有限公司	公司于2019年1月2日起诉安徽钢之杰通信设备科技有限公司, 要求钢之杰支付49.12万元货款	买卖合同	49.12	一审生效, 执行终结	钢之杰一审败诉, 一审判决已生效, 执行终结	2.97	任你花
4	公司	江苏江中集团有限公司	公司于2019年1月起诉江苏江中集团有限公司, 要求江中集团支付货款1700万元及逾期付款违约金135万	买卖合同	1,835	二审结案	二审胜诉, 被告向公司已全额支付所欠款项	1,835	任你花
5	公司	中建一局(集团)有限公司	公司于2019年2月2日申请仲裁, 要求中建一局(集团)有限公司支付货款及利息757.22万元	买卖合同	757.22	仲裁撤回结案	中建一局(集团)已支付欠款, 公司已撤回仲裁申请	757.22	任你花
6	公司	中建一局(集团)有限公司	公司于2019年2月2日申请仲裁, 要求中建一局(集团)有限公司支付货款及利息216.39万元	买卖合同	216.39	仲裁撤回结案	中建一局(集团)已支付欠款, 公司已撤回仲裁申请	216.39	任你花
7	钢银供应链	中铁十五局第四工程局	钢银供应链于2019年3月4日起诉中铁十五局第四工程局, 要求其支付货款利息22.08万元	买卖合同	22.08	法院调解结案	中铁十五局第四工程局已全额支付所欠款项	22.08	任你花
8	公司	中铁隧道集团二处有限公司	公司于2019年3月13日起诉中铁隧道集团二处有限公司, 要求其向公司支付169.62万元货款	买卖合同	169.62	法院调解结案	被告已全额支付所欠款项, 本案已结案	169.62	任你花
9	上海联益钢材贸易有限公司	公司	上海联益钢材贸易有限公司(简称“联益钢材”)于2019年2月26日起诉公司, 要求解除联益钢材与公司间于2016年4月13日签订的GYMY-005号《代理采购协议》, 公司返还预付货款63.97万元, 并承担诉讼费	买卖合同	63.98	法院调解结案	截止2019年12月31日尚未宣判, 2020年1月双方达成调解协议, 公司向联益钢材支付9.12万元	9.12	帮你采
10	上海联益钢材贸易有限公司	公司	联益钢材于2019年2月26日起诉公司, 要解除联益钢材与公司间于2016年4月13日签订的GYMY-004号《代理采购协议》, 公司返还预付货款	买卖合同	60.07	法院调解结案	截止2019年12月31日尚未宣判, 2020年1月双方达成调解协议,	9.12	帮你采

			60.07 万元，并承担诉讼费				公司向联益钢材支付 9.12 万元，本案结案		
11	公司	中铁四局集团第二工程有限公司	公司于 2019 年 4 月中铁四局集团第二工程有限公司，要求其支付货款、逾期利息及履约保证金合计 1600.35 万	买卖合同	1,600.35	法院调解结案	被告已全额支付所欠款项	1,600.35	任你花
12	公司	张家港市新港星科技有限公司	公司于 2019 年 4 月 26 日起诉张家港市新港星科技有限公司，要求其支付货款及利息 76.69 万元	买卖合同	76.69	强制执行中	一审新港星败诉，一审判决已生效，已强制执行 5.82 万元	5.82	任你花
13	公司	张家港市贝科新材料有限公司	公司于 2019 年 4 月起诉张家港市贝科新材料有限公司，要求贝科支付货款及利息 53.81 万元	买卖合同	53.81	2020 年 1 月结案	一审贝科败诉，需向钢银支付 52.39 万元及服务费用	0	任你花
14	公司	中铁二十二局集团第五工程有限公司、中铁二十二局集团有限公司	公司于 2019 年 5 月起诉与中铁二十二局集团第五工程有限公司、中铁二十二局集团有限公司，要求其支付货款及利息 1043.57 万元	买卖合同	1,043.57	法院结案	被告已全额支付所欠款项	1,043.57	任你花
15	公司	中铁上海工程局集团北方工程有限公司、中铁上海工程局集团第五工程有限公司	公司于 2019 年 6 月起诉中铁上海工程局集团北方工程有限公司、中铁上海工程局集团第五工程有限公司、要求其支付货款及贴息 1110.77 万元	买卖合同	1,110.77	法院调解结案	被告已全额支付所欠款项	1,110.77	任你花
16	公司	中铁二十二局集团第四工程有限公司	公司于 2019 年 6 月起诉中铁二十二局集团第四工程有限公司，要求其支付货款 896.11 万元及逾期付款违约金	买卖合同	896.11	法院调解结案	被告与公司达成调解协议，被告已全额支付欠款	896.11	任你花
17	无锡市苏格冷弯型钢制造有限公司	公司	无锡市苏格冷弯型钢制造有限公司于 2019 年 6 月起诉公司，要求公司退还其货款 3.47 万元，并赔偿其损失及误工费 2.5 万元	买卖合同	5.97	撤诉结案	原告撤诉，公司无须支付任何款项		任你花
18	广州硕丰贸易有限公司	公司	广州硕丰贸易有限公司于 2019 年 7 月起诉公司，要求公司赔偿其税额差 30.33 万元	买卖合同	30.33	一审中	尚未宣判		订单融
19	湖南兴旺钢铁销售有限公司	公司	湖南兴旺钢铁销售有限公司于 2019 年 8 月起诉公司，要求公司向其支付结算欠款 70 万元及逾期付款利息 3.88 万元	买卖合同	73.88	撤诉结案	湖南兴旺撤诉，公司向其支付款项 1.30 万元，税额差 3.72 万元，并开具面额为 140.19 万元的增值税专用发票	21.15	帮你采

20	钢银供应链	中建四局安装工程有限公司	钢银供应链于2019年9月起诉中建四局安装工程有限公司,要求其支付货款、违约金及贴息费227.19万元	买卖合同	227.19	一审中	尚未宣判		任你花
21	上海垄也实业有限公司	公司	上海垄也实业有限公司于2019年9月起诉公司,要求公司返还货款并赔偿其损失合计33.76万元	买卖合同	33.76	调解结案	公司与垄也达成调解,公司已向垄也开具发票并支付款项合计8.95万元。	8.95	帮你采
22	钢银供应链	中国建筑一局(集团)有限公司	上海钢银供应链管理有限公司于2019年10月起诉中国建筑一局(集团)有限公司,要求其支付逾期付款违约金及贴息费用合计95.53万元	买卖合同	95.53	撤诉结案	公司撤诉,被告已向钢银支付所欠款项。	70	任你花
23	公司	宏润建设集团股份有限公司	公司于2019年11月起诉宏润建设集团股份有限公司,要求其支付货款及违约金合计1075.32万元	买卖合同	1,075.32	法院调解结案	2020年1月,双方达成调解协议,宏润公司已向公司支付所欠款项。	954.02	任你花
24	公司	中建四局第六建设有限公司	公司于2019年11月起诉中建四局第六建设有限公司,要求其支付货款及逾期付款违约金合计113.01万元	买卖合同	113.01	法院调解结案	双方调解 被告已支付所欠款项	100.59	任你花
25	钢银供应链	中国建筑一局集团安装工程有限公司	钢银供应链于2019年11月起诉中国建筑一局集团安装工程有限公司,要求其支付货款、逾期付款违约金及律师费合计285.58万元	买卖合同	285.58	一审中	尚未宣判		任你花
26	钢银供应链	中国建筑一局集团安装工程有限公司	钢银供应链于2019年11月起诉中国建筑一局集团安装工程有限公司,要求其支付货款、逾期付款违约金及律师费合计496.38万元	买卖合同	496.38	一审中	尚未宣判		任你花
27	公司	中建一局集团第三建筑有限公司	公司于2019年12月起诉中建一局集团第三建筑有限公司,要求其支付货款、逾期付款违约金及损失合计120.25万元	买卖合同	120.25	撤诉结案	公司撤诉	57.90	任你花
28	公司	中建一局集团第三建筑有限公司	公司于2019年12月起诉中建一局集团第三建筑有限公司,要求其支付货款、逾期付款违约金合计177.47万	买卖合同	177.47	撤诉结案	公司撤诉	186.38	任你花
29	公司	中建一局集团第三建筑有限公司	公司于2019年12月起诉中建一局集团第三建筑有限公司,要求其支付货款、逾期付款违约金合计672.39万	买卖合同	672.39	撤诉结案	公司撤诉	703.74	任你花
30	钢银供应链	上海巨宁钢铁有限公司	上海钢银供应链管理有限公司于2019年12月5日起诉上海巨宁钢铁有限公司,要求其返还不当得利264.45万元	买卖合同	264.45	撤诉结案	钢银供应链撤诉		任你花

31	钢银供应链	上海绿地能源产业发展有限公司	上海钢银供应链管理有限公司于2019年12月11日起诉上海绿地能源产业发展有限公司,要求支付货款及逾期利息合计522.82万元	买卖合同	522.82	一审中	尚未宣判		任你花
32	公司	金阳(安徽)环保科技股份有限公司	公司于2019年12月19日起诉金阳(安徽)环保科技股份有限公司,要求其支付服务费2.01万元	买卖合同	2.01	一审中	尚未宣判		任你花
33	公司	山东泰义金属科技有限公司	公司于2019年12月19日起诉山东泰义金属科技有限公司,要求其支付服务费3.65万元	买卖合同	3.65	一审中	尚未宣判		任你花
34	公司	阳信县泰和新材料有限公司	公司于2019年12月19日起诉阳信县泰和新材料有限公司,要求其支付服务费4.44万元	买卖合同	4.44	一审中	尚未宣判		任你花

报告期内,与供应链业务有关的诉讼中,公司作为原告涉诉总金额为14,804.54万元,回款总金额为12,568.71万元,支付诉讼相关费用合计260.37万元;公司作为被告涉诉总金额为267.99万元,支付总金额为48.34万元,支付诉讼相关费用合计1.30万元。公司所涉及的诉讼与经营规模和盈利能力相比金额较小,对公司财务状况、经营成果、持续经营能力不构成重大不利影响,对公司不构成重大风险。

报告期内,公司供应链产品涉及的上述预购类和赊销类协议均由钢银电商分别与供应商或客户签订,合同履行过程中涉及的订单均由客户指定人员下单,不存在代理签订、未签字或盖章等影响法律效力的情形。

(六) 结合“钢贸融资”主要业务类型及关键风险点，说明供应链服务是否存在违规担保、高杠杆、重复质押等类似风险点和大宗商品价格波动等影响因素，发行人经营模式和投资计划是否稳健，是否充分披露相关风险

1. 钢贸融资的主要业务类型及关键风险点

通过公开信息渠道查询，2013 年前后爆发了“钢贸融资”相关案件，主要业务类型为仓单质押业务和联保联贷业务，各业务类型的具体情况 & 关键风险点如下：

(1) 仓单质押业务

仓单质押贷款是钢贸企业向银行融资的主要方式，首先由仓储企业对钢贸企业拥有的货物进行确认，并开立仓单作为融资担保，银行依据质押仓单向钢贸企业提供融资。

2013 年前后“钢贸融资”中的仓单质押业务引发风险的主要情形为两类：一类为虚假仓单，即没有质押物或者实际质押物的种类、品质、数量等与仓单不符；另一类为仓单重复质押，即同一批货物在同一仓储公司或者不同仓储公司开具多张仓单进行重复质押。

虚假仓单和仓单重复质押造成钢贸企业的融资金额远远超越货物实际价值，形成通过高杠杆放大钢贸企业融资额的情形，导致贷款银行实际没有获得担保或担保不足，在不能获得钢贸企业资金偿还的情形下，亦无法通过行使质押权利保护自身的权益。

(2) 联保联贷业务

联保联贷业务一般由三家到五家钢贸企业自愿组成一个互助小组，小组成员协商借款金额，联合向银行申请授信，联合对贷款提供担保，每名成员均对小组授信承担连带担保责任。在联保之外，为降低银行授信风险，钢贸企业还会引入第三方担保公司。

联保联贷业务希望通过此种模式相互监督、相互约束，以降低交易成本和担保风险，实现钢贸企业和银行“双赢”，但由于未充分考虑行业高度集群性对担保能力的影响，也未根据联保体的风险特征考虑对联保体企业整体进行适当的授信控制，同时，由于引入的第三方担保公司基本上由钢贸企业或其实际控制人出资成立，形成复杂的关联关系和关联交易，在市场情况恶化或出现剧烈波动时极易产生连锁违约效应和出现大面积集体违约，进一步放大风险。

2. 钢银电商供应链服务业务不存在违规担保、高杠杆、重复质押等类似风险点和大宗商品价格非理性波动等影响因素

钢贸融资的上述风险点推动了钢铁电商的诞生，大型的钢铁电商通过创新技术，建立闭环运行体系，在线上提供数据信息和在线交易等服务；在线下提供仓储加工和物流配送等服务，从而达到控制货物交易风险的目的。钢贸企业借助钢铁电商平台大大提高了交易安全系数，有效避免了类似于 2013 年前后钢贸圈各种风险事件的发生。

(1) 钢银电商供应链服务业务不存在违规担保、高杠杆、重复质押等类似风险点

钢银电商开展的供应链服务业务，其本质是真实的钢材交易。钢银电商开展供应链服务业务过程中通过建立客户准入机制和信用模型测算确定对不同客户合理的业务规模，多维度控制客户的信用风险。任你花业务其本质为赊销，钢银电商通过建立较为严格的准入机制控制风险，该业务主要面向央企承建方、大型地方国企及上市公司等信用资质较好的客户，并且钢银电商通过信用模型测算结果作为是否开展业务的重要依据。钢银电商开展其他的供应链服务业务均需要通过控制货物和货权来规避风险，严格执行“先收款、后提货”的交易原则。帮你采和订单融业务模式下，钢银电商与客户签订协议约定，客户付清货款之前，钢银电商保留货物的所有权，并约定货物存放于钢银电商指定的仓库；随你押业务模式下，钢银电商与商家签订协议约定，货物存放于钢银电商认可的仓库，且钢银电商通过仓库出具的入库单确认取得完整货权后，才向商家支付部分货款。钢银电商在取得该等货权后在较短时间内即完成货物销售，在此期间钢银电商未通过仓库开立仓单作为融资担保，因此不存在虚假仓单、重复质押等高杠杆融资。

综上，钢银电商供应链服务业务实质为钢材贸易业务，钢银电商不存在为交易相关方提供违规担保的情况，亦不存在为相关方提供杠杆融资的情况，公司不存在将相关业务单据用于客户融资或客户通过将相关单据质押予公司用于融资或重复质押的情况。

(2) 钢银电商供应链服务业务可以有效控制大宗商品价格非理性波动导致的不利影响

钢银电商开展供应链服务业务过程中通过下列方式来规避大宗商品价格非理性波动等因素对自身的不利影响：

任你花业务，本业务实质为赊销。钢银电商建立了较为严格的准入机制，该业务主要面向央企承建方、大型地方国企及上市公司等信用资质较好的终端客户，风险控制较好。同时，钢银电商在向客户交付货物时，双方结算价格已经锁定，能够有效规避价格波动风险。

帮你采和订单融业务，钢银电商与客户签订合同时已经锁定销售价格，并向客户预收部分货款（通常为货款总额的 10%-20%）。钢银电商完成采购后，在钢材价格出现下跌时，有权要求客户追加预付款项，否则，钢银电商有权将已采购的钢材进行销售，规避价格下跌风险；钢银电商设置较短的客户提货期（通常为 15-45 天），规避期限较长造成的大宗商品价格非理性波动风险，并约定提货期限届满后，客户不付款的，钢银电商可以自行销售货物。

随你押业务：钢银电商与供应商签订采购合同约定，在钢材价格出现下跌时，钢银电商将要求供应商补充钢材库存或相应款项，否则钢银电商有权将钢材进行销售，规避价格下跌风险。

综上，钢银电商供应链服务业务可以有效控制大宗商品价格非理性波动等导致的不利影响。

3. 申请人经营模式和投资计划是否稳健，是否充分披露相关风险

(1) 供应链服务业务的经营模式稳健

公司供应链服务可分为赊销类服务和预购类服务。其中，赊销类服务包括任你花服务；预购类服务包括帮你采服务、订单融服务以及随你押服务。公司供应链业务模式及其业务实际开展情况如下：

业务模式名称	主要客户类型	具体运作模式	风险防控机制
任你花	大型钢材终端用户	本业务实质为“赊销”。钢银电商根据不同客户的资信情况给予其一定期限的货物赊销额度，在该额度内，客户无需支付预付款项即可从钢银电商先行提货，并在约定期限届满前向钢银电商付款结算。具体流程如下：(1) 客户申请赊销额度，由公司根据信用模型测算赊销额度；(2) 钢银电商与客户签订销售协议；(3) 钢银电商直接向客户发货（若钢银电商有现成货物的）或另行向供应采购后再向该客户发货；(4) 销售价格参照实际提货时钢材的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合	钢银电商建立了较为严格的准入机制，该业务主要面向央企承建方、大型地方国企及上市公司等信用资质较好的客户，风险控制较好，具体措施如下：(1) 通过信用模型测算结果作为是否开展业务的重要依据；(2) 回款周期通常控制在 15-120 天。

		理利润等因素综合确定。	
帮你采	大型钢材贸易商	本业务实质为以销定购。客户在向钢银电商交纳一定比例的预付货款后，由钢银电商采购指定钢材，客户在约定期限内付款提货。具体流程如下：(1) 钢银电商与客户签订销售合同并向客户收取预付款项（通常为货款总额的10%-20%）；(2) 钢银电商与供应商签订采购合同并付款后，货物发至钢银电商指定仓库；(3) 客户可分期向钢银电商付款提货。提货期通常为15-45天，约定期限届满后客户无法付款的，钢银电商可以自行销售货物。	(1) 钢银电商根据自主研发的信用测算模型确定对不同客户合理的业务规模；(2) 钢银电商完成采购后，在钢材价格出现下跌时，有权要求客户追加预付货款，否则钢银电商有权将已采购的钢材进行销售，规避价格下跌风险；(3) 客户可根据付款进度分期提货，钢银电商严格执行“先款后货”原则，约定提货期限届满后，钢银电商可以自行销售货物。
订单融	中小型钢材终端及次终端用户	本业务实质与“帮你采”相同，区别在于客户类型主要为中小型客户，上游供应商主要为经销商而非钢厂，通常为现货采购，不需要提前预定货源，供货时间更短。	同帮你采
随你押	钢材生产厂商及拥有库存的钢材贸易商	本业务实质为：商家为实现快速销售，将其钢材先销售予钢银电商，钢银电商支付部分货款。钢银电商在约定期限内通过平台实现货物销售后与商家结算。具体流程如下：(1) 钢银电商与商家签订采购合同；(2) 商家将钢材交付至钢银电商认可的仓库；(3) 钢银电商支付80%左右的货款；(4) 钢银电商获得货权后，直接按照市场价格进行销售；(5) 销售完成后钢银电商与商家按照实际销售价格扣除公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用，同时考虑合理利润等因素综合确定最终结算价格。	客户将货物转让给钢银电商后，在钢材价格出现下跌时，钢银电商将要求客户补充钢材库存或相应款项，否则钢银电商将钢材进行销售，降低价格下跌风险。

公司供应链服务业务运用有效手段规避了钢材价格剧烈波动对公司的不利影响，通过控制货权等方式杜绝了原钢贸融资中存在的高杠杆、重复质押、违规担保等情形，并运用有效技术手段控制了该业务整体风险水平。公司已就该业务形成了较为成熟稳健的经营模式。

(2) 公司投资计划稳健

公司供应链业务投入资金主要来源于股东出资、外部金融机构借款及关联方借款等，不存在杠杆融资、通过资管计划或其他方式融资的情形。

报告期各期末，公司供应链服务资金占用金额占经营活动现金流动比例情况如下：

单位：万元

项 目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
供应链服务占用资金	435,581	302,798	270,757
经营活动现金流出	13,749,370	10,701,790	8,900,789
供应链服务资金占用占经营活动现金流出的比例	3.17%	4.07%	4.89%

报告期内，公司根据自身资金量，合理控制供应链业务规模，各期供应链服务资金占用金额占经营活动现金流出金额的比例均较低，不存在过度投资该业务情形。

综上，公司供应链业务经营模式和投资计划稳健，不存在高风险经营及过度投资的情形。

(3) 风险披露情况

公司在公开发行说明书中对供应链服务相关业务风险进行了详细披露，主要风险具体如下：

1) 资金短缺风险

报告期内，公司供应链服务业务规模快速发展，经营活动现金净流出持续较大，运营资金需求较大。钢铁电商的行业特征、现有发展阶段状态以及公司业务发展情况决定，公司在未来一段时间内，仍将对运营资金有着较高需求。如果公司未来不能持续增强自身的资金实力，或者不能有效地引进及利用外部资金，公司将面临资金短缺的风险，从而对公司业务发展产生不利影响。

2) 存货和相关资产发生减值的风险

随着业务规模持续扩大，公司 2017 年至 2019 年各年末存货金额逐年增长。2017 年至 2019 年各年末，公司存货账面价值分别为 88,949.02 万元、83,749.49 万元和 117,242.29 万元，账面余额较大；存货账面价值占流动资产的比重分别为 9.32%、9.33%和 11.43%。公司存货主要系库存商品以及发出商品等。同时，公司的存货主要系供应链业务产生，大多数存货均有对应的销售订单。尽管报告期内公司存货周转情况较好，但如果未来出现客户因产业政策、建筑工程行业不景气、自身经营情况发生重大不利变化等原因减少、撤销订单等情况，可能会导致公司存货积压而出现贬值，或者由于钢材价格、产品价格的大幅下降，可能导

致存货可变现净值大幅低于存货账面价值，从而导致公司面临存货减值的风险。此外，公司还有与存货采购相关的预付款项的减值风险，公司 2017 年至 2019 年各年末预付款项余额分别为 685,216.16 万元、514,533.00 万元和 497,775.07 万元，预付款项账面价值占流动资产的比重分别为 71.81%、57.34%和 48.52%。若钢材市场长期不景气导致该等预付款项的违约风险大幅增加，则公司将面对大额的减值开支，从而对公司的盈利情况造成不利影响。

3) 应收账款、应收票据大幅增长及坏账风险

2017 年至 2019 年各年末，公司的应收账款账面价值分别为 87,521.17 万元、204,701.91 万元和 297,498.07 万元；应收票据账面价值分别为 23,485.43 万元、59,182.36 万元和 19,323.57 万元；2019 年末，公司应收款项融资余额 46,320.25 万元，三者合计占当期流动资产的比例分别为 11.63%、29.41%和 35.40%。2017 年至 2019 年各年末，应收账款和应收票据账面价值大幅增长，主要系随着公司赊销类业务规模的持续扩张，公司的应收账款与应收票据相应增长。尽管公司赊销类业务的主要客户多数为行业前列的大型国有建筑工程企业或大型贸易类企业，总体上信用状况普遍良好，款项回收有保证，发生坏账的概率低，但是仍存在部分客户付款周期较长，未能按时履行货款支付义务或个别客户给付的应收票据不能兑付等风险。公司已于各期末对应收款项按照会计政策和会计估计计提了坏账准备，特别针对风险客户按照其应收账款的可收回性进行了单独认定并计提坏账准备，对风险客户采取诉讼、追加担保等多方面措施追索相关债权。2017 年至 2019 年各年末，公司对上述应收款项计提的坏账准备余额合计分别为 884.05 万元、3,606.39 万元和 4,171.80 万元。如果未来公司应收账款、应收票据余额继续增加或者新增其他风险客户，将可能导致公司现金流量受到负面影响、坏账准备相应增加，进而对公司业务或经营业绩产生较大的不利影响；如果公司债权追索措施效果不如预期，将可能导致坏账准备继续增加或形成实际坏账，导致公司经营业绩受到较大的不利影响或产生实际的资产损失。

综上，钢银电商供应链服务业务不存在违规担保、高杠杆、重复质押等类似风险点，不存在大宗商品价格非理性波动等因素导致的重大不利影响，公司经营模式和投资计划稳健，并已充分披露相关风险。

(七) 结合供应链服务产生的现金流缺口，说明缺口呈现的变化趋势及原因，是否合理、可持续，是否存在现金流断裂风险等影响持续经营能力的事项

1. 结合供应链服务产生的现金流缺口，说明缺口呈现的变化趋势及原因，是否合理、可持续

报告期各期末，供应链服务占用资金情况如下：

单位：万元

项 目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
帮你采	124,836.00	111,534.00	143,084.00
随你押	34,825.00	2,455.00	10,298.00
任你花	271,954.00	187,781.00	117,375.00
订单融	3,966.00	1,028.00	
供应链服务占用资金合计	435,581.00	302,798.00	270,757.00

报告期内，供应链服务占用资金金额逐年增长，主要是由于报告期内公司供应链服务收入尤其是任你花业务收入的快速增长。供应链服务的现金流缺口与公司整体的一致，报告期内公司整体的现金流缺口及变化情况详见问询函问题 43、关于现金流量表中关于经营活动现金流量为负的相关分析。

报告期内，公司综合使用自有资金、关联方借款、银行流贷授信、银行票据授信等方式，以满足供应链服务的资金需求。供应链业务的资金来源情况详见本说明回复“问题 1. 关于供应链服务”之（3）按自有资金和外部筹资，列示供应链服务产品的资金来源情况和资金成本，说明外部筹资的方式和具体内容，钢银供应链融资监管平台的运作模式，与外部资金商往来内容，是否通过资管计划或其他方式融资。”。

2. 是否存在现金流断裂风险等影响持续经营能力的事项

（1）公司应收账款周转率较高，2019 年度应收账款周转率为 47.94，应收账款周转天数为 7.51 天，回款周期较短，可在较短时间内对末应收款项实现回笼，保证业务正常运转的资金需求。

（2）报告期内，公司持续盈利，可获得较为稳定的现金流入，货币资金余额和货款的回拢可以满足信贷还款需要和业务开展需要。同时，我国钢铁行业及大宗商品行业的发展为公司业务提供了良好的市场环境，为公司持续盈利提供了有力保障。

（3）公司经营性流动资产规模远大于经营性流动负债规模。截至 2019 年末，公司流动资产中经营性流动资产（主要为应收票据、应收账款、预付款项、存货

等)为 931,838.99 万元,流动负债中经营性流动负债(主要为应付票据、应付账款、预收款项等)为 488,898.95 万元,经营方面流动性压力可控。

(4) 公司与银行等金融机构建立了持续的良好合作关系,截至 2019 年末,钢银电商获得银行流贷授信额度 131,000.00 万元,银行票据授信额度 68,000.00 万元,合计剩余未使用额度为 81,398.02 万元,预计公司已获得的授信额度能够继续保持并可以获得新增授信。

综上,公司短期偿债能力良好,经营方面流动性压力可控,不存在现金流断裂风险等影响持续经营能力的事项。

(八) 说明本次募集资金是否直接或间接投向供应链服务业务,是否属于以募集资金进行财务性投资,是否违反募集资金管理相关规定

1. 本次募集资金是否直接或间接投向供应链服务业务

公司本次募集资金用途为补充公司流动资金,具体用途安排系支付商家货款。向商家支付货款是公司供应链服务中公司的采购环节,本次募集资金将用于供应链服务业务。

2. 本次募集资金不属于财务性投资,不违反募集资金管理相关规定

公司主营业务为钢铁行业电子商务服务。公司通过运营钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案,包括为符合公司内部风险控制体系要求的用户提供供应链服务,以及货物结算、物流配送等一系列的增值服务。钢铁行业属于资金密集型行业,公司日常运营需投入大量流动资金用于支付商家货款、人员工资等,因此,公司在日常经营中需要保有一定量的货币资金。基于钢铁行业特性与公司业务模式特点,公司在采购钢材类产品时,通常需预付全部货款;同时,公司供应链服务也涉及与客户和商家的大额资金赊销与预购。因此,公司拟通过本次募集资金补充流动资金,有效缓解公司运营资金压力,提高公司经营能力,不属于进行财务性投资。

本次公开发行新股的募集资金扣除发行费用后将全部用于补充流动资金,具体用途安排系支付商家货款。本次募集资金用途已经公司第二届董事会第十九次会议和 2020 年第五次临时股东大会审批通过。

公司已按照《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则(试行)》等法律、法规、规范性文件

及《公司章程》的规定制定《募集资金管理办法》，对募集资金的专户存储、使用、投向变更、管理和监督进行了明确的规定。

公司已出具声明：公司本次募集资金用途为补充公司流动资金，具体用途安排系支付商家货款，公司将开立募集资金专户，并与保荐机构、开户银行签署《三方监管协议》，按照募集资金专项管理制度的规定，专款专用，不用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务，亦不用于财务性投资。

综上所述，本次募集资金投向供应链服务业务不属于以募集资金进行财务性投资，不违反募集资金管理相关规定。

(九) 结合业务模式及其业务实际开展情况，分析说明公司供应链服务业务是否涉及金融服务，是否需取得相应业务资质，是否存在超经营范围经营的情况，发行人主营业务是否符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》等有关规定和相关监管部门的监管要求，是否涉及重大违法行为

1. 公司供应链业务模式及其业务实际开展情况

公司供应链服务可分为赊销类服务和预购类服务。其中，赊销类服务包括任你花服务；预购类服务包括帮你采服务、订单融服务以及随你押服务。公司供应链业务模式及其业务实际开展情况如下：

业务模式名称	主要客户类型	具体运作模式	风险防控机制
任你花	大型钢材终端用户	本业务实质为赊销。钢银电商根据不同客户的资信情况给予其一定期限的货物赊销额度，在该额度内，客户无需支付预付款项即可从钢银电商先行提货，并在约定期限届满前向钢银电商付款结算。具体流程如下：(1) 客户申请赊销额度，由公司根据信用模型测算赊销额度；(2) 钢银电商与客户签订销售协议；(3) 钢银电商直接向客户发货（若钢银电商有现成货物的）或另行向供应采购后再向该客户发货；(4) 销售价格参照实际提货时钢材的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定。	钢银电商建立了较为严格的准入机制，该业务主要面向央企承建方、大型地方国企及上市公司等信用资质较好的客户，风险防控较好，具体措施如下：(1) 通过信用模型测算结果作为是否开展业务的重要依据；(2) 回款周期通常控制在 15-120 天。

帮你采	大型钢材贸易商	本业务实质为以销定购。客户在向钢银电商交纳一定比例的预付货款后，由钢银电商采购指定钢材，客户在约定期限内付款提货。具体流程如下：(1) 钢银电商与客户签订销售合同并向客户收取预付款项（通常为货款总额的10%-20%）；(2) 钢银电商与供应商签订采购合同并付款后，货物发至钢银电商指定仓库；(3) 客户可分期向钢银电商付款提货。提货期通常为 15-45 天，约定期限届满后客户无法付款的，钢银电商可以自行销售货物。	(1) 钢银电商根据自主研发的信用测算模型确定对不同客户合理的业务规模；(2) 钢银电商完成采购后，在钢材价格出现下跌时，有权要求客户追加预付货款，否则钢银电商有权将已采购的钢材进行销售，规避价格下跌风险；(3) 客户可根据付款进度分期提货，钢银电商严格执行“先款后货”原则，约定提货期限届满后，钢银电商可以自行销售货物。
订单融	中小型钢材终端及次终端用户	本业务实质与帮你采相同，区别在于客户类型主要为中小型客户，上游供应商主要为经销商而非钢厂，通常为现货采购，不需要提前预定货源，供货时间更短。	同帮你采
随你押	钢材生产厂商及拥有库存的钢材贸易商	本业务实质为：商家为实现快速销售，将其钢材先销售予钢银电商，钢银电商支付部分货款。钢银电商在约定期限内通过平台实现货物销售后与商家结算。具体流程如下：(1) 钢银电商与商家签订采购合同；(2) 商家将钢材交付至钢银电商认可的仓库；(3) 钢银电商支付 80%左右的货款；(4) 钢银电商获得货权后，直接按照市场价格进行销售；(5) 销售完成后钢银电商与商家按照实际销售价格扣除公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用，同时考虑合理利润等因素综合确定最终结算价格。	客户将货物转让给钢银电商后，在钢材价格出现下跌时，钢银电商将要求客户补充钢材库存或相应款项，否则钢银电商将钢材进行销售，降低价格下跌风险。

2017 年度至 2019 年度，公司营业收入按模式类型分类如下：

单位：元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
寄售交易	82,628,783,062.64	66,527,308,932.73	59,840,648,488.35
供应链服务	39,473,321,131.14	29,185,615,401.41	13,607,793,380.78
其他	31,071,189.03	2,488,384.69	1,096,652.67
合 计	122,133,175,382.81	95,715,412,718.83	73,449,538,521.80

报告期内，公司供应链服务收入按产品类型分类如下：

单位：元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-----	---------	---------	---------

供应链服务	39,473,321,131.14	29,185,615,401.41	13,607,793,380.78
(1) 赊销类服务	11,170,159,915.17	7,215,316,562.95	2,957,548,193.39
其中：任你花服务	11,170,159,915.17	7,215,316,562.95	2,957,548,193.39
(2) 预购类服务	28,303,161,215.97	21,970,298,838.46	10,650,245,187.39
其中：帮你采服务	24,587,149,722.73	18,279,525,035.14	9,748,645,346.96
订单融服务	3,308,685,641.57	3,150,313,706.23	
随你押服务	407,325,851.67	540,460,097.09	901,599,840.43

2. 公司供应链服务业务不涉及金融服务

金融机构一般指从事金融服务业务的有关金融中介，或指专门从事货币信用活动的中介组织。根据《国民经济分类指引》，金融业主要包括货币金融服务、资本市场服务、保险业及其他金融业，为主要从事货币资金融通、资本服务等业务的行业。根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司下发的《关于金融类企业挂牌融资有关事项的通知》，其将金融机构分类为“一行三会”监管的企业、私募机构及其它具有金融属性企业。其中，上述文件中对“其它具有金融属性企业”列举为小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司、典当公司等，该类企业均通过聚集资金形成债务，同时运用资金形成债权，经营风险资产及负债以赚取利息收益为目的。

公司供应链服务业务的实质不涉及金融服务，具体分析详见本说明回复一(十)1之说明。

3. 公司不存在超经营范围经营的情况

公司的经营范围为：计算机技术专业领域内的“四技”服务，电子商务（不得从事金融业务），销售：钢材、金属材料、金属制品、铁矿产品、生铁、钢坯、焦炭、卷板、铁精粉、有色金属（不含贵金属）、建材、木材、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、耐火材料、汽摩配件、机电设备、五金交电、电子产品、通讯器材、港口装卸机械设备及零部件，电信业务。

钢银电商供应链服务业务实质由钢材采购、销售交易行为构成，钢银电商通过钢材交易的买卖差价实现服务盈利，该业务开展过程中不存在超出钢银电商营业执照所登记经营范围的情形。

2020年2月2日，上海市市场监督管理局出具《合规证明》，确认公司自2017

年1月1日至2019年12月31日，没有发现有违反市场监管局范围内的相关法律法规的行政处罚记录。公司合并报表范围内的子公司所属市场监督管理局均出具《合规证明》，确认公司合并报表范围内的子公司自2017年1月1日（或其初始设立之日）至2019年12月31日，没有发现有违反市场监管局范围内的相关法律法规的行政处罚记录。

综上，钢银电商供应链服务业务的经营合法合规，不存在超越经营范围经营的情形。

4. 公司主营业务是否符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》等有关规定和相关监管部门的监管要求，是否涉及重大违法行为。

(1) 公司主营业务是否符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》的规定

根据《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（国发〔2011〕38号）以及《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》（国办发〔2012〕37号）的相关规定，需要清理整顿的交易场所范围包括从事产权交易、文化艺术品交易、大宗商品中远期交易等各种类型的交易场所，包括名称中未使用“交易所”字样的交易场所，但仅从事车辆、房地产等实物交易的交易场所除外。其中，大宗商品中远期交易，是指以大宗商品的标准化合约为交易对象，采用电子化集中交易方式，允许交易者以对冲平仓方式了结交易而不以实物交收为目的或不必要交割实物的标准化合约交易。

需要清理整顿的六种主要情形为：1) 将任何权益拆分为均等份额公开发行；2) 采取集中交易方式进行交易，包括集合竞价、连续竞价、电子撮合、匿名交易、做市商等交易方式，但协议转让、依法进行的拍卖除外；3) 将权益按照标准化交易单位持续挂牌交易，其中“标准化交易单位”是指将股权以外的其他权益设定最小交易单位，并以最小交易单位或其整数倍进行交易。“持续挂牌交易”是指在买入后5个交易日内挂牌卖出同一交易品种或在卖出后5个交易日内挂牌买入同一交易品种；4) 权益持有人累计超过200人。除法律、行政法规另有规定外，任何权益在其存续期间，无论在发行还是转让环节，其实际持有人累计不

得超过 200 人，以信托、委托代理等方式代持的，按实际持有人数计算；5) 以集中交易方式进行标准化合约交易。“标准化合约”包括两种情形：一种是由交易场所统一制定，除价格外其他条款固定，规定在将来某一时间和地点交割一定数量标的物的合约；另一种是由交易场所统一制定，规定买方有权在将来某一时间以特定价格买入或者卖出约定标的物的合约；6) 未经国务院相关金融管理部门批准，设立从事保险、信贷、黄金等金融产品交易的交易场所，其他任何交易场所也不得从事保险、信贷、黄金等金融产品交易。

钢银电商的主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司以寄售交易为核心，并为符合公司内部风险控制体系要求的用户提供供应链服务，以及货物结算、物流配送等一系列的增值服务。钢银电商的主营业务不属于从事产权交易、文化艺术品交易、大宗商品中远期交易等各种类型的交易场所，且钢银电商及钢银平台自设立及开展运营以来名称中均未使用“交易所”字样。

钢银电商从事钢材交易业务的资金来源于股东出资、银行贷款、开立银行承兑汇票、关联方借款以及经营过程中形成的留存收益等，在业务开展中不存在向不特定对象募集资金的情况，也未将任何权益拆分为均等份额公开发行。

钢银电商在钢银平台中与注册会员进行一对一的钢材交易，交易对象明确，交易方式为钢银电商与交易对方签订一对一的钢材购销协议，协议的内容为实物商品买卖的常见条款，交易内容为钢材产品，交易价格由钢银电商与交易对方协商确定，且交易难以在当日全部完成。钢银电商未采取任何集中交易方式进行交易，未进行集合竞价、连续竞价、电子撮合、匿名交易、做市商等交易方式。

钢银平台中交易双方所交易货物的价格和重量均由交易双方协商确定，并且交易双方需要根据约定履行货物交割程序，并不允许交易者以对冲平仓方式了结交易，交易以实物交收为目的，否则需要承担相关的违约责任。钢银平台不存在采购与销售交易相互重叠或货物交割相互重叠的情况，不存在将同一批货物按照标准化交易单位持续挂牌交易的情况。

钢银电商提供的是钢铁现货即期交易服务，钢银平台交易双方均是经过钢银电商注册并认证的会员，交易对象为实物商品（钢材），钢材的类别、规格、型号、价格、重量等都可根据实际需求约定，并非标准化合约。

钢银平台仅提供钢材产品交易的功能，不包括保险、信贷、黄金等金融产品

交易。

2020年6月10日上海市商务委员会出具《关于钢银电商业务情况的说明》，具体内容如下：

上海钢银电子商务股份有限公司（以下简称钢银电商）系本市钢铁类平台企业。主营业务为钢铁行业电子商务服务，为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。根据《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（国发〔2011〕38号）和《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》（国发〔2012〕37号）等文件规定，钢银电商作为商品现货互联网电商平台，业务性质有别于上述文件中提及的交易场所，不属于清理整顿工作范围。

综上所述，钢银电商开展钢铁产品交易服务不存在将任何权益拆分为均等份额公开发行；没有实施集合竞价、连续竞价、电子撮合（即众多的买方和卖方同时通过电子交易系统进行撮合配对、点选成交或其他方式促成合约成立的交易方式）、匿名交易、做市商等集中交易方式；没有将权益按照标准化交易单位持续挂牌交易；不存在标准化合约；未从事保险、信贷、黄金等金融产品交易等需要清理整顿的六种主要情形。钢银平台不属于《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》定义的需要清理整顿的交易场所，符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》的规定。

(2) 公司符合《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》的规定

钢银电商主营业务为钢铁行业电子商务服务，包括寄售交易业务和供应链服务业务。钢银电商在开展业务过程中：1) 主要使用自有资本金、金融机构贷款或承兑汇票贴现、银行/商业保理、股东及关联方借款，不存在公开或者非公开募集资金等汇集资金的行为；2) 不存在为与其无真实钢材交易背景的客户拆借、保理或担保等资金或信用支持的行为；3) 不存在收到资金留存于供应链账户形成资金池供自身使用的情形；4) 钢银电商平台中交易的标的均为钢材现货而不是“期货合约”或“期权合约”，采用的交易方式为“一对一”的协议转让而不是公开的集中交易。

钢银平台系钢银电商在钢铁贸易中长期存在的传统购销模式基础上进行平台化整合和数字化管理后推出的，实现了钢材贸易的线上和线下相结合，顺应了大宗商品电子商务发展趋势，并满足了客户尤其是中小客户的需求，为钢铁行业上下游各类型用户在钢材交易、货物结算、仓储加工、物流配送以及供应链服务等方面提供了全方位的高品质优质服务。根据《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》，钢银电商作为商品现货互联网交易平台，属于国家鼓励发展的平台经济。2019年，公司被中国互联网协会授予“中国互联网协会会员单位”，且连续四年进入“中国互联网企业100强”，先后获评国家级和上海市电子商务示范企业、上海市供应链体系建设试点单位。

因此，公司符合《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》的规定。

(3) 公司不属于《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》规定的供应链金融服务企业

根据《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》，供应链金融包括为供应链上下游链条企业提供融资、结算、现金管理等一揽子综合金融服务。公司的主营业务为钢铁行业电子商务服务，公司供应链服务业务不涉及金融服务，不属于供应链金融业务，具体说明详见本说明回复一(十)1之说明。

综上所述，公司供应链服务业务不涉及金融服务，不需取得相应业务资质，不存在超经营范围经营的情况，公司主营业务符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》的规定，公司不属于《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》规定的供应链金融服务企业。

(十) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，并结合公司资金来源、服务协议权利义务约定、购销顺序的因果关系、采购至销售交货时长、收入确认时点、供应商和客户来源、货物流转、信用风险管理及违约情况等有关方面进一步核查说明：发行人供应链服务业务是否具有金融或期货属性，本质上是否属于为下游客户代垫资金的融资或期货业务，是否应取得此类业务的行政许可资质，是否构成《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答(一)》

(以下简称《审查问答(一)》)问题9中进入精选层的实质性障碍,是否符合相关规定和监管要求,是否存在重大经营风险,发表明确意见

1. 公司供应链服务业务不具有金融或期货属性的说明

(1) 从资金来源看,公司供应链服务业务不具有金融或期货属性

钢银电商从事供应链服务业务的资金来源于股东出资、银行贷款、开立银行承兑汇票、关联方借款以及经营过程中形成的留存收益等。公司在业务开展中不存在向不特定对象募集资金的情况,不存在通过相关业务进行资金沉淀以供自身使用的情况,不存在占用客户资金用于其他用途或自身生产经营的情况,亦不存在“资金池”情况。因此,公司供应链服务业务的资金来源不具有金融或期货属性。

(2) 从服务协议权利义务约定看,公司供应链服务业务不具有金融或期货属性

公司供应链业务的相关合同约定了明确的交易模式,约定了交易产品的规格型号、付款方式、交货方式、交货时间等具体购销条款,未约定与金融业务相关的条款。

报告期内,公司与主要供应商签订采购合同,合同对采购的产品规格、数量、单价进行了约定,供应商负责按照相关标准向公司供货,并根据合同要求选择运输方式“供应商负责运输或客户自提”;公司需依据合同约定的付款方式及期限向供应商付款;合同结算方式包括:电汇、银行承兑汇票等;对于供不应求的商品,为保障货源,报告期内,公司会选择向供应商预付货款,对于供给充足的商品,付款方式包括预付货款和赊购。

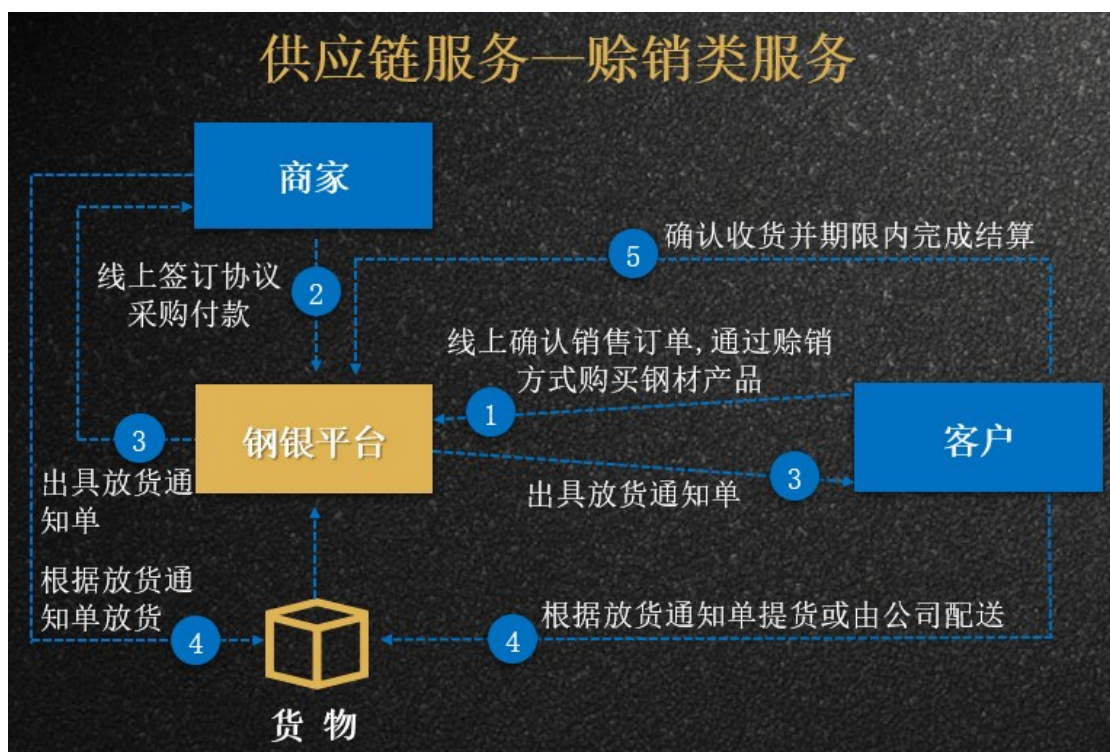
根据客户要求不同和具体业务内容不同,公司签订的供应链业务销售合同形式和条款略有区别:1) 公司与客户签订商品销售合同,客户可选择商品的运输由公司子公司及韵物流提供或者第三方物流提供,也可以选择自行提货,如由及韵物流提供,则公司需要承担商品运输过程中的商品损失风险,亦享受物流服务的收入;2) 公司与客户签订商品销售合同,客户可选择提货时自行支付仓储费,或由公司承担仓储费并在销售定价中包含该部分费用,在客户实际提货前公司均需要承担商品存储过程中商品损失风险;3) 公司与客户签订商品销售合同,客户可选择由公司提供简单加工服务并相应增加商品的销售价格,公司通过委托第三方加工的方式提供服务,需要承担加工过程中商品损失风险;4) 公司与客户签订商品销售合同,符合条件的客户可

选择付款方式，采用赊销或预购的方式付款，并形成一定的经营性往来，商业账期符合行业惯例。

综上所述，公司与客户签订的供应链业务合同的实质均为商品购销合同，公司收益均以商品购销形成的价差体现，未约定与金融业务相关的条款。公司需要承担的是与商品贸易相关的义务和风险，享受的是商品贸易的差价收益，从服务协议权利义务约定看，公司供应链服务业务不具有金融或期货属性。

(3) 从购销顺序的因果关系看，公司供应链服务业务不具有金融或期货属性

1) 赊销类服务的购销顺序如下：

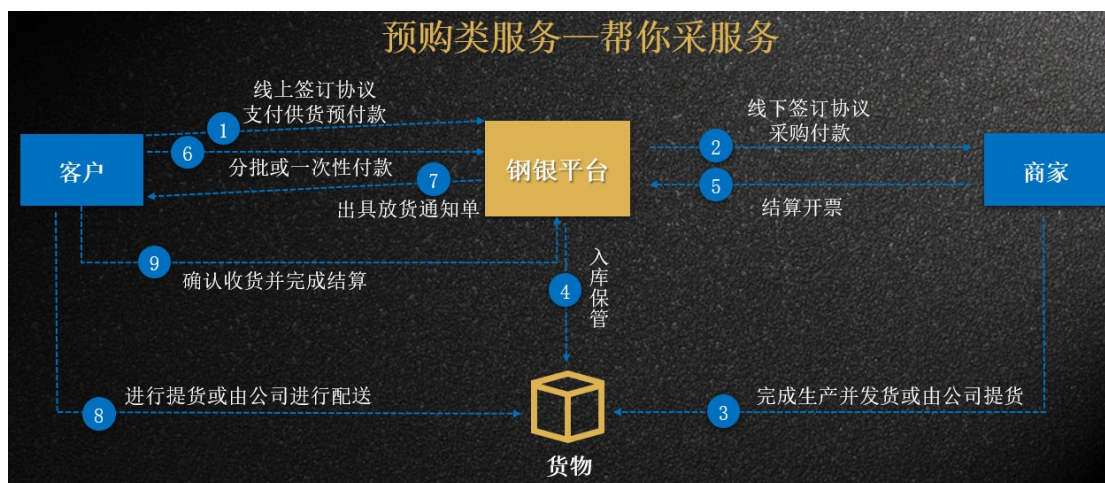


赊销类服务因客户具有以赊销方式购买钢材产品的需求而产生，公司在购入对应货物后再向客户发货，客户收货以后根据约定期限向公司付款。工程类客户采用赊销类服务能有效保证货源的及时性和稳定性。公司现有的赊销类服务客户群体主要系拥有国有背景的大型建筑企业。

以赊销方式采购商品是大宗商品贸易行业内的常见交易方式，赊销具有真实的商品贸易背景，并且赊销金额以实际货物交易金额为上限，并最终实现了货物的转移、缴纳了相关的税费，完成了钢材贸易的全部交易流程。公司提供的赊销类服务并非满足客户的融资需求而产生。因此赊销类服务的购销顺序具有合理的商业逻辑，不具有金融或期货属性。

2) 预购类服务的购销顺序如下：

① 帮你采服务



帮你采服务因客户的以下需求而产生：A. 借助公司的集中采购功能，发挥规模采购优势，向供应商争取更大的议价空间；B. 提前锁定货源，保证供货的货源的稳定性；C. 部分提前锁价功能，客户可与公司约定按照钢厂实时出厂价格并加一定的差价来确定采购价格，规避钢材从钢厂出厂后在经销环节的价格波动风险。

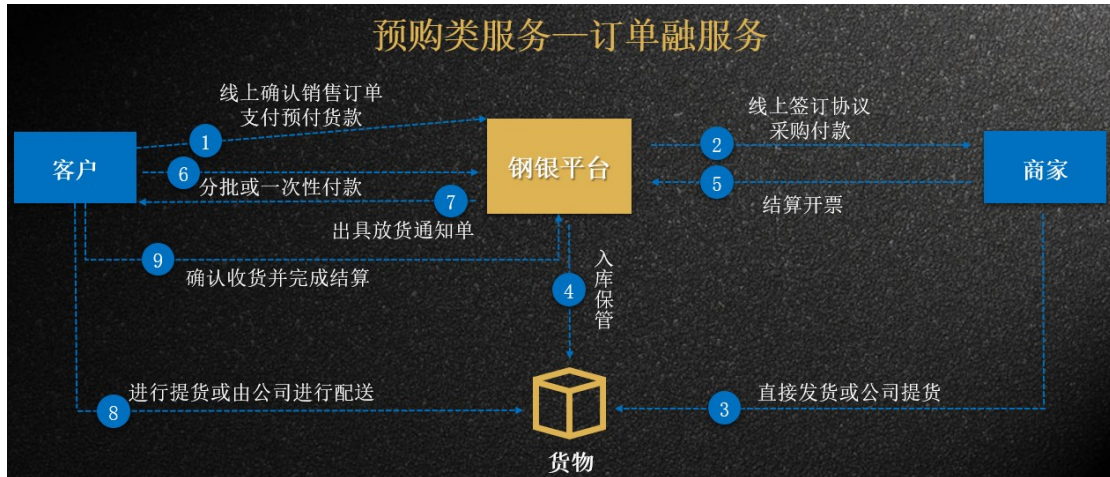
根据行业惯例，国内各大钢厂通常定期规模化生产特定规格的钢材产品，且对购买方的资信背景、预付货款、仓储运输等条件有较高要求。钢铁产品代理商、服务商、钢贸商以及终端用户为避免发生由于钢材产品无法及时供给而导致影响经营或生产的情况，具有锁定未来大额采购钢材产品的货源并同步解决对应的仓储、物流等问题的需求。因此，钢铁行业的预购交易需求持续旺盛。

帮你采服务与一般贸易的差别仅限于客户与公司签订购销合同以后客户向公司支付 10%-20%的预付货款，公司按照客户需要的产品类型向上游供应商采购，然后将货物一次或分期销售给客户。公司需要承担采购货物以后客户放弃付款提货的损失风险，预付货款可用于弥补该风险，也可以用于在客户提货时供客户冲抵货款。

公司依托于在钢铁行业丰富的行业经验和优势，与产业链上的上游供应商和下游客户建立良好的合作关系，凭借集采优势和议价能力，为上下游客户提供服务。在该过程中，公司通过为客户/供应商提供高效、低成本的销售/采购服务，完成资源整合，提高产业效率。可见，公司的供应链业务主要立足于提升产业链效率，而不是为产业链上下游提供融资支持。因此，帮你采服务是行业常见的销

售模式，具有合理的商业逻辑，客户需要根据支付货款的金额提取相应价值的货物，客户未付清货款前，货物所有权归属钢银平台，公司不存在为客户代垫资金的行为，公司提供的是正常的贸易服务，帮你采服务不具有金融或期货属性。

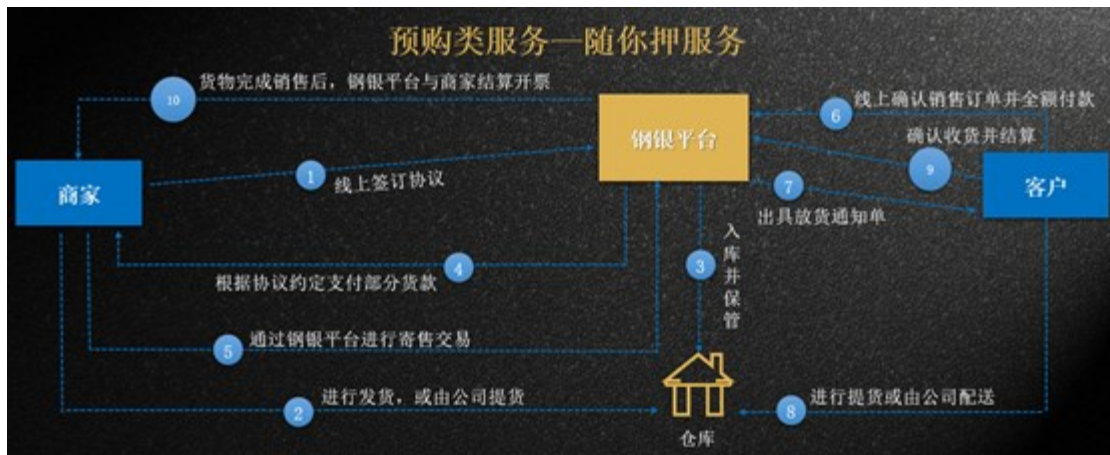
② 订单融服务



订单融服务因客户的以下需求而产生：A. 借助公司的集中采购功能，发挥规模采购优势，向供应商争取更大的议价空间；B. 提前锁定货源，保证供货的货源的稳定性；C. 提前锁定价格，客户可与公司约定按照一定价格采购，后续根据实际付款进度来提取相应价值的货物。

订单融服务与帮你采服务类似，主要区别在订单融服务的客户类型主要为中小型客户，上游供应商主要为经销商而非钢厂，通常为现货采购，不需要提前预定货源，供货时间更短。因此订单融服务是行业常见的销售模式，具有合理的商业逻辑，客户需要根据支付货款的金额提取相应价值的货物，客户未付清货款前，货物所有权归属钢银平台，公司不存在为客户代垫资金的行为，公司提供的是正常的贸易服务，订单融服务不具有金融或期货属性。

③ 随你押服务



随你押主要因为商家具有尽快销售货物的需求而产生，商家借助钢银平台强大的销售能力，将货物销售给公司并将货物转入公司仓库，再由公司将货物一次或分次销售给其他客户。公司获取买卖差价的收益，也需要承担买入货物后的货物损毁风险以及相关的物流、仓储费用。商家在将货物销售给公司以后货物所有权归属钢银平台，公司网上商品交易业务的采购和销售是两个独立的环节，而非仅收取中间服务费，公司不存在为商家代理销售并收取佣金的情形。公司的采购和销售均有真实的货物流转，通过销售和采购价格之间的差价获取利润，是正常的网上商品交易行为。因此随你押服务不具有金融或期货属性。

(4) 从采购至销售交货时长看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

除销类服务、预购类服务中的随你押服务和订单融服务从采购至销售交货时长大约 1-2 天，公司采购和销售的均为钢材现货，交易时效较快。

预购类服务中的帮你采服务从采购至销售交货时长大约 15-30 天，主要原因系帮你采服务一般由公司收集多个订单以后发挥集中采购功能向钢厂预购，根据行业惯例，向钢厂预购钢材需要 15-30 天左右的等待交货期。

从采购至销售交货时长看，公司供应链业务均为实物商品交易，交易无法在一天内完成，但不属于远期交易，交易时间与行业属性相关，具备合理的商业逻辑，不具有金融或期货属性。

(5) 从收入确认时点看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

公司供应链服务的收入确认时点如下：

1) 除销类服务

除销类服务中任你花业务的收入确认时点为将商品交付给购货方时，合同约定验收结算的以结算完成为确认时点。

2) 预购类服务

预购类服务中帮你采业务、订单融业务和随你押业务的收入确认时点为将商品交付给购货方时。

公司供应链业务的收入确认时点均为在商品贸易过程中将商品交付给购货方时确认收入，而非按日或按月计息，或者按照公允价值评估收入等方式确认收入。公司提供的供应链服务均具有真实的商品贸易背景，资金流转与货物流转相对应，收入确认以货权实际转移为前提。因此，从收入确认时点看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(6) 从供应商和客户来源看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

钢银平台系公司全面服务钢铁行业上下游各类型企业的电子商务服务平台，各参与方均通过钢银平台实现钢材产品的交易目的。公司的供应商和客户类型包括钢厂、钢铁产品代理商、服务商、钢贸商、工程商以及终端用户等。钢银电商提供的是钢铁现货即期交易服务，钢银平台交易双方均是经过钢银电商注册并认证的会员，因此公司的客户和供应商均为与公司存在真实购销关系的交易方，公司不存在为与其无真实钢材交易背景的供应商或客户提供拆借、保理或担保等资金或信用支持的行为；亦不存在直接为供应商或客户提供融资服务或变相提供融资服务的情形。因此，从供应商和客户来源看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(7) 从货物流转看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

公司供应链产品货物流转情况如下：

1) 赊销类业务

赊销类业务中任你花业务的货物流转情况分为以下几类：① 客户在钢银平台确定销售订单；公司直接使用库存商品发货，完成货物流转；② 客户在钢银平台确定销售订单；公司向商家采购货物并将货物转入自有仓库；公司为客户提供线下物流配送服务到指定地点，完成货物流转；③ 客户在钢银平台确定销售订单；公司向商家采购货物；公司提货后直接为客户提供线下物流配送服务将货物配送到指定地点，完成货物流转；④ 客户在钢银平台确定销售订单；公司向商家采购货物并获取具有唯一标识的放货通知单；向客户出具唯一标识的放货通知单通知客户自行前往商家仓库提货，并在确认收货以后完成货物交接流程。

2) 预购类服务

预购类服务中帮你采服务和订单融服务的货物流转情况分为以下几类：① 客户确认预购订单；公司向钢厂或其代理商、钢贸商或服务商采购钢材，公司提货后入库保存；客户根据自身需求选择分批或一次性自行前往公司仓库提货，付清全部货款并提货以后完成货物流转；② 客户确认预购订单；公司向钢厂或其代理商采购钢材，公司提货后入库保存；客户根据自身需求选择分批或一次性由公司为客户提供线下物流配送服务到指定地点，客户付清全部货款并提货以后完成货物流转。

预购类服务中随你押服务的货物流转情况分为以下几类：① 商家确定销售订单；公司支付 70.00%-100.00%货款后即进行提货和入库保存；公司将货物分批或一次性进行销售，由客户自行前往公司仓库提货，货物流转到客户，客户付清全部货款并提货以后完成货物流转；② 商家确定销售订单；公司支付 70.00%-100.00%货款后即进行提货和入库保存；公司将货物分批或一次性进行销售，由公司为客户提供线下物流配送服务到指定地点，货物流转到客户，在客户付清全部货款并完成提货以后完成货物流转。

在公司的交易过程中货物随着所有权的转变而同步流转，不存在交易双方使用货物进行质押或担保的情况。从货物流转看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(8) 从信用风险管理及违约情况看，公司供应链业务不具有金融或期货属性公司供应链产品承担的主要信用风险如下：

赊销类服务（任你花服务）：赊销类服务中，钢银电商先向上游供应商支付采购货款，随后供应商发货，之后向下游客户赊销销售，并在约定期间内收取销售货款。因此钢银电商同时承担上游供应商和下游客户的信用风险。

预购类服务（帮你采和订单融）：下游客户向钢银支付 10%-20%的预付货款后，钢银向上游供应商支付全额采购货款，随后供应商向钢银电商供货，之后钢银电商向下游客户收取货款后交付货物。因此钢银电商同时承担上游供应商和下游客户的信用风险。

预购类服务（随你押）：钢银电商收到货物后，向上游供应商支付 80%左右的货款，不承担源自上游供应商的信用风险。下游客户先款后货，不承担下游客户的信用风险。

由于钢贸行业历史上曾经出现过风险事件，且钢银电商平台的交易量增长迅

速、向客户转移商品之前承担了商品所有权相关风险，钢银电商尽可能采取相关风控措施以约定客户的责任。公司的风险控制体系包括风控规则引擎、BCS 评分、风险控制以及风险报表四个主要模块，全面覆盖公司的各类型服务模式，并可对应到具体的商家与客户，帮助公司从量化角度分析与判断商家与客户的信用风险，最终形成公司对商家与客户提供具体服务模式的决策依据。

报告期内，与供应链业务违约有关的诉讼中，公司作为原告涉诉总金额为 14,804.54 万元，回款总金额为 12,568.71 万元，支付诉讼相关费用合计 260.37 万元；公司作为被告涉诉总金额为 267.99 万元，支付总金额为 48.34 万元，支付诉讼相关费用合计 1.30 万元。公司所涉及的诉讼与经营规模和盈利能力相比金额较小，对公司财务状况、经营成果、持续经营能力不构成重大影响。

综上所述，在供应链业务中公司承担的是与钢材贸易本身相关的上下游信用风险，由供应链业务违约导致的诉讼金额较小，公司不存在系统性的金融风险。从信用风险管理及违约情况看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(9) 从交易场景看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

公司供应链服务业务的驱动因素为上下游客户的钢材交易需求，而非融资需求。公司上述供应链服务业务的交易模式，均为实体钢材贸易业务中的常见经营模式，具体业务的开展是公司根据风控模型对客户资信情况进行判断，从而提供交易、结算、物流、仓储等综合一体化服务。该模式为大宗商品贸易行业较为常见的业务模式，是提高用户粘性的有效方法，并非公司独创，其本质与线下传统钢材贸易并无区别。公司业务的发展、平台的壮大均以公司对行业的深刻理解为基础，针对国内钢材交易市场特点，推出了钢银平台，满足了客户，尤其是中小客户的交易需求，促进了市场交易的顺利进行。供应链服务业务具有真实的钢材交易场景。

因此，公司供应链服务业务中交易、结算、仓储、物流等各贸易环节较好地解决了钢材贸易业务的痛点，并能有效控制交易风险，提高交易效率，满足贸易环节中各方的实际需求。公司该业务实质为基于真实钢材交易场景的贸易业务。

综上，从交易场景看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(10) 从盈利模式看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

钢银电商供应链服务业务本质上属于贸易业务，不涉及金融服务。公司供应链业务的盈利模式系基于上游采购及下游销售的价差，而非获取融资利息或其他

金融服务收益。公司在供应链服务中作为交易的实际参与方向上游供应商采购钢材、向下游客户销售钢材，并为符合公司内部风险控制体系要求的用户给予正常合理的商业账期，形成经营性往来。公司对供应链业务的潜在客户进行严格甄选，对潜在客户的合法经营、负债及诉讼情况及其他可能影响客户资信实力的情况进行严格要求；在与客户、供应商的销售、采购合同中均对交付产品的规格、型号、付款方式及交货的方式等内容进行了明确的约定，且采购、销售价格系根据市场价格、供求关系谈判确定，不存在根据利息费用定价，赚取融资费用的情形。供应链服务盈利主要来自于钢材贸易差价，该价差综合反映了钢材市场价格变动情况、货物采购成本、交易服务成本、结算成本、物流成本、仓储周期及销售回款时间等多种影响因素。

因此，从盈利模式看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(11) 从生产要素看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

公司建立健全了完整的仓储物流体系，截至 2019 年末，公司全国范围内共有 343 家合作仓库，其中公司与钢联物联网合作仓库数为 51 家，其余仓库均为独立第三方仓库。公司成立了控股子公司及韵物流向客户与商家提供物流配送服务。公司已与战略合作伙伴共同建立集支付结算、仓储、物流、加工服务的供应链服务生态链。供应链服务生态链以“交易闭环”为核心，完全介入平台参与各方的供应链活动，全程跟踪其与上下游企业、关联企业的交易信息、物流信息及资金流信息。交易闭环可以为在线交易客户提供整体的供应链解决方案，极大提升交易的安全性与效率，提升在线交易客户的满意度与黏性。

报告期内公司供应链业务分别支付仓储物流费用合计分别为 149,726,409.81 元、150,667,791.94 元和 128,165,650.66 元。

公司开展供应链业务具备专门的仓储物流体系、完善的组织架构和充足的人员配备，拥有开展供应链业务所需的全部生产要素，与开展金融业务的生产要素具有显著差别。

综上，从生产要素看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(12) 从公司经营商品的定价看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

1) 采购商品的定价

公司各采购商品的定价均是市场形成价格机制、供应商根据自身成本及合理利润、结合市场供求变化和竞争等因素报价，采购人员依据相关管理规定通过多

家比价、议价等方式确定采购价格，公司主营产品与市场价格比较，不存在较大差异，不存在利息条款等具有金融属性的内容。

2) 销售商品的定价

公司供应链服务业务的产品定价综合考虑了市场因素、供应商的报价、产品的稀缺程度、主要竞争对手价格、交易服务成本、结算成本、物流成本、仓储周期及销售回款时间等多种影响因素。公司主营产品与市场价格比较，不存在较大差异，不存在利息条款等具有金融属性的内容。

因此，从公司经营商品的定价看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(13) 从经营性往来的行业对比情况看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

1) 应收账款

公司因赊销类服务产生应收账款。报告期内，公司与同行业上市公司的应收账款比较如下：

单位：万元

公司名称	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	应收账款	比例(%)	应收账款	比例(%)	应收账款	比例(%)
钢银电商	297,498.07	2.44	204,701.91	2.14	87,521.17	1.19
焦点科技	4,471.18	4.43	6,019.20	6.69	6,049.46	4.95
生意宝	587.34	1.58	458.88	1.07	353.08	0.98
怡亚通	1,245,321.22	17.29	1,287,770.61	18.38	1,284,672.88	18.75
国联股份	7,883.59	1.10	4,543.29	1.24	3,172.03	1.59
浙商中拓	303,028.51	4.12	273,855.23	4.33	235,516.43	4.87
中钢网	6,218.93	1.26	2,684.47	0.71	1,860.08	0.75

同行业上市公司均存在赊销，其中浙商中拓、中钢网、国联股份、焦点科技和生意宝的赊销情况与公司类似。浙商中拓、中钢网主要以供应链服务、钢材分销等为主，国联股份的交易品类主要是涂料化工产业链、卫生用品产业链和玻璃产业链，焦点科技交易品类主要为五金工具、环保设备等产品，生意宝交易品类包括 TDI、丁苯橡胶等化工产品，这几家上市或挂牌公司均是期末预收账款较多，而应收账款金额相对较低，主要通过向客户预收款实现收入，与公司的收入实现

情况类似。而怡亚通期末应收账款较多，其交易品类是快速消费品，通讯，家电，医疗器械及医药，主要通过向客户赊销实现收入。

2) 预付账款

公司因向钢厂采购货物形成预付账款。报告期内，公司与同行业上市公司的预付账款比较如下：

单位：万元

公司名称	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	预付款项	比例 (%)	预付款项	比例 (%)	预付款项	比例 (%)
钢银电商	497,775.07	4.08	514,533.00	5.38	685,216.16	9.33
焦点科技	1,021.92	1.01	936.66	1.04	829.56	0.68
生意宝	553.92	1.49	1,157.57	2.71	704.63	1.95
怡亚通	279,611.93	3.88	331,963.48	4.74	315,572.10	4.61
国联股份	55,273.05	7.68	35,178.31	9.58	28,412.79	14.21
浙商中拓	241,935.04	3.29	193,978.02	3.06	185,403.20	3.83
中钢网	14,181.31	2.86	13,974.51	3.72	5,560.74	2.24

同行业上市公司浙商中拓、国联股份、焦点科技、生意宝和怡亚通都存在不同程度的预付款项。公司与同行业上市公司相比预付款项处于合理水平。

3) 预收账款

公司因预购类服务业务产生预收账款。报告期内，公司与同行业上市公司的预收账款比较如下：

单位：万元

公司名称	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	预收账款	比例 (%)	预收账款	比例 (%)	预收账款	比例 (%)
钢银电商	375,770.89	3.08	397,177.62	4.15	572,144.34	7.79
焦点科技	28,546.00	28.27	24,334.58	27.03	19,945.29	16.31
生意宝	2,899.88	7.82	3,742.05	8.76	3,430.14	9.48
怡亚通	102,325.15	1.42	98,584.08	1.41	98,753.73	1.44
国联股份	25,191.23	3.50	12,507.64	3.40	11,701.11	5.85
浙商中拓	200,181.91	2.72	150,694.57	2.38	161,591.65	3.34

中钢网	23,066.77	4.66	25,151.40	6.70	13,133.30	5.29
-----	-----------	------	-----------	------	-----------	------

同行业上市公司均存在赊销，其中浙商中拓、中钢网、国联股份、焦点科技和生意宝的赊销情况与公司类似。浙商中拓、中钢网主要以供应链服务、钢材分销等为主，国联股份的交易品类主要是涂料化工产业链、卫生用品产业链和玻璃产业链，焦点科技交易品类主要为五金工具、环保设备等产品，生意宝交易品类包括TDI、丁苯橡胶等化工产品，这几家上市或挂牌公司均是期末预收账款较多，而应收账款金额相对较低，主要通过向客户预收款实现收入，与公司的收入实现情况类似。而怡亚通期末应收账款较多，其交易品类是快速消费品，通讯，家电，医疗器械及医药，主要通过向客户赊销实现收入。

(14) 从回款周期看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

公司针对部分优质客户根据信用评级情况给予合理商业账期，最近三年赊销类业务回款周期平均分别为 65.31 天、89 天和 101.42 天；预购类业务回款周期平均分别为 29.47 天、26.24 天和 24.12 天。

报告期内，公司应收账款周转情况与同行业上市公司对比如下：

公 司	项 目	2019年	2018年	2017年
钢银电商	应收账款周转率	48.64	65.51	135.22
	应收账款周转天数	7.40	5.50	2.66
焦点科技	应收账款周转率	18.65	14.50	19.05
	应收账款周转天数	19.31	24.82	18.90
生意宝	应收账款周转率	68.27	103.37	62.70
	应收账款周转天数	5.27	3.48	5.74
怡亚通	应收账款周转率	5.67	5.42	5.48
	应收账款周转天数	63.47	66.44	65.65
国联股份	应收账款周转率	115.84	95.23	79.20
	应收账款周转天数	3.11	3.78	4.55
浙商中拓	应收账款周转率	25.47	24.85	25.57
	应收账款周转天数	14.13	14.49	14.08
中钢网	应收账款周转率	111.24	165.28	207.34
	应收账款周转天数	3.24	2.18	1.74

报告期内，公司应收账款周转天数分别是 2.66 天、5.5 天和 7.4 天，表明

公司赊销平均从客户回收的货款的时间较短，平均低于 8 天，公司能够从客户快速的回收货款。应收账款回款速度快，公司网上商品交易业务不具有金融属性。

报告期内，公司预付账款周转情况与同行业上市公司对比如下：

公 司	项 目	2019年	2018年	2017年
钢银电商	预付账款周转率	14.50	15.93	22.50
	预付账款周转天数	24.82	22.60	16.00
焦点科技	预付账款周转率	22.19	20.10	18.33
	预付账款周转天数	16.22	17.91	19.64
生意宝	预付账款周转率	32.96	32.59	33.07
	预付账款周转天数	10.92	11.05	10.89
怡亚通	预付账款周转率	34.07	37.40	30.63
	预付账款周转天数	10.57	9.63	11.75
国联股份	预付账款周转率	14.91	10.59	8.30
	预付账款周转天数	24.14	33.98	43.35
浙商中拓	预付账款周转率	23.88	30.17	83.67
	预付账款周转天数	15.08	11.93	4.30
中钢网	预付账款周转率	28.11	29.61	27.80
	预付账款周转天数	12.81	12.16	12.95

报告期内，公司预付账款周转天数分别是 16 天、22.6 天和 24.82 天。一般情况下，向钢厂预购钢材需要等待 15-30 天的生产期，因此预付账款周转天数相对较长。公司与同行业的上市公司相比预付账款周转情况不存在重大差异。

因此，供应链服务形成的经营性往来回款周期具有合理的商业逻辑，并非因提供融资等金融服务形成的资金沉淀。综上所述，从回款周期看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(15) 从风险类别看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

1) 公司是钢材贸易过程中的首要义务人

赊销类服务（任你花服务）：钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同。向下游客户转移货权前，由钢银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未履约的情形，钢银电商仍然负有向下游客户履约的首要责任。

预购类服务（帮你采和订单融）：钢银电商分别同供应商和客户签署交易合

同，虽与下游客户签订的代理采购合同中约定，承运人货物运输、供应商交货风险均由下游客户承担，但同时约定了在款项付清前货权属于钢银电商，而客户仅预付了 10%-20%的货款，钢银电商仍作为首要义务人，承担了首要责任。

预购类服务（随你押）：钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同，向下游客户转移货权前，由钢银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约导致钢银电商对下游客户无法交货的情况，钢银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。

2) 公司承担了商品和服务所有权上的主要风险和报酬

① 赊销类服务（任你花服务）：A. 商品价格变动风险。钢银电商采购和销售价格基本与上下游约定，在实际业务中，需承担一定的商品价格变动风险。B. 滞销积压风险。业务模式为以销定采，不存在滞销积压风险。C. 产品数量、质量违约风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此钢银电商承担产品数量、质量风险。D. 产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前损毁灭失，风险由钢银电商承担。

② 预购类服务（帮你采和订单融）：A. 商品价格变动风险。钢银电商销售价格基本与下游约定，在实际业务操作中，在上游采购价格基础上加价，需承担一定的商品价格的变动风险；B. 滞销积压风险。下游客户仅预付了 10%-20%的货款，当存在钢材价格暴跌等情况时，钢银电商有权要求追加预付货款，否则有权及时进行处置，当下游客户选择放弃时，存在滞销积压风险；C. 产品数量、质量违约风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此，钢银电商承担产品数量、质量风险。产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前由钢银电商保管，损毁灭失风险由钢银电商承担。

③ 预购类服务（随你押）：A. 商品价格变动风险。钢银电商采购价格与上游约定或存在再次结算，实际业务操作过程中，在下游销售价格基础上扣减一定成本作为与上游结算的依据，需要承担一定的商品的价格变动风险。B. 滞销积压风险。上游供应商将钢材运至钢银电商仓库，钢银电商向上游供应商支付 80%货款并确认全部存货，存在一定的滞销积压风险。C. 产品数量、质量违约风险。

若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此钢银电商承担产品数量、质量风险。D. 产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前由钢银电商保管，损毁灭失风险由钢银电商承担。

金融企业或类金融企业面临的主要风险包括信用风险、流动性风险、利率风险、汇率风险和操作风险等。在供应链服务业务中，公司是钢材贸易过程中的首要义务人；有权自主定价和自主选择供应商及客户，并且承担了客户和供应商主要的信用风险；承担了商品和服务所有权上的主要风险和报酬，包括商品价格波动风险、货物滞销积压风险、产品数量和质量风险、产品数量和质量违约风险、产品灭失风险等。公司从事供应链业务承担的风险类别与金融企业或类金融企业存在明显不同。

因此，从风险类别看，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

(16) 从期货的定义和特征看，公司供应链业务不具有金融或期货属性

根据《期货交易管理条例》（2017 修订，国务院令 第 676 号）第二条规定：“本条例所称期货交易，是指采用公开的集中交易方式或者国务院期货监督管理机构批准的其他方式进行的以期货合约或者期权合约作为交易标的的交易活动。”因此，期货交易具备两个主要特征：一是期货交易的标的是标准化合约，且该标准化合约仅包括“期货合约”与“期权合约”两类；二是期货交易的方式是公开的集中交易方式。变相期货业务应当是满足了期货交易前述两个主要特征，但未经国务院或者国务院期货监督管理机构批准。

钢银电商从事的供应链服务业务，并不具有前述期货交易的两大主要特征，因此，钢银电商不涉及变相期货服务，具体如下：

1) 交易标的为钢材现货，并非“期货合约”或“期权合约”

根据《期货交易管理条例》第二条规定，“本条例所称期货合约，是指期货交易场所统一制定的、规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量标的物的标准化合约。期货合约包括商品期货合约和金融期货合约及其他期货合约。本条例所称期权合约，是指期货交易场所统一制定的、规定买方有权在将来某一时间以特定价格买入或者卖出约定标的物（包括期货合约）的标准化合约。”《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》（国办发〔2012〕37 号，以下

简称“国办发 37 号文”）第二条第（五）项关于“标准化合约”的定义与此类似。

根据前述规定，“期货合约”的主要特点是：商品品种、数量、质量、等级、交货时间、交货地点等除价格外的其他合约条款固定；价格通过公开竞价方式产生，而不是合约约定；可通过交收现货或进行对冲交易履行或解除合约义务。“期权合约”的主要特点是：交易的是购买商品的权利，而不是商品本身；交易价格为权利的对价，而不是商品本身价格，且通过公开竞价方式产生；到期日前，权利人可以行权，也可以弃权。

经核查钢银电商从事供应链服务的业务模式及与客户所签订的协议的各个要素，与期货合约或期权合约在以下方面存在差异：

① 交易协议文本格式：日常业务开展过程中，除采用钢银电商提供的格式文本外，亦会使用客户提供的格式文本，或者在任何一方提供的格式文本基础上根据交易标的的实际情形由双方协商修改协议内容，不存在全部使用钢银电商格式文本情形，且无论钢银电商还是客户提供的格式文本均不属于标准化合约；

② 协议内容：交易协议根据不同客户的需求约定了交易标的的特定属性（品名、规格、数量、产地、单价等）、交（提）货地点和时间、验收安排、价款及结算、违约责任等实物买卖合同的常见内容，不存在“除价格外其他条款固定”的情形；

③ 交易对象：交易协议对交易标的物的名称、规格、数量、单价等实物属性进行了明确约定，并约定了标的物交付的具体时间、地点以及验收安排，交易对象均为现货实物商品，既不是标准化的期货商品，亦不是标准化合约；

④ 交易价格：交易协议约定交易价格由钢银电商和客户协商确定，不存在通过任何形式的竞价方式确定交易价格的情形，并且，交易价格反映的是大宗商品现货的即时价格，而不是将来以特定价格买卖某种商品选择权的对价；

⑤ 商品交易形式：根据交易协议约定，交易以钢材交付，即实物交收为根本目的，不允许客户以对冲平仓方式了结交易。

2) 不存在公开的集中交易方式

根据“国办发 37 号文”以及《关于做好商品现货市场非法期货交易活动认定有关工作的通知》（证监办发〔2013〕111 号，以下简称“证监办发 111 号”）规定，“集中交易是指由现货市场安排众多买方、卖方集中在一起进行交易（包

括但不限于人员集中、信息集中、商品集中), 并为促成交易提供各种设施及便利安排。集中交易方式包括集合竞价、连续竞价、电子撮合、匿名交易、做市商等交易方式, 但协议转让、依法进行的拍卖不在此列。其中, 集合竞价是指买卖双方按照自己所能接受的心理价格自行进行买卖申报, 由现货市场电子交易系统对全部有效申报进行一次集中撮合的处理过程; 连续竞价是指现货市场按照“价格优先、市场优先”等原则形成成交价, 如当最高买价与最低卖价相同时, 该价格为成交价; 当买价高于卖价时, 报价在先一方的卖方价格为成交价; 电子撮合是指众多的买方和卖方同时通过电子交易系统进行撮合配对、点选成交或其他方式促成合约成立的交易方式; 匿名交易是指对于一项交易标的物, 交易者完全不需要知道对手方的身份、年龄、信用状况等除价格以外的交易信息而进行的交易; 做市商机制是指具备一定实力和信誉的法人、其他经济组织等, 不断地向买卖双方提供报价, 并按照自身提供的报价付出资金或商品与之成交, 从而为市场提供即时性和流动性, 并通过买卖价差获取利润而形成的交易制度。

经核查钢银电商从事供应链服务的业务模式及与客户所签订的协议, 其业务模式在以下方面不同于公开的集中交易方式:

① 交易主体: 供应链服务业务的交易一方为钢银电商, 交易对方为身份明确的平台会员、大中型钢材终端及次终端用户、大中型钢材贸易商、钢材生产厂商, 钢银电商知晓交易对方的信息, 还会评定交易对方的信用级别, 故不存在匿名交易的情形。

② 交易方式: 钢银电商作为合约一方, 交易对方作为合约另一方, 双方签订一对一的钢材采购、销售协议, 不存在众多的买方和卖方同时通过电子交易系统进行撮合配对、点选成交或其他方式促成合约成立的情形。

③ 交易价格的确定: 由钢银电商与交易对方通过交易协议明确约定价格的结算及支付, 不存在竞价安排, 不存在“时间优先、价格优先”的成交价形成原则, 不存在由做市商提供报价成交的情形。

综上, 钢银电商从事的供应链服务, 其业务本质是现货钢材的采购、销售, 由钢银电商与供应商、客户签订现货贸易合同, 交易标的为钢材现货, 而不是“期货合约”或“期权合约”, 交易方式为“一对一”的协议转让, 而不是采用公开的集中交易方式, 不符合期货交易的特征, 不涉及变相期货交易, 不需取得此类业务的行政许可资质。

上海市宝山区金融服务办公室于 2020 年 6 月 9 日出具《关于钢银电商类金融情况的证明函》，主要内容如下：“上海钢银电子商务股份有限公司（下称钢银电商）系本辖区内企业，其主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台（www.banksteel.com）为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。我委（办）根据上海市地方金融监管局相关工作要求承担宝山区内小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司、典当公司新设初审和日常管理工作。钢银电商非我委（办）管理的上述类金融组织。”。

综上所述，公司供应链业务不具有金融或期货属性。

2. 公司符合《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》的要求

根据《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》问题 9：公司不得属于产能过剩行业或《产业结构调整指导目录》中规定的限制类、淘汰类行业。产能过剩行业的认定以国务院主管部门的规定为准。暂不允许金融和类金融企业进入精选层，前述金融和类金融企业是指，由中国人民银行、中国银保监会、中国证监会监管并持有相应监管部门颁发的《金融许可证》等证牌的企业，私募基金管理机构，以及小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司、典当公司等具有金融属性的企业。

按照中国证监会《上市公司行业分类指引》的分类，公司所处行业属于信息传输、软件和信息技术服务业中的互联网和相关服务（代码为 I64）。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业为“信息传输、软件和信息技术服务业”大类下的“I64 互联网和相关服务”中的“I6429 互联网其他信息服务”。根据全国股份转让系统公司制定的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“信息传输、软件和信息技术服务业”大类下的“I64 互联网和相关服务”中的“I6490 其他互联网服务”；根据全国股份转让系统公司制定的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为“17101010 互联网软件与服务”。

根据《国务院关于进一步加强对淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7 号）、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发〔2013〕41 号）、《工业和信息化部办公厅关于做好淘汰落后和过剩产能相关工作的通知》（工信厅产业函〔2015〕900 号）等文件规定，国

家限制类、淘汰类及过剩产能类产业主要包括炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池等行业。钢银电商主营业务为钢铁现货交易电子商务服务，不属于产能过剩行业或《产业结构调整指导目录》中规定的限制类、淘汰类行业。

公司的主营业务为钢铁行业电子商务服务，公司供应链服务业务不涉及金融服务，公司不属于金融和类金融企业。

综上所述，公司不属于产能过剩行业或《产业结构调整指导目录》中规定的限制类、淘汰类行业，不属于金融和类金融企业，不构成《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》（以下简称《审查问答（一）》）问题 9 中进入精选层的实质性障碍。

3. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 查阅《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答（一）》《产业结构调整指导目录》等文件；

(2) 查询企业银行借款、保理借款、银行承兑汇票和关联方借款相关的财务明细账；

(3) 核查公司对外担保相关的合同、与金融机构签署的合作协议；

(4) 核查《平台合作协议》《电子交易合同》《采购协议》等与寄售和供应链服务相关的合同；

(5) 检索公司注册所在地法院网站、裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站；

(6) 对公司总经理、财务负责人进行访谈，并取得公司相关声明文件；

(7) 查阅《公司章程》《募集资金管理办法》等制度；

(8) 查阅国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则（试行）》等规定；

(9) 查阅上海市市场监督管理局出具的《合规证明》、上海市商务委员会出

具的《关于钢银电商业务情况的说明》和上海市宝山区金融服务办公室出具的《关于钢银电商类金融情况的证明函》。

4. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 供应链服务为常规赊销或预购的一种增值服务，不涉及收取资金融通费用，符合行业惯例；

(2) 供应链服务产品的资金来源包括自有资金和外部筹资，自有资金主要包括历年经营留存收益、设立时注册资本和历次增资，外部筹资方式主要包括银行借款、开具银行承兑汇票和关联方借款等方式，除上述情况外，公司不存在通过资管计划或其他方式融资；钢银供应链融资监管平台未实际运作，公司未通过该平台与外部资金商、钢厂、贸易商、或其他终端发生往来；

(3) 公司不涉及供应链金融，与银行或其他金融机构的合作不存在违约情形；

(4) 报告期内供应链服务产品相关合同不存在代理签订、未签字或盖章等影响法律效力的情形；报告期内发生的违约、诉讼情况不存在重大风险；

(5) 供应链服务不存在违规担保、高杠杆、重复质押等类似风险点和大宗商品价格波动等影响因素，公司经营模式和投资计划稳健，并已充分披露相关风险；

(6) 供应链服务产生的现金流缺口合理、可持续，不存在现金流断裂风险等影响持续经营能力的事项；

(7) 本次募集资金投向供应链服务业务不属于以募集资金进行财务性投资，不违反募集资金管理相关规定；

(8) 公司供应链服务业务不涉及金融服务，不需取得相应业务资质；不存在超经营范围经营的情况；公司不属于《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》规定的供应链金融企业；公司主营业务符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》《国务院办公厅关于清理整顿各类交易场所的实施意见》《国务院办公厅关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》等有关规定和相关监管部门的监管要求，不涉及重大违法行为；

(9) 公司供应链服务业务不具有金融或期货属性，本质上也不存在为下游客户代垫资金的融资或期货业务，因此也不涉及金融或期货业务资质许可的问题；

公司不存在《审查问答》（一）问题 9 进入精选层的实质性障碍，公司业务符合相关规定和监管要求，公司不存在重大经营风险。

二、关于收入确认

根据申报材料，报告期内发行人按总额法确认收入，自 2020 年 1 月 1 日起执行新的收入准则，结合寄售业务优化调整，公司将按钢材销售收入扣减应支付的相关价款后的净额列示营业收入，2020 年营业收入与营业成本较上年同期会同时出现大幅下降。

请发行人：（1）结合各项细分业务实质以及合同条款关于风险承担的具体约定情况、销售和采购合同条款中关于产品定价权、存货风险责任承担、信用风险承担等情况，说明并披露会计处理采用总额法而不是净额法的原因、相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。（2）比较同行业公司的寄售交易业务和供应链业务的收入确认方式，分析是否和发行人存在差异并解释原因。（3）补充披露发行人第四季度收入的月度分布情况，各年第四季度收入占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在 12 月份集中确认收入或跨期确认收入的情形。（4）结合 2020 年现货超市平台销售协议主要内容的变更情况和期后相关业务的实际开展情况，分析相关合同条款约定的收入确认和实际交易的执行情况与全额法下相关内容的具体差异及对比情况，相关风险承担情况是否存在实质性差异。（5）按照净额法模拟测算报告期各期寄售交易业务的收入情况，及其对发行人主要财务指标的影响。（6）针对代理寄售业务中出现的发货及客户验收单据未及时保留、单据不完整等特殊情形，详细分析披露收入确认的具体处理方式及是否符合企业会计准则规定。（7）结合供应链服务的具体模式、收入来源及类型等，详细补充披露供应链服务相关收入确认方法，包括但不限于收入确认的具体流程、确认时点及依据等；结合报告期各期供应链服务模式及各类产品及服务收入实际实现情况，分析说明相关业务的收入确认是否符合企业会计准则规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见（问询函问题 2）

（一）结合各项细分业务实质以及合同条款关于风险承担的具体约定情况、销售和采购合同条款中关于产品定价权、存货风险责任承担、信用风险承担等情况，说明并披露会计处理采用总额法而不是净额法的原因、相关会计处理是

是否符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年）》（以下简称旧收入准则）第二条对收入的定义，收入，是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。是否导致所有者权益增加，是界定一项经济利益流入是否构成收入的重要判断标准。在判断收入的确认和列报方式时，首先需要理解企业在交易中所处的地位，即其自身是否构成交易的一方，并直接承担了所交易的商品的所有权上的主要风险和报酬。

旧收入准则对总额法和净额法没有明确的条款规定。因此主要从是否作为首要义务人、是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬、是否有权自主定价、是否有权自主选择供应商及客户、是否承担了主要信用风险等方面进行具体分析：

1. 公司寄售交易收入按总额法确认收入合理性

(1) 一般寄售交易业务

1) 业务模式分析

本业务实质为现款现货。即下游客户通过钢银电商平台选定商品后，向公司下单并支付货款，钢银电商继而通过钢银平台向上游生产商或钢贸商付款购入该商品，在确认上游供应商向仓库出具放货通知单后，钢银电商向下游客户及仓库开具放货通知单以供下游客户提货。在交易过程中，钢银电商与上下游客户分别订立采购与销售合同，即上下游客户分别与钢银电商进行交易，并不直接对接，也非三方协议。

2) 具体交易流程：

① 钢银电商与客户签订销售合同并向客户预收全部货款；② 钢银电商与供应商签订采购合同并全额付款；③ 在确认上游供应商向仓库出具放货通知单后，钢银电商向下游客户及仓库开具放货通知单以供下游客户提货；④ 下游客户提货并完成实提确认。

3) 合同相关约定

寄售交易业务与上游供应商和下游客户签订的均是电子交易合同。下游交易合同约定，钢银电商确认收到全额货款后，买方可凭钢银电商提供的有效凭证在 7 个自然日内提货，超期未提货的，钢银电商可将货权直接转入买方名下并通过传真等方式通知买方，视为钢银电商完成交货义务。本合同货款为现款含税价。

4) 收入确认时点及依据

一般寄售交易业务，销售商品收入确认时点为将商品交付给购货方时，依据为业务系统实提确认。

5) 采用总额法确认收入的合理性分析

① 是否作为首要义务人

一般寄售交易业务中钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同，向下游客户转移货权前，由钢银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约导致对下游客户无法交货的情况，钢银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。

② 是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬

A. 商品价格变动风险。钢银电商采购和销售价格分别与上下游约定完成，在实际业务中，尽量规避或不承担标的商品价格变动风险。B. 滞销积压风险。业务模式主要为以销定采，基本不存在滞销积压风险。C. 产品数量、质量风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此钢银电商承担产品数量、质量风险。D. 产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前损毁灭失，风险由钢银电商承担。

③ 是否有权自主定价、能够改变所提供的商品和服务

一般寄售交易业务中，钢银电商依据与上游供应商和下游客户约定的价格提供商品或服务，企业有权自主决定服务费。客户下订单时已明确产品信息（包括钢材的型号、重量、生产厂商、仓库信息等），钢银电商无法改变所提供的商品。

④ 是否有权自主选择供应商及客户

一般寄售交易业务中，供应商需在钢银电商审批合格供应商范围内，钢银电商在选择供应商以履行合同方面具有一定程度的自主性。由于平台必须分别对上下游履约并承担相应风险，因此平台有权选择或拒绝供应商、客户，以保证平台利益。钢银电商有权自主选择供应商和客户。

⑤ 是否承担了主要信用风险

一般寄售交易业务中，钢银电商向供应商全额预付货款，随后供应商发货，同时钢银电商向下游客户全额预收货款后再向客户交货。因此钢银电商不承担下游客户的信用风险，但承担上游供应商的信用风险。

综上所述，一般寄售交易业务在旧收入准则下按总额法确认收入是合理的。

(2) 自营寄售交易业务

1) 业务模式

本业务实质为钢银电商为及时满足平台客户需求，自行采购钢材作为基础库存备货。该业务模式下，钢银电商向上游供应商全额付款。

2) 具体交易流程

① 钢银电商根据自身需求，与供应商签订采购合同；② 钢银电商向供应商预付全部货款；③ 在签约租用仓库办理入库手续并签收确认，若是存放在供应商仓库的货物，收到供应商提货通知后对货物进行过户，确认货权；④ 完成对外销售。

3) 合同相关约定

根据行业惯例，双方签订上游供应商格式合同（钢材买卖合同），合同条款约定：执行协议户销售政策，实际计重以供应商计量为准，交货地点及方式为供应商仓库提货；本合同价格为 100%现汇价格；先付款后交货，钢银电商应于合同签订后 2 个工作日内将全额合同款交给供应商，若在规定时间内未到款或未全额到款，如遇行情上涨，本合同价格按上涨后的当期价格执行或在后续订货中供应商有权加价销售，加价幅度以供应商为准。

4) 收入确认时点及依据

自营寄售交易业务，销售商品收入确认时点为将商品交付给购货方时，依据为业务系统实提确认。

5) 采用总额法确认收入的合理性分析

① 是否作为首要义务人

自营寄售交易业务中钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同，向下游客户转移货权前，由钢银电商承担货物的数量、质量、交货等风险，负有向下游客户销售商品或提供服务的首要责任。

② 是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬

A. 商品价格变动风险。钢银电商采购后作为基础库存备货，实际上承担标的商品价格变动风险。B. 滞销积压风险。钢银电商采购后作为基础库存备货，存在一定的滞销积压风险。C. 产品数量、质量风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应

商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此钢银电商承担产品数量、质量风险。

D. 产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前损毁灭失，风险由钢银电商承担。

③ 是否有权自主定价、能够改变所提供的商品和服务

自营寄售交易业务中，钢银电商依据与上游供应商的采购价格与市场行情，企业有权决定交易商品的销售价格。客户下订单时已明确产品信息（包括钢材的型号、重量、生产厂商、仓库信息等），钢银电商无法改变所提供的商品。

④ 是否有权自主选择供应商及客户

自营寄售交易业务中，钢银电商有权自主选择供应商和客户。

⑤ 是否承担了主要信用风险

自营寄售交易业务中，钢银电商向供应商全额预付货款，随后供应商发货，同时钢银电商向下游客户预收货款后实现销售，因此钢银电商不承担下游客户的信用风险，但承担上游供应商的信用风险。

综上所述，自营寄售交易业务在旧收入准则下按总额法确认收入是合理的。

2. 公司供应链服务业务收入按总额法确认收入合理性的说明

(1) 赊销类业务-任你花

1) 业务模式

本业务实质为赊销。钢银电商根据不同客户的资信情况给予其一定期限的货物赊销额度，在该额度内，客户无需支付预付款项即可从钢银电商先行提货，并在约定期限届满前向钢银电商付款结算。具体分为任你花赊销和任你花工程配送。任你花赊销主要针对的是平台客户的零星采购，一般合同金额较小，客户主要以中小型企业为主；任你花工程配送针对的是大型工程项目，一般合同金额较大，客户主要是大型央企、国企等。

2) 具体交易流程

任你花赊销：① 客户申请赊销额度，由公司根据信用模型测算赊销额度；② 钢银电商与客户签订销售协议；③ 钢银电商直接向客户发货（若钢银电商有现成货物的）或另行向供应商采购后再向该客户发货；④ 发货至客户指定仓库或客户根据钢银电商出具的放货通知单，在供应商仓库或签约租用仓库提货；⑤ 发货验收或提货完成确认收入；⑥ 应收账款回款。

任你花工程配送：① 客户（承建方）根据工程建设需要发布招标公告，钢银电商进行投标；② 中标后钢银电商与客户签订销售协议；③ 钢银电商直接向

客户发货（若钢银电商有现成货物的）或另行向供应商采购后再向该客户发货；

④ 发货至客户指定仓库；⑤ 发货验收结算确认收入；⑥ 应收账款回款。

3) 合同相关约定

① 服务内容：钢材产品的销售与配送服务（针对工程配送客户）。客户在交易时无需预付全额货款便可提货或验收，在限期内完成货款支付的销售服务。针对拟交易的钢材产品，明确到钢材产品的规格种类、数量、单价、含税单价、金额以及备注信息等；

② 结算方式及期限：明确一定期限内的结算价格计算方式，客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，销售价格参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；工程配送项目按月结算；

③ 质量标准：明确货物应符合国家级行业标准，拥有合格的质量证明文件及相关资料，工程配送项目进一步明确应符合工程项目的资料规范要求，并提供每批次货源的质保书、合格证、炉号、吊牌，并保证其相对应，保证资料真实有效；

④ 交（提）货地点：明确货物所在仓库或工程项目的名称与地址，工程配送项目进一步明确公司应按照要求的时间交货，并运送至项目指定地点；

⑤ 数量异议、合理损耗标准及计算方法：一般范围为磅差±3%以内进行协商解决，属于合理范围，超出合理范围，可通过第三方机构进行复磅；

⑥ 违约责任：双方应严格履行合同规定的各项条款，如合同一方或双方违约，由违约方承担责任，并参照合同法等有关条款，承担违约金或赔偿经济损失。

从上述赊销业务合同相关条款关于的交易商品所有权上的主要风险来看，合同履行时，钢银电商向上游买断货物，上游供应商并不会因为下游客户未按约定付款而豁免平台的付款责任或退回货款。同时，根据“违约责任条款”的约定，钢银电商承担赊销后的信用风险，并针对该赊销形成的全额应收货款按一定比例计提坏账准备。如果出现货款无法收回的极端情况，钢银电商将面临无法回避或转嫁的全部损失风险。同时，合同规定，货物运输至仓库并将货权转移至钢银电商名下后，货物安全责任由钢银电商承担。货物未销售给下游客户前，钢银电商承担了物流、仓储等与所有权相关的风险。

从交易商品所有权上的报酬来看，合同约定，钢银电商可根据市场行情和客户情况自主确定不同的销售政策和销售价格以覆盖相关成本，并获取一定的收益。

4) 收入确认时点及依据

任你花业务，销售商品收入确认时点为将商品交付给购货方时，合同约定验收结算的以结算完成作为确认时点。依据为实提确认或结算确认单。

5) 采用总额法确认收入的合理性分析

① 是否作为首要义务人

赊销类服务中钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同。向下游客户转移货权前，由钢银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未履约的情形，钢银电商仍然负有向下游客户履约的首要责任。

因此，赊销类服务中钢银电商是首要的义务人。

② 是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬

A. 商品价格变动风险。钢银电商采购和销售价格基本与上下游约定，在实际业务中，尽量规避或不承担标的商品价格变动风险。B. 滞销积压风险。业务模式为以销定采，不存在滞销积压风险。C. 产品数量、质量风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此钢银电商承担产品数量、质量风险。D. 产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前损毁灭失，风险由钢银电商承担。

因此，赊销类服务中钢银电商承担商品或服务所有权上的主要风险和报酬。

③ 是否有权自主定价、能够改变所提供的商品和服务

赊销类服务中，钢银电商依据与上游供应商和下游客户约定的价格提供商品或服务，按照采购成本加收服务费的方式，企业有权自主定价；客户下订单时已明确产品信息（包括钢材的型号、重量、生产厂商、仓库信息等），钢银电商无法改变所提供的商品。

④ 是否有权自主选择供应商及客户

赊销类服务中，钢银电商根据需求情况集中采购或分批采购，供应商需在钢银电商审批合格供应商范围内，同时钢银电商需对客户的授信情况进行审批。钢银电商在选择供应商及客户以履行合同方面具有一定程度的自主性。

⑤ 是否承担了主要信用风险

赊销类服务中，钢银电商先向上游供应商支付采购货款，随后供应商发货，之后向下游客户赊销销售，并在约定期间内收取销售货款。因此钢银电商同时承担上游供应商和下游客户的信用风险。

综上所述，赊销类服务在目前的准则下按总额法确认收入是合理的。

(2) 预购类业务-帮你采

1) 业务模式

本业务实质为以销定购。客户在向钢银电商交纳一定比例的预付款项后，由钢银电商采购指定钢材，客户在约定期限内付款提货。

2) 具体交易流程

① 钢银电商与客户签订销售合同并向客户预收部分货款（通常为货款总额的 10%-20%）；② 钢银电商与供应商签订采购合同并全额付款后，货物发至钢银电商合作仓库并签收确认；③ 客户可分期向钢银电商付款提货。

3) 合同相关约定

① 服务内容：钢材产品的销售。帮助客户预购钢材产品并保管，后续客户可一次性或分期向公司提货的销售服务。针对拟交易的钢材产品，明确到钢材产品的规格种类、数量、单价、含税单价、金额以及备注信息等；

② 预付货款：约定协议签订后，客户需向公司支付 10.00%-20.00%的供货预付货款，预付货款可用于冲抵最后一批款项，也可同比例进行释放。公司收到客户的预付货款后，将于规定期限内向商家支付货款。同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款需对应进行调整的机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额；

③ 款项支付及结算：采用现款方式进行结算。货物款项可分批付清，付一次款提取相应重量的货物，并约定客户的最晚完成付款提货的期限，通常为 90 个自然日。销售价格以与商家结算时的价格为依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。同时，明确帮你采服务履行过程中，客户未提货部分可通过钢银平台寄售交易进行销售，并根据寄售交易模式进行结算；

④ 仓储约定：明确货物存放地点，明确客户支付货款前完整货权属于公司，如客户在商家发货即支付货款的，公司同意将等值货物运输至客户指定地点，由此产生的额外费用由客户承担；

⑤ 违约责任：若客户未按照协议约定付清款项，超过期间需支付违约金。如超过一定期限仍未付清协议约定款项的，公司有权没收协议项下的预付货款并自行对保管货物进行处理。针对帮你采服务，客户通常需在 90 个自然日内完成对应合同项下货物的付款与提货事项。

A. 由于钢贸行业历史上曾经出现过风险事件，且钢银电商平台的交易量增长迅速、向客户转移商品之前承担了商品所有权相关风险，钢银电商尽可能采取相关风控措施以约定客户的责任。但即使如此，当出现价格大幅下跌、客户违约的极端情况时，钢银电商需自行销售已购货物，无论预付货款是否完全覆盖因价格下跌导致的损失。

B. 从交易商品所有权上的报酬来看，合同约定，钢银电商根据市场行情和客户情况确定不同的销售价格以覆盖相关成本，并获取一定的收益。

4) 收入确认时点及依据

帮你采业务，销售商品收入确认时点为将商品交付给购货方时，依据为出库实提单据。

5) 采用总额法确认收入的合理性分析

① 是否作为首要义务人

帮你采中，钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同，虽与下游客户签订的代理采购合同中约定，承运人货物运输、供应商交货风险均由下游客户承担，但同时约定了在款项付清前货权属于钢银电商，而客户仅预付了 10%-20%的货款，钢银电商仍作为首要义务人，承担了首要责任。

② 是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬

A. 商品价格变动风险。钢银电商销售价格基本与下游约定，在实际业务操作中，在上游采购价格基础上加价，尽量规避或不承担标的商品价格的变动风险；

B. 滞销积压风险。由于下游客户仅预付了 10%-20%的货款，当存在钢材价格暴跌等情况时，钢银电商有权要求追加预付货款，否则有权及时进行处置，当下游客户选择放弃时，存在滞销积压风险；

C. 产品数量、质量风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商无需向下游客户承担赔偿责任；产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前由钢银电商保管，损毁灭失风险由钢银电商承担。

因此，帮你采中钢银电商承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬。

③ 是否有权自主定价、能够改变所提供的商品和服务

帮你采中，钢银电商分别同下游客户和上游供应商协商销售价格和采购价格，最终销售价格为采购价格加一定服务费，企业有权自主定价。客户下订单时已明确产品信息（包括钢材的型号、重量、生产厂商、仓库信息等），钢银电商无法改变所提供的商品。

④ 是否有权自主选择供应商及客户

帮你采中，钢银电商主要根据下游销售客户指定供应商的方式确定供应商进行采购，但该供应商需在钢银电商审批合格供应商范围内，钢银电商在选择供应商及客户以履行合同方面具有一定程度的自主性。

⑤ 是否承担了主要信用风险

帮你采中，下游客户向钢银支付 10%-20%的预付货款后，钢银向上游供应商支付全额采购货款，随后供应商向钢银电商供货，之后钢银电商向下游客户收取货款后交付货物。因此钢银电商同时承担上游供应商和下游客户的信用风险。

综上所述，帮你采业务按总额法确认收入是合理的。

(3) 预购类业务-订单融

1) 业务模式

本业务实质与帮你采相同，区别在于客户规模和单笔业务量较小。

2) 具体交易流程

① 钢银电商与客户签订物资采购申请协议及确认书并向客户预收部分货款（通常为货款总额的 20%）；② 钢银电商与供应商签订采购合同并全额付款后，货物发至钢银电商合作仓库并签收确认；③ 客户可分期向钢银电商付款提货。

3) 合同相关约定

① 服务内容：钢材产品的销售。帮助客户预购钢材产品并保管，后续客户可一次性或分期向公司提货的销售服务。针对拟交易的钢材产品，明确到钢材产品的规格种类、数量、单价、含税单价、金额以及备注信息等。

② 预付货款：公司生成订单当日，客户需支付订单 20.00%的预付货款，预付货款可用于冲抵最后一笔货款；同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款调整机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额。

③ 款项支付及结算：货物款项可分批付清，付一次款提取相应重量的货物，客户应在规定期限内付清剩余货款。付款后可提取相应重量的货物，货权转移后

产生的所有费用由客户承担，客户未付清货款前，货物所有权归属钢银平台。销售价格以订单确立时市场价格为基础，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。同时，明确订单融服务履行过程中，未提货部分可通过钢银平台寄售交易进行销售，并根据寄售交易模式进行结算。

④ 交货地点：明确货物存放地点与仓库联系方式；明确客户支付货款前货权属于公司。

⑤ 违约责任：客户逾期支付预付货款、逾期付清货款及其他款项的，超过期间需支付违约金。如超过一定期限仍未付清协议约定款项的，公司有权没收协议项下的预付货款并自行对保管货物进行处理。针对订单融服务，客户通常需在45个自然日内完成对应合同项下货物的付款与提货事项。

4) 收入确认时点及依据

订单融业务，销售商品收入确认时点为根据合同约定将商品交付给购货方时，依据为出库实提单据。

5) 采用总额法确认收入的合理性分析

① 是否作为首要义务人

订单融业务中，钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同，向下游客户转移货权前，由钢银电商承担货物的数量、质量、交货等风险，因此钢银电商为向客户提供销售的首要的义务人，负有向客户销售商品或提供服务的首要责任。

② 是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬

A. 商品价格变动风险。钢银电商采购和销售价格基本与上下游约定，在实际业务上，尽量规避或不承担标的商品价格变动风险。B. 滞销积压风险。由于下游客户仅预付了20%的货款，当存在钢材价格暴跌等情况时，钢银电商有权要求追加预付货款，否则有权及时进行处置，当下游客户选择放弃时，存在滞销积压风险。C. 产品数量、质量风险。交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此，钢银电商承担产品数量、质量风险。产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前由钢银电商保管，损毁灭失风险由钢银电商承担。

③ 是否有权自主定价、能够改变所提供的商品和服务

订单融业务中，钢银电商分别同下游客户和上游供应商协商销售价格和采购

价格，最终销售价格为采购价格加一定服务费，企业有权自主定价。客户下订单时已明确产品信息（包括钢材的型号、重量、生产厂商、仓库信息等），钢银电商无法改变所提供的商品。

④ 是否有权自主选择供应商及客户

钢银电商根据需求情况集中采购，钢银电商在选择供应商及客户以履行合同方面具有自主性。

⑤ 是否承担了主要信用风险

订单融业务中，下游客户向钢银支付 20%的预付货款后，钢银向上游供应商支付全额采购货款，随后供应商向钢银电商供货，之后钢银电商向下游客户收取货款后交付货物。因此钢银电商同时承担上游供应商和下游客户的信用风险。

综上所述，订单融业务按总额法确认收入是合理的。

(4) 预购类业务-随你押

1) 本业务实质为:供应商为实现快速销售,将其钢材先销售给钢银电商,钢银电商支付部分货款。钢银电商在约定期限内通过钢银平台实现货物销售后与供应商结算。

2) 具体交易流程

随你押后续销售: ① 钢银电商与供应商签订采购合同; ② 供应商将钢材交付至钢银电商合作仓库; ③ 钢银电商支付 80%左右的货款; ④ 钢银电商取得货权后, 直接在钢银电商平台按照市场价格进行销售; ⑤ 销售完成后, 钢银电商与供应商按照实际销售价格进行结算。

3) 合同相关约定

① 服务内容: 钢材产品的采购并寄售交易服务。公司提供先行向商家提货并支付全额或大部分货款, 后期通过钢银平台对外销售并与商家进行结算的预购服务;

② 款项支付及结算: 公司通过合作仓库出具的入库单确认全部货物的完整货权后, 向商家支付约定货款, 约定货款通常为协议约定金额的 70.00%-100.00%; 货物完成销售后, 结算价格以货物实际销售当日市场价格为基础, 并扣除公司的服务成本、寄售交易成本以及其他相关费用进行计算;

③ 货物运输与存放约定: 明确商家需在规定日期以前将货物交付至约定地点并将货权交付给公司; 如商家货物未在约定期限内销售完毕的, 公司可对货物

自行处理；

④ 货物保证：商家依约定向公司交付符合协议要求的货物，并保证对货物在交付前享有完全的合法的所有权，货物不存在质押、抵押等任何涉及第三方享有的任何权利及权益。因货物质量、数量异议及货物权属争议引起的一切风险及经济责任由商家承担；

⑤ 违约责任：涉及违约事项，双方按照《合同法》执行。同时，针对随你押服务，通常设定明确合作到期日。

4) 收入确认时点及依据

随你押业务，销售商品收入确认时点为将商品交付给购货方时，依据为出库实提单据。

5) 采用总额法或净额法确认收入的合理性分析

① 是否作为首要义务人

随你押后续销售业务中钢银电商分别同供应商和客户签署交易合同，向下游客户转移货权前，由钢银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约导致钢银电商对下游客户无法交货的情况，钢银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。

② 是否承担了商品或服务所有权上的主要风险和报酬

A. 商品价格变动风险。钢银电商采购价格与上游约定或存在再次结算，实际业务操作过程中，在下游销售价格基础上扣减一定成本作为与上游结算的依据，尽量规避或不承担标的商品的价格变动风险。B. 滞销积压风险。上游供应商将钢材运至钢银电商仓库，钢银电商向上游供应商支付 80%货款并确认全部存货，存在一定的滞销积压风险。C. 产品数量、质量风险。随你押后续销售业务交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银电商需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此钢银电商承担产品数量、质量风险。D. 产品损毁灭失风险。产品在交予下游客户前由钢银电商保管，损毁灭失风险由钢银电商承担。

③ 是否有权自主定价、能够改变所提供的商品和服务

随你押中，钢银电商分别同下游客户和上游供应商协商销售价格和采购价格，最终销售价格为采购价格加一定服务费，企业有权自主定价；客户下订单时已明

确产品信息（包括钢材的型号、重量、生产厂商、仓库信息等），钢银电商无法改变所提供的商品。

④ 是否有权自主选择供应商及客户

随你押后续销售业务中，钢银电商有权自主选择客户。

⑤ 是否承担了主要信用风险

随你押中，钢银电商收到货物后，向上游供应商支付 80%左右的货款，不承担源自上游供应商的信用风险。下游客户先款后货，不承担下游客户的信用风险。

综上所述，随你押业务中，随你押后续销售业务按总额法确认收入是合理的。

（二）比较同行业公司的寄售交易业务和供应链业务的收入确认方式，分析是否和发行人存在差异并解释原因

1. 公司与同行业公司的寄售交易业务和供应链业务的收入确认方式比较分析

钢银电商历史年度收入确认的原则保持了一贯性，在收入认定的实质上，公司通过对于货物的实际控制权来体现所有权，同时作为首要义务人承担所有权上的主要风险和报酬。

对于类似业务，我们查询了相关行业的上市公司和新三板中的可比公司。根据下述可比公司披露的年度报告信息进行分析，均为总额法核算收入。

相关信息具体分析如下：

单位：万元

可比公司名称	项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	收入确认方式	备注
建发股份(600153) (供应链运营业务)	收入	28,704,361	23,598,661	18,846,807	总额法	根据公司年报中的会计政策供应链运营业务确认的是商品销售收入
	成本	27,954,153	22,919,374	18,270,846		
	毛利	750,208	679,287	575,961		
	毛利率	2.61%	2.88%	3.06%		
厦门国贸(600755) (供应链管理业务)	收入	20,347,270	18,725,136	14,166,954	总额法	根据公司年报中的会计政策,供应链管理业务确认的是商品销售收入
	成本	20,094,913	18,478,942	13,982,167		
	毛利	252,357	246,194	184,787		
	毛利率	1.24%	1.31%	1.30%		
五矿发展(600058)	收入	5,869,507	5,473,061	5,595,163	总额法	根据公司年报中的

(贸易业务)	成本	5,714,623	5,308,318	5,425,803		会计政策, 贸易业务确认的是商品销售收入
	毛利	154,884	164,743	169,360		
	毛利率	2.64%	3.01%	3.03%		
欧浦智网(002711) (欧浦商城业务)	收入	5,491	345,445	515,022	总额法	根据公司年报中的会计政策, 欧浦商城业务确认的是商品销售收入
	成本	5,427	345,445	508,321		
	毛利	65	0	6,700		
	毛利率	1.18%	0.00%	1.30%		
中钢电商(838537) (寄售交易业务和代理采购业务)	收入	281,297	273,881	306,401	总额法	根据公司年报中的会计政策及经营分析披露内容, 寄售交易业务和代理采购业务确认的均是商品销售收入
	成本	280,998	274,056	303,506		
	毛利	299	-175	2,895		
	毛利率	0.11%	-0.06%	0.94%		
中钢网(831727) (钢材交易业务)	收入	495,213	375,551	248,148	总额法	根据公司年报中的会计政策及经营分析披露内容, 钢材交易业务确认的均是商品销售收入
	成本	479,673	365,298	242,562		
	毛利	15,540	10,252	5,585		
	毛利率	3.14%	2.73%	2.25%		

通过上述比较可知, 报告期内, 同行业公司的相关业务均按总额法确认收入, 公司与其相比无重大差异。

(三) 补充披露发行人第四季度收入的月度分布情况, 各年第四季度收入占比较高的原因及合理性, 是否符合行业惯例, 是否存在 12 月份集中确认收入或跨期确认收入的情形

公司报告期内第四季度各月收入分布情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
10 月	1,143,375.80	751,624.68	626,999.69
11 月	1,443,238.13	823,923.50	767,896.28
12 月	1,549,982.41	808,744.10	798,484.27
合计	4,136,596.35	2,384,292.27	2,193,380.24

同行业可比公司收入各季度占比情况如下:

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
------	------	------	------	------

2019 年度				
钢银电商	17.77%	22.94%	25.42%	33.87%
浙商中拓	18.37%	23.40%	25.50%	32.73%
国联股份	14.55%	20.07%	22.97%	42.41%
2018 年度				
钢银电商	18.65%	27.76%	28.68%	24.91%
浙商中拓	21.26%	25.81%	25.26%	27.68%
国联股份	15.02%	24.71%	23.96%	36.31%
2017 年度				
钢银电商	18.44%	24.81%	26.89%	29.86%
浙商中拓	18.89%	25.69%	23.79%	31.63%
国联股份	18.98%	27.50%	20.37%	33.15%

注：数据来源自上市公司招股说明书及公司年报。中钢网未披露季度数据，因此未列示。

公司第一、第二季度收入占比较小，而第三、第四季度收入占比较大，主要因为上半年受春节休假因素影响，第一季度通常为生产销售淡季，同时由于下游建筑工程企业多集中于下半年交付项目，因此第三、第四季度销售规模较大，钢材交易量与实际情况相符。

从上述相关数据来看，同行业中各公司第四季度营业收入占比均较高，主要由于大部分工程项目及房地产项目等普遍集中于年底前交付，因此第四季度项目施工进度加快，导致上游材料采购量增加所致。

综上所述，公司第四季度收入占比较高符合行业惯例，不存在 12 月份集中确认收入或跨期确认收入的情形。

(四) 结合 2020 年现货超市平台销售协议主要内容的变更情况和期后相关业务的实际开展情况，分析相关合同条款约定的收入确认和实际交易的执行情况与全额法下相关内容的具体差异及对比情况，相关风险承担情况是否存在实质性差异

为体现公司在钢铁电商产业链中的核心价值，进一步降低公司在寄售交易业务中承担的风险，结合 2020 年新收入准则的执行，公司于 2020 年起全面梳理寄售交易，优化寄售交易中一般寄售交易业务模式，重新约定双方的权利义务，强化服务属性，明确服务商定位与职责；明确钢银电商现货超市品类；在交易环节

的监督职责，并进一步明确卖家与买家的货物收发职责。上述优化调整不涉及对公司主营业务模式的变更。钢银电商平台销售协议主要内容前后变更对比如下：

变更内容	变更前	变更后
合同名称变更	钢银电商平台销售协议	钢银电商平台服务协议
销售产品的标准及种类	钢银电商通过钢银电商平台销售寄售供应商符合国家标准和行业标准的各类黑色金属产品。若寄售供应商销售的货物不符合国家及行业标准，钢银电商有权向寄售供应商追偿由此造成的各项损失。	寄售供应商通过钢银电商平台销售的货物必须为符合国家标准和行业标准的钢材产品，若违反前述约定，钢银电商有权向寄售供应商追偿由此造成的各项损失，并有权协助钢银电商平台客户向寄售供应商追偿由此造成的各项损失。
发货与提货	钢银电商以开具《放货通知书》的形式通知寄售供应商放货。	钢银电商在收到钢银电商平台客户支付的全额货款后，以开具《放货通知书》的形式通知寄售供应商向钢银电商平台客户放货，寄售供应商应确认钢银电商《放货通知书》内的钢银电商提货专用章后方可放货。
违约责任	钢银电商未能按本协议约定时间向寄售供应商支付货款的，应按逾期金额的万分之五每日的标准向寄售供应商承担逾期付款违约金。	因钢银电商平台客户原因未能按约向钢银电商支付货款，钢银电商有权拒绝向寄售供应商付款，相关责任由钢银电商平台客户承担，钢银电商将积极协助寄售供应商与钢银电商平台客户处理上述争议。

更新优化后的一般寄售交易业务模式及相应的合同条款进一步降低了公司在交易过程中的责任，公司将不再承担向客户转让商品的主要责任。实际交易的执行情况与合同约定相符，相关风险承担情况在一般寄售交易业务优化调整前后存在实质性差异。因此一般寄售交易业务按净额法确认收入。

（五）按照净额法模拟测算报告期各期寄售交易业务的收入情况，及其对发行人主要财务指标的影响

若按照净额法模拟测算报告期各期寄售业务的收入情况，影响如下：

单位：万元

营业收入		自营寄售	一般寄售	寄售交易合计
2019 年度	总额法	633,212.06	7,629,666.24	8,262,878.30
	净额法模拟	633,212.06	11,394.71	644,606.77
2018 年度	总额法	449,823.29	6,202,907.61	6,652,730.90
	净额法模拟	449,823.29	9,311.75	459,135.04
2017 年度	总额法	249,427.84	5,734,637.01	5,984,064.85

	净额法模拟	249,427.84	7,039.41	256,467.25
--	-------	------------	----------	------------

若一般寄售业务采用净额法，一般寄售业务的营业收入和营业成本会同时减少，对毛利没有影响。对于资产负债表项目没有影响；对于利润表项目，营业收入和营业成本会同时减少，其余项目没有影响。

相关指标如下：

项 目	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
营业收入(万元)	4,595,046.01	3,377,945.41	1,617,356.25
营业成本(万元)	4,532,932.05	3,332,134.85	1,590,868.50
毛利率(%)	1.35	1.36	1.64
研发投入占营业收入的比例(%)	0.09	0.05	-
应收账款周转率	18.04	22.79	29.26
存货周转率	44.97	38.46	19.93

若报告期内公司一般寄售业务按净额法确认收入，则报告期内公司营业收入和营业成本同步下降，毛利金额不变，毛利率上升。研发投入占营业收入的比例上升。应收账款周转率及存货周转率下降。

(六) 针对代理寄售业务中出现的发货及客户验收单据未及时保留、单据不完整等特殊情形，详细分析披露收入确认的具体处理方式及是否符合企业会计准则规定

一般寄售业务实质为现款现货。即下游客户通过钢银电商平台选定商品后，向公司下单采购并支付货款，钢银电商同时向上游供应商付款购入商品，在和上游供应商确认可提货后，钢银电商向下游客户、上游供应商或供应商的第三方仓库开具放货通知单，以供下游客户提货。公司收入确认时点为商品交付给购买方时。

公司在业务系统中生成并保存具有唯一标识的《放货通知单》，根据公司与上游供应商的协议约定，上游供应商或第三方仓库根据公司出具的《放货通知单》发货，发货时进行称重记录实提数量。供应商或第三方仓库在发货时已取得并妥善保管客户提货签收单据。公司定期与供应商或第三方仓库核对发货情况并有权不定期查阅客户提货签收单据。因此，公司业务系统不再单独保存客户提货签收单据的副本。

公司在货物交付后结算开票前分别与客户和供应商进行对账确认。公司和供

应商确认实提数量后，按实体数量和客户结算向客户开具增值税专用发票。公司和供应商也按实提数量进行结算。

公司业务系统不单独保存客户提货签收单据的副本情况未对货物交付事实产生不利影响。同时公司在期末对收入确认时点是否准确进行核对，确保不存在已确认收入未发货的情况。

综上，公司的收入确认相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(七) 结合供应链服务的具体模式、收入来源及类型等，详细补充披露供应链服务相关收入确认方法，包括但不限于收入确认的具体流程、确认时点及依据等；结合报告期各期供应链服务模式下各类产品及服务收入实际实现情况，分析说明相关业务的收入确认是否符合企业会计准则规定

供应链服务的具体模式、收入来源及类型、相关收入确认方法、收入确认实际情况等内容详见问题二（一）中回复。

(八) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司的业务模式及交易系统，确认公司和客户在交易过程中承担的风险和收益，了解和评估公司收入确认的会计政策；

(2) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；利用本所内部信息技术专家的工作，测试信息系统一般控制、与收入确认流程相关的应用控制；

(3) 对报告期收入进行抽样测试，获取公司与客户签订的相关合同及协议，对合同关键条款进行关注；审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况；

(4) 检查销售收入与销售成本的配比情况；对收入和毛利情况进行实质性分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(5) 结合往来款余额及收入发生额的函证情况及应收账款期后收款情况，检查收入确认的准确性；

(6) 以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至发货单据和货运提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(7) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；

(8) 分析复核报告期内营业收入包括季度收入组成及变动情况，并核查细分

业务类别或业务模式收入变动以及季度收入波动情况及原因；

(9) 查阅了同行业可比公司年度报告或招股说明书，对比分析了报告期内公司与同行业可比公司收入确认方式。

2. 核查意见

经核查，我们认为，各业务模式下会计处理采用总额法的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；公司的收入确认方式与同行业可比公司比较基本一致，不存在重大差异；公司各年第四季度收入占比较高总体合理，符合行业惯例，不存在 12 月份集中确认收入或跨期确认收入的情形；相关风险承担情况在一般寄售交易业务优化调整前后存在实质性差异；已按照净额法模拟测算报告期各期寄售交易业务的收入情况及其差异；一般寄售业务的相关会计处理符合企业会计准则的规定；结合各供应链服务相关业务模式的实际情况的收入确认符合企业会计准则的规定。

三、关于上市公司子公司

根据公开发行说明书，发行人依托控股股东上海钢联（300226.SZ）深耕大宗商品资讯与大数据服务优势以及其在行业内的影响力而发展。报告期内，控股股东及其关联方与发行人频繁发生关联交易，包括房屋租赁、大额资金拆借、关联采购与销售等。此外，发行人拥有增值电信业务经营许可证的网站名称为“上海钢银”。发行人官网显示，钢银旗下网站包括“我的钢铁”等上海钢联拥有的网站。

请发行人：（1）补充披露上海钢联主营业务及其与发行人主营业务的关系，报告期内与控股股东的合作方式，上海钢联是否为发行人提供大宗商品资讯与大数据服务，说明与控股股东供应商和客户重叠情况，是否依赖上海钢联获取客户，是否存在网站用户重叠的情形，发行人是否能独立开展业务。（2）说明与上海钢联在业务、资产、人员、财务、机构方面的分开情况，发行人高级管理人员、财务人员是否在上海钢联交叉任职，是否存在业务、资产、人员、财务、机构方面混同的情形。（3）结合与上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易情况，说明交易必要性、程序合规性、定价公允性等，是否存在未披露的关联交易及利益输送或其他安排。（4）说明上海钢联的子公司管理制度及其实际运行情况，上海钢联对发行人的资金管理、利润分配等管理的

具体情况，发行人的资金管理能否独立于控股股东。(5) 补充披露发行人收入、利润等占上海钢联合并报表的比重情况，并结合上述情况说明是否符合《审查问答（一）》问题 23 的要求。(6) 结合上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业的实际运营及现金流情况，说明相关企业是否存在可能对发行人持续经营造成不利影响的重大风险。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，说明是否按照《审查问答（一）》问题 23 的要求逐项进行核查并发表明确意见，并对发行人是否具备独立持续经营能力、是否存在向上市公司输送利益、损害发行人利益的情形发表明确意见。（问询函问题 4）

（一）补充披露上海钢联主营业务及其与发行人主营业务的关系，报告期内与控股股东的合作方式，上海钢联是否为发行人提供大宗商品资讯与大数据服务，说明与控股股东供应商和客户重叠情况，是否依赖上海钢联获取客户，是否存在网站用户重叠的情形，发行人是否能独立开展业务

1. 上海钢联主营业务及其与公司主营业务的关系

上海钢联是国内领先的立足黑色、有色、能源化工、农产品等大宗商品提供商业资讯服务、数据研究服务、电子商务服务及其增值服务的互联网平台综合运营商。上海钢联围绕建设大宗商品电子商务生态体系的发展战略，逐步打造了以大数据为基础的网络综合资讯、上下游行业研究、专家团队咨询、电商交易平台、智能化云仓储、信息化物流、供应链服务为一体的互联网大宗商品闭环生态圈，并形成了以黑色金属为龙头，覆盖有色金属，能源化工，农产品等多领域的大宗商品产业链。

公司的主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司根据钢铁行业的特性构建了契合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式，以寄售交易为核心，并为符合公司内部风险控制体系要求的用户提供供应链服务，以及货物结算、物流配送等一系列的增值服务。公司拥有从事前述业务的独立完善的 IT 系统，拥有独立的客户服务体系与市场营销体系。

公司目前的业务均按照市场化的方式独立运作，独立于上海钢联及其控制的企业，与上海钢联及其控制的企业不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争或者显失公平的关联交易。

2. 报告期内与控股股东的合作方式，上海钢联是否为公司提供大宗商品资讯与大数据服务

报告期内，公司与控股股东的合作方式包括：

(1) 向控股股东租赁办公用地

公司及子公司钢银供应链和钢银科技向上海钢联租赁位于上海市宝山区园丰路 68 号 1 号楼 4 楼和 5 楼的办公楼作为主要经营地，公司向上海钢联租赁位于上海市宝山区友谊路 1588 弄的办公楼作为办事处。报告期内，公司向上海钢联支付的租赁费分别为 440.62 万元、392.80 万元和 410.14 万元。公司向上海钢联租赁房屋的价格水平经过协商确定，与同地区房屋租赁价格相比不存在重大差异，交易价格公允。

(2) 向控股股东采购大宗商品资讯服务

公司发展早期向控股股东采购大宗商品资讯服务，以获取钢材交易价格，作为钢银电商平台价格风险管控的参考。报告期内，公司向向控股股东采购大宗商品资讯服务金额分别为 62.18 万元、12.72 万元、5.66 万元。随着公司交易规模的扩大，钢银电商平台积累的交易价格和数据逐渐完善，故报告期内公司向向控股股东采购大宗商品资讯服务的金额逐年下降。

(3) 向控股股东拆入资金

向控股股东拆入资金主要用于公司日常经营所需，有利于公司业务发展，增厚公司业绩，且借款利率参照公司同期借款利率水平确定，利息费用公允、合理。

(4) 控股股东为公司借款提供担保

公司接受控股股东提供的担保主要是为公司借款提供担保，有利于公司保持流动性，且支付的担保费用按照市场原则确定。

3. 说明与控股股东供应商和客户重叠情况，是否依赖上海钢联获取客户，是否存在网站用户重叠的情形，公司是否能独立开展业务。

公司与控股股东存在客户重叠情况，具体情况如下：

年度	客户数量	与上海钢联重叠客户数量	占比	销售收入(亿元)	与上海钢联重叠客户收入(亿元)	占比
2019	26,030	3,165	12.16%	1,221.33	471.21	38.58%
2018	21,925	2,942	13.42%	957.15	394.19	41.18%
2017	20,381	2,628	12.89%	734.49	284.72	38.76%

公司与控股股东重叠客户的数量和收入占公司客户数量比例较低，占公司收入比例较高，主要系上海钢联在钢铁讯领域拥有较高的市场知名度和产品影响力，主要钢厂和钢贸商均为上海钢联客户，这部分客户亦在钢银电商平台上进行钢铁电子商务交易，故重叠客户收入占比较高。

年 度	与上海钢联重叠客户数量	上海钢联收入（扣除钢银电商，亿元）	重叠客户贡献的上海钢联收入（亿元）	占比
2019	3,165	2.48	0.34	13.84%
2018	2,942	3.40	0.42	12.49%
2017	2,628	4.39	0.49	11.22%

公司与控股股东重叠客户的数量和收入占控股股东收入比例较低。

公司业务开拓和新客户发展主要依赖各地业务中心和事业部，公司对于销售员工在新客户开拓方面有完善的业绩考核机制，包括但不限于：规定每月新开拓客户数量下限，超过下限数量后开拓的客户对于销售员工进行奖励等。

报告期内各期，公司新增客户（新增注册会员数）的来源情况如下：

部 门	2019	2018	2017
天津业务中心	2,114	1,324	1,268
广州业务中心	1,558	1,348	1,237
济南业务中心	1,359	1,240	1,108
板材事业部	1,014	1,111	1,414
市场运营部	993	1,289	1,160
武汉业务中心	753	612	799
南京业务中心	714	578	661
杭州业务中心	674	635	762
建材事业部	671	504	784
成都业务中心	571	528	412
钢厂事业部	115	110	87
供应链事业部	26	21	34
合 计	10,562	9,300	9,726

综上，公司拥有独立的客户服务体系与市场营销体系，能够独立开展业务，不依赖上海钢联获取客户。

(二) 说明与上海钢联在业务、资产、人员、财务、机构方面的分开情况，发行人高级管理人员、财务人员是否在上海钢联交叉任职，是否存在业务、资产、人员、财务、机构方面混同的情形

1. 与上海钢联在业务、资产、人员、财务、机构方面的分开情况

(1) 业务独立

公司的主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司根据钢铁行业的特性构建了契合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式，以寄售交易为核心，并为符合公司内部风险控制体系要求的用户提供供应链服务，以及货物结算、物流配送等一系列的增值服务。公司拥有从事前述业务的独立完善的 IT 系统，拥有独立的客户服务体系与市场营销体系。

上海钢联主要从事大宗商品资讯和产业大数据服务业务。公司目前的业务均按照市场化的方式独立运作，独立于上海钢联及其控制的企业，与上海钢联及其控制的企业不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争或者显失公平的关联交易。

(2) 资产独立

公司由钢银有限整体变更为股份有限公司时承继了钢银有限的各项资产、权利，相关资产、权利的权属变更登记已完成，公司取得了相关资产、权利的权属证书或证明文件。公司目前合法拥有与公司经营相关的办公设备等固定资产和商标、计算机软件著作权、专利等无形资产。公司拥有独立完整的研发、采购、销售、客户服务系统及配套设施。

公司及子公司钢银供应链和钢银科技向上海钢联租赁位于上海市宝山区园丰路 68 号 1 号楼 4 楼和 5 楼的办公楼作为主要经营地，公司向上海钢联租赁位于上海市宝山区友谊路 1588 弄的办公楼作为办事处，前述租赁房屋的所有权人为上海钢联。除前述房屋租赁外，公司不存在通过租赁、许可或其他形式使用上海钢联固定资产、无形资产等资产的情形。

(3) 人员独立

根据公司提供的《公司章程》、董事会决议、股东大会决议等资料中有关董事、监事、总经理及其他高级管理人员任免的内容，公司的董事和除职工监事外的其他监事由公司股东大会选举产生，职工监事由公司职工代表大会选举产生，

公司现任总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员均由公司董事会聘任，不存在上海钢联违规干预公司人事任免决定的情形。

公司的现任总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员没有在上海钢联及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，没有在上海钢联及其控制的其他企业领薪，公司的财务人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

(4) 财务独立

公司建立了独立的财务部门以及独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范、独立的财务会计制度和财务管理制度，并拥有独立的财务会计账簿；公司在银行单独开立账户，并依法独立纳税，不存在与上海钢联及其控制的其他企业共享银行账户或混合纳税的现象。

(5) 机构独立

公司按照《公司法》等法律法规和《公司章程》的规定设立了股东大会、董事会、监事会；公司建立了独立董事制度，使公司的治理结构更加独立、完善；公司已建立健全内部经营管理机构，包括总经理办公室、财务部、资金管理部、风控中心、市场运营中心等部门，该等机构独立行使经营管理职权，公司与上海钢联其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

2. 公司高级管理人员、财务人员是否在上海钢联交叉任职

报告期内，公司的高级管理人员对外任职情况如下(目前已注销的公司除外):

姓名	任职	对外任职		
		公司	职务	备注
黄坚	董事和总经理	上海智维工贸有限公司	董事长	公司参股公司，不属于上海钢联及其控制的企业
		上海钢联	董事	2020年5月离任
		云上投资管理（北京）有限公司	监事	不属于上海钢联及其控制的企业，2020年3月离任
俞大海	副总经理	钢联物联网（杭州）有限公司	监事	不属于上海钢联及其控制的企业
		迈笛（上海）物联网有限公司	董事	不属于上海钢联及其控制的企业
		上海淳和企业管理有限公司	监事	不属于上海钢联及其控制的企业
		上海金意电子商务有限公司	监事	不属于上海钢联及其控制的企业

		广州复星云通小额贷款有限公司	董事	不属于上海钢联及其控制的企业
		上海钢联	副总经理、财务总监	2017年4月离任
		钢联宝	董事	上海钢联的控股子公司，2020年6月，不再担任该公司董事
		北京钢联麦迪电子商务有限公司	监事	上海钢联的控股子公司，2020年6月，不再担任该公司监事
		钢联物联网	董事	不属于上海钢联及其控制的企业，2018年3月，不再担任该公司董事
		园联投资	监事	不属于上海钢联及其控制的企业，2020年6月，不再担任该公司监事
葛超	副总经理	钢银云链供应链管理（上海）有限公司	董事	公司参股公司
		内蒙古钢银信息科技有限公司	董事	公司参股企业，2018年5月，不再担任该公司董事
		陕西钢银电子商务有限公司	董事	公司参股企业，2018年3月，不再担任该公司董事
		广州博汇大宗电子商务有限公司	监事	不属于上海钢联及其控制的企业，2017年11月，不再担任该公司监事
吴发挥	董事会秘书兼财务总监	宁波市镇海威远石油钢铁有限责任公司	董事	不属于上海钢联及其控制的企业，
		宁波镇海甬亿健康科技有限公司	董事	不属于上海钢联及其控制的企业，2018年8月，不再担任该公司董事
		上海罡丰实业有限公司	监事	不属于上海钢联及其控制的企业
聂静波	副总经理	中铁伊红钢板桩有限公司	董事	不属于上海钢联及其控制的企业，2017年2月离职
徐赛珠	副总经理			
王晓楠	副总经理			

报告期内，除公司的副总经理俞大海报告期内曾经在上海钢联担任副总经理和财务总监外，公司的现任总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员没有在上海钢联及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务。

综上，公司与上海钢联不存在业务、资产、人员、财务、机构方面混同的情形。

(三) 结合与上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易情况，说明交易必要性、程序合规性、定价公允性等，是否存在未披露的关联交易及

利益输送或其他安排

1. 报告期内，公司与上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易情况如下：

(1) 日常性关联交易

1) 关联采购

单位：万元

关联方	关联交易内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
南钢股份	货物采购	4,182.01	10,730.69	30,777.82
上海南钢物资销售有限公司	货物采购	464.63	2,639.62	7,402.12
南京钢铁集团经销有限公司	货物采购		532.66	
钢联物联网	运费及仓储费	611.59	163.06	167.75
上海钢联	资讯服务费	5.66	12.72	62.18
江苏金贸钢宝电子商务股份有限公司	货物采购		11.17	14.36
中州期货有限公司	手续费	7.64	8.01	5.37
中州期货有限公司	货物采购	950.11		
南京钢铁有限公司	货物采购			3,141.06
合计		6,221.64	14,097.93	41,570.66

2) 关联销售

单位：万元

关联方	关联交易内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
江苏南钢钢材现货贸易有限公司	货物销售		427.30	3,450.78
合计			427.30	3,450.78

3) 关联租赁

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2019 年	2018 年	2017 年
上海钢联	房屋	410.14	392.80	440.62

经核查，上述日常关联交易的审议情况如下：

公司于 2017 年 3 月 30 日召开的第一届董事会 2017 年第一次定期会议，以及于 2017 年 4 月 21 日召开的 2016 年年度股东大会审议通过《关于预计 2017 年度日常性关联交易的议案》并公告，关联方回避表决。公司对其与上海钢联等

关联方之间 2017 年度的日常性关联交易进行预计。

公司于 2018 年 3 月 16 日召开的第一届董事会第三十三次会议,以及于 2018 年 4 月 9 日召开的 2017 年年度股东大会审议通过《关于预计 2018 年度日常性关联交易的议案》并公告,关联方回避表决。公司对其与上海钢联等关联方之间 2018 年度的日常性关联交易进行预计。

公司于 2019 年 4 月 26 日召开的第二届董事会第八次会议,以及于 2019 年 5 月 17 日召开的 2018 年年度股东大会决审议通过《关于预计 2019 年度日常性关联交易的议案》并公告,关联方回避表决。公司对其与上海钢联等关联方之间 2019 年度的日常性关联交易进行预计。

(2) 偶发性关联交易

1) 关联担保

公司 2019 年度接受的关联担保情况如下:

单位: 万元

担保人	担保事项	期初余额	新增担保额	减少担保额	期末余额	担保费用
上海钢联	银行借款担保	67,284.87	160,385.00	138,984.87	88,685.00	407.54
上海钢联	非银行借款					11.25
上海钢联	银行承兑汇票担保	23,545.67	75,503.84	70,132.54	28,916.97	217.35
上海钢联	货款担保		28,010.11	25,413.37	2,596.74	7.93
上海钢联	商业承兑汇票担保		8,188.00	8,188.00		19.85
合计		90,830.54	272,086.95	242,718.78	120,198.71	663.92

公司 2018 年度接受的关联担保情况如下:

单位: 万元

担保人	担保事项	期初余额	新增担保额	减少担保额	期末余额	担保费用
上海钢联	银行借款担保	45,631.09	113,212.80	91,559.02	67,284.87	263.32
上海钢联	银行承兑汇票担保	19,734.06	50,225.24	46,413.63	23,545.67	9.82
上海钢联	质押担保	7,125.00		7,125.00		
钢联宝	质押担保	6,365.00		6,365.00		
合计		78,855.15	163,438.04	151,462.66	90,830.54	273.14

公司 2017 年度接受的关联担保情况如下：

单位：万元

担保人	担保事项	期初余额	新增担保额	减少担保额	期末余额	担保费用
上海钢联	银行借款担保	2,110.00	98,350.01	54,828.92	45,631.09	
上海钢联	质押担保		7,125.00		7,125.00	
钢联宝	质押担保	7,315.00	6,365.00	7,315.00	6,365.00	
上海钢联	银行承兑汇票担保	8,420.35	55,947.83	44,634.12	19,734.06	
合计		17,845.35	167,787.84	106,778.04	78,855.15	

报告期内，公司不存在为关联方提供担保的情况。截至报告期末，公司关联方为公司提供担保的情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	报告期末是否履行完毕	备注
上海钢联	1,715.00	2019.7.29	2020.1.26	否	银行借款
上海钢联	7,120.00	2019.9.27	2020.3.27	否	银行借款
上海钢联	9,600.00	2019.12.25	2020.6.25	否	银行借款
上海钢联	5,000.00	2019.6.25	2020.6.25	否	银行借款
上海钢联	7,100.00	2019.11.28	2020.2.28	否	银行借款
上海钢联	5,150.00	2019.12.17	2020.3.17	否	银行借款
上海钢联	5,300.00	2019.5.21	2020.5.20	否	银行借款
上海钢联	5,200.00	2019.1.29	2020.1.15	否	银行借款
上海钢联	9,500.00	2019.3.27	2020.3.26	否	银行借款
上海钢联	4,000.00	2019.1.15	2020.1.15	否	银行借款
上海钢联	8,000.00	2019.12.27	2020.6.27	否	银行借款
上海钢联	2,000.00	2019.10.25	2020.10.25	否	银行借款
上海钢联	2,200.00	2019.1.31	2020.1.31	否	银行借款
上海钢联	1,280.00	2019.2.2	2020.2.2	否	银行借款
上海钢联	640.00	2019.2.15	2020.2.15	否	银行借款
上海钢联	880.00	2019.3.15	2020.3.15	否	银行借款
上海钢联	3,990.00	2019.6.12	2020.6.12	否	银行借款

上海钢联	1,010.00	2019.6.26	2020.6.26	否	银行借款
上海钢联	5,000.00	2019.12.20	2020.6.19	否	银行借款
上海钢联	4,000.00	2019.12.27	2020.6.27	否	银行借款
上海钢联	3,981.05	2019.8.2	2020.4.29	否	银行承兑汇票
上海钢联	4,991.76	2019.9.23	2020.4.15	否	银行承兑汇票
上海钢联	9,960.00	2019.8.9	2020.6.13	否	银行承兑汇票
上海钢联	9,984.17	2019.7.15	2020.6.26	否	银行承兑汇票
上海钢联	2,596.74	2019.8.26	2020.12.31	否	货款
合计	120,198.71				

报告期内，公司及子公司作为被担保方，担保费支出情况如下：

单位：元

关联方	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海钢联	6,639,182.10	2,731,385.50	

上述关联担保的审议和执行情况如下：

公司于 2016 年 11 月 25 日召开的第一届董事会第十二次会议，以及于 2016 年 12 月 12 日召开的 2016 年第九次临时股东大会审议通过《关于接受控股股东提供融资担保暨关联交易的议案》，同意接受控股股东上海钢联对公司向包括但不限于银行、信托、或其他机构融资提供连带责任保证担保，融资担保额度共计不超过人民币壹拾亿元，该壹拾亿元的担保额度在有效期内可滚动循环使用，有效期为自公司股东大会审议批准之日起不超过三年。

公司于 2017 年 9 月 7 日召开的第一届董事会第二十五次会议，以及于 2017 年 9 月 25 日召开的 2017 年第八次临时股东大会审议通过《关于对外担保暨关联交易的议案》，公司与上海钢联及其控股子公司钢联宝和全资子公司上海钢联金属矿产国际交易中心有限责任公司共同向银行申请企业现金管理平台服务，前述公司（现金池成员单位）向指定银行申请现金管理平台服务，以现金池成员单位存放在指定银行的存款为现金池成员单位中任何一方向指定银行融资提供担保，担保总金额不超过 2 亿元。该项担保在有效期内可以滚动循环使用，有效期限为自股东大会通过之日起不超过二年。

公司于 2018 年 1 月 24 日召开的第一届董事会第三十一次会议，以及于 2018

年 2 月 9 日召开的 2018 年第二次临时股东大会审议通过《关于向银行申请授信额度并接受控股股东为公司提供担保暨关联交易的议案》并公告，关联方回避表决。前述会议审议同意，公司向银行申请不超过人民币 30 亿元的银行授信并接受控股股东上海钢联对公司提供连带责任保证担保，融资担保额度共计不超过人民币 30 亿元，上海钢联将根据本次担保实际情况向公司收取 5%的担保费用。

公司于 2019 年 4 月 26 日召开的第二届董事会第八次会议，以及于 2019 年 5 月 17 日召开的 2018 年年度股东大会审议通过《关于申请授信额度并接受控股股东为公司及其下属公司提供担保暨关联交易的议案》并公告，关联方回避表决。前述会议审议同意，公司及其下属全资子公司钢银供应链、钢银供应链（香港）2019 年度向银行、非银金融机构或其他机构申请综合授信或融资额度不超过人民币 40 亿元，并接受控股股东上海钢联对公司及钢银供应链、钢银供应链（香港）提供连带责任保证担保，融资担保额度共计不超过人民币 40 亿元，上海钢联将根据本次担保实际情况向上述企业收取 5%的担保费用。

公司于 2019 年 8 月 9 日召开的第二届董事会第十一次会议，以及于 2019 年 8 月 26 日召开的 2019 年第三次临时股东大会审议通过《关于接受控股股东提供担保暨关联交易的议案》并公告，关联方回避表决。前述会议审议同意，控股股东上海钢联对公司钢材采购项目付款和供货提供全额连带责任保证担保，最高担保余额不超过 5 亿元人民币，上海钢联将根据本次担保实际情况向公司收取 5%的担保费用。

2) 关联方资金拆借

2019 年度公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金情况如下：

单位：万元

关联方名称	期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额	利息费用
上海钢联	2,800.00	196,500.00	176,800.00	22,500.00	790.87
钢联宝	8,753.00	26,973.00	26,456.00	9,270.00	428.26
钢联资讯	1,000.00	2,000.00	2,000.00	1,000.00	53.33
钢联物联网		4,700.00		4,700.00	47.78
山东隆众	4,100.00	3,500.00	5,600.00	2,000.00	167.72

2018 年度公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金情

况如下：

单位：万元

关联方名称	期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额	利息费用
上海钢联	3,000.00	93,100.00	93,300.00	2,800.00	473.98
钢联宝		17,353.00	8,600.00	8,753.00	269.46
钢联资讯		3,000.00	2,000.00	1,000.00	25.57
山东隆众		4,700.00	600.00	4,100.00	149.61

2017 年度公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金情况如下：

单位：万元

关联方名称	期初余额	本期增加额	本期减少额	期末余额	利息费用
上海钢联	5,000.00	3,000.00	5,000.00	3,000.00	312.52
兴业投资		80,000.00	80,000.00		768.13

截至报告期末，公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金余额如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	到期日
上海钢联	15,000.00	2019.12.20	2020.12.20
上海钢联	7,500.00	2019.12.25	2020.12.25
钢联资讯	1,000.00	2019.5.31	2020.5.31
钢联宝	5,000.00	2019.5.27	2020.5.27
钢联宝	3,950.00	2019.5.28	2020.5.28
钢联宝	315.00	2019.12.27	2020.12.27
钢联宝	5.00	2019.12.30	2020.12.30
钢联物联网	4,000.00	2019.5.30	2020.5.30
钢联物联网	700.00	2019.7.25	2020.7.25

报告期内，公司关联拆借利息支出情况如下：

单位：元

关联方	2019 年	2018 年	2017 年

上海钢联	7,908,666.67	4,739,813.29	3,125,170.55
钢联宝	4,282,560.01	2,694,598.33	
山东隆众	1,677,166.68	1,496,069.15	
钢联资讯	533,333.36	255,660.38	
钢联物联网	477,833.33		
兴业投资			7,681,254.17

上述关联方资金拆借的审议和执行情况如下：

公司于 2015 年 1 月 22 日召开的董事会审议通过了《向上海兴业投资发展有限公司借款》的议案。钢银有限以委托贷款方式向兴业投资借款人民币 20,000 万元，借款期限为 3 年，年利率为同期银行贷款基准利率上浮 10%。

公司于 2016 年 10 月 20 日召开的第一届董事会第十一次会议以及 2016 年 11 月 7 日召开的 2016 年第八次临时股东大会审议通过《关于接受控股股东提供的委托贷款暨关联交易的议案》，审议同意公司以委托贷款方式向上海钢联借款不超过人民币 5,000 万元，该笔借款年利率为中国人民银行公布的同期贷款基准利率上浮 5%，期限自公司股东大会审议通过后一年（在有效期内可循环办理）。

公司于 2016 年 12 月 26 日召开的第一届董事会第十三次会议以及 2017 年 1 月 12 日召开的 2017 年第一次临时股东大会审议通过《关于控股股东向公司追加提供委托贷款暨关联交易的议案》审议同意公司以委托贷款方式向上海钢联增加借款不超过人民币 3,000 万元，该笔借款年利率为中国人民银行公布的同期贷款基准利率上浮 5%，期限自公司股东大会审议通过后一年（在有效期内可循环办理）。

公司于 2018 年 1 月 24 日召开的第一届董事会第三十一次会议以及 2018 年 2 月 9 日召开的 2018 年第二次临时股东大会审议通过《关于公司与控股股东及其下属控股子公司相互借款暨关联交易的议案》，审议同意公司及控股股东上海钢联及其下属控股子公司上海钢联资讯科技有限公司根据各自资金需求和业务发展需要，在不影响公司和控股股东及下属控股子公司正常经营的情况下，拟利用各自自有资金相互借款，相互借款余额不超过 3 亿元人民币（可在此额度内循环使用），期限自本次股东大会审议通过之日起三年，年利率为 6%。

公司于 2018 年 4 月 16 日召开的第一届董事会第三十四次会议以及 2018 年 5 月 2 日召开的 2018 年第三次临时股东大会通过《关于公司与控股股东及其下

属公司相互借款暨关联交易的议案》，约定为提高公司资金使用效率，公司及控股股东上海钢联及其下属控股子公司上海钢联资讯科技有限公司、钢联宝、山东隆众信息技术有限公司根据各自资金需求和业务发展需要，在不影响公司和控股股东及下属公司正常经营的情况下，拟利用各自自有资金相互借款，相互借款余额不超过 5 亿元人民币（可在此额度内循环使用），期限自本次股东大会审议通过之日起三年，年利率为 6%。

公司于 2019 年 10 月 8 日召开的第二届董事会第十二次会议以及 2019 年 10 月 24 日召开的 2019 年第四次临时股东大会审议通过《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》，约定钢银电商向钢联物联网申请借款不超过人民币 5,000 万元，该笔借款年利率为 6%，期限自公司期限自公司股东大会审议通过之日起两年。

2. 关联交易的必要性、程序合规性、定价公允性等，是否存在未披露的关联交易及利益输送或其他安排

报告期内，公司自关联方采购商品/接受劳务和向关联方出售商品/提供劳务，以及向关联方租赁房屋等日常关联交易系依据市场原则、比照同类型产品/服务价格水平经过协商确定，交易价格公允，不存在损害任何一方利益的情形；公司接受关联方提供的担保主要是为了公司融资，有利于增厚公司业绩，符合公司建设大宗商品电子商务生态体系的发展战略，且支付的担保费用按照市场原则确定；关联方资金拆借主要用于公司日常经营所需，有利于公司业务发展，增厚公司业绩，且借款利率参照公司同期借款利率水平确定，公司承担的融资成本符合市场利率标准，利息费用公允、合理。公司该等偶发性关联交易，均不存在损害公司及其他非关联股东利益的情形。

（四）说明上海钢联的子公司管理制度及其实际运行情况，上海钢联对发行人的资金管理、利润分配等管理的具体情况，发行人的资金管理能否独立于控股股东

1. 说明上海钢联的子公司管理制度及其实际运行情况

为规范子公司在投资、资产抵押、担保等重大决策方面的行为，对子公司投资行为建立有效的控制机制，提高母公司的投资收益和风险防范能力，上海钢联制定了《上海钢联电子商务股份有限公司子公司管理制度》，该制度对子公司治理结构和决策管理、财务管理、投资管理、内部审计监督、经营责任考核、报告

和信息披露等方面进行了明确规定。根据该制度，子公司应建立资金、费用支出审批制度，严格按审批程序审批。子公司未经股东会（或股东）批准，不得对外出借资金、资产和进行任何形式的担保、抵押、质押。子公司向金融机构融资须事先报母公司审批。

上海钢联严格按照《上海钢联电子商务股份有限公司子公司管理制度》对公司进行管理。根据报告期内年度报告和审计报告、公告和公司的确认，公司的重大决策行为均按照《公司章程》及相关内部控制制度的规定履行了内部批准程序并进行了公告披露，公司在出借资金、资产或进行违规对外担保、融资等的情形事项上均规范操作，未出现违规情况。

根据上海钢联《2019 年度内部控制自我评价报告》以及本所出具的《上海钢联电子商务股份有限公司 2019 年度内部控制的鉴证报告》（天健审〔2020〕6-208 号），上海钢联已建立《子公司管理制度》等相关制度，公司通过向子公司委派董事、监事及高层管理人员以及定期内部审计，能够对子公司日常经营管理、对外投资、重大合同的签订、对外担保行为等实施有效监督与控制；公司通过参与子公司的日常经营管理活动和财务管理，对控股子公司实行母子公司一体化管理，子公司经营及发展规划必须服从于公司的发展战略和总体规划。公司在子公司管理方面不存在重大缺陷。

2. 说明上海钢联对公司的资金管理、利润分配等管理的具体情况，公司的资金管理能否独立于控股股东

公司已建立较为完善的资金管理内控体系，对资金运营过程的实行有效管理。为防止控股股东及其关联方占用或转移公司资金、资产或其他资源的行为发生，公司制定了《上海钢银电子商务股份有限公司防范控股股东及其关联方资金占用制度》，该制度进一步加强和规范了公司及其子公司的资金管理，建立防范控股股东及其他关联方占用公司及其子公司资金的长效机制，杜绝控股股东及其他关联方占用公司资金行为的发生，保证公司的资金管理独立于控股股东及其关联方。

根据报告期内年度报告、报告期内审计报告、公司确认，报告期内，公司建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，独立进行财务决策。公司拥有独立银行账号，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账号，独立支配公司资金和其他资产，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用或者其他权益被控股股东、实

际控制人严重损害的情形。公司建立的资金管理内部控制制度合理、有效，符合公司的实际情况，该等制度的有效执行能够充分保障公司资金管理的合规及独立性，公司的资金管理能够独立于控股股东。

(五) 补充披露发行人收入、利润等占上海钢联合并报表的比重情况，并结合上述情况说明是否符合《审查问答（一）》问题 23 的要求

1. 补充披露公司收入、利润等占上海钢联合并报表的比重情况

单位：万元

财务指标	公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	上海钢联	12,257,175.17	9,605,509.19	7,369,705.13
	钢银电商	12,213,317.54	9,571,541.27	7,344,953.85
	占比	99.64%	99.65%	99.66%
净利润	上海钢联	32,772.06	20,207.64	6,656.53
	钢银电商	27,650.08	15,415.51	4,148.44
	占比	84.37%	76.29%	62.32%
归属母公司股东的净利润	上海钢联	18,058.84	12,092.79	4,817.80
	钢银电商	27,596.72	15,503.86	4,148.44
	占比	152.82%	128.21%	86.11%

2. 结合上述情况说明是否符合《审查问答（一）》问题 23 的要求

公司作为上海钢联（300226.SZ）的控股子公司，本次申请向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌符合《审查问答（一）》问题 23 的要求，具体如下：

(1) 公司不存在上市公司为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形，对上市公司不存在重大依赖，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

公司控股股东上海钢联主要从事大宗商品资讯和产业大数据服务业务。上海钢联严格按照《公司法》、《深交所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规和规范性文件的要求进行公司治理。公司主要从事钢铁行业电子商务服务。公司作为新三板挂牌公司，在上市公司规范运作的体系下严格按照《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》及《公司章程》的要求合规运作。公司在业务、资产、人员、财务、机构方面均与上市公司保持独立性，详见本说明三(二)1(1)之说明。

综上，公司不存在上市公司为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。公司作为上海钢联控股子公司，主要从事钢铁行业电子商务服务，不存在对上市公司重大依赖的情形，公司具有直接面向市场独立持续经营的能力，符合《审查问答（一）》问题 23 的要求。

(2) 公司信息披露与上市公司一致、同步

公司于 2015 年 12 月 8 日获得全国股转公司出具的《关于同意上海钢银电子商务股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函（2015）7950 号），公司股票获准在全国股转系统挂牌，并纳入非上市公司监管。股票简称：钢银电商，股份代码：835092。

我们核查了公司挂牌后至本说明回复出具之日发布的公告和上市公司上海钢联同期发布的公告。对于公司相关的同一事项，公司与上市公司根据各自适用的法律法规，均需要进行审议和披露的，公司与上市公司均安排同日进行审议，并由公司与上市公司同时审议通过，未发生公司与上市公司中的任何一方审议未通过的情形。该等事项经公司与上市公司审议通过后，由公司与上市公司依据各自适用的法律法规在各自指定的信息披露平台进行披露。

综上，公司作为深圳证券交易所创业板上市公司上海钢联的控股子公司，信息披露与上市公司保持一致、同步，符合《审查问答（一）》问题 23 的要求。

(3) 公司及上市公司关于公司本次申请股票公开发行并在精选层挂牌的决策程序、审批程序与信息披露等符合中国证监会、证券交易所的相关规定，不适用符合境外监管的相关规定（上市公司在境外上市的），不存在信息披露、决策程序等方面的瑕疵，不存在影响本次发行的争议、潜在纠纷或其他法律风险。

1) 公司关于本次发行的决策程序、审批程序与信息披露情况

2020 年 4 月 2 日，公司召开第二届董事会第十九次会议，审议通过了《关于公司申请向全国股转系统不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的议案》等关于本次公开发行股票并在精选层挂牌的相关议案。

公司已于 2020 年 4 月 2 日在全国股转系统信息披露平台上履行了披露义务。

2020 年 4 月 20 日，公司召开 2020 年度第五次临时股东大会，采用现场表决和网络投票相结合的方式，审议通过了第二届董事会第十九次会议提交的与本次公开发行股票并在精选层挂牌相关的议案，并同意授权公司董事会全权办理本次发行的具体事宜。

公司已于 2020 年 4 月 20 日在全国股转系统信息披露平台上履行了披露义务。

2) 上市公司关于公司本次发行的决策程序、审批程序与信息披露

2020 年 4 月 2 日，上海钢联召开第四届董事会第三十二次会议，应出席董事 9 人，实际出席董事 9 人，本次董事会出席人数和表决人数符合《公司法》和上海钢联公司章程的规定。会议由上海钢联董事长朱军红主持，本次董事会审议通过《关于控股子公司申请向全国股转系统不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的议案》。独立董事就本议案发表了事前认可意见和同意的独立意见。

上海钢联于 2020 年 4 月 3 日在指定信息披露网站发布了《第四届董事会第三十二次会议决议公告》、《独立董事对第四届董事会第三十二次会议相关事项的事前认可意见》、《独立董事对第四届董事会第三十二次会议相关事项的独立意见》及《关于控股子公司申请向全国股转系统不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的公告》。

2020 年 4 月 20 日，上海钢联召开 2020 年第二次临时股东大会，出席本次会议的股东及股东代表共 85 人，代表上海钢联有表决权的股份 66,660,261 股，占上海钢联总股本的 41.8960%。其中，出席本次会议的中小投资者股东及股东代表共 82 人，代表上海钢联有表决权的股份 19,031,393 股，占上海钢联总股本的 11.9612%。本次会议由上海钢联董事会召集，会议的召集符合《公司法》及上海钢联公司章程的相关规定。会议由董事长朱军红主持，上海钢联董事、监事、董事会秘书及见证律师出席了本次股东大会，上海钢联部分高级管理人员列席了本次股东大会。本次股东大会审议通过了上海钢联第四届董事会第三十二次会议提交的《关于控股子公司申请向全国股转系统不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的议案》。

上海钢联于 2020 年 4 月 20 日在指定信息披露网站发布了《2020 年第二次临时股东大会决议公告》。

综上，上市公司上海钢联在深圳证券交易所创业板上市，不属于境外上市情形。公司及上市公司上海钢联关于公司本次申请股票公开发行并在精选层挂牌的决策程序、审批程序与信息披露等符合中国证监会、证券交易所的相关规定，不存在信息披露、决策程序等方面的瑕疵，不存在影响本次发行的争议、潜在纠纷或其他法律风险。

(六) 结合上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业的实际运营及现金流

情况，说明相关企业是否存在可能对发行人持续经营造成不利影响的重大风险

1. 报告期内，上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业的实际运营及现金流情况如下：

单位：万元

财务指标	公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产总额	上海钢联（母公司）	153,183.33	147,694.78	138,100.55
	复星国际	71,568,119.60	63,888,383.80	53,378,805.40
归属于母公司所有者权益	上海钢联（母公司）	68,728.84	60,738.08	54,177.68
	复星国际	12,255,234.20	10,852,883.80	10,096,075.40
营业收入	上海钢联（母公司）	38,278.37	31,468.84	23,986.57
	复星国际	14,518,716.80	11,133,555.30	8,967,922.20
归属于母公司所有者的净利润	上海钢联（母公司）	8,389.18	6,069.53	2,746.16
	复星国际	1,480,091.20	1,340,640.30	1,316,127.50
经营活动产生的现金流量净额	上海钢联（母公司）	13,514.88	12,957.03	10,258.12
	复星国际	783,361.00	1,330,239.20	3,045,311.70

注：以上海钢联母公司财务数据对上海钢联的实际运营及现金流情况进行说明；以复星国际（0656.HK）作为代表，对公司实际控制人控制的其他企业的实际运营及现金流情况进行说明。

报告期内，上海钢联（母公司）和复星国际财务状况稳健，经营成果和现金流量良好。

2. 说明相关企业是否存在可能对公司持续经营造成不利影响的重大风险

报告期内，公司系上海钢联的主要利润来源，但经营活动现金流量金额持续为负。上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业通过资金拆借、为公司借款提供担保等方式为公司流动性提供支持。

上海钢联自 2011 年在深圳证券交易所上市以来，保持规范运作，严格遵守相关法律法规及业务规则。公司与上海钢联及其控制的其他企业在业务、资产、人员、财务、机构方面均保持独立运作，具体情况详见本问题之“（二）说明与上海钢联在业务、资产、人员、财务、机构方面的分开情况，公司高级管理人员、财务人员是否在上海钢联交叉任职，是否存在业务、资产、人员、财务、机构方面混同的情形”之“1.（1）与上海钢联在业务、资产、人员、财务、机构方面

的分开情况”之回复。

综上，上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业不存在可能对公司持续经营造成不利影响的重大风险。

(七) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，说明是否按照《审查问答（一）》问题 23 的要求逐项进行核查并发表明确意见，并对发行人是否具备独立持续经营能力、是否存在向上市公司输送利益、损害发行人利益的情形发表明确意见

1. 核查程序

(1) 我们就报告期内是否存在上市公司为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形与公司财务、业务等相关人员进行了解，与公司业务、财务及管理层就是否对上市公司存在重大依赖，是否具备直接面向市场独立持续经营的能力进行访谈；

(2) 获取并审阅了公司报告期内经营数据、财务报告、业务资料等文件、公司银行资金流水、公司控股股东财务报表、公司决策制度以及关于本次申请股票公开发行并在精选层挂牌的董事会审议文件及股东大会审议文件等决策文件、上市公司关于公司本次申请股票公开发行并在精选层挂牌的决策制度及审批文件等；

(3) 查阅公司在全国股转系统及上市公司在深圳证券交易所的公开披露文件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司控股股东上海钢联主要从事大宗商品资讯和产业大数据服务业务，公司主要从事钢铁行业电子商务服务。公司与控股股东存在部分客户重叠情况，但公司获取客户并不依赖上海钢联，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

(2) 公司在业务、资产、人员、财务、机构、资金管理等方面均与上市公司保持独立性，不存在上市公司为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形，对上市公司不存在重大依赖，上市公司亦不存在损害公司利益的情形。

(3) 公司与上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间的关联交易具有必要性、程序合规、定价公允，不存在未披露的关联交易及利益输送或其他安排。

(4) 公司建立的资金管理内部控制制度合理、有效，符合公司的实际情况，

该等制度的有效执行能够充分保障公司资金管理的合规及独立性，公司的资金管理能够独立于控股股东。

(5) 上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业不存在可能对公司持续经营造成不利影响的重大风险。

(6) 公司不存在上市公司为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形，对上市公司不存在重大依赖，具有直接面向市场独立持续经营的能力；公司信息披露与上市公司一致、同步；上市公司上海钢联在深圳证券交易所上市，不属于境外上市情形。公司及上市公司上海钢联关于公司本次申请股票公开发行并在精选层挂牌的决策程序、审批程序与信息披露等符合中国证监会、证券交易所的相关规定，不存在信息披露、决策程序等方面的瑕疵，不存在影响本次发行的争议、潜在纠纷或其他法律风险。

四、关于平台运营模式

根据公开发行说明书，发行人的钢银平台系公司全面服务钢铁行业上下游各类型企业的电子商务服务平台。发行人官网显示，钢银平台分为现货超市、钢银数据、撮合集市、供应链服务、找物流、找加工 6 个模块，并提供 5 类全产业链服务。

请发行人：(1) 按业务模块补充披露平台运营模式，包括但不限于服务内容、平台角色、基本业务流程、与第三方合作情况、结算方式、货物流转控制措施、各模块之间的关系，说明官网显示的全产业链服务类型与发行人主营产品存在异同的原因及合理性。(2) 列示并说明报告各期发行人钢银平台（包括网站、APP）的流量指标包括但不限于访问量、页面浏览量、新增访问人数、独立访客访问数、平均访问时长、转化率、点击通过率、访客获取成本、注册用户数、新增注册用户数、APP 新增装机量、平均日活跃用户数、周活跃用户数、月活跃用户数、用户平均交易次数、用户复购率、用户回购率、用户留存分析，客户指标包括但不限于网站和 APP 的用户数、会员数、累计购买客户数、ARPU 值、新客户数量、新客户获取成本、新客户单价、老客户交易频率、交易金额、重复交易次数，产品数量指标包括但不限于商品类型、SKU、SPU、在线 SPU，销售转化指标包括但不限于购物车支付转化率、订单笔数、订单金额、订单买家数、浏览-下单转化率、支付金额、支付买家数、支付商品数、浏览-支付买家

转化率、下单-支付金额转化率、下单-支付买家数转化率、交易成功订单数、交易失败订单数、交易成功订单金额、交易失败订单金额、交易成功买家数、交易失败买家数、退款总订单量、退款金额、退款率，市场竞争情况指标包括但不限于市场占有率、成交额排名、流量排名，并说明上述数据的变化趋势及原因。(3) 补充披露各类服务涉及的线下流程和非常规后台操作情况，与线上交易的关系，是否违反合同要求和内部控制，是否存在纠纷或潜在纠纷。(4) 说明发行人及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对发行人线上交易平台进行虚构交易对手方、物流、仓储信息、利用真实物流信息等方式“刷单”、虚构交易、提升知名度等行为，如存在，进一步说明相关行为对发行人经营业绩的影响，是否构成重大违法行为。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，说明核查方法及过程，并发表明确意见。(问询函问题 6)

(一) 按业务模块补充披露平台运营模式，包括但不限于服务内容、平台角色、基本业务流程、与第三方合作情况、结算方式、货物流转控制措施、各模块之间的关系，说明官网显示的全产业链服务类型与发行人主营产品存在异同的原因及合理性

公司的钢银平台包括公司运营的官方网站(www.banksteel.com)与官方 APP(钢银助手)。其中，公司官方网站包括现货超市、钢银数据、撮合集市、供应链服务、找物流、找加工等模块，具体情况如下：

业务模块	服务内容	平台角色	基本业务流程	与第三方合作情况	结算方式	货物流转控制措施
现货超市	客户通过现货超市进行钢材产品采购，现货超市对应收入即为主营业务收入中寄售交易收入	全面参与钢材产品交易	客户通过现货超市确立订单并支付货款后，由公司向商家进行采购后向客户与商家出具放货通知单，由客户向商家进行提货并与公司结算开票	不适用	公司在客户向商家提货后根据客户最终提货情况分别与客户与商家进行结算	公司出具唯一标识的放货通知单，客户凭放货通知单向商家提货，并向公司反馈提货情况及确认收货
钢银数据	向客户与商家免费公布钢银平台实时成交情况、交易订单分布情况等经公司根据交易信息整理并脱密后的数据资	数据整理与信息发布	用户、客户以及商家通过点击网站链接可浏览交易相关数据。公司针对数据不存在收费情况	不适用	不适用	不适用

	源					
撮合集市	免费帮助客户或商家发布钢材产品销售与采购需求，包括访客在内均可进行浏览	帮助客户或商家进行信息发布	客户与商家可通过撮合集市发布钢材产品的销售与采购需求，并留下联系方式，访客通过联系方式进行联系并自行达成交易，公司不参与撮合集市交易也不存在收费情况	不适用	不适用	不适用
供应链服务	客户与商家通过供应链服务申请对应的赊销类服务与预购类服务	全面参与钢材产品交易并向商家与客户提供供应链服务	客户与商家根据对应的供应链服务模块与公司进行供应链服务合作	不适用	公司根据具体的供应链服务形式分别与客户和商家进行结算	公司对货物进行全过程监控，并要求对应供应链模式下的货物存放在公司合作仓库，商家与客户的货权交易均与公司进行
找物流	公司控股子公司及韵物流为客户与商家提供物流服务，属于公司主营业务其他收入	及韵物流向客户与商家提供物流配送服务	针对客户与商家有配送需求的，在钢材产品买卖交易过程中提供配送服务	及韵物流	公司根据具体物流服务与客户或商家进行结算	物流配送服务属于钢材产品交易中的一个环节，货权归属根据合同进行约定
找加工	公司合作仓库为有需求的客户与商家提供简易加工服务，属于公司寄售交易	公司委托具备简易加工条件的合作仓库为有需求的客户与商家提供简易加工服务	针对客户与商家有简易加工需求的，公司通过合作仓库为客户与商家提供简易加工服务，加工成本进入钢材产品销售价格，公司与合作仓库单独结算	合作仓库	公司根据实际加工情况与合作仓库进行结算，客户与商家的加工成本计入钢材产品销售价格	不适用

1. 公司各模块之间的关系如下：

(1) 现货超市：公司进行寄售交易的主要平台，会员与商家在网站上通过该模块进行寄售交易；用户或其他非用户访客仅可以浏览模块展示数据但无法进行交易；

(2) 钢银数据：用户、会员以及商家可通过浏览该模块获取钢材产品交易相关数据，钢银数据仅作为用户、会员以及商家展示使用，无交易功能，亦无法链接至其他模块进行交易；

(3) 撮合集市：公司进行撮合交易的主要平台，所有网站访客包括普通访客、用户、会员、商家均可浏览该模块，并和信息展示方进行沟通。该模块仅提供免费的信息展示功能，后续交易和沟通与钢银平台无关，钢银平台也不进行进一步

参与。该模块无法链接至包括现货超市、钢银数据、供应链服务、找物流、找加工在内其他模块；

(4) 供应链服务：会员与商家可通过供应链服务模块进入任你花服务、帮你采服务、订单融服务及票据直通车模块。供应链服务各模块在官网上主要为展示与介绍功能，并无交易功能，也无法链接至其他模块进行交易。客户和商家需根据供应链服务各类型的审核路径进行对应服务的申请，并在交易过程中选择是否通过供应链服务进行钢材产品买卖。。

票据直通车系作为帮助客户和商家向银行推荐票据贴现业务的服务模式，公司仅根据客户和商家的实际需求向银行推荐客户和商家名称，并不对后续对接或实际业务流程进行涉及，银行等金融单位也不因公司推荐而对贴现业务主体进行差异化判断，客户与商家与银行发生的业务均需符合银行的风险管理要求。公司并未从中收取任何费用。

(5) 找物流：所有网站访客包括普通访客、用户、会员与商家以及承运商通过登陆找物流模块获取物流信息。目前，找物流模块直接与及韵物流官方网站进行链接。及韵物流系钢银平台提供的钢材交易流程中涉及物流配送增值服务的经营主体。报告期内，及韵物流除承接在钢银平台交易的物流配送服务外，也对外独立开展物流配送服务。

(6) 找加工：所有网站访客包括普通访客、用户、会员、商家均可通过该模块寻找在各地仓库的简易加工信息。钢银平台本身不从事加工业务，系通过委托各地具备简易加工条件的仓库进行简易加工服务。委托加工业务系钢材产品交易中的一个增值服务环节，公司专注于钢铁行业的电子商务服务，将部分增值服务如简易加工通过委托第三方的形式进行。客户在购买钢材产品时，如对应仓库可提供简易加工服务，则客户可选择将钢材产品进行简易加工后进行提货。

2. 公司官方网站关于全产业链服务的分析：

公司官方网站展示的全产业链服务包括供应链服务、物流服务、加工服务、数据服务以及钢银助手等，系指钢材产品交易过程中涉及的包括交易环节、物流环节、简易加工环节、数据沉淀环节以及移动端服务环节等在内的增值服务模式。

钢银平台作为钢铁行业的电子商务服务平台，以寄售交易为核心，针对其他类型增值服务，或自主运营（如供应链服务），或通过设立控股子公司方式进行（如及韵物流涉足的物流服务），或通过第三方合作进行（如简易加工服务），

公司主营业务收入来自寄售交易与供应链服务，公司官网展示的全产业链服务与公司披露的主营业务情况不存在差异。

公司的全产业链服务各模块含义如下：

(1) 供应链服务：即指公司向商家与客户提供的供应链服务，系公司主营业务收入来源。

(2) 物流服务：公司控股子公司及韵物流提供的物流配送服务，及韵物流对外提供物流配送服务的收入计入公司主营业务其他收入。。

(3) 加工服务：公司委托第三方合作方提供的简易加工服务，加工成本计入公司与客户的销售价格。。

(4) 数据服务：公司基于钢银平台交易记录数据进行过滤、筛选以及分析并进行展示的数据服务，公司免费对外提供数据服务，不涉及收费环节。。

(5) 钢银助手：即指公司官方 APP（钢银助手），系公司为客户与商家在移动端开发的 APP 产品，钢银助手功能与官方网站基本一致。

(二) 列示并说明报告各期发行人钢银平台（包括网站、APP）的流量指标包括但不限于访问量、页面浏览量、新增访问人数、独立访客访问数、平均访问时长、转化率、点击通过率、访客获取成本、注册用户数、新增注册用户数、APP 新增装机量、平均日活跃用户数、周活跃用户数、月活跃用户数、用户平均交易次数、用户复购率、用户回购率、用户留存分析，客户指标包括但不限于网站和 APP 的用户数、会员数、累计购买客户数、ARPU 值、新客户数量、新客户获取成本、新客户单价、老客户交易频率、交易金额、重复交易次数，产品数量指标包括但不限于商品类型、SKU、SPU、在线 SPU，销售转化指标包括但不限于购物车支付转化率、订单笔数、订单金额、订单买家数、浏览-下单转化率、支付金额、支付买家数、支付商品数、浏览-支付买家转化率、下单-支付金额转化率、下单-支付买家数转化率、交易成功订单数、交易失败订单数、交易成功订单金额、交易失败订单金额、交易成功买家数、交易失败买家数、退款总订单量、退款金额、退款率，市场竞争情况指标包括但不限于市场占有率、成交额排名、流量排名，并说明上述数据的变化趋势及原因

经核查，公司钢银平台涉及流量指标如下，部分指标由于公司所属行业特性而不适用：

统计指标	数据源	2019 年	2018 年	2017 年
网站访问量（次）	百度	340,346	237,133	95,608
网站页面浏览量（次）	百度	3,783,599	2,214,525	970,129
网站新增访问人数（个）	百度	50,738	35,128	15,014
网站独立访客访问数（次）	百度	265,830	190,378	72,863
网站平均访问时长	百度	0:10:17	0:07:56	0:03:44
APP 平均访问时长	友盟	103 秒	49 秒	61 秒
转化率=当年有交易会员总数/独立访客访问数		9.48%	11.35%	28.03%
注册用户数（万个）	公司	11.65	9.97	8.13
注册会员数（个）	公司	64,289	53,727	44,427
新增注册会员数（个）	企业	10,562	9,300	9,726
APP 新增装机量	友盟	10,213	10,988	8,381
APP 平均日活跃用户数	友盟	586	696	381
APP 平均周活跃用户数	友盟	1,784	1,973	1,135
APP 平均月活跃用户数	友盟	3,813	4,019	2,516
平均交易次数（次）	公司	26.11	23.56	22.25
会员复购率	公司	78.74%	78.17%	78.81%
会员回购率	公司	61.31%	61.93%	57.69%

指标含义：（根据公司 B2B 电子商务行业特性，访问网站以访问会员中心为有效访问网站口径）；

网站访问量：一天之内网站的独立访客数，一天内同一访客多次访问网站只计算 1 个访客，年度累计；

网站页面浏览量：即通常说的 Page View(PV)，用户每打开一个网站页面就被记录 1 次。用户多次打开同一页面，浏览量值年度累计；

网站新增访问人数：对网站访问量的访问量按照用户数进行去重；

网站独立访客访问数：一天之内网站的独立访问 ip 数，年度累计；

网站平均访问时长：访客在一次访问中，平均打开网站的时长。即每次访问中，打开第一个页面到关闭最后一个页面的平均值，打开一个页面时计算打开关闭的时间差；

APP 平均访问时长：单次使用时长的均值，即全部用户的日使用时长/总启

动次数；

注册用户数：指在钢银平台网站完成注册的用户数量；

注册会员数：指在钢银平台网站完成注册并完成企业认证可以进行交易的会员数量；

新增注册会员数：指当年度新增注册的会员数量；

APP 新增装机量：第一次启动应用的用户（以设备为判断标准）；

APP 平均日活跃用户数：一天内启动过应用/小程序的用户（去重），启动过一次的用户即视为活跃用户，包括新用户与老用户；

APP 平均周活跃用户数：一周内启动过应用/小程序的用户（去重），启动过一次的用户即视为活跃用户，包括新用户与老用户；

APP 平均月活跃用户数：一个月内启动过应用/小程序的用户（去重），启动过一次的用户即视为活跃用户，包括新用户与老用户；

会员平均交易次数=年度交易总次数/当年有交易会员总数

会员复购率=当年度交易 2 次以上的会员数/当年有交易会员总数

会员回购率=报告期外有交易记录并在报告期再次交易的会员数/当年有交易会员总数

上述指标中，转化率指标逐年下降系由于公司独立访客访问次数提升较快所致。其他指标的变化趋势与公司日常经营趋势相符，不存在异常指标情况。

公司钢银平台会员留存分析如下：

单位：个

首次交易时间	当月首次交易会员数	90 天后交易成功会员数	180 天后交易成功会员数	270 天后交易成功会员数	360 天后交易成功会员数
2017 年 1 月	639	410	366	332	309
2017 年 2 月	624	392	360	322	300
2017 年 3 月	970	613	556	511	488
2017 年 4 月	802	549	500	456	424
2017 年 5 月	874	526	472	430	402
2017 年 6 月	876	524	477	446	406
2017 年 7 月	730	444	392	365	325
2017 年 8 月	694	419	381	343	312

2017年9月	705	420	386	351	318
2017年10月	589	335	311	268	250
2017年11月	755	440	401	363	331
2017年12月	384	229	197	170	155
2018年1月	970	581	503	455	406
2018年2月	238	139	128	122	107
2018年3月	857	495	435	397	357
2018年4月	857	506	456	394	352
2018年5月	780	456	391	343	305
2018年6月	628	412	356	323	287
2018年7月	620	371	317	294	258
2018年8月	671	383	343	297	246
2018年9月	704	380	335	292	236
2018年10月	636	339	307	251	194
2018年11月	715	367	317	265	180
2018年12月	548	264	222	175	90
2019年1月	675	321	262	200	52
2019年2月	280	146	121	83	1
2019年3月	633	294	233	142	0
2019年4月	821	429	311	40	0
2019年5月	892	450	292	2	0
2019年6月	761	346	171	1	0
2019年7月	868	369	32	0	0
2019年8月	972	316	1	0	0
2019年9月	978	183	0	0	0
2019年10月	888	6	0	0	0
2019年11月	1067	0	0	0	0
2019年12月	914	0	0	0	0

客户留存分析系以报告期首日即 2017 年 1 月 1 日为基点，以 2019 年 12 月 31 日为终点，并以每月首次交易会员为测试基数，分析其后续交易行为。因此，

临近终点的客户留存分析数量较前期将有所下降属于正常情况。从公司留存分析判断未与公司实际经营情况产生差异。

公司钢银平台涉及的用户指标如下，部分指标由于公司所属行业特性而不适用：

统计指标	2019 年	2018 年	2017 年
注册用户数（万个）	11.65	9.97	8.13
注册会员数（个）	64,289	53,727	44,427
累计有交易记录会员数（个）	53,197	43,448	35,224
ARPU 值=交易金额/交易成功客户数	5,981,572.60	5,440,176.93	4,160,426.82
新增注册会员数（个）	10,562	9,300	9,726
新客户单价=当年新增企业交易金额/ 当年新增交易企业数量	2,780,172.41	2,723,215.27	2,219,359.87
老客户交易频率=老客户当年交易数/ 老客户数	35.77	31.62	30.80

报告期内，公司涉及用户、会员、有交易记录会员、新增注册会员等指标均持续增长，与公司经营情况相符。公司新客户当年平均交易金额普遍小于公司交易成功客户年均交易金额，主要系公司新客户在交易初始阶段需熟悉交易流程，并逐步形成在钢银平台买卖钢材产品的业务习惯。根据老客户交易频率显示，公司客户年均交易频率逐步提升，对平台依赖性增强。报告期内，公司新客户当年平均交易金额与公司交易成功客户年均交易金额均持续增长。

公司钢银平台的产品数量指标如下，部分指标由于公司所属行业特性而不适用：

统计指标	2019 年	2018 年	2017 年
商品类型	225	225	225
SKU	72,050	58,386	50,389

公司钢银平台的销售转化表如下，部分指标由于公司所属行业特性而不适用：

统计指标	2019 年	2018 年	2017 年
订单笔数（个）	658,474	509,328	454,714
订单金额（万元）	15,088,863.39	11,758,688.89	8,501,320.50
订单买家数（个）	25,468	21,746	20,563
转化率=当年有交易会员总数/ 独立访客访问数	9.48%	11.35%	28.03%

支付金额（万元）	15,088,863.39	11,758,688.89	8,501,320.50
支付买家数（个）	25,468	21,746	20,563
支付商品数	1,210,246	917,742	251,348
浏览-支付买家转化率	0.67%	0.98%	2.11%
下单-支付金额转化率=交易成功订单金额/总订单金额	99.90%	99.97%	99.96%
下单-支付买家数转化率=交易成功买家数/订单买家数	98.95%	99.36%	99.33%
交易成功订单数（个）	657,920	509,146	454,556
交易失败订单数（个）	554	182	158
交易成功订单金额（万元）	15,073,562.95	11,754,590.30	8,497,671.79
交易失败订单金额（万元）	15,300.43	4,098.59	3,648.71
交易成功买家数（个）	25,200	21,607	20,425
交易失败买家数（个）	268	139	138

报告期内，公司销售转化相关指标与公司日常经营情况相符。其中，转化率系由于报告期内公司独立访客访问数增幅较大，交易频次提升，致使对应转化率下降。

公司钢银平台的市场竞争情况指标如下，部分指标由于公司所属行业特性而不适用：（由于 2019 年度公开数据较少，暂无法通过第三方统计数据获得 2019 年度数据，2017 年度与 2018 年度数据来源为托比研究发布的《中国钢铁电商发展白皮书（2015-2018）》）

统计指标	2018 年	2017 年
市场占有率	34.00%	28.00%
交易额排名	1	1

（三）补充披露各类服务涉及的线下流程和非常规后台操作情况，与线上交易的关系，是否违反合同要求和内部控制，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司的日常运营流程与交易流程均根据内部控制要求、风险管理体系要求以及各类型合同要求执行，不存在涉及违反合同要求和内部控制的违规操作情况。公司寄售交易与供应链服务均通过线上与线下相结合的形式进行，公司不存在单一线下模式向客户提供服务的情况。

公司寄售交易的具体服务流程如下：

公司的寄售交易系公司电子商务服务的基础模式。公司寄售交易具体服务流程、货物流转、信息流转以及资金流转情况如下：



- 1、商家确认拟出售产品并通过钢银平台审核或业务人员协助进行挂牌；
- 2、客户选购或由业务人员向客户营销；
- 3、客户确定购买意向，生成电子交易协议；钢银平台同步与商家确认并生成采购协议；
- 4、客户向钢银平台付款，钢银平台在收到货款后向商家付款；
- 5、钢银平台同步向商家与客户出具放货通知单，放货通知单具备唯一标识；
- 6、客户根据放货通知单在货物所在仓库进行提货或由钢银平台提供配送服务，并将实提情况反馈与钢银平台；
- 7、钢银平台根据反馈信息确认货物实提情况并分别和商家与客户二次结算与开票；

公司供应链交易的具体服务流程详见本说明回复一(一)之说明。

因此，公司涉及线下流程与后台操作流程主要系交易过程中的实物流转流程与业务员协助流程。公司业务员协助流程主要作用系加快交易效率与提升客户体验满意度。钢铁电商系基于传统钢铁贸易流通领域的产业升级并最终形成较传统钢铁贸易流通领域更方便快捷、安全稳定、真实可靠的行业经营模式。由于钢铁电商细分行业仍处于发展初期，钢铁电商企业在引导钢铁行业各类型用户参与线上平台交易的同时，也需结合行业特点对日常经营模式进行适当优化。基于此，行业内普遍存在钢铁电商业务人员帮助用户进行日常的信息撮合、交易的管理以及营销推广的情况。钢铁电商业务人员深度参与交易各环节系保证钢铁行业各类型用户适应线上交易，并与线下货物流衔接的重要方式，也是钢铁电商企业培养用户交易习惯，形成线上交易量持续稳步提升的有效手段。

公司制定了严格的制度，要求业务员办理公司业务过程中，严格遵守公司操作流程，保证钢银平台数据与实际业务数据一致；除赊销类服务，严格执行“先收款、后提货”的交易原则，不得利用公司的市场信誉，提前转移货物权属。若违反规定业务员本人将赔偿公司由此受到的一切损失，并视严重程度扣减业务员的绩效考核指标；损失数额达一万元及以上的，视为业务员重大过错，公司有权

单方面解除劳动关系。同时公司每年要求全体业务员签署《员工责任承诺书》，对上述事项做出承诺。

同时，为保证完整记录订单，公司规定所有采购货物付款审批只能通过平台线上订单申请、销售货物收款亦只可通过平台线上订单对应的会员账户收取，报告期内，公司不存在通过直接线下收取货款进行交易的情况。此外，会员只能在平台线上订单流程显示完成提货以后在线申请开具增值税发票，报告期内，公司亦不存在未开票交易的情况。

公司业务员协助的具体内容为根据卖家会员提供的货物信息（包括但不限于如品名、牌号、规格、重量、价格、生产厂家、捆包号、所在仓库等）协助其将相关信息输入平台系统挂牌展示并向其他会员进行营销，后续的收款、开具发票、发货程序由卖家会员自行完成；或者在了解买家会员的购货需求后，协助其选定平台内符合其需求的货物并确认订单，后续的付款、提货程序由买家自行完成。平台内的会员使用的收付款银行账户只能使用其在钢银电商平台审核备案的账户，并且会员的银行账户开户名需要与其在钢银电商提交的账户名、增值税开票抬头完全一致。因此，公司业务员协助会员下单系根据会员真实意思表示进行的交易过程中部分非核心步骤，业务员无法独立完成全流程的交易。

公司从事钢铁行业电子商务服务采用线上线下结合的方式系从钢铁行业实际情况出发。公司拥有较为健全的风险控制管理体系，涉及业务员协助的操作记录将被留痕并计入实际操作情况，公司日常经营不存在违反合同要求或内部控制缺陷的情况。截至本说明回复出具日，公司不存在因业务模式发生的纠纷或潜在纠纷情况。

（四）说明发行人及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对发行人线上交易平台进行虚构交易对手方、物流、仓储信息、利用真实物流信息等方式“刷单”、虚构交易、提升知名度等行为，如存在，进一步说明相关行为对发行人经营业绩的影响，是否构成重大违法行为

报告期内，根据公司后台统计数据，钢银平台客户与商家相关数据如下：

项 目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
总用户数量（万个）	11.65	9.97	8.13
总会员数量（个）	64,289	53,727	44,427

总商家数量（个）	6,071	4,786	3,728
活跃会员（个）	25,200	21,607	20,425
活跃商家（个）	3,578	2,767	2,255
活跃会员平均交易金额（万元）	598.16	544.02	416.04
活跃商家平均交易金额（万元）	3,184.70	3,217.40	2,986.56
仅寄售交易活跃会员（个）	20,714	19,069	18,579
存在供应链服务的活跃会员（个）	4,486	2,538	1,846

基于上述统计数据，报告期内，公司用户、会员、商家以及各年度活跃性指标均与公司日常经营趋势保持一致，未发现由于刷单可能造成的异常情况。根据统计数据，报告期各年度，公司年度活跃会员均超过 20,000 名，活跃会员平均各年度交易金额不超过 600.00 万元。根据公司的交易规模对应活跃会员平均交易金额，未发现由于“刷单”可能造成的会员集中等异常情况。

根据核查公司寄售交易与供应链服务的第三方凭证，对公司各类业务流程进行穿行测试，核查公司主要银行的资金流水，对公司的业务系统与财务系统进行核查比对等方式，未发现存在由于“刷单”而形成的异常流水记录或交易记录。

根据公司对销售收入前五名客户（客户属于同一控制下的）进行统计，报告期内，公司各年度前五大客户销售收入占比分别为 2019 年度 7.42%、2018 年度 8.04%以及 2017 年度 6.75%。公司前五大客户主要为中央企业和国有企业背景的上市公司、承建商或大型贸易公司，公司委托其“刷单”难度较大，且客户也无理由与公司进行配合。同时，公司通过与前五大客户进行“刷单”收益与成本完全不成正比，无法形成有效的“刷单”动机。

公司从事钢铁行业的电子商务服务，全面参与和客户与商家的交易。因此，公司与客户和商家的交易均开具增值税专用发票。报告期内，公司不存在现金收款业务，不存在未开票业务，且公司的发票均根据客户的合同关系进行开具，并能够以对应的资金流水与货物流转作为佐证，发票内容均真实反映合同签订内容以及销售收款金额，不涉及虚开增值税发票的情形。同时，公司获取的采购发票内容均源自于商家签署的采购合同及向其支付的款项金额，不存在要求他人为公司虚开发票，或介绍他人虚开发票的情形。不存在虚构交易的情况。因此，公司从实际操作核查中未发现刷单情况。

报告期内，公司没有被相关税收管理部门受过处罚，公司已与国家税务总局

上海宝山市税务局开具了相关证明材料(编号:宝税调字 15(2020)第 11 号),公司 2017 年 1 月至 2020 年 2 月底,该公司无因违反国家税收法律法规而受到行政处罚的记录,未被发现需要补缴税款或被处罚的情况。

综上所述,公司及其关联方不存在通过自身或委托第三方对公司线上交易平台进行刷单、虚构交易、违规提升知名度等违法违规情况。

(五) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项,说明核查方法及过程,并发表明确意见

1. 核查过程

我们执行了如下核查程序:

- (1) 了解公司的各业务模块运营情况,了解公司的业务模式及交易系统;
- (2) 登陆公司前台系统与后台系统核查系统运营情况,确认公司内部控制有效性;
- (3) 访谈公司管理层和核心技术人员,访谈公司客户与供应商;
- (4) 确认公司与客户和商家在交易过程中双方承担的风险和利益;
- (5) 对公司业务流程进行测试,获取公司与客户签订的相关合同及协议,对合同关键条款进行关注。会计师审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况;
- (6) 对公司线上平台核心流程进行 IT 审计测试,分析是否存在异常;
- (7) 结合公司业务模式分析不同业务模式下收入确认方式及披露的恰当性;
- (8) 核查公司从监管部门开具的相关证明材料。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 钢银平台作为钢铁行业的电子商务服务平台,以寄售交易为核心,针对其他类型增值服务,或自主运营(如供应链服务),或通过设立控股子公司方式进行(如及韵物流涉足的物流服务),或通过第三方合作进行(如简易加工服务),公司主营业务收入来自寄售交易与供应链服务,公司官网展示的全产业链服务与公司披露的主营业务情况不存在差异。

(2) 公司不存在日常经营过程中违反合同要求和内部控制的情况,不存在纠纷或潜在纠纷情况。

(3) 公司不存在通过自身或委托第三方对公司线上交易平台进行虚构交易

对手方、物流、仓储信息、利用真实物流信息等方式刷单、虚构交易、提升知名度等行为。

五、关于主营业务

根据申报材料，报告期内发行人为钢铁行业上下游企业提供撮合交易和寄售交易等钢材现货交易服务，并且通过钢银平台及战略合作伙伴为客户提供支付结算、仓储、物流等一系列增值服务。发行人存在多个交易中心。

请发行人：（1）进一步披露撮合交易和寄售交易的业务开展模式和商业逻辑，发行人在相关业务中的角色和承担义务，两种业务模式之间的关联性。（2）详细说明供应链业务中“帮你采”“随你押”“任你花”“订单融”的具体经营模式，补充披露不同业务关于收费方式的关键合同条款，说明各项业务的盈利方式主要来源，结合合同条款实质分析是否具有金融或期货属性，本质上是否属于为下游客户代垫资金的融资业务，是否应取得此类业务的行政许可资质。（3）结合相关业务合同条款的约定，详细分析各业务模式下在向客户转移商品之前是否已获得商品所有权相关风险和报酬以及判断依据，包括但不限于是否承担商品的主要责任和存货风险、是否有权自主决定商品价格等，是否与合同条款的约定一致。（4）补充披露“票据直通车”业务的具体开展情况，与公司现有业务的协同性，此项业务与财报科目的勾稽关系，针对该项业务的内控措施和执行有效性，报告期内是否存在纠纷或潜在纠纷及相关解决机制。（5）补充披露各交易中心的具体含义，各交易中心的区域分布、报告期各期的收入情况、不同区域的交易中心的业务范围，客户是否存在重叠，说明交易中心与钢银平台的关系，各交易中心及对应业务类型的拓展及运作过程，包括识别客户、撮合成交、货物流转、发票开具等，各交易中心的管理模式是否具有重大差异。（6）发行人提供注册会员服务，说明三种业务模式对应的客户情况，是否均为会员，会员与非会员享受的服务的差异，注册会员相关收费情况，是否需要持续缴纳会费，发行人对会费及会员积分如何进行会计处理，是否符合企业会计准则规定；说明报告期各期末注册会员及会员增减变动情况，按类别说明新增、减少及报告期各期均有持续交易的会员的交易金额、平均交易金额；是否存在自然人会员，如有，说明数量及交易金额占比。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查上述事项，说明核查方式、过

程、范围及依据，并发表明确意见。（问询函问题 10）

（一）进一步披露撮合交易和寄售交易的业务开展模式和商业逻辑，发行人在相关业务中的角色和承担义务，两种业务模式之间的关联性

公司撮合交易主要系指客户或商家在钢银平台上发布求购或供应信息，本质为信息发布，不构成交易形式。公司在撮合交易中提供一种信息展示服务，并不直接参与交易，客户或商家发布信息后，除信息发布者以外的其他方包括访客在内均可根据客户或商家发布的信息进行联系并商谈交易可行性，无论最终交易是否成功，公司均不收取任何费用。撮合交易程序如下：商家或客户在钢银平台的撮合集中发布拟供应或拟求购货物的信息，并备注联系方式，除信息发布者以外的其他方存在需求的，通过联系方式与发布信息方进行联系，并最终通过线下自行办理交收、结算、开票事宜，如因一方原因导致另一方受到损失，由存在过错的一方自行承担。公司不参与撮合集市的交易，亦不统计相关交易规模。报告期内，公司撮合交易主要通过钢银平台设置的撮合集市进行业务开展。

公司寄售交易系公司电子商务服务的基础模式。在寄售交易中，公司通过引进钢厂、代理商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并通过全面参与货物交易过程控制交易流、资金流、信息流以及实物流，实现钢材产品现货交易的整体把控。报告期内，公司寄售交易主要通过钢银平台设置的“现货超市”或业务员主动营销进行业务开展。

公司撮合交易和寄售交易的商业逻辑均系基于钢铁行业存在的信息隔离、地域限制、渠道垄断以及信用缺失等痛点。其中，撮合交易可以一定程度解决信息隔离、地域限制的问题，但是，由于撮合交易无法解决渠道垄断与信用缺失的问题，钢银平台无法发挥更多功能与价值，因此，撮合交易通常系钢铁电商发展初期为获取更多行业信息资源而建立的业务模式。基于钢铁行业的特点，撮合交易能够为各参与方提供的服务与价值较为有限。

寄售交易在撮合交易基础上，进一步解决钢铁行业的渠道垄断与信用缺失等问题。基于寄售交易，钢银平台可逐步培养商家与客户的交易习惯与客户粘性，并深挖商家与客户需求，持续开发包括供应链服务在内的增值服务，提升钢银平台的核心竞争力。

（二）详细说明供应链业务中“帮你采”“随你押”“任你花”“订单融”的具体经营模式，补充披露不同业务关于收费方式的关键合同条款，说明各项

业务的盈利方式主要来源，结合合同条款实质分析是否具有金融或期货属性，本质上是否属于为下游客户代垫资金的融资业务，是否应取得此类业务的行政许可资质

1. 公司供应链服务的具体经营模式

公司供应链服务可分为赊销类服务和预购类服务。其中，赊销类服务包括任你花服务；预购类服务包括帮你采服务、订单融服务以及随你押服务。公司提供的电子商务服务集中于钢铁行业的贸易流通领域，本质上属于钢铁贸易流通领域的常规业务范畴。公司针对钢铁行业上下游各类型企业的需求，为便于市场推广启用上述产品名称。

(1) 赊销类服务

赊销类服务系公司向客户提供的在与公司交易时可选择先行提货后续再付款的一种服务。客户申请赊销类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银平台拥有良好交易信用记录。公司现有的赊销类服务客户群体主要系拥有国有背景的承建商客户。公司对传统钢贸企业实现数字化升级，通过线上平台数据积累形成系统性的风险管理体系，全面细化、分层控制以及细化剖析客户的经营情况，并根据分析结果全面量化管理客户的赊销情况，全面管控风险，保证公司的健康经营。公司根据不同类型客户的差异化需求量身定制赊销类服务方式，并统一命名为任你花服务。

(2) 预购类服务

公司预购类服务系提供的由公司先行向商家采购材产品并保管，客户后续再一次性或分批购买上述产品的一种服务。公司根据客户资质情况收取一定比例预付货款。客户申请预购类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银平台拥有良好交易记录。公司现有的预购类服务客户群体主要为预期有大额采购需求的客户。公司提供的预购类服务帮助客户锁定货源、规避风险，一站式解决了订货、仓储以及流通等钢铁贸易流通领域各环节的细节问题。

为了便于市场营销和业务拓展，公司根据客户差异化需求推出了帮你采服务（由公司为大额采购需求的客户直接向钢厂或代理商预购的服务）、订单融服务（由公司为小额采购需求的客户向钢贸商或服务商等预购的服务）以及随你押服务（由公司商家快速销售产品的目的而预购的服务）。

1) 帮你采服务

公司在客户预付 10.00%-20.00%的预付货款后，向商家全额支付采购货款进行钢材产品采购并入库保管。后期，客户可一次性或分阶段支付货款向公司提取货款金额对应的货物。帮你采服务主要针对客户大额的预购需求，对应的商家主要系钢厂，对应的钢材产品主要为需钢厂生产的钢材产品。

2) 订单融服务

公司在客户预付 20.00%的预付货款后，向商家全额支付采购货款进行钢材产品采购并入库保管。后期，客户可一次性或分阶段支付货款向公司提取货款金额对应的货物。订单融服务主要针对客户小额的预购需求，对应的商家主要系代理商、钢贸商以及服务商等主要从事钢铁贸易业务的企业，对应的钢材产品主要系钢厂已完成生产并存放在商家仓库的钢材产品。

3) 随你押服务

商家为实现快速销售, 与公司签订合同, 由公司预购商家的钢材产品, 公司在收到货物并入库后支付全额或大部分货款。后期, 钢银平台将货物销售给其他客户后, 与商家进行结算。

2. 公司供应链服务关于收费方式的关键合同条款

公司的供应链服务系在寄售交易基础上, 针对符合公司内部风险控制要求的客户, 提供赊销和预购类增值服务。公司的供应链服务盈利模式系通过钢材产品的买卖差价获取利润。钢材产品买卖差价的形成, 包含了公司的供应链管理、资源匹配、货物结算、物流配送以及线上营销等多种增值服务价值。公司供应链服务关于收费的关键合同条款如下:

(1) 赊销类服务

结算方式及期限条款: 明确一定期限内的结算价格计算方式, 如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠, 客户可选择分批付款或一次性付款, 销售价格参照实际提货时钢材产品的市场采购价格, 同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定; 工程配送项目按月结算。

(2) 预购类服务

1) 帮你采服务

款项支付及结算: 采用现款方式进行结算。货物款项可分批付清, 付一次款提取相应重量的货物, 并约定客户的最晚完成付款提货的期限, 通常为 90 个自

然日。销售价格以与商家结算时的价格为依据,考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。

2) 订单融服务

款项支付及结算:货物款项可分批付清,付一次款提取相应重量的货物,客户应在规定期限内付清剩余货款。付款后可提取相应重量的货物,货权转移后产生的所有费用由客户承担,客户未付清货款前,货物所有权归属钢银平台。销售价格以订单确立时市场价格为基础,考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。

3) 随你押服务

款项支付及结算:公司通过合作仓库出具的入库单确认全部货物的完整货权后,向商家支付约定货款,约定货款通常为协议约定金额的 70.00%-100.00%;货物完成销售后,与商家的结算价格在向客户销售价格的基础上扣除公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用,同时考虑合理利润等因素综合确定。

3. 公司供应链服务的盈利模式

公司的供应链服务系基于钢铁贸易流通领域常规业务的增值服务。公司的供应链服务以赊销类服务与预购类服务为主要服务形式,系钢铁贸易流通领域常见的贸易形式,符合行业惯例。报告期内,公司供应链服务(包括赊销类服务与预购类服务)盈利模式均系通过钢材产品的买卖差价获取利润。钢材产品买卖差价的形成,包含了公司的供应链管理、资源匹配、货物结算、物流配送以及线上营销等多种增值服务价值。

公司的供应链服务的盈利模式系基于采购与销售的价差,而非获得融资利息或其他金融服务收益。公司对供应链服务的客户进行严格筛选,通过公司的风险管理体系对客户与商家的合法经营记录、负债情况、诉讼情况等可能影响客户与商家资信实力的情况均进行充分分析与判断。公司在和客户与商家的销售与采购合同中均对交付产品的品类、规格、型号、付款方式及交货方式等内容进行了明确约定,且定价方式均综合参考了包括市场价格等多方面因素进行综合确定,不存在单纯根据利息费用定价并赚取融资费用的情形。公司对客户的应收账款规模严格控制,仅对优质客户根据其信用资质、交易金额、交易特性以及合作记录等给予一定的合理商业账期,并形成一定量的经营性往来。报告期内,公司的应收账款周转天数分别为 2.66 天、5.50 天以及 7.40 天,均处于较低水平,其形成

具备合理的商业逻辑，非因提供融资等类金融服务形成资金拆借。结合公司供应链服务的业务情况，公司供应链服务不属于供应链金融等类金融业务。

4. 结合合同条款实质确认供应链服务不具有金融或期货属性

公司供应链服务的相关合同约定了明确的交易模式，约定了交易产品的规格型号、付款方式、交货方式、交货时间等具体购销条款，未约定与金融业务相关的条款。

报告期内，公司与商家签订采购合同，合同对采购的产品规格、数量、单价进行了约定，商家负责按照相关标准向公司供货，并根据合同要求选择运输方式“商家负责运输或客户自提”；公司需依据合同约定的付款方式及期限向商家付款；合同结算方式包括：电汇、银行承兑汇票等；对于供不应求的商品，为保障货源，报告期内，公司会选择向商家预付货款，对于供给充足的商品，付款方式包括预付货款和赊购。

根据客户要求不同和具体业务内容不同，公司签订的供应链业务销售合同形式和条款略有区别：(1) 公司与客户签订商品销售合同，客户可选择商品的运输由公司控股子公司及韵物流提供或者第三方物流提供，也可以选择自行提货，如由及韵物流提供，则公司需要承担商品运输过程中的商品损失风险，亦享受物流服务的收入；(2) 公司与客户签订商品销售合同，客户可选择提货时自行支付仓储费，或由公司承担仓储费并在销售定价中包含该部分费用，在客户实际提货前公司均需要承担商品存储过程中商品损失风险；(3) 公司与客户签订商品销售合同，客户可选择由公司提供简单加工服务并相应增加商品的销售价格，公司通过委托第三方加工的方式提供服务，需要承担加工过程中商品损失风险；(4) 公司与客户签订商品销售合同，符合条件的客户可选择付款方式，采用赊销或预购的方式付款，并形成一定的经营性往来，商业账期符合行业惯例。

综上所述，公司与客户签订的供应链业务合同的实质均为商品购销合同，公司收益均以商品购销形成的价差体现，未约定与金融业务相关的条款。公司需要承担的是与商品贸易相关的义务和风险，享受的是商品贸易的差价收益，从服务协议权利义务约定看，公司供应链服务业务不具有金融或期货属性。

5. 供应链服务本质上不属于为下游客户代垫资金的融资业务

根据供应链服务下公司与客户和商家签订的合同，均为符合行业惯例的钢材交易类型的合同，并非投资、担保以及借款等涉及金融属性的合同，也非对货物

远期价格进行锁定等涉及期货属性的合同。公司与客户和商家签订的合同条款不具有金融或期货功能。同时，合同主要收费条款均系对公司与客户在货物交付阶段的款项支付约定与实物流转约定，均系以实物交割为前提，并非单纯约定资金收付情况。

公司与客户签订的赊销类合同和预购类合同，系公司通过钢铁贸易流通领域常见的赊销和预购手段，配合公司的资源匹配、信息撮合、信用增值以及物流配送等增值服务，以数字化风险管理控制体系为依托，为客户提供的线上线下相结合的电子商务解决方案。公司与客户签订的赊销类合同和预购类合同均系以钢材产品交易为基础，不存在单纯为客户代垫资金的情形。

因此，供应链服务本质上不属于为下游客户代垫资金的融资业务。

6. 公司供应链服务是否需取得行政许可资质

公司供应链服务系钢铁贸易流通领域常见的贸易形式，不涉及金融或期货属性，具体分析详见本说明回复一（十）之说明。公司开展供应链服务无需取得行政许可资质。

综上所述，公司主营业务不涉及金融或期货属性，不属于为客户代垫资金的融资业务，无需取得此类业务的行政许可资质。

（三）结合相关业务合同条款的约定，详细分析各业务模式下在向客户转移商品之前是否已获得商品所有权相关风险和报酬以及判断依据，包括但不限于是否承担商品的主要责任和存货风险、是否有权自主决定商品价格等，是否与合同条款的约定一致

公司各类业务模式的商品所有权相关风险和报酬的判断依据如下：

1. 寄售交易

寄售交易流程下，针对商品所有权相关风险和报酬的判断包括：

（1）商品价格变动风险：钢银平台采购和销售价格分别与商家和客户约定完成，且在客户确认订单并付款后，同步与商家确认订单并付款。因此，钢银平台在实际业务过程中，通过业务模式规避或不承担货物价格变动风险。

（2）滞销积压风险：钢银平台与商家的采购关系系在客户确定产品认购需求的前提下发生，同时，电子交易合同明确约定了客户的提货期限：客户凭钢银平台提供的有效凭证在7个自然日内提货，超期未提货的，钢银平台可将货权直接转入买方名下并通过传真等方式通知买方，视为钢银平台完成交货义务。因此，

钢银平台不存在滞销积压风险。

(3) 产品数量与质量风险：交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银平台需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与商家向钢银电商的赔付不存在因果关系。同时，钢银平台与客户的电子交易合同明确如违约由违约方承担责任。因此钢银平台承担产品数量、质量风险。

(4) 产品损毁灭失风险：钢银平台在完成商家采购后，如在交付客户前出现损毁灭失，钢银平台通常自主寻找可替换货物并继续与客户进行交易。因此，货物的损毁灭失风险在向客户交付阶段由钢银平台承担。

(5) 自主定价与是否能够改变所提供商品或服务的分析：寄售交易过程中，钢银平台根据与客户约定订单确定的货物明细确定与商家的采购明细，货物明细具体到产品名称、规格、材质、产地、仓库、数量、重量以及价格等明确信息。因此，钢银平台无法擅自变更所提供货物的明细。钢银平台向客户展示的销售价格系根据钢银平台与商家协商并结合市场判断所确定的价格，即钢银平台与商家和客户签订的电子交易合同可存在明确价差，因此，钢银平台在货物定价方面能够自主定价。

(6) 寄售交易中自营部分的分析说明：寄售交易中自营部分系指钢银平台根据自身需求与市场判断，提前与商家签订采购合同，向商家全额预付货款后转移货物至钢银平台仓库，并在后期完成对外销售的情形。在该种情况下，钢银平台承担货物的商品价格变动风险、滞销积压风险、产品数量与质量风险、产品损毁灭失风险。同时，钢银平台对外销售货物时，可以市场行情为基础进行自主定价。

因此，寄售交易中，公司在向客户转移商品前，发行人承担了商品所有权相关风险和报酬，与发行人与客户签订的电子交易合同相关约定一致，不存在与合同条款相违背的情形。

2. 赊销类服务

赊销类服务下，针对商品所有权相关风险和报酬的判断包括：

(1) 商品价格变动风险：钢银平台采购和销售价格分别与商家和客户约定完成，且在客户确认订单并付款后，同步与商家确认订单并付款。因此，钢银平台在实际业务过程中，通过业务模式规避或不承担货物价格变动风险。

(2) 滞销积压风险：钢银平台与商家的采购关系系在客户确定产品认购需求的前提下发生，同时，电子交易合同明确约定了客户的提货期限：客户凭钢银平

台提供的有效凭证在 7 个自然日内提货，超期未提货的，钢银平台可将货权直接转入买方名下并通过传真等方式通知买方，视为钢银平台完成交货义务。因此，钢银平台不存在滞销积压风险。

(3) 产品数量、质量风险：交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，钢银平台需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与商家向钢银电商的赔付不存在因果关系。同时，钢银平台与客户的电子交易合同明确如违约由违约方承担责任。因此钢银平台承担产品数量、质量风险。

(4) 产品损毁灭失风险。钢银平台在完成商家采购后，如在交付客户前出现损毁灭失，钢银平台通常自主寻找可替换货物并继续与客户进行交易。因此，无货的损毁灭失风险在向客户交付阶段由钢银平台承担。

(5) 自主定价与是否能够改变所提供商品或服务的分析：赊销类服务过程中，钢银平台根据与客户约定订单确定的货物明细确定与商家的采购明细，货物明细具体到产品名称、规格、材质、产地、仓库、数量、重量以及价格等明确信息。因此，钢银平台无法擅自变更所提供货物的明细。钢银平台向客户展示的销售价格系根据钢银平台与商家协商并结合市场判断所确定的价格，即钢银平台与商家和客户签订的电子交易合同可存在明确价差，因此，钢银平台在货物定价方面能够自主定价。

(6) 赊销类服务中针对工程配送客户的分析：针对工程配送客户，合同约定货物所有权自钢银平台运货至客户施工现场的指定地点或客户制定的其他地点交付时起转移。如客户自提，所有权自交付客户时起转移。钢银平台提供的商品，需经客户验收合格后，由客户指定的人员在该批次送货单上签名确认后视为交付。钢银平台运货至客户施工现场的指定地点或客户指定的其他地点，运费及运输过程中发生一切损耗、安全、交通事故等责任由钢银平台负责。

因此，赊销类服务中，公司承担了商品所有权相关风险和报酬。

3. 预购类服务

(1) 帮你采服务

帮你采服务下，针对商品所有权相关风险和报酬的判断包括：

1) 商品价格变动风险：钢银平台与客户约定销售价格结算方式，并在与商家采购过程中约定采购价格结算方式。为尽量规避货物价格的变动风险，钢银平台通常选择在采购价格基础上加价向客户进行销售。同时，帮你采服务合同明确

约定,如货物市场价格出现波动,则客户向钢银平台支付的预付货款需进行调整。

2) 滞销积压风险: 由于客户仅支付了一定比例的预付货款, 当存在钢材产品市场价格大幅波动情况时, 客户可能选择放弃后续提货, 钢银平台存在滞销积压风险。

3) 产品数量、质量风险: 根据帮你采服务合同约定, 交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题, 钢银平台提供必要的协助, 客户需自行向商家或运输方索赔。

4) 产品损毁灭失风险: 货物在交予客户前由钢银平台保管, 损毁灭失风险由钢银平台承担。

5) 自主定价与是否能够改变所提供商品或服务的分析: 帮你采业务中, 钢银平台分别同客户和商家协商销售价格和采购价格, 并根据采购价格确定销售价格, 形成买卖价差利润空间, 钢银平台有一定自主定价权。同时, 钢银平台与客户确立合同时, 已明确货物明细具体到产品名称、规格、材质、产地、仓库、数量、重量以及价格等信息。因此, 钢银平台无法擅自变更所提供货物的明细。

因此, 帮你采服务中, 公司在向客户转移商品前, 发行人承担了商品所有权相关风险和报酬, 与发行人与客户签订的帮你采合同相关约定一致, 不存在与合同条款相违背的情形。

(2) 订单融服务

订单融服务下, 针对商品所有权相关风险和报酬的判断包括:

1) 商品价格变动风险: 钢银平台与客户约定销售价格结算方式, 并在与商家采购过程中约定采购价格结算方式。为尽量规避货物价格的变动风险, 钢银平台通常选择在采购价格基础上加价向客户进行销售。

2) 滞销积压风险: 由于客户仅支付了一定比例的预付货款, 当存在钢材产品市场价格大幅波动情况时, 客户可能选择放弃后续提货, 钢银平台存在滞销积压风险。

3) 产品数量、质量风险: 根据帮你采服务合同约定, 交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题, 钢银平台需向客户承担赔偿责任, 该赔付与商家向钢银平台的赔付不存在因果关系, 因此, 钢银平台承担产品数量、质量风险。

4) 产品损毁灭失风险: 货物在交予客户前由钢银平台保管, 损毁灭失风险由钢银平台承担。

5) 自主定价与是否能够改变所提供商品或服务的分析：订单融业务中，钢银平台分别同客户和商家协商销售价格和采购价格，并根据采购价格确定销售价格，形成买卖价差利润空间，钢银平台有一定自主定价权。同时，钢银平台与客户确立合同时，已明确货物明细具体到产品名称、规格、材质、产地、仓库、数量、重量以及价格等信息。因此，钢银平台无法擅自变更所提供货物的明细。

因此，订单融服务中，公司在向客户转移商品前，发行人承担了商品所有权相关风险和报酬，与发行人与客户签订的订单融合同相关约定一致，不存在与合同条款相违背的情形。

(3) 随你押服务

随你押服务下，针对商品所有权相关风险和报酬的判断包括：

1) 商品价格变动风险：钢银平台采购价格与商家约定根据销售情况确定。实际业务操作过程中，钢银平台在客户销售价格确定后，扣减钢银平台服务成本后与商家进行结算，尽量规避商品的价格变动风险。

2) 滞销积压风险：钢银平台与商家签订合同后，商家即将货权转至钢银平台，钢银平台入库时尚未确定后续销售渠道与客户。因此，钢银平台存在滞销积压风险。

3) 产品数量、质量风险：根据合同约定，若最终销售为商家推荐，则商家共同承担产品数量、质量等违约问题；若最终销售为钢银平台销售给其他客户，钢银平台需向客户承担赔偿责任，该赔付与商家向钢银电商的赔付不存在因果关系，因此，钢银平台承担产品数量、质量风险。

4) 产品损毁灭失风险：根据随你押服务合同约定，钢银平台拥有货物的完整货权，因此，如货物发生产品损毁灭失的，由钢银平台承担责任。

5) 自主定价与是否能够改变所提供商品或服务的分析：随你押业务中，钢银平台分别同客户和商家协商销售价格和采购价格，并根据销售价格确定采购价格，形成买卖价差利润空间，钢银平台有一定自主定价权。同时，钢银平台与商家确立订单时并进行货权转移时，将明确货物明细具体到产品名称、规格、材质、产地、仓库、数量、重量以及价格等信息。因此，钢银平台向其他客户进行销售时，无法擅自变更所提供货物的明细。

因此，随你押服务中，公司在向客户转移商品前，发行人承担了商品所有权相关风险和报酬，与发行人与客户签订的电子交易合同相关约定一致，不存在与

合同条款相违背的情形。

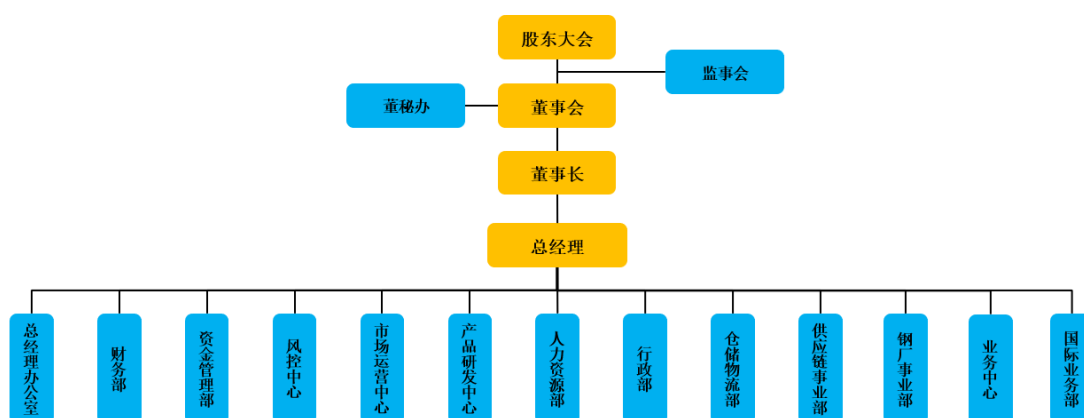
(四) 补充披露“票据直通车”业务的具体开展情况，与公司现有业务的协同性，此项业务与财报科目的勾稽关系，针对该项业务的内控措施和执行有效性，报告期内是否存在纠纷或潜在纠纷及相关解决机制

报告期内，公司票据直通车主要系公司向客户和商家推荐银行的票据贴现业务的服务，主要目的系提升交易量，公司未对此收取任何费用，银行亦不因公司推荐而对贴现业务主体进行差异化判断。

综上所述，公司票据直通车服务与主要财报科目不存在勾稽关系，公司仅作为推荐角色帮助客户和商家进行推荐，不涉及实际的业务开展，不存在纠纷或潜在纠纷情形。

(五) 补充披露各交易中心的具体含义，各交易中心的区域分布、报告期各期的收入情况、不同区域的交易中心的业务范围，客户是否存在重叠，说明交易中心与钢银平台的关系，各交易中心及对应业务类型的拓展及运作过程，包括识别客户、撮合成交、货物流转、发票开具等，各交易中心的管理模式是否具有重大差异

公司交易中心系指公司在区域设立的销售管理部门，为避免引起歧义，公司已将交易中心更名为“业务中心”。公司已在公开发行说明书“第四节 业务和技术；一、发行人主营业务、主要产品或服务情况；（五）公司组织架构图”处补充披露如下：



公司业务中心系指公司在区域设立的销售管理部门。公司业务中心的主要职能系针对各自区域钢铁行业电子商务服务的业务拓展，系公司在各区域的线下形式业务拓展渠道。

报告期内，公司各业务中心的区域分布情况与收入情况如下：

单位：元

交易中心名称	区域	2019 年度营业收入 (含税)	2018 年度营业收入 (含税)	2017 年度营业收入 (含税)
成都业务中心	四川地区	8,156,146,648.02	6,415,736,987.96	4,267,725,319.50
广州业务中心	广东地区	11,380,562,203.06	8,262,235,866.57	7,962,511,369.67
杭州业务中心	浙江地区	12,893,793,422.27	11,767,642,051.62	9,447,544,859.24
济南交易中心	山东地区	14,691,357,324.22	10,736,689,466.77	6,840,179,087.52
南京业务中心	江苏地区	16,560,384,974.57	11,366,789,236.53	7,833,133,967.01
天津业务中心	天津地区	16,849,186,559.42	11,189,075,646.01	7,916,652,992.43
无锡业务中心	江苏地区	9,019,213,556.45	8,017,066,273.14	6,665,169,405.99
武汉业务中心	湖北地区	8,700,722,986.78	8,398,794,331.87	7,877,770,441.70
合计		98,251,367,674.79	76,154,029,860.47	58,810,687,443.06

报告期内，公司各业务中心收入规模与区域特性相关。公司原则上不对各业务中心的展业区域进行物理范围限制，各业务中心可根据客户或商家需求跨区域展业。因此，报告期内，各业务中心存在客户重叠的情况。由于钢铁行业特性，区域性资源通常优先匹配在本区域内进行匹配，因此，公司各业务中心基本均已区域内业务为主。

公司各业务中心不具有法人资格，非独立民事主体。公司各业务中心由公司统一管理，公司各地方办事处均系各业务中心的下属部门。公司各业务中心均设置区域总监一名，不设财务部门。各业务中心区域总监负责所属业务中心的日常业务拓展，并向公司副总经理进行汇报；各业务中心包括开票在内的日常运营财务事项由公司进行统一管理。

公司各业务中心可直接面向客户与商家通过线上线下结合的方式开展寄售业务，如需开展供应链服务，需向公司总部报批，并由公司总部供应链事业部、钢厂事业部、风控中心等部门汇总共同进行业务开发。由于公司业务系通过线上线下结合的方式进行，因此，公司各业务中心推进的寄售业务与供应链服务也均通过钢银平台进行，不存在公司各业务中心单一线下开展业务的情况。报告期内，公司各业务中心均按照统一管理模式进行管控，业务范围与管理模式均不

存在重大差异情况。

(六) 发行人提供注册会员服务，说明三种业务模式对应的客户情况，是否均为会员，会员与非会员享受的服务的差异，注册会员相关收费情况，是否需要持续缴纳会费，发行人对会费及会员积分如何进行会计处理，是否符合企业会计准则规定；说明报告期各期末注册会员及会员增减变动情况，按类别说明新增、减少及报告期各期均有持续交易的会员的交易金额、平均交易金额；是否存在自然人会员，如有，说明数量及交易金额占比

1. 公司注册会员与业务模式关系的说明

钢银平台的会员体系主要包括以下三种类型：

(1) 钢银平台用户

根据《钢银电商用户管理细则》：“用户是指具有完全民事行为能力、在本平台注册唯一账号、进行实际系统操作的自然人。注册成功的用户即可查看本平台公示的各类信息，但须经过会员认证后方有权发出货物购买指令；会员如需进行货物销售，还应通过商家入驻审核，获取商家资格。”。

(2) 钢银平台认证会员

根据《钢银电商会员管理细则》：“会员是指具有合法经营资质、承认并遵守本平台各项管理规则、在本平台进行货物交易活动的单位（包括企业法人及其他组织）。”。

(3) 钢银平台商家

根据《钢银电商商家管理细则》：“符合申请商家入驻条件的会员，应委托代理人通过用户账号进行操作，申请商家入驻，由本平台进行资质及材料的审核；审核通过后，该会员正式获得商家资格，并可通过代理人或其他用户在本平台开展货物销售。”。

公司未设立会费制度，上述会员体系均不存在需缴纳会费的情形。同时，针对不同业务模式，钢银平台各会员体系对应如下：

1) 撮合交易，认证会员与商家均可通过钢银平台官网首页的“撮合集市”发布供应或求购信息。除信息发布者以外的其他方包括访客、用户在内均可浏览信息并与发布信息者进行沟通，钢银平台不参与该模式下的任何沟通、协商、交易行为。

2) 寄售交易，商家通过钢银平台或业务员协助挂牌钢材类产品，会员自主

或业务员协助通过钢银平台购买钢材类产品。会员如需挂牌钢材类产品需向钢银平台申请商家审核。

3) 供应链服务，供应链服务系在寄售交易的基础上，针对符合公司内部风险控制要求的客户，提供赊销和预购类服务。因此，供应链服务涉及会员体系系在寄售交易基础上，对符合公司审核条件的会员和商家提供供应链服务。

2. 针对会员积分的会计处理说明

公司会员积分系指钢银平台根据用户账号的各类特定操作行为，在用户满足获取条件后自动计入用户账户的电子虚拟积分。用户可以将获得的积分用于兑换钢银平台提供的礼品或服务。用户积分以自然年度为单位，每个自然年度内产生的积分将于当年末自动清零，不再计入第二个自然年。积分适用对象为所有在钢银平台注册成功且账号状态正常的用户。

公司制定了《积分规则》约定积分获得途径包括平台积分任务、平台活动奖励和公司指定的其他积分获取途径。用户可以自行兑换钢银平台积分商城内展示的有库存的积分礼品。积分兑换的商品或者奖品，为实物或者虚拟物品，包括卡、积分、礼品等，积分兑换活动根据情况可能需要用户额外支付有关费用。用户可消费用户积分进行抽奖，积分消费数额、抽奖礼品内容、获奖概率等信息以抽奖活动细则为准。

报告期内，公司因积分兑换计提的促销费用分别为2017年度57,819.61元、2018年度72,462.77元以及2019年度1,949,380.09元。积分兑换涉及的金额整体影响较小。公司根据每月积分实际兑换情况后确认销售费用并兑现礼品，年底根据实际兑换申请情况计提相应的促销费并记入销售费用，其余未兑换部分积分全部清零后无余额，会计处理符合企业会计准则的规定。

3. 报告期各期末会员变动情况

报告期各期末，公司会员与商家的增减变动情况如下：

项 目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
总用户数量（万个）	11.65	9.97	8.13
总会员数量（个）	64,289	53,727	44,427
总商家数量（个）	6,071	4,786	3,728
活跃会员（个）	25,200	21,607	20,425

活跃商家（个）	3,578	2,767	2,255
活跃会员平均交易金额（万元）	598.16	544.02	416.04
活跃商家平均交易金额（万元）	3,184.70	3,217.40	2,986.56
仅寄售交易活跃会员（个）	20,714	19,069	18,579
存在供应链服务的活跃会员（个）	4,486	2,538	1,846

注：活跃会员与活跃商家系指当年度有交易记录的会员或商家。

根据公司提供数据，报告期内，公司总用户数量、总会员数量、总商家数量均保持持续上升。同时，公司各年度活跃会员与活跃商家均保持持续上升。公司各期末会员变化情况与公司日常经营趋势保持一致，不存在异常情况。

4. 关于公司是否存在自然人会员的情况

经核查，自然人可通过钢银平台注册成为钢银平台用户，钢银平台用户可浏览网站与 APP 展示内容，如“撮合集市”、“钢银数据”等信息均可进行浏览。同时，钢银平台用户可通过浏览“撮合集市”寻求与信息发布者的撮合交易，但该类交易与钢银平台无关。钢银平台用户无法进行包括寄售交易、供应链服务在内的所有交易。

钢银平台用户需进一步认证为会员方可参与钢银平台交易，认证会员需提供企业法人相关执照与信息，并以企业法人的身份参与后续钢银平台交易。自然人无法认证成为钢银平台认证会员。

因此，公司不存在自然人会员参与钢银平台交易的情况。

(七) 请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查上述事项，说明核查方式、过程、范围及依据，并发表明确意见。

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司的总经理、财务负责人、风控中心负责人；访谈公司其他管理层和核心技术人员，访谈公司客户与供应商；

(2) 了解公司的各业务模块运营情况，了解公司的业务模式及交易系统；

(3) 登陆公司前台系统与后台系统核查系统运营情况，确认公司内部控制有效性；

(4) 了解公司的会员注册体系，查阅公司针对会员体系的各类规则；查询公司针对积分体系的各类规则；

(5) 获取公司与客户和商家签订的相关合同及协议，对合同关键条款进行关注。审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司供应链服务不具备金融或期货属性，本质上不属于为下游客户代垫资金的融资业务，无需取得行政许可资质。

(2) 公司需要承担商品的主要责任和存货风险，有权自主决定商品价格，与公司和客户或商家签订的合同条款一致。

(3) 公司“票据直通车”服务与主要财报科目不存在勾稽关系，公司仅作为推荐角色帮助客户和商家进行推荐，不涉及实际的业务开展，不存在纠纷或潜在纠纷情形。

(4) 公司业务中心系指公司在区域设立的销售管理部门。公司业务中心的主要职能系针对各自区域钢铁行业电子商务服务的业务拓展，系公司在各区域的线下形式业务拓展渠道。报告期内，各业务中心存在客户重叠的情况。由于钢铁行业特性，区域性资源通常优先匹配在本区域内进行匹配，因此，公司各业务中心基本均已区域内业务为主。报告期内，公司各业务中心均按照统一管理模式进行管控，业务范围与管理模式均不存在重大差异情况。

(5) 公司不存在各类型会员需要持续缴纳会费的情况，公司对会员积分的会计处理符合企业会计准则规定。公司各期末会员变化情况与公司日常经营趋势保持一致，不存在异常情况。

(6) 公司不存在自然人会员参与钢银平台交易的情况。

六、关于寄售交易服务

根据公开发行说明书，在寄售交易中，发行人采用全面参与货物交易的经营模式，报告期内寄售交易业务收入占比分别为 81.47%、69.51%、67.65%。

请发行人：(1) 按寄售交易类别（自营或代理）补充披露业务模式，包括但不限于商品类型、服务流程及环节，线上操作步骤、与商家和客户形成交易订单的基本内容，提前采购情况及仓储安排，后续采购和销售合同的签署主体和主要内容，发行人在货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节中

的作用，服务费的定价标准，货物线下流转的控制措施，与物流、仓储、结算等相关合作方的合作内容，质量保证责任方，同时结合内部组织结构补充披露寄售交易服务的具体流程、方式，说明寄售交易服务业务是否存在高买低卖、内部控制等相关风险。（2）说明采用全面参与货物交易的经营模式是否符合寄售交易的定义，是否符合行业惯例，与自营模式的异同之处。（3）说明寄售商品是否提供仓单，是否提供仓单质押服务，如何规避重复质押的管理风险。（4）结合采购、销售情况，说明相关合同是否存在法律瑕疵，货物所有权转移的时点是否明确，交易各方是否存在法律纠纷，对公司经营是否产生重大不利影响。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 11）

（一）按寄售交易类别（自营或代理）补充披露业务模式，包括但不限于商品类型、服务流程及环节，线上操作步骤、与商家和客户形成交易订单的基本内容，提前采购情况及仓储安排，后续采购和销售合同的签署主体和主要内容，发行人在货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节中的作用，服务费的定价标准，货物线下流转的控制措施，与物流、仓储、结算等相关合作方的合作内容，质量保证责任方，同时结合内部组织结构补充披露寄售交易服务的具体流程、方式，说明寄售交易服务业务是否存在高买低卖、内部控制等相关风险。

1. 业务模式分析

一般寄售交易业务实质为现款现货。即客户自主或业务员协助的方式通过钢银平台选定商品后，向公司下单并支付货款，钢银平台继而向商家付款购入该商品。付款后，钢银平台同时向客户与商家出具放货通知单以供客户向商家进行提货。在交易过程中，钢银电商与商家和客户分别订立采购与销售合同，即商家和客户分别与钢银电商进行交易，并不直接对接，也非三方协议。

涉及自营的寄售交易业务实质为钢银平台为及时满足平台客户需求，自行采购钢材产品作为基础库存备货。该业务模式下，钢银电商在客户未确认销售订单前即商家全额付款，其他情况与一般寄售交易业务完全一致。

2. 商品类型

公司主营业务收入主要为寄售交易销售收入与供应链服务销售收入。涉及的主要商品类型均为钢材类产品。

报告期内，公司主营业务收入按产品类型分类如下：

单位：元

品类	2019 年度	2018 年度	2017 年度
建筑钢材	89,491,735,952.30	68,828,945,413.39	51,678,609,340.41
热卷	16,500,466,922.15	13,947,702,279.84	11,806,949,145.13
中厚板	3,571,312,361.11	3,989,980,550.22	4,156,249,612.69
冷轧涂镀	8,907,893,856.03	6,172,251,511.39	3,643,964,472.16
其他	3,630,695,102.20	2,774,044,579.30	2,162,669,276.94
合计	122,102,104,193.78	95,712,924,334.14	73,448,441,847.33

建筑钢材主要包括螺纹钢、盘螺以及线材等；热卷主要包括普卷、低合金卷以及带钢等；中厚板主要包括普板、低合金板等；冷轧涂镀主要包括冷轧卷、轧硬卷等；其他包括型钢、管材以及优特钢等钢材品种。

3. 针对寄售交易服务流程及环节与线上操作步骤：

(1) 一般寄售交易：1) 商家确认拟出售产品并通过钢银平台线上审核或业务人员协助进行线上挂牌；2) 客户线上选购或由业务人员向客户营销；3) 客户确定购买意向，线上生成电子交易协议；钢银平台同步与商家确认并线上生成采购协议；4) 客户向钢银平台付款，钢银平台在收到货款后向商家付款；5) 钢银平台线上同步向商家与客户出具放货通知单，放货通知单具备唯一标识；6) 客户根据放货通知单在货物所在仓库进行提货或由钢银平台提供配送服务，并将实提情况线上反馈与钢银平台；7) 钢银平台根据反馈信息确认货物实提情况并分别和商家与客户结算与开票。

(2) 涉及自营的寄售交易：1) 钢银平台根据自身需求，与商家线下签订采购合同；2) 钢银电商向商家预付全部货款；3) 钢银平台进行提货并确认货权，货物一般存放在钢银平台合作的第三方仓库；4) 通过一般寄售交易实现对外销售，与一般寄售交易对客户的服务流程完全一致。

4. 针对商家和客户形成交易订单的基本内容：

(1) 电子交易合同：寄售交易与商家和客户签订的均是电子交易合同。与商家约定：明确交货具体地点，明确钢银平台需在合同签订当日完成付款，明确提货后的质量与数量异议解决方案；与客户约定：钢银平台确认收到全额货款后，客户可凭钢银平台提供的有效凭证在 7 个自然日内提货，超期未提货的，钢银平台可将货权直接转入买方名下并通过传真等方式通知买方，视为钢银平台完成交货义务。本合同货款为现款含税价。

(2) 涉及自营的线下采购协议：根据行业惯例，钢银平台与商家签订格式合同（钢材买卖合同），合同条款约定：锁价销售，执行协议户销售政策，实际计重以供应商计量为准，交货地点及方式为供应商仓库提货；本合同价格为 100% 现汇价格；先付款后交货，钢银电商应于合同签定后 2 个工作日内将全额合同款交给供应商，若在规定时间内未到款或未全额到款，如遇行情上涨，本合同价格按上涨后的当期价格执行或在后续订货中供应商有权加价销售，加价幅度以供应商为准。

5. 针对提前采购情况及仓储安排的披露

一般寄售交易：不涉及提前采购情况，系根据客户需求并收到客户预付货款后进行采购。仓储安排：客户付款并收到钢银平台出具的放货通知单后，前往商家仓库进行提货或由钢银平台进行配送。

涉及自营的寄售交易：钢银平台提前采购货物并将货物存放在合作的第三方仓库，货权归钢银平台所有。根据钢材产品存在运输半径的特点，货物一般存放在提货点附近可运输距离内的合作仓库。

6. 针对公司在货款收付、申请提货、验收确认、结算开票以及货物流转控制措施等环节的作用的披露：

(1) 货款收付：钢银平台向客户收取货款，并向商家支付货款；

(2) 申请提货：客户提货必须取得钢银平台出具的放货通知单，商家或钢银平台合作的第三方仓库根据放货通知单确认客户提货资格；

(3) 验收确认与结算开票：钢银平台根据客户与商家或第三方仓库的反馈在线上进行验收确认操作，验收确认后的货物与结算开票的货物明细保持一致。验收确认后，商家向钢银平台进行开票，钢银平台向客户进行开票；

(4) 针对货物流转的控制措施：1) 商家入驻钢银平台时，需对商家资质进行审核，核查商家是否具备供货能力；2) 钢银平台通过放货通知单明确商家的放货前提与客户的提货权利；3) 钢银平台通过后期确认收货并与商家结算验证货物流转的真实性与完整性。

7. 寄售交易服务费的定价标准

(1) 一般寄售交易定价方式具体如下：1) 商家确认拟出售产品或与业务人员进行沟通时确定拟出售产品底价；2) 公司的采购价格为底价减去寄售交易服务费用；3) 挂牌价格=底价+钢银平台根据市场因素、地域因素以及品类因素等

进行的浮动加价+需公司承担的物流费用或其他费用；如无浮动加价或其他费用，则挂牌价格=底价；4) 客户根据挂牌价格与钢银平台进行交易。

(2) 涉及自营的寄售交易定价方式系公司根据市场价格、货物存放仓库所在地的地域情况、钢材产品品类情况自主确定挂牌价格。

8. 与物流、仓储等相关合作方的合作内容

(1) 物流：客户可自行提货或由公司进行物流配送服务，物流配送服务由及韵物流、第三方物流提供。公司与客户的结算价格将包括因运输钢材产品所发生的物流费用。

物流模式的详细披露详见本说明回复一(二)之说明。

(2) 仓储：一般寄售交易下，货物存放在商家仓库中；涉及自营的寄售交易下，货物存放在公司合作的第三方仓库或钢联物联网管理的仓库中。客户提货时，需向货物存放仓库支付提货费用。

仓储模式的详细披露详见本说明回复一(二)之说明。

9. 质量保证责任方的披露

客户在提货后 5 日内提出书面异议并封存货物，公司依据生产厂商标准处理相关质量问题，逾期提出异议或提出异议后对货物继续进行加工的，视为无异议。协议项下货物适用于货物生产时国家颁布的现行产品质量标准，若货物生产日期早于国家颁布新产品质量标准的生效日期，客户以新产品质量标准向甲方提出质量异议的，公司不承担赔偿责任。

10. 寄售交易不存在高买低卖、内部控制等相关风险的说明

经核查，公司的寄售交易均在线上交易系统中记录相关交易流程，报告期内，公司的寄售交易服务订购销单毛利均不低于 0。相关交易系统中商品的销售价格为采购成本价格加一定金额的费用加成，无法形成低于采购价格的销售订单，因此，不存在高买低卖的情形。

公司寄售交易在向客户放货时，通过向供应商与客户出具具备唯一标识的放货通知单的形式授权供应商将前期公司采购的货物开放给客户进行提货，在提货过程中，客户在货权完成转移前，根据货物实际情况进行实体称重，将实提结果反馈给业务员或直接录入钢银平台系统并确认收货，客户确认收货后，货权即发生转移。客户最终的实际付款金额与开票金额系以实提结果为依据。

根据核查交易平台系统，客户通常将实提数据及相关确认依据反馈给业务员，

并由业务员在平台系统中进行录入。由于实提后，公司需向客户开具增值税专用发票，且发票明确实际提货数量，如业务员实提数据有误，将造成最终开具发票金额和明细有误。报告期内，公司未有相关客户因开票数据有误而投诉公司的情况，且公司记录的客户购买钢材产品类型与客户日常贸易产品类型相符，不存在异常情况。

因此，在客户进行实提并确认收货后，货权已发生转移。公司寄售业务实际交易过程中，客户基于开票结算需求在提货时及时进行实提数据与确认收货流程，能够反映货物货权的变更情况。

(二) 说明采用全面参与货物交易的经营模式是否符合寄售交易的定义，是否符合行业惯例，与自营模式的异同之处

1. 全面参与货物交易的经营模式符合寄售交易的定义

寄售交易一般指钢厂、钢贸商、代理商或服务商通过钢银平台进行销售钢材产品，并由钢银平台全程参与货物交易、货款支付、提货、二次结算、开具发票等环节的业务模式。公司的寄售交易系公司电子商务服务的基础模式。在寄售交易中，公司通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。在综合考虑钢铁产品特性、行业惯例、用户习惯以及钢铁电商的发展阶段等因素的基础上，公司采用全面参与货物交易的经营模式，即在交易过程中同时与商家和客户形成交易订单，并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。公司积极挖掘钢铁行业各方需求，利用钢银平台打破钢铁行业存在的信息隔离、地域限制、渠道垄断以及信用缺失等现状，形成精准匹配商家和客户需求的高效交易模式。

公司与同行业公司业务模式比较如下：

公司名称	相关业务类型	业务模式	是否采用总额法确认收入
钢银电商	寄售交易	在寄售交易中，公司通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。	是
浙商中拓	供应链集成服务	公司聚焦各类基建和制造业客户的物资和资金等供应链需求痛点，融合公司全国线下网络和电商平台，数字化协同整合社会仓储、运输及加工资源，为客户打造端到端的产销衔接、库存管理、物流配送、半成品加工、	是

		套期保值等全链条集成化管理和一站式服务。	
国联股份	网上商品交易业务	自营交易服务是指多多电商在多多平台开设线上自营商城，多多电商根据平台的历史交易数据、集合订单数据的统计分析结果，在对未来市场供需状况准确预测的基础上，制定采购计划后自主向长期合作的注册供应商（生产商或贸易商）发出采购订单，采购不同品类的货品，并通过线上商城对外销售；注册用户（贸易商、零售商和终端用户）通过线上商城选购下单后，与多多电商签订销售合同，实现产品销售。多多电商全程参与自营交易过程，包括但不限于：购销合同签订、提货交货、货款收付、结算开票等。多多电商对自营交易服务全额确认销售收入。	是
中钢网	钢材销售业务	公司为集钢铁电子交易、银行在线支付、钢材行情资讯、现货资源搜索、终端采购招标、钢材的集采分销、电子商务服务为一体的全国性大型钢铁互联网企业，同时为客户提供标准化商品现货型电子商务交易平台以及基于平台交易衍化的一体化增值服务。公司通过全方位、不间断的优质服务及强大的业务体系开拓市场，采用媒体宣传、客户拜访同时辅以会展会议的方式进行推广，针对不同的客户需求，为客户提供从单一产品（短信、广告、建站、分销）到定制化会员套餐服务。	是
中钢电商	寄售交易业务和代理采购业务	公司通过运营中钢在线（www.csesteel.com）互联网钢材销售平台，形成了以合金钢、特种钢等高端品质钢材为核心产品的 B2B 在线交易模式，为钢铁行业上下游企业提供各种电子商务服务，包括寄售交易和代理采购交易等钢材现货交易服务，并为客户提供支付结算、仓储、物流等一系列增值服务。同时，中钢在线移动端 APP 能够为用户提供更为高效便利的钢铁交易体验，使各项业务能够随时随地开展。	是

从上述比较可知，同行业公司相关业务模式中均强调“一体化”、“一站式”、“一系列”等相关表述，公司的业务表述与其类似，而且报告期内，同行业公司均按照总额法确认收入，承担了与商品所有权相关的风险，并享受与商品所有权相关的报酬，与公司总额法收入确认会计政策一致。

综上所述，全面参与货物交易的经营模式符合寄售交易的定义。

2. 寄售交易与自营的寄售交易的差异

寄售交易下，钢银电商客户通过钢银平台向公司线上付款下单选购商品，公司继而通过钢银平台向上游生产商或钢贸商付款购入该指定商品，此后公司向下游客户开具放货通知单以供其提货。公司在该类业务中先向客户按照约定价格全额收取货款后再向供应商支付采购款，因此，该类业务不产生应收账款，且公司尽量规避了钢材价格波动风险。

涉及自营的寄售交易下，钢银电商先行购入钢材，而后根据客户的需求按照

当时的市场价格向客户销售。在自营模式下，公司需完全承担钢材价格波动风险。

(三) 说明寄售商品是否提供仓单，是否提供仓单质押服务，如何规避重复质押的管理风险

1. 公司不存在提供仓单的情形

钢银电商寄售交易业务主要为行业内用户提供线上撮合付款、线下提货交易的钢材交易服务。钢银电商客户通过钢银平台选定商品后，向公司下单并线上支付货款，钢银电商继而通过钢银平台向上游生产商或钢贸商付款购入该指定商品，此后公司向下游客户开具提货函以供其提货。

仓单交易通常是指标准仓单转让，即以交付标准仓单的方式完成货物所有权转移的交付方式，出卖人将代表标的物所有权的标准仓单交付给买受人，标的物所有权转移，从而替代对实物的交付。

在寄售交易业务中，钢银电商仅向客户开具放货通知单用于提货，不存在为客户提供仓单并用于转让交易的情形。

2. 公司未提供仓单质押服务

报告期内，公司未提供仓单质押服务。公司其他流动资产主要由递延税款、待抵扣税款及预缴税款等构成，不存在由于提供仓单质押服务产生的应收款。公司其他应收款余额主要系由服务保证金及押金、员工备用金等构成，不存在由于提供仓单质押服务产生的金额。因此在寄售交易业务中，钢银电商仅向客户开具提货函用于提货，不存在为客户提供仓单的情形，亦未提供仓单质押服务，不存在重复质押仓单的管理风险。

(四) 结合采购、销售情况，说明相关合同是否存在法律瑕疵，货物所有权转移的时点是否明确，交易各方是否存在法律纠纷，对公司经营是否产生重大不利影响

1. 公司相关采购销售合同不存在法律瑕疵

公司与买卖双方在平台交易系统中根据商家资源挂牌及客户下单情况自动生成《平台销售协议》和《电子交易合同》，据此作为公司与商家签署的采购合同及公司与下游客户签署的销售合同。

根据《电子商务法》第四十九条规定，电子商务经营者发布的商品或者服务信息符合要约条件的，用户选择该商品或者服务并提交订单成功，合同成立。当事人另有约定的，从其约定。就钢银电商来讲，其通过钢银平台发布《钢银电商

平台交易总则》、《钢银电商会员管理细则》和《钢银电商商家管理细则》等规则的方式确定了电子交易合同生成及货物买卖和销售的方式，买家会员或商家会员通过办理会员认证和商家入驻并点击同意前述规则的方式认可了前述交易规则关于《电子交易合同》和货物买卖的相关规定，且钢银电商平台发布的货物信息具体明确，符合要约条件，交易合同的成立没有违反《电子商务法》的规定。

同时，公司制定了《钢银电商会员管理细则》《钢银电商商家管理细则》《“钢银供应链”交易细则》《钢银电商加工物流管理细则》《钢银电商质量异议处理细则》，规定了会员从事采购、销售货物业务、享受钢银供应链服务和加工、仓储及物流服务，以及质量异议处理服务需要遵循的规则。其中，根据该规则，会员进行货物采买时，下单后自动生成《电子交易合同》；商家进行货物销售时，当买方会员选购货物并下达订单后，视为商家与本平台的货物买卖合同成立。报告期内未出现相关的纠纷或争议引起的诉讼或仲裁事项。

2. 货物所有权转移的时点可以合理可靠确定

对于寄售交易服务，销售收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品相关的成本能够可靠地计量。收入确认时点为已发货并经购买方确认收货，在客户确认收货后，会要求公司按照实际收货情况与销售价格开具增值税发票，在公司开具发票并为客户接收并确认无误后，会对发票进行认证，并继续进行交易，因此存货所有权风险转移的相关时点可以合理可靠确认。公司主要通过交易系统对交易进度进行管理，在系统中可以实时了解到放货通知单的开具情况，以及发货通知单的开具情况，当仓库中的相关存货被提走时，系统中将录入发货情况。公司通过对发货与收款情况的匹配，以及仓库定期盘点与管理，确保了收入确认时点的准确性。相关销售及收入确认各流程环节均在系统中可追溯。寄售交易模式下，客户只有在确认商品系其拟购货物的情况下才会提货，否则将不会提货，公司将不会确认收入，因此，在客户已提货的情况下，公司与客户之间不存在因货物未验收而导致纠纷的情形。

3. 公司不存在对公司造成重大不利影响的诉讼纠纷

截至报告期末，公司及子公司不存在其他尚未了结的或可预见的，可能对公司的生产经营产生重大不利影响的重大诉讼及仲裁案件。公司内控不存在重大瑕疵，相应业务规则稳健，相应收入确认准确，经营情况良好。

(五) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司的总经理、财务负责人、风控中心负责人；访谈公司其他管理层和核心技术人员，访谈公司客户与供应商；

(2) 了解公司的寄售交易模块交易流程与运营情况，了解公司的业务模式及交易系统；

(3) 获取公司与客户和商家签订的电子交易合同，对合同关键条款进行关注。会计师审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况；

(4) 确认公司与客户和商家在交易过程中双方承担的风险和利益。

2. 核查意见

我们核查后认为：

(1) 寄售交易服务业务不存在高买低卖、内部控制等相关风险；

(2) 采用全面参与货物交易的经营模式符合寄售交易的定义及行业惯例；

(3) 寄售商品不存在提供仓单的情形，亦未提供仓单质押服务；

(4) 报告期内，公司寄售业务相关合同不存在法律瑕疵，货物所有权转移的时点明确，不存在对公司造成重大不利影响的诉讼纠纷。

七、关于关联交易

根据公开发行说明书，报告期内发行人发生多笔关联交易，其中，关联采购合计 19.79 亿元、关联销售合计 12.43 亿元，关联租赁合计 1,243.56 万元，合计支付关联担保费 937.06 万元、关联利息支出 3,727.89 万元。根据公开披露信息，关联方德邦证券是发行人做市商，并为发行人设立定向资产管理计划。

请发行人：(1) 结合《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转公司颁布的相关业务规则中的有关规定，补充披露关联方、关联关系和关联交易的情况，说明关联自然人控制或施加重大影响的其他企业是否已完整披露。(2) 根据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》(以下简称《公开发行说明书准则》)第五十六条的规定，对于经常性关联交易补充披露交

易价格的确定方法、占当期同类型交易的比重、与交易相关应收应付款项增减变化的原因，以及上述关联交易是否仍将持续进行；对于偶发性关联交易补充披露报告期内的发生情况，包括对应审议程序、交易价格及确定方法、资金结算情况、交易产生的利润及对发行人当期经营成果的影响、交易对公司主营业务的影响；补充披露报告期内变为非关联方的主体与发行人的后续交易情况及人员去向。（3）补充披露报告期各期发生的关联担保、关联借款，以及与担保费、利息支出的对应关系，逐项说明报告期内各类关联交易发生的必要性、合理性和公允性，部分关联方既是发行人客户，又是发行人供应商的合理性。（4）说明上述关联交易的交易主体、内容、金额和审议情况等与挂牌期间审议并披露的信息是否相符，如不相符，请说明原因并更正。（5）说明对外借款是否主要来自控股股东及其关联方或主要由控股股东及其关联方担保，是否存在利益输送及对报表存在较大影响的事项，发行人为减少关联交易所采取的措施。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，重点核查关联方认定、关联交易信息披露是否完整，是否存在严重影响独立性或显失公平的关联交易，并发表明确意见。（问询函问题 12）

（一）结合《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转公司颁布的相关业务规则中的有关规定，补充披露关联方、关联关系和关联交易的情况，说明关联自然人控制或施加重大影响的其他企业是否已完整披露

报告期内，公司存在董事、监事、高级管理人员变动，公司及控股股东子公司、参股公司、实际控制人控制的其他公司存在出售或注销等情形。根据《公司法》、《企业会计准则》、中国证监会及全国股转公司有关规定，除上述所列关联方外，过去 12 个月或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的亦为公司的关联方。

报告期内与公司存在关联交易的其他重要关联方如下表所示：

序号	关联方名称	关联关系说明
1	南钢股份	同一控制下企业
2	江苏金贸钢宝电子商务股份有限公司	同一控制下企业
3	江苏南钢钢材现货贸易有限公司	同一控制下企业

4	南京钢铁集团经销有限公司	同一控制下企业
5	上海南钢物资销售有限公司	同一控制下企业
6	南京钢铁有限公司	同一控制下企业
7	江苏南钢鑫洋供应链有限公司	同一控制下企业
8	德邦证券	同一控制下企业
9	中州期货有限公司	同一控制下企业
10	福然德股份有限公司	公司董事担任董事的企业
11	置晋贸易	公司董事控制的企业

报告期内关联方的变化情况

1. 报告期内曾经担任公司董事、监事及高级管理人员

公司报告期内曾经任职的董事、监事及高级管理人员，具体情况如下：

关联方名称	关联关系
许集体	报告期内曾担任董事
肖斌	报告期内曾担任监事
王晓健	报告期内曾担任监事
殷惠玲	报告期内曾担任监事
刘青宜	报告期内曾担任监事
梁勤育	报告期内曾担任副总经理

2. 报告期内曾经担任直接或者间接控制公司的公司的董事、监事、高级管理人员

郭广昌先生通过上海钢联、兴业投资和亚东广信直接或者间接控制公司，报告期内曾经担任上述企业的董事、监事、高级管理人员为公司的关联方。

3. 报告期内曾担任公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员

报告期内曾担任公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员为公司的关联方。关系密切的家庭成员包括配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

4. 报告期内其他曾经的法人关联方

其他法人关联方包括上述关联自然人控制、或由前述人员担任董事、高级管理人员的其他企业，以及其他因股权关系变更导致关联关系变化的企业，主要情况如下：

序号	企业名称	关联关系说明
1	上海市闽航电子商务有限公司	钢银电商曾经直接持股 9.68%，2019 年 3 月 15 日向上海源航贸易有限责任公司转出全部股权
2	广州成汇金投资管理合伙企业（有限合伙）	钢银电商曾经直接持股 15.00%，2018 年 7 月 3 日注销
3	天津钢银电子商务有限公司	钢银电商曾经直接持股 100.00%，2017 年 12 月 1 日注销
4	上海矿盈电子商务有限公司	上海钢联曾经直接持股 70.00%，朱军红担任董事长，高波担任董事，2018 年 12 月 28 日决议注销
5	上海钢联矿云电子商务有限公司	上海钢联曾经直接持股 70.00%，朱军红担任董事长，高波担任董事，2019 年 1 月 8 日注销
6	上海铝翼电子商务有限公司	上海钢联曾经直接持股 51.00%，朱军红担任董事长，朱军红配偶的弟弟江浩曾任董事，2019 年 1 月 15 日注销
7	上海优诚客电子商务有限公司	上海钢联曾经直接持股 51.00%，高波担任董事，2019 年 1 月 10 日注销
8	江西钢联信息科技有限公司	上海钢联曾经直接持股 100.00%，朱军红担任董事长，2019 年 12 月 16 日注销
9	无锡钢联电子商务有限公司	上海钢联曾经直接持股 100.00%，朱军红担任执行董事，高波担任总经理，2018 年 1 月 11 日决议注销
10	宁波梅山保税港区缘宏企业管理咨询有限公司	郭广昌曾经直接持股 100.00%，2020 年 3 月 2 日向上海复星创业投资管理有限公司转出全部股权
11	上海迈世笛投资管理中心（有限合伙）	朱军红曾经为普通合伙人，直接持有 50.00%的财产份额；高波曾经为有限合伙人，直接持有 50.00%的财产份额，2019 年 12 月 23 日注销
12	上海隆芝翎投资管理中心（有限合伙）	朱军红为普通合伙人，直接持有 50.00%的财产份额；高波为有限合伙人，直接持有 50.00%的财产份额，2019 年 12 月 19 日注销
13	上海国储钢联物联网有限公司	朱军红担任该公司董事长（上海钢联直接持股 30.00%），2020 年 4 月 17 日成立
14	成都忆美如建材有限公司	朱军红配偶的弟弟江浩曾直接持股 70%并担任执行董事兼总经理，2018 年 6 月 19 日吊销
15	成都亦顺和建材有限公司	朱军红配偶的弟弟江浩曾直接持股 50%，2018 年 6 月 19 日吊销
16	上海康荟体育科技有限公司	朱军红配偶的弟弟江浩直接持股 50.00%并担任执行董事，2019 年 10 月 10 日注销
17	杭州溪流投资管理有限公司	朱军红配偶的弟弟江浩直接持股 25.00%并担任执行董事兼总经理，2019 年 8 月 21 日注销
18	中教博信（北京）文化传媒有限公司	公司独立董事吕治曾经为该公司董事，2019 年 12 月 6 日注销
19	中铁伊红钢板桩有限公司	公司副总经理聂静波曾经为该公司董事，2017 年 2 月 3 日退出
20	南华期货股份有限公司	上海钢联独立董事胡俞越曾担任该公司董事，2019 年任期届满离任
21	上海付费通信息服务有限公司	上海钢联独立董事金源曾担任该公司董事，2020 年 3 月 18 日离任
22	上海运钢网络科技有限公司	公司董事朱军红和上海钢联的原董事潘东辉于 2015 年 5 月 28 日起担任该公司董事，于 2016 年 5 月 26 日离任

23	海泰钢管	公司原监事王晓健担任该公司董事，王晓健于 2017 年 7 月 18 日离任公司监事
24	上海海泰钢铁国际贸易有限公司	公司原监事王晓健担任该公司董事，王晓健于 2017 年 7 月 18 日离任公司监事
25	上海宝闽钢铁集团有限公司	公司原董事许集体直接持有该公司 50% 股权，并担任该公司董事，许集体于 2017 年 12 月 21 日离任公司董事
26	泉州宝闽钢材有限公司	公司原董事许集体直接持有该公司 44.67% 股权，并担任该公司总经理，许集体于 2017 年 12 月 21 日离任公司董事

《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转公司颁布的相关业务规则中的有关规定，公司在公开发行说明书中已完整披露了其关联方，具体对照情况如下：

1. 根据《企业会计准则第 36 号—关联方披露》与公司披露情况对照：

《企业会计准则第 36 号—关联方披露》对关联方的认定	公司在公开发行说明书“第六节 公司治理”之“七、关联交易”中的披露内容
(一) 该企业的母公司。	1. 公司控股股东及实际控制人
(二) 该企业的子公司。	5. 公司控股子公司及参股公司
(三) 与该企业受同一母公司控制的其他企业。	2. 控股股东控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业
(四) 对该企业实施共同控制的投资方。	无
(五) 对该企业施加重大影响的投资方。	4. 直接或间接持有公司 5% 以上股份的法人或其他组织
(六) 该企业的合营企业。	5. 公司控股子公司及参股公司
(七) 该企业的联营企业。	5. 公司控股子公司及参股公司
(八) 该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。	6. 主要关联自然人：(1) 直接或间接持有公司 5% 以上股份的自然人及其关系密切的家庭成员
(九) 该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。	6. 主要关联自然人：(2) 公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员；(3) 直接或者间接控制公司的法人的董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员
(十) 该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。	7. 关联自然人直接或者间接控制的或者担任董事、高级管理人员的其他企业

2. 根据《非上市公众公司信息披露管理办法》与公司披露情况对照：

《非上市公众公司信息披露管理办法》对关联方的认定	公司在公开发行说明书“第六节 公司治理”之“七、关联交易”中的披露内容
--------------------------	-------------------------------------

具有以下情形之一的法人或其他组织，为挂牌公司的关联法人：	
1. 直接或者间接地控制挂牌公司的法人或其他组织；	1. 公司控股股东及实际控制人
2. 由前项所述法人直接或者间接控制的除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；	2. 控股股东控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业；3、实际控制人控制的除公司及其控股子公司以外的其他企业
3. 关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；	7. 关联自然人直接或者间接控制的或者担任董事、高级管理人员的其他企业
4. 直接或间接持有挂牌公司百分之五以上股份的法人或其他组织；	4. 直接或间接持有公司 5%以上股份的法人或其他组织
5. 在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上述情形之一的；	8. 其他关联方
6. 中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与挂牌公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的法人或其他组织。	8. 其他关联方

具有以下情形之一的自然人，为挂牌公司的关联自然人：	
1. 直接或间接持有挂牌公司百分之五以上股份的自然人；	6. 主要关联自然人：(1) 直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人及其关系密切的家庭成员
2. 挂牌公司董事、监事及高级管理人员；	6. 主要关联自然人：(2) 公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员；
3. 直接或者间接地控制挂牌公司的法人的董事、监事及高级管理人员；	6. 主要关联自然人：(3) 直接或者间接控制公司的法人的董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员
4. 上述第 1、2 项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满十八周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；	6. 主要关联自然人：(1) 直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人及其关系密切的家庭成员；(2) 公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员；
5. 在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上述情形之一的；	8. 其他关联方
6. 中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与挂牌公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的	8. 其他关联方

公司逐项核对《企业会计准则第 36 号—关联方披露》、《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转公司颁布的相关业务规则中的有关规定，已在公开发行说明书中已完整披露了其关联方。

(二) 根据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 11 号——向不特定合格投资者公开发行股票说明书》(以下简称《公开发行说明书准则》)第五十六条的规定，对于经常性关联交易补充披露交易价格的确定方法、占当期同类型交易的比重、与交易相关应收应付款项增减变化的原因，以及上述关联交

易是否仍将持续进行；对于偶发性关联交易补充披露报告期内的发生情况，包括对应审议程序、交易价格及确定方法、资金结算情况、交易产生的利润及对发行人当期经营成果的影响、交易对公司主营业务的影响；补充披露报告期内变为非关联方的主体与发行人的后续交易情况及人员去向

公司已在公开发行说明书关联交易处补充披露了相关情况....(三) 补充披露报告期各期发生的关联担保、关联借款，以及与担保费、利息支出的对应关系，逐项说明报告期内各类关联交易发生的必要性、合理性和公允性，部分关联方既是发行人客户，又是发行人供应商的合理性

1. 补充披露报告期各期发生的关联担保、关联借款，以及与担保费、利息支出的对应关系

(1) 关联担保

公司 2019 年度接受的关联担保情况如下：

单位：万元

担保人	担保事项	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	担保费用	担保利率
上海钢联	银行借款担保	67,284.87	160,385.00	138,984.87	88,685.00	407.54	0.5%
上海钢联	非银行借款					11.25	0.5%
上海钢联	银行承兑汇票担保	23,545.67	75,503.84	70,132.54	28,916.97	217.35	0.5%
上海钢联	货款担保		28,010.11	25,413.37	2,596.74	7.93	0.5%
上海钢联	商业承兑汇票担保		8,188.00	8,188.00		19.85	0.5%
	合计	90,830.54	272,086.95	242,718.78	120,198.71	663.92	

公司 2018 年度接受的关联担保情况如下：

单位：万元

担保人	担保事项	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	担保费用	担保利率
上海钢联	银行借款担保	45,631.09	113,212.80	91,559.02	67,284.87	263.32	0.5%
上海钢联	银行承兑汇票担保	19,734.06	50,225.24	46,413.63	23,545.67	9.82	0.5%
上海钢联	质押担保	7,125.00		7,125.00			0.5%
钢联宝	质押担保	6,365.00		6,365.00			0.5%
	合计	78,855.15	163,438.04	151,462.66	90,830.54	273.14	

公司 2017 年度接受的关联担保情况如下：

单位：万元

担保人	担保事项	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	担保费用	担保利率
上海钢联	银行借款担保	2,110.00	98,350.01	54,828.92	45,631.09		0%
上海钢联	质押担保		7,125.00		7,125.00		0%
钢联宝	质押担保	7,315.00	6,365.00	7,315.00	6,365.00		0%
上海钢联	银行承兑汇票担保	8,420.35	55,947.83	44,634.12	19,734.06		0%
	合 计	17,845.35	167,787.84	106,778.04	78,855.15		

(2) 关联方资金拆借

2019 年度公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金情况如下：

单位：万元

关联方	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	利息费用	借款利率
上海钢联	2,800.00	196,500.00	176,800.00	22,500.00	790.87	6%
钢联宝	8,753.00	26,973.00	26,456.00	9,270.00	428.26	6%
钢联资讯	1,000.00	2,000.00	2,000.00	1,000.00	53.33	6%
钢联物联网		4,700.00		4,700.00	47.78	6%
山东隆众	4,100.00	3,500.00	5,600.00	2,000.00	167.72	6%
上海置晋贸易有限公司	2,500.00	6,000.00	5,500.00	3,000.00	134.92	6%
智维工贸		2,500.00	1,000.00	1,500.00	7.42	6%
隆挚基金		2,400.00	900.00	1,500.00	47.10	6%
合 计	19,153.00	244,573.00	218,256.00	45,470.00	1,677.39	

2018 年度公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金情况如下：

单位：万元

关联方	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	利息费用	借款利率
上海钢联	3,000.00	93,100.00	93,300.00	2,800.00	473.98	6%
钢联宝		17,353.00	8,600.00	8,753.00	269.46	6%

钢联资讯		3,000.00	2,000.00	1,000.00	25.57	6%
山东隆众		4,700.00	600.00	4,100.00	149.61	6%
上海置晋贸易有限公司		2,500.00		2,500.00	51.25	6%
合计	3,000.00	120,653.00	104,500.00	19,153.00	969.86	

2017 年度公司向上海钢联、实际控制人及其控制的其他企业间拆入资金情况如下：

单位：万元

关联方	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	利息费用	借款利率
上海钢联	5,000.00	3,000.00	5,000.00	3,000.00	312.52	6%
兴业投资		80,000.00	80,000.00		768.13	6%
合计	5,000.00	83,000.00	85,000.00	3,000.00	1,080.64	

2. 逐项说明报告期内各类关联交易发生的必要性、合理性和公允性，部分关联方既是公司客户，又是公司供应商的合理性。

报告期内，已发生的关联担保和关联方资金拆借中均系公司接受上海钢联及其关联方提供的担保和资金拆借，未发生公司对上海钢联及其关联方提供担保或提供资金拆借的情况。公司接受上海钢联及其关联方提供的担保向银行借款、接受上海钢联及其关联方拆借筹集的资金均用于补充公司流动资金，满足公司日常经营所需，进行钢材产品的寄售交易业务或供应链服务业务，且按照约定支付合理的担保费用、参照同期银行贷款利率支付合理的利息费用，公司承担的融资成本符合市场利率标准，担保费用公允、合理，不存在损害公司利益的情况。

报告期内，公司与下列关联方同时存在采购和销售：上海智维工贸有限公司、上海宝闽钢铁集团有限公司、陕西钢银电子商务有限公司、上海海泰钢管(集团)有限公司和内蒙古钢银信息科技有限公司，上述企业均为从事钢材贸易或加工的企业，借助钢银电商平台交易的便利和高效性进行钢材买卖。基于钢铁电商的行业属性，公司的服务对象基本包括钢铁产业链中所有的参与企业，并针对各类企业在钢铁产业链中的定位与需求提供服务方案。因此，钢银平台中众多商家在销售钢材产品的同时，也根据自身需求通过钢银平台进行采购钢材产品。钢材产品从钢厂生产后即进入钢银平台业务覆盖范围，并最终流转至终端客户或工程师。因此公司与关联方同时存在采购和销售。

(四) 说明上述关联交易的交易主体、内容、金额和审议情况等与挂牌期间

审议并披露的信息是否相符，如不相符，请说明原因并更正

公司 2017 年年度报告、2018 年年度报告、2019 年年度报告等公开披露信息中与关联交易相关的决策程序如下：

1. 董事会审议情况

董事会届次	会议时间	议案名称
第一届董事会 2017 年第一次定期会议	2017 年 3 月 30 日	《关于接受控股股东提供担保暨关联交易的议案》
		《关于预计 2017 年度日常性关联交易的议案》
第一届董事会第十七次会议	2017 年 4 月 24 日	《关于成立定向资产管理计划暨关联交易的议案》
第一届董事会第十八次会议	2017 年 4 月 22 日	《关于追加 2017 年度日常关联交易预计的议案》
第一届董事会第二十一次会议	2017 年 6 月 8 日	《关于接受关联方提供的委托贷款暨关联交易的议案》
第一届董事会第二十三次会议	2017 年 7 月 24 日	《关于追加 2017 年度日常关联交易预计的议案》
第一届董事会第二十五次会议	2017 年 9 月 7 日	《关于对外担保暨关联交易的议案》
第一届董事会第三十一次会议	2018 年 1 月 24 日	《关于向银行申请授信额度并接受控股股东为公司提供担保暨关联交易的议案》
		《关于公司与控股股东及其下属控股子公司相互借款暨关联交易的议案》
第一届董事会第三十三次会议	2018 年 3 月 16 日	《关于预计 2018 年度日常性关联交易的议案》
第一届董事会第三十四次会议	2018 年 4 月 16 日	《关于成立定向资产管理计划暨关联交易的议案》
		《关于公司与控股股东及其下属公司相互借款暨关联交易的议案》
第二届董事会第二次会议	2018 年 8 月 14 日	《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》
第二届董事会第四次会议	2018 年 9 月 19 日	《关于追加 2018 年度日常性关联交易预计的议案》
		《关于对外担保暨关联交易的议案》
第二届董事会第八次会议	2019 年 4 月 26 日	《关于预计 2019 年度日常性关联交易的议案》
		《关于申请授信额度并接受控股股东为公司及其下属公司提供担保暨关联交易的议案》
		《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》
第二届董事会第九次会议	2019 年 5 月 23 日	《关于成立定向资产管理计划暨关联交易的议案》
第二届董事会第十一次会议	2019 年 8 月 9 日	《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》

		《关于接受控股股东提供担保暨关联交易的议案》
第二届董事会第十二次会议	2019年10月8日	《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》

2. 股东大会审议情况

股东大会届次	会议时间	议案名称
2017年第一次临时股东大会	2017年1月12日	《关于控股股东向公司追加提供委托贷款暨关联交易的议案》
2016年度股东大会	2017年4月21日	《关于接受控股股东提供担保暨关联交易的议案》
		《关于预计2017年度日常性关联交易的议案》
2017年第三次临时股东大会	2017年5月11日	《关于成立定向资产管理计划暨关联交易的议案》
		《关于追加2017年度日常关联交易预计的议案》
2017年第六次临时股东大会	2017年6月26日	《关于接受关联方提供的委托贷款暨关联交易的议案》
2017年第七次临时股东大会	2017年8月9日	《关于追加2017年度日常关联交易预计的议案》
2017年第八次临时股东大会	2017年9月25日	《关于对外担保暨关联交易的议案》
2018年第二次临时股东大会	2018年2月9日	《关于向银行申请授信额度并接受控股股东为公司提供担保暨关联交易的议案》
		《关于公司与控股股东及其下属控股子公司相互借款暨关联交易的议案》
2017年年度股东大会	2018年4月9日	《关于预计2018年度日常性关联交易的议案》
2018年第三次临时股东大会	2018年5月2日	《关于成立定向资产管理计划暨关联交易的议案》
		《关于公司与控股股东及其下属公司相互借款暨关联交易的议案》
2018年第七次临时股东大会	2018年10月8日	《关于追加2018年度日常性关联交易预计的议案》
		《关于对外担保暨关联交易的议案》
2018年年度股东大会	2019年5月17日	《关于预计2019年度日常性关联交易的议案》
		《关于申请授信额度并接受控股股东为公司及其下属公司提供担保暨关联交易的议案》
		《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》
2019年第一次临时股东大会	2019年6月10日	《关于成立定向资产管理计划暨关联交易的议案》
2019年第三次临时股东大会	2019年8月26日	《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》
		《关于接受控股股东提供担保暨关联交易的议案》

2019年第四次临时股东大会	2019年10月24日	《关于公司向关联方借款暨关联交易的议案》
----------------	-------------	----------------------

经逐项核对，公司按照《公司法》、中国证监会及全国股转公司等主管部门制定的法律法规、业务规则，以及公司内部管理制度对报告期内的关联交易均履行了决策程序和信息披露义务。上述关联交易的交易主体、内容、金额和审议情况等与挂牌期间审议并披露的信息相符。

(五) 说明对外借款是否主要来自控股股东及其关联方或主要由控股股东及其关联方担保，是否存在利益输送及对报表存在较大影响的事项，发行人为减少关联交易所采取的措施

报告期内公司通过金融机构和控股股东及其关联方资金拆借筹资，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年 期末余额	占比(%)	2018年 期末余额	占比(%)	2017年 期末余额	占比(%)
金融机构借款	156,633.83	77.50	106,243.34	84.73	89,636.74	96.76
关联方借款	45,470.00	22.50	19,153.00	15.27	3,000.00	3.24
合计	202,103.83	100.00	125,396.34	100.00	92,636.74	100.00

金融机构借款包括银行借款、应收票据和应收账款保理借款、信用证贴现、未到期承兑汇票贴现等方式。其中通过上海钢联及其关联方担保的方式向银行申请的借款余额如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
关联方担保借款余额	120,198.71	90,830.54	78,855.15

公司对于上海钢联及其关联方提供的担保、向上海钢联及其关联方的借款均按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《非上市公众公司信息披露管理办法》等相关规定履行了董事会和股东大会审议程序并对外公开披露，且按照约定支付了合理的担保费用和借款利息，不存在利益输送及对报表较大影响的事项。

为了规范和减少关联交易，公司的控股股东上海钢联、实际控制人郭广昌先生和全体董事、监事和高级管理人员于2020年5月签署了《关于减少并规范与上海钢银电子商务股份有限公司关联交易的承诺函》，承诺采取有效措施减少并

规范关联交易的发生，维护公司及全体股东的利益。具体内容详见公开发行说明书“第四节 公司基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）减少、避免关联交易事项的承诺”。

（六）请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项，重点核查关联方认定、关联交易信息披露是否完整，是否存在严重影响独立性或显失公平的关联交易，并发表明确意见

1. 核查程序

我们主要履行了以下核查程序：

（1）获取关联方清单，结合《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转公司颁布的相关业务规则中的有关规定，检查关联方是否已完整披露；

（2）访谈公司高级管理人员，对报告期内关联采购和关联方资金拆借的实质和必要性进行了解；

（3）检查关联交易涉及的合同，关注相关关联交易是否具有合理的商业实质；

（4）获取并查阅《关联交易管理制度》，了解与公司关联方交易相关的内部控制，并对关联交易的授权、审批等关键控制点执行了控制测试；

（5）取得公司提供的关联交易额和余额的明细，核对至账载金额；核查报告期内公司与关联方的资金往来明细，检查相关的原始凭证、银行流水，核查关联方资金拆借的真实性和准确性；

（6）执行函证程序，对报告期关联方交易额和余额进行函证；

（7）获取公司与关联方的交易订单记录，分析其采购价格、销售价格、毛利情况的合理性；将关联方采购销售价格和交易条件与同类或类似货物的第三方采购销售的价格和交易条件进行对比；

（8）获取并查阅子公司、参股公司、主要股东及其控制的企业等主要关联方的工商登记资料；

（9）获取并查阅实际控制人、控股股东、董事、监事、及高级管理人员的基本情况调查表；

（10）对报告期内主要客户访谈，对交易额、往来余额、是否存在关联关系等进行确认，形成访谈记录，对关联方进行走访，并获取调查问卷；

(11) 通过公开信息查询方式，核查主要客户工商信息、股东情况，了解主要客户及其关联方是否与公司存在关联关系，并复核公司与主要客户业务合同，了解公司与其是否存在其他利益安排。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已完整披露关联方和关联交易情况；
(2) 已详细论述关联交易发生的必要性、合理性和公允性；
(3) 已逐项说明报告期内各类关联交易发生的必要性、合理性和公允性，部分关联方既是公司客户，又是公司供应商的合理性；

(4) 关联交易的交易主体、内容、金额和审议情况等与挂牌期间审议并披露的信息相符；

(5) 对外借款主要来自控股股东及其关联方或主要由控股股东及其关联方担保的情况不存在利益输送，对报表不存在较大影响。为了规范和减少关联交易，公司的控股股东上海钢联、实际控制人郭广昌先生和全体董事、监事和高级管理人员已签署了《关于减少并规范与上海钢银电子商务股份有限公司关联交易的承诺函》。

八、关于采购与主要供应商

根据申报材料，发行人在与钢厂、代理商、贸易商以及服务商等供应商在确认收货时将根据实际提货重量和价格进行二次结算并确认最终钢材产品付款金额。

请发行人：(1) 结合客户下单及供应商采购流程、穿行测试结果，说明部分供应商使用同一订单编号是否与客户订单一一对应，相关成本核算是否准确，供应商发票信息是否与采购信息及规模相匹配，是否存在先交易后登记的情形。

(2) 结合公司与供应商结算方式、取得发票的流程、时点和周期、行业惯例等方面，说明与后者进行二次结算与开票的原因及合理性，进一步说明二次结算与初次结算的差异。(3) 说明各业务模式下前十大供应商对应的合同条款、交易内容、交易金额、股权结构、是否为终端供应商，与发行人主要股东、董监高及其他关联方是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。(4) 补充披露报告期内原材料通过贸易商、代理商直接采购的金额及占比、终端供应商名称、

采购原因，是否与贸易商、代理商存在关联关系、资金往来或其他利益安排，交易价格是否公允、合理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 14）

（一）结合客户下单及供应商采购流程、穿行测试结果，说明部分供应商使用同一订单编号是否与客户订单一一对应，相关成本核算是否准确，供应商发票信息是否与采购信息及规模相匹配，是否存在先交易后登记的情形

在交易管理系统中，每笔销售订单均由系统根据销售订单要求对应供应商及所采购的产品，成本价格根据采购合同的采购价格确定，每笔订单号均为顺序生成，因此其编号为系统中唯一编号；订单生成后，相关采购合同也同步下单，每笔订单对应唯一采购供应商，采购订单编号与销售订单号一致；供应商发票信息均按照采购合同内容开具，因而能够与商品信息匹配。交易收款时，后台人员将与客户核对其付款情况并及时跟踪银行收款情况，并将收款信息与订单匹配并录入系统；收款完成后，销售人员提出付款申请，并经由系统审批后向供应商支付货款，确认采购单价，并录入提货仓库、提货方式等信息。客户在确认实际提货后，通知销售人员，销售人员在系统中录入相关信息、上传支持性文件并完成订单。在开具发票时，财务部门根据发票台账，通过匹配业务类型、订单编号、客户名称、商品名称、规格型号等信息确认客户发票的开具情况，并结合收款情况及与客户要求开具发票。因此，交易系统中可以将采购与销售订单相关信息匹配，确保成本核算的准确性。

在交易管理系统中，每笔销售订单均由系统根据销售订单要求对应供应商及所采购的产品，成本价格根据采购合同的采购价格确定，每笔订单号均为顺序生成，因此其编号为系统中唯一编号；订单生成后，相关采购合同也同步下单，每笔订单对应唯一采购供应商，采购订单编号与销售订单号一致；供应商发票信息均按照采购合同内容开具，因而能够与商品信息匹配。由于交易环节中的收款确认与付款申请均需要在交易系统上进行，因此无法在线下独立完成交易，不存在先交易再登记的情形。由于相关交易的付款流程均需事先在交易系统中完成收款确认与付款审批流程，因此线下难以直接完成交易，在核查过程中，未发现先交易后登记的情形。

（二）结合公司与供应商结算方式、取得发票的流程、时点和周期、行业惯例等方面，说明与后者进行二次结算与开票的原因及合理性，进一步说明二次

结算与初次结算的差异

钢材产品交易过程中，下游客户先向公司按订单价格付款，公司在收取款项后，向上游供应商按订单价格付款，交易按相关约定进行初步收付结算。在提货阶段，根据钢材产品实际重量和最终结算价格（如有）对前期已收付款项进行再次结算。二次结算主要由于以下因素产生：

1. 预估重量与实提重量差异影响。由于公司销售商品通常并非公司库存存货，因此，销售合同中通常约定的货物重量为预估重量，并约定以实际出库码单为依据或以实际结算为准。在货物实际交割入库时，公司将在交易系统中记录客户确认的实提重量并形成最终结算价格，生成相应的结算单，与进行确认，并以此作为开具发票的依据。公司将根据采购合同约定，以磅差为基础相应调减与供应商的采购结算金额；

2. 业务模式因素影响。在部分预购类服务中，公司结合客户或市场需求向供应商（商家）预订钢材，商家的钢材价格通常受钢厂排产计划、原材料市场价格、发货时限要求等因素影响，因此需在钢材最终销售时方能确定。钢银电商在约定期限内通过平台实现货物销售后与商家结算时，将按实际销售数量及交货时点价格与其进行二次结算（多退少补）。

因此，二次结算产生的原因主要系在实际交割中价格、重量等指标因市场因素调整所产生，与初次结算的相关差异主要系结算重量的磅差因素，或结算价格的调整因素导致，符合行业惯例。公司在二次结算最终确定销售价格与数量后，方可安排向客户开具发票，并要求供应商以此开具发票，因此不存在重复开具发票的情形。

（三）说明各业务模式下前十大供应商对应的合同条款、交易内容、交易金额、股权结构、是否为终端供应商，与发行人主要股东、董监高及其他关联方是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

1. 寄售服务前十大供应商

（1）2017 年度

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额 (不含税)	实际控制人 (大股东)	是否终端 供应商	是否存 在利益 关系
1	辽宁固存兴贸易有限公	钢材采购	78,545.74	国铁成	否	否

	司					
2	迁安市九江线材有限责任公司	钢材采购	75,095.92	赵玉乔	是	否
3	盐城市物资集团有限公司	钢材采购	74,666.51	盐城市人民政府	否	否
4	上海抚新钢铁贸易有限公司	钢材采购	59,747.05	周继海	否	否
5	徐州神工工程机械有限公司	钢材采购	51,585.73	张峰	否	否
6	浙商中拓集团股份有限公司	钢材采购	45,360.57	浙江省国资委	否	否
7	上海仲众实业有限公司	钢材采购	44,699.55	城乡小康发展促进中心	否	否
8	嘉吉投资(中国)有限公司	钢材采购	43,342.37	嘉吉韦尔	否	否
9	杭州热联集团股份有限公司	钢材采购	41,444.65	杭州市国资委	否	否
10	云南能投物流有限责任公司	钢材采购	39,100.45	兴业银行	否	否
	合计		553,588.53			

(2) 2018 年度

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额 (不含税)	实际控制人 (大股东)	是否终端 供应商	是否存在 利益 关系
1	盐城市物资集团有限公司	钢材采购	119,782.62	盐城市人民政府	否	否
2	辽宁固存兴贸易有限公司	钢材采购	77,703.90	国铁成	否	否
3	武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	钢材采购	69,735.24	国务院国资委	是	否
4	北京中铁建工物资有限公司	钢材采购	69,549.84	国务院国资委	否	否
5	天津物产九江国际贸易有限公司	钢材采购	50,417.84	天津市国资委	否	否
6	上海都来贸易有限公司	钢材采购	49,286.16	郑海妹	否	否
7	河北东海特钢集团有限公司	钢材采购	46,224.49	林国镜	是	否
8	上海智维工贸有限公司	钢材采购	41,590.82	上海杉杉贸易有限公司	否	是
9	洪泽远大贸易有限公司	钢材采购	41,262.78	金裕福	否	否
10	嘉吉投资(中国)有限公司	钢材采购	40,799.95	嘉吉韦尔	否	否
	合计		486,571.02			

(3) 2019 年度

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额 (不含税)	实际控制人 (大股东)	是否终端 供应商	是否存在 利益关系
1	辽宁固存兴贸易有限公司	钢材采购	108,544.42	国铁成	否	否
2	盐城市物资集团有限公司	钢材采购	100,654.01	盐城市人民政府	否	否
3	徐州金虹特钢有限公司	钢材采购	97,726.98	李绍云	是	否
4	北京中铁建工物资有限公司	钢材采购	73,280.58	国务院国资委	是	否
5	嘉吉投资(中国)有限公司	钢材采购	72,004.70	嘉吉韦尔	否	否
6	钢棒棒电子商务有限公司	钢材采购	70,939.66	王焕友	否	否
7	河北东海特钢集团有限公司	钢材采购	68,811.73	林国镜	是	否
8	中天钢铁集团(上海)有限公司	钢材采购	56,172.81	董才平	是	否
9	江苏沂拓新材料科技有限公司	钢材采购	54,783.37	常志凤	否	否
10	迁安市九江线材有限责任公司	钢材采购	54,272.74	赵玉乔	是	否
	合计		757,191.00			

2. 供应链服务前十大供应商

(1) 2017 年度

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额 (不含税)	实际控制人 (大股东)	是否终端 供应商	是否存在 利益关系
1	山西建龙实业有限公司	钢材采购	104,502.52	张志祥	是	是
2	抚顺新钢铁有限责任公司	钢材采购	65,943.24	张志祥	是	否
3	九江萍钢钢铁有限公司	钢材采购	43,197.28	方威	是	否
4	中铁二局瑞隆物流有限公司黑龙江分公司	钢材采购	42,140.66	国务院国资委	否	否
5	珠海粤裕丰钢铁有限公司	钢材采购	39,736.97	GOLDENBELL ENTERPRISES LIMITED	是	否
6	湘潭钢铁集团国际贸易有限公司	钢材采购	37,028.54	湖南省国资委	是	否
7	宁波鞍钢国际贸易有限公司	钢材采	35,655.74	解生辉	是	否

	司	购				
8	天津物产九江国际贸易有限公司	钢材采购	35,310.01	天津市国资委	否	否
9	天津恒达伟业投资有限公司	钢材采购	34,040.90	孙春夫	否	否
10	萍乡萍钢安源钢铁有限公司	钢材采购	27,566.82	方威	是	否
	合计		465,122.66			

(2) 2018 年度

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额(不含税)	实际控制人(大股东)	是否终端供应商	是否存在利益关系
1	山西建龙实业有限公司	钢材采购	191,817.55	张志祥	是	是
2	天津天盛翔新能源科技集团有限公司	钢材采购	112,181.37	沧州荣安实业有限公司	否	否
3	九江萍钢钢铁有限公司	钢材采购	97,167.24	方威	是	否
4	冀南钢铁集团国际贸易有限公司	钢材采购	94,350.15	曹亮	否	否
5	抚顺新钢铁有限责任公司	钢材采购	64,148.70	张志祥	是	否
6	重庆钢铁股份有限公司	钢材采购	60,184.36	四源合股权投资管理有限公司	是	否
7	天津物产九江国际贸易有限公司	钢材采购	58,938.42	天津市国资委	否	否
8	广西盛隆冶金有限公司	钢材采购	48,458.66	柯雪利	是	否
9	本钢板材股份有限公司	钢材采购	47,086.24	辽宁省国资委	是	否
10	安徽省贵航特钢有限公司	钢材采购	44,091.45	林木平	是	否
	合计		818,424.14			

(3) 2019 年度

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	交易金额(不含税)	实际控制人(大股东)	是否终端供应商	是否存在利益关系
1	九江萍钢钢铁有限公司	钢材采购	146,310.77	方威	是	否
2	山西建龙实业有限公司	钢材采购	102,492.81	张志祥	是	是

3	晋城福盛钢铁有限公司	钢材采购	97,938.37	李强	是	否
4	冀南钢铁集团国际贸易有限公司	钢材采购	87,113.60	曹亮	否	否
5	河北新武安钢铁集团烘熔钢铁有限公司	钢材采购	76,872.94	武安市国资委	是	否
6	金鼎钢铁集团有限公司	钢材采购	73,052.49	王建东	是	否
7	迁安市九江线材有限责任公司	钢材采购	61,948.71	赵玉乔	是	否
8	本钢板材股份有限公司	钢材采购	61,348.94	辽宁省国资委	是	否
9	宁波华领商贸有限公司	钢材采购	59,446.85	李波	否	否
10	迁安龙达工贸有限公司	钢材采购	52,506.58	李春福	否	否
	合计		819,032.05			

上述供应商中，智维工贸与山西建龙实业有限公司与公司存在利益关系。智维工贸为公司的参股企业；公司实际控制人的控股公司上海复星工业技术发展有限公司持有天津建龙钢铁实业有限公司 25.70% 股权，山西建龙实业有限公司为天津建龙钢铁实业有限公司的控股公司。上海复星工业技术发展有限公司与公司属于同一控制下的企业。相关关系及交易情况已在公开发行说明书中披露。

除上述已披露情况外，上述供应商与公司主要股东、董监高及其他关联方不存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

(四) 补充披露报告期内原材料通过贸易商、代理商直接采购的金额及占比、终端供应商名称、采购原因，是否与贸易商、代理商存在关联关系、资金往来或其他利益安排，交易价格是否公允、合理

报告期内，公司钢材通过贸易商、代理商与终端供应商直接采购的金额及占比情况如下：

单位：万元

供应商类型	采购金额	采购占比
2019 年度		
终端供应商	1,719,259.29	13.06%
贸易商	11,443,772.96	86.94%
合计	13,163,032.25	100.00%
2018 年度		

终端供应商	1,740,591.07	17.35%
贸易商	8,289,794.27	82.65%
合计	10,030,385.34	100.00%
2017年度		
终端供应商	1,516,271.34	20.34%
贸易商	5,936,764.37	79.66%
合计	7,453,035.71	100.00%

公司采购主要由终端供应商的代理商完成，公司直接对接的终端供应商相对不多，主要原因系钢材属于大宗商品，终端代理商通常不会直接向第三方直接使用客户销售，一般经由自身的关联销售公司或地区代理经销商销货，后者再基于当地市场需求向当地进行分销，流通环节较多。从报告期各业务前十大供应商情况可看出，公司主要通过国内大型钢厂的关联方销售公司、一级代理商或国内主要的大宗商品贸易公司采购钢材，该部分采购渠道均为业内公认的主流且相对直接的资源渠道，该部分未统计进入终端供应商采购金额中。报告期内，公司与主要的贸易商、代理商不存在关联关系，相关采购价格均基于市场情况定价，价格合理。

(五) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 对报告期内主要供应商的经营主体进行访谈，对交易额、往来余额、是否存在关联关系等进行确认，形成访谈记录；

(2) 获取关联方清单，确认主要供应商的经营主体是否属于关联方；

(3) 取得前十大供应商的交易额和余额的明细，并核对至账载金额；核查报告期内公司与前十大供应商的交易方的资金往来明细，检查相关的原始凭证、银行流水，核查相关交易的真实性和准确性；

(4) 对主要供应商的采购交易进行穿行测试；

(5) 对报告期内主要供应商的交易额和余额进行函证；

(6) 获取公司前十大供应商的交易订单记录，分析其采购价格、销售价格、毛利情况的合理性。

2. 核查意见

我们核查后认为：

(1) 报告期内，公司相关成本核算准确，供应商发票信息与采购信息及规模相匹配，不存在先交易后登记的情形；

(2) 公司与供应商进行二次结算产生的原因，主要系在实际交割中价格、重量等指标因市场因素调整所产生，与初次结算的相关差异主要系结算重量的磅差因素，或结算价格的调整因素导致，符合行业惯例。公司在二次结算最终确定销售价格与数量后，方可安排向客户开具发票，并要求供应商以此开具发票，因此不存在重复开具发票的情形，二次结算和开票具有合理性；

(3) 报告期内公司前十大供应商与公司主要股东、董监高及其他关联方的关联关系已核查并完整披露，除已披露的情况，不存在其他关联关系、资金往来或其他利益安排；

(4) 报告期内公司与主要贸易商、代理商不存在关联关系、资金往来或其他利益安排，交易价格公允、合理。

九、关于主要客户

根据申报材料，发行人存在较多成立时间较短、注册资本较少以及新增或销售金额变化较大的客户。

请发行人：(1) 按主要产品及服务，补充披露前十大客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构等。(2) 按主要产品及服务，补充披露前十大客户的销售情况，包括但不限于销售产品、销售金额、合作历史、主要合同条款、是否签订框架协议及主要条款、定价原则、结算方式、信用政策等；说明客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，说明报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况。(3) 说明公司客户中前十大贸易商、经销商等非最终用户的基本情况，包括但不限于包括但不限于注册地、主营业务、与公司合作历史、注册资本、实际控制人，说明贸易商客户与发行人及关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 15)

(一) 按主要产品及服务，补充披露前十大客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构等

报告期内，公司按主要产品及服务列示前十大客户基本情况如下（根据报告

期各年度各产品或服务前十大客户进行统计，如客户各年度均属于前十大客户，则不重复列示)：

1. 寄售交易

序号	客户名称	注册资本 (万元)	成立时间	主营业务概况	股权结构
1	杭州热联集团股份有限公司	102,784.9845	2001-03-23	国际、国内钢铁、有色金属、化学制品、建筑材料、五金、汽车配件的贸易业务	杭州杭实热联投资股份有限公司 50.00%；杭州杭实热联投资股份有限公司 25.50%；景宁联盈实业有限公司 8.73%；天津京裕正大建筑材料有限公司 3.54%；其他股东 12.23%；
2	苏美达国际技术贸易有限公司	41,100.00	1999-03-12	大宗商品（钢铁、矿产、煤炭、石油衍生品、林产品、纺织原料等）的进出口与国内贸易	江苏苏美达集团有限公司工会 65.00%；江苏苏美达集团有限公司 35.00%
3	冀中能源集团有限责任公司销售分公司		2012-01-11	电气机械及器材，有色金属，化工产品的贸易咨询服务	
4	上海顺朝企业发展集团有限公司	7,600.00	1999-06-03	钢铁产品销售、物流服务	张红霞 97.23%；王神甫 0.77%；张付桂 0.77%；焦小京 0.77%；楚晓燕 0.46%
5	苏州裕景泰控股有限公司	15,946.74	2015-05-26	钢材产品、快消产品贸易与进出口业务	建华建材（中国）有限公司 75.71%；新余裕兴物资贸易中心（有限合伙） 24.29%
6	善成富莱贸易（杭州）有限公司	3,000.00	2018-07-09	经销金属材料，代理技术进出口	浙江富莱茵特控股有限公司 51.00%；善成资源有限公司 49.00%
7	浙江热联中邦供应链服务有限公司	21,901.9824	2015-01-19	供应链管理，经销金属材料、化工产品，货物进出口	杭州热联集团股份有限公司 100.00%
8	嘉吉投资（中国）有限公司	52,148.5426 万美元	1996-04-15	大宗商品、农业产品、食品等的贸易与交易	CIHC SINGAPORE PTE. LTD. 100.00%
9	江苏永钢集团物资贸易有限公司	8,000.00	2006-07-24	零售贸易，危险化学品，金属制品加工与销售	江苏永钢集团有限公司 100.00%
10	中建材大宗物联有限公司	12,000.00	2009-02-26	钢材、金属、五金等产品的大宗贸易	中建材国际物产有限公司 100.00%
11	天津市乔雅商贸有限公司	1,016.00	2015-11-11	钢材、金属矿、五金交电、日用百货、化工产品批发与零售	李春久 100.00%
12	湖北金杭钢材有限公司	500.00	2009-11-25	钢材、金属材料、金属矿、非金属矿产品的贸易	浙江物产金属集团有限公司 100.00%
13	上海搏明实业有限公司	508.00	2011-09-20	建材、石材、木材、金属材料、橡塑制品、机电设备、五金交电、电子产品批发零售	彭立东 60.00%，吴妹娇 40.00%
14	成都冀物金贸易有限公司	3,000.00	2013-04-10	钢材、化工等大宗商品贸易；建筑工程机械与设备租	河北物流集团金属材料有限公司 100.00%

				赁	
15	北京中铁建工物资有限公司	30,000.00	1993-12-31	金属材料与建筑材料的批发零售	中铁建设集团有限公司 100.00%
16	宁波工昂物产有限公司	10,000.00	2016-12-02	批发木材、黄金、贵金属、黑色金属、钢材、化工原料, 仓储服务	宁波巨普贸易有限公司 51.00%; 宁波精康控股有限公司 49.00%
17	浙江物产金属集团有限公司	30,000.00	1963-01-01	大宗商品供应链, 批发铁矿砂、燃料油	物产中大集团股份有限公司 57.17%; 杭州金航投资管理合伙企业(有限合伙) 42.83%
18	美达王(中国)有限公司	3,000.00	2003-05-08	批发业, 供应链管理, 金属、机械、塑料制品贸易	METAL ONE CORPORATION 100%
19	南京衡水钢管有限公司	800.00	2008-06-10	钢材产品销售, 道路货物运输	孔维生 80.74%; 孔小孩 19.26%
20	江苏新东吴金属材料有限公司	3,000.00	2009-10-10	金属材料、建筑材料等批发、零售	吴永银 95%; 周建平 5%
21	南京华岐钢铁有限责任公司	1,000.00	2007-04-16	钢材、五金、水暖器材销售;	孔小飞 50.00%; 周金红 47.50%; 周庆兰 2.50%
22	四川浙金钢材有限公司	2,000.00	2008-09-05	金属材料、金属制品、建材贸易	浙江物产金属集团有限公司 100.00%
23	上海钰翔国际供应链管理有限公司	1,000.00	2002-09-02	供应链管理, 金属材料配发	上海涅慈科技有限公司 100.00%
24	杭州热联汉佳商贸有限公司	8,183.079	2013-12-27	批发零售煤炭、有色金属、化工原料、五金销售	杭州热联集团股份有限公司 100.00%

2. 供应链服务

(1) 赊销类服务

序号	客户名称	注册资本(万元)	成立时间	主营业务概况	股权结构
1	中建二局第三建筑工程有限公司	100,000.00	1952-12-01	工程施工	中国建筑第二工程局有限公司 100.00%
2	北京中铁建工物资有限公司	30,000.00	1993-12-31	大宗商品贸易	中铁建设集团有限公司 100.00%
3	中国建筑一局(集团)有限公司	700,000.00	1953-03-01	工程施工	中国建筑股份有限公司 100.00%
4	沃金岸(北京)商贸有限公司	6,000.00	2011-12-20	钢材等金属产品贸易	翁志祥 100.00%
5	中建三局集团有限公司	800,000.00	2003-12-29	工程施工	中国建筑第三工程局有限公司 100.00%
6	浙江物产金属集团有限公司	30,000.00	1963-01-01	大宗商品贸易	物产中大集团股份有限公司 57.17%, 杭州金航投资管理合伙企业(有限合伙) 42.83%
7	中国建筑第二工程局有限公司	500,000.00	1980-12-09	工程施工	中国建筑股份有限公司 100.00%
8	中建三局第一建设工程有限责任公司	100,000.00	2002-12-26	工程施工	中建三局集团有限公司 100.00%
9	中国建筑第八工程局有限公司	950,000.00	2020-01-02	工程施工	中国建筑股份有限公司 100.00%

	司				
10	浙江建设商贸物流有限公司	20,000.00	2012-03-27	大宗商品贸易	浙江省建设投资集团有限公司 90.00%; 浙江省建工集团有限责任公司 19.00%; 浙江省三建建设集团有限公司 10.00%; 浙江省一建建设集团有限公司 10.00%; 浙江省二建建设集团有限公司 10.00%
11	中铁六局集团物资工贸有限公司	5,000.00	2014-01-21	工程施工	中铁六局集团有限公司 100.00%
12	上海城建市政工程(集团)有限公司	150,000.00	1993-05-11	工程施工	上海隧道工程股份有限公司 100.00%
13	中建三局集团有限公司	800,000.00	2003-12-29	工程施工	中国建筑第三工程局有限公司 100.00%
14	义亿投资(上海)有限公司	5,000.00	2012-04-09	钢材、建材批发	赵宗林 100.00%
15	河南欧博利实业有限公司	3,001.00	2015-01-22	钢材贸易	陈金德 90.00%; 叶丽娟 10.00%
16	中铁十六局集团第一工程有限公司	108,080.00	1986-11-15	工程施工	中铁十六局集团有限公司 100.00%

(2) 预购类服务

序号	客户名称	注册资本(万元)	成立时间	主营业务概况	股权结构
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	20,000.00	2007-08-29	道路货物运输, 金属材料、建筑材料汽车配件的销售	赵孝梅 52.30%; 关浩春 47.70%
2	钢棒棒电子商务有限公司	25,000.00	2017-04-17	大宗商品电子商务服务	王焕友 76.00%; 杨龙 20.00%; 山西金博泰贸易集团有限公司 4.00%
3	邯郸市铂宏贸易有限公司	850.00	2016-01-26	钢材、建材(不含木材)、有色金属材料等大宗商品贸易	游佳飞 60.00%; 游佳娜 40.00%
4	山东天保工贸有限公司	15,789.4735	2002-09-25	钢材、水泥、炉料、水暖管件、农副产品贸易	张传法 44.00%; 兰爱芝 26.00%; 青州天道兴企业管理咨询合伙企业(有限合伙) 25.00%; 苏州顺融进取二期创业投资合伙企业(有限合伙) 3.33%; 苏州顺融进取创业投资合伙企业(有限合伙) 1.67%
5	陕西雄治物资有限责任公司	2,000.00	2003-10-17	钢材、水泥、化工产品、有色金属; 建筑装饰材料的销售;	何煜 60.00%; 任爱琴 40.00%
6	泊头市海成钢材物资有限公司	2,015.00	2005-02-22	钢材、铁矿粉、铁矿石、五金制品零售与批发	张妹霞 99.26%; 张美娟 0.74%
7	邯郸市昱冠贸易有限公司	500.00	2016-12-27	钢材、建材(不含木材)、有色金属材料等大宗商品贸易	赵海霞 50.00%; 魏忠玉 50.00%
8	南京昇恒贸易有限公司	500.00	2015-01-16	金属材料、建筑材料销售	陈建余 100.00%

9	苏州裕景泰控股有限公司	15,946.74	2015-05-26	钢铁行业的投资；从事钢材、金属材料及制品、煤炭批发零售	建华建材（中国）有限公司 75.71%；新余裕兴物资贸易中心（有限合伙）24.29%
10	武安市钢城经贸有限公司	1,000.00	2014-03-07	钢材产品销售	江利兵 80.00%；李红 20.00%
11	上海磐盛实业有限公司	5,000.00	2013-09-06	金属材料生产、加工、销售；建材、装潢材料等材料销售；仓储、装卸服务	周红 50.00%；刘涛 50.00%
12	上海越启实业有限公司	1,000.00	2011-03-28	金属材料、建材、钢材等材料贸易与进出口	郑麦囤 100.00%
13	陕西鑫绍和贸易有限公司	5,000.00	2015-10-23	金属材料、机电产品、矿用机械设备、矿产品批发与销售	杨绍平 98.20%；石占山 1.80%
14	成都彭州京华制管有限公司	14,000.00	2003-04-10	钢管制造；轧钢生产、加工；钢材批发、零售；货物进出口	京华日钢管业有限公司 100.00%
15	广州盛健钢材有限公司	1,000.00	2017-03-31	钢材批发；钢材零售；建材、装饰材料批发；五金产品批发；五金零售	林章德 60.00%；池季平 40.00%
16	上海抚新钢铁贸易有限公司	300.00	2016-01-20	金属材料生产及加工；建材贸易	周继海 100.00%
17	上海滨铁金属制品有限公司	1,000.00	2003-01-13	各类工程建设活动；道路货物运输，五金、金属材料、钢材加工	史广辉 60.00%；赵孝梅 40.00%
18	成都彭州京华制管有限公司	14,000.00	2003-04-10	钢管制造；轧钢生产、加工；钢材批发、零售；	京华日钢管业有限公司 100.00%
19	广州市万寅达贸易有限公司	2,000.00	2014-07-11	商品批发贸易；贸易代理；商品零售贸易	傅森华 34.00%；郭新锋 33.00%；傅再华 33.00%
20	江西省中南物资有限公司	2,000.00	1998-09-28	金属材料及其制品、普通机械、建筑材料的销售	裘永刚 99.50%；蒋卫东 0.35%；张武 0.15%
21	广东京宝腾电子商务有限公司	3,000.00	2016-11-23	石油制品批发，互联网商品销售，金属及金属矿批发	叶倩云 50.00%，胡东庆 25.00%，谢泽 25.00%

（二）按主要产品及服务，补充披露前十大客户的销售情况，包括但不限于销售产品、销售金额、合作历史、主要合同条款、是否签订框架协议及主要条款、定价原则、结算方式、信用政策等；说明客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，说明报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况

报告期内，公司按主要产品及服务列示前十大客户基本情况如下（如单个客户同时涉及多个产品或服务，根据其在各产品或服务下的销售金额独立统计，公

公司向客户销售的产品均系钢材类产品：

1. 2019 年度

(1) 寄售交易

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	杭州热联集团股份有限公司	852,875,109.84	2014 年	寄售交易为标准电子交易合同模板：货款为现款含税价，且客户需在限期内全额付款后合同生效，如逾期付款，钢银平台解除合同并自行处理货物；定价方式系在商家沟通基础上，根据市场、地域、物流等因素确定；明确货物仓库地址与联系方式；7 个自然日内完成货物提取
2	苏美达国际技术贸易有限公司	601,255,002.15	2013 年	
3	冀中能源集团有限责任公司销售分公司	298,991,899.57	2018 年	
4	上海顺朝企业发展集团有限公司	295,905,209.58	2014 年	
5	苏州裕景泰控股有限公司	289,912,391.49	2015 年	
6	善成富莱贸易（杭州）有限公司	278,536,852.99	2018 年	
7	浙江热联中邦供应链服务有限公司	276,055,282.03	2017 年	
8	嘉吉投资（中国）有限公司	262,044,072.50	2016 年	
9	江苏永钢集团物资贸易有限公司	223,417,492.55	2019 年	
10	中建材大宗物联有限公司	221,945,500.97	2017 年	

(2) 供应链服务

1) 赊销类服务

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	中建二局第三建筑工程有限公司	596,822,046.10	2016 年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
2	北京中铁建工物资有限公司	424,132,573.44	2014 年	7 个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，结算金额参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
3	中国建筑一局（集团）有限公司	393,367,923.68	2016 年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周

				期和合理利润等因素综合确定；
4	沃金岸（北京）商贸有限公司	343,257,617.71	2014年	7个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，结算金额参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
5	中建三局集团有限公司	342,923,026.03	2017年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
6	浙江物产金属集团有限公司	274,488,762.39	2013年	7个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，结算金额参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
7	中国建筑第二工程局有限公司	274,349,103.23	2017年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
8	中建三局第一建设工程有限责任公司	254,210,366.14	2016年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
9	中国建筑第八工程局有限公司	246,225,395.49	2017年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
10	浙江建设商贸物流有限公司	244,317,898.92	2014年	7个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，结算金额参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；

2) 预购类服务

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	1,260,821,883.47	2016年	<p>预购类服务前十大客户均为帮你采服务客户。客户需向公司支付10.00%至20.00%的预付货款，预付货款可用于冲抵最后一批款项，也可同比例进行释放。公司收到客户的预付货款后，将于规定期限内向商家支付货款。同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款需对应进行调整的机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额。同时，明确帮你采服务履行过程中，未提货部分可通过钢银平台寄售交易进行销售，并根据寄售交易模式进行结算。合同定价原则系根据公司与商家的结算进度确定公司与客户的结算进度。结算过程中的货物单价以与商家结算时的价格为依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。</p>
2	钢棒棒电子商务有限公司	810,352,989.96	2017年	
3	邯郸市铂宏贸易有限公司	754,153,008.17	2017年	
4	山东天保工贸有限公司	637,423,556.87	2016年	
5	陕西雄治物资有限责任公司	529,248,778.42	2016年	
6	泊头市海成钢材物资有限公司	479,001,188.92	2014年	
7	邯郸市昱冠贸易有限公司	478,167,504.95	2017年	
8	南京昇恒贸易有限公司	382,523,400.26	2015年	
9	苏州裕景泰控股有限公司	358,704,604.25	2015年	
10	武安市钢城经贸有限公司	320,527,758.49	2018年	

2. 2018年度

(1) 寄售交易

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	杭州热联集团股份有限公司	473,717,898.14	2014年	<p>寄售交易为标准电子交易合同模板：货款为现款含税价，且客户需在限期内全额付款后合同生效，如逾期付款，钢银平台解除合同并自行处理货物；定价方式系在商家沟通基础上，根据市场、地域、物流等因素确定；明确货物仓库地址与联系方式；7个自然日内完成货物提取</p>
2	苏美达国际技术贸易有限公司	273,337,590.58	2013年	
3	天津市乔雅商贸有限公司	257,978,007.85	2017年	
4	湖北金杭钢材有限公司	252,390,184.52	2014年	
5	上海搏明实业有限公司	246,284,603.03	2014年	
6	成都冀物金贸易有限公司	236,588,566.40	2014年	
7	北京中铁建工物资有限公司	232,639,250.73	2014年	
8	宁波工昂物产有限公司	214,527,685.27	2017年	
9	浙江物产金属集团有限公司	210,072,015.33	2013年	
10	美达王（中国）有限公司	207,110,359.31	2015年	

(2) 供应链服务

1) 赊销类服务

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
----	------	------	------	---------

1	中国建筑一局（集团）有限公司	538,622,002.92	2016年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
2	中建二局第三建筑工程有限公司	469,998,419.40	2016年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
3	中铁六局集团物资工贸有限公司	334,345,109.92	2017年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
4	中建三局第一建设工程有限责任公司	293,067,681.48	2016年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
5	上海城建市政工程（集团）有限公司	283,759,267.02	2016年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
6	中建三局集团有限公司	231,678,581.58	2017年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
7	沃金岸（北京）商贸有限公司	207,882,913.14	2014年	7个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，销售价格参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
8	义亿投资（上海）有限公司	187,930,354.94	2017年	7个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或一次性付款，销售价格参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
9	河南欧博利实业有限公司	181,893,533.54	2017年	7个自然日提货。明确一定期限内的结算价格计算方式，如客户提前支付货款则可在结算时享受一定优惠，客户可选择分批付款或

				一次性付款，销售价格参照实际提货时钢材产品的市场采购价格，同时考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；
10	中铁十六局集团第一工程有限公司	173,358,146.43	2018年	针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定；

2) 预购类服务

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	1,911,834,693.26	2016年	预购类服务前十大客户均为帮你采服务客户。客户需向公司支付10.00%至20.00%的预付货款，预付货款可用于冲抵最后一批款项，也可同比例进行释放。公司收到客户的预付货款后，将于规定期限内向商家支付货款。同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款需对应进行调整的机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额。同时，明确帮你采服务履行过程中，未提货部分可通过钢银平台寄售交易进行销售，并根据寄售交易模式进行结算。合同定价原则系根据公司与商家的结算进度确定公司与客户的结算进度。销售价格以与商家结算时的价格为依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定。
2	上海磐盛实业有限公司	499,663,112.20	2014年	
3	邯郸市铂宏贸易有限公司	464,254,333.61	2017年	
4	上海越启实业有限公司	438,219,350.32	2016年	
5	苏州裕景泰控股有限公司	406,676,800.50	2015年	
6	山东天保工贸有限公司	428,219,084.57	2016年	
7	陕西雄冶物资有限责任公司	375,375,006.48	2016年	
8	陕西鑫绍和贸易有限公司	336,386,466.04	2016年	
9	成都彭州京华制管有限公司	288,609,019.25	2016年	
10	广州盛健钢材有限公司	322,341,335.73	2017年	

3. 2017年度

(1) 寄售交易

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	南京衡水钢管有限公司	348,888,579.64	2016年	寄售交易为标准电子交易合同模板：货款为现款含税价，且客户需在限期内全额付款后合同生效，如逾期付款，钢银平台解除合同并自行处理货物；定价方式系在商家沟通基础上，根据市场、地域、物流等因素确定；明确货物仓库地址与联系方式；7个自然日内完成货物提取
2	江苏新东吴金属材料有限公司	332,106,508.14	2016年	
3	杭州热联集团股份有限公司	329,453,193.77	2014年	
4	湖北金杭钢材有限公司	274,821,854.73	2014年	
5	南京华岐钢铁有限责任公司	221,223,859.32	2014年	
6	四川浙金钢材有限公司	210,617,409.63	2016年	
7	宁波工昂物产有限公司	206,646,604.69	2017年	

8	上海钰翔国际供应链管理有限公司	189,865,670.74	2013年
9	杭州热联汉佳商贸有限公司	184,534,347.29	2014年
10	成都冀物金贸易有限公司	178,220,918.97	2014年

(2) 供应链服务

1) 赊销类服务

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	中国建筑一局（集团）有限公司	123,796,429.00	2016年	赊销类前十大客户均为工程配送类客户。针对具体项目明确每月结算日期，原则上次月对上月销售货物进行结算，结算吨数以上月实际配送并验收的货物重量为准，结算价格以供货期间的市场价格为基础，并考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、回款周期和合理利润等因素综合确定。
2	中国建筑第四工程局有限公司	71,217,142.00	2016年	
3	中建三局第一建设工程有限责任公司	69,404,127.00	2016年	
4	上海城建市政工程（集团）有限公司	50,746,193.00	2016年	
5	南通中昱建材有限公司	44,419,351.00	2016年	
6	中铁十五局集团物资有限公司	38,109,326.00	2016年	
7	中建三局集团有限公司	30,008,280.00	2017年	
8	中铁六局集团物资工贸有限公司	27,263,163.50	2017年	
9	中铁隧道集团有限公司物资分公司	25,714,364.00	2017年	
10	中国水利水电第四工程局有限公司	24,099,176.00	2016年	

2) 预购类服务

单位：元

序号	客户名称	销售金额	注册时间	合同条件与政策
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	1,338,401,541.91	2016年	预购类服务前十大客户均为帮你采服务客户。客户需向公司支付10.00%至20.00%的预付货款，预付货款可用于冲抵最后一批款项，也可同比例进行释放。公司收到客户的预付货款后，将于规定期限内向商家支付货款。同时，明确如货物市场价格出现波动，客户的预付货款需对应进行调整的机制，如货物市场价格下跌，客户需追加预付货款金额。同时，明确帮你采服务履行过程中，未提货部分可通过钢银平台寄售交易进行销售，并根据寄售交易模式进行结算。合同定价原则系根据公司与商家的结算进度确定公司与客户的结算进度。销售价格以与商家结算时的价格为依据，考虑公司需要支付的仓储、物流、加工、运营管理等费用、
2	陕西鑫绍和贸易有限公司	361,632,609.43	2016年	
3	上海越启实业有限公司	344,950,485.37	2016年	
4	上海抚新钢铁贸易有限公司	337,197,510.53	2016年	
5	苏州裕景泰控股有限公司	269,716,037.95	2015年	
6	上海镔铁金属制品有限公司	234,051,445.34	2014年	
7	成都彭州京华制管有限公司	246,945,311.73	2016年	
8	广州市万寅达贸易有限公司	224,134,598.11	2016年	
9	江西省中南物资有限公司	201,343,276.37	2014年	

10	广东京宝腾电子商务有限公司	177,311,281.86	2017年	结算周期和合理利润等因素综合确定。
----	---------------	----------------	-------	-------------------

报告期内，公司客户各年度销售金额变动主要系根据客户的钢材产品采购需求变化所致。公司各项业务模式销售价格的约定方式详见本说明回复一(二)之说明。

(三) 说明公司客户中前十大贸易商、经销商等非最终用户的基本情况，包括但不限于包括但不限于注册地、主营业务、与公司合作历史、注册资本、实际控制人，说明贸易商客户与发行人及关联方是否存在关联关系或其他利益安排

报告期各年度，公司前十名客户中贸易商、经销商等非最终用户的基本情况如下：

序号	客户名称	注册地址	注册资本 (万元)	成立时间	主营业务	实际控制人	与公司合作历史
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	上海市宝山区蕴川路5475号3385室	20,000.00	2007-8-29	道路货物运输，金属材料、建筑材料汽车配件的销售	赵孝梅	2016年开始合作，主要与公司通过预购类服务进行合作
2	杭州热联集团股份有限公司	浙江省杭州市下城区环城北路167号	102,784.9845	2001-3-23	国际、国内钢铁、有色金属、化学制品、建筑材料、五金、汽车配件的贸易业务	杭州市国资委	2014年与公司开始合作，主要与公司通过寄售业务进行合作
3	钢棒棒电子商务有限公司	重庆市九龙坡区九龙园区B区(中梁山组团B分区B9-5-2/04号地块)	25,000.00	2017-4-17	大宗商品电子商务服务	王焕友	2017年与公司开始合作，主要通过预购类服务与公司合作
4	邯郸市铂宏贸易有限公司	河北省邯郸市复兴区人民西路99号宝利大厦15层1505号	850.00	2016-1-26	钢材、建材(不含木材)、有色金属材料等大宗商品贸易	游佳飞	2017年与公司开始合作，主要通过预购类服务与公司合作
5	山东天保工贸有限公司	山东省潍坊市青州市王桑路口东200米路南	15,789.4735	2002-09-25	钢材、水泥、炉料、水暖管件、农副产品贸易	张传法	2016年与公司开始合作，主要通过预购类服务与公司合作
6	苏州裕景泰控股有限公司	张家港市锦丰镇兴业路2号(江苏扬子江国际冶金工业园玖隆物流园1209A室)	15,946.74	2015-5-26	钢铁行业的投资；从事钢材、金属材料及制品、煤炭批发零售	建华建材(中国)有限公司	2015年与公司开始合作，主要通过预购类服务与公司合作
7	苏美达国际技术贸易	南京市长江路198号11	41,100.00	1999-3-12	大宗商品(钢铁、矿产、煤炭、石	江苏苏美达集团有	2013年与公司开始合作，

	易有限公司	楼			油衍生品、林产品、纺织原料等)的进出口与国内贸易	限公司工会	主要通过寄售交易与公司合作
8	陕西雄冶物资有限责任公司	陕西省西安市未央区东元路10号中铁物流交易中心104室	2,000.00	2003-10-17	钢材、水泥、化工产品、有色金属;建筑装饰材料的销售;	何煜	2016年与公司开始合作,主要通过预购类服务与公司合作
9	北京中铁建工物资有限公司	北京市石景山区苹果园路28号院2号楼17层1701至1707室	30,000.00	1993-12-31	大宗商品贸易	中铁建设集团有限公司	2014年与公司开始合作,目前主要通过赊销类服务进行合作
10	邯郸市昱冠贸易有限公司	河北省邯郸市复兴区人民西路99号宝利大厦15层1507号	500.00	2016-12-27	钢材、建材(不含木材)、有色金属材料等大宗商品贸易	赵海霞、魏忠玉	2017年与公司开始合作,主要通过预购类服务与公司合作
11	上海磐盛实业有限公司	上海市宝山区牡丹江路1325号3331-P室	5,000.00	2013-9-6	金属材料生产、加工、销售;建材、装潢材料等材料销售;仓储、装卸服务	周红、刘涛	2014年与公司开始合作,主要通过预购类服务与公司合作
12	上海越启实业有限公司	宝山区友谊路1518弄2号1004室	1,000.00	2011-3-28	金属材料、建材、钢材等材料贸易与进出口	郑麦囤	2016年与公司开始合作,主要通过预购类服务与公司合作
13	上海抚新钢铁贸易有限公司	上海市宝山区牡丹江路1508号1幢503-H室	300.00	2016-1-20	金属材料生产及加工;建材贸易	周继海	2016年与公司开始合作,主要通过预购类服务与公司合作
14	陕西鑫绍和贸易有限公司	西安市未央区东元路16号中国铁路物资西安有限公司立诚物流中心3号楼117室	5,000.00	2015-10-23	金属材料、机电产品、矿用机械设备、矿产品批发与销售	杨绍平	2016年与公司开始合作,主要通过预购类服务与公司合作
15	南京衡水钢管有限公司	南京市鼓楼区中央北路河路道1号10厅A206室	800.00	2008-6-10	钢材产品销售,道路货物运输	孔维生	2016年与公司开始合作,主要与公司通过寄售交易进行合作
16	江苏新东吴金属材料有限公司	海安县海安镇黄河路1号031室	3,000.00	2009-10-10	金属材料、建筑材料等批发、零售	吴永银	2016年与公司开始合作,主要与公司通过寄售交易进行合作
17	湖北金杭钢材有限公司	武汉市蔡甸区常福工业示范园管委会办公楼4楼	500.00	2009-11-25	钢材、金属材料、金属矿、非金属矿产品的贸易	浙江物产金属集团有限公司	2014年与公司开始合作,主要与公司通过寄售交易进行合作

上述贸易商客户与发行人及关联方不存在关联关系或其他利益安排。

(四) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查方式

我们执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司的总经理、财务负责人、风控中心负责人；访谈公司其他管理层和核心技术人员，访谈公司客户与供应商；

(2) 了解公司的各业务模块运营情况，了解公司的业务模式及交易系统；

(3) 获取公司与客户和商家签订的相关合同及协议，对合同关键条款进行关注。会计师审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况；

(4) 对报告期收入进行抽样测试，获取公司与客户签订的相关合同及协议，对合同关键条款进行关注；审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司日常经营稳定，各产品或服务前十大客户各年度销售变化主要由于各年度客户需求的不同；

(2) 公司与客户定价系根据市场价格为基础，考虑市场、地域、物流等因素确定；

(3) 主要贸易商客户不存在关联关系或其他利益安排的情况。

十、关于客户与供应商重合

根据申报材料，发行人存在较多既是客户又是供应商的情况。

请发行人补充披露：(1) 报告期内向上述主体销售和采购的具体内容、定价及结算方式、数量、金额、毛利、交易重量、交易频次，是否完成货物交割，是否为同一批货物多次循环；结合行业特点和业务模式分析说明客户与供应商重合的原因、商业合理性及必要性，相关购销业务未来是否仍将持续。(2) 报告期内向上述主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售毛利率与其他类客户对比是否存在差异，分析说明差异的原因及合理性。(3) 发行人及其控股股东、实际控制人、董监高与上述主体之间是否存在关联关系或其他利益安

排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 16）

（一）报告期内向上述主体销售和采购的具体内容、定价及结算方式、数量、金额、毛利、交易重量、交易频次，是否完成货物交割，是否为同一批货物多次循环；结合行业特点和业务模式分析说明客户与供应商重合的原因、商业合理性及必要性，相关购销业务未来是否仍将持续

基于钢铁电商的行业属性，公司的服务对象基本包括钢铁产业链中所有的参与企业，并针对各类企业在钢铁产业链中的定位与需求提供服务方案。因此，钢银平台中众多商家在销售钢材产品的同时也根据自身需求通过钢银平台采购钢材产品。钢材产品从钢厂生产后即进入钢银平台业务覆盖范围，并最终流转至终端客户或工程商。钢铁行业中，众多钢贸商与代理商拥有所在区域或相邻区域钢厂的代理权，但受产品品类与规格、销售地区等局限性，钢贸商与代理商具有在销售钢材产品的同时向其他钢贸商、代理商采购的商业需求。因此，相关经营主体存在同时向公司采购钢材产品并向公司销售钢材产品的情况，即公司的客户和供应商存在重合的现象，具备商业合理性和必要性。公司与上述经营主体的单笔采购或销售订单均独立完成，并非针对同一批货物的多次循环。相关经营主体在与公司发生采购与销售过程中均已完成相应采购交易或销售交易，并已留存完成货物交割证明，不存在采购与销售交易相互重叠或货物交割相互重叠的情况。钢贸商与代理商的采购与销售同时发生属于钢铁行业正常情况。

2017 年、2018 年和 2019 年，公司存在既是客户又是供应商的交易对象分别为 1,451 家、1,743 家和 2,332 家，其中三年均属于既是客户又是供应商的情况的交易对象有 739 家。

报告期内，公司向上述交易对象的采购总额占公司营业成本的比例、采购重量占公司总采购重量的比例如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司向既是客户又是供应商的交易对象的采购金额	63,451,730,694.07	54,670,577,302.32	46,440,045,936.43
营业总成本	121,905,397,935.32	95,534,222,066.26	73,408,169,655.98
占比	52.05%	57.23%	63.26%
公司向既是客户又是供	18,439,749.05	15,017,772.06	14,137,096.77

应商的交易对象的采购重量（吨）			
采购总重量（吨）	35,208,288.90	26,032,223.00	22,199,693.11
占比	52.37%	57.69%	63.68%

报告期内，公司向上述交易对象的销售总额占公司营业收入的比例、销售重量占公司总销售重量的比例如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司向既是客户又是供应商的交易对象的销售金额	43,958,726,149.56	35,188,985,919.64	23,578,563,000.58
营业总收入	122,133,175,382.81	95,715,412,718.83	73,449,538,521.80
占比	35.99%	36.76%	32.1%
公司向既是客户又是供应商的交易对象的销售重量（吨）	12,915,794.2	9,531,625.12	7,109,584.57
销售总重量（吨）	35,111,466.56	26,048,842.61	22,191,500.00
占比	36.79%	36.59%	32.04%

报告期内公司与既是客户又是供应商的经营主体的交易频次如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购次数	393,759	315,002	297,236
销售次数	195,016	141,573	108,963

公司向既是客户又是供应商的交易对象销售和采购的具体内容、定价及结算方式与其它客户或供应商不存在差异。随着公司经营规模的持续扩大，经营主体同为公司供应商与客户的情况未来仍将持续。

公司主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。公司的服务对象基本包括钢铁行业中所有参与方，公司根据各类企业在钢铁产业链中的定位与需求提供对应的服务方案。众多商家在钢银平台销售钢材产品的同时也根据各自需求作为客户通过钢银平台采购钢材产品。钢材产品从钢厂生产后即进入钢银平台业务覆盖范围，并最终流转至终端用户。钢银平台的商家和客户的角色的转变是钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方基于自身需求

来产生的，而非基于公司的选择。因此在钢材流通领域，公司的交易对象既是公司的客户又是公司的供应商具有商业合理性，与公司的商业模式相符，未来仍将持续。

(二) 报告期内向上述主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售毛利率与其他类客户对比是否存在差异，分析说明差异的原因及合理性

最近三年公司向既是客户又是供应商的交易对象的平均采购单价和平均销售单价情况统计如下：

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
平均销售单价（不含税）	3,317.61	3,678.57	3,416.34
平均采购单价（不含税）	3,294.63	3,641.79	3,446.04

最近三年公司向既是客户又是供应商的交易对象的平均采购单价和平均销售单价，与市场价或者其他类客户或供应商或同类产品销售和采购单价相比不存在重大差异。

公司向既是客户又是供应商的交易对象销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在重大差异，同类产品销售和采购单价均按照市场价确定，向上述主体销售的平均毛利率与其他类客户对比不存在重大差异。

(三) 发行人及其控股股东、实际控制人、董监高与上述主体之间是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司与下列关联方同时存在采购和销售：上海智维工贸有限公司、上海宝闽钢铁集团有限公司、陕西钢银电子商务有限公司、上海海泰钢管(集团)有限公司和内蒙古钢银信息科技有限公司，上述企业均为从事钢材贸易或加工的企业，借助钢银电商平台交易的便利和高效性进行钢材买卖。因此公司与上述关联方同时存在采购和销售。

上述企业与公司的关联关系情况如下：

公司名称	关联关系
上海智维工贸有限公司	公司联营企业
上海宝闽钢铁集团有限公司	公司原董事许集体直接持有该公司 50%股权，并担任该公司董事，许集体于 2017 年 12 月 21 日离任公司董事

陕西钢银电子商务有限公司	公司联营企业
上海海泰钢管（集团）有限公司	公司原监事王晓健担任该公司董事，王晓健于 2017 年 7 月 18 日离任公司监事
内蒙古钢银信息科技有限公司	公司联营企业

除上述关联方以外，公司及其控股股东、实际控制人、董监高与其他同时存在采购和销售的主体之间不存在关联关系或其他利益安排。

(四) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

- (1) 对报告期内既是供应商又是客户的经营主体进行随机抽样访谈，对交易额、往来余额、是否存在关联关系等进行确认，形成访谈记录；
- (2) 获取关联方清单，确认既是供应商又是客户的经营主体是否属于关联方；
- (3) 取得公司提供的既是供应商又是客户的交易额和余额的明细，核对至账载金额；核查报告期内公司与既是供应商又是客户的交易方的资金往来明细，检查相关的原始凭证、银行流水，核查相关交易的真实性和准确性；
- (4) 执行函证程序，对报告期既是供应商又是客户的经营主体的交易额和余额进行函证；
- (5) 获取公司与既是供应商又是客户的经营主体的交易订单记录，分析其采购价格、销售价格、毛利情况的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 公司存在客户与供应商重合的现象与公司的主营业务和经营模式相符，具有商业合理性和必要性；
- (2) 公司向既是客户又是供应商的经营主体销售和采购的模式、定价及结算方式等与其它客户或供应商不存在差异，单次交易独立完成货物交割，不属于同一批货物多次循环；
- (3) 公司向既是客户又是供应商的经营主体的同类产品销售和采购单价与其他类客户或供应商相比不存在重大差异，毛利率不存在重大差异；
- (4) 上海智维工贸有限公司、上海宝闽钢铁集团有限公司、陕西钢银电子商务有限公司、上海海泰钢管（集团）有限公司和内蒙古钢银信息科技有限公司与公司同时存在采购和销售，除上述情况外，公司及其控股股东、实际控制人、董

监高与既是公司客户又是供应商的经营主体之间不存在其他关联关系或其他利益安排。

十一、关于子公司、参股公司

根据公开发行说明书，发行人共拥有 5 家控股子公司、5 家参股企业，报告期内曾控股及参股公司共 3 家。

请发行人：（1）补充披露设置相关公司的商业合理性，各公司之间的业务关系、发展定位，各公司的主营业务、与发行人主营业务的对应关系。（2）说明钢银香港的设立过程，是否履行了必要的审批、登记程序，是否符合我国境外投资、外汇管理的相关规定；钢银香港在境外经营是否需要获取相关资质，相关资质的取得及续期情况，在境外经营的具体情况，包括但不限于实际开展的业务、员工人数及构成情况等，经营活动是否符合所在地的相关法律法规，是否存在重大违法行为。（3）补充披露钢银供应链、钢银香港和钢银云链供应链管理（上海）有限公司设立与发行人开展供应链服务的关系，说明钢银云链供应链管理（上海）有限公司成立以来未出资运营的原因及合理性。（4）补充披露将上海铁炬机械设备有限公司认定为控股子公司的原因及依据，控制权稳定性及对发行人经营的影响。（5）补充披露报告期内已注销或转让子公司的基本情况，包括注销过程、合规经营情况、是否存在债务纠纷等。（6）说明是否通过子公司之间不公允交易定价规避税负，是否存在大额补税、大额税收处罚的风险。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 17）

（一）补充披露设置相关公司的商业合理性，各公司之间的业务关系、发展定位，各公司的主营业务、与发行人主营业务的对应关系

1. 截至报告期末，公司子公司设立的业务定位、主营业务、与公司对应关系如下：

序号	子公司名称	控制关系	业务定位	主营业务	与公司主营业务对应关系
1	上海钢银供应链管理有限公	公司全资子公司	侧重供应链管理及相关配套服务开发，实现主营业务专业化、精细化管理、	主要从事钢材贸易	是公司主营业务的组成部分

	司		提升效率		
2	上海及韵物流科技有限公司	公司控股子公司	侧重物流运输业务开发, 为公司主营业务服务, 实现公司主营业务专业化、精细化管理, 提升效率	供应链管理及相关配套服务	是公司主营业务的组成部分
3	上海铁炬机械设备有限公司	公司控制的子公司	侧重开发 B 端客户需求, 扩大公司业务覆盖范围	从事钢材贸易	是公司主营业务的组成部分
4	上海钢银科技发展有限公司	公司全资子公司	侧重软件和信息技术开发, 为公司平台业务发展提供技术支撑, 进一步提升公司客户服务能力和风险控制水平	从事软件和信息技术服务的研发业务	是公司主营业务的组成部分
5	钢银供应链管理(香港)有限公司	公司全资二级子公司	拓展境外业务, 扩大业务范围, 为公司创造新的利润增长点	主要从事钢铁产品的进出口、转口贸易	是公司主营业务的组成部分
6	内蒙古钢银信息科技有限公司	公司联营企业	拓展线下业务覆盖范围, 为公司线上业务导流	从事网络技术开发、计算机软件开发等业务	与公司主营业务相关
7	陕西钢银电子商务有限公司	公司联营企业	拓展线下业务覆盖范围, 为公司线上业务导流	从事普通货物运输; 互联网信息服务等业务	与公司主营业务相关
8	上海智维工贸有限公司	公司联营企业	参股, 拟借助合营方资源拓展公司业务	从事钢材贸易、大宗商品套期保值、货物进出口等业务	与公司主营业务相关
9	钢银云链供应链管理(上海)有限公司	公司联营企业	参股, 拟借助合营方资源拓展云链供应链业务	未投入运营	
10	上海钢联宝网络科技有限公司	公司联营企业, 公司控股股东控股子公司	开发大宗宝网络支付业务	从事计算机软件、网络技术的开发等业务	与公司主营业务相关
11	天津钢银电子商务有限公司	公司全资子公司	当地招商引资优势, 拓展公司主营业务覆盖范围	从事钢材贸易	2017 年 12 月 12 日已注销
12	广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)	公司参投持股平台	参股, 参与产业孵化	投资管理服务; 投资咨询服务	2018 年 7 月注销
13	上海市闽航电子商务有限公司	公司参股公司	参股, 拟借助合营方资源开发计算机技术开发	从事计算机技术专业领域内的技术开发、技术转让等业务	2019 年 1 月 29 日转让退出投资

公司对外投资设立子公司, 围绕有利于其主营业务持续发展、扩大公司对行

业下游客户覆盖而进行。公司设立控股子公司，旨在将主营业务中除平台相关的各子板块业务逐步转移至各子公司独立运行，公司各控股子公司间不存在替代性，各控股子公司独立运营，具有商业合理性；公司对外设立参股公司，旨在与其他资方合作开发其他地域或领域中与主营业务相关业务，具有商业合理性。

(二) 说明钢银香港的设立过程，是否履行了必要的审批、登记程序，是否符合我国境外投资、外汇管理的相关规定；钢银香港在境外经营是否需要获取相关资质，相关资质的取得及续期情况，在境外经营的具体情况，包括但不限于实际开展的业务、员工人数及构成情况等，经营活动是否符合所在地相关法律法规，是否存在重大违法行为

1. 说明钢银香港的设立过程，是否履行了必要的审批、登记程序，是否符合我国境外投资、外汇管理的相关规定

(1) 内部审批及发改备案程序

2017年10月13日，公司召开第一届董事会第二十六次会议，全体董事审议通过《关于对外投资设立境外孙公司的议案》，根据公司《公司章程》及《对外投资管理制度》的规定，公司本次对外投资无需提交股东大会审议。同日，公司在股转系统发布了《上海钢银电子商务股份有限公司关于对外投资设立境外孙公司的公告》(2017-086)，由公司全资子公司钢银供应链以自有资金，在中国香港设立子公司。

2018年4月16日，本次境外设立钢银香港已取得上海市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》(沪发改外资〔2018〕40号)。本次境外投资事项，已按照《境外投资管理办法》履行商务备案手续，并于2017年12月21日取得上海市商务委员会颁发的《企业境外投资证书》(境外投资证第N3100201700715号)。

2018年2月21日，公司召开第一届董事会第三十二次会议，全体董事审议通过《关于上海钢银电子商务股份有限公司向香港全资孙公司追加投资的议案》，根据公司《公司章程》及《对外投资管理制度》的规定，公司本次对外投资无需提交股东大会审议。同日，公司在股转系统发布了《上海钢银电子商务股份有限公司关于向香港全资孙公司追加投资的公告》(2018-012)，由公司全资子公司钢银供应链以自有资金，向钢银香港追加投资港币35,000,000元。

2018年7月3日，本次追加投资行为取得上海市发展和改革委员会出具的

《境外投资项目备案通知书》(沪发改外资〔2018〕87号)。本次追加境外投资事项,已按照《境外投资管理办法》履行商务备案手续,并于2018年9月29日取得上海市商务委员会颁发的《企业境外投资证书》(境外投资证第N3100201800635号)。

(2) 设立登记

2020年5月13日,卢王徐律师事务所(LO, WONG & TSUI SOLICITORS & NOTARIES AGENTS FOR TRADEMARKS & PATENTS)就钢银香港设立及历史沿革、业务合规相关事项出具专项《法律意见书》。根据该《法律意见书》,2017年11月2日钢银香港依据公司条例(香港法例第622章)注册设立,注册编号为2601243,钢银香港设立时的股本为港币5,000,000元;2018年9月11日,钢银香港配发股份增资港币35,000,000元。

(3) 外汇登记

公司本次在香港设立孙子公司属于资本项目,资本项目外汇支出的,凭上海市发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》,钢银供应链即可以自有外汇或购汇向钢银香港的实缴出资。公司子公司钢银供应链向钢银香港实缴出资符合《中华人民共和国外汇管理条例》第22、52条的规定。

保荐机构及公司律师核查后认为,公司设立孙子公司钢银香港履行了必要的内部决议,按照香港相关法律法规履行了设立登记程序,钢银香港的设立合法合规;公司子公司对钢银香港的实缴出资,属于资本项目外汇支出,已履行了必要的外汇审批登记手续,符合我过境外投资、外汇管理相关要求,合法合规。

2. 钢银香港在境外经营是否需要获取相关资质,相关资质的取得及续期情况,在境外经营的具体情况,包括但不限于实际开展的业务、员工人数及构成情况等,经营活动是否符合所在地的相关法律法规,是否存在重大违法行为。

根据香港律师出具的专项《法律意见书》:

(1) 钢银香港经营范围为从事大宗钢铁转口贸易业务,钢银香港已取得商业登记证。“根据香港法律,香港公司的经营范围从事大宗钢铁转口贸易业务,没有文件显示香港公司除需要取得商业登记证外,需要获得与香港公司运营有关的任何执照、许可或其他由任何政府机构赋予香港公司的授权”。

(2) 钢银香港无对外投资,无任何土地、房产、商标及专利等知识产权。

(3) 钢银香港在香港未租赁办公场所,未招募员工,日常经营由钢银供

应链委派人员负责。

(4) 香港律师核查了钢银香港在履行的债权债务相关业务合同(含银行授信函、重大业务合同)，确认钢银香港在履行的债权债务合同均能正常履行，除此之外不存在其他正在履行的银行借款、融资租赁等融资协议、担保协议、授权协议以及其他对公司有重要影响的协议。

(5) 经香港律师核查，钢银香港“已于2020年1月24日前向税务局缴交2018-2019课税年度相关的税款，因此香港公司已依法缴交相关税款，没有文件显示香港公司被税务部门处罚的情形”。

(6) 根据香港律师及其委托的Black & White Investigation截至2020年5月12日的诉讼搜索核查，自1990年至2020年5月12日，香港高等法院的诉讼登记册、香港区域法院的诉讼登记册以及香港小额钱债审裁处、土地审裁处每日审讯名单中没有发现涉及钢银香港的任何诉讼、仲裁及行政处罚情况。

我们核查后认为，钢银香港的设立履行了必要的审批、登记程序，符合我国境外投资、外汇管理的相关规定；钢银香港在境外经营仅需要取得商业登记证，除此之外不涉及其他相关资质许可问题，钢银香港日常经营符合香港当地相关法律法规，不存在重大违法行为。

(三) 补充披露钢银供应链、钢银香港和钢银云链供应链管理(上海)有限公司设立与发行人开展供应链服务的关系，说明钢银云链供应链管理(上海)有限公司成立以来未出资运营的原因及合理性

1. 钢银云链供应链管理(上海)有限公司设立背景及运营情况

2017年1月10日，公司与南通宝日钢材销售有限公司、江苏和璜金属材料有限公司及自然人王玉波共同设立钢银云链供应链管理(上海)有限公司(以下简称钢银云链公司)，持股比例分别为30%、25%、25%及20%。

公司参股钢银云链公司的初衷为通过参股与他方合作开发供应链业务。钢银云链公司设立后，公司与其他股东就云链供应链业务的运营及管理未能达成一致意见，各方合作计划在筹备初期已终止，相关各方均未实缴出资，钢银云链公司未实际运营。该公司自设立至今，未对外产生任何债权债务。

2. 钢银供应链、钢银香港设立背景及运营情况

公司与他方就钢银云链公司合作终止后，于2017年6月12日设立全资子公司钢银供应链，2017年11月2日，钢银供应链在香港设立全资子公司钢银香港。

公司设立钢银供应链、钢银香港的业务定位，旨在以子公司独立运营、独立核算的模式，深入开发主营业务相关的供应链管理业务，实现公司主营业务持续增长。钢银香港定位于对接海外业务。

钢银供应链的主营业务为提供供应链业务交易及相关配套服务，提供的具体服务类型为赊销类服务（任你花服务），根据公司的战略规划，为更好地为大客户服务，提供更优质的客户体验，钢银供应链的业务定位为对接公司优质工程商客户并提供配套的售后服务，该类客户一般为具有施工总承包企业一级或特级资质的央企、国企或上市公司。因此，钢银供应链的业务与钢银平台提供的供应链服务不存在本质差别。钢银供应链的具体经营模式为在钢银平台开立会员账户，通过该账户在钢银平台采购钢材产品，然后销售给赊销类服务客户并提供相关的售后服务。公司在保证业务稳定经营的情况下，计划逐步将钢银平台的供应链业务均转移至钢银供应链。

钢银供应链、钢银香港系公司主营业务组成部分，自设立至今，钢银供应链、钢银香港运行模式逐渐成熟稳定；公司在保证业务稳定经营的情况下，计划逐步将主营业务相关供应链业务转移至钢银供应链。

综上，钢银云链公司成立后，公司与其他股东因运营、管理模式未达成一致，各方合作终止，相关各方均未实缴出资，钢银云链公司未实际运营；此后，公司为了经营供应链业务，设立了全资子公司钢银供应链、钢银香港，目前，钢银供应链、钢银香港系公司主营业务组成部分。

（四）补充披露将上海铁炬机械设备有限公司认定为控股子公司的原因及依据，控制权稳定性及对发行人经营的影响

2018年3月14日，上海铁炬机械设备有限公司（以下简称铁炬机械）由上海恣或企业管理中心（有限合伙）（持股55%）、公司（持股45%）共同出资设立。公司设立铁炬机械的业务发展定位，主要是基于发挥公司在行业内的规模优势、上海恣或企业管理中心（有限合伙）的B端客户资源优势，扩大公司对下游客户的覆盖。

公司与上海恣或企业管理中心（有限合伙）组成的铁炬机械股东会审议通过《上海铁炬机械设备有限公司章程》，约定铁炬机械的董事会由3名董事组成，其中公司有权委派2名董事；并且由公司向铁炬机械委派财务负责人。

公司在铁炬机械董事会多数席位，能够对公司董事会决策施加重大影响，公司有权向铁炬机械派驻财务负责人，实现了公司对铁炬机械日常经营的实际控制

与管理，2018 年设立当年公司将铁炬机械纳入合并范围。

2018 年、2019 年铁炬机械的营业收入占公司各期营业收入比例分别为 0.08%、0.27%，报告期内铁炬机械尚未实现盈利，对发行人持续经营影响较小。

自铁炬机械成立至今，公司对铁炬机械的实际控制稳定，在公司主营业务不发生重大调整的情况下，铁炬机械主营业务定位及发展规划发生重大调整的可能性较低，公司对铁炬机械控制权变动的可能性较低。在外部市场环境不发生重大变化的情况下，即使公司对铁炬机械的控制权发生变动的，也不会对公司持续经营构成重大不利影响。

综上，将上海铁炬机械设备有限公司认定为控股子公司具有合理性，公司对铁炬机械控制权稳定，即使公司对铁炬机械的控制权亦不会对公司经营构成重大不利影响。

(五) 补充披露报告期内已注销或转让子公司的基本情况，包括注销过程、合规经营情况、是否存在债务纠纷等

公司报告期内已注销或转让的子公司为 3 家，分别为天津钢银电子商务有限公司、广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)和上海市闽航电子商务有限公司。上述 3 家子公司基本情况、注销过程、合规经营情况等具体如下：

1. 天津钢银电子商务有限公司

天津钢银电子商务有限公司为公司曾经的全资子公司，其基本情况如下：

项 目	内 容
公司名称	天津钢银电子商务有限公司
统一社会信用代码	91120116328614815P
类型	有限责任公司(法人独资)
法定代表人	白睿
注册资本	20,000 万元(实收资本 500 万元)
成立日期	2015 年 4 月 1 日
营业期限	2015 年 4 月 1 日至 2045 年 3 月 31 日
登记机关	天津市滨海新区市场和监督管理局
登记状态	2017 年 12 月 1 日注销
住所	天津经济技术开发区(南港工业区)综合服务区办公楼 C 座二层 213-19 室

经营范围	网上经营：金属材料、金属制品、铁矿产品、生铁、钢坯、焦炭、卷板、铁精粉、有色金属(不含贵金属)、建材、化工原料及产品(危险化学品及易制毒品除外)、耐火材料、汽摩配件、机电设备、五金交电、电子产品、通讯器材、港口装卸机械设备及零部件(不得从事增值电信、金融业务)；软件开发、销售、服务；计算机技术开发、技术转让、技术推广、技术咨询与技术服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
注销前股权结构	公司直接持股 100%

2017年6月8日,公司召开第一届董事会第二十一次会议,审议通过《关于注销子公司的议案》,同意公司注销全资子公司天津钢银电子商务有限公司。公司作出关于公司注销并成立清算组的股东决定后,在天津市滨海新区市场和质量技术监督局完成清算组备案,并在报纸上刊登《注销公告》通知债权债务人在45天内办理清算事宜。

2017年12月1日,天津钢银电子商务有限公司取得了天津市滨海新区市场和质量技术监督局出具的《内资公司注销登记核准通知书》,完成了注销手续。

经登录国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/>)查询,天津钢银电子商务有限公司无行政处罚记录,未被列入经营异常名录,未被列入严重违法失信企业名单(黑名单)。

根据公司的书面确认,天津钢银电子商务有限公司不存在债务纠纷;经保荐机构及公司律师登录企查查、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网检索查询,报告期内,天津钢银电子商务有限公司无法律诉讼事项。

2. 广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)

广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)的基本情况如下:

项 目	内 容
公司名称	广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)
统一社会信用代码	91440101MA59BN4P74
类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	深圳市集成一号股权投资基金中心(有限合伙)
注册资本	1,000万元(实收资本1,000万元)
成立日期	2016年2月1日
营业期限	自2016年2月1日至2017年11月30日

登记机关	广州市市场监督管理局
登记状态	2018年7月3日注销
住所	广州市经济技术开发区西基路9号珠钢生产管理中心大楼910室 (自编号:K1-910)(仅限办公用途)
经营范围	投资管理服务; 投资咨询服务
注销前股权结构	深圳市集成一号股权投资基金中心(有限合伙)直接持股32.00%; 赵泉陈直接持股30.00%; 张兵直接持股23.00%; 公司直接持股 15.00%。

2017年11月4日,公司召开总经理办公会议审议通过了《广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)申请退伙及清算、注销的议案》,同意广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)于同年11月中旬启动退伙及清算、注销事宜的安排。广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)全体合伙人签订了《变更决定书》,同意注销广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙),在广州市市场监督管理局完成清算组备案,并在报纸上刊登注销公告,通知债权债务人在45天内办理清算事宜。

2018年1月15日,公司收到广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)初始投资额退款150万元人民币,2018年7月3日,广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)完成注销手续。

经登录国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/>)查询,广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)无行政处罚记录,未被列入经营异常名录,未被列入严重违法失信企业名单(黑名单)。

根据公司的《合伙企业清算报告》和书面确认,广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)不存在债务纠纷;经保荐机构及公司律师登录企查查、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网检索查询,报告期内,广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)无法律诉讼事项。

3. 上海市闽航电子商务有限公司

截至2020年6月9日,上海市闽航电子商务有限公司的基本情况如下:

项 目	内 容
公司名称	上海市闽航电子商务有限公司
统一社会信用代码	91310113MA1GKFF17R
类型	有限责任公司(自然人投资或控股的法人独资)
法定代表人	陈晓龙

注册资本	8,550 万元(实收资本 8,550 万元)
成立日期	2016 年 4 月 26 日
营业期限	长期
登记机关	上海市宝山区市场监督管理局
登记状态	存续(在营、开业、在册)
住所	上海市宝山区逸仙路 2816 号 1 幢 1 层 A4260 室
经营范围	许可项目：各类工程建设活动；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事计算机技术专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；电子商务(不得从事增值电信、金融业务)；金属材料、金属制品、铁矿产品、生铁、钢坯、焦炭、卷板、铁精粉、有色金属(不含贵金属)、建材、木材、化工原料及产品(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)、耐火材料、汽摩配件、机电设备、五金交电、电子产品、通讯器材、港口装卸机械设备及零部件销售；建筑工程机械设备租赁(不得从事金融租赁)。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)
转让前股权结构	公司直接持股 9.68%，福建省亿钢股权投资管理合伙企业(有限合伙)直接持股 90.32%(目前上海源航贸易有限责任公司直接持股 100.00%)

2019 年 1 月 29 日，上海市闽航电子商务有限公司召开股东会并作出决议，同意接受上海源航贸易有限责任公司为公司股东，由其受让公司持有的上海市闽航电子商务有限公司 9.68%股权、受让福建省亿钢股权投资管理合伙企业(有限合伙)持有的上海市闽航电子商务有限公司 90.32%股权。

2018 年 12 月 30 日，公司与上海源航贸易有限责任公司签订《股权转让合同》，公司向上海源航贸易有限责任公司转让其持有的上海市闽航电子商务有限公司 9.68%股权、对应出资额为 150 万元，转让价款为 52.27 万元。

2019 年 3 月 15 日，本次股权转让完成工商变更登记。

2019 年 3 月 19 日，公司收到上海源航贸易有限责任公司支付的全部股权转让款。

经查询国家企业信用信息公示系统，上海市闽航电子商务有限公司无行政处罚记录，未被列入经营异常名录，未被列入严重违法失信企业名单(黑名单)。

根据《公司法》规定，公司以出资额为限对上海市闽航电子商务有限公司承担有限责任；经保荐机构及公司律师登录企查查、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网检索查询，上海市闽航电子商

务有限公司无法律诉讼事项。

综上，报告期内，公司已注销或转让子公司不存在因违反相关法律、法规而被处罚的情况，不存在债权债务纠纷。

(六) 说明是否通过子公司之间不公允交易定价规避税负，是否存在大额补税、大额税收处罚的风险

公司及子公司所得税率基准为 25%，部分子公司因新设、规模较小而享受中小企业税率优惠，其中铁炬机械、及韵物流、钢银科技暂按 20%缴纳所得税，钢银香港所得税率为 8.25%/16.5%。

报告期内，各下属子公司的净利润情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
及韵物流	155.32	-15.22	
铁炬机械	-41.37	-147.08	
钢银供应链	523.31	519.03	8.50
钢银香港	231.72	74.25	
钢银科技	-70.77		
天津钢银（已注销）			-8.91

由上表可知，下属子公司虽有存在可弥补亏损及享受小微企业优惠税率，但相应的亏损金额较小。公司子公司间交易系因正常业务经营开展而发生，具有商业合理性，子公司间交易定价符合市场公允价值，不存在严重偏离市场公允价值的情形，公司不存在利用各子公司税率差而规避税负的情形。

公司及其合并报表范围内子公司的主管税务机关对其报告期内的合法合规性出具了以下证明文件：

1) 2020 年 2 月 26 日，发行人所属国家税务总局上海市宝山区税务局出具《涉税事项调查证明材料》（编号：宝税调字 15（2020）第 11 号），证明自 2017 年 1 月至 2020 年 2 月底，发行人无因违反国家税收法律法规而受到行政处罚的记录，未被发现需要补缴税款或被处罚的情况。

2) 2020 年 2 月 28 日，钢银供应链所属国家税务总局上海市宝山区税务局出具《涉税事项调查证明材料》（编号：2020 宝税十一涉证字号 06 号），证明自 2017 年 6 月 1 日起至 2020 年 2 月 28 日止，钢银供应链按时申报、依法纳税、

暂无发现有欠税、偷逃税款和重大违反税收管理法规的情形。

3) 2020年2月26日,及韵物流所属国家税务总局上海市宝山区税务局出具《涉税事项调查证明材料》(编号:宝税调字15(2020)第12号),证明自2018年5月至2020年2月底,及韵物流无因违反国家税收法律法规而受到行政处罚的记录,未被发现需要补缴税款或被处罚的情况。

4) 2020年2月26日,铁炬机械所属国家税务总局上海市宝山区税务局出具《涉税事项调查证明材料》(编号:宝税调字15(2020)第13号),证明自2018年3月至2020年2月底,铁炬机械无因违反国家税收法律法规而受到行政处罚的记录,未被发现需要补缴税款或被处罚的情况。

5) 2020年2月26日,钢银科技所属国家税务总局上海市宝山区税务局出具《涉税事项调查证明材料》(编号:宝税调字15(2020)第14号),证明自2019年1月至2020年2月期间,钢银科技无因违反国家税收法规而受到行政处罚的记录,未被发现需要补缴税款或被处罚的情况。

报告期内,公司及子公司不存在因违反税务征缴相关法律、法规的情形,公司及其子公司不存在大额补税、大额税收处罚的法律风险。

(七) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了下核查程序:

(1) 访谈公司管理层,查阅公司公告、各公司营业执照,了解各子公司业务定位;

(2) 取得香港律师出具的专项《法律意见书》、钢银香港工商注册文件、发改备案文件、商务备案文件、公司内部决议文件,查阅公司公告;

(3) 通过企查查等公开平台查询钢银供应链、钢银香港和钢银云链供应链管理(上海)有限公司注册情况,就该三个子公司设立、运作情况访谈公司管理人,查询公司公告;

(4) 取得上海铁炬机械设备有限公司章程、股东会决议、董事会决议,就铁炬机械运营管理情况访谈公司管理层;

(5) 取得天津钢银电子商务有限公司、广州成汇金投资管理合伙企业(有限合伙)和上海市闽航电子商务有限公司注销或转让相关文件;

(6) 取得公司子公司间交易明细,核查公司各子公司税率及纳税情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司对外投资设立子公司，围绕有利于其主营业务持续发展、扩大公司对行业下游客户覆盖而进行，公司各子公司间不存在替代性，各子公司独立运营，具有商业合理性。

(2) 钢银香港的设立履行了必要的审批、登记程序，符合我国境外投资、外汇管理的相关规定；钢银香港在境外经营仅需要取得商业登记证，除此之外不涉及其他相关资质许可问题，钢银香港日常经营符合香港当地相关法律法规，不存在重大违法行为。

(3) 钢银云链供应链管理(上海)有限公司成立后，公司与其他股东因运营、管理模式未达成一致，各方合作终止，该公司未实缴出资、未投入运营；此后，公司为了经营供应链业务，设立了全资子公司钢银供应链、钢银香港，目前，钢银供应链、钢银香港系公司主营业务组成部分。

(4) 将上海铁炬机械设备有限公司认定为控股子公司具有合理性，公司控制权稳定，公司对铁炬机械的控制权不会对公司经营构成重大不利影响。

(5) 报告期内，公司已注销或转让子公司不存在因违反相关法律、法规而被处罚的情况，不存在债权债务纠纷。

(6) 公司不存在通过子公司之间不公允交易定价规避税负，不存在大额补税、大额税收处罚的风险。

十二、关于风险控制

根据申报材料，发行人持续对风险控制体系进行完善，从业务执行、后台管理、风险评测，持续监管等多个维度不断更新、优化以及完善内部控制流程。发行人的风险控制体系包括风控规则引擎、BCS 评分、风险控制以及风险报表四个主要模块。

请发行人：(1) 补充披露针对各类型服务模式对应的内部风险控制制度、内部控制措施及其实施流程，包括但不限于商家入驻和买家注册的资质审查标准及流程、供应链服务交易对手方的额度授信标准、线下销售、产品质量控制、选择第三方合作方、仓储管理、物流服务、资金结算环节及回款控制、代注册、代下单等，定量分析执行效果，说明相关制度和措施是否能有效防范风险。(2)

补充披露上述四个模块的具体作用、适用场景和运行效果，与同行业可比公司相比，发行人的风险控制体系所具备的优劣势。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 18）

（一）补充披露针对各类型服务模式对应的内部风险控制制度、内部控制措施及其实施流程，包括但不限于商家入驻和买家注册的资质审查标准及流程、供应链服务交易对手方的额度授信标准、线下销售、产品质量控制、选择第三方合作方、仓储管理、物流服务、资金结算环节及回款控制、代注册、代下单等，定量分析执行效果，说明相关制度和措施是否能够有效防范风险

公司风控中心针对各类型服务模式设定管控细则，全过程审核与监控公司的日常经营。具体情况如下：

1. 风险管理体系主要架构

公司建立组织架构健全、职责边界清晰的风险治理架构，明确董事会、管理层、业务部门、风险管理部门和其他职能部门在风险管理中的职责分工，覆盖所有业务单位的全面风险管理组织体系。

公司董事会是全面风险管理的最高决策机构，对全面风险管理体系的完整性和有效性承担最终责任。

董事会可以授权下设的风险管理委员会履行其全面风险管理的一部分职责，监督全面风险管理体系运行的有效性。公司管理层根据董事会的授权，在各自负责领域履行全面风险管理的具体责任。

公司任命副总经理作为首席风控官负责全面风险管理工作，主要包括制定风险管理政策和制度，协调公司各业务单位和职能部门的风险管理等。首席风控官应保持充分的独立性，不得同时分管或负责交易等业务经营工作。首席风控官有权了解公司重大决策、重大风险、重大事件、重要系统及重要业务流程，参与各项决策的风险评估及审批。

公司设立独立的风险管理部门，配备相应数量和专业背景的风险管理人员。

公司各部门和业务单位应接受风险管理部门的组织、协调和监督，建立健全相关风险管理流程，并对本职能部门或业务单位的风险进行评估和监控。同时，公司各职能部门负责对自己管辖的专业领域的风险做好相关管理和控制工作。

最后，公司通过对相关职能机构进行科学设置，建立风险管理三道防线：

第一道防线由各业务单位及职能部门组成。在业务前端识别、评估、应对、

监控与报告风险；

第二道防线为风险管理部门。在业务执行过程中，监督、检查各类风险制度、标准和限额的执行综合协调制定各类风险制度、标准和限额，提出应对建议；

第三道防线为内部控制。针对公司已经建立的风险管理制度、流程和各项风险的控制程序和活动进行监督。

各业务部门及职能部门所组成的第一道防线，是全面风险管理体系中最基础、最关键的防线，各业务部门及职能部门负责人是风险管理的第一责任人。

2. 公司适用于日常运营的相关风险管理制度

(1) 采购预付款管理制度

1) 采购预付款是指公司根据业务需要，按照公司与商家签订的购销合同的相关约定，向商家预先支付部分或全部钢材产品的采购款项。采购预付款项支付申请由业务部门线上发起，经审批后由财务部门负责支付。采购预付款项必须按照合同条款的约定执行，合同没有约定的，不得预先付款。

2) 公司建立严格的商家准入标准和评分机制，根据不同的评分结果，公司给予商家不同额度的采购预付款额度。商家评分需综合考虑其公司性质、注册资本、历史盈利情况、市场口碑地位、备货量、履约关联及争议处理、公司在当地是否设有办事处等因素，合理评估商家履约能力。对于钢厂类商家还需考评其年产量、人均产能、冶炼设备、政策性停工风险等因素。

3) 公司对单一商家的额度实施统一管理，即公司与单一商家开展不同业务模式项下的业务合作其采购预付款项的支付必须控制在公司给予该商家的额度总额范围内。

4) 公司严格执行“总量控制、分批小额采购”原则，将采购预付货款控制在尽可能小的额度内。同时通过对交易、仓储、物流等业务环节进行严格把控、实现闭环运作，从而规避经营风险。

5) 其中，针对钢厂类商家，为避免钢材产品价格波动造成对公司经营业绩产生较大影响，公司对钢厂类商家采购定价偏向于后结算及保价代销模式，以降低市场价格波动风险。同时，公司对钢厂类商家实施总量控制，敞口静态库存原则上不超过 10 万吨，在授权范围内开展套期保值业务。钢厂类商家采购合同交货期一般约定为 30-45 日内交货。临近交货期，公司相关业务人员应及时督促钢厂类商家安排发货，必要时出具相关书面函件。

6) 公司通过业务系统对商家采购预付款支付实施线上管控，对于超出额度的采购预付款项支付申请，系统一律予以驳回。

7) 根据商家的生产经营及财务状况，钢厂事业部每半年须对商家的评分结果进行复核和修正。调整后的评分结果经相关流程审批，公司相应调整商家额度，风控中心负责调整后的商家额度系统维护工作。若遇商家的生产经营及财务状况发生重大不利影响，可能影响其经营现金流或偿付能力，从而导致其无法供货，由风控中心第一时间修正商家评分结果降低其额度直至停止合作。

(2) 保证金或预付货款管理制度

1) 本管理规定适用于公司赊销类服务与预购类服务。

2) 赊销类服务中任你花服务保证金主要包括投标保证金与履约保证金。

3) 预购类服务中帮你采服务业务预付货款主要是指预付货款用以规避客户不按照合同约定在规定时间内采购货物的履约风险。帮你采服务业务预付货款由客户支付给公司。订单融服务业务预付货款主要是指预付货款用以规避客户不按照合同约定在规定时间内向公司支付采购货款的履约风险，订单融服务业务预付货款由客户支付给公司。

4) 公司通过业务系统对客户预付货款实施线上管控。客户未足额支付预付货款的，公司原则上不可发货。收取客户后续货款后，在满足公司风控及资金管理要求的前提下，可以同比例释放预付货款，已释放的预付货款可以退回客户，或以最后剩余的预付货款冲抵最后一批货款。

5) 公司向客户收取的预付货款实行分级管理。针对帮你采服务，预付货款收取比例一般不低于 10.00%；针对随你押服务，折扣率一般不高于 90.00%；针对订单融服务，预付货款收取比例一般不低于 20.00%。

6) 公司根据钢材产品实时交易情况及未来一段时间的价格走势预判，可适时、适度调整预付货款比例。

7) 协议签订后及在执行过程中，如遇钢材产品市场价格下跌，且货物跌价差额与协议其他应收款项达到协议约定总货款 5.00%时，客户应当按照协议约定向公司支付追加预付货款。

8) 对于预购类服务业务预付货款比例，公司系统实施风险提示，并根据结算模式为锁定价格或后期再定价的区别确定风险提示计算公式，风险提示计算公式的相关参数由风控中心根据钢铁行业市场情况提议并经公司审批后予以调整。

对于预购类服务应补充预付货款的金额测算，公司根据结算模式未锁定价格或后期再定价的区别分别确立金额测算的计算方式。

(3) 仓库管理制度

1) 仓库管理制度主要适用于公司仓库合作业务的准入管理、出入库管理和库存管理。

2) 仓储物流部具体负责公司仓储物流相关业务，并对社会合作仓库及实施考察、管理和监督。仓储管理包括：仓储单位的选择及评审、入库制度、出库制度、盘点制度、巡检制度、系统信息修改制度、退货验收制度、系统风险提示等，部分制度明确如下：

① 仓储单位的选择及评审：公司制定仓储单位准入标准，经仓储物流部实地考察，对仓库实施分类管理。各部门申报签约仓库至少须提前一周，以便仓储物流部门组织考察、尽调。公司通过 BCS 信用评价体系，设定每个签约仓库的静态库存上限，该库存上限值通过系统设置实施实时管控。

② 入库制度：仓储物流部专员在货物入库前需审核仓库入库单据，检查单据是否填写规范，是否盖有合同约定的仓库专用章。审核无误后，由仓储物流部专员录入系统并存档。货物入库时，仓储物流部专员需通知相关外办负责人实地盘点入库货物，核对入库货物清单和实物信息是否一致，填写《仓库验货报告》。

③ 出库制度：仓库人员须每日向公司提供《仓库出库单》，仓储物流部专员审核出库数量、重量、规格等，确保相关数据与系统出库信息保持一致；审核《仓库出库单》是否盖有合同约定的仓库专用章。审核无误后，由仓储物流部专员录入系统并存档。公司要求仓库按照公司提供的固定格式的《放货通知单》作为其发货的唯一的凭据。

④ 盘点制度：A. 定期全面盘点：仓储物流部专员负责安排公司人员每年对所有存货进行全面实物盘点。核对规格、重量、牌号、品名、母卷号等信息，确保实物与系统库存信息数据一致。盘点后填写《仓库盘点报告》，并提交仓储物流部审核、归档。每年度的年中及年末，仓储物流部根据合作仓库的静态库存安排盘点工作，静态库存未达 2,000 吨的仓库，仓储物流部可委托仓库所在地的业务部门进行盘点；静态库存达到 2,000 吨的仓库，由仓储物流部进行盘点。对于国有全资企业名下的仓库，每年应当至少盘点一次；对于除国有全资以外的仓库，每年应当至少盘点两次。盘点出现差异的，由仓储物流部及时查找原因，对于时

间性差异，及时收集相关出入库单据予以佐证，对于实际出现的盘盈盘亏，由仓储物流部提交处置报告，经管理层审批后及时予以处置。B. 不定期盘点：仓储物流部专员动态跟踪、了解仓储单位运营情况，如发现异常情况时，及时汇报上级。必要时，风控中心可会同相关部门对仓库实施全面或抽样盘点。

⑤ 终止出库及退货入库制度：如货物尚未出库，客户提出终止出库申请，经公司相关业务负责人同意，由仓储管理员将《终止出库申请》发送给仓库，由仓库人员办理终止出库手续并签字确认。如货物已出库，由客户将货物运送回仓库，仓库需核实退货重量、规格、材质、包装与退货之前仓库出库一致，如发现不符严禁收货，并将相关情况及时通知公司。退货入库后，仓库出具经盖章的《入库验收单》，仓库物流部在系统内确认订单关闭。

⑥ 系统风险提示：系统每日对仓库实时库存、每日对超 7 天未实提货物、每月对库龄在 60 天以上的自营库存进行风险预警和提示。

(5) 风控信息化管理制度

1) 公司建立满足自身风险管理要求的风控信息化管理系统，系统涵盖事前、事中、事后三重风险防范机制，有效预防、处理和复盘风险事件。风控信息系统的数据库应符合时效性、准确性、一致性和完整性的要求。公司风控信息化管理工作由公司风控中心和技术中心具体负责，其他职能部门及业务部门积极配合。

2) 公司建立严格的商家和客户准入标准，依据 BCS 信用评价体系对商家和客户进行准入评分，分别从企业基本信息、司法舆情信息、企业背调信息和平台交易信息四个方面进行综合考量，依据评分确定商家和客户不同的预购或赊销额度，评测不合格的商家和客户不予准入。

3) 公司定期对商家和客户评分进行复评更新，对于企业基本信息、司法舆情信息、企业背调信息每 6 个月复评一次，对于平台交易信息由系统每 3 个月自动复评一次。系统将根据复评结果自动更新商家和客户相应额度。

4) 允许准入的商家和客户必须在公司确定的相应额度范围内开展业务。公司通过业务系统对各类型额度实施线上管控，对于超出额度的业务申请，系统一律予以驳回。公司对单一商家的预付款额度实施统一管理，即公司与单一商家开展不同模式项下的业务合作，公司支付的采购预付款总额不得超过预付款额度。

5) 针对赊销类服务与预购类服务涉及的保证金或预付货款事项，公司需在收取相应预付货款的前提下，方可继续开展业务。公司对预付货款实施线上控制，

保证金或预付货款不足时对应的商家或客户无法继续开展业务。

6) 公司对未开票总额、未开票周期、未提货总额、未提货周期、账户赊销额度、合同履行周期、单笔付款金额等参数设置线上管控手段，线上管控手段包括：锁定、设限、触发特殊审批流等方式。针对任你花服务的工程配送客户，系统每日按项目、按工程配送客户统计任你花服务的应收账款金额，并对拟逾期应收账款予以预警。

7) 风控中心对系统预警情况进行动态监测和跟踪，每月出具报告。公司定期评估风险管理信息系统的有效性，并根据风险管理和内部控制的变化做适当调整。

3. 公司适用于具体各类型服务模式的风险管理制度

(1) 寄售交易业务风险管控细则

1) 会员申请商家入驻，由公司对其进行资质及材料的审核，公司业务人员对商家进行实地走访，并完成走访调研报告；审核通过后，该会员正式获得商家资格。公司对商家入驻设定条件包括：① 具备从事与钢铁相关的生产或经营资质；商家作为生产厂商的代理销售商或与生产厂商具有代理托盘业务关系，需提供相关资质证明或合同副本；② 与钢银电商平台签署《交易承诺书》，并上传交易系统；③ 指定专门的业务联系人员及对账人员；④ BCS 评分值达到最低额度要求；⑤ 钢银平台要求具备的其他条件。公司平台不接受个人及非法人性质的企业、社会组织或团体开展业务。

2) 符合条件的商家，经公司内部逐级审批后可在钢银平台开设卖场。商家开设卖场后，相关业务员需根据申请时确定的支付方式、服务费金额、开票期限、欠票数量限制、实提数量限制、实提天数限制等信息进行商家会员管理，若需修改上述条款，须经过线上相应审批流程方可办理。

3) 商家入驻并通过钢银平台销售货物过程中，业务员将定期回访并及时更新商家信息。同时，公司建立商家名下分组店铺管理模式，进一步区分销售区域、对接人员、销售品种等标签信息，并且指定专人对接对账等工作。

4) 公司在对商家进行分类、分级管理的基础上，建立商家信用评分模型，综合考虑公司性质、注册资本、涉诉案件情况、市场口碑地位等因素后，给予商家不同额度的未实提量上限，钢银平台对超过未实提量上限的卖场提交的订单不予通过。同时，钢银平台对超期未提（一般为超过 7 天）订单进行跟踪、监测；

超期未提超过 30 天，钢银平台自动锁定商家。对于符合解锁条件的卖场，经公司内部流程审批通过后，系统对已锁定商家进行解锁。

5) 客户进行寄售交易时，通过系统自动生成上下游对应的《电子交易合同》，用于明确交易标的及各项履约细节。

6) 寄售交易过程中，钢银平台对单笔订单的品名、材质、单价及数量在合理范围内进行系统限制，避免出现非标准化的别名、代称及货物价格明显不符的情形。业务部门管理人员每日填写级差表，用于避免严重偏离的异常订单出现。

7) 已在钢银平台开展帮你采、随你押业务的商家，禁止直接在钢银平台单独挂牌、销售帮你采或随你押业务合同未付清款项的货物。

8) 寄售交易严格执行先款后货制度，严禁业务员在公司尚未收到客户货款的情况下，预先向商家下达交货指令，由商家提前交货给客户。商家须严格按照公司规定的放货流程及单证要求进行放货，严禁刷脸提货等存在巨大隐患的发货方式。

9) 公司在收到客户支付的全额款项并匹配至对应系统订单后，系统自动将采购预付款支付至商家的银行账户。若下单当日未能在指定的工作时间内收到客户支付的货款，则系统订单自动关闭，买卖合同自动解除，客户需另行下单采购。

10) 公司各交易中心收集并留存寄售交易相关物流数据，风控中心定期抽查，物流单据记载的相关信息应与移交实物相符。

11) 公司对所有商家设置欠票天数上限。商家允许欠票天数一般为 30 天，超出规定天数系统预警，欠票天数达到 45 天，系统锁定商家。

12) 公司业务员应定期筛选商家进行实地走访，筛选条件包括但不限于：① 商家交易量位于寄售交易前茅；② 商家交易量近期具有明显增长趋势；③ 商家近期出现超期欠款欠票、超期未提等风险行为；④ 风控中心认为有必要时。走访人员应关注商家日常经营状况，完成走访调研报告，并提交给风控中心。对于可能存在风险的商家，应会同风控中心人员一同走访，必要时适当控制商家交易量，甚至锁定商家。

13) 若发生商家逾期交货或无法交货的风险事件，业务员须第一时间向部门负责人及风控中心汇报，公司按照紧急预案，锁定相关商家，避免损失进一步扩大，并通过线上线下配合的方式，尽快与商家沟通发货，或办理解约手续，回收货款。

(2) 赊销类服务风险管控细则

1) 客户申请任你花服务时，需按照公司要求向公司提交审核材料，公司需根据客户提交的申请材料，结合任你花服务的准入评分标准即 BCS 信用评分对客户进行相应准入审核。客户申请经公司内部审批通过，并在协议归档后正式开通服务权限。其中，针对工程配送客户，公司根据评分将客户进行区分并确定赊销额度，该额度由客户项下所有开展的合作项目共同累计循环使用。

2) 供应链事业部每 6 个月对客户应收账款额度进行复核，如需调整额度，通过线上审批流程后进行相应变更；若业务执行过程中出现违约、市场行情异常波动等情况下，公司可适度、适时地降低、锁定或终止客户的应收账款额度。

3) 供应链事业部定期跟踪工程配送客户的财务经营情况，并对其信用状况进行评估，定期修正评分结果，并相应调整赊销额度。对于财务经营状况转差且已存在逾期应收账款的工程客户，公司及时调整其赊销额度并依据逾期方案加强应收账款的催收力度。

4) 客户应在电子交易合同生成后的指定期限内向公司付清合同约定款项，逾期付款的，公司钢银平台锁定并暂停客户赊销类服务。

5) 电子交易合同执行过程中，若出现商家违约，按照寄售交易相关规则执行；若客户逾期回款，公司有权要求客户支付违约金，并进行货款催讨等各项违约处理手续，以维护公司合法权益。

6) 公司确定工程项目筛选标准，根据项目类别、项目预估利润、项目区域、业主单位等元素确定是否跟进并参与项目招投标事宜。供应链事业部工作人员根据调查结果出具项目考察报告，经公司内部流程审议后明确项目合作事项，并在审议后将工程配送客户纳入白名单。

7) 针对工程项目赊销额度以合同金额、合同总重量、项目施工期限作为基础评判依据，并设置预估赊销额度对项目额度进行线上系统控制。如遇特殊情况，如受行情、节假日等影响需要集中供货的，可在经公司内部流程审议的前提下临时增加赊销额度。

8) 针对应收账款逾期情况，公司根据可能发生的逾期时限进行分类。其中，针对逾期超过 90 个自然日的应收账款，公司将向客户递送律师函并择机发起诉讼。

(3) 预购类服务风险管控细则

1) 帮你采服务与随你押服务风险管控细则

① 帮你采服务与随你押业务开展前，应对业务流程中涉及的商家、客户、物流方及仓储方进行准入审核。其中，商家应根据《采购预付款管理制度》进行线上审核与监管；仓储方应根据《仓储管理制度》及仓储合作单位评分标准进行线上审核与监管；物流方将由公司进行资质考察，通过线上审核，由仓储物流部、风控中心等部门进行准入审批后，与公司签订相应物流协议。

② 公司业务员在完成包括商家、仓储方、物流方等单位的审核报批后，就具体业务进行线上提报审批，提报明细应包括帮你采服务与随你押服务的明细情况。公司业务员提交的合同文件应当明确各项履约责任，包括标的明细、价格标准、款项收付、物流仓储、验收提货、开票结算等内容，避免产生履约争议或额外公司责任。

③ 帮你采服务线上提报及合同签署完成后，业务部门可在客户支付足额预付货款的前提下，向商家进行钢材产品采购；如客户存在多笔合同需求的，应确保客户与商家两端的销售与采购明细一致。

④ 帮你采服务的预付货款比例一般不低于 10.00%，随你押服务通过预付单价折扣的形式替代预付货款。

⑤ 完成订货款项的支付后，钢厂事业部追踪货物运输情况，按合同约定的方式，将货物运至指定的交付地点，公司业务系统对超期发货的业务合同发出预警。

⑥ 货物运输、入库、出库过程中，物流单位、仓储单位应当根据合同约定对货物进行验收、保管，公司仓储人员应当及时进行线上数据录入，动态反映货物库存变化；货物验收、出入库及盘点规则应符合《仓储管理制度》及公司其他相关管理规定。

⑦ 帮你采服务项下的货物入库后，客户应在提货前支付足额货款，公司根据客户支付的付款交付相应货物，并通过线上系统控制，杜绝收款前提前放货。

⑧ 帮你采服务与随你押服务执行过程中，若遇市场价格波动，客户或商家需根据合同约定调整预付货款比例。公司线上系统将对预付货款无法覆盖风险敞口情况进行预警。

⑨ 帮你采服务与随你押服务的单笔合同合作期限一般为 3 个月，到期未能提清货物、完成销售的，公司有权按照合同约定处置货物，没收预付货款并自行

销售货物。公司线上系统每日对逾期合同进行预警，业务及职能部门应对逾期合同快速实施处置。

2) 订单融服务风险管控细则

① 订单融服务开展前，应对业务流程中涉及的商家、客户、物流方以及仓储方进行准入审核。其中，商家应根据《采购预付款管理制度》进行线上审核与监管；仓储方应根据《仓储管理制度》及仓储合作单位评分标准进行线上审核与监管；物流方将由公司进行资质考察，通过线上审核，由仓储物流部、风控中心等相关部门进行准入审批后，与公司签订相应物流协议。

② 订单融客户，应当在业务开展前进行线上准入审核，客户应在钢银平台内开通会员资质，签订协议并经过风控中心审核后开通服务。

③ 订单融客户应按采购总金额的 20%向钢银平台支付预付货款，其后公司向商家采购货物并根据货物明细生成订单融采购确认书。完成订货款项的支付后，公司在约定的地点收取货物。公司业务系统对订单生成当日未收到货物的订单发出预警。

④ 货物入库、出库过程中，仓储单位应当根据合同约定对货物进行验收、保管，公司仓储人员应当及时进行线上数据录入，动态反映货物库存变化；货物验收、出入库及盘点规则应符合《仓储管理制度》及公司其他相关管理规定。

⑤ 订单融服务项下的货物入库后，客户应在提货前支付足额货款，公司根据客户支付的付款交付相应货物，并通过线上系统控制，杜绝收款前提前放货。

⑥ 订单融服务执行过程中，若遇市场价格波动，客户需根据合同约定调整预付货款。公司线上系统将对预付货款无法覆盖风险敞口情况进行预警。

⑦ 订单融服务的单笔合同合作期限一般为 45 天，到期未能提清货物、完成销售的，公司有权按照合同约定处置货物，没收预付货款并自行销售货物。公司线上系统每日对逾期合同进行预警，业务及职能部门应对逾期合同快速实施处置。

报告期内，公司业务规模快速增长，公司风控中心与业务及职能部门通过风险管理体系与线上系统对公司日常经营进行持续监测与管理，对可能发生的风险事件及时预警。公司各项业务模块均得到有效运行，涉及主要财务指标情况如下：

1. 应收账款

单位：元

账龄	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
1年以内	2,968,262,505.34	2,062,275,791.02	884,051,194.08
1至2年	46,484,287.60	18,506,736.05	
期后回款比例	72.21%	97.77%	97.91%

公司应收账款主要系赊销类业务产生。报告期内，公司1年以内应收账款余额占应收账款余额比例分别为2019年末98.46%、2018年末99.11%以及2017年末100.00%。同时，截至2020年5月31日，报告期各年末应收账款的次年回款比例分别为2019年末72.21%、2018年末97.77%以及2017年末97.91%。公司大量应收账款均已回收，公司针对赊销类业务的风险管理体系得到有效执行。

2. 预付账款

单位：元

账龄	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
1年以内	4,975,375,864.33	5,131,614,066.03	6,839,456,293.00
1至2年	2,374,854.07	13,715,917.43	12,705,322.45

报告期内，公司1年以内预付账款余额占预付账款余额比例分别为2019年末99.95%、2018年末99.73%以及2017年末99.81%。报告期内，随着公司经营规模的提升，公司预付账款规模占比逐年下降且预付账款的账龄占比未发生重大变化，公司针对采购预付货款的风险管理体系得到有效执行。

3. 供应链服务资金占用

报告期内，公司供应链服务占用金额情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
帮你采	124,836.00	111,534.00	143,084.00
随你押	34,825.00	2,455.00	10,298.00
任你花	271,954.00	187,781.00	117,375.00
订单融	3,966.00	1,028.00	
供应链服务占用金额合计	435,581.00	302,798.00	270,757.00
归属于母公司所有者的股东权益	284,947.65	252,896.68	233,426.67
供应链服务占用金额占归属于母公司所有者的股东	1.53	1.20	1.16

权益比重			
------	--	--	--

经核查，报告期内，公司依据自身整体资产规模在风险管理体系把控范围内开展供应链服务，整体风险可控。

(二) 补充披露上述四个模块的具体作用、适用场景和运行效果，与同行业可比公司相比，发行人的风险控制体系所具备的优劣势

公司风险管理体系四个模块的具体作用如下：

1. 风控规则引擎模块是公司根据风险管理体系及风险管理策略要求，在系统化梳理、识别各业务模式、各业务环节风险的基础上，分场景设置系统风险管控规则（包括具体的风险管控动作、场景、规则的设置等），形成一个完整的规则体系。系统通过触发事先设定的风险管控规则预警对业务系统相关业务实施管控。

2. BCS 评分模块是公司有效防范信用风险，建立的一套结合具体业务模式和业务场景的对上下游客户进行信用评分的数据模型。公司根据 BCS 评分结果给予商家或客户相应的信用额度。

3. 风险控制模块是公司对风控运营情况实施监控，该模块通过风控运营指标动态反映公司风控运营的总体情况，同时针对不同的业务风险分模式、分场景、多维度建立风险预警指标体系，系统实时反映触发风险管控规则的预警指标信息及预警处理情况。

4. 风险报表模块是公司根据风险管理要求，对各类风险事项、风险信息进行分类、汇总，其中包含了详细的实时报表，以及部分复盘数据，以便于相关人员及时查看风险信息、了解并督促风险事项的处理。

风控规则引擎、BCS 评分、风险控制以及风险报表四个主要模块共同构成公司风控平台系统。公司风控平台系统在促进公司业务健康、稳定发展方面发挥了积极作用。

与同行业可比公司相比，公司的风险控制体系具备以下优势：

1. 公司风控平台系统基于实际业务及管理需要开发，系统风险管控全面覆盖公司各业务模式，具有场景化、数字化、线上化、动态化和全局化等特征。

2. BCS 评分按照业务模式对应到具体的商家与客户，同时客户在平台的实时交易行为和数据能够及时反馈并影响 BCS 评分结果，使得 BCS 评分维度更加丰富、评分结果得到数据验证。对客户进行多维度的评分帮助公司从量化角度分析

与判断商家与客户的信用风险，最终形成公司对商家与客户提供具体服务模式的决策依据。

3. 公司风控平台系统设置完善的风险预警、设限指标体系，通过预警、设限指标直接对不同业务模式实现了线上化管控。四是围绕公司发展战略，公司持续致力于构建生态服务体系，作为国内领先的第三方钢铁电子商务平台，为钢铁行业上下游企业提供一揽子电子商务解决方案，包括撮合交易和寄售交易等钢材现货交易服务，并且通过钢银平台及战略合作伙伴为客户提供支付结算、仓储、物流等一系列增值服务。通过生态服务体系的建设，实现交易闭环，使得平台交易服务更为便捷和安全。

(三) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了下核查程序：

- (1) 了解公司的各业务模块运营情况，了解公司的业务模式及交易系统；
- (2) 访谈公司的总经理、财务负责人、风控中心负责人；访谈公司其他管理层和核心技术人员；
- (3) 登陆公司前台系统与后台系统核查系统运营情况，确认公司内部控制有效性；了解公司风险控制管理体系运作情况，了解公司各风控模块实际运营情况；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

公司相关制度和措施能有效防范风险；与同行业可比公司相比，公司的风险控制体系具备优势。

十三、关于股权激励

根据公开发行说明书，报告期内发行人进行了 4 次股票发行，均为股票期权行权，2016 年发行人审议通过了《关于上海钢银电子商务股份有限公司股票期权激励计划（修订稿）的议案》。

请发行人说明：（1）相关持股计划员工的选择条件和范围，核心技术（业务）人员的认定标准，是否履行相应法律程序，部分人员多平台持股的原因及合理性。（2）上述 4 次股票发行是否均符合股票期权激励计划的相关要求，发行人是否建立健全了所持股份在平台内部的流转、退出机制，以及股权管理机

制。(3)是否存在尚未执行完毕的股权激励计划,是否存在纠纷或潜在纠纷。(4)说明上述股权激励相关会计处理是否符合企业会计准则要求。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 21)

(一) 相关持股计划员工的选择条件和范围,核心技术(业务)人员的认定标准,是否履行相应法律程序,部分人员多平台持股的原因及合理性

公司于 2015 年 7 月 26 日召开的第一届董事会第二次会议,以及于 2015 年 8 月 10 日召开的 2015 年第二次临时股东大会,审议通过《关于〈上海钢银电子商务股份有限公司股票期权激励计划〉的议案》,根据该激励计划,公司拟通过持股平台定向发行股票的方式向激励对象授予不超过 3,210.70 万份股票期权。公司于 2016 年 7 月 26 日召开的第一届董事会第八次会议,以及于 2016 年 8 月 15 日召开的 2016 年第五次临时股东大会,审议通过《关于上海钢银电子商务股份有限公司股票期权激励计划(修订稿)的议案》,根据修订后的激励计划,行权方式变更为激励对象以员工持股计划的方式进行。

报告期内公司共进行了 4 次定向股票发行,均系公司股票激励计划的行权。为实施股票期权激励计划,公司根据《股票期权激励计划(修订稿)》的行权安排,制定、审议通过各期员工持股计划,并设立了对应的各期定向资产管理计划,由激励对象通过员工持股计划形式认购前述对应的各期定向资产计划。

1. 公司员工持股计划激励对象的选择条件和范围,核心技术(业务)人员的认定标准

(1) 激励对象确定的法律依据

公司员工持股计划激励对象根据《公司法》、《证券法》、《非上市公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等有关法律及其他有关法律、法规和规范性文件,以及《公司章程》的规定,结合公司实际情况而确定。

(2) 激励对象确定的职务依据

公司员工持股计划的激励对象为对公司业绩有重大影响的经理/核心业务骨干及以上岗位人员。

(3) 激励对象的范围

根据《股票期权激励计划(修订稿)》及《员工持股计划管理办法》,公司股

票期权激励计划旨在促进业务发展，建立长效激励机制，充分调动公司中、高级管理人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

对于各期员工持股计划，公司根据岗位确定参与股票期权激励计划每次行权的激励对象即每期员工持股计划的参与对象，即聘至公司经理/核心业务骨干及以上岗位的员工在岗半年以上且满足绩效考核要求的员工，具体包括公司经理(含)级别以上管理人员、核心业务人员等，激励对象未发生如下任一情形，才能被授予股票期权且才能按其岗位获授当期岗位股票期权份额行权：1) 最近三年内被股转系统公开谴责或宣布为不适当人选；2) 最近三年内存在因重大违法违规行为被中国证监会、股转系统予以行政处罚；3) 具有《公司法》规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员情形；4) 存在公司董事会认定其他严重违反公司有关规定的情形。

公司股票期权激励对象的选择系依据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件及公司《公司章程》的相关规定确定，符合公司设立股票期权激励计划的主旨。

(4) 核心技术(业务)人员的认定标准

公司未通过董事会、股东大会审议确定核心技术人员，亦未在历年年报中公开披露公司的核心技术人员。公司的核心业务骨干的认定标准主要包括：1) 高管层；2) 核心管理层(经理级以上管理人员)；3) 核心业务层：根据上一年度交易量、服务费业绩指标评为特级、一级的业务人员；4) 核心专业层：根据《员工职业发展管理制度》规定，专业职级职等 3-1 及以上的人员为核心专业人员。

2. 公司员工持股计划所履行的法律程序

公司 4 期股票期权激励计划行权及对应的员工持股计划，均依法履行了必要的内部审批，具体情况如下：

期数	审议程序
第一期员工持股计划	2016 年 7 月 26 日召开的第一届董事会第八次会议 2016 年 8 月 15 日召开的 2016 年第五次临时股东大会
第二期员工持股计划	2017 年 5 月 31 日召开的第一届董事会第二十次会议 2017 年 6 月 16 日召开的 2017 年第五次临时股东大会
第三期员工持股计划	2018 年 4 月 16 日召开的第一届董事会第三十四次会议 2018 年 5 月 2 日召开的 2018 年第三次临时股东大会
第四期员工持股计划	2019 年 5 月 23 日召开的第二届董事会第九次会议 2019 年 6 月 10 日召开的 2019 年第一次临时股东大会

上述 4 期员工持股计划的员工名单均系公司根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件以及公司《公司章程》，具体参照《股票期权激励计划(修订稿)》及《员工持股计划管理办法》的规定，统筹考量员工任职状态、职务评级、业绩表现等情况而拟定。该拟定名单经公司办公会议评议并经监事会审核通过后，由公司依据该等员工的自然年度绩效考核评级进行持股份额的分配，并报公司董事会审核通过后确认生效。

3. 部分员工多平台持股的原因及合理性

根据《股票期权激励计划(修订稿)》规定，公司根据岗位确定激励对象，聘至公司经理/核心业务骨干及以上岗位的员工在岗半年以上且满足绩效考核要求，且不存在授予条件的禁止性条件者，即可纳入激励对象范围。并且，发行人的股票期权激励计划分四次行权，行权期及各期行权时间安排如下表所示：

行权安排	行权年份	可行权股票期权份额(万份)	占授予总量的比例 (%)	占目前总股本的比例 (%)
第一次行权	2016年	642.14	20	1.00
第二次行权	2017年	802.68	25	1.25
第三次行权	2018年	963.21	30	1.50
第四次行权	2019年	802.68	25	1.25

因此，当发行人的股票期权激励计划每次行权设立员工持股计划时，符合激励对象条件的员工，可以纳入到当期员工持股计划中，故出现部分员工具有多期行权资格并参与多期员工持股计划的情况。

上述部分员工具有多期行权资格并参与多期员工持股计划的情况，不存在违反《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件及公司《公司章程》相关规定的情形，亦不存在违反公司《股票期权激励计划(修订稿)》及各期员工持股计划及管理办法禁止性规定的情形，符合公司建立长期激励机制、充分调动公司中、高级管理人员积极性，使各方共同关注公司长远发展的主旨，具备合理性。

(二) 上述 4 次股票发行是否均符合股票期权激励计划的相关要求，发行人是否建立健全了所持股份在平台内部的流转、退出机制，以及股权管理机制

1. 股票发行的合规性

公司为实施股票期权激励计划，首先，公司于行权条件成就后设立员工持股计划，并由激励对象认购员工持股计划份额；其次，该员工持股计划认购德邦证券作为管理人以及交通银行股份有限公司作为托管人设立的定向资产管理计划；

之后，该定向资产管理计划认购公司定向发行的公司股份。在具体操作过程中，公司上述 4 次股票发行均由董事会和股东大会审议通过关于股票期权激励计划各次行权、关于成立定向资产管理计划暨关联交易、各期员工持股计划(草案)及股票发行方案的相关议案，由德邦证券取得中国证券投资基金业协会核发的各期资产管理计划的备案证明，由会计师事务所对股票发行后的新增注册资本及实收股本情况进行审验，由公司取得全国股转公司出具的《关于上海钢银电子商务股份有限公司股票发行股份登记的函》，由公司完成注册资本变更的工商登记并取得上海市工商行政管理局颁发的《营业执照》，故上述股票发行符合股票期权激励计划的相关要求，合法、合规、真实、有效。

2. 平台内部股权流转、退出机制

(1) 平台内部股权流转机制

根据公司《员工持股计划管理办法》及四期员工持股计划及管理办法规定，在当期员工持股计划存续期内，除出现本员工持股计划约定及司法裁判必须转让的情形外，员工持股计划的持有人所持本员工持股计划份额不得转让、用于担保、偿还债务或作其他类似处置。

(2) 平台退出机制

若员工持股计划的持有人出现退休、丧失劳动能力、死亡、劳动合同到期、协商离职等非负面离职退出情况，员工可以继续持有其已行权已解锁的公司股票，但若其持有份额尚未解锁，其持有份额由公司按“本金+同期存款利率”原则强制转让给公司制定的具备参与员工持股计划资格的受让人。

若平台持股员工出现不能胜任岗位工作、违法违纪、贪污受贿、泄漏机密、恶意离职、违反同业竞争协议、失职或渎职等负面离职退出情况，其持有份额按照“本金”与“本金+期间损益”孰低原则强制转让给公司指定的具备参与本员工持股计划资格的受让人。

3. 股权管理机制

(1) 持有人会议

根据公司《员工持股计划管理办法》规定，公司员工持股计划的内部管理最高权力机构为持有人会议，持有人会议由全体持有人组成。

持有人会议有权选举、罢免管理委员会委员；审议和修订《员工持股计划管理办法》及各期员工持股计划管理、授权管理委员会对员工持股计划进行日常管

理；授权管理委员会在员工持股计划终止时对计划资产进行清算；授权管理委员会行使股东权利，包括但不限于表决权、知情权、收益权、处置权；决定是否参与公司增发、配股或发行可转换债券等再融资事宜以及其他管理委员会认为需要召开持有人会议审议的事项。

(2) 管理委员会

根据公司《员工持股计划管理办法》规定，员工持股计划设管理委员会，监督员工持股计划的日常管理，代表持有人行使股东权利或者授权资产管理机构行使股东权利。

管理委员会经持有人会议授权，根据相关法律、行政法规、部门规章、公司员工持股计划以及管理办法管理员工持股计划资产，监督员工持股计划的日常管理，代表持有人行使股东权利或者授权资产管理机构行使股东权利，维护员工持股计划持有人的合法权益，确保员工持股计划的资产安全，避免产生公司其他股东与员工持股计划持有人之间潜在的利益冲突。管理委员会负责召集持有人会议；代表全体持有人监督员工持股计划的日常管理；代表全体持有人行使股东权力或者授权资产管理机构行使股东权利；负责与资产管理机构的对接工作；代表员工持股计划对外签署相关协议、合同；管理员工持股计划权益分配；决策员工持股计划被强制转让份额的归属；办理员工持股计划份额继承登记以及其他持有人会议授权的职责。

(三) 是否存在尚未执行完毕的股权激励计划，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司股权激励计划的 4 期行权均已完成。公司各期股票期权激励计划、员工持股计划符合《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件及公司《公司章程》的相关规定，不存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷。

(四) 说明上述股权激励相关会计处理是否符合企业会计准则要求

1. 公司实施四次股份支付的情况

(1) 钢银电商激励计划第一次行权

1) 2016 年 8 月 1 日，钢银电商向激励对象定向发行股份 465.00 万股，发行价格为 1.5 元/股。

2) 第一次股份支付对应的限制性股票公允价值扣除发行价部分后计入股份支付的费用为 528.55 万元。

3) 该股权激励计划拟在股票发行日后的 12 个月后、24 个月后、36 个月后分 3 次解锁，每次解锁的股票比例分别为总量的 1/3、1/3、1/3。

4) 每次分摊的月份如下：

项 目	期 间	2016 年月数	2017 年月数	2018 年月数	2019 年月数	合 计
第一个计划对应期间	2016 年 9 月 -2017 年 8 月	4	8			12
第二个计划对应期间	2016 年 9 月 -2018 年 8 月	4	12	8		24
第三个计划对应期间	2016 年 9 月 -2019 年 8 月	4	12	12	8	36

5) 股权激励费用分摊

2016 年 8 月 1 日本次股权激励计划的股份支付费用将在股权激励计划的实施过程中按照解锁比例进行分期确认，详见下表：

单位：万元

项 目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	合 计
第一个计划对应费用	58.73	117.46			176.18
第二个计划对应费用	29.36	88.09	58.73		176.18
第三个计划对应费用	19.58	58.73	58.73	39.15	176.18
合 计	107.67	264.28	117.46	39.15	528.55

(2) 钢银电商激励计划第二次行权

1) 2017 年 6 月 16 日，钢银电商向激励对象定向发行股份 802.68 万股，发行价格为 1.61 元/股。

2) 标的股价参照钢银电商 2017 年 1 月 3 日至 5 月 31 日(本次股票发行董事会决议日)的股票交易平均价格作为公允价值，经计算为 4.12 元/股。

3) 第二次股权激励计划的每股限制性股票的股份支付费用为 4.12-1.61=2.51 元/股。

4) 该股权激励计划拟在股票发行日后的 12 个月后、24 个月后、36 个月后分 3 次解锁，每次解锁的股票比例分别为总量的 1/3、1/3、1/3。

项 目	一年期	二年期	三年期

每股限制性股票的股份支付费用(元/股)	2.51	2.51	2.51
每期股数(万股)	267.56	267.56	267.56
对应股份支付费用(万元)	671.58	671.58	671.58
合 计(万元)	2,014.73		

因此，第二次股份支付对应的限制性股票股份支付费用为 2,014.73 万元。

5) 每次分摊的月份如下：

项 目	期 间	2017 年月数	2018 年月数	2019 年月数	2020 年月数	合 计
第一个计划 对应期间	2017 年 7 月 -2018 年 6 月	6	6			12
第二个计划 对应期间	2017 年 7 月 -2019 年 6 月	6	12	6		24
第三个计划 对应期间	2017 年 7 月 -2020 年 6 月	6	12	12	6	36

6) 根据上述，2017 年 6 月 16 日本次股权激励计划的股份支付费用将在股权激励计划的实施过程中按照解锁比例进行分期确认，详见下表：

单位：万元项 目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	合 计
第一个计划对应费用	335.79	335.79			671.58
第二个计划对应费用	167.89	335.79	167.89		671.58
第三个计划对应费用	111.93	223.86	223.86	111.93	671.58
合 计	615.61	895.43	391.75	111.93	2,014.73

(3) 钢银电商激励计划第三次行权

1) 2018 年 7 月 4 日，钢银电商向激励对象定向发行股份 963.21 万股，发行价格为 2.29 元/股。

2) 标的股价参照 WIND 资讯，钢银电商 2018 年 1 月 1 日至 5 月 8 日(本次股票发行董事会决议日)的股票交易平均价格作为公允价值，经计算为 4.79 元/股。

3) 第三次股权激励计划的每股限制性股票的股份支付费用为 4.79-2.29=2.5 元/股。

4) 该股权激励计划拟在股票发行日后的 12 个月后、24 个月后、36 个月后分 3 次解锁，每次解锁的股票比例分别为总量的 1/3、1/3、1/3。

项 目	一年期	二年期	三年期
-----	-----	-----	-----

每股限制性股票的股份支付费用(元/股)	2.50	2.50	2.50
每期股数(万股)	321.07	321.07	321.07
对应股份支付费用(万元)	802.68	802.68	802.68
合 计(万元)	2,408.03		

因此，第三次股份支付对应的限制性股票股份支付费用为 2,408.03 万元。

5) 每次分摊的月份如下：

项 目	期 间	2018 年月数	2019 年月数	2020 年月数	2021 年月数	合 计
第一个计划对应期间	2018 年 7 月 -2019 年 6 月	6	6			12
第二个计划对应期间	2018 年 7 月 -2020 年 6 月	6	12	6		24
第三个计划对应期间	2018 年 7 月 -2021 年 6 月	6	12	12	6	36

6) 根据上述，2018 年 7 月 4 日本次股权激励计划的股份支付费用将在股权激励计划的实施过程中按照解锁比例进行分期确认，详见下表：

单位：万元

项 目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	合 计
第一个计划对应费用	401.34	401.34			802.68
第二个计划对应费用	200.67	401.34	200.67		802.68
第三个计划对应费用	133.78	267.56	267.56	133.78	802.67
合 计	735.79	1,070.24	468.23	133.78	2,408.03

(4) 钢银电商激励计划第四次行权

1) 2019 年 7 月 8 日，钢银电商向激励对象定向发行股份 802.68 万股，发行价格为 2.45 元/股。

2) 标的股价参照 WIND 资讯，钢银电商 2019 年 1 月 1 日至 6 月 17 日(本次股票发行董事会决议日)的股票交易平均价格作为公允价值，经计算为 4.86 元/股。

3) 第四次股权激励计划的每股限制性股票的股份支付费用为 $4.86 - 2.45 = 2.41$ 元/股。

4) 该股权激励计划拟在股票发行日后的 12 个月后、24 个月后、36 个月后分 3 次解锁，每次解锁的股票比例分别为总量的 1/3、1/3、1/3。

项 目	一年期	二年期	三年期
每股限制性股票的股份支付费用(元/股)	2.41	2.41	2.41
每期股数(万股)	267.56	267.56	267.56
对应股份支付费用(万元)	644.82	644.82	644.82
合 计(万元)	1,934.46		

因此，第四次股份支付对应的限制性股票股份支付费用为 1,934.46 万元。

5) 每次分摊的月份如下：

项 目	期间	2019 年月数	2020 年月数	2021 年月数	2022 年月数	合计
第一个计划 对应期间	2019 年 8 月 -2020 年 7 月	5	7			12
第二个计划 对应期间	2019 年 8 月 -2021 年 7 月	5	12	7		24
第三个计划 对应期间	2019 年 8 月 -2022 年 7 月	5	12	12	7	36

6) 根据上述，2019 年 7 月 8 日本次股权激励计划的股份支付费用将在股权激励计划的实施过程中按照解锁比例进行分期确认，详见下表：

单位：万元

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	合计
第一个计划对 应费用	268.68	376.14			644.82
第二个计划对 应费用	134.34	322.41	188.07		644.82
第三个计划对 应费用	89.56	214.94	214.94	125.38	644.82
合计	492.58	913.49	403.01	125.38	1,934.46

2. 相关的会计处理及合理性

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》第六条规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

报告期内，公司分别确认了 876.37 万元、1,748.68 万元及 1,998.67 万元，上述费用均计入管理费用，并增加资本公积。公司报告期内股权激励相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(五) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查过程

我们履行了如下核查程序：

- (1) 取得并查阅了公司聘请的第三方咨询机构出具的公允价值评估报告；
- (2) 取得并查阅了审议公司股权激励事宜的董事会决议、股东会决议、股权激励方案、管理层关于股权激励计划具体实施相事宜的批复；
- (3) 取得标的股价参照 WIND 资讯，公司各期初至股票发行董事会决议日的股票交易平均价格并计算其公允价值；
- (4) 取得并复核了股份支付费用的分摊计算表，复核在授予日、等待期内及行权日的会计处理，并对照《企业会计准则》及相关规定对可行权条件、等待期、股份支付费用的分摊以及相关会计处理等事项逐项进行了核查；
- (5) 获取并查阅公司《股票期权激励计划(修订稿)》《员工持股计划管理办法》及各期员工持股计划、员工持股计划管理办法；
- (6) 获取并查阅公司与激励对象签署的《股票期权行权协议书》(4 次行权)和《上海钢银电子商务股份有限公司员工持股计划参与对象的调查问卷》；
- (7) 获取并查阅公司提供的 4 期员工持股名单、《钢银员工持股计划行权与减持统计表》；
- (8) 获取并查阅公司报告期内召开的关于公司股权激励的股东大会、董事会、监事会的会议文件，验资报告、工商变更等文件；
- (9) 获取并查阅全国中小企业股份转让系统出具的针对公司股票发行股份登记的函件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 公司持股计划员工的选择条件和范围符合《股票期权激励计划(修订稿)》的规定，员工的确认履行相应决策程序，部分人员多平台持股符合公司建立长期激励机制、充分调动公司中、高级管理人员积极性，使各方共同关注公司长远发展的主旨，具备合理性；

(2) 公司 4 次股票发行符合股票期权激励计划的相关要求, 公司建立健全了所持股份在平台内部的流转、退出机制, 以及股权管理机制;

(3) 公司不存在尚未执行完毕的股权激励计划, 公司各期股票期权激励计划、员工持股计划符合《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件及公司《公司章程》的相关规定, 不存在尚未解决的纠纷或潜在纠纷;

(4) 公司报告期内股权激励相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

十四、关于董监高变动及薪酬

根据公开披露信息, 报告期内发行人共有 8 名董监高离职, 其中董事 1 名、副总经理 2 名、监事 5 名 (含 2 名监事会主席)。根据公开发行说明书, 发行人 4 名董事、2 名监事未在发行人处领薪。报告期内董监高薪酬总额分别为 313.89 万元、495.50 万元、684.19 万元。

请发行人说明: (1) 结合报告期内董事、高管变动情况, 按照《审查问答(一)》问题 5 的要求, 进一步说明最近 2 年董事、高管变动对公司生产经营的影响。(2) 监事辞职的原因, 是否具备合理性。(3) 薪酬总额变动的原因及合理性, 上述董事、监事未在发行人处领薪的具体原因, 是否影响其在发行人处履职, 是否与发行人构成利益冲突。(4) 上述董事、监事应领取未领取薪酬是否影响当期经营业绩, 是否由关联方承担或采取其他支付方式。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 22)

(一) 结合报告期内董事、高管变动情况, 按照《审查问答(一)》问题 5 的要求, 进一步说明最近 2 年董事、高管变动对公司生产经营的影响

根据《审查问答(一)》问题 5 的相关要求, 公司最近 24 个月内董事、高级管理人员未发生重大不利变化, 具体分析如下:

1. 公司董事变动情况

姓名	变动时间	变动类型	职位	审议程序	变动原因
黄 坚	2017.05.31	选举	董事	2017 年第四次临时股东大会	公司战略规划
	2018.07.16	选举	董事	2018 年第五次临时股东大会	届满换选
许集体	2017.12.20	离任	董事	-	个人原因辞任

李 鹏	2018.01.12	选举	董事	2018年第一次临时股东大会	公司战略规划
	2018.07.16	选举	董事	2018年第五次临时股东大会	届满换选
朱军红	2018.07.16	选举	董事	2018年第五次临时股东大会	届满换选
高 波	2018.07.16	选举	董事	2018年第五次临时股东大会	届满换选
张婷雯	2018.07.16	选举	董事	2018年第五次临时股东大会	届满换选
吕 治	2020.04.20	选举	独立董事	2020年第五次临时股东大会	公司战略规划
汪渺渤	2020.04.20	选举	独立董事	2020年第五次临时股东大会	公司战略规划

报告期内及截至本说明回复出具之日，公司原董事许集体因个人原因于2017年12月20日辞去董事职务，许集体除担任公司董事外，未在公司担任其他任何职务，未参与公司的具体经营管理活动；除上述该名离任董事外，公司其他董事变动系公司原股东提名、董事会届满换选以及公司应本次公开发行并在精选层挂牌治理要求新增选举独立董事所致，董事变动均依据公司章程的规定履行了相应的审议程序。

2. 公司高管变动情况

姓 名	时 间	变 动	职 位	审 议 程 序	变 动 原 因
王晓楠	2017.03.15	聘任	副总经理	第一届董事会第十六次会议	公司战略规划
	2018.07.17	聘任	副总经理	第二届董事会第一次会议	届满换选
俞大海	2017.04.24	聘任	副总经理	第一届董事会第十七次会议	公司战略规划
	2018.07.17	聘任	副总经理	第二届董事会第一次会议	届满换选
聂静波	2017.12.27	聘任	副总经理	第一届董事会第二十九次会议	公司战略规划
	2017.07.17	聘任	副总经理	第二届董事会第一次会议	届满换选
黄 坚	2018.01.12	聘任	总经理	第一届董事会第三十次会议	公司战略规划
	2018.07.17	聘任	总经理	第二届董事会第一次会议	届满换选
梁勤育	2018.01.12	聘任	副总经理	第一届董事会第三十次会议	公司战略规划
	2018.06.27	辞任		-	个人原因辞任
徐赛珠	2018.07.17	聘任	副总经理	第二届董事会第一次会议	届满换选
吴发挥	2018.07.17	聘任	财务总监兼董事会秘书	第二届董事会第一次会议	届满换选
葛 超	2019.12.23	聘任	副总经理	第二届董事会第十五次会议	公司战略规划

报告期内及截至本说明回复出具之日，公司原副总经理梁勤育因个人原因于2018年6月27日辞去副总经理职务，梁勤育在职期间负责公司的财务管理工作，辞去副总经理职务后，公司已对其原分管的工作妥善安排；除上述该名离任副总经理外，公司其他高级管理人员变动均系基于公司经营规模及业务发展需要聘任，高级管理人员中大部分在任职之前亦已在公司任职，为内部培养产生。

3. 最近2年董事、高管变动对公司生产经营的影响

根据《全国中小企业股份转让系统精选层挂牌审查问答(一)》的规定，变动后新增的上述人员来自原股东委派或公司内部培养产生的，原则上不构成重大不利变化；公司管理层应退休、调任、亲属间继承等原因发生岗位变化的，原则上不构成重大不利变化。

综上，最近2年公司董事、高级管理人员的变动主要系因公司经营规模及业务发展需要安排、公司换届选举及因个人原因离职所致，且变动后新增的上述人员主要系公司内部培养产生。此外，报告期内，公司的主营业务均为钢铁行业电子商务服务，最近2年公司的董事、高级管理人员变动未导致公司的主营业务、经营战略发生变化，公司业务在报告期内运营稳定；因此，最近2年公司董事、高级管理人员的变动未对公司的生产经营产生重大不利影响，亦不属于高级管理人员发生重大不利变化的情形。

(二) 监事辞职的原因，是否具备合理性

1. 公司报告期及截至本说明回复出具日监事辞任情况

姓名	时间	变动	职位	审议程序	变动原因
俞大海	2017.04.24	辞任	监事		调任公司副总经理
王晓健	2018.7.18	辞任	监事会主席		个人原因辞任
刘青宜	2018.07.16	辞任	监事会主席	第一届监事会第二十一次会议	监事会换届
殷惠玲	2018.08.16	辞任	职工监事		个人原因辞任
肖斌	2020.01.16	辞任	监事		个人工作原因辞任

2. 监事辞任是否具备合理性

公司报告期及截至本说明回复出具日，公司共有5名监事(含2名监事会主席)辞任。公司上述监事的任职变化系因公司业务发展进行岗位调整、公司监事会正常换届以及监事个人等原因所致，该等辞任符合法律、行政法规、规范性文件及公司章程的相关规定，具备合理性；经对该等监事离职文件的查阅，该

等监事的辞职符合辞任后，公司已根据公司章程的规定履行了相应的审议程序，及时对监事会成员予以增补。

综上，公司的原监事辞任具备合理性。

(三) 薪酬总额变动的原因及合理性，上述董事、监事未在发行人处领薪的具体原因，是否影响其在发行人处履职，是否与发行人构成利益冲突

1. 董监高薪酬总额变动情况

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
董事、监事、高级管理人员的薪酬(万元)	684.19	495.50	313.89

报告期内公司薪酬总额逐年增长，系由于公司业绩逐年增长，与收入增长趋势匹配，且 2019 年高级管理人员人数有所增长，因此具备合理性。

2. 董事、监事未在公司处领薪情况

报告期内，未在公司处领薪的董事、监事情况如下：

姓 名	在发行人的职务	任职单位
朱军红	董事长	上海钢联电子商务股份有限公司
高波	董事	上海钢联电子商务股份有限公司
张婷雯	董事	上海复星高科技(集团)有限公司
李鹏	董事	上海复星高科技(集团)有限公司
王欣涛	监事会主席	上海复星高科技(集团)有限公司
李勇胜	监事	上海钢联电子商务股份有限公司

以上 4 名董事、2 名监事均系由股东提名并经公司股东大会选举产生，其均未兼任公司高级管理人员职务，故未在公司领薪。上述人员依据公司章程等在公司履行职责，未在公司领薪不影响其履职，未与公司构成利益冲突。

(四) 上述董事、监事应领取未领取薪酬是否影响当期经营业绩，是否由关联方承担或采取其他支付方式

公司现任董事朱军红、高波、张婷雯、李鹏，现任监事会主席王欣涛、监事李勇胜系由公司股东提名并经公司股东大会选举产生，该等董事、监事不属于公司管理团队及核心技术团队成员，未在公司处全职工作。

上述公司董事、监事因未在公司处全职工作，故未在公司处领取薪酬，不存在违反劳动相关法律、行政法规、规章、规范性文件以及公司公司章程的规定的

情形。经对前述董事、监事填写之调查问卷的核查，该等董事、监事分别在其任职单位领取薪酬，其未从公司处领取薪酬不存在对公司当期经营业绩的影响，且不存在公司关联方为其担任公司董事或监事事项向其支付薪酬或提供其他福利待遇的情形。

(五) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司报告期内历次董事、高级管理人员变动所涉的工商注册登记档案文件；

(2) 获取并查阅公司报告期内董事、高级管理人员变动的公告文件；

(3) 获取并查阅公司报告期内召开的股东大会、董事会、监事会的会议文件，包括但不限于会议通知、会议议案、表决票、会议决议、会议记录等文件；

(4) 获取并查阅公司报告期内董事、监事、高级管理人员的离职文件；

(5) 访谈公司董监高，并获取访谈问卷；

(6) 查阅公司的薪酬制度，复核董监高薪酬的准确性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 根据《审核问答(一)》问题 5 相关要求，最近 2 年公司董事、高级管理人员的变动未对公司的生产经营产生重大不利影响，亦不属于高级管理人员发生重大不利变化的情形；

(2) 公司监事辞任具备合理性；

(3) 薪酬总额变动与公司经营业绩挂钩，未在公司处领薪的董事、监事均系外部股东委派，未在公司处履职，与公司不构成利益冲突；

(4) 未在公司处领薪的董事、监事均系外部股东委派，未在公司处履职，因此不影响公司当期经营业绩；不存在公司关联方为其担任公司董事或监事事项向其支付薪酬或提供其他福利待遇的情形。

十五、关于实际控制人对外投资

根据公开发行说明书，发行人实际控制人郭广昌直接控制亚东广信、上海复星高新技术发展有限公司、上海广信科技发展有限公司、Fosun International

Holdings Ltd.、Uppermost Global Limited，实际控制多家企业，其中部分企业从事房地产开发与经营业务、部分企业从事金融或类金融业务。

请发行人：（1）采用图表等形式补充披露控股股东、实际控制人直接及间接控制的其他企业。（2）结合其他企业中从事房地产开发与经营业务、金融或类金融业务的企业情况、业务实际开展情况、发展定位、后续规划等，说明业务开展合法合规性以及实际控制人和发行人的影响，发行人是否存在直接或通过关联方等间接开展房地产开发与经营业务、从事金融或类金融业务的情形或经营计划。（3）结合资金管理的内部控制制度及执行情况、募集资金使用规划等，说明是否存在将募集资金用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务的风险，是否能够有效避免资金被控股股东、实际控制人及其关联方不当侵占。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 23）

（一）采用图表等形式补充披露控股股东、实际控制人直接及间接控制的其他企业

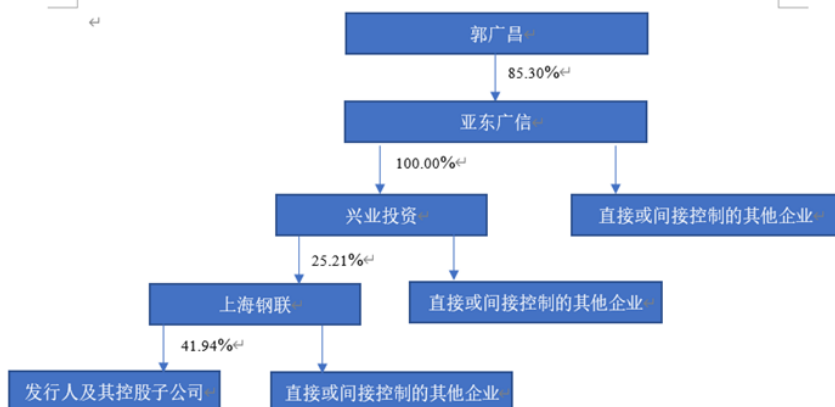
截至 2020 年 3 月 31 日，公司控股股东、实际控制人直接及间接控制的其他主要企业如下：

1. 实际控制人郭广昌直接持股的控股子公司

序号	关联方名称	关联关系说明
1	亚东广信	郭广昌直接持股 85.30%
2	上海复星高新技术发展有限公司	郭广昌直接持股 64.45%
3	上海广信科技发展有限公司	郭广昌直接持股 64.45%
4	Fosun International Holdings Ltd.	郭广昌直接持股 85.29%
5	Uppermost Global Limited[注]	郭广昌直接持股 100.00%

[注]：Uppermost Global Limited 未直接或间接控制其他企业

（1）亚东广信直接或间接控制的主要企业



1) 公司控股股东上海钢联直接或间接控制的除钢银电商及其子公司以外的其他企业

序号	关联方名称	关联关系说明
1	北京钢联麦迪电子商务有限公司	上海钢联直接持股 100.00%
2	上海钢联金属矿产国际交易中心有限责任公司	上海钢联直接持股 100.00%
3	上海钢联资讯科技有限公司	上海钢联直接持股 80.00%
4	钢联宝	上海钢联直接持股 60.80%、发行人直接持股 29.40%、兴业投资直接持股 9.80%
5	山东隆众信息技术有限公司	上海钢联直接持股 51.76%（上海星商投资有限公司直接持股 16.20%，隆挚基金直接持股 7.04%）
6	上海钢联能化资讯科技有限公司	山东隆众信息技术有限公司直接持股 51.00%
7	北京中联钢电子商务有限公司	上海钢联直接持股 47.61%
8	MYSTEELGLOBALPTE. LTD.	上海钢联直接持股 100.00%

2) 亚东广信直接或间接控制的其他企业（上海钢联直接或间接控制企业除外）

序号	关联方名称	关联关系说明
一、 亚东广信直接控制的企业		
1	兴业投资	亚东广信直接持股 100.00%
2	亚东星辰投资发展有限公司	亚东广信直接持股 100.00%
3	亚东瑞和智能科技有限公司	亚东广信直接持股 100.00%
4	亚东锐泽智能科技有限公司	亚东广信直接持股 100.00%
5	亚东星福智能科技有限公司	亚东广信直接持股 100.00%
6	亚东信阔投资管理有限公司	亚东广信直接持股 100.00%

7	亚东亚星投资有限责任公司	亚东广信直接持股 78.17%
---	--------------	-----------------

二、兴业投资直接控制的企业

8	上海钢联	兴业投资直接持股 25.21%
9	德邦证券	兴业投资直接持股 93.63%
10	上海星商投资有限公司	兴业投资直接持股 100.00%
11	钢联物联网	兴业投资直接持股 80.00%；上海星商投资有限公司直接持股 18.00%；上海钢联直接持股 2.00%
12	浙江商盟科技有限公司	兴业投资直接持股 100.00%
13	上海星之健身俱乐部有限公司	兴业投资直接持股 76.05%
14	上海星派信息服务有限公司	兴业投资直接持股 100.00%
15	西藏兴业投资管理有限公司	兴业投资直接持股 100.00%
16	上海平瀚投资管理有限公司	兴业投资直接持股 100.00%

(一) 德邦证券控制的企业

17	中州期货有限公司	德邦证券直接持股 100.00%
18	中州星升资产管理有限责任公司	中州期货有限公司直接持股 100.00%
19	德邦星睿投资管理有限公司	德邦证券直接持股 100.00%
20	德邦证券资产管理有限公司	德邦证券直接持股 100.00%
21	德邦星盛资本管理有限公司	德邦证券直接持股 100.00%
22	德邦基金管理有限公司	德邦证券直接持股 70.00%
23	德邦创新资本有限责任公司	德邦基金管理有限公司直接持股 53.86%；兴业投资直接持股 25.00%；上海平瀚投资管理有限公司直接持股 10.00%
24	湖州中奥置业有限公司	德邦创新资本有限责任公司直接持股 100.00%
25	湖州创世纪物业管理有限公司	湖州中奥置业有限公司直接持股 100.00%

(二) 上海星商投资有限公司控制的企业

26	上海星流投资有限公司	上海星商投资有限公司直接持股 100.00%
----	------------	------------------------

(三) 钢联物联网控制的企业

27	钢联物联网（杭州）有限公司	钢联物联网直接持股 100.00%
28	迈笛（上海）物联网有限公司	钢联物联网直接持股 100.00%

(四) 浙江商盟科技有限公司控制的企业

29	商盟商务服务有限公司	浙江商盟科技有限公司直接持股 100.00%
30	杭州莱琪信息技术有限公司	浙江商盟科技有限公司直接持股 100.00%

(五) 上海星之健身俱乐部有限公司控制的企业

31	上海星健健康信息咨询有限公司	上海星之健身俱乐部有限公司直接持股 70.00%
32	上海齐动体育发展有限公司	上海星之健身俱乐部有限公司直接持股 62.00%
33	上海阖动体育发展有限公司	上海星之健身俱乐部有限公司直接持股 61.00%

三、其他

34	上海领建网络有限公司	上海钢联和上海星商投资有限公司分别直接持股 44.44%和 26.67%
----	------------	--------------------------------------

(2) 上海复星高新技术发展有限公司直接或间接控制的主要企业

序号	关联方名称	关联关系说明
1	上海星学体育文化传播有限公司	上海复星高新技术发展有限公司直接持股 100%
2	上海易星体育发展有限公司	上海复星高新技术发展有限公司直接持股 98.19%

(3) 上海广信科技发展有限公司直接或间接控制的主要企业

序号	关联方名称	关联关系说明
----	-------	--------

一、上海广信科技发展有限公司（以下简称广信科技）直接控制的企业

1	上海复行信息产业发展有限公司	广信科技直接持股 90%；上海复星高新技术发展有限公司直接持股 10%
2	上海星健投资管理有限公司	广信科技直接持股 70%
3	激动集团股份有限公司	广信科技直接持股 50%；上海星派创业投资有限公司直接持股 50%
4	上海引才劳务服务有限公司	广信科技直接持股 100%
5	上海复贸贸易发展有限公司	广信科技直接持股 100%

二、上海星健投资管理有限公司（以下简称星健投资）直接控制的企业

6	上海复信体育文化传播有限公司	星健投资直接持股 84%
---	----------------	--------------

三、激动集团股份有限公司（以下简称激动集团）直接控制的企业

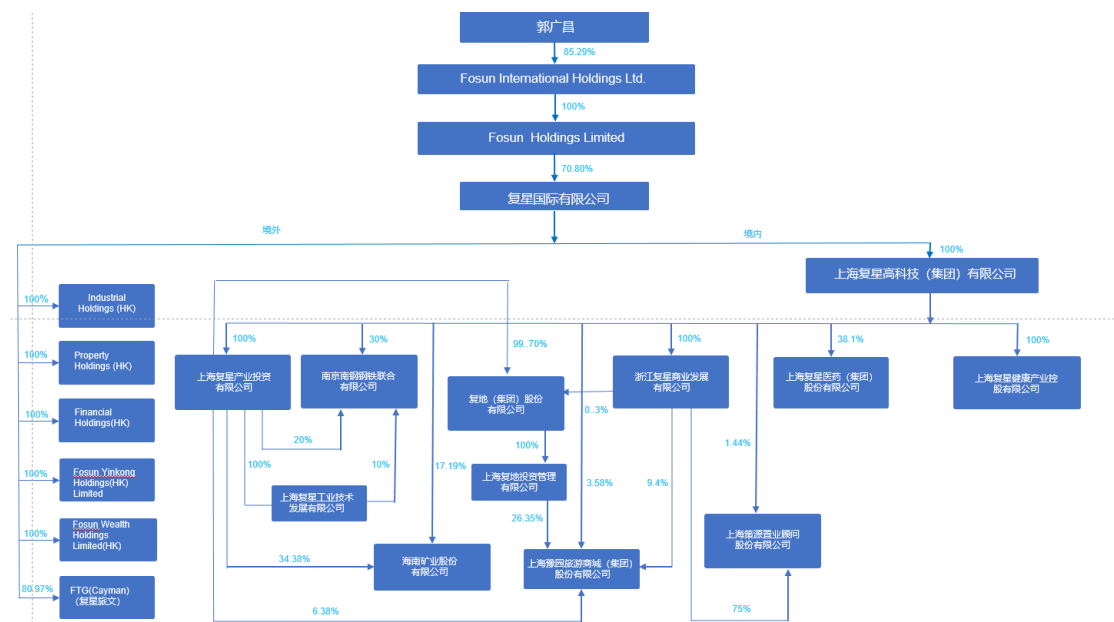
7	上海复娱文化传播股份有限公司	激动集团直接持股 24.01%；复行信息直接持股 16.30%；广信科技直接持股 15.05%；兴业投资直接持股 20.81%；上海星耶投资管理合伙企业（有限合伙）直接持股 9.09%；上海麦格卓怡信息技术有限公司直接持股 1.69%（截至 2019.12.31）
8	北京激动天天文化传媒有限公司	激动集团直接持股 100%
9	上海麦格卓怡信息技术有限公司	激动集团直接持股 100%

10	上海唯客广告有限公司	激动集团直接持股 100%
(一) 上海复娱文化传播股份有限公司 (以下简称复娱文化) 直接控制的企业		
11	深圳信通八达科技有限公司	复娱文化直接持股 100%
12	上海星麦信息技术有限公司	复娱文化直接持股 100%
13	上海亿传信息技术有限公司	复娱文化传直接持股 100%
14	上海全主动信息技术有限公司	复娱文化直接持股 100%
15	上海兰桂馥信息技术有限公司	复娱文化直接持股 100%
16	上海萌盟信息技术有限公司	复娱文化直接持股 100%
17	上海迈部信息技术有限公司	复娱文化直接持股 70%
18	复娱文化(香港)有限公司	复娱文化直接持股 100%
19	FOYOCULTURE&ENTERTAINMENT (UK) LIMITED	复娱文化间接控制 100%
20	EZGamesDigitalTechnologyCo., Limited	复娱文化直接持股 100%
21	香港硬核玩科技有限公司	复娱文化直接持股 100%
22	RestarLimited	复娱文化间接控制 100%
23	RevitalizationGames 株式会社	复娱文化间接控制 100%

(4) Fosun International Holdings Ltd. 直接或间接控制的主要企业

1) 主要控制结构图

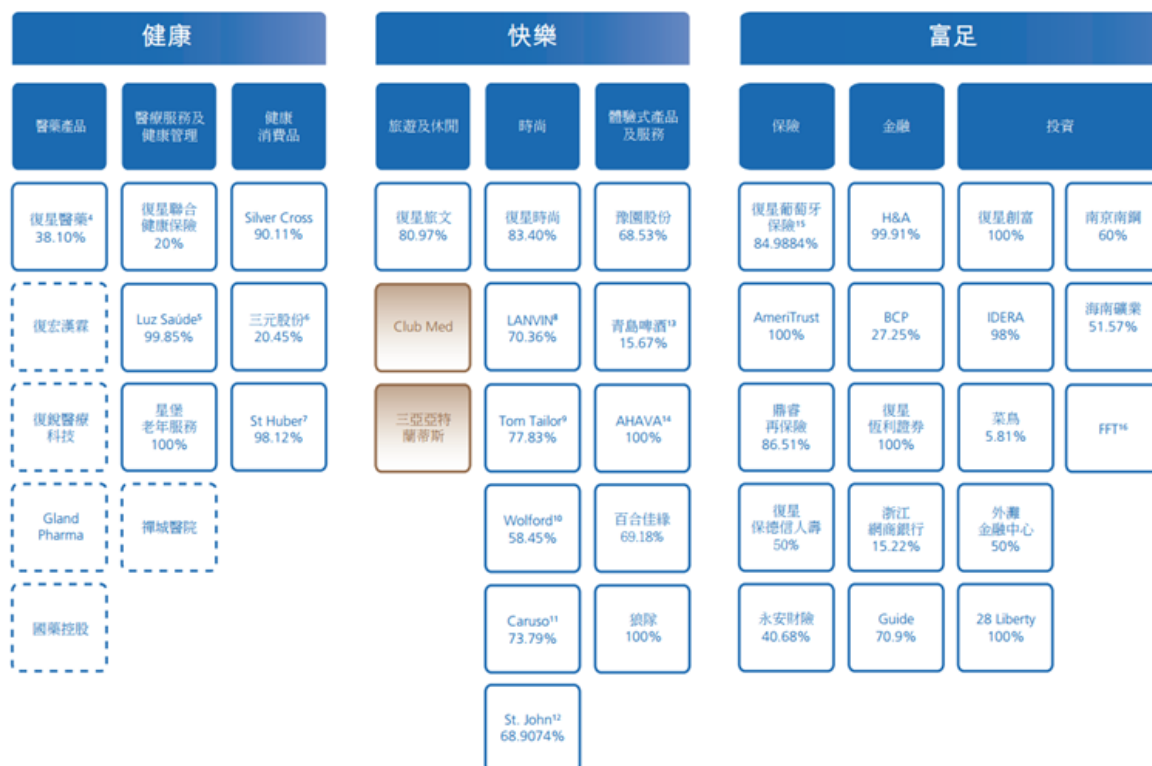
截至 2019 年 12 月 31 日, Fosun International Holdings Ltd. 的主要股权结构图如下:



2) 主要业务板块

根据复星国际公布的《年报 2019》，截至 2019 年 12 月 31 日，复星国际主要业务板块情况如下：

公司架构¹²³(截至2019年12月31日)



注：上述简化公司架构图仅概述复星国际之重要投资，为复星国际、联营公司、合营公司及复星国际管理的基金截至 2019 年 12 月 31 日直接持股比例的总额。

(5) Uppermost Global Limited 直接或间接控制的主要企业

截至 2020 年 3 月 31 日，Uppermost Global Limited 未直接或间接控制其他企业。

(二) 结合其他企业中从事房地产开发与经营业务、金融或类金融业务的企业情况、业务实际开展情况、发展定位、后续规划等，说明业务开展合法合规性以及实际控制人和发行人的影响，发行人是否存在直接或通过关联方等间接开展房地产开发与经营业务、从事金融或类金融业务的情形或经营计划

1. 从事房地产开发与经营以及金融或类金融业务的企业

(1) 基本情况

根据复星国际相关人员的介绍，实际控制人郭广昌先生从事房地产开发与经营业务的企业主要存在于复星国际旗下，实际控制人从事金融或类金融业务的企业主要存在于亚东广信和复星国际旗下，主要情况如下：

1) 从事房地产开发与经营业务的主要企业

序号	企业名称	说明
1	复地（集团）股份有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由上海复星产业投资有限公司和浙江复星商业发展有限公司分别直接持股 99.7%和 0.3%
2	上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由复地（集团）股份有限公司多家子公司合计持股 49.17%，上海复星产业投资有限公司直接持股 6.38%，浙江复星商业发展有限公司 9.4%，上海复星高科技（集团）有限公司直接持股 3.58%
3	复游投资（太仓）有限公司	复星国际控制的 FTG(Cayman)（复星旅文）旗下境内企业，由复星旅游文化集团（香港）有限公司直接持股 100%
4	丽江复星旅游文化发展有限公司	复星国际控制的 FTG(Cayman)（复星旅文）旗下境内企业，由上海齐锦投资管理有限公司和 FTG Lijiang Company Limited 分别直接持股 50.06%和 49.94%
5	海南亚特兰蒂斯商旅发展有限公司	复星国际控制的 FTG(Cayman)（复星旅文）旗下境内企业，由上海齐锦投资管理有限公司直接持股 100%
6	芜湖星焱置业有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由芜湖星焱投资有限公司直接持股 100%
7	烟台星颐置业有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由烟台星颐投资有限公司和芜湖星焱投资有限公司分别直接持股 99.5%和 0.5%
8	AHUJA HIVE PRIVATE LIMITED	复星国际控制的 Property Holdings (HK) 旗下境外企业

2) 从事金融业务的主要企业

序号	企业名称	说明
1	德邦证券	亚东广信控制的境内企业，由兴业投资直接持股 93.63%
2	德邦基金管理有限公司	亚东广信控制的境内企业，由德邦证券直接持股 70.00%
3	德邦创新资本有限责任公司	亚东广信控制的境内企业，由德邦基金管理有限公司直接持股 53.86%，兴业投资直接持股 25.00%，上海平瀚投资管理有限公司直接持股 10.00%
4	中州期货有限公司	亚东广信控制的境内企业，由德邦证券直接持股 100.00%
5	浙江商盟科技有限公司	亚东广信控制的境内企业，由兴业投资直接持股 100.00%
6	上海复星高科技集团财务有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由上海复星高科技（集团）有限公司直接持股 66.00%、上海复星医药（集团）股份有限公司直接持股 20.00%、上海豫园旅游商城（集团）股份有限公司直接持股 5.00%、南京钢铁联合有限公司直接持股 9.00%
7	量富征信管理有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境

		内企业，由上海星鑫投资管理有限公司直接持股 100%
8	星恒保险代理有限责任公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由上海复星工业技术发展有限公司直接持股 94.54%
9	深圳星联商业保理有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由掌星宝（上海）网络科技有限公司直接持股 100.00%
10	上海复衡保险经纪有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由上海复星健康产业控股有限公司直接持股 100.00%
11	复星康健融资租赁（上海）有限公司	复星国际控制的上海复星高科技（集团）有限公司旗下境内企业，由上海星鑫投资管理有限公司、Fosun Golden Corona Finance Company Limited 及上海复星平耀投资管理有限公司分别直接持股 55.00%、25.00%和 20.00%
12	上海星联商业保理有限公司	复星国际控制的 Industrial Holdings (HK) 旗下境内企业，由 TOPPER LINK LIMITED 直接持股 100%
13	创富融资租赁（上海）有限公司	复星国际控制的 Financial Holdings (HK) 旗下境内企业，由创富遇志有限公司和掌星宝（上海）网络科技有限公司分别直接持股 50%
14	Peak Reinsurance Holdings Limited	复星国际控制的 Financial Holdings (HK) 旗下境外企业
15	复星恒利证券有限公司	复星国际控制的 Financial Holdings (HK) 旗下境外企业
16	复星葡萄牙保险	复星国际控制的 Financial Holdings (HK) 旗下境外企业
17	Ameri Trust Group Inc.	复星国际控制的 Fosun Wealth Holdings Limited (HK) 旗下境内企业
18	Hauck & Aufhaeuser Privatbankiers AG	复星国际控制的 Fosun Yinkong Holdings (HK) Limited 旗下境外企业

报告期内，上述境内企业与业务经营相关的行政处罚情况如下：

序号	企业名称	行政处罚情况
1	德邦证券	2019年11月11日，德邦证券因五洋建设集团股份有限公司债券项目涉及的证券期货市场失信行为被证监会作出行政处罚，具体为：1) 对德邦证券责令改正，给予警告，没收违法所得 18,574,400.00 元，并处以 55 万元罚款；2) 对周丞玮、曹榕给予警告，并分别处以 25 万元罚款，撤销证券从业资格；3) 对林燕、吴皓炜、罗健给予警告，并分别处以 15 万元罚款。
2	中州期货	2019年3月26日，中州期货因证券期货市场失信行为被证监会作出行政处罚，具体为：1) 责令中州期货改正，给予警告，并处罚款 10 万元；2) 责令隆昌集团改正，给予警告，并处罚款 10 万元；3) 对王传江给予警告，并处罚款 5 万元，撤销王传江期货从业人员资格
3		2019年3月22日，中州期货被中国证监会山东证监局作出行政处罚，具体：1) 责令中州期货改正，给予警告，并处罚款 10 万元；2) 责令隆昌集团改正，给予警告，并处罚款 10 万元；4) 对唐琦给予警告，并处罚款 3 万元。

上述境内相关企业的行政处罚均不涉及公司实际控制人郭广昌先生，并根据郭广昌的书面确认：报告期内，郭广昌先生不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用

财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，最近 12 个月内未受到中国证监会行政处罚；报告期内，郭广昌先生不存在行政处罚，不存在其作为一方当事人可能对公司产生不利影响的重大诉讼或仲裁事项。

综上，实际控制人郭广昌先生不存在因开展上述房地产开发与经营业务或者金融或类金融业务存在违法违规行为而受到刑事犯罪或行政处罚的情形，因此，实际控制人从事房地产开发与经营业务或者金融或类金融业务未对公司产生任何不利影响。

2. 公司不存在直接或通过关联方等间接开展房地产开发与经营业务、从事金融或类金融业务的情形或经营计划

公司主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案，报告期内，其控制的企业及其主营业务如下：

序号	企业	性质	主营业务
1	钢银供应链	一级子公司	主要从事钢材贸易
2	钢银香港	二级子公司	主要从事钢铁产品的进出口、转口贸易
3	钢银科技	一级子公司	主要从事软件和信息技术服务的研发业务
4	及韵物流	一级子公司	主要从事运输服务
5	铁炬机械	一级子公司	主要从事钢材贸易
6	天津钢银电子商务有限公司	一级子公司（已注销）	主要从事电子商务业务

公司的上述企业不存在从事房地产开发与经营业务或者金融或类金融业务的情形。公司出具了书面确认文件，确认未通过与实际控制人控制的房地产开发与经营以及金融或类金融业务的企业等关联方以任何方式间接开展房地产开发与经营业务或者从事金融或类金融业务，并且无直接或通过关联方等间接开展房地产开发与经营业务、从事金融或类金融业务的经营计划。

（三）结合资金管理的内部控制制度及执行情况、募集资金使用规划等，说明是否存在将募集资金用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务的风险，是否能够有效避免资金被控股股东、实际控制人及其关联方不当侵占

公司本次募集资金用途为补充公司流动资金，具体用途安排系支付商家货款，

未计划用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务。公司的经营范围不包括房地产开发与经营业务、金融或类金融业务，并且公司自设立以来未曾开展房地产开发与经营业务、金融或类金融业务，根据公司的经营计划亦未打算开展与房地产开发与经营业务、金融或类金融业务相关的业务。公司自挂牌以来历次关联交易均严格按照《公司章程》《关联交易管理制度》履行了董事会和股东大会的审议制度，并公开披露，不存在资金被控股股东、实际控制人及其关联方不当侵占的情况。报告期内公司共计发生 5 次发行股票募集资金的行为，均按照相关规定使用募集资金，不存在变更募集资金用途的情况，亦不存在提前使用募集资金的情况。

公司已出具声明：公司本次募集资金用途为补充公司流动资金，具体用途安排系支付商家货款，公司将开立募集资金专户，并与保荐机构、开户银行签署《三方监管协议》，按照募集资金专项管理制度的规定，专款专用，不用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务，亦不用于财务性投资。

公司已按照《公司法》、《证券法》等法律、法规及《公司章程》的规定制定《募集资金管理办法》，对募集资金的专户存储、使用、投向变更、管理和监督进行了明确的规定。本次募集资金将严格按照规定存储在董事会指定的专门账户集中管理，专款专用，规范使用募集资金，严格防范并避免公司将募集资金用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务或资金被控股股东、实际控制人及其关联方不当侵占的风险。

(四) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 获取关联方清单，结合《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国中小企业股份转让系统有限责任公司颁布的相关业务规则中的有关规定，检查关联方是否已完整核查和披露；

(2) 查阅公司提供的郭广昌先生持股 30%以上的企业清单，复星国际《年报 2019》、郭广昌先生控制的主要房地产企业名单、郭广昌先生控制的主要金融企业名单；

(3) 通过企查查、部分企业公布的年度报告等公开网络方式查询部分相关企业基本情况；

(4) 访谈公司高管，获取公司的业务发展规划；

(5) 通过信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网络查询郭广昌先生有无重大违法违规行为，取得郭广昌关于无重大违法违规行为的书面确认；

(6) 查询公司制定的《募集资金管理办法》《公司章程》《关联交易管理制度》，历次募集资金使用情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司实际控制人郭广昌先生不存在因开展房地产开发与经营业务或者金融或类金融业务的违法违规行为而受到刑事处罚或行政处罚的情形，实际控制人从事房地产开发与经营业务或者金融或类金融业务未对公司产生任何不利影响；

(2) 公司不存在直接或通过关联方等间接开展房地产开发与经营业务、从事金融或类金融业务的情形，亦未计划直接或通过关联方等间接开展房地产开发与经营业务、从事金融或类金融业务；

(3) 公司历次定向增发均严格按照相关规定使用募集资金，不存在变更募集资金用途的情况，公司将募集资金用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务的风险较小；公司已制定《募集资金管理办法》《关联交易管理办法》等多项制度，可以有效避免资金被控股股东、实际控制人及其关联方不当侵占的风险。

十六、关于诉讼纠纷

公开信息显示，发行人存在多起诉讼纠纷。

请发行人：(1) 补充披露目前未决诉讼的诉讼标的、形成原因及进展情况，披露发行人已采取或拟采取的应对措施。(2) 发行人相关内控制度和风险控制制度是否建立健全并得到有效执行，相关风险提示是否充分。(3) 分析说明诉讼对发行人财务状况、经营成果、持续经营能力的影响。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。(问询函问题 26)

(一) 补充披露目前未决诉讼的诉讼标的、形成原因及进展情况，披露发行人已采取或拟采取的应对措施

1. 未决诉讼的情况

截至目前，公司及子公司尚未了结（含未判决，以及已判决但未执行完毕）的诉讼情况如下：

(1) 公司诉金阳（安徽）环保科技股份有限公司（以下简称金阳环保）买卖合同纠纷案

公司与金阳环保于 2019 年 5 月 23 日签订编号为 CS190523X000194732 的《电子交易合同》，约定金阳环保向公司购买钢材货物，并向公司支付货款及服务费用。后经公司多次催告，金阳环保仅支付了《电子交易合同》项下货款，拒绝向公司支付服务费用。

公司于 2019 年 12 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼，请求判令金阳环保向公司支付服务费 20,114.48 元并承担诉讼费用。上海市宝山区人民法院已受理本案，目前尚未开庭审理。

(2) 公司诉山东泰义金属科技有限公司（以下简称山东泰义）买卖合同纠纷案

公司与山东泰义分别于 2019 年 4 月 19 日、4 月 30 日、5 月 21 日签订编号为 CS190419X000129691、CS190430X000150729、CS190521X000188223 的《电子交易合同》，约定山东泰义向公司购买钢材货物，并向公司支付货款及服务费用。后经公司多次催告，山东泰义仅支付了《电子交易合同》项下货款，拒绝向公司支付服务费用。

公司于 2019 年 12 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼，请求判令山东泰义向公司支付服务费 36,533.63 元并承担诉讼费用。上海市宝山区人民法院已受理本案，目前尚未开庭审理。

(3) 公司诉阳信县泰和新材料有限公司（以下简称阳信泰和）买卖合同纠纷案

公司与阳信泰和分别于 2019 年 4 月 1 日、5 月 31 日签订编号为 CS190401X000091411、CS190531X000209512 的《电子交易合同》，约定阳信泰和向公司购买钢材货物，并向公司支付货款及服务费用。后经公司多次催告，阳信泰和仅支付了《电子交易合同》项下货款，拒绝向公司支付服务费用。

公司于 2019 年 12 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼，请求判令阳信泰和向公司支付服务费 44,420.59 元并承担诉讼费用。上海市宝山区人民法院已受理

本案，目前尚未开庭审理。

(4) 公司诉中铁十五局集团路桥建设有限公司(以下简称中铁十五局路桥)、中铁十五局集团有限公司(以下简称中铁十五局集团)债权转让合同纠纷案

公司因与中铁十五局路桥、中铁十五局集团债权转让合同纠纷向江苏省南京市浦口区人民法院提起诉讼(案号(2019)苏0111民初4139号),要求中铁十五局路桥和中铁十五局集团向公司支付钢材材料款23,040,833.75元,并支付自逾期日起计算至实际付清之日止同期贷款利率的3倍的违约金,同时承担本案诉讼费用。

诉讼过程中,被告于2019年8月7日通过票据方式向公司支付1,000万元,并于2019年10月18日通过票据方式向公司支付1,300万元。江苏省南京市浦口区人民法院先后于2019年7月4日、2019年12月4日开庭审理本案,并于2020年3月9日出具《民事判决书》,判决中铁十五局路桥公司于判决生效后的5日内向公司支付货款40,833.75元并支付利息,并向公司支付票据贴现利息费487,616.6667元及保全保险费25,500元。中铁十五局路桥公司已于2020年5月15日向公司支付货款40,833.75元及利息费459,166.25元,该案件尚未执行完毕。

(5) 公司诉张家港市新港星科技有限公司(以下简称新港星)买卖合同纠纷一案

公司与新港星于2019年2月18日签订编号为CS190218X000041280的《电子交易合同》,约定新港星向公司购买钢材货物,并于2019年3月20日前付清货款及服务费用。后经公司多次催告,新港星未向公司支付货款及服务费用。

公司于2019年4月向上海市宝山区人民法院提起诉讼(案号(2019)沪0113民初10061号),要求解除双方签订的《电子交易合同》,并要求新港星向公司支付货款749,221.7元,以及截止2019年3月31日的服务费用17,750.31元(暂计),并承担律师费和诉讼费用。2019年9月27日,上海市宝山区人民法院出具《民事判决书》,判决新港星于判决生效之日起十日内向公司支付货款749,221.7元、支付计算至2019年8月29日的服务费用42,393元、支付服务费(以749,221.7元为基数,自2019年8月30日起按照年利率4.35%计算至实际付清之日止)。该判决生效后,新港星未履行上述判决,公司向上海市宝山区人民法院申请强制执行。上海市宝山区人民法院在执行过程中通过网络扣划了新

港星名下银行存款 58,207.00 元，并于 2019 年 12 月 26 日发还公司。鉴于新港星名下暂无可供执行的财产，2020 年 4 月 10 日，上海市宝山区人民法院出具《执行裁定书》（案号（2019）沪 0113 执 6342 号），裁定终结本次执行程序，公司发现新港星有可供执行财产的，可以再次申请执行。

(6) 公司诉安徽钢之杰通信设备科技有限公司（以下简称钢之杰）买卖合同纠纷案

公司与钢之杰于 2018 年 3 月 30 日签订编号为 SHGYRNH-20180133 的《任你花”服务框架协议》，并于 2018 年 9 月 11 日签订编号为 CS180911X000378922 的《电子交易合同》，约定钢之杰向公司购买钢材并支付货款，但后经公司多次催告，钢之杰未向公司支付所欠货款。

公司于 2019 年 1 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼（案号（2019）沪 0113 民初 1242 号），要求钢之杰向公司支付所欠货款 491,228.50 元及律师费 10,000 元，并承担全部诉讼费用。2019 年 8 月 20 日，上海市宝山区人民法院出具《民事判决书》，判决钢之杰于判决生效之日起十日内支付公司货款 488,980.7 元及律师费 10,000 元。该判决生效后，钢之杰未履行上述判决，故公司向上海市宝山区人民法院申请强制执行。上海市宝山区人民法院在执行过程中通过网络扣划了钢之杰名下银行存款 29,681.71 元，并于 2020 年 01 月 21 日发还公司。鉴于钢之杰名下暂无可供执行的财产，2020 年 4 月 10 日，上海市宝山区人民法院出具《执行裁定书》（案号（2019）沪 0113 执 6690 号），裁定终结本次执行程序，公司发现钢之杰有可供执行财产的，可以再次申请执行。

(7) 广州硕丰贸易有限公司（以下简称广州硕丰）诉公司买卖合同纠纷案

广州硕丰与公司于 2019 年 3 月 11 日签订编号为 DDR190311R00000005 的《钢银电商“订单融”产品入市协议》，后因具体交易行为所涉的开票税率问题，广州硕丰于 2019 年 7 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼（案号（2019）沪 0113 民初 19369 号），要求判令公司赔偿广州硕丰因未按签订交易协议时可预见的增值税税率开具发票所致的损失共计人民币 303,332.1 元（按照总货款 10111070.06 元*3%为标准计算）并承担诉讼费用。

上海市宝山区人民法院分别于 2019 年 10 月 11 日、2020 年 5 月 28 日开庭审理本案，目前尚未作出判决。

(8) 钢银供应链诉中建一局集团安装工程有限公司（以下简称中建一局）买

卖合同纠纷案

钢银供应链与中建一局于 2018 年 4 月 27 日签订《濮阳世和府一期项目钢筋买卖合同》，约定由钢银供应链向中建一局供应钢筋。合同签订后，钢银供应链依约分批向中建一局供货，中建一局仅支付了部分货款，经钢银供应链多次催要仍未支付余款。

钢银供应链于 2019 年 11 月向北京市大兴区人民法院提起诉讼，请求判令中建一局支付余款 4,391,265.66 元，利息暂计为 542,529.69 元（利息以 4,391,265.66 元为基数，按照 0.9%/月为标准计算，自 2019 年 7 月 2 日起暂计算至 2019 年 9 月 30 日，利息计算至被告全部清偿之日止，利随本清），支付已产生的律师代理费 30,000 元并承担诉讼费用。北京市大兴区人民法院于 2020 年 5 月 13 日开庭审理本案，目前尚未作出判决。

(9) 钢银供应链诉中建一局买卖合同纠纷案

钢银供应链与中建一局于 2018 年 5 月 17 日签订《钢筋采购专用合同》，约定由钢银供应链向中建一局供应钢筋。合同签订后，钢银供应链依约分批向中建一局供货，中建一局仅支付了部分货款，经钢银供应链多次催要仍未支付余款。

钢银供应链于 2019 年 11 月向北京市大兴区人民法院提起诉讼，请求判令中建一局支付货款 2,823,347.57 元，利息暂计为 2,541.01 元（利息以 2,823,347.57 元为基数，按照 0.9%/月为标准计算，自 2019 年 10 月 19 日起暂计算至 2019 年 10 月 22 日，利息计算至被告全部清偿之日止，利随本清），支付已产生的律师代理费 30,000 元并承担诉讼费用。北京市大兴区人民法院于 2020 年 5 月 13 日开庭审理本案，目前尚未作出判决。

(10) 银供应链诉上海绿地能源产业发展有限公司（以下简称上海绿地）买卖合同纠纷案

钢银供应链与上海绿地于 2019 年 5 月 5 日就编号为 CG-MHT-JNGT-XSDT-20180331-001 的《扬州市广陵区曲江 876#地块工程项目建材采购协议》、编号为 CG-MHT-JNGT-XSDT-20180331-002 的《上海市浦东新区 18 号线航头停车场地块上盖板地建设项目 B 标工程及航头定修段 1A、A 标工程项目建材采购协议》、编号为 CG-MHT-GYDS-JALD-20180507-001 的《上海市静安区 C070102 单元公共绿地地下空间开发工程项目建材采购协议》等三个项目签订还款协议。约定上海绿地采用商业承兑汇票的方式分期向钢银供应链支付欠款，后

经钢银供应链催告，上海绿地仍有部分欠款未予支付。

钢银供应链于 2019 年 12 月向上海市浦东新区人民法院提起诉讼，请求判令上海绿地支付欠款 5,228,209.24 元以及按银行同期贷款基准利率计算的欠款期间的利息，并承担全部诉讼费用。上海市浦东新区人民法院于 2020 年 5 月 14 日开庭审理本案，目前尚未作出判决。

(11) 钢银供应链诉中建四局安装工程有限公司（以下简称中建四局安装工程）买卖合同纠纷案

钢银供应链与中建四局安装工程于 2018 年 1 月 12 日签订《中建四局安装工程有限公司物资采购合同》，约定由钢银供应链向中建四局安装工程供货。合同签订后，钢银供应链依约分批向中建四局安装工程供货，中建四局安装工程未按约定的方式和金额支付货款，经钢银供应链多次催要仍未支付余款。

钢银供应链于 2019 年 8 月向贵阳市南明区人民法院提起诉讼，请求判令被告中建四局安装工程支付货款共计 1,486,515.04 元，并支付逾期付款违约金 432,102.97 元、贴息费用 16,884.79 元及其他财务成本 336,400 元。贵阳市南明区人民法院于 2019 年 10 月 16 日开庭审理本案，目前尚未作出判决。

(12) 公司诉珠海建采供应链管理有限公司（以下简称珠海建采）买卖合同纠纷案

公司与珠海建采从 2019 年起开展钢材货物买卖业务，截至 2019 年 12 月 31 日，公司尚有已结算的业务余款留存于珠海建采账户内，经多次催告，珠海建采未予返还。除上述情况外，珠海建采还存在于采购业务中无法交付对应货物、拒绝退还货款以及未及时开具对应增值税专用发票等违约情形。

公司于 2020 年 1 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼，请求判令被告珠海建采退还货款人民币 684,190.88、订货结算余款 79,341.51 元并开具金额为 4,113,979.78 元的增值税专用发票或赔偿相应的税额损失并承担全部诉讼费用。上海市宝山区人民法院已受理本案，目前尚未开庭审理。

(13) 公司诉集合物资贸易有限公司（以下简称集合物资）买卖合同纠纷案

公司与集合物资分别于 2019 年 11 月 19 日签订编号为 CS191119X000632836、CS191119X000632978、CS191119X000633892 的《电子交易合同》，约定集合物资向公司购买钢材货物并向公司支付货款及服务费用。后经公司多次催告，集合物资拒绝支付货款及服务费用。

公司于 2020 年 4 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼，请求判令集合物资支付货款 840,829.88 元，服务费暂计 14,277.36 元并承担诉讼费用。上海市宝山区人民法院于 2020 年 5 月 11 日开庭审理本案，集合物资缺席庭审，目前尚未作出判决。

(14) 公司诉无锡神钢金属制品有限公司（以下简称无锡神钢）买卖合同纠纷案

公司与无锡神钢于 2019 年 11 月 19 日分别签署编号为 CS191119X000633993、CS191122X000643893 、 CS191122X000643930 、 CS191126X000652923 、 CS191126X000653253、CS191203X000673240 的《电子交易合同》，约定无锡神钢向公司采购钢材货物，并向公司支付货款及服务费用。后经公司多次催告，无锡神钢拒绝支付货款及服务费用。

公司于 2020 年 4 月向上海市宝山区人民法院提起诉讼，请求判令无锡神钢支付货款 300,719.42 元，服务费暂计 25,768.92 元并承担诉讼费用。上海市宝山区人民法院于 2020 年 5 月 11 日开庭审理本案，无锡神钢缺席庭审，目前尚未作出判决。

2. 公司对未决诉讼已采取或拟采取的应对措施

对于未决诉讼，公司已采取的应对措施如下：

(1) 对于正在进行的诉讼，公司已聘请律师或由企业法务人员负责应诉，根据基础法律关系、诉讼阶段安排证据收集、质证、保全等具体工作；

(2) 未决诉讼取得生效判决后，公司将积极履行：对于应承担的法律责任，公司将积极履行，避免因不执行生效判决而被列入失信；对于应主张的权利，公司将积极督促对方履行义务，如对方不配合执行，公司保留申请强制执行的权利，积极追索债权并维护自身合法权益；

(3) 未来，公司将根据业务开展需要，进一步加强事前风险防范措施，加强拟开展业务的合同管理及法律风险防范，根据实际业务需要，将自身风险防范落实到拟签署合同中的违约、赔偿条款中，积极防范或有法律风险。

(二) 发行人相关内控制度和风险控制制度是否建立健全并得到有效执行，相关风险提示是否充分

为防范经营业务风险，促进公司业务健康、稳定发展，公司在系统排查、识别、分析业务风险的基础上，针对不同业务模式相应制定了相关内控制度和风险

控制制度。相关内控制度和风险控制制度包括但不限于：《交易服务业务风险管控细则》、《供应链业务风险管控细则》、《采购预付款管理制度》、《仓储管理制度》、《合同管理制度》、《用章管理制度》、《套期保值业务管理制度》、《风控信息化管理制度》、《内部控制制度》等。

公司的内部控制涵盖经营活动中所有业务环节,包括但不限于:销售及收款、采购及付款、存货管理、固定资产管理、资金管理、无形资产管理、财务报告、研发管理、成本费用管理、合同管理、人力资源和信息系统管理等。公司内控制度除涵盖对经营活动各环节的控制外,还包括贯穿于经营活动各环节之中的各项管理制度,包括但不限于:印章使用管理、票据领用管理、预算管理、资产管理、质量管理、担保管理、信息披露管理制度、信息管理制度及对附属公司的管理制度等。同时公司已建立并持续完善风控平台系统,通过风控规则引擎、BCS 评分、风险控制以及风险报表四个主要模块的应用将相关风控措施通过系统实施线上化管控。

公司内审部定期对各项制度的执行情况进行专项检查。报告期内,公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项。由于诉讼或仲裁事项可能对公司造成损失的,公司已按照会计准则的规定计提了相应坏账准备,相关风险已充分予以披露。因此,公司已建立健全了内控制度和风险控制制度,相关制度得到有效执行,相关风险也已得到充分提示。

(三) 分析说明诉讼对发行人财务状况、经营成果、持续经营能力的影响

1. 报告期内的诉讼情况

(1) 公司作为原告涉及的诉讼相关费用

报告期内,公司作为原告涉及的诉讼相关费用情况如下:

单位:万元

立案日期	被告	是否结案	涉案金额	已回款金额	律师费	诉讼费	保全费	保函保险费
2018.01.25	上海科际投资控股集团有限公司	是	291.76		1.00	0.00		
2018.05.24	中铁十局集团有限公司、中铁十局集团第二	是	609.24	609.24	6.00	2.72		

	工程有限公司							
2018.06.21	上海蓝援企业发展有限公司	是	109.17	109.17	1.00	1.63	0.50	0.13
2018.06	新东盟电子商务(上海)有限公司	是	228.91	8.50	1.00	1.27		
2018.06	上海颖昆实业有限公司	是	182.89		1.50	0.00		
2018.07.20/2019.4.30	中铁十五局集团有限公司	是	2,304.08	2,284.84	46.00	8.44		
	中铁十五局集团物资有限公司/中铁十五局集团路桥建设有限公司、中铁十五局集团有限公司	否			40.00	0.20		
2018.11	上海实宁贸易有限公司	是	315.54	316.54	1.00	0.05	0.50	0.30
2018.11	江苏砭埝贸易有限公司	是	92.77	92.77	1.00			
2019.01.02	安徽钢之杰通信设备科技有限公司	是	49.12	2.97	1.00	0.06	0.30	0.36
2019.01.15	江苏江中集团有限公司	是	1,835.00	1,835.00	40.00	0.24		3.06
2019.02.02	中国建筑一局(集团)有限公司	是	757.22	757.22	7.00	3.44		
2019.02.02	中国建筑一局(集团)有限公司	是	216.39	216.39	3.00	1.61		
2019.03.04	中铁十五局第四工程局有限公司	是	22.08	22.08	0.50			
2019.03.13	中铁隧道集团二处有限公司	是	169.62	169.62	3.60	1.06	0.50	0.55
2019.04.08	中铁四局集团第二工程局有限公司	是	1,600.35	1,600.35				
2019.04.26	张家港市新港星科技有限公司	是	76.69	5.82	1.00		0.44	0.10
2019.04.26	张家港市贝科新材料有	是	53.81		1.00			0.10

	限公司							
2019.5.23	中铁二十二局集团有限公司、中铁二十二局集团第五工程有限公司	是	1,043.57	1043.57	11.00		0.50	1.08
2019.6.3	中铁上海工程局集团北方工程有限公司、中铁上海工程局集团第五工程有限公司	是	1,110.77	1,110.77	12.00	4.57	0.50	1.39
2019.6.27	中铁二十二局集团有限公司，中铁二十局集团第四工程有限公司	是	896.11	896.11	9.00			1.15
2019.8.16	湖南中旺物流发展有限公司	是	197.50	131.63	1.00	0.25	0.25	0.24
2019.9.3	中建四局安装工程有限公司	否	227.19					
2019.10.25	中国建筑一局（集团）有限公司	是	95.53	70.00	2.50		0.50	0.14
2019.11.11	宏润建设集团股份有限公司	是	1,075.32	954.02	12.00	4.32	0.50	1.29
2019.11.18	中建四局第六建设有限公司	是	113.01	100.59		0.75		
2019.11	中国建筑一局集团安装工程有限公司	否	285.58		3.00			0.29
2019.11	中国建筑一局集团安装工程有限公司	否	496.38		3.00			0.50
2019.12	中建一局集团第三建筑有限公司	是	120.25	57.90	1.50			
2019.12	中建一局集团第三建筑有限公司	是	177.47	186.38	2.70			

2019.12	中建一局集团第三建筑有限公司	是	672.39	703.74	6.75			
2019.12.5	上海巨宁钢铁有限公司	是	264.45				0.50	0.40
2019.12.11	上海绿地能源产业发展有限公司	否	522.82		5.00		0.50	0.78
2019.12.19	金阳(安徽)环保科技股份有限公司	否	2.01					
2019.12.19	山东泰义金属科技有限公司	否	3.65					
2019.12.19	阳信县泰和新材料有限公司	否	4.44					
合计			16,223.08	13,227.32	225.05	30.61	5.49	11.85

(2) 公司作为被告涉及的诉讼相关费用

报告期内，公司作为被告涉及的诉讼相关费用情况如下：

单位：万元

立案日期	原告	是否结案	涉案金额	已回款金额	律师费	诉讼费	保全费	保函保险费
2017.01.05	上海荣朔实业发展有限公司	是	39.92	41.55		0.37	0.26	0.20
2017.01	上海巨仁钢铁有限公司	是	20.22	21.61	0.50	0.22	0.16	0.20
2017.02	陕西西凤酒股份有限公司	是	200.00					
2017.07.19	刘毅	是	199.00	199.00		0.28		
2018.11	冀中能源峰峰集团邯郸百维进出口贸易有限公司	是	127.91			1.85		
2018.06.05	王涛	是	6.08	5.08				
2018.9.27	福州市长乐区律信信息科技有限公司	是	1.00	0.20	0.50			
2019.3	北京大杰致远信息技术有限公司	是	7.41					
2019.02.26	上海联益钢材贸易有限公司	是	63.98	9.12		1.19		
2019.02.26	上海联益钢材贸易有限公司	是	60.07	9.12		0.12		
2019.6.20	无锡市苏格冷弯型钢制造有限公	是	5.97					

	司							
2019.7 .9	广州硕丰贸易有 限公司	否	30.33					
2019.8 .1	湖南兴旺钢铁销 售有限公司	是	73.88	21.15				
2019.9 .5	上海垄也实业有 限公司	是	33.76	8.95				
合计			869.53	315.78	1.00	4.03	0.42	0.40

报告期内，公司作为原告涉诉总金额为 16,223.08 万元，回款总金额为 13,227.32 万元，诉讼成本支付诉讼相关费用合计为 273 万元；公司作为被告涉诉总金额为 869.53 万元，支付总金额为 315.78 万元，支付诉讼相关费用合计诉讼成本为 5.85 万元。

2. 上述诉讼对公司财务状况、经营成果、持续经营能力的影响

报告期内公司诉讼主要是其作为原告主张权利，诉讼结果有效保护了企业债权，未收回债权余额占公司营业及盈利规模较小；企业应承担或履行的债务金额占公司营业及盈利规模较小，不存在公司拒不执行生效判决的情况及法律风险，公司财务状况、经营成果、持续经营能力不构成重大不利影响。

(四) 请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见

1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

- (1) 获取并查阅公司提供的未决诉讼对应的起诉状、裁定、判决书等诉讼文件；
- (2) 获取并查阅公司提供的涉及执行履行情况的银行收款凭证；
- (3) 通过企查查公司注册所在地法院网站、裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn/>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn/>)等网站的检索等公开网站查询公司及其合并报表范围内未决诉讼情况；
- (4) 查阅公司的内控制度和风险控制制度等；
- (5) 复核公司对涉及相关的财务会计处理，确认是否足额计提相关的预计负债。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 公司目前涉及的未决诉讼及应对措施已完整披露；

(2) 公司已建立健全并有效执行相关内控制度和风险控制制度,且充分提示风险;

(3) 报告期内所涉诉讼对公司的财务状况、经营成果和持续经营能力不造成重大不利影响。

十七、关于募集资金用途

根据公开发行说明书,发行人本次公开发行新股的募集资金扣除发行费用后将全部用于补充流动资金,具体用途安排系支付商家货款。

请发行人:(1)按照《公开发行说明书准则》第七十四条,补充披露补充流动资金主要用途及合理性,充分披露募集资金未来使用规划。(2)说明募集资金数额是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 27)

(一)按照《公开发行说明书准则》第七十四条,补充披露补充流动资金主要用途及合理性,充分披露募集资金未来使用规划

公司本次募集资金用途为补充公司流动资金,具体用途安排系支付商家货款。公司主营业务为钢铁行业电子商务服务,日常运营过程中,公司采用全面参与货物交易的经营模式,即在交易过程中同时与商家和客户形成交易订单,并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。报告期内,公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 2019 年度 136,338,368,381.79 元、2018 年度 106,351,259,685.69 元以及 2017 年度 88,613,865,867.90 元,随着公司经营规模的上升,公司购买商品、接受劳务支付的现金规模将持续提升,公司募集资金用途安排支付商家货款符合公司未来发展趋势。

近年度,公司业务持续保持快速发展,对资金需求量日益增长。根据钢铁电商的行业特征、现有发展阶段以及公司业务发展情况等综合判断,公司在未来一段时间内,仍将对运营资金有着较高需求,拥有充足的运营资金对于公司业务快速发展较为重要。因此,公司本次募集资金全部用于补充流动资金,将在一定程度上满足公司整体业务发展的需求。

公司流动资金缺口测算过程:流动资金测算是以估算企业的营业收入为基础,

考虑企业各项资产和负债的影响,对构成企业日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产和流动负债分别进行估算,进而预测企业未来期间生产经营对流动资金的需求程度。流动资金的测算方法如下:

(1) 确定随收入变动的经营性流动资产和经营性流动负债项目

经营性流动资产=货币资金+应收票据+应收账款融资+应收账款+预付账款+存货+其他应收款; 经营性流动负债=应付票据+应付账款+应付职工薪酬+预收账款+应交税费+其他应付款;

(2) 计算经营性流动资产和经营性流动负债占销售收入的百分比;

(3) 确定需要营运资金总量

预计经营性流动资产=预计销售收入额×经营性流动资产占销售百分比

预计经营性流动负债=预计销售收入额×经营性流动负债占销售百分比;

(4) 确定预测期流动资金需求

预测期资金需求=预计经营性流动资产-预计经营性流动负债;

基于上述测算方式,公司需要的流动资金测算过程如下,其中,针对营业收入成长测算,公司以报告期内年均复合增长率 28.95%作为预测增长率进行测算:

单位: 万元

项 目	2019 年末/2019 年度	占 2019 年度营业收入比例 (%)	2020 年末/2020 年度 (测算)	2021 年末/2021 年度 (测算)	2022 年末/2022 年度 (测算)
货币资金	43,674.12	0.32%	56,317.78	72,621.77	93,645.78
应收票据	19,323.57	0.62%	24,917.74	32,131.43	41,433.48
应收账款融资	297,498.07		383,623.76	494,682.84	637,893.52
应收账款	46,320.25	2.14%	59,729.96	77,021.79	99,319.59
预付账款	497,775.07	5.38%	641,880.95	827,705.49	1,067,326.23
其他应收款	4,014.63	0.04%	5,176.87	6,675.57	8,608.14
存货	117,242.29	0.87%	151,183.93	194,951.68	251,390.19
经营性流动资产合计	1,025,848.00	9.37%	1,322,831.00	1,705,790.57	2,199,616.94
应付票据	91,056.97	0.59%	117,417.96	151,410.46	195,243.79
应付账款	22,071.09	0.27%	28,460.67	36,700.03	47,324.69

预收账款	375,770.89	4.15%	484,556.56	624,835.69	805,725.62
应付职工薪酬	3,197.45	0.03%	4,123.11	5,316.75	6,855.95
应交税费	2,859.59	0.02%	3,687.44	4,754.96	6,131.52
其他应付款	97,011.31	0.64%	125,096.08	161,311.40	208,011.05
经营性流动负债合计	591,967.30	5.69%	763,341.83	984,329.29	1,269,292.62
营业收入	12,213,317.54		15,749,072.97	20,308,429.59	26,187,719.96
营运资金	433,880.70		559,489.16	721,461.28	930,324.31

特别说明：本测算中公司对营业收入、相关财务比率的预测分析并不构成公司业绩承诺，投资者不应依据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

基于上述测算，公司新增运营资金需求为2022年末营运资金扣除2019年末营运资金，差额为496,443.61万元。公司本次拟公开发行不超过250,000万股，本次公开发行设置发行底价，以不低于每股5.00元的价格发行。公司相关营运资金补充方式主要系公司现有货币资金，银行贷款以及直接或间接融资方式进行补充，因此，公司本轮募集资金用于补充流动资金具备合理性。

公司募集资金使用规划如下：公司完成本次公开发行后，在日常运营过程中，将优先使用募集资金向商家进行钢材产品的采购。公司将与保荐券商、募集资金专户开户银行签署《三方监管协议》，规范使用募集资金。公司不存在将募集资金用于房地产开发与经营业务、金融或类金融业务的情况。

（二）说明募集资金数额是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

经核查，公司本次募集资金用途为补充流动资金。报告期内，公司主要会计数据与财务指标情况如下：

单位：元

项目	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	2017年末/2017年度
营业收入	122,133,175,382.81	95,715,412,718.83	73,449,538,521.80
营业成本	121,512,035,807.59	95,257,307,122.48	73,184,660,999.83
归属于母公司所有者的净利润	275,967,164.81	155,038,616.65	41,484,440.32

加权平均净资产收益率 (%)	10.28	6.38	3.18
资产总额	10,339,839,892.21	9,039,315,433.98	9,605,082,563.82
归属于母公司所有者权益合计	2,844,626,446.72	2,528,966,804.31	2,334,266,701.71
资产负债率 (合并) (%)	72.44	71.97	75.70
经营活动产生的现金流量金额	-745,279,746.93	-518,236,122.68	-1,355,667,515.21
本次募集资金	1,250,000,000.00		

本次募集资金以底价为依据测算预计募集资金规模。预计募集资金金额占报告期营业收入占比分别为2019年度1.02%、2018年度1.31%以及2017年度1.70%；占报告期各期末资产总额比重分别为2019年末12.09%、2018年末13.83%以及2017年末13.01%；占报告期各期末公司归属于母公司所有者权益合计比重分别为2019年末43.94%、2018年末49.43%以及2017年末53.55%。如本次公开发行完成，公司合并口径资产负债率预计为64.63%。本次募集资金规模并未对公司的资产负债情况产生重大变化。

公司本次公开发行后，公司每股指标变化如下：

项 目	2019 年末/2019 年度	本次公开发行完成后
每股收益 (元/股)	0.27	0.21
每股净资产 (元/股)	2.74	3.18

公司本次公开发行前后，公司每股收益被进一步摊薄，公司每股净资产得到提升，公司不存在因募集资金而造成主要财务指标发生重大异常的情况。

2019年度，公司营业收入已突破1,200.00亿，公司全年交易量已达3,718.99万吨。随着公司日常持续经营，公司日常流转现金流规模将持续提升。公司现有团队管理经营管理与内部控制均有效运行，报告期内未发生重大财务不规范事件。同时，公司构建财务业务一体化管理系统，依托银企直连和税务直连，建设具有B2B电商特色业务模式的财务会计系统，实现财务结算与核算流程的自动化，帮助财会人员高效、准确的完成日常财务核算工作，同时把人力从事后核算的模式中解放出来，更早、更主动地参与前端新业务、新模式的财务流程研究及整理，更好的推进新业务的快速开展。

综上所述，公司本次募集资金能够与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，不存在重大风险情况。

(三) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

保荐机构和申报会计师履行了下核查程序：

- (1) 了解公司的各业务模块运营情况，了解公司的业务模式及交易系统；
- (2) 访谈公司的总经理、财务负责人、风控中心负责人；访谈公司其他管理层和核心技术人员；
- (3) 核查公司报告期内银行账户资金流水情况；
- (4) 核查公司报告期内财务报表与审计报告；
- (5) 了解公司本次募集资金用途，核查公司本次募集资金用途测算过程。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

募集资金数额与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

十八、关于营业收入

根据申报材料，报告期各期营业收入分别为 734.50 亿元、957.15 亿元、1,221.33 亿元。其中，寄售交易收入占比逐年下滑，供应链服务收入占比逐年上升，2019 年其他业务收入增幅较大。

请发行人：(1) 结合寄售交易（自营寄售、代理寄售）以及供应链服务主要产品及服务的盈利模式、定价依据、报告期单价及销量情况，补充披露主要服务和产品的收入及占比并量化以上收入变化的原因及合理性。(2) 补充说明发行人确认收入的关键数量指标，包括但不限于报告期各期交易总量、客均交易量、日均交易量，用户平均访问次数、用户平均收入，平均订单交易量、订单数量，交易总额、客均交易额、日均交易额，保证数量指标准确记录的相关内控措施及其有效性；分析前述数量指标之间勾稽关系的合理性，结合前述指标说明发行人报告期寄售交易和供应链服务持续增长的原因和合理性。(3) 列示报告期各期流水收支前 100 名会员名称、用户名称、IP 地址或 MAC 地址，累计收支金额、资金往来款、平均往来金额。(4) 列示 IP 地址及 MAC 地址集中度最高的前二十名城市或地区，结合发行人销售区域量化分析匹配性。(5) 以会员信息进行分层（包括不限于公司设立时间、注册资本、会员注册时间），并就

上述维度的交易数据进行分析,说明不同层级营业收入分布的原因及合理性。(6) 列示报告期各期前 50 大业务员各月交易量、交易金额、交易次数、交易毛利,说明是否存在单个业务员交易异常的情况;结合前述情况及业务实际流程,说明第四季度收入较高的原因及合理性,是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形,并说明截止性测试情况。(7) 补充披露报告期各期主要产品及服务 GMV 金额,详细说明与营业收入存在差异原因及合理性,是否存在取消、拒收、退货订单的情况,如存在,说明相关金额及占比、会计处理方法,收入确认时点是否谨慎、相关物流单据是否齐全,是否存在虚增收入的情况。(8) 说明是否存在第三方回款,如存在,说明金额占比、必要性及商业合理性。(9) 结合销售合同签订、接受订单、销售单形成、质检、仓库出库、发货、收货确认、收入确认等的账务处理及内部控制措施,说明并披露发行人相关内部控制设置是否适当、合理,相关内部控制是否得到有效执行。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查并发表明确意见,说明 IT 审计核查方式、过程、范围及结论,就相关交易流程的内部控制是否执行穿行测试,如有,请说明相关穿行测试的具体情况,包括但不限于总样本量和样本抽取原则、测试过程、测试结论。(问询函问题 29)

(一) 结合寄售交易(自营寄售、代理寄售)以及供应链服务主要产品及服务的盈利模式、定价依据、报告期单价及销量情况,补充披露主要服务和产品的收入及占比并量化以上收入变化的原因及合理性

1. 公司主要业务与盈利模式

(1) 寄售交易

公司的寄售交易系公司电子商务服务的基础模式。报告期内,公司寄售交易盈利模式系通过钢材产品的买卖差价获取利润。在寄售交易中,公司通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户,并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。在综合考虑钢铁产品特性、行业惯例、用户习惯以及钢铁电商的发展阶段等因素的基础上,公司采用全面参与货物交易的经营模式,即在交易过程中同时与商家和客户形成交易订单,并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。公司积极挖掘钢铁行业各方需求,利用钢银平台打破钢铁行业存在的信息隔离、地域限制、渠道垄断以及信用缺失

等现状，形成精准匹配商家和客户需求的高效交易模式。

(2) 供应链服务

报告期内，公司供应链服务盈利模式系通过钢材产品的买卖差价获取利润。钢材产品买卖差价的形成，包含了公司的供应链管理、资源匹配、货物结算、物流配送以及线上营销等多种增值服务价值。公司的供应链服务系在寄售交易的基础上，针对符合公司内部风险控制要求的客户，提供赊销和预购类增值服务，上述服务属于钢铁行业贸易流通环节根据不同交易场景设计的常规交易服务方式，具体情况如下：

1) 赊销类服务

赊销类服务系公司向客户提供的在与公司交易时可选择先行提货后续再付款的一种服务。客户申请赊销类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银平台拥有良好交易信用记录。公司现有的赊销类服务客户群体主要系拥有国有背景的大型建筑企业。公司对传统钢贸企业实现数字化升级，通过线上平台数据积累形成系统性的风险管理体系，全面细化、分层控制以及细化剖析客户的经营情况，并根据分析结果全面量化管理客户的赊销情况，全面管控风险，保证公司的健康经营。公司根据不同类型客户的差异化需求量身定制赊销类服务方式，并统一命名为任你花服务。

2) 预购类服务

预购类服务系公司提供的由公司先行向商家采购材产品并保管，客户后续再一次性或分批购买上述产品的一种服务，公司根据客户资质情况收取一定比例货款作为未来交易保证。客户申请预购类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银平台拥有良好交易记录。公司现有的预购类服务客户群体主要为预期有大额采购需求的客户。公司提供的预购类服务帮助客户锁定货源、规避风险，一站式解决了订货、仓储以及流通等钢铁贸易流通领域各环节的细节问题。

预购交易系钢铁行业重要的交易模式。根据行业惯例，国内各大钢厂通常定期规模化生产特定规格的钢材产品，且对购买方的资信背景、预付货款、仓储运输等条件有较高要求。钢铁产品代理商、服务商、钢贸商以及终端用户为避免发生由于钢材产品无法及时供给而导致影响经营或生产的情况，具有锁定未来大额采购钢材产品的货源并同步解决对应的仓储、物流等问题的需求。因此，钢铁行业的预购交易需求持续旺盛。有别于传统钢贸企业，公司通过线上平台数据积累

形成系统性的风险管理体系,全面细化、分层控制并具体剖析商家与客户的生产、经营以及销售情况,并根据分析结果全面量化管理客户及相应商家的核心服务指标,保证公司的健康经营。

2. 公司销售定价依据

对于不同业务类型,公司销售定价依据有所不同。对于一般寄售业务,销售定价依据主要结合钢材市场价格,考虑钢材采购成本,以及交易服务成本、结算成本;对于自营寄售业务,销售定价依据主要结合钢材市场价格,综合考虑采购成本、交易服务成本、结算成本、仓储周期等确定销售价格。对于供应链服务业务,其本质为基于采购或销售的贸易行为给予客户正常合理的商业账期,并形成经营性往来,该等业务中销售定价时均需合理考虑采购成本、交易服务成本、结算成本、仓储周期、回款周期等因素以确保该业务能够实现一定的毛利和经济效益。

3. 报告期各业务销量与单价情况

报告期内,公司主要寄售交易与供应链服务主要产品的销量及单价情况如下:

单位:万吨、元/吨、万元

交易类型	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	销量	均价	销售额	销量	均价	销售额	销量	均价	销售额
寄售交易	2,378.42	3,474.10	8,262,878.31	1,816.06	3,663.28	6,652,730.89	1,828.71	3,272.30	5,984,064.85
其中: 自营寄售	176.89	3,579.70	633,212.06	126.53	3,555.14	449,823.29	77.08	3,154.15	249,427.84
一般寄售	2,201.54	3,465.61	7,629,666.24	1,689.53	3,671.38	6,202,907.61	1,751.63	3,277.64	5,734,637.01
供应链服务	1,132.72	3,484.82	3,947,332.11	788.82	3,699.89	2,918,561.54	390.44	3,485.20	1,360,779.34
其中: 赊销类服务	304.73	3,665.63	1,117,015.99	184.35	3,913.90	721,531.66	80.43	3,677.17	295,754.82
任你花	304.73	3,665.63	1,117,015.99	184.35	3,913.90	721,531.66	80.43	3,677.17	295,754.82
预购类服务	828.00	3,418.28	2,830,316.12	604.47	3,634.62	2,197,029.88	310.01	3,435.40	1,065,024.52
帮你采	721.70	3,406.84	2,458,714.97	501.58	3,644.35	1,827,952.50	282.55	3,450.21	974,864.53
随你押	11.87	3,430.51	40,732.59	15.52	3,481.61	54,046.01	27.46	3,283.03	90,159.98
订单融	94.42	3,504.16	330,868.56	87.37	3,605.89	315,031.37			
小 计	3,511.15	3,477.56	12,210,210.42	2,604.88	3,674.36	9,571,292.43	2,219.15	3,272.30	7,344,844.19

其他			3,107.12			248.84			109.67
合计	3,511.15		12,213,317.54	2,604.88		9,571,541.27	2,219.15		7,344,953.85

从上表可知，报告期内，公司各项业务收入规模持续增长，公司总体销量分别为 2,219.15 万吨、2,604.88 万吨与 3,511.15 万吨，与收入同步保持增长趋势。

2018 年销量较 2017 年增加 385.73 万吨，增幅为 17.38%，主要源自供应链服务业务的增长，2018 年供应链业务销量较上一年增加 398.38 万吨，增幅为 102.03%，一方面，当年公司预购类服务中新增订单融服务，实现销量 87.37 万吨；另一方面，公司大力拓展帮你采服务及赊销类服务，帮你采业务当年销量较去年增长 219.03 万吨，增幅为 77.52%，赊销类服务当年销量较去年增长 103.92 吨，增幅为 129.21%。2018 年，寄售交易销量与去年基本持平，主要系公司大力推广供应链业务，导致原寄售业务交易量向供应链服务业务渗透所致。

2019 年销量较 2018 年增加 906.26 万吨，增幅为 34.79%，其中，寄售交易销量增加 562.37 万吨，增幅为 30.97%；供应链服务销量增加 343.90 万吨，增幅为 43.60%。2019 年度寄售交易销量增长，主要系报告期内公司平台运营模式日益成熟，市场影响力提升，同时当期钢材贸易需求较去年回升所致。2019 年度供应链服务增长主要系公司供应链业务被客户广泛认可，销售收入进一步扩大，供应链业务中赊销类业务收入和预购类业务收入占公司整体营业收入的比例均不断上升。2019 年度预购类业务销量较去年增加 223.52 万吨，增幅为 36.98%，主要系公司加强与地方钢厂、地方钢材主要代理商及经销商等商家合作，钢材资源渠道进一步拓展，预购类业务规模持续增长所致。2019 年度赊销类业务销量较去年增加 120.38 万吨，增幅为 65.30%，主要系公司加强与央企承建方、大型地方国企及上市公司等信用资质较好的终端客户合作，业务进一步拓展，赊销类业务规模持续增长所致。

报告期内，公司销售均价分别为 3,309.76 元/吨、3,674.36 元/吨与 3,477.56 元/吨，变动主要由于市场价格变化所致。报告期内，公司供应链服务销售均价均高于寄售业务销售均价，主要由于供应链业务给予了客户合理的商业账期，需除考虑采购成本、交易服务成本、结算成本等交易因素外，还需考虑仓储周期、回款周期等因素，因此销售价格相对较高。

4. 报告期各业务收入占比情况

报告期内，公司各业务收入占比情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年 收入金额	占比 (%)	2018 年 收入金额	占比 (%)	2017 年 收入金额	占比 (%)
寄售交易	8,262,878.31	67.65	6,652,730.89	69.51	5,984,064.85	81.47
其中：自营寄售	633,212.06	5.18	449,823.29	4.70	249,427.84	3.40
一般寄售	7,629,666.24	62.47	6,202,907.61	64.81	5,734,637.01	78.08
供应链服务	3,947,332.11	32.32	2,918,561.54	30.49	1,360,779.34	18.53
其中：赊销类服务	1,117,015.99	9.15	721,531.66	7.54	295,754.82	4.03
任你花	1,117,015.99	9.15	721,531.66	7.54	295,754.82	4.03
预购类服务	2,830,316.12	23.17	2,197,029.88	22.95	1,065,024.52	14.50
帮你采	2,458,714.97	20.13	1,827,952.50	19.10	974,864.53	13.27
随你押	40,732.59	0.33	54,046.01	0.56	90,159.98	1.23
订单融	330,868.56	2.71	315,031.37	3.29	0.00	0.00
小 计	12,210,210.42	99.97	9,571,292.43	100.00	7,344,844.19	100.00
其他	3,107.12	0.03	248.84	0.00	109.67	0.00
合 计	12,213,317.54	100.00	9,571,541.27	100.00	7,344,953.85	100.00

从上表可知，公司业务收入中，寄售交易占比较高，报告期各期寄售业务收入占比分别为 81.47%、69.51%与 67.65%，呈逐年下降趋势，主要系寄售业务平台交易量不断向供应链服务渗透所致。寄售业务中，一般寄售为主要业务类型，报告期各期占比分别为 78.08%、64.81%与 62.47%，呈逐年下降趋势，主要系一般寄售交易量不断向自营寄售服务渗透所致。公司通过一般寄售积累客户交易数据，并通过交易记录及交易情况不断完善对客户信用情况的判断，给予信用较好的客户适当的商业账期，并结合业务的仓储周期、服务成本、回款周期等因素，适当增加对其的销售价格。

报告期内，公司供应链业务收入占比分别为 18.53%、30.49%与 32.32%，占比持续增加，主要系公司供应链业务被客户广泛认可，公司不断开发供应链服务客户，使得供应链业务交易量不断增加所致。公司供应链业务中赊销类业务增长率高于预购类业务，主要系央企承建方、大型地方国企及上市公司等信用资质较好的终端客户需求量大，赊销类业务被客户广泛认可，销售量不断增加。

综上所述，报告期内，公司主要服务和产品的收入及占比变化合理，无重大

异常。

(二) 补充说明发行人确认收入的关键数量指标，包括但不限于报告期各期交易总量、客均交易量、日均交易量，用户平均访问次数、用户平均收入，平均订单交易量、订单数量，交易总额、客均交易额、日均交易额，保证数量指标准确记录的相关内控措施及其有效性；分析前述数量指标之间勾稽关系的合理性，结合前述指标说明发行人报告期寄售交易和供应链服务持续增长的原因和合理性

报告期内，公司相关关键数量指标如下：

统计指标	2019年	2018年	2017年
交易总量（吨）	35,111,466.56	26,048,842.61	22,191,500.00
客均交易量（吨）	1,393.31	1,205.57	1,086.49
日均交易量=交易总量/有效交易日	142,151.69	112,279.49	88,766.00
用户平均收入（元）	4,846,554.58	4,429,833.51	3,596,060.64
平均订单交易量=交易总量/订单数（吨）	53.37	51.16	48.82
订单数量（笔）	657,920	509,146	454,556
交易总额（元）	122,133,175,382.81	95,715,412,718.83	73,449,538,521.80
客均交易额（元）	4,846,554.58	4,429,833.51	3,596,060.64
日均交易额（元）	494,466,297.10	412,566,434.13	293,798,154.09

报告期内，公司各期交易指标均呈持续增长趋势。2017年至2019年，公司平台交易总量分别为2,219.15万吨、2,604.88万吨与3,511.15万吨，主要系报告期内，随着平台影响力日渐增加，平台客均交易量与日均逐年增加所致。报告期内，公司相关业务指标间均基于IT后台记录与财务数据经过勾稽关系合理测算。报告期内，公司寄售业务销售额与供应链业务销售额逐年增加，主要系随着平台影响力增加，客户交易粘性增加，从而带动客均收入、客均交易额与日均交易额同步增加所致。

(三) 列示报告期各期流水收支前100名会员名称、用户名称、IP地址或MAC地址，累计收支金额、资金往来款、平均往来金额

报告期内，公司各期流水收支前100名客户及供应商情况如下：

1. 2017年度流水收支前100名

(1) 收款前 100 名:

单位: 万元

序号	客 户	金额
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	165,785.63
2	中国建筑一局(集团)有限公司	94,544.54
3	南京衡水钢管有限公司	85,550.97
4	江苏新东吴金属材料有限公司	80,334.80
5	杭州热联集团股份有限公司	80,034.54
6	湖北金杭钢材有限公司	66,221.87
7	中国建筑第四工程局有限公司	61,419.72
8	苏州裕景泰控股有限公司	57,943.68
9	南京华岐钢铁有限责任公司	52,208.19
10	上海抚新钢铁贸易有限公司	51,508.65
11	后 90 名客户小计	2,439,676.89
	合 计	3,235,229.46
	平均往来金额	32,352.29

(2) 付款前 100 名:

单位: 万元

序号	供应商	金额
1	山西建龙实业有限公司	134,856.03
2	盐城市物资集团有限公司	98,958.24
3	辽宁固存兴贸易有限公司	97,261.41
4	抚顺新钢铁有限责任公司	93,882.21
5	迁安市九江线材有限责任公司	92,525.40
6	武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	85,303.06
7	上海抚新钢铁贸易有限公司	74,927.31
8	天津物产九江国际贸易有限公司	72,907.00
9	中铁二局瑞隆物流有限公司黑龙江分公司	72,819.18
10	九江萍钢钢铁有限公司	63,929.53
11	后 90 名供应商小计	2,525,822.86

	合 计	3,413,192.22
	平均往来金额	34,131.92

2. 2018 年度流水收支前 100 名

(1) 收款前 100 名：

单位：万元

序号	客 户	金额
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	224,729.36
2	杭州热联集团股份有限公司	81,050.52
3	上海智维工贸有限公司	76,755.39
4	苏州裕景泰控股有限公司	69,478.98
5	南京衡水钢管有限公司	68,512.68
6	中铁六局集团物资工贸有限公司	67,035.26
7	中国建筑一局（集团）有限公司	64,899.63
8	上海磐盛实业有限公司	63,068.15
9	山东天保工贸有限公司	59,024.03
10	邯郸市铂宏贸易有限公司	57,834.62
11	后 90 名客户小计	2,667,046.84
	合 计	3,499,435.47
	平均往来金额	34,994.35

(2) 付款前 100 名：

单位：万元

序号	供应商	金额
1	山西建龙实业有限公司	223,715.81
2	天津物产九江国际贸易有限公司	165,631.89
3	天津天盛翔新能源科技集团有限公司	138,321.55
4	盐城市物资集团有限公司	130,250.00
5	九江萍钢钢铁有限公司	116,665.13
6	冀南钢铁集团国际贸易有限公司	115,549.33
7	辽宁固存兴贸易有限公司	94,830.37

8	武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	88,006.06
9	北京中铁建工物资有限公司	78,921.27
10	重庆钢铁股份有限公司	72,368.45
11	后 90 名供应商小计	2,922,700.21
	合 计	4,146,960.08
	平均往来金额	41,469.60

3. 2019 年度流水收支前 100 名

(1) 收款前 100 名:

单位: 万元

序号	客 户	金额
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	140,722.78
2	钢棒棒电子商务有限公司	118,118.83
3	杭州热联集团股份有限公司	109,123.00
4	邯郸市铂宏贸易有限公司	84,857.49
5	山东天保工贸有限公司	81,849.76
6	嘉吉投资(中国)有限公司	71,948.11
7	北京中铁建工物资有限公司	71,613.44
8	苏州裕景泰控股有限公司	71,183.41
9	苏美达国际技术贸易有限公司	70,568.59
10	泊头市海成钢材物资有限公司	62,315.46
11	后 90 名客户小计	2,393,492.15
	合 计	3,275,793.02
	平均往来金额	32,757.93

(2) 付款前 100 名:

单位: 万元

序号	供应商	金额
1	九江萍钢钢铁有限公司	174,421.17
2	迁安市九江线材有限责任公司	170,531.34
3	辽宁固存兴贸易有限公司	124,654.73

4	晋城福盛钢铁有限公司	120,639.87
5	徐州金虹特钢有限公司	119,796.85
6	盐城市物资集团有限公司	109,987.71
7	山西建龙实业有限公司	101,259.46
8	河北东海特钢集团有限公司	95,885.31
9	河北新武安钢铁集团烘烤钢铁有限公司	95,741.62
10	冀南钢铁集团国际贸易有限公司	94,088.67
11	后 90 名供应商小计	3,646,837.55
	合 计	4,853,844.28
	平均往来金额	48,538.44

(四) 列示 IP 地址及 MAC 地址集中度最高的前二十名城市或地区，结合发行人销售区域量化分析匹配性

寄售交易分散度较高，客户数量较多，其客户 IP 地址分布情况有较强代表性。报告期内，公司一般寄售交易 IP 地址集中度最高的前二十名城市情况如下：

1. 2017 年度

排名	省 市	订单数	交易金额 (亿元)	金额占比
1	上海市	75,633	120.06	19.13%
2	浙江省杭州市	26,179	40.70	6.48%
3	上海市	14,374	22.21	3.54%
4	广东省广州市	8,266	21.33	3.40%
5	广东省佛山市	13,783	21.23	3.38%
6	福建省福州市	8,483	19.94	3.18%
7	湖北省武汉市	10,299	14.98	2.39%
8	山东省青岛市	8,341	14.64	2.33%
9	湖南省长沙市	10,712	14.53	2.32%
10	江苏省无锡市	6,220	11.82	1.88%
11	浙江省宁波市	7,425	11.09	1.77%
12	江苏省徐州市	4,877	11.01	1.75%
13	福建省厦门市	4,950	9.99	1.59%

14	辽宁省抚顺市	3,310	8.96	1.43%
15	湖南省长沙市	5,514	8.27	1.32%
16	重庆市重庆市	3,829	8.19	1.30%
17	山东省青岛市	3,205	5.41	0.86%
18	重庆市	1,619	4.13	0.66%
19	山东省济南市	1,419	3.38	0.54%
20	北京市	1,346	3.08	0.49%
	合 计	219,784	374.96	59.75%

2. 2018 年度

排名	省 市	订单数	交易金额 (亿元)	金额占比
1	上海市	49,665	85.91	10.96%
2	上海市	24,411	46.53	5.93%
3	浙江省杭州市	23,784	46.37	5.91%
4	广东省广州市	10,749	27.55	3.51%
5	福建省福州市	9,457	27.07	3.45%
6	广东省佛山市	15,766	26.98	3.44%
7	湖南省长沙市	15,487	25.62	3.27%
8	江苏省徐州市	7,554	20.20	2.58%
9	山东省青岛市	10,179	18.35	2.34%
10	浙江省宁波市	10,275	16.66	2.12%
11	江苏省无锡市	6,376	14.13	1.80%
12	山东省济南市	5,531	12.39	1.58%
13	福建省厦门市	5,747	11.91	1.52%
14	重庆市重庆市	5,705	10.94	1.40%
15	山东省青岛市	3,161	5.95	0.76%
16	辽宁省抚顺市	1,744	5.93	0.76%
17	山东省滨州市	521	3.77	0.48%
18	上海市	2,069	3.68	0.47%
19	江苏省无锡市	1,249	2.98	0.38%

20	山东省潍坊市	2,101	2.85	0.36%
	合 计	209,430	415.76	53.02%

3. 2019 年度

排名	省 市	订单数	交易金额 (亿元)	金额占比
1	浙江省杭州市	28,783	56.79	5.76%
2	上海市	22,922	45.19	4.59%
3	上海市	20,940	41.45	4.21%
4	广东省广州市	15,671	38.26	3.88%
5	山东省青岛市	18,431	31.48	3.19%
6	广东省佛山市	18,934	29.97	3.04%
7	山东省济南市	13,548	27.44	2.78%
8	江苏省徐州市	10,568	27.33	2.77%
9	上海市	20,325	25.66	2.60%
10	湖南省长沙市	13,865	22.62	2.30%
11	浙江省宁波市	10,290	19.06	1.93%
12	上海市	9,964	17.26	1.75%
13	江苏省无锡市	7,650	15.30	1.55%
14	福建省福州市	6,440	14.86	1.51%
15	重庆市重庆市	6,861	13.18	1.34%
16	上海市	4,975	11.07	1.12%
17	上海市	5,317	9.61	0.98%
18	福建省厦门市	4,007	8.84	0.90%
19	上海市	4,070	7.52	0.76%
20	贵州省贵阳市	2,068	4.93	0.50%
	合 计	243,561	467.81	47.48%

从上表可知，IP 地址分布主要集中在华东地区，与公司营业收入的集中区域相符，未见重大异常。

(五) 以会员信息进行分层（包括不限于公司设立时间、注册资本、会员注册时间），并就上述维度的交易数据进行分析，说明不同层级营业收入分布的原因及合理性

1. 公司设立时间分组

单位：万元

期 间	客户数量	2017 年收入金额	2018 年收入金额	2019 年收入金额
2017 年前成立	34,700	7,106,050.51	8,247,884.27	9,293,556.17
2017 年成立	4,412	238,903.34	1,009,821.51	1,381,499.11
2018 年成立	3,070	-	313,835.49	1,123,910.62
2019 年成立	1,468	-	-	414,351.64
合 计	43,650	7,344,953.85	9,571,541.27	12,213,317.54

注：此处统计的客户数为统计 2017-2019 年间存在交易的注册认证客户数量。

从上表可知，公司报告期内主要收入贡献均源自 2017 年前成立的公司，其存续时间较长，交易记录较多，与公司合作历史较长，因此成为了公司长期客户。相关分布未见重大异常。

2. 公司注册资本分组

单位：万元

公司注册资本分组	会员数量	交易金额	会员占比	金额占比
2017 年度				
0-100 万（含）	7,400	1,101,225.81	36%	15%
100-500 万（含）	5,771	1,563,585.76	28%	21%
500-1,000 万（含）	3,023	1,295,563.73	15%	18%
1,000-5,000 万（含）	3,237	2,256,451.61	16%	31%
5,000 万-1 亿（含）	527	596,615.47	3%	8%
1 亿以上	348	531,511.47	2%	7%
合 计	20,306	7,344,953.85	100%	100%
2018 年度				
公司注册资本分组	会员数量	交易金额	会员占比	金额占比
0-100 万（含）	7,104	1,211,974.29	33%	13%
100-500 万（含）	6,445	1,959,465.17	30%	20%
500-1,000 万（含）	3,525	1,817,522.45	16%	19%
1,000-5,000 万（含）	3,654	2,954,676.61	17%	31%

5,000-1亿(含)	621	843,321.69	3%	9%
1亿以上	474	784,581.06	2%	8%
合计	21,823	9,571,541.27	100%	100%

2019年度

0-100万(含)	7,330	889,815.45	29%	7%
100-500万(含)	7,856	2,530,944.05	31%	21%
500-1,000万(含)	4,569	2,355,521.85	18%	19%
1,000-5,000万(含)	4,591	3,687,642.11	18%	30%
5,000万-1亿(含)	740	1,184,436.56	3%	10%
1亿以上	601	1,564,957.52	2%	13%
合计	25,687	12,213,317.54	100%	100%

注：此处统计的客户数为统计当年存在交易的注册认证客户数量。

从上述数据可知，报告期内，公司注册会员中，注册资本为1-100万会员数量最多，但其贡献交易金额占比较低；交易金额最大分组主要还是来自注册资本为1,000-5,000万元区间的客户，而该部分区间会员数量占比较少。报告期内，各区间客户均有一定比例交易金额，未发现重大异常的分布情况。

3. 会员注册时间分组

单位：万元

期间	客户数量	2017年收入金额	2018年收入金额	2019年收入金额
2017年前注册	17,031	6,075,159.77	5,948,375.74	6,239,683.40
2017年注册	8,943	1,269,794.08	2,153,884.97	1,810,404.68
2018年注册	8,316	-	1,469,280.56	2,231,791.43
2019年注册	9,360	-	-	1,931,438.03
合计	43,650	7,344,953.85	9,571,541.27	12,213,317.54

注：此处统计的客户数为统计2017-2019年间存在交易的注册认证客户数量。

从会员注册时间分组来看，公司报告期内主要收入贡献均源自2017年前成立的公司，其存续时间较长，交易记录较多，与公司合作历史较长，因此成为了公司长期客户。各区间注册客户在报告期内均有一定交易额贡献，越晚注册的客户交易额贡献占比越少，符合交易规律，未见重大异常。

(六) 列示报告期各期前50大业务员各月交易量、交易金额、交易次数、

交易毛利，说明是否存在单个业务员交易异常的情况；结合前述情况及业务实际流程，说明第四季度收入较高的原因及合理性，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形，并说明截止性测试情况

1. 报告期各期前 50 大业务员各月交易情况

单位：万元

时 间	数量(吨)	金额	交易次数（次）	业务毛利
201701	487,071.50	170,552.04	6,754	985.27
201702	419,727.97	151,608.56	4,205	822.52
201703	529,103.92	196,457.80	6,653	685.24
201704	531,483.37	187,835.66	6,431	719.76
201705	573,225.07	204,332.12	7,253	861.81
201706	685,094.75	253,528.61	7,021	1,251.04
201707	583,131.87	226,489.27	6,622	918.87
201708	629,778.67	259,048.39	6,761	1,095.45
201709	690,422.96	290,996.08	7,186	1,432.10
201710	573,059.89	241,301.32	5,904	1,116.82
201711	711,099.83	303,317.05	8,089	1,962.00
201712	552,508.17	241,831.86	4,015	2,275.51
小 计	6,965,707.97	2,727,298.74	76,894	14,126.40
当期营业收入/毛利		7,344,953.85		26,487.75
占 比		37.13%		53.33%
201801	806,648.07	337,571.77	6,995	3,418.75
201802	296,194.79	120,053.88	1,383	1,149.23
201803	609,317.11	241,367.31	4,484	1,854.54
201804	941,741.34	373,366.93	6,456	2,587.91
201805	869,175.57	358,657.48	6,537	2,829.73
201806	843,511.15	354,128.68	6,142	3,221.34
201807	855,545.50	360,266.48	6,706	3,397.62
201808	889,219.55	391,102.52	6,828	3,594.84
201809	868,394.31	390,411.43	7,412	3,218.29

201810	835,808.46	370,894.29	7,062	3,153.24
201811	918,920.78	391,194.30	7,577	3,247.33
201812	766,866.76	299,513.88	5,192	3,381.82
小 计	9,501,343.37	3,988,528.96	72,774	35,054.64
当期营业收入/毛利		9,571,541.27		45,810.56
占 比		41.67%		76.52%
201901	1,061,280.91	406,596.30	6,346	3,551.68
201902	407,270.25	157,778.34	1,887	904.80
201903	839,906.83	333,283.69	5,240	2,302.03
201904	1,011,651.78	407,999.21	6,869	2,999.98
201905	1,059,729.69	424,687.19	7,090	3,621.42
201906	1,101,766.72	431,169.37	6,567	3,692.93
201907	1,067,054.36	423,093.00	7,441	3,743.54
201908	1,154,911.87	438,023.26	8,007	3,587.70
201909	1,351,524.25	507,747.19	9,374	3,768.60
201910	1,013,655.99	381,640.81	8,703	3,090.20
201911	1,083,507.95	416,956.71	10,663	3,280.88
201912	647,531.29	256,250.80	9,765	3,543.46
小 计	11,799,791.89	4,585,225.88	87,952	38,087.21
当期营业收入/毛利		12,213,317.54		62,113.96
占 比		37.54%		61.32%
总 计	28,266,843.22	11,301,053.59	237,620	87,268.25

从上表可知，报告期内，公司前五十大业务员交易毛利占比高于收入占比，主要由于排名靠前的业务员所交易的产品中，属于供应链业务的占比较高，市场议价空间大，有能力赚取更高差价所致，报告期内，其行为无显著异常的情况。

2. 公司第四季度收入较高的原因及合理性

公司报告期内收入分季度情况如下：

项 目	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
第一季度	2,170,906.99	17.77	1,785,218.88	18.65	1,354,448.16	18.44

第二季度	2,801,175.14	22.94	2,656,807.52	27.76	1,822,357.29	24.81
第三季度	3,104,639.06	25.42	2,745,222.60	28.68	1,974,768.16	26.89
第四季度	4,136,596.35	33.87	2,384,292.27	24.91	2,193,380.24	29.86
合计	12,213,317.54	100.00	9,571,541.27	100.00	7,344,953.85	100.00

从报告期各季度收入分布情况来看，公司第一、第二季度收入占比较小，而第三、第四季度收入占比较大，主要因为上半年受春节休假因素影响，第一季度通常为生产销售淡季，同时由于下游建筑工程企业多集中于下半年交付项目，因此第三、第四季度销售规模较大。2019年第四季度收入明显增长的原因系2019年8月起公司举办交易促销活动，交易量大幅上涨，故导致第四季度收入占比较高，与实际情况相符。

针对公司业务实际经营情况，公司单日成交额较大，订单数量较多，且订单生成与实际付款可按照时间顺序进行排序，公司系以确认收货为节点进行收入确认。截至资产负债表日所有的交易订单，针对已完成交易并开票的订单核对报告期内公司的收入确认与税务系统开票情况之间勾稽，保持一致；针对交易已完成尚未开票的订单核实其满足收入确认时点并暂估收入；针对交易未完成的订单不存在提前确认收入及截止日后正确确认收入情况。

公司每月分业务类型统一时段对前期已完成交易进行开票，开票时间通常为每月18日至25日，开票区间通常为前月15日至本月15日完成的交易，如部分买家有需求，当月15日后部分已完成交易在审核确认后可在当月完成开票工作。公司暂估收入系针对公司已确认收货但未完成开票的收入进行暂估收入调整，同时对前一年度已暂估收入进行冲回。

2019年度、2018年度以及2017年度，公司暂估收入分别为4,587,185,447.07元、1,564,436,797.58元以及1,301,074,532.89元。公司基本在次月完成了前一月度已完成交易的开票工作。

公司完成截止性调整后，公司各年度确认营业收入不存在期末集中确认收入、期初退货的情形，符合各年末公司已完成订单的收入准则确认要求。

(七) 补充披露报告期各期主要产品及服务GMV金额，详细说明与营业收入存在差异原因及合理性，是否存在取消、拒收、退货订单的情况，如存在，说明相关金额及占比、会计处理方法，收入确认时点是否谨慎、相关物流单据是否齐全，是否存在虚增收入的情况

1. GMV 金额与营业收入存在差异分析

报告期内，公司的 GMV 金额如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
GMV 金额	14,689,695.44	11,742,572.68	8,649,843.30

报告期内，公司 GMV 金额为钢银电商母公司公司单体的开票金额。GMV 金额与营业收入金额比较差异如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
GMV 金额	14,689,695.44	11,742,572.68	8,649,843.30
营业收入	12,213,317.54	9,571,541.27	7,344,953.85
差异	2,476,377.90	2,171,031.41	1,304,889.45

GMV 金额与营业收入差异原因如下：(1) 增值税销项税额差异；(2) 期末已达到收入条件的暂估收入调整；(3) 公司出于营业收入确认的谨慎性，对报告期当期同一往来单位在期间内通过钢银电商平台对外进行采购和销售同生产单位、品类、规格的钢材（包括不同订单之间买入后全额或部分卖出和卖出后全额或部分买入的交易）的进行了抵消处理。

报告期内，不存在取消、拒收、退货订单的情况。对于寄售类业务或预购类业务，公司客户只有在确认购货、支付货款或订金后，公司才会进行采购，并要求供应商进行发货，且公司只有在确认客户实提后才会确认收入，因此在确认收入后，客户已经完成订单履行，已无法再取消订单；对于赊销类业务，由于主要为工程配送类业务客户，该部分客户均为大型央企、国企建筑类企业，其基于真实工程需求下单，且根据工程进度要求备货，因此没有取消、拒收、退货的情况发生。另外，若客户已收货但要求退货，则只需要在交易平台上将存货卖出即可，无需进行退货。

2. 公司不存在虚增收入的情况

对于自营寄售与供应链业务，公司在系统中生成并保存具有唯一标识的《放货通知单》，根据公司与商家或第三方仓库的协议约定，商家或第三方仓库根据公司出具的《放货通知单》，与客户提货时出具的《放货通知单》进行比对无误后，方可准许客户进行提货。商家或第三方仓库已取得并妥善保管客户签收单据，

其签收单据数据与公司线上系统数据保持一致，公司定期核对并有权不定期查阅。因此，公司不再单独保存客户签收单据。公司交易的订单记录、内部流转及放货单据等保存完整。一般寄售业务实质为“现款现货”。即下游客户通过钢银电商平台选定商品后，向公司下单并支付货款，钢银电商继而通过钢银平台向上游生产商或钢贸商付款购入该商品，在确认上游供应商向仓库出具放货通知单后，钢银电商向下游客户及仓库开具放货通知单以供下游客户提货。公司收入确认时点为实提确认收货。

对于一般寄售业务，公司在向供应商预付采购款时均需要其提供相关库存情况，在客户实提时商品也需要提供物流运输车辆车牌号及司机联系方式等信息并录入系统，由公司生成《放货通知单》并传输给供应商仓库后，客户在实际提货时方可正常提货。客户完成提货后会及时通知公司，并要求公司开具相关发票。公司一般寄售业务在向客户放货时，通过向供应商与客户出具具备唯一标识的放货通知单的形式授权供应商将前期公司采购的货物开放给客户进行提货，在提货过程中，客户在货权完成转移前，根据货物实际情况进行实体称重，将实提结果反馈给业务员或直接录入钢银平台系统并确认收货，客户确认收货后，货权即发生转移。客户最终的实际付款金额与开票金额系以实提结果为依据。实提确认收货后，公司需向客户开具增值税专用发票，且发票明确实际提货数量。

公司的一般寄售业务均为实际发生的钢材交易，不存在重复交易或无实物流转的循环交易，不存在虚构交易。

(八) 说明是否存在第三方回款，如存在，说明金额占比、必要性及商业合理性

公司围绕资金管理建立了较为严格的内部控制，报告期内，公司与客户、供应商之间不存在现金交易。另外，公司建立了完整的供应商及客户信息录入体系，公司通过让客商及供应商提供银行账号、开票信息、基本工商信息等方式，确认企业的全称、银行收付款账号等信息，并录入系统。公司银行流水中的收款与付款账号均需与交易管理系统中的客户、供应商记录一致方可入账。报告期内，公司不存在第三方回款情形。

(九) 结合销售合同签订、接受订单、销售单形成、质检、仓库出库、发货、收货确认、收入确认等的账务处理及内部控制措施，说明并披露发行人相关内部控制设置是否适当、合理，相关内部控制是否得到有效执行

1. 各业务及服务账务处理

(1) 赊销类服务具体会计处理如下：

向供应商采购： 借：预付账款 贷：银行存款 采购入库： 借：存货 应交税费-应交增值税（进项税额） 贷：预付账款	销售实现： 借：应收账款 贷：营业收入 应交税费-应交增值税（销项税额） 借：营业成本 贷：存货 收回货款： 借：银行存款 贷：应收账款
--	--

(2) 预购类业务具体会计处理如下：

预收客户货款： 借：银行存款 贷：预收账款 向供应商采购： 借：预付账款 贷：银行存款 采购入库： 借：存货 应交税费-应交增值税（进项税额） 贷：预付账款	销售实现： 借：银行存款 预收账款 贷：营业收入 应交税费-应交增值税（销项税额） 借：营业成本 贷：存货
---	---

(3) 寄售交易业务中一般寄售具体会计处理如下：

预收客户货款： 借：银行存款 贷：预收账款 向供应商采购： 借：预付账款 贷：银行存款 采购入库： 借：存货 应交税费-应交增值税（进项税额） 贷：预付账款	销售实现： 借：预收账款 贷：营业收入 应交税费-应交增值税（销项税额） 借：营业成本 贷：存货
---	---

(4) 寄售交易业务中自营寄售业务具体会计处理如下：

向供应商采购： 借：预付账款 贷：银行存款 采购入库： 借：存货 应交税费-应交增值税（进项税额） 贷：预付账款	销售实现： 借：应收账款 贷：营业收入 应交税费-应交增值税（销项税额） 借：营业成本 贷：存货
--	---

2. 销售合同签订、接受订单、销售单形成、质检、仓库出库、发货、收货确认、收入确认等的内部控制措施

(1) 寄售业务

1) 合同拟定与签订：采购人员拟定《采购合同》，上传至系统，采购主管、

风控部门、财务部门对合同进行审核，审核无误后提交总经理审批。审批通过后，业务人员与签订相关正式合同，风控最终盖章确认。合同原件交风控部门存档保管。

2) 支付采购款：业务部门根据签订的《采购合同》以及公司财务管理制度规定办理相关付款手续，由业务人员在采购 ERP 系统上填制采购预付款申请单，采购总监、财务总监、总经理核准，财务人员根据采购与付款申请单，向供货商支付采购预付款并在财务账上记录预付账款。

3) 存货验收入库：采购部将装船单等信息转至物管部，物管部填写入库通知单，单据上面会写明存货入库仓库和发货量，然后将信息转至仓储部，仓储部一式两联转至第三方仓库，第三方仓库人员根据实际入库数量做入库单，上盖仓库章转至仓储部，仓储部员工将入库数量和预报数比较，若差异在千分之三以上、或规格差异、质量问题上报质量异议部，由质检部下达入库还是退库指令。物管部根据实际入库量录入系统。

4) 销售合同与收款：客户在钢银平台上下订单并付款，销售部业务员确认收到款项后，在业务系统中查询各货物的相关存货情况，然后提出提调货申请。由销售总监申请通过后，在系统中自动推送放货通知单，业务员打印出来钢银盖章，直接交给第三方仓库，放货通知单上写明商品的货号、数量，然后仓库通知库房安排理货员备货，并将该批货物存放在收货处。客户委派的提货员凭身份证、驾驶证、车号验货和提货，在出库通知单上签字。仓库管理员凭借已签字的出库通知单将出库数量在存货系统中输入，并打印生成出库单，上盖公章，传真至仓储部，仓储部员工在系统中扣减数量，仓储业务员同步运仓储信息至进销存系统。月末财务部结算会计将进销存系统的凭证导入财务系统。

5) 销售结算与开票管理：仓库管理部门在 ERP 系统确认最终销售数量，同时 ERP 系统会自动确认结算金额，业务部门根据结算金额在 ERP 系统中申请销售结算，并向财务部门提出开票申请，财务部门对开票申请进行审核开票，并确认收入。

(2) 供应链业务

1) 合同拟定与签订：钢厂事业部将合同上传至钢银系统，风控部门、财务部门对业务部门拟定的合同进行审核并提交公司法律顾问，审核无误后提交总经理审批。审批通过后，业务人员与供应商、客户分别签订相关正式合同，风控部

最终盖章确认。合同原件交风控部门存档保管。

2) 存货验收入库：钢厂事业部、风控部门、仓储管理部门根据客户提供的《委托采购货物清单》、《委托采购货物质量保证书》及仓库出具的《货物清单》到指定仓库，现场对货物进行逐一核查，公司相关人员对货物核查清单进行签字确认、并对委托采购货物进行拍照，风控部门对相关资料进行存档管理。钢厂事业部根据指定仓库在系统提交《入库通知单》，仓库收货后，出具的《转库单》原件，并将原件提交仓储管理部，仓储管理部根据业务部提供的经仓库盖章认定的《转库单》原件对该批货物进行系统入库，仓储管理部专人根据合同及《转库单》原件对系统内的货物入库信息进行复核审批。

3) 收取预付货款：钢厂事业部根据合同规定向客户收取预付货款，通常为合同总金额的 10%-20%左右，并在系统中确认收取预付货款；财务部门根据合同对客户的预付货款付款情况进行查收，在系统确认到账并在财务账中记录预收账款-贸易业务。

4) 支付采购款：钢厂事业部在货物已入库或预付货款确认到账的情况下，根据公司财务管理制度规定办理相关付款手续，由业务人员在钢银系统填制采购付款申请单，由财务总监和钢厂事业部总监核准，财务人员核对相关采购合同及管理层审批后的付款申请单后，向客户指定供货商支付采购预付款并在财务账上记录预付账款。

5) 货权申请及货物回购价格结算：客户回购委托采购货物时，须提交经客户盖章确认的《货权申请书》，《货权申请书》需注明收货方、提货车牌号以及对合同号、品名、材质、规格、件数、吨位数、捆包号、产地等相应信息。公司结算部门收到客户《货权申请书》后，按照合同约定条款计算确认该合同应收取的回购货物总价，结算部门根据《货权申请书》在 ERP 管理系统录入回购货物的数量，系统自动生成《订单》和《结算通知单》，财务部门对 ERP 管理系统《订单》进行复核，确认无误后通知结算部门打印《结算通知单》，由结算部门将《结算通知单》反馈给客户。

6) 客户付款、释放货权：客户按照《结算通知单》全额付款并将付款凭证传真至公司结算部门，结算部门根据客户的付款凭证选择相对应的订单进行收款并在系统中提交收款单，财务部门通过网银查验该《结算通知单》的到账情况，在系统进行销售收款确认。结算部门在系统开出《放货通知书》，《放货通知书》

需注明存放仓库名称、收货单位名称、对应合同号、品名、材质、规格、件数、吨位数、捆包号、产地等。《放货通知书》由结算部门传真给仓库并确认，指定仓库凭公司发出的《放货通知书》向客户或客户指定的第三方办理放货手续。

7) 销售结算与开票管理：仓库管理部门取得仓库提供的《出库单》或《转库单》进行系统出库。钢厂事业部在系统内申请销售结算，上传由客户盖章的结算单，并向财务部门提出开票申请，财务部门对开票申请进行审核开票。

3. 相关内部控制设置适当、合理，相关内部控制得到有效执行

公司制定了合理的控制目标，建立了有效的风险评估机制，以识别和应对与实现控制目标相关的内部风险和外部风险，确定相应的风险承受度。为促进公司持续、健康、稳定发展，实现经营目标，公司根据既定的发展策略，结合不同发展阶段和业务拓展情况，全面、系统、持续地收集相关信息，及时进行风险评估，进行动态风险识别和风险分析，并相应调整风险应对策略，公司相关内部控制设置适当、合理，相关内部控制均得到有效执行。

(十) 请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查并发表明确意见，说明 IT 审计核查方式、过程、范围及结论，就相关交易流程的内部控制是否执行穿行测试，如有，请说明相关穿行测试的具体情况，包括但不限于总样本量和样本抽取原则、测试过程、测试结论

1. IT 审计核查方式、过程、范围及结论

(1) 我们对钢银电商 2017 至 2019 年与 POP 商城（寄售交易）、帮你采和任你花业务收入相关的信息系统进行了审计，报告期内上述业务收入三年占总收入比均在 90%以上。我们通过检查、观察、询问、分析等核查方式执行以下审计程序：

1) 对与核查业务收入有关信息系统进行一般控制了解、检查和测试。我们对核查业务范围内主要信息系统与运维、人员权限安排、业务数据的访问控制、安全控制、备份机制、系统上线和变更等有关的制度设计及执行情况进行了了解，对相关一般控制执行情况进行了测试，对相关记录文档等进行了检查。

2) 对与核查业务收入有关信息系统进行应用控制测试。我们访问钢银平台，对核查业务分别抽样订单执行穿行测试，以了解关键业务流程的系统逻辑；对钢银平台与银行间收款流水的传输，以及钢银平台内客户资金的分配、客户账户资金变动、交易订单付款等环节进行了应用控制测试，以核查系统模块间数据传递

的有效性。

3) 将核查业务的系统交易数据与财务确认依据的台账数据核对，以核查财务台账收入金额的一致性。

4) 对客户交易行为进行分析，分别计算核查业务的单日交易吨数分布、交易时间分组分析、交易完成周期分布、交货省份分布，以及客户年交易金额分布、单笔交易金额分布，结合公司业务运营情况等对前述数据的合理性进行了分析。

经核查，我们认为报告期内公司上述业务收入相关的信息系统在所有重大方面内控有效，业务系统的销售数据与财务数据基本相符。

(2) 我们就钢银电商与 POP 商城、帮你采和任你花业务收入相关的系统交易流程进行穿行测试

我们访问钢银平台，针对各核查范围内业务有代表性各抽样 1 笔订单，了解其下单、支付、提货、出库和开票等关键业务流程的系统逻辑，验证系统前台显示记录与后台数据库记录的一致性。此外，针对关键交易环节，我们考虑样本容量占总体比重的分配状况、业务流转在报告期发生情况等因素后执行了应用控制测试，以验证系统数据传递的有效性，测试过程如下：

1) 银行账户收款金额与钢银平台收款金额核对。我们抽样报告期内收款金额前三的银行账户，获取其网银导出流水和钢银平台到账单数据表，对二者的收款金额进行核对，以确认钢银平台流入资金的真实性和准确性。测试范围：银行账户 3 户，涉及收款流水 1,188,660 笔，该 3 户银行账户涉及流水金额合计 420,804,012,451.77 元，样本占有所有银行账户在系统内发生额 479,291,915,158.09 元的 87.80%。

2) 钢银平台资金流水与客户账户/合同核对。公司收到上下游客户的打款资金后，在钢银平台中将到账金额分配至对应客户账户（或合同）中。我们抽样客户账户（或合同）统计其流入资金总和，以及资金流水使用表中分配至对应客户账户（或合同）的资金流水总和，并将二者进行核对，以确认钢银平台客户账户（或合同）资金分配的准确性。测试范围：报告期内钢银平台所有存在发生明细的客户账户和帮你采合同，样本量占比 100%。

3) 交易订单与付款数据核对。我们核查的业务在钢银平台内主要通过客户账户或框架合同实现资金与订单之间的收付款记录。我们抽样订单后根据交易数据复算出应收金额，与订单归属客户账户或框架合同的实际结算金额进行核对，

以确认交易订单结算的准确性。测试范围：报告期内核查业务在钢银平台的所有线上结算的已完结订单（或合同），样本量占比 100%。

经核查，穿行测试和应用控制测试差异较小，相关差异原因造成的核对差异未见重大异常，对上述业务相关系统数据的系统内部控制措施及其运行有效性未造成重大不利影响。

2. 核查程序：

(1) 了解公司的业务模式及交易系统，确认公司和客户在交易过程中双方承担的风险和利益，了解和评估公司收入确认的会计政策；

(2) 对供应链业务收入流程的管理层关键内部控制及信息系统控制进行了测试，以确认内部控制的有效性；

(3) 对收入确认进行了抽样测试，获取公司与客户签订的相关合同及协议，对合同关键条款进行关注。会计师审核合同执行情况、商品交接确认情况及支持性文件、发票开具情况及销售收款情况；

(4) 检查了销售收入与销售成本的配比情况；对收入和毛利情况进行了分析性复核；对与销售相关的商品流、票据流与现金流进行了比较分析；

(5) 结合应收账款、预收账款函证情况及应收账款期后收款情况，检查收入确认的准确性；

(6) 结合公司业务模式分析不同业务模式下收入确认方式及披露的恰当性。

3. 核查结论：

(1) 报告期内，公司主要服务和产品的收入变化合理；

(2) 公司报告期寄售交易和供应链服务持续增长合理；

(3) 公司销售区域与主要客户地址匹配；

(4) 不同层级营业收入分布合理；

(5) 公司第四季度收入较高的合理，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形；

(6) 报告期公司各期主要产品及服务 GMV 金额与营业收入存在差异合理，不存在取消、拒收、退货订单的情况，收入确认时点谨慎，不存在虚增收入的情况；

(7) 报告期内，不存在第三方回款情形；

(8) 公司相关内部控制设置适当、合理，相关内部控制得到有效执行。

十九、关于营业成本及毛利率

根据申报材料，报告期各期发行人营业成本分别为 731.85 亿元、952.57 亿元、1,215.12 亿元，毛利率分别为 0.36%、0.48%、0.51%。其中，直接材料主要为钢材产品的相关采购成本，还包括少部分仓储管理、物流服务等其他成本。

请发行人：（1）结合业务流程补充披露公司不同服务和产品成本核算方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集、分配、结转方法，是否符合企业会计准则规定；说明公司成本构成是否与同行业可比公司存在差异，如存在，请说明原因及合理性。（2）按服务和产品类别补充披露报告期内直接材料构成情况及波动原因，说明仓储管理、物流服务、服务器租赁的定价依据、核算方法、核算过程，量化分析直接材料采购数量与营业收入是否匹配。（3）结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的售价差异情况、同一原材料在不同供应商之间的采购价格的差异情况、主要产品与原材料单价同市场价格的差异情况，说明发行人购销价格的公允性。（4）说明电费采购数量、价格、消耗量等和营业收入的配比关系，并分析各期是否有重大差异或变化及其原因，相关成本核算是否准确。（5）结合市场竞争状况、原材料采购价格变动情况、主要产品及服务的售价变动情况等因素，量化分析报告期不同产品类别毛利率波动的原因，量化分析信息咨询服务及物流服务业务 2017、2018 年毛利率为 100%的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方式、过程、范围及依据，并发表明确意见。（问询函问题 30）

（一）结合业务流程补充披露公司不同服务和产品成本核算方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集、分配、结转方法，是否符合企业会计准则规定；说明公司成本构成是否与同行业可比公司存在差异，如存在，请说明原因及合理性

1. 公司不同服务和产品成本核算方法

（1）预购类业务采购与付款流程：

1) 合同拟定与签订：钢厂事业部《购销合同》，将合同上传至钢银系统，风控部门、财务部门对业务部门拟定的合同进行审核并提交公司法律顾问，审核无误后提交总经理审批。审批通过后，业务人员与客户签订相关正式合同，风控部最终盖章确认。合同原件交风控部门存档保管。

2) 存货验收入库：钢厂事业部、风控部门、仓储管理部门根据客户提供的《委托采购货物清单》、《委托采购货物质量保证书》及仓库出具的《货物清单》到指定仓库，现场对货物进行逐一核查，公司相关人员对货物核查清单进行签字确认、并对委托采购货物进行拍照，风控部门对相关资料进行存档管理。钢厂事业部根据指定仓库在系统提交《入库通知单》，仓库收货后，出具的《转库单》原件，并将原件提交仓储管理部，仓储管理部根据业务部提供的经仓库盖章认定的《转库单》原件对该批货物进行系统入库，仓储管理部专人根据合同及《转库单》原件对系统内的货物入库信息进行复核审批，存货入库后在财务账上记录库存商品。

3) 支付采购款：钢厂事业部在货物已入库或收取客户预付货款确认到账的情况下，根据公司财务管理制度规定办理相关付款手续，由业务人员在系统填制采购付款申请单，由财务总监和钢厂事业部总监核准，财务人员核对相关采购合同及管理层审批后的付款申请单后，向客户指定供货商支付采购预付款并在财务账上记录预付账款。

4) 存货出库：客户按照《结算通知单》全额付款并将付款凭证传真至公司结算部门，结算部门根据客户的付款凭证选择相对应的订单进行收款并在系统中提交收款单，财务部门通过网银查验该《结算通知单》的到账情况，在系统进行销售收款确认。结算部门在系统开出《放货通知书》，《放货通知书》需注明存放仓库名称、收货单位名称、对应合同号、品名、材质、规格、件数、吨位数、捆包号、产地等。《放货通知书》由结算部门传真给仓库并确认，指定仓库凭公司发出的《放货通知书》向客户或客户指定的第三方办理放货手续，在财务账面上将存货转入发出商品。

5) 销售与成本结转：客户实提确认后结转销售收入，同时将发出商品转入主营业务成本。

(2) 寄售业务采购与付款流程：

1) 合同拟定与签订：采购人员拟定《采购合同》，上传至系统，采购主管、风控部门、财务部门对合同进行审核，审核无误后提交总经理审批。审批通过后，业务人员与客户签订相关正式合同，风控最终盖章确认。合同原件交风控部门存档保管。

2) 支付采购款：业务部门根据签订的《采购合同》以及公司财务管理制度

规定办理相关付款手续，由业务人员在采购 ERP 系统上填制采购预付款申请单，采购总监、财务总监、总经理核准，财务人员根据采购与付款申请单，向供货商支付采购预付款并在财务账上记录预付账款。

3) 存货验收入库：采购部将装船单等信息转至物管部，物管部填写入库通知单，单据上面会写明货入具体仓库和发货量，然后将信息转至仓储部，仓储部一式两联转至第三方仓库，第三方仓库人员根据实际入库数量做入库单，上盖仓库章转至仓储部，仓储部员工将入库数量和预报数比较，若差异在千分之三以上、或规格差异、质量问题上报质量异议部，由质检部下达入库还是退库指令。物管部根据实际入库量录入系统。

4) 发货：业务人员通过 ERP 系统确认财务已向供应商付款后，在 ERP 系统中申请发货，经结算部门审核后，生成《放货通知单》，《放货通知单》需注明收货方、提货车牌号以及对应合同号、品名、材质、规格、件数、吨位数、捆包号、产地等相应信息。客户凭该单向对应仓库提货。

5) 采购结算：公司采购部门每天汇总采购 ERP 系统的入库情况，根据各采购合同的定价条款（一般为到货后 15 天的各指数均价），计算当日合同单价，财务部门每月将账面预付款余额与结算部门核对，确定未收到的进项发票金额及预付账款余额无误。

6) 销售与成本结转：仓库管理部门在 ERP 系统确认最终销售数量，同时 ERP 系统会自动确认结算金额，业务部门根据结算金额在 ERP 系统中申请销售结算，并向财务部门提出开票申请，财务部门对开票申请进行审核开票，客户实提确认后结转销售收入，同时将发出商品转入主营业务成本。

公司发出商品的计价方法为个别计价法，销售和采购的钢材均有对应的品名、规格、型号、钢厂，入库时均有对应的捆包号等信息，发出时可以逐一辨认各批发出存货和期末存货所属的购进批别或生产批别，分别按其购入或生产时所确定的单位成本计算各批发出存货和期末存货的成本。

2. 直接材料、直接人工、制造费用的归集、分配、结转方法，是否符合企业会计准则规定。

公司不属于生产型企业，不涉及生产制造相关成本。报告期内，公司主营业务成本主要系钢材产品的采购成本，占比均在 99%以上。除钢材采购成本外，公司营业成本包括少量仓储管理和物流服务成本，金额和占比均较小。

根据《企业会计准则第1号-存货》第五条规定，存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。第六条规定，存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。

综上，公司成本核算方法符合企业会计准则规定。

3. 说明公司成本构成是否与同行业可比公司存在差异，如存在，请说明原因及合理性

同行业可比公司中：中钢网按产品披露了成本分类，未披露成本按类别构成情况。

浙商中拓年度报告中披露，该公司属于大宗商品集成服务行业，商品采购成本是该公司营业成本的主要组成部分。2017年到2019年，商品采购成本占该公司供应链集成服务成本的99.89%、99.96%和99.93%。

国联股份招股说明书中披露：报告期内，随着公司网上商品交易业务的快速发展，商品采购成本逐渐成为公司成本的主要构成部分，2017年至2019年，商品采购成本占营业成本的比例分别为95.47%、97.49%和98.43%；。2017年至2019年，商品采购成本占该公司供应链集成服务成本的99.89%、99.96%和99.93%。

浙商中拓和国联股份的营业成本主要为商品采购成本，公司成本构成与同行业可比公司不存在差异。

(二) 按服务和产品类别补充披露报告期内直接材料构成情况及波动原因，说明仓储管理、物流服务、服务器租赁的定价依据、核算方法、核算过程，量化分析直接材料采购数量与营业收入是否匹配

1. 服务和产品类别报告期内直接材料构成情况及波动原因

单位：万元

项 目	2019 年		
	直接材料金额	占比 (%)	增长比率 (%)
寄售交易	8,247,559.93	67.87	24.19
供应链服务	3,901,859.08	32.11	35.26
其他	1,784.57	0.01	100.00
合 计	12,151,203.58	100.00	27.56

(续上表)

单位：万元

项 目	2018 年		
	直接材料金额	占比 (%)	增长比率 (%)
寄售交易	6,641,079.41	69.72	11.18
供应链服务	2,884,651.30	30.28	114.48
其他			
合 计	9,525,730.71	100.00	30.16

(续上表)

单位：万元

项 目	2017 年		
	直接材料金额	占比 (%)	增长比率 (%)
寄售交易	5,973,502.22	81.62	68.69
供应链服务	1,344,963.88	18.38	143.75
其他			
合 计	7,318,466.10	100.00	78.81

(1) 报告期内，公司直接材料变动比率分别为 78.81%、30.16%及 27.56%，钢银电商业务模式趋向成熟，2017 年增长较快的原因是商品成本增加。

(2) 报告期内，寄售交易模式增长比率分别为 68.69%、11.18%及 24.19%，2017 年寄售交易增长较快的原因是平台的飞速发展，注册用户数量及报告期内平均交易金额、交易笔数情况增长较快，2018 年、2019 年增长较为稳定，2017 年对比分析如下：

业务模式	项 目	2016 年度/末	2017 年度/末	增减比例
寄售	注册用户数量 (个)	66,197	81,327	22.86%
	交易笔数 (笔)	366,887	412,103	12.32%
	平均交易金额 (元/笔)	96,860.07	145,207.99	49.92%
	结算方式	现付	现付	
	回款周期	当天	当天	

(3) 报告期内，供应链类业务变动比率分别为 143.75%、114.48%及 35.26%，公司管理层的主要发展重心为供应链业务。报告期内公司供应链服务被客户广泛认可，服务收入进一步扩大；供应链服务收入占公司整体营业收入的比例不断上

升。

(4) 报告期内其他服务收入变动比率分别为 0.00%、0.00%、100.00%，2019 年增长较大的原因公司新增物流业务，主要由 2018 年新增子公司及韵物流公司产生。

2 仓储管理、物流服务、服务器租赁的定价依据、核算方法、核算过程

(1) 仓储管理、物流服务、服务器租赁的定价基础和定价依据

仓储管理、物流服务、服务器租赁的定价依据均按照双方协商市场价格。其中，仓储管理按照吨/天或立方米/天为基础结算，物流服务按照吨/线路为基础结算。

(2) 仓储管理、物流服务、服务器租赁的核算方法及核算过程

采购产生的运费及仓储费计入采购成本中核算，销售产生的运费及仓储费计入销售费用中核算。服务器租赁主要为电脑等主机，均计入管理费用，未计入成本中核算。

3. 直接材料采购数量与营业收入变动比率如下：

项 目	2019 年			
	采购数量 (万吨)	变动比率 (%)	营业收入 (万元)	变动比率 (%)
寄售交易	2,376.28	30.78	8,262,878.31	24.20
供应链服务	1,144.55	45.57	3,947,332.11	35.25
其他			3,107.12	1148.64
合 计	3,520.83	35.25	12,213,317.54	27.60

(续上表)

项 目	2018 年			
	采购数量 (万吨)	变动比率 (%)	营业收入 (万元)	变动比率 (%)
寄售交易	1,816.98	-0.55	6,652,730.89	11.17
供应链服务	786.24	100.12	2,918,561.54	114.48
其他			248.84	126.90
合 计	2,603.22	17.26	9,571,541.27	30.31

(续上表)

项 目	2017 年			
-----	--------	--	--	--

	采购数量 (万吨)	变动比率(%)	营业收入 (万元)	变动比率(%)
寄售交易	1,827.08	8.63	5,984,064.85	68.39
供应链服务	392.89	52.42	1,360,779.34	145.00
其他			109.67	-79.87
合计	2,219.97	14.45	7,344,953.85	78.73

报告期内直接材料采购数量的变动比率分别为 14.45%、17.26%及 35.25%；营业收入的变动比率分别为 78.73%、30.31%及 35.25%。直接材料 2017 年-2018 年的采购数量变动较小，收入增加的主要原因是钢材价格大幅度增长。

2017 年增长较快的原因是商品销售单价增长 1,181.32 元/吨，价格增长影响的销售收入增长额为 $1,181.32 \times 1,930.57 = 2,280,620.95$ 万元，占年度销售收入增长的 70.48%。

项 目	2016 年	2017 年	增、减额	变动百分比(%)
销售数量(万吨)	1,930.57	2,219.15	288.58	14.95
销售平均单价(元/吨)	2,128.43	3,309.76	1,181.32	55.50
销售收入(万元)	4,109,081.15	7,344,844.19	3,235,763.04	78.75

2018 年寄售交易采购数量降低，收入增长较快的原因是寄商品销售单价增长 390.98 元/吨，价格增长影响的寄售交易销售收入增长额为 $390.98 \times 1,828.71 = 714,989.04$ 万元，销售量减少影响为 $-12.65 \times 3,663.28 = -46,340.49$ 。

项 目	2017 年	2018 年	增、减额	变动百分比(%)
寄售销售数量(万吨)	1,828.71	1,816.06	-12.65	-0.69
寄售销售平均单价(元/吨)	3,272.30	3,663.28	390.98	11.95
寄售销售收入(万元)	5,984,064.85	6,652,730.89	668,666.04	11.17

2019 年增长较快的原因是商品销售数量增长 906.26 吨，销售单价降低 -196.02 元/吨共同影响，价格降低影响的销售收入为 $-196.02 \times 2,604.88 = -510,596.44$ 万元，销售量增加影响为 $906.26 \times 3,478.45 = 3,152,380.10$ 。

项 目	2018 年	2019 年	增、减额	变动百分比(%)
-----	--------	--------	------	----------

销售数量（万吨）	1,816.06	3,511.14	906.26	34.79
销售平均单价（元/吨）	3,663.28	3,478.45	-196.02	-5.33
销售收入（万元）	6,652,730.89	12,213,317.54	2,641,776.27	27.60

综上，报告期内直接材料采购数量与营业收入相匹配。

（三）结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的售价差异情况、同一原材料在不同供应商之间的采购价格的差异情况、主要产品与原材料单价同市场价格的差异情况，说明发行人购销价格的公允性

报告期内各期，建筑钢材的购销占比均超过 70%，故以该品种为例分析购销价格的公允性。

1. 同一产品在不同客户之间的售价差异情况

（1）2019 年建筑钢材在公司前五大客户之间的售价如下：

单位：元/吨

项 目	建筑钢材
杭州热联集团股份有限公司	3,968.28
钢棒棒电子商务有限公司	3,822.68
山东天保工贸有限公司	3,810.66
建筑钢材全年售价	3,965.94

（2）2018 年建筑钢材在公司前五大客户之间的售价如下：

单位：元/吨

项 目	建筑钢材
上海磐盛实业有限公司	3,831.03
中国建筑一局（集团）有限公司	4,523.02
苏州裕景泰控股有限公司	4,119.92
杭州热联集团股份有限公司	4,313.05
建筑钢材全年售价	4,259.55

（3）2017 年建筑钢材在公司前五大客户之间的售价如下：

单位：元/吨

项 目	建筑钢材
-----	------

上海抚新钢铁贸易有限公司	3,534.97
中国建筑一局(集团)有限公司	3,924.71
南京衡水钢管有限公司	3,663.80
陕西鑫绍和贸易有限公司	3,734.70
建筑钢材全年售价	3,866.91

报告期内各期,前五大客户中除上海宝源钢国际贸易有限公司主要销售冷轧涂镀,邯郸市铂宏贸易有限公司销售中厚板外;其他几家客户建筑钢材销售价格差异较小,出现差异主要是由于各客户选购建筑钢材具体品种和型号存在差异。

2. 同一原材料在不同供应商之间的采购价格的差异情况

(1) 2019年建筑钢材在公司前五大供应商之间的采购价格如下:

单位:元/吨

项 目	建筑钢材
九江萍钢钢铁有限公司	4,027.31
迁安市九江线材有限责任公司	3,695.94
辽宁固存兴贸易有限公司	3,847.84
徐州金虹特钢有限公司	4,119.90
山西建龙实业有限公司	3,962.93
建筑钢材全年售价	3,944.73

(2) 2018年建筑钢材在公司前五大供应商之间的采购价格如下:

单位:元/吨

项 目	建筑钢材
山西建龙实业有限公司	4,507.90
天津物产九江国际贸易有限公司	4,189.70
盐城市物资集团有限公司	4,148.02
九江萍钢钢铁有限公司	4,298.47
建筑钢材全年售价	4,243.82

(3) 2017年建筑钢材在公司前五大供应商之间的采购价格如下:

单位:元/吨

项 目	建筑钢材
-----	------

山西建龙实业有限公司	3,814.70
辽宁固存兴贸易有限公司	3,715.76
迁安市九江线材有限责任公司	3,281.69
盐城市物资集团有限公司	3,892.54
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	3,619.46
建筑钢材全年售价	3,766.91

报告期内各期,前五大供应商中除天津天盛翔新能源科技集团有限公司主要向公司销售热卷外,其他供应商建筑钢材采购价格差异较小,出现差异主要是由于各供应商供应的建筑钢材具体品种和型号存在差异。

3. 主要产品与原材料单价同市场价格的差异情况,说明公司购销价格的公允性

钢银电商平台的交易标的均为钢材现货,公司销售的产品和采购的原材料均为钢材现货,成交价即为市场价格。以建筑钢材为例,报告期内各期,公司销售建筑钢材的均价为 3,314.29 元/吨、3,671.44 元/吨、3,507.62 元/吨,公司采购建筑钢材的均价为 3,312.32 元/吨、3,672.42 元/吨、3,487.71 元/吨,购销价格公允。

(四) 说明电费采购数量、价格、消耗量等和营业收入的配比关系,并分析各期是否有重大差异或变化及其原因,相关成本核算是否准确

公司不属于生产型企业,不涉及生产制造相关成本。公司的电费主要为办公电费,与母公司上海钢联签订的房租合同中租赁费为总包价,包含租赁费、水电费等金额,无法拆分,且租赁费计入管理费用中,未计入主营业务成本。

(五) 结合市场竞争状况、原材料采购价格变动情况、主要产品及服务的售价变动情况等因素,量化分析报告期不同产品类别毛利率波动的原因,量化分析信息咨询服务及物流服务业务 2017、2018 年毛利率为 100%的原因及合理性

1. 结合市场竞争状况、原材料采购价格变动情况、主要产品及服务的售价变动情况等因素,量化分析报告期不同产品类别毛利率波动的原因

单位:万元

项 目	2019 年		
	营业收入	营业成本	毛利率 (%)

寄售交易	8,262,878.31	8,247,559.93	0.19
供应链服务	3,947,332.11	3,901,859.08	1.15
其他	3,107.12	1,784.57	42.57
合计	12,213,317.54	12,151,203.58	0.51

(续上表)

项目	2018年		
	营业收入	营业成本	毛利率(%)
寄售交易	6,652,730.89	6,641,079.41	0.18
供应链服务	2,918,561.54	2,884,651.30	1.16
其他	248.84		100.00
合计	9,571,541.27	9,525,730.71	0.48

(续上表)

项目	2017年		
	营业收入	营业成本	毛利率(%)
寄售交易	5,984,064.85	5,973,502.22	0.18
供应链服务	1,360,779.34	1,344,963.88	1.16
其他	109.67		100.00
合计	7,344,953.85	7,318,466.10	0.36

报告期内寄售交易、供应链交易毛利率波动较小，基本保持一致。其他业务毛利率变动较大，主要原因是2019年度公司子公司及韵物流提供的物流服务获得客户广泛认可，物流服务收入同比大幅增加。

2. 2017、2018年信息咨询服务及物流服务业务收入情况

(1) 明细情况

单位：万元

项目	2018年	2017年
物流服务业务	138.77	
钢鹰会信息服务费	81.50	14.38
平台技术服务费	28.57	95.29
合计	248.84	109.67

(2) 其他说明

物流服务业务主要是 2018 年新设子公司及韵物流，于 2018 年起开展业务，当年产生的收入金额较小，故未单独核算成本。

钢鹰会信息服务费主要是公司在各地开年会时，客户参加年会时公司收取的费用，因年会主要是公司员工参加，向客户收取的年会费用金额较小，故未单独核算成本。

平台技术服务费只有收入，没有成本，是因为平台技术为公司现有研究成果，在研发时已经计入研发费用且金额较小，故未单独核算成本。

(六) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方式、过程、范围及依据，并发表明确意见

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

(1) 在对公司的业务模式进行了解的基础上，对成本的归集、核算进行全面了解，了解各类业务的成本构成，了解营业成本的核算及结转的具体方法；

(2) 针对公司存货归集、成本结转进行内部控制的穿行测试、控制测试，未发现控制偏差，存货归集、成本结转的内部控制有效；

(3) 查阅公司成本结转的账簿、凭证，检查公司月度的成本结转计算单，并结合对公司业务流程的了解，对公司营业成本结转的准确性进行复核；

(4) 结合应付账款、预付账款、其他应付款的核查，检查主要项目对应的外部采购合同、发票、付款单据等，确认外部成本费用入账金额是否准确、完整，各期末对应付账款、预付账款、其他应付款进行函证及细节测试已验证其金额是否准确；

(5) 抽查凭证，关注项目直接费用按项目归集是否完整、准确，判断相关成本的归集是否正确、成本列支是否完整；

(6) 对营业成本、费用进行截止性测试，确认是否存在重大跨期的成本；

(7) 核对成本结转时点与收入确认时点是否一致，判断成本与收入是否匹配，判断是否有提前或推迟确认成本的情形；

(8) 结合存货项目，核查存货中是否存在已验收尚未结转成本的项目，获取并复核存货账龄表，未发现长期大额未结项存货项目；

(9) 结合对主要项目毛利率的分析，判断项目成本的波动是否异常，成本的归集是否完整正确。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司成本核算方法符合企业会计准则规定；公司成本构成与同行业可比公司不存在差异。

(2) 各服务和产品类别报告期内直接材料波动合理，直接材料采购数量与营业收入匹配。

(3) 公司购销价格的公允性。

(4) 电费为办公电费，且并入租赁费合同中未单独列示，计入管理费用，未计入营业成本，相关成本核算准确。

(5) 报告期不同产品类别毛利率波动合理，信息咨询服务及物流服务业务2017、2018年毛利率为100%的合理。

二十、关于应收账款

根据公开发行说明书，报告期内发行人应收账款净额分别为 88,405.22 万元、208,078.25 万元、301,474.68 万元，占各期末流动资产的比例分别为 9.26%、23.19%、29.39%，2018 年起应收账款增长较多，应收账款增幅大于营业收入增幅，且 1-2 年的应收账款金额增加。其中，2018 年对中铁十五局集团物资有限公司提起诉讼并按单项计提坏账准备 1,152.04 万元，2019 年该货款回收全额转回坏账准备。2017 年会计估计变更涉及应收账款坏账计提比例变更。公司的应收账款余额主要由赊销类业务形成。

请发行人：(1) 补充披露各报告期信用期内和信用期外应收账款金额、占比情况，说明各期末应收账款逾期情况，包括逾期客户名称、逾期金额及占比、逾期时间、坏账计提情况等，分析回款的可能性和未来现金流量现值，是否计提了相当的坏账准备。(2) 应收账款增幅大于营业收入增幅的原因和合理性，报告期内信用政策是否发生变动，若发生变动，是否与同行业或外部经营环境相一致，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况。(3) 应收账款新增金额与营业收入的匹配性，各期末应收账款主要欠款对象的期后回款情况，回款方与客户是否一致，是否存在个人账户收款或第三方回款情形。(4) 补充说明与中铁十五局诉讼的具体情况，包括交易事项、交易金额、账龄情况、坏账计提考虑因素、转回原因、应收账款坏账转回情况对净利润的影响等，分析是否存

在调节经营业绩的情形。(5) 补充说明 2017 年会计估计变更调整应收账款坏账计提比例的原因和合理性, 结合客户结构、账龄情况进一步说明发行人应收账款综合坏账准备计提比例, 是否与可比公司存在较大差异, 如存在差异, 请量化分析并披露若对 1 年以内的应收账款参照同行业可比公司提坏账准备对报告期内经营业绩的影响, 并充分提示相关风险。(6) 结合具体销售模式说明应收账款保理的必要性及商业逻辑, 及相应现金流量表中体现方式, 会计处理和报表列示是否符合企业会计准则的规定。(7) 按主要产品及服务分别披露应收账款前十大客户情况、账龄及占比情况, 说明应收账款余额波动是否与相关营业收入的波动情况一致。

请保荐机构、申报会计师说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查, 说明核查方法、范围、证据、结论, 并发表明确意见。(问询函问题 31)

(一) 补充披露各报告期信用期内和信用期外应收账款金额、占比情况, 说明各期末应收账款逾期情况, 包括逾期客户名称、逾期金额及占比、逾期时间、坏账计提情况等, 分析回款的可能性和未来现金流量现值, 是否计提了相当的坏账准备。

1. 报告期内, 公司信用期内和信用期外应收账款金额、占比情况如下:

单位: 万元

应收账款类型	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
信用期内应收账款	296,826.25	98.46%	203,923.50	98.00%	88,405.22	100.00%
信用期外应收账款	4,648.43	1.54%	4,154.76	2.00%		
合计	301,474.68	100.00%	208,078.25	100.00%	88,405.22	100.00%
坏账准备	3,976.61		3,376.34		884.05	
坏账准备占信用期外应收账款比例	85.55%		81.26%			

由上表可知, 公司报告期各期末信用期外应收账款占比较小, 公司坏账准备可以覆盖主要信用期外应收账款。公司计量预计信用损失时, 参考历史信用损失

经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测来计算预期信用损失。

2. 逾期客户名称、逾期金额及占比、逾期时间、坏账计提情况：

报告期内，公司逾期客户名称、逾期金额及占比、逾期时间、坏账计提情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期金额占比	坏账计提金额
2019年					
1	中铁十七局集团第一工程有限公司石家庄钢筋加工分公司	10,755.58	960.09	8.93%	193.96
2	中国建筑第八工程局有限公司	8,510.70	39.53	0.46%	88.66
3	中建四局第六建设有限公司	2,008.94	626.47	31.18%	76.47
4	中铁隧道集团一处有限公司	1,258.31	167.58	13.32%	27.67
5	中建一局集团第三建筑有限公司	893.27	454.49	50.88%	49.84
6	中交一公局第二工程有限公司	750.00	242.72	32.36%	29.34
7	中建一局集团安装工程有限公司	604.60	604.60	100.00%	60.46
8	中铁六局集团有限公司交通工程分公司	579.99	579.99	100.00%	58.00
9	中冶交通建设集团有限公司	413.86	413.86	100.00%	41.39
10	中铁上海工程局集团市政工程有限公司	408.64	42.38	10.37%	7.90
11	中建一局集团第五建筑有限公司	268.53	251.27	93.57%	25.30
12	中建四局安装工程有限公司	154.79	154.79	100.00%	15.48
13	中建四局第三建筑工程有限公司	78.81	78.81	100.00%	7.88
14	江苏中南建筑产业集团有限责任公司	52.76	27.56	52.24%	3.01
15	中铁十六局集团物资贸易有限公司	50.10	0.19	0.39%	0.52
16	中铁十五局集团物资有限公司	4.08	4.08	100.00%	0.41
合计		26,792.96	4,648.43	17.35%	686.29
2018年					
1	中铁建工集团有限公司	2,851.95	191.68	6.72%	45.77
2	中铁十五局集团物资有限公司	2,304.08	2,304.08	100.00%	1,152.04
3	中铁上海工程局集团北方工程有限公司	839.16	839.16	100.00%	83.92

4	中铁上海工程局集团第五工程有限公司	636.61	636.61	100.00%	63.66
5	中铁隧道集团二处有限公司	169.62	169.62	100.00%	16.96
6	中铁（贵州）市政工程有限公司	13.61	13.61	100.00%	1.36
合计		6,815.03	4,154.76	60.96%	1,363.71

2017年度，公司无逾期应收账款。

由上表可知，报告期内，随着公司赊销类业务规模的逐步扩大，逾期应收账款规模也有所增加，但逾期客户主要为大型央企、国企类工程建筑公司的子公司或分支机构，其信用情况较好，逾期原因主要系受工程资金结算进度影响，回款周期较长，预计无法收回的可能性较小。

（二）应收账款增幅大于营业收入增幅的原因和合理性，报告期内信用政策是否发生变动，若发生变动，是否与同行业或外部经营环境相一致，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况

报告期内应收账款与赊销类服务营业收入变动情况：

单位：万元

	2019年	2018年	2017年
应收账款账面价值	297,498.07	204,701.91	87,521.17
增长幅度	45.33%	133.89%	
赊销类服务营业收入金额	1,117,015.99	721,531.66	295,754.82
营业收入增幅	54.81%	143.96%	

公司应收账款均由赊销类服务产生，报告期内应收账款增长幅度低于赊销类服务营业收入增长幅度，应收账款周转率提高，变动幅度合理。报告期内，公司信用政策未发生重大变动，不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

（三）应收账款新增金额与营业收入的匹配性，各期末应收账款主要欠款对象的期后回款情况，回款方与客户是否一致，是否存在个人账户收款或第三方回款情形

1. 应收账款新增金额与营业收入的匹配性

公司各业务模式中仅赊销类服务通过应收账款结转，故仅列示应收账款新增金额与赊销类服务营业收入的匹配性，具体如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
应收账款新增金额	1,268,436.81	845,338.96	346,033.14
赊销类服务营业收入	1,117,015.99	721,531.66	295,754.82

从上表可知，应收账款当期新增金额与赊销类服务营业收入金额基本匹配一致，差异主要为增值税销项税额。

2. 各期末应收账款主要欠款对象的期后回款情况

报告期各期末公司应收账款主要欠款对象的期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
应收账款账面余额	301,474.68	208,078.25	88,405.22
次年回收金额	217,701.47[注]	203,429.82	86,554.55
次年回收比例	72.21%	97.77%	97.91%
实际坏账金额			

注：2019 年应收账款次年回款金额为截至 2020 年 5 月 31 日已收款金额。

从上表可知，公司应收账款次年回款比例较高，2017 年、2018 年期末应收账款次年回款金额比例均在 97%以上，2019 年末应收账款截至 2020 年 5 月 31 日已回款 72.21%，且报告期内未实际发生坏账，回款情况较好。报告期内，公司应收账款欠款对象的回款方与客户一致，不存在个人账户收款或第三方回款情形。

(四) 补充说明与中铁十五局诉讼的具体情况，包括交易事项、交易金额、账龄情况、坏账计提考虑因素、转回原因、应收账款坏账转回情况对净利润的影响等，分析是否存在调节经营业绩的情形

1. 与中铁十五局诉讼的具体情况

公司于 2016 年 9 月与中铁十五局集团物资有限公司(以下简称中铁十五局)签定钢材交易购销合同，公司将螺纹钢等钢材 65,096.21 吨合计价款 23,364.08 万元销售给中铁十五局，2018 年末应收账款余额 2,304.08 万元。2018 年末该应收账款账龄 1 年以内，但由于未在约定的回款期内收回相应的款项，公司经多次催讨后对方仍拒付，因此公司于 2018 年 7 月提起诉讼。截至 2018 年报对外报出日，由于还款进度一直未能推进，公司根据未决诉讼的不确定情况出于谨慎性原则对应收账款计提了 50%的坏账准备 1,152.04 万元。

2. 坏账转回原因及对净利润的影响

公司于 2019 年通过多方催讨及诉讼的推进，钢银电商于 2019 年 8 月收回 1,000.00 万元，于 2019 年 10 月收回 1,300.00 万元，应收账款基本全部收回，因此将相应单项计提的坏账准备进行了转回，与实际情况相符。对当期净利润的影响为 1,152.04 万元，公司已将转回的坏账准备金额已全部作为非经常性损益确认，不存在调节经营业绩的情形。

(五) 补充说明 2017 年会计估计变更调整应收账款坏账计提比例的原因和合理性，结合客户结构、账龄情况进一步说明发行人应收账款综合坏账准备计提比例，是否与可比公司存在较大差异，如存在差异，请量化分析并披露若对 1 年以内的应收账款参照同行业可比公司提坏账准备对报告期内经营业绩的影响，并充分提示相关风险

1. 2017 年度会计估计变更情况

(1) 变更前会计估计：

公司变更前应收账款坏账准备计提会计估计如下：

① 单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将金额为人民币 10 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

② 按信用风险特征组合中，采用账龄分析法计提坏账准备：

账 龄	应收账款	其他应收款
1 年以内（含 1 年）	5%	5%
1-2 年	50%	50%
2-3 年	80%	80%
3 年以上	100%	100%

(2) 变更后会计估计：

变更后相关会计估计如下：

① 单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将金额为人民币 100 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

② 按信用风险特征组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账 龄	应收账款	其他应收款
1 年以内（含 1 年）	1%	1%

1-2 年	10%	10%
2-3 年	50%	50%
3 年以上	100%	100%

(3) 变更会计估计的相关决议

钢银电商于 2017 年 1 月 23 日召开第一届董事会第十三次会议审议通过《关于会计估计变更的议案》，并于当日披露了《关于会计估计变更的公告》（公告编号：2017-004），详细说明了变更的原因及合理性，并在钢银电商 2017 年度报告中披露了对财务报表的影响数。

2. 会计估计变更原因及合理性

会计估计变更前后公司应收账款账龄及公司业务变化

单位：万元

账 龄	2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	金额	占同类应收款比例	金额	占同类应收款比例
1-3 月	239,849.56	79.56%	174,929.60	84.07%
4-6 月	46,955.98	15.58%	24,830.34	11.93%
7-9 月	6,886.64	2.28%	5,002.11	2.41%
10-12 月	3,134.08	1.04%	1,465.53	0.70%
1-2 年	4,648.43	1.54%	1,850.68	0.89%
合 计	301,474.69	100.00%	208,078.26	100.00%
账 龄	2017. 12. 31		2016. 12. 31	
	金额	占同类应收款比例	金额	占同类应收款比例
1-3 月	67,716.64	76.60%	21,691.61	98.03%
4-6 月	14,653.49	16.58%	434.97	1.97%
7-9 月	5,771.03	6.53%		
10-12 月	264.07	0.30%		
1-2 年				
合 计	88,405.22	100.00%	22,126.58	100.00%

从上述分析可以看出，公司由任你花业务形成的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，且按照季度账龄分析，公司相关应收账款账龄主要集中于 1-2 个季度内，

账龄较短。

2015 年，公司应收账款由钢材交易业务中的任你花业务形成。公司当期整体应收账款金额较小仅 157.51 万元，且任你花业务处于起步阶段，业务规模较小。

2016 年，公司钢材交易业务从起步期逐步进入快速增长期。随着公司任你花业务规模的迅速扩大，公司应收账款快速增长。该类业务欠款客户主要为央企、大型地方国有企业及大型上市公司等，具有较好的资质。公司 2016 年末应收账款主要来源及风险特征等与以前年度相比发生了根本性变化。同时，经过一定时期的经营，公司钢材交易服务业务进一步完善。公司对该业务客户准入、风险管理、业务运作等有了一定的经验积累，能够对该业务风险有较为深入的认识。

2017 年，考虑到公司钢材交易业务在业务模式、客户特征及应收款回款特点等方面的实际情况，为了更加准确地反映公司应收款项的风险情况，体现公司真实的财务经营状况，自 2017 年起，公司对钢材交易业务项下任你花业务形成的应收款项坏账准备计提的相关会计估计进行变更。

3. 可比公司应收账款坏账政策

公司报告期各期末应收账款主要系赊销类业务产生，该部分客户主要为大型央企、国企建筑承包商等下属分子公司，信誉良好。报告期各期末，公司应收账款账龄均较短，6 个月内账龄的应收账款占比均在 94%以上，应收账款质量良好。

公司与同类欠款客户上市公司的坏账准备计提比例情况对比如下：

公司名称	应收账款主要欠款人	应收账款坏账准备计提比例	
		账龄	比例
五矿发展 600058.SH	中国建筑第八工程局有限公司、中国一冶集团有限公司、中建三局集团有限公司、云链电子供应链管理（深圳）有限公司、浙江省建工集团有限责任公司	6 个月以内	1%
		7-12 个月	5%
		1-2 年	30%
		2-3 年	50%
		3 年以上	100%
宁夏建材 600449.SH	宁夏神洲工贸有限公司、鄂尔多斯市宏昌矿用支护材料有限责任公司、中国十七冶集团有限公司、甘肃第五建设集团公司、中建城市建设发展有限公司	1 年以内（含 1 年）	3%
		1-2 年	10%
		2-3 年	20%
		3-4 年	50%

		4-5 年	80%
		5 年以上	100%
同力水泥 000885. SZ	郑州航空港区国有资产经营管理 有限公司、河南大有能源股份有 限公司、路桥华祥国际工程有限 公司、中铁北京工程局集团有限 公司、中铁十一局集团第一工程 有限公司	1 年以内 (含 1 年)	0%
		1-2 年	10%
		2-3 年	40%
		3-4 年	60%
		4-5 年	80%
		5 年以上	100%
建设机械 600984. SH	中国建筑第三工程局有限公司、 中国建筑第八工程局有限公司、 中国建筑一局(集团)有限公司、 中国建筑第二工程局有限公司、 自贡市富源机械制造有限公司	1 年以内	1%
		1-2 年	6%
		2-3 年	20%
		3-4 年	40%
		4-5 年	70%
		5 年以上	100%
中国重工 601989. SH	中国船舶重工国际贸易有限公 司、中铁大桥局集团有限公司、 武船重型工程股份有限公司	1 年以内	0.5%
		1-2 年	5%
		2-3 年	10%
		3-4 年	20%
		4-5 年	50%
		5 年以上	100%
浙商中拓 000906. SZ	中国建筑第四工程局有限公司、 中建三局集团有限公司、浙江交 工集团股份有限公司、柳州钢铁 股份有限公司、湖北交投物流集 团有限公司	6 个月以内	1%
		6 个月-1 年以内	5%
		1-2 年	30%
		2-3 年	80%
		3 年以上	100%

注：由于相关公司最新年报未披露客户明细，相关数据仍为变更当年 2017 年年报披露信息。

由上表可知，公司报告期内应收账款坏账计提比例与可比公司相比不存在重大差异，加上公司主要客户为大型央企、国企建筑承包商等下属分子公司，信用良好，可以认为公司的应收账款坏账准备计提谨慎、合理，比较符合行业惯例及

准则要求。

(六) 结合具体销售模式说明应收账款保理的必要性及商业逻辑，及相应现金流量表中体现方式，会计处理和报表列示是否符合企业会计准则的规定

1. 应收账款保理的必要性及商业逻辑

(1) 应收账款保理对于业务开展及资金回笼有较强必要性

公司供应链业务中的赊销类业务涉及对施工建设单位的应收账款。建设单位为了节约资金成本，在支付货款时，除部分通过银行现款支付外，还有部分的货款是通过应收账款保理的方式支付给公司，即由施工建设单位以自身银行授信额度为基础，向银行申请对公司的应收账款进行保理。公司的应收账款客户主要为国内知名央企、国企建筑集团或大型建筑工程公司的附属子公司，其银行资信情况较好，应收账款银行接受度较高，融资成本相对较低。对于公司而言，此项业务的开展，能够盘活资金，缓解资金周转困难，资金能够及时回笼，因此，办理应收账款保理业务是相关供应链业务开展与加速资金回笼的重要环节，其存在有其必要性。

(2) 应收账款保理存在合理商业逻辑

首先，保理业务如果企业使用得当，可以循环使用银行对企业的保理业务授信额度，从而最大程度地发挥保理业务的融资功能，提升周转效率资金使用率；其次，应收账款保理增强了公司的销售能力。由于客户有进行保理业务的能力，会对采购商的付款期限作出较大让步，从而大大增加了销售合同成功签订的可能性，拓宽了公司的销售渠道；此外，保理业务可以控制应收账款坏账风险，以往应收账款的风险都是由企业单独承担，而采用应收账款保理后，一方面保理公司可以提供信用风险控制，帮助企业降低其客户违约的风险，另一方面企业可以借助专业的保理公司去催收账款，能够在很大程度上降低坏账发生的可能性，有效地控制坏账风险。

2. 保理业务在现金流量表中体现方式

公司应收账款保理业务均系在钢材交易真实业务背景形成的，保理业务涉及的现金流入与正常销售商品、提供劳务收到的现金流一致。因此对于符合终止确认的应收账款保理业务涉及的现金流入作为销售商品、提供劳务收到的现金。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，“…保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。”公司应收账款保理

业务如涉及签订的是附有追索权的业务，公司认为相关保理业务的风险未转移，因此期末对于该部分未到期的保理业务未终止确认应收账款，同时将实际收到的保理款项确认为短期借款，同时在现金流量表中作为收到其他筹资活动的现金。相关会计处理和报表列示符合企业会计准则的规定。

3. 应收账款保理会计处理

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。公司对于无追索权的应收账款保理业务，终止确认应收账款；对于有追索权的应收账款保理，不终止确认应收账款，而确认为一项短期借款。

(七) 按主要产品及服务分别披露应收账款前十大客户情况、账龄及占比情况，说明应收账款余额波动是否与相关营业收入的波动情况一致

1. 报告期末，公司应收账款前 10 名欠款客户情况如下：

单位：万元

2019 年应收账款前 10 名欠款客户情况				
序号	客户名称	金额	占比	账龄
1	中建二局第三建筑工程有限公司	28,658.78	9.51%	1 年以内
2	中建三局集团有限公司	26,564.07	8.81%	1 年以内
3	中国建筑一局（集团）有限公司	24,316.22	8.07%	1 年以内
4	中国建筑第二工程局有限公司	23,915.03	7.93%	1 年以内
5	中国建筑第七工程局有限公司	20,140.11	6.68%	1 年以内
6	中铁十六局集团第一工程有限公司	15,230.17	5.05%	1 年以内
7	上海城建市政工程（集团）有限公司海南分公司	14,341.71	4.76%	1 年以内
8	中铁十七局集团第一工程有限公司石家庄钢筋加工分公司	10,755.58	3.57%	2 年以内
9	中建三局第一建设工程有限责任公司	10,034.69	3.33%	1 年以内
10	中铁六局集团物资工贸有限公司	8,808.69	2.92%	1 年以内
合 计		182,765.05	60.63%	
2018 年应收账款前 10 名欠款客户情况				
序号	客户名称	金额	占比	账龄

1	中国建筑一局（集团）有限公司	28,447.98	13.67%	1年以内
2	中建二局第三建筑工程有限公司	16,855.07	8.10%	1年以内
3	中建三局集团有限公司	12,682.97	6.10%	1年以内
4	中建三局第一建设工程有限责任公司	11,359.74	5.46%	1年以内
5	中铁六局集团物资工贸有限公司	8,300.42	3.99%	1年以内
6	中铁十六局集团第一工程有限公司	8,224.06	3.95%	1年以内
7	中国建筑第八工程局有限公司	7,449.08	3.58%	1年以内
8	中铁十七局集团第一工程有限公司石家庄钢筋加工分公司	7,165.09	3.44%	1年以内
9	中建五局土木工程有限公司	5,735.66	2.76%	1年以内
10	上海城建市政工程（集团）有限公司	5,165.71	2.48%	1年以内
合计		111,385.78	53.53%	

2017年应收账款前10名欠款客户情况

序号	客户名称	金额	占比	账龄
1	中国建筑第四工程局有限公司	9,469.16	10.71%	1年以内
2	中铁十五局集团物资有限公司	9,297.99	10.52%	1年以内
3	中建三局第一建设工程有限责任公司	8,741.68	9.89%	1年以内
4	中建三局集团有限公司	5,106.48	5.78%	1年以内
5	中铁六局集团物资工贸有限公司	5,022.69	5.68%	1年以内
6	上海城建市政工程（集团）有限公司	4,920.76	5.57%	1年以内
7	中铁隧道局集团有限公司物资分公司	4,833.57	5.47%	1年以内
8	中国水利水电第四工程局有限公司	3,797.13	4.30%	1年以内
9	中建二局第三建筑工程有限公司	3,672.64	4.15%	1年以内
10	南通中昱建材有限公司	3,348.48	3.79%	1年以内
合计		58,210.58	65.86%	

2. 报告期应收账款余额波动、相关营业收入波动情况：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
应收账款账面余额	301,474.68	208,078.25	88,405.22
增长幅度	44.89%	135.37%	

相关营业收入金额	1,117,015.99	721,531.66	295,754.82
营业收入增幅	54.81%	143.96%	

公司应收账款均由赊销类服务产生，报告期内应收账款增长幅度与赊销类服务相关营业收入增长幅度一致。

(八) 各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表明确意见

1. 各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例情况：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
应收账款账面余额	301,474.68	208,078.25	88,405.22
发函金额	244,935.83	174,259.41	88,405.22
发函比例	81.25%	83.75%	100.00%
回函金额	226,090.97	163,580.32	84,211.46
回函金额占期末余额比例	75.00%	78.61%	95.26%

应收账款回函除部分金额较小且为时间性差异的不符外全部相符，对于差异经调节后金额一致。同时通过检查本期合同、发票、验收单、检查期后回款情况等，应收账款金额可以确认。

2. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

- (1) 了解公司主要客户类型、定价方式、购买产品情况、调阅了主要客户工商信息；
- (2) 检查了报告期内各年的主要业务合同，对合同约定结算条款进行了对比；
- (3) 检查应收账款确认的客户名称和金额是否与发票、对账单和合同约定客户名称一致，金额是否相符；检查银行收款回单中的付款方是否与应收账款中相应的贷方金额和名称一致；
- (4) 测试主要客户的期后货款回收记录，抽取部分收款回单，核对回款单位与销售客户的名称一致，同时与销售合同等进行核对；检查银行存款日记账，并抽取公司主要银行账户的对账单进行核对；

(5) 查看公司坏账准备计提政策，并与同行业可比公司进行对比，复核公司坏账准备计提过程；逐笔分析是否存在长期未收回的应收账款，了解未收回的原因及实际收回的可能性，确定是否存在需单项计提坏账准备的应收账款；

(6) 对应收账款余额及对应的交易发生额进行函证，检查期末应收账款的真实性和完整性，对未回函的应收账款实施替代程序，抽查合同、验收单、发票及收款单据等，确认应收账款的真实性。

3. 核查意见

经检查，我们认为：

(1) 公司各期末应收账款已计提了相当的坏账准备；

(2) 公司应收账款均由赊销类服务产生，报告期内应收账款增长幅度低于赊销类服务营业收入增长幅度，应收账款周转率提高，变动幅度合理。报告期内，公司信用政策未发生重大变动，不存在通过放松信用政策刺激销售的情况；

(3) 报告期内，公司应收账款欠款对象的回款方与客户一致，不存在个人账户收款或第三方回款情形；

(4) 公司与中铁十五局的诉讼处理结果合理，不存在调节经营业绩的情形；

(5) 公司报告期内应收账款坏账计提比例与可比公司相比不存在重大差异，加上公司主要客户为大型央企、国企建筑承包商等下属分子公司，信誉信用良好，可以认为公司的应收账款回收情况较好，且基本不存在款项无法回收风险。公司坏账政策合理，坏账计提的比例与同行业可比公司整体保持一致，坏账准备计提充分，谨慎、合理，比较符合行业惯例和及准则要求；

(6) 应收账款保理，能够盘活资金，缓解资金周转困难，资金能够及时回笼，因此，办理应收账款保理业务是相关供应链业务开展与加速资金回笼的重要环节，其存在有其必要性；应收账款保理对应的会计处理和报表列示是否符合企业会计准则的规定；

(7) 报告期内应收账款增长幅度与赊销类服务相关营业收入增长幅度一致，公司应收账款主要集中在 1 年以内，回收情况良好，报告期内应收账款未出现坏账核销情况。应收账款新增金额与赊销类服务相关收入相匹配。

二十一、关于预付款项

根据公开发行说明书，报告期内，公司的预付款项余额分别为 68.52 亿元、

51.45 亿元、49.78 亿元，占流动资产比例分别为 71.81%、57.34%、48.52%。

请发行人按主要产品及服务：(1) 补充披露报告期各期预付账款的发生额、发生原因、预付金额与合同条款约定的付款进度是否一致，采购内容是否与发行人客户订单一致，相关商品到货后的服务履行情况、期后结转及付款情况。(2) 结合公司预付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明前五大预付账款方与前五大供应商存在差异的原因及合理性，说明各业务模式下预付账款发生额与主营业务成本-直接材料的匹配关系，是否存在重大差异，如有，请说明原因。(3) 补充披露报告期内与预付款项相关的采购是否有真实的交易背景，是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。(4) 补充说明公司及预付对象是否与发行人存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 32)

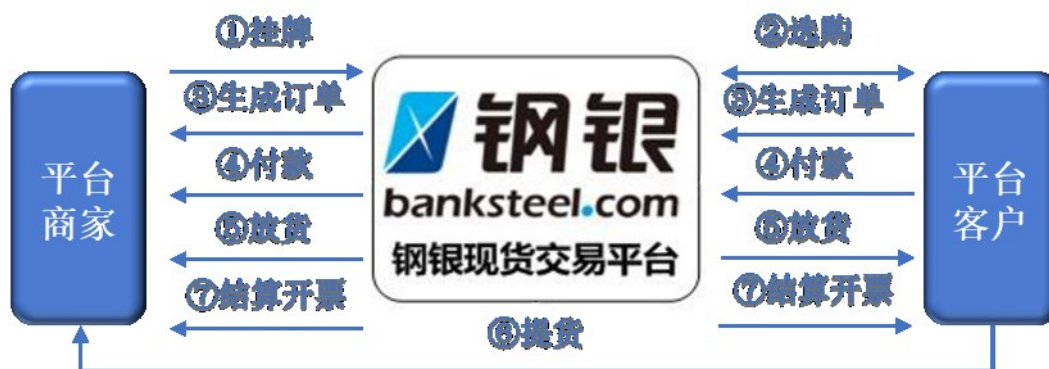
(一) 补充披露报告期各期预付账款的发生额、发生原因、预付金额与合同条款约定的付款进度是否一致，采购内容是否与发行人客户订单一致，相关商品到货后的服务履行情况、期后结转及付款情况

公司的预付款项主要产生自寄售交易业务及供应链服务中的预购类服务，均系根据客户订单要求向上游供应商支付全部或部分货款而产生，两种业务模式介绍如下：

1. 寄售交易业务

公司的寄售交易系公司电子商务服务的基础模式。在寄售交易中，公司通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方成为钢银平台商家和客户，并引导商家通过钢银平台展示和销售产品、客户通过钢银平台浏览和购买产品。在综合考虑钢铁产品特性、行业惯例、用户习惯以及钢铁电商的发展阶段等因素的基础上，公司采用全面参与货物交易的经营模式，即在交易过程中同时与商家和客户形成交易订单，并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。公司积极挖掘钢铁行业各方需求，利用钢银平台打破钢铁行业存在的信息隔离、地域限制、渠道垄断以及信用缺失等现状，形成精准匹配商家和客户需求的高效交易模式。

公司寄售交易整体流程图如下：



- 1、商家确认拟出售产品并通过钢银平台审核或业务人员协助进行挂牌；
- 2、客户选购或由业务人员向客户营销；
- 3、客户确定购买意向，生成电子交易协议；钢银平台同步与商家确认并生成采购协议；
- 4、客户向钢银平台付款，钢银平台在收到货款后向商家付款；
- 5、钢银平台同步向商家与客户出具放货通知单，放货通知单具备唯一标识；
- 6、客户根据放货通知单在货物所在仓库进行提货或由钢银平台提供配送服务，并将实提情况反馈与钢银平台；
- 7、钢银平台根据反馈信息确认货物实提情况并分别和商家与客户二次结算与开票；

2. 供应链服务-预购类服务

预购类服务系公司提供的由公司先行向商家采购钢材产品并保管，客户后续再一次性或分批购买上述产品的一种服务，公司根据客户资质情况收取一定比例货款作为未来交易保证。客户申请预购类服务需要满足公司设定的资质审查要求，并在钢银平台拥有良好交易记录。公司现有的预购类服务客户群体主要为预期有大额采购需求的客户。公司提供的预购类服务帮助客户锁定货源、规避风险，一站式解决了订货、仓储以及流通等钢铁贸易流通领域各环节的细节问题。

预购交易系钢铁行业重要的交易模式。根据行业惯例，国内各大钢厂通常定期规模化生产特定规格的钢材产品，且对购买方的资信背景、预付货款、仓储运输等条件有较高要求。钢铁产品代理商、服务商、钢贸商以及终端用户为避免发生由于钢材产品无法及时供给而导致影响经营或生产的情况，具有锁定未来大额采购钢材产品的货源并同步解决对应的仓储、物流等问题的需求。因此，钢铁行业的预购交易需求持续旺盛。有别于传统钢贸企业，公司通过线上平台数据积累形成系统性的风险管理体系，全面细化、分层控制并具体剖析商家与客户的生产、经营以及销售情况，并根据分析结果全面量化管理客户及相应商家的核心服务指标，保证公司的健康经营。

公司供应链服务系在寄售交易基础上，增加赊销与预购服务选项。其中，赊销类服务系在公司向客户收款环节增加赊销选项；预购类服务系在公司向客户收

款环节增加预收小比例货款选项,并在公司向商家付款环节增加公司先行提货入库并保管选项。

报告期内,公司相关业务的预付款项发生额如下:

单位:万元

业务类型	期初余额	借方发生额	贷方发生额	期末余额
2019 年度				
预购类业务	158,140.22	2,917,467.52	2,832,241.85	243,365.89
寄售类业务	356,392.78	10,774,830.25	10,876,813.85	254,409.18
合计	514,533.00	13,692,297.77	13,709,055.70	497,775.07
2018 年度				
预购类业务	165,059.42	2,150,321.12	2,157,240.32	158,140.22
寄售类业务	520,156.74	8,690,569.00	8,854,332.96	356,392.78
合计	685,216.16	10,840,890.12	11,011,573.28	514,533.00
2017 年度				
预购类业务	72,760.61	1,360,353.96	1,268,055.15	165,059.42
寄售类业务	325,493.11	7,501,901.04	7,307,237.41	520,156.74
合计	398,253.72	8,862,255.00	8,575,292.56	685,216.16

2017 年与 2018 年,报告期各期末的预付款项均于次年结转至营业成本;截至 2020 年 5 月 31 日,2019 年年末的预付款项已经全部结转进入营业成本,相关订单已经完成销售。

(二) 结合公司预付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模,说明前五大预付账款方与前五大供应商存在差异的原因及合理性,说明各业务模式下预付账款发生额与主营业务成本-直接材料的匹配关系,是否存在重大差异,如有,请说明原因

1. 前五大预付账款方与前五大供应商差异分析

报告期内,公司前五大供应商披露口径与预付款项不一致。前五大供应商按同一控制下的企业以合并口径数据披露,前五大预付款项按单一口径披露。报告期各期末的预付款项与前五大供应商对应情况如下:

2019 年					
单位名称	账面余额	占预付款项余额	对应前五大供应	采购金额	采购占比

		的比例 (%)	商名称		(%)
山西建龙钢铁销售有限公司	35,028.92	7.04	北京建龙重工集团有限公司下属公司	48,770.73	0.37
迁安市九江线材有限责任公司	19,944.94	4.01	江西方大钢铁集团有限公司及下属公司	135,144.14	1.03
天津市铨赢科技发展有限公司	11,390.19	2.29	无	42,797.64	0.33
湖北金盛兰冶金科技有限公司	11,188.20	2.25	无	52,334.32	0.40
晋城福盛钢铁有限公司	10,664.16	2.14	无	97,998.66	0.74
小 计	88,216.41	17.73		377,045.48	2.87

2018 年

单位名称	账面余额	占预付款项余额的比例 (%)	对应前五大供应商名称	采购金额	采购占比 (%)
天津物产九江国际贸易有限公司	20,092.46	3.90	天津物产集团有限公司下属公司	132,227.98	1.32
山西建龙实业有限公司	15,939.01	3.10	北京建龙重工集团有限公司下属公司	191,941.92	1.91
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	9,772.18	1.90	中国宝武钢铁集团有限公司下属公司	72,138.90	0.72
伊春建龙冶金材料经销有限公司	9,732.30	1.89	北京建龙重工集团有限公司下属公司	23,475.73	0.23
本钢板材股份有限公司	9,727.77	1.89	无	47,086.24	0.47
小 计	65,263.71	12.68		466,870.78	4.65

2017 年

单位名称	账面余额	占预付款项余额的比例 (%)	对应前五大供应商名称	采购金额	采购占比 (%)
中铁二局瑞隆物流有限公司黑龙江分公司	26,247.49	3.83	无	32,883.51	0.44
抚顺新钢铁有限责任公司	24,392.88	3.56	北京建龙重工集团有限公司下属公司	50,027.46	0.67
山西建龙实业有限公司	13,147.87	1.92	中国宝武钢铁集团有限公司下属公司	105,088.93	1.41
迁安市九江线材有限责任公司	11,964.78	1.74	江西方大钢铁集团有限公司及下属公司	83,001.27	1.11

盐城市物资集团有限公司	11,909.72	1.74	无	71,338.07	0.96
小 计	87,662.73	12.79		342,339.25	4.59

2017 年末的前五大预付账款方中，中铁二局瑞隆物流有限公司黑龙江分公司与盐城市物资集团有限公司未在当期前五大供应商中。2018 年末的前五大预付账款方中，本钢板材股份有限公司未在当期前五大供应商中。2019 年末的前五大预付账款方中，天津市铨赢科技发展有限公司、湖北金盛兰冶金科技有限公司与晋城福盛钢铁有限公司未在当期前五大供应商中。相关公司基本情况如下：

序号	对应年度	供应商名称	注册资本 (万元)	成立时间	主营业务概况	股权结构 (第一大股东)
1	2017 年度	中铁二局瑞隆物流有限公司黑龙江分公司	不适用	2015-03-25	销售：金属材料、木材、化工产品（不含易燃易爆品、危险品、剧毒品）、建筑材料、企业管理咨询	中铁二局瑞隆物流有限公司持股 100%
2	2017 年度	盐城市物资集团有限公司	50,000.00	1998-04-02	金属材料（国家有专项规定的项目除外）、金属矿石、木材、电气机械、五金产品（除电动三轮车）、铁矿粉、木制品、纸浆及纸制品、化工原料及产品（除农药及其它危险化学品）、纺织原料及产品、电子产品、消防设备、通用设备、通讯设备（除卫星广播电视地面接收设施）等批发、零售。	盐城市人民政府持股 100%
3	2018 年度	本钢板材股份有限公司 (000761.SZ)	387,537.15	1997-06-27	钢铁冶炼、压延加工、发电、煤化工、特钢型材、铁路、进出口贸易、科研、产品销售等。	本溪钢铁（集团）有限公司持股 61.95%
4	2019 年度	天津市铨赢科技发展有限公司	25,000.00	2005-01-24	矿产品开采及加工技术开发、转让、咨询、服务；金属原料、材料及制品，矿产品（钨、锡、锑矿产品及冶炼产品除外）、铁合金、钢材、木材、建筑材料、五金交电、化工产品（危险品及易制毒品除外）、文化办公用品、煤炭批发兼零售。	张海波持股 80%
5	2019 年度	湖北金盛兰冶金科技有限公司	150,000.00	2013-05-24	优钢、特钢、高强度热轧带肋钢筋的研发、冶炼、制造、销售及技术服务生产性废旧金属回收；溶剂用石灰岩、建筑石料用灰岩开采、加工及销售；货物进出口贸易；矿渣微粉、水泥制品、石墨制品（不含危险化学品）、碳素制品的制造及销售。	陈龙官持股 55%
6	2019 年度	晋城福盛钢铁有限公司	100,800.00	2002-12-10	炼铁、炼钢、轧钢生产并销售：碳结钢、轴承钢等特种钢，低合金钢棒材、板坯、板材、高线、普线、圆钢等普碳钢及货物进出口业务；钢铁原辅材料经销。	山西晋城钢铁控股集团有限公司持股 60%

综上所述，报告期内，公司年末前五大预付账款方与年度前五大供应商存在一定差异存在其合理性，公司未在前五大供应商中的前五大预付账款方，均为国内知名钢厂、央企附属公司、地方政府控股企业或知名贸易类企业，未见异常。

2. 预付账款发生额与主营业务成本-直接材料的匹配性分析

报告期各期，公司预付账款发生额与主营业务成本勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	公式	2019 年	2018 年	2017 年
预付账款发生额	A	13,709,055.70	11,011,573.28	8,575,292.56
主营业务成本	B	12,149,419.01	9,525,730.71	7,318,466.10
存货净增加(减少为“-”)	C	33,095.17	-4,765.15	18,359.45
测算增值税率	T	13%	16%	17%
差异	$E=A/(1+T)-B-C$	-50,606.48	-28,229.97	-7,515.67
差异率	$G=E/A$	-0.37%	-0.26%	-0.05%

由上述测算可知，报告期内公司预付账款发生额与营业成本基本勾稽，差异主要由于 2018 年及 2019 年全年增值税实际税率与测算税率存在一定差异导致，差异率很小。

(三) 补充披露报告期内与预付款项相关的采购是否有真实的交易背景，是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况

报告期内与预付款项相关的采购具有真实的交易背景，不存在通过预付款项进行资金体外循环情况的说明

报告期内公司的预付款项主要产生自寄售交易业务与供应链业务中的预购类业务，公司围绕资金管理建立了较为严格的内部控制并有效执行。报告期内，公司与客户、供应商之间不存在现金交易。公司建立了完整的供应商及客户信息录入体系，公司通过让客户及供应商提供银行账号、开票信息、基本工商信息等方式，确认企业的全称、银行收付款账号等信息，并录入系统。公司银行流水中的收款与付款账号均需与交易管理系统中的客户、供应商记录一致后方可入账，报告期内，公司不存在第三方代收代付款的情形。

公司资金付款对手方主要为供应商。对于供应商，公司根据自身采购需求，事先对供应商经营、管理、财务、资信等进行背景调查，对供应商进行认证并建档记录，经公司审核同意后，与符合要求的供应商签订采购合同。公司系统中保有供应商的相关核查资料，确保其背景信息的真实性。公司与客户及供应商均签署了真实的采购与销售合同，公司开具的发票均基于真实订单，每笔发票及订单均在系统中留存交易流程记录。

对于自营寄售与预购类业务，由于货物需运送至与公司有合作关系的仓库或

者钢联物联网仓库，因此相关货物流及出入库均在系统中留有记录；对于一般寄售等业务，公司在向供应商预付采购款时均需要其提供相关库存情况，在客户实提时商品也需要提供物流运输车辆车牌号及司机联系方式等信息并录入系统，由公司生成《放货通知单》并传输给供应商仓库后，客户在实际提货时方可正常提货。客户完成提货后会及时通知公司，并要求公司开具相关发票。

针对一般寄售业务，公司主要通过货物实提确认、二次结算、开票等环节对交易进程进行确认。公司业务员与客户对商品提货进行确认后，在系统中根据实际提货情况确认货物实提记录，并根据客户要求及时开具增值税专用发票。相关业务存在相对完整的流程体系与内部控制，确保公司的交易均基于真实的交易背景。

公司对外资金收付均使用公司自身的银行账户进行。公司的业务收付款项亦不存在第三方代收代付的情形，预付款项均用于订购相关存货，采购内容均是真实的钢材采购交易，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

（四）补充说明公司及预付对象是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

报告期内，北京建龙重工集团有限公司下属子公司系公司前五大供应商。上海复星工业技术发展有限公司持有北京建龙重工集团有限公司的控股子公司天津建龙钢铁实业有限公司 25.70%股权。上海复星工业技术发展有限公司与公司属于同一控制下的企业。报告期内，天津建龙钢铁实业有限公司与公司不存在交易，其下属子公司山西建龙实业有限公司、抚顺新钢铁有限责任公司、山西建龙钢铁有限公司、建龙西林钢铁有限公司、建龙北满特殊钢有限责任公司、山西建龙钢铁销售有限公司、沈阳东北亚钢铁物流有限公司与公司存在交易，具体金额如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
山西建龙实业有限公司	102,492.81	191,941.92	105,088.93
抚顺新钢铁有限责任公司	45,840.27	64,148.59	50,027.46
山西建龙钢铁有限公司	22,505.86		6,311.51
建龙西林钢铁有限公司	18,011.26		
建龙北满特殊钢有限责任公司	1,306.88		

山西建龙钢铁销售有限公司	48,770.73		
伊春建龙冶金材料经销有限公司	6,329.81	23,475.73	
沈阳东北亚钢铁物流有限公司			88.89
合 计	245,257.61	279,566.25	161,516.79

除上述情形外，公司董事、监事、高级管理人员、主要关联方不存在在前五大客户、供应商中占有权益的情况。

(五) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 获取公司各期采购明细表、预付账款明细表，将采购金额与存货变动及营业成本变动金额进行复核；

(2) 复核企业相关会计处理是否准确；

(3) 查阅公司预付款政策文件，查询主要供应商公开信息资料及公司内部建档资料，了解其资金规模、市场地位、采购规模，分析其采购规模与公司业务能力的匹配性；

(4) 获取公司报告期内前五大预付账款方与前五大供应商明细，比较分析其差异情况；

(5) 获取公司的预付账款与营业成本勾稽关系表，确认其匹配关系的合理性；

(6) 获取报告期内各主要银行对账单及日记账，分析采购交易的付款方与合同方的一致性；

(7) 对预付账款余额及对应的交易发生额进行函证，检查期末预付账款的真实性和完整性，对未回函的应收账款实施替代程序，抽查合同、验收单、发票及付款单据等，确认预付账款的真实性；

(8) 对主要供应商进行访谈。

2. 核查结论

经核查后，我们认为：

(1) 报告期各期预付账款的发生额、发生原因、预付金额与合同条款约定的付款进度一致，采购内容与公司客户订单一致；

(2) 公司前五大预付账款方与前五大供应商存在差异的原因合理，各业务模式下预付账款发生额与(主营业务成本-直接材料)匹配；

(3) 报告期内与预付款项相关的采购均有真实的交易背景，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况；

(4) 公司主要预付对象与公司存在关联关系已披露，不存在其他利益安排。

二十二、关于预收账款

根据公开发行说明书，报告期各期末公司的预收款项金额分别为 57.21 亿元、39.72 亿元、37.58 亿元。

请发行人按主要产品及服务：(1) 补充披露预收账款前十大客户的名称、金额及账龄、对应合同总金额，说明预收账款的变动与发出商品的变动是否一致、是否匹配。(2) 结合与主要客户结算方式补充披露预收款项发生额与营业收入的匹配关系，说明各期末已经发货的订单金额、未发货的订单金额、发出商品金额、预收账款余额，预收账款余额占对应订单金额的比例，是否符合合同条款约定。(3) 补充披露各期末预收账款的账龄情况，说明超过 1 年账龄的预收账款对应的订单金额、发出商品金额，说明长期未验收的原因及期后的验收情况，说明相关发出商品是否存在减值风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 33)

(一) 补充披露预收账款前十大客户的名称、金额及账龄、对应合同总金额，说明预收账款的变动与发出商品的变动是否一致、是否匹配

1. 预收账款前十大客户名称、金额、账龄、对应合同总金额：

(1) 2019 年

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	账龄	对应合同金额
1	泊头市海成钢材物资有限公司	15,072.33	1 年以内	90,643.88
2	广州市建材发展集团有限公司	14,675.22	1 年以内	14,675.22
3	钢棒棒电子商务有限公司	14,313.21	1 年以内	108,268.33
4	上海宝源钢国际贸易有限公司	14,162.43	1 年以内	135,669.55
5	上海宝闽钢铁集团有限公司	10,000.63	1 年以内	10,000.63
6	嘉吉投资（中国）有限公司	7,799.47	1 年以内	7,799.47
7	上海共展实业有限公司	6,914.29	1 年以内	23,997.25

8	苏州裕景泰控股有限公司	6,737.00	1年以内	47,068.00
9	山东天保工贸有限公司	6,448.06	1年以内	90,641.49
10	重庆贵旺物资有限公司	6,025.00	1年以内	10,619.10
合 计		102,147.63		539,382.92

(2) 2018 年

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	账龄	对应合同金额
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	18,198.40	1年以内	70,408.83
2	日照德坤能源有限公司	8,180.10	1年以内	13,374.20
3	苏州裕景泰贸易有限公司	5,926.18	1年以内	13,728.00
4	山东天保工贸有限公司	5,714.23	1年以内	25,415.53
5	广州盛健钢材有限公司	5,670.43	1年以内	16,176.79
6	上海吟宵实业有限公司	5,454.27	1年以内	16,622.50
7	武安市钢城经贸有限公司	5,204.82	1年以内	10,081.00
8	邯郸市拓兴贸易有限公司	5,066.96	1年以内	11,634.30
9	南京昇恒贸易有限公司	3,872.96	1年以内	6,158.65
10	温州顺泽钢铁贸易有限公司	3,672.25	1年以内	5,152.50
合 计		66,960.58		188,752.30

(3) 2017 年

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	账龄	对应合同金额
1	上海宝源钢国际贸易有限公司	17,187.73	1年以内	98,867.28
2	上海磐盛实业有限公司	13,436.75	1年以内	55,317.75
3	上海抚新钢铁贸易有限公司	12,128.49	1年以内	42,399.11
4	苏州裕景泰贸易有限公司	7,470.78	1年以内	51,982.50
5	湖北金杭钢材有限公司	4,345.52	1年以内	4,345.52
6	武汉中恒达商贸有限公司	4,337.45	1年以内	4,337.45
7	江西省中南物资有限公司	4,184.50	1年以内	9,873.50
8	杭州热联集团股份有限公司	4,119.00	1年以内	4,119.00

9	成都彭州京华制管有限公司	3,787.45	1年以内	13,296.75
10	温州顺泽钢铁贸易有限公司	3,309.23	1年以内	12,272.50
合 计		74,306.90		296,811.36

2. 预收账款的变动与发出商品的变动是否一致，是否匹配

公司仅赊销类服务期末存在发出商品，发出商品的变动与预收账款的变动不存在关联，且发出商品期末余额占当期营业成本的比例较小，在合理范围内，不存在长期未结转发出商品的情况。

单位：万元

项 目	2019年	2018年	2017年
发出商品期末余额	60,664.94	26,688.22	17,074.71
营业成本	12,151,203.58	9,525,730.71	7,318,466.10
发出商品占成本比例	0.50%	0.28%	0.23%

(二) 结合与主要客户结算方式补充披露预收款项发生额与营业收入的匹配关系，说明各期末已经发货的订单金额、未发货的订单金额、发出商品金额、预收账款余额，预收账款余额占对应订单金额的比例，是否符合合同约定

公司预收账款期末余额主要是由寄售交易和预购类服务产生，下表中列示营业收入金额为不包含赊销类服务产生的营业收入；寄售交易和预购类服务期末无对应的发出商品。

单位：万元

项 目	2019年	2018年	2017年
预收账款发生额	13,739,816.40	10,716,954.96	8,243,715.85
营业收入金额	11,096,301.55	8,850,009.62	7,049,199.03
期末已发货订单金额			
期末未发货订单金额	595,606.63	612,919.73	813,049.18
其中：寄售交易	192,011.65	303,477.64	480,438.09
预购类服务	403,594.98	309,442.09	332,611.09
期末发出商品金额			
预收账款余额	375,770.89	397,177.62	572,144.34
其中：寄售交易	236,594.49	306,789.92	498,863.77

预购类服务	139,176.40	90,387.70	73,280.57
预收账款余额占对应订单金额的比例 (%)	63.09	64.80	70.37
其中：寄售交易 (%)	123	101	104
预购类服务 (%)	34	29	22

由上表可以看出，寄售交易预收账款余额占订单金额的平均比例为 109%左右，预购类服务预收账款余额占订单金额的平均比例为 28%左右，符合合同约定。

(三) 补充披露各期末预收账款的账龄情况，说明超过 1 年账龄的预收账款对应的订单金额、发出商品金额，说明长期未验收的原因及期后的验收情况，说明相关发出商品是否存在减值风险

1. 各期末预收账款账龄情况

单位：万元

账龄	2019 年	2018 年	2017 年
1 年以内	375,393.86	397,177.62	572,144.34
1-2 年	377.03		
合计	375,770.89	397,177.62	572,144.34

2. 公司超过 1 年账龄的预收款项情况

公司预收账款 2019 年存在 1-2 年账龄，由 1,863 家客户组成，客户分散且金额较小，仅占预收账款期末金额的 0.1%，预收账款 1-2 年账龄前五大列示如下：

单位：万元

客户名称	1-2 年账龄金额	款项性质
山东万方板业有限公司	19.43	预收货款
广州市万寅达贸易有限公司	13.61	预收货款
嘉兴华亮贸易有限公司	12.31	预收货款
湖南华荣程商贸有限公司	7.67	预收货款
南京金芳庭金属材料有限公司	6.66	预收货款
合计	59.68	

公司预收账款期末余额主要为寄售交易和预购类服务产生，期末不存在对应的发出商品，不存在长期未验收的发出商品，不涉及减值风险。

(四) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 我们执行了如下核查程序：

- (1) 了解公司主要客户类型、定价方式、购买产品情况；
- (2) 检查了报告期内各年的主要业务合同，对合同约定结算条款进行了对比；
- (3) 检查预收账款的客户名称和金额是否与对账单、合同金额约定的客户名称一致，金额是否相符。检查银行收款回单中的付款方是否与预收账款中相应的贷方金额和名称一致；
- (4) 测试主要客户的期后发货情况，抽取部分放货通知单及销项发票，核对发票信息与客户名称是否一致，同时与销售合同等进行核对；
- (5) 对预收账款余额较大或发生额较大的客户进行函证，检查期末预收账款的真实性和完整性；对未回函的预收账款实施替代程序，抽查合同、放货通知单、发票及收款单据等，确认预收账款的真实性。

2. 核查结论

经检查，我们认为：

- (1) 公司预收账款的变动与发出商品的变动不存在关联，预收账款的发生额与寄售交易和预购类服务的收入具有匹配性；
- (2) 预收账款余额占对应订单的比例符合合同条款约定；
- (3) 账龄超过 1 年的预收账款无对应的发出商品，不存在长期未验收的发出商品，不涉及减值风险。

二十三、关于应收票据及应收款项融资

根据公开发行说明书，报告期各期应收票据账目价值分别为 2.35 亿元、5.92 亿元、1.93 亿元。其中，商业承兑汇票分别为 1.30 亿元、2.28 亿元、1.93 亿元，2019 年应收款项融资为 3.64 亿元。

请发行人：(1) 报告期内票据的质押、背书及贴现的具体情况，票据结算与承兑金额、应收账款、预收账款等的匹配关系，是否存在借助票据流转虚构交易的情形。(2) 说明 2019 年大部分应收票据重分类至应收款项融资并以公允价值计量且其变动计入其他综合收益，公允价值的确定方法以及公允价值变动的会计处理及财务影响。(3) 按主要产品及服务，补充披露各期末应收票据前十名的客户及金额，与销售主要客户的匹配性，相关应收票据是否具有真实交

易背景。(4) 说明报告期内是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，应收账款转为应收票据的，其账龄是否已按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备。(5) 说明截至问询意见回复日应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。(6) 说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合准则的规定。

请保荐机构、申报会计师说明应收票据期末盘点情况，是否存在差异并说明原因，对上述问题进行核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表明确意见。(问询函问题 34)

(一) 报告期内票据的质押、背书及贴现的具体情况，票据结算与承兑金额、应收账款、预收账款等的匹配关系，是否存在借助票据流转虚构交易的情形

1. 报告期内票据的质押、背书及贴现的具体情况列示如下

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
期初余额	59,412.40	23,485.43	13,039.73
当期收到	399,494.16	441,005.14	258,167.58
当期支出	412,531.31	422,994.03	258,320.35
其中：当期背书	247,610.17	305,898.56	216,360.10
当期贴现	84,251.12	77,750.01	19,672.24
期末未使用	46,375.25	41,496.54	12,886.96
期末背书未终止确认	5,611.54	479.93	700.00
期末贴现未终止确认	13,852.22	17,435.94	9,898.47
期末余额	65,839.01	59,412.40	23,485.43
其中：质押余额	39,248.47	33,076.16	9,889.22

2. 票据结算与承兑金额、应收账款、预收账款等的匹配关系列示如下

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
预收账款发生额	13,739,816.40	10,716,954.96	8,243,715.85
应收票据收票金额	399,494.16	441,005.14	258,167.58

应收票据占比	2.91%	4.12%	3.13%
--------	-------	-------	-------

公司报告期内的票据质押、背书、贴现的具体情况列示如上，结合当期收票金额，即以票据支付结算的金额，对比报告期内销售收款的发生额可以得出，以票据进行结算的金额占比较小。已检查合同及票据到期收款情况，交易均据实发生，不存在借助票据流转虚构交易的情形。

(二) 说明 2019 年大部分应收票据重分类至应收款项融资并以公允价值计量且其变动计入其他综合收益，公允价值的确定方法以及公允价值变动的会计处理及财务影响

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条规定：金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）要求，应收款项融资项目反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

报告期内，公司银行承兑汇票减少大部分通过背书和贴现的方式，少部分为到期承兑。且银行承兑汇票符合在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付的条件，符合“以收取现金流量和出售为目标”业务模式，且由于承兑人具有较高的信用，满足终止确认的条件。因此公司将银行承兑汇票按照以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产核算，并依据相关规定将其在报表上列报为应收款项融资项目。

因公司应收票据的期限基本上是 6 个月内到期的票据，未来现金流量折现值影响很小，且公司应收票据转让方式以背书为主，票据背书时仍能按票面金额偿还应付款项，为简化处理，仍以账面价值作为公允价值计量，不考虑未来现金流量折现的影响。

(三) 按主要产品及服务，补充披露各期末应收票据前十名的客户及金额，与销售主要客户的匹配性，相关应收票据是否具有真实交易背景

报告期内，公司各期按业务模式划分的应收票据前十名情况

2019 年供应链服务业务模式

单位：万元

客户名称	应收票据	占应收票据余额的比例	销售收入	占销售收入的比例
中铁十六局集团第一工程有限公司	8,973.77	13.63%	39,765.55	0.33%
上海钢银供应链管理有限公司	5,684.11	8.63%	214,821.99	1.76%
中建二局第三建筑工程有限公司	4,588.52	6.97%	59,682.20	0.49%
中建三局第一建设工程有限责任公司	3,744.57	5.69%	25,421.04	0.21%
中铁十七局集团第一工程有限公司石家庄钢筋加工分公司	2,615.00	3.97%	8,643.38	0.07%
中铁十二局集团有限公司	1,500.00	2.28%	2,423.53	0.02%
中铁隧道集团三处有限公司	800.00	1.22%	225.78	0.00%
山东铁实商贸有限公司	700.00	1.06%	11,115.44	0.09%
中铁六局集团有限公司	700.00	1.06%	19,022.50	0.16%
中铁十六局集团物资贸易有限公司	600.00	0.91%	617.11	0.01%
中铁十六局集团北京轨道交通工程建设有限公司	510.00	0.77%	528.08	0.00%
合计	30,415.97	46.20%	382,266.61	3.13%

2019年寄售业务模式

单位：万元

客户名称	应收票据	占应收票据余额的比例	销售收入	占销售收入的比例
广州市建材发展集团有限公司	15,174.00	23.05%	24,662.31	0.20%
浙江物产金属集团有限公司	4,525.77	6.87%	49,691.80	0.41%
上海誉万实业有限公司	1,600.00	2.43%	8,049.19	0.07%
青岛信莱伟业经贸有限公司	1,530.94	2.33%	12,132.53	0.10%
甘肃通泰鑫物资商贸有限公司	795.00	1.21%	4,181.20	0.03%
海南定宇建贸易有限公司	700.00	1.06%	11,710.40	0.10%
中铁物资集团中南有限公司	700.00	1.06%	2,517.61	0.02%
重庆中拓钢铁有限公司成都分公司	700.00	1.06%	5,872.33	0.05%
成都亿兴隆贸易有限公司	625.25	0.95%	20,659.05	0.17%

廊坊市驰恒伟业商贸有限公司	550.00	0.84%	5,553.00	0.05%
合计	26,900.96	40.86%	145,029.42	1.19%

2018 年供应链服务业务模式

单位：万元

客户名称	应收票据	占应收票据余额的比例	销售收入	占销售收入的比例
中建二局第一建筑工程有限公司	10,088.47	16.98%	13,720.10	0.14%
中建二局第三建筑工程有限公司	8,054.93	13.56%	46,999.84	0.49%
中铁十七局集团第一工程有限公司石家庄钢筋加工分公司	4,700.00	7.91%	12,516.87	0.13%
中铁十四局集团有限公司	3,415.00	5.75%	7,037.31	0.07%
中铁六局集团有限公司	3,000.00	5.05%	33,434.51	0.35%
中铁十七局集团第五工程有限公司石家庄地铁 1、3 号线二期管片预制项目经理部	2,200.00	3.70%	6,909.56	0.07%
上海宝源钢国际贸易有限公司	1,800.00	3.03%	191,183.47	2.00%
中国建筑第四工程局有限公司	1,405.13	2.37%	12,551.58	0.13%
中建四局第六建设有限公司	1,262.00	2.12%	12,792.65	0.13%
中建四局第一建筑工程有限公司	1,163.87	0.02%	12,139.80	0.00%
合计	37,089.40	60.49%	349,285.69	3.51%

2018 年寄售业务模式

单位：万元

客户名称	应收票据	占应收票据余额的比例	销售收入	占销售收入的比例
上海凯嗣伊实业有限公司	1,650.00	2.78%	11,279.36	0.12%
上海地兴实业有限公司	796.22	1.34%	2,053.12	0.02%
上海誉万实业有限公司	500.00	0.84%	10,849.16	0.11%
上海康隆贸易有限公司	500.00	0.84%	19,949.64	0.21%
甘肃通泰鑫物资商贸有限公司	500.00	0.84%	1,880.45	0.02%
上海诚通国际贸易有限公司	444.70	0.75%	10,177.96	0.11%
中铁物资集团东北有限公司	370.00	0.62%	658.94	0.01%

无锡豪畅物资有限公司	300.00	0.50%	2,232.37	0.02%
上海凯嗣伊科技贸易有限公司	200.00	0.34%	212.07	0.00%
多弗国际控股集团有限公司	200.00	0.34%	2,003.91	0.02%
合计	5,460.92	9.19%	61,296.98	0.64%

2017 年供应链服务业务模式

单位：万元

客户名称	应收票据	占应收票据余额的比例	销售收入	占销售收入的比例
江苏中南建筑产业集团有限责任公司	6,606.33	28.13%	265.56	0.00%
中建四局第六建设有限公司	3,047.66	12.98%	3,167.93	0.04%
江苏江中集团有限公司	1,000.00	4.26%	1,352.55	0.02%
中建二局第一建筑工程有限公司	1,000.00	4.26%	2,752.93	0.04%
上海宝源钢国际贸易有限公司	596.40	2.54%	139,863.75	1.90%
四川省中茵钢铁贸易有限公司	419.43	1.79%	14.68	0.00%
中国建筑第四工程局有限公司	324.03	1.38%	26,474.41	0.36%
中建二局第三建筑工程有限公司	296.51	1.26%	1,585.39	0.02%
上海杏岩实业有限公司	200.00	0.85%	3,763.67	0.05%
上海奚昕实业有限公司	200.00	0.85%	1,116.64	0.02%
合计	13,690.36	58.29%	180,357.50	2.46%

2017 年寄售业务模式

单位：万元

客户名称	应收票据	占应收票据余额的比例	销售收入	占销售收入的比例
上海万诗贸易有限公司	1,451.55	6.18%	5,216.27	0.07%
上海魏福实业有限公司	1,329.19	5.66%	5,617.09	0.08%
中铁六局集团有限公司	1,000.00	4.26%	10,327.68	0.14%
上海誉万实业有限公司	685.00	2.92%	11,097.07	0.15%
上海天适贸易有限公司	500.02	2.13%	1,055.77	0.01%
上海玄顺贸易有限公司	500.00	2.13%	1,279.58	0.02%
南通中昱建材有限公司	480.00	2.04%	15,413.02	0.21%
中国新兴建设开发总公司	400.00	1.70%	702.80	0.01%

青岛信莱伟业经贸有限公司	340.00	1.45%	3,682.58	0.05%
北京东方硕领经贸有限公司	300.00	1.28%	3,417.71	0.05%
合计	6,985.75	29.75%	57,809.58	0.79%

报告期内，公司不同业务模式下应收票据前十大客户占应收票据余额的比例分别为：2019年供应链服务业务模式占比46.20%，2019年寄售业务模式占比40.86%，2018年供应链服务业务模式占比60.49%，2018年寄售业务模式占比9.19%，2017年供应链服务业务模式占比58.29%，2017年寄售业务模式占比29.75%。公司主要客户销售收款金额中票据结算比例较低，应收票据结算金额和销售收入没有明显的对应关系。应收票据具有真实交易背景，不存在借助票据流转虚构交易的行为。

(四) 说明报告期内是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，应收账款转为应收票据的，其账龄是否已按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备

报告期内不存在应收票据转入应收账款的行为，应收账款转为应收票据或应收款项融资的情况如下：

单位：万元

票据类型	项目	2019年度	2018年度	2017年度
银行承兑汇票	应收账款转入金额	79,437.51	87,255.07	12,205.31
	票据余额	46,320.25	36,408.07	10,488.64
商业承兑汇票	应收账款转入金额	40,410.37	37,059.80	14,752.99
	票据余额	19,518.75	23,004.33	12,996.79

截至2019年12月31日，公司应收商业承兑汇票余额为19,518.75万元，还原为应收账款的账龄均为一年以内，已根据原应收账款账龄对该部分商业承兑汇票计提坏账准备195.19万元。

(五) 说明截至问询意见回复日应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收票据及应收账款融资余额	65,839.01	59,412.40	23,485.43

累计收回金额	48,695.60	59,182.36	23,485.43
回款比例	73.96%	100.00%	100.00%

公司截止 2020 年 5 月 31 日累计收回金额占各年期末应收票据及应收账款融资余额的比例列示如上。2017 年、2018 年的期末余额均已终止确认，2019 年于截止日前到期的均已收回，因此公司不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。

(六) 说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合准则的规定

报告期内公司各期末已背书或贴现未到期的应收票据终止确认情况如下：

单位：万元

票据类型	项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银行承兑汇票	期末终止确认金额	17,633.16	170,564.05	147,706.96
商业承兑汇票	期末未终止确认金额	19,463.75	17,915.86	10,598.47

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定，“企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产”。

由于银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，可以视为票据所有权上的几乎所有风险和报酬已经转移，符合终止确认的条件，故公司将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。公司报告期内银行承兑汇票未发生过背书与贴现后的追偿事项，追偿风险极低。

由于商业承兑汇票的承兑人是企业客户，具有一般的信用，到期不获支付的可能性较大，因此从谨慎性的角度不能视为票据所有权上的几乎所有风险和报酬已经转移，不符合终止确认的条件，故公司将已背书或贴现的商业承兑汇票均未予以终止确认。

(七) 请保荐机构、申报会计师说明应收票据期末盘点情况，是否存在差异并说明原因，对上述问题进行核查，说明核查方法、范围、证据、结论，并发表明确意见

1. 应收票据期末盘点情况

我们对报告期内各期末库存应收票据执行了盘点程序。其中：库存纸票通过实物查看确认，库存电票以及质押票据通过登录银行网银核对确认，均不存在差异情况。应收票据期末库存金额可以确认。

2. 核查程序

(1) 获取公司报告期应收票据备查簿，并与账面票据发生额进行核对；核算报告期内票据质押、背书及贴现的具体情况。

(2) 获取公司各期应收票据明细账、应收账款明细账、预收账款明细账并按照票据备查簿中的客户名称与相应期间的应收预收金额匹配，并结合销售情况，取得对应合同确认交易是否真实发生。

(3) 了解应收票据的会计处理方式，确认 2019 年应收票据重分类至应收账款融资的合理性。

(4) 了解公司各报告期应收票据背书、贴现等未终止确认的情况，结合到期日确认期后是否均已终止确认。

(5) 核实应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。

3. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司应收票据金额变动合理，与相关报表科目相勾稽。票据发生额均依据真实交易背景，不存在借助票据流转虚构交易的现象。

(2) 主要客户销售回款金额中票据结算比例较低，应收票据结算金额和销售收入没有严格的对应关系。

(3) 各期末应收票据前十名的客户及金额，与销售主要客户的匹配，相关应收票据是否具有真实交易背景，不存在借助票据流转虚构交易的行为。

(4) 报告期内不存在从应收票据转为应收账款的情况，存在应收账款转为应收票据的行为，其账龄已按照初次确认应收账款的时点计算并计提坏账准备。应收票据与销售主要客户匹配，相关应收票据具有真实交易背景。

(5) 已核实应收票据的期后收款情况，不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。

(6) 已背书或贴现未到期的应收票据追偿风险极低，对银行承兑汇票进行终止确认、商业承兑汇票未终止确认符合企业会计准则的规定。

因此，我们认为公司报告期内的应收票据可以确认。

二十四、关于应付票据及应付账款

根据公开发行说明书，应付账款第一大客户为上海亦诗商务咨询事务所，2019 年末应付账款金额 3,077.61 万元；可比公司主营业务与发行人差异较大。报告期内各期发行人应付票据分别为 33,244.69 万元、56,060.45 万元、91,056.97 万元，应付账款分别为 6,196.35 万元、25,565.48 万元、22,071.09 万元。

请发行人：（1）补充说明向上海亦诗商务咨询事务所的具体采购内容、采购数量和采购金额，采购内容与发行人业务的相关性和匹配性，结合采购合同的执行、期后付款、相关现金流量项目的变化，核查应付账款变动的合理性。（2）说明同行业可比公司的选取标准、与发行人的可比程度，在产品结构、客户构成等方面是否存在明显差异，说明选取可比公司的原因和合理性，并结合以上情况说明与招股说明书选取的可比公司相比公司毛利率显著偏低的原因。（3）按主要产品及服务补充披露报告期前五名应付票据、应付账款的欠款对象、采购内容、欠款期限及支付情况等，是否严格按照采购合同的条款按时付款。（4）说明上述主要欠款对象金额变动的原因、新增或减少欠款对象的合理性，及与主要供应商的匹配情况。（5）说明应付票据的保证金比例，是否存在未入账的应付票据，是否存在无交易实质开票的情形。（6）补充披露公司开具承兑汇票与各期末货币资金中用于申请开具银行承兑汇票的保证金余额的对应关系。（7）补充披露公司与供应商的结算方式、结算周期和信用政策，结合信用期限、采购金额的变化、应付账款的账龄及应付票据的金额变化等因素，说明应付账款、应付票据变动的原因及合理性，与各期采购规模的匹配情况。（8）说明“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间存在的勾稽关系。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 35）

（一）补充说明向上海亦诗商务咨询事务所的具体采购内容、采购数量和采购金额，采购内容与发行人业务的相关性和匹配性，结合采购合同的执行、期后付款、相关现金流量项目的变化，核查应付账款变动的合理性。

报告期内，公司向上海亦诗商务咨询事务所采购的内容主要为：向公司介绍

具有采购需求的各类钢材供应业务项目，协助公司办理合作项目所需的各类手续，现场货物验收协助等服务。

公司与上海亦诗商务咨询事务所于 2018 年起建立业务联系，2018 年和 2019 年采购服务金额分别为 2,370.82 万元，3,207.13 万元，服务涉及对应的钢材结算重量分别为 10.33 万吨、16.32 万吨，内容与合同及结算单据一致。

公司在开展赊销类业务时，出于风险控制考虑，通常与业务介绍服务方协商，由其作为服务商，主要承担项目信息介绍、手续办理配合、货物现场验收协助责任。相关服务方通常与大型工程建筑公司具备常年业务合作经验，熟悉项目工地情况及实际钢材需求。公司根据客户的钢材采购及最终销售回款情况与服务方结算相应服务费用，只有在客户最终完成钢材验收并完成付款后，相关服务方才确认提供完毕，将与服务商结算服务款。报告期内，公司应付账款余额中的应付上海亦诗商务咨询事务所余额均为应付服务商款项，变动主要由于公司与服务商的结算与服务费确认所致，余额变动无重大异常。

(二) 说明同行业可比公司的选取标准、与发行人的可比程度，在产品结构、客户构成等方面是否存在明显差异，说明选取可比公司的原因和合理性，并结合以上情况说明与招股说明书选取的可比公司相比公司毛利率显著偏低的原因

1. 同行业可比公司的选取标准及可比程度

公司主营业务为钢铁行业电子商务服务，通过钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司选择浙商中拓（000906.SH）、中钢网（831727.OC）、国联股份（603613.SH）作为其可比上市公司。

浙商中拓是定位于现代服务业中的生产性服务业，目前主要从事供应链管理、产业金融、物流储运、汽车销售和售后服务以及出租车营运等业务，致力于为客户提供集咨询、原材料采购、库存管理、产成品销售、剪切加工、物流配送、信息化管理、风险对冲、资产管理以及各个环节中供应链金融、融资租赁、商业保理等全方位、多层次、个性化的供应链集成服务。2019 年浙商中拓建筑和工业用材销售收入在营业收入中的占比为 58.80%，其中包含钢铁建材产品；中钢网是专业从事钢铁行业及相关原材料互联网平台运营的高新技术企业。该公司运营的中钢网集钢铁资讯、电子商务、现货搜索平台、钢材电子交易为一体，提供一揽子专业的 B2B 电子商务应用服务。2019 年中钢网钢材分销业务在营业收入中的占比为 99.87%；国联股份为主营 B2B 电子商务和产业互联网平台，以工业电子

商务为基础，以互联网大数据为支撑，为相关行业提供网上商品交易、产业信息服务和产业科技服务。国联股份 2019 年网上商品交易产品销售收入占营业收入的比例为 87.95%，该业务模式与公司相似。上述公司部分产品与公司产品具有较高相似性。上述可比上市公司具体情况如下：

公司简称	主营业务介绍	可比产品或服务类别	可比服务与公司产品和业务的关系
浙商中拓	主要从事供应链管理、产业金融、物流储运、汽车销售和售后服务以及出租车营运等业务	建筑和工业用材销售	与公司所销售钢材商品相似
中钢网	专业从事钢铁行业及相关原材料互联网平台运营	钢材分销业务	
国联股份	主营 B2B 电子商务和产业互联网平台，为相关行业提供网上商品交易、产业信息服务和产业科技服务	网上商品交易业务	与公司的网上商品交易业务模式相似

2. 同行业可比上市公司与公司毛利率的比较情况

报告期内，由于公司在产品结构、客户群体等方面与可比公司不完全一致，公司对应产品毛利率水平与可比公司存在一定差异。公司与可比公司毛利率具体比较情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙商中拓	2.22%	2.32%	2.39%
中钢网	3.14%	2.73%	2.25%
国联股份	6.30%	8.30%	9.97%
平均数 (%)	3.89%	4.45%	4.87%
钢银电商 (%)	0.51%	0.48%	0.36%

(1) 与浙江中拓比较

浙商中拓主要收入来源于钢铁等建筑及工业用材贸易，公司与浙商中拓均为钢材商品的供应链服务商，相关产品在客户类型、业务模式等方面与公司相似。报告期内可比服务毛利率比较情况如下：

公司名称	产品或服务	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙商中拓	供应链集成服务	2.19%	2.26%	2.23%
钢银电商	供应链服务	1.15%	1.16%	1.16%

报告期内，公司供应链服务毛利率较浙商中拓供应链集成服务毛利率较低，

主要由于公司供应链业务的产品品类与浙商中拓相比存在一定差别，钢银电商聚焦于钢铁产品的贸易销售领域，销售产品主要为螺纹钢、线材、板材等钢材产品，浙商中拓的供应链集成服务主要围绕在建筑及工业用材贸易，除钢材产品贸易外，还包括铁矿石、煤炭等大宗商品及其他金属材料，产品品类较为丰富，因此其毛利率相对较高。

(2) 中钢网比较

中钢网主要收入来自钢材分销类收入，公司与其均为钢材商品店商平台，销售产品、客户类型、业务模式等均较为相似。报告期内中钢网与公司的可比服务毛利率比较情况如下：

公司名称	产品或服务	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中钢网	钢材分销类	3.03%	2.67%	2.25%
钢银电商	供应链服务	1.15%	1.16%	1.16%

报告期内，公司供应链服务较中钢网毛利率较低，主要系公司与中钢网供应链服务业务周转速度存在差异所致，公司业务周转速度较快，销售回款期限较短，因此销售价格相对较低；中钢网由于其业务周转速度较慢，账期较长，因此销售价格较高，从而导致毛利率较高。

(3) 与国联股份比较

国联股份为 B2B 电子商务平台，与公司的业务模式较为相似。报告期内国联股份与公司销售收入毛利率比较如下：

公司名称	产品或服务	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国联股份	商品交易服务	5.05%	5.58%	5.01%
钢银电商	寄售与供应链服务	0.51%	0.48%	0.36%

国联股份相关产品销售收入毛利率高于钢银电商，主要由于国联股份销售产品与钢银电商有所差异所致。国联股份主要销售钛白粉、钛精矿、原纸等化工及卫生原料，其材料成本、仓储物流成本、服务成本等均与钢材贸易有较大差别，因此销售毛利率也有所不同。

(三) 按主要产品及服务补充披露报告期前五名应付票据、应付账款的欠款对象、采购内容、欠款期限及支付情况等，是否严格按照采购合同的条款按时付款

1. 应付票据前五大情况

(1) 供应链服务业务

单位：万元

2019 年末					
单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	期后支付情况
沈阳萍钢贸易有限公司	23,193.97	27.78%	钢材	1 年以内	已全额支付
九江萍钢钢铁有限公司	15,570.00	18.65%	钢材	1 年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	10,333.68	12.38%	钢材	1 年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司钢材超市	9,961.70	11.93%	钢材	1 年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司广州销售分公司	8,308.15	9.95%	钢材	1 年以内	已全额支付
小 计	67,367.50	80.69%			
2018 年末					
单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	期后支付情况
九江萍钢钢铁有限公司	5,100.00	23.36%	钢材	1 年以内	已全额支付
宜昌国诚涂镀板有限公司	3,500.00	16.03%	钢材	1 年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司北京销售分公司	3,376.82	15.47%	钢材	1 年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司西安销售分公司	3,339.37	15.30%	钢材	1 年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司济南销售分公司	2,200.00	10.08%	钢材	1 年以内	已全额支付
小 计	17,516.20	80.24%			
2017 年末					
单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	期后支付情况
江西方大钢铁集团有限公司	3,500.00	52.84%	钢材	1 年以内	已全额支付
宜昌国诚涂镀板有限公司	2,123.90	32.06%	钢材	1 年以内	已全额支付
鞍钢股份有限公司	500.00	7.55%	钢材	1 年以内	已全额支付
宁波鞍钢国际贸易有限公司	500.00	7.55%	钢材	1 年以内	已全额支付
小 计	6,623.90	100.00%			

(2) 寄售业务

单位：万元

2019 年末					
---------	--	--	--	--	--

单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	期后支付情况
内蒙古包钢钢联股份有限公司北京销售分公司	2,337.32	30.89%	钢材	1年以内	已全额支付
东铭实业集团有限公司	2,247.50	29.71%	钢材	1年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司济南销售分公司	1,626.15	21.49%	钢材	1年以内	已全额支付
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	470.36	6.22%	钢材	1年以内	已全额支付
浙江杭钢国贸有限公司	385.78	5.10%	钢材	1年以内	已全额支付
小计	7,067.11	93.41%			

2018年末

单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	期后支付情况
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	17,720.00	51.76%	钢材	1年以内	已全额支付
北京包钢新源科技有限公司	4,313.36	12.60%	钢材	1年以内	已全额支付
上海瑞冶联实业有限公司	4,201.33	12.27%	钢材	1年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	3,379.94	9.87%	钢材	1年以内	已全额支付
浙江杭钢国贸有限公司	2,299.55	6.72%	钢材	1年以内	已全额支付
小计	31,914.18	93.22%			

2017年末

单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	期后支付情况
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	14,689.01	55.18%	钢材	1年以内	已全额支付
上海瑞冶联实业有限公司	4,620.10	17.35%	钢材	1年以内	已全额支付
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司强盛薄板分公司	3,000.00	11.27%	钢材	1年以内	已全额支付
浙江杭钢国贸有限公司	2,770.20	10.41%	钢材	1年以内	已全额支付
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	1,541.48	5.79%	钢材	1年以内	已全额支付
小计	26,620.79	100.00%			

报告期各期末的应付票据已按照票据要求完成支付，未见异常。

2. 应付账款前五大情况

单位：万元

2019 年末

单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	次年支付情况
上海亦诗商务咨询事务所	3,077.61	14.39%	项目现场服务	1 年以内	1,735.29
沃金岸（北京）商贸有限公司	1,238.25	5.79%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
河南欧博利实业有限公司	790.11	3.70%	项目现场服务	1 年以内	380.49
上海宝纯物资贸易有限公司	612.78	2.87%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
福建华雄祥达实业有限公司	429.29	2.01%	项目现场服务	1 年以内	413.57
小 计	6,148.04	28.76%			4,359.51

2018 年末

单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	次年支付情况
义亿投资（上海）有限公司	2,534.67	8.37%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
沃金岸（北京）商贸有限公司	2,479.94	8.19%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
上海亦诗商务咨询事务所	1,401.03	4.63%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
上海宝纯物资贸易有限公司	1,113.12	3.68%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
河南欧博利实业有限公司	855.19	2.82%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
小 计	8,383.94	27.69%			8,383.94

2017 年末

单位名称	账面余额	占比	采购内容	欠款期限	次年支付情况
上海宝焰实业有限公司	401.08	6.47%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
上海应呈商务咨询有限公司	326.70	5.27%	项目现场服务	1 年以内	163.95
上海宝纯物资贸易有限公司	284.67	4.59%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
上海珏喆实业有限公司	233.23	3.76%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
如皋市惠聪信息咨询服务部	232.99	3.76%	项目现场服务	1 年以内	已全额支付
小 计	1,478.67	23.85%			1,315.92

注：2020 年度付款情况统计至 2020 年 5 月 31 日。

公司应付款项主要为项目现场服务采购款，公司均按照采购合同的条款按时付款，未发生违约的情况。

(四) 说明上述主要欠款对象金额变动的的原因、新增或减少欠款对象的合理性，及与主要供应商的匹配情况

1. 应付票据欠款对象变动原因分析

报告期各期末，公司的分业务前五大应付票据付款对象，多数均为公司报告期内主要供应商的关联方，具体匹配情况如下：

(1) 寄售业务

应付票据欠款单位名称	对应前十大供应商
2019 年末	
沈阳萍钢贸易有限公司	江西方大钢铁集团有限公司
九江萍钢钢铁有限公司	江西方大钢铁集团有限公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司钢材超市	包头钢铁（集团）有限责任公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司广州销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
2018 年末	
九江萍钢钢铁有限公司	江西方大钢铁集团有限公司
宜昌国诚涂镀板有限公司	江西方大钢铁集团有限公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司北京销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司西安销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司济南销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
2017 年末	
江西方大钢铁集团有限公司	江西方大钢铁集团有限公司
宜昌国诚涂镀板有限公司	江西方大钢铁集团有限公司
鞍钢股份有限公司	鞍钢股份有限公司
宁波鞍钢国际贸易有限公司	鞍钢股份有限公司

(2) 供应链业务

应付票据欠款单位名称	对应主要供应商集团名称
2019 年末	
内蒙古包钢钢联股份有限公司北京销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司

东铭实业集团有限公司	东铭实业集团有限公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司济南销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	中国宝武钢铁集团有限公司
浙江杭钢国贸有限公司	杭州钢铁集团有限公司
2018 年末	
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	中国宝武钢铁集团有限公司
北京包钢新源科技有限公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
上海瑞冶联实业有限公司	东铭实业集团有限公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司
浙江杭钢国贸有限公司	杭州钢铁集团有限公司
2017 年末	
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司	中国宝武钢铁集团有限公司
上海瑞冶联实业有限公司	东铭实业集团有限公司
武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司强盛薄板分公司	中国宝武钢铁集团有限公司
浙江杭钢国贸有限公司	杭州钢铁集团有限公司
内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司	包头钢铁（集团）有限责任公司

因此，上述应付票据欠款对象与主要供应商基本一致。各期期末应付票据变动原因主要系报告期各期末应付票据余额因到期日及付款时点不同所致。

2. 应付账款欠款对象变动原因分析

报告期各期末，公司应付账款欠款对象主要系为公司提供信息协调服务等现场服务的服务商。欠款对象变动主要系各期为公司提供相关服务的服务商发生变化所致。公司应付账款余额较大，主要原因系各服务商负责的应收账款余额尚未完全收回，公司根据合同约定，尚未支付相关服务款所致。

（五）说明应付票据的保证金比例，是否存在未入账的应付票据，是否存在无交易实质开票的情形

报告期各期末应付票据的保证金及保证金与期末开票金额的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
期末开具承兑汇票余额	91,056.97	56,060.45	33,244.69

开具银行承兑汇票的保证金余额	24,568.92	10,050.27	9,642.69
质押的应收票据余额	39,248.47	33,076.16	9,889.22
保证金比例	70.09%	76.93%	58.75%

公司应付票据保证金及应收票据质押未覆盖部分主要系母公司上海钢联电子商务股份有限公司为公司担保取得的银行承兑汇票。报告期内，公司不存在未入账的应付票据，不具有贸易背景的应付票据。

(六) 补充披露公司开具承兑汇票与各期末货币资金中用于申请开具银行承兑汇票的保证金余额的对应关系

公司开具承兑汇票与各期末货币资金中用于申请开具银行承兑汇票的保证金余额的对应关系详情请参见第五小问中的回复内容。

(七) 补充披露公司与供应商的结算方式、结算周期和信用政策，结合信用期限、采购金额的变化、应付账款的账龄及应付票据的金额变化等因素，说明应付账款、应付票据变动的原因及合理性，与各期采购规模的匹配情况

公司与供应商通常以预付现金或银行承兑汇票方式结算，结算周期根据不同业务有所区别，通常结算期在 2 天之内。公司建立严格的供应商准入标准和供应商评分机制，根据不同的评分结果，公司给予供应商不同额度的预付款授信额度。供应商评分需综合考虑其公司性质、注册资本、历史盈利情况、市场口碑地位、备货量、履约关联及争议处理、公司在当地是否设有办事处等因素，合理评估供应商履约能力。对于钢厂供应商还需考评其年产量、人均产能、冶炼设备、政策性停工风险等因素。公司对单一供应商的授信额度实施统一管理，即公司与单一供应商开展不同业务模式项下的业务合作，其采购预付款项的支付必须控制在公司给予该供应商的授信额度总额范围内。公司原则上仅允许向钢厂、国企性质贸易商（国有资产控股 50%及以上）、上市民企贸易商（含上市民企控股 50%及以上子公司）预付采购货款。对其他优质民企贸易商，经特批可适当放宽。公司严格执行“总量控制、分批小额采购”原则，将预付采购货款控制在尽可能小的额度内。同时通过对交易、仓储、物流等业务环节进行严格把控、实现闭环运作，从而规避经营风险。

根据供应商的生产经营及财务状况，钢厂事业部每半年须对供应商的评分结果进行复核和修正。调整后的评分结果经相关流程审批，公司相应调整供应商授信额度，风控中心负责调整后的供应商授信额度系统维护工作。若遇供应商的生

产经营及财务状况发生重大不利影响，可能影响其经营现金流或偿付能力，从而导致其无法供货，由风控中心第一时间修正供应商评分结果，降低其授信额度直至停止授信。

报告期内，公司主要通过预付款项进行采购，预付款项与营业成本的勾稽关系分析详情请参见问题 35 的相关回复内容。

(八) 说明“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间存在的勾稽关系

报告期内“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间存在的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本	12,151,203.58	9,525,730.71	7,318,466.10
购买商品进项税额	1,745,408.30	1,632,927.03	1,464,890.01
应付票据减少数(期初减期末)	-34,996.52	-22,815.76	-9,144.99
应付账款减少数(期初减期末)	3,494.39	-19,369.13	-1,786.33
存货余额的增加	33,095.17	-4,765.15	18,359.45
预付账款增加数	-16,757.93	-170,683.16	286,962.44
不涉及现金收支的票据背书	-247,610.17	-305,898.56	-216,360.10
购买商品、接受劳务支付的现金合计	13,633,836.84	10,635,125.97	8,861,386.59

报告期内“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间匹配。

(九) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 获取了公司与上海亦诗商务咨询事务所签订的相关合同，查阅合同内容，获取公司采购数量和采购金额记录，与合同及结算单据进行核对；

(2) 与公司管理层进行访谈，确认交易内容与财务记录是否一致；

(3) 对上海亦诗商务咨询事务所进行访谈；

(4) 获取上海亦诗商务咨询事务所相关合同执行结算记录及期后付款记录，查阅会计凭证，分析相关现金流量项目的变化，核查应付账款变动的合理性；

(5) 查阅同行业可比上市公司公开信息，分析同行业可比公司的可比程度以及合理性；

(6) 查阅公开披露信息及公司年度报告，分析同行业可比上市公司与公司的业务差别，及毛利差异原因；

(7) 获取公司报告期内各期前五名应付票据、应付账款的欠款名单，以及相关交易及付款资料，核实其交易对象、采购内容、欠款期限及支付情况等，核查其期后付款情况；

(8) 查阅公司财务记录，分析公司主要欠款对象金额变动的原因、新增或减少欠款对象的合理性，及与主要供应商的匹配情况；

(9) 查阅公司银行存款记录，核查公司开具银行承兑汇票的保证金存放情况；

(10) 获取并核查与供应商的结算方式、结算周期和信用政策说明资料，分析其信用政策变动的合理性；

(11) 获取并复核公司现金流量表编制底稿。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司向上海亦诗商务咨询事务所的采购内容与公司业务存在相关性和匹配性，应付账款变动合理；

(2) 公司选取的同行业可比公司与公司存在可比性，可比公司相比公司毛利率显著偏低主要系公司销售规模显著大于同行业可比公司所致；

(3) 报告期公司向前五名应付票据、应付账款的欠款对象均严格按照采购合同的条款按时支付款项；

(4) 报告期公司前五名应付票据、应付账款的欠款对象金额变动的原因存在合理性；

(5) 报告期内，公司不存在未入账的应付票据，不存在无交易实质开票的情形；

(6) 公司开具承兑汇票与各期末货币资金中用于申请开具银行承兑汇票的保证金余额存在对应关系；

(7) 报告期内，公司应付账款、应付票据变动原因合理，发生金额与各期采购规模相匹配；

(8) 公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料采购金额、应付账款、

应付票据、预付款项等报表项目之间匹配。

二十五、关于其他应付款

根据公开发行说明书，报告期内各期发行人其他应付款分别为 1.99 亿元、6.10 亿元、9.70 亿元，主要包括押金保证金、企业往来款、企业借款等。

请发行人：（1）按性质补充披露发行人各期末其他应付款的构成情况及变动原因。（2）补充披露报告期各期末其他应付款前五名非关联方往来款的单位名称、应付款内容、金额、账龄、尚未结算原因。（3）补充披露报告期内押金保证金、企业往来款、企业借款的具体内容，并说明关联交易部分披露的关联方其他应付款是否完整。（4）说明是否存在发行人股东、上述交易对手方为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 36）

（一）按性质补充披露发行人各期末其他应付款的构成情况及变动原因

1. 报告期各期末，公司其他应付款的构成情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
押金保证金	43,287.34	37,996.95	14,183.86
企业往来款	7,730.00	1,555.18	4,263.52
企业借款	45,599.69	19,841.75	
其他	394.28	1,398.03	1,246.45
其他应付款小计	97,011.31	60,791.91	19,693.83
应付利息		208.74	200.08
合 计	97,011.31	61,000.65	19,893.91

押金保证金在报告期各期末逐年增长系由于公司供应链业务量增长，相关业务保证金相应增长。企业往来款变动主要系公司在钢材交易过程中代收代付的运费，其余零星的为代收代付员工宿舍的房租和水电费的相关变动。企业借款系关联方借款以及应付关联方借款利息，报告期内企业借款大幅上涨系由于公司因资金和业务需要增加关联方借款所致。

（二）补充披露报告期各期末其他应付款前五名非关联方往来款的单位名

称、应付款内容、金额、账龄、尚未结算原因

1. 报告期各期其他应付款前五大客户情况如下：

(1) 截至 2019 年 12 月 31 日，其他应付款前五大客户情况如下：

单位：万元

单位名称	款项内容	金额	账龄		尚未结算原因
			1 年以内	1-2 年	
强讯(上海)国际贸易有限公司	供应链业务保证金	4,591.52	4,496.62	94.90	合同尚在执行
上海亦诗商务咨询事务所	供应链业务保证金	2,499.50	1,475.50	1,024.00	合同尚在执行
沃金岸(北京)商贸有限公司	供应链业务保证金	2,455.44	2,072.94	382.50	合同尚在执行
河北冠瑞贸易有限公司	供应链业务保证金	2,105.14	995.02	1,110.12	合同尚在执行
江苏邦泰物流有限公司	供应链业务保证金	2,025.61	2,025.61		合同尚在执行
小 计		13,677.22	11,065.69	2,611.53	

(2) 截至 2018 年 12 月 31 日，其他应付款前五大客户情况如下：

单位：万元

单位名称	款项内容	金额	账龄	尚未结算原因
			1 年以内	
上海亦诗商务咨询事务所	供应链业务保证金	2,731.00	2,731.00	合同尚在执行
河北冠瑞贸易有限公司	供应链业务保证金	2,729.85	2,729.85	合同尚在执行
沃金岸(北京)商贸有限公司	供应链业务保证金	2,170.50	2,170.50	合同尚在执行
徐州悦利富邦物流有限公司	供应链业务保证金	2,038.93	2,038.93	合同尚在执行
河南欧博利实业有限公司	供应链业务保证金	1,552.59	1,552.59	合同尚在执行
小 计		11,222.87	11,222.87	

(3) 截至 2017 年 12 月 31 日，其他应付款前五大客户情况如下

单位：万元

单位名称	款项内容	金额	账龄		尚未结算原因
			1 年以内	1-2 年	
上海昆订实业有限公司	供应链业务保证金	1,321.97	1,321.97		合同尚在执行
如皋市惠聪信息	供应链业务	879.01	879.01		合同尚在

咨询服务部	保证金				执行
上海韵巨实业有限公司	供应链业务保证金	873.00	873.00		合同尚在执行
上海珏喆实业有限公司	供应链业务保证金	850.00	850.00		合同尚在执行
徐州市恒艺商贸有限公司	供应链业务保证金	845.20	370.20	475.00	合同尚在执行
小计		4,769.18	4,294.18	475.00	

(三) 补充披露报告期内押金保证金、企业往来款、企业借款的具体内容，并说明关联交易部分披露的关联方其他应付款是否完整

押金保证金系供应链业务在开展过程中涉及的项目保证金、履约保证金、年度业务协议保证金等。

企业往来款主要系公司在钢材交易过程中代收代付的运费，其余零星的为代收代付员工宿舍的房租和水电费。

企业借款系关联方借款以及应付关联方借款利息。

关联交易部分披露的关联方其他应付款完整。

(四) 说明是否存在发行人股东、上述交易对手方为发行人承担成本费用或其他输送利益情形

不存在公司股东、上述交易对手方为公司承担成本费用或其他输送利益的情形。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

- (1) 获取并复核公司报告期内其他应付款明细账；
- (2) 核查其他应付款中保证金明细账及相应凭证；
- (3) 获取相关合同，查看合同中对于关联方借款的约定；
- (4) 对大额的其他应付余额进行函证。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 公司对报告期各期末其他应付款的具体项目及金额补充披露情况正确；
- (2) 报告期内各期其他应付款变动情况具有合理性；
- (3) 关联交易部分披露的关联方其他应付款完整；

(4) 不存在公司股东、上述交易对手方为公司承担成本费用或其他输送利益的情形。

二十六、关于偿债风险

根据公开发行说明书,报告期内发行人资产负债率分别为 75.70%、71.97%、72.44%、流动比率分别为 1.31、1.38、1.37、速动比率分别为 1.19、1.25、1.21;经营活动现金流量金额分别为-13.56 亿元、-5.18 亿元、-7.45 亿元。

请发行人:(1)补充披露资产负债率、流动比率、速动比率与同行业可比公司的对比情况,如有差异,请说明原因及合理性。(2)结合盈利水平、现金流量情况分析发行人短期偿债能力,说明报告期是否存在延迟支付借款本息的情况,是否存在违约未偿还贷款的情况,是否因未偿还贷款导致抵押物、质押物被处置的情形。(3)结合现金流量的情况说明发行人资金链是否紧张,是否存在断裂的风险,管理层有何防范措施。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 37)

(一)补充披露资产负债率、流动比率、速动比率与同行业可比公司的对比情况,如有差异,请说明原因及合理性

报告期内公司偿债能力指标与同行业可比公司对比情况如下:

财务指标	公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产负债率 (%)	浙商中拓	77.00	74.75	74.74
	中钢网	73.31	81.64	87.14
	国联股份	49.04	44.82	42.77
	平均	66.45	67.07	68.22
	发行人	72.44	71.97	75.70
流动比率	浙商中拓	1.19	1.22	1.21
	中钢网	1.33	1.22	1.14
	国联股份	2.00	2.14	2.22
	平均	1.51	1.53	1.52
	发行人	1.37	1.38	1.31
速动比率	浙商中拓	0.80	0.85	0.90

	中钢网	0.77	0.73	0.52
	国联股份	1.99	2.07	2.14
	平均	1.19	1.22	1.19
	发行人	1.21	1.25	1.19

报告期内，公司资产负债率低于浙商中拓和中钢网，高于国联股份；流动比率高于浙商中拓和中钢网，低于国联股份；速动比率与可比公司平均水平基本一致。主要原因是公司的资本实力、融资能力和上市公司相比尚存在一定的差距，故公司资产负债率和流动比例相比国联股份存在一定差距。

报告期内，随着公司经营状况逐步提升，公司的流动比率、速动比率总体呈上升趋势，资产负债率总体呈下降趋势，偿债能力增强，资产负债结构改善。本次公开发行后，上述指标将得到进一步改善。整体而言，公司财务指标处于正常水平，财务结构稳健，短期内不存在较大偿债风险。

(二) 结合盈利水平、现金流量情况分析发行人短期偿债能力，说明报告期是否存在延迟支付借款本息的情况，是否存在违约未偿还贷款的情况，是否因未偿还贷款导致抵押物、质押物被处置的情形

1. 结合盈利水平、现金流量情况分析公司短期偿债能力

报告期内，公司业务规模不断扩大，盈利能力不断提升，具体如下：

单位：万元

项 目	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	12,213,317.54	9,571,541.27	7,344,953.85
归属于母公司所有者的净利润	27,596.72	15,503.86	4,148.44
经营活动产生的现金流量净额	-74,527.97	-51,823.61	-135,566.75

报告期末，公司现金及现金等价物与短期借款情况如下：

单位：万元

项 目	金额
公司2019年末货币资金余额	43,674.12
公司2019年末现金及其等价物	10,589.05
短期借款	156,783.12
其中：保证借款	88,685.00

其中：约定还款日期小于三个月的	44,785.00
约定还款日期大于三个月小于半年	41,900.00
约定还款日期大于半年小于1年	2,000.00
转移应收账款及应收票据未终止确认形成的负债	67,948.83
短期借款利息	149.29

(1) 公司应收账款周转率较高，2019 年度应收账款周转率为 47.94，应收账款周转天数为 7.51 天，回款周期较短，可在较短时间内对末应收款项实现回笼，保证业务正常运转的资金需求。

(2) 报告期内，公司持续盈利，可获得较为稳定的现金流入，货币资金余额和货款的回拢可以满足信贷还款需要和业务开展需要。同时，我国钢铁行业及大宗商品行业的发展为公司业务提供了良好的市场环境，为公司持续盈利提供了有力保障。

(3) 公司经营性流动资产规模远大于经营性流动负债规模。截至 2019 年末，公司流动资产中经营性流动资产（主要为应收票据、应收账款、预付款项、存货等）为 931,838.99 万元，流动负债中经营性流动负债（主要为应付票据、应付账款、预收款项等）为 488,898.95 万元，经营方面流动性压力可控。

(4) 公司与银行等金融机构建立了持续的良好合作关系，截至 2019 年末，钢银电商获得银行流贷授信额度 131,000.00 万元，银行票据授信额度 68,000.00 万元，合计剩余未使用额度为 81,398.02 万元，预计公司已获得的授信额度能够继续保持并可以获得新增授信。

综上，公司短期偿债能力良好，经营方面流动性压力可控，不存在资金断裂的风险。

2. 说明报告期是否存在延迟支付借款本息的情况，是否存在违约未偿还贷款的情况，是否因未偿还贷款导致抵押物、质押物被处置的情形。

公司报告期内的短期借款本息均正常支付，不存在延迟支付借款本息的情况，不存在违约未偿还贷款的情况，不存在因未偿还贷款导致抵押物、质押物被处置的情形。

(三) 结合现金流量的情况说明发行人资金链是否紧张，是否存在断裂的风险，管理层有何防范措施

1. 结合现金流量的情况说明公司资金链是否紧张，是否存在断裂的风险

详见本说明回复二十六(二)之说明。

公司短期偿债能力良好,经营方面流动性压力可控,不存在资金断裂的风险。

2. 管理层的拟采取的防范措施。

(1) 公司将积极提高资金使用效率,根据资金存量、业务回款、信贷周期等科学制定资金计划,以保证流动资金的增减变化与业务开展相匹配。

(2) 公司亦将不断努力,创新融资模式,拓宽融资渠道,提升资金实力。

(3) 公司本次公开发行募集资金拟全部用于补充流动资金,本次公开发行后,公司资产负债表、流动比例、速动比例等指标将得到改善,偿债能力进一步增强。

(四) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序:

(1) 获取并查阅短期借款明细账、短期借款合同、借据、银行回单、还款付息银行付款凭证等资料,核验短期借款及财务费用入账金额的准确性;

(2) 获取企业信用报告,核验公司债务信息,并查看是否存在不良信用行为,核查债务本息的偿还及支付情况;

(3) 针对借款实施函证程序,核验报告期内各期末余额的准确性;

(4) 匡算公司借款利息,核验利息支出是否与借款规模匹配;

(5) 了解并测试公司对偿债能力、流动性水平、资产与负债匹配性等方面的内部控制;

(6) 将公司主要偿债能力指标与同行业可比公司进行对比分析;

(7) 与公司财务负责人访谈了解公司还款计划,分析公司的偿债能力;

(8) 结合盈利水平、现金流量情况对公司的偿债能力进行分析复核。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 公司财务指标处于正常水平,财务结构稳健,短期内不存在较大偿债风险;

(2) 不存在延迟支付借款本息的情况,不存在违约未偿还贷款的情况及因未偿还贷款导致抵押物、质押物被处置的情形;

(3) 公司资产负债结构稳定,流动资产周转率良好,变现能力较强,流动资产偿付预期良好,且偿债安排明确,资金链不存在断裂的风险,相关内控健全并

有效执行。

二十七、关于短期借款

根据公开发行说明书,公司短期借款余额分别 9.26 亿元、10.62 亿元、15.68 亿元,占各期末负债总额的比例分别为 12.74%、16.33%、20.93%。

请发行人:(1)列示报告期内各类短期借款的明细,包括银行名称、借款金额、借款日期及期限、担保方式、借款利率、利息支付情况;说明借款资金的具体用途、使用期限,是否存在短债长用的情况。(2)对借款利息进行匡算,说明是否存在借款利息资本化,若存在请列示计算过程,说明借款与筹资活动现金流、财务费用等科目的勾稽关系,说明其核算是否准确。(3)说明银行借款的使用是否符合银行的相关规定、是否存在违规使用银行借款的行为;是否存在未入账、未披露的银行借款;与贷款卡信息是否一致,如果存在差异请解释差异原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 38)

(一)列示报告期内各类短期借款的明细,包括银行名称、借款金额、借款日期及期限、担保方式、借款利率、利息支付情况;说明借款资金的具体用途、使用期限,是否存在短债长用的情况

1. 公司报告期短期借款情况

单位:万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
保证借款	88,685.00	67,284.87	45,631.09
质押借款			13,490.00
委托借款			3,000.00
转移应收账款及应收票据未终止确认形成的负债	67,948.83	38,958.48	30,515.65
短期借款应付利息	149.29		
合 计	156,783.12	106,243.34	92,636.74

注:转移应收账款及应收票据未终止确认形成的负债:应收账款保理、应收票据保理及应收票据贴现未终止确认形成。

保证、质押、委托借款的借款明细列示如下:

单位：万元

报告期	贷款银行	借款方式	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	借款利率
2019年度	宁波银行股份有限公司	母公司担保	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5.8725%
	南洋商业银行（中国）有限公司	母公司担保	10,000.00	53,950.00	51,700.00	12,250.00	6.0900%
	上海华瑞银行	母公司担保	18,284.87	43,435.00	43,284.87	18,435.00	5.5500%-7.3000%
	中国建设银行股份有限公司	母公司担保	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	4.3500%
	浙商银行股份有限公司	母公司担保	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	5.6550%
	浦发硅谷银行有限公司	母公司担保	8,000.00	12,000.00	8,000.00	12,000.00	6.5000%
	北京银行股份有限公司	母公司担保	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	5.2200%
	招商银行股份有限公司	母公司担保		10,000.00		10,000.00	5.8725%
	宁波通商银行股份有限公司	母公司担保		10,000.00	5,000.00	5,000.00	4.7850%-4.7900%
	合 计		67,284.87	160,385.00	138,984.87	88,685.00	
2018年度	宁波银行股份有限公司	母公司担保	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5.6550%-5.8725%
	南洋商业银行（中国）有限公司	母公司担保	10,000.00	40,000.00	40,000.00	10,000.00	5.6550%-6.0900%
	上海华瑞银行	母公司担保	7,072.06	34,212.80	23,000.00	18,284.87	5.5500%-6.1500%
	中国建设银行股份有限公司	母公司担保	14,800.00	20,000.00	14,800.00	20,000.00	4.3500%
	浙商银行股份有限公司	母公司担保	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	5.2200%-5.6550%

	浦发硅谷银行有限公司	母公司担保		8,000.00		8,000.00	6.4000%
	北京银行股份有限公司	母公司担保		2,000.00		2,000.00	5.2200%
	杭州铜板街互联网金融信息服务有 限公司	母公司担保	4,759.02		4,759.02		8.0000%
	宁波银行股份有限公司	关联方存单质押	9,690.00		9,690.00		4.3500%
	上海浦东发展银行	母公司存单质押	3,800.00		3,800.00		4.3500%
	北京银行委托贷款	与母公司的委托贷款	3,000.00		3,000.00		4.5675%
	合 计		62,121.09	113,212.80	108,049.02	67,284.87	
2017 年度	北京银行股份有限公司	母公司担保	200.00		200.00		4.7850%
	平安银行股份有限公司	母公司担保	1,910.00	2,520.00	4,430.00		4.5675%
	宁波银行股份有限公司	母公司担保		5,000.00		5,000.00	5.6550%
	上海华瑞银行	母公司担保		36,239.08	29,167.01	7,072.06	6.0000%-6.1500%
	南洋商业银行（中国）有限公司	母公司担保		12,000.00	2,000.00	10,000.00	4.7850%-5.6550%
	中国建设银行股份有限公司	母公司担保		14,800.00		14,800.00	4.3500%
	浙商银行股份有限公司	母公司担保		4,000.00		4,000.00	5.2200%
	深圳前海财问商业保理有限公司	母公司担保		19,031.91	19,031.91		7.7000%-8.5000%
	杭州铜板街互联网金融信息服务有 限公司	母公司担保		4,759.02		4,759.02	8.0000%
	宁波银行股份有限公司	关联方存单质押	7,315.00	9,690.00	7,315.00	9,690.00	4.1325%-4.3500%

上海浦东发展银行	母公司存单质押		3,800.00		3,800.00	4.3500%
北京银行委托贷款	与母公司的委托贷款	5,000.00	3,000.00	5,000.00	3,000.00	4.5675%
上海兴业投资发展有限公司	与关联方的委托贷款		80,000.00	80,000.00		4.7850%
合 计		14,425.00	194,840.01	147,143.92	62,121.09	

2. 公司借款资金均用于企业日常经营活动，截至 2019 年 12 月 31 日，公司上述借款本息均按期偿还，未发生借款违约或延期行为，不存在短债长用的情况。

(二) 对借款利息进行匡算, 说明是否存在借款利息资本化, 若存在请列示计算过程, 说明借款与筹资活动现金流、财务费用等科目的勾稽关系, 说明其核算是否准确

1. 公司短期借款的借款利息全部计入财务费用, 不存在借款利息资本化的行为。

2. 公司借款与筹资活动现金流情况

单位: 万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期短期借款增加金额	200,989.10	121,655.63	225,355.66
取得借款收到的现金	160,385.00	113,212.80	220,596.64
收到其他与筹资活动有关的现金(保理业务相关)	40,604.10	8,442.83	4,759.02
筹资活动现金流入小计	200,989.10	121,655.63	225,355.66
差异			
当期短期借款减少金额	150,598.61	108,049.02	149,750.62
偿还债务支付的现金	138,984.87	108,049.02	149,750.62
支付其他与筹资活动有关的现金(保理业务相关)	11,613.74		
筹资活动现金流出小计	150,598.61	108,049.02	149,750.62
差异			

由上表可知, 公司借款情况与筹资活动现金流勾稽匹配。

3. 公司报告期内财务费用与借款情况如下:

单位: 万元

序号	项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	财务费用-借款利息支出	4,620.52	3,224.22	2,818.44
2	银行相关借款余额	88,685.00	67,284.87	62,121.09
3	平均借款金额	77,984.93	64,702.98	38,273.04
4=1/3	平均借款利率	5.92%	4.98%	7.36%

注: 平均借款余额=(年初借款余额+年末借款余额)/2

由上表可知, 2019 年度及 2018 年度计算得到的各期平均借款利率介于公司借款利率最高与最低之间, 无明显异常, 借款与财务费用勾稽匹配。2017 年度

由于有较多当年新增并当年还款的通过银行委托贷款形式的借款，未反映在年初及年末借款余额中，故导致平均借款利率高于公司实际借款利率，与实际借款收支及利息测算明细一致匹配。

(三) 说明银行借款的使用是否符合银行的相关规定、是否存在违规使用银行借款的行为；是否存在未入账、未披露的银行借款；与贷款卡信息是否一致，如果存在差异请解释差异原因

公司银行借款的使用按照与银行合同约定均用于支付货款等日常经营活动，并及时还款付息，截至 2019 年 12 月 31 日不存在违规使用银行存款的行为，且无逾期还款付息的行为，不存在未入账、未披露的银行借款，且与企业信用报告贷款卡信息核对一致，无差异。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

- (1) 我们获取了公司短期借款明细表，了解短期借款情况；
- (2) 获取公司企业信用报告，并与账面记录进行核对；
- (3) 对短期借款余额进行函证，并检查回函情况；
- (4) 检查借款合同，获取借款数额、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率等，重新测算借款利息，并与公司财务费用的利息支出核对一致；
- (5) 检查借款收支情况与现金流量表筹资活动收支情况等相关情况进行核对。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 公司报告期内借款资金用于公司日常经营活动，不存在短债长用的情况；
- (2) 公司借款利息及时入账，不存在借款利息资本化的行为，借款与筹资活动现金流、财务费用等科目匹配；
- (3) 银行借款的使用符合银行的相关规定、不存在违规使用银行借款的行为，不存在未入账、未披露的银行借款，且与贷款卡信息一致。

二十八、关于套期保值

根据公开发行说明书，2017 年度公司非经常性损益为负，主要由于公司套

保业务持仓浮亏及平仓亏损所致。投资活动现金流中存在“支付和收回期货账户投资款”，2017年度公司非经常性损益为负，主要由于公司套保业务持仓浮亏及平仓亏损所致。

请发行人：（1）补充披露开展期货交易的交易品种、交易规模，开展上述交易业务的主要目的和必要性，详细论述属于投资套利还是套期保值。（2）说明报告期内期货交易相关的会计处理情况，是否符合企业会计准则规定。（3）补充披露报告期内期货交易规模与现货套保需求在品种和仓位上的匹配性，并量化分析发行人进行的期货交易能否完全对冲钢铁价格波动风险、对冲覆盖比例，相关期货交易是否存在产生大额风险敞口、造成大额损失的风险。（4）补充披露发行人期货交易人员是否具有专业背景、专业资质，发行人是否具有针对期货交易的财务内部控制制度、相关制度运行是否有效。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 39）

（一）补充披露开展期货交易的交易品种、交易规模，开展上述交易业务的主要目的和必要性，详细论述属于投资套利还是套期保值

1. 补充披露开展期货交易的交易品种、交易规模

报告期内，公司期货交易的交易品种、最高持仓量、保证金、授权生效期间和相应的决议程序具体如下：

生效期间	决议程序	交易品种	最高持仓量	保证金
2016. 8. 15- 2017. 6. 25	第一届董事会第八次会议 第一届监事会第四次会议 2016年第五次临时股东大会	螺纹钢期货	50,000吨	2,000万以内
2017. 6. 26- 2017. 9. 24	第一届董事会第二十一次会议 第一届监事会第十一次会议 2017年第六次临时股东大会	螺纹钢期货 热卷期货	50,000吨	2,000万以内
2017. 9. 25- 2018. 9. 20	第一届董事会第二十五次会议 第一届监事会第十四次会议 2017年第八次临时股东大会	螺纹钢期货 热卷期货	80,000吨	5,000万以内
2018. 9. 21- 2019. 6. 9	第二届董事会第三次会议 第二届监事会第三次会议 2018年第六次临时股东大会	螺纹钢期货 热卷期货	80,000吨	5,000万以内
2019. 6. 10- 2020. 5. 5	第二届董事会第九次会议 第二届监事会第八次会议 2019年第一次临时股东大会	螺纹钢期货 热卷期货	82,000吨	5,000万以内

报告期内，公司任一时点钢材期货交易的持仓量未超过股东大会授权的最高持仓量，且期货持仓量未超过公司库存钢材数量。

2. 开展上述交易业务的主要目的和必要性，详细论述属于投资套利还是套

期保值

公司存货主要由自营寄售业务库存和供应链业务库存构成，其中供应链业务库存，因下游客户和价格均提前锁定，不受钢价波动影响；由于公司存货周转较快，对于自营寄售业务库存中短期内将出售的钢材，除钢材现货市场价格短期内发生大幅下降外，受钢材价格波动的影响亦较小。公司存货中有钢材价格波动风险敞口和套期保值需求的主要为自营寄售业务库存中短期内暂无出售计划的安全库存（一般低于库存量的 30%）。

为规避钢材价格下跌的风险，对于有套期保值需求的库存，由自营寄售业务部门提出需求，套期保值操作小组拟订套期保值交易方案，报经公司套期保值领导小组批准后，由套期保值交易人员在上海期货交易所买入相应钢材期货的主力合约空单，以规避未来钢材价格波动风险。

公司开展期货交易主要是为规避钢价波动对正常经营带来的影响，交易品种仅限于自营寄售业务产生的库存品种，且数量不超过自营寄售业务的库存数量。

综上，公司使用自有资金进行钢材期货交易，主要基于套期保值目的。

(二) 说明报告期内期货交易相关的会计处理情况，是否符合企业会计准则规定

1. 会计处理适用情况

根据《企业会计准则第 24 号——套期保值》第十五条规定，公允价值套期、现金流量套期或境外经营净投资套期同时满足下列条件的，才能运用本准则规定的套期会计方法进行处理，其中：（1）套期关系仅由符合条件的套期工具和被套期项目组成；（2）在套期开始时，企业正式指定了套期工具和被套期项目，并准备了关于套期关系和企业从事套期的风险管理策略和风险管理目标的书面文件。

钢银电商是针对基础库存进行套期保值，而非对某个项目进行套期保值，并未具体指定套期工具和被套期项目，因此适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定进行会计核算。

2. 具体会计处理

（1）初始存入保证金时，通过货币资金-其他货币资金科目核算，期末对于期货账户中受限的保证金占用部分不作为现金流量表中“现金或现金等价物”核算；

(2) 日常资产负债表日对期货账户的公允价值变动部分通过交易性金融资产/交易性金融负债科目及对应的公允价值变动损益科目进行核算；

(3) 期货账户平仓时结转相应的交易性金融资产/交易性金融负债及公允价值变动损益科目并确认相应的投资收益。

报告期内，公司期货交易相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(三) 补充披露报告期内期货交易规模与现货套保需求在品种和仓位上的匹配性，并量化分析发行人进行的期货交易能否完全对冲钢铁价格波动风险、对冲覆盖比例，相关期货交易是否存在产生大额风险敞口、造成大额损失的风险

以报告期各期末为例，对冲操作覆盖情况如下：

单位：吨

交易品种	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
期货持仓量	2,900.00	1,000.00	2,500.00
其中：螺纹钢期货持仓量	2,900.00		
热轧钢卷期货持仓量		1,000.00	2,500.00
自营寄售业务库存数量	13,260.78	36,125.76	15,764.94
其中：螺纹钢	4,674.08	23,437.33	890.92
热轧钢卷	6,382.60	9,513.30	14,421.19
其他	2,204.10	3,175.12	452.83
对冲覆盖比例	21.87%	2.77%	15.86%
其中：螺纹钢对冲覆盖比例	62.04%		
热轧钢卷对冲覆盖比例		10.51%	17.34%

公司基于自营寄售业务的螺纹钢、热卷等钢材库存数量，在期货交易平台上进行钢材期货套期保值交易，报告期各期末对冲覆盖比例约为 15.86%、2.77%和 21.87%，套期保值交易规模较小，能够部分对冲钢材价格波动风险，相关衍生品交易不存在产生大额风险敞口、造成大额损失的风险。

(四) 补充披露发行人期货交易人员是否具有专业背景、专业资质，发行人是否具有针对期货交易的财务内部控制制度、相关制度运行是否有效

为有效利用期货市场的套期保值功能，防范交易风险，公司制定了《套期保值业务管理制度》，主要内容如下：

1. 总体原则

公司开展套期保值业务只能以规避经营中的商品价格风险为目的，对于有期保值需求的库存开展套期保值，不得进行期货投机和套利交易。

2. 审批权限

董事会授权套期保值领导小组管理套期保值业务。各项套期保值业务必须严格限定在经批准的套期保值计划内进行，不得超范围操作。

3. 组织结构设置和岗位人员要求

(1) 公司设立“套期保值领导小组”，管理公司套期保值业务。套期保值领导小组成员为：总经理、套期保值业务负责人、风控部经理、财务部以及经营体系的相关人员组成，总经理为套期保值领导小组负责人。

(2) 套期保值领导小组下设“套期保值操作小组”和“风险管理员”，套期保值操作小组各岗位人员应有效分离，不得交叉或越权行使其职责，确保能够相互独立并监督制约。

(3) 公司从事期货业务人员应具备下列条件：

1) 有期货专业知识及管理经验、有良好的职业道德，其中期货交易员应优先选择持有期货从业资格证的员工担任；

2) 有较高的业务技能，熟悉期货交易相关的法律、法规，遵守法律、法规及期货交易的各项规章制度，规范自身行为，杜绝违法、违规行为。公司期货交易员只有在取得书面授权后方可进行授权范围内的操作。

4. 业务流程和职责分工

(1) 套期保值操作小组结合现货的具体情况和市场价格行情，拟订套期保值交易方案，报经公司套期保值领导小组批准后方可执行。套期保值交易方案应包括以下内容：套期保值交易的建仓品种、价位区间、数量、拟投入的保证金、风险分析、风险控制措施、止损额度等。套期保值领导小组批准后的交易方案应报送证券部、财务部等相关部门备案。

(2) 套期保值交易人员根据经公司套期保值领导小组批准的套期保值交易方案，填写注入或追加保证金的付款通知，根据公司相关资金审批制度规定审批同意后执行付款。资金划拨按公司资金操作流程处理。

(3) 风险管理人员不定期抽查套期保值操作情况，若与套期保值方案不符，须立即报告公司期货领导小组。

(4) 会计核算人员收到交割单或结算单并审核无误，并经公司财务负责人签字同意后，进行账务处理。会计核算员每月末与交易员核对保证金余额。

(5) 财务部、套期保值操作小组定期进行套期保值业务综合评价，并向套期保值领导小组进行汇报。

综上，公司期货交易人员具有专业背景、专业资质，公司具有针对期货交易的财务内部控制制度，相关制度运行有效。

(五) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理层及套期保值业务相关负责人，了解公司套期保值业务相关的总体原则、审批权限、组织结构设置和岗位人员要求、业务流程和职责分工等关键内部控制；

(2) 了解套期保值业务相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 获取报告期内钢材期货交易清单，以抽样方式检查内部审批表、交割凭证、资金流水，检查其会计处理是否符合会计准则相关规定以及投资收益和公允价值变动损益计算是否正确；

(4) 针对报告期各期末的期货账户相关信息进行函证。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司开展钢材期货交易以对冲钢材价格波动风险为目的，属于套期保值；

(2) 报告期内期货交易相关的会计处理符合企业会计准则的规定；

(3) 公司进行的期货交易能够部分对冲钢铁价格波动风险，相关期货交易不存在产生大额风险敞口、造成大额损失的风险；

(4) 公司期货交易的相关内部控制制度健全且有效执行。

二十九、关于存货

根据申报材料，随着产销规模持续扩大，公司 2017 年至 2019 年各年末存货金额逐年增长，报告期各期末公司存货账面价值分别为 88,949.02 万元、83,749.49 万元、117,242.29 万元，账面余额较大；存货账面价值占流动资产的比重分别为 9.32%、9.33%、11.43%，对应存货跌价准备分别为 72.06 万元、506.44 万元、108.82 万元，各期存货跌价的计提比例较低。发出商品占存货余额比例分别为 19.18%、31.68%、51.70%。存货主要因预购类服务产生，该部分出货均有对应订单，但实际货物流转单据不完整且大部分为业务人员个人保存。

请发行人：（1）按照预购类和寄售交易自营类等业务类别分类披露存货的构成明细、数量、金额、库龄，结合采购周期、业务模式、收入匹配性等解释存货金额变动的原因和合理性。（2）预购类和寄售交易自营类两种业务模式在存货价格风险承担责任方面是否存在差异，实践中如何对不同业务模式下的存货余额作有效区分，报告期末存货中有具体订单支持的金额和比例，说明确定备货水平的考虑因素和具体方式。（3）发出商品占比不断增长的原因，是否与发行人业务规模相匹配，结合库龄情况分析是否存在长期未结转的发出商品。（4）按照不同的业务类别，结合库龄情况、合同情况、期后销售价格等分别分析对应存货跌价准备的具体测试过程、方法和结果，说明存货跌价准备计提是否充分，结合行业发展情况、竞争情况以及同行业可比公司存货跌价准比计提比例等，综合判断存货跌价准备是否计提充分。（5）存货的储存场所及场所产权归属，如储存场所为第三方运营仓库，请说明为保证存货安全所执行的管理制度或采取的有效措施及执行情况。（6）结合以销定采的采购模式，说明货物流转单据（收货入库单、发货出库单、客户签收验收单）不完整的原因及合理性，涉及的销售金额、采购金额及相关占比，是否存在重复交易或无实物流转的循环交易，是否为虚构交易。（7）说明发出商品采用个别计价法是否符合行业惯例。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，说明公司存货盘点制度和执行情况，说明中介机构监盘、抽盘结果，并发表明确意见。（问询函问题 40）

（一）按照预购类和寄售交易自营类等业务类别分类披露存货的构成明细、数量、金额、库龄，结合采购周期、业务模式、收入匹配性解释存货金额变动的原因和合理性

1. 报告期内，存货的构成明细、数量、金额、库龄情况如下：

项 目	2019 年			
	数量(吨)	金额	增长率(%)	库龄
寄售交易业务	15,338.1079	5,463.49	-57.69	1 年以内
预购类业务	148,746.5074	51,222.67	14.71	1 年以内
赊销类业务	170,956.9856	60,664.94	127.31	1 年以内
合 计	335,041.6009	117,351.10	39.28	

(续上表)

项 目	2018 年			
	数量(吨)	金额	增长率(%)	库龄
寄售交易业务	36,752.8950	12,914.50	109.08	1 年以内
预购类业务	128,701.3672	44,653.22	-32.11	1 年以内
赊销类业务	73,410.0024	26,688.22	56.30	1 年以内
合 计	238,864.2646	84,255.93	-5.35	

(续上表)

项 目	2017 年			
	数量(吨)	金额	增长率(%)	库龄
寄售交易业务	15,764.9439	6,176.84	-40.79	1 年以内
预购类业务	148,338.9195	65,769.52	32.04	1 年以内
赊销类业务	42,097.7206	17,074.71	63.88	1 年以内
合 计	206,201.5840	89,021.08	25.98	

上述寄售交易业务包括一般寄售业务和自营寄售业务。供应链服务下的预购类服务包括帮你采服务、订单融服务以及随你押服务；赊销类服务包括任你花服务。

2. 报告期内存货的周转率情况如下：

项 目	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
存货余额(万元)	117,351.10	84,255.93	89,021.08
营业成本(万元)	12,151,203.58	9,525,730.71	7,318,466.10
库存商品周转率(次)	120.54	109.95	91.66
库存商品周转天数(天)	2.99	3.27	3.93

报告期各期末，公司存货周转率分别为 3.93、3.27 和 2.99，报告期内存货周转率良好且保持稳定。

3. 报告期内，公司营业收入情况如下：

营业收入(万元)	2019 年		
	金额	占比(%)	增长率(%)
寄售交易	8,262,878.31	67.65	24.20
供应链服务	3,947,332.11	32.32	35.25

其中：赊销类服务	1,117,015.99	9.15	54.81
预购类服务	2,830,316.12	23.17	28.82
其他	3,107.12	0.03	1,148.65
合 计	12,213,317.54	100.00	27.60

(续上表)

营业收入(万元)	2018年		
	金额	占比(%)	增长(%)
寄售交易	6,652,730.89	69.51	11.17
供应链服务	2,918,561.54	30.49	114.48
其中：赊销类服务	721,531.66	7.54	143.96
预购类服务	2,197,029.88	22.95	106.29
其他	248.84	0.00	126.91
合 计	9,571,541.27	100.00	30.31

(续上表)

营业收入(万元)	2017年		
	金额	占比(%)	增长(%)
寄售交易	5,984,064.85	81.47	68.39
供应链服务	1,360,779.34	18.53	145
其中：赊销类服务	295,754.82	4.03	96.51
预购类服务	1,065,024.52	14.50	163.03
其他	109.67	0.00	-79.87
合 计	7,344,953.85	100.00	78.73

(二) 预购类和寄售交易自营类两种业务模式在存货价格风险承担责任方面是否存在差异，实践中如何对不同业务模式下的存货余额作有效区分，报告期末存货中有具体订单支持的金额和比例，说明确定备货水平的考虑因素和具体方式

1. 预购类和寄售交易自营类两种业务模式在存货价格风险承担责任方面是否存在差异

预购类业务，公司分别同下游客户和上游供应商协商销售价格和采购价格，

最终销售价格为在上游采购价格基础上加价，尽量规避或不承担标的商品价格的变动风险；由于下游客户仅预付了 10%-20%的货款，当存在钢材价格暴跌等情况时，钢银电商有权要求追加预付货款，否则有权及时进行处置止损，当下游客户选择放弃时，存在存货滞销积压风险；产品在交予下游客户前由钢银电商保管，损毁灭失风险由钢银电商承担。

寄售交易自营类业务模式，公司采购后作为基础库存备货，公司先行购入钢材，而后根据客户的需求按照当时的市场价格向客户销售。在寄售交易自营模式下，公司承担钢材价格波动风险。

综上，预购类和寄售交易自营类两种业务模式在存货价格风险承担责任方面存在一定的差异。

2. 实践中如何对不同业务模式下的存货余额作有效区分

公司在钢银存货进销存管理系统入库时，详细填入合同号、品名、规格、产地、材质、件数、吨位，填写库区、库位、捆包号等用以区分每次入库明细，并在系统中货主名称中备注各业务模式名称已做详细区分，并推送至财务系统，财务根据采购合同、客户名称分业务模式分别核算存货。

根据钢银存货进销存管理系统的有效管理，可以有效区分各个业务模式下的存货，公司发出存货采用个别计价法，发出时可以逐一辨认各批发出存货和期末存货所属的购进批别或生产批别，分别按其购入或生产时所确定的单位成本计算各批发出存货和期末存货的成本。

综上，实践中对不同业务模式下的存货余额可以做有效区分。

3. 报告期末存货中有具体订单支持的金额和比例如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
存货期末余额	117,351.10	84,255.93	89,021.08
有具体订单支持的金额	112,604.42	71,558.24	82,844.23
比例 (%)	95.96	84.93	93.06

各报告期末存货期末余额中有具体订单支持的比例分别为 93.06%、84.67%、95.34%，2018 年比例较小的原因是因为寄售义务业务自营的存货量较大，主要原因是 2018 年 10 月以后钢材市场价格连续走低，10 月-12 月库存销售较少，因

此显示库存数据有所增大。

4. 说明确定备货水平的考虑因素和具体方式

公司综合主要考虑以下因素进行备货：(1) 维持平台所销售产品的总体品种结构；(2) 基于新市场的开发需要，在目标市场对应仓库备货；(3) 钢厂结算政策是否对采购有利。

公司备货的具体方式为寄售业务中自营业务模式，根据对钢铁行业的价格波动分析及行业的了解，与供应商签订采购合同，提前预付货款，货物运至公司签约仓库，并根据客户在钢银电商平台上选购货物以销售，赚取钢材差价。

综上，公司在寄售业务自营模式下备货水平合理。

(三) 发出商品占比不断增长的原因，是否与发行人业务规模相匹配，结合库龄情况分析是否存在长期未结转的发出商品

公司发出商品均为 1 年以内的库存商品。公司业务模式中，发出商品主要为赊销类服务中任你花工程配送业务形成。报告期内，公司发出商品情况如下：

单位：万元 项目	存货	增长率 (%)	发出商品	发出商品占存货比	增长率 (%)
2019 年	117,351.10	39.28	60,664.94	51.70	127.31
2018 年	84,255.93	-5.35	26,688.22	31.68	56.30
2017 年	89,021.08	25.98	17,074.71	19.18	63.88

报告期内，公司发出商品占比快速增加主要系公司赊销类服务中任你花配送业务规模持续增长所致。公司赊销类营业收入增长如下：

单位：万元 项目	营业收入	增长率 (%)	赊销类服务	赊销类服务占总收入比	增长率 (%)
2019 年	12,213,317.54	27.60	1,117,015.99	9.15	54.81
2018 年	9,571,541.27	30.31	721,531.66	7.54	143.96
2017 年	7,344,953.85	78.73	295,754.82	4.03	96.51

公司赊销类服务中任你花配送业务的业务流程系公司由供应商进行采购后向工程项目直接进行配送，公司与工程商进行月度结算，相关钢材产品在公司采购并进行配送后在发出商品科目进行列示。截至 2019 年末，公司发出商品基本均系公司已发出在工程配送工地但尚未结算的商品。由于公司与工程商系月度进行结算，因此随着公司中标工程配送项目的增加，公司期末发出商品余额快速增

加。

公司发出商品库龄均为1年以内，不存在长期未结转的发出商品情况。

(四) 按照不同的业务类别，结合库龄情况、合同情况、期后销售价格等分别分析对应存货跌价准备的具体测试过程、方法和结果，说明存货跌价准备计提是否充分，结合行业发展情况、竞争情况以及同行业可比公司存货跌价准备计提比例等，综合判断存货跌价准备是否计提充分

1. 公司存货库龄及库存状况

报告期各期末，公司存货库存结构如下表所示：

单位：万元 项目	2019年余额	2018年余额	2017年余额	库龄
寄售业务	5,463.49	12,914.50	6,176.84	1年以内
预购类业务	51,222.67	44,653.22	65,769.52	1年以内
赊销业务	60,664.94	26,688.22	17,074.71	1年以内
合计	117,351.10	84,255.93	89,021.08	

公司库龄均较短，均为在1年以内。

2. 存货跌价准备计提

报告期内公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2019年末		
	账面余额	跌价准备	比例(%)
库存商品	56,686.16	108.82	0.19
发出商品	60,664.94		0.00
合计	117,351.10	108.82	0.09

(续上表)

项目	2018年末		
	账面余额	跌价准备	比例(%)
库存商品	57,567.71	506.44	0.88
发出商品	26,688.22		0.00
合计	84,255.93	506.44	0.60

(续上表)

项 目	2017 年末		
	账面余额	跌价准备	比例 (%)
库存商品	71,946.36	72.06	0.10
发出商品	17,074.71		0.00
合 计	89,021.08	72.06	0.08

报告期内，公司存货跌价准备主要来源于公司自营业务，公司存货跌价准备分别为 72.06 万元、506.44 万元及 108.82 万元，占期末存货余额的比例分别为 0.60%、0.09%及 0.08%。2017 年以来，钢材市场持续回暖，价格逐步回升，2017 年末公司各品种存货中可变现净值低于采购成本的情况较少。2018 年存货期末钢材价格下跌，计提存货跌价准备金额增长。2019 年价格波动且期末上升的情况，故计提存货跌价准备金额较小。

报告期内，公司的存货均为钢材。该等钢材的生产商均系大型钢厂，入库均经过质量检验，无质量问题。

在资产负债表日，公司对存货按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。当存货可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

对于期末已经签订销售合同的存货，可变现净值按合同销售价格减去销售费用、相关税费等确定；对于期末尚未签订销售合同的存货，可变现净值按市场价格减去销售费用、相关税费等确定可变现净值。

报告期各期末，公司以库存钢材产品最近十天在钢银平台上同品种规格订单的成交价平均值为基础，扣除至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后确认库存钢材产品的可变现净值，并与公司采购钢材成本进行比较，以确认是否出现存货可变现净值低于成本的情况。

3. 同行业可比公司存货跌价准比计提比例

公司与同行业存货跌价计提比例对比如下：

单位：万元

公司名称	2019 年末		
	账面余额	减值准备	比例 (%)

浙商中拓(000906)	436,909.67	2,605.89	0.60
国联股份(603613)	2,721.25		
中钢网(831727)	16,593.79		
钢银电商(835092)	117,351.10	108.82	0.09
2018年末			
浙商中拓(000906)	318,573.38	4,115.89	1.29
国联股份(603613)	2,042.12		
中钢网(831727)	16,231.37		
钢银电商(835092)	84,255.93	506.44	0.60
2017年末			
浙商中拓(000906)	240,674.53	1,090.00	0.45
国联股份(603613)	2,042.12		
中钢网(831727)	10,612.91		
钢银电商(835092)	89,021.08	72.06	0.08

由上述比较可知，同行业公司普遍较少计提存货跌价准备，浙商中拓存货跌价准备计提比例较其他可比公司较高，年报披露主要经营品类涵盖黑色金属、铁矿石、煤炭、有色金属、能源化工、再生资源等产业链上几十个细分品种。。公司的存货全部为钢材，报告期内公司存货跌价准备计提充分。

(五) 存货的储存场所及场所产权归属，如储存场所为第三方运营仓库，请说明为保证存货安全所执行的管理制度或采取的有效措施及执行情况

公司存货的储存场所为签约第三方运营仓库。为保证存货安全，钢银电商制订了《仓库管理制度》，对仓储单位的选择及评审、入库、出库、盘点、系统信息修改、退货验收、系统风险提示等方面作出相关规定。

公司保证存货的控制，采取了以下措施进行管理：

1. 钢银电商设置仓储物流部具体负责仓储物流相关业务，对签约第三方运营仓库实施管理和监督。
2. 钢银电商对签约第三方运营仓库制定较为严格的准入标准，通过BCS数据模型对签约第三方运营仓库进行信用评级，并根据信用评定结果设定每个仓库的库存上限，钢银电商业务系统对该库存上限实施实时预警和管控。

3. 钢银电商与签约第三方运营仓库签署《仓储合作协议》，明确双方权利与义务，比如：钢银电商提供的《放货通知单》作为签约第三方运营仓库向钢银电商下游客户发货的唯一凭据，签约第三方运营仓库须及时向钢银电商提供仓库出入库单据；若因第三方运营仓库保管不当，造成保管物资被转移、损毁、灭失的，第三方运营仓库须承担全部赔偿责任。

4. 定期或不定期开展全面盘点：钢银电商仓储物流部或各地办事处安排相关人员定期或不定期对所有存货进行全面实物盘点，出具《仓库盘点报告》，风控中心对盘点情况进行监督、检查。

5. 公司平台系统动态反映货物出入库等情况，便于公司进行库存管理。

综上所述，报告期内，公司的相关销售商品的货物施加了相关管理，相关内部控制制度有效执行。

(六) 结合以销定采的采购模式，说明货物流转单据(收货入库单、发货出库单、客户签收验收单)不完整的原因及合理性，涉及的销售金额、采购金额及相关占比，是否存在重复交易或无实物流转的循环交易，是否为虚构交易

对于自营寄售与供应链业务，公司在系统中生成并保存具有唯一标识的《放货通知单》，根据公司与商家或第三方仓库的协议约定，商家或第三方仓库根据公司出具的《放货通知单》，与客户提货时出具的《放货通知单》进行比对无误后，方可准许客户进行提货。商家或第三方仓库已取得并妥善保管客户签收单据，其签收单据数据与公司线上系统数据保持一致，公司定期核对并有权不定期查阅。因此，公司不再单独保存客户签收单据。公司交易的订单记录、内部流转及放货单据等保存完整。一般寄售业务实质为现款现货。即下游客户通过钢银电商平台选定商品后，向公司下单并支付货款，钢银电商继而通过钢银平台向上游生产商或钢贸商付款购入该商品，在确认上游供应商向仓库出具放货通知单后，钢银电商向下游客户及仓库开具放货通知单以供下游客户提货。公司收入确认时点为实提确认收货。

对于一般寄售业务，公司在向供应商预付采购款时均需要其提供相关库存情况，在客户实提时商品也需要提供物流运输车辆车牌号及司机联系方式等信息并录入系统，由公司生成《放货通知单》并传输给供应商仓库后，客户在实际提货时方可正常提货。客户完成提货后会及时通知公司，并要求公司开具相关发票。公司一般寄售业务在向客户放货时，通过向供应商与客户出具具备唯一标识的放

货通知单的形式授权供应商将前期公司采购的货物开放给客户进行提货，在提货过程中，客户在货权完成转移前，根据货物实际情况进行实体称重，将实提结果反馈给业务员或直接录入钢银平台系统并确认收货，客户确认收货后，货权即发生转移。客户最终的实际付款金额与开票金额系以实提结果为依据。实提确认收货后，公司需向客户开具增值税专用发票，且发票明确实际提货数量。

公司的一般寄售业务均为实际发生的钢材交易，不存在重复交易或无实物流转的循环交易，不存在虚构交易。

(七) 说明发出商品采用个别计价法是否符合行业惯例

公司的发出商品为钢材，采购的钢材均有对应的品名、规格、型号、钢厂，入库时均有对应的捆包号等信息，发出时可以逐一辨认各批发出存货和期末存货所属的购进批别或生产批别，分别按其购入或生产时所确定的单位成本计算各批发出存货和期末存货的成本。经查询，同行业可比上市公司中，浙商中拓、中钢网、国联股份均采用个别计价法对存货计价。

综上所述，公司发出商品采用个别计价法符合行业惯例。

(八) 请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，说明公司存货盘点制度和执行情况，说明中介机构监盘、抽盘结果，并发表明确意见

1. 公司存货盘点制度和执行情况

(1) 定期全面盘点

仓储管理部或各地办事处需安排人员每月对所有存货进行全面实物盘点。盘点工作具体要求：需核对实物存货规格、重量、牌号、品名、母卷号等信息，确保实物与系统库存信息数据一致。盘点时需由盘点人员通过钉钉打卡等手段记录盘点时间、盘点位置等信息，并拍摄仓库实物照片，以证明盘点工作的真实性。盘点后由盘点人员填写《仓库盘点报告》，《仓库盘点报告》连同由仓库盖章的库存清单统一交由仓储管理部归档。

(2) 不定期盘点

仓储管理员动态跟踪、了解仓储单位运营情况，如发现异常运营情况，及时汇报上级。必要时，风控部可会同相关部门对仓库实施全面或抽样盘点。

(3) 巡库制度

公司仓储管理部或各交易中心(事业部)须按照公司规定安排相关人员进行仓库巡库工作。巡库要求：需观察仓储公司营运情况、《钢银专用标识》完整情

况、货物存放及质量情况，核对系统库存件数、重量与仓库实物是否一致。巡库时需由巡库人员通过钉钉打卡等手段记录巡库时间、巡库位置等信息，并拍摄仓库实物照片，以证明巡库工作的真实性。风控部应不定期对仓储管理部或各交易中心(事业部)巡库工作进行抽样检查。

2. 监盘、抽盘结果情况

报告期内，我们根据公司存货的特点、存货盘存制度和存货内部控制的有效性等，在评价公司管理层盘点程序基础上编制存货监盘计划，对作出合理安排。

监盘过程中，我们从存货盘点记录选取项目追查至实物，以及从存货中选取项目追查至盘点记录，以获取有关盘点记录准确性和完整性的审计证据。

存货监盘结束时，我们再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点。对盘点日至财务报表收发情况进行检查，以确定财务报表日账面数据是否准确，完成监盘小结。

相关执行情况总结如下：

项 目	具体内容
监盘计划	根据企业的盘点计划制定审计监盘计划
监盘范围	库存商品
监盘对象	库存商品
监盘时间	各期末分别于 2017 年 12 月 30 日、2018 年 12 月 31 日、2020 年 1 月 1 日
监盘人员	审计人员

经核查，我们认为，公司存货管理内控有效并得到有效执行，公司期末存货数量真实准确，无重大毁损、残次，公司对存货跌价准备的计提是充分、合理的，公司实际盘点结果及审计人员监盘结果与账面相符。

3. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 我们了解管理层制定的与存货相关内部控，评价其设了解管理层制定的与存货相关内部控，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 了解报告期各末发人存货余额变动的的原因，分析与业务规模等匹配性；

(3) 获取并评价管理层对于存货跌价准备的计提方法和相关假设，并考虑公司存估售及销售税费等因素对存货跌价准备的影响；

(4) 取得期末存货库龄清单，重点关注库龄较长的存货，结合销售情况，判断较长库龄的存货是否存在减值的风险；

(5) 抽查公司存货出入库的相关单据，核实存货真实性；

(6) 抽查出入截止测试资料，以确定存货出入库记录在正确的会计期间；

(7) 复核存货监盘程序，了解是否存在毁损或无使用价值的存货；

(8) 对期末发出商品进行函证。

4. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司存货计量和确认符合企业会计准则及其指南等的相关规定，存货余额准确，变动合理，符合公司实际经营情况；

(2) 预购类和寄售交易自营类两种业务模式在存货价格风险承担责任方面不存在差异，实践中可以对不同业务模式下的存货余额作有效区分；

(3) 发出商品占比不断增长的原因，与公司业务规模相匹配，发出商品库龄均为 1 年以内，不存在长期未结转的发出商品；

(4) 与同行业可比公司存货跌价准比计提比例相比，公司存货跌价准备计提充分；

(5) 报告期内，公司的相关销售商品的货物施加了相关管理，相关内部控制制度有效执行；

(6) 公司的一般寄售业务均为实际发生的钢材交易，不存在重复交易或无实物流转的循环交易，不存在虚构交易；

(7) 发出商品采用个别计价法符合行业惯例。

三十、关于期间费用

根据公开发行说明书，报告期内公司期间费用分别为 21,156.39 万元、26,035.43 万元、32,991.85 万元，公司期间费用逐年增长。销售费用主要系职工薪酬、信息咨询费和仓储费用，且销售费用率大幅低于同行业平均水平，管理费主要系职工薪酬和股权支付费用构成；财务费用逐年增加。管理费用中职工薪酬分别为 6,060.21 万元、4,732.76 万元、3,279.84 万元，管理人员分别为 55 人、43 人、46 人。

请发行人：(1) 结合信息咨询费的主要合同条款披露此项服务各期的服务

内容、交易金额、对手方情况、服务开展形式等，与相关服务提供方是否存在关联关系，结合同行业可比公司此类支出占销售收入的比总及定价依据，说明此项费用的定价公允性。(2) 公司线上点击率是否存在利用大股东网站或其他关联方导流，是否存在线下推广，广告费支出规模是否合理，线上线下销售推广费用归集是否完整。(3) 销售人员人均薪酬情况，与同行业可比公司相比是否存在差异，是否存在费用报销方式变相支付员工薪酬的情形。(4) 补充说明仓储费用的具体构成、收费标准和承担方式，2018 年仓储费用和营业收入变动趋势不一致的原因和合理性，是否存在其他方为发行人承担费用的情形。(5) 按照广告宣传的主要方式和途径列示报告期内广告宣传费的具体支出情况，解释 2019 年广告宣传费大幅增长的原因。(6) 说明技术研发人员的认定标准依据及合理性，结合研发人员人数变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况，分析研发人员薪酬增长的原因和合理性，研发费用的支出范围和归集方法是否合理，是否存在应计入管理费用的支出计入研发费用的情形。(7) 报告期各期间接融资情况，包括资金融出方、期限、利率等，以及与各期财务费用利息支出的匹配情况。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。(8) 结合报告期各期管理人员数量变动、绩效考核机制等，说明职工薪酬大幅下降的原因及合理性，是否存在跨期确认奖金、调节利润的情形。(9) 披露报告期各期研发项目基本情况及研发成果，量化分析已完成的研发项目对发行人业绩或技术指标的影响。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 41)

(一) 结合信息咨询费的主要合同条款披露此项服务各期的服务内容、交易金额、对手方情况、服务开展形式等，与相关服务提供方是否存在关联关系，结合同行业可比公司此类支出占销售收入的比总及定价依据，说明此项费用的定价公允性

报告期内，公司信息咨询费主要为支付给服务方用于联络协调钢厂相关钢材资源的咨询服务费，合同主要内容如下：鉴于服务方与钢厂有良好的业务合作关系，公司具备良好的资信、较丰富的贸易经验、较好的资金状况，故双方达成合作，由服务方负责联络供货方，保证公司当期相关采购资源（钢材）的落实；服务方不参与公司与供货方的业务经营，公司经营过程中产生的盈亏与服务方无关；公司根据资源量的确认向服务方支付咨询服务费。报告期内，相关咨询服务费支

付金额为 671.22 万元、1,146.09 万元与 1,316.59 万元，服务提供方主要为外部服务商，服务商与公司达成合作协议后，利用自身资源协调能力，协助公司完成钢材的采购，公司根据钢材实际采购情况与服务商结算确认咨询服务费，并支付相关费用。公司与相关服务方不存在关联关系。报告期内，公司与同行业公司的类似费用支出占销售费用比例情况如下：

公 司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙商中拓	0.02%	0.02%	0.02%
中钢网	0.01%	0.03%	0.04%
国联股份	0.06%	0.12%	0.05%
平均数	0.03%	0.06%	0.03%
钢银电商	0.01%	0.01%	0.01%

注：数据源自上市公司年度报告及招股说明书数据，类似费用支出口径为计入期间费用的中介机构费用或咨询服务费。

从上述情况可知，报告期内公司的相关费用支出无明显高于同行业公司的情形。公司咨询费用费率由双方基于公平情况协商确定，具体金额根据钢材资源的采购情况确定，不同服务商之间的费率差异不大，定价相对公允。

(二) 公司线上点击率是否存在利用大股东网站或其他关联方导流，是否存在线下推广，广告费支出规模是否合理，线上线下销售推广费用归集是否完整

公司主营业务为钢铁行业电子商务服务。公司通过运营钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司业务类型主要包括寄售交易服务和供应链服务等。公司是一家 B2B 企业，核心目标客户群体为钢铁贸易企业、工程施工企业等机构，该部分群体总体数量相对有限，与 B2C 企业的数以亿计消费者客户群体与营销模式有较大区别。与 B2C 企业相比，公司接触上述客户群体的路径较为便捷，主要通过线下方式获取客户，并引导其进行线上交易，改变其交易习惯，因此营销广告类投入相对较少。报告期内，公司不存在向大股东或其他关联方购买线上推广服务，利用大股东或其他关联方导流的情形。

公司的营销支出主要系客户积分换取的礼物采购款项，广告费支出合理。报告期内，公司线上线下销售推广费用归集完整，不存在应入账未入账的广告费用支出。

(三) 销售人员人均薪酬情况，与同行业可比公司相比是否存在差异，是否

存在费用报销方式变相支付员工薪酬的情形

报告期内，公司销售人员情况及人均薪酬变动情况如下：

单位：元/人

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙商中拓	177,402.69	149,509.53	173,648.28
中钢网	102,615.37	75,298.28	68,439.57
国联股份	179,630.35	142,728.14	126,757.06
平均数	153,216.14	122,511.98	122,948.30
钢银电商	174,066.44	173,701.45	145,622.64

注 1：数据源自上市公司年报及招股说明书；

注 2：人均薪酬=当期工资及福利费*2/（期末销售人员+期初销售人员），其中国联股份 2017 年初销售人员数据系招股书说明书（申报稿）披露 2017 年 6 月 30 日销售人员数量。

从上述数据可知，报告期内，公司销售人员人均薪酬金额高于同行业公司水平，主要原因系公司在业内行业地位靠前，且人均营业收入贡献较高，因此销售人员薪酬水平较高所致。报告期内，销售费用中的业务招待费与交通差旅费金额合计分别为 216.54 万元、362.76 万元与 420.69 万元，占报告期内销售人员职工薪酬金额的比例分别为 2.83%、3.75%与 3.80%，占比较小，且报告期内销售人员业务招待费与差旅费金额均依据真实发票报销，不存在费用报销方式变相支付员工薪酬的情形。

（四）补充说明仓储费用的具体构成、收费标准和承担方式，2018 年仓储费用和营业收入变动趋势不一致的原因和合理性，是否存在其他方为发行人承担费用的情形

公司仓储费用主要为支付给储存公司销售商品的储存与保管费用。截至 2019 年末，公司全国范围内共有 343 家合作仓库，其中公司与钢联物联网合作仓库数为 51 家，其余仓库均为独立第三方仓库。公司与合作仓库管理方或所有方均签订《仓储合同》，根据公司与仓库方签署的《仓储合同》约定，相关仓储费用和装卸费用由合作仓库直接向提货单位或提货人收取，若提货单位未支付，经公司确认无误后，也可由公司支付。

公司前期发展重点在于探索并完善钢材交易服务模式，不断提升钢银平台技术和服务能力，搭建管理和业务团队并完善其布局，发展平台用户数量并提升用

户活跃程度，以达到快速发展平台业务量和抢占市场份额的目的。随着市场份额的快速提升，公司规模效应下的盈利能力逐步显现，并逐步形成寄售交易、供应链服务。在通过钢银平台获得流量与交易量的同时，公司已与战略合作伙伴共同建立集支付结算、仓储、物流、的供应链服务生态链。供应链服务生态链以“交易闭环”为核心，完全介入平台参与各方的供应链活动，全程跟踪其与上下游企业、关联企业的交易信息、物流信息及资金流信息。交易闭环可以为在线交易客户提供整体的供应链解决方案，极大提升交易的安全性与效率，提升在线交易客户的满意度与黏性。

单位：万元

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	12,213,317.54	9,571,541.27	7,344,953.85
仓储费用	1,114.58	731.13	1,196.93
比值	0.01%	0.01%	0.02%

客户在采购商品时，通常系统中默认为客户自提，此时仓储费用将由客户支付；仅当客户选择“包邮”模式时，公司将垫付仓储费用，并配合提供第三方或自营物流服务。2018 年度，公司销售费用中仓储费用金额有所下降，主要系公司寄售服务业务中“包邮”模式客户数量有所下降所致。

（五）按照广告宣传的主要方式和途径列示报告期内广告宣传费的具体支出情况，解释 2019 年广告宣传费大幅增长的原因

报告期内，公司的广告费分别为 5.78 万元、7.36 万元与 328.48 万元。公司主营业务为钢铁行业电子商务服务。公司通过运营钢银平台为钢铁行业上下游各类型企业提供全方位电子商务解决方案。公司业务类型主要包括寄售交易服务和供应链服务等。公司是一家 B2B 企业，核心目标客户群体为钢铁贸易企业、工程施工企业等机构，该部分群体总体数量相对有限，与 B2C 企业的数以亿计消费者客户群体与营销模式有较大区别。与 B2C 企业相比，公司接触上述客户群体的路径较为便捷，主要通过线下方式获取客户，并引导其进行线上交易，改变其交易习惯，因此营销广告类投入相对较少。

公司的营销支出主要系客户积分换取的礼物采购款项。公司网上积分是指钢银电商平台根据用户账号的各类特定操作行为，在用户满足获取条件后自动计入

用户账户的电子虚拟积分。用户可以将获得的积分用于兑换钢银电商平台提供的礼品或服务。用户积分以自然年度为单位，每个自然年度内产生的积分将于当年12月31日自动清零，不再计入第二个自然年。积分适用对象为所有在本平台注册成功且账号状态正常的用户。

公司制定了《积分规则》约定积分获得途径包括平台积分任务、平台活动奖励和公司指定的其他积分获取途径。用户可以自行兑换平台积分商城内展示的有库存的积分礼品。兑换的商品或者奖品，为实物或者虚拟物品，包括卡、积分、礼品等，兑换的活动根据情况可能需要用户额外支付有关费用。用户可以平台的积分抽奖活动的相应功能，消费用户积分进行抽奖，积分消费数额、抽奖礼品内容、获奖概率等信息以抽奖活动细则为准。

2019年度公司的广告费用大幅增加，主要系当期公司为加大推广力度，积分可兑换商品中增加了华为智能手机等电子消费产品，致使积分兑换支出大幅增加所致。公司线上线下销售推广费用归集完整，不存在应入账未入账的广告费用支出。

(六) 说明技术研发人员的认定标准依据及合理性，结合研发人员人数变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况，分析研发人员薪酬增长的原因和合理性，研发费用的支出范围和归集方法是否合理，是否存在应计入管理费用的支出计入研发费用的情形

技术研发人员主要为公司技术研发部门任职人员，报告期内，公司技术研发人员的薪酬水平情况如下：

项 目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
研发人员人数	180	178	175
——高职级员工	40	42	28
——中职级员工	101	91	57
——低职级员工	39	45	90
人均薪酬（元/年）	147,140.60	133,034.15	122,301.40
当地平均薪酬水平（元/年）	98,532.00	93,984.00	85,582.00

注：当地平均薪酬水平数据来自上海市人力资源和社会保障局公布的年度职工平均工资。

报告期内，公司为了提升研发实力，优化了研发人员架构，结合研发项目需

求，有效增加了中高职级研发人员占比，研发人员数量有一定增长。报告期内，公司研发人员人均年薪分别为 122,301.40 元、133,034.15 元与 147,140.60 元，呈逐年增长趋势，主要原因系：一方面，公司为提升对优秀研发人员的吸引力，参考市场平均水平，提升了研发人员整体待遇；另一方面，公司研发人员中，中高职级研发人员占比持续提升，使得研发人员总体薪酬水平提高。

2017 年度，由于公司未对研发项目进行立项，因此未对管理费用中的研发项目单独归集；2018 年起，公司结合研发项目立项情况，根据参与已立项项目研发人员的构成，以及直接投入研发的人员薪酬、资金、支出、设备等金额按项目归集研发支出，相关研发费用的支出范围及归集方法符合《企业会计准则》及公司相关制度规则的规定。

(七) 报告期各期间接融资情况，包括资金融出方、期限、利率等，以及与各期财务费用利息支出的匹配情况。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见

报告期内公司的间接融资情况，以及对报告期内利息支出的测算情况，请参见问题 37. 关于短期借款第一、第二小问的相关回复内容。

(八) 结合报告期各期管理人员数量变动、绩效考核机制等，说明职工薪酬大幅下降的原因及合理性，是否存在跨期确认奖金、调节利润的情形

报告期各期管理人员变动情况如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
员工总数	1,020	910	856
管理人员	46	43	55
管理人员占比	4.51%	4.73%	6.43%
管理人数变动率	6.98%	-21.82%	

报告期内，公司管理人员占比数量逐年下降，主要系公司员工总数持续增长所致；2018 年末，管理人员较 2017 年末减少 21.82%，主要系优化管理结构，精简部分管理职位，调整部分管理人员进入运营、辅助等职能所致；2019 年较 2018 年增长 6.98%，主要系为配合公司业务发展的需要，新聘用管理人员所致。管理人员执行年度考核机制，每年年末根据年初制定的关键绩效指标进行评分，为绩差人员制定改进方案，如绩效仍不合格，则进行降职或免职处理。

报告期内，公司各期计入管理费用的职工薪酬逐年下降，主要系报告期内公司完善绩效考核，同时 2017 年及以前，公司研发人员中的职工薪酬均在管理费用中核算，2018 年及 2019 年，随着研发项目陆续立项，相关研发人员职工薪酬陆续分配至研发费用中所致。报告期内除销售人员的职工薪酬计入销售费用外，管理人员、技术人员、运营人员及辅助人员的职工薪酬均计入了管理费用或研发费用中的职工薪酬，前述薪酬与相关人员的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中后台人员	326	333	319
职工薪酬合计	7,067.01	6,154.04	6,060.21
人均薪酬	21.45	18.88	17.27

注：人均薪酬=当期职工薪酬*2/（期末中后台人员+期初中后台人员），2016 年末中后台人员员工数量取自公司 2016 年年报。

由上述结果可知，报告期内，公司中后台人员的人均薪酬持续增长，与公司业务增长情况相匹配。报告期各期末，公司应付职工薪酬分别为 1,986.86 万元、2,805.89 万元与 3,197.45 万元，增长情况与公司员工数量、业务规模增长趋势一致，不存在跨期确认奖金、调节利润的情形。

（九）披露报告期各期研发项目基本情况及研发成果，量化分析已完成的研发项目对发行人业绩或技术指标的影响

报告期内，公司的研发项目支出情况如下：

单位：万元

项目名称	实际研发支出			研发进度
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	
财务云平台	439.25			已完成
Bone 系统	445.37			已完成
钢银私有云平台	196.92			已完成
供应链服务	507.95			已完成
供应链集成管理云平台	504.19			已完成
加工仓储平台	594.47			已完成
上海钢银大数据平台	350.71			已完成

现货交易平台	544.78			已完成
基于商务诚信的钢铁电商便捷交易项目	181.75	1,022.17		已完成
钢铁电商供应链创新协同交易服务平台	90.36	648.37		已完成
钢银科技财务结算管理平台软件	110.23			系统开发阶段
钢银科技供应链服务项目	150.47			系统开发阶段
钢银科技统一技术服务体系软件	91.77			系统开发阶段
合计	4,208.22	1,670.53		

公司的研发项目主要为运营管理平台。报告期内，公司完成开发了基于商务诚信的钢铁电商便捷交易项目与钢铁电商供应链创新协同交易服务平台，实现供应链服务的标准化，打造供应链价值网络，高效整合社会闲散资源，提升供应链服务能级，从而降低基于交易的显性成本及隐性成本，实现交易的全程闭环，缩短了产业链条上的交易环节，提升行业运行效率，助力钢铁行业去产能、去库存以及供给侧结构性改革。

供应链系统研发项目与订单融系统研发项目上线以来得到客户广泛认可，2019年供应链服务收入3,947,332.11万元，同比增长35.25%；供应链服务收入占营收比为32.32%，同比增加1.85个百分点，供应链业务收入占公司整体营业收入的比例不断上升。

(十) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 查阅相关费用合同，并追查至相关结算单据、银行付款凭证，核查相关交易的真实性；

(2) 与公司管理层进行访谈确认；

(3) 与主要第三方服务商进行访谈确认；

(4) 获取公司报告期内期间费用发生明细，并核对至科目余额表金额；

(5) 获取并核查公司仓储服务合同，分析仓储费用支出与服务合同内容的匹配性；

(6) 获取公司广告费用发生额明细，并追查至相关付款记录，确认发生金额的真实性；

(7) 获取报告期内公司技术人员名单及认定标准，与同行业可比公司人员结构情况进行比较，分析差异原因；

(8) 获取公司报告期内间接融资情况明细，并分析测算其融资利息情况与财务费用中利息支出的匹配性；

(9) 获取报告期各期管理人员数量变动、绩效考核机制情况，分析职工薪酬大幅下降的原因及合理性；

(10) 获取报告期各期研发项目基本情况及研发成果清单及相关支持性资料，并与管理层访谈，确认其研发成果的应用情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 信息咨询费的手续与相关服务提供方不存在关联关系，相关费用的定价公允；

(2) 公司线上点击率不存在利用大股东网站或其他关联方导流，不存在线下推广，广告费支出规模合理，线上线下销售推广费用归集完整；

(3) 销售人员人均薪酬与同行业可比公司相比不存在低估情形，不存在费用报销方式变相支付员工薪酬的情形；

(4) 公司 2018 年仓储费用和营业收入变动趋势不一致的原因合理，不存在其他方为公司承担费用的情形；

(5) 公司 2019 年广告宣传费大幅增长合理；

(6) 公司研发人员薪酬增长存合理，研发费用的支出范围和归集方法合理，不存在应计入管理费用的支出计入研发费用的情形；

(7) 公司各期财务费用利息支出与借款规模向匹配；

(8) 公司职工薪酬大幅下降的原因合理，不存在跨期确认奖金、调节利润的情形；

(9) 报告期内，公司的研发项目有利于提升公司的市场竞争能力及业务能力。

三十一、关于非经常性损益

根据公开发行说明书，报告期各期发行人非经常性损益总额分别为-34.75 万元、529.40 万元、5,763.93 万元，归属于母公司股东的非经常性损益净额占归属于母公司股东的净利润的比例分别为-0.84%、3.33%、20.42%；公司非经常

性损益中计入当期损益的政府补助分别 431.00 万元、756.49 万元、5,086.36 万元；2018 年度及 2019 年度，公司非经常性损益显著增加，主要系公司政府补助金额显著增长所致。

请发行人：（1）说明上海市宝山区财政局 2019 年度财政扶持资金、宝山区杨行镇人民政府财政扶持资金的具体情况，对应确认依据，是否具有可持续性。

（2）将上述政府补助认定为与收益相关的政府补助的依据，政府补助计入“其他收益”、“营业外收入”的划分标准，说明 2019 年发行人政府补助大幅增加的原因，是否具有可持续性。（3）结合报告期各期发行人政府补助金额占利润总额的比例及对发行人经营业绩的影响，分析说明发行人对政府补助是否存在重大依赖，并做重大事项提示和风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。（问询函问题 42）

（一）说明上海市宝山区财政局 2019 年度财政扶持资金、宝山区杨行镇人民政府财政扶持资金的具体情况，对应确认依据，是否具有可持续性

上海市宝山区财政局 2019 年度财政扶持资金、宝山区杨行镇人民政府财政扶持资金的具体情况如下：

1. 于 2020 年 3 月 31 日上海宝山区财政局出具情况说明：为支持平台经济发展，根据宝山区产业扶持相关政策，上海市宝山区财政局于 2019 年 11 月拨付钢银电商 3,400 万元，用于支持钢银电商 2019 年度的经营发展。

2. 于 2020 年 3 月 17 日上海市宝山区杨行镇人民政府出具财政扶持资金拨付情况说明：为支持平台经济发展，根据宝山区及杨行镇产业扶持相关政策，经镇政府同意，上海市宝山区杨行镇人民政府于 2019 年 2 月、5 月、7 月、8 月、11 月分别向钢银电商拨付 16 万元、120 万元、306.76 万元、476 万元、527 万元，合计人民币 1,445.76 万元，用于支持企业 2019 年度的经营发展。

上海市宝山区财政局 2019 年度财政扶持资金、宝山区杨行镇人民政府财政扶持资金不具有可持续性。

（二）将上述政府补助认定为与收益相关的政府补助的依据，政府补助计入“其他收益”、“营业外收入”的划分标准，说明 2019 年发行人政府补助大幅增加的原因，是否具有可持续性

1. 上述政府补助认定为与收益相关的政府补助的依据如下：

《企业会计准则第 16 号—政府补助》第八条规定：与资产相关的政府补助，

应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

《企业会计准则第 16 号—政府补助》第九条规定：与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：

(1) 用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；

(2) 用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

公司收到上海市宝山区财政局 2019 年度财政扶持资金、宝山区杨行镇人民政府财政扶持资金均用于支持钢银电商 2019 年度的经营发展，故这两笔政府补助认定为与收益相关的政府补助。

2. 政府补助计入其他收益、营业外收入的划分标准如下：

《企业会计准则第 16 号—政府补助》第二条规定：本准则中的政府补助，是指企业从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产。

第十一条规定：与企业日常活动相关的政府补助，应当按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与企业日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收支。

钢银电商收到的政府补助与企业日常经营活动相关计入其他收益。

3. 2019 年公司政府补助大幅增加的原因

根据上海市商委委员会本市电子商务示范企业创建工作的情况，公司被评为 2018-2019 年度上海市电子商务示范企业，基于对于本市电子商务企业的扶持发展，报告期内分别拨付了上述相应的财政扶持资金，用于扶持企业相应年度的经营发展，因此 2019 年公司的政府补助大幅增加。

上述政府补助不具有可持续性。

(三) 结合报告期各期发行人政府补助金额占利润总额的比例及对发行人经营业绩的影响，分析说明发行人对政府补助是否存在重大依赖，并做重大事项提示和风险提示

1. 2019 年政府补助明细

(1) 与资产相关的政府补助

1) 明细情况

单位：万元

项 目	期初递延收益	本期新增补助	本期结转	期末递延收益	本期结转列报项目
上海市软件和集成电路产业发展专项资金		150.00	75.00	75.00	其他收益
上海供应链体系建设试点专项资金		234.00	54.60	179.40	其他收益
小 计		384.00	129.60	254.40	

2) 其他说明

公司“基于商务诚信的钢铁电商便捷交易项目”于 2019 年度获得上海市软件和集成电路产业发展专项资金补助 150 万元；公司“钢铁电商供应链创新协同交易服务平台项目”于 2019 年度获得上海供应链体系建设试点专项资金补助 234 万元。

(2) 与收益相关，且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助

单位：万元

项 目	金额	列报项目	说明
财政扶持资金	3,400.00	其他收益	公司于 2019 年收到来自上海宝山区财政局拨付的 2019 年度的财政扶持资金。
财政扶持资金	1,446.76	其他收益	公司及子公司上海及韵物流科技有限公司分别于 2019 年收到来自上海市宝山区杨行镇人民政府拨付的 2019 年度的财政扶持资金 1,445.76 万元、1 万元。
财政扶持资金	90.00	其他收益	子公司上海钢银供应链管理有限公司于 2019 年收到上海宝山城市工业园区管理委员会拨付的财政扶持资金。
政府奖励	20.00	其他收益	公司获得上海市宝山区 2018 年度经济工作突出贡献奖二等奖，于 2019 年收到奖励款 20 万元。
小 计	4,956.76		

(3) 本期计入当期损益的政府补助金额为 5,086.36 万元。

2. 2018 年政府补助明细

(1) 与收益相关，且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助

单位：万元 项目	金额	列报项目	说明
标准化推进专项资金	1.00	营业外收入	根据《上海市质量技术监督局关于下拨2017年上海市标准化推进专项资金的通知》(沪质技监标〔2017〕310号)有关规定，公司于2018年11月收到上海宝山区市场监督管理局1万元。
财政扶持资金	755.49	其他收益	公司于2018年收到上海市宝山区杨行镇人民政府发放的财政扶持资金755.49万元。
小计	756.49		

(2) 本期计入当期损益的政府补助金额为756.49万元。

3. 2017年政府补助明细

(1) 与收益相关，且用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的政府补助

单位：万元 项目	金额	列报项目	说明
标准化推进专项资金	11.00	营业外收入	根据《上海市质量技术监督局关于下拨2017年上海市标准化推进专项资金的通知》(沪质技监标〔2017〕310号)有关规定，公司于2017年10月收到上海市宝山区市场监督管理局11万元。
商务诚信的钢铁电商便捷交易项目	150.00	营业外收入	根据《上海市经济信息化委关于下达2017年度软件和集成电路产业发展专项资金(第二批)项目计划的通知》(沪经信软〔2017〕622号)及“上海市软件和集成电路产业发展专项和信息服务业领域项目协议书”，公司于2017年10月收到市级财政直接支付资金清算账户划款150万元。
宝山区现代服务业发展引导资金	15.00	营业外收入	根据《宝山区关于加强“调结构、促转型”支持产业发展专项资金管理的若干意见》(宝府〔2017〕51号)及《宝山区现代服务业发展引导资金使用管理办法》(宝府办〔2017〕29号)有关规定，公司于2017年12月收到上海市宝山区财政局地方预算存款账户划款15万元。
财政扶持资金	255.00	其他收益	公司于2017年收到上海市宝山区杨行镇人民政府发放的财政扶持资金255万元。
小计	431.00		

(2) 本期计入当期损益的政府补助金额为431.00万元。

4. 报告期各期公司政府补助金额占利润总额的比例及对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元 项目	2019年	2018年	2017年
其他收益	5,086.36	755.49	255.00
营业外收入		1.00	176.00
政府补助合计金额	5,086.36	756.49	431.00

利润总额	27,464.34	15,602.71	4,151.28
占比(%)	18.52	4.85	10.58

预计随着公司主营业务规模逐步扩大、盈利能力逐步提升，即使未来期间公司没有取得政府补助，也不会影响公司主营业务的持续改善，故公司对政府补助不存在重大依赖。

(四) 核查过程及核查意见

1. 核查过程

我们执行了以下程序：

- (1) 获取政府补助依据文件以及银行进账单，检查政府补助的真实性；
- (2) 复核公司政府补助相关会计处理，检查政府补助分类是否正确。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 上海市宝山区财政局 2019 年度财政扶持资金、宝山区杨行镇人民政府财政扶持资金，对应确认依据明确，不具有可持续性。

(2) 上述政府补助认定为与收益相关的政府补助会计处理准确，不具有可持续性。

(3) 根据报告期各期公司政府补助金额占利润总额的比例及对公司经营业绩的影响，公司对政府补助不存在重大依赖。

三十二、关于现金流量表

根据公开发行说明书，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-135,566.75 万元、-51,823.61 万元与-74,527.97 万元，公司营业利润与经营活动产生的现金流量净额的比值分别为-3,411.52%、-334.11%、-271.01%。

请发行人补充披露：(1) 报告期内经营活动产生的现金流量净额存在较大波动且与净利润存在较大差异的原因及合理性。(2) 报告期经营性现金流量为负，应收账款持续大幅增加，是否对发行人的持续盈利能力造成重大不利影响，并根据分析结果作重大风险提示。(3) 说明各期“销售商品、提供劳务收到的现金”高于各期营业收入的原因，与应收账款、预收账款等科目变动的勾稽关系。(4) 说明“收到其他与经营活动相关的现金”“支付其他与经营活动有关的

现金”中“押金及保证金”的收支情况与其他应收款、其他应付款中“押金及保证金”等科目的勾稽关系。(5)“收到的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”、“支付的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”的业务背景、对手方名称、具体内容、金额及波动的原因。(6)结合各期员工人数、员工结构和平均工资水平，说明各期支付给职工的现金及与应付职工薪酬变动的匹配关系，各类型员工平均薪酬与同行业、同地区公司相比是否存在显著差异。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。(问询函问题 43)

(一) 报告期内经营活动产生的现金流量净额存在较大波动且与净利润存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司经营活动现金流量具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	13,595,533.55	10,582,819.58	8,740,916.37
收到其他与经营活动有关的现金	79,308.85	67,146.98	24,305.44
经营活动现金流入	13,674,842.39	10,649,966.56	8,765,221.81
购买商品、接受劳务支付的现金	13,633,836.84	10,635,125.97	8,861,386.59
支付给职工以及为职工支付的现金	17,751.65	15,029.00	13,386.35
支付的各项税费	11,654.07	2,159.25	950.61
支付其他与经营活动有关的现金	86,127.81	49,475.95	25,065.01
经营活动现金流出	13,749,370.37	10,701,790.18	8,900,788.56
经营活动产生的现金流量净额	-74,527.97	-51,823.61	-135,566.75
净利润	27,650.07	15,415.51	4,148.44
差异	-102,178.05	-67,239.12	-139,715.20

报告期内，公司经营活动现金流的流入与流出均随着业务规模的扩大同步增长，与营业收入及营业成本的增长保持一致。公司将净利润调整为经营活动现金流量净额的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	27,650.07	15,415.51	4,148.44
加：资产减值准备	170.50	3,254.44	20.60

固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	324.32	226.17	202.85
无形资产摊销			
长期待摊费用摊销	5.58	20.48	23.35
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)	9.52	-12.89	
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)			4.67
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	1.01	31.87	336.36
财务费用(收益以“-”号填列)	7,072.15	4,257.23	2,818.44
投资损失(收益以“-”号填列)	209.05	93.33	89.94
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-1,406.54	-246.24	-15.87
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)			
存货的减少(增加以“-”号填列)	-33,095.17	4,765.15	-18,359.45
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-95,990.90	-58,000.89	-381,527.94
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	18,523.77	-23,376.44	255,943.62
其他	1,998.67	1,748.68	748.25
经营活动产生的现金流量净额	-74,527.97	-51,823.61	-135,566.75

报告期内，公司经营活动现金流量净额持续为负值，主要系钢银电商寄售交易及供应链服务规模不断扩大，导致公司对下游客户的应收账款、上游供应商的采购预付款及相关业务形成的存货库存提高所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
存货的增加	33,095.17	-4,765.15	18,359.45
经营性应收项目的增加	95,990.90	58,000.89	381,527.94
存货及经营性应收项目增加合计	129,086.08	53,235.74	399,887.39
经营性应付项目的增加	18,523.77	-23,376.44	255,943.62
经营性应付项目增加与存货及经营性应收项目增加的差额	-110,562.31	-76,612.18	-143,943.77

报告期内，公司经营性应付项目增加与存货增加及经营性应收项目增加合计差额均较大，因此直接导致公司经营活动现金流量持续为负。报告期内，公司存货增加的原因公司业务规模的扩大，主要是供应链业务规模的扩大。报告期内，

公司经营性应收项目增加的主要原因为钢材交易业务规模的扩大。

报告期内，公司在所有钢材交易业务中，钢材采购环节均需要公司向供应商预付绝大部分货款，现金支出较大；但公司仅在寄售交易业务中，会全额向客户收取货款，而在供应链服务业务中，公司仅能够向客户收取部分款项。公司经营性应付项目与经营性应收项目的差额，会随着公司供应链服务业务规模的扩大而不断提高，从而导致公司经营性现金流量随着供应链服务业务规模的扩大而产生负值并低于净利润，符合公司的实际业务情况。

综上，各期经营活动现金流量净额与净利润差异具有合理性。

(二) 报告期经营性现金流量为负，应收账款持续大幅增加，是否对发行人的持续盈利能力造成重大不利影响，并根据分析结果作重大风险提示

如问题(一)所述，报告期内经营性现金流量为负主要系经营性应付项目增加与存货增加及经营性应收项目增加合计差额较大产生，但公司的净利润在逐年增长，应收账款持续大幅增加但期后回款情况良好，不存在对持续盈利能力造成重大不利影响。

(三) 说明各期“销售商品、提供劳务收到的现金”高于各期营业收入的原因，与应收账款、预收账款等科目变动的勾稽关系

报告期内“销售商品、提供劳务收到的现金”与应收账款、预收账款等科目变动的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	12,213,317.54	9,571,541.27	7,344,953.85
增值税销项税额	1,751,055.94	1,647,743.60	1,449,841.93
应收票据余额减少数(期初减期末)	39,893.65	-35,926.97	-10,445.70
应收款项融资减少数(期初减期末)	-46,320.25		
应收账款余额减少数(期初减期末)	-93,396.43	-119,673.03	-66,278.64
预收账款增加数	-21,406.73	-174,966.72	239,205.02
不涉及现金收支的票据背书	-247,610.17	-305,898.56	-216,360.10
销售商品、提供劳务收到的现金合计	13,595,533.55	10,582,819.58	8,740,916.37

报告期内“销售商品、提供劳务收到的现金”与应收账款、预收账款等科目之间匹配。

(四) 说明“收到其他与经营活动相关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”中“押金及保证金”的收支情况与其他应收款、其他应付款中“押金及保证金”等科目的勾稽关系

2019 年度押金及保证金项目相关勾稽情况：

单位：万元

项 目	期初余额	本期支付	本期收到	期末余额
其他应收款中押金保证金	4,143.88	537.31	964.00	3,717.18
其他应付款中押金保证金	37,996.95	61,218.85	66,509.25	43,287.34
货币资金中受限保证金		16,247.27		
其他经营活动的押金保证金相关的现金		78,003.43	67,473.25	
差异		-	-	

2018 年度押金及保证金项目相关勾稽情况：

单位：万元

项 目	期初余额	本期支付	本期收到	期末余额
其他应收款中押金保证金	2,122.25	4,332.73	2,311.11	4,143.88
其他应付款中押金保证金	14,183.86	37,617.78	61,430.87	37,996.95
货币资金中受限保证金			69.69	
其他经营活动的押金保证金相关的现金		41,950.52	63,811.67	
差异		-	-	

2017 年度押金及保证金项目相关勾稽情况：

单位：万元

项 目	期初余额	本期支付	本期收到	期末余额
其他应收款中押金保证金	799.22	1,577.63	254.60	2,122.25
其他应付款中押金保证金	4,352.69	12,881.36	22,712.53	14,183.86
货币资金中受限保证金		5,007.38		
其他经营活动的押金保证金相关的现金		19,466.38	22,967.13	
差异		-	-	

综上所述，“收到其他与经营活动相关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”中“押金及保证金”的收支情况与其他应收款、其他应付款中“押金及

保证金”等科目之间勾稽匹配。

(五) “收到的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”、“支付的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”的业务背景、对手方名称、具体内容、金额及波动的原因

公司“收到的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”、“支付的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”主要系公司在钢材交易过程中代收代付的运费，其余零星的为代收代付员工宿舍的房租和水电费支付给出租方，业务背景与主营业务的情况相符。报告期内往来款情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到其他经营活动中的往来款	5,668.14	1,504.04	
支付其他经营活动中的往来款	2,379.15	2,708.35	1,114.00
经营活动现金流入金额	13,674,842.39	10,649,966.56	8,765,221.81
经营活动现金流出金额	13,749,370.37	10,701,790.18	8,900,788.56
收到的往来款占经营活动总流入占比	0.04	0.01	
支付的往来款占经营活动总流出占比	0.02	0.03	0.01

公司“收到的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”、“支付的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”报告期内随业务的增长代收代付的运费整体呈上涨趋势，整体在收支总额占比中微小。2017年和2018年收到的金额小于支付的金额主要系部分客户随同钢材销售的货款一起采用商业票据背书的方式结算，2019年收到的金额大于支付的金额系公司代付运费时采用商业票据背书的方式结算。由于代收代付的运费往来款项系在钢材交易的业务背景下产生，明细较多且金额较分散，此处仅列示大额明细客户如下：

单位：万元

对手方名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海宝源钢国际贸易有限公司	1,034.42	514.45	
杭州帅冠金属有限公司	534.02	171.24	
上海吟宵实业有限公司	494.83	328.04	
中山市保利佳贸易有限公司	292.36		
上海共展实业有限公司	282.32		

湖南仁一物资集团有限公司	177.91	54.89	
温州顺泽钢铁贸易有限公司	174.84	440.89	
海南远胜达贸易有限公司	152.99		
安徽省东兴钢材销售有限公司	137.40		
上海抚新钢铁贸易有限公司		610.54	472.29
苏州裕景泰控股有限公司		415.37	475.31
上海治兴实业有限公司	72.66	79.23	
广东韶钢海工新材料有限公司			101.70
小 计	3,353.75	2,614.65	1,049.30

(六) 结合各期员工人数、员工结构和平均工资水平，说明各期支付给职工的现金及与应付职工薪酬变动的匹配关系，各类型员工平均薪酬与同行业、同地区公司相比是否存在显著差异

报告期各期，公司支付给职工的现金及应付职工薪酬当期减少金额的匹配性如下：

单位：元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
支付给职工以及为职工支付的现金	177,516,529.98	150,290,030.57	133,863,508.88
应付职工薪酬支付金额	177,334,755.43	150,073,183.06	133,863,508.88
差异率	-0.10%	-0.14%	0.00%
员工人数	1,020	910	856
人均职工薪酬	173,857.60	164,915.59	156,382.60
当地平均薪酬	98,532.00	93,984.00	85,582.00

注 1：人均职工薪酬=支付给职工以及为职工支付的现金*2/(本期期末人数+上期期末人数)

注 2：当地平均薪酬水平数据来自上海市人力资源和社会保障局公布的年度职工平均工资。

由上表可知，报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬支付金额基本一致。公司各期人均职工薪酬支付金额逐年上涨，与报告期公司业绩增长趋势基本一致。公司人均职工薪酬支付金额远高于当地平均薪酬，主要由于公司业绩较好，给员工提供较为具备市场竞争力的薪资所致。报告期内，

公司人均职工薪酬支付金额逐年增长，主要系公司报告期内本科及以上学历的高技术人才数量及占比逐年增加所致。公司平均薪资与可比公司比较情况如下：

单位：元/人

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中钢网	111,833.11	83,108.77	79,027.83
浙商中拓	226,868.00	164,204.88	168,013.17
国联股份	146,160.43	134,399.62	109,136.44
平均	161,620.52	127,237.76	118,725.81
钢银电商	187,824.22	169,958.30	152,725.05

注 1：人均职工薪酬=支付给职工以及为职工支付的现金*2/(本期期末人数+上期期末人数)

从上表可知，公司的人均职工薪酬高于同行业可比公司水平，主要系公司业务规模在同行业可比公司处于领先水平，且公司重视人才资源，愿意为员工提供具备吸引力的薪酬待遇所致。

(七) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

- (1) 我们获取了公司现金流量表，了解公司现金流量表构成；
- (2) 了解公司现金流量表其他项目构成，并分析变动原因；
- (3) 对公司报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的勾稽关系进行复核；
- (4) 获取公司货币资金明细账，进行借贷方分析，并与公司现金流量表进行比较；
- (5) 复核公司现金流量表与利润表、资产负债表科目勾稽关系；
- (6) 查阅企业会计准则现金流量表准则相关规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 公司报告期内经营活动产生的现金流量净额存在较大波动且与净利润存在较大差异具有合理性，对公司的持续盈利能力未造成重大不利影响；
- (2) 报告期内经营性现金流量为负主要系经营性应付项目增加与存货增加

及经营性应收项目增加合计差额较大产生，但公司的净利润在逐年增长，应收账款持续大幅增加但期后回款情况良好，不存在对持续盈利能力造成重大不利影响；

(3) 各期“销售商品、提供劳务收到的现金”与应收账款、预收账款等科目变动匹配；

(4) “收到其他与经营活动相关的现金”“支付其他与经营活动有关的现金”中“押金及保证金”的收支情况与其他应收款、其他应付款中“押金及保证金”等科目匹配；

(5) 各期支付给职工的现金与应付职工薪酬变动之间匹配，各类型员工平均薪酬与同行业、同地区公司相比不存在显著差异；

(6) 已按要求说明“收到的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”、“支付的其他与经营活动有关的现金”中“往来款”的业务背景、对手方名称、具体内容及金额，与主营业务变动一致，具有合理性。

三十三、关于运营系统和财务系统核查

请保荐机构和申报会计师核查下述事项并发表明确意见：通过独立进入发行人运营系统、财务系统，采用综合信息技术手段查看发行人的运营数据、财务系统与运营系统衔接及数据联动情况等，结合潜在数据造假风险点（主网页浏览量、IP 地址、MAC 地址、下载量、订单量、订单号、结算分布、第三方支付数据等），核查说明发行人是否存在通过信息系统或后台数据库伪造数据等舞弊行为，是否存在导致数据异常的重大事故等。（问询函问题 44）

（一）关于了解交易及后台系统控制及相关控制测试结果

我们进行了如下核查程序：

1. 了解与财报相关的信息系统一般控制

（1）信息技术治理

钢银电商设立了产品研发中心，作为钢材 B2B 交易业务系统及周边辅助系统的归口管理部门。研发中心下设类目运营部、产品部门、基础架构部、开发部门、软件测试部和系统运维部。其中，系统运维部主要负责内部系统运行基础环境的监控和维护，包括服务器管理、数据库管理和网络管理等；其他部门则负责内部系统的设计、研发和测试。我们获取并检查了公司上述部门组织架构和岗位清单。

在业务系统运行管理制度建设方面，公司已制定《IDC 机房网络规划和系统

管理规范》《公司电脑及网络使用管理制度》《数据库备份管理制度》《运维变更管理流程》《监控系统规范指引》《业务系统应急预案管理制度》等制度来规范信息系统相关工作，并以培训会的形式组织员工进行学习。

在 IT 服务标准管理和检查审计方面，公司针对技术部门的 IT 服务情况和系统的运行环境采取内部考评和外部检查结合的方式进行核查，包括每年定期组织个人绩效考评、ISO9001 质量体系认证和信息安全等级保护测评等。

在供应商管理方面，公司通常采取招标形式选择硬件和软件供应商，对参与投标供应商的标书、企业规模和资质、企业成功案例、交货事件与进度承诺、售后承诺、投标价格等方面进行评分后，择优选择。此外，公司获取供应商交付的产品后，会组织评价验收并出具验收报告。

(2) 运维管理

1) 服务器管理

公司租用 IDC 机房部署主要业务系统服务器和数据库服务器，测试环境和周边辅助系统服务器部署在公司办公楼自建机房内。公司的业务系统服务器分为容器和虚拟机两类，虚拟机正逐步被容器所替代。运维人员和开发人员的操作行为分别通过服务器日志和堡垒机审计记录留痕。

公司业务系统服务器均采用 Linux CentOS 操作系统，其账户密码复杂度主要采取人为控制的方式进行限制，要求必须由 12 位的大小写英文字母、特殊符号和数字组成。

公司利用开源的 Zabbix 和 Prometheus 监控软件对应用系统和数据库所在服务器的 CPU、内存、I/O、磁盘容量及连接数等指标进行实时监控。当发生异常情况时，监控系统以钉钉和微信消息实时发送告警消息至相关运维人员处。此外，公司定期进行服务器漏洞扫描，由第三方漏扫设备执行，并出具相关报告。

2) 数据库管理

公司的业务系统均使用 MYSQL 数据库，数据库中已启用账号分为 ROOT 账号、应用账号和个人账号。

公司通过主从数据库的方式对数据进行实时同城异地热备，并通过磁带库的方式实现冷备。公司每月执行 2-3 次备份文件恢复测试，通过验证数据是否可读，以及时间戳是否与备份时间点一致，以验证备份文件的可用性和完整性。我们查看了备份数据恢复测试记录表。

3) 网络管理

公司根据网络架构绘制了网络拓扑图，并设置了网络安全域，将公司网络分为开发测试环境、预发布环境、正式环境、办公网络、访客网络。公司部署了 Hillstone 防火墙，通过对访问源 IP、目的 IP 及访问端口的限制实现内外网隔离。防火墙的安全规则均需经过管理层的批准并备案，并定期将现行的安全规则与备案规则进行比对。我们现场查看了防火墙安全规则。

4) 机房管理和设备管理

在机房管理方面，我们对公司华仓 IDC 机房和办公楼自建机房进行实地检查。

在设备管理方面，公司日常由系统运维负责对所有计算机软、硬件及网络设备实行统一管理，包括登记、造册、维护和维修等操作。

(3) 系统开发及变更管理

产品研发中心下分不同系统的开发部门，并单独设置系统测试部负责不同系统的测试工作。系统一般由业务部门人员通过产品需求交流会的方式确定需求和开发等具体内容，产品部门人员针对需求加以分析并编写需求说明书和项目初步计划表，并以邮件的方式发布立项通知。经开发部门完成系统开发工作后，交由测试人员和产品部门人员先后完成用户接受测试、预发布环境测试等，最终由对应开发人员通过公司自行开发的 BONE 协作平台部署至生产环境。

我们对项目业务需求说明、信息系统开发及变更的策划方案、系统测试方案及测试用例等文件进行了检查，未发现明显异常。

2. 与收入相关的信息系统及数据控制测试

(1) 交易管理系统穿行测试

钢银电商交易管理系统集成了用户信息、交易信息以及部分财务信息，我们主要对交易管理系统执行了穿行测试。我们分别抽取了一般寄售业务、帮你采业务和任你花交易，查看整个交易流程系统前台数据与后台数据库记录的完整性与准确性。

(2) 资金数据控制测试

我们执行了资金数据控制测试，首先通过将银行处直接获取的收款流水与系统内到账单数据表进行核对，确认流入资金的真实性；其次，将客户账户/合同所分配金额与到账单使用记录进行核对，确认收款记录的完整性。

(3) 收入测算与核对

我们对交易管理系统中的一般寄售、任你花和帮你采业务订单数据还原测算出各年台账收入金额，与公司财务台账收入核对。

根据上述核查程序的结果，我们认为公司的信息系统相关的控制设置合理，不存在导致数据异常的重大事故，能够合理的防控舞弊风险。

(二) 发行人不存在通过信息系统或后台数据库伪造数据等舞弊行为，不存在导致数据异常的重大事故

我们根据钢银交易管理系统的业务订单数据，分别对一般寄售、任你花和帮你采业务 2017 年至 2019 年的交易记录进行多维分析，以核查交易行为是否存在显著异常的情况。具体分析如下：

1. 主网页浏览量分析

单位：次

序号	地域	2019 年度	
		浏览量	占比
1	上海	1,710,113	45.21%
2	江苏	743,050	19.64%
3	山东	200,378	5.30%
4	河南	118,818	3.14%
5	安徽	109,640	2.90%
6	广东	108,246	2.86%
7	浙江	102,714	2.72%
8	北京	101,227	2.68%
9	河北	84,989	2.25%
10	江西	75,572	2.00%
	其他	427,782	11.31%
	总数	3,782,529	100.00%

2018 年度

1	上海	1,024,465	46.29%
2	江苏	425,661	19.23%
3	山东	118,243	5.34%
4	广东	92,356	4.17%

5	河南	63,144	2.85%
6	安徽	62,267	2.81%
7	浙江	61,930	2.80%
8	江西	53,942	2.44%
9	湖北	48,594	2.20%
10	北京	43,471	1.96%
	其他	218,966	9.89%
	总数	2,213,039	100.00%

2017 年度

1	上海	447,481	46.16%
2	江苏	163,670	16.88%
3	广东	103,558	10.68%
4	山东	45,040	4.65%
5	江西	34,873	3.60%
6	浙江	31,150	3.21%
7	安徽	28,379	2.93%
8	福建	15,743	1.62%
9	河南	14,443	1.49%
10	北京	12,580	1.30%
	其他	72,457	7.47%
	总数	969,374	100.00%

注：数据源自百度统计。

从上述数据来看，报告期内公司浏览量呈逐年增长趋势，与公司营业收入增长趋势相同；浏览量地域主要集中在上海、江苏、山东等华东地区，与公司销售收入分布情况大体一致，未见显著异常。

2. 订单量及交货城市分布分析

(1) 一般寄售业务

我们根据钢银交易管理系统的一般寄售业务下单数据和实提数据，分年统计出 2017 至 2019 年各年的交货仓库所在城市分布情况。

1) 2017 年一般寄售交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
上海	5,287	448	59,015	7,677,279,224.29	130,090.30	12.23%
张家港	2,374	297	27,095	5,545,078,802.62	204,653.21	8.84%
杭州	1,348	191	20,319	3,030,308,817.99	149,136.71	4.83%
南昌	1,013	78	12,978	2,754,846,707.47	212,270.51	4.39%
常州	1,511	198	10,770	2,135,691,948.39	198,300.09	3.40%
乐从	1,793	112	12,113	1,858,612,347.03	153,439.47	2.96%
宁波	1,030	145	11,417	1,764,398,187.30	154,541.31	2.81%
徐州	800	129	7,369	1,620,043,579.41	219,845.78	2.58%
广州	470	127	6,226	1,553,816,916.63	249,569.05	2.48%
无锡	1,975	234	12,437	1,550,985,268.70	124,707.35	2.47%
南京	930	132	9,921	1,472,900,656.38	148,462.92	2.35%
合肥	595	127	11,112	1,367,918,546.24	123,102.82	2.18%
博兴	599	87	5,801	1,323,893,826.63	228,218.21	2.11%
泉州	554	60	6,568	1,314,652,711.04	200,160.28	2.09%
长沙	822	79	11,610	1,311,456,875.18	112,959.25	2.09%
昆明	550	49	4,011	1,275,648,546.45	318,037.53	2.03%
武汉	767	96	8,661	1,216,722,410.67	140,482.90	1.94%
天津	698	149	6,080	1,062,665,158.90	174,780.45	1.69%
唐山	470	114	2,375	1,062,436,683.39	447,341.76	1.69%
北京	464	82	5,007	1,036,726,876.68	207,055.50	1.65%
其他	18,814	5,550	100,420	20,820,516,595.53	207,334.36	33.18%
合计	42,864	8,484	351,305	62,756,600,686.92	178,638.51	100.00%

2) 2018年一般寄售交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
张家港	2,425	350	30,113	6,907,709,365.03	229,392.93	8.81%
上海	4,093	425	38,836	5,402,488,832.18	139,110.33	6.89%

常州	1,188	193	11,345	2,688,012,924.15	236,933.71	3.43%
杭州	1,180	201	15,347	2,663,887,306.22	173,577.07	3.40%
泉州	619	64	10,405	2,484,594,857.14	238,788.55	3.17%
唐山	808	169	4,454	2,449,372,943.42	549,926.57	3.12%
南昌	794	77	9,137	2,328,954,921.70	254,892.74	2.97%
乐从	1,991	126	13,254	2,244,771,040.71	169,365.55	2.86%
宁波	1,178	146	13,452	2,175,437,975.85	161,718.55	2.77%
广州	458	103	6,844	1,711,076,455.16	250,011.17	2.18%
无锡	1,754	203	11,477	1,605,281,433.65	139,869.43	2.05%
徐州	695	173	6,094	1,592,560,062.64	261,332.47	2.03%
南京	830	129	7,903	1,539,267,911.90	194,770.08	1.96%
武汉	774	83	8,233	1,461,984,730.66	177,576.18	1.86%
马鞍山	562	125	6,467	1,413,412,775.55	218,557.72	1.80%
博兴	634	115	5,855	1,353,713,813.96	231,206.46	1.73%
长沙	826	92	9,428	1,254,511,197.49	133,062.28	1.60%
邯郸	1,167	115	7,255	1,217,072,387.89	167,756.36	1.55%
湖州	724	172	4,713	1,216,884,098.46	258,197.35	1.55%
北京	582	99	5,340	1,215,409,437.14	227,604.76	1.55%
其他	34,031	13,841	151,785	33,491,731,055.43	220,652.44	42.71%
合计	57,313	17,001	377,737	78,418,135,526.32	207,599.83	100.00%

3) 2019年一般寄售交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
张家港	2,701	430	39,167	8,996,673,214.05	229,700.34	9.13%
上海	3,685	502	35,121	5,092,988,476.15	145,012.63	5.17%
唐山	1,209	265	6,170	4,212,040,280.02	682,664.55	4.28%
徐州	1,139	213	12,401	3,179,536,553.13	256,393.56	3.23%
常州	1,326	238	14,686	3,175,556,570.57	216,230.19	3.22%
杭州	1,131	245	17,203	2,954,543,670.63	171,745.84	3.00%
广州	734	168	11,063	2,506,342,650.25	226,551.81	2.54%

乐从	2,456	172	15,712	2,383,364,257.05	151,690.70	2.42%
宁波	1,223	190	12,352	2,222,750,905.86	179,950.69	2.26%
南昌	766	112	10,234	2,155,242,372.71	210,596.28	2.19%
湖州	859	213	7,682	1,914,398,308.80	249,205.72	1.94%
邯郸	1,902	176	13,229	1,742,147,908.61	131,691.58	1.77%
连云港	1,118	182	7,133	1,692,809,561.70	237,320.84	1.72%
宝山	2,012	381	13,237	1,606,959,368.53	121,399.06	1.63%
泉州	539	67	7,419	1,585,675,947.79	213,731.76	1.61%
无锡	1,744	222	12,006	1,573,117,285.31	131,027.59	1.60%
博兴	579	131	5,120	1,490,930,216.86	291,197.31	1.51%
武汉	773	117	6,851	1,434,441,796.95	209,377.00	1.46%
合肥	618	181	8,220	1,290,310,106.90	156,972.03	1.31%
青岛	396	84	8,559	1,269,173,318.27	148,285.23	1.29%
其他	48,333	16,646	220,547	46,040,576,267.47	208,756.30	46.73%
合计	75,243	20,935	484,112	98,519,579,037.60	203,505.76	100.00%

如上表所示，2017年至2019年成交金额前两座城市为张家港和上海，其他城市较为分散。

(2) 任你花业务

我们根据钢银交易管理系统的任你花业务赊销订单数据和工程配送订单数据，分年统计出2017至2019年各年的交货仓库所在城市分布情况。

1) 2017年任你花交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
上海市	56	157	2,637	453,773,561.74	172,079.47	10.02%
苏州市	37	126	1,631	446,150,646.81	273,544.23	9.85%
贵阳市	10	23	646	280,645,044.00	434,435.05	6.19%
杭州市	30	103	1,132	213,934,047.08	188,987.67	4.72%
南京市	32	55	849	196,835,184.00	231,843.56	4.34%
海口市	7	13	352	181,593,572.28	515,890.83	4.01%
郑州市	24	65	782	166,427,554.79	212,822.96	3.67%

成都市	16	58	486	151,987,916.13	312,732.34	3.35%
徐州市	23	42	444	151,045,654.27	340,192.92	3.33%
常州市	30	70	729	143,759,237.97	197,200.60	3.17%
合肥市	19	62	658	139,911,625.46	212,631.65	3.09%
马鞍山市	20	39	405	134,500,000.56	332,098.77	2.97%
南昌市	16	44	438	127,746,177.34	291,657.94	2.82%
广州市	19	49	401	111,370,606.32	277,732.19	2.46%
德州市	16	28	310	105,447,723.68	340,153.95	2.33%
湖州市	24	63	375	90,686,349.07	241,830.26	2.00%
西安市	12	17	131	76,145,630.54	581,264.36	1.68%
济南市	26	46	266	74,134,384.62	278,700.69	1.64%
福州市	13	27	259	72,935,513.71	281,604.30	1.61%
日照市	14	19	133	65,836,715.50	495,012.90	1.45%
其他	464	715	4,110	1,145,491,083.07	278,708.29	25.28%
合计	908	1,821	17,174	4,530,358,228.93	263,791.68	100.00%

2) 2018年任你花交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
南昌市	20	65	2,304	661,416,864.69	287,073.29	8.27%
上海市	72	189	3,111	594,669,900.51	191,150.72	7.43%
郑州市	30	109	1,563	505,862,452.81	323,648.40	6.32%
成都市	23	99	1,459	491,131,300.27	336,621.86	6.14%
苏州市	68	150	1,343	335,731,476.21	249,986.21	4.20%
常州市	51	93	1,121	287,162,218.13	256,166.12	3.59%
杭州市	38	115	1,333	269,040,459.02	201,830.80	3.36%
北京市	15	48	730	258,592,986.16	354,236.97	3.23%
南京市	42	50	817	256,317,581.26	313,730.21	3.20%
贵阳市	13	49	628	235,704,873.44	375,326.23	2.95%
揭阳市	9	19	515	216,783,216.56	420,938.28	2.71%
石家庄	16	15	409	208,439,624.79	509,632.33	2.61%

市						
湖州市	30	91	830	188,297,803.81	226,864.82	2.35%
武汉市	17	59	701	175,852,338.23	250,859.26	2.20%
无锡市	70	70	742	169,308,117.95	228,178.06	2.12%
马鞍山市	31	52	471	159,955,753.53	339,608.82	2.00%
长沙市	13	40	436	146,602,471.68	336,244.20	1.83%
广州市	22	66	445	141,991,218.52	319,081.39	1.78%
安阳市	33	58	354	141,223,364.67	398,936.06	1.77%
重庆市	19	66	590	137,081,804.97	232,342.04	1.71%
其他	715	1,137	7,490	2,418,209,755.03	322,858.45	30.23%
合计	1,347	2,640	27,392	7,999,375,582.24	292,033.28	100.00%

3) 2019年任你花交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
上海市	212	373	6,736	941,535,458.49	139,776.64	7.59%
成都市	41	151	2,784	593,207,794.73	213,077.51	4.78%
南昌市	50	91	2,591	586,165,933.73	226,231.55	4.72%
苏州市	159	261	2,748	512,602,485.30	186,536.57	4.13%
北京市	54	97	1,659	510,103,274.38	307,476.36	4.11%
杭州市	103	181	2,811	456,049,237.88	162,237.37	3.67%
唐山市	72	102	1,520	447,107,342.51	294,149.57	3.60%
常州市	130	154	2,188	409,718,157.69	187,256.93	3.30%
湖州市	81	152	1,580	395,846,724.56	250,535.90	3.19%
广州市	70	113	1,527	328,255,910.24	214,967.85	2.64%
郑州市	50	118	1,332	323,559,374.25	242,912.44	2.61%
无锡市	168	130	2,619	317,212,842.05	121,119.83	2.56%
海口市	9	30	452	296,678,179.17	656,367.65	2.39%
南京市	69	90	1,570	281,068,686.28	179,024.64	2.26%
武汉市	50	80	1,303	280,931,039.00	215,603.25	2.26%

佛山市	79	133	1,769	276,271,143.98	156,173.63	2.23%
重庆市	43	109	1,287	253,566,571.67	197,021.42	2.04%
徐州市	88	91	875	240,711,024.82	275,098.31	1.94%
宁波市	49	129	1,516	238,187,480.89	157,115.75	1.92%
天津市	54	97	998	236,662,550.89	237,136.82	1.91%
其他	1,766	2,221	17,147	4,485,629,771.76	261,598.52	36.14%
合计	3,397	4,903	57,012	12,411,070,984.26	217,692.26	100.00%

如上表所示，2017年至2019年成交金额最高的城市为上海，其他城市较为分散。

(3) 帮你采

我们根据钢银交易管理系统的帮你采业务转寄售订单数据，分年统计出2017至2019年各年的交货仓库所在城市分布情况。

1) 2017年帮你采交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
上海市	598	10	3,779	427,313,605.90	113,075.84	20.73%
滨州市	308	13	1,587	334,397,997.76	210,710.77	16.22%
珠海市	144	1	2,704	325,158,154.29	120,250.80	15.77%
阳江市	154	1	3,277	310,953,603.17	94,889.72	15.08%
广州市	46	5	366	104,417,146.43	285,292.75	5.07%
郴州市	22	2	485	95,045,939.54	195,971.01	4.61%
梧州市	48	1	694	93,316,170.96	134,461.34	4.53%
重庆市	7	4	79	91,667,101.61	1,160,343.06	4.45%
成都市	78	7	290	53,325,457.63	183,880.89	2.59%
佛山市	102	6	164	45,226,742.30	275,772.82	2.19%
黄石市	9	2	72	35,506,940.41	493,151.95	1.72%
西安市	3	3	65	30,862,393.59	474,806.06	1.50%
衡阳市	2	1	67	19,422,124.14	289,882.45	0.94%
萍乡市	17	1	55	17,852,028.51	324,582.34	0.87%
邯郸市	19	7	33	14,889,258.57	451,189.65	0.72%

台州市	3	1	22	14,110,113.40	641,368.79	0.68%
武汉市	21	2	77	13,085,056.52	169,935.80	0.63%
乐从	28	2	48	10,964,176.46	228,420.34	0.53%
无锡市	16	3	41	8,474,051.80	206,684.19	0.41%
海口市	3	1	14	6,227,586.16	444,827.58	0.30%
其他	24	8	35	9,225,478.13	263,585.09	0.45%
合计	1,652	81	13,954	2,061,441,127.27	147,731.20	100.00%

2) 2018年帮你采交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
滨州市	452	20	2,941	560,646,176.12	190,631.14	35.58%
广州市	78	6	562	150,057,284.84	267,005.84	9.52%
郑州市	125	6	435	101,003,305.42	232,191.51	6.41%
上海市	272	6	676	100,057,518.19	148,014.08	6.35%
邯郸市	211	17	519	93,610,126.85	180,366.33	5.94%
珠海市	33	3	583	73,058,418.69	125,314.61	4.64%
台州市	6	3	145	70,861,537.03	488,700.26	4.50%
成都市	97	5	459	66,814,549.12	145,565.47	4.24%
南昌市	91	4	473	54,102,223.63	114,381.02	3.43%
佛山市	120	4	185	35,273,875.80	190,669.60	2.24%
东莞市	39	1	193	34,808,857.40	180,356.77	2.21%
海口市	4	4	30	31,458,969.08	1,048,632.30	2.00%
深圳市	1	1	29	27,698,195.91	955,110.20	1.76%
运城市	1	1	14	21,563,885.37	1,540,277.53	1.37%
临沂市	49	7	94	20,206,826.87	214,966.24	1.28%
温州市	1	1	7	19,913,957.70	2,844,851.10	1.26%
连云港市	36	1	75	19,152,429.43	255,365.73	1.22%
长沙市	3	1	23	18,491,604.91	803,982.82	1.17%
重庆市	2	1	9	14,805,336.06	1,645,037.34	0.94%
沧州市	10	5	25	12,408,914.48	496,356.58	0.79%

其他	89	30	170	49,861,396.77	293,302.33	3.16%
合计	1,720	127	7,647	1,575,855,389.65	206,074.98	100.00%

3) 2019年帮你采交货仓库所在城市分布情况

数量单位：个、笔；金额单位：元

城市	买家数量	卖家数量	订单数	交易金额	平均每笔交易金额	金额占比
上海市	497	17	2,829	446,278,322.11	157,751.26	15.91%
咸宁市	192	8	767	306,879,233.60	400,103.30	10.94%
邯郸市	521	37	1,675	266,400,654.84	159,045.17	9.50%
晋城市	110	13	400	187,742,323.89	469,355.81	6.69%
佛山市	410	17	783	167,125,905.25	213,443.05	5.96%
唐山市	94	9	272	127,638,971.81	469,260.93	4.55%
临汾市	43	6	192	118,407,838.26	616,707.49	4.22%
长治市	68	6	167	116,781,177.58	699,288.49	4.16%
日照市	201	21	669	108,083,128.00	161,559.23	3.85%
成都市	101	8	841	106,519,990.12	126,658.73	3.80%
北京市	164	3	668	89,197,879.89	133,529.76	3.18%
武汉市	78	9	178	88,495,221.55	497,164.17	3.15%
长沙市	92	11	297	80,058,090.02	269,555.86	2.85%
滨州市	120	5	333	63,282,608.57	190,037.86	2.26%
安阳市	29	3	57	53,626,900.36	940,822.81	1.91%
郑州市	51	13	110	45,918,019.98	417,436.55	1.64%
信阳市	33	4	83	39,685,415.43	478,137.54	1.41%
无锡市	84	8	322	39,153,913.91	121,596.01	1.40%
徐州市	48	3	283	35,650,065.88	125,971.96	1.27%
温州市	2	2	9	30,972,267.14	3,441,363.02	1.10%
其他	409	106	1,048	287,555,612.21	274,385.13	10.25%
合计	3,347	309	11,983	2,805,453,540.40	234,119.46	100.00%

如上表所示，2017年至2019年成交金额最高的城市为上海和滨州，其他城市较为分散。

综上所述，报告期内，公司主要业务类型的交货城市分布较为分散，未发现

集中地域交货的情形。

3. 订单号规则分析

公司的销售订单号均为按规则顺序生成的，一般为 18 位代码，如 CS160907X000301213，其中首两位字母为服务类型编号，3-8 位为年-月-日期编号，X 位为分隔符，10-18 位为计数编号，全年按先后顺序计数，不存在重复、乱序的情况，以确保订单记录的完整性。报告期内，公司核查了系统中的合同单号记录信息，未发现异常。

4. 核查意见

我们认为，报告期内，公司财报相关的信息系统一般控制未发现重大异常，不存在通过信息系统或后台数据库伪造数据等舞弊行为，不存在导致数据异常的重大事故。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二〇年六月二十九日