证券代码:603613　证券简称:国联股份　公告编号:2026-019

北京国联视讯信息技术股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函之回复的公告

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。

重要提示:本公告对北京国联视讯信息技术股份有限公司(以下简称“公司”或“国联股份”)根据上海证券交易所(以下简称“上交所”)2026年5月20日出具的上证公函【2026】0877号《关于北京国联视讯信息技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“监管问询函”)予以回复并披露。回复如下:

注:若无特别说明,本回复报告所列表格数字单位均为万元。

问题1. 关于营业收入。公司2025年实现营业收入509.81亿元,同比下降4.86%,整体毛利率6.13%,同比增加0.97个百分点;实现自营交易规模946.76亿元,同比增长7.03%。公司2025年净额法交易收到的现金为504.13亿元,去年同期为403.90亿元,公司表示本年度按总额法确认收入减少。公司收入主要由网上商品交易业务组成,包括涂料化工、卫生用品、玻璃行业等类别,其中卫生用品行业收入同比下滑37.34%。公司存在跨境业务。公司主要客户相比去年存在较大变化,公开资料显示公司应收账款前五名客户中,江阴市香江塑胶科技有限公司成立时间为2024年4月,参保人数为1人,2025年度成为公司应收账款第二大交易对手方,账面余额6,703.59万元。公司前期曾多次进行会计差错更正,主要涉及收入,如对部分难以完整取得或拥有除客户签收单以外其他与相关交易商品控制权直接依据的部分交易,采用净额法确认收入。

审计报告中关键审计事项包括总额法确认收入,执行的审计程序包括获取了业务平台的销售数据,将其与账面数据进行了核对等。

请公司补充披露:(1)各品类收入及交易规模近三年的变动情况,对应总额法、净额法下收入确认金额、毛利率情况,并对相关收入变动进行量化分析;(2)跨境业务的经营模式、交易金额、收入金额及收入确认方式,相较以往年度是否发生重大变化;(3)结合业务模式、获取的相关证据资料等,分析本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据,与去年是否存在差异;分析总额法确认收入的细分成本构成,采购和销售控制权的转移时间及间隔,物流流转情况,并结合会计准则等相关规定,分析收入确认方法的恰当性;(4)与江阴市香江塑胶科技有限公司交易的具体情况;按照品类全面梳理公司各类收入确认的前五大客户,包括客户近3年交易金额、交易内容、收入确认方法、毛利率、收入波动原因,客户基本情况包括注册资本、成立时间、人员数量等,相关供应商情况及物流情况,与公司是否存在关联关系或疑似关联关系;(5)分析是否存在针对同一客户同时采用两种收入确认方法,或同一客户在不同年度收入确认方法存在变化的情况,并予以具体说明;结合公司客户筛选标准及资信考核要求,分析注册资本、成立时间、人员数量较少的客户成为公司重要客户的商业合理性。

请年审会计师说明:(1)对于公司总额法、净额法采取的核查措施,包括客户穿透、物流核验、资金核实等;说明在审计过程中,公司是否存在客户、供应商存在关联关系等自我交易、无实物流转交易等不具备商业实质业务的情况;(2)获取的业务平台相关数据情况,包括数据记录内容,是否存在修改,下单时间、频率及地点分布是否存在异常等,以及对相关信息系统审计的方法及结论;(3)结合上述事项,说明对公司收入真实、准确性核查采取的审计程序,包括走访、函证、穿行测试等,并发表意见。

一、公司回复:

(一)各品类收入及交易规模近三年的变动情况,对应总额法、净额法下收入确认金额、毛利率情况,并对相关收入变动进行量化分析;

自营交易主要为B2B网上商品交易对应的收入(2025年占比99.72%),B2B网上商品交易对应的各品类收入及交易规模近三年的变动情况、对应总额法、净额法下收入确认金额、毛利率情况具体构成及变动情况如下:

1、近三年各品类收入、交易规模及对应的总额法、净额法交易规模、收入确认金额情况具体如下:

单位:亿元

产品品类	2025年					2024年					2023年				
	交易规模	总额法交易规模	净额法交易规模	收入金额	总额法收入	净额法收入	交易规模	总额法交易规模	净额法交易规模	收入金额	总额法收入	净额法收入	交易规模	总额法交易规模	净额法交易规模	收入金额	总额法收入	净额法收入
涂多多产业链	540.22	252.56	287.66	26.20	25.25	9.45	513.30	243.58	269.72	25.48	24.15	11.21	470.05	227.45	242.60	23.57	22.74	8.28
				1	6		0			0	8					3	5	
玻多多产业链	34.43	28.09	6.34	28.88	28.09	0.80	36.48	27.70	8.77	27.84	27.70	0.13	38.48	17.26	21.22	18.25	17.26	0.99
肥多多产业链	61.92	48.03	13.89	48.41	48.03	0.39	45.00	44.61	0.39	44.60	44.61	-0.01	43.41	40.30	3.11	40.36	40.30	0.06
粮和油产业链	90.87	87.22	3.65	87.26	87.22	0.04	98.25	92.35	5.90	92.49	92.35	0.14	79.23	73.96	5.27	74.05	73.96	0.10
芯多多产业链	15.77	15.77	–	15.77	15.77	–	12.54	12.54	–	12.54	12.54	–	10.32	10.32		10.32	10.32	–
卫多多产业链	183.80	59.14	124.66	62.69	59.14	3.55	176.61	101.34	75.32	101.93	101.34	0.05	171.47	124.35	47.11	125.81	124.35	1.50
其他产业链	17.13	2.07	15.06	2.17	2.07	0.10	0.32	0.32	–	0.32	0.32	–	0.25	0.08	0.18	0.08	0.08	0.00
合计	944.14	492.87	451.27	507.19	492.87	14.32	882.56	522.46	360.10	533.99	522.46	11.53	813.21	493.72	319.49	504.66	493.72	10.93

由上表可见,本年卫多多及肥多多净额对应的收入增长较多,主要系公司交易规模、品类及具体业务策略的共同作用。具体如下:

(1)交易规模上升带来的净额确认收入对应的规模上升

肥多多、卫多多所处细分赛道市场空间分别达数千亿元,当前渗透率仍有较大提升空间。随着平台品牌力增强、会员基础扩大、团队沉淀加深,更多上游供应商与下游生产型企业主动接入平台,推动交易规模与净额收入双增长。

(2)交易品类及业务策略共同作用

部分大宗商品采用货权方式进行交易,因大宗商品通常体量大、单位价值相对较低,若每一笔交易都伴随着实物的物理搬运,物流、仓储成本将成为直接制约商品交易的关键因素,货权交易模式的核心优势在于将实物的物理流转转化为权利的便捷流转,从而极大地降低了仓储物流成本、提升了交易效率,因而在大宗交易过程中,货权交易是保证大宗商品交易安全性和供应链稳定性不可缺少的交易方式之一。因此,相关产业链交易品类及业务策略选择也是导致的净额法对应的交易规模上升的主要因素,具体如下:

卫多多产业链2025年相比2024年净额确认收入上升的主要品类影响如下:①橡胶。基于业务运营效率与风险管控的综合考虑,公司的橡胶交易主要采取货权方式进行,2024年至2025年,货权交易分别为8.26亿元、15.01亿元,交易规模上升主要源于轮胎制造业复苏,带动天然橡胶需求上升,对橡胶制品的需求增大;②皮棉。2024年至2025年,交易规模分别为116.37亿元、109.43亿元,净额法确认收入的金额分别为53.21亿元、77.89亿元。一方面,棉花品类收入主要来源于新疆棉业务,贸易商参与的主要交易环节增多,该模式下平台难以获取全套物流单据,因此按会计准则采用净额法确认收入,直接推高了净额收入的体量;另一方面,公司按照一贯的收入确认流程,对交易按照相关核查措施进行全面梳理,对于此部分,公司采取一贯的收入确认政策及方法。

肥多多产业链2025年相比2024年净额确认收入上升主要源于:①核心品类业务规模扩张(量增)带来交易规模的大幅上升。平台与具备区位及资金优势的客户(如湖北双环、湖北长链等国企/大客户)合作量加大,直接带动磷肥(磷酸一铵、二铵)、氮肥(尿素)及危化品(百草枯等)的营业收入显著增长。②主流交易模式导致收入确认方式变更。贸易商参与的主流交易环节增多,该模式下货权直接转移增加,且平台难以获取全套物流单据,因此按会计准则采用净额法确认收入,直接推高了净额收入的体量。③特定产品与信用风险事件的结构性影响。危化品需求刚性:百草枯在海外欠发达地区存在刚需,公司主动扩大其交易规模以拓宽客源。

2、近三年各品类总净额法确认收入对应的交易毛利率及变动情况如下:

产品品类	2025年				2024年				2023年			
	交易毛利率	总额法毛利率	净额法毛利率	较2024年变化	交易毛利率	总额法毛利率	净额法毛利率	较2023年变化	交易毛利率	总额法毛利率	净额法毛利率	
涂多多产业链	3.75%	4.28%	3.29%	0.47%	3.28%	2.31%	4.16%	-0.29%	3.57%	3.74%	3.41%	
玻多多产业链	6.17%	4.72%	12.56%	0.87%	5.29%	6.48%	1.53%	0.53%	4.77%	4.87%	4.68%	
肥多多产业链	1.82%	1.54%	2.78%	-0.67%	2.49%	2.54%	-3.16%	-0.97%	3.46%	3.57%	2.03%	
粮和油产业链	2.64%	2.70%	1.12%	0.28%	2.36%	2.36%	2.41%	0.02%	2.34%	2.37%	1.83%	
芯多多产业链	1.66%	1.66%	0.00%	0.23%	1.43%	1.43%	0.00%	-0.03%	1.46%	1.46%	0.00%	
卫多多产业链	2.67%	2.31%	2.85%	-0.25%	2.92%	5.04%	0.07%	-0.20%	3.12%	3.12%	3.18%	
其他产业链	0.13%	-3.65%	0.65%	-6.15%	6.28%	6.28%	0.00%	4.99%	1.29%	4.05%	0.10%	
综合	3.30%	3.41%	3.17%	0.17%	3.12%	3.07%	3.20%	-0.26%	3.38%	3.36%	3.42%	

3、近三年交易规模、收入及总额法交易规模占比及变动情况如下:

单位:亿元

产品品类	2025年				2024年				2023年			
	交易规模受动	交易规模变动比例	收入变动比例	总额法确认收入对应的交易占比	总额法确认收入对应的交易占比较2024年变化	交易规模受动	交易规模受动比例	收入变动比例	总额法确认收入对应的交易占比	总额法确认收入对应的交易占比较2023年变化	2023年总额法确认收入对应的交易占比
涂多多产业链	26.92	5.24%	2.83%	46.75%	-0.70%	43.25	9.20%	8.09%	47.45%	-0.93%	48.39%
玻多多产业链	-2.05	-5.62%	3.75%	81.58%	5.64%	-2.00	-5.20%	52.56%	75.95%	31.09%	44.86%
肥多多产业链	16.92	37.60%	8.16%	77.56%	-21.57%	1.59	3.67%	10.49%	99.14%	6.30%	92.84%
粮和油产业链	-7.38	-7.51%	-5.66%	95.98%	1.99%	19.02	24.01%	24.90%	93.99%	0.65%	93.35%
芯多多产业链	3.22	25.69%	25.69%	100.00%	0.00%	2.22	21.52%	21.52%	100.00%	0.00%	100.00%
卫多多产业链	7.14	4.04%	-38.17%	32.18%	-26.19%	5.19	3.03%	-19.44%	57.37%	-15.16%	72.52%
其他产业链	16.80	5193.44%	569.56%	12.08%	-87.92%	0.07	28.05%	333.33%	100.00%	69.82%	30.18%
合计	61.57	6.98%	-5.02%	52.2%	-7.00%	69.35	8.53%	5.81%	59.20%	-1.51%	60.71%

从上表可以看出,近三年公司交易规模小幅稳定增长,收入呈现小幅上升后小幅回落的趋势:

交易规模上升主要源于:(1)多多平台国内电商业务持续深化。其一,10个垂直B2B电商平台(涂多多、卫多多、玻多多等)通过“优品类、扩客户、提复购”三措并举,不断提升产业渗透率;其二,老客户保持稳定的复购规模及稳定的客户转化率;其三、平台坚持“平台+科技+数据”战略,强化上下游协同与交易闭环,推动自营总交易额(GMV)稳步提升。(2)数字云工厂加速落地,夯实产业数字化底座。其一,截至2025年底,已与290家云工厂达成合作,其中约92家为深度数字化改造的“数字工厂”,其二,通过工业互联网、数字供应链、智慧物流等技术赋能,助力传统产业降本增效,虽未形成短期交易收入大幅增长,为中长期高质量发展筑牢根基。

交易规模的持续上升使2024年较2023年收入小幅上升,2025年营业收入虽然较2024年小幅小降,但交易毛利略微上升。主要源于:业务结构优化,公司战略重心已由“业务规模优先”全面转向“业务质量优先”,强调“做宽更要做深、做优”;各多多平台(涂多多、卫多多等)正实施“精简品类、集中力量、深挖主业”举措,主动压减低毛利、高风险的交易,这些结构性优化举措虽短期影响收入体量,但有助于提升业务毛利、抗风险能力与客户粘性。

(二)跨境业务的经营模式、交易金额、收入金额及收入确认方式,相较以往年度是否发生重大变化;

1、跨境业务的经营模式

国联股份的跨境业务是公司重点打造的第三增长曲线,整体采用“平台+科技+数据”驱动的B2B产业互联网模式,核心是依托多多平台(如涂多多、肥多多、卫多多、粮油多多等)的供应链组织能力,推动中国工业产业链“抱团出海”。其经营模式可概括为以下三大特色:

(1)“集采拼单+产业链协同”的出海模式

延续国内成熟的“B2B集采拼单”逻辑,将海外中小采购商(B端)订单归集,由国内优质制造商(P端)联合响应,形成“国内供应链组织+海外本地化服务”闭环。不同于单品类跨境电商企业,公司更强调全链条整合能力——从原材料、中间品到工业产成品(如汽车装备、化肥农资、涂料建材等),实现产业链级出海。

(2)“三横三纵”全球布局与落地载体

主攻中亚(以新疆霍尔果斯/喀什为枢纽)、中东(设有阿布扎比、迪拜双中心仓)、东南亚(依托新加坡子公司及马来西亚/印尼深化合作)三大区域,同步拓展非洲、东欧及俄语区(TDD-GLOBAL俄语版已上线)。三大核心载体:(1)CNAUTO汽车装备跨境平台(聚焦整车、零部件、轮胎、光伏配件等出口,青岛前湾港集结发运至迪拜多多海外仓);(2)TDD-GLOBAL跨境综合平台(十大多多联合共建,覆盖关、税、汇、政、商、港、航、仓、金九大节点数字化协同);(3)海外仓+数字云仓+数字云工厂(已在阿布扎比设2个中心仓,规划50个全球中心仓;通过数字云仓实现智能仓储、实时追踪、前置分拨;数字云工厂助力海外工厂降本增效)。

(3)“进+出”双向赋能,聚焦高价值蓝海市场

以工业产成品出口为核心(如工程机械、汽车装备、化肥植保方案、涂料系统解决方案等),在东南亚棕榈园项目中,已形成“土地改良—施肥—种植—采摘”全周期出口服务,成本较当地方案降低约60%;自2016年起开展优质原材料进口(如钛精矿、PVC、油脂油料等),服务国内中小企业采购需求;政策契合度高:深度融入“一带一路”“丝路电商”“两区建设”,其“B2B跨境电商产业发展服务新模式”已入选北京市2024年“两区”建设创新成果案例。

目前跨境业务仍处于快速成长期,虽占比较小,但毛利水平和市场空间优于国内成熟赛道,且竞争格局尚属蓝海。公司正稳步推进“1750战略”(1个平台、7大运营中心、50个中心仓),持续夯实全球数字化交易与供应链服务能力。

2、跨境业务的经营模式、交易金额、收入金额及收入确认方式

公司跨境业务存在直接和间接两种形式。

(1)间接跨境业务

由于公司跨境业务交易的大宗商品大部分存在出口配额,但公司额度有限,因此公司跨境业务存在公司负责洽谈境外公司需求后,将交易商品销售给有配额的公司,由其采用自有配额,销售给公司指定的相关客户和地区的情况(间接跨境业务)。2023年至2025年,公司间接跨境业务对应的交易规模分别为26.38亿元、73.20亿元、64.29亿元。

(2)直接跨境业务

公司直接从事跨境业务的业务模式、收入确认金额及收入确认方式具体如下所示:

单位:亿元

业务模式	2025年			2024年			2023年		
	交易规模	总额法确认收入	净额法确认收入	交易规模	总额法确认收入	净额法确认收入	交易规模	总额法确认收入	净额法确认收入
出口	4.78	3.56	1.22	3.82	2.78	1.04	1.73	1.73	–
进口	25.96	11.17	14.79	14.00	11.68	2.32	7.02	3.09	3.93
合计	30.74	14.73	16.01	17.82	14.46	3.36	8.75	4.82	3.93

3、相较以往年度是否发生重大变化

公司业务模式相较以往年度未发生重大变化。目前,公司的跨境电商业务作为第三增长曲线,正稳步推进中,整体呈现“三大板块、多点落地、产业链出海”的特点,覆盖区域:聚焦“一带一路”和“丝路电商”沿线国家,重点布局中亚、中东、东南亚三大国际板块。延续国内“集采拼单+平台协同”优势,以B2P反向供应链(国内中小企业为P端制造方,国外中小采购商为B端)为核心,整合上下游资源,提供“解决方案式出海”,而非单一商品贸易。

(三)结合业务模式、获取的相关证据资料等,分析本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据,与去年是否存在差异;分析总额法确认收入的细分成本构成,采购和销售控制权的转移时间及间隔,物流流转情况,并结合会计准则等相关规定,分析收入确认方法的恰当性;

1、结合业务模式、获取的相关证据资料等,分析本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据,与去年是否存在差异

公司的业务模式、收入确认方法及判断依据较上年未发生变化,公司业务模式、相应业务模式下获取的证据材料及收入确认方法具体如下:

(1)公司业务模式

公司的B2B电商交易模式的本质可以拆解为采购和销售两部分,具体业务流程描述如下:

1)实物类商品具体交易流程

采购部分:

①确定采购需求

公司根据客户需求、交易数据及未来的市场预测向供应商采购货物或通过预付款方式要求供应商备货。

②签订采购合同

公司与供应商签订采购合同。

③入库及验收

采购产品入库。依据商品存放位置不同具体区分如下:

自有仓:自有仓指交易过程中货物经公司自己租赁的仓库实现出入库。公司通过多多物流或供应商指定物流将货物运输至公司自有仓;

供应商仓:跟供应商协议约定货物暂存在供应商仓。公司在经营过程中为了降低仓储及运输成本,会积极利用厂家或其代理商冗余的仓储能力,达到降本增效。公司通过业务指令拥有对实物控制权,且对于货物价格波动和灭失等风险承担主要责任。

第三方仓储:第三方仓储业务是指供应商相关商品存储于独立第三方仓库(该仓库一般受到严格的外部监管),公司向供应商采购货物后,相关商品仍由其代为保管,但该第三方仓库按照公司发货指令向公司指定客户进行商品实物交付的业务。该业务模式是目前国内大宗商品交易的主要业务模式之一。

销售部分:

①销售签订销售合同

公司与客户签订销售合同。

②发货

物流车辆装卸及运输。依据销售过程中负责运输方的不同将运输方式分为多多物流、供应商指定物流、客户指定物流三种模式,具体如下:

多多物流:交易过程中货物由公司指定物流公司负责运输;

供应商指定物流:交易过程中货物由供应商指定物流公司负责运输;

客户指定物流:交易过程中货物由客户指定物流公司负责运输;

③客户签收

在合同约定地点交付产品,客户完成签收,交易流程结束。

2)货权类商品交易流程

采购部分:

①确定采购需求

公司根据客户需求、交易数据及未来的市场预测向供应商采购货物权利。

②签订采购合同

公司与供应商签订采购合同。

③取得货权

公司通过取得货权交割单(货权转移的相关凭证)取得相关商品的法定所有权。

销售部分:

①销售签订销售合同

公司与客户签订销售合同。

②完成货权交付

公司通过交付货权交割单(货权转移的相关凭证)转移相关商品的法定所有权给客户。

③客户签收

客户完成对交易标的签收,交易流程结束。

(2)公司获取的相关证据资料

1)按照总额法进行会计核算收入的情形

①自有仓及供应商仓业务

根据公司的业务模式,公司认为对自有仓及供应商仓的货物具有控制权,同时能够主导交易过程,因此对该部分业务采用总额法确认收入,具体确认依据及相关证据如下:

A.采购环节

自有仓:采购合同、入库相关凭证、自有仓租赁协议、物流信息

供应商仓:采购合同、仓库租赁合同或租赁条款、入库相关凭证、物流信息

B.销售环节

公司在与客户签署销售合同后,客户会在平台选择运输方式。平台确认订单后,会根据客户的订单数量和客户要求的具体交货地点来判定是多多物流、供应商指定物流或客户指定物流。

a.多多物流

● 公司接收客户《发货申请》(客服会再次确认客户收货地址);

● 平台审核发货申请,并根据发货申请找第三方物流公司运输,确认车牌(船)号、司机姓名、身份证号等详细信息,制作《提货通知单》通过多多助手发送给供应商,供应商在多多助手上对相关指令进行确认;

● 供应商根据公司的提货指令,完成对客户的标的物交付;

● 多多物流将货物运送至客户指定地点;

● 公司客服根据执行的状态,向客户索要《签收确认单》,发起开票(财务开具)申请并邮寄,交易完成。

b.供应商指定物流

● 公司接收客户《发货申请》(客服会再次确认客户收货地址);

● 制作《发货通知单》发送给供应商(为国联股份自主匹配的供应商),供应商在多多助手上确认交付指令;

● 供应商根据公司的发货指令,完成发货后给公司发送《发货明细表》(会显示具体的发货方式、发货数量、车牌(船)号、司机姓名、联系方式、身份证号等详细发货信息);

● 供应商按照公司的发货指令将货物配送至公司指定地点;

● 公司客服根据执行的状态,向客户索要《签收确认单》,发起开票(财务开具)申请并邮寄,交易完成。

c.客户指定物流

● 多多客服在平台确认订单时,会告知客户具体提货地点;

● 公司接收客户具体《发货申请》(体现在多多商城平台,会显示具体的申请提货时间、提货方式、提货数量、车牌(船)号等、司机姓名、联系方式等详细提货信息);

● 根据客户发送的详细发货申请,制作《提货通知单》发送给供应商,供应商在多多助手上确认交付指令;

● 供应商根据公司《提货通知单》显示的具体提货指令,完成对客户的标的物交付;

● 公司客服根据执行的状态,向客户索要《签收确认单》,发起开票(财务开具)申请并邮寄,交易完成。

②第三方仓储业务

第三方仓储业务是指供应商相关商品存储于独立第三方仓库(该仓库一般受到严格的外部监管),相关协议由本公司与第三方仓储服务商(如宝湾、中经绵州等)直接签署,由公司向仓储服务商支付相关仓储服务费,一般情况下若交易商品存放的周期超过免租期,由公司承担相应的仓储费用。公司向供应商采购货物后,相关商品仍由第三方仓库代为保管,但其需按照公司发货指令向公司指定客户进行商品实物交付的业务。公司在此类交易中作为主要责任人,承担履约过程中的仓储、物流、货物管理等环节的成本与风险(如自有仓发货、供应商直发、多多物流等),该等费用属于公司履约成本的一部分公司多数交易在免租期内即已完成。

该业务模式是目前国内大宗商品交易的主要业务模式之一。此类交易中收入确认的具体确认依据及相关证据如下:

A.采购环节

采购合同、供应商第三方仓库入库凭证或供应商货权转移凭证。

B.销售环节

销售合同、第三方仓库出库相关凭证。同时,此类交易交付对应的运输方式为客户指定物流。同时销售端具备前述客户指定物流的全部相关单据。

2)按照净额法进行会计核算收入的情形

根据公司的业务模式,公司向上游供应商采购货物权利同时直接将货物权利销售给下游客户的业务,公司认为对该类业务在销售时未拥有对货物(实物)的控制权(货权转移、标准仓单买卖及其他公司在交易中属于代理人的业务),但是公司主导交易过程,对该部分业务采用净额法确认收入,具体确认依据及相关证据主要为采购销售合同、货权转移凭证、客户签收单等。公司上述业务模式为工业品供应链流通领域的通常业务方式,是符合行业惯例的,具有商业合理性。

(3)本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据,与去年是否存在差异

本年度公司对营业收入采用总额法还是净额法的具体业务流程不存在差异,采用总额法及净额法的判断依据具体如下:

公司对于相关交易采取总净额法确认的一贯流程具体如下:

步骤一:合同分析

1)合同类型确认。对于交易协议中明确定义为代理服务或者在交易协议中 指定上下游客商的交易,定义为代理合同。

2)确认交易类型。根据交易条款,确认运输方式(CA 交割、货权转移、客 户自提、厂家直发及多多物流)。

步骤二:单据核查

核查交易单据。对于不存在物理空间移动或对于业务单据留存存在疑虑的交 易(缺乏物流单据)的交易采取净额法进行收入的确认。相关模式存在的具体原因及合理性如下:

1)货权交易

因大宗商品通常体量大、单位价值相对较低,若每一笔交易都伴随着实物的物理搬运,物流、仓储成本将成为直接制约商品交易的关键因素,货权交易模式的核心优势在于将实物的物理流转转化为权利的便捷流转,从而极大地降低了仓储物流成本、提升了交易效率,因而在大宗交易过程中,货权交易是保证大宗商品交易安全性和供应链稳定性不可缺少的交易方式之一。具体交易场景中,公司对于货权交易或者实物交易的交易方式的选择基于为实现最终交易目的,当下具体业务场景下最经济、高效模式,但是从收入确认上,对于此类交易公司按照净额确认收入。

2)缺乏物流单据的交易

难以取得或拥有与物流相关单据的原因主要如下:

①工业原材料物流行业(以下简称B端物流)缺乏统一的标准和规范,导致市场参与者众多,但服务水平参差不齐。这使得B端物流在运作过程中难以形成有效的合力,影响了整个行业的效率以及单据的统一性、规范性;

②B端物流需求多样化,不同企业对于物流服务的需求存在差异,这使得物流企业在服务过程中需要面对多样化的需求,难以形成统一的服务模式。同时,由于需求分散,物流企业的规模难以扩大,较难形成规模效应;

③目前B端物流行业的信息化程度相对较低,导致信息传递不畅,物流资源难以有效整合。这使得物流企业在运作过程中较难实现信息的共享和协同,影响了整个行业的协同效率;

④B端物流市场还存在较多不规范的行为,如低价竞争、服务质量不稳定、单据流转不充分等,在一定程度上影响了行业的发展。

综上所述,B端物流目前的相对散、乱、小及不规范状态是导致公司在部分物流运输过程中不能完整取得物流单据。为改善这一状况公司也在大力建设智慧物流平台和多式联运生态体系,同时也需要政府、行业协会和物流企业共同努力,共同推动B端物流行业的规范化、标准化和信息化发展,提高整个行业的效率和竞争力。

从收入确认上,公司认为此类交易的单据留存对于公司曾经拥有交易对应的商品控制权存在限能,对于此类交易公司按照净额确认收入。

步骤三:其他事实和情况

公司按照标准的流程及识别特征进行收入总净额的确认,具体流程如下:

序号	核查措施	是否发生变化
1	措施一:要求业务经营层面主全面,严格梳理相关交易是否存在可能影响公司判断在相关交易中是否属于主要责任人的事实	否
2	措施二:通过工商信息,其他板查字段等板查同一交易的上下游客商是否存在关联关系及疑似关联关系	否
3	措施三:核查客商中同行业互联网公司,对其公司定位,页面相似性等进行分析,互联网页易商且页面相似度高	否
4	措施四:通过走访,访谈或获取对方审计报告等方式,了解供应商的供应商是否与公司的客户重合,或者客户的客户是否与公司供应商重合等可能影响公司判断在相关交易中是否属于主要责任人的情形	否
5	措施五:梳理某集团相关名单,梳理历史上曾经作为某集团特定品类相关交易客商出现的名单,同时,结合公司其对业务背景的了解,在相关名单中增加可能与某集团具有交易的公司(以下称“某集团相关”)。	否
6	措施六:梳理新增核查工具识别名单	否

本年公司严格按照上述流程进行收入的梳理确认,营业收入采用总额法和净额法具体判断标准、确认的具体流程较去年未发生变化。

2、分析总额法确认收入的细分成本构成,采购和销售控制权的转移时间及间隔,物流流转情况,并结合会计准则等相关规定,分析收入确认方法的恰当性

(1)总额法确认收入的细分成本构成

公司总额法确认收入的成本分为商品成本和运输成本,其中商品成本为4,755,510.78万元(包括合同规定了对应运费但按照商品交易进行开票结算的运输成本约17,687.28万元),直接运输成本为5,288.96万元。

(2)采购和销售控制权的转移时间及间隔及物流流转情况,并结合会计准则等相关规定,分析收入确认方法的恰当性

根据公司的业务模式,供应商确认公司发货指令后公司即可主导交易商品的交付,客户签收相关货物之后即完成向客户的控制权的转移,总额法确认收入的交易对应的采购和销售控制权的转移时间间隔及物流流转情况具体如下:

单位:亿元

间隔天数	合并收入				占比
	厂家直发	多多物流	客户自提	合计	
1	10.84	0.29	41.07	52.20	10.59%
2	24.39	0.71	59.56	84.66	17.18%
3	21.96	1.04	53.56	76.55	15.53%
4	21.62	0.67	43.28	65.57	13.30%
5	14.68	0.38	27.06	42.12	8.55%
6天及以上	10.89	0.49	17.32	28.70	5.82%
	57.32	4.07	81.68	143.07	29.03%
合计	161.69	7.65	323.53	492.87	100.00%

公司按照对下游的交付是否存在合同标的物理空间移动(即实物流转方式),将交易区分为存在物理空间移动(有实物流转)、不存在物理空间移动(货权转移,无实物流转)两大类模式。存在物理空间移动是指公司交付的下游客户需要进行实际货物提取,依据客户的具体提货类型划分为客户自提、供应商直发和多多物流配送三种;不存在物理空间移动是指公司交付的下游客户不需要进行实际货物提取,而是完成对于标的货物控制权(所有权)的转移。

根据《监管规则适用指引—会计类第1号》1-15按总额或净额确认收入规定,根据收入准则的相关规定,企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时,应当根据合同条款和交易实质,判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的,即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益,为主要责任人,否则为代理人。在判断是否为主要责任人时,企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格,并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入,代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费(即净额)确认收入。

对于公司两大类业务模式的收入总净额确认方法及具体判断过程如下:

1)不存在物理空间移动(货权转移,无实物流转)

对于货权转移的交易,在交易的过程中不存在实物流转,相关交易具备资金 流、票据流,公司当前获取证据并拥有的货权证据主要为签收确认单、交割单或货权 转移凭证等。经过公司审慎判断,在货权交易中公司虽然暂时性的获得商品法定 所有权,但获得的商品法定所有权(载体为交割单或货权转移凭证)具有瞬时性、过渡性的特征。因此,在货权转移(即无实物流转)交易中,公司很可能未真 正承担存货风险,难以直接证明公司在将特定商品或服务转让给客户之前控制该 商品,很可能属于代理人。因此,基于谨慎性原则,公司将货权转移类交易收入 按照净额法进行确认。

2)存在物理空间移动(有实物流转)

存在物理空间移动的交易的模式分为:客户自提、供应商直发和多多物流(对应前表三类运输方式)。公司对于在各类交易模式下的收入满足总额法确认的具体判断依据如下:

①关于货物控制权及存货风险

A.客户指定物流

在该模式下,公司参与从销售下单到货物交付的交易全流程。供应商端:公司一般在全额预付款(合同约定一般为先款后货、款到发货)后,便可以向供应商发送具体货指令,供应商会对国联股份的具体发货指令进行确认,供应商在按照具体指令履行完货物交付义务后(按照约定时间配送到国联股份指定地点),完成货物所有权归自供应商向国联股份的转移,供应商属于受国联股份的委托向国联股份的指定地点(在该模式下为国联股份与客户约定的收货地点)配送、交付货物;客户端:国联股份或代表国联股份的供应商在指定地点完成货物交付义务后,完成货物所有权自国联股份向客户的转移。同时,就存货风险而言,实现销售前公司需要承担对已全额付款的货物的积压、滞销可能产生的成本,承担存货提取和交付对应的违约责任,公司在交易过程中采销独立且自主定价,承担存货价格波动的风险,即公司在相关交易中承担存货风险。结合上述情形、事实和情况,国联股份在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权,符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定,在向客户转让商品前能够控制该商品,因此属于交易中的主要责任人,按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

B.供应商指定物流

在该模式下,公司参与从销售下单到货物交付的交易全流程。供应商端:公司一般在全额预付款(合同约定一般为先款后货、款到发货)后,便可以向供应商发送具体提货指令,供应商会对国联股份的具体提货指令进行确认,供应商在按照具体指令履行完货物交付义务后(按照约定时间交付给国联股份的指定人员,既可以是多多物流,也可以是国联股份指定的任意人),完成货物所有权自供应商向公司的转移,供应商属于受国联股份的委托向国联股份的指定的人(在该模式下为国联股份客户的提货人)交付货物;客户端:国联股份或代表国联股份的供应商在指定地点完成货物交付义务后,完成货物所有权自国联股份向客户的转移。同时,就存货风险而言,实现销售前公司需要承担对已全额付款的货物的积压、滞销可能产生的成本,承担存货提取和交付对应的违约责任,公司在交易过程中采销独立且自主定价,承担存货价格波动的风险,即公司在相关交易中承担存货风险。结合上述情形、事实和情况,国联股份在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权,符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定,在向客户转让商品前能够控制该商品,因此属于交易中的主要责任人,按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

C.多多物流

在该模式下,公司参与交易从销售下单到货物交付的全流程;公司在交易过程中承担存货提取和交付对应的违约责任、承担存货的质量风险,是面向客户及供应商的主要责任人,同时公司在交易过程中采销独立且自主定价,承担存货价格波动的风险,承担运输过程存货的保管、毁灭的风险,即公司承担存货风险。

②关于公司是否能够自主定价、是否承担价格风险

A.关于公司能否自主定价

网上商品交易业务的产品定价由公司综合考虑市场因素、供应商的报价、产品的稀缺程度、主要竞争对手价格等四方面因素自主确定销售价格,并在多多电商平台发布