

公司代码：600180

公司简称：瑞茂通

**瑞茂通供应链管理股份有限公司**  
**2019 年年度报告摘要**

## 一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.22 元（含税）。截至 2019 年 12 月 31 日，公司总股本 1,016,477,464 股，以此计算合计拟派发现金红利 124,010,250.61 元（含税）。本年度公司现金分红比例为 30.00%。本次利润分配不涉及以未分配利润派送红股，不涉及资本公积转增股本。

## 二 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	瑞茂通	600180	九发股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张菊芳	张靖哲
办公地址	北京市西城区宣武门外大街10号庄胜广场中央办公楼南翼11层	北京市西城区宣武门外大街10号庄胜广场中央办公楼南翼11层
电话	010-56735855	010-56735855
电子信箱	ir@ccsoln.com	ir@ccsoln.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### （一）产业背景

据国家统计局数据显示，经初步核算，2019 年我国国内生产总值增长 6.1%，总量达到 99 万亿元人民币，稳居世界第二位。2009 年，我国制造业总产值首次超过美国，成为全球制造业第一

大国，在此后的十年时间我国在全球制造业中的产值占比持续提升。近年来，随着供给侧结构性改革的不断深入，我国产业结构不断优化，经济质量稳步提升，中国经济彰显出强大的韧性和发展潜力。在我国经济质与量的快速提升过程中，包括石油、煤炭、天然气、有色金属、农产品等在内的大宗商品作为工业生产的“食粮”，体量巨大，具备巨大的消费潜力。以能源大宗商品为例，2019年，我国全年能源消费总量达486,000万吨标准煤，同比增长4.74%。煤炭作为中国核心能源消费品占接近60%，其产业市场有以下特征：

#### 第一、供应链条长，产品非标化

国内煤炭产业在供给端呈现“北富南贫、西多东少”的格局，近年来随着煤炭行业供给侧改革的持续推进，我国煤炭产能结构不断优化，晋陕蒙地区煤炭产量占比持续提升，在全国煤炭的产量占比基本达到2/3以上；而在需求端，华北、华中及东南沿海等经济发达地区是用煤较为集中的区域。在煤炭资源的运输线路上，也呈现出西煤东运、北煤南运以及通过海运、进口到东南沿海及内陆沿江地区的特点。另外，煤炭作为天然形成的化石燃料，不仅产品质量考核指标有别于标准化程度较高的钢材等工业生产产品，其产品流转运输、仓储存管、交易模式也会因煤炭品类、区域相异而不同。

#### 第二、流通成本高，资源配置效率低

由于煤炭产业流通环节长，运输距离远，部分区域煤炭产品中间环节成本占比可达50%以上，坑口价和炉口价差异较大，加之煤炭资源本身具有的产品非标准化等特征，国内煤炭配置效率相对较低，因此煤炭行业流通领域的整合提效存在巨大产业价值。

#### 第三、产业交易透明度低，金融机构对接成本高

煤炭行业长链条和产品非标化的特征还导致了交易环节呈现复杂多样、透明度低的产业现状。对于金融机构而言，难以把控交易真实情况，供应链金融业务难以开展；对于中小贸易商而言，大量优质的贸易资产难以对接金融机构资金，自身资金运营效率无法提升，限制业务发展。

#### 第四、流通市场参与者散乱，经营门槛提升

中国煤炭的生产端和消费端多为大型国有企业，市场集中度较高，而中间流通领域由于产业化程度低，上下游多为中小民营贸易商，参与者较为散乱，自身议价能力与风险把控能力不足。随着能源行业进入周期下行阶段，行业供需矛盾日益突出，中间流通领域盈利空间被不断压缩。在行业微利阶段，环保政策、生产管制政策、进口煤政策、库存波动、运费波动、汇率波动

等扰动因素增加了经营难度，导致中小贸易商生存压力增大，使得行业门槛大大提升。

综合以上行业特征，煤炭流通市场作为连接能源产销的中间桥梁不可被替代，但经营风控能力有限的中小贸易商作为煤炭供应链的重要参与者很难独善其身。公司作为行业龙头企业，具备搭建产业生态平台的优势，集合产业资源优势，输出风控运营能力，为产业链条各环节参与者提供多样化、全方位的供应链平台服务，实现全行业的降本增效，合作共赢。

## （二）公司业务发展历程

公司于 2000 年开始涉足中国煤炭供应链市场，持续深耕二十年，伴随着中国经济的快速发展和中国能源市场的快速增长，公司不断适应市场环境、顺应客户需求，始终致力于煤炭行业配置的效率提升，这期间公司主营业务历经了四个阶段的进化历程，实现了从“贸易商”到“供应链管理服务商”再到“数字供应链生态平台服务商”的逐步转变：

第一阶段，2000-2005 年，以煤炭贸易为主，实现从矿方到电厂的贸易流转，链条相对简单，此时贸易规模也相对较小。

第二阶段，2005-2010 年，通过对资源点和消费终端的不断积累，公司探索出转运加工、多煤种撮合掺配等业务模式，最大化每一粒煤的使用价值，从而实现客户节能增效的目的，初步构建起了公司综合煤炭供应链管理业务雏形。

第三阶段，2010-2015 年，中国能源市场周期下行，能源供应链管理为产业客户带来的价值更加凸显。借此时机，公司从三个产业建设方向不断构筑供应链管理业务核心竞争力：第一，拓展国际能源资源市场和消费市场，构建起公司国际国内“两个资源、两个市场”，实现国内、国际煤炭业务的有机组合；第二，依靠强大的风险控制能力，积极发展供应链金融，实现产融结合；第三，在公司现货经营的基础上，充分利用金融衍生品，实现期现货相结合，提升商品价格波动风险管理能力，从而进一步增强公司的抗风险经营能力，真正实现公司供应链管理服务之要义。

第四阶段，2015-2019 年，公司持续推动战略转型。一方面，公司积极响应国家混改政策号召，利用公司在国内煤炭市场深耕了十几年所积累的强大的资源优势、渠道优势、品牌优势、数据优势、风控优势，与众多具有核心优势资源并具有很好资信水平的国有企业开展混合所有制合作。另一方面公司积极探索区块链、大数据、云计算等信息技术，利用互联网思维对传统煤炭商业模式进行创新，推动传统供应链业务的数字化改造和数字供应链平台建设，并以合资公司作为核心做市商，持续优化平台生态，打造集商流、物流、信息流和资金流于一体的垂直大宗商品数

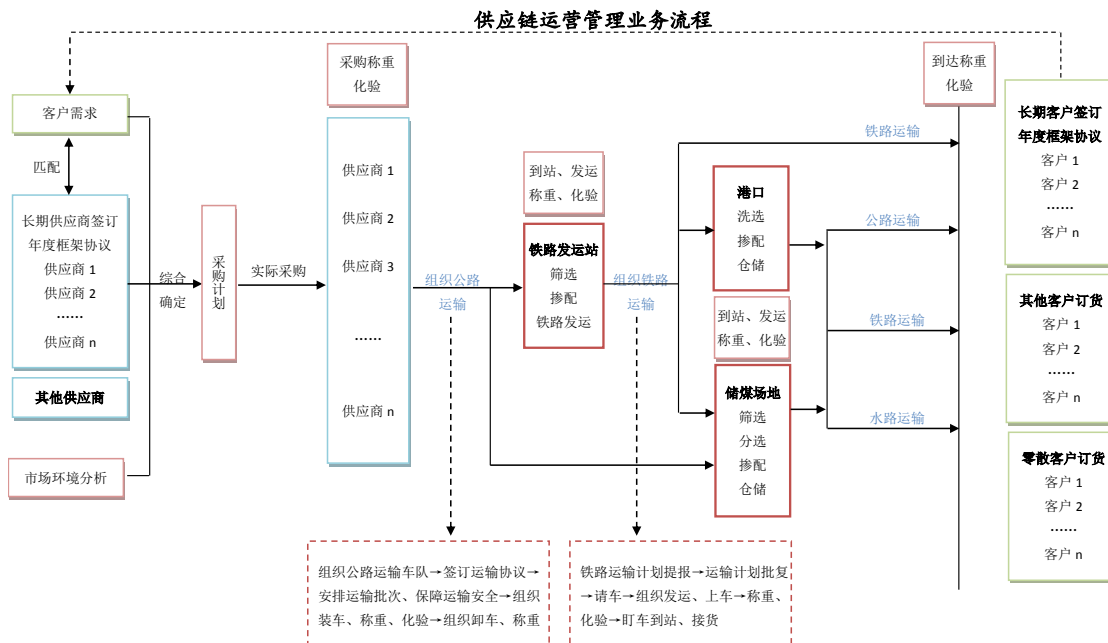
字供应链生态平台——“易煤网”。

截至本报告期末，“易煤网”数字供应链平台已基本覆盖资讯、研究、指数、仓储、物流、交易、金融等供应链环节，可以满足客户从单点应用到全渠道闭环应用的各种需求，为煤炭产业链条客户提供多样化、全链条的优质服务。

### （三）公司业务板块介绍

#### 1、大宗商品供应链板块

##### （1）煤炭供应链业务



#### 煤炭供应链条全流程

公司的煤炭供应链业务分为自营业务和平台业务。

##### 1) 自营业务

自营业务是指公司从采购最前端开始一直到最终的消费端全程介入执行，贯穿采购、仓储、加工、物流、销售等完整的供应链条。

自营业务中，公司提供的服务主要体现在上游、下游两方面：

对上游资源方来说，公司主要为上游资源方提供销售支持，拓宽资源方的销售区域及销售渠

道，保证上游资源方的正常生产。由于采用先款后货的付款模式，上游资源方可及时回笼资金。

对下游客户来说，公司利用自身多渠道、多区域的资源组织能力，为下游客户提供合适、足量的资源，保障客户的正常生产。同时，公司利用不同区域、国内国外的商品差异，通过掺配等方法帮助客户有效降低采购成本。采用先货后款的下游客户，可利用放宽账期有效降低资金压力。

## 2) 平台业务

平台业务是指公司与供应链条上某一节点具有核心优势的客户合作，充分发挥客户最大优势，同时分享公司其他优势资源来补足客户短板，为其提供全方位、多样化的供应链增值服务。

在平台业务中，公司主要提供的是渠道、信息、品牌、资金等一揽子综合服务。

### (2) 非煤炭大宗商品供应链业务

公司非煤炭大宗商品主要包括石油化工产品等能源商品。主要操作模式是以现货贸易为基础，辅以期货等金融衍生品工具，通过现货与期货的有机结合进行业务风险对冲。这一模式一方面为上下游产业链提供稳定的交易服务，另一方面规避大宗商品价格波动风险，并赚取合理商业利润。非煤炭大宗商品的布局实现了能源产品的周期性互补，为公司带来了新的利润来源和增长点，提升了公司的整体规模，拓宽了公司的发展空间。

### (3) 期现货相结合

公司拥有国内外一流的动力煤、石油化工产品等大宗商品期货、纸货团队。充分运用期货、纸货等相关金融衍生工具，对相关品种大宗商品现货业务开展套期保值、基差交易等对冲业务，有效规避大宗商品现货价格波动所带来的贸易风险，为公司供应链管理业务的高速发展保驾护航。

## 2、供应链金融板块

以供应链管理业务为基础的供应链金融业务是为了服务产业客户，增强客户粘性，完善公司搭建的产业服务生态，提升产业价值。在资金端，公司积极利用多种融资渠道，创新融资方式，获取充足的资金。在资产端围绕生态供应链各关键节点，通过近二十年积累的强大供应链服务能力及众多的客户资源，挖掘低风险的优质资产。公司目前供应链金融业务以商业保理和小额贷款业务为主。

公司的商业保理业务主要是以旗下两家保理子公司作为实施媒介，保理子公司与客户签订有追索权的保理合同，以受让客户对下游优质终端客户应收账款的形式，向客户提供供应链融资。

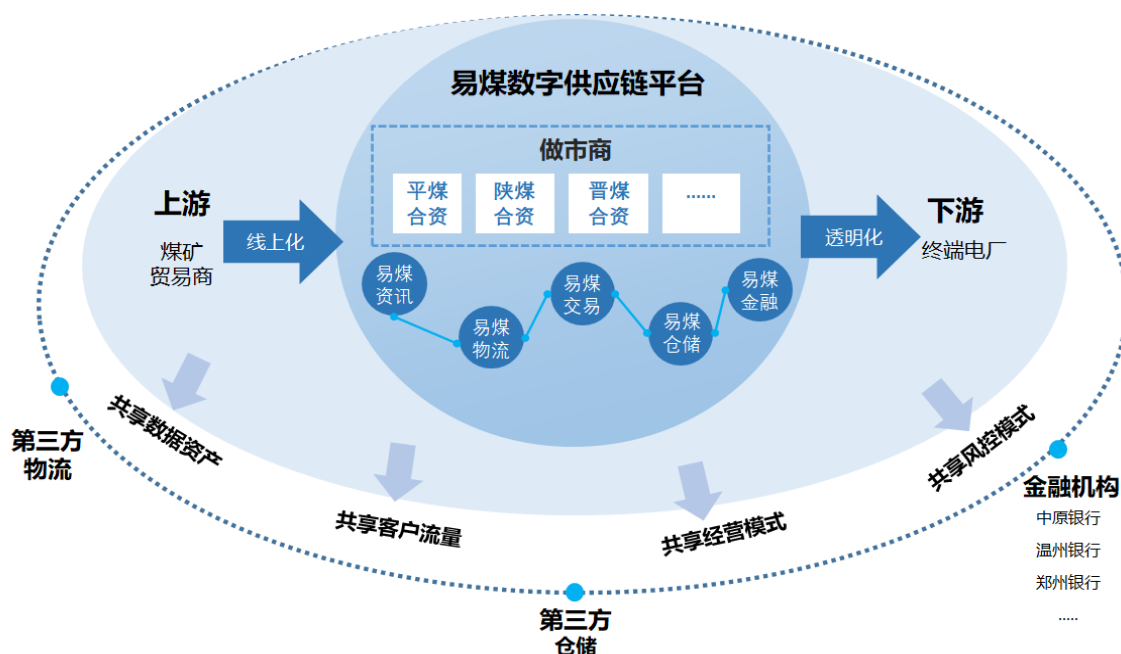
公司在解决客户资金需求的情况下，谋求供应链金融上的收益，同时增强客户黏性。

瑞茂通小贷业务主要为解决瑞茂通供应链上的中小企业的融资问题，客户均为瑞茂通煤炭供应链上的相关企业，不针对个人发放贷款。

### 3、数字供应链平台板块

公司深耕煤炭流通领域二十年，拥有丰富的线下操作经验、完善的线下节点布局、优质的上下游客户资源。为了实现进一步提高煤炭行业的资源配置效率，深化煤炭流通领域整合提效的企业愿景，公司积极创新，结合新科技、新技术对产业生态进行变革。通过互联网思维搭建易煤数字供应链平台，实现线下传统运营方式线上化、标准化，为行业带来全新活力。

易煤网作为承载煤炭供应链生态建设的主体，依托公司在煤炭供应链细分领域积累多年的资源、渠道、风控等产业运营能力，致力于搭建集煤炭资源方、贸易商、物流方、仓储加工企业、消费方及金融机构于一体的、线上线下相结合的大宗商品生态服务体系。该生态以平台企业价值赋能为核心，积极探索区块链、大数据、云计算等科技手段在煤炭供应链领域的应用，为客户提供一站式、全链条供应链管理的便利服务。目前，公司搭建的易煤生态，主要以资讯服务、交易服务、金融服务为主。



#### (1) 资讯服务

公司以互联网为载体，通过 PC 端（易煤网）、移动端（易煤资讯 APP）等终端为客户提供前

瞻、实用、及时的资讯数据服务，打造了集价格指数、行业快讯、大V直播、话题互动、行业调研、线下沙龙、政策研读于一体的信息数据生态社区，涵盖了要闻、期货、政策、进出口、物流等多环节的热点信息，为煤炭产业客户、金融机构、政府人士提供多元化、专业化、定制化的资讯信息、行业数据以及研究报告服务，并根据不同的服务内容收取相应费用。

## (2)交易服务

易煤网依托瑞茂通及各合资公司等核心企业对产业资源的整合能力，运用现代互联网技术、为产业上下游客户提供供应链解决方案，最大程度的提升不同资源之间的匹配效率，达到降本增效的效果。将传统的大宗商品行业繁琐的线下交易流程转化为透明的、规范的、标准的在线化交易，提高交易多方参与效率，并提供金融、物流等各类一体化的服务，降低行业交易成本。同时挖掘产业链大量沉没数据，为产业数字化转型之路打好基础。

## (3)金融服务

易煤网借助区块链技术原理，通过交易平台中流程可视化、产品标准化，实现与各外部第三方的税务、物流、征信等平台数据信息的实时互联，加速业务场景真实性检验模型的建立，为输出金融服务提供安全、可信的产业生态，同时，为整个煤炭产业链上的参与方提供安全优质的供应链金融服务，向金融机构输出煤炭等大宗产业数据信用，提升金融机构的风险甄别能力，让机构资金安全低成本的输入实体产业客户，实现对实体经济发展的有效助力。在为产业客户提供多样化的融资服务的同时收取一定比例的费用。

“供应链管理”、“供应链金融”和“数字供应链平台”三大战略板块业务保持高度协同，通过加强三大战略板块的运作能力和协同发展的能力，达到相辅相成的良性产业循环，进一步打造公司的供应链核心竞争力。

## 3 公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2019年	2018年	本年比上年 增减(%)	2017年
总资产	22,614,018,693.04	20,599,320,120.61	9.78	21,159,781,932.78
营业收入	40,256,607,815.40	38,095,793,349.71	5.67	37,496,505,109.83
归属于上市公司股东的净利	413,361,034.23	475,468,061.41	-13.06	715,124,912.34



润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	235,218,196.18	337,390,642.39	-30.28	674,529,168.63
归属于上市公司股东的净资产	6,166,503,832.82	5,707,814,994.90	8.04	5,230,688,252.02
经营活动产生的现金流量净额	7,044,356,768.09	3,930,390,639.94	79.23	-2,063,919,167.16
基本每股收益(元/股)	0.4067	0.4678	-13.06	0.7029
稀释每股收益(元/股)	0.4067	0.4678	-13.06	0.7029
加权平均净资产收益率(%)	6.96	8.75	减少1.79个百分点	14.35

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	7,285,516,427.74	9,243,506,419.16	9,376,109,880.55	14,351,475,087.95
归属于上市公司股东的净利润	237,644,870.87	83,805,386.25	40,799,492.33	51,111,284.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	198,824,116.39	-6,097,505.74	-83,117,594.93	125,609,180.46
经营活动产生的现金流量净额	1,497,433,283.67	309,255,273.30	3,456,266,775.13	1,781,401,435.99

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股本及股东情况

##### 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

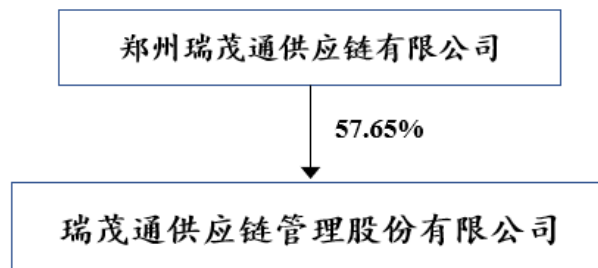
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					20,064		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					18,965		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售 条件 的股 份数 量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
郑州瑞茂通供应链有限公司	28,200,000	510,195,326	50.19	0	质押	477,500,000	境内 非国 有法 人
上海豫辉投资管理中心（有限合伙）	0	89,285,714	8.78	0	质押	88,000,000	其他
郑州瑞茂通供应链有限公司—2017年非公开发行可交换公司债券质押专户	-68,000,000	75,798,887	7.46	0	质押	75,798,887	境内 非国 有法 人
长江财富资管—郑州新动能瑞茂通企业管理咨询中心（有限合伙）—长江财富—稳健6号单一资产管理计划	40,000,000	40,000,000	3.94	0	未知	0	其他
万永兴	0	31,250,000	3.07	0	质押	30,000,000	境内 自然 人
中信证券股份有限公司	224,187	18,074,864	1.78	0	未知	0	国有 法人
胡扬忠	0	17,359,460	1.71	0	未知	0	境内

							自然人
刘轶	0	13,392,857	1.32	0	未知	0	境内自然人
香港中央结算有限公司	8,364,849	10,657,386	1.05	0	未知	0	其他
全国社保基金一一六组合	-7,714,431	8,000,000	0.79	0	未知	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	郑州瑞茂通和上海豫辉为万永兴先生实际控制的企业，且万永兴先生在郑州瑞茂通担任董事长；刘轶先生为郑州瑞茂通董事，同时也持有郑州瑞茂通和上海豫辉的股权；郑州瑞茂通供应链有限公司—2017年非公开发行可交换公司债券质押专户为郑州瑞茂通可交债质押专户。除郑州瑞茂通及可交债质押专户、上海豫辉、万永兴先生、刘轶先生外，公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

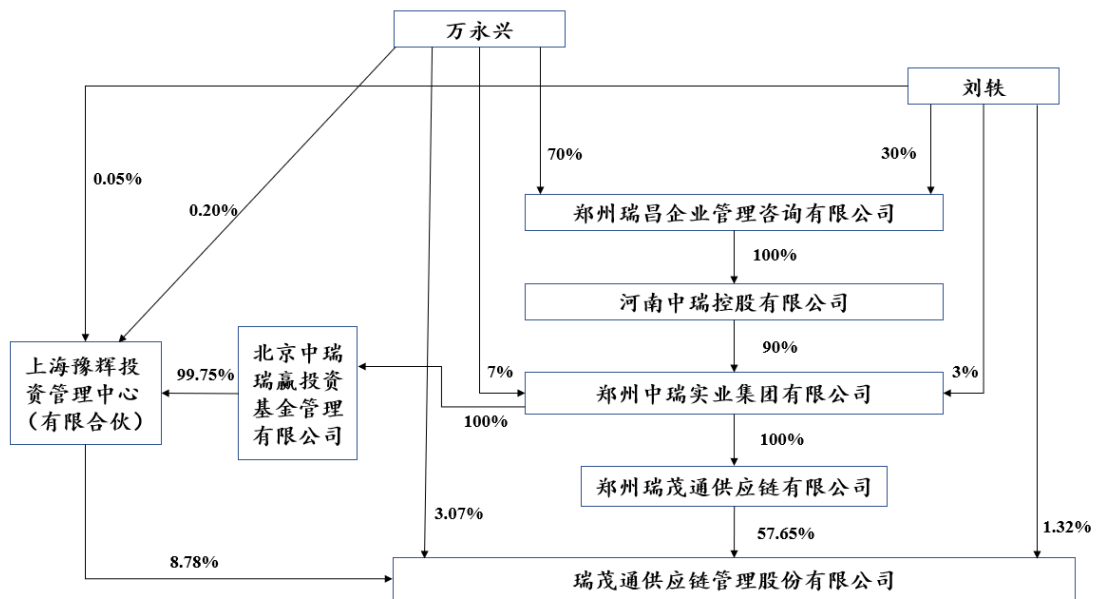
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

##### 5.1 公司债券基本情况

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率	还本付息方式	交易场所
瑞茂通供应链管理股份有限公司 2017 年非公开发行公司债券(第一期)	17 瑞茂 01	145743	2017 年 9 月 1 日	2020 年 9 月 1 日	292,500,000	7.50	本期债券采用单利按年计息,不计复利。每年付息一次,最后一期利息随本金的兑付一起支付。	上海证券交易所

##### 5.2 公司债券付息兑付情况

适用 不适用

2019 年 3 月 1 日, 16 瑞茂 01 债券兑付本金及利息。兑付本金 330,783,000.00 元及 2019 年 3 月 1 日至 2019 年 2 月 28 日的利息 24,808,875.00 元。债券已于 2019 年 3 月 1 日摘牌。

2019年6月13日, 16瑞茂02债券兑付本金及利息。兑付本金200,000,000.00元及2018年6月13日至2019年6月12日的利息16,000,000.00元。债券已经于2019年6月13日摘牌。2019年9月1日, 17瑞茂01回售款及利息。兑付回售款657,500,000.00元及2018年9月1日至2019年8月31日的利息71,250,000.00元。

### 5.3 公司债券评级情况

适用 不适用

### 5.4 公司近2年的主要会计数据和财务指标

适用 不适用

主要指标	2019年	2018年	本期比上年同期增减(%)
资产负债率(%)	72.62	72.27	0.49
EBITDA全部债务比	0.0933	0.1184	-21.18
利息保障倍数	1.99	1.87	6.46

## 三 经营情况讨论与分析

### 1 报告期内主要经营情况

#### (一) 煤炭供应链行业挑战与机遇并存

由于我国煤炭能源消费量巨大,在我国能源中的主体地位不可动摇,煤炭在未来相当长时间里仍然是我国能源的主力品种。据国家统计局发布的统计数据显示,2019年,全国规模以上工业原煤产量37.5亿吨,比上年增长4.2%。煤炭进口量为3亿吨,同比增长6.3%。2019年全年消费总量48.6亿吨标准煤,煤炭消费量占能源消费总量的57.7%。从全年看,供给侧改革持续推进,优质产能持续释放,加上经济承压的大背景下,整体煤炭需求增速回落,价格中枢不断下移,处于煤炭市场供求结构由紧平衡转向宽松的过渡阶段。

虽然中国经济整体向好,但国际争端加剧,全球宏观经济下行,诸多因素叠加对中国煤炭市场的发展增添了不确定性。随着煤炭行业上下游企业不断趋于集中,产业链条呈现两端集中、中间分散的结构。在此环境下,供应链环节交易透明度低、运营效率相对较低的矛盾开始凸显,鉴于资金驱动型的行业特征,中小贸易商资金不足、风控较弱、渠道不完整以及独立经营抗风险能力较弱等诸多问题逐步暴露,中小贸易商生存面临较大挑战。

公司深耕煤炭产业20年,历经中国煤炭产业的从管制到逐步开放的不同发展阶段,对产业供应链的理解更加深刻。相较中小贸易商,虽然公司供应链业务因拥有更强的资源采购、物流仓储、

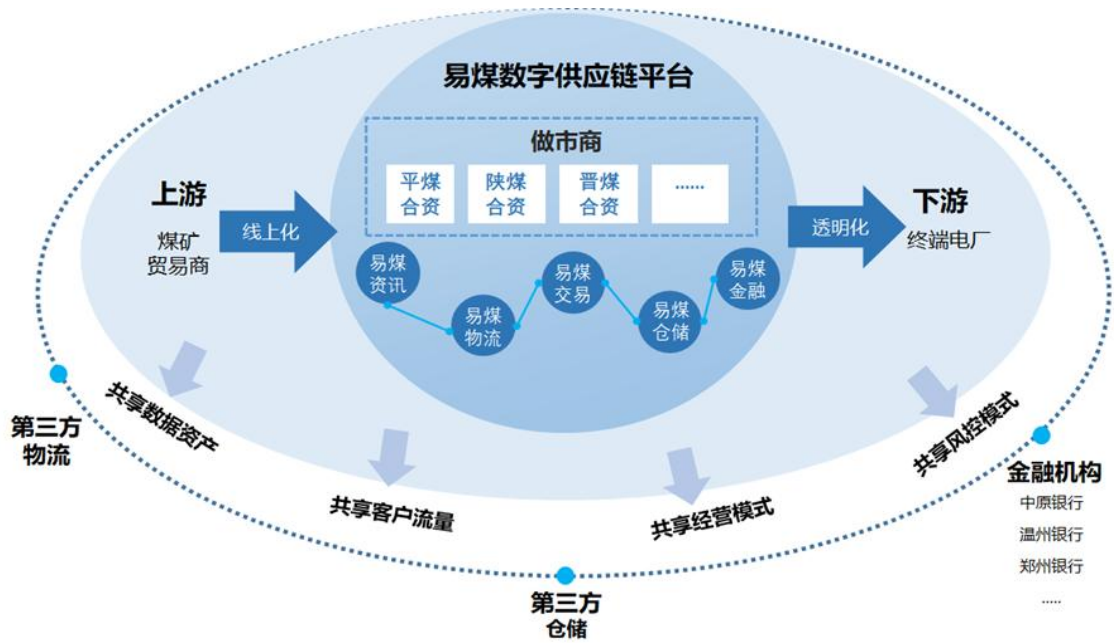
加工掺配、分销渠道、产融结合等多方面的优势，自身基本具备抵抗行业周期性波动风险的能力，但受制于公司自身资源仍然有限的瓶颈限制，难以匹配行业足够大的经营规模，也不能够改善行业生态环境。因此，如何抓住能源产业周期下行的窗口期，以更加开放的心态和格局，将公司业务定位由“公司平台化”升级为“产业生态化”，由自身独立业务经营逐步向供应链平台生态合作共赢转变，真正实现产业客户降本增效、全行业资源配置效率持续优化的产业梦想，既是公司现阶段面临的挑战，更是重大机遇。

## （二）以科技赋能，推动战略转型升级

2015年起公司建立易煤网，希望借助互联网思维推动行业发展，经过不断地探索和论证，自2018年来，利用区块链、物联网等新技术探索革新传统供应链商业模式，构建了集商流、物流、信息流和资金流于一体的数字供应链生态平台——“新易煤网”。

通过不断地磨合创新，公司积极寻找拥有产业链核心资源的大型国有企业、金融机构或拥有区域优势的地方政府，尝试混合所有制改革，通过输出专业团队和管理，实现股东双方的优势互补、强强联合。合资企业作为整个数字生态平台的做市商，凭借其在产业供应链领域强大的议价能力，全面提升平台的资源整合能力。与此同时，新易煤网加大系统开发力度，不断探索区块链、物联网等新兴技术应用，逐步打造成为集合线上线下资源配置的开放式系统，推动供应链的产业透明化、物流可视化、交易线上化、交易留痕化等。数字供应链生态平台的搭建，有利于产业信用体系的重塑，帮助金融机构实现产业风险资产定价及处置，促进实现产融结合。

未来，随着公司从供应链管理服务商向数字供应链生态平台的迭代升级，一方面公司利用做市商聚合带来的贸易流量、金融流量、资讯流量，为产业客户提供交易服务、助贷服务、资讯服务、风控管理服务进而实现价值变现；另一方面，煤炭供应链生态平台的打造，也为公司和合资公司的非煤大宗商品的多品种发展提供借鉴。



为实现数字供应链生态平台的战略转型升级，公司在报告期内做了如下布局：

### 1、推进混改合资，实行类做市商制度

2013年，公司与郑州航空港区兴港投资集团有限公司初试混改合作，成立了郑州航空港区兴瑞实业集团有限公司（以下简称“兴瑞实业”），发展至今，兴瑞实业已成为总资产规模达145.93亿元，营业收入超100亿元的集大宗商品产业园区开发和供应链管理于一体的综合性服务企业。

兴瑞实业的成功坚定了公司推行混改合资战略的决心。为继续响应国家混改号召、实现优势互补，2019年公司围绕煤炭产业链上下游继续寻找拥有区位优势、政策优势及资源优势的地方政府、大型国有企业及金融机构，通过与其成立合资公司，实现混改经营。公司向合资公司输出成熟的商业模式、灵活的管理机制以及健全的风控管理体系，搭配国有企业深厚的资源实力及产业核心物流节点把控能力，实现双方强强联合，极大地提升了双方核心竞争优势，共同拓展能源大宗商品供应链流通领域价值链业务。

报告期内，公司与陕西煤业股份有限公司（以下简称“陕西煤业”）合资成立了陕西陕煤供应链管理有限公司，合资公司注册资本达40亿元。随着浩吉、靖神铁路的开通，陕西地区优质煤炭资源在两湖一江地区将具有显著竞争优势，公司在两湖一江布局多年，拥有广阔的销售渠道，公司与陕西煤业强强联合、优势互补。2019年，陕煤供应链全年实现煤炭发运796.03万吨。

公司全资子公司郑州嘉瑞供应链管理有限公司以增资入股的方式成为了山西晋城无烟煤矿业集团有限责任公司（以下简称“晋煤集团”）旗下二级子公司山西晋煤集团晋瑞能源有限责任公司（以下简称“晋瑞能源”）的第二大股东。增资扩股后，晋瑞能源注册资本 10 亿元，通过与晋煤集团的合资经营，公司大大增强了对山西地区上游核心优质资源的掌控能力，完善了公司核心节点的线下布局。2019 年，公司为晋瑞能源带来增量煤炭发运业务近 300 万吨。

公司与中国平煤神马能源化工集团有限责任公司实施混改合作，成立合资公司重点开展焦煤焦炭业务，为公司焦煤焦炭业务发展拓宽了发展渠道，注入了全新的发展动力。2019 年，公司共计实现焦煤焦炭发运 310.38 万吨，同比增长 250.37%。

2019 年，公司 10 余家合资公司全年实现煤炭发运约 4500 万吨，非煤大宗商品实现收入合计约 160 亿元。随着混改合资模式的推进，以各合资公司为代表的做市商，充分发挥各自股东的经营管理优势、资源优势、产业优势及政策优势，实现多品种、跨区域经营，大大提升了公司在供应链领域的整合和议价能力，也为公司易煤生态体系的搭建打下深厚的线下基础。做市商企业的参与对于整个数字供应链平台生态的构建意义重大，有利于平台快速整合产业需求，提升产业资源匹配效率，最终实现生态共赢。

## **2、依托类做市商制度，打造数字供应链生态平台**

公司从 2015 年起开始探索煤炭数字供应链平台的建设，旗下易煤网产业平台经历了商业模式的多次迭代升级，时至今日，易煤网已形成集做市商、矿方、贸易商、终端用户、物流企业、金融机构等链上各大参与方于一体的煤炭供应链生态圈，利用完善的交易系统实现产业客户业务全流程线上化和透明化，同时开展多角色参与的业务场景建设，实现业务数据与金融机构的无缝对接，为产融结合提供良好的土壤。合资公司模式的发展也给易煤生态体系的建设注入了全新的活力，随着以具有很高资信水平和资源优势的合资公司为代表的核心企业的加入，良好信用健康传导，平台交易更加活跃，平台服务更加完备，平台资源更加优质。

报告期内，为提升易煤数字供应链平台科技服务能力，公司推动 SAP 业财一体化系统优化升级并开发优化新易煤网平台。公司主要围绕“资讯、交易、金融”的三大板块具体实施建设升级：

### **（1）资讯版块**

资讯版块坚持“提供及时、有效的信息服务”的理念，团队积极推进线上资讯与社交互动平台的搭建，线上线下活动并行，为客户提供全方位、全时段、定制化的资讯服务，帮助用户解决



信息不对称性的问题。资讯信息社区的构建有助于提升平台的客户粘性，增强平台影响力。

截至报告期末，易煤资讯 APP 注册用户已超 10000 人，共发布资讯内容 7850 篇，合计阅读 91300 次；累计发布研究报告 656 篇，合计阅读 81801 次；累计发布快讯 2940 条。资讯板块合计阅读近 18 万次，月均 15000 次，日均 493 次。

## **(2) 交易版块**

煤炭行业天然存在的产业链条过长、产品非标准化的特征，导致了煤炭行业交易效率低下、流通成本较高。为解决行业痛点，易煤交易系统持续优化交易流程，将传统的大宗商品行业繁琐的线下交易流程转化为规范、透明的线上化交易，实现降本增效；充分运用区块链、物联网等技术，利用交易平台沉淀海量交易数据，为挖掘数据价值奠定基础；平台整合产业资源对接优质的第三方服务机构，提升产业议价能力，获取物流、仓储等各类一体化的优质服务；易煤交易系统也能对产业链条中小客户输出供应链 SaaS 服务，提升客户运营能力。

## **(3) 金融版块**

交易版块交易流程公开透明，实现了可视化的交易场景，增强了行业的信用基础，缓释了金融机构对传统煤炭行业的顾虑。同时，平台强大的线下风控及商品处置能力，给第三方金融机构介入供应链金融这一优质资产蓝海搭建了新的桥梁。

基于真实可视化场景数据的供应链金融服务升级，打破传统单一核心客户授信瓶颈，解决产业中小客户融资难、融资贵难题，助力煤炭供应链产业稳健发展。资金端和资产端的无缝对接给传统煤炭行业注入了新的活力。

中央政治局第十八次集体学习时提出“要推动区块链和实体经济深度融合，解决中小企业贷款融资难、银行风控难、部门监管难等问题”。这与公司易煤网金融板块发展方向完全一致，供应链管理行业作为区块链技术天然的应用场景，嫁接区块链技术带来的产品升级以及行业生态的转变，必将给行业效率带来新的提升。

报告期内，公司数字供应链平台建设取得众多合作银行的认可。2019 年 6 月，公司与中原银行股份有限公司签订了战略合作的意向协议，中原银行为瑞茂通提供人民币 100 亿元的意向性综合授信额度，用于探索并开展供应链金融业务，郑州银行、温州银行等金融机构也相继给予授信支持。

未来，随着核心企业资源匹配能力的不断提升，平台技术建设的不断完善，金融机构的不断引入，易煤数字供应链生态平台将不断完善，真正成为全链条服务的、输出风控管理能力的第三方产业生态平台。平台将在资讯端提供资讯服务，交易端输出产业交易服务，金融端输出风险控制服务。

### **3、深挖大宗商品供应链护城河，提升平台线下能力**

#### **(1) 煤炭供应链**

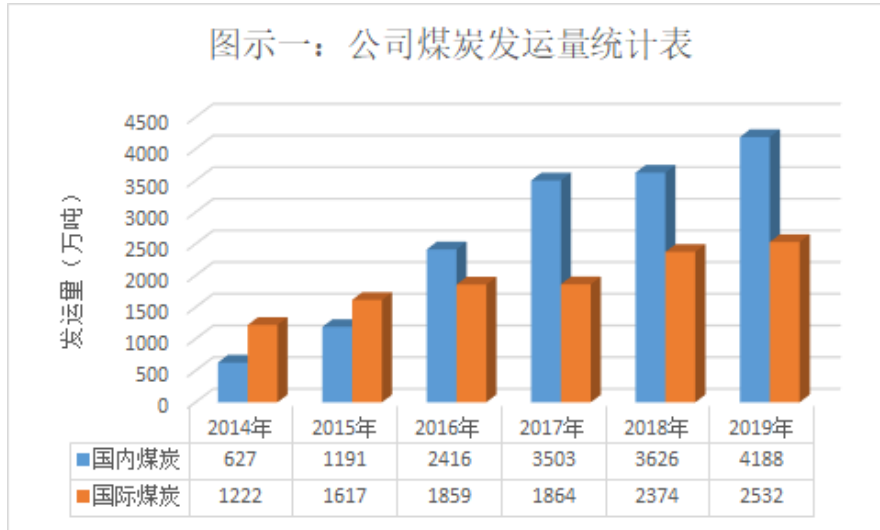
传统煤炭供应链业务是公司的核心业务，在供应链领域的资源优势、渠道优势和成熟的经营管理模式构建了数字供应链生态平台线下基础。报告期内，公司克服宏观政策变动、国际贸易摩擦、安全检查趋严等诸多因素带来的不确定性，主要从三个方面继续深耕传统煤炭供应链业务：

第一、公司加大对上下游渠道的维护与开发，通过合资公司混改、采销长协签订、金融服务支撑等战略途径，与大型煤炭生产和消费企业深入探讨并建立稳定的合作关系，增强公司对全链条各核心节点的把控能力；

第二、随着近年来全球煤炭消费重心向亚太地区的继续倾斜，除去公司背靠的巨大的中国市场外，以东南亚国家为主的新兴经济体的煤炭消费量大幅增加。公司响应国家“一带一路”政策号召，积极布局海外消费市场，继续加大对境外能源消费市场的开拓力度，巴基斯坦、越南等国发运规模均超百万吨；

第三、充分运用动力煤期货、纸货及外汇金融衍生品对冲现货价格波动风险，有效降低商品价格、汇率、运费等波动带来的经营风险，保障业务稳定发展。

报告期内，公司共计实现煤炭发运 6720.40 万吨，同比增长 12.01%，其中实现境外销售达 754 万吨，同比增长 13.21%，境外能源消费市场开拓持续稳定推进。



## (2) 非煤大宗商品

公司打造的大宗商品产业生态并非局限于煤炭品种，而是希冀将数字供应链的平台理念复制到其他大宗商品品种，数字供应链平台的搭建需要平台方拥有足够的产业理解能力、风控能力、操作能力。公司从战略上长远考虑，一直不断寻找非煤大宗商品上的商业机会，保持对新品种、新产业、新机会的敏感度，充分感知全球大宗商品市场的最新动态。

报告期内，公司在保障煤炭供应链业务稳定发展的情况下，积极开展石油化工大宗商品供应链业务，实现营业收入 90.83 亿元，占公司大宗商品总营业收入的 22.56%。

## (3) 供应链金融

报告期内，国家实施“宽货币，紧信用”的宏观调控政策，民营企业信用贷款受限。为应对政策环境带来的资金压力，以及因混改政策推行的需要，首先，公司合理规划融资结构，降低部分融资成本较高的机构融资，同时积极尝试并创新融资方式，加大对低成本银行及其他金融机构融资业务的开拓力度；其次，根据实际经营需要，优化业务结构，适时调减商业保理等供应链金融业务规模；最后，公司始终认为金融服务与贸易服务相辅相成，供应链领域存在大量的优质金融资产，公司一直致力于搭建第三方金融机构与行业中小客户的桥梁，突破公司自身资金瓶颈，让更多的金融机构参与到供应链金融的产业中来。

截至报告期末，公司应收保理款余额 37.56 亿，较期初业务规模有所下降，降幅达 45.50%。未来公司将根据实际经营需要以及公司战略安排，适时调整供应链金融业务规模。

## 4、提升经营管理和风控能力，加强平台核心竞争力

受贸易摩擦、进口政策等因素影响，2019年是宏观环境不断波动的一年，高不确定性的经济环境、不断增长的业务规模以及受限的资金规模，给公司的经营管理能力提出了新的要求。并且，随着公司战略转型的逐步推进，卓越的风险控制能力是数字供应链平台构建的核心竞争力之一。在不断变化的市场环境中，公司将始终保持具有市场竞争优势的经营管理及风险控制能力，并将其输出给平台客户，合作共赢，共克风险。

报告期内，公司开源节流，积极调整业务结构，加强融资拓展，并通过继续推进SAP业财一体化系统优化升级，优化数据颗粒度，加强数据分析，加强内部信息共享，提升运营管理的精细化程度。未来，经营管理部门将继续修炼内功，支撑公司战略转型工作的持续推进。

与此同时，报告期内，公司风险控制团队除了现货贸易日常单笔具体业务的全方位实时跟踪、重点监测之外，加强了在公司融资支持、合资公司治理、易煤数字供应链平台线上交易文件合规化等方面的风控服务支撑，全年出具专项材料、制度、报告和简报530份。除此之外，随着公司国际化进程的不断推进，风控部门加强了对政策及地缘政治的风险研究，力求通过风控工具的更新和优化、团队的提升和成长，继续为公司战略转型工作的推进保驾护航。

报告期内，公司累计实现营业收入402.57亿元，同比增长5.67%；实现归属上市公司股东的净利润4.13亿元，同比下降13.18%；实现总资产226.14亿元，同比增长9.78%；实现归属于母公司所有者权益合计61.67亿元，同比增长8.04%。具体情况分析请详见本章节其他版块内容。

## 2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

## 3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

## 4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

### ①执行新金融工具准则导致的会计政策变更

财政部于2017年3月31日分别发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（2017年修订）》（财会〔2017〕7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移（2017年修订）》（财会〔2017〕8号）、《企业会计准则第24号——套期会计（2017年修订）》（财会〔2017〕9号），于2017

年5月2日发布了《企业会计准则第37号——金融工具列报（2017年修订）》（财会〔2017〕14号）（上述准则统称“新金融工具准则”），要求境内上市企业自2019年1月1日起执行新金融工具准则。

在新金融工具准则下所有已确认金融资产，其后续均按摊余成本或公允价值计量。在新金融工具准则施行日，以本公司该日既有事实和情况为基础评估管理金融资产的业务模式、以金融资产初始确认时的事实和情况为基础评估该金融资产上的合同现金流量特征，将金融资产分为三类：按摊余成本计量、按公允价值计量且其变动计入其他综合收益及按公允价值计量且其变动计入当期损益。其中，对于按公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资，当该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失将从其他综合收益转入留存收益，不计入当期损益。

在新金融工具准则下，本公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款、及财务担保合同计提减值准备并确认信用减值损失。

本公司追溯应用新金融工具准则，但对于分类和计量（含减值）涉及前期比较财务报表数据与新金融工具准则不一致的，本公司选择不进行重述。因此，对于首次执行该准则的累积影响数，本公司调整2019年年初留存收益或其他综合收益以及财务报表其他相关项目金额，2018年度的财务报表未予重述。

执行新金融工具准则对本公司的主要变化和影响如下：

本公司于2019年1月1日及以后将持有的部分非交易性股权投资指定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，列报为其他权益工具投资。

#### A、首次执行日前后金融资产分类和计量对比表

##### a、对合并财务报表的影响

2018年12月31日（变更前）			2019年1月1日（变更后）		
项目	计量类别	账面价值	项目	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本	4,395,203,696.00	货币资金	摊余成本	4,395,203,696.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	以公允价值计量且其变动计入当期损益	9,926,134.79	交易性金融资产	以公允价值计量且其变动计入当期损益	9,926,134.79
应收票据	摊余成本	73,467,428.23	应收票据	摊余成本	73,467,428.23
应收账款	摊余成本	4,163,052,621.44	应收账款	摊余成本	4,163,052,621.44
应收保理款	摊余成本	6,892,843,454.31	应收保理款	摊余成本	6,892,843,454.31
其他应收款	摊余成本	169,610,269.92	其他应收款	摊余成本	149,040,377.51

2018年12月31日(变更前)			2019年1月1日(变更后)		
项目	计量类别	账面价值	项目	计量类别	账面价值
可供出售金融资产	以成本计量(权益工具)	246,172,600.23	其他权益工具投资	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	246,172,600.23

b、对公司财务报表的影响

2018年12月31日(变更前)			2019年1月1日(变更后)		
项目	计量类别	账面价值	项目	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本	53,909,914.23	货币资金	摊余成本	53,909,914.23
应收账款	摊余成本	28,000.00	应收账款	摊余成本	28,000.00
其他应收款	摊余成本	4,806,881,606.78	其他应收款	摊余成本	4,806,881,606.78

B、首次执行日，原金融资产账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产账面价值的调节表

a、对合并报表的影响

项目	2018年12月31日(变更前)	重分类	重新计量	2019年1月1日(变更后)
摊余成本：				
应收票据	73,467,428.23			
按新金融工具准则列示的余额				73,467,428.23
应收账款	4,163,052,621.44			
按新金融工具准则列示的余额				4,163,052,621.44
应收保理款	6,892,843,454.31			
按新金融工具准则列示的余额				6,892,843,454.31
其他应收款	169,610,269.92			
减：转至其他流动资产(含发放贷款及垫款金额)		-20,569,892.41		
按新金融工具准则列示的余额				149,040,377.51
其他流动资产	575,024,844.51			
加：自其他应收款(应收利息)转入		20,569,892.41		
按新金融工具准则列示的余额				595,594,736.92
以公允价值计量且其变动计入当期损				

项目	2018年12月31日 (变更前)	重分类	重新 计量	2019年1月1日 (变更后)
益:				
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产(原准则)	9,926,134.79			
减: 转入交易性金融资产		9,926,134.79		
按新金融工具准则列示的余额				—
交易性金融资产	—			
加: 自以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产(原准则)转入		9,926,134.79		
按新金融工具准则列示的余额				9,926,134.79
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益:				
可供出售金融资产(原准则)	246,172,600.23			
减: 转出至其他权益工具投资		246,172,600.23		
按新金融工具准则列示的余额				—
其他权益工具投资	—			
加: 自可供出售金融资产(原准则)转入		246,172,600.23		
按新金融工具准则列示的余额				246,172,600.23

b、对公司财务报表的影响

项目	2018年12月31日 (变更前)	重分类	重新 计量	2019年1月1日 (变更后)
摊余成本:				
应收账款	28,000.00			
按新金融工具准则列示的余额				28,000.00
其他应收款	4,806,881,606.78			
按新金融工具准则列示的余额				4,806,881,606.78

C、首次执行日，金融资产减值准备调节表

a、对合并报表的影响

计量类别	2018年12月31日(变更 前合并报表)	重分类	重新计量	2019年1月1日(变更 后合并报表)
摊余成本:				
应收账款减值准备	57,125,888.02			57,125,888.02
应收保理款减值准备	3,000,000.00			3,000,000.00

计量类别	2018年12月31日(变更前合并报表)	重分类	重新计量	2019年1月1日(变更后合并报表)
其他应收款减值准备	24,580,675.64			24,580,675.64
贷款及垫款减值准备	4,343,500.00			4,343,500.00

b、对公司财务报表的影响

计量类别	2018年12月31日(变更前合并报表)	重分类	重新计量	2019年1月1日(变更后合并报表)
摊余成本:				
应收账款减值准备	7,000.00			7,000.00
其他应收款减值准备	1,169,717.50			1,169,717.50

D、对2019年1月1日留存收益和其他综合收益的影响

项目	合并未分配利润	合并盈余公积	合并其他综合收益
2018年12月31日	3,014,801,866.09	146,205,558.08	46,516,534.98
2019年1月1日	3,014,801,866.09	146,205,558.08	93,121,633.57

②财务报表格式变更

财政部于2019年4月、9月分别发布了《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)、《关于修订印发合并财务报表格式(2019版)的通知》(财会[2019]16号),对一般企业财务报表、合并财务报表格式作出了修订,本公司已根据其要求按照一般企业财务报表格式(适用于已执行新金融准则、未执行新收入准则和新租赁准则的企业)、合并财务报表格式编制财务报表。主要变化如下:

A、将“应收票据及应收账款”行项目拆分为“应收票据”行项目及“应收账款”行项目;将“应付票据及应付账款”行项目拆分为“应付票据”行项目及“应付账款”行项目; B、新增“应收款项融资”行项目; C、列报于“其他应收款”或“其他应付款”行项目的应收利息或应付利息,仅反映相关金融工具已到期可收取或应支付,但于资产负债表日尚未收到或支付的利息;基于实际利率法计提的金融工具的利息包含在相应金融工具的账面余额中; D、明确“递延收益”行项目中摊销期限只剩一年或不足一年的,或预计在一年内(含一年)进行摊销的部分,不得归类为流动负债,仍在该项目中填列,不转入“一年内到期的非流动负债”行项目; E、将“资产减值损失”、“信用减值损失”行项目自“其他收益”行项目前下移至“公允价值变动收益”行项目后,并将“信用减值损失”行项目列于“资产减值损失”行项目之前; F、“投资收益”行项目的其中项新增“以摊余成本计量的金融资产终止确认收益”行项目。本公司根据上述列报要求相应追溯重述了比较报表。

2018年比较期财务报表受影响的报表项目和金额

单位:元

原列报报表项目和金额		新列报报表项目和金额	
应收票据及应收账款	4,236,520,049.67	应收票据	73,467,428.23



			应收账款	4,163,052,621.44
其他应收款	其他应收款	100,902,097.57	其他应收款	100,902,097.57
	应收利息	68,708,172.35		应收利息
其他流动资产（含一年内到期的小额贷款）		575,024,844.51	其他流动资产（含一年内到期的小额贷款）	
应付票据及应付账款		5,529,074,780.62	应付票据	2,053,155,000.00
			应付账款	3,475,919,780.62

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

截至 2019 年 12 月 31 日，本公司纳入合并范围的子公司共 51 户，详见年报附注八“在其他主体中的权益”。本公司本年合并范围比上年增加 6 户，减少 5 户，详见年报附注七“合并范围的变更”。