

安源煤业集团股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2020 年年度报告

信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

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

一、关于公司整体经营情况

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

公司回复：

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

2020 年与 2019 年利润表主要项目对比情况表

单位：万元

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

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

1. 结合宏观经济情况、行业发展情况分析

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

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

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

2. 营业毛利分析

主要产品收入、成本、毛利变动情况表

单位：万元

产品	项目	2020年度	2019年度	比上年
自产商品煤	收入	108,251.03	137,230.53	-28,979.50
	成本	88,653.85	102,427.62	-13,773.77
	毛利	19,597.18	34,802.91	-15,205.73
	毛利率	18.10%	25.36%	-7.26%
煤炭及焦炭贸易（含钢材、纯碱等物资）	收入	593,096.45	358,183.81	234,912.64
	成本	585,770.23	352,278.24	233,491.99
	毛利	7,326.22	5,905.57	1,420.65
	毛利率	1.24%	1.65%	-0.41%
仓储码头转运业务	收入	35,362.03	36,672.91	-1,310.88
	成本	33,559.35	35,718.87	-2,159.52

	毛利	1,802.68	954.04	848.64
	毛利率	5.10%	2.60%	2.50%
矿山物资销售	收入	5,841.27	2,192.61	3,648.66
	成本	5,279.14	1,859.61	3,419.53
	毛利	562.13	333.00	229.13
	毛利率	9.62%	15.19%	-5.56%
煤层气发电	收入	1,237.64	1,099.35	138.29
	成本	905.64	1,004.07	-98.43
	毛利	332.00	95.28	236.72
	毛利率	26.83%	8.67%	18.16%
其他	收入	887.72	434.52	453.20
	成本	793.30	341.75	451.55
	毛利	94.42	92.77	1.65
	毛利率	10.64%	21.35%	-10.71%
合计	收入	744,676.15	535,813.73	208,862.42
	成本	714,961.52	493,630.16	221,331.36
	毛利	29,714.63	42,183.57	-12,468.94
	毛利率	3.99%	7.87%	-3.88%

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

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

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

具体分析如下：

(1) 自产煤销量、价格变动分析

产品	项目	2020 年度	2019 年度	比上年
动力煤	销量（万吨）	88.16	108.24	-20.09
	销售单价（元/吨）	376.97	342.68	34.30

	收入（万元）	33,233.08	37,093.04	-3,859.96
精煤	销量（万吨）	66.87	81.65	-14.78
	销售单价（元/吨）	1,121.85	1,226.37	-104.52
	收入（万元）	75,017.95	100,137.49	-25,119.54
合计	销量（万吨）	155.03	189.90	-34.87
	销售单价（元/吨）	698.27	722.65	-24.38
	收入（万元）	108,251.03	137,230.53	-28,979.50

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

（2）自产煤成本分析

单位：元/吨、万元

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

通过上表数据分析，公司商品煤生产成本 88,365 万元，同比减少 12,641

万元，单位商品煤成本 571.76 元/吨，同比增加 41.12 元/吨，增加的主要项目为：职工薪酬增加 33.33 元/吨、材料费增加 10.24 元/吨、电费增加 5.07 元/吨，单位成本上升的主要原因是产量同比下降，而煤矿生产中固定成本较高，且安全环保投入逐年增加。

3. 资产减值损失分析

资产减值损失对比情况表

单位：万元

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

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

(1) 存货跌价损失

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

(2) 固定资产减值损失

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

产减值损失 7,013 万元，截至 2020 年末，白源煤矿固定资产已计提减值损失 11,606 万元，账面净额 146 万元。

4. 信用减值损失分析

信用减值损失对比情况表

单位：万元

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

注：损失以“-”号填列

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

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

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

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

1. 省内及省外地区煤炭及焦炭贸易销售情况表

单位：万吨、万元

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

2. 省内及省外地区自产煤炭销售情况表

单位：万吨、万元

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

3. 省内及省外主要客户情况表

单位：万吨、万元

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

宁波盈禾国际贸易有限公司	7.68	14,836.00	4.5	8,645.12	3.18	6,190.88
新钢下属单位	49.11	82033.86			49.11	82,033.86

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

年审会计师回复意见:

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

二、关于煤炭贸易业务情况

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

公司回复：

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

1. 贸易业务分季度营收情况

分季度、分品种贸易量情况表

单位：万吨

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

分季度、分品种贸易销售收入情况表

单位：万元

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

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

2. 季度贸易量存在差异的原因及合理性

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

公司长期从事煤焦化产品贸易，与钢铁、冶金、电力等行业联系紧密，对相关产业链供求情况较为了解，在商品贸易过程中，能够结合相关商品的市场需求及变动情况，灵活地对贸易商品及规模进行合理调整，以应对市场变化，最大限

度提升公司经营业绩。同时公司按照“以煤炭生产为主业到贸易多元业务并进发展”的业务布局要求，在二季度开始增加了钢材和纯碱两个贸易品种。

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

1. 贸易业务的经营模式、业务实质

(1) 煤炭产品：销售模式主要有客户自提和一票结算送货到客户指定地点两种方式；采购模式主要是供方一票结算送货到公司指定交货地点（供方负责运输至公司货场或下游客户指定交货地）的方式进行。主要客户经营模式：

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

公司在收到新高焦化的供货需求后，组织向上游生产厂及其他经销商进行询价，确定可以获取一定利润后拟定贸易方案，签订合同，并约定：如果交付产品未达到约定的数质量标准，新高焦化有权拒绝接收货物或双方协商降价处理。公司根据上游厂商的报价计算贸易利润，按照利润最大化的原则从公司确定的厂商采购新高焦化需求的焦煤，并运输送到新高焦化指定的货场，对当期货物数质量验收合格后予以结算。因公司了解新高焦化的生产工艺，并且与其建立了良好的合作关系，公司会根据新高焦化的工艺提前组织货源供货，该货物也可销售给其他客户，新高焦化为公司提供货场作为交付产品的交货地点，公司派驻现场管理人员管理货场。公司在货物交付新高焦化前，能控制货物并承担货物的保管、损毁、丢失、质量变异、新高焦化拒收货物导致降价或另行销售、货款回笼等风险。

②江西晶昊盐化有限公司（以下简称“晶昊盐化”）：2020年销售煤炭47.16万吨，实现不含税销售收入24,054万元；晶昊盐化是食盐、工业用盐、纯碱等

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

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

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

(2) 焦炭产品：销售模式主要有客户自提和一票结算送货到客户指定地点两种方式；采购模式主要是供方一票结算送货到公司指定交货地点（供方负责运输至公司货场或下游客户指定交货地）的方式进行。

2020 年，公司共销售焦炭产品 188.65 万吨，实现不含税销售收入为 341,032

万元。具体如下：

①新余钢铁集团及其下属单位（以下简称“新钢集团”）：2020 年销售焦炭 106.3 万吨，实现不含税销售收入 194,732 万元，新钢集团属冶金炼钢的大型综合性国有企业，有金属冶炼、加工、销售，化学制品制造、销售、进出口贸易等业务。公司长期为该集团提供焦煤、焦炭产品，有长期合作的基础，属于新钢集团的战略合作伙伴。

方大钢铁科技股份有限公司（以下简称“方大钢铁”）：2020 年销售焦炭 33.84 万吨，实现不含税销售收入 59,592 万元，方大钢铁是一家以钢铁为主业，涉及国内外贸易、房地产、建筑安装、工程技术等行业多元发展的大型钢铁联合企业。

公司根据新钢集团和方大钢铁的采购计划，凭借自身多年从事煤焦化产品贸易的经验，组织向新高焦化、江西宏宇能源化工等生产焦炭企业采购焦炭发送到客户指定地点，公司与新钢集团、方大钢铁的合同约定：如果交付产品未达到约定的产品质量、技术标准，客户有权拒绝接收货物或双方协商处理；结算时间以月度为结算周期，双方在指定地点交付货物并通过数质量的验收后开具发票和结算清单以银行承兑汇票的方式进行结算。公司通过现金或承兑汇票的结算方式向供应商采购焦炭产品，以保证客户公司生产计划需求数量，同时承担了数量、质量变异、应收账款、运输途中保管、交货时间、货款回笼等风险。

②淮北大榭：2020 年销售焦炭 22.57 万吨，实现不含税销售收入 37,995 万元，淮北大榭属于淮北矿业集团下属煤炭销售公司，公司与淮北矿业集团有长期的业务合作关系，公司进而与淮北大榭开展全方位合作。业务开展模式与焦煤合作基本一致。公司利用自身资金优势和信誉优势，在上游有货源或得知淮北大榭有市场需求时，向淮北大榭提供煤炭货源，公司根据上游厂商的报价计算贸易利润，确定可以获取一定利润后拟定贸易方案，并签订合同，在指定地点交货，交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认。每完成一单货物交割后 7 天内完成结算付款。公司在货物交付前，能控制货物并承担货物的保管、损毁、

丢失、质量变异、价格变化、货款回笼等风险。

③芦溪县星光煤炭有限公司（以下简称“星光公司”）：2020年销售焦炭7.89万吨，实现不含税销售收入14,834万元。星光公司属于煤炭贸易企业，是公司自产煤的长期客户，有自己稳定的客户和市场关系。双方根据需求以日照钢铁对外公布的焦炭价格涨跌幅度来调整价格，按月加权平均价格结算，结算时间以月度为结算周期，签订合同后，星光公司以银行承兑汇票形式将每批次货款的100%预付给公司，公司在10个工作日内发完货。以发货方的数质量为准进行结算。同时，合同签订后，星光公司缴纳履约保证金100万元给公司，以保证该公司完成合同的计划采购量。

在开展上述商品贸易业务的过程中，公司分别与上下游进行了背对背谈判，分别签约。公司独立履行对供应商、客户的合同权利和义务，公司根据销售合同承担交货数量、质量、不能交货、延迟交货、运输保管损失及对下游客户的信用与货款回笼等风险。若公司销售的商品出现合同约定索赔或违约时，公司需承担赔偿责任。公司承担了与该存货相关的风险和收益，可以自主决定销售客户对象，以及与该客户自主谈判确定销售合同的条款，公司在产品未交付前，对存货实物享有控制权，且该控制权是非过渡性、非瞬时性的。公司贸易业务的收入确认原则为根据商品的控制权转移时点，即在商品交付到客户并收到客户签收结算单的时点，公司确认收入。

2. 与同行业其他公司的差异情况

单位：万元

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

贸易业务产品毛利率主要受所在地域、目标客户、产品售价、运输方式、产

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

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

年审会计师回复意见：

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

三、关于季度盈利情况

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

公司回复：

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

1. 业务模式

公司的主要业务为煤炭采选及经营，煤炭及物资流通业务。

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

贸易业务的主要贸易产品为煤炭和焦炭，贸易模式分为三种：一是每年年初与战略客户签订全年供货框架合同，每月根据客户的采购计划组织货源，向供应商咨询好价格并给公司留有相应的利润后报价给客户，双方协商好后签订每批次的补充协议约定具体的数量、质量、价格和结算方式等条款。公司以预付款或信用形式采购货物后，根据合同约定方式将货物送到客户指定货场，待客户验收合格后次月以银行承兑汇票或现汇结算。此类客户主要有新钢集团、新高焦化、江

西宏宇能源发展有限公司等客户。二是根据客户向我公司发出的招标邀请函等形式，参与客户的投标，中标后利用公司多年来在煤炭市场的信息网络寻找合适的供货商。根据中标价格保证公司有一定的利润后与供货商协商好价格，利用公司的资金优势采取预付款或承兑汇票付款形式，按照利润最大化的原则选择供货商签订采购合同，再根据客户要求将货物发送到指定货场并对数质量进行验收，合格后再开具结算单和发票，次月前完成货款结算，整个业务流程结束。此类模式的主要客户有岳阳林纸股份有限公司、水城海螺盘江水泥有限责任公司等。三是公司利用在煤炭市场多年的信息资源，对有上游货源或下游有市场需求信息时，再向客户提供煤炭或帮助其组织货源，利用公司自身资金优势、信誉优势、信息优势，根据上游厂商的报价计算贸易利润，确定可以获取一定利润后拟定贸易方案，并签订合同，在指定地点交货，交付商品时，双方对交付商品的数量和质量进行确认。每完成一单货物交割后 7 天内完成结算付款。此类模式具有利润薄、结算快等特点，本公司销售煤炭的业务通常仅包括转让商品的履约义务，在煤炭运抵交易双方约定的现场，并经客户进行数质量验收后，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入。此类客户主要有大树能源、星光煤炭、上海瑞茂通供应链管理有限公司等。

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

2. 公司前五大客户信用政策比较

序号	客户名称	销售金额（万元，不含税）		结算周期		结算方式	
		2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
1	新余钢铁集团有限公司	217,056.80	127,624.69	1 个月	1 个月	承兑	承兑

2	丰城新高焦化有限公司	144,385.74	148,563.18	1个月	1个月	应收应付互抵	应收应付互抵
3	淮北矿业集团大榭能源化工有限公司	53,472.62		7天	7天	现金+承兑	现金+承兑
4	方大特钢科技股份有限公司	52,016.18	18,404.44	1个月	1个月	承兑	承兑
5	芦溪县星光煤炭有限公司	14,834.20	18,177.87	1个月	1个月	承兑	承兑
	合计	481,765.54	312,770.18				

前五大客户 2020 年度与 2019 年度信用政策基本一致，未发生重要变化。

3. 公司前五大供应商付款比较

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

由上表可知 2020 年主要供应商信用政策未发生重要变化。

4. 2020 年度与 2019 年度经营性现金流与净利润和收入匹配情况

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

单位：万元

补充资料	本期金额	上期金额	变动
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：			

净利润	-22,193.56	1,172.56	-23,366.12
加：资产减值准备	7,394.39	136.33	7,258.05
信用减值损失	-37.26	-3,304.53	3,267.26
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	14,002.77	16,583.32	-2,580.55
无形资产摊销	2,257.57	2,255.35	2.22
长期待摊费用摊销	119.30	144.60	-25.30
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-519.19	-540.11	20.92
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	72.38	65.60	6.78
财务费用（收益以“-”号填列）	26,383.64	24,034.04	2,349.61
投资损失（收益以“-”号填列）	-328.22	-279.53	-48.68
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	83.23	-355.28	438.51
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	0	0	0.00
存货的减少（增加以“-”号填列）	1,507.57	7,620.67	-6,113.10
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-24,434.01	-14,273.34	-10,160.67
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	5,634.83	-15,701.35	21,336.18
经营活动产生的现金流量净额	9,943.45	17,558.35	-7,614.90

通过上表数据分析，公司 2020 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润不匹配的原因，主要是本年计提资产减值损失 7,394 万元、利息支出 26,384 万元，同时经营性应收项目增加 24,434 万元、经营性应付项目增加 5,635 万元。

而如前所述，公司信用政策、主要供应商的付款安排，对公司经营活动现金流量的变化影响不大。

（1）计提资产减值损失、信用减值损失的影响

2020 年度，公司计提资产减值损失及信用减值损失共计 7,357 万元，主要是白源煤矿去产能计提固定资产减值损失 7,013 万元、存货跌价损失 51 万元，

导致公司 2020 年度净利润与经营活动现金流量净额差异较大。

(2) 经营性应收、应付主要项目变化的影响

单位：万元

经营性应收项目：	期末数	年初数	变动
应收票据	37,627.08	19,727.06	17,900.02
应收款项融资	28,731.57	21,554.77	7,176.80
应收账款-原值	90,988.45	101,082.81	-10,094.35
预付款项	29,690.81	23,526.48	6,164.33
其他应收款-原值	35,523.53	32,075.86	3,447.67
应付账款	49384.84	47607.5	1777.34
其他应付款	64745.59	53794.82	10950.77

2020 年度经营性应收款项增加主要是应收票据增加 17,900 万元，应收款项融资(以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据)增加 7,177 万元，主要是公司随着贸易收入增长，加强货款回笼管理，结算方式以银行承兑汇票为主。

2020 年度经营性应付项目的增加主要是应付账款增加 1777 万元，其他应付款增加 10,951 万元，主要原因是 2020 年公司受疫情影响，企业经营形势不够理想，在向供应商支付货款时尽量采用票据结算，并修订部分采购合同，延长付款时间。

(二) 结合业务开展、上下游议价能力、收入确认及结算、客户供应商收付款情况，说明各季度净利润与经营活动产生的现金流量净额变动不一致的原因和合理性。

2020 年度各季度现金流量补充表

单位：万元

项目	2020 年度 一季度	2020 年度 二季度	2020 年度 三季度	2020 年度 四季度	2020 年全 年
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：					
净利润	-7,538.68	-496.69	-14,468.67	310.49	-22,193.56

加：信用减值损失	299.72	-299.72	-713.93	676.67	-37.26
资产减值准备	-	-796.11	7,862.10	328.39	7,394.39
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,394.64	4,721.93	2,972.61	3,913.58	14,002.77
无形资产摊销	580.08	554.08	565.73	557.69	2,257.57
长期待摊费用摊销	23.36	23.36	33.36	39.21	119.30
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	49.78	-421.27	-147.70	-519.19
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-0.24	0.24	-2.75	75.13	72.38
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	6,472.22	6,762.16	5,184.57	7,964.70	26,383.64
投资损失（收益以“-”号填列）	-140.08	140.08	-280.72	-56.43	-337.15
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	165.98	46.58	422.22	-551.53	83.23
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）	-7,167.73	-119.64	3,790.07	5,004.87	1,507.57
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-40,387.90	-1,094.85	-5,999.56	23,057.23	-24,425.09
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	27,564.81	5,697.05	6,776.02	-34,403.05	5,634.83
经营活动产生的现金流量净额	-17,733.83	15,188.24	5,719.78	6,769.26	9,943.45

2020 年度经营活动现金流量比较表

单位：万元

项目	二季度比 一季度	三季度比 二季度	四季度比 三季度	四季度比 一季度	四季度比 二季度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量:					
净利润	7,041.99	-13,971.98	14,779.16	7,849.17	807.18
加: 信用减值损失	-599.44	-414.21	1,390.60	376.95	976.39
资产减值准备	-796.11	8,658.21	-7,533.71	328.39	1,124.50
固定资产折旧、油气 资产折耗、生产性生 物资产折旧	2,327.29	-1,749.32	940.97	1,518.94	-808.35
无形资产摊销	-26.00	11.65	-8.03	-22.38	3.61
长期待摊费用摊销	-	10.00	5.85	15.85	15.85
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)	49.78	-471.05	273.58	-147.70	-197.47
固定资产报废损失 (收益以“-”号填 列)	0.48	-2.99	77.88	75.37	74.89
公允价值变动损失 (收益以“-”号填 列)	-	-	-	-	-
财务费用(收益以 “-”号填列)	289.94	-1,577.59	2,780.13	1,492.49	1,202.55
投资损失(收益以 “-”号填列)	280.15	-420.79	224.29	83.65	-196.50
递延所得税资产减少 (增加以“-”号填 列)	-119.40	375.64	-973.75	-717.51	-598.11
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)	7,048.09	3,909.71	1,214.80	12,172.59	5,124.50
经营性应收项目的减 少(增加以“-”号填 列)	39,293.05	-4,904.71	29,056.79	63,445.13	24,152.08
经营性应付项目的增 加(减少以“-”号填 列)	-21,867.76	1,078.98	-41,179.07	-61,967.85	-40,100.09
经营活动产生的现金 流量净额	32,922.07	-9,468.46	1,049.48	24,503.09	-8,418.98

通过以上数据分析，公司一季度净利润-7,539 万元，经营活动现金流量-17,734 万元，主要影响项目为经营性应收项目增加 40,388 万元，主要原因是受疫情影响，江西省内电煤告急，公司作为省内唯一一家煤炭行业上市公司，担当作为，落实电煤保供任务，完成贸易量 104.69 万吨、码头转运量 91.86 万吨、自产商品煤销量 35.99 万吨，实现营业收入 127,703 万元。然而，因疫情影响，人员出行受限，货款回笼率较低，导致经营活动产生的现金流量净额-17734 万元。

二季度比一季度经营活动产生的现金流量净额增加 32,922 万元，主要原因：一是二季度生产矿井复工复产，自产商品煤销量 43.25 万吨，比一季度增加 7.26 万吨，自产煤收入增加 4,267 万元，净利润减亏 7,042 万元；二是国内新冠疫情得到较好的控制，各地取消管制措施，货款得到及时回笼，二季度经营性应收项目比一季度减少 39,293 万元；三是随着货款的及时回笼，公司资金紧张局面较一季度得到部分缓解，及时支付供应商及中小企业货款，经营性应付项目比一季度较少 21,868 万元。

三季度比二季度经营活动产生的现金流量净额减少 9,468 万元，主要原因：一是三季度公司主力矿井曲江公司受疫情等因素影响，采掘接替脱节，自产商品煤销量 33.58 万吨，比二季度减少 9.7 万吨，自产煤收入减少 8,456 万元；二是公司白源煤矿三季度去产能通过省去产能办验收，计提资产减值损失 7,064 万元。

四季度比三季度经营活动产生的现金流量净额增加 1,049 万元，主要原因：一是自产商品煤销量 41.73 万吨，比三季度增加 8.15 万吨，自产煤收入增加 7,597 万元；二是由于资产减值损失减少 7,534 万元；三是年末加大应收款项回笼力度，经营性应收项目比三季度减少 29,057 万元；四是支付供应商、中小企业民营企业货款，经营性应付项目减少 41,179 万元。

年审会计师回复意见：

公司对（1）客户相关业务模式、信用政策、结算方式的披露说明，对经营

性现金流量与净利润不匹配的原因分析。(2) 以及对各季度现金流量的补充说明及各季度经营性现金流量与净利润变动不一致的原因、合理性分析。情况属实,符合公司实际经营情况,具有合理性。公司对上述相关问题的回复中与财务报告相关的信息、与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

四、关于公司债务情况

年报显示,报告期末公司总资产 74.88 亿元,总负债 69.8 亿。公司近 3 年资产负债率分别为 88.68%、88.75%、93.22%,处于高位且持续升高。公司有息负债期末余额 37.34 亿元,利息费用 2.64 亿元。请公司补充披露:(1) 结合公司近三年来的举债情况、债务结构的变化、融资成本、融资用途、融资对象及其关联关系、债务规模与业务增长的匹配性等,分析公司目前债务规模和债务结构的合理性和必要性;(2) 结合公司目前的资金情况和 2021 年度的具体偿债安排等,说明是否存在关债务风险,如存在,请予以充分提示;(3) 公司拟采取的改善债务结构,缓解债务压力的措施。

公司回复:

(一) 结合公司近三年来的举债情况、债务结构的变化、融资成本、融资用途、融资对象及其关联关系、债务规模与业务增长的匹配性等,分析公司目前债务规模和债务结构的合理性和必要性;

公司有息负债包括:银行短期借款,长期借款,银行承兑汇票、信用证、应收账款保兑融资,融资租赁,公司债券,控股股东能源集团财务资助,具体情况如下表所示。

安源煤业有息负债情况表

单位:万元

年度类别	2017 年	2018 年		2019 年		2020 年	
		金额	平均利率	金额	平均利率	金额	平均利率

短期借款	可续贷	218,000	228,323	4.92%	212,223	4.89%	251,588	4.61%
	疫情专项贷款						8,000	3.78%
长期借款		51,115	44,415	5.01%	35,995	5.03%	29,295	5.05%
票据	银行承兑汇票				3,000	5.44%	5,000	5.44%
	信用证				14,985	4.54%	9,985	5.03%
	应收款保兑						35,000	4.00%
融资租赁	非关联方	20,000	23,404	8.36%	24,446	9.07%	43,966	8.80%
	关联方				10,000	4.35%	14,500	4.35%
公司债		120,000	74,000	7.00%	74,000	7.00%		
能源集团财务资助			19,300	4.35%	19,300	4.35%	19,300	4.35%
合计		409,115	389,442	5.51%	393,949	5.51%	416,634	5.02%
营业收入		413,017	504,866		555,399		760,278	
归属于上市公司股东的净利润		-69,010	6,427		1,897		-22,270	

根据上表数据分析,截止2020年末,公司有息负债总额41.66亿元,比2019年末净增加2.27亿元,比2018年末净增加2.72亿元;2020年公司有息负债加权平均利率5.02%,比2019年下降0.49%,比2018年下降0.49%;2020年营业收入76.03亿元,比2019年增加20.49亿元,比2018年增加25.54亿元;2020年实现归属于上市公司股东的净利润-2.23亿元,比2019年减少2.42亿元,比2018年减少2.87亿元。

通过对公司近三年有息负债总额与营业收入及归属于上市公司股东的净利润进行对比分析,公司债务规模与公司经营情况是匹配的,由于2020年净利润亏损,为确保上市公司稳定运营,防范资金链风险,2020年公司增加了融资规

模也是很有必要的。2019年，公司控股股东江西省能源集团和江西省投资集团实施战略重组，江投集团以其较强的综合实力，在资金、担保等方面为公司提供必要的支持，为公司发展提供资金保障，2020年公司融资成本有所下降。

公司所属的煤炭行业属于“两高一剩”行业，一是因监管等原因导致融资受到限制，部分银行会以开具银行承兑汇票和信用证等票据形式放贷；同时受银行授信额度的限制，公司为防范资金运行风险，还通过融资租赁的方式增加了部分融资。二是由于公司资产负债率高、经营业绩不够理想，加上2020年“永煤事件”的影响，导致公司已发行的债权融资方案未能落地。因此公司目前有息负债主要以短期负债为主。

（二）结合公司目前的资金情况和 2021 年度的具体偿债安排等，说明是否存在相关债务风险，如存在，请予以充分提示；

截止2021年一季度末，公司账面货币资金10.69亿元，剔除各类保证金和专项资金，实际可用资金2.71亿元，根据2021年度偿债安排，全年到期不可续贷的有息负债预计3亿元，其中：长期借款0.45亿元，融资租赁1.75亿元，疫情专项贷款0.8亿元。为防范债务风险，确保资金稳定运行，公司已根据偿债安排、经营预算和投资预算等情况制定了年度净增加5.17亿元的资金预算，已经2020年年度股东大会审议通过，同时江投集团审议通过同意2021年度为公司新增融资担保4.5亿元，根据目前资金情况分析，公司不存在相关债务风险。

（三）公司拟采取的改善债务结构，缓解债务压力的措施。

为改善债务结构，缓解债务压力，公司采取的措施主要有：一是加强经营管理，提升企业经济效益。二是继续跟进保险债权投资计划；同时加强与其他金融机构沟通，多渠道多方式筹措资金，争取权益性融资和长期资金，缓解短期借款占比大和降低资产负债率的局面。三是积极寻找投资项目，做强做大做优企业，提高企业融资能力，破解融资难问题。

年审会计师回复意见：

公司补充披露的（1）近三年来有息负债情况表，对目前债务规模和债务结构的分析说明。（2）2021 年度的具体偿债安排，是否存在债务风险的说明。（3）公司拟采取的改善债务结构，缓解债务压力的措施。情况属实，符合公司实际经营情况，具有合理性。

五、关于应收款项情况

年报显示，公司报告期内开展票据池业务，期末应收票据为 3.76 亿元，同比增长 90.74%，增长主要原因系质押票据增加所致。此外，应收账款账面余额为 9.10 亿元，按单项计提坏账准备的账面余额为 4.95 亿元，坏账准备计提期末余额为 4.14 亿元，计提比例达到 97%；应收款项融资期末余额达到 2.87 亿元。

请公司补充披露：（1）公司票据质押融资及票据池业务开展情况，本年票据质押具体用途，并说明相关质押额度是否被相关关联方占用，是否存在相关关联方通过票据池业务占用公司资金的情形；（2）结合应收账款的历史损失及收回情况、坏账准备计提情况，说明公司前期应收账款坏账准备计提比例较高的原因及合理性，公司是否存在应收款项收回困难等情形，公司是否已采取措施对相应款项进行催收；（3）结合应收款项融资的具体内容及形成过程说明相关会计处理是否符合会计准则要求。

公司回复：

（一）公司票据质押融资及票据池业务开展情况，本年票据质押具体用途，并说明相关质押额度是否被相关关联方占用，是否存在相关关联方通过票据池业务占用公司资金的情形；

公司开展贸易业务主的结算方式主要是以银行承兑汇票为主，占到贸易业务的 80%以上，开展的票据质押融资业务主要是通过票据池以大金额票换开小金额票据、小面额票据换开大面额票据、短期票据换开长期票据等形式支付供应商货

款，2020 年通过质押票据开出 13.72 亿元均为公司支付各种货款，质押的额度均为公司自用，未被关联方占用，也不存在相关关联方通过票据池业务占用公司资金的情形。

（二）结合应收账款的历史损失及收回情况、坏账准备计提情况，说明公司前期应收账款坏账准备计提比例较高的原因及合理性，公司是否存在应收款项收回困难等情形，公司是否已采取措施对相应款项进行催收；

2020 年末应收账款账面余额 90,988 万元，坏账准备计提期末余额 42,412 万元，其中风险账款余额 39,408 万元，计提坏账 36,807 万元。风险账款形成的原因主要是 2011-2012 年因煤价断崖式下跌，导致原本与公司开展正常贸易的债务人出现资金链断裂、公司破产等情况，最终无法偿还公司货款。

公司在 2016 年末根据风险账款收回的可能性做了充分估计，确认风险账款金额 60,059 万元，在当年已计提信用减值损失 36,398 万元。2017 年收回 10,571 万元，补提信用减值损失 938 万元，单项计提冲回 75 万元，单项计提比例为 61.77%、2018 年收回 1,179 万元，计提信用减值损失 3,137 万元、2019 年收回 1,351 万元，冲回减值备 370 万元、2020 年收回 372 万元，计提信用减值损失 238 万元。

针对风险账款项目，我公司已全部完成诉讼工作，目前大多数案件处于执行阶段，面临最大的困难是执行难、查找资产难或无执行资产。到目前为止，因为找不到有效资产，法院已裁定终止本次执行的案件就有 15 个，涉及执行标的 54,678 万元。有的主债务人为贸易性企业，已停止经营，有的早已人去楼空，有的已被工商部门吊销或注销营业执照，无任何可执行财产，如九江鑫宏公司、新余浩翔项目等；有的主债务人或担保人涉及多起诉讼案件，对外负债金额巨大，早已被法院纳入失信被执行人名单，如丰城纳海、萍乡永朝项目、浙江中源等；有的债务人已进入破产程序，如萍乡太红洲项目、江西江锂项目。风险账款清收工作越往后越难清收，不少项目可以基本确定无法收回。但公司未放弃债权的追

索，对各项目实行“一案一策制”，明确清收责任主体，落实责任到人；采取报案维权、起诉维权、上门催收、以物抵债、悬赏查找被执行人财产线索等方式落实等灵活多样的手段进行清收，扩大信息源，取得债务人及担保人的财产信息，为执行提供基础。

（三）结合应收款项融资的具体内容及形成过程说明相关会计处理是否符合会计准则要求。

1. 根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量(2017 年 3 月修订)》第十八条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：

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。

该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和未偿付的本金为基础的利息的支付。

2. 根据财政部《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)规定，“应收票据”项目，反映资产负债表日以摊余成本计量的、企业因销售商品、提供服务等收到的商业汇票，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。资产负债表新增“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。

3. 新金融工具准则应用指南规定，《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》应用指南(2018)：“企业确定其管理金融资产的业务模式时，应当注意以下方面：(1)企业应当在金融资产组合的层次上确定管理金融资产的业务模式，而不必按照单个金融资产逐项确定业务模式。金融资产组合的层次应当反映企业管理该金融资产的层次。(2)企业应当以企业关键管理人员决定的对金融资产进行管理的特定业务目标为基础，确定管理金融资产的业务模式。(3)企业的业务模式并非企业自愿指定，而是一种客观事实，通常可以从企业为实现其目标而开

展的特定活动中得以反映。

4. 公司日常经营活动所收到的货款基本以银行承兑汇票方式结算，由于经营活动付现需求，公司对收到的银行承兑汇票以出售为首要目标，同时兼顾以收取合同现金流量为次要目标。公司在日常经营活动中，根据自身资金需求将银行承兑汇票进行背书、贴现，相关银行承兑汇票的信用等级以及未来背书或贴现后终止确认的可能性不会影响公司对持有银行承兑汇票意图的判断。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量(2017 年 3 月修订)》及相关规定，该类票据应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并在“应收款项融资”科目列报。

年审会计师回复意见：

公司对（1）票据质押融资及票据池业务开展情况、票据质押具体用途的说明，相关质押额度没有被相关关联方占用，不存在相关关联方通过票据池业务占用公司资金的情形的说明。对（2）应收账款的历史损失及收回情况、坏账准备计提情况，公司前期应收账款坏账准备计提比例较高的原因及合理性说明。情况属实，符合公司实际经营情况。同时公司已采取积极措施对相应款项进行催收。公司对（3）应收款项融资的具体说明，公司上述应收票据会计处理、报表列示系根据管理层持有相关票据意图判断，应收款项融资会计处理符合企业会计准则相关规定。

六、关于其他应收款情况

年报显示，公司其他应收款期末余额 1.13 亿元，同比增长 48.58%。其中，其他往来款期末余额为 1.75 亿元。请公司补充披露：（1）其他往来款的交易对象，是否存在关联交易；（2）形成原因、交易背景、具体内容等；（3）结合坏账准备计提情况说明坏账准备计提是否充分、计提比例是否合理。

公司回复：

（一）其他往来款的交易对象，是否存在关联交易；

单位：万元

序号	客户名称	是否属于关联交易	形成原因	交易背景	期末余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例
1	包头市恒祥煤炭经销有限责任公司	否	煤价下跌，债务人丧失还款能力	煤炭购销	4476.18	4476.18	100%
2	代垫奖补资金	否	代垫奖补资金	煤炭去产能	3011.45	0.00	0%
3	天津缘申诚煤炭有限公司	否	煤价下跌，债务人丧失还款能力	煤炭购销	1997.72	1997.72	100%
4	丰城市丰川贸易有限公司	否	债务人破产	煤炭购销	1868.07	1868.07	100%
5	江西丰龙矿业有限责任公司	否	债务人破产	煤炭购销和劳务	1709.44	1709.44	100%
6	其他	否			4431.91	1239.32	27.96%
小计					17494.77	11290.73	64.54%

上表数据显示，其他往来款不存在关联交易。

（二）形成原因、交易背景、具体内容等；

1. 包头市恒祥煤炭经销有限责任公司

2012年12月至2014年12月，公司全资子公司单位江储中心与包头市恒祥煤炭经销有限责任公司（以下简称“包头恒祥”）开展煤炭业务，由江储中心先预付包头恒祥煤款，销售至华能国际、中国华能杭州坤远能源科技有限公司。因煤价急剧下降，市场恶化，债务人及担保人资金链断裂，无力返还预付煤款。截止2020年12月末，应收包头恒祥公司4,476万元。

江储中心于2014年12月向江西省公安厅经侦总队报案，控告包头恒祥法定代表人丁豹和实际控制人丁虎、丁豹兄弟合同诈骗。2015年9月7日江西省公安经侦总队正式立案，之后成立了专案组对案件开展侦破，对犯罪嫌疑人采取

了管控措施。立案后，2018 年经侦人员两次前往内蒙和河北核查包头恒祥公司及业务实际控制人丁虎、丁豹的财产，没有实际效果。在江西省经侦和公司的施压下，2019 年 6 月，丁虎对包头恒祥公司所欠江储中心的款项续签了担保书(担保期 5 年)，并与包头恒祥、丁虎、内蒙古顺宏公司达成以物抵债四方协议，通过内蒙古顺宏实业有限公司“九九吾”平台所售物资进行抵债清偿。

2. 代垫奖补资金

2020 年，公司落实去产能政策关闭白源煤矿，应收代垫去产能奖补资金 3,011 万元。

3. 天津缘申诚煤炭有限公司

2011 年 3 月，公司下属煤业销售公司支付预付款，采购天津市缘申城煤炭有限公司煤炭，销售至天津物资招商有限公司、山西煤炭运销集团朔州右玉公司等单位。因煤价急剧下降，市场恶化，债务人资金链断裂，担保人也无力偿还债务。截止 2020 年 12 月末，应收账款余额 1,998 万元。

4. 丰城市丰川贸易有限公司

2013 年初，公司控股子公司江西赣中煤炭储运有限责任公司（以下简称“赣中储运”）库存煤炭 19 万吨，因赣中储运成立不久，配煤经验不足，煤质不适应电厂要求，销售渠道严重受阻，巨大的库存不但面临大幅掉价的损失，而且面临自燃变质的危险，为解决经营困境，采用外部承包经营模式，由丰城市丰川贸易有限公司（以下简称“丰川公司”）对生产加工业务实行整体承包，承包经营后煤炭销售规模加大，库存逐步下降。但是，由于经济持续下行等原因，为了不损害各股东与债权人的利益，规范公司管理，避免不必要的法律风险，经与承包方协商，中止承包经营，并对承包期间的经营成果进行审计清算。经双方多次协商，达成一致意见，丰川公司欠赣中储运款项 2,557 万元，按不低于 5 年的年限归还所欠款项，即 2017 年归还 200 万元、2018 年归还 300 万元、2019 年归还 400 万元、2020 年归还 500 万元，2021 年归还 1,157 万元。

5. 江西丰龙矿业有限责任公司

江西丰龙矿业有限责任公司（以下简称“丰龙公司”）属股份制公司，于 2005 年元月注册成立，由控股股东全资子公司丰矿集团相对控股，矿井核定生产能力 90 万吨/年，2013 年 7 月份，丰龙公司南翼达到可采条件，开始进入试生产。一是公司控股的赣中储运于 2013 年 11 月份开始采购丰龙公司煤炭，煤炭采购实行先款后货方式结算，2016 年丰龙公司去产能关闭退出，导致赣中储运存在预付资金 1196.56 万元无法发货；二是公司全资子公司曲江公司为丰龙公司提供采煤服务，由于丰龙公司去产能关闭退出，导致拖欠曲江公司劳务费 512.88 万元无力支付。2019 年，丰矿集团持有丰龙公司的股权转让给江西省国兴资产管理有限公司，2020 年丰龙公司已进入破产清算，公司对此债权已全额计提坏账损失。

（三）结合坏账准备计提情况说明坏账准备计提是否充分、计提比例是否合理。

公司根据《企业会计准则第 8 号——减值准备》规定，对年限较长的其他应收款项已全额计提了坏账准备，对正常的其他应收款项已按预期信用损失法计提了坏账准备，剔除代垫奖补资金后，坏账准备计提比例为 77.96%，已按规定充分计提，计提比例是合理的。

年审会计师回复意见：

公司对其他往来款的补充披露说明情况属实，相关坏账准备计提根据事项实际情况，计提充分合理。公司对上述相关问题的回复中与财务报告相关的信息、与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

七、关于主要客户及供应商情况

年报显示，公司前五名客户销售额 481,765.54 万元，占年度销售总额 63.36%；其中前五名客户销售额中关联方销售额 144,385.74 万元，占年度销售总额 18.99%；前五名供应商采购额 354,404.99 万元，占年度采购总额 55.02%；其中前五名供应商采购额中关联方采购额 153,347.98 万元，占年度采购总额

23.81%。请公司补充披露：（1）前五大客户的销售产品类别、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；（2）前五大供应商的采购内容、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；（3）前五大客户、供应商与公司合作起始时间、是否与公司或控股股东存在其他业务往来或资金往来。

公司回复：

（一）前五大客户的销售产品类别、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；

前五名客户明细如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	217,056.80	28.55%
2	丰城新高焦化有限公司	144,385.74	18.99%
3	淮北矿业集团大榭能源化工有限公司	53,472.62	7.03%
4	方大特钢科技股份有限公司	52,016.18	6.84%
5	芦溪县星光煤炭有限公司	14,834.20	1.95%
	合计	481,765.54	63.36%

客户产品类别，结算方式，结算周期及期末未结算金额

序号	客户名称	产品销售类别	结算方式	结算周期	期末未结算款	期末欠款金额 (万元)
1	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	焦炭、煤炭	承兑	1个月	无	7,578
2	丰城新高焦化有限公司	精煤	销售煤炭货款与采购焦炭互抵	1个月	无	13,274
3	淮北矿业集团大榭能源化工有限公司	焦炭、煤炭	现金+承兑	7天	无	
4	方大特钢科技股份有限公司	焦炭	承兑	1个月	无	476
5	芦溪县星光煤炭有限公司	焦炭	预收、承兑	1个月	无	-377
	合计					20,951

（二）前五大供应商的采购内容、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；

前五名供应商明细如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购总额的比例
1	丰城新高焦化有限公司	153,347.98	23.81%
2	江苏省煤炭运销有限公司	84,417.54	13.11%
3	江西宏宇能源发展有限公司	67,375.56	10.46%
4	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	25,018.11	3.88%
5	中国铁路南昌局集团有限公司九江车务段	24,245.80	3.76%
	合计	354,404.99	55.02%

采购内容、结算方式、结算周期及期末未结算金额

序号	客户名称	采购内容	结算方式	结算周期	期末未结算款	期末欠款金额(万元)
1	丰城新高焦化有限公司	焦炭	销售煤炭货款与采购焦炭互抵	1个月	无	0
2	江苏省煤炭运销有限公司	焦炭	赊购、银行汇款及银行承兑汇票	1个月	无	0
3	江西宏宇能源发展有限公司	焦炭	预付、银行汇款及银行承兑汇票	1个月	无	-15,344
4	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	钢材、精煤	赊购、银行承兑汇票	1个月	无	1,085
5	中国铁路南昌局集团有限公司九江车务段	铁路运费	预付、银行汇款及银行承兑汇票	1-2个月	无	-3,295
	合计					-17,554

(三) 前五大客户、供应商与公司合作起始时间、是否与公司或控股股东存在其他业务往来或资金往来。

序号	客户名称	合作起始时间	是否与公司控股股东存在其他业务往来或资金往来
1	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	2017年12月	否
2	丰城新高焦化有限公司	2017年1月	是
3	淮北矿业集团大榭能源化工有限公司	2020年6月	否
4	方大特钢科技股份有限公司	2018年5月	否
5	芦溪县星光煤炭有限公司	2019年1月	否

序号	供应商名称	合作起始时间	是否与公司控股股东存在其他业务往来或资金往来
1	丰城新高焦化有限公司	2016年12月	是
2	江苏省煤炭运销有限公司	2018年10月	否
3	江西宏宇能源发展有限公司	2017年4月	否
4	新余钢铁集团有限公司及其下属公司	2018年9月	否
5	中国铁路南昌局集团有限公司九江车务段	2018年5月	否

根据上述数据分析，新高焦化与公司下属的江西煤业集团有限责任公司丰城电力分公司存在电气试验的业务往来，与控股股东所属的丰矿集团存在零星采购业务往来，以及向丰矿集团借入资金的情况，控股股东不存在占用新高焦化资金。

年审会计师回复意见：

公司已补充披露（1）前五大客户的销售产品类别、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；（2）前五大供应商的采购内容、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；（3）前五大客户、供应商与公司合作起始时间、及与公司或控股股东其他业务往来或资金往来。相关披露中与财务报告相关的信息、与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

特此公告。

安源煤业集团股份有限公司董事会
2021年6月10日