证券代码:600551　证券简称:时代出版　公告编号:临2026-022

时代出版传媒股份有限公司关于2025年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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法律责任。

时代出版传媒股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所发送的《关于时代出版传媒股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函(2026)1010号)(以下简称“问询函”),为便于投资者理解,要求公司结合行业情况、经营情况等方面进一步补充披露相关信息。收到问询函后,公司管理层高度重视,立即组织召开问询函回复工作部署会议,全体高级管理人员会同相关人员对问询函所涉事项进行了逐项认真研究、讨论、梳理和核查。按照问询函的要求,现就相关事项补充披露如下:

问题一、关于主营业务

年报显示,报告期公司印刷物资及文化商品贸易业务(以下简称贸易业务)实现营业收入42.77亿元,同比下降24.08%,在总营收中的占比由67.62%下降至64.17%,毛利率1.37%,同比下降0.49个百分点;公司通过子公司安徽出版印刷物资有限公司(以下简称物资公司)和安徽时代创新科技投资发展有限公司(以下简称时代科技)开展棉纱、木浆等贸易业务,物资公司、时代科技近三年经营业绩承压,物资公司近三年实现净利润1980.20万元、-6515.43万元、-5125.15万元,已连续两年亏损,时代科技近三年实现净利润4731.23万元、4284.04万元、2885.51万元,业绩持续下滑。此外,报告期公司新闻出版业务、课后服务业务实现营业收入18.88亿元、1.09亿元,分别同比下滑7.56%、35.95%,毛利率分别同比增加4.84个百分点、0.28个百分点。

请公司:(1)区分不同品类贸易业务,补充披露对应毛利率水平、同比变化情况,说明相关毛利率水平与同行业可比公司相比合理性,并结合物资公司亏损、时代科技盈利能力下滑的原因说明公司采取何种措施进行贸易业务规模和风险的管控;(2)不同品类贸易业务对应总额或净额收入确认金额、依据、具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色,说明相关收入确认方式是否符合《企业会计准则》的规定;(3)按照贸易品类分别列示近三年前五大贸易业务客户、供应商名称、成立时间、关联关系、交易金额及占该贸易品类的比例、贸易类型、收入确认方式、结算政策、期末待结算款项、账龄、坏账计提金额及比例等,说明贸易业务采购销售模式是否符合行业惯例,是否存在贸易业务客户、供应商重合或存在关联情形,如涉及,对应收入确认方式及合理性,相关业务是否具备商业实质;(4)补充披露课后服务业务提供产品或服务的具体内容、业务开展模式、在产业链中承担的角色、结算方式、收入确认方式及时点,以及近两年课后服务业务前五大客户、供应商名称、关联关系、销售和采购内容及金额、结算政策、期末待结算款项情况,说明报告期营收大幅下滑的原因,前期收入确认的准确性,是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表意见。

对本问题第(1)项的回复:

公司贸易业务产品主要是纺织品(主要为棉纱)、木浆、塑料粒子和印刷纸品等,2024年度、2025年度,四类产品合计收入占贸易业务收入的比例分别为95.25%、95.79%,占比较高,因此,针对此四类产品业务进行重点分析。

1.2024-2025年度,公司不同品类贸易业务毛利率情况如下:

单位:万元

贸易品类	主体公司	2025年度				2024年度			
		收入	成本	毛利率(%)	占贸易收入比例(%)	收入	成本	毛利率(%)	占贸易收入比例(%)
纺织品	时代科技	339,405.51	335,508.91	1.15	79.36	487,662.69	481,571.81	1.25	86.57
木浆	时代科技	45,160.91	44,562.53	1.32	10.56	14,671.76	14,554.79	0.80	2.60
塑料粒子	时代科技	20,642.14	20,346.18	1.43	4.83	23,435.16	23,234.40	0.86	4.16
印刷纸品	物资公司	4,301.25	3,726.84	13.35	1.01	8,889.07	7,280.66	18.09	1.58
其他	时代科技、物资公司	18,149.00	17,664.03	2.67	4.24	28,660.82	26,212.43	8.54	5.09
贸易业务合计	–	427,658.81	421,808.49	1.37	100.00	563,319.50	552,854.09	1.86	100.00

公司2025年贸易业务毛利率由2024年的1.86%降至1.37%,主要系业务占比较高的纺织品业务利润率下降所致。其中:

(1)2025年纺织品业务毛利率下降0.1个百分点,主要系棉纱下游纺织服装行业需求持续偏弱,订单不足、竞争加剧,市场价格战激烈,导致棉纱产品提价困难,为争取市场份额,定价策略相对保守,也在一定程度上拉低了棉纱业务的整体毛利率水平。

(2)2025年木浆业务毛利率上升0.52个百分点,主要系国内木浆进口依存度超60%,人民币升值,美元计价采购成本折算人民币成本下降,产生汇兑收益,进口成本显著降低所致。

(3)2025年塑料粒子业务毛利率上升0.57个百分点,主要系受全球原油价格下行、国内煤化工产能释放影响,PE/PP等塑料通用原料市场价格整体呈下跌趋势,行业内HDPE、LDPE、ABS等主流原料价格全年跌幅普遍在20%-30%区间,原料成本中枢下移,一定程度上提升公司塑料粒子的毛利率水平所致。

(4)2025年印刷纸品业务毛利率下降4.47个百分点,主要受纸张价格波动影响,2024年一季度纸张价格处于低位,公司采购成本较低,二季度价格上升,下游出版社、印刷厂旺季订单充足,接受涨价传导,公司前期低价库存实现高额价差,2025年纸浆价格持续走低,头部纸企大量新增文化纸产能集中投放,市场供给充足,进一步压低了纸张销售毛利率;纸张类同行业公司华旺科技、仙鹤股份、岳阳林纸平均毛利率由2024年的15.87%下滑到2025年的13.31%。

公司纸品业务毛利率较高主要系公司纸品业务为出版产业配套经销,终端客户为印刷厂、出版社等,具有一定的采购价格优势,且市场价格波动频繁,采购备货至销售的价差空间较大;公司棉纱毛利率常年维持在1%的水平,主要系棉纱为标准化大宗商品,同质化竞争激烈,利润分配集中在上游原料厂、下游面料厂,且市场价格波动较平稳,采购备货至销售的价差空间较小。

(5)2025年其他贸易业务(铁矿沙、奶粉等)收入下降,主要系公司逐步调整业务结构,降低上述四类产品外其他产品业务规模所致;毛利率下降主要系业务产品零散,各细分品类单位毛利区间差异显著,低毛利产品销售占比提升所致。

2.选取主要贸易公司作为同行业对比,数据如下:

可比公司[注]	2025年贸易收入(单位:亿元)	2025年毛利率(%)
厦门国贸	3,358.78	1.38
物产中大	5,522.34	1.35
浙商中拓	2,346.34	0.91
平均值	3,742.49	1.21
中位数	3,358.78	1.38
公司	42.77	1.37

[注]公司结合业务类型等方面因素,选取厦门国贸、物产中大、浙商中拓三家公司作为对比参照进行分析说明。表中“中位数”和“平均值”为厦门国贸、物产中大、浙商中拓三家的对应数值指标。厦门国贸主要贸易业务为金属及金属矿产、农林牧渔等,物产中大主要贸易业务为金属材料、化工产品,浙商中拓主要贸易业务为能源化工产品。

由上表可知,公司贸易业务毛利率与同行业基本持平,符合贸易业务行业特征,具有合理性。

3.业绩变动的原因及贸易业务规模和风险管控

(1)业绩变动原因:

单位:万元

项目	物资公司		
	2025年	2024年	2023年
营业收入	34,539.09	42,573.27	152,166.50
营业成本	32,863.54	40,360.55	148,038.08
期间费用	2,152.70	2,051.54	1,946.50
信用+资产减值损失	-4,552.14	-6,437.57	99.20
净利润	-5,125.15	-6,515.43	1,980.20

(续上表)

项目	时代科技		
	2025年	2024年	2023年
营业收入	425,517.88	552,601.95	453,628.23
营业成本	419,214.80	544,085.91	445,700.57
期间费用	2,611.69	3,610.66	3,004.43
信用+资产减值损失	26.51	682.96	102.98
净利润	2,885.51	4,283.65	4,731.23

由上表可知,物资公司近两年亏损主要系坏账计提所致,时代科技利润下滑主要系汇率影响及业务规模下降所致。

1)物资公司2024年亏损主要系公司主动收缩纸张大宗贸易业务,业务规模下降导致利润同比减少约1,915万,同时因物资公司纸张业务客户友元办公联盟(天津)股份有限公司(以下简称“天津友元”)出现流动性困难,公司根据其信用风险特征,按照其抵押资产的可变现价值计提对应的减值准备6,887.76万元所致。公司2015年与天津友元开始纸张大宗贸易业务,2024年7月10日,天津友元业务首次出现货款逾期现象,物资公司随即终止与天津友元的业务往来,并于2024年10月正式在庐阳区法院立案,起诉天津友元,2021年-2024年,物资公司对天津友元销售收入分别为86,699.16万元、39,686.68万元、92,874.58万元、529.02万元,坏账准备金额分别为47.46万元、116.72万元、59.42万元、6,887.76万元;2025年亏损主要系根据法院相关事项判决,对物资公司与山东太阳纸业股份有限公司的买卖合同纠纷计提减值准备4,184.79万元所致。2021年10月起,物资公司与太阳股份及其子公司开展纸张购销业务。2026年4月公司2025年年报披露前,二审于山东省济宁市中级人民法院判决维持原判。经物资公司核查,本案所涉合同系伪造物资公司合同章,物资公司对上述涉案合同自始不知情。目前物资公司已向山东省高级人民法院申请再审,正在立案审查中。按照法院判决,此诉讼是物资公司与太阳纸业基于纸张购销业务产生的货款,而非违约金、赔偿金等无基础交易的纯粹诉讼支出,按照法院判决确定的付款义务,该批纸张物资公司已经完成销售,因此物资公司在2025年5月法院一审判决下达之后,基于谨慎性原则对该笔业务计提了坏账,而非预计负债。该笔损失虽然是通过诉讼判决产生,但是本质上仍属于日常经营活动产生,若计入预计负债,相关损失将作为非经常性损益列报,公司基于谨慎性原则,将其作为经常性损益处理,可以更加真实、准确的反应公司报表数据,保证财务信息的公允性。

2)时代科技2024年较2023年利润下降,主要系当期受汇率变动影响,公司汇兑损益减少494.96万元所致;2025年利润较2024年下降主要公司主动优化业务结构、缩减贸易业务规模(详见一、3、(2)、(1)、②段分析),营业收入较2024年减少约13亿元,收入端下降直接导致利润总额减少所致;棉纱贸易市场竞争持续加剧,行业价格竞争导致公司相关业务毛利率持续维持在较低水平,根据对公司各类贸易产品毛利率的变动分析,时代科技综合毛利率同比下滑(详见一、1、(1)段分析),进一步压缩了利润空间。

(2)贸易业务规模及风险的管控

1)业务规模管控

① 物资公司方面,近年来浆纸行业?中小及高负债企业(如ST晨鸣)已陷入亏损、停产甚至债务逾期的情况,行业风险显现。物资公司基于纸张行业风险程度的变化,逐步退出纸张、纸浆的大宗贸易业务,聚焦内部出版印刷物资保障供应,相较2023年,2025年营业收入减少约11.76亿元,主要为纸张大宗贸易业务减少11.53亿元;净额法确认收入增加0.01亿元,与2023年基本持平。

② 时代科技方面,近年来纺织行业面临全球经济增长乏力、需求疲弱与竞争加剧的挑战,运行质效有所承压。据国家统计局数据,中国纺织工业联合会《2025年纺织行业经济运行报告》指出:“2025年,纺织业、服装服饰业、化学纤维制造业实现营业收入分别比上年下降6.4%、12.7%、7.3%;实现利润总额分别下降12.0%、27.3%、4.5%。”时代科技主动优化业务结构、缩减贸易业务规模,相较2024年,2025年棉纱国内贸易业务减少约8.56亿元、塑料粒子国内贸易业务减少0.71亿元、棉纱进口贸易业务减少约6亿元、木浆进口贸易业务增长约3.1亿元,2025年收入较2024年减少约13亿元,业务结构持续优化,风险防控能力进一步增强。时代科技选择木浆进口业务,主要系进口溶解浆最大下游用于生产的人造纤维素纤维,是纺织服装、家纺、针织面料的基础原料。全国溶解浆进口增量主要由化纤纺织行业需求拉动。由于全棉棉纱价格较高,人造纤维的需求量增加所致。

2)风险管控举措

A.稳健压缩贸易规模,收紧资源投入

公司持续降低对两家贸易子公司的银行授信担保额度,物资公司严格执行公司稳健的贸易业务收缩要求,优先退出公司市场风险较高、出现经营亏损的贸易业务品类。对现有业务进一步严格客户、供应商的准入评审标准,从严把控业务审批条件。

积极应对宏观风险,主动调整进口策略

面对汇率波动加剧及美国对华加征关税的贸易环境变化,时代科技主动规避汇率风险与关税冲击,稳妥降低进口棉纱业务规模,全年进口棉纱销售同比减少约6亿元。

对本问题第(2)项的回复:

2025年度,公司主要贸易产品纺织品、木浆、塑料粒子、印刷纸品以及其他产品对应总额或净额收入确认金额及交易额如下所示:

单位:万元

品类	贸易类型	总额法收入	净额法收入	净额法收入对应交易额	收入合计	交易额合计
纺织品	国内贸易	310,674.27	780.49	65,353.53	311,454.76	376,027.80
	进口贸易	18,058.61	–	–	18,058.61	18,058.61
	出口贸易	9,892.14	–	–	9,892.14	9,892.14
木浆	进口贸易	45,160.91	–	–	45,160.91	45,160.91
塑料粒子	国内贸易	–	137.84	5,078.94	137.84	5,078.94
	进口贸易	20,504.30	–	–	20,504.30	20,504.30
印刷纸品	国内贸易	3,377.53	121.52	10,907.14	3,499.05	14,284.67
	转口贸易	–	802.20	49,917.74	802.20	49,917.74
其他	国内贸易	7,058.48	–	–	7,058.48	7,058.48
	进口贸易	8,622.04	–	–	8,622.04	8,622.04
	出口贸易	2,468.48	–	–	2,468.48	2,468.48
合计		425,816.76	1,842.05	131,257.35	427,658.81	557,074.11

公司贸易业务中纺织品、木浆、塑料粒子及印刷纸品的具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色以及对应总额或净额收入确认依据如下:

1.纺织品

公司纺织品的贸易类型包括国内贸易、进出口贸易,各贸易类型具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色以及对应总额或净额收入确认依据如下:

(1)国内贸易

1)主要业务模式

国内贸易指采购和销售均在境内。公司根据客户对产品的需求综合考虑供应商履约能力和报价等,从国内选取优质供应商进行采购,并与供应商签订采购合同,客户一般预付定金10%-25%。

2)具体购销环节

上游供应商按照公司发货通知,将货物发往公司指定仓库(由公司租赁的第三方仓库),其中第三方仓库系由公司选择与实力强、规模大、具备赔付能力的仓储企业合作,通过对仓储企业股权穿透核查确认仓储企业及其实际控制人与上下游供应商、客户无关联,第三方仓库需具备良好的消防、安保等条件,公司审核批准后予以使用。下游客户存在以下收货方式:① 自提:客户联系公司于仓库自行提货;② 库发:公司委托第三方物流公司送至客户指定地点由客户签收。

3)具体资金流转环节

上游采购资金流转:纺织品采购全部为款到发货,从付款到收货周期一般为30-90天。公司主要以银行转账或承兑汇票的方式向上游供应商支付货款。

下游销售资金流转:纺织品客户结算方式基本为先全额预收货款再发货,少量客户(经中国人保投保后)给予一定的信用期,一般不超过6个月。下游客户通过银行转账或承兑汇票的方式向公司支付货款。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

结合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,说明公司在贸易链条中承担的角色以及贸易业务收入确认方式是否符合企业会计准则的规定。

A.稳健压缩贸易规模,收紧资源投入

公司持续降低对两家贸易子公司的银行授信担保额度,物资公司严格执行公司稳健的贸易业务收缩要求,优先退出公司市场风险较高、出现经营亏损的贸易业务品类。对现有业务进一步严格客户、供应商的准入评审标准,从严把控业务审批条件。

积极应对宏观风险,主动调整进口策略

面对汇率波动加剧及美国对华加征关税的贸易环境变化,时代科技主动规避汇率风险与关税冲击,稳妥降低进口棉纱业务规模,全年进口棉纱销售同比减少约6亿元。

对本问题第(2)项的回复:

2025年度,公司主要贸易产品纺织品、木浆、塑料粒子、印刷纸品以及其他产品对应总额或净额收入确认金额及交易额如下所示:

单位:万元

品类	贸易类型	总额法收入	净额法收入	净额法收入对应交易额	收入合计	交易额合计
纺织品	国内贸易	310,674.27	780.49	65,353.53	311,454.76	376,027.80
	进口贸易	18,058.61	–	–	18,058.61	18,058.61
	出口贸易	9,892.14	–	–	9,892.14	9,892.14
木浆	进口贸易	45,160.91	–	–	45,160.91	45,160.91
塑料粒子	国内贸易	–	137.84	5,078.94	137.84	5,078.94
	进口贸易	20,504.30	–	–	20,504.30	20,504.30
印刷纸品	国内贸易	3,377.53	121.52	10,907.14	3,499.05	14,284.67
	转口贸易	–	802.20	49,917.74	802.20	49,917.74
其他	国内贸易	7,058.48	–	–	7,058.48	7,058.48
	进口贸易	8,622.04	–	–	8,622.04	8,622.04
	出口贸易	2,468.48	–	–	2,468.48	2,468.48
合计		425,816.76	1,842.05	131,257.35	427,658.81	557,074.11

公司贸易业务中纺织品、木浆、塑料粒子及印刷纸品的具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色以及对应总额或净额收入确认依据如下:

1.纺织品

公司纺织品的贸易类型包括国内贸易、进出口贸易,各贸易类型具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色以及对应总额或净额收入确认依据如下:

(1)国内贸易

1)主要业务模式

国内贸易指采购和销售均在境内。公司根据客户对产品的需求综合考虑供应商履约能力和报价等,从国内选取优质供应商进行采购,并与供应商签订采购合同,客户一般预付定金10%-25%。

2)具体购销环节

上游供应商按照公司发货通知,将货物发往公司指定仓库(由公司租赁的第三方仓库),其中第三方仓库系由公司选择与实力强、规模大、具备赔付能力的仓储企业合作,通过对仓储企业股权穿透核查确认仓储企业及其实际控制人与上下游供应商、客户无关联,第三方仓库需具备良好的消防、安保等条件,公司审核批准后予以使用。下游客户存在以下收货方式:① 自提:客户联系公司于仓库自行提货;② 库发:公司委托第三方物流公司送至客户指定地点由客户签收。

3)具体资金流转环节

上游采购资金流转:纺织品采购全部为款到发货,从付款到收货周期一般为30-90天。公司主要以银行转账或承兑汇票的方式向上游供应商支付货款。

下游销售资金流转:纺织品客户结算方式基本为先全额预收货款再发货,少量客户(经中国人保投保后)给予一定的信用期,一般不超过6个月。下游客户通过银行转账或承兑汇票的方式向公司支付货款。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

结合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,说明公司在贸易链条中承担的角色以及贸易业务收入确认方式是否符合企业会计准则的规定。

根据《企业会计准则第14号——收入》(2017年修订)第三十四条的规定:“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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括:

(一)企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户。

(二)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(三)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,企业不应仅局限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:(一)企业承担向客户转让商品的主要责任;(二)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险;(三)企业有权自主决定所交易商品的价格;(四)其他相关事实和情况。”

① 采用总额法核算

准则规定	公司具体情况
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户、供应商分别签订销售和采购合同,分别约定了商品内容、价格、交付方式、结算方式、产品标准及质量保证等条款。公司根据销售合同的交付计划组织采购(自主选择供应商)。产品的交付周期、产品质量等均由公司负责并承担相应风险。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	A.库发及自提业务:公司根据客户需求制定采购计划向供应商采购相应产品,供应商将相关产品运输至公司指定仓库后,其所有权转移给公司,公司在产品交付给客户前承担存货的毁损灭失等风险。货物到达客户指定地点直到客户验收完毕的这段期间,货物灭失、损毁、质量等风险由公司承担。客户验收确认质量无误后(验收一般3-5天),提供收货确认单或验收单给公司,公司以此作为履约完成依据,此时客户验收完毕的货物与供应商发货由客户签收时的货物不一致的情况,由公司承担相应风险。综上所述,公司承担向客户转让货物的主要责任。在客户完成产品验收前承担存货质量及退货等风险;B.公司向客户承担产品质量责任,公司作为道贡主体对接上游供应商处理产品质量问题。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司的销售合同中对销售价格进行了明确约定,拥有对最终产品的完整销售定价权。
其他相关事实和情况	在向客户交付商品后,公司承担应从客户收取款项的信用风险;公司独立向供应商支付货款并承担供应商未能按时交付商品的风险。

② 采用净额法核算

公司存在部分实质承担代理人职责的纺织品贸易业务,公司不承担价格波动风险,客户提前向公司出具书面采购需求单/销售意向,明确纺织品规格、数量、交付时间、客户可接受最终固定结算单价,公司收到客户锁定售价后,仅作为中介对接纺织品上游工厂/批发商,向上游询价,公司不自主挑选货品、不自主囤货,公司不参与价差分成、不承担价差亏损。针对该类业务采用净额法核算。2025年度,纺织品国内贸易业务中净额法收入占该业务类型比例为0.23%,交易额占该业务类型比例为16.18%,收入确认方法符合企业会计准则相关规定。

(2)进口贸易

1)主要业务模式

进口贸易指自国外进口采购,于国内销售给国内客户的贸易业务。公司根据国内客户对产品的需求综合考虑相关供应商的履约能力和报价等,选取优质国外供应商进行采购,并与供应商签订采购合同(客户一般预付定金5-10%)。公司贸易业务主要是以赚取买卖差价获取利润为目的。

2)具体购销环节

公司对国外供应商开具信用证后,供应商发货,货物到达港口后,委托各港口第三方货代(货代是受公司委托办理货物、运输、仓储等相关业务的第三方货物代理公司)进行清关,存放在公司指定签约仓库内,下游客户联系公司提货或公司委托第三方物流公司送至客户指定地点由客户签收,完成向下游客户的销售。指定签约仓库是指公司租赁的境内第三方签约仓库,公司与经审核批准的有资质、有实力的第三方货物代理公司签约。公司在货物到达港口后,委托第三方货代公司(受公司委托办理货物、运输、仓储等相关业务的第三方货物代理公司)进行清关,存放在签约仓库指定地点后,其所有权转移给公司,产品交付给客户前,公司承担存货的毁损灭失等风险。在产品控制权发生转移之前,公司独立承担相关产品在仓储物流中的毁损灭失、产品价格波动等存货风险,公司向客户承担产品质量责任。

3)具体资金流转环节

上游采购资金流转:进口采购基本采用信用证结算,均为货到付款。公司对国外供应商开具即期或者远期不可撤销信用证,公司在收到国外银行寄来的全套议付单据后,对银行承诺按照信用证规定支付日期进行支付。

下游销售资金流转:客户结算方式基本为先全额预收货款再发货,少量客户(保险公司投保后)给予一定的信用期,一般不超过6个月。下游客户通过银行转账或承兑汇票的方式向公司支付货款。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

结合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,说明公司在贸易链条中承担的角色以及贸易业务收入确认方式是否符合企业会计准则的规定。

采用总额法核算

准则规定	公司具体情况
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户、供应商分别签订销售和采购合同,分别约定了商品内容、价格、交付方式、结算方式、产品标准及质量保证等条款。公司根据销售合同的交付计划组织采购(自主选择供应商)。产品的交付周期、产品质量等均由公司负责并承担相应风险。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司根据客户需求制定采购计划向供应商采购相应产品,供应商将相关产品运输至公司指定地点(经审核批准的第三方货物代理公司的仓库)后,其所有权转移给公司,公司在产品交付给客户前承担存货的毁损灭失等风险。2)在产品控制权发生转移之前,公司将独立承担相关产品在仓储物流中的毁损灭失、产品价格波动等存货风险。3)公司向客户承担产品质量责任。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司的销售合同中对销售价格进行了明确约定,拥有对最终产品的完整销售定价权。
其他相关事实和情况	在向客户交付商品后,公司承担应从客户收取款项的信用风险;公司独立向供应商支付货款并承担供应商未能按时交付商品的风险。

2025年度,公司在纺织品进口贸易业务中承担主要责任人职责,该部分业务全部按照总额法确认收入。

(3)出口贸易

1)主要业务模式

出口贸易,指自国内采购,国外销售的贸易业务。国外客户向公司询价,公司根据资源报最有竞争力的价格,打样、确认之后,客户下订单,公司与供应商签订采购合同后,产品经客户出库,经客户指定的第三方验货确认后,交给客户指定的第三方货代(或国内货代),以公司或客户名义向船公司订舱,货代或船公司签发提单,提单注明公司为托运人,并将正本提单提交公司,作为公司与船公司之间的运输合同的证明。客户依据公司提供的正本提单及全套清关单据提货。

2)具体购销环节

供应商完成生产后,公司安排业务员或者国外客户指定的第三方验货机构进行验货确认后,公司安排供应商将货物运送至国内出运港口,在运输过程中如果发生货物受损的风险概由供应商承担。出口合同条款有两种模式:合同条款为FOB(装运港船上交货)的,公司需联系国外客户指定的船公司进行订舱发运,完成上船时间由港口装船速度及货量决定(一般在一周以内),运输到港至货物完成上船之前发生的风险概由公司承担,在港区堆放期间所产生的灭失风险概由公司承担,上船之后的风险由国外客户承担;合同条款为CIF(成本加保险费加运费)的,公司自行向第三方货代进行订舱发运,公司按照货值的110%投保货物险,如果货物在海上发生风险,由保险公司按照保险条款进行赔付。2025年度FOB条款收入占比96.65%,CIF条款收入占比3.35%。发运结束之后,货代或者船公司将正本提单寄至公司,公司将正本提单及全套清关资料寄至国外客户或者国外客户银行,客户依据提单提货。

3)具体资金流转环节

上游采购资金流转:现款现货,公司向供应商直接支付。

下游销售资金流转:与下游客户(经中信保投保)的结算方式主要有T/T(电汇)、D/P(付款交单)和L/C(信用证)结算,账期为提单后30天-90天。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

结合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,说明公司在贸易链条中承担的角色以及贸易业务收入确认方式是否符合企业会计准则的规定。

出口贸易业务公司均采用总额法核算:

准则规定	公司具体情况
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户、供应商分别签订销售和采购合同,分别约定了商品内容、价格、交付方式、结算方式、产品标准及质量保证等条款。公司根据销售合同的交付计划组织采购(自主选择供应商)。产品的交付周期、产品质量等均由公司负责并承担相应风险。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	① 公司根据客户需求制定采购计划向供应商采购相应产品,供应商将相关产品运输至公司指定地点,其所有权转移给公司,公司在产品交付给客户前承担存货的毁损灭失等风险。② 在产品控制权发生转移之前,公司将承担相关产品在物流(FOB装船期间或CIF装船及海上运输期间)中的毁损灭失、产品价格波动等存货风险。③ 公司向客户承担产品质量责任。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司的销售合同中对销售价格进行了明确约定,拥有对最终产品的完整销售定价权。
其他相关事实和情况	在向客户交付商品后,公司承担应从客户收取款项的信用风险;公司独立向供应商支付货款并承担供应商未能按时交付商品的风险。

综上,公司在出口贸易业务中承担主要责任人角色,出口贸易业务收入按照总额法核算。

2.木浆

2025年度,公司木浆产品的贸易类型为进口贸易,具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色与纺织品进口贸易基本相同,具体详见上文说明。

公司在木浆进口贸易业务中承担主要责任人职责,按照总额法确认收入。

3.塑料粒子

2025年度,公司塑料粒子的贸易类型包括国内贸易、进口贸易两大类,各贸易类型具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色以及对应总额或净额收入确认依据如下:

(1)国内贸易

1)主要业务模式

与纺织品业务相同,详见上文说明。

2)具体购销环节

采购环节与纺织品业务相同,详见上文说明。

下游客户存在以下收货方式:库发及自提业务,公司根据客户需求制定采购计划向供应商采购相应产品,供应商将相关产品运输至公司指定仓库后,其所有权转移给公司,公司在产品交付给客户前承担存货的毁损灭失等风险。由于塑料粒子产品特性不易出现质量风险,货物到达公司指定仓库后,客户验收时间短,确认质量无误后完成提货。

3)具体资金流转环节

与纺织品业务相同,详见上文表述。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

2025年度,公司在塑料粒子国内贸易业务中货物控制时间较短,具有瞬时性的风险,从谨慎性角度全部按照净额法确认收入。

(2)进口贸易

公司塑料粒子产品进口贸易的具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色与纺织品进口贸易业务相同,具体详见上文说明。

公司在塑料粒子进口贸易业务中承担主要责任人职责,按照总额法确认收入。

4.印刷纸品

2025年度,公司印刷纸品的贸易类型包括国内贸易、转口贸易,各贸易类型具体购销和资金流转环节、公司在贸易链条中承担的角色以及对应总额或净额收入确认依据如下:

(1)国内贸易

1)主要业务模式

国内贸易指采购和销售均在境内。公司接到客户订单后,部分纸张业务客户预付定金。公司根据客户对产品的需求综合考虑供应商履约能力和报价等从国内选取优质供应商进行采购,并与供应商签订采购合同。

2)具体购销环节

与纺织品业务相同,详见上文说明。下游客户存在以下收货方式:①自提:客户联系公司于仓库自行提货;②库发:公司委托第三方物流公司送至客户指定地点由客户签收;③直发:供应商按照公司的发货通知,将货物送至客户或者客户指定地点后,由客户签收。

3)具体资金流转环节

上游采购资金流转:纸张采购均以供应商以货到付款方式结算,信用期为0-2个月,公司主要以银行转账或承兑汇票的方式向上游供应商支付货款。

下游销售资金流转:纸张客户约销售额占比95%的客户以赊销方式结算,账期1-4个月,下游客户通过银行转账或承兑汇票的方式向公司支付货款。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

采用总额法核算与纺织品业务相同,详见上文说明。

采用净额法核算

公司存在部分实质承担代理人职责的纸张贸易业务,存在以下情形:①公司不承担价格波动风险,公司经与客户确认采购价格后,再自供应商处采购产品销售至客户,期间产生的价格波动风险由客户承担;②直发业务:供应商在第三方仓库将商品所有权转给公司,公司通知客户自提,公司不承担存货出售及质量风险,仅承担应收账款回款风险。针对该类业务采用净额法核算。2025年度,纸张国内贸易业务中净额法收入占该业务类型比例为3.47%,交易额占该业务类型比例为76.36%,收入确认方法符合企业会计准则相关规定。

(2)转口贸易

1)主要业务模式

转口贸易指采购和销售均在境外。公司接到客户订单后(预付比例为30%-100%),向上游供应商发起订货采购,上游供应商收到信用证后按照合同约定装船,提单通过银行交单至公司,公司背书后作为货权凭证寄给客户提货。

2)具体购销环节

上游供应商按照合同约定装船发至下游客户指定地点,提单通过银行交单至公司,公司背书后作为货权凭证寄至下游客户用于提货。

3)具体资金流转环节

上游采购资金流转:发货前开具180天远期信用证,开证银行在收到信用证的单据后,在180天内履行付款义务。

下游销售资金流转:提单背书转让日后170天以内支付尾款,支付方式为T/T(电汇)。

4)公司在贸易链条中承担的角色及总额或净额确认收入依据

公司在转口业务中承担代理人职责,代理费率1.61%。公司针对该类业务采用净额法核算,符合企业会计准则相关规定。

对本问题第(3)项的回复:

1.按照贸易品类列示近三年前五大贸易业务客户、供应商情况

(1)纺织品近三年前五大贸易业务客户、供应商情况

1)2025年度

① 公司纺织品贸易业务前五大客户情况如下:

客户名称	成立时间	是否为公司关联方	贸易类型	2025年销售金额(万元)	占该贸易品类的比例(%)	收入确认方式	结算政策	会计科目	期末待结算金额(万元)	账龄	坏账计提金额
杭州标洛贸易有限公司	2013年	否	进口贸易	13,701.87	4.04	总额法	先款后货	合同负债	17,902.51	1年以内	不适用
			国内贸易	295,560.01	87.08						
杭州霍雅贸易有限公司	2013年	否	国内贸易	13,514.47	3.98	总额法	先款后货	–	–	–	–
南通银帅纺织有限公司	2004年	否	进口贸易	2,631.01	0.78	总额法	先款后货	合同负债	0.49	1年以内	不适用
AYASHA AND GALEYA FASHIONS LTD[注]	2008年	否	出口贸易	1,825.19	0.54	总额法	信用证收款	应收账款	312.08	0-6个月	–
中恒纺织品(浙江)有限公司	2024年