（上接C30版）

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，因此客户激约和推广成本较低。

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、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
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，结算方式包括向供应商预付货款，供应商应向预付货款，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、供货付款，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	期末结算款项	期末结算款项金额(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
	中油天富石化(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综合资子公司，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	期末结算款项	期末结算款项金额(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资源。醇类化工是涂多多三大主品类之一(醇、树脂、钛)，该公司自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，拥有良好的乙二醇进口资源。醇类产品是涂多多三大主品类之一(醇、树脂、钛)，该可自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。	预付账款	176,801.04
3	天津国威贸易有限公司	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)，该可自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，该可自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。		
	浙江自贸区建咨中油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)	占同上商品交易总收入的比例	采购内容	采购金额(元)	占同上商品交易总收入采购额比例
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石油化工有限公司上下游行业资源。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、乙二醇、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	550,926,920.45	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依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年由于疫情扰动，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年因为疫情扰动，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：

①2020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。

②2020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、质押的定期存款。

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一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，该可自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，自呈下降趋势，是公司运营效率提升所致。
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	聚氯乙烯	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，合作中逐步带动其关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资源。醇类化工是涂多多三大主品类之一(醇、树脂、钛)，该可自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