证券代码：603613　　证券简称：国联股份　　公告编号：2021-035

北京国联视讯信息技术股份有限公司
关于对上海证券交易所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。

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”）出具的上证公函【2021】0437号《关于北京国联视讯信息技术股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》(以下简称“工作函”)要求，兹就《工作函》关注的相关问题逐项进行了审慎说明，具体回复如下：

一、关于公司经营模式

年报显示，公司主要从事工业品和原材料的网上商品交易业务，公司网上商品交易业务涉及自营电商、第三方电商、SaaS服务三个领域。2020年实现营业收入171.58亿元，同比增长138.38%，归母净利润3.04亿元，同比增长91.57%。公司业绩大幅增长主要得益于收入快速增长，但与此同时公司毛利率明显下降，销售人员、费用支出未出现大的变化，存货余额较小。

1.公司网上商品交易业务营收170.55亿元，占公司总营收的99%，同比增长141.62%，毛利率为3.01%，较上年同期下降2.04个百分点，公司营收增长较快，但毛利率出现明显下滑。同时，报告期末公司存货账面价值为3013.63万元，与公司营业收入规模存在较大差异。

请公司：（1）补充披露网上商品交易业务各领域采购及销售模式、收入规模、收入确认政策、对应期末存货金额及具体明细，并说明存货金额远低于营业收入的原因及合理性；（2）结合不同业务模式和合同约定，在商品销售前是否对客户承担主要责任、不同时间节点货物所有权的归属、货物毁损灭失风险的承担、是否拥有定价权等，补充

披露各业务模式或领域下的收入确认是否符合会计准则规定；（3）分主要产品客户市场、可比公司情况等方面，补充披露网上商品交易业务收入高速增长但毛利率下滑的原因及合理性，以及公司的具体应对措施和安排；（4）结合报告期主要工业品和原材料的价格走势，补充披露主要产品价格波动对公司的业务的影响。

【公司回复】：

（1）补充披露网上商品交易业务各领域采购及销售模式、收入规模、收入确认政策、对应期末存货金额及具体明细，并说明存货金额远低于营业收入的原因及合理性

1）采购及销售模式

公司的网上商品交易业务包括：通过多多平台开设网上自营商城，开展涂料化工、玻璃、卫生用品、造纸、化肥、粮油等产业链的工业品电商销售业务，即向注册供应商直接采购货品，并通过网上自营商城向注册用户销售货品。网上商品交易业务中的购销顺序如下：

①多多电商首先选择与主要原材料供应商就采购合作情况进行洽谈，双方洽谈成功后，多多电商会进入供应商的大客户体系，并签署采购框架协议；

②签订采购框架协议后，多多电商根据多多平台历史交易数据和市场供需状况，确定采购计划；

③多多电商与供应商签订框架协议或商品入库后，会在多多平台上架、发布商品信息，客户下单后，多多电商会与客户签订销售协议；

④多多电商与客户签订销售协议后，多多电商根据与客户签订的销售协议，由多多电商自有仓库直接发货，或对供应商发出发货指令，由供应商按指令发货；货物交付客户后公司相关业务人员与客户进行沟通确认，客户将签署后的签收单发送至相关业务员邮箱或直接上传公司商品交易 ERP 系统，多多电商确认此笔交易完成。

2）收入确认政策

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。相关依据为货物签收单。

收入确认的具体流程为：

①公司或供应商将货物运输至客户指定地点，或由客户直接至公司仓库或供应商仓库进行自提。

②对于无需检验的货物，客户在货物交接时根据购买的数量确认无误后对货物签收单进行签署；对于需要检验的货物客户在检验通过后对货物签收单进行签署。

③货物交付客户后公司相关业务人员与客户进行沟通确认，客户将签署后的签收单发送至相关业务员邮箱或直接上传公司商品交易 ERP 系统，业务人员将签收单传送至公司财务人员并上传至公司 ERP 系统。

④财务每月根据收到的签收单并通过登录 ERP 系统与商务部汇总数据进行核对正确后，根据相关的合同金额确认收入。

根据销售合同的约定：由公司负责运输的，交货地点为客户指定地点，公司或供应商将货物运输至客户指定地点后客户对货物进行签收，此时，商品所有权风险及收益转移至客户；由客户进行自提的，交货地点为公司或供应商仓库，公司将货物交付至客户后，客户进行签收，此时，商品所有权风险及收益转移至客户。

3）收入规模、对应期末存货金额及具体明细

2020 年度，公司网上商品交易业务营收 170.55 亿元，相应的存货期末余额 2,894.74 万元，按照业务领域分类的数据情况如下：

单位：元

网上商品交易业务领域	营业收入	存货		
		金额	商品类别	数量
涂料化工行业	11,698,346,649.04	4,668,693.64	钛白粉	405.1872 吨
		6,360,371.65	填料	204.2 吨
卫生用品行业	2,224,458,126.43			
玻璃行业	1,535,531,667.20			
造纸行业	240,925,992.63	2,533,159.01	瓦楞芯纸	857,114 吨
化肥行业	745,817,385.59			
粮油行业	571,222,393.29	12,704,633.13	高粱	2999 吨
其他	39,047,955.89	2,583,580.67	食品	66369 件
		28,117.30	食品	4,913.30 斤
		68,884.69	花椒	3,393.42 斤
合计	17,055,350,170.07	28,947,440.09	——	——

4）存货金额远低于营业收入的原因及合理性

公司的网上商品交易业务有两种发货模式，一种是自有仓发货，即公司采购的货物直接运输至公司仓库存放，待签订销售订单且满足双方约定的发货条件后由公司仓库发货给客户，该类模式存放在公司仓库的货物在存货科目进行核算；另一种是厂家仓发货，即货物由供应商直发，供应商接到公司的发货指令后将货物发出给客户，该类模式不产生存货。两种模式分别的营业收入、存货规模如下：

单位：元

发货模式	2020 年度					2019 年度		
	收入金额	收入占比	收入增长率	存货余额	存货增长率	收入金额	收入占比	存货余额
自有仓发货	430,348,417.63	2.52%	162.11%	28,947,440.09	162.87%	164,188,030.15	2.33%	11,011,865.29
厂家仓发货	16,625,001,752.44	97.48%	141.14%			6,894,456,477.70	97.67%	
合计	17,055,350,170.07	100.00%	——	28,947,440.09	——	7,058,644,507.85	100.00%	11,011,865.29

从上表可以看出，2020 年度自有仓发货模式产生的营业收入为 4.30 亿，2019 年度自有仓发货模式产生的营业收入为 1.64 亿，同比增长 162.11%；2020 年末网上商品交易业务的存货余额 2,894.74 万元，2019 年末网上商品交易业务的存货余额 1,101.19 万元，同比增长 162.87%。因此自有仓发货模式产生的营业收入增长率与存货余额的增长率基本相当。

综上，公司存货金额远低于营业收入的符合公司的采购及销售模式，具有合理性。

（2）结合不同业务模式和合同约定，在商品销售前是否对客户承担主要责任、不同时间节点货物所有权的归属、货物毁损灭失风险的承担、是否拥有定价权等，补充披露各业务模式或领域下的收入确认是否符合会计准则规定

公司的网上商品交易业务有两种发货模式，一种是自有仓发货，即公司采购的货物直接运输至公司仓库存放，待签订销售订单且满足双方约定的发货条件后由公司仓库发货给客户；另一种是厂家仓发货，即货物由供应商直发，供应商接到公司的发货指令后将货物发出给客户。

以上两种模式的业务的合同重要条款约定对比如下：

重要条款	自有仓发货		厂家仓发货	
	采购合同	销售合同	采购合同	销售合同
在商品销售前是否对客户承担主要责任	不适用	卖方应按国家检验标准执行并向买方按时交货；货物不合格的由双方协商解决，退换货运输费用由出错方承担	不适用	卖方应按国家检验标准执行并向买方按时交货；货物不合格的由双方协商解决，退换货运输费用由出错方承担
不同时间节点货物所有权的归属	买方按签收标准进行签收，收到货后*天（不同供应商约定不同）内进行签收	买方未向卖方支付货款或未能支付全部货款的，即使买方已收到或提取货物，该未支付货款部分的货物的所有权仍归属卖方，卖方有权在合同规定的支付日后，就买方未支付部分的货物主张权利，包括但不限于要求支付货款，立即停止使用或转售货物及返还原物等	产品的所有权和风险从厂家仓发货或买方到厂自提起运时转移给买方	买方未向卖方支付货款或未能支付全部货款的，即使买方已收到或提取货物，该未支付货款部分的货物的所有权仍归属卖方，卖方有权在合同规定的支付日后，就买方未支付部分的货物主张权利，包括但不限于要求支付货款，立即停止使用或转售货物及返还原物等

重要条款	自有仓发货		厂家仓发货	
	采购合同	销售合同	采购合同	销售合同
货物毁损灭失风险的承担	买方对收到或提取货物后的货物毁损、灭失承担责任	买方对收到或提取货物后的货物毁损、灭失承担责任	卖方将货物运至买方指定地点并交付给卖方用户前或卖方用户自行提货前，货物毁损灭失风险全部由卖方承担	买方对收到或提取货物后的货物毁损、灭失承担责任
是否拥有定	不适用	卖方自行定价	不适用	卖方自行定价

另外从以下角度对业务进行补充说明：

1）从交易的流程及实质来分析

公司的销售及采购为独立环节，客户通过公司多多平台的自营商城选择所需商品进行下单采购，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。

在商品交易的过程中，公司参与了交易的采购、销售、发货、签收、结算、开票、收付款等流程环节。公司自行发货或供应商在接到公司的发货指令后发出货物，将货物运输至指定地点，供应商发货后向公司提供发货清单。客户签收后向公司提供签收确认单，货物的采购、发货、签收等环节均由公司全程参与其中，客户未参与货物的采购和发货，且其也无权参与。

2）从对存货的控制权及价格波动风险来分析

货物直接运输至公司仓库模式下，公司对运输至仓库的货物具有完全的控制权，库存货物的未来市场价格涨跌的风险由公司进行承担。

货物由供应商运输至客户指定地点模式下：供应商接到公司的发货指令后将货物发出。运输过程中若客户出现异常及违约状况，公司可以要求供应商将货物运输至公司仓库、其他客户地点或返回供应商仓库。由于客户违约导致货物无法运输至指定地点，公

司将仍需承担向供应商支付采购价款的义务，公司无权据此向供应商退货，并且在运输过程中增加的运费将由公司承担。在运输过程中若由于供应商或运输等的原因导致货物未按期达到客户指定地点，或货物出现质量问题及其他原因导致客户签收未通过造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。

对于价格波动风险：根据公司分别与供应商、客户签订的合同，自营电商业务中采购环节和销售环节的商品价格波动风险由公司来承担。公司根据交易数据、客户订单并结合销售预期进行采购，与供应商签订采购合同后，其商品价格波动的风险即由公司承担；就某一订单而言，公司可能盈利，也可能亏损。

根据公司自 2020 年 1 月 1 日起执行的《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）会计政策规定：对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。结合上述业务模式的分析说明，公司确认收入符合企业会计准则的相关规定。

（3）分主要产品客户市场、可比公司情况等方面，补充披露网上商品交易业务收入高速增长但毛利率下滑的原因及合理性，以及公司的具体应对措施和安排

1）主要产品客户市场毛利率情况

2020 年公司网上商品交易业务收入在各个主要产品和客户市场均获得较快增长，但同时毛利率出现下滑。具体情况如下表：

表格 1：主要产品情况

分行业	营业收入（元）	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
涂料化工行业	11,698,346,649.04	2.91	128.44	减少 2.41 个百分点
卫生用品行业	2,224,458,126.43	3.63	131.34	减少 0.30 个百分点
玻璃行业	1,535,531,667.20	3.72	111.44	减少 1.48 个百分点
造纸行业	240,925,992.63	2.58	904.34	增加 0.36 个百分点
化肥行业	745,817,385.59	2.50	494.10	减少 0.96 个百分点
粮油行业	571,222,393.29	1.17	621.10	增加 0.78 个百分点
其他行业	39,047,955.89	9.22	83.66	减少 4.96 个百分点
合计	17,055,350,170.07	——	——	——

表格 2：客户市场情况

分地区	营业收入（元）	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
华东	7,157,417,565.81	3.33	120.49	减少 1.11 个百分点
华中	3,442,220,642.57	3.71	129.15	减少 2.34 个百分点

华北	2,029,133,871.14	2.08	159.70	减少 3.66 个百分点
华南	3,345,744,053.60	2.23	161.71	减少 3.06 个百分点
其他	1,080,834,036.95	2.76	331.23	减少 0.84 个百分点
合计	17,055,350,170.07	——	——	——

2）可比上市比公司情况说明

可比上市公司	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海钢联	营业收入	5,852,122.78	12,257,175.17	9,605,509.19
	商品交易业务收入占比	99.18%	99.64%	99.64%
	综合毛利率	2.00%	0.74%	0.73%
	商品交易业务毛利率	1.47%	0.51%	0.48%
科通芯城	营业收入	618,510.00	585,424.70	553,482.90
	商品交易业务收入占比	99.27%	99.19%	98.80%
	综合毛利率	11.30%	9.66%	7.71%
	商品交易业务毛利率	-	6.72%	3.89%
怡亚通	营业收入	6,812,032.60	7,183,366.85	6,969,172.50
	商品交易业务收入占比	—	45.54%	58.37%
	综合毛利率	5.54%	5.53%	6.62%
	商品交易业务毛利率	—	8.08%	7.93%
国联股份	营业收入	1,715,778.32	719,768.01	367,360.48
	商品交易业务收入占比	99.40%	98.07%	95.59%
	综合毛利率	3.45%	6.30%	8.30%
	商品交易业务毛利率（成本中包含运费）	3.01%	4.21%	4.63%
	商品交易业务毛利率（成本中剔除运费）	3.91%	5.05%	5.58%

注：1.科通芯城 2020 年初完成了业务重组，将业务组合成“硬蛋创新+引力技术双引擎”的发展模式，与 2018 年和 2019 年的数据口径不再一致，故未列示其 2020 年度商品交易业务毛利率。

2.怡亚通对 2020 年营业收入进行分业务板块拆分披露时，与 2018 年和 2019 年的数据口径不再一致，故未列示其 2020 年度商品交易业务收入占比和商品交易业务毛利率。

3. 2020 年受新的会计准则调整影响，将运费直接计入成本而不再计入销售费用，为保持与 2018 年和 2019 年数据可比，上表列示了公司网上商品交易业务剔除运费与否的两个口径毛利率。

如上表，多多电商毛利率水平高于上海钢联，低于科通芯城和怡亚通。公司与可比上市公司网上商品交易类业务毛利率的差异由于业务结构、交易的商品种类及业务的经营方式不同所导致。

①上海钢联

上海钢联专注于钢铁及钢铁相关上下游行业的 B2B 电子商务，交易品类主要为钢材产品。上海钢联的商品交易模式主要为寄售模式，寄售交易服务是指生产商或钢贸商在钢银平台开设寄售卖场，通过钢银平台进行在线销售，由平台全程参与货物交易、货款

支付、提货、二次结算、开票等环节。上海钢联对部分寄售交易收取佣金，并体现在交易买卖差价中。寄售模式和全额确认收入的会计方式，导致上海钢联商品交易毛利率较低。2020 年由于其将部分寄售业务按净额法调整确认收入，导致其收入大幅下降。

②科通芯城

科通芯城的交易品类主要为 IC 和其他电子元器件等产品，业务规模较大，规模优势和议价能力较强，毛利率较高。报告期内，科通芯城网上商品交易业务毛利率高于公司。

③怡亚通

怡亚通 B2B 板块的分销+营销业务交易品类主要为快速消费品（母婴、日化、食品、酒饮）、家电、通信、信息技术、医疗、终端零售，同时业务规模较大，规模优势和议价能力较强，毛利率较高，报告期内毛利率高于公司。

综上，B2B 电子商务行业上市公司网上商品交易业务之间存在较大的差异，主要是由于业务模式、商品种类和业务规模的不同所导致的。不同业务经营模式对上市公司收入、成本确认方式和毛利空间有较大影响；所交易的商品种类不同和业务规模不同都会导致毛利率的较大差异。

3）收入增长及毛利率下滑原因及合理性说明

①收入增长的主要原因是多多电商的快速发展所致。

A.面对疫情影响，公司通过产业链“战疫”计划、拓展全球寻源、推出工业品/原材料带货直播和百团拼购、推进云工厂、深度供应链等举措，积极转危为机，推动了多多电商的快速发展。

B.得益于公司积极高效的上下游运营策略，特别是疫情影响在客观上更加推动了企业采销的线上化和数字化，如公司积极开展的工业品直播带货、行业专家直播等方式，拓新效果明显；促进了旗下各多多电商的注册用户和订单量增长较快，推动了交易收入的快速增长，从而实现了净利润的快速增长；

C.多多电商在新品类和新平台扩展方面速度较快，如涂多多在醇类溶剂（乙二醇、甲醇、乙醇），树脂（PVC\PP\PE）等新品类领域的快速拓展，以及肥多多、粮油多多、纸多多三个新平台的快速拓展；新品类和新多多电商带来较大收入贡献。

②毛利率下滑的主要原因如下：

A.多多电商现阶段的运营策略是以交易规模和行业影响力优先，适当降低毛利率，以加快客户和市场拓展；

B.多多电商新品类和新平台的积极拓展，在发展初期一般毛利率较低，从而拉低了平均毛利率；

C.今年受疫情影响，多多电商发起产业链战疫计划，更多让利给客户，在一定程度上降低了毛利率；

D.受新的会计准则调整影响，将运费直接计入成本而不再计入销售费用，从而降低了报表毛利率。

E.各主要产品毛利率原因分析

分行业	营业收入（元）	剔除运费影响的毛利率（%）	剔除运费影响的毛利率比上年增减（%）	毛利率变化说明
涂料化工行业	11,698,346,649.00	3.48	-1.84	涂多多：醇类、溶剂和树脂等新品类增长较快，毛利率较低，拉低了涂多多总体毛利率
卫生用品行业	2,224,458,126.00	3.65	-0.28	卫多多：正常运营波动
玻璃行业	1,535,531,667.00	4.15	-1.05	玻多多：公司营销策略，为了快速的增加市场渗透率，适当的让利于上下游企业，增加合作粘性
造纸行业	240,925,992.60	3.69	1.47	纸多多：新平台，尚未形成规模，正常经营波动
化肥行业	745,817,385.60	2.54	-0.92	肥多多：新平台，尚未形成规模，正常经营波动
粮油行业	571,222,393.30	1.34	0.95	粮油多多：新平台，尚未形成规模效应，正常经营波动
其他行业	39,047,955.89	58.32	44.14	小资鸟、蜀品天下等销售食品、水果和农产品的收入，毛利率取决于销售的具体的商品，毛利率的变动属于经营波动
合计	17,016,302,214.18	——	——	——

F.受主要产品经营因素影响，在各主要客户市场的毛利率都同步下滑，受各客户市场采销品类的差异，其毛利率变动有差异，是正常经营波动。

综上，公司现阶段毛利率下滑是合理的，也是公司的主动经营策略。

4)应对措施及安排

①多多电商现阶段的运营策略是以交易规模和行业影响力优先，短期内此策略目标暂不发生变化，同时预计未来新平台和新品类的增速依然较快，因此预计毛利率不会在短期内发生大幅提升，但公司将积极保持毛利率的相对稳定；

②随着多多电商的快速发展，未来的毛利率具有较大的提升空间，主要来源于三个方面：A.伴随多多电商交易量持续扩大带来的规模效应，以及行业内影响力的不断提高，议价能力将逐步增强，从而可以根据阶段目标适当提升毛利率；B.多多电商正在积极探索各种新的业务模式，比如云工厂、产能托管、贴牌等，以加强竞争能力和壁垒建设，从而可以适当提高毛利率；C.未来伴随公司平台、科技、数据战略实施，各项智慧物流、数字仓储、数字工厂、工业互联网等生态服务推进，将有效促进盈利模式多元化的建设，都有机会提升毛利率水平。

（4）结合报告期主要工业品和原材料的价格走势，补充披露主要产品价格波动对公司的业务的影响

1)现阶段各多多电商的主要经营品类：涂多多以钛、醇、树脂等为主，卫多多、纸多多以原纸、纸浆等为主，玻多多以纯碱、玻璃原片等为主，肥多多以磷肥等为主，粮油多多以油脂、豆粕等为主。

2)多多电商涉及主要工业品和原材料的价格走势如下：

①钛白粉、甲醇、PVC、纯碱、玻璃和豆油等产品在2020年上半年呈波动或下跌走势，PP、MEG、磷酸一铵、纸浆、原纸和豆粕均是在2020年12月份左右才开始呈现快速上升趋势；

②从2020年全年多多电商经营趋势看，价格波动并未对多多电商的2020年业务带来明显影响，具体原因请参见第（3）问的回复。

主要品类价格走势表如下：







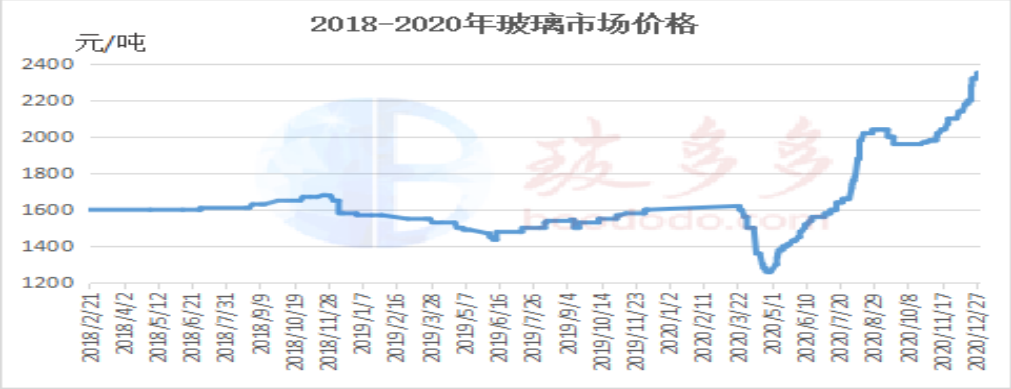


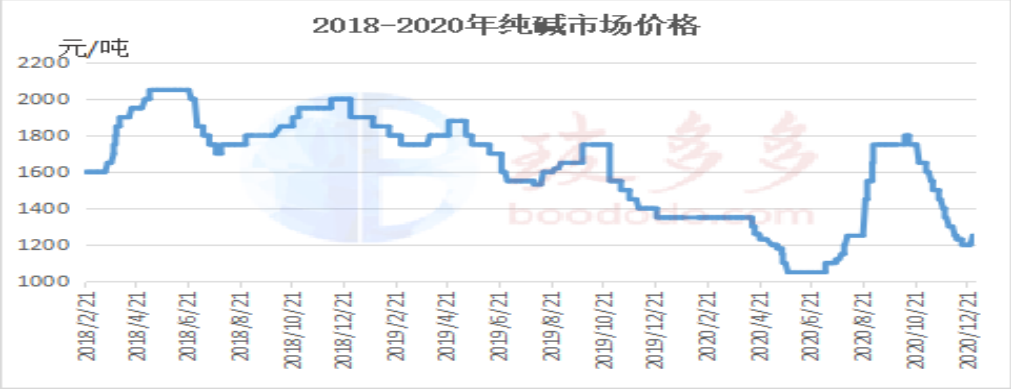
注：以上数据来源于涂多多平台





注：以上数据来源于涂多多平台



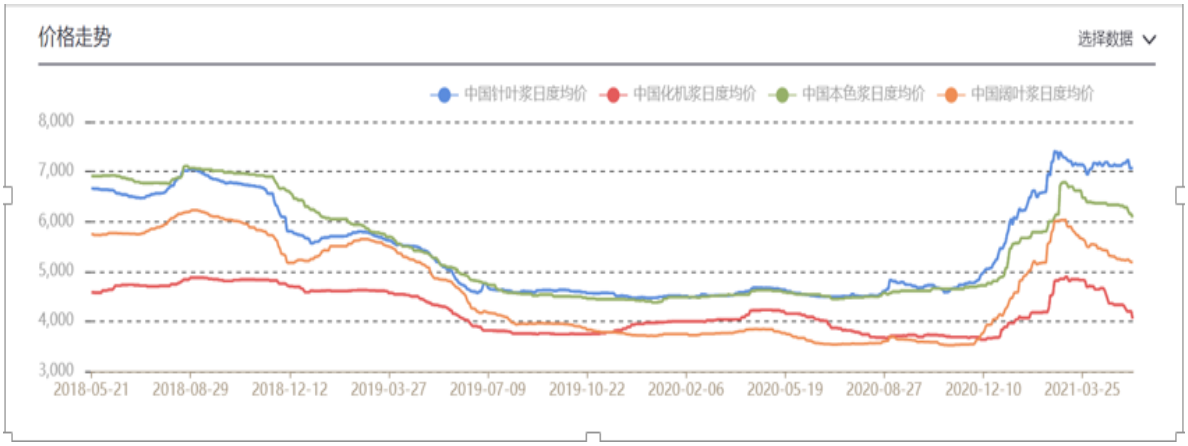


注：以上数据来源于玻多多平台



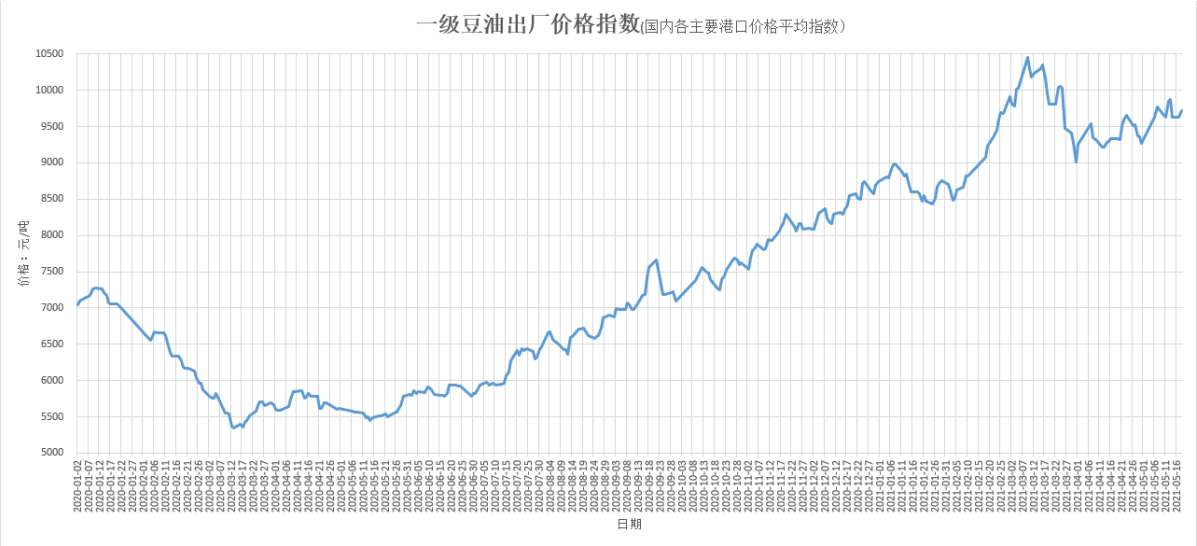
注：以上数据来源于肥多多平台



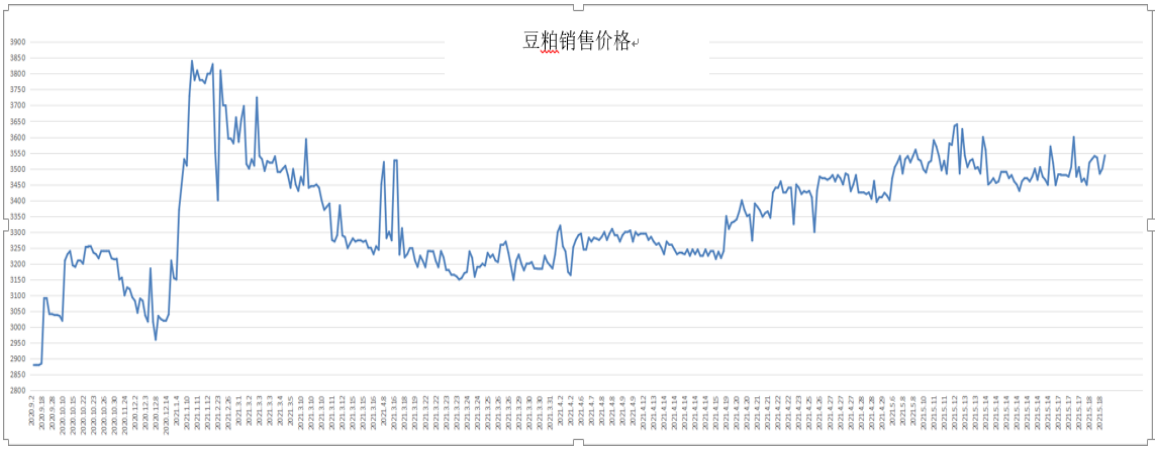




注：以上数据来源于永安期货



注：以上数据来源于 WIND 数据库网站



注：以上数据来源于粮和油多多平台

3) 公司总体上毛利的变动受价格波动影响较小，主要原因为：

①多多电商积极采用集合采购拼单团购等自营电商业务模式，整体采销周转较快，业务周期较短，而主营工业品原材料价格调整周期相对较长，同时，多多电商采购和销售价格的波动均受市场价格波动的同步影响，波动趋势基本一致，因此价格波动对公司毛利影响较小。

②公司积极通过中小客户的集合采购策略和大客户的长期框架协议形成稳定的客户需求，采取供应链上下游延伸策略和多品类发展策略以减少价格波动对盈利能力的影响。

③从实际经营来看，在不同的产业周期，对多多电商的影响主要体现在工作重心的转移上。比如上行周期，下游采购困难，对多多电商依存度高，订单归集相对容易，公司工作重心会放在保证上游的稳定及时供货层面，反之则将工作重心放在下游的稳定订单归集方面。在完整的周期内，公司会尽可能提供客户的稳定采购和销售服务，提升公司收入和毛利。

2.公司报告期销售费用 8576.06 万元，同比下滑 38.29%，公司称主要由于根据新会计准则，将运输费用计入营业成本，不再计入销售费用导致。公司 2019 年度邮递运输仓储费为 6134.89 万元，2020 年为 513.43 万元，扣除邮递运输仓储费后，公司销售费用增速为 3.86%，远低于营收增速。此外，报告期末公司职工人数为 806 人，其中销售客服人员为 295 人，去年同期为 292 人。

请公司：（1）补充披露报告期计入营业成本的运输仓储费用及同比变化情况，并说明与营收增长规模的匹配性；（2）结合运营模式、销售人员业务职责分工，补充披露公司营销团队如何推动业务拓展；(3)量化分析公司营收增长与公司销售团队人力、财力、物力投入的配比关系，说明公司销售费用和销售人员的增速远低于营收增速的合理性。

【公司回复】：

（1）补充披露报告期计入营业成本的运输仓储费用及同比变化情况，并说明与营收增长规模的匹配性

2020 年度，受新收入准则的影响，将邮递运输仓储费用中的运输费用从销售费用重分类至营业成本的金额为 7,882.74 万元，考虑此影响后 2020 年度邮递运输仓储费发生额合计 8,396.17 万元,较 2019 年度邮递运输仓储费发生额 6,134.89 万元增长 36.86%。

公司业务开展过程中运输费用的承担并无统一标准，而是采用一单一议的方式。主要有三种方式：部分交货地点为公司指定的地点，由供应商负责运输并承担相应费用；部分由公司在供应商仓库自提，公司负责运输并承担相应费用；部分由客户自提以节约采购成本。公司多多电商自创立运营起，收入中一直是以供应商负责运输和客户自提方式为主，直接承担运费的收入比例较小，因此运输费用与营业收入的增长趋势不完全吻合。

将公司负责运输并承担相应费用的收入情况与邮递运输仓储费进行比较，情况如下：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额
公司负责运输并承担相应费用的收入	1,196,888,734.97	63.83%	730,553,233.89
前述收入占当年网上商品交易业务收入的比例	7.02%	-	10.35%
供应商负责运输并承担相应费用的收入	10,245,539,370.89	148.12%	4,129,332,286.91
上述收入占当年网上商品交易业务收入的比例	60.07%	-	58.50%
客户自提负责运输并承担相应费用的收入	5,612,922,094.14	155.28%	2,198,758,979.20
上述收入占当年网上商品交易业务收入的比例	32.91%	-	31.15%
邮递运输仓储费	83,961,612.86	36.86%	61,348,884.73
占公司负责运输并承担相应费用的收入的费用率（%）	7.01%	-	8.40%

从上表数据可以看出，公司负责运输并承担相应费用的收入规模较小，占网上商品交易业务收入的比例为 2020 年度 7.02%、2019 年度 10.35%，根据公司负责运输并承担相应费用的收入作为基数计算得出的运输仓储费用率在2020年度较上年同比略有降低，但运输仓储费用绝对值增加了 22,612,728.13 元。

运输费用的金额与运输方式、运输距离远近、运输起止地点不同等因素相关，且由于不同商品的销售价格不同，同等重量的商品的收入金额有所差别，均会导致运输仓储费用率的波动。

综上，运输仓储费用的同比变化与营收增长规模有所差异的原因为：公司业务模式决定仅有少量比例的销售和采购需要公司自行承担运费；运输品类、运输方式、运输距离、起止地点等因素均会影响费用率。

（2）结合运营模式、销售人员业务职责分工，补充披露公司营销团队如何推动业务拓展

1、公司的业务模式如下表：

业务类型	业务平台	业务细分	业务描述
网上商品交易业务	涂多多 卫多多 玻多多 肥多多	自营电商	公司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。

业务类型	业务平台	业务细分	业务描述
	纸多多 粮油多多	第三方电商	公司通过多多平台开设网上集市商城，由涂料化工、纯碱玻璃、无纺布、生活用纸、工业用纸、化肥农资、粮油等产业链的注册供应商自主开设商铺，由注册用户自主选购交易，公司提供第三方撮合服务。
		SaaS 服务	公司通过多多平台为涂料化工、纯碱玻璃、无纺布、生活用纸、工业用纸、化肥农资、粮油等产业链的注册供应商和注册用户提供云 ERP、电子合同、在线支付、智慧物流、数字工厂、工业互联网等数字化服务。
商业信息服务	国联资源网	商机、会展、资讯、广告	公司通过国联资源网为各行业会员提供线上供求商机信息和营销推广服务，组织各类线下供需对接、技术交流等行业会展活动，提供各类行业资讯和数据产品；提供行业广告服务。
互联网技术服务	国联云	解决方案 云应用服务	公司通过国联云技术板块为产业和企业提供数字化升级的技术服务。提供全网技术架构、电子商务、数字工厂、工业互联网等解决方案和云 ERP、行业直播、远程办公、视频会议等云应用服务。

2、公司的营销团队主要来自于网上商品交易业务和商业信息服务业务。

（1）网上商品交易业务板块

1）运营架构

多多电商主要基于互联网平台运营，有别于传统销售型业务，其采、销、技术服务、推广、客服等围绕互联网平台紧密不可分，是业务发展的共同驱动力。公司为保证多多电商业务板块各运营环节的顺畅执行，主要设立了采购部、销售部、商务部、客服部、推广部、跨境电商部。

部门	职能
采购部	主要负责考察供应商资质、建立供应商合作体系，根据交易订单和交易数据采购各类自营产品等
销售部	主要负责多多电商自营产品的客户调研、客户沟通、采购订单和交易洽谈工作，组织线下集合采购沙龙，行业会议活动，走入各地区进行客户咨询服务和交易支持对接。销售部分为北京总部团队和外阜区域营销中心。目前已设立华南（顺德、厦门）、华东（宁波、上海、张家港）、西南（成都）、华中（武汉）、东北（大连）等区域营销中心，分别负责辐射区域内的客户开发。
商务部	主要负责交易订单流转的 ERP 后台内控执行，包括买卖双方合同审核，价位调整，发货指令、收货确认、结算申请、仓储物流对接，对接公司财务部开具发票和系统对帐
客服部	主要负责接受、记录客户咨询和诉求，对交易客户进行售后跟踪服务
推广部	主要负责多多电商网站和移动端的内容管理、专题设计、全网营销策划和推广
跨境电商部	主要负责境外客户资源开发及境外优质供应商的对接和洽谈合作

2）获取客户、取得订单的方式和途径

① 线上引流：通过在涂多多、卫多多、玻多多、肥多多、纸多多、粮油多多等网站开展线上推广及采取各种网络营销策略（如搜索引擎营销、APP 营销、微信营销等），让行业上下游的潜在客户对多多电商形成认知，让客户免费在多多电商注册进行交易体验，同时下载 APP、关注微信号和微信小程序，从而实现客户在网站、APP 及微信小程序的直接下单交易。

② 资源转化：把国联资源网开展会员信息服务期间积累的部分行业客户资源，逐步转化为多多电商的注册会员和交易客户。例如，涂多多电商前身是国联资源网旗下的涂料产业网、油墨产业网、胶黏剂产业网、水性涂料行业协作联盟等行业分网；玻多多电商前身是国联资源网旗下的玻璃产业网、玻璃行业协作联盟等行业分网；卫多多电商前身是国联资源网旗下的卫生用品产业网、造纸产业网、生活原纸行业协作联盟等行业分网。

③ 线下推广：通过在各地区召开线下集采沙龙，组织企业参加行业会议会展，同时各区域营销中心进行对接，发展区域和品类电商联盟，获取客户资源和转化。

④ 多多电商立足供应链，积极向上下游延伸销售，通过供应商和采购商的角色转换，获得稳定客户来源，低成本推动多多电商交易量和影响力。

⑤ 在疫情期间公司积极使用互联网工具，大力开展工业品直播业务，实现高效拉新和转化。

（2）商业信息服务（网站会员服务、会展服务、行业资讯服务和代理服务）

1）销售架构

公司主要通过国联资源网开展商业信息服务，公司针对不同行业共设立了九个商务信息事业部开展销售和服务工作，其中：

第二事业部主要负责交通和建材行业领域的销售和服务；

第三事业部主要负责冶金、环保、工艺美术等行业领域的销售和服务；

第四事业部主要负责钢结构、工程技术等行业领域的销售和服务；

第五事业部主要负责煤炭、安全生产等行业领域的销售和服务；

第六事业部主要负责石油石化等行业领域的销售和服务；

第七事业部主要负责国防科技、电子等行业领域销售和服务；

第八事业部主要负责研究报告销售和服务；

第九事业部主要负责防腐、涂装等化工行业领域的销售和服务；

第十事业部主要负责机械、电力设备等行业领域的销售和服务。

现阶段，商业信息服务的销售以电子邮件、QQ、微信、电话销售为主，销售人员主要集中在北京。

2）客户来源

① 网站会员服务获取客户、取得订单的方式和途径

公司主要依托国联资源网来提供会员服务，网站会员服务获取客户、取得订单的方式主要包括两类：一是公司通过各种线上推广及采取各种网络营销策略（如搜索引擎营销、APP 营销、微信营销等）提高国联资源网的知名度和流量，吸引各种对国联资源网感兴趣的企业，通过国联资源网注册申请成为免费会员，在对国联资源网有一定的体验后，希望通过国联资源网获取相关服务，增强网络推广效果、获得更大收益，从而升级成为收费会员；二是通过国联资源网各销售事业部的线下开发和组织的各行业推广活动，获取潜在客户，同时销售人员会及时对国联资源网的免费会员及非会员潜在客户进行电话、微信或登门拜访，组织行业推广活动，以促进线上线下收费会员的转化，发展各企业客户成为收费会员。

② 会展服务、行业资讯服务和代理服务获取客户、取得订单的方式和途径

公司依托于国联资源网来提供会展服务、行业资讯服务和代理服务，这几类业务获取客户、取得订单的途径主要包括：一是国联资源网的各行业分网在发展过程中与很多相关行业的客户保持了良好的合作关系，在公司举办相关行业的会展活动、策划编辑相关行业资讯产品和代理相关行业媒体的广告时，销售人员会主动联系相关行业的企业客户，如有需求，即可发展成为了此类业务的客户；二是公司通过在国联资源网的线上推广和相关网络营销途径等发布会展活动、行业资讯和代理广告服务信息，吸引有需求的企业主动联系公司客服和销售人员来订购此类服务；三是公司销售人员对其他新客户的直接线下开发。

3）具体销售模式

① 线上用户的销售

由于 B2B 电子商务平台的线上持续盈利能力与注册会员数量及访问量存在密切关系，因此公司对线上用户销售的首要目标是发展线上注册免费用户，增加国联资源网及旗下各行业分网的访问量。公司商业信息服务的九个销售事业部业务人员主要采取电话、QQ、微信、上门拜访、举办线下会展活动、行业资讯信息的方式进行线上线下服务的推广和销售，引导其注册进行免费体验。

对于免费会员，各事业部重点引导其向收费会员转化。通过赠予免费会员一定期限的低等级服务体验，比如开通商铺服务，让注册免费会员了解服务内容、体验到会员服务对自身业务的帮助，从而发展成为收费会员以获得更多专业服务。这类会员对国联资源网电子商务平台有一定认知程度并获得了一定收益，希望增强网络推广效果，获得更大收益，因此会产生获取更深层次服务的需求，从而购买营销通等线上会员产品和会议活动、传媒推广、行业资讯等线下会员服务。

② 线下用户的销售

国联资源网各销售事业部通过挖掘行业企业黄页数据信息、网络搜索、网上注册的免费用户和来电咨询客户以及 CRM 系统进行管理的老客户及潜在客户，以电话、电子邮件、微信、QQ 等多种联系方式以及组织各类行业会议活动，来进行线下销售。线下业务的主要促成方式为电话和微信、QQ 销售。

（3）量化分析公司营收增长与公司销售团队人力、财力、物力投入的配比关系，说明公司销售费用和销售人员的增速远低于营收增速的合理性

1）销售费用

单位：元

项　　目	2020 年	2019 年	2018 年
职工薪酬	53,875,871.40	57,302,081.74	49,027,115.01
差旅交通费	3,613,705.45	4,284,843.52	4,979,206.23
招待费	1,427,747.02	1,613,471.06	1,717,011.19
房租水电物业取暖费	2,437,509.91	2,502,343.99	2,064,656.11
办公及通讯费	3,930,693.46	4,592,703.27	2,530,074.68
邮递运输仓储费	5,134,259.68	61,348,884.73	35,373,061.01
其中：运费	-	59,550,071.09	33,463,508.01
市场宣传推广费	5,010,198.94	2,588,907.75	2,142,410.58

项　　目	2020 年	2019 年	2018 年
审计、诉讼、咨询等服务费	8,722,988.23	4,143,430.13	4,502,719.09
折旧及摊销	83,862.74	11,654.26	23,507.39
劳务费	100,600.00		
其他	1,423,175.15	587,139.52	148,508.60
合计	**85,760,611.98**	138,975,459.97	102,508,269.89

2020 年受新的会计准则调整影响，将运费直接计入成本而不再计入销售费用，2019 年和 2018 年扣除运费后销售费用分别为：7,942.54 万元、6,904.48 万元,2020 年销售费用增幅较低主要是公司销售模式和疫情影响所致。

2) 公司收入及人员配比表格

项目	2020 年	2019 年	2018 年
收入（亿元）	**171.58**	**71.98**	**36.74**
总人数	**806**	**701**	**666**
多多电商（前端）	**304**	**225**	**162**
其中：采购商务	103	71	53
销售客服	156	111	78
信息数据	45	43	31
国联资源网（含西南电商、小资鸟）	**253**	**298**	**363**
其中：销售客服	139	181	215
信息数据	73	75	97
支持人员及其他	41	42	51
以上业务人员小计	**557**	**523**	**525**
行政管理	**17**	**17**	**17**
研发人员	**199**	**133**	**98**
财务人员	**33**	**28**	**26**
合计	**806**	**701**	**666**

根据上表数据可以看出：

①公司人员自 2018 年至 2020 年持续增加，但增速低于收入增速；原因请详见本题第（2）问之回复；

②人员结构发生较大变化，多多电商团队从 2018 年的 162 人增加到 2020 年的 304 人，其中销售人员从 78 人增长到 156 人；国联资源网团队人数从 2018 年 363 人减少到

2020 年的 253 人，其中销售人员从 215 人减少到 139 人。由于多多电商已快速成为公司主要业务板块，而国联资源网业务板块现阶段稳定发展、成长有限，因此，公司积极调整内部人员结构，其中多数人员为公司从国联资源网内部调整至多多电商，以满足多多电商持续高速增长的团队需要；

③研发人员从 2018 年的 98 人增至 2020 年的 199 人；主要原因为满足多多电商快速发展的技术支撑和技术服务需要。

3）销售费用和销售人员的增速低于营收增速的合理性说明

①多多电商主要基于互联网平台运营，有别于传统销售型业务，其采、销、技术服务、推广、克服等围绕互联网平台紧密不可分，是业务发展的共同驱动力。随着公司业务结构的变化，多多电商已成为公司的主要收入板块，其运营人员，包括采购人员（随着多多电商自营品类的不断增加，采购工作日益重要）、销售人员和提供技术支撑服务的研发人员都在较快增长，其趋势与收入增长是一致的。从总体销售人员的变化角度，主要是多多电商和国联资源网的结构性变化所致。

②从多多电商的获客途径上，其客户和供应商更多来源于公司国联资源网信息服务长期积累的客户资源，客户对公司具备较高的初始信任度，因此客户邀约和推广成本较低。

③B 端的工业品原材料市场区别于 C 端的消费品市场，是一个精准流量逻辑的市场，针对的上下游企业客户群体数量有限，企业之间熟识程度也更高，因此容易形成口碑传播效应，加之公司长期深耕行业的知名度和影响力，不需要投入较多的营销费用，拉新和转化成本较低。

④多多电商集合采购的服务模式对下游客户价值相对明确，即为客户降低采购成本，因此更易形成口碑传播，从而降低对人员销售和维护工作费用的需求。

⑤多多电商基于互联网平台运营，充分运用互联网工具开展全网推广，线下地推工作较少，因此费用较低。尤其在 2020 年，疫情影响在客观上更加推动了企业采销的线上化和数字化，公司积极开展的工业品直播带货、行业专家直播等方式，拓新效果明显，而营销费用远低于地推和线下会议工作。

⑥2020 年受疫情影响，各项差旅、线下活动、社保减免导致部分销售费用减少。如 2021 年一季度的期间费用从 2020 年一季度的 3,302.76 万元恢复提升到 6,323.75 万元。

综上，销售费用和销售人员的增速低于营收增速是合理的。

3.根据年报，公司报告期归母净利润为 3.04 亿元，经营活动产生的现金流净额为 7.77 亿元。公司分季度净利润分别为 0.41 亿元、0.73 亿元、0.65 亿元、1.26 亿元，经营活动产生的现金流净额分别为 0.40 亿元、4.10 亿元、-0.80 亿元、4.07 亿元。公司经营活动产生的现金流净额季度波动较大且与净利润季度变化趋势不一致。

请公司：（1）结合业务模式、信用政策、主要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；(3)公司三季度经营性现金流净额为负的原因及合理性。

【公司回复】：

（1）结合业务模式、信用政策、主要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

公司的主营业务主要由三部分构成，分别为网上商品交易业务、商业信息服务、互联网技术服务。各类业务的主要收款方式、信用政策、退款（货）政策如下表：

类型		主要收款方式	信用政策	退款（货）政策	收入确认方式
网上商品交易业务		电汇/承兑	客户预付、按月结算、收货后 25 天内付款	客户对货物有异议的于签收后七天内提出，公司商务人员会同业务员对货物进行检查，确属公司质量问题，公司予以退（换）货	以取得客户的签收单为确认收入的依据
商业信息服务	网站会员服务	电汇	要求客户预付，无赊销	服务已经提供的不再退款，服务尚未提供或未提供完毕，经双方协商一致后退回剩余款项	根据合同金额在合同约定的期间内平均摊销确认
	会展服务	电汇	预付或会展召开时现付	服务已经提供的不再退款，服务尚未提供或未提供完毕，经双方协商一致后退回剩余款项	在会展结束后，依据参会记录（会议签到簿、机票、

类型		主要收款方式	信用政策	退款（货）政策	收入确认方式
					住宿名单等）确认
	代理服务	电汇	以客户预付为主，部分要求服务结束后进行付款	服务已经提供的不再退款，服务尚未提供或未提供完毕，经双方协商一致后退回剩余款项	在将买方需要出版的信息在出版物刊登之后确认
	行业资讯服务	电汇	以客户预付为主，部分要求服务结束后进行付款	服务已经提供的不再退款，服务尚未提供或未提供完毕，经双方协商一致后退回剩余款项	在杂志报刊期刊网等刊登买方提供的材料后确认
互联网技术服务		电汇	客户预付、按进度付款、项目结束验收通过后 5-10 天内结清全部货款	服务已经提供的不再退款，服务尚未提供或未提供完毕，经双方协商一致后退回剩余款项	以取得验收报告为依据

基于以上的业务模式，2020 年度和 2019 年度经营活动产生的现金流净额和净利润的关系如下表：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度
净利润	357,999,624.51	186,605,713.25
加：信用减值损失	462,749.05	4,715,372.34
资产减值准备		
固定资产折旧	2,975,485.93	1,885,230.87
生产性生物资产折旧		
油气资产折耗		
无形资产摊销	2,526,413.07	1,174,522.16
长期待摊费用摊销	116,580.20	119,458.92
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）	39,880.14	
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）		
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-1,500,000.00	
财务费用（收益以“－”号填列）	6,233,789.80	8,859,814.27
投资损失（收益以“－”号填列）	-10,258,489.27	1,755,603.70
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-564,748.10	-628,281.59
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	225,000.00	
存货的减少（增加以“－”号填列）	-16,713,231.43	13,789,429.45
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-1,100,243,881.32	-486,062,901.58
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	1,575,592,334.54	648,842,765.78

项目	2020 年度	2019 年度
其他	-40,153,898.00	-1,333,952.26
经营活动产生的现金流量净额	776,737,609.12	379,722,775.31

从上表可以看出，2020 年度净利润 3.58 亿与经营活动产生的现金流量净额 7.77 亿的差异 4.19 亿主要是经营性应收项目增加和经营性应付项目增加导致；2019 年度净利润 1.87 亿与经营活动产生的现金流量净额 3.80 亿的差异 1.93 亿主要也是经营性应收项目增加和经营性应付项目增加导致。2020 年度与 2019 年度的整体情况是相同的。

2020 年度经营性应收项目的增加和经营性应付项目的增加情况如下：

单位：元

项目	2020 年
应收票据增加	39,162,933.20
应收账款增加	83,698,656.85
应收款项融资增加	336,309,632.92
预付款项增加	627,722,132.64
其他应收款增加	1,918,896.63
其他流动资产增加	11,431,629.08
经营性应收项目的增加合计	**1,100,243,881.32**
应付票据增加	1,018,547,639.10
应付账款增加	87,210,189.29
预收款项增加	42,507,942.40
合同负债增加	312,088,255.11
应付职工薪酬增加	721,833.26
应交税费增加	35,094,269.65
其他应付款增加	1,118,219.31
其他流动负债增加	78,303,986.42
经营性应付项目的增加合计	**1,575,592,334.54**

从上表可以看出，经营性应收项目增加主要是应收款项融资和预付款项的增加导致，经营性应付项目增加主要是应付票据、合同负债的增加导致。

经营性应收项目和经营性应付项目均增加以及经营性应付项目增加的金额比经营性应收项目增加的金额大的原因为：

1）网上商品交易业务规模的大幅度增长导致经营性应收项目和经营性应付项目大幅度增加；

2）网上商品交易业务的采购模式为：根据多多电商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，向供应商预付货款，为了保障商品的货源供给，因此采购业务的公司经营性往来的影响会大于销售业务对经营性往来的影响；

3）网上商品交易业务的主要结算方式之一为银行承兑汇票，且主要为预收和预付的模式，因此销售业务中预收客户的银行承兑汇票导致了合同负债和应收款项融资的增加，采购业务中预付供应商的银行承兑汇票导致了应付票据和预付款项的增加；

4）合同负债在销售交易完成后结转营业收入，同时从结转预付款项对应的营业成本，应收款项融资主要是在未到期时背书转让/贴现，但应付票据在到期向银行付款后才终止确认，因此预付款项、合同负债、应收款项融资的周转比应付票据快；

综上，应付票据的增加>预付款项的增加>合同负债的增加/应收款项融资的增加，因此经营性应付项目增加的金额大于经营性应收项目增加的金额，而经营性应付项目增加的金额比经营性应收项目增加的金额大则会导致经营活动产生的现金流净额远高于净利润，其具有合理性。

（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

1）上下游议价能力

多多电商选择的涂料化工、玻璃、卫生用品等行业，具有上游生产厂商相对集中，下游终端用户高度分散等特点。下游中小企业众多，与上游供应商单独议价能力弱，多多电商基于众多中小企业客户形成规模优势，有效提高了对供应商的议价能力。

2）收入确认及结算方式

详见本题第（1）问之回复。

3）与供应商结算方式

公司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，结算方式包括向供应商预付货款、货到付款、0-30 天信用结算等。现阶段为满足快速增长的订单需求，为了保障商品的货源供给和及时发货，向供应商预付货款较多。

4）公司 2020 年度各季度收入、利润及经营活动产生的现金流量净额情况

从下表可以看出，公司在 2020 年度的四个季度的收入呈线性上升趋势，归母净利润和扣非归母净利润在二、四季度高于一、三季度呈波段上升趋势，经营活动产生的现金流量净额除 3 季度外，均为正值。

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,381,317,871.41	3,426,365,295.87	4,224,092,341.24	7,126,007,729.90
归属于上市公司股东的净利润	40,725,617.18	73,011,564.58	65,054,824.36	125,690,691.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	35,243,008.72	68,468,602.57	60,372,042.47	103,371,104.26
经营活动产生的现金流量净额	39,593,356.43	410,494,533.38	-80,194,282.34	406,844,001.65

5）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分析

①公司现金流近年来持续改进的原因是：

A.随着多多电商交易规模和影响力不断提升，对上下游的影响力和信任度得到提高；

B.上游给与多多电商的信用账期增加，可以减少预付额度，同时可以更多采用承兑汇票支付；

C.下游的交易周转加快，回款速度加快，可以更多收回货币资金。

②现金流在各个季度出现变化的原因：

A.一季度现金流量净额较低主要为：一季度有春节因素，交易周转和回款相对较慢，同时 3 月受进入复工季备货因素，预付较多，因此一季度现金流量净额较低；

B.三季度现金流量净额为负主要为：为多多电商双十电商节备货（2020 年双十电商节实现自营订单超 43 亿元），因而现金流出量较大。

（3）公司三季度经营性现金流净额为负的原因及合理性

公司三季度经营性现金流净额为负主要原因为：为多多电商双十电商节备货（2020 年双十电商节实现自营订单超 43 亿元），因而现金流出量较大；同时，当季收到的票据结算较多。因此，三季度经营性现金流净额为负具有其合理性。

4.公司对前五大客户销售额28.38亿元，占年度销售总额16.54%，前五大供应商采购额度49.38亿元，占年度采购总额的29.81%。

请公司补充披露：（1）前五大客户、供应商的名称、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，报告期公司与上述供应商、客户交易的产品名称、交易金额及占比、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等；（2）是否存在客户、供应商为同一方或存在关联关系的情况，如是，说明相关交易具体情况，是否具有交易实质和商业合理性；（3）公司的获客方式及平均获客成本；（4）近三年公司客户数量增长情况、平均客单价变化情况、合作期限分布情况，并说明是否与同行业趋势相符，若变动趋势不一致，请说明原因。

【公司回复】：

（1）前五大客户、供应商的名称、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，报告期公司与上述供应商、客户交易的产品名称、交易金额及占比、结算方式、结算周期、期末未结算款项及金额等

公司与前五大供应商中的新疆建咨中亿石油化工有限公司存在投资关系，除此之外前五大客户、供应商与公司或控股股东不存在其他业务往来或资金往来的情况，正常业务开展具体情况如下：

序号	前五大客户名称	交易金额（元）	交易占比	交易产品名称	结算方式	结算周期	合作情况介绍	期末未结算款项	期末未结算项金额（元）
1	新疆天富国际经贸有限公司	676,713,274.41	3.94%	乙二醇，聚氯乙烯	电汇、银行承兑汇票	0-30天	新疆天富国际经贸有限公司成立于2003年，是新疆建设兵团第八师国资平台新疆天富集团下属控股子公司，拥有丰富的客户资源和销售渠道，2018年12月起成为涂多多平台客户，通过平台采购乙二醇、树脂系列产品，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户	应收账款	33,419,808.38

序号	前五大客户名称	交易金额（元）	交易占比	交易产品名称	结算方式	结算周期	合作情况介绍	期末未结算款项	期末未结算项金额（元）
	中油天富石化（海南）有限公司	174,256,637.18	1.02%	乙二醇	电汇、银行承兑汇票	0-30 天			
2	张家港银贝贸易有限公司	669,606,194.30	3.90%	乙二醇	电汇、银行承兑汇票	0-30 天	张家港银贝贸易有限公司成立于 2017 年，是张家港一家以化工原料及产品销售为主营业务的贸易企业，尤其在乙二醇等化工产品领域，拥有较多的终端用户，系部分大型化纤工厂的代理采购商，自 2018 年 9 月起成为涂多多平台客户，通过平台采购乙二醇产品，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户		
3	山东东岳飞达物流有限公司	550,926,920.44	3.21%	聚氯乙烯、乙二醇、聚丙烯、钛白粉	电汇、银行承兑汇票	0-30 天	山东东岳飞达物流有限公司成立于 1994 年，是山东能源集团旗下山东东岳能源有限公司的全资子公司，以运输货物、煤炭加工、化工产品销售为主营业务，自 2019 年 4 月起成为涂多多平台客户，通过平台采购乙二醇、钛白粉、树脂系列产品，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户。		
4	格力精密模具（武汉）有限公司	393,960,487.01	2.30%	聚氯乙烯、聚丙烯、精对苯二甲酸	电汇、银行承兑汇票	0-30 天	格力精密模具（武汉）有限公司成立于 2016 年，是珠海格力电器（股票代码：000651）的全资子公司，以塑料制品、五金制品、新型环保材料、塑胶原材料、新能源产品、电子产品及配件的研发、生产及销售为主营业务，自 2019 年 11 月起成为涂多多平台客户，通过平台采购树脂等		

序号	前五大客户名称	交易金额（元）	交易占比	交易产品名称	结算方式	结算周期	合作情况介绍	期末未结算款项	期末未结算项金额（元）
							生产原材料，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户。		
5	北京亿兆华盛股份有限公司	372,927,521.65	2.17%	聚氯乙烯	电汇、银行承兑汇票	0-30 天	北京亿兆华盛股份有限公司成立于 2011 年，系主板上市公司亿利洁能（股票代码：600277）旗下控股子公司，系亿利节能的原材料采购和成品销售公司，自 2019 年 12 月起成为涂多多平台客户，主要通过涂多多平台采购树脂系列原材料，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户。		
	合计	2,838,391,034.99	16.54%	——	——	——	——	——	33,419,808.38

序号	前五大供应商名称	交易金额（元）	交易占比	交易产品名称	结算方式	结算周期	合作情况介绍	期末未结算款项	期末未结算款项金额（元）
1	张家港恒泰佳居贸易有限公司	1,455,622,773.21	8.79%	乙二醇	电汇、银行承兑汇票	0-30 天	张家港恒泰佳居贸易有限公司成立于 2013 年，是乙二醇长江国际仓库区（中国最大的进口乙二醇基地）的重要经销商，拥有良好的乙二醇进口货源。醇类化工是涂多多三大主品类之一（醇、树脂、钛），该司自 2018 年 6 月加入涂多多供应商体系，随着涂多多乙二醇交易量的快速增长而成为主要供应商。	预付账款	2,013,805.40
2	张家港韵宝贸易有限公司	1,276,153,097.43	7.70%	乙二醇	电汇、银行承兑汇票	0-30 天	张家港韵宝贸易有限公司成立于 2011 年，是乙二醇长江国际仓库区（中国最大的进口乙二醇基地）的重要经销商，拥有	预付账款	176,801.04

序号	前五大供应商名称	交易金额（元）	交易占比	交易产品名称	结算方式	结算周期	合作情况介绍	期末未结算款项	期末未结算款项金额（元）
							良好的乙二醇进口货源。醇类产品是涂多多三大主品类之一（醇、树脂、钛），该司自 2018 年 8 月加入涂多多供应商体系，随着涂多多乙二醇交易量的快速增长而成为主要供应商。		
3	天津国威有限公司	787,816,907.08	4.76%	聚氯乙烯、聚丙烯、精对苯二甲酸、聚酯切片	电汇、银行承兑汇票	0-25 天	天津国威有限公司成立于 2013 年，是世界 500 强深圳正威集团的全资子公司，拥有良好的树脂货源。树脂产品是涂多多三大主品类之一（醇、树脂、钛），该司自 2019 年 12 月加入涂多多供应商体系，随着涂多多树脂交易量的快速增长而成为涂多多的主要供应商。		
4	新疆建咨中亿石油化工有限公司	709,911,009.54	4.29%	聚氯乙烯，精对苯二甲酸，聚丙烯	电汇、银行承兑汇票	0-25 天	新疆建咨中亿石油化工有限公司成立于 2015 年，是新疆建设兵团第十一师国资平台新疆建咨集团的控股子公司，拥有丰富的树脂等化工品类资源，该司自 2019 年 9 月加入涂多多供应商体系，随着涂多多树脂交易量的快速增长而成为主要供应商。		
	浙江自贸区建咨中亿供应链管理有限公司	58,138,141.54	0.35%	聚氯乙烯，精对苯二甲酸，聚丙烯	电汇、银行承兑汇票	0-25 天			
5	上海华舟物资有限公司	650,522,894.08	3.93%	聚氯乙烯，聚丙烯	电汇、银行承兑汇票	0-25 天	上海华舟物资有限公司成立于 2000 年，是华东地区较有实力的树脂产品老牌经销商，于 2020 年 1 月加入涂多多供应商体系，随着涂多多树脂交易量的快速增长而成为主要供应商。		
	合计	4,938,164,822.88	29.81%	——	——	——	——	——	2,190,606.44

（2）是否存在客户、供应商为同一方或存在关联关系的情况，如是，说明相关交易具体情况，是否具有交易实质和商业合理性

客户、供应商为同一方的详见下表：

序号	客商名称	合作分析	销售内容	不含税销售金额（元）	占网上商品交易业务收入的比例	采购内容	采购金额（元）	占网上商品交易业务采购额比例
1	新疆建咨中亿石油化工有限公司（浙江自贸区建咨中亿供应链管理有限公司）	新疆建咨系多多平台在新疆的重要战略伙伴单位，涂多多于2020年11月参与了新疆建咨中亿混改。 该公司拥有大量上下游行业资源。在聚氯乙烯、精对苯二甲酸、聚丙烯等产品上比平台有更好的资源优势，所以平台向其采购；同时在高钛渣、钛精矿、金红石等产品上，平台比该公司更有资源优势，所以该公司向平台采购。因此属于该公司基于不同品类优势和平台既采又销的合理行为。	高钛渣、钛精矿、金红石	205,952,185.84	1.21%	聚氯乙烯、精对苯二甲酸、聚丙烯	759,164,956.42	4.59%
2	上海华舟物资有限公司	该公司主要为平台供应商，成为客户系拓展精对苯二甲酸业务而向平台的少量采购。	精对苯二甲酸	44,427,787.61	0.26%	聚氯乙烯、聚丙烯	650,522,894.08	3.93%
3	山东东岳飞达物流有限公司	该公司主要为平台客户，成为供应商系平台出现金红石等产品临时缺货而向其临时调剂采购。	聚氯乙烯、乙二醇、聚丙烯、钛白粉	550,926,920.35	3.23%	天然金红石、高钛渣、钛精矿	4,528,495.56	0.03%

说明：

1）新疆建咨中亿石油化工有限公司成立于2015年，是新疆建设兵团第十一师国资平台新疆建咨集团的控股子公司， 拥有良好的化工品上下游资源。公司自2019年9月在新疆地区开拓市场，充分发挥新疆区位和资源优势，助力新疆区域打造内陆开放和沿边开放高地。其中和新疆建咨中亿石油化工有限在合作中了解互信，逐步深入，达成紧密战略合作关系。公司涂多多于2020年11月参与了新疆建咨中亿石油化工有限的国企混改，双方携手深挖新疆市场潜力。浙江自贸区建咨中亿供应链管理有限公司为新疆建咨中亿石油化工有限公司全资子公司。

2）上海华舟物资有限公司，在行业内经营年度较长（成立于2000年）口碑和守信度都极好，在与公司的合作中符合平台供应商资格，给予平台团购足够的货源支持、由于货物的及时交付、返利及优惠、结算周期短成为公司优质供应商，鉴此双方建立更紧密的合作关系。

3）山东东岳飞达物流有限公司成立于1994年，是山东能源集团旗下山东东岳能源有限公司的全资子公司，以运输货物、煤炭加工、化工产品销售为主营业务。在化工领域有着丰富的终端客户资源，鉴于公司平台在乙二醇、聚氯乙烯等产品的资源优势，建立了长期稳定的合作关系。

综上，上述客户、供应商的交易真实，具有交易实质和商业合理性。

上述客户、供应商中新疆建咨中亿石油化工有限公司与公司存在关联关系，主要为北京涂多多电子商务股份有限公司于2020年11月参与了新疆建咨中亿石油化工有限公司的国企混改，是公司的联营企业，持股比例为30%。

（3）公司的获客方式及平均获客成本

报告期，公司的网上商品交易业务成为主要收入来源，占比达到99.40%。公司的营销推广工作主要围绕多多电商开展。因此下列平均获客成本统计及主要获客方式均指多多电商。

1）营销费用及获客成本表格

单位：元

项　　目	2020年	2019年	2018年
差旅交通费	3,613,705.45	4,284,843.52	4,979,206.23
招待费	1,427,747.02	1,613,471.06	1,717,011.19
市场宣传推广费	5,010,198.94	2,588,907.75	2,142,410.58

获客相关费用合计	10,051,651.41	8,487,222.33	8,838,628.00
新客户数 （个）	5,055	2,053	573
平均交易获客成本	1,988.46	4,134.06	15,425.18

鉴于公司多多电商获客方式包括线上和线下两个部分，因此将销售费用中的差旅、招待及推广费用合并计列，以此判断新客户平均获客成本数据。

从表格数据判断，随着公司多多电商的快速发展和运营效率的提升，其获客成本逐步降低。

2） 多多电商获客方式描述及获客成本趋势原因

①多多电商的获客方式主要有基于多多网站和客户端的全网推广引流，基于国联资源网信息服务注册会员的内部转化，以集合采购沙龙为主要方式的线下活动，以及基于产业链和供应链的上下游延伸，具体参考第 2 题第（2）问中的“网上商品交易业务获取客户、取得订单的方式和途径”部分。

②原国联资源网信息服务的注册会员转化是多多电商的主要注册会员来源。自 2006 年以来，国联资源网通过信息服务积累了大量行业客户作为信息服务会员，这部分会员具备较好的信任基础和服务粘性，是多多电商注册用户的主要来源，因此转化较容易，成本也远低于市场拉新成本；

③2B 类的电商服务属于精准流量逻辑。工业制造业企业数量有限，企业与企业之间熟识度较高，因此口碑传播是另一个主要的获得注册用户和交易用户转化的途径；该转化路径将伴随多多电商客户数量的增加，效率不断提升；

④疫情影响在客观上更加推动了企业采销的线上化和数字化，公司充分利用互联网工具，积极推进工业品直播带货和行业专家直播等线上交流方式，取得明显成效，成本较低且触达率较高；

⑤公司的线下推广主要是销售部门组织的小型集合采购沙龙和参与行业会议活动，其总体费用相对较低。

⑥为符合传统企业的交流习惯，多多电商的员工日常也会保持和主要供应商及客户的线下互动，主要表现为差旅互访。受疫情影响，2020 年的差旅费和招待费同比减少。

（4）近三年公司客户数量增长情况、平均客单价变化情况、合作期限分布情况，并说明是否与同行业趋势相符，若变动趋势不一致，请说明原因

1） 客户数量变化及客户合作期限分布表格

①客户数量变化表

项　目	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年同比增长率	2019 年同比增长率
网上商品交易收入额（万元）	1,705,535.02	705,864.45	351,158.58	141.62%	101.01%
多多客户数（个）	8234	3435	1518	139.71%	126.28%
多多客单价（万元）	207.13	205.49	231.33	0.80%	-11.17%
商业信息服务收入额（万元）	8,213.62	10,027.44	11283.3	-18.09%	-11.13%
国联资源网客户数（个）	9425	8186	8626	15.14%	-5.10%
国联资源网客单价（万元）	0.87	1.22	1.31	-28.86%	-6.35%

注：

1、多多客户数：当期参与多多电商各项采销活动的客户数量；

2、多多客单价：当期网上商品交易收入额/当期多多客户数；

3、国联资源网客户数：国联资源网信息服务当期签订合同的客户数量；

4、国联资源网客单价：当期商业信息服务收入额/当期国联资源网客户数；

②客户合作期限分布表

多多客户合作期限分布表

客户合作期限分布	2020 年	2019 年	2018 年
1 年以内	8,234	3,435	1,518
合计	8,234	3,435	1,518

国联资源网客户合作期限分布表

客户合作期限分布	2020 年	2019 年	2018 年
1 年以内	7465	6880	7458
1-2 年	1788	1048	1010
2 年以上	172	258	158
合计	9,425	8,186	8,626

注：

1、客户合作期限分布：是指客户单次签署的服务合同中约定的服务期限；

2、国联资源网的客户，取客户当期签署合同的服务开始时间和服务结束时间的差，进行服务期限对应；

3、多多电商的客户由于是日常采销的连续交易服务，因此全部归纳为1 年以内的服务。

③从以上两个表可以看出

A.国联资源网客户数量基本保持平稳,2020 年由于疫情拉动,客户数量呈上升趋势；

B.多多电商客户数量保持持续快速增长，2020 年因为疫情拉动，增速明显；

C.多多电商客单价由于收入和客户数量同步增加，因此呈现相对稳定状态，国联资源网由于收入减少而客户数量变动较小，因此客单价逐年降低。

2) 行业可比公司发展情况

因可比公司并未披露客户数量数据，因此仅从收入、归母净利及扣非净利三个维度进行比较。

公司	收入变动比例	归母净利润变动比例	扣非归母净利润变动比例
上海钢联	-52.26%	19.98%	24.05%
焦点科技	15.52%	14.88%	135.31%
科通芯城	5.70%	29.20%	11.90%
怡亚通	-5.17%	36.94%	25.82%
国联股份	138.38%	91.57%	73.11%

从上表可以看出：

① 2020 年度焦点科技、科通芯城和公司的收入均实现增长；上海钢联收入负增长主要为收入确认方式调整所致；怡亚通的收入负增长主要为新收入准则的影响。

② 2020 年各可比公司和公司的归属母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润均实现增长。

③ 公司收入、净利润增长与可比公司存在一定差异，主要是因为业务模式、所处行业领域及发展阶段等方面的差异所致。

二、关于公司财务状况

年报显示，公司预付款项期末余额较大，且业务开展使用的票据结算金额增幅较大。同时，公司部分资金受限，受限资金用途涉及信用证保证金、银行承兑汇票保证金、质押的定期存单等。

5.公司期末应收款项融资账面价值 6.16 亿元，同比增长 114.05%，全部由应收票据构成。本期新增 23.47 亿元应收票据，终止确认 20.19 亿元应收票据。

请公司：(1)补充披露应收票据具体类别、本期终止确认应收票据的构成明细;(2)结合销售政策、结算模式等变化情况，说明公司应收票据大幅增长的原因;（3）补充披露使用票据结算金额前五名情况，包括交易对方名称、是否为关联方、交易内容、交易金额以及交易背景；（4）说明报告期内大额应收票据背书或贴现的具体情况，并结合应收票据的业务模式及是否具有追索权条款，说明上述背书或贴现的应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

【公司回复】：

（1）补充披露应收票据具体类别、本期终止确认应收票据的构成明细

应收款项融资中的应收票据具体类别如下：

单位：元

项目	上年年末余额	本期新增	本期终止确认	其他变动	期末余额	累计在其他综合收益中确认的损失准备
应收票据	287,865,544.76	2,347,497,220.11	2,019,186,346.07		616,176,418.80	
其中：银行承兑汇票	287,865,544.76	2,347,497,220.11	2,019,186,346.07		616,176,418.80	
合计	287,865,544.76	2,347,497,220.11	2,019,186,346.07		616,176,418.80	

本期终止确认应收票据的构成明细：

单位：元

项目	背书	到期承兑	贴现	合计
银行承兑汇票	1,508,250,431.15	3,112,600.00	507,823,314.92	2,019,186,346.07

（2）结合销售政策、结算模式等变化情况，说明公司应收票据大幅增长的原因

公司网上商品交易业务的结算方式是商业汇票（包括银行承兑汇票和商业承兑汇票，主要是银行承兑汇票）和电汇，销售政策包括客户预付、按月结算、收货后 25 天内付款，主要为客户预付。随着公司网上商品交易业务规模的大幅度增加，预收客户款项增加，因此通过主要的结算方式—银行承兑汇票的金额大幅增长。

对比营业收入、预收款项（根据新收入准则自 2020 年 1 月 1 日起增加了合同负债科目）、应收票据/应收款项融资的增长情况如下：

单位：元

项目	2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额
应收票据/应收款项融资	655,442,722.67	127.30%	288,365,544.76
预收款项/合同负债/其他流动负债	684,640,042.85	171.78%	251,912,328.90
营业收入	17,157,783,238.42	138.38%	7,197,680,121.94

从上表可以看出，应收票据大幅增长的原因是由于收入规模的快速增长。根据公司销售政策和结算模式，公司收取客户款项的主要方式之一是银行承兑汇票，因此导致应收票据随收入的大幅增长而快速增加。

应收票据的周转：公司收到客户支付的银行承兑汇票（销售款）后，主要通过背书方式，向供应商支付采购货款。

（3）补充披露使用票据结算金额前五名情况，包括交易对方名称、是否为关联方、交易内容、交易金额以及交易背景

使用票据结算金额前五名的客户情况如下：

客户	金额（元）	占比（%）	是否为关联方	交易内容	交易金额（含税）（元）	交易背景
仙桃市中星电子材料有限公司	201,300,000.00	8.58	否	金红石、石油焦、高钛渣	201,216,666.01	仙桃市中星电子材料有限公司成立于 2000 年，系国内四氯化钛的骨干生产厂家，年产能为 10 万吨，其自 2017 年 9 月加入涂多多供应商体系，并逐渐发展成为涂多多的核心云工厂。涂多多为仙桃中星提供原材料（金红石高钛渣、石油焦）的一站式采购和产成品（四氯化钛、钛白粉）的一站式销售，并为其提供数字工厂升级服务。
新疆建咨中亿石油化工有限公司	124,630,000.00	5.31	是，控股子公司的联营企业	高钛渣、钛精矿、金红石	232,725,970.00	新疆建咨中亿石油化工有限公司成立于 2015 年，是新疆建设兵团第十一师国资平台新疆建咨集团的控股子公司，拥有丰富的化工品上下游资源，该司自 2019 年 9 月起注册成为涂多多平台会员，通过平台采购金红石、钛精矿、高钛渣等产品。
张家港银贝贸易有限公司	111,340,000.00	4.74	否	乙二醇	756,655,000.00	张家港银贝贸易有限公司成立于 2017 年，是张家港一家以化工原料及产品销售为主营业务的贸易企业，尤其在乙二醇等化工产品领域，拥有较多的终端用户，系部分大型化纤工厂的代理采购商，自 2018 年 9 月起成为涂多多平台客户，通过平台采购乙二醇产品，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户。
张家港保税区佑堂国际贸易有限公司	88,720,000.00	3.78	否	乙二醇	303,445,500.00	张家港保税区佑堂国际贸易有限公司成立于 2015 年，是张家港一家以化工原料及产品销售为主营业务的贸易企业，尤其在乙二醇等化工产品领域，拥有较多的终端用户，系部分大型化纤工厂的代理采购商，自 2018 年 8 月起注册成为涂多多平台会员，通过平台采购乙二醇产品，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户。

客户	金额（元）	占比（%）	是否为关联方	交易内容	交易金额（含税）（元）	交易背景
新疆建咨商贸有限责任公司	83,300,000.00	3.55	是，与控股子公司的联营企业同一母公司	聚乙烯	83,933,850.00	2019 年 9 月开始公司在新疆地区开拓市场，充分发挥新疆区位优势，助力新疆区域打造内陆开放和沿边开放高地的重要战略布局，其中和该公司的关联方新疆建咨中亿石油化工有限公司在合作中相互了解、信任，合作中逐步带动其兵团单位与公司紧密合作，达成长远的战略目标
合计	609,290,000.00	25.96	——	——	1,577,976,986.01	——

使用票据结算金额前五名的供应商情况如下：

供应商	金额（元）	占比（%）	是否为关联方	交易内容	交易金额（含税）（元）	交易背景
张家港恒泰佳居贸易有限公司	106,570,457.76	5.28	否	乙二醇	1,644,853,734.39	张家港恒泰佳居贸易有限公司成立于 2013 年，是乙二醇长江国际仓库区（中国最大的进口乙二醇基地）的重要经销商，拥有良好的乙二醇进口货源。醇类化工是涂多多三大主品类之一（醇、树脂、钛），该司自 2018 年 6 月加入涂多多供应商体系，随着涂多多乙二醇交易量的快速增长而成为主要供应商。
仙桃市中星电子材料有限公司	100,823,023.07	4.99	否	四氯化钛	225,871,129.95	仙桃市中星电子材料有限公司成立于 2000 年，系国内四氯化钛的骨干生产厂家，年产能为 10 万吨，其自 2017 年 9 月加入涂多多供应商体系，并逐渐发展成为涂多多的核心云工厂。涂多多为仙桃中星提供原材料（金红石、高钛渣、石油焦）的一站式采购和产成品（四氯化钛、钛白粉）的一站式销售，并为其提供数字工厂升级服务。
重庆理文卫生用纸制造有限公司	90,711,969.34	4.49	否	原纸	188,289,155.66	重庆理文卫生用纸制造有限公司成立于 2013 年，系理文集团旗下，是造纸及纸制品行业内的龙头企业，其自 2016 年 11 月加入卫多多供应商体系，并成为卫多多的主要供应商。
江苏龙品天下节能科技有限公司	58,495,000.00	2.90	否	金红石、聚氯乙烯、乙二醇	729,430,243.93	江苏龙品天下节能科技有限公司成立于 2018 年，是一家以化工原料及产品销售为主营业务的贸易企业，拥有较多的上下游行业资源，自 2019 年起与涂多多平台开

供应商	金额（元）	占比（%）	是否为关联方	交易内容	交易金额（含税）（元）	交易背景
						展全方位合作，向平台供应金红石、聚氯乙烯、乙二醇等产品。
内蒙古鄂尔多斯电力冶金集团股份有限公司氯碱化工分公司	55,911,049.11	2.77	否	聚氯乙烯	95,277,050.00	系鄂尔多斯集团控股集团，是中国民营100强企业，硅铁合金产销量居世界第一，被誉为“世界硅都”，连续20年位居纺织服装行业第一位。集团下辖煤炭、电力、冶金、化工事业板块及园区综合服务、供水、物流等产业。于2020年5月加入涂多多供应商体系，随着涂多多聚氯乙烯采购量的快速增长而成为涂多多的核心供应商。
合计	412,511,499.28	20.43	——	——	2,883,721,313.93	——

（4）说明报告期内大额应收票据背书或贴现的具体情况，并结合应收票据的业务模式及是否具有追索权条款，说明上述背书或贴现的应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内应收票据背书减少 15.08 亿，贴现减少 5.08 亿，到期承兑 311.26 万。背书减少的 15.08 亿均为向供应商采购货物或接受劳务支付的，背书转让时与供应商未额外签订协议对是否具有追索权进行约定，贴现时与贴现银行签订的办理贴现业务的框架协议中约定银行具有追索权。

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定：

“第五条 金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：

（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。

（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。

……

第七条 企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：

（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

……”

《中华人民共和国票据法》相关规定如下：

“第三十七条 背书人以背书转让汇票后，即承担保证其后手所持汇票承兑和付款的责任。背书人在汇票得不到承兑或者付款时，应当向持票人清偿本法第七十条、第七十一条规定的金额和费用。

第六十一条 汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权。

第六十八条 汇票的出票人、背书人、承兑人和保证人对持票人承担连带责任。持票人可以不按照汇票债务人的先后顺序，对其中任何一人、数人或者全体行使追索权。持票人对汇票债务人中的一人或者数人已经进行追索的，对其他汇票债务人仍可以行使追索权。被追索人清偿债务后，与持票人享有同一权利。”

因此不论公司背书或者贴现时与对方是否对追索权进行了约定，根据法律相关规定后手对公司均有追索权。但是在实际业务开展中，由于银行承兑汇票是由银行承兑，违约风险较低。同时公司在收到票据时会对开票方及出票银行的资质进行审查，达不到要求的票据公司会拒收，在历年业务开展中均未发生收到的银行承兑汇票到期后未能收回款项的情况，可以认为公司转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬。

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定：“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产”。

因此公司背书或贴现的应收票据满足终止确认的条件，会计处理符合企业会计准则的规定。

6.公司期末应收商业承兑票据账面价值为 3900 万元，并按账龄组合计提了 1%的坏账准备。请公司补充披露应收商业承兑票据的主要对象、开票方、交易背景、销售产品、交易金额、票据开具及到期情况，相关方与公司关联关系情况，以及坏账准备计提金额的原因及合理性。

【公司回复】：

公司期末商业承兑汇票余额的构成：

出票者	出票日	到期日	前手（交付者）	票据金额（元）	背书转让日期	后手	是否终止确认
中国航发动力股份有限公司	2020-08-31	2021-02-28	遵义钛业股份有限公司	5,000,000.00	2020-12-23	江苏龙品天下节能科技有限公司	否
中国航发沈阳黎明航空发动机有限责任公司	2020-08-28	2021-05-23	遵义钛业股份有限公司	5,000,000.00	2020-12-23	江苏龙品天下节能科技有限公司	否
中国航发沈阳黎明航空发动机有限责任公司	2020-05-21	2021-02-28	遵义钛业股份有限公司	4,000,000.00	2020-12-23	江苏龙品天下节能科技有限公司	否
中国航空工业供销有限公司	2020-06-24	2021-03-24	遵义钛业股份有限公司	2,000,000.00	2020-08-21	仙桃市中星电子材料有限公司	否
中国航空制造技术研究院	2020-07-10	2021-01-15	湖北百盛钛业有限公司	1,531,413.20	2020-09-01	仙桃市中星电子材料有限公司	否
中国航发南方工业有限公司	2020-06-30	2021-01-01	遵义钛业股份有限公司	131,520.00	2020-09-11	仙桃市中星电子材料有限公司	否
中国航发沈阳黎明航空发动机有限责任公司	2020-04-23	2021-01-31	遵义钛业股份有限公司	8,000,000.00	2020-07-10	云南聚广源钛业有限责任公司	否
中国航空工业供销有限公司	2020-06-24	2021-03-24	遵义钛业股份有限公司	3,000,000.00	2020-08-28	四川丰赐物资有限公司	否
中国航发沈阳黎明航空发动机有限责任公司	2020-06-19	2021-03-31	遵义钛业股份有限公司	10,000,000.00	2020-11-30	江苏龙品天下节能科技有限公司	否
中铁十局集团有限公司	2020-09-27	2021-09-27	广西嵘兴中科发展有限公司	500,000.00	2020-10-10	广西宏瑞泰纸浆有限责任公司	否
中铁十局集团有限公司	2020-09-27	2021-09-27	广西嵘兴中科发展有限公司	500,000.00	2020-10-10	广西宏瑞泰纸浆有限责任公司	否
合计	——	——	——	**39,662,933.20**	——	——	——

从上表可以看出，以上商业承兑汇票的出票方均为大型央企，资金实力雄厚，票据到期不能偿付的风险较低，对出票方的工商档案查询情况如下：

出票者	注册资本	法定代表人	股东	最终控制方	公司类型	与公司是否存在关联关系
中国航发动力股份有限公司	266559.4238 万人民币	杨森	中国航发西安航空发动机有限公司、中国航空发动机集团有限公司、中国航空工业集团有限公司等	国务院国有资产监督管理委员会	上市公司且央企	否
中国航发沈阳黎明航空发动机有限责任公司	797345.3184 万人民币	贾大风	中国航发动力股份有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	上市公司全资子公司且央企	否
中国航空工业供销有限公司	52000 万人民币	许彤宇	中航国际供应链科技有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	央企	否
中国航空制造技术研究院	——	——	中国航空工业集团公司直属研究机构	国务院国有资产监督管理委员会	事业单位	否
中国航发南方工业有限公司	380730.752466 万人民币	杨先锋	中国航发动力股份有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	上市公司全资子公司且央企	否
中铁十局集团有限公司	380000 万人民币	李学民	中国中铁股份有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	央企	否

期末商业承兑汇票对应的交易客户为遵义钛业股份有限公司、湖北百盛钛业有限公司、广西嵘兴中科发展有限公司。对这三个客户的工商档案查询以及交易核查情况如下：

客户	注册资本	法定代表人	股东	最终控制方	经营范围	期末商业承兑汇票余额（元）	销售产品	本期销售额（元）
遵义钛业股份有限公司	70027.26 万人民币	单戟	贵州遵钛（集团）有限责任公司； 中国华融资产管理股份有限公司； 中国节能投资公司； 西北有色金属研究院； 忠世高新材料股份有限公司； 武邑凯美特特种金属粉末有限公司	贵州省人民政府国有资产监督管理委员会	海绵钛、金属镁、氯化镁、四氯化钛、机油、矿产品（不含危险化学品）、盐酸、氯气、次氯酸钠、硫酸的生产销售；废旧物资的销售（凭相关部门许可开展生产经营活动）；该企业生产及科研所需的原材料（不含危险化学品）和仪器、设备的批零兼营（除国家限制外）；非标设备的加工制作、安装、机械设备安装、修理、防腐工程及炉窑砌筑；黑色金属、有色金属（金、银除外）、非金属材料销售及钛制品的生产销售；建筑工程；钢结构件的制作、安装；进出口业务（除国家限制外）；厂房、场地、土地租赁	37,131,520.00	四氯化钛	129,416,283.10
湖北百盛钛业有限公司	1000.00 万元人民币	郭卫华	郭卫华	郭卫华	钛、硅系列产品生产、销售；经营本企业产品进出口	1,531,413.20	四氯化钛	52,180,115.80
广西嵘兴中科发展有限公司	13500.00 万人民币	黄升高	黄升高；黄兴高	黄升高	对新型材料、能源、生物科技、房地产、市政设施、农业的投资；建筑设备的技术研发、销售及租赁；仓储服务（除危险化学品）；原纸、纸制品生产及销售；造纸原料购销（除危险化学品）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）	1,000,000.00	木浆、纸浆、原纸等	135,066,653.76
合计	——	——	——	——	——	39,662,933.20	——	316,663,052.66

通过对三个交易对手的工商档案查询，与公司不存在关联关系。

遵义钛业股份有限公司系贵州遵钛（集团）有限责任公司控股子公司，是大型骨干的海绵钛全流程冶炼企业，国家鼓励类产业企业、民用工业军品配套重点生产企业。自2018年4月起注册成为涂多多平台会员，通过平台采购四氯化钛等生产原材料，随着采购量的不断扩大而成为涂多多的主要客户。

湖北百盛钛业有限公司是朝阳百盛钛业股份有限公司在湖北成立的分公司，百盛集团发起于2003年11月，是国内最大的海绵钛生产企业之一。自2018年12月起注册成为涂多多平台的客户，主要通过平台采购四氯化钛产品，随着采购量的逐步扩大，成为涂多多平台的主要客户。

广西嵘兴中科发展有限公司成立于2014年3月12日，注册资本金13500万元人民币。总部位于广西自治区南宁市，为高品质生活用纸制造商，主营业务为高档生活用纸，在进口木浆方面需求量较大，原纸年产能为6万吨，在广西区域为原纸生产龙头企业。于2019年8月加入卫多多云工厂体系，双方建立起紧密采销合作关系。

根据公司实施的金融工具会计政策：“对于应收票据、应收账款等应收款项，无论是否存在重大融资成分，本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收票据预期信用损失进行估计，并采用预期信用损失的简化模型，始终按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。”具体来说，公司对应收票据商业承兑汇票执行与应收款项相同的坏账计提政策，根据账龄1年以内计提1%坏账准备。

7.公司期末预付账款账面价值为11.82亿元，同比增长113.85%，金额较大且增长较快。请公司：（1）补充披露按预付对象归集的期末余额前五名的预付款明细，包括交易背景、关联关系等；（2）量化说明公司预付账款与采购规模的匹配性。

【公司回复】：

（1）补充披露按预付对象归集的期末余额前五名的预付款明细，包括交易背景、关联关系等

按预付对象归集的期末余额前五名的预付款明细如下：

预付对象	期末余额（元）	占期末余额合计数的比例(%)	交易内容	交易背景	注册资本	法定代表人	股东	最终控制方	经营范围
上海燊化新材料有限公司	58,217,993.78	4.93	聚氯乙烯、四氯化钛、高钛渣	上海燊化新材料有限公司成立于2018年3月，注册资本金为5000万元人民币，总部位于上海市金山区，拥有良好的钛产品和树脂产品货源。于2018年9月加入涂多多供应商体系，随着涂多多四氯化钛和聚氯乙烯、高钛渣等交易量的快速增长而成为主要供应商。	5000.00万元人民币	刘璐	刘璐、章然	刘璐	一般项目：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），医药中间体（除药品和危险品），洗涤用品，清洁用品，金属材料，建筑材料，防水材料，保温材料销售，五金产品零售，五金产品批发，水上运输设备零配件销售，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），从事货物进出口及技术进出口业务，从事化学、生物科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，矿产品销售，危险化学品批发（不带储存设施）（详见许可证）。
临沂松鼎能源有限公司	56,365,481.57	4.77	甲醇、四氯化钛、聚氯乙烯、	临沂松鼎能源有限公司成立于2018年11月，注册资本金为5000万元人民币，总部位于山东省临沂市的化工材料销售企业，拥有良好的钛产品和树脂产品货源。于2019年3月加入涂多多供应商体系，随着涂多多四氯化钛和聚氯乙烯、甲醇等交易量的快速增长而成为主要供应商。	5000.00万元人民币	李绍然	李绍然	李绍然	销售：（不带有储存设施的经营）氨、5-氨基-1,3,3-三甲基环己甲胺、白磷、苯、苯胺、苯酚、苯酚溶液、含易燃溶剂的合成树脂、油漆、辅助材料、涂料等制品[闭杯闪点≤60℃]；不得经营监控化学品、剧毒化学品***销售；一般化工品（不含危险监控易制毒化学品）化工设备。货物及技术进出口（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）
湖北大为物流有限公司	52,684,280.00	4.46	磷酸氢钙	湖北大为物流有限公司成立于2015年4月，注册资本金为500万元人民币，同时大为物流是湖北大为磷制品有限公司（湖北宜城磷酸氢钙的优势生产企业）的销售公司。2019年4月，通过磷酸氢钙交易成为玻多多供应商，并随着磷	500.00万元人民币	袁星	袁星；张兴乐	袁星	一般项目：货物运输；甲苯、甲醇、纯苯、二甲苯、乙酸、乙酸乙脂容剂油、丁酮、丙酮、二氯乙烷、三氯乙烷、盐酸、醋酐、乙二醇、环已酮、硫酸、正丁纯、无水乙醇、四氢呋喃批发（票面）（经营期限至2024年4月21日止）；化工产品（不含易燃、易爆、危险化学品）、磷矿石、石灰石、钙

预付对象	期末余额（元）	占期末余额合计数的比例(%)	交易内容	交易背景	注册资本	法定代表人	股东	最终控制方	经营范围
				酸氢钙交易量的快速增长而成为玻多多核心供应商。					石、磷酸氢钙、磷酸二氢钙销售；农资、饲料、粮油购销；商务代理代办服务。
广西嵘兴中科发展有限公司	43,995,610.33	3.72	原纸	广西嵘兴中科发展有限公司成立于2014年3月，注册资本金13500万元人民币。总部位于广西自治区南宁市，为高品质生活用纸制造商，公司主营业务为高档生活用纸，嵘兴中科公司原纸年产能为6万吨，在广西区域为原纸生产龙头企业。嵘兴中科于2019年8月加入卫多多核心供应商体系。	13500.00万人民币	黄升高	黄升高；黄兴高	黄升高	对新型材料、能源、生物科技、房地产、市政设施、农业的投资；建筑设备的技术研发、销售及租赁；仓储服务（除危险化学品）；原纸、纸制品生产及销售；造纸原料购销（除危险化学品）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。
浙江飘合纸业有限公司	39,298,123.38	3.32	成品纸	浙江飘合纸业有限公司成立于2019年9月，是浙江地区生活用纸成品纸生产商，旗下品牌“波斯猫”是华南、江浙地区知名品牌，同年10月加入卫多多云工厂，随着飘合抽纸、卷纸等交易量的增加，快速成为卫多多核心供应商。	500.00万元人民币	纪家楠	纪家楠	纪家楠	纸及纸制品、纸浆、日用品、卫生用品、化妆品、化工产品（不含危险及易制毒化学品）销售；货物进出口；电子商务信息咨询。
合计	250,561,489.06	21.20		——	——	——	——	——	——

通过对预付账款前五名供应商的工商信息查询，公司与预付款项前五名不存在关联关系。

（2）量化说明公司预付账款与采购规模的匹配性

单位：元

预付对象	期末余额	占预付款项期末余额合计数的比例(%)	报告期后截至反馈回复日已结转至成本/存货的预付款项金额
上海燊化新材料有限公司	58,217,993.78	4.93	58,217,993.78
临沂松鼎能源有限公司	56,365,481.57	4.77	51,012,705.66
湖北大为物流有限公司	52,684,280.00	4.46	52,684,280.00
广西嵘兴中科发展有限公司	43,995,610.33	3.72	40,057,857.65
浙江飘合纸业有限公司	39,298,123.38	3.32	38,667,661.88
合计	250,561,489.06	21.20	240,640,498.97

多多电商作为全国销售的电子商务平台，交易量大，而且与主要供应商保持了长期的合作关系。在向供应商采购的时候，向供应商预付款项主要是为了保障商品的货源供给。从同期对比来看，2020 年末预付账款余额为 11.82 亿元，年度交易额为 165.66 亿元，预付账款余额占年度总采购交易额的 7.14%；2019 年度预付账款余额为 5.53 亿元，年度交易额为 67.44 亿元，预付账款余额占年度总采购交易额的 8.20%；从预付款的绝对金额看，随采购规模增长而增加，其趋势是合理的；同时，虽然预付账款的期末余额较大，但是占年度总采购交易额的占比较低，且呈下降趋势，是公司运营效率提升所致。

因此随着多多电商平台交易规模的快速增长，预付款会随采购量增加而增加，公司预付账款存在合理性，与采购规模在趋势上是匹配的。

8.公司期末应收账款账面价值为 1.64 亿元，本期计提坏账准备金额为-132.88 万元，请公司：（1）补充披露按欠款方归集期末余额前五名应收账款明细，包括欠款方名称、关联关系情况、账龄、坏账准备计提情况、期后回款情况；（2）结合公司应收账款的平均账龄、期后回款和历史账款的回收情况说明坏账计提是否充分合理；（3）结合公司业务模式、收入确认方式说明应收账款与营业收入规模的匹配性。

【公司回复】：

（1）补充披露按欠款方归集期末余额前五名应收账款明细，包括欠款方名称、关联关系情况、账龄、坏账准备计提情况、期后回款情况

单位：元

单位名称	期末余额				报告期后截至反馈回复日已回款金额
	应收账款	占应收账款合计数的比例(%)	坏账准备	账龄	
新疆天富国际经贸有限公司张家港保税区国际贸易分公司	33,419,808.38	19.14	334,198.08	1年以内	33,419,808.38
沈阳国泓能源科技有限公司	28,070,250.00	16.08	280,702.50	1年以内	27,200,000.00
厦门中核商贸有限公司	24,098,859.24	13.80	240,988.59	1年以内	22,892,000.00
遵义钛业股份有限公司	8,946,840.87	5.12	89,468.41	1年以内	8,946,840.87
江苏冉鑫能源有限公司	7,670,000.00	4.39	76,700.00	1年以内	7,670,000.00
合计	102,205,758.49	58.53	1,022,057.58	——	100,128,649.25

以上客户的工商信息列示如下：

单位名称	注册资本	法定代表人	股东	最终控制方	经营范围	与公司是否存在关联关系
新疆天富国际经贸有限公司张家港保税区国际贸易分公司	母公司注册资本23000.00万人民币	黎洋辰	石河子市天富智盛股权投资有限公司	新疆生产建设兵团第八师国有资产监督管理委员会	货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；贸易经纪与代理；销售：机械设备、五金产品、电子产品、矿产品、建材、林业产品、化工产品（危险化学品除外）、电梯、纺织品、服装、日用品、农畜产品、皮棉、文具用品、家具。（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） 许可项目：食品经营（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，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：煤炭及制品销售；石油制品销售（不含危险化学品）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；医护人员防护用品批发；消毒剂销售（不含危险化学品）；橡胶制品销售；医用口罩批发	否
沈阳国泓能源科技有限公司	5000.00万人民币	张国明	张国明、于丹	张国明	能源应用、计算机软硬件技术开发、技术转让；装卸服务；普通货运；化工产品及原料（不含危险化学品）、针纺织品、电子产品、通讯器材、矿产品（不含煤炭）、金属材料、建筑材料销售	否
厦门中核商贸有限公司	500.00万人民币	谈爱华	谈爱华、刘艺松	谈爱华	五金产品批发；其他化工产品批发（不含危险化学品和监控化学品）；其他基础化学原料制造（不含危险化学品和监控化学品及非药品类易制毒化学品）；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外	否
遵义钛业股份有限公司	70027.26万人民币	单戟	贵州遵钛（集团）有限责任公司； 中国华融资产管理股份有限公司； 中国节能投资公司； 西北有色金属研究院； 忠世高新材料股份有限公司； 武邑凯美特特种金属粉末有限公司	贵州省人民政府国有资产监督管理委员会	海绵钛、金属镁、氯化镁、四氯化钛、机油、矿产品（不含危险化学品）、盐酸、氯气、次氯酸钠、硫酸的生产销售；废旧物资的销售（凭相关部门许可开展生产经营活动）；该企业生产及科研所需的原材料（不含危险化学品）和仪器、设备的批零兼营（除国家限制外）；非标设备的加工制作、安装、机械设备安装、修理、防腐工程及炉窑砌筑；黑色金属、有色金属（金、银除外）、非金属材料销售及钛制品的生产销售；建筑工程；钢结构件的制作、安装；进出口业务（除国家限制外）；厂房、场地、土地租赁	否
江苏冉鑫能源有限公司	3000.00万人民币	陈少彤	江苏聚麟能源有限公司	陈少彤	一般项目：新兴能源技术研发；化工产品销售（不含许可类化工产品）；农副产品销售；棉、麻销售；针纺织品及原料销售；建筑材料销售；供应链管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）	否

（2）结合公司应收账款的平均账龄、期后回款和历史账款的回收情况说明坏账计提是否充分合理

公司近三年的应收账款期末账龄结构以及期后回款情况如下表：

单位：元

账龄	2020年12月31日			2019年12月31日			2018年12月31日	
	金额	占比（%）	收回上期	金额	占比（%）	收回上期	金额	占比（%）
1年以内	159,932,745.50	91.60	67,383,573.55	70,279,423.42	77.32	25,885,274.52	40,531,030.76	82.20
1至2年	2,895,849.87	1.66	6,049,391.21	14,645,756.24	16.11	2,803,247.17	7,372,216.76	14.95
2至3年	8,596,365.03	4.92	2,801,123.89	4,568,969.59	5.03	2,891.72	618,239.32	1.25
3年以上	3,173,089.75	1.82		1,405,244.05	1.54		789,896.45	1.60
合计	174,598,050.15	100.00	76,234,088.65	90,899,393.30	100.00	28,691,413.41	49,311,383.29	100.00

截至此反馈回复日，应收账款累计回款147,571,481.06元，占2020年12月31日的应收账款余额比例为84.52%。

根据公司实施的金融工具会计政策：“对于应收票据、应收账款等应收款项，无论是否存在重大融资成分，本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收票据预期信用损失进行估计，并采用预期信用损失的简化模型，始终按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。”具体来说，公司按照账龄组合预计损失率，据此确定不同的账龄区间计提的坏账准备比例。

因此公司应收账款的坏账准备计提充分合理。

（3）结合公司业务模式、收入确认方式说明应收账款与营业收入规模的匹配性

公司的主营业务主要由三部分构成，分别为网上商品交易业务、商业信息服务、互联网技术服务。各类业务的主要收款方式、信用政策、收入确认方式如下表：

类型		主要收款方式	信用政策	收入确认方式
网上商品交易业务		电汇/承兑	客户预付、按月结算、收货后25天内付款	以取得客户的签收单为确认收入的依据
商业信息服务	网站会员服务	电汇	根据合同金额在合同约定的期间内平均摊销确认	根据合同金额在合同约定的期间内平均摊销确认
	会展服务	电汇	在会展结束后，依据参会记录（会议签到簿、机票、住宿名单等）确认	在会展结束后，依据参会记录（会议签到簿、机票、住宿名单等）确认
	代理服务	电汇	在将买方需要出版的信息在出版物刊登之后确认	在将买方需要出版的信息在出版物刊登之后确认
	行业资讯服务	电汇	在杂志报刊期刊网等刊登买方提供的材料后确认	在杂志报刊期刊网等刊登买方提供的材料后确认
互联网技术服务		电汇	客户预付、按进度付款、项目结束验收通过后5-10天内结清全部货款	以取得验收报告为依据

因此，基于上表中列示的与客户主要结算方式以及收入确认方式，虽然公司业务规模在大幅度增加（主要是网上商品交易业务规模增加），应收账款的期末余额也在大幅度增加，但网上商品交易业务下游客户以预付为主，公司对少量老客户给予一定账期，因此应收账款的规模与营业收入的规模相比仍是较小的。

对于网上商品交易业务的销售，在确认订单时客户需要预付10-20%的定金，在确认发货前，平台再进行大部分预收，除了少部分按照平台五级信用体系（取决于用户在平台的交易数据和诚信记录）给予一定的信用赊销外，大部分都是100%的比例收取货款。客户签收，签署收货确认单完成订单确认收入。

公司应收账款周转情况如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入（元）	17,157,783,238.42	7,197,680,121.94	3,673,604,796.57
应收账款（元）	163,864,053.21	78,835,944.82	45,432,922.99
应收账款占营业收入的比重	0.96%	1.10%	1.24%
应收账款周转率	141.39	115.84	95.23
应收账款周转天数	2.55	3.11	3.78

公司应收账款占营业收入的比重较低，同时逐年降低；且应收账款周转天数分别是2.55天、3.11天和3.78天，表明公司能够从客户回收的货款的时间较短，平均低于5天，公司能够从客户快速的回收货款，应收账款回款速度快。

综上，公司应收账款占营业收入的比重较低，且平均回收货款的时间小于5天，表明公司能够从客户快速的回收货款；在合同执行完毕后大部分货款都可以确认收入，应收账款较少且可控，因此营业收入较高，应收账款较少是匹配的。

9.公司期末货币资金余额 29.93 亿元，占公司总资产的 44.51%。其中受限货币资金为 10.79 亿元，去年同期为 0.96 亿元,受限货币资金用于担保的定期存款金额较大，为 10.32 亿元。同时，现金流量表显示，公司支付其他与经营活动有关的现金-受限货币资金支付的现金 1.29 亿元。

请公司补充披露：（1）报告期内受限资金的具体用途，说明受限货币资金支付的现金 1.29 亿元的发生原因，支付对象及与上市公司的关联关系；（2）涉及质押的定期存款的明细、质押对象、发生原因，核实是否存在为其他方提供融资的情形，是否存在其他潜在限制性用途。

【公司回复】：

（1）报告期内受限资金的具体用途，说明受限货币资金支付的现金 1.29 亿元的发生原因，支付对象及与上市公司的关联关系

报告期内受限资金的具体用途如下：

单位：元

项目	期末余额	受限资金的具体用途
银行承兑汇票保证金	26,187,582.00	公司开立银行承兑汇票向供应商支付采购商品货款
信用证保证金	20,330,000.00	公司开立信用证向供应商支付采购商品货款
用于担保的定期存款	1,032,447,183.82	定期存款为公司开立信用证和银行承兑汇票做质押担保，将信用证和银行承兑汇票用于向供应商支付采购商品货款
合计	1,078,964,765.82	

受限货币资金支付的现金 1.29 亿元的明细如下：

单位：元

采购交易供应商	类别	受限货币资金支付的现金	是否与公司存在关联关系	交易内容
Alliance Organics LLP	信用证保证金	2,500,000.00	否	酞青蓝、酞青绿
B.U.CHEMICALS	信用证保证金	67,000.00	否	云母
KEVIN DYES&CHEMICALS PVT.LTD.	信用证保证金	7,600,000.00	否	酞青蓝、酞青绿
LG Chem Ltd	信用证保证金	1,850,000.00	否	聚氯乙烯
RIO TINTO FER ET TITANE INC.	信用证保证金	20,330,000.00	否	钛精矿
广西金茂钛业有限公司	银行承兑汇票保证金	2,000,000.00	否	钛白粉
广西西陇化工有限公司	银行承兑汇票保证金	2,000,000.00	否	钛白粉
广州拓泰进出口贸易有限公司	银行承兑汇票保证金	5,125,000.00	否	钛精矿

采购交易供应商	类别	受限货币资金支付的现金	是否与公司存在关联关系	交易内容
临沂松鼎能源有限公司	银行承兑汇票保证金	8,824,400.00	否	PVC
内蒙古鄂尔多斯电力冶金集团股份有限公司氯碱化工分公司	银行承兑汇票保证金	25,436,690.97	否	PVC
天津国威有限公司	银行承兑汇票保证金	15,000,000.00	否	PVC
新疆湘润新材料科技有限公司	银行承兑汇票保证金	2,227,798.10	否	海绵钛
中盐吉兰泰氯碱化工有限公司	银行承兑汇票保证金	22,587,499.30	否	PVC
无锡和霄实业有限公司	银行承兑汇票保证金	7,030,000.00	否	丁腈手套
转入保证金户后待开立信用证	信用证保证金	510,000.00	——	——
转入保证金户后待开立银行承兑汇票	银行承兑汇票保证金	5,828,879.92	——	——
总计	——	128,917,268.29	——	

（2）涉及质押的定期存款的明细、质押对象、发生原因，核实是否存在为其他方提供融资的情形，是否存在其他潜在限制性用途

涉及质押的定期存款详细情况如下：

受限原因	质押定期存款金额（元）	开立信用证/银行承兑汇票金额（元）	起始日期	终止日期	年利率	质押对象	交易对象	交易内容
质押的定期存款用于开立信用证	30,000,000.00	30,000,000.00	2020/12/3	2021/3/3	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	无锡和霄实业有限公司	丁腈手套
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	30,000,000.00	30,000,000.00	2020/11/12	2021/2/12	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	新疆建咨棉业有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	83,300,000.00	83,300,000.00	2020/11/4	2021/2/4	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海华舟物资有限公司	聚乙烯
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	101,140,687.50	100,500,000.00	2020/12/24	2021/3/24	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港恒泰佳居贸易有限公司	乙二醇
							张家港韵宝贸易有限公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	24,651,155.63	24,495,000.00	2020/12/22	2021/3/22	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港恒泰佳居贸易有限公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	50,318,750.00	50,000,000.00	2020/12/21	2021/3/21	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港保税区品耀新能源汽车技术有限公司	乙二醇
							张家港恒泰佳居贸易有限公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	20,217,500.00	20,000,000.00	2020/12/18	2021/3/18	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港保税区品耀新能源汽车技术有限公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	50,318,750.00	50,000,000.00	2020/12/18	2021/3/18	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	新疆建咨中亿石油化工有限公司	聚丙烯
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	15,095,625.00	15,000,000.00	2020/12/15	2021/3/15	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海浩昌实业有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	35,233,125.00	35,000,000.00	2020/12/10	2021/3/10	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海浩昌实业有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	50,318,750.00	50,000,000.00	2020/12/10	2021/3/10	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海华舟物资有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,069,963.96	10,006,174.60	2020/11/20	2021/2/20	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	中盐吉兰泰氯碱化工有限公司	PVC

受限原因	质押定期存款金额（元）	开立信用证/银行承兑汇票金额（元）	起始日期	终止日期	年利率	质押对象	交易对象	交易内容
							新疆建咨中亿石油化工有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/10/7	2021/1/7	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	广西金茂钛业有限公司	钛白粉
							内蒙古鄂尔多斯电力冶金集团股份有限公司氯碱化工分公司	PVC
							中盐吉兰泰氯碱化工有限公司	PVC
							徐州钛白化工有限责任公司	钛白粉
							南京钛白化工有限责任公司	钛白粉
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	11,317,693.25	11,246,000.00	2020/10/9	2021/1/9	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	内蒙古鄂尔多斯电力冶金集团股份有限公司氯碱化工分公司	PVC
							中盐吉兰泰氯碱化工有限公司	PVC
							上海燊化新材料有限公司	聚氯乙烯
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,242,683.48	10,177,800.00	2020/10/17	2021/1/17	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	内蒙古鄂尔多斯电力冶金集团股份有限公司氯碱化工分公司	PVC
							中盐吉兰泰氯碱化工有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	50,318,750.00	50,000,000.00	2020/7/2	2021/1/2	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港韵宝贸易有限公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	50,318,750.00	50,000,000.00	2020/7/6	2021/1/6	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港韵宝贸易有限公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	40,255,000.00	40,000,000.00	2020/9/16	2021/3/16	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海华舟物资有限公司	聚氯乙烯
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/9/16	2021/3/16	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海华舟物资有限公司	聚氯乙烯

受限原因	质押定期存款金额（元）	开立信用证/银行承兑汇票金额（元）	起始日期	终止日期	年利率	质押对象	交易对象	交易内容
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	50,318,750.00	50,000,000.00	2020/9/16	2021/3/16	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	张家港保税区银中汇贸易有限公司	聚氯乙烯
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	20,127,500.00	20,000,000.00	2020/9/17	2021/3/17	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	新疆国经能源有限责任公司	乙二醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	40,255,000.00	40,000,000.00	2020/9/18	2021/3/18	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	新疆国经能源有限责任公司	乙二醇
							陕西天行健能源化学有限公司	甲醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	39,800,000.00	39,800,000.00	2020/11/4	2021/2/4	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	陕西天行健能源化学有限公司	甲醇
							新疆建咨中亿石油化工有限公司	PVC
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/11/16	2021/2/16	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	陕西天行健能源化学有限公司	甲醇
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	30,191,250.00	30,000,000.00	2020/11/27	2021/2/27	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	烟台杰美国际贸易有限公司	磷酸二铵
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	15,095,625.00	15,000,000.00	2020/11/17	2021/2/17	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	湖北大为物流有限公司	磷酸氢钙
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	15,095,625.00	15,000,000.00	2020/11/11	2021/2/11	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	湖北大为物流有限公司	磷酸氢钙
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	18,000,000.00	18,000,000.00	2020/11/16	2021/2/16	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	北京黄麦岭众和农业科技有限公司	磷酸二铵
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/11/28	2021/2/28	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	山东屹林国际贸易有限公司	木浆
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/12/16	2021/3/16	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	山东屹林国际贸易有限公司	木浆
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/12/17	2021/3/17	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	伊薇（天津）纸业有限公司	原纸
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/11/19	2021/2/19	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	青岛琛都数码有限公司	复印纸
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/10/20	2021/1/20	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海沐昊国际贸易有限公司	木浆
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/10/22	2021/1/22	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海沐昊国际贸易有限公司	木浆

受限原因	质押定期存款金额（元）	开立信用证/银行承兑汇票金额（元）	起始日期	终止日期	年利率	质押对象	交易对象	交易内容
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/11/3	2021/2/3	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海沐昊国际贸易有限公司	木浆
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/11/5	2021/2/5	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	浙江自贸区欣和德润实业有限公司	木浆
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,000,000.00	10,000,000.00	2020/11/10	2021/2/10	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	伊薇（天津）纸业有限公司	原纸
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/11/25	2021/2/25	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	上海沐昊国际贸易有限公司	木浆
质押的定期存款用于开立银行承兑汇票	10,063,750.00	10,000,000.00	2020/12/18	2021/3/18	2.55%	宁波银行股份有限公司北京分行	伊薇（天津）纸业有限公司	原纸
合计	1,032,447,183.82	1,027,524,974.60	——	——	——	——	——	——

由上表可以看出，公司质押的定期存款是用于开立银行承兑汇票和信用证，每一笔定期存款对应一张或几张信用证或银行承兑汇票，且信用证和银行承兑汇票均是基于公司与供应商正常的业务往来而开具的，均与供应商签订了采购订单，有真实的交易背景，并且上述交易对应的订单均于 2020 年度或期后完成交货，公司无为其他方提供融资的情形以及其他潜在限制性用途的记录。

北京国联视讯信息技术股份有限公司董事会

2021 年 6 月 19 日