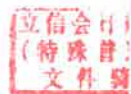


立信会计师事务所（特殊普通合伙）关
于北京国联视讯信息技术股份有限公司
2023 年年度报告的信息披露监管工作
函之回复报告

信会师函字[2024]第 ZG107 号



目录

| | |
|---------------------|----|
| 问题 1.关于审计意见及收入确认情况。 | 1 |
| 问题 2.关于业绩季节性波动。 | 22 |
| 问题 3.关于货币资金及银行承兑汇票。 | 30 |
| 问题 4.关于借款及融资。 | 37 |
| 问题 5.关于商品采购。 | 47 |
| 问题 6.关于募投项目。 | 57 |

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于北京国联视讯信息技术股份有限公司 2023 年年度报告
的信息披露监管工作函之回复报告

信会师函字[2024]第 ZG107 号

上海证券交易所：

贵所于 2024 年 5 月 20 日出具的关于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”）《关于北京国联视讯信息技术股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》上证公函【2024】0595 号（以下简称“监管工作函”），对公司 2023 年年度报告进行事后审核，提出进一步补充披露信息。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下称“会计师”或“我们”）就有关涉及会计师说明或发表意见的问题进行了审慎核查，现将核查情况和核查意见作如下说明。

注：如无特别说明，下述表格数据的交易规模为总交易额，收入交易规模为收入总交易额，成本交易规模为成本总交易额，交易毛利率为（收入交易规模-成本交易规模）/收入交易规模，毛利率为（营业收入-营业成本）/营业收入。

问题 1.关于审计意见及收入确认情况。

公司 2022 年财务报表及内部控制被出具带有强调事项段的无保留审计意见，主要系公司交易单据保存相关的内部控制存在缺陷、部分信息技术相关控制存在缺陷和不足，对部分交易采用净额法确认收入等。公司 2023 年度被出具标准无保留意见的财务报表审计报告和内控审计报告，前期强调事项影响已消除。此外，年报显示，公司 2023 年度采用净额法确认的营业收入为 10.93 亿元，确认收入对应的相关交易金额为 319.49 亿元，比例约 3.42%；去年同期分别为 5.77 亿元、342.72 亿元，比例约 1.68%。

请公司：（1）分别列示各项业务及产品采用总额法、净额法确认的收入金额及对应交易金额，并结合主要交易模式、客户提货类型、交易单据的保存情况等，说明公司对收入确认采用总额法和净额法予以确认的判断依据，对总额法下相关交易商品取得控制权的判断依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）结合产品种类、销售价格等，说明本年度采用净额法确认的收入与相关交易金额

的比例大幅提高的原因，是否仍然存在相关交易仅保存客户签收单的情况，如存在，请解释难以取得其他相关单据的原因；(3) 公司针对交易单据保存、信息技术相关控制缺陷和不足的具体整改措施及执行效果；(4) 公司审计委员会在督促公司完善内部控制缺陷等方面履行的相应职责。

请年审会计师发表意见，并补充说明：(1) 针对公司营业收入执行的审计程序，具体的核查手段、核查范围和核查比例；(2) 结合公司报告期内被证监会立案调查等事项，说明强调事项在本期消除的判断依据，审计意见发表是否恰当。

一、公司回复：

(一) 分别列示各项业务及产品采用总额法、净额法确认的收入金额及对应交易金额，并结合主要交易模式、客户提货类型、交易单据的保存情况等，说明公司对收入确认采用总额法和净额法予以确认的判断依据，对总额法下相关交易商品取得控制权的判断依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、分别列示各项业务及产品采用总额法、净额法确认的收入金额及对应交易金额

公司主营 B2B 电子商务和产业互联网平台，以工业电子商务为基础，以产业大数据和产业数字化为支撑，为相关行业提供工业品和原材料的网上商品交易、商业信息服务和数字技术服务。其中，采用总额法、净额法确认收入的为网上商品交易业务，网上商品交易业务占公司营业收入 99.57%。该业务产品主要涉及涂料化工相关产品、卫生用品相关产品、玻璃相关产品、化肥相关产品、粮油相关产品等。为了推动业务发展，公司积极推进多多平台（涂多多、卫多多、玻多多、肥多多、纸多多、粮油多多、芯多多等）的交易业务和行业影响力，一是积极实施上游核心供应商、深度供应链、云工厂等策略和下游集合采购、拼单团购、一站式采购、预售竞拍、工业品直播、次终端联盟等策略；二是继续深入钛、溶剂、树脂、原纸、浆板、棉花、纯碱、原片、化肥、农药、粮油、硅材料、药械原材料等垂直领域，进一步扩大单品竞争优势和市场占有率，努力扩大新用户规模，保持客户复购率并积极提升新老客户的单客户 ARPU 值；三是在此基础上，基于产业链延伸策略和客户复购策略，有序扩张新品类和优化老品类市场，通过产业链的不断完整覆盖提升公司的产业影响力，通过品类的优化和拓展持续打开

公司发展空间；四是以数字工厂为抓手，积极推进所涉及企业和产业的数字化改造服务，积极推动包括智慧物流和数字仓储在内的供应链创新应用，在通过数字化提升企业和产业运转效率，增强平台合作粘性和竞争壁垒的同时，持续构建公司新的盈利增长点。上述策略不仅优化了公司的业务结构，还较好增强了公司的市场竞争力和盈利能力。

公司按照主要产业链对收入金额、相关交易金额进行列示，具体如下：

单位：万元

| 序号 | 业务 | 产品 | 营业收入情况 | | | | | 交易规模情况 | | | | | | |
|----|--------|----------|--------------|--------|--------------|--------------|-----------------------|----------------------|--------------|---------|--------------|----------------|-------------------------|------------------------|
| | | | 营业收入金额①=②+③ | 收入占比 | 总额法确认收入② | 净额法确认收入③=④+⑤ | 其中：不存在物理空间移动的净额法确认收入④ | 其中：存在物理空间移动的净额法确认收入⑤ | 交易总规模⑥=⑦+⑧ | 交易总规模占比 | 总额法收入交易规模⑦ | 净额法收入交易规模⑧=⑨+⑩ | 其中：不存在物理空间移动的净额法收入交易规模⑨ | 其中：存在物理空间移动的净额法收入交易规模⑩ |
| 1 | 网上商品交易 | 涂料工业产业链 | 2,357,329.90 | 46.71% | 2,274,507.66 | 82,822.24 | 16,415.88 | 66,406.36 | 4,700,542.16 | 57.80% | 2,274,507.66 | 2,426,034.50 | 1,043,164.17 | 1,382,870.34 |
| 2 | 网上商品交易 | 卫生用品业产业链 | 1,208,733.23 | 23.95% | 1,194,668.18 | 14,065.06 | 3.32 | 14,061.73 | 1,644,970.62 | 20.23% | 1,194,668.18 | 450,302.44 | 7,712.81 | 442,589.64 |
| 3 | 网上商品交易 | 粮油产业链 | 740,544.22 | 14.67% | 739,579.40 | 964.82 | 0.00 | 964.82 | 792,285.41 | 9.74% | 739,579.40 | 52,706.01 | | 52,706.01 |
| 4 | 网上商品交易 | 化肥产业链 | 403,632.76 | 8.00% | 403,002.89 | 629.87 | 386.69 | 243.17 | 434,075.74 | 5.34% | 403,002.89 | 31,072.85 | 25,568.26 | 5,504.59 |

| 序号 | 业务 | 产品 | 营业收入情况 | | | | | 交易规模情况 | | | | | | |
|----|--------|-------------|--------------|---------|--------------|--------------|-----------------------|----------------------|--------------|---------|--------------|----------------|-------------------------|------------------------|
| | | | 营业收入金额①=②+③ | 收入占比 | 总额法确认收入② | 净额法确认收入③=④+⑤ | 其中：不存在物理空间移动的净额法确认收入④ | 其中：存在物理空间移动的净额法确认收入⑤ | 交易总规模⑥=⑦+⑧ | 交易总规模占比 | 总额法收入交易规模⑦ | 净额法收入交易规模⑧=⑨+⑩ | 其中：不存在物理空间移动的净额法收入交易规模⑨ | 其中：存在物理空间移动的净额法收入交易规模⑩ |
| 5 | 网上商品交易 | 玻璃产业链 | 182,541.54 | 3.62% | 172,605.81 | 9,935.74 | -129.31 | 10,065.04 | 384,781.64 | 4.73% | 172,605.81 | 212,175.83 | 127,647.73 | 84,528.10 |
| 6 | 网上商品交易 | 芯片/电子元器件产业链 | 103,218.90 | 2.05% | 103,218.90 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 103,218.90 | 1.27% | 103,218.90 | | | |
| 7 | 网上商品交易 | 工业用纸产业链 | 49,796.54 | 0.99% | 48,876.74 | 919.8 | 0.00 | 919.80 | 69,717.97 | 0.86% | 48,876.74 | 20,841.23 | | 20,841.23 |
| 8 | 网上商品交易 | 其他 | 764.4 | 0.02% | 762.71 | 1.69 | 1.69 | 0.00 | 2,526.92 | 0.03% | 762.71 | 1,764.21 | 1,764.21 | - |
| | 合计 | | 5,046,561.50 | 100.00% | 4,937,222.30 | 109,339.20 | 16,678.28 | 92,660.93 | 8,132,119.37 | 100.00% | 4,937,222.30 | 3,194,897.07 | 1,205,857.17 | 1,989,039.91 |

2、结合主要交易模式、客户提货类型、交易单据的保存情况等，说明公司对收入确认采用总额法和净额法予以确认的判断依据，对总额法下相关交易商品取得控制权的判断依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司的销售及采购为独立环节，客户通过公司多多电商平台的自营商城（多多超市）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。多多超市（多多自营）由公司根据具体的交易品种、商定的交货时间、交货地点等因素进行客户与供应商的自主匹配，最终呈现的结果是“多对多”的采销对应关系，即销售给一个大客户的商品是从多个供应商分散采购的，从一个供应商采购的商品最终销售给多个不同的客户，同时，公司的采购订单一般有多个销售订单相对应。在商品交易的过程中，由公司自主确认具体单笔交易订单的交易双方，主导并参与具体交易的采购、销售、发货、签收、结算、开票、收付款等全业务流程环节。

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。

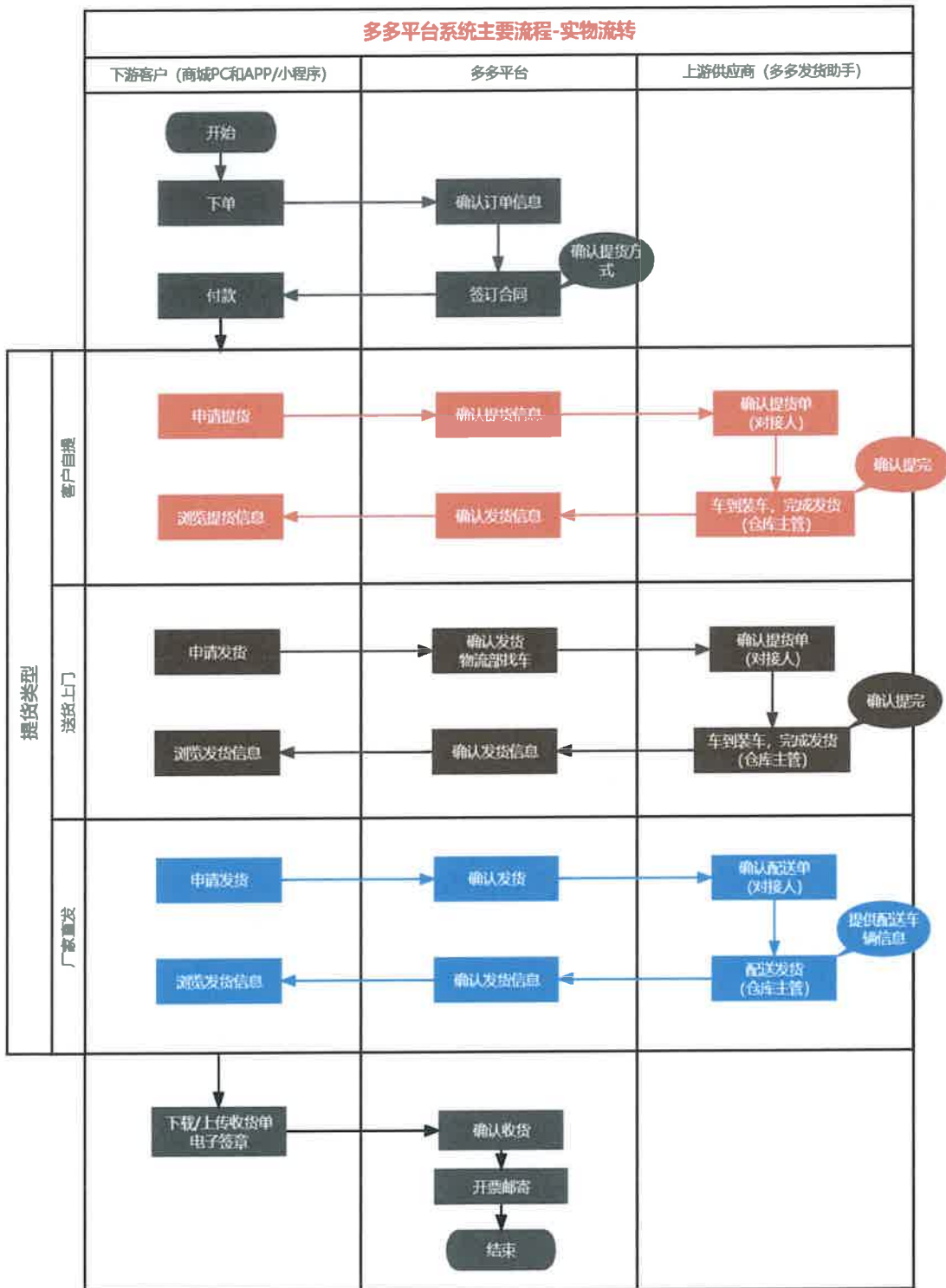
(1) 对于不存在物理空间移动（货权转移，无实物流转）

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，公司当前获取或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（即无实物流的）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。公司存在物理空间移动（有实物流）的交易同时具备资金流、票据流和实物流。具体交易流程及具体情况如下：

多多平台系统主要流程-实物流转



| 项目 | 运输负责方 | 物流状态 |
|-------|-------|---|
| 客户自提 | 客户 | <p>①客户在平台下单时，会选择【上门自提】提货方式；</p> <p>②多多客服在平台确认订单时，会告知客户具体提货地点（该地点为公司自主为该客户匹配的供应商提供的交货地址）；</p> <p>③接收客户《发货申请》（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）；</p> <p>④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；</p> <p>⑤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；</p> <p>⑥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。</p> |
| 供应商直发 | 供应商 | <p>①客户在平台下单时，会选择【多多物流】运输方式；</p> <p>②平台确认订单时，会根据客户的订单数量和客户要求的具体交货地点来判断是由供应商直发还是多多找车配送，并据此确定与供应商的交付方式的约定（供应商直发即约定为供应商送货至公司指定地点）；</p> <p>③接收客户《发货申请》（客服会再次确认客户收货地址）；</p> <p>④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）；</p> <p>⑤供应商根据公司的发货指令，完成发货后发送《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）；</p> <p>⑥供应商按照公司的发货指令将货物配送至公司指定地点；</p> <p>⑦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。</p> |
| 多多物流 | 多多 | <p>①客户在平台下单时，会选择【多多物流】运输方式；</p> <p>②平台确认订单时，会根据客户的订单数量来判断是由供应商直发还是多多找车配送，并据此确定与供应商的交付方式的约定（多多物流配送即采购合同约定为多多至供应商指定地点提货）；</p> <p>③接收客户《发货申请》（客服会再次确认客户收货地址）；</p> <p>④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（为国联股份自主为该客户匹配的供应商）；</p> <p>⑤供应商根据公司的提货指令，完成对客户的标的物交付；</p> <p>⑥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。</p> |

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

①客户自提

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。

②供应商直发

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发货指令，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的地点（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，国联股份在向客户转让商品前能够控制该商品，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，国联股份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。

③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，并在多多电商平台维护发布。

①公司长期跟踪市场上主要大宗商品的交易价格，如果市场上大宗商品的供需处于相对紧张或相对宽松的状态时，公司会据此相应调整交易产品的价格；

②目前，公司的网上商品交易业务已形成稳定的交易体系，会有源源不断的客户从多多平台交易产品，公司长期连续地从供应商处采购产品，根据供应商的报价对产品交易价格进行相应的调整；

③由于部分品牌的大宗商品的品质相对于其他产品具有优势，市场上该类产品的供给量小于需求量，公司在采购了该类产品后，会根据该产品在市场上的稀缺程度调整产品的价格；

④公司主要专注于涂料化工、玻璃和卫生用品等细分行业，主要采购销售的大宗产品包括钛白粉、乙二醇、钛精矿、纯碱、氢氧化铝和原纸等大宗商品，公司会根据这些大宗商品的生产销售厂家等竞争对手的销售价格相应调整产品的价格。

B.关于公司是否承担价格风险

从单笔交易订单上看，定价受采销时点具体市场行情、市场策略等影响，公司交易价格约定模式与交易产品种类存在一定的关联性，交易定价的方式均为公司与上下游自主定价，从单笔交易的毛利水平看，与产品平均毛利偏差大，利润水平并不固定，公司在相关单笔交易中可能亏损或盈利。因此，公司在交易过程中自主定价，承担交易的价格风险。

如上，公司在存在物理空间移动的各类交易模式下，公司均符合主要负责人的身份，基于审慎的原则，公司对存在物理空间移动的各类交易模式下相关业务的原始证据（主要包括采销合同、发票、回款相关单据、提（发）货通知单、客户签收相关单据、物流相关单据（供应商直发方式下的相关物流单据由供应商提供，客户自提方式下的相关物流单据由客户提供，多多物流方式下的相关物流单据由物流公司提供）等）进行重新归纳梳理，部分划分为存在物理空间移动（有实物流转）的业务难以取得或拥有与物流相关的证据，导致公司可以获取或拥有的业务证据对于公司在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品的证明力上存在瑕疵，公司对于此部分交易采用净额法确认收入。不具备物流相关单据的情况下对于判断公司是否在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品的证明力上存在瑕疵，具体分析如下：

（1）客户自提模式下：难以直接表明公司在交易过程中能够主导供应商按照公司的具体指令（向公司指定的车辆）进行货物的交付；（2）供应商直发模式下：难以直接表明公司在交易过程中能够主导供应商按照公司的具体指令在公司的指定地点完成货物的交付（具体交付信息的载体为完成获取交付的物流信息）；（3）多多物流模式下：不具备物流信息难以直接证明相关交易是否由公司承担运输途中存货的保管、毁灭的风险，即公司是否承担存货风险。

经过公司审慎判断，对于此类交易公司按照净额法进行收入的确认。

《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条规定，企业应当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。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照

预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司对 B2B 自营交易业务的相关证据留存情况进行了梳理，采用更为严格的标准，对于业务单据留存对证明公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权存在瑕疵的交易，基于审慎的原则，按照净额进行收入确认。

(二) 结合产品种类、销售价格等，说明本年度采用净额法确认的收入与相关交易金额的比例大幅提高的原因，是否仍然存在相关交易仅保存客户签收单的情况，如存在，请解释难以取得其他相关单据的原因

1、结合产品种类、销售价格等，说明本年度采用净额法确认的收入与相关交易金额的比例大幅提高的原因

(1) 按照产业链列示净额确认收入金额与相关交易金额，具体情况如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 业务 | 产品 | 2023 年净额确认收入 ① | 2023 年相关收入交易规模 ② | 2023 年比例③= ①/② | 2022 年净额确认收入 ④ | 2022 年相关收入交易规模 ⑤ | 2022 年比例⑥= ④/⑤ |
|----|--------|-------------|-------------------|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| 1 | 网上商品交易 | 涂料化工产业链 | 82,822.24 | 2,426,034.50 | 3.41% | 44,140.87 | 2,195,063.15 | 2.01% |
| 2 | 网上商品交易 | 卫生用品产业链 | 14,065.06 | 450,302.44 | 3.12% | 2,603.40 | 340,878.54 | 0.76% |
| 3 | 网上商品交易 | 玻璃产业链 | 9,935.74 | 212,175.83 | 4.68% | 3,841.33 | 452,185.04 | 0.85% |
| 4 | 网上商品交易 | 粮油产业链 | 964.82 | 52,706.01 | 1.83% | 1,207.39 | 93,571.00 | 1.29% |
| 5 | 网上商品交易 | 化肥产业链 | 629.87 | 31,072.85 | 2.03% | 4,367.56 | 267,399.15 | 1.63% |
| 6 | 网上商品交易 | 工业用纸产业链 | 919.80 | 20,841.23 | 4.41% | 1,519.25 | 74,014.88 | 2.05% |
| 7 | 网上商品交易 | 芯片/电子元器件产业链 | | | | 31.52 | 4,078.96 | 0.77% |
| 8 | 网上商品交易 | 其他 | 1.69 | 1,764.21 | 0.10% | | | |
| 合计 | | | 109,339.20 | 3,194,897.07 | 3.42% | 57,711.33 | 3,427,190.71 | 1.68% |

如上表，本年度采用净额法确认的收入与相关交易金额的比例大幅提高的原因主要是各产业链品类毛利率的提升。

(2) 毛利率提升的主要原因

如上表，本年度与上年度相比，公司各产品种类的交易规模、交易毛利和毛利率均呈现出波动，各产业链的交易毛利率与销售价格关系较小，主要取决于交易规模和议价能力，上下游的运营策略，品类的结构性优化等综合因素。

1) 销售价格对毛利率的影响较小：公司主营产品市场价格波动会对公司采购和销售价格同步产生影响。由于主营产品市场价格波动周期较长，而公司业务周期较短，且采购和销售价格的波动均受市场价格波动的影响，因此价格波动对毛利率的影响较小。

2) 各产业链的毛利率提升，主要取决于交易规模和议价能力，上下游的运营策略，品类的结构性优化等综合因素影响。针对毛利率提升较大的涂料化工、卫生用品、玻璃、工业用纸产业链具体说明如下：

涂料化工产业链毛利率变动原因：涂料化工产业链的毛利率增长得益于多方面因素的协同作用。一是随着平台上下游的不断拓展和延伸，本年度钛产业链、树脂产业链、煤化工产业链等核心业务和医疗产业链等新业务的增幅较快，进一步提升了涂多多的交易规模和影响力，由此提升了平台的规模议价能力，来自于上游供应商的让利空间增加，从而提升了毛利率。二是涂多多积极实施上游核心供应商、深度供应链、云工厂等策略，进一步增强了采购议价能力和供应链服务能力，从而提升了毛利率空间；三是涂多多积极布局跨境出海业务，不仅延伸出了橡胶、轮胎等出口业务，还进一步拓展至上游新能源领域，为毛利增长和毛利率的提升提供了积极支撑。

卫生用品产业链毛利率变动原因：一是卫多多通过实施核心供应商策略，确保了供应链的稳定性和货源的可靠性，同时因规模效应和长期合作关系，获得了更为优惠的采购价格，这在较大程度上提升了整体的毛利率空间。二是对于棉花、浆板和原纸等主要原材料，卫多多相关团队凭借深厚的行业经验和长期的市场积累，与客户之间建立了良好的信任基础和长期稳定的合作关系，增强了客户的合作粘性，使得客户更倾向于从卫多多平台采购更多的产品，进一步扩大了销售量，

从而提升了规模议价能力，促进了毛利率。三是卫多多平台对市场趋势的洞察和把控能力也是推动毛利率增长的重要因素；通过对市场趋势的精准把握，平台能够及时调整产品策略，优化库存管理，并高效控制采购成本，从而更好实现销售毛利率的稳步提升。

玻璃产业链毛利率变动原因：一是根据玻多多的实际运营情况，阶段性采取了业务调整和品类优化，在适当控制交易增速的基础上精减部分非核心低毛利业务，从而促进了毛利率的相对提升；二是进一步深耕优化后的玻璃主品类等高毛利业务，积极实施高效的上下游运营策略和市场趋势的把控策略，从而有效提升了毛利率空间。

工业用纸产业链毛利率变动原因：一是根据纸多多的实际运营情况，阶段性采取了业务调整和品类优化，在适当控制交易增速的基础上精减部分非核心低毛利业务，从而促进了毛利率的相对提升；二是进一步深耕优化后的瓦楞纸等主品类高毛利业务，积极实施高效的上下游运营策略和市场趋势的把控策略，从而提升了毛利率空间。

2、是否仍然存在相关交易仅保存客户签收单的情况，如存在，请解释难以取得其他相关单据的原因

公司的 B2B 网上商品交易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。

对于不存在物理空间移动（货权转移，无实物流转）的交易公司保存的交易单据主要包括：采销合同、发票、回款相关单据、货权交割相关单据、提（发）货通知单、客户签收相关单据等，公司已对这部分交易采取净额法确认收入；对于存在物理空间移动（有实物流转）的交易公司保存的交易单据主要包括采销合同、发票、回款相关单据、提（发）货通知单、客户签收相关单据、物流相关单据（供应商直发方式下的相关物流单据由供应商提供，客户自提方式下的相关物流单据由客户提供，多多物流方式下的相关物流单据由物流公司提供）等，对于存在物理空间移动（有实物流转）的交易公司仍然存在相关交易难以获取或拥有

物流相关单据的情况，公司已对这部分交易采取净额法确认收入。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；

(2) B 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；

(4) B 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全取得物流单据。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。

(三) 公司针对交易单据保存、信息技术相关控制缺陷和不足的具体整改措施及执行效果

针对交易单据保存、信息技术相关控制缺陷和不足的情况，公司董事会和管理层主要采取了以下改进措施：

1、公司全方位加强对财务人员、业务人员的培训，加强合规意识，强化原始单据保存的重要性。财务人员加强了对会计准则的学习，并结合业务合同、背景、业务单据等，保证收入核算谨慎、合规；财务人员按照高标准、严要求进行具体的业务处理,并将财务的合规性要求及时向业务人员传达，通过业财互通提高财务核算的效率及准确性，具体体现为：

公司着力于链接各类碎片化信息，打破原有各个应用系统各自为政，互不连接的现状，以实现业财融合，保证核算的效率和准确性，目标是实现按照任何唯一字段进行联查的功能。基于此，公司主要采取的措施包括：

(1) 将财务系统由用友 U8 升级至用友 NC，从 2023 年初开始国联股份旗下所有子公司均已开始使用用友 NC；目前已经完成 ERP 系统和用友系统的全面联通的测试和试运行。2023 年底已全面实现 ERP 系统中所有已执行完毕的订单自动在用友财务系统中生成凭证，大幅提高了工作效率。同时 ERP 中的每个订单也可以实时体现凭证号，方便查询。

(2) 截至 2023 年 8 月已经实现了 ERP 与税务发票系统的自动打印发票功能，同时已实现打印发票后相关发票信息反向传输至 ERP 的功能。此项功能的完善已实现 ERP 与发票系统的联通，目前已在国联股份旗下主要子公司推广使用，实现订单信息与发票信息的实时、准确对应。

(3) 现阶段经过技术部门的公关，已经与多家银行成功做了接口对接，经过测试已经可以将收款信息自动抓取至 ERP 系统中，大大提高了工作效率和准确率，为下一步引导客户在付款时增加备注信息（如备注订单号等信息）提供了技术保障。近期财务部门又与 5 家银行签署了银企直连的协议，正在做接口对接的前期准备，争取到 2024 年底将主要银行全部与 ERP 系统连通，90%以上的订单自动与银行到款关联。便于实现资金与具体订单的互通互联。

通过以上措施，公司整体已建立统一的收入确认的具体标准，保证了收入确认的准确性及合规性。

2、全面规范了信息系统中审批权限、访问权限，完善了信息变更流程和审批流程。首先，明确了软件开发人员和运维人员的权限管理，开发人员不再拥有生产环境的数据权限；其次，公司通过系统中台对用户访问权限进行管理，确保权限的合理分配和控制，对超权者进行权限清理，最后，根据部门及管理人员的职责和层级，对审批权限进行了重新梳理并给予相应审批权，规范了超范围或越级审批的可能性。

通过以上措施，公司已就信息技术相关控制缺陷和不足进行了有效整改。

（四）公司审计委员会在督促公司完善内部控制缺陷等方面履行的相应职责

公司审计委员会在督促公司完善内部控制缺陷等方面履行了以下职责：

1、内部审计的监督与检查：审计委员会负责监督公司的内部审计制度及其实施情况，确保内部审计工作按照既定程序和标准进行。通过内部审计，发现并评估公司的内部控制缺陷，提出改进建议。

2、内控制度审查：审计委员会负责审查公司的内控制度，确保其完整、有效且符合相关法律法规的要求。如果发现内控制度存在缺陷或不足，审计委员会将提出修改建议并督促相关部门进行完善。

3、提出并跟踪整改措施：当审计委员会发现内部控制存在重大缺陷或风险时，会及时向董事会或高级管理层报告，并建议采取相应的整改措施。同时，审计委员会会跟踪整改措施的执行情况，确保问题得到及时有效解决。

4、与外部审计机构的沟通：审计委员会负责与外部审计机构进行沟通，了解外部审计对公司的内部控制的评价和建议，并将这些信息反馈给公司管理层。

5、风险管理和合规性监督：审计委员会还负责监督公司的风险管理和合规性工作，确保公司遵守相关法律法规和行业标准，降低因违规操作而带来的风险。

通过以上职责的履行，审计委员会能够有效地督促公司完善内部控制缺陷，提高公司的内部控制水平，保护公司的资产安全，维护公司的声誉和形象。同时，审计委员会还能够为公司提供有价值的建议和信息，帮助公司更好地应对市场变化和风险挑战。

二、会计师回复：

（一）会计师对上述事项核查意见

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）对管理层进行访谈，了解公司的主要业务模式及收入确认模式，并对各业务模式的具体交易业务流程进行查看、测试；分析履约义务构成、控制权转移情况，判断是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(2) 对管理层进行访谈，了解公司的交易模式、定价模式，获取并核对公司 B2B 网上商品交易明细表，分析本年度采用净额法确认的收入与相关交易金额的比例大幅提高的原因及合理性；

(3) 复核公司梳理 B2B 网上商品交易的收入对应单据留存情况，核查是否仍然存在相关交易仅保存客户签收单的情况并分析合理性；

(4) 复核公司针对交易单据保存、信息技术相关控制缺陷和不足的具体整改措施及执行效果；

(5) 对公司审计委员会进行访谈，了解其在督促公司完善内部控制缺陷等方面履行的相应职责。

2、经核查，我们认为：

(1) 以上公司的回复与我们在核查中了解的情况一致，总额法和净额法的确认符合企业会计准则的相关规定；

(2) 公司补充披露净额法确认的收入与相关交易金额的比例大幅提高的原因与我们在核查中获取的信息一致；

(3) 经核查，公司仍然存在相关交易仅保存客户签收单的情况，基于谨慎性原则，对于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交易，按照净额法确认营业收入；

(4) 公司已针对交易单据保存、信息技术相关控制缺陷和不足进行整改；

(5) 公司审计委员会已按照相关法律法规履行督促公司完善内部控制缺陷等方面的职责。

(二) 请年审会计师发表意见，并补充说明：(1) 针对公司营业收入执行的审计程序，具体的核查手段、核查范围和核查比例；(2) 结合公司报告期内被证监会立案调查等事项，说明强调事项在本期消除的判断依据，审计意见发表是否恰当。

1、针对公司营业收入执行的审计程序，具体的核查手段、核查范围和核查比例

我们对营业收入实施的审计程序、具体的核查手段主要包括但不限于：

(1) 了解、评价并测试与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

(2) 对收入及毛利情况执行了分析性程序，了解了波动的原因；

(3) 在抽样的基础上，查阅了客户销售及服务协议，考虑履约义务构成、控制权转移时点和国联股份收入确认的会计政策，判断收入确认是否符合协议条款及企业会计准则的要求；

(4) 获取了业务平台的销售数据，将其与账面数据进行了核对；

(5) 针对公司营业收入的核查范围为合并范围内所有单体营业收入，其中：总额确认收入审定金额 4,959,124.74 万元，总额确认收入抽查金额 3,581,622.87 万元，抽查比例 72.22%，在总额法抽样的基础上，主要检查了销售合同、签收单、发货明细、物流单据等相关业务单据；净额确认收入审定金额 109,339.20 万元，净额确认收入抽查金额 82,992.92 万元，抽查比例 75.90%，在净额法抽样的基础上，主要检查了销售合同、签收单等相关业务单据；

(6) 对主要客户的应收账款、合同负债以及收入执行了函证程序；

(7) 就资产负债表日前后记录的收入，选取样本，核对销售合同、订单及收入的相关业务单据的时间，核实了收入记录于恰当的会计期间。

2、结合公司报告期内被证监会立案调查等事项，说明强调事项在本期消除的判断依据，审计意见发表是否恰当。

审计报告财务报表附注“十七、其他重要事项（三）其他对投资者决策有影响的重要事项”对于证监会立案调查情况、行政监管情况、纪律处分情况等进行了充分披露，对证监会议案调查情况具体披露如下：

“1、证监会立案调查情况

国联股份于 2023 年 12 月 26 日收到中国证券监督管理委员会下发的《立案告知书》(编号：证监立案字 0142023023 号)。因公司涉嫌信息披露违法违规，根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国行政处罚法》等法律法规，中国

证券监督管理委员会决定对公司立案。截止本财务报表批准报出日，此案尚在调查过程中。”

我们对于强调事项段消除的具体判断过程如下：

2022 年，国联股份对于收入相关证据留存情况进行了重新梳理，鉴于部分交易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的直接依据，国联股份将这些交易调整为以净额法确认收入。该事项对国联股份 2022 年度营业收入和营业成本产生十分重大的影响。我们判断该事项对财务报表使用者理解国联股份 2022 年度财务报表至关重要，因此在审计报告中增加了强调事项段。

2023 年，国联股份延续了 2022 年度的收入确认处理方式。我们认为上年度强调事项段涉及事项不再需要财务报表使用者特别关注。上年审计报告中的“强调事项”事项已消除。

问题 2.关于业绩季节性波动。

年报显示，公司 2023 年第一季度至第四季度营业收入分别为 131.56 亿元、104.77 亿元、136.31 亿元、134.20 亿，各季度收入保持稳定。前期公告显示 2020 年至 2022 年收入的季节性波动较为明显，一至四季度逐渐增长，公司解释系一季度厂商受春节影响而停工停产、四季度双十一电商节积累的订单实现交付等。此外，本年各季度实现的归母净利润分别为 2.56 亿元、3.87 亿元、3.62 亿元和 4.23 亿元；经营活动现金流量净额分别为 1.41 亿元、5.71 亿元、-2.10 亿元和 1.90 亿元，波动较大且与收入、归母净利润变动情况差异较大。

请公司：（1）按产品类别列示近三年公司各季度的销量、平均价格、毛利率水平及同比变化情况，并结合采购及销售结算政策、市场及上下游行情变化，分析说明本年度收入的季节性波动趋势与往年显著不同的原因，是否与同行业可比公司一致；（2）结合各季度的销量、毛利率水平及期间费用情况，说明归母净利润与收入变动趋势不一致的原因；（3）结合公司采购销售模式及信用政策、结算方式、回款政策等，说明公司经营活动现金流量净额季节波动较大且与收入、归母净利润变动情况差异较大的主要原因。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）按产品类别列示近三年公司各季度的销量、平均价格、毛利率水平及同比变化情况，并结合采购及销售结算政策、市场及上下游行情变化，分析说明本年度收入的季节性波动趋势与往年显著不同的原因，是否与同行业可比公司一致

1、按产品类别列示近三年公司各季度的销量、平均价格、毛利率水平及同比变化情况，结合采购及销售结算政策、市场及上下游行情变化，分析说明本年度收入的季节性波动趋势与往年显著不同的原因

公司主营 B2B 电子商务和产业互联网平台。公司通过多多业务平台，开设线上自营商城面向注册用户开展涂料化工、卫生用品、造纸、玻璃、化肥、粮油、电子信息等产业链的原材料工业电商业务，从收入占比上看，工业电子商务（网上商品交易）收入占比 99.57%。

公司近三年销量（收入交易规模）分别为 2021 年度 3,722,979.00 万元，2022 年度 7,396,376.88 万元，2023 年度 8,154,021.81 万元，由于公司所从事的行业分布较广，产品种类繁多，以产品所处的行业为分析对象，对各行业所对应交易规模的季度分布进行分析，各多多平台网上商品交易业务销量占比 5% 以上的共有 4 个平台，分别是涂料化工产业链、卫生用品产业链、化肥产业链、粮油产业链，具体情况如下表所示：

(1) 涂料化工产业链

单位：万元

| 年份 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 合计 |
|----------|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 2023 年 | 收入交易规模 | 1,030,894.90 | 1,055,829.98 | 1,085,753.57 | 1,528,063.71 | 4,700,542.17 |
| | 季度占比 | 21.93% | 22.46% | 23.10% | 32.51% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 1,002,099.46 | 1,024,253.14 | 1,037,310.32 | 1,469,085.68 | 4,532,748.59 |
| | 交易毛利率 | 2.79% | 2.99% | 4.46% | 3.86% | 3.57% |
| 2022 年 | 收入交易规模 | 720,776.24 | 853,411.77 | 1,086,988.88 | 1,499,888.16 | 4,161,065.05 |
| | 季度占比 | 17.32% | 20.51% | 26.12% | 36.05% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 700,134.08 | 829,820.61 | 1,056,772.25 | 1,458,112.45 | 4,044,839.39 |
| | 交易毛利率 | 2.86% | 2.76% | 2.78% | 2.79% | 2.79% |
| 2021 年 | 收入交易规模 | 389,241.37 | 481,531.33 | 593,574.66 | 824,870.42 | 2,289,217.77 |
| | 季度占比 | 17.00% | 21.03% | 25.93% | 36.03% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 379,261.34 | 471,797.12 | 575,178.10 | 795,225.22 | 2,221,461.77 |
| | 交易毛利率 | 2.56% | 2.02% | 3.10% | 3.59% | 2.96% |
| 同比变化 (2) | 收入交易规模 | 43.03% | 23.72% | -0.11% | 1.88% | 12.96% |
| 同比变化 (2) | 成本交易规模 | 43.13% | 23.43% | -1.84% | 0.75% | 12.06% |
| 同比变化 (2) | 交易毛利率 | -2.45% | 8.33% | 60.43% | 38.35% | 27.96% |
| 同比变化 (1) | 收入交易规模 | 85.17% | 77.23% | 83.13% | 81.83% | 81.77% |
| 同比变化 (1) | 成本交易规模 | 84.60% | 75.89% | 83.73% | 83.36% | 82.08% |
| 同比变化 (1) | 交易毛利率 | 11.72% | 36.63% | -10.32% | -22.28% | -5.74% |

注：同比变化 (2) 为 2023 年与 2022 年相关数据的比较，如同比变化 (2) 收入交易规模 = (2023 年收入交易规模 - 2022 年收入交易规模) / 2022 年收入交易规模；同比变化 (1) 为 2022 年与 2021 年相关数据的比较。下述表格同理。

(2) 卫生用品产业链

单位：万元

| 年份 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 合计 |
|----------|--------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| 2023 年 | 收入交易规模 | 313,548.49 | 366,555.68 | 333,661.99 | 631,204.45 | 1,644,970.62 |
| | 季度占比 | 19.06% | 22.28% | 20.28% | 38.37% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 303,736.87 | 355,036.14 | 322,066.89 | 611,903.64 | 1,592,743.54 |
| | 交易毛利率 | 3.13% | 3.14% | 3.48% | 3.06% | 3.17% |
| 2022 年 | 收入交易规模 | 214,393.77 | 309,954.16 | 234,925.94 | 538,437.05 | 1,297,710.93 |
| | 季度占比 | 16.52% | 23.88% | 18.10% | 41.49% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 207,995.29 | 301,104.02 | 227,895.86 | 521,927.13 | 1,258,922.31 |
| | 交易毛利率 | 2.98% | 2.86% | 2.99% | 3.07% | 2.99% |
| 2021 年 | 收入交易规模 | 95,972.76 | 100,956.13 | 121,678.08 | 238,955.60 | 557,562.57 |
| | 季度占比 | 17.21% | 18.11% | 21.82% | 42.86% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 93,232.12 | 97,807.24 | 116,914.07 | 231,056.52 | 539,009.95 |
| | 交易毛利率 | 2.86% | 3.12% | 3.92% | 3.31% | 3.33% |
| 同比变化 (2) | 收入交易规模 | 46.25% | 18.26% | 42.03% | 17.23% | 26.76% |
| 同比变化 (2) | 成本交易规模 | 46.03% | 17.91% | 41.32% | 17.24% | 26.52% |
| 同比变化 (2) | 交易毛利率 | 5.03% | 9.79% | 16.39% | -0.33% | 6.02% |
| 同比变化 (1) | 收入交易规模 | 123.39% | 207.02% | 93.07% | 125.33% | 132.75% |
| 同比变化 (1) | 成本交易规模 | 123.09% | 207.85% | 94.93% | 125.89% | 133.56% |
| 同比变化 (1) | 交易毛利率 | 4.20% | -8.33% | -23.72% | -7.25% | -10.21% |

(3) 化肥产业链

单位：万元

| 年份 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 合计 |
|--------|--------|------------|-----------|------------|------------|------------|
| 2023 年 | 收入交易规模 | 106,218.72 | 97,554.43 | 109,423.05 | 120,879.54 | 434,075.74 |
| | 季度占比 | 24.47% | 22.47% | 25.21% | 27.85% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 103,977.12 | 93,986.19 | 104,876.08 | 116,225.67 | 419,065.05 |
| | 交易毛利率 | 2.11% | 3.66% | 4.16% | 3.85% | 3.46% |
| 2022 年 | 收入交易规模 | 76,924.38 | 96,445.37 | 146,428.42 | 154,273.78 | 474,071.95 |
| | 季度占比 | 16.23% | 20.34% | 30.89% | 32.54% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 74,640.52 | 93,849.62 | 143,616.64 | 151,112.43 | 463,219.20 |
| | 交易毛利率 | 2.97% | 2.69% | 1.92% | 2.05% | 2.29% |
| 2021 年 | 收入交易规模 | 27,590.55 | 56,562.21 | 66,033.12 | 81,487.59 | 231,673.47 |

| 年份 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 合计 |
|----------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | 季度占比 | 11.91% | 24.41% | 28.50% | 35.17% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 26,791.14 | 55,935.18 | 64,513.79 | 78,013.74 | 225,253.84 |
| | 交易毛利率 | 2.90% | 1.11% | 2.30% | 4.26% | 2.77% |
| 同比变化 (2) | 收入交易规模 | 38.08% | 1.15% | -25.27% | -21.65% | -8.44% |
| 同比变化 (2) | 成本交易规模 | 39.30% | 0.15% | -26.97% | -23.09% | -9.53% |
| 同比变化 (2) | 交易毛利率 | -28.96% | 36.06% | 116.67% | 87.80% | 51.09% |
| 同比变化 (1) | 收入交易规模 | 178.81% | 70.51% | 121.75% | 89.32% | 104.63% |
| 同比变化 (1) | 成本交易规模 | 178.60% | 67.78% | 122.61% | 93.70% | 105.64% |
| 同比变化 (1) | 交易毛利率 | 2.41% | 142.34% | -16.52% | -51.88% | -17.33% |

(4) 粮油产业链

单位：万元

| 年份 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 合计 |
|----------|--------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 2023 年 | 收入交易规模 | 158,750.52 | 147,823.99 | 191,722.08 | 293,988.83 | 792,285.42 |
| | 季度占比 | 20.04% | 18.66% | 24.20% | 37.11% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 155,479.40 | 144,285.87 | 187,301.59 | 286,694.89 | 773,761.76 |
| | 交易毛利率 | 2.06% | 2.39% | 2.31% | 2.48% | 2.34% |
| 2022 年 | 收入交易规模 | 79,376.00 | 145,170.74 | 168,154.80 | 229,960.01 | 622,661.54 |
| | 季度占比 | 12.75% | 23.31% | 27.01% | 36.93% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 78,008.02 | 142,062.79 | 165,194.85 | 224,949.46 | 610,215.12 |
| | 交易毛利率 | 1.72% | 2.14% | 1.76% | 2.18% | 2.00% |
| 2021 年 | 收入交易规模 | 31,381.11 | 60,560.50 | 75,536.92 | 84,494.05 | 251,972.58 |
| | 季度占比 | 12.45% | 24.03% | 29.98% | 33.53% | 100.00% |
| | 成本交易规模 | 30,700.52 | 59,310.95 | 74,145.44 | 82,092.35 | 246,249.26 |
| | 交易毛利率 | 2.17% | 2.06% | 1.84% | 2.84% | 2.27% |
| 同比变化 (2) | 收入交易规模 | 100.00% | 1.83% | 14.02% | 27.84% | 27.24% |
| 同比变化 (2) | 成本交易规模 | 99.31% | 1.56% | 13.38% | 27.45% | 26.80% |
| 同比变化 (2) | 交易毛利率 | 19.77% | 11.68% | 31.25% | 13.76% | 17.00% |
| 同比变化 (1) | 收入交易规模 | 152.94% | 139.71% | 122.61% | 172.16% | 147.11% |
| 同比变化 (1) | 成本交易规模 | 154.09% | 139.52% | 122.80% | 174.02% | 147.80% |
| 同比变化 (1) | 交易毛利率 | -20.74% | 3.88% | -4.35% | -23.24% | -11.89% |

如上表所示，2021年至2023年，以上列示的产业链均为第四季度交易规模最大，原因为双十电商节积累的订单实现交付。另外，通过同比变化可以看出，同比变化（2）较同比变化（1）交易规模增速缓慢、毛利率有所提升。原因为公司阶段性采取了业务调整和品类优化，在适当控制交易增速的基础上精减部分低毛利业务，从而促进了毛利率的提升。最后，营业收入的季节波动主要为净额确认收入的影响。

2、是否与同行业可比公司一致

公司与同行业的收入季度分布对比情况具体如下表所示：

单位：万元

| 可比公司 | 年份 | 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 | 合计 |
|------|------|--------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 上海钢联 | 2023 | 营业收入 | 1,751,011.88 | 2,153,044.92 | 2,750,598.25 | 1,976,749.90 | 8,631,404.95 |
| | | 季度占比 | 20.29% | 24.94% | 31.87% | 22.90% | 100.00% |
| | 2022 | 营业收入 | 1,553,369.27 | 2,278,382.63 | 2,069,587.36 | 1,755,324.79 | 7,656,664.06 |
| | | 季度占比 | 20.29% | 29.76% | 27.03% | 22.93% | 100.00% |
| | 2021 | 营业收入 | 1,134,777.86 | 1,704,927.53 | 1,785,943.84 | 1,951,812.99 | 6,577,462.22 |
| | | 季度占比 | 17.25% | 25.92% | 27.15% | 29.67% | 100.00% |
| 怡亚通 | 2023 | 营业收入 | 1,980,082.16 | 2,223,484.90 | 2,624,739.57 | 2,613,930.41 | 9,442,237.04 |
| | | 季度占比 | 20.97% | 23.55% | 27.80% | 27.68% | 100.00% |
| | 2022 | 营业收入 | 1,409,390.59 | 1,643,026.78 | 2,268,715.16 | 3,218,641.94 | 8,539,774.47 |
| | | 季度占比 | 16.50% | 19.24% | 26.57% | 37.69% | 100.00% |
| | 2021 | 营业收入 | 1,867,564.91 | 1,742,158.20 | 1,699,770.19 | 1,711,273.61 | 7,020,766.90 |
| | | 季度占比 | 26.60% | 24.81% | 24.21% | 24.37% | 100.00% |
| 国联股份 | 2023 | 营业收入 | 1,315,613.40 | 1,047,683.54 | 1,363,126.22 | 1,342,040.79 | 5,068,463.94 |
| | | 季度占比 | 25.96% | 20.67% | 26.89% | 26.48% | 100.00% |
| | 2022 | 营业收入 | 705,435.80 | 890,798.18 | 928,209.39 | 1,502,454.13 | 4,026,897.49 |
| | | 季度占比 | 17.52% | 22.12% | 23.05% | 37.31% | 100.00% |
| | 2021 | 营业收入 | 430,292.57 | 582,044.53 | 728,242.84 | 1,008,490.45 | 2,749,070.39 |
| | | 季度占比 | 15.65% | 21.17% | 26.49% | 36.68% | 100.00% |
| 国联股份 | 2023 | 收入交易规模 | 1,772,890.72 | 1,830,310.42 | 1,828,752.51 | 2,722,068.16 | 8,154,021.81 |
| | | 季度占比 | 21.74% | 22.45% | 22.43% | 33.38% | 100.00% |
| | 2022 | 收入交易规模 | 1,213,792.79 | 1,575,666.73 | 1,839,185.95 | 2,767,731.41 | 7,396,376.88 |
| | | 季度占比 | 16.41% | 21.30% | 24.87% | 37.42% | 100.00% |
| | 2021 | 收入交易规模 | 607,615.77 | 795,810.40 | 944,069.15 | 1,375,483.69 | 3,722,979.00 |
| | | 季度占比 | 16.32% | 21.38% | 25.36% | 36.95% | 100.00% |

如上表所示，公司收入交易规模季节波动趋势较为明显，第四季度占比较高，原因为双十电商节积累的订单实现交付。同行业上海钢联、怡亚通的营业收入季

度波动趋势较为平缓。公司与上海钢联、怡亚通虽同为互联网平台公司，但是市场定位、服务对象等方面存在诸多不同，因此收入波动趋势存在差异。

(二) 结合各季度的销量、毛利率水平及期间费用情况，说明归母净利润与收入变动趋势不一致的原因

各季度的销量、毛利率水平及期间费用情况如下所示：

单位：万元

| 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 销量(收入交易规模) | 1,772,890.72 | 1,830,310.42 | 1,828,752.51 | 2,722,068.16 |
| 交易毛利率 | 3.01% | 3.48% | 4.30% | 3.52% |
| 期间费用 | 11,847.35 | 11,866.49 | 16,074.48 | 29,166.16 |
| 归母净利润 | 25,602.56 | 38,719.19 | 36,219.63 | 42,284.83 |

如上表所示，各季度的销量按照收入交易规模进行列示，可以看出公司归母净利润与收入交易毛利基本保持一致。

(三) 结合公司采购销售模式及信用政策、结算方式、回款政策等，说明公司经营活动现金流量净额季节波动较大且与收入、归母净利润变动情况差异较大的主要原因

各季度的销量、归母净利润及经营净流量情况如下所示：

单位：万元

| 项目 | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 销量(收入交易规模) | 1,772,890.72 | 1,830,310.42 | 1,828,752.51 | 2,722,068.16 |
| 归母净利润 | 25,602.56 | 38,719.19 | 36,219.63 | 42,284.83 |
| 经营净流量 | 14,088.06 | 57,144.1 | -20,982.23 | 18,953.30 |

公司经营活动现金流量净额与收入、归母净利润变动情况差异较大的主要原因如下：

报告期内，由于在产业形势方面需求收缩、供给冲击、预期转弱的多重压力，以及公司面临的特殊情况，总体上公司经营压力加大，经营活动现金流同比下滑较大且各季波动较大。此外，2023年各季度主要影响因素如下：

1、一季度：主要受2月份春节假期影响，及为春节后复工复产备货影响，支出项较大，导致经营活动现金流减少。

2、二季度：随着各多多平台加大催收和现金结算力度，以及适当控制采购支出，导致经营活动现金流较快增加。

3、三季度：公司为确保双十电商节的顺利进行，提前进行了较大量的备货工作，预付采购货款增加，导致经营活动现金流减少。

4、四季度：一是为了满足双十电商节累积的大量订单履约，公司增加了采购货款；二是为了充分准备 2024 年一季度的订单计划，公司也进行了一定的财务安排；三是受到立案事件的一定影响，部分订单被取消或延期；以上导致经营活动现金流减少。

综上所述，公司的经营活动现金流量净额与收入和归母净利润的变动既反映了市场环境和经营环境的变化，也体现了公司灵活应对市场波动的能力。

二、会计师回复：

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 对管理层进行访谈，了解公司的主要业务模式及收入确认模式，并对各业务模式的具体交易业务流程进行查看、测试；

(2) 对管理层进行访谈，了解公司的采购及销售结算政策、市场及上下游行情变化，分析本年度收入的季节性波动趋势原因及合理性；

(3) 获取了近三年业务平台的销售数据，将其与账面数据进行了核对；

(4) 复核公司季度营业收入、毛利率水平、期间费用、经营活动现金流量净额，并查询同行业的收入季度报表，分析国联股份的季度波动原因及合理性。

2、经核查，我们认为：

(1) 公司披露的交易规模、毛利率、采购及销售结算政策、市场及上下游行情变化等情况与我们在核查中了解的相一致，公司交易规模与往年趋势无明显不同，营业收入趋势不同系净额法确认收入影响导致，与可比公司收入季节性波动趋势差异主要系公司与其所处的细分行业、市场定位及服务对象等不同导致；

(2) 公司归母净利润与收入交易毛利变动趋势一致；

(3) 公司披露的经营活动现金流量净额季节波动较大且与收入、归母净利润变动情况差异较大的原因与我们在核查中获取的信息一致。

问题 3.关于货币资金及银行承兑汇票。

年报显示，公司货币资金期末余额 70.73 亿元，同比增加 21.78%，上市以来持续快速增长，占总资产的比例已达 46.22%。其中，其他货币资金 24.32 亿元，主要用于银行承兑汇票保证金、用于质押担保的定期存款等，银行承兑汇票期末余额为 25.92 亿元。此外，报告期内利息收入 0.70 亿元，占货币资金比例仅为 0.99%。

请公司：（1）补充披露其他货币资金中定期存款的主要用途，银行承兑汇票主要收票人、金额、交易背景、保证金比例等，是否存在为控股股东等关联方开票的情形；（2）按存放地点列示货币资金期末余额，并结合银行存款及其他货币资金的存款类型、存款期限、利率水平、月度货币资金日均余额等情况，说明公司利息收入与货币资金规模的匹配性。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）补充披露其他货币资金中定期存款的主要用途，银行承兑汇票主要收票人、金额、交易背景、保证金比例等，是否存在为控股股东等关联方开票的情形

截至 2023 年 12 月 31 日，其他货币资金中定期存款的余额为 243,163.55 万元，全部为开具银行承兑汇票提供质押担保，国联股份及其子公司开具的银行承兑汇票余额为 259,163.55 万元。定期存款 243,163.55 万元为开具 243,163.55 万元银行承兑汇票提供 100.00%保证金；16,000.00 万元银行承兑汇票由国联股份作为保证人，国联股份对其子公司开具的银行承兑汇票进行全额保证，保证金比例为 0.00%。

存在收票方为关联方的全部系采购交易产生，公司不存在为控股股东等关联方开票的情形。截至 2023 年 12 月 31 日，公司开具的银行承兑汇票余额前 20 名或收票人的具体情况如下所示：

单位：万元

| 收票人 | 银行承兑汇票金额 | 交易背景 | 定期存款金额 | 保证金比例（%） | 是否为关联方 |
|-------------|-----------|---------|-----------|----------|--------|
| 山东木棉进出口有限公司 | 20,000.00 | 采购商品：浆板 | 20,000.00 | 100.00 | 否 |

| 收票人 | 银行承兑汇票金额 | 交易背景 | 定期存款金额 | 保证金比例 (%) | 是否为关联方 |
|--------------------|-----------|-------------------------------|-----------|-----------|--------------------|
| 新疆建咨中亿石油化工有限公司 | 19,800.00 | 采购商品: PVC (聚氯乙烯), 钛白粉, 钛精矿 | 19,800.00 | 100.00 | 是: 控股子公司的联营企业 |
| 山东东昊纸业有限公司 | 17,000.00 | 采购商品: 浆板 | 14,000.00 | 82.35 | 否 |
| 杭州绿材玻璃科技有限公司 | 11,280.00 | 采购商品: 浮法玻璃 | 8,280.00 | 73.40 | 否 |
| 宁波三烯高分子材料有限公司 | 8,089.91 | 采购商品: 药用塑料 | 8,089.91 | 100.00 | 否 |
| 宁波塑派盟高分子材料有限公司 | 8,020.77 | 采购商品: 药用塑料 | 8,020.77 | 100.00 | 否 |
| 新疆建投能源化工有限公司 | 8,000.00 | 采购商品: PVC (聚氯乙烯) | 8,000.00 | 100.00 | 是: 控股子公司对其持股5%以上 |
| 苏州聚翔玻璃科技有限公司 | 7,630.00 | 采购商品: 浮法玻璃 | 4,630.00 | 60.68 | 否 |
| 宁波定慧高分子材料有限公司 | 7,603.45 | 采购商品: 药用塑料 | 7,603.45 | 100.00 | 否 |
| 霍尔果斯开建开发建设投资有限责任公司 | 7,168.80 | 采购商品: PVC (聚氯乙烯) | 7,168.80 | 100.00 | 否 |
| 宁波弘拓石化有限公司 | 6,700.00 | 采购商品: 乙二醇 | 6,700.00 | 100.00 | 否 |
| 新疆建咨商贸有限责任公司 | 6,393.00 | 采购商品: PVC (聚氯乙烯) | 5,000.00 | 78.21 | 是: 与控股子公司联营企业同一控制方 |
| 上海燊化新材料有限公司 | 6,000.00 | 采购商品: PVC (聚氯乙烯)、钛渣 | 6,000.00 | 100.00 | 否 |
| 山东鑫正途良商业运营管理有限公司 | 6,000.00 | 采购商品: 浆板 | 5,000.00 | 83.33 | 否 |
| 浙江全能石化有限公司 | 5,845.00 | 采购商品: 乙二醇 | 5,845.00 | 100.00 | 否 |
| 阜新永信能源有限公司 | 5,839.92 | 采购商品: PET、PP (聚丙烯)、PVC (聚氯乙烯) | 3,672.00 | 62.88 | 否 |
| 湖北省冶金科学研究所有限公司 | 5,835.88 | 采购商品: 钛渣、钛精矿 | 5,835.88 | 100.00 | 是: 与控股子公司联营企业同一控制方 |
| 山东嵘盛石油有限公司 | 4,998.00 | 采购商品: 润滑油 | 4,998.00 | 100.00 | 否 |
| 常州李新纪商贸有限公司 | 4,675.92 | 采购商品: 磷酸二铵 | 4,675.92 | 100.00 | 否 |

| 收票人 | 银行承兑汇票金额 | 交易背景 | 定期存款金额 | 保证金比例(%) | 是否为关联方 |
|---------------|------------|----------------|------------|----------|-------------------|
| 江苏省惠农工程建设有限公司 | 4,665.14 | 采购商品：棉花、玉米 | 4,665.14 | 100.00 | 否 |
| 新疆建咨实业发展有限公司 | 1,000.00 | 采购商品：PVC（聚氯乙烯） | 1,000.00 | 100.00 | 是：与控股子公司联营企业同一控制方 |
| 其他 | 86,617.77 | 采购商品 | 84,178.69 | 97.18 | 否 |
| 合计 | 259,163.55 | | 243,163.55 | 93.83 | |

(二) 按存放地点列示货币资金期末余额，并结合银行存款及其他货币资金的存款类型、存款期限、利率水平、月度货币资金日均余额等情况，说明公司利息收入与货币资金规模的匹配性

1、按存放地点列示货币资金期末余额

截至 2023 年 12 月 31 日，货币资金期末余额为 707,322.12 万元，具体情况如下所示：

单位：万元

| 报表项目 | 存放地点 | 2023 年 12 月 31 日余额 |
|--------|----------|--------------------|
| 库存现金 | 财务保险柜 | 1.45 |
| 银行存款 | 北京市 | 297,618.07 |
| | 浙江省 | 115,419.73 |
| | 内蒙古自治区 | 22,351.53 |
| | 新疆维吾尔自治区 | 18,848.98 |
| | 山东省 | 2,815.65 |
| | 四川省 | 1,709.46 |
| | 江苏省 | 1,462.00 |
| | 其他省份 | 1,800.65 |
| | 境外 | 1,602.42 |
| 其他货币资金 | 北京市 | 137,331.56 |
| | 浙江省 | 106,343.10 |
| | 其他省份 | 17.52 |
| 合计 | | 707,322.12 |

2、结合银行存款及其他货币资金的存款类型、存款期限、利率水平、月度货币资金日均余额等情况，说明公司利息收入与货币资金规模的匹配性

2023 年度，公司产生的利息收入共计 6,971.74 万元，其中银行存款对应的利息收入为 1,046.09 万元，其他货币资金对应的利息收入为 5,925.65 万元，利息收入与银行存款及其他货币资金的匹配情况具体如下：

(1) 银行存款利息收入与货币资金规模的匹配性

截止 2023 年 12 月 31 日，银行存款期末余额共为 463,628.49 万元，银行存款以活期存款确保流动性需求并配置一定比率的通知存款、协定存款等方式，兼顾一定资金收益。银行存款利率高于一般活期，公司现阶段对应的存款年化利率水平在 0.20%-2.10%之间。由于存款利息一般按照季度进行结算，所以按照季度日均余额进行年化利率的测算。具体情况如下：

单位：万元

| 月份 | 存款期限 | 月度银行存款日均余额 | 季度银行存款日均余额① | 季度利息收入② | 测算年化利率 (%) ③=②/①*4 |
|----|------|------------|-------------|---------|--------------------|
| 1 | 活期 | 88,273.91 | 80,980.06 | 223.11 | 1.10 |
| 2 | 活期 | 69,906.83 | | | |
| 3 | 活期 | 83,687.83 | | | |
| 4 | 活期 | 80,478.65 | 80,192.92 | 272.98 | 1.36 |
| 5 | 活期 | 72,251.54 | | | |
| 6 | 活期 | 88,113.30 | | | |
| 7 | 活期 | 94,444.25 | 90,084.42 | 256.50 | 1.14 |
| 8 | 活期 | 78,558.24 | | | |
| 9 | 活期 | 97,489.63 | | | |
| 10 | 活期 | 95,480.65 | 92,919.04 | 293.50 | 1.26 |
| 11 | 活期 | 61,439.16 | | | |
| 12 | 活期 | 120,821.82 | | | |

注：1、月度银行存款日均余额计算方法为将每月汇总的银行存款每日余额除以当月天数，如 1 月银行存款日均=1 月银行存款每日余额汇总数 2,736,491.35 万元/31=88,273.91 万元。2、季度银行存款日均余额按照该季度内日均余额计算。

如上表，银行存款对应的利息收入均在利率区间内，即银行存款可以和对应的利息收入相匹配。

公司年末及各个季度末财务结算日前的货币资金流入主要为各项货款的全力回收催收，包括自营交易订单的快速结转流入、应收账款的催回流入、预收款项的流入等；公司年末财务结算日后的货币资金流出主要为支付供应商采购货款，包括预付采购货款、即时采购货款、应付账款等流出。因此，年末时点及各个季度末时点货币资金余额显著高于日均余额。具体情况如下：

单位：亿元

| 项目 | 2023年3月21日至3月31日 | 2023年4月1日至4月10日 | 2023年6月21日至6月30日 | 2023年7月1日至7月10日 | 2023年9月21日至9月30日 | 2023年10月1日至10月10日 | 2023年12月21日至12月31日 | 2024年1月1日至1月10日 |
|---------------------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-------------------|--------------------|-----------------|
| 商品交易对应的现金流入 | 60.81 | 14.88 | 65.82 | 11.41 | 63.36 | 7.82 | 76.57 | 13.08 |
| 商品交易对应的现金流出 | 39.75 | 36.23 | 26.54 | 51.75 | 29.97 | 37.60 | 35.16 | 54.92 |
| 商品交易对应的现金流净额 (正数表示流入，负数表示流出) | 21.06 | -21.35 | 39.28 | -40.34 | 33.39 | -29.78 | 41.41 | -41.84 |

呈现上述趋势具体原因如下：

1、鉴于年末及各个季度末是财务结算的关键节点，公司会在相关节点前后时段全力加强各项货款的回收催收工作，以确保货币资金最大程度的快速回笼，从而导致财务结算关键时点货币资金余额显著较高；同时，2023年12月30日和31日恰逢周六日，公司在这一期间，采取多回收货款而少支付货款的策略，以确保尽可能的现金流入和财务结算的顺利进行。因此，年末及各季度末货币资金呈现为流入多于流出，进一步导致年末时点货币资金余额显著较高。

2、年度中间，公司的货币资金会为了满足业务快速拓展的需求并保障产品供应的稳定性，而在日常运营中充分周转，因此公司在年度结算日后进行集中资金支付及年度中间资金存量较低是公司的货币资金运营管理策略所致。

综上所述，公司年末时点货币资金余额显著高于日均余额是合理的，与公司的货币资金运营管理策略和业务惯例能够保持一致。

(2) 其他货币资金利息收入与货币资金规模的匹配性

其他货币资金产生的利息一般于本金到期收回时一并收取，公司于实际收息时进行利息收入的记账，因此与月度货币资金日均余额相比，本期实际到期金额及对应的利率更具有匹配性，故对利息收入与其他货币资金到期金额测算匹配性。由于不同银行、定期存款规模不同均可能导致同期限存款利率水平之间可能存在一定差异，按照同期限及对应的利率水平进行测算，具体情况如下所示：

单位：万元

| 存款期限 | 利率水平 (%) | 到期金额 | 测算利息收入 |
|-------|----------|------------|----------|
| 6 个月 | 2.05 | 121,285.74 | 1,243.18 |
| | 1.85 | 91,834.26 | 848.70 |
| | 1.55 | 5,906.11 | 45.77 |
| | 2.00 | 5,300.00 | 53.00 |
| | 1.56 | 5,000.00 | 39.00 |
| | 1.60 | 4,500.00 | 36.00 |
| | 1.95 | 2,562.38 | 24.98 |
| | 1.75 | 2,176.44 | 19.04 |
| | 2.25 | 1,013.40 | 11.40 |
| | 1.65 | 425.94 | 3.51 |
| | 1.20 | 60.00 | 0.36 |
| | 1.45 | 24.37 | 0.18 |
| 12 个月 | 2.25 | 97,145.66 | 2,185.78 |
| | 1.95 | 35,000.00 | 682.50 |
| | 1.80 | 25,422.15 | 457.60 |
| | 2.05 | 10,000.00 | 205.00 |
| | 1.90 | 4,000.00 | 76.00 |
| 3 个月 | 0.25 | 600.00 | 0.38 |
| | 1.10 | 600.00 | 1.65 |
| | 1.25 | 20.00 | 0.06 |

| 存款期限 | 利率水平（%） | 到期金额 | 测算利息收入 |
|------|---------|------------|----------|
| 总计 | | 412,876.44 | 5,934.09 |

公司实际其他货币资金利息收入为 5,925.65 万元，与测算利息收入间差异为 8.44 万元，差异率为 0.14%，差异较小，其他货币资金利息收入与货币资金规模相匹配。

综上，公司货币资金余额能够和利息收入相匹配。

二、会计师回复：

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司全年银行承兑票据备查簿，并对应付票据对应的银行承兑汇票金额、交易背景、保证金比例等情况进行了复核，对收票人与公司之间是否存在关联方关系进行核查；

（2）获取了银行承兑汇票协议，核查了存入定期存款的用途、重新计算了质押担保的定期存款与银行承兑汇票金额的比例；

（3）结合公司活期账户月度日均余额和各账户存款利率，分析各活期账户全年月度日均余额与利息收入匹配性；

（4）获取公司其他货币资金明细表，复核公司本年实际收到的利息，结合重新测算的利息收入，分析公司其他货币资金到期收回金额与利息收入匹配性。

2、经核查，我们认为：

（1）公司利息收入与公司货币资金规模相匹配；

（2）公司其他货币资金中的定期存款全部为开具银行承兑汇票提供质押担保，相关票据是向供应商支付的货款，具备真实的交易背景，不存在为控股股东等关联方开票的情形。

问题 4.关于借款及融资。

年报显示，公司持续进行借款等融资。报告期内公司筹资活动产生的现金流量净额为 8.42 亿元，同比增加 254.3%；短期借款期末余额 21.46 亿元，同比增加 60.15%，其中由银行直接借款给公司的余额 16.26 亿元，由银行将借款支付给公司指定供应商的余额为 5.20 亿元。此外，年内子公司涂多多进行了三轮增资扩股，引入投资 11.29 亿元，主要用于储备运营资本、推进工业电商交易规模等。

请公司：（1）结合行业发展特点和公司经营情况，说明公司在账面存在大量货币资金的情况下，仍然大量借入短期借款、并引进外部投资者的原因，相关资金的主要用途、使用对象，除已披露资金受限情况外，是否存在其他资金受限等情况；（2）补充披露银行借款直接支付的指定供应商情况，与上市公司是否存在关联关系，相关业务的具体模式，相关业务对应产品、收入、收入确认方法及合规性，并结合采购模式、结算方式，说明直接支付给供应商的原因及合理性；（3）补充披露子公司涂多多月度货币资金日均余额，增资扩股引入投资者的相关进展、投资资金是否均已到位，并结合行业发展情况及公司货币资金需求，说明短期内进行三轮增资扩股的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

一、 公司回复：

（一）结合行业发展特点和公司经营情况，说明公司在账面存在大量货币资金的情况下，仍然大量借入短期借款、并引进外部投资者的原因，相关资金的主要用途、使用对象，除已披露资金受限情况外，是否存在其他资金受限等情况

1、公司多多平台自营电商业务的快速发展需要较大的运营资金需求

（1）公司所处的产业电商行业近年来发展迅速，根据相关数据，2023 年中国产业电商市场规模达 33.89 万亿元，较 2022 年的 31.4 万亿元同比增长 7.92%。同时，2019-2022 年市场规模（增速）分别为 25 万亿元（11.11%）、27.5 万亿元（10%）、29.11 万亿元（5.85%）、31.4 万亿元（7.86%）。

（2）公司多多电商近年来快速发展，其主要业务模式为自营电商，需要实现大量自主采购和销售，并且需要积极开展供应链优化服务和产业链技术服务，

随着多多电商业务的快速增长，特别是交易规模的持续扩大，对运营资金需求也会相应扩大。

(3) 公司对运营资金的需求主要集中如下：1) 由于多多平台自营交易规模的快速扩大和自营交易品类的积极拓展，客户订单量持续大幅增加，为积极保障货物供给，充分锁定货源，以满足大幅增加的订单交付和履约需求，公司需要通过更多预付货款方式来保障和满足此业务运营需求；2) 随着市场规模不断扩大，产品种类的增加，用户和供应商的增长，系统不断升级迭代，平台发展也需要一定的资金，如研发开支、人员工资、仓储及运输费、差旅费、市场推广费等各项费用；3) 各多多平台在大力拓展跨境电商、举办 618 活动和双十电商节等，同时大力推进云工厂、深度供应链等举措，积极整合行业资源和拓展平台影响力；由此电商平台的注册用户和订单量增长较快，推动了交易量的快速增长。为保障促销活动的顺利开展，公司也会需要部分资金提前预付采购备货；4) 公司基于持续稳健发展策略，高度重视现金流，并尽量储备更多可支配现金，为各项业务的可持续发展提供资金保障。

2、公司同期借入短期借款的原因和合理性

(1) 公司借入短期借款的主要用途为满足如上述的运营资金需求。

(2) 公司贷款规模系综合考虑日常交易等所计划的资金需求及各类筹融资方式所产生的资金成本等因素来确定。

(3) 从存贷规模量化分析，综合全年的可自由支取的银行存款的情况来看（不包含受限资金和限定具体用途的资金），日均存款额为 86,087.89 万元小于公司短期借款日均余额 195,197.44 万元，因此从年度日均的角度看，公司需要借款维持正常的运营所需，资金存贷款规模及结构符合公司实际资金需求，具有必要性。

(4) 平均存贷款利率差分析

公司可以用于自由支取的银行存款的综合存款利率区间为 0.20%-2.10%，短期借款的综合利率区间 2.75%-4.40%。公司的贷款规模与业务规模相匹配，公司借款为了满足各业务板块日常运营资金需求，向银行借款具有合理性。

3、引入外部投资者的原因和合理性。

详见本题第（三）问的回复。

4、相关资金的主要用途和使用对象

上述借款及引入外部投资均用于公司日常经营中的业务对象。

5、除已披露资金受限情况外，是否存在其他资金受限等情况

经核查除已披露资金受限情况外，不存在其他资金受限等情况。

（二）补充披露银行借款直接支付的指定供应商情况，与上市公司是否存在关联关系，相关业务的具体模式，相关业务对应产品、收入、收入确认方法及合规性，并结合采购模式、结算方式，说明直接支付给供应商的原因及合理性

1、银行借款直接支付的指定供应商情况

截至 2023 年 12 月 31 日，银行借款直接由银行将借款支付至公司指定供应商的借款本金余额为 52,061.61 万元，公司将该部分借款本金及预提的利息冲减公司预付的利息后的余额列报在短期借款。上述借款由相关银行根据公司提供的采购合同，在采购合同额及公司的公司所具有的贷款额度内，按照公司的指令或公司出具被供应商的签发凭证将对公司的借款直接汇至公司指定的供应商。截止 2024 年 4 月底，上述借款涉及的采购合同对应的采购交易已全部完成且已全部实现销售（即对应的收入完成情况为 100%），相关业务情况具体如下：

单位：万元

| 供应商名称 | 是否存在关联关系 | 借款本金 | 相关业务对应的产品 | 结算方式 | 对应的采购合同交易是否已完成 | 相关采购合同对应的销售交易是否已完成 |
|------------------|----------------|----------|-----------|-------------------------|----------------|--------------------|
| 阜新永信能源有限公司 | 否 | 5,702.00 | 聚酯切片、钛白粉 | 电汇结算、 汇票结算、 信用证结算 | 是 | 是 |
| 常州晋陵锦鸿实业投资发展有限公司 | 是，控股子公司联营企业的股东 | 5,000.00 | 64%磷酸二铵 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 阜新天兴能源科技有限公司 | 否 | 4,298.00 | 聚酯切片 | 电汇结算、 汇票结算、 信用证结算 | 是 | 是 |

| | | | | | | |
|------------------|--------------|----------|-------------|-------------------------------|---|---|
| 新疆建咨中亿石油化工有限公司 | 是，控股子公司的联营企业 | 3,000.00 | 聚氯乙烯 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 北京阳光绿地新材料有限公司 | 否 | 2,993.01 | 钛精矿、钛白粉、聚丙烯 | 电汇结算、 汇票结算、 信用证结算 | 是 | 是 |
| 张家港保税区创富能源有限公司 | 否 | 2,500.00 | 玻璃 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 江苏采木工业互联网科技有限公司 | 否 | 2,500.00 | 浆板 | 电汇结算、 汇票结算、 其他双方认可的方式支付 | 是 | 是 |
| 天津恒佳新材料有限公司 | 否 | 2,000.00 | 皮棉 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 山东鑫正途良商业运营管理有限公司 | 否 | 2,000.00 | 浆板 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 阜新佳善能源科技有限公司 | 否 | 1,999.64 | 聚丙烯 | 据实结算、 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 张家港创联达粮油科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | 豆粕 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 天津市利民供应链管理有限公司 | 否 | 1,000.00 | 毛菜油（非转基因） | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 天津创途新材料有限责任公司 | 否 | 1,000.00 | 聚酯切片 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 四川鸿运一昇商贸有限公司 | 否 | 1,000.00 | 64%磷酸二铵 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 上海燊化新材料有限公司 | 否 | 1,000.00 | 聚氯乙烯 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 山东东昊纸业集团有限公司 | 否 | 1,000.00 | 浆板 | 电汇结算、 汇票结算、 其他双方认可的方式支付 | 是 | 是 |
| 宁波银茂嘉新材料有限公司 | 否 | 1,000.00 | 皮棉 | 电汇结算 | 是 | 是 |

| | | | | | | |
|-----------------|---|-----------|--------------|-------------------------------|---|---|
| 辽宁佰益再生资源科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | PTA、聚酯切片、钛白粉 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 江苏铭凯瑞能源科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | 聚酯切片 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 江苏龙品天下节能科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | 聚氯乙烯 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 嘉呈粮油（天津）有限公司 | 否 | 1,000.00 | 玉米 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 海南果创贝达粮油有限公司 | 否 | 1,000.00 | 毛棉籽 | 据实结算 | 是 | 是 |
| 阜新久宝能源有限公司 | 否 | 1,000.00 | 钛白粉 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 阜新华创供应链管理有限公司 | 否 | 1,000.00 | 聚乙烯 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 阜港能源科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | 聚酯切片 | 电汇结算、 汇票结算 | 是 | 是 |
| 福建采木工业互联网科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | 浆板 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 北海泰士运达科技有限公司 | 否 | 1,000.00 | 皮棉 | 电汇结算、 汇票结算、 其他双方认可的方式支付 | 是 | 是 |
| 宁波市多力智慧家居科技有限公司 | 否 | 998.31 | 变压器油 | 据实结算 | 是 | 是 |
| 祁县袁氏商贸有限公司 | 否 | 800.00 | 纯碱 | 电汇结算 | 是 | 是 |
| 江苏域索供应链有限公司 | 否 | 800.00 | 原煤 | 据实结算 | 是 | 是 |
| 泉州市达泰进出口贸易有限公司 | 否 | 470.64 | 钛精矿 | 汇票结算 | 是 | 是 |
| 总计 | | 52,061.61 | | | | |

2、收入确认方法及合规性

本公司在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，本公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，本公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。公司对于上述收入确认的金额依据与公司向供应商的付款方式无关，主要根据公司在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断从事交易时本公司的身份是主要责任人还是代理人。

3、结合采购模式、结算方式，说明直接支付给供应商的原因及合理性

截止 2023 年 12 月 31 日，涉及存在银行直接将借款支付给供应商的主要为 6 家，分别为工商银行、农业银行、北京银行、杭州银行、南京银行和兴业银行。

上述直接由银行支付给供应商的结算方式，是银行以核心企业（国联股份）为中心，将业务链上的核心企业及其相关的上下游配套企业作为一个整体，根据业务链中上下游的交易关系而制定的银行借款的支付模式。在相关交易中公司的采购模式并未改变，与公司的具体采购或结算模式也无对应关系，只是银行在国联股份的授信额度内，基于真实、合法、有效的交易下国联股份因接受供应商提供商品而形成真实债务后，依据国联股份的指令或者国联股份签发的凭证直接向供应商结算相应款项。即本质上属于公司向银行的借款，只是相应借款直接支付给公司指定的供应商，属于银行推出的成熟产品。综上，直接由银行支付给供应商具有合理性。

（三）补充披露子公司涂多多月度货币资金日均余额，增资扩股引入投资者的相关进展、投资资金是否均已到位，并结合行业发展情况及公司货币资金需求，说明短期内进行三轮增资扩股的原因及合理性

1、子公司涂多多月度货币资金日均余额

国联股份控股子公司北京涂多多电子商务股份有限公司（简称“涂多多”）子公司涂多多的库存现金的月度日均余额较小，其他货币资金全部为开具银行承兑汇票提供质押担保，即其可以自由支取的现金主要为银行存款。2023 年，子公司涂多多月度货币资金日均余额情况具体如下：

单位：万元

| 月份 | 库存现金月度日均余额 | 银行存款月度日均余额 | 其他货币资金月度日均余额 | 货币资金月度日均余额合计 |
|-----|------------|------------|--------------|--------------|
| 1月 | 4.31 | 12,387.71 | 197,850.77 | 210,242.79 |
| 2月 | 0.10 | 6,538.40 | 174,732.83 | 181,271.33 |
| 3月 | 0.04 | 20,882.95 | 168,076.32 | 188,959.31 |
| 4月 | 0.10 | 23,910.13 | 163,903.20 | 187,813.43 |
| 5月 | 0.04 | 20,872.70 | 157,639.77 | 178,512.51 |
| 6月 | 0.04 | 28,851.01 | 143,747.62 | 172,598.67 |
| 7月 | 0.08 | 35,716.11 | 124,879.61 | 160,595.80 |
| 8月 | 0.32 | 24,054.92 | 128,807.24 | 152,862.48 |
| 9月 | 0.04 | 37,625.08 | 114,871.49 | 152,496.61 |
| 10月 | 0.04 | 29,329.28 | 96,684.48 | 126,013.80 |
| 11月 | 0.04 | 13,683.82 | 104,433.73 | 118,117.59 |
| 12月 | 0.09 | 43,208.04 | 150,068.79 | 193,276.92 |

2、增资扩股引入投资者的相关进展、投资资金是否均已到位

截至 2024 年 4 月底，子公司涂多多已收到投资资金共 69,533.00 万元。引入投资者的相关进展情况具体如下：

单位：万元

| 轮次 | 投资者 | 投资金额 | 已收到投资资金 | 到款时间 | 投资资金实缴进度（%） |
|------|--------------------------|-----------|-----------|------------|-------------|
| A1 轮 | 海南嘉成乾卓私募股权投资基金合伙企业（有限合伙） | 15,000.00 | 15,000.00 | 2023/7/11 | 100.00 |
| A1 轮 | 内蒙古数字经济基金管理中心（有限合伙） | 15,600.00 | 15,600.00 | 2023/7/14 | 100.00 |
| A2 轮 | 温州数科融商股权投资合伙企业（有限合伙） | 15,100.00 | 12,323.00 | 2023/9/27 | 91.54 |
| | | | 1,500.00 | 2023/10/18 | |
| A2 轮 | 霍尔果斯创业投资基金合伙企业（有限合伙） | 10,000.00 | 10,000.00 | 2023/9/27 | 100.00 |
| A2 轮 | 上海桦冠股权投资基金管理有限公司 | 10,000.00 | | | |
| A3 轮 | 新疆宏泰新旅数字产业投资基金合伙企业（有限合伙） | 15,002.00 | | | |
| A3 轮 | 兰溪市兰数融商股权投资合伙企业（有限合伙） | 10,110.00 | 10,110.00 | 2024/4/3 | 100.00 |
| A3 轮 | 保定高新区产发立中股权投资基金中心（有限合伙） | 10,000.00 | | | |
| A3 轮 | 黄山胜恒供赢股权投资合伙 | 7,068.00 | | | |

| 轮次 | 投资者 | 投资金额 | 已收到投资 资金 | 到款时间 | 投资资金实缴 进度（%） |
|------|-------------------------|------------|-------------|-----------|-----------------|
| | 企业（有限合伙） | | | | |
| A3 轮 | 黄山市战新产业招商引导基金合伙企业（有限合伙） | 5,000.00 | | | |
| | 无锡鸿鹤壹号创业投资基金合伙企业（有限合伙） | 5,000.00 | 5,000.00 | 2024/1/29 | 100.00 |
| 合计 | | 117,880.00 | 69,533.00 | | |

上述投资者主要为各地国资出资人，部分投资者未全额缴纳原因主要如下：其一，投资协议签订后，政府基金因其它项目占用，未能按约定足额付款，后经双方协商公司出具谅解函，免除投资方相关责任，待资金到位后，另行协议补足余额；其二，投资协议签署后，公司于 2023 年 12 月 26 日收到中国证监会立案告知书，对方付款未能通过风控付款条款，后经双方协商待立案事项调查结束后完成本次投资。

3、结合行业发展情况及公司货币资金需求，说明短期内进行三轮增资扩股的原因及合理性

子公司涂多多于 2023 年下半年开放 A 轮融资窗口，截至 2024 年 4 月底，实收 6.95 亿元融资款，本次涂多多半年内三轮增资扩股引入投资人的估值条件和退出方式均一致，因此应视为同一轮次三个批次。进行增资扩股主要基于子公司涂多多交易规模的扩大及投资规模扩张的需求，所需的资金需求日益增多，同时基于公司的产业布局及扩大影响力、多元化公司股权结构、优化资本负债率等战略布局所致，具体分析如下：

（1）如前述，库存现金月度日均余额较小，其他货币资金全部为开具银行承兑汇票做担保，资金用途受限，可自由使用的为银行存款的年度内月均余额均小于 A 轮融资的实际到账金额 69,533.00 万元，即上述增资扩股融资为公司生产经营所需而进行的必要融资；

（2）涂多多为国联股份 B2B 电子商务和产业互联网先行先试首创平台，本次涂多多引入投资人主要为地方政府产业基金和国资公司投资人，同步配合各地招商引资进行产业落地，此举亦为国联股份全国产业布局重要举措；

(3) 上述款项主要用于优化涂多多资产负债结构，储备运营资本；持续快速推进公司工业电商的交易规模和行业影响力；建设数字供应链和数字云工厂，促进第二增长曲线；布局推进跨境电商业务，打造第三增长曲线。

二、会计师回复：

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈了解被审计单位大量借入短期借款的原因、引进外部投资者的原因及必要性、引进轮次的具体情况、退出条件设置等，并对相关资金的使用对象及用途进行了解；

(2) 获取货币资金明细表，并结合账户性质查验、函证相关资金受限情况等程序，核查资金受限情况的准确性，并对公司披露的受限资金金额的准确性进行复核；

(3) 询问被审计单位相关人员，了解银行借款直接支付的指定供应商的原因及合理性；

(4) 获取并复核被审计单位关于银行借款直接支付的指定供应商的相关采购的合同情况、销售实现情况明细表；

(5) 获取并复核子公司涂多多的货币资金月度日均余额表；

(6) 检查增资入股引入投资者的有关文件资料，并对资金的到账情况进行查验。

2、经核查，我们认为：

(1) 公司借入短期借款、并引进外部投资者的披露情况与我们核查情况一致，相关资金用于公司的生产经营，公司资金受限情况披露准确；

(2) 公司补充披露银行借款直接支付的指定供应商情况与我们核查情况一致；

(3) 公司补充披露子公司涂多多月度货币资金日均余额、增资入股引入投资者的相关进展、投资资金到位情况等与我们核查情况一致，为公司生产经营所需。

问题 5.关于商品采购。

年报显示，公司预付款项、应付票据期末余额分别为 45.37 亿元、25.92 亿元，近年来快速增加。此外，公司存货期末余额为 3.94 亿元，同比增加 705.80%，主要系报告期内仓储及备货增加所致，计提减值准备 0.25 亿元。

请公司：（1）补充披露预付款期末余额前十名的情况，包括预付对象、是否为关联方、采购内容及金额、预付比例、截至目前的结算情况，并结合预付对象资信情况说明是否可能存在资金安全风险；（2）结合公司的商业模式、采购政策、与供应商的结算周期，以及上下游产业链情况，说明预付款项和应付票据余额同时较高的原因及合理性，以及采用预付方式进行交易的原因及必要性，是否符合行业惯例；（3）结合销售模式，说明存货大幅增加的原因，并结合公司主要产品价格变化情况以及减值测算过程，说明存货跌价准备计提是否充分，是否符合会计准则相关规定。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）补充披露预付款期末余额前十名的情况，包括预付对象、是否为关联方、采购内容及金额、预付比例、截至目前的结算情况，并结合预付对象资信情况说明是否可能存在资金安全风险

1、2023年12月31日，预付款项期末余额前十名的具体情况如下表所示：

单位：万元

| 预付对象 | 预付余额 | 是否为关联方 | 采购内容 | 平均交易周期 (天) | 采购合同金额(含 税)① | 预付余额 (含税)② | 预付比例(%) ③=②/① | 截至目前的结算 情况 |
|-----------------|-----------|--------|-------------|---------------|-----------------|---------------|------------------|---------------|
| 杭州绿材玻璃科技有限公司 | 27,907.89 | 否 | 玻璃 | 19.78 | 29,926.28 | 27,528.23 | 91.99 | 已全部结转 |
| 苏州聚翔玻璃科技有限公司 | 16,029.01 | 否 | 玻璃 | 8.49 | 22,312.94 | 15,383.70 | 68.95 | 已全部结转 |
| 宁波信达新材料有限公司 | 10,184.06 | 否 | 磷酸氢钙、尿素 | 13.22 | 11,666.80 | 8,877.85 | 76.09 | 已全部结转 |
| 宁波银茂嘉新材料有限公司 | 8,950.59 | 否 | 皮棉 | 3.15 | 27,096.51 | 9,594.51 | 35.41 | 已全部结转 |
| 海南驰晟新材料有限公司 | 8,945.87 | 否 | 棉花、皮棉 | 5.57 | 14,232.59 | 9,517.78 | 66.87 | 已全部结转 |
| 江苏采木工业互联网科技有限公司 | 8,368.59 | 否 | 浆板 | 3.69 | 10,317.07 | 9,267.94 | 89.83 | 已全部结转 |
| 新疆建咨中亿石油化工有限公司 | 7,835.10 | 是 | 钛白粉、钛精矿、聚丙烯 | 4.57 | 8,902.35 | 4,990.54 | 56.06 | 已全部结转 |
| 福建省福三余实业有限公司 | 7,757.51 | 否 | 玻璃 | 52.25 | 11,500.00 | 5,445.87 | 47.36 | 已全部结转 |
| 重庆理文卫生用纸制造有限公司 | 7,116.34 | 否 | 卫生用纸原纸 | 2.90 | 10,094.80 | 8,139.59 | 80.63 | 已全部结转 |
| 江苏新洋国际贸易有限公司 | 6,674.58 | 否 | 燃料油、汽柴油 | 10.44 | 52,338.16 | 6,676.65 | 12.76 | 已全部结转 |

注：预付余额(含税)调整税款为：(1)因部分业务相关交易已完成，但是对应的增值税专用发票尚未开具给公司，相应的税款仍在预付款进行列报，在预付款的基础上扣除相关税额；(2)因部分业务相关交易未完成，但是已开具对应的增值税专用发票，预付款为不含税金额，在预付款的基础上增加相应税额。预付比例按照调整税款后的预付期末余额进行计算。

2、预付款项期末余额前十名供应商资信情况，具体如下所示：

| 供应商资信情况 | | | | | |
|--------------|----------|------------|--|----------|------------|
| 预付对象 | 注册资本 | 成立时间 | 交易背景 | 公开查询资信情况 | 是否存在资金安全风险 |
| 杭州绿材玻璃科技有限公司 | 1000万人民币 | 2019-03-07 | 杭州绿材玻璃科技有限公司，隶属于浙江火山口网络科技有限公司（以下简称“火山口”）旗下子公司，系玻多多供应商。火山口系玻璃行业主要的供应链公司，旗下子公司与部分主要玻璃生产厂家拥有良好的合作关系，在部分玻璃原片和相关产品方面拥有较好的货源和价格优势，因此玻多多向其部分采购。玻多多与火山口网络系战略合作关系，双方平台各有优势，运营策略各有不同，客群和渠道各有差异；基于互惠共赢原则，双方多年开展了深度合作。 | 无不良信用记录 | 否 |
| 苏州聚翔玻璃科技有限公司 | 500万人民币 | 2017-12-13 | 苏州聚翔玻璃科技有限公司，隶属于浙江火山口网络科技有限公司（以下简称“火山口”）旗下子公司，系玻多多供应商。火山口系玻璃行业主要的供应链公司，旗下子公司与部分主要玻璃生产厂家拥有良好的合作关系，在部分玻璃原片和相关产品方面拥有较好的货源和价格优势，因此玻多多向其部分采购。玻多多与火山口网络系战略合作关系，双方平台各有优势，运营策略各有不同，客群和渠道各有差异；基于互惠共赢原则，双方多年开展了深度合作。 | 无不良信用记录 | 否 |
| 宁波信亿达新材料有限公司 | 2000万人民币 | 2022-02-24 | 宁波信亿达新材料有限公司，主营包括石墨及碳素制品销售、建筑材料销售、化工产品销售等多个领域，系玻多多供应商。在肥料、饲料等代理领域，具有良好的资源优势，为多家大型肥料厂家、饲料厂家的经销代理商；尤其在磷肥及氮肥领域，货源优势明显，这种优势源于公司的广泛供应链网络、专业的市场知识以及对原材料价格的敏感度。鉴于此，玻多多经过深度考察了解，决定双方深入合作，现为玻多多主要肥料、饲料主要供应商之一。 | 无不良信用记录 | 否 |
| 宁波银茂鑫新材料有限公司 | 1000万人民币 | 2022-01-06 | 宁波银茂鑫新材料有限公司，主营针纺织品、橡胶制品和包装材料等，系玻多多供应商。创始人作为行业内的资深人士，行业资源丰富，在纺织品领域尤为突出，在货源、市场信息等方面具有较大优势。自合作以来，无论是在效率还是供货品质、价格方面，其综合优势明显，由此双方持续深入合作，成为玻多多的主要供应商之一。 | 无不良信用记录 | 否 |
| 海南驰晟新材料有限公司 | 2000万人民币 | 2021-07-21 | 海南驰晟新材料有限公司，拥有多元化的业务产品，主营棉花、皮棉等，系玻多多供应商。负责人在行业内深耕多年，具备丰富的经验和资源，与多家工厂保持深度合作关系，能够有效保证供货的稳定性和及时性，尤其对棉花、皮棉等纺织产业链具有资源、渠道和价格优势。由此，双方合作持续深入，成为玻多多的主要供应商之一。 | 无不良信用记录 | 否 |

| | | | | | |
|-----------------|-----------|------------|---|-----------------|---|
| 江苏采木工业互联网科技有限公司 | 2000万人民币 | 2019-05-31 | 江苏采木工业互联网科技有限公司，系卫多多、纸多多供应商。在本领域具备丰富的经验和资源，供货能力方面优势明显，采木网利用自身仓储资源，通过提高物流效率，确保了木浆等原材料的及时供应和按期交货。卫（纸）多多与其业务方向、主营产品类、客群资源、运营策略等各有差异，双方本着优势互补、互惠共赢原则，开展深度合作。由此成为卫（纸）多多的主要供应商之一。 | 存在民间借贷纠纷、买卖合同纠纷 | 否 |
| 新疆建咨中亿石油化工有限公司 | 1000万人民币 | 2015-04-10 | 新疆建咨中亿成立于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，系涂多多供应商。拥有丰富的矿产、石油化工、树脂等品类资源，涂多多自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，其中和新疆建咨中亿石油化工有限公司在合作中了解互信，逐步深入，达成紧密战略合作关系。2021年1月，涂多多通过受让股权的方式参股该公司30%，充分依托国家“一带一路”战略和新疆资源优势，推动平台发展。 | 存在买卖合同纠纷 | 否 |
| 福建省福三余实业有限公司 | 5000万人民币 | 2022-04-19 | 福建省福三余实业有限公司坐落于福建省福州市。公司凭借丰富的行业经验和资源积累，在纯碱、玻璃产品代理领域形成了显著的优势。特别在华南地区展现出了独特的竞争优势。由此成为涂多多的主要供应商之一。 | 无不良信用记录 | 否 |
| 重庆理文卫生用纸制造有限公司 | 42500万美元 | 2013-04-12 | 重庆理文卫生用纸制造有限公司（以下简称“重庆理文”），系理文集团旗下企业。重庆理文作为最大的造纸企业之一，其产品在市场上享有很高的知名度和影响力。从卫多多建立初期，就与重庆理文建立了紧密的合作关系，系卫多多原纸领域的主要供应商之一。 | 存在司法案件、股权出质 | 否 |
| 江苏新洋国际贸易有限公司 | 30000万人民币 | 2022-10-26 | 江苏新洋国际贸易有限公司是大型炼化企业江苏新海石化有限公司的全资子公司，是新海石化自设销售公司，系涂多多长协供应商。新海石化成立于2007年，注册资本24亿元，地处连云港市栟垛临港产业区，资产规模120亿元，占地面积近2000亩，规划面积5000余亩，是苏北大型石油化工企业集团。2022年实现营业收入264.88亿元，位列“江苏民营企业制造业100强”第49位。 | 无不良信用记录 | 否 |

如上表所示，公司主要供应商均具备真实合理的交易背景，对于注册资本较低的公司，以及工商查询存在较多风险的供应商，公司主要通过严格的供货商准入、预付账款审批、预付台账管理、风险预警机制以及合同执行过程中事前、事中、事后管理，降低交易对应的预付款可能产生的风险。期后预付款的转销比例100.00%，资金风险敞口已关闭。

(二) 结合公司的商业模式、采购政策、与供应商的结算周期，以及上下游产业链情况，说明预付款项和应付票据余额同时较高的原因及合理性，以及采用预付方式进行交易的原因及必要性，是否符合行业惯例

1、公司的商业模式、采购政策、与供应商的结算周期，以及上下游产业链情况

(1) 公司商业模式和上下游产业链情况

公司主营 B2B 电子商务和产业互联网平台，目前主要依托多多电商开展自营交易业务，即通过多多平台开设网上自营商城，直接采购和销售商品。自营品类主要涉及涂料化工、玻璃、卫生用品、造纸、化肥、粮油等大宗工业原材料行业。该类产业链一般具有上游相对集中，规模较大，议价能力较强；下游相对分散，规模较小，议价能力较弱；中间经销贸易环节较长，贸易商较多等特点。同时，该类产业链上游采购多需先款后货、预付备货；结算方式除电汇外，票据也是重要结算方式。

(2) 公司采购政策和结算周期

基于上述公司自营业模式模式和上下游产业链特点，为了满足下游快速增长的订单履约，加强供货保障，锁定货源和量价，缩短供货周期，减少价格波动风险，公司一般会采取预付款采购方式；同时，基于行业支付特点，公司与供应商的结算方式会包括电汇结算、汇票结算（银行承兑汇票、商业承兑汇票）、信用证结算等。公司与上游供应商的结算周期总体上为 15-30 天左右。

2、说明预付款项和应付票据余额同时较高的原因及合理性，以及采用预付方式进行交易的原因及必要性，是否符合行业惯例

(1) 应付票据上升的原因及合理性

在工业原材料和大宗商品行业，票据结算是通行的重要结算方式之一，票据结算占比较高。公司与供应商的具体订单的结算方式由公司与供应商结合交易品种、销售价格及其他因素等共同谈判决定，按照商业及行业惯例，公司与供应商的结算方式包括电汇结算、汇票结算（银行承兑汇票、商业承兑汇票）、信用证结算等，以票据为主的收款方式符合行业结算的商业惯例。根据采购合同约定的

结算方式，公司向上游供应商支付货款时可以选择银行存款支付和银行承兑汇票支付。公司通过对比不同结算方式项下的资金账期成本及现有资金情况等，进行具体支付方式的选择，通常情况下，若两种方式价格差异不大时，公司会优先采用银行承兑汇票方式进行结算。

因此，随着公司交易规模的增长应付票据有所上升具有合理性。

(2) 预付账款上升的原因及合理性，以及采用预付方式进行交易的原因及必要性

1) 预付款是公司现阶段保障货源和订单履约能力的一个重要手段和营销策略。随着多多平台的交易量和客户订单的快速增长，公司网上商品交易业务对于商品供应量的需求快速增加。基于上述行业采购特点，多多平台主营商品阶段性处于供应紧张状态，与订单呈现供不应求或紧平衡的局面，公司需要通过预付货款方式积极保障货物供给，以满足大幅增加的订单履约需求，预付款增加较多。

2) 多多电商通过向供应商预付货款方式，可以在供应紧张时获取供应商及时的生产排期和货物供给，以此提升快速履约能力和客户体验。

3) 预付款也是一种有效的价格稳定机制。当主营商品的市场价格因市场波动而发生变化时，公司利用预付款策略，能够确保货源的稳定供应和订单的迅速执行，从而在更短的时间内完成采购和销售的全流程。这不仅缩短了业务周期，也降低了公司因市场价格波动而面临的风险。

4) 报告期内，公司主要原材料品类受宏观经济及国内外供应链不稳定影响，确保稳定供应尤显重要，为积极拓展货源渠道，进一步保障货源，预付款也相应增长。

5) 近三年，公司预付款项周转率具体情况如下：

单位：万元

| 年度 | 预付款项平均余额① | 成本交易规模② | 预付款项周转率③=②/① |
|-------|------------|--------------|--------------|
| 2021年 | 184,766.69 | 3,601,654.01 | 19.49 |
| 2022年 | 300,782.06 | 7,178,576.92 | 23.87 |
| 2023年 | 401,973.21 | 7,862,328.24 | 19.56 |

注：以上平均余额为各年度期初、期末余额的平均数；预付款项余额为未提取坏账准备的余额。

如上表所示，预付账款的增长与成本交易规模的增长相匹配。预付账款的绝对值上升主要源于公司业务规模扩大导致采购规模增加，预付账款金额在合理范围内。

因此，预付款上升具有合理原因，采用预付款结算具有必要性。

(3) 预付账款和应付票据同时较高的原因及合理性

预付账款的支付方式通常包括电汇和银行承兑汇票（应付票据）。其中，应付票据是公司在与供应商进行采购交易时，根据业务需求而开具的银行承兑汇票。这类应付票据所代表的支付金额，实际上是预付账款总额中的一部分。因此，预付账款和应付票据同时较高，在商业运营中是合理的。

(4) 是否符合行业惯例

本年度国联股份与同行业公司的预付款项周转率、应付票据周转率具体如下表所示：

单位：万元

| 可比公司 | 预付款项平均余额 | 预付款项周转率 | 应付票据平均余额 | 应付票据周转率 |
|------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| 上海钢联 | 674,509.07 | 12.61 | 242,005.83 | 35.14 |
| 怡亚通 | 281,659.94 | 32.15 | 1,194,014.54 | 7.58 |
| 汇通达 | 809,484.60 | 9.84 | 1,419,224.10 | 5.62 |
| 国联股份 | 401,973.21 | 19.56 | 280,842.48 | 28.00 |

注：以上平均余额为 2023 年度期初、期末余额的平均数；应付票据周转率=成本交易规模/应付票据平均余额。

如上表所示，公司的预付账款周转率指标及应付票据周转率指标与同行业相比无重大差异。

(三) 结合销售模式, 说明存货大幅增加的原因, 并结合公司主要产品价格变化情况以及减值测算过程, 说明存货跌价准备计提是否充分, 是否符合会计准则相关规定。

1、结合销售模式, 说明存货大幅增加的原因

随着公司业务规模的不断扩张, 交易量和客户订单快速增长, 以及主营产品类和新拓展品类的增加, 公司为了更加及时的保障现货供应, 缩短订单履约周期; 进一步加强现货调剂和零单服务能力, 提升客户体验; 由此适当加大了存货储备。同时, 报告期内, 公司适当加强了供应链服务的仓网体系建设, 中心仓、前置仓数量增加, 相应存货增加。供应链仓网体系的优化布局, 有利于减少用户的原材料库存天数和周转效率, 同时有利于促进多式联运从而降低物流成本。因此, 存货的增长是符合公司当前发展策略和长远规划的, 是合理且必要的。

2、结合公司主要产品价格变化情况以及减值测算过程, 说明存货跌价准备计提是否充分, 是否符合会计准则相关规定

于资产负债表日, 公司按照成本与可变现净值孰低对存货进行计量。发出商品、库存商品, 由于可以直接用于出售, 以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值; 委托加工物资属于需要加工至完工的成本价, 至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值。

(1) 销售费用及相关税费的测算依据

销售费用及相关税费的测算依据具体如下:

单位: 万元

| 年份 | 销售费用 | 税金及附加 | 收入交易规模 | 测算费率 (%) |
|--------|-----------|----------|--------------|----------|
| 2021 年 | 17,266.06 | 2,690.68 | 3,722,979.00 | 0.54 |
| 2022 年 | 23,643.24 | 3,206.13 | 7,396,376.88 | 0.36 |
| 2023 年 | 28,411.61 | 6,030.22 | 8,154,021.81 | 0.42 |
| 平均值 | 23,106.97 | 3,975.68 | 6,424,459.23 | 0.42 |

如上表, 公司按照近三年销售费率的平均值 0.42% 作为销售过程的费率进行测算。

(2) 具体销售价格的测算依据

具体销售价格的测算依据顺序为：对应的在手销售订单或近期相同品类的销售订单、市场价格，具体如下所示：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 存货产品名称 | 存货余额 | 主要产品价格 | 可变现净值 | 跌价准备 | 确认依据 |
|----|--------|--------|-----------|-----------|-----------|----------|------|
| 1 | 库存商品 | 钛精矿 | 6,818.61 | 7,260.78 | 7,260.78 | | 销售订单 |
| 2 | 库存商品 | 玉米 | 5,049.77 | 5,624.88 | 5,624.88 | | 销售订单 |
| 3 | 库存商品 | 钛中矿 | 3,454.58 | 3,548.88 | 3,548.88 | | 销售订单 |
| 4 | 委托加工物资 | 磷矿石 | 2,890.06 | 3,224.21 | 3,224.21 | | 注 1 |
| 5 | 库存商品 | 磷酸一铵 | 2,796.84 | 2,024.14 | 2,024.14 | 772.70 | 市场价格 |
| 6 | 委托加工物资 | 磷酸 | 2,686.84 | 1,906.12 | 1,906.12 | 780.72 | 注 2 |
| 7 | 库存商品 | 聚酯切片 | 1,974.77 | 2,480.02 | 2,480.02 | | 销售订单 |
| 8 | 库存商品 | 白砂糖 | 1,706.39 | 1,765.35 | 1,765.35 | | 销售订单 |
| 9 | 库存商品 | 海绵钛 | 1,401.77 | 1,502.92 | 1,502.92 | | 销售订单 |
| 10 | 库存商品 | 钛白粉 | 1,127.82 | 1,157.74 | 1,157.74 | | 销售订单 |
| 合计 | | | 29,907.45 | 30,495.04 | 30,495.04 | 1,553.42 | |

注：1、委托加工物资磷矿石可随时用于出售，以其市场价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。2、委托加工物资磷酸产成品的市场价格为 2,377.74 万元，扣除其加工成本及相关税费 471.62 万元后确定可变现净值 1,906.12 万元。

二、会计师回复：

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解公司采购与付款流程相关的内部控制，对重要的控制节点进行控制测试，评价相关内控设计的合理性及执行的有效性；

(2) 访谈被审计单位相关人员，了解被审计单位的采购业务模式、期末预付款项余额较大的原因、预付款项和应付票据余额同时较高的原因等；

(3) 通过公开信息查询了上述供应商的基本信息情况，包括成立时间、注册资本、股权结构及董监高等信息，了解其与公司的业务合作情况、结算模式、是否存在关联关系等；

(4) 对上述期末余额前十名的供应商实施函证程序。检查预付款项期后结转情况；

(5) 获取并检查上述供应商的采购合同，检查相关合同金额，重新计算预付款占相关采购合同金额的比例；

(6) 查询同行业的相关数据，判断预付款项和应付票据余额同时较高是否符合行业惯例；

(7) 对期末存货实施监盘程序，检查存货存放状况，为期末存货的真实性、准确性等获取合理保证；

(8) 获取并重新计算存货跌价准备计提明细表，复核公司存货跌价准备计提方法的准确性。

2、经核查，我们认为：

(1) 公司披露的前十大预付账款情况与我们核查情况一致；

(2) 公司的预付账款及应付票据同时较高具有合理原因，与行业数据不存在重大差异；

(3) 公司的存货大幅增加符合公司发展策略，具有合理性，存货跌价准备的计提与会计师重新测算情况无重大差异，符合企业会计准则的相关规定。

问题 6.关于募投项目。

临时公告显示，2024 年 1 月，公司对两项募投项目进行延期，分别延期至 2024 年 12 月和 2025 年 12 月。年报显示，公司募投项目进展缓慢，有 3 个项目计划将于 2024 年 10 月达到预定可使用状态，本年度分别投入 0.11 亿元、0.60 亿元和 0.76 亿元，尚需投入 0.65 亿元、2.67 亿元和 1.82 亿元，进度为 80.24%、44.16%和 60.56%。

请公司：（1）补充披露各募投项目截至 2024 年 4 月的实际进展，已投入资金的金额、用途、支付对象及形成的相关资产情况，是否存在阶段性成果；（2）结合行业发展情况及市场环境，说明各募投项目投入缓慢的原因及合理性，是否能够实现预定计划，以及项目可行性是否发生重大不利变化。请保荐机构、年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）各募投项目截至 2024 年 4 月的实际进展，已投入资金的金额、用途、支付对象及形成的相关资产情况，以及各项目的阶段性成果

1、各募投项目的进展情况

截至 2024 年 4 月底，公司各募投项目进展情况如下表所示：

单位：万元

| 项目名称 | 承诺投资总额 | 已投入金额 | 已投入比例（%） | 资金用途 | | | | | | 补充流动资金 |
|--------------------------|------------|------------|----------|-----------|----------|------------|----------|----------|----------|-----------|
| | | | | 研发投入 | 购置硬件设备 | 购置数字经济总部房产 | 购置软件 | 租赁 | 其他投入 | |
| 国联股份数字经济总部建设项目 | 33,122.84 | 26,988.95 | 81.48 | 351.61 | 288.87 | 24,988.84 | 79.25 | | 1,280.38 | |
| 基于 AI 的大数据生产分析系统研发项目 | 47,828.19 | 21,784.57 | 45.55 | 16,831.29 | 1,327.27 | | 3,219.61 | | 406.40 | |
| 基于网络货运及智慧供应链的物联网支持系统研发项目 | 60,145.86 | 15,919.19 | 26.47 | 10,705.85 | 1,959.05 | | 360.85 | 2,463.62 | 429.82 | |
| 基于云计算的企业数字化系统集成应用平台研发项目 | 46,341.89 | 28,236.16 | 60.93 | 16,736.99 | 932.41 | 9,711.16 | 155.01 | | 700.59 | |
| 补充流动资金 | 54,157.15 | 54,237.91 | 100.00 | | | | | | | 54,237.91 |
| 合计 | 241,595.93 | 147,166.78 | 60.91 | 44,625.74 | 4,507.60 | 34,700.00 | 3,814.72 | 2,463.62 | 2,817.19 | 54,237.91 |

注：公司使用闲置募集资金暂时补充流动资金 9.00 亿元，利息收入及手续费合计净流入约 0.62 亿元。

截至 2024 年 4 月底，募集资金前五大支付对象如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 支付对象 | 累计支付金额 | 资金用途 |
|----|-------------------|-----------|-------------|
| 1 | 华融融德资产管理有限公司 | 34,700.00 | 购置数字经济总部房产 |
| 2 | 浪潮工创(山东)供应链科技有限公司 | 5,375.00 | 购置硬件设备、购置软件 |
| 3 | 长扬科技(北京)股份有限公司 | 3,224.55 | 购置硬件设备、研发投入 |
| 4 | 大唐融合通信股份有限公司 | 2,714.00 | 研发投入 |
| 5 | 北京融颐科技发展有限公司 | 2,252.00 | 研发投入 |
| | 合计 | 48,265.55 | |

注：自 2020 年 12 月至 2024 年 4 月 30 日，募集资金投资项目共计支出 92,928.87 万元，涉及供应商数量较多，按支出金额选取前五大供应商列示。

2、各募投项目形成的相关资产情况

各募投项目相关资产（含税）具体情况如下：

单位：万元

| 项目名称 | 购置硬件设备 | 开发支出 | 购置数字经济总部房产 | 购置软件 | 其他长期资产 | 相关资产金额合计 |
|--------------------------|----------|----------|------------|----------|--------|-----------|
| 国联股份数字经济总部建设项目 | 288.87 | | 24,988.84 | 79.25 | | 25,356.96 |
| 基于 AI 的大数据生产分析系统研发项目 | 1,327.27 | 4,124.44 | | 3,219.61 | | 8,671.32 |
| 基于网络货运及智慧供应链的物联网支持系统研发项目 | 1,959.05 | 3,199.94 | | 360.85 | 867.41 | 6,387.25 |
| 基于云计算的企业数字化系统集成应用平台研发项目 | 932.41 | 1,148.39 | 9,711.16 | 155.01 | | 11,946.97 |
| 合计 | 4,507.60 | 8,472.77 | 34,700.00 | 3,814.72 | 867.41 | 52,362.50 |

注：开发支出即研发费用开发阶段资本化的金额，其他长期资产主要为装修形成的长期待摊费用及长期租赁形成的使用权资产等。

3、各募投项目的阶段性成果

(1) 国联股份数字经济总部建设项目

国联股份数字经济总部建设目前已完成房产购置，项目装修正在按计划实施，预计 2024 年底装修完毕。

(2) 基于 AI 的大数据生产分析系统研发项目

基于 AI 的大数据生产分析系统研发项目已经具备了基础数据处理和分析功能，并在性能上有了较大的提升。其中“财资管理系统、共享云盘系统、数字化企业管理平台”等关键模块已部署上线并投产使用；“智能巡检系统、智能应急指挥系统、工艺分析智能辅助系统、智能访客管理系统”已基本完成主体开发，目前正在部署上线测试中。截至 2024 年 4 月 30 日，整个项目正按照既定的时间表稳步推进，该项目的前期调研工作已完成 90%，预计将在 2024 年 6 月底全部完成；立项工作已完成 70%，并有望在第二季度内完成立项；整体研发进度已达 65%，预计在第三季度末完成 90% 以上的研发工作；该项目预计将在第四季度进入全面测试阶段，并在 2024 年底完成全部部署与上线，同时进入试运行和验收阶段。

(3) 基于网络货运及智慧供应链的物联网支持系统研发项目

基于网络货运及智慧供应链的物联网支持系统研发项目已经具备了提高业务效率和增强流程把控能力的特性，并在性能上有了较大的提升。其中“B2B 智慧云仓系统、大客户运营管理系统、全流程供应商管理系统等”已部署上线使用。截至 2024 年 4 月 30 日，项目的前期调研工作已完成 75%，预计将于 9 月底前全部完成；立项工作已完成 80%，预计 12 月前可完成立项；整体研发进度已达 70%，预计 2024 年末完成 85% 以上的研发工作，同时已研发完成的模块将开始部署与上线，并进入试运行和验收阶段。整体研发工作预计将在 2025 年上半年全面完成，下半年将进行最后的部署上线和试运行工作，并计划于 2025 年底前全面完成验收。

(4) 基于云计算的企业数字化系统集成应用平台研发项目

基于云计算的企业数字化系统集成应用平台研发项目已经具备了高可用性、广泛访问和容器化的特性，并在性能上有了较大的提升。其中“低代码服务云平台”已部署上线并投产使用，“双预防数字化平台、智能作业票管理系统等”已完成研发并部署上线。截至 2024 年 4 月 30 日，项目的前期调研工作已完成 95%，预计将在 6 月底前全部完成；立项工作已完成 85%，预计 6 月底前可完成立项；整体研发进度已达 75%，预计在第三季度末完成全部研发工作，并进入全面测试

阶段；预计在 2024 年底前完成该项目的全部部署与上线工作，同时进入试运行和验收阶段。

(二) 结合行业发展情况及市场环境，说明各募投项目投入缓慢的原因及合理性，是否能够实现预定计划，以及项目可行性是否发生重大不利变化

1、行业发展情况及市场环境

多年来我国 B2B 电子商务市场（又可称为产业电商，是产业数字化的核心组成部分）的交易规模一直以较快速度增长。根据网经社《2023 年度中国产业电商市场数据报告》，2023 年中国产业电商市场规模达 33.89 万亿元，较 2022 年的 31.4 万亿元同比增长 7.92%。同时，2019-2022 年市场规模（增速）分别为 25 万亿元（11.11%）、27.5 万亿元（10%）、29.11 万亿元（5.85%）、31.4 万亿元（7.86%）。

近年来，伴随着我国产业电商（B2B）在垂直工业领域的快速崛起，不断深入钢铁、化工、煤炭、建材、涂料、造纸、玻璃、卫生、医药、农资、粮油、纺织、机械、电子和物流等传统产业链，产业互联网和产业数字化进入战略发展机遇期。2023 年度，公司实现营业收入 506.85 亿元，归属于母公司所有者的净利润 14.28 亿元，同比分别增长了 25.87%和 26.89%，维持了较高的增速。

2、各募投项目投入缓慢的原因及合理性，各项目能够实现预定计划，项目可行性未发生重大不利变化

(1) 国联股份数字经济总部建设项目

2022 年 6 月至 2023 年 8 月，受多种因素影响，物料运输、施工人员流动等受到较大程度的限制，装修基本处于停滞状态。2023 年 8 月项目重新启动后，因实施程序较为复杂（如消防工程等相关工作要求标准较高），部分施工方案需要重新设计、修改。受上述因素影响，前期实际建设进度延缓。基于审慎性原则，公司于 2024 年初决定将该募投项目实施周期延期至 2024 年 12 月。目前该项目处于装修阶段，预计 2024 年底前可完成装修，达到预定可使用状态。

(2) 基于 AI 的大数据生产分析系统研发项目

工厂生产数据的电子化是实现基于 AI 的大数据生产分析系统的关键步骤，由于工厂生产设备型号繁多，生产数据统一性差，直接影响到有效数据的数量、

质量和集成效率，进而导致项目推进受阻。项目技术架构调整优化后，正处在测试和实施的关键阶段。由于 AI 技术的复杂性，项目团队面临着一系列挑战，如算法优化、数据集调整和系统稳定性测试等，需要精心设计和反复测试。目前该项目正常推进中。

(3) 基于网络货运及智慧供应链的物联网支持系统研发项目

该募投项目在前期虽然经过了充分的可行性论证，但在实际投入过程中对该募投项目实施难度预估不充分，如仓储选址要求标准较高，项目所需的物料采购及安装调试等协同工作周期较长，导致项目实施的整体进度比原计划放缓。

另一方面，网络货运平台运营需要相关部门进行审批，涉及部门较多，审核后货运平台还要一段时间试运行，试运行验收通过后由主管部门颁发相应证书，才能正式运营。

综合考虑实际实施进度，基于审慎性原则，公司预计该项目无法在原计划的时间内完成建设，因此于 2024 年初决定将该募投项目实施周期延期至 2025 年 12 月。

(4) 基于云计算的企业数字化系统集成应用平台研发项目

在数字化转型的过程中，企业各类数据资源分散在不同的业务系统中，这些系统是在企业发展过程中不同阶段进行实施，导致开发语言、数据格式、交换协议等都不尽相同，形成了大量的数据孤岛和系统孤岛。这种情况严重影响了数据的流通性和可用性，大大增加了系统集成技术难度，降低了系统集成的效率。

面对市场上众多的云计算解决方案，技术团队需要对各类技术方案与实际应用场景进行充分考量，深入研究相关技术，避免未来可能的技术风险，以实现低成本、轻量化、高效能的云计算资源利用，同时为后期调优、升级、扩增功能做人员和技术储备，因此项目推进相对缓慢。公司预计该项目可于 2024 年底调试完毕并投入使用。

综上，公司各募投项目可行性未发生重大不利变化。基于当前的客观情况，各募投项目能够实现预定计划。公司持续关注行业发展情况及市场环境变化，如涉及募投项目调整，公司将审慎决策并及时披露。

二、会计师回复：

1、针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 查阅募集资金专户流水和募集资金使用台账，了解各募投项目投入进度，并统计已投入资金的金额、用途、支付对象及形成的相关资产情况；

(2) 获取并核查公司大额募集资金使用的原始凭证；

(3) 对公司业务负责人进行访谈，了解行业发展情况及市场环境，了解各募投项目的阶段性成果情况，了解各募投项目投入缓慢的原因及合理性，是否能够实现预定计划，以及项目可行性是否发生重大不利变化。

2、经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露各募投项目截至 2024 年 4 月的实际进展，已投入资金的金额、用途、支付对象及形成的相关资产情况，以及各募投项目的阶段性成果情况；

(2) 公司募投项目投入缓慢具备客观原因及合理性，各项目可行性未发生重大不利变化。基于当前的客观情况，各募投项目能够实现预定计划。公司持续关注行业发展情况及市场环境变化，如涉及募投项目调整，公司将审慎决策并及时披露。

(以下无正文,为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于北京国联视讯信息技术股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函之回复报告》之签字盖章页)



立信会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·上海

中国注册会计师:



中国注册会计师:



二〇二四年六月二十五日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202405300062

名称 立信会计师事务所(普通合伙)
类型 会计师事务所
执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国



出资额 人民币14800.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设投资的审计;代理记账,会计咨询、税务咨询、法律、法规规定的其他业务。
【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】

登记机关



2024年05月30日

此证复印件仅作为报告附件使用,不能作为他用。

扫描经营者主体身份信息,了解经营情况,防范经营风险,如有疑问,随时咨询。



证书序号 0001247

此复印件仅作为报告附件使用，不能作他用。

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）
 首席合伙人：朱建弟
 主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：310000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

此复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2009年3月20日



姓名 郭顺玺
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1970-07-22
Date of birth
工作单位 中瑞岳华会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 210302197007221210
Identity card No.

110001590211

证书编号: 北京注册会计师协会
No. of Certificate: Beijing Institute of CPAs

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 二〇〇八年二月二十九日
Date of Issuance



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日



年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

特准协会盖章
Stamp of the Institute and Institute of CPAs
2010年11月17日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

特准协会盖章
Stamp of the Institute and Institute of CPAs
2012年12月17日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

特准协会盖章
Stamp of the Institute and Institute of CPAs
2012年1月17日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

特准协会盖章
Stamp of the Institute and Institute of CPAs
2012年7月26日



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日



8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 郭顺玺
证书编号: 110001590211

年 月 日



9

此证复印件仅作为报告附件使用，
不能作为他用。



姓名 Full name 李娅丽
 性别 Sex 女
 出生日期 Date of birth 1988-02-22
 工作单位 Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合伙)北京分所
 身份证号码 Identity card No. 130429198802220348



年度检验登记
Annual Renewal Registration



合格，继续有效一年。



姓名：李娅丽

证书编号：310000060853

证书编号：
No. of Certificate 310000060853

批准注册协会：
Authorized Institute of CPA北京注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2015 年 05 月 08 日



年 月 日
/y /m /d