证券代码:601718　　证券简称:ST际华　　公告编号:临2026-031

际华集团股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2025年年度报告信息披露监管问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

际华集团股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”、“际华集团”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于际华集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函〔2026〕0963号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》要求,现将有关问题回复如下:

一、关于公司经营情况

1.关于经营业绩。年报显示,公司2025年实现营业收入69.26亿元,同比大幅下降29.94%,主要系重点客户订单减少,其中第四季度实现营业收入24.11亿元,占全年收入的34.8%,显著高于2024年的26.72%。军需品营业收入11.82亿元,同比减少69.44%,毛利率17.86%,同比增长11.58个百分点;民品营业收入51.51亿元,同比减少10.71%,毛利率9.13%,同比增长2.68个百分点。公司归属于母公司股东的净利润为-2.94亿元,连续两年亏损,上年同期为-42.28亿元,同比亏损大幅收窄。

请公司:(1)结合军需品采购政策变化、采购周期、近三年客户订单金额及变动趋势、公司中标率变化、市场份额变动等情况,说明军需品收入大幅下滑的具体原因,并说明该下滑趋势是否会持续;(2)分军需品、民品两大业务板块,说明营业收入同比下滑但毛利率均增长的具体原因及合理性,与同行业可比公司变动趋势是否一致;(3)分业务板块补充披露各季度营业收入变动情况,说明营业收入分季度波动明显的原因,第四季度收入占比显著增长的原因,第四季度确认收入的主要客户、收入金额及占比,订单执行周期与其他季度的差异情况及合理性;(4)结合成本费用控制、非经常性损益构成、资产减值计提变化等,说明2025年大幅缩亏的原因及合理性;(5)结合军需品及民品市场变化、竞争格局、公司近两年连续亏损、客户拓展及在手订单、产能利用率等情况,说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性,改善业绩的具体措施。请年审会计师发表明确意见。

公司回复:

(1)结合军需品采购政策变化、采购周期、近三年客户订单金额及变动趋势、公司中标率变化、市场份额变动等情况,说明军需品收入大幅下滑的具体原因,并说明该下滑趋势是否会持续;

公司的军需品业务集中于军队被装、装备类的生产销售。

从公司近三年中标率及市场份额变化情况来看,2023-2024年度军队通用被装预先采购招标项目可参与的品类中标率及市场份额为41%;2025年市场份额大幅降至10%以下。主要原因为军需品采购准入进一步放开,准入门槛下降,直接导致大量新供应商涌入,市场化竞争加剧。

受上述因素影响,2025年度公司军需品营业收入11.82亿元,同比下降69.44%。

公司军需品营收下滑趋势不会持续,具体分析如下:

一是公司充分契合军队被装采购改革趋势,大力推进区域经营结构重塑、产能提升建设、智能化改造等,持续提升自身生产保障能力、军品被装市场竞标能力。

二是受限企业整改期满将逐步恢复军品被装领域投标资格,同时建强区域公司综合能力,竞标资质持续优化,应标能力逐步加强,双向发力恢复常规军品市场状态。

(2)分军需品、民品两大业务板块,说明营业收入同比下滑但毛利率均增长的具体原因及合理性,与同行业可比公司变动趋势是否一致;

2025年度公司实现营业收入69.26亿元,毛利率13.84%,与去年同期相比,收入同比下降29.94个百分点,毛利率提高6.96个百分点。军需品、民品经营数据(合并抵销后)如下表所示:

单位:亿元

业务板块	2025年度			2024年度			收入同比增减幅度(%)	毛利率同比增减幅度(%)
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)		
军需品	11.82	9.71	17.86	38.67	36.24	6.28	-69.44	11.58
民品	48.86	44.13	9.68	52.81	49.12	6.99	-7.47	2.69

公司2025年度军需品业务毛利率17.86%,同比增长11.58个百分点,主要系2025年度军需产品收入结构不同变化所致。具体而言,虽然2025年度整体军需品收入大幅下降,但毛利率较高的装具类产品在军需品收入中的比重上升为34.18%,较2024年度装具类产品军需品收入比重的22.67%提高了11.51个百分点,因高毛利率、高收入占比的产品带动整体军需品毛利率较2024年度实现增长。2025年度民品业务毛利率为9.68%,同比增长2.69个百分点,主要原因如下:一是2024年度公司对因客户需求下降或变更而滞销的鞋材、胶鞋等产品加快盘活并降价销售,导致2024年服装类、鞋靴类产品毛利率低于2025年水平;二是2024年度公司重新整合电商平台与产品谱系,加大集团品牌统筹与建设力度,对部分低附加值、滞销款式及不符合客户需求的产品实施降价出售,使得2024年其他类产品毛利率低于2025年水平。

与同行业对比来看,2025年纺织服装行业营业收入均值同比下降7.53%、毛利率均值同比增长3.90%,与公司营业收入同比下滑、毛利率增长的趋势一致。

单位:亿元

上市公司	2025年			2024年			收入同比增减率(%)	毛利率同比增减率(%)
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)		
ST际华	69.26	59.67	13.84	98.86	92.06	6.88	-29.94	6.96
森马服饰	150.90	81.64	45.90	146.26	81.13	44.53	3.17	1.37
探路者	13.81	7.18	47.99	15.92	8.32	47.76	-13.25	0.23
报喜鸟	51.69	18.35	64.51	51.53	18.03	65.02	0.31	-0.51
龙头股份	18.29	11.61	36.54	17.70	11.21	36.68	3.33	-0.14
惠欧丝绸	47.53	41.50	12.69	45.61	39.96	12.40	4.21	0.29
伟星股份	48.00	27.52	42.67	46.74	26.95	42.35	2.70	0.32
罗莱生活	48.39	23.79	50.83	45.59	23.56	48.32	6.14	2.51
太平鸟	63.34	26.83	57.66	68.02	29.92	56.01	-6.88	1.64
雅戈尔	115.82	62.65	45.90	141.88	85.42	39.79	-18.37	6.11
均值	62.70	36.07	42.47	67.81	41.66	38.56	-7.54	3.91

(3)分业务板块补充披露各季度营业收入变动情况,说明营业收入分季度波动明显的原因,第四季度收入占比显著增长的原因,第四季度确认收入的主要客户、收入金额及占比,订单执行周期与其他季度的差异情况及合理性;

公司分业务板块各季度收入变动情况如下表所示:

单位:亿元

收入类型	2025年一季度	2025年二季度	2025年三季度	前三季度平均值	2025年四季度	2025年收入合计
军品	2.95	3.63	2.85	3.14	2.39	11.82
民品	12.12	10.66	9.26	10.68	16.82	48.86
贸易及其他	1.25	1.47	0.96	1.23	4.90	8.58
营业收入合计	16.32	15.76	13.07	15.05	24.11	69.26

公司2025年度受客户采购招标节奏、项目开发(房地产开发)与交付周期等因素影响,收入呈现前低后高、四季度集中确认的分布特征。第一至第三季度收入相对平稳,未出现大额集中交付或项目完成验工备案并交付的情况;第四季度受多重集中交付因素叠加影响,收入环比大幅提升,导致全年分季度收入波动较为明显。

2025年第四季度公司实现收入24.11亿元,较前三季度平均收入15.05亿元增长9.07亿元,主要原因:一是应急管理部消防救援局及各地消防救援总队于2025年三季度末招标,约定2025年12月底前完成交货,该订单的生产周期在三个月左右,于第四季度交付确认收入4.13亿元,占四季度收入的17.12%;二是公司所属企业房地产项目完成竣工验收并交付房屋,于12月确认收入3.17亿元,占四季度收入的13.16%;三是部分贸易业务在2025年二季度和三季度签订合同,四季度完成订单交付确认收入0.31亿元,占四季度收入的1.30%。

公司第四季度确认收入的主要客户、收入金额及占比,订单执行周期与其他季度的差异情况及合理性如下表所示:

单位:万元

主要客户	第四季度收入	占公司第四季度全部收入比	第四季度收入对应的订单执行周期与其他季度的差异说明
一,军品业务小计	23,880.82	9.90%	四季度收入与前三季度收入基本持平,波动较小
二,四季度主要民品客户小计	46,903.93	19.45%	
1.消防类客户	41,293.84	17.12%	2025年9月签订合同,为客户提供消防产品布料,订单执行周期2个半月-3个月
2.央企工装类小计	5,610.09	2.33%	公司收到客户具体号型后安排生产,订单执行周期3个月
三,四季度主要贸易及其他主要客户小计	34,893.76	14.46%	
1.际华宿府房地产销售收入	31,734.77	13.16%	12月完成了竣工验收及竣工备案,完成了5栋楼已售住宅的交房
2.贸易业务小计	3,133.99	1.30%	执行周期2-4个月
合计	105,683.51	43.82%	

(4)结合成本费用控制、非经常性损益构成、资产减值计提变化等,说明2025年大幅缩亏的原因及合理性;

2025年度实现利润总额-2.63亿元,相较2024年度的-43.01亿元减亏40.38亿元,按利润结构来看:2025年度销售毛利额同比增加2.78亿元,期间费用及税金总额同比减少6.19亿元,其他收益、营业外收支等项目同比增加2.47亿元,减值损失同比减亏28.93亿元。

①2025年度公司销售毛利额为9.59亿元,相较2024年度的6.80亿元,增加2.78亿元。主要原因包括:一是受重点客户订单减少,2025年度收入同比下降29.94%,对毛利额同比量差的影响为-4.09亿元;二是受产品结构等因素影响,2025年度毛利率同比提高6.96%,对毛利额同比利差影响为6.87亿元。

②2025年度公司期间费用及税金(不含计入非经损益的费用)为12.22亿元,相较2024年度的16.41亿元,减少4.19亿元,主要原因系2025年通过优化管辖助人员结构、工效联动、压缩低效无效研发等措施加大期间费用可控管控力度,费用同比下降4.19亿元。

③2025年度公司非经常性损益为1.88亿元,相较2024年度的-2.56亿元,增加4.44亿元。主要原因包括:一是公司子公司2024年度确认土地污染治理费用2亿元,2025年度无此事项;二是公司子公司2024年度因诉讼赔偿确认营业外支出0.64亿元,2025年度无此事项;三是2025年度计入非经常性损益的政府补助较2024年度增加0.76亿元。

④2025年度公司减值损失为-1.72亿元,相较2024年度的-30.65亿元,减亏28.93亿元。主要原因包括:一是资产减值损失同比减少24.96亿元,一方面2024年终止募投项目长春际华园、重庆际华园项目并择机处置,长期资产计提减值18.62亿元,本年度经评估后账面价值与评估值接近,无新增计提;另一方面2024年度受军品标准、客户需求的变化等影响,公司加速产品迭代、重新整合产品谱系,对部分无使用价值的滞销产品、已过保质期的防疫产品根据可变现净值计提存货跌价准备5.3亿元,2025年根据可变现净值计提存货跌价准备5,870万元,同比大幅减少88.92%;二是信用减值损失同比减少3.97亿元,主要系2024年度根据对应政府方(包括城投公司)与土地相关的欠款、以前年度涉诉或已设定抵押的逾期欠款以及其他应收款项的减值测试结果,计提信用减值5.10亿元,2025年根据减值测试结果计提信用减值1.13亿元,同比大幅减少77.79%。

综上:公司2025年刚性削减成本费用,清收应收账款减少信用减值损失计提金额,盘活存货及际华园资产减少资产减值损失,叠加增加非经常性损益,2025年大幅缩亏的原因具有合理性。

(5)结合军需品及民品市场变化、竞争格局、公司近两年连续亏损、客户拓展及在手订单、产能利用率等情况,说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性,改善业绩的具体措施。

综合军需与民品市场、行业竞争、连续亏损、订单及产能利用率各项要素,公司不存在持续经营能力重大不确定性。2025年度公司主营业务收入大幅下降主要系军需品订单降幅较大导致收入同比大幅下降,由2024年38.67亿元降低至2025年11.82亿元,降幅69.44%;民品及其他业务同比降低4.59%,波动较为平稳。

军需品收入下降原因如一、(1)中所述,主要系部分企业资质受限,且错过2025年军需品投标窗口期。目前公司所属企业资质正在逐步恢复中,已恢复资质企业在被装物资应急物资保供项目上,履约能力受到客户认可,中标金额约3.02亿元,承揽份额达96.54%。

2025年因军需品订单不足,订单零星等原因造成的产能利用率不足问题将于后期有显著改观。随着公司不断加强区域产能建设和智能化升级的完成,公司竞标企业资质持续优化,应标能力不断加强,将在军需品市场走出2025年及2026年上半年的低谷和困境,后期公司加工承揽能力和经营业绩会逐渐向好。同时,公司近年培育的电商、外贸等领域业务也同比增长显著,在品牌代工业务领域,不断拓展,在业务中的占比同比显著增加。

综上,近两年连续亏损由军品见底、民品各细分领域阶段性利空共振造成,属于行业周期性阶段性亏损,无基本面持续恶化问题,持续经营不存在重大不确定性。

公司将进一步调整经营策略,持续改善业绩,具体措施为:

一是全域开拓民品市场,以增量补缺口、提产能。①持续深耕行配存量增量市场,聚焦电网、能源、兵器等核心客户,稳固长期订单,紧盯2026年二、三季度招标窗口,组建专班抢抓集中释放红利。②深挖职业装细分赛道,聚焦政企工装、公安消防等领域,迭代产品与服务,扩大市占率,拓宽收入渠道。③优化外贸布局,主动收缩变地缘摩擦冲击的传统市场,转向开拓东南亚、中亚、澳洲等新兴市场,发力高端代工,以新订单稳住外贸基本盘。同时联动旗下贸易及品牌公司,做强线上电商,深化与头部品牌ODM合作,建立订单闭环管控,全力盘活闲置产能,稳步提升整体产能利用率。

二是强化研发创新,增厚产品毛利。聚焦尼龙66阻燃等核心材料攻关,加速防护、工装新品转化与专利产业化。推行研销协同,压缩打样周期。落地双模化生产,2026年底模板覆盖率达11.5%,单工势效提升6%以上。贯通数字化系统降本提效,推进晋江研究院建设,以高附加值差异化产品摆脱低价内卷。

三是统筹品牌塑造,打造稳定盈利增长极。做强自有工装与防护品牌,统一标准、参与行业规则制定,巩固话语权。以新兴际华国际贸易有限公司(以下简称“际华国贸”)、际华连锁商务有限公司(以下简称“连锁商务”)两大平台为核心,拓展跨境民品防护与高端定制市场;对内打通ODM供应链,对外深化头部品牌代工合作,形成双轮增收模式。同步规范费用管理,释放经营价值,稳定市场预期。

四是深化精益管理,刚性降本压费。推行解集市场化,以产线为单元实行成本买断与节奖超罚;动态优化劳动定额,淘汰负毛利产品与低效产线。常态化压降两金,督办逾期应收,清理冗余库存。刚性管控期间费用,精简管辖人员,压缩低效开支;常态化开展“五小”降本技改,双向压降制造与管理成本。

五是加速区域化改革,重塑产销经营体系。加快区域公司组建落地,整合分散生产基地、市场资质、营销团队,统一统筹区域客户与订单分配,实现产能动态灵活调配。持续推进存量产线智能化升级,扩充核心生产基地产能。同步推进低效非经营资产处置,对冲主业阶段性亏损,从组织、产能、资产多维度解决成本高、产能闲置问题。

会计师核查程序及核查结论:

核查程序:

(1)访谈公司管理层,了解公司军需品销售业务相关客户采购政策,采购周期变化情况与背景,并与获取的公司其他信息进行核对,分析军需品销售业务收入大幅下滑的原因,印证其合理性;结合在手订单及行业长期政策,复核收入趋势判断合理性;

(2)获取公司分产品的营业收入成本明细表,检查收入成本分类是否正确,分析收入、成本、毛利率波动的具体原因及合理性;查阅同行业可比上市公司经营业绩,与公司经营业绩变动情况进行对比,分析波动的合理性;

(3)获取公司分季度、分产品、分客户收入明细表,分析各季度收入波动原因,抽样核对收入确认单据。其中,针对四季度抽查大额收入对应的销售合同、出库物流单据、客户签收及回执、核查四季度大额收入真实性;

(4)选取主要客户进行函证,对回函不符查明原因并相应调整,对未回函部分实施替代测试;

(5)获取公司2024-2025年成本费用明细,抽查采购、费用报销凭证,检查成本、费用压降真实性;取得与政府补助、资产处置、诉讼等非经常性损益相关的文件、协议,复核非经常性损益确认依据及列报口径;对比2024年、2025年各科目减值计提明细及会计政策,分析资产减值计提发生变化的原因,分析评估结果的合理性;

(6)访谈公司管理层,了解公司相关产品市场及竞争格局变化,公司针对连续亏损采取及拟采取的具体措施;了解管理层对被审计单位持续经营能力作出的评估并结合各类工作评价其合理性,包括但不限于:访谈公司生产负责人,了解公司目前主要工厂的产能及产能利用率情况;访谈公司销售负责人,了解公司客户拓展、在手订单情况及2026年度市场波动变化情况;访谈公司财务负责人,了解公司未来一年各类主要预算数据情况及依据的合理性。

核查意见:

经核查,我们认为:

(1)公司军需品业务收入大幅下滑具有合理性,下滑趋势不会持续;

(2)公司军需品业务、民品业务本期营业收入同比下滑但毛利率均增长具有合理性;与同行业可比公司变动趋势不存在显著差异;

(3)受客户采购招标节奏、项目开发(房地产开发)与交付周期等因素影响,公司收入呈现前低后高、四季度集中确认的分布特征,第四季度收入占比显著增长具有合理性;公司第四季度被装鞋靴类订单执行周期与其他季度不存在显著差异;

(4)因减值计提减少,成本费用压降及非经常性损益同比大幅增加等,本期大幅缩亏具有合理性;

(5)公司持续经营能力不存在重大不确定性。

2.关于贸易及其他业务。年报显示,2025年贸易及其他业务收入7.86亿元,占营业收入的11.35%,同比大幅增长73.14%,毛利率为19.69%,同比增加6.04个百分点;公司贸易销售业务营业收入为1.18亿元。前期,子公司新兴际华国际贸易有限公司(以下简称际华国贸)、际华岳阳新材料科技有限公司(以下简称际华新材料)曾因融资性贸易和代理业务采用总额法确认收入导致虚增营业收入、营业成本;年报“重大诉讼、仲裁事项”中披露,子公司际华国贸因贸易业务涉及多起诉讼。

请公司:(1)补充披露贸易业务的具体构成、业务模式、收入、成本、毛利率情况、交易对手方情况;近3年贸易业务收入及毛利率的变动情况及原因,是否存在融资性贸易和代理业务;

(2)结合具体贸易业务模式,说明各类贸易业务采用总额法或净额法确认收入的依据,收入确认是否真实、准确;

(3)补充披露其他业务的具体构成、业务模式、交易对手方情况,近3年收入及毛利率具体变化情况及原因。请年审会计师发表明确意见。

公司回复:

(1)补充披露贸易业务的具体构成、业务模式、收入、成本、毛利率情况、交易对手方情况;近3年贸易业务收入及毛利率的变动情况及原因,是否存在融资性贸易和代理业务;

2025年公司贸易销售业务营业收入为1.18亿元,营业成本0.97亿元,毛利率18.14%。具体情况如下表所示:

单位:万元

项目	收入	成本	毛利率(%)	业务模式	主要交易对手方
B端客户线上平台业务	941.98	811.08	13.90	线上商城	中国民器工业集团、中粮集团、新兴铸管等大型央企、国企
出口贸易业务	9,755.06	8,826.97	9.51	出口贸易	非洲、东南亚市场客户、境外外贸公司
出口代理业务	999.65	-	100.00	出口代理	江苏苏豪中天投股有限公司、厦门赛里行进出口有限公司等委托出口的国内供货商
其他	144.95	55.88	61.45		
合计	11,841.64	9,693.93	18.14		

各项具体业务模式:

①B端客户线上平台业务:公司子公司聚焦于工业防护领域,采取入驻大型央、国企线上商城的销售模式,产品范围包括头部、眼面、听力、手部、足部、身体、呼吸及坠落防护等。具体业务流程及模式为:a.各大央企发布询价或招标公告,子公司参与报价,中标后可入驻线上商城;b.子公司基于对客户需求的预判或根据客户明确要求,自主筛选适宜产品进行上架;c.客户根据自身实际需求在商城平台下达订单,客户对产品进行检验签收后,在商城系统确认交易完成。

②出口贸易业务:公司2023年-2025年主要依托子公司际华国贸开展服装面料类、装具类等产品出口贸易业务。具体业务流程及模式为:a.公司通过国际展会、国内大使馆拜访、国外拜访、外贸数据平台等渠道获取商机,业务人员获取到客户需求清单及样品,向客户报价并报样检测。公司综合考量产品成本、订单规模、合理的利润水平及产品交期等因素后,与客户就产品类别、数量、金额、交期、结算方式、信用政策及争议解决等合同关键条款达成一致后签署销售合同。b.根据报样、报价及产品交期情况,结合公司盈利平衡测算,选择供应商签署采购合同,若集团内部单位具备相关产品生产能力则优先选择内部供应商。c.业务人员根据产品生产进度及发运安排通知生产工厂发货,货物发运前由公司业务人员或公司聘请的第三方专业人员进行质检,货物发运后相关存货风险转移至公司。业务人员提交报关单证,货物运至海关报关出口后向客户发送货运提单,按合同约定以CIF、FOB或CFR模式确认收入。d.财务确认货款到账办理结汇,收取业务人员提交的单证资料办理财务结算,并根据相关出口备案单证申报出口退税。该类业务依托公司特有资质,自主开拓并选择交易对手,自主选择产品供应商,际华国贸为交易过程中的主要责任方,以总额法确认收入。

③出口代理业务:子公司与委托方签订代理出口服务协议,受托与客户签订出口协议,根据代理协议约定收取代理服务费,代委托企业办理出口手续、办理出口收汇及付款手续。该类业务按照净额法确认代理佣金收入。

公司近3年贸易业务收入及毛利率的变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2025年		2024年		2023年	
	收入	毛利率(%)	收入	毛利率(%)	收入	毛利率(%)
B端客户线上平台业务	941.98	13.90	1,082.18	14.90	683.82	13.84
出口贸易业务	9,755.06	9.51	12,133.25	2.22	55,559.90	2.56
出口代理业务	999.65	100.00	896.55	100.00	114.00	100.00
其他	144.95	61.45	2.19	13.24	0.16	18.75
合计	11,841.64	18.14	14,104.17	9.34	56,357.88	2.89

2023-2025年公司加强B端客户线上平台业务客户拓展,收入整体呈上升趋势,毛利率较为稳定。

2023年出口贸易收入55,561.90万元,2024年出口贸易收入12,133.25万元,2025年出口贸易业务收入9,755.06万元。2024年至2025年期间,受际华国贸与天津威鹏投资有限公司(下称“天津威鹏”)投资有限公司合同纠纷相关诉讼案件影响,子公司际华国贸运资金阶段性承压,致使自营出口业务出现短期停滞,订单承揽量快速下滑。为应对上述挑战并优化资产质量,公司主动实施海外业务战略转型,逐步退出竞争激烈、价格优势弱化的低效市场,在稳固存量优质订单基本盘的同时,将资源向高附加值、高利润的优质市场倾斜。2024年开始陆续退出东欧、东南亚等竞争激烈市场,导致出口贸易收入同比降低4.34亿元,同时由于不同国别产品结构及销售渠道不同,订单利润水平不同。2024年、2025年订单承揽量虽较2023年降幅明显,逐步开展市场结构调整,2025年成功开拓非洲市场,成为利润支撑点,公司在传统东欧市场退出后,正逐步构建多元化的市场布局。整体盈利能力逐步提升,服装面料类、装具类产品平均毛利率呈现波动上升趋势。公司业务调整符合“稳外贸、提质量”的行业导向,强化与高信用、高粘性客户的合作,提升业务稳定性。盈利能力和抗风险能力显著增强,为未来可持续发展奠定了坚实基础。

综上,公司子公司的贸易业务具备真实的商业实质和货物流转,盈利来源于贸易价差或代理佣金,不存在融资性贸易业务。公司开展出口代理业务,已按企业会计准则的规定以净额法确认代理收入。

(2)结合具体贸易业务模式,说明各类贸易业务采用总额法或净额法确认收入的依据,收入确认是否真实、准确;

线上商城、出口贸易业务按总额法确认收入:

项目	B端客户线上平台业务	出口贸易业务
定价模式	公司子公司在与最终客户的合作中,是商品销售价格的主要谈判方和决定方。上架商品的销售价格是基于子公司的市场策略、成本考量及与客户的商务谈判结果确定的,而非被动接受供应商指定或客户指定的固定价格。子公司拥有对商品的实质性定价权,是风险的主要承担者。	根据客户产品需求,相关国内供应商报价,经评比协商,达成一致后签订采购合同。销售环节,根据货物的成本+其他费用(运费、负责等)+利润测算销售价格,最终报价给外商,双方达成一致后签订购销合同。
自主的供应商与产品选择权	根据客户需求或市场预判,公司子公司完全自主地选择和决定向哪家供应商采购何种品牌、型号、规格的商品。此决策过程不受最终客户或平台方的约束(客户仅有品类需求,无指定供应商权利)。子公司承担了商品选择、供应商评估与管理、采购合约签订等核心商业活动与风险。	公司子公司结合客户需求,选择恰当的供应商签署采购合同,公司具备采购定价权。
存货控制权及风险转移	为保障服务响应速度,公司子公司会基于需求预测进行主动性备货。在商品交付给客户之前,该商品的存货风险(如过时、损坏、市场价格下跌)实质上由子公司承担。子公司的业务盈亏取决于采购成本与销售价格的差额。	采购环节,供应商备齐货物,根据交货方式约定在工厂或者港口(含海运、航空、陆运)完成货物交割(其中,工厂交货方式的国内运输环节由公司子公司负责,港口交货方式的国内运输环节由供应商负责),货物所有权及风险于产品发运后转移至公司子公司。 销售环节,由公司子公司委托货物代理公司进行货物报关出口,根据报价方式不同,由公司子公司联系或者客户指定货物承运人,货物装船/装机/铁路运输,公司子公司收得货物提(运)单,根据《国际贸易术语解释通则》约定,在常规的FOB、CIF、CFR报价方式下,货物移交承运人,货物所有权及风险顺利移给公司。

(3)补充披露子公司际华国贸因贸易业务涉诉的具体情况、原因、目前进展,双方诉讼请求,公司是否存在潜在赔偿金额,是否存在应计提未计提的预计负债;

际华国贸因贸易业务涉诉案件为:际华国贸与张家港保税区长江国际港务有限公司(下称“长江国际港务公司”)海事海商纠纷案件(原告);天津威鹏买卖合同纠纷案件(被告)。

①际华国贸与张家港保税区长江国际港务有限公司海事海商纠纷案件

a.具体情况及原因

际华国贸从事乙二醇贸易,与长江国际港务公司就乙二醇保管及港口作业合作,前期合作业务开展情况正常。截至2019年8月22日,际华国贸保管于长江国际港务公司的乙二醇货物数量累计为110,608吨,价值金额为人民币480,528,300元。2019年9月初,际华国贸按惯例正常要求长江国际港务公司提供货权转移入库凭证及要求提货时,长江国际港务公司拒不同意际华国贸的提货要求。际华国贸已就双方港口作业合同纠纷事项作为原告向武汉海事法院提起诉讼。

b.目前进展

一审法院裁定驳回起诉,因本案与江苏省张家港市公安局正在侦查的刑事案件系同一法律事实,不属于经济纠纷而涉嫌经济犯罪,应将有关材料移送江苏省张家港市公安局。际华国贸不服一审裁定,向湖北省高级人民法院提起上诉,二审法院裁定驳回上诉,维持原裁定。

c.诉讼请求

子公司际华国贸作为原告,请求法院依法判令被告(长江国际)返还原告乙二醇110608吨(价值4.81亿元);如被告无法返还原告乙二醇110608吨,请求法院依法判令被告赔偿际华国贸相应的损失4.81亿元;本案诉讼费由被告承担。

d.公司是否存在潜在赔偿金额,是否存在应计提未计提的预计负债

子公司作为原告,请求对方返还乙二醇货物或赔偿子公司对应的损失,子公司不存在潜在赔偿金额,不存在应计提未计提的预计负债。

②际华国贸与天津威鹏投资有限公司买卖合同纠纷案件

a.具体情况及原因

际华国贸与天津威鹏于2019年3月18日签订了《乙二醇贸易项目合作协议》,协议约定天津威鹏作为供货商长期向际华国贸供应乙二醇货物。天津威鹏与际华国贸签订了总金额为219,963,150元《购销合同》。合同签订后,天津威鹏向其供应商支付了货款21,288,500元,际华国贸向天津威鹏支付了29,480,000元货款。但因天津威鹏至今未将《购销合同》中约定的剩余货物按约定交付给际华国贸,因此际华国贸未向天津威鹏支付剩余合同款190,483,150元。故天津威鹏对际华国贸提起诉讼。

b.目前进展

2023年12月一审判决际华国贸向天津威鹏赔偿9170万元,驳回天津威鹏的其他诉讼请求。际华国贸和天津威鹏不服一审判决,均向上级人民法院提起上诉,2024年4月二审法院驳回双方上诉、维持原判。本案判决生效后,天津威鹏向法院申请了强制执行,因际华国贸无可供执行财产,法院于2025年12月终结本次执行。

c.天津威鹏诉讼请求

请求判令际华国贸立即支付给天津威鹏货款1.9亿元;判令际华国贸支付逾期付款违约金633.3万元(暂计2019年11月18日,应计算至实际支付日),诉讼费、保全费、保全担保费由际华国贸承担。以上暂计1.97亿元。

d.公司是否存在潜在赔偿金额,是否存在应计提未计提的预计负债

际华国贸已于2024年根据终审判决结果,确认对天津威鹏的债务9,635.21万元(包括赔偿款及其利息和申请执行费用)。但因际华国贸无偿付能力,2025年度根据法院判决书,计提了迟延履行期间的债务利息767.87万元。

际华国贸公司结合第三方律师出具的法律意见书,法院判决是对际华国贸与天津威鹏之间乙二醇交易纠纷的认定,际华国贸仅须按照法院生效判决履行给付义务,不存在潜在赔偿金额。

际华国贸已按照法院判决书按照权责发生制原则计提了延迟履行期间债务利息,不存在应计提未计提的预计负债。

(4)补充披露其他业务的具体构成、业务模式、交易对手方情况,近3年收入及毛利率具体变化情况及原因。

第一,其他业务的具体构成、业务模式、交易对手方情况:2025年公司主营业务收入中贸易及其他业务收入7.86亿元,除上述贸易业务收入1.18亿元外,其他业务收入6.68亿元,抵消内部企业之间开展的业务收入1.77亿元后,其他业务收入4.91亿元,毛利率27.14%。具体情况如下表所示:

单位:万元

项目	收入	成本	毛利率(%)	交易对手方
房地产销售业务	31,734.77	25,640.37	19.20	零散购房者
文体类业务	4,170.10	4,743.72	-13.76	团体或零散游客
租赁业务	5,600.46	1,853.19	66.91	企业或个人商户
零售类及其他业务	7,569.04	3,517.95	53.52	企业或个人零散户
合计	49,074.37	35,755.23	27.14	

公司其他业务收入4.91亿元其他业务模式:

①房地产销售业务为公司全资子公司际华三五三六实业有限公司(以下简称“3536公司”)基于老厂区土地资产盘活而开发的地产项目,该项目位于绵阳市绵兴路东段62号,项目业态包括住宅、商业地产。项目于2022年开始建设,至2025年末全部竣工,部分楼体于2025年12月末办理完成竣工备案并向业主完成交付,本年度确认房地产销售收入3.17亿元。

②文体类业务主要为公司子公司重庆际华目的地中心实业有限公司、长春目的地投资建设有限公司开展园区运营服务,以运动中心及游乐项目为主,包括室内跳伞、攀岩、冲浪等极限运动项目,射箭、卡丁车、保龄球等三十余种多样化大众运动项目而形成的收入。

③租赁业务主要为公司子公司持有的房屋、土地、设备进行出租而形成的收入。

④零售类及其他业务主要为公司子公司通过抖音天猫等电商平台,销售鞋品、服装、头盔、背包、皮带及防护用品等。

近3年收入及毛利率具体变化情况如下表所示:

单位:万元

项目	2025年		2024年		2023年	
	收入	毛利率(%)	收入	毛利率(%)	收入	毛利率(%)
房地产销售业务	31,734.77	19.20				
文体类业务	4,170.10	-13.76	4,906.36	-41.04	4,571.77	-46.58
租赁业务	5,600.46	66.91	8,555.51	72.79	8,123.15	67.81
零售类及其他业务	7,569.04	53.52	13,172.07	5.04	18,506.27	17.34
合计	49,074.37	27.14	26,633.94	18.31	31,201.19	21.11

具体变化的原因:

①房地产销售业务2025年收入3.17亿元,毛利率19.20%,2024年及2023年不涉及该类业务。

②文体类业务近三年收入规模较为稳定,毛利率分别为-46.58%、-41.04%和-13.76%,呈逐年减亏趋势。主要原因系折旧、摊销等固定成本减少,一是2023年重庆际华园计提方舱折旧费300万元,导致2024年该折旧成本同比减少286.75万元;二是重庆际华园、长春际华园2024年分别计提资产减值4.81亿元、13.81亿元,使得2025年际华园项目成本中同比折旧、摊销减少2,149万元,推动毛利率进一步回升。

③租赁业务近三年毛利率分别为67.81%、72.79%和66.91%,整体保持平稳。2025年实现收入5,600.46万元,较2024年减少2,955万元,降幅较大,主要系公司子公司作为转租方管理的原“中御广场”项目于2024年末承租合同到期,子公司承租房产交还产权持有人,导致2025年租赁收入减少约2,800万元。

④零售业务近三年波动较大,主要系公司优化资源配置,2024年主动关停效益转化较低的形台电商中心,优化库存结构、回笼资金,对库存商品进行折价清仓处理,产品亏损销售导致毛利率较低。2025年公司加大扶持杭州电商中心,在电商平台的推广投入增加(直播、精准流量投放),有效提升了产品曝光与销售转化,本年度销售的货品主要为新采购或高周转商品,毛利率显著提高。

会计师核查程序及核查结论:

核查程序:

(1)获取公司贸易业务相关的内部控制制度、业务台账、业务分类清单,区分自营贸易、代理贸易业务类型;访谈公司管理层及业务负责人,核实两类业务运营流程、风险承担、货权归属、定价权限等核心要素,分析判断业务模式划分是否恰当;

(2)针对重要客户和供应商,通过公开信息检查是否与公司存在关联方关系,客户与供应商是否存在同一控制或关联关系;

(3)获取报告期内主营业务销售清单,对报告期内记录的收入交易选取样本,对销售合同、发票、出库单、签收单、报关单、提单等支持性文件进行核对,评价相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定;

(4)结合贸易业务主要客户、销售商品变化情况,对比分析公司贸易业务收入、毛利率变动趋势,分析其变动原因并验证其合理性;

(5)访谈公司管理层及法务人员,获取际华国贸全部涉诉法律文书,了解案件详情、争议事由及后续风险;针对际华国贸作为被告的诉讼板查底层交易背景,核对账面债权余额与法律文书信息是否一致;针对际华国贸作为被告的诉讼板查贸易业务原始交易背景,核对账面负债、应付赔款与法院终审判决文件;核查账面债务记录完整性,评估潜在赔付风险,确认是否存在应计提未计提的预计负债;

(6)