

证券代码：600725

证券简称：云维股份

公告编号：临 2024-029

云南云维股份有限公司
关于对上海证券交易所《关于云南云维股份有限公司
2024 年半年度报告的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法律责任。

云南云维股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所发来的《关于云南云维股份有限公司 2024 年半年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】3472 号）。要求公司对相关信息进行补充披露，经公司对工作函提到的问题进行认真梳理核对，相关信息补充披露和回复如下：

问题一：“2024 年半年报显示，公司 2024 年上半年主要开展以煤炭产品为主的贸易业务，实现营业收入 3.95 亿元，同比增长 8.26%，净利润-314.15 万元，同比由盈转亏，公司解释称，受整体煤炭市场环境影响，本期煤炭业务毛利率较去年同期大幅下降。根据 2023 年年报，公司全年贸易业务毛利率 3.33%。请公司补充披露：（1）本期公司开展主营业务的具体情况，包括但不限于经营模式、采购模式、销售模式、收入确认方式及其依据等，是否符合《企业会计准则》有关规定，是否存在应当予以扣除的收入及具体情况。”

回复：

本期公司开展主营业务的具体情况如下：

1.公司贸易基本情况：公司主要从事以煤炭为主的大宗商品贸易业务，公司不断调整和优化贸易结构，持续加大拓展电煤、动力煤、水泥煤、燃

料煤等贸易业务。公司目前开展的贸易产品，均通过市场调研，立项审批决策后开展。公司建立了一个稳定的合格供应商库，定期对供应商进行实地考察，主要考察供应商的履约能力、供货质量，考察货场是否具有足够数量的囤货。首先对供应商相关资料（营业执照、开票资料、一般纳税人证明、法人身份证等）进行收集，并通过各种信息平台查询供应商正面及负面信息，组织相关部门进行供应商评审。基于合作时间、业务量、合同履行情况进行综合评价，持续年度评价和日常评价相结合，确定公司优质供应商。前十大供应商与公司当年开展业务情况会有变更，不同年度会有所不同。公司定期更新合格供应商库，在开展业务时，采用市场报价方式从库中择优确定供应商。公司与前十大供应商建立了较为稳定的合作关系，具有稳定的供货渠道，在煤炭贸易行业中具备一定的优势。

公司 2024 年 1-6 月实现贸易收入 39,481.58 万元，贸易成本 38,475.61 万元，贸易毛利 1,005.97 万元，毛利率 2.55%，较 2023 年贸易毛利 3.33% 下降 0.78 个百分点，主要受整体煤炭市场环境影响，公司本期煤炭业务毛利率较去年同期大幅下降。上半年煤炭价格总体处于小幅震荡下行趋势，与公司毛利率下降情况基本相符。

2024年北方环渤海港口动力煤现货评估价格走势图
煤炭宝大数据 仅作参考 不构成投资建议



公司分产品销售及毛利情况表

单位：万元

品类	2023年		2024年上半年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
煤炭	87,858.65	3.39%	38,102.31	2.54%
硅石	896.51	3.21%	65.36	1.99%
焦丁	1,092.48	2.33%	485.64	3.71%
木炭			333.21	2.70%
兰炭			137.23	3.59%
有色金属			357.83	1.86%
总计	89,847.64	3.33%	39,481.58	2.55%

2.公司贸易模式：主要有两种，以销定采模式和囤货销售模式。

以销定采主要是公司的电煤、动力煤、燃料煤等，公司通过下游客户（包含关联方）发布的招标信息，对上游数家合格供应商进行询价，结合自身情况，进行投标，若中标，与客户（包含关联方）签订供煤合同。公司客户不论关联或非关联方基本为公开招投标采购方式，所以公司开展业务均需正常参与客户招标，按照客户用煤计划进行供煤，根据供煤进度及合同约定结算时点进行结算，确认收入。

囤货销售主要为公司的水泥煤、化工煤业务，下游客户主要为省内各大水泥厂（华新水泥厂、红塔水泥、云南水泥厂），客户对上游煤炭供应能力考核（货场囤煤量、能否持续稳定供货等）要求较高，公司根据市场预期情况，为提高市场竞争力，且避免中标后因煤炭供应不足造成违约，保有一定的水泥煤、原料煤库存。获取订单后，公司根据客户的规格参数，进行掺配后或直接装运出库销售。

两种销售模式均按照总额法进行收入确认，近三年两种模式销售收入和数量详见下表（万元、万吨）：

年份	以销定采			囤货销售			合计	
	销售收入	占比	销售数量	销售收入	占比	销售数量	销售收入	销售数量
2024年上半年	37,258.10	94.37%	46.87	2,223.48	5.63%	2.58	39,481.58	49.45

2023 年	81,619.33	90.39%	124.66	8,228.31	9.16%	10.37	89,847.64	135.03
2022 年	105,248.10	90.82%	137.46	10,643.53	9.18%	3.80	115,891.63	141.26

3.公司采购模式：公司上游供应商主要为贸易商，公司参与客户竞标时，根据招标数量、煤质要求，自主并优先选择常年合作的供应商，通过实地考察供应商供煤能力（是否有足量的煤炭储存量，煤质是否达到招标要求，能否持续稳定的供货），在满足要求条件下，公司积极向上游供应商进行报价磋商。货款支付采用货到付款的方式进行。

由于下游客户各大化工企业、电厂所需煤炭并非标准化产品，煤矿开采出的原煤不能直接使用，往往需要进行洗选、加工、掺配才能达到终端用户的需求，故公司通常不直接向煤矿采购原煤，而是通过向具有洗选、加工、掺配能力且有足够供煤能力的贸易商购买。

4.公司销售模式：公司通过招投标方式获取订单，客户根据用煤需求，发布用煤招标信息，公司参与竞标，若中标，与客户签订供煤合同，按照客户用煤计划进行供煤，根据供煤进度及合同约定结算时点进行结算，确认收入。下游客户主要为云南省内的各大化工、电力等企业：如云天化、昆明盐矿、水泥厂、曲煤焦化、威信电厂、曲靖电厂、滇东电厂等，煤炭作为其主要燃料或原料，常年对煤炭需求量较大。

5.公司收入确认方式及其依据：公司采用总额法确认收入，相关依据如下：

（1）公司贸易收入确认的会计政策

本公司大宗商品贸易属于在某一时点履行的履约义务。本公司销售煤炭等业务收入的具体确认时点为：根据与客户签订的销售合同或订单，将货物或产品送至客户指定地点，经客户验收并取得经双方确认结算单后确认收入。

公司根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，公司在向客户转让商品

前能够控制该商品的，为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，为代理人。控制权判断的主要依据：①公司承担了向客户提供商品的主要责任；②公司承担了交易过程中存货有关的主要风险；③公司在贸易过程中拥有自主定价权；④公司承担了销售存货给客户形成应收账款的回收风险。

（2）公司总额法确认收入的判断

①贸易商业逻辑

公司煤炭贸易主要向终端煤炭用户进行贸易，主要为云南省内的大型化工企业、电厂、水泥厂等企业，常年对煤炭需求量较大，客户根据生产计划，在公开平台发布煤炭采购信息，公司参与投标，若中标，则签订合同，按客户用煤需求计划按质、按量、按时供货，煤炭对于客户属于重要的原料或燃料，对生产经营影响较大，故客户对供应商的考核较为严格（不限于煤炭质量、供货的稳定性、供货及时性）。客户向我公司采购主要基于公司作为云南省国资控股上市公司，主要开展以煤炭为主的大宗商品贸易业务，拥有供应渠道、经营稳定、履约能力、上市公司信誉及自有资金的优势，可以获得更加灵活便利的资金或票据支付选择，按需求提供对应指标的煤炭及送货至指定货场等便于客户一票结算的相关服务。基于上述贸易背景描述看出，公司从事该煤炭贸易环节，从必要性、商业性、合理性看具备商业实质，符合商业逻辑，纯属市场商业行为。

客户对公司供应煤炭质量考核较为严格，公司采购煤炭的目的最终实现向客户交付，为降低管理成本，提高运营效率，增强贸易的经济性，在风险可控的基础上，公司通常会考虑与供应商协商约定将货物过磅、验收环节均在货物交割地进行并以下游客户验收标准为主，故上下游结算的部分资料（过磅单、考核报告）一致。公司为保证供货质量，将质量考核条款也嵌入上游采购合同，对其进行约束，故存在购销合同考核条款相似

情况，上述的合同及结算操作方式符合商业惯例。

②货物交割方式

公司的大宗商品贸易均存在货物实地交割即货物发生物理距离移动，货物实现交割环节需进行物理运输、过磅、验收等环节。以销定采模式：主要从供应商发货至指定地点进行交货（通常为下游终端客户用煤地点），运输方式有一票制（包含运费）及公司自行承担运输两种形式，运输工具一般为火车、货车，货物过磅、验收环节均在货物交割地进行。囤货销售模式：货物从公司自有仓库发往销售合同约定地点，交割方式与以销定采一致。

③主要责任情形判断

a.商业特征分析

考虑因素	贸易商业特征	分析判断
贸易业务意图	公司重整后从事煤炭为主的大宗商品贸易，经过多年的积累，建立了稳定的供货渠道，行业中树立了良好的口碑、培养了一批专业贸易团队，目前已经发展成为公司的主业，公司具备一定的抗风险能力。	贸易为公司的主营业务，贸易意图为获得持续、稳定的利润和现金流
赚取贸易差价还是佣金	公司的煤炭贸易产品主要是面向终端用户贸易，下游终端用户主要为云南省内的各大化工、电力等企业：如云天化、昆明盐矿、水泥厂、曲煤焦化、威信电厂、曲靖电厂、滇东电厂等，对煤炭需求量较大，客户有用煤需求时，通过公开平台发布采购需求，公司结合自身情况，进行投标，若中标，与客户签订供煤合同，按照客户用煤计划进行供煤，根据供煤进度及合同约定结算时点进行结算。公司贸易角色并非为代理、中间商等撮合、促进上下游合作行为，而是以第一责任人身份向其客户销售煤炭。	赚取贸易差价、并非代理获取佣金、手续费
交易对手	客户：公司的煤炭贸易产品主要是面向终端用户贸易，下游终端用户主要为云南省内的各大化工、电力等企业：如云天化、昆明盐矿、水泥厂、曲煤焦化、威信电厂、曲靖电厂、滇东电厂等，供应商主要为贸易商。	面向终端客户贸易，客户为生产企业，并非上下游贸易商
资金周转方式	对上游供应商，公司主要按照供货进度80%支付货款，下游客户根据结算后收款，有一定合同账期，通常不超过3个月。	上下游货款均独立收付，不存在代收代付情况，正常的信用期，不存在垫资行为。

通过上述的贸易商业特征分析判断，从开展贸易意图、赚取贸易差价、交易对手及资金周转方式分析，公司从事贸易的目的为赚取购销差价、

实现盈利为目的，贸易定价、订单获取、交易对手选择均为市场化行为，具备商业实质。

b.控制权的判断

公司贸易过程中，与供应商协商约定将货物直接运往下游客户指定地点且货物过磅、验收环节均在货物交割地进行，是降低管理成本，提高运营效率，贸易管理的通常手段，该方式并不影响本公司在贸易过程中承担主要责任人的责任。

公司贸易属于在某一时点履行的履约义务，公司销售煤炭等业务收入的具体确认时点为：根据与客户签订的销售合同，将货物送至客户指定地点，经客户验收并取得经双方确认结算单后确认收入。收入确认的要件主要为结算单、过磅单、验收单、发票等原始附件。公司本年度确认贸易收入均满足收入确认条件。

其次公司转让商品前对商品具有控制权，符合总额法确认收入条件：

1) 公司承担了向客户提供商品的主要责任，具体体现：①公司贸易业务采购和销售系两个独立环节，公司与供应商和客户分别建立采购和销售业务关系，即公司自上游供应商取得商品控制权后，再转让给下游客户；公司贸易过程中分别独立与供应商、客户签订购销合同，采购与销售业务均为独立决策。交易主体均根据各自需求、市场供需变化等因素决定是否向对方采购和销售。②虽然货物直接由上游供应商运输至下游客户交付，交付货物责任主体仍然为本公司，并非指定由上游供应商进行交付，货物交割环节，公司派有专门人员组织交付，③公司向客户转让商品前已取得商品的控制权，符合主要责任人商品控制权的要求。

2) 公司承担了交易过程中存货有关的主要风险，具体体现：①公司在向下游客户销售前，取得存货控制权，并承担了商品的存货风险，②公司虽将销售部分合同条款（质量考核、违约情形约定），嵌入上游采购

合同，目的是为实现合同的正常履约，对交易对手的约束行为，不代表责任的直接转嫁，其次基于上下游的交易群体特征（下游主要为终端用户工业企业、上游为贸易商）在合同履行能力、企业实力、信用状况均存在较大差异，如销售货物发生重大质量问题、存货毁损或其他违约情形，公司有权依据合同条款对供应商违约行为主张权利，但基于上游供应商的信用状况、企业履约能力，公司很难将违约损失完全得到追偿，故公司在贸易过程中承担主体责任并承担合同项下货物质量、毁损、价格变动等一系列的风险。鉴于煤炭的质量指标易变性，即便在货权持有期间较短的煤炭贸易过程中，煤炭产品也可能产生热值、灰分、水分、微量元素等指标的变化，故此最终确定质量指标多以最终用煤单位的指标为准，不单纯以货权转变发生变化。煤炭产品短时质量变化风险主要是煤炭原料品质及加工手段等生产阶段原因导致，由贸易商承担全部质量风险不符合商业逻辑。故此，综合质量易变性及其原因，在煤炭贸易行业中上下游供应商及客户对于煤炭质量多参考用煤单位要求的检验检测或实际使用情况（产出热值或对应指标物），公司可能因产品质量瑕疵及差异受到客户质量考核与货款扣罚。公司根据与供应商的合同约定，结合最终客户确定的质量指标，对供应商进行质量考核。合同约定中采销两端合同分别约定质量指标，并明确要求按约供货，但贸易商的采购合同会主要参考用煤单位质量考核指标进行约定。

3) 公司在贸易过程中通过选择合理报价的供应商和自主报价参与竞标的方式拥有自主定价权的具体体现：公司的贸易订单获取主要通过招投标获取，较为公开、透明，公司根据自身情况，自主报价。对上游供应商的选择，公司通常对多家合格的供应商进行询价，公司综合考虑后，选择最佳供应商进行采购，公司自主选择供应商，不存在指定的情形。故公司贸易过程中，订单的获取、价格确定、供应商的选择均为公司自主决策。

4) 公司承担了销售存货给客户形成应收账款的回收风险具体体现：公司下游终端用户一般定期结算，供货后具有一定的账期，公司承担销售形成的应收账款的回收风险。

综上，结合公司开展贸易意图、是否赚取贸易差价、公司在贸易过程中的主体责任、货物控制权的判断，公司对煤炭贸易采用总额法处理是恰当的。

公司收入确认方式符合《企业会计准则》有关规定，公司重组以来从事煤炭为主的大宗商品贸易，并形成了公司的主营业务，公司收入确认政策的确定不以煤种进行划分，而是依据公司在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权来判断，前述两个贸易模式各品种煤收入确认政策保持一致。不存在应当予以扣除的收入的情况。

问题二：“（2）2023 年及 2024 年半年度前五名客户和供应商的名称、开展背景、交易金额、回款情况、变动情况等，并说明是否与控股股东存在关联关系存在，说明开展有关业务的合理性。”

回复：

1.公司 2023 年前五名客户情况如下：

序号	前五大客户	销售品种	2023 年交易税后金额(万元)	是否关联方	2023 年末应收款余额(万元)	回款日期	回款金额(万元)
1	云南云天化商贸有限公司	化工煤	15,166.09	否	-		
2	云南能投威信能源有限公司	电煤	13,776.93	是	14,964.00	2024.1.31	5,525.75
						2024.4.17	4,792.65
						2024.5.16	2,647.82
						2024.5.29	1,997.78
3	云南能投曲靖发电有限公司	电煤	9,949.17	是	2,585.93	2024.1.4	1,000.00
						2024.2.1	881.49
						2024.3.22	704.44
4	云南先锋化工有限公司	化工煤	6,943.36	否	925.12	2024.1.15	925.12
5	富民金锐水泥建材有限责任公司兴瑞分公司	水泥煤	6,840.38	否	2,962.04	2024.2.1	2,962.04

合计		52,675.93		21,437.08		21,437.09
----	--	-----------	--	-----------	--	-----------

公司 2023 年前五名客户业务均通过市场化公开招标获取，其中云天化签署化工煤供货合同 11 份；威信电厂签署电煤供货合同 4 份；曲靖电厂签署电煤供货合同 5 份；先锋化工签署化工煤供货合同 3 份；富民金锐签署水泥煤供货合同 12 份。客户（包含关联方）根据用煤需求，发布用煤招标信息，公司结合公司实际情况参与竞标，若中标，与客户（包含关联方）签订供煤合同，按照客户用煤计划进行供煤，根据供煤进度及合同约定结算时点进行结算，确认收入。客户（包含关联方）产生的应收账款在合同账期内均完成回收，实际收款日期与应收账款账期相符，截止 2024 年 6 月 30 日前五名客户 2023 年末应收账款均已全额回款。

2.公司 2023 年前五名供应商情况如下：

序号	前五大供应商	主要交易产品	2023 年交易金额 (万元)	是否关联方
1	云南贵瑞合能源投资有限公司	化工煤	10,379.62	否
2	云南博旭能源有限公司	化工煤	6,521.75	否
3	四川兴胜铭物流科技有限公司	水泥煤	8,583.07	否
4	宜昌建投物资贸易有限公司	电煤	5,239.19	否
5	曲靖市云疆商贸有限公司	化工煤	4,678.56	否
合计			35,402.19	

公司的前五名供应商均为公司的长期合作伙伴，入选我公司的合格供应商库，拥有稳定的供货渠道，我公司定期对合格供应商进行供应能力的考察，定期更新合格供应商库。

3.2024 年上半年前五名客户情况如下：

序号	前五大客户	销售品种	2024 上半年 交易金额(万 元)	是否 关联 方	2024 年 6 月 30 日应收款 余额(万元)	回款日期	回款金额 (万元)
1	云南能投威信能源有限公司	电煤	12,380.80	是	10,092.02	2024.7.31	1,861.20
						2024.8.29	2,246.21
						2024.9.23	1,000.00
						小计	5,107.41
2	富民金锐水泥建材有限责任公司兴瑞分公司	水泥煤	3,846.88	否	1,024.83	2024.7.26	400
						2024.9.24	624.83
3	云南滇东雨汪能源有限公司	电煤	3,795.39	否	-	已完成回款	

4	云南能投曲靖发电有限公司	电煤	3,219.10	是	3,139.43	2024.7.26	324.86
						2024.8.8	1,047.21
						2024.9.4	1,767.36
5	云南云天化商贸有限公司	化工煤	3,148.54	否	-	已完成回款	
合计			26,390.70		14,256.28		9,271.67

公司 2024 年上半年前五名客户业务产生的应收账款，均按合同约定账期回款，与公司应收账款账期相符。截止 2024 年 9 月 28 日前五名客户截止 2024 年 6 月 30 日应收账款已累计回款 65%。其中威信电厂签署电煤供货合同 5 份；滇东雨汪签署电煤供货合同 3 份；曲靖电厂签署电煤供货合同 4 份；云天化签署化工煤供货合同 7 份；富民金锐签署水泥煤供货合同 11 份。公司 2024 年上半年前五大客户与 2023 年相比变动一家：具体为 2023 年前五大客户中有云南先锋化工有限公司，2024 年与该公司持续开展贸易业务，但业务规模有所减少。2024 年上半年公司新增前五大客户云南滇东雨汪能源有限公司，该客户为公司抢抓火电企业电力保供业务市场机遇，积极通过市场化行为参与投标并获取的订单。

4.2024 年上半年前五名供应商情况如下：

序号	前五大供应商	主要交易产品	2024 上半年交易金额(万元)	是否关联方
1	湖南煤业精煤有限公司	电煤	8,060.09	否
2	镇雄汇申煤业有限公司	电煤	4,442.11	否
3	乐山炫璋商贸有限公司	电煤	3,743.66	否
4	丰城市相名矿业有限公司	电煤	2,500.62	否
5	四川兴胜铭物流科技有限公司	水泥煤	2,316.52	否
合计			21,063.00	

5.稳定前五大客户开展贸易背景情况

前五大客户均为煤炭的终端用户，常年对煤炭需求量较大，贸易开展背景如下：

(1) 云南云天化商贸有限公司化工煤业务开展背景：云南云天化商贸有限公司属于云天化集团的集采平台，云天化股份有限公司下属云南大为制氮有限公司、云南天安化工有限公司、云南水富云天化有限公司拥有 150 万吨合成氨生产能力，年使用化工用煤约 150 万吨，燃料煤约 150 万

吨，是省内稳定的原燃料煤使用单位。公司 2022 年成功入围云天化大宗交易网集中采购平台合格供应商库。公司入选合格供应商后，云天化在大宗交易网上发布用煤招标信息，公司参与竞标获取订单。

（2）云南能投威信能源有限公司、云南能投曲靖发电有限公司、云南滇东雨汪能源有限公司等电煤业务开展背景：相较于去年同期，公司电煤业务量明显扩大，主要基于去年同期公司业务主要集中在利润率相对较高的水泥煤、硅煤等产品贸易，2023 年以来因水泥、硅材市场环境影响，市场全年需求不振。为扭转经营颓势，公司抓住火电企业电力保供业务市场机遇，积极通过市场化行为参与投标并获取部分订单。

（3）富民金锐水泥建材有限责任公司兴瑞分公司水泥煤业务开展背景：公司属于云南天山水泥有限公司采购合同签订主体，云南天山水泥有限公司是中国建材集团有限公司新天山水泥旗下全资子公司，下属成员企业 20 家，遍布云南省昆明、曲靖、普洱、丽江、文山、德宏等市州及四川省攀枝花市，现拥有代表国内先进水平的日产熟料 7000 吨、5000 吨、4000 吨、3200 吨、2500 吨等新型干法水泥生产线 20 条，水泥年产能逾 2300 万吨，规模位居全省水泥企业第二位，每年煤炭需求量 150 万吨。曲靖能投云维销售有限公司 2022 年成功入围云南天山水泥有限公司，公司入选合格供应商后，云南天山水泥有限公司在大宗交易网上发布用煤招标信息，公司参与投标获取订单。

公司前五供应商中无关联方，今年上半年前五供应商较上年度发生较大变化主要为 2024 年度以来，水泥及化工板块需求量减少，增量业务主要为电煤板块，鉴于各家供应商所供应煤质煤种及货场距离原因，导致供应商变化。公司每年定期会结合公司贸易产品结构和供应商供煤能力、质量等情况更新合格供应商库。公司实际开展贸易业务过程中，参与客户竞标时，会根据招标数量、煤质要求，采用市场报价方式自主并择优选择供

应商来供货，实际合作供应商会随市场或客户需求及报价情况发生变化。公司前五客户中有两家关联方，分别为云南能投威信能源有限公司、云南能投曲靖发电有限公司，为公司控股股东云南省能源投资集团有限公司下属子公司，为省内大型火力发电企业，常年煤炭需求量较大，特别枯水期及电力保供要求，对煤炭需求较为旺盛，威信电厂及曲靖电厂有用煤需求时，在云南省电力投资采购平台发布采购需求，公司根据自身情况，进行投标获取订单。公司对于上述的关联方贸易，是通过招投标方式获取订单，公司关联交易定价均为招投标确定价格，不存在显失公平定价的情况，相关交易属于市场化贸易。

2022-2024 年分品种产品销售收入及毛利表：

单位：万元

品类	2022 年		2023 年		2024 年上半年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
煤炭	94,654.78	5.01%	87,858.65	3.39%	38,102.31	2.54%
硅石	1,021.57	3.62%	896.51	3.21%	65.36	1.99%
焦丁			1,092.48	2.33%	485.64	3.71%
木炭	2,330.76	5.73%			333.21	2.70%
兰炭					137.23	3.59%
钢材	17,884.52	2.69%				
有色金属					357.83	1.86%
总计	115,891.63	4.66%	89,847.64	3.33%	39,481.58	2.55%

上表中煤炭产品主要包括电煤、化工煤、水泥煤等品种，其中电煤的贸易毛利较低。近年来宏观经济持续承压，煤焦钢大宗商品市场持续低迷，下游客户需求萎缩，在下游钢材市场的持续反压之下，上游煤炭市场逐渐走弱，煤炭行业整体经营状况不容乐观，公司经营业绩也随之大幅下滑，加之自 2023 年以来下游水泥厂、硅厂，受整体经济形势影响，开工不足，公司经营业务同比大幅下降。为提高公司的经营业绩，扭转颓势，公司抓住电力保供的契机，持续扩大电煤投标业务，故威信电厂及曲靖电厂成为公司的主要客户。虽然两个电厂同为本公司的关联方，但公司基于自身拥

有的供应渠道、履约能力、价格等优势，通过公开，透明、竞争的方式获取订单，属于纯市场化贸易业务。综上分析本公司与威信电厂及曲靖电厂开展的关联贸易业务是合理的。

问题三：“（3）结合行业发展趋势及同行业可比公司情况以及公司前期毛利率水平，说明本期公司毛利率水平下降的具体原因及合理性。”

回复：

2024年受大宗商品市场波动、竞争加剧、供需变化等因素影响，同行业上市公司及贸易企业公司销售收入及毛利率水平均有所下降（如厦门象屿较去年同期降低0.82%、ST沪科较去年同期降低0.75%）。公司上半年毛利率较上年同期大幅下降，主要原因除以上大环境原因外还有贸易商竞争加剧，受供应端和终端客户挤压，只能通过压降利润空间才能争取到订单，导致公司毛利率下降。具体表现在三个方面：一是政策层面影响。公司原有电煤供应渠道以北方煤为主，2024年云南省取消了对省内电厂采购新疆、陕西等北方电煤的补贴政策，同时，贵州区域煤炭产能释放，各电厂加大贵州煤采购比例。公司根据客户需求情况，及时拓展了贵州煤供应渠道，但因市场竞争加剧，获取订单难度增大，利润空间被持续压缩。二是市场层面。上半年水泥煤、化工煤客户自身因市场下行、限产及维修、技改，出现大范围焖炉、停产情况，对煤炭需求阶段性减少或变更供能形式，采购需求降低，煤炭市场整体下行。公司上半年结合煤炭市场需求对销售产品结构进行调整，加大了对需求较高但毛利率偏低的电煤业务的投标力度；三是客户层面，部分客户因自身经营情况不及预期及贸易商竞争，调整履约时间及模式，出现回款周期延长，票据使用比例增加等情况，公司不得不放弃、减少部分业务投标。

问题四：“2024年半年报显示，本期公司应收账款余额2.65亿元，占营业收入比重为67.09%；应收账款欠款方前五名合计期末余额2.26亿元，

占应收账款比重为 85.28%，其中云南能投威信能源有限公司和云南能投曲靖发电有限公司为控股股东关联方，应收账款合计余额达 1.04 亿元。请公司补充披露：应收账款前五名的对象名称、交易背景及业务内容、金额、账龄、坏账准备计提情况、期后回款情况等，并核实交易对方是否与控股股东及其关联方存在关联关系，说明坏账准备计提的具体依据和过程，计提政策是否具有一致性，减值计提是否充分、合理。”

回复：

公司 2024 年上半年前五名客户业务、坏账情况详见下表（万元）：

序号	前五大客户	业务内容	2024 上半年交易金额	是否关联方	2024 年 6 月 30 日应收款余额	截止 2024 年 9 月末款项回收情况	计提方式	坏账准备	账龄
1	云南能投威信能源有限公司	电煤贸易	12,380.80	是	10,092.02	已收回 5,114.41 万元	低风险	175.00	6 个月以内
2	富民金锐水泥建材有限责任公司兴瑞分公司	水泥煤贸易	3,846.88	否	1,024.83	已完成回款		34.64	
3	云南滇东雨汪能源有限公司	电煤贸易	3,795.39	否	-	已完成回款		-	
4	云南能投曲靖发电有限公司	电煤贸易	3,219.10	是	3,139.43	已完成回款		30.24	
5	云南云天化商贸有限公司	化工煤贸易	3,148.54	否	-	已完成回款			
合计			26,390.70		14,256.28			239.89	

注：云南能投威信能源有限公司尚未回款的 4,977.61 万元系 5 月 29 日、6 月 26 日陆续供货结算后形成的应收账款，截止 9 月末，账期尚未超过 4 个月，尚在正常回款期内，并未出现超账期的情况。

1. 公司坏账计提政策

对于不含重大融资成分的应收账款和合同资产，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收账款、合同资产和租赁应收款，公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。不选择简化处理方法，依据其信用风险自初始确认后是否已

经显著增加,采用未来 12 个月内或者整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除单项评估信用风险的应收账款外,公司基于其信用风险特征,将其划分为不同组合:

项目	确定组合的依据
应收账款:	
账龄分析法组合	本公司根据以往的历史经验结合现有实际情况及前瞻性考虑对应收款项计提比例作出最佳估计,参考应收账款的账龄进行信用风险组合分类。
关联方组合	除资不抵债、严重亏损以外的关联方客户。
低风险组合	根据业务性质,认定较低信用风险,主要包括资产负债表日确有证据证明较低风险的应收款项、员工备用金、保证金及押金等。

(1) 各组合坏账计提方法

组合	计提方法
账龄分析法组合	按迁徙率模型测算各账龄段计提比例,若低于下表账龄计提区间,基于谨慎性原则选取该区间下限比例计提。
低风险组合	按照折现率折现模型测算,若低于低风险组合计提期间,基于谨慎性原则选取该区间下限比例计提。
关联方组合	合并范围内关联方不计提坏账。

(2) 账龄分析法组合坏账计提比例区间

账龄	计提比例
1 年以内	3%-6%
1-2 年	10%-15%
2-3 年	20%-30%
3 至 4 年	50%-60%
4 至 5 年	70%-80%
5 年以上	100%

(3) 低风险组合计提比例区间为 1%-2%

公司将应收账款按照信用风险特征划分不同组合,公司针对每一类组合根据历史经验结合现有实际情况及前瞻性并结合贸易行业特点及参照同行业公司计提情况综合考虑制定公司坏账计提比例。针对账龄组合计提,公司按照利用迁徙率模型进行测算,若低于账龄计提区间下限,基于谨慎性原则选取该区间下限比例计提,若高于账龄计提区间上限,按照迁徙率测算比例计提;对于低风险组合同理测算(低风险组合按照折现率模型)。

2. 同行业可比公司坏账计提政策对比情况

同行业可比公司名称	主要经营业务
-----------	--------

瑞茂通（600180）	主要经营煤炭、油品等大宗商品贸易、产业互联网平台服务。2023年度，瑞茂通实现营业收入4,009,420.08万元，其中煤炭供应链管理、非煤大宗商品贸易收入占全部营业收入的比例为99.82%。
物产环能（603071）	属批发业行业；营业收入主要来自于煤炭、蒸汽、电力销售等。经营范围：主要产品和服务为：煤炭及制品销售；货物进出口；国内贸易代理；进出口代理；生物质能技术服务；新兴能源技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；环保咨询服务；资源再生利用技术研发；合同能源管理；非居住房地产租赁；住房租赁；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；物业管理；装卸搬运；财务咨询；以自有资金从事投资活动；企业管理咨询（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）。
国联股份（603613）	主营B2B电子商务和产业互联网平台，该业务大宗商品贸易较为相近

（1）瑞茂通（600180）

①应收账款坏账准备的确定组合依据及计提方法

组合名称	确定组合的依据
组合1	本组合为应收款项的账龄作为信用风险特征。
组合2	本组合为应收关联方的款项。
组合3	本组合为应收保理款组合。按保理客户风险类型划分正常类（未逾期客户）、关注类（超过付款期未超过宽限期）、次级类（逾期6个月以内）、损失类（逾期6个月以上）计提。

②按账龄组合计提坏账准备比例

账龄	应收账款计提比例（%）
1年以内	
其中：6个月以内	
7-12个月	1.00
1至2年	10.00
2-3年	20.00
3至4年	40.00
4至5年	60.00
5年以上	100.00

（2）物产环能（603071）

①应收账款坏账准备的确定组合依据及计提方法

组合名称	确定组合的依据	计提方法
关联方组合	纳入合并范围的关联方	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
账龄组合	除上述组合之外的应收账款	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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信

		用损失
--	--	-----

②按账龄组合计提坏账准备比例

账龄	应收账款计提比例 (%)
1 年以内	5.00
1-2 年	30.00
2-3 年	80.00
3 至 4 年	100.00
4 至 5 年	100.00
5 年以上	100.00

(3) 国联股份 (603613)

①应收账款坏账准备的确定组合依据及计提方法

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	其他款项性质	按账龄组合计提
其他组合	N/A	N/A

②按账龄组合计提坏账准备

账龄	应收账款计提比例 (%)
1 年以内	1.03
1-2 年	10.03
2-3 年	97.44
3 至 4 年	99.83
4 至 5 年	99.83
5 年以上	99.83

(4) 同行业可比公司账龄组合坏账政策对比

账龄	国联股份	瑞茂通	物产环能	云维股份
1 年以内	1.03%		5.00%	3%-6%
其中：6 个月以内	1.03%	0%		
7-12 个月	1.03%	1.00%		
1-2 年	10.03%	10.00%	30.00%	10%-15%
2-3 年	97.44%	20.00%	80.00%	20%-30%
3 至 4 年	99.83%	40.00%	100.00%	50%-60%
4 至 5 年	99.83%	60.00%		70%-80%
5 年以上	99.83%	100.00%		100%

经过选取 3 家同行业可比公司进行对比，公司坏账准备计提比例处于 3 家同行业可比公司中间水平，计提比例合理。

3. 公司前五名的应收账款坏账准备计提情况

(1) 前五名应收账款坏账组合划分依据

公司	金额(万元)	类别	划分依据
云南能投威信能源有限公司	10,092.02	低风险组合	云南省国资委监管省属企业, 违约风险较低, 预计在合同期内收回, 划分为低风险组合
富民金锐水泥建材有限责任公司兴瑞分公司	1,024.83	低风险组合	国务院监管企业, 违约风险较低, 预计在合同期内收回, 划分为低风险组合
云南能投曲靖发电有限公司	3,139.43	低风险组合	云南省国资委监管省属企业, 违约风险较低, 预计在合同期内收回, 划分为低风险组合
云南滇东雨汪能源有限公司	0.00	低风险组合	国务院监管企业(央企), 违约风险较低, 预计在合同期内收回, 划分为低风险组合
云南云天化商贸有限公司	0.00	低风险组合	云南省国资委监管省属企业, 违约风险较低, 预计在合同期内收回, 划分为低风险组合

(2) 前五名客户应收账款坏账计提情况

序号	前五大客户	2024年6月30日 应收账款余额 (万元)	账龄	计提方式	坏账准备 (万元)	计提比例
1	云南能投威信能源有限公司	10,092.02	1年以内	低风险组合	175	1.73%
2	富民金锐水泥建材有限责任公司兴瑞分公司	1,024.83	1年以内		34.64	3.38%
3	云南滇东雨汪能源有限公司	-			-	
4	云南能投曲靖发电有限公司	3,139.43	1年以内		30.24	0.96%
5	云南云天化商贸有限公司	-				
合计		14,256.28			239.89	1.68%

公司前五名客户坏账综合计提比例为 1.68%，处于低风险期间内(1%-2%)。

4.与同行业可比公司坏账综合计提比例对比情况

账龄	瑞茂通	物产环能	国联股份	云维股份
1年以内	1,550,729.25	127,606.11	98,911.88	22,886.90
1-2年	1,406.96	-	1,875.38	4,276.46
2-3年	412.62	-	346.98	-
3-4年	4,178.70		343.75	-
4-5年	-	-	-	-
5年以上	-	8,561.44	-	-
应收账款小计	1,556,727.54	136,167.55	101,477.99	27,163.36
坏账准备	5,255.41	15,450.79	1,762.51	681.44
坏账计提比例	0.34%	11.35%	1.74%	2.51%

选取 3 家同行业可比公司进行比较, 坏账计提比例为国联股份 1.74%, 瑞茂通 0.34%, 物产环能 11.35% (其中五年以上 8,561.44 万元单项认定全额计提坏账, 如剔除单项认定影响外, 正常应收账款计提比例为 5.4%), 公司综合计提比例为 2.51%, 处于 3 家同行业可比公司中间水平。

综上所述，公司应收账款账龄分布主要集中在一年以内，优于同行业可比公司账龄分布，公司综合坏账计提比例处于同行可比公司中间水平，公司坏账计提是充分、谨慎的，且多年可比期间均保持坏账计提政策一致。

问题五：“（2）结合行业情况、同行业可比公司及公司结算政策等情况，说明公司应收账款占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例。”

回复：

公司结算政策为：上游供应商按照合同约定交货时间、质量要求将货物发到我公司指定地点验收后支付50-80%进度款，完成合同约定交货数量后根据合同约定质量要求进行考核结算，在结算完成并按照合同约定收到供应商开具的增值税专用发票后，支付剩余货款。下游客户为先货后款，公司按照合同约定时间、数量、质量要求完成交货后，双方按照合同约定进行结算，并完成双方结算单据核对签署后，公司开具增值税发票给下游客户，下游客户收到增值税发票后，在合同约定时间内向公司支付货款，公司应收账款平均账期45-90天。

经查阅各可比上市公司对外公开披露信息资料，如云煤能源（600792）对上游供应商结算方式主要为货到付款，与公司基本一致；均未披露对下游客户具体结算政策情况（如结算流程、应收账款账期等），但从同行业可比公司本半年报披露的较大规模的应收账款数据来看，均存在先货后款（赊销）结算方式的情况，与公司主要结算方式趋同。

公司所处贸易行业，属于轻资产企业，主要从事商品的买卖活动，通常不需要大量的固定资产投资，更多依赖商业关系和信息流，公司6月末的流动资产主要为货币资金占比17.4%、应收账款占比60.94%、存货占比12.77%。对比同行业上市公司瑞茂通6月末应收账款占流动资产比例71.05%，公司应收账款占比要低于瑞茂通，公司总体流动资产结构与贸易行业中轻资产企业基本相符，应收账款占比较高符合行业惯例。

问题六：“（3）结合关联方经营和财务状况，说明关联方欠款金额较高的原因，相关款项回收是否存在不确定性，结合回款等情况说明相关业务是否满足收入确认条件，是否存在控股股东及关联方变相资金占用情形。”

回复：

公司应收账款占比较高的两家关联方（云南能投曲靖发电有限公司、云南能投威信能源有限公司）均为火电生产企业，目前经营和财务状况均正常。为提升公司经营业绩，扭转经营亏损不利局面，公司近年来紧抓火电企业电力保供市场机遇，持续扩大电煤投标业务，严格遵循市场化原则通过市场公开竞争形式参与电煤投标，中标后组织煤炭供应，上半年末与关联方产生的应收账款相对较高，但均按合同约定回款，半年报期后云南能投曲靖发电有限公司已全额回款，云南能投威信能源有限公司已回款5,114.41万元，预计四季度将全额收回。相关款项回收不存在不确定性，不存在控股股东及关联方变相资金占用情形。

公司与关联方开展的贸易业务，确认的销售收入均已发货，客户已验收，且已经双方结算确认，满足收入确认条件，其次相关订单为公开招投标方式中标获取，价格为投标时确定（公司自主报价），公司分别独立与客户、供应商签订购销合同，独立履行合同相应的责任与义务，公司在该贸易过程中角色为主要责任人，公司谨慎判断相关业务满足公司总额法确认收入判断依据。

问题七：“2024年半年报显示，本期公司存货余额5,550.82万元，相较2023年期末5,087.87万元，有所增长。半年报管理层讨论与分析部分显示，今年二季度以来，煤炭价格波动下行。请公司结合煤炭价格趋势及公司业务开展实际情况等，说明公司存货持续上升的原因及合理性。”

回复：

公司囤货销售的主要为水泥煤、硅煤业务，为保证下半年稳定持续供货，避免中标后因煤炭供应不足造成违约，公司基于下半年预期云南煤炭市场可能

回暖和水泥煤、硅煤业务需求可能增长的考虑，公司在上半年煤炭低位时点提前囤一定量原料煤作为战略性备货，同时考虑到公司获取订单后，根据客户的规格参数，进行加工掺配后出库销售，受煤质、发热量、全水等各类参数影响，公司在库原料煤无法直接对外出售，还需新增购入不同品类原料煤进行加工掺配后方能满足客户需求。因此公司所囤存货会出现阶段性动态变动，在上半年末存货余额小幅增加是合理的。

公司指定信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），有关公司的信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者关注公司公告，理性投资，注意投资风险。

特此公告。

云南云维股份有限公司董事会

2024年10月19日