关于永泰运化工物流股份有限公司

申请向特定对象发行股票的审核问询函

的回复报告

保荐机构（主承销商）

甬兴证券有限公司
YONGXING SECURITIES CO.,LTD

二〇二六年五月

深圳证券交易所：

贵所于 2025 年 9 月 9 日出具的《关于永泰运化工物流股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2025〕120034 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。永泰运化工物流股份有限公司（以下简称“永泰运”“发行人”或“公司”）会同甬兴证券有限公司（以下简称“保荐机构”或“甬兴证券”）、北京海润天睿律师事务所（以下简称“发行人律师”或“海润天睿”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“天职”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，同时按照要求对《永泰运化工物流股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与募集说明书中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
审核问询函所列问题的回复	宋体
回复中涉及对募集说明书修改、补充的内容	**楷体（加粗）**

本回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1 3

问题 2 161

问题 3 194

其他问题 1 231

其他问题 2 231

问题 1

报告期内发行人跨境化工物流供应链服务收入分别为 269,837.31 万元、156,408.43 万元、215,169.04 万元和 46,896.83 万元，波动较大。受行业竞争加剧影响，2024 年，发行人跨境化工物流供应链服务毛利率为 11.35%，较 2023 年的 15.52%下降 4.17 个百分点。

报告期内，发行人供应链贸易业务收入分别为 8,718.42 万元、36,361.42 万元、134,920.17 万元及 51,043.97 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.90%、16.58%、34.68%及 48.31%，收入规模和占比均增长迅速。其中，二手车出口贸易为主要的贸易业务，最近一年一期营业收入分别为 98,492.22 万元和 44,492.24 万元，占供应链贸易收入比例分别为 73.00%和 87.16%。该业务毛利率较低，最近一年及一期的毛利率分别为 1.83%和 3.20%。2025 年 3 月，商务部等五部委实施《二手车出口管理办法》，要求出口二手车必须提供真实使用记录等材料。根据公告及年报问询函回复，公司供应链贸易服务涉及的产品种类包括零公里二手车；根据申报材料，发行人国内采购的二手车不全是行程表显示 100 公里以内的车辆。2024 年，三家二手车出口客户存在逾期付款的情况，主要系因地缘突发事件等原因导致临时性汇路受阻。2022 年 7 月和 2023 年 11 月，发行人分别参与设立浙江昊泰化工有限公司（以下简称昊泰化工）和宁波镍神新材料有限公司（以下简称镍神新材）。2024 年 7 月，发行人出售了昊泰化工 51%股权，剥离异氰酸酯、橡胶等产品的贸易业务；2025 年 7 月起，发行人持有的镍神新材的股权从 51%下降至 49%，镍制品贸易业务不再纳入财报合并范围。

发行人供应链贸易业务包括内贸业务、出口业务和代理业务。内贸业务和出口业务用总额法核算收入，代理业务采用净额法核算。内贸业务和代理业务均包括橡胶、有机化学原料等产品。内贸业务对异氰酸酯、橡胶、丙烯酸等产品通常采用由供应商直接发货形式交易。发行人于 2024 年 4 月 10 日和 8 月 28 日披露《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》,将 2023 年度开展的部分贸易业务收入确认方式由总额法更正为净额法，涉及业务为当时控股子公司昊泰化工以供应商直接发货模式及仓库货转模式开展的异氰酸酯和橡胶两类产品化工贸易业务等。

根据申报材料，报告期内发行人代理业务中上海银钡实业有限公司和卓辰实业（上海）有限公司既是客户也是供应商。最近一年一期，发行人代理业务前十大供应商包括万事利集团有限公司（以下简称万事利集团），最近两年代理业务前十大供应商对应客户包括杭州标洛贸易有限公司（以下简称杭州标洛）及杭州霍雅贸易有限公司（以下简称杭州霍雅）。根据公开信息，杭州标洛注册地址位于浙江省杭州市上城区天城路 68 号（万事利科技大厦）2 幢 5 楼 515 室，与供应商万事利集团在同一座大厦，杭州标洛与杭州霍雅的联系电话相同。

报告期内，发行人境外收入占比从 17.41%增至 50.44%。

报告期各期末，发行人预付款项分别为 7,107.93 万元、36,560.76 万元、30,117.96 万元和 43,444.57 万元。报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 26,525.55 万元、41,137.19 万元、-44,791.40 万元及-29,655.48 万元。根据申报材料，2024 年现金流量净额大幅下降主要系 2024 年发行人缩短了应付票据的付款期限，同时部分贸易业务结算方式由应付票据改为电汇，导致应付票据余额大幅减少。

2024 年末发行人发出商品余额大幅增长，占存货的比例约为 60%，主要系发行人二手车贸易业务新增海外仓模式，需在报关后运至海外仓再由发行人安排客户提车时确认收入所致。

报告期内，发行人通过收购等方式取得多家公司控制权，新增商誉 8,684.26 万元。2024 年，上述被投资单位实际业绩均不及预期，发行人未对相关商誉进行减值。

2022 年，发行人对固定资产中的房屋及建筑物的折旧年限进行会计估计变更，从 3-20 年调整为 3-40 年，系 2022 年发行人新增子公司相关的折旧年限为 40 年，故对折旧年限进行调整。截至 2025 年 3 月 31 日，发行人房屋及建筑物原值为 61,327.56 万元。

请发行人：（1）结合跨境化工物流供应链业务定价模式、行业变化趋势、同行业可比公司情况等，说明该主营业务业绩波动较大的原因，毛利率下降是否具有持续性，发行人拟采取的应对措施及有效性。（2）结合发行人供应链贸易与其他主营业务协同情况、同行业可比公司业务发展趋势、公司资金周转情况等，说

明发行人上市后大力开展贸易业务的必要性、合理性；区分供应链贸易业务主要产品类型，列示收入核算模式、对应收入利润及占比、主要客户及供应商情况，包括公司名称、注册地、交易金额及占比、对客户销售货物具体对应的供应商情况、定价原则、信用政策、合作历史、采购和交易模式（包括但不限于订单获取方式、供应商确定方式、结算方式）、客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排等。（3）结合报告期内发行人零公里二手车的销售利润占比情况、截至目前相关存货情况等，说明发行人二手车贸易业务是否符合商务部等相关部委近期政策规定和政策导向，是否存在法律风险及应对措施；结合二手车贸易主要外销地区及收入占比情况、当地局势及二手车进口政策、行业发展趋势等情况，说明上述三家二手车出口境外客户逾期的原因、相关负面影响是否已消除，外销地区二手车进口政策是否收紧及对发行人业务影响；结合前述情况及发行人二手车贸易毛利率偏低的现状，进一步说明发行人二手车出口贸易业务能否保持稳定和可持续。（4）说明昊泰化工和镍神新材的股权结构、股东背景、报告期内贸易业务具体内容、收入及利润占比等，发行人在报告期内设立前述两家公司实施贸易业务收入后又快速出售的商业合理性，是否影响发行人业务稳定性。（5）结合不同产品类型贸易业务主要客户的合同条款、货物及资金的交付安排、发行人在交易中的角色及责任、是否承担存货风险等，说明对应收入确认模式是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否与同行业可比公司一致；同类产品贸易收入采用不同核算方式确认的原因及合理性，内贸业务中由供应商直接发货至客户的交易收入采用总额法核算的原因及合理性。（6）对照 2023 年部分贸易收入确认方式由总额法更正为净额法的原因和依据，说明昊泰化工 2023 年以前的贸易业务收入、发行人其他贸易业务收入确认是否存在相同问题，前两次会计差错更正是否完整、准确，是否存在其他收入、成本确认不准确的情形。（7）结合销售产品、业务模式，说明代理业务中卓辰实业（上海）有限公司、上海银钡实业有限公司等企业同时为主要客户和供应商的具体原因及合理性，是否存在其他客户供应商重叠的情形；说明杭州标洛、杭州霍雅是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并结合企业办公地址，说明杭州标洛与万事利集团在同一座办公楼，但通过发行人作为代理商而非直接向万事利集团采购的原因及合理性，贸易业务是否具有商业实质；结合代理业务主要供应商及对应客户的具体工商信息等，说明客户及供应商是否存在属于同一控

制下企业或其他关联关系的情形，并结合对应产品类别及销售特性、销售和采购总额及占比、发行人相关资质及优势等，说明相关客户与供应商通过发行人作为代理商开展业务的必要性和经济性，是否符合行业惯例，是否具有商业实质。（8）结合报告期内发行人采用预付方式采购的情况，包括产品类型、采购模式、采购合同条款、对应供应商是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系等，说明发行人采用预付方式采购是否属于行业惯例；说明预付款对应的结算方式、结算周期和交货情况等主要合同的期后执行情况以及预付账款的期后结转情况，是否形成资金占用；说明 2024 年发行人通过缩短应付票据付款期限等方式加速付款的原因及合理性，是否进一步加剧发行人资金短缺风险。（9）结合发出商品的盘点情况、结转周期，说明报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，主要库存商品的销售数量与其采购入库数量、发出商品数量是否相匹配，并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险。（10）说明报告期内收购的子公司业绩不及预期的原因，是否与同行业可比公司一致；结合相关商誉减值具体测算过程、关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况等，说明 2024 年在相关主体业绩不及预期甚至亏损的情况下，发行人未计提商誉减值准备的合理性，相关商誉减值准备计提是否充分。（11）结合报告期内被投资子公司与发行人主营业务协同性、核心竞争力、收购后业绩变动情况、发行人在手资金、业务规划等情况，说明发行人上市以来频繁并购是否必要、审慎，是否有整合能力，是否对公司业绩造成不利影响。（12）结合房屋及建筑物的相关权证、性质和使用情况，说明新增子公司房屋及建筑物折旧年限为 40 年的原因及合理性，发行人其他房屋及建筑物折旧年限延长是否合理，是否与同行业可比公司一致；会计估计变更对发行人经营业绩的影响，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请发行人补充披露上述风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人外销收入、供应链贸易收入真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，说明函证金额及比例、报告期内回函率及函证相符情况、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回

款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否有效、充分，相关证据是否能够相互印证（海关出口报关数据与外销收入匹配情况）。请发行人律师核查（2）（3）（7）（12）并发表明确意见。

【回复】

一、结合跨境化工物流供应链业务定价模式、行业变化趋势、同行业可比公司情况等，说明该主营业务业绩波动较大的原因，毛利率下降是否具有持续性，发行人拟采取的应对措施及有效性。

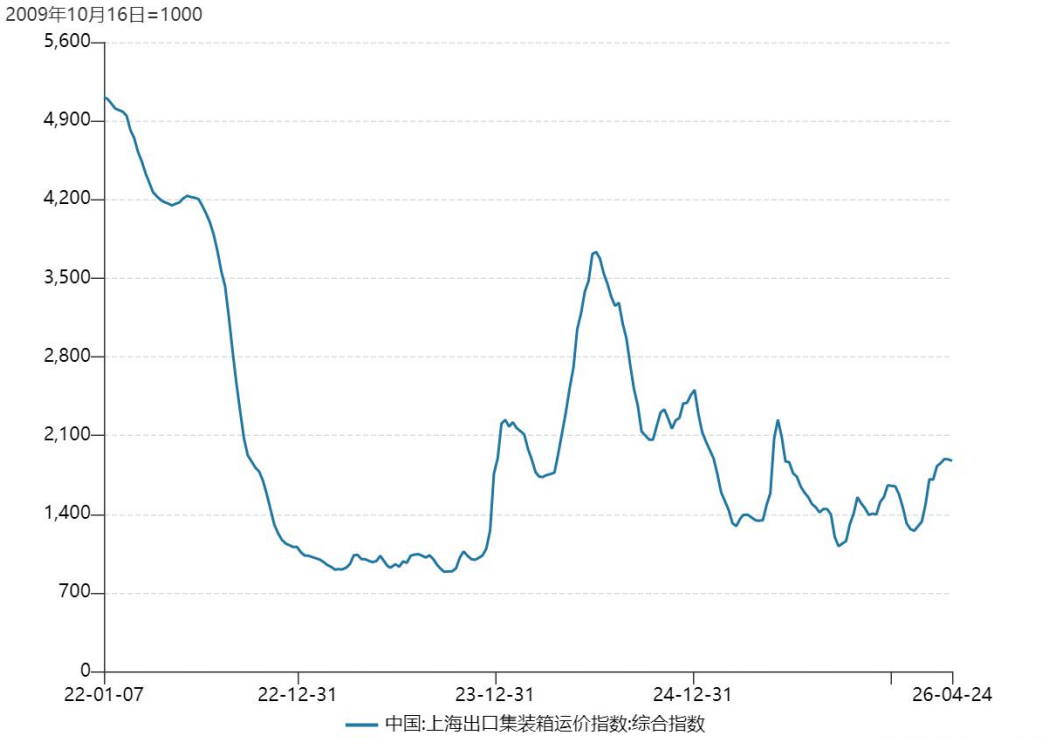
（一）跨境化工物流供应链收入波动较大的原因

报告期内发行人跨境化工物流供应链服务收入分别为 156,408.43 万元、215,169.04 万元和 **205,117.34** 万元，波动较大。公司跨境化工物流供应链服务收入波动较大主要受行业趋势变化影响，具体分析如下：

1、海运市场景气度变化

公司跨境化工物流供应链业务的报价模式为成本加成模式，即在公司基础服务成本的基础上，适当上浮一定的金额作为综合物流服务费。公司基础服务成本包括海运服务采购成本、仓储堆存成本、道路运输成本、港务关务成本等，其中海运服务采购成本是公司基础服务成本的主要构成。

海运服务采购成本主要受海运市场景气度影响。中国出口集装箱运价指数（简称“CCFI”）是由上海航运交易所编制并发布的反映中国出口集装箱运输市场价格变化趋势的一种航运价格指数，包括综合运价指数及东南亚、地中海、欧洲、美西、美东、南美等多条分航线指数，是观察海运市场景气度变化的主要指标之一。2022 年至今，CCFI 的走势图如下：



数据来源：Wind

根据上图，2022 年，受全球宏观经济环境及海运市场运力供大于求等因素的综合影响，CCFI 指数自 2022 年初 3,500 点左右整体呈下滑态势，2023 年该指数持续处于低位徘徊，期间最低下探至 800 点附近。2024 年，受全球物流市场回暖及海运价格回升等因素的综合影响，该指数自 2024 年初 937 点最高冲高至 2,181 点，随后回调，年末保持至 1,515 点附近，较年初上涨 61.69%。

在此情况下，由于公司以成本加成模式向客户收取综合物流服务费用，海运价格的大幅波动直接导致公司相关业务收入的大幅波动。

2、化学品及有关产品出口价格指数变化

公司从事的跨境化工物流供应链服务受化工产业出口变化的情况影响较大。化学品及有关产品出口价格指数（SITC2）是海关总署发布的化学品出口相关的价格指数，2022 年至今，SITC2 的走势图如下：

数据来源：Wind

根据上图，2022 年，受海外需求复苏不及预期及有关化学品产能供大于求等因素的综合影响，该价格指数同样自 2022 年初整体呈现下滑趋势，2023 年相关化学品的出口价格处在低位运行，表明 2023 年海外市场对相关化工产品的总体需求较 2022 年出现下滑。受全球原材料成本上涨和海外补库存等因素的综合影响，该指数自 2024 年呈现波动趋升的修复态势，同比均值高于 2023 年水平，表明 2024 年海外市场对相关化工产品的总体需求较 2023 年有所回暖。

上述指数反映了化工企业的海外出口的总体需求量变化以及因出口价格变动带来的自身盈利能力的变化，公司作为该产业链条上的物流服务商，受上述因素的传导影响导致公司相关业务收入大幅波动。

报告期内，公司跨境化工物流供应链收入波动与上述行业趋势变化保持一致。

3、同行业可比公司情况

（1）同行业可比公司选取标准

公司基于物流行业上市公司范围，选取从事化工跨境物流供应链服务的可比上市公司。目前 A 股上市公司中，以跨境化工物流供应链服务为主营业务的上市公司主要是密尔克卫（603713）和永泰运。在这基础上，公司补充选取了物流

上市公司中规模相当且涉及从事海运跨境物流的公司，因此可比公司中纳入了海程邦达（603836）、畅联股份（603648）和长久物流（603569），具体情况如下：

简称	市值（亿元）	主营业务
密尔克卫	88.19	跨境化工物流供应链服务
海程邦达	28.24	主要以各类进出口贸易参与主体为服务对象，为其规划、设计并提供专精于跨境环节的标准化物流服务产品与定制化供应链解决方案。
畅联股份	39.50	专注于为国际跨国企业提供精益供应链管理服务，主要集中于高科技电子、医疗器械和试剂、机械装备部件、进口食品和服饰等高端消费品、精益制造领域。
长久物流	46.17	专注为汽车行业提供综合物流解决方案的现代服务企业，并随着中国汽车出海进程显著，公司在国际海运、国际铁路和国际公路上均拓展了运输路线。
嘉友国际	190.84	业务以陆运锁定国家和地区的国际物流业务为核心，在中蒙、中亚、非洲陆路口岸投资物流基础设施、海关监管场所、保税仓、跨境运输车队、通关和装卸团队，国际多式联运业务是公司的基础业务，其发展具有陆港联动整合+陆运自营的特点。
上海雅仕	27.51	为一家现代综合供应链管理服务企业，专注于为大型工业客户提供高度定制化的物流解决方案，公司的多式联运服务整合了铁路、公路与水路运输资源，物流链条衔接顺畅，能够协助工业企业实现原料采购、生产制造、产品输出至市场流通的全链条成本最优化与效率最大化。
永泰运	27.25	跨境化工物流供应链服务

注：市值为 2025 年 12 月 31 日收盘市值。

根据上表，海程邦达、畅联股份和长久物流均涉及海运跨境物流，且与公司规模相当；嘉友国际存在海运业务，但业务模式以陆港联动整合+陆路自营为特点，以所在地陆运为主，且公司市值规模较大，与公司差异较大；上海雅仕的多式联运服务系整合铁路、公路与水路运输资源，与跨境海运联系较小。

综上选取密尔克卫、海程邦达、畅联股份和长久物流为可比公司具有合理性。

（2）同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司跨境物流业务收入变动情况如下：

单位：万元、%

可比公司	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入
密尔克卫	454,482.53	6.82	425,451.91	47.86	287,734.21
畅联股份	152,847.87	1.80	150,143.54	3.4	145,212.96

可比公司	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入
长久物流	**368,504.56**	**-11.26**	415,277.05	10.41	376,106.16
海程邦达	**871,275.44**	**-14.86**	1,023,396.94	61.68	632,994.01
永泰运	**205,117.34**	**-4.67**	215,169.04	37.57	156,408.43

注：根据公开披露文件显示，同行业可比公司在从事物流业务的同时，亦开展供应链贸易、分销等业务。此处选取畅联股份的供应链物流业务、密尔克卫的 MGF 全球货代业务与 MGM 全球移动业务、长久物流的物流及相关服务业务、海程邦达的基础分段式物流、一站式合同物流及精益供应链物流业务**（2025 年年报更名为国际货运代理和精益合同物流）**，进行同类业务收入变动情况的对比；

同行业可比公司同类业务收入变动率差异较大，主要系所处物流细分板块存在差异，畅联股份、长久物流主要开展境内物流业务，收入情况较为平稳；密尔克卫、海程邦达主要开展跨境物流业务，与公司业务可比性更高，公司 2024 年度的收入变动趋势均与密尔克卫和海程邦达保持一致。**2025 年度公司收入变动趋势较平稳，与同行业可比公司基本保持一致。**

（二）毛利率下降的原因

报告期内，发行人跨境化工物流供应链服务毛利率分别为 15.52%、11.35%和 **10.88%**。2024 年，发行人跨境化工物流供应链服务毛利率为 11.35%，较 2023 年的 15.52%下降 4.17 个百分点，主要受行业竞争加剧影响，单箱加价空间下降。

同行业可比公司中，密尔克卫、海程邦达主要开展跨境物流业务，其报告期内的毛利率情况如下：

可比公司	2025 年	2024 年	2023 年
密尔克卫	**12.10%**	12.18%	14.81%
海程邦达	**6.46%**	6.58%	7.84%
永泰运	**10.88%**	**11.35%**	**15.52%**

注：根据公开披露文件显示，同行业可比公司在从事物流业务的同时，亦开展供应链贸易、分销等业务。此处选取密尔克卫的 MGF 全球货代业务与 MGM 全球移动业务，海程邦达的基础分段式物流、一站式合同物流及精益供应链物流业务**（2025 年年报更名为国际货运代理和精益合同物流）**，进行同类业务毛利率变动情况的对比。

根据上表，密尔克卫同类业务毛利率 2024 年较 2023 年下降了 2.63 个百分点，海程邦达同类业务 2024 年较 2023 年下降了 1.26 个百分点，毛利率变动趋势与公司保持一致。根据密尔克卫 2024 年度报告的披露，其毛利率下降的主要原因是单箱毛利涨幅低于运价的涨幅，导致毛利率降低，毛利率下降的原因与公

司保持一致。因此，公司毛利率下降符合行业趋势，但由于公司与可比上市公司的客户结构、业务类型上的具体差异，毛利率下降的幅度存在差异。

如上所述，发行人跨境化工物流供应链业务的毛利率主要受市场竞争加剧影响，但随着宏观经济环境的企稳，2025 年毛利率已经保持相对稳定，不存在持续下降的情况。

（三）发行人拟采取的应对措施及有效性

2024 年以来，行业竞争的加剧对公司跨境化工物流供应链的毛利率产生了不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性如下：

1、丰富海外仓储资源配置，进一步拓展服务链条

传统物流企业受限于自有资源的匹配及调度能力，通常只涉及跨境物流服务中的某一或某几个服务环节，而公司随着海外国际物流团队的深入建设以及海外自有仓储资源的有序投入使用，可以进一步整合客户所需的跨境物流全链路服务和资源，以更多自有可控的资源提高在每一个物流服务环节上的差异性和专业度，在提升物流附加价值的同时为客户优化物流方案，节省物流成本，提升客户综合服务体验，从而有助于提高公司的营收和利润水平。

目前，公司已在阿联酋迪拜 JAFZA 保税区投资建设海外综合仓储基地，一期项目已建成并投入使用，建筑面积约 5,845.81 平方米，二期仓储项目正在规划当中。迪拜综合仓储基地地理条件优越，具备开展汽车物流整车集中停放和分拨、汽车配件储存和分拨、化学品集中仓储和海外分拨等业务的资质和能力，可以以此为依托将周边国际物流业务和海运资源进行有效整合。迪拜海外综合仓储基地的逐步投入运营，有效带动了公司跨境物流供应链业务的深入开展，进一步提升了客户黏性。同时，公司结合不同客户的多样化需求，已在有关目标区域开展了市场调研等相关工作，后续将在全球相关地区稳步建设涵盖仓储、分拨或复配分装等功能的综合性服务基地，进一步提升全链条的综合服务能力，如在美国休斯顿地区已购置了项目配套土地。

综上，随着公司不断以更多自有可控资源来延伸物流服务链条的内容与长度，公司将进一步增加与客户的合作黏性，不断提高核心竞争力，从而改善公司的跨境化工物流供应链服务的毛利率。

2、结合外贸结构变化，不断开拓新客户、新业务

近几年，随着我国外贸结构与外贸增长动能的不断升级优化，国内外贸业务主要新增长点集中在新能源电池、储能柜和电动汽车等领域，公司结合国家外贸出口结构及增长动能的变化已及时调整企业经营策略。当前，在新能源电池方面，公司已经合作的客户有德业股份、晶科能源、双一力（宁波）电池有限公司等，同时也在积极开拓其他新能源领域潜在客户；在电动汽车方面，公司已经合作的客户有比亚迪、吉利、上汽等。随着公司新客户、新业务的进一步拓展，预计公司跨境化工物流供应链服务的毛利率将得到改善。

3、发挥资源优势，大力拓展进口业务

目前，公司跨境物流供应链服务主要以提供货物出口环节的全链条服务为主，海外进口环节的操作箱量占公司总体的比重较低，这也导致在某些物流业务中存在重去空回的情况，增加了公司业务运营成本。而随着海外国际物流团队的深入建设以及海外自有仓储资源的有序投入使用，公司境内外仓储物流网络更加完善，依托该类资源，公司已经逐步具备了依托海外综合仓储基地实现揽货进口交付的能力，如为出口业务匹配的运输工具 TANK 箱，在完成出口交付后可以依托海外基地实现带货进口，真正实现了进出口双重运输，将有效降低物流综合成本，改善业务的毛利率水平，在提高运输效率的同时，利用资源优势增加业务范围，有助于改善公司跨境化工物流供应链服务的收入和利润水平。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人相关业务负责人，了解跨境化工物流供应链业务的定价模式，分析收入波动的原因；

（2）查阅发行人所处行业相关指数波动情况，核查是否与发行人收入波动方向一致；

（3）查阅同行业上市公司公开披露文件，了解同行业可比公司收入和毛利率变动的情况，核查是否与发行人变动情况一致；

（4）访谈发行人相关业务负责人，了解发行人对于毛利率下降的主要应对措施及有效性情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）发行人的业绩波动较大主要受海运市场以及化工品出口景气度的影响，业绩波动与同行业可比上市公司一致；

（2）发行人跨境化工物流供应链业务毛利率下降主要受市场竞争加剧影响，与同行业可比公司保持一致，公司已经采取了有效的应对措施，毛利率在 2025 年已经企稳，前期的毛利率下滑主要是受短期因素影响，其下降趋势不具有可持续性。

二、结合发行人供应链贸易与其他主营业务协同情况、同行业可比公司业务发展趋势、公司资金周转情况等，说明发行人上市后大力开展贸易业务的必要性、合理性；区分供应链贸易业务主要产品类型，列示收入核算模式、对应收入利润及占比、主要客户及供应商情况，包括公司名称、注册地、交易金额及占比、对客户销售货物具体对应的供应商情况、定价原则、信用政策、合作历史、采购和交易模式（包括但不限于订单获取方式、供应商确定方式、结算方式）、客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排等。

（一）结合发行人供应链贸易与其他主营业务协同情况、同行业可比公司业务发展趋势、公司资金周转情况等，说明发行人上市后大力开展贸易业务的必要性、合理性；

1、供应链贸易与其他主营业务协同情况

（1）公司依托全链条跨境综合物流服务核心优势，积极切入零公里二手燃油车、新能源汽车等出口贸易领域。该业务布局不仅通过贸易环节获取合理购销差价，更同步新增跨境汽车物流综合服务，围绕汽车物流领域提供物流方案定制、询价订舱、理货装箱、单证办理及仓储管理等全链条配套服务——既进一步拓宽公司物流服务范围，又实现出口贸易与跨境物流业务的深度协同，形成“贸易带

动物流需求、物流支撑贸易落地”的联动效应。

（2）公司依托上市公司平台资源与成熟管理体系，联合业内运营多年的资深贸易资源方，通过合资或参股等模式开展特定产品贸易业务，既在当前主业竞争加剧的背景下，有效提升现有仓储等资源的产能利用率，盘活存量资产，又通过贸易模式向下游客户获取合理购销差价，实现贸易业务与仓储资源的高效协同，最大化资产综合效益。

（3）公司利用多年来在化工物流相关领域积累的资源优势，通过整合上下游购销需求，为有需求的客户提供相关代理采购服务。对于该类客户，如代理采购产品最终涉及对外出口的，公司一般将贸易业务与终端出口业务作为整体与客户进行商业洽谈，并依据客户的个性化需求提供仓储、物流等综合性服务，为公司跨境物流供应链服务储备大量潜在货源。

（4）操作箱量是反映公司跨境物流供应链服务能力的主要指标之一，海运服务采购成本是公司跨境物流综合服务的主要成本之一。公司利用相关自有资源开展特定领域的贸易业务，有助于直接或间接带动提升公司整体服务箱量，进一步扩大公司主业规模，对公司利用规模优势向主要船公司获取更具优势的海运服务采购价格提供支持。

2、同行业可比公司业务发展趋势

2021 年 8 月 6 日，商务部等 9 部门发布的《商贸物流高质量发展专项行动计划（2021-2025 年）》指出，引导传统商贸企业、物流企业拓展供应链一体化服务功能，向供应链服务企业转型。在行业政策的引导下，同行业可比公司纷纷进行了上述转型，贸易业务规模整体呈现一定上涨趋势，其中贸易业务发展较快公司的贸易相关收入情况如下：

单位：万元

简称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
嘉友国际	**517,417.09**	575,274.81	443,556.24
上海雅仕	**188,003.35**	373,384.54	96,879.91
密尔克卫	**605,199.13**	518,457.46	432,091.05

注：上述可比公司的收入口径为如下：嘉友国际：供应链贸易业务收入；上海雅仕：供应链执行贸易收入；密尔克卫：MCD 不一样的分销业务收入。

除了上述企业外，物流企业中畅联股份、飞力达均有开展供应链贸易业务。因此，发行人作为物流企业发展供应链贸易符合同行业可比公司业务发展趋势。

3、公司资金周转情况

自 2022 年下半年起，公司结合行业发展态势及同行业上市公司的发展趋势，尝试拓展供应链贸易业务。截至 2022 年末，公司资产负债率仅为 20.61%，流动比率为 3.16，货币资金和交易性金融资产余额为 76,312.07 万元，资金储备充裕，充分具备开展供应链贸易业务所需的资金实力。伴随该业务规模的稳步扩张，公司相应增加融资力度，债务规模有所增长，资产负债率呈现上升趋势，但整体仍处于可控区间，资金周转持续保持良好，流动比率维持在较高水平，具体数据如下表所示：

科目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动比率	**1.11**	1.21	1.28
资产负债率	**66.30%**	52.49%	52.06%

4、上市后大力开展贸易业务的必要性、合理性

发行人具备开展贸易业务的资金实力，且发展贸易业务符合政策以及同行业可比公司发展趋势，并带动发行人跨境化工物流供应链业务及其配套物流业务的发展，因此公司开展贸易业务具有必要性、合理性。

（二）区分供应链贸易业务主要产品类型，列示收入核算模式、对应收入利润及占比、主要客户及供应商情况，包括公司名称、注册地、交易金额及占比、对客户销售货物具体对应的供应商情况、定价原则、信用政策、合作历史、采购和交易模式（包括但不限于订单获取方式、供应商确定方式、结算方式）、客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排等。

1、供应链贸易业务主要产品收入核算模式

报告期内，公司供应链贸易业务主要产品分别为二手车、镍制品、化工品和纺织品，各类产品主要收入核算模式如下：

产品类型	细分	主要收入确认类型	主要业务模式
二手车	/	总额法	客户按合同约定预付部分车款，公司自主进行供应商的匹配，按需求采购车辆并发往目的港。
镍制品	/	总额法	公司从海外采购进口，进口清关后存入公司仓库，客户按合同约定支付货款后，到公司仓库自提或向公司发出送货要求，指定发货数量和送货地点。
化工品	农药	净额法	公司与客户明确交易需求，再向合作的供应商确认对应的货物价格，结合相关环节成本作为销售金额向客户报价。经客户确认后，公司分别与客户、供应商签订销售合同及采购合同。供应商按约定的交货时间，将货物发至公司指定的仓库/指定地点，达到合同约定的交付条件后，公司向客户交付货物，完成交易。
	橡胶和异氰酸酯等危化品	总额法	公司在确认一定采购量后，会寻找客户并签订销售合同。销售合同签订一般在采购合同签订后 0-150 天。客户按合同约定支付货款后，向公司发出送货要求，指定发货数量和送货地点。公司根据与客户约定的交货信息，向供应商发出送货指令，运输由最终供应商负责，运至公司指定地点。客户收货后，向公司出具收货证明，确认交货。
	橡胶	净额法	公司通过与上游供应商签订采购合同锁定货源后，另行寻找客户签订销售合同，并根据市场情况与客户约定具体交货时间、交货方式，由于该模式下上游供应商一般拥有自有仓库或长期合作的第三方标准仓库，因此供应商一般会通过向货物所在仓库发出货权转移通知，向公司提供仓库出具的货权转移单完成货物交付，公司采用相同的方式向客户完成货物交付，即以仓库货转模式完成货权转移。
纺织品	/	净额法	公司接受客户的委托提供采购等综合服务，形式为签订背靠背合同，一般在同一天或接近时间内签订销售和采购合同。达到销售合同约定的发货条件后，根据客户要求的时间和地点，通知供应商直接发货，客户收货后向公司出具收货证明。

2、供应链贸易业务主要产品对应收入利润及占比

报告期内公司供应链贸易业务主要产品类型收入及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
二手车	**324,091.11**	**95.59**	98,492.22	73.00	5,330.39	14.66
镍制品	**9,958.32**	**2.94**	20,232.28	15.00	78.27	0.22
化工品	**4,332.88**	**1.28**	14,099.11	10.45	29,444.08	80.98
纺织品	**546.15**	**0.16**	1,941.35	1.44	514.24	1.41
合计	**338,928.47**	**99.97**	**134,764.96**	**99.88**	**35,366.98**	**97.27**

报告期内公司供应链贸易业务主要产品类型利润及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
二手车	**8,447.51**	**70.40**	1,797.51	26.36	42.22	1.30
镍制品	**532.06**	**4.43**	896.11	13.14	78.27	2.40
化工品	**2,370.46**	**19.76**	2,028.81	29.75	2,430.87	74.59
纺织品	**546.15**	**4.55**	1,941.35	28.47	514.24	15.78
合计	**11,896.19**	**99.15**	**6,663.78**	**97.72**	**3,065.60**	**94.07**

公司供应链贸易业务主要产品为二手车、镍制品、化工品和纺织品，自 2023 年开展二手车出口业务以来，在国家政策的鼓励支持下，公司基于自身的业务综合优势，二手车逐渐成为公司供应链贸易服务的主要品种。

3、主要客户及供应商情况

报告期内，公司供应链贸易业务各主要产品类型前五大客户及供应商交易金额及占比情况如下：

（1）二手车

报告期各期，公司二手车业务前五大客户销售金额及其占比情况如下：

期间	序号	客户名称	收入金额（万元）	占同类业务收入的比例
2025 年	1	Bayet Aladyat Cars Trading Co.	**59,735.02**	**18.43%**
	2	International Vision for Cars Trading Co.	**58,568.23**	**18.07%**
	3	FUTURE ROAD FORSTORAGE AND GENERAL	**32,845.08**	**10.13%**

期间	序号	客户名称	收入金额（万元）	占同类业务收入的比例
		TRADING.		
	4	**Mohammad Amin Alnoubani&Partners Company(FreeZones)及其关联方**	**25,279.00**	**7.80%**
	5	**AL RAWNAQ MOTORS FZE**	**23,664.40**	**7.30%**
		合计	**200,091.73**	**61.73%**
2024 年	1	THUMBELINA GLOBAL MOTORS FZE 及其关联方	33,361.44	33.87%
	2	Mohammad Amin Alnoubani&Partners Company (Free Zones)及其关联方	18,820.09	19.11%
	3	Malek Harb & Omar Al Bitar Company (Free Zones)	9,146.59	9.29%
	4	Bayet Aladyat Cars Trading Co.	8,715.46	8.85%
	5	Sangar international limited	6,402.56	6.50%
		合计	**76,446.14**	**77.62%**
2023 年	1	PANSEL TRADING CO., LIMITED	1,175.76	22.06%
	2	RAINSTONE INTERNATIONAL TRADE LIMITED	1,018.79	19.11%
	3	Asian Trade&Transport Group Limited	917.59	17.21%
	4	《АБВ Авто》有限责任公司	529.70	9.94%
	5	THUMBELINA GLOBAL MOTORS FZE	524.12	9.83%
		合计	**4,165.96**	**78.15%**

报告期各期，公司二手车业务前五大供应商采购金额及其占比情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占同类采购总额的比例
2025 年	1	上海铭行汽车服务有限公司同一控制下公司	**43,221.27**	**11.52%**
	2	宁波比亚迪乾元新景汽车销售有限公司**同一控制下公司**	**41,074.34**	**10.94%**
	3	**江苏强宇汽车销售服务有限公司同一控制下公司**	**33,474.87**	**8.92%**
	4	**物产中大元通汽车有限公司同一控制下公司**	**18,145.27**	**4.83%**
	5	**北京环耀科技集团股份有限公司同一控制下公司**	**16,654.98**	**4.44%**
		合计	**152,570.73**	**40.65%**
2024 年	1	宁波比亚迪乾元新景汽车销售有限公司**同一控制下公司**	13,819.62	12.74%
	2	浙江全通汽车维修有限公司	11,946.29	11.01%

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占同类采购总额的比例
	3	中升集团控股有限公司同一控制下公司	8,436.10	7.78%
	4	物产中大元通汽车有限公司**同一控制下公司**	6,789.84	6.26%
	5	上海铭行汽车服务有限公司**同一控制下公司**	6,178.06	5.69%
		合计	**47,169.91**	**43.48%**
2023 年	1	浙江瑞信国际贸易有限公司	2,575.11	43.05%
	2	喀什世之星供应链管理服务有限责任公司	709.44	11.86%
	3	上海铭行汽车服务有限公司**同一控制下公司**	540.80	9.04%
	4	浙江全通汽车维修有限公司	437.17	7.31%
	5	成都车渠汽车服务有限公司	430.62	7.20%
		合计	**4,693.13**	**78.46%**

（2）镍制品

报告期各期，公司镍制品业务前五大客户销售金额及其占比情况如下：

期间	序号	客户名称	收入金额（万元）	占同类业务收入的比例
2025 年	1	深圳市新广洋贸易有限公司	818.01	**8.26%**
	2	金川集团股份有限公司同一控制下公司	566.37	**5.72%**
	3	江苏三超金刚石工具有限公司	**546.55**	**5.52%**
	4	宁波铧晟供应链管理有限公司	333.14	**3.36%**
	5	穗晔国际股份有限公司及同一控制下公司	313.32	**3.16%**
		合计	**2,577.39**	**26.02%**
2024 年	1	宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方	7,614.28	37.63%
	2	江苏三超金刚石工具有限公司	2,403.45	11.88%
	3	深圳市新广洋贸易有限公司	2,134.26	10.55%
	4	穗晔国际股份有限公司同一控制下公司	491.04	2.43%
	5	上海高鹏金属材料有限公司	408.02	2.02%
		合计	**13,051.05**	**64.50%**
2023 年	1	上海誉融国际贸易有限公司	78.27	100.00%
		合计	**78.27**	**100.00%**

报告期各期，公司镍制品业务前五大供应商采购金额及其占比情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占同类采购总额的比例
2025 年	1	VALE BASE METALS ASIA PACIFIC PTE LTD	**10,104.13**	**67.93%**
	2	宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方	4,194.54	**28.20%**
	3	BRIGHTON BIRCH LIMITED	412.44	**2.77%**
	4	宁波英宸金属贸易有限公司	82.99	**0.56%**
	5	金川集团股份有限公司同一控制下公司	52.15	**0.35%**
		合计	**14,846.26**	**99.81%**
2024 年	1	VALE BASE METALS ASIA PACIFIC PTE LTD	12,122.50	56.21%
	2	宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方	8,704.56	40.36%
	3	BRIGHTON BIRCH LIMITED	525.11	2.43%
	4	宁波英宸金属贸易有限公司	119.63	0.55%
	5	金川集团股份有限公司同一控制下公司	37.52	0.17%
		合计	**21,509.33**	**99.72%**

注：因为 2023 年镍制品业务仅存在与上海誉融国际贸易有限公司的净额法业务，对应供应商采购金额已抵消，故此处未单独列示，其对应供应商已在镍制品主要供应商情况中列示。

（3）化工品

报告期各期，公司化工品业务前五大客户销售金额及其占比情况如下：

期间	序号	客户名称	收入金额（万元）	占同类业务收入的比例
2025 年	1	**厦门嘉宇化工有限公司**	**1,523.18**	**35.15%**
	2	**TECHNO-CHEM PRODUCTS S.A.L OFFSHORE**	**456.64**	**10.54%**
	3	**TOP CHEMICAL HK CO., LIMITED**	**414.65**	**9.57%**
	4	**卓辰实业（上海）有限公司**	**280.97**	**6.48%**
	5	**Anhui New Chemical Materials Co.,Ltd**	**267.23**	**6.17%**
		合计	**2,942.65**	**67.91%**
2024 年	1	上海启德盛新能源科技有限公司	3,802.18	26.97%
	2	上海丰利达新能源科技有限公司	1,876.90	13.31%
	3	厦门展祥能源有限公司	1,565.69	11.10%
	4	上海银钡实业有限公司	910.49	6.46%
	5	宝禾行（深圳）国际贸易有限公司	909.38	6.45%
		合计	**9,064.64**	**64.29%**

期间	序号	客户名称	收入金额（万元）	占同类业务收入的比例
2023 年	1	厦门展祥能源有限公司	6,361.06	21.60%
	2	上海启德盛新能源科技有限公司	4,065.88	13.81%
	3	旭塑茂能源科技（上海）有限公司	3,733.70	12.68%
	4	福州诚华贸易有限公司	2,699.36	9.17%
	5	宝禾行（深圳）国际贸易有限公司	2,330.81	7.92%
		合计	**19,190.82**	**65.18%**

报告期各期，公司化工品业务前五大供应商采购金额及其占比情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占同类采购总额的比例
2025 年	1	厦门宝佳能源有限公司	**2,151.21**	**61.67%**
	2	**北京泰然天成经贸有限公司**	**844.25**	**24.20%**
	3	**宁波先安化工有限公司**	**245.27**	**7.03%**
	4	**新疆天业对外贸易有限责任公司**	**115.79**	**3.32%**
	5	**山东森鸿杰化工有限公司**	**67.05**	**1.92%**
		合计	**3,423.57**	**98.15%**
2024 年	1	甘肃银光聚银化工有限公司	2,503.39	22.99%
	2	海南恒滨橡胶加工有限公司	1,964.16	18.04%
	3	成都北方化学工业有限责任公司	1,684.71	15.47%
	4	沧州大化股份有限公司聚海分公司	1,102.63	10.13%
	5	海南润泰橡胶贸易有限公司	727.57	6.68%
		合计	**7,982.47**	**73.32%**
2023 年	1	沧州大化股份有限公司聚海分公司	7,615.98	26.59%
	2	海南鑫灏橡胶加工有限公司	3,955.20	13.81%
	3	海南鑫满昌橡胶加工有限公司	3,528.66	12.32%
	4	厦门象屿化工有限公司	3,507.30	12.25%
	5	海南润泰橡胶贸易有限公司	3,203.19	11.18%
		合计	**21,810.33**	**76.15%**

（4）纺织品

报告期各期，公司纺织品业务前五大客户销售金额及其占比情况如下：

期间	序号	客户名称	收入金额（万元）	占同类业务收入的比例
2025 年	1	浙江共振供应链管理有限公司	**122.03**	**22.34%**
	2	浙江共盛供应链管理有限公司	**120.33**	**22.03%**
	3	**浙江熠生纺织品有限公司**	**96.40**	**17.65%**
	4	**浙江铭丰纺织品有限公司**	**69.30**	**12.69%**
	5	**浙江致富纺织品有限公司**	**37.99**	**6.96%**
		合计	**446.05**	**81.67%**
2024 年	1	浙江致富纺织品有限公司	431.25	22.21%
	2	杭州标洛贸易有限公司	431.14	22.21%
	3	浙江共盛供应链管理有限公司	218.25	11.24%
	4	苏州瑞易昂纺织发展有限公司	197.85	10.19%
	5	浙江共振供应链管理有限公司	90.72	4.67%
		合计	**1,369.21**	**70.53%**
2023 年	1	浙江致富纺织品有限公司	242.93	47.24%
	2	杭州霍雅贸易有限公司	94.54	18.38%
	3	General Trade SARL (MALI)	93.89	18.26%
	4	浙江共盛供应链管理有限公司	41.62	8.09%
	5	IZABELLA DISTRIBUTION	24.19	4.70%
		合计	**497.18**	**96.68%**

因纺织品业务采用净额法核算，供应商采购金额已抵消，故此处未单独列示，主要供应商即为上述客户对应供应商，已在纺织品主要供应商情况中列示。

上述主要客户、供应商的公司名称、注册地、对客户销售货物具体对应的供应商情况、定价原则、信用政策、合作历史、采购和交易模式（包括但不限于订单获取方式、供应商确定方式、结算方式）、客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排等情况如下，其中对于存在同一控制下不同主体的客户或供应商，仅列示集团单位：

（1）二手车

①主要客户情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
International Vision for Cars Trading Co.	2006/3/21	300,000 约旦第纳尔（兑人民币汇率约 10.05）	约旦	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款在车辆到达目的港后 10 天内支付。	2025 年 9 月开始合作	业内介绍	电汇
THUMBELINA GLOBAL MOTORS FZE	2022/6/23	10,000 阿联酋迪拉姆（兑人民币汇率约 1.94）	阿联酋	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款到港后 7 天内支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。货物存放的最长期限为 30 天。	2023 年 11 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
Bayet Aladyat Cars Trading Co.	2012/9/5	100,000 约旦第纳尔（兑人民币汇率约 10.05）	约旦	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款到港前支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。货物存放的最长期限为 30 天。	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
FUTURE ROAD FOR STORAGE AND GENERAL TRADING.	2019/4/8	60,000 约旦第纳尔（兑人民币汇率约 10.05）	约旦	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款到港前支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。货物存放的最长期限为 30 天。	2024 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇
Mohammad Amin Alnoubani&Partners Company (Free Zones)	1998/7/11	305,000 约旦第纳尔（兑人民币汇率约 10.05）	约旦	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款到港前支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。货物存放的最长期限为 30 天。	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
AL RAWNAQ MOTORS FZE	2001/11/15	见注	阿联酋	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款到港前支付。	2025 年 6 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
Malek Harb & Omar Al Bitar Company (Free Zones)	2020/1/20	5,000 约旦第纳尔（兑人民币汇率约 10.05）	约旦	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付部分定金，尾款车辆到目的港后 30 天内支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。货物存放的最长期限为 30 天。	2023 年 12 月开始合作	业内介绍	电汇
Sangar international limited	2006/7/8	1,200,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付一定比例定金，尾款车辆到中国指定港口后 3 天内支付。	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
PANSEL TRADING CO., LIMITED	2017/3/22	10,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付全款	2023 年 11 月开始合作	业内介绍	电汇
RAINSTONE INTERNATIONAL TRADE LIMITED	2021/5/21	10,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	在签约后支付全款。	2023 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇
Asian Trade&Transport Group Limited	2019/10/4	10,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	签订合同时支付全款	2023 年 9 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
《АБВ Авто》有限责任公司	2023/8/25	1,000,000俄罗斯卢布（兑人民币汇率约0.0876）	俄罗斯	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	合同的100%的款项于指定日期前支付。	2023年10月开始合作	业内介绍	电汇

注：根据AL RAWNAQ MOTORS FZE官方网站（https://alrawnaqmotors.com/）介绍，AL RAWNAQ MOTORS FZE是阿联酋一家专注于高端汽车出口的企业，在汽车贸易领域拥有15年专业积淀，业务覆盖全球超150个国家。

②主要供应商情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
上海铭行汽车服务有限公司	2022/12/8	5,000万元	上海市闵行区申虹路929弄21号401室-A	基于市场价格协商确认	合同约定的交付日前3个工作日内支付全款。	2023年11月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
江苏强宇汽车销售服务有限公司	2023/5/5	5,000万元	**江苏省南通市崇川区涌鑫八达通广场2幢117室**	**基于市场价格协商确认**	**支付部分定金，车到后3个工作日内支付全款或者全额预付**	**2025年7月开始合作**	**根据价格优势和货源优势确定**	**电汇、票据**
北京环耀科技集团股份有限公司	2022/6/16	5,000万元	**北京市朝阳区北苑小街8号2号楼5层5988**	**基于市场价格协商确认**	**合同签订后全额预付**	**2025年12月开始合作**	**根据价格优势和货源优势确定**	**电汇**
成都车渠汽车服务有限公司	2023/9/20	100万元	四川省成都市武侯区高朋西路548号1楼	基于市场价格协商确认	买方应于同卖方当面验收车辆及审验相关文件，并自验收、审验无误起3日内向卖方支付车价款。	2023年10月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
喀什世之星供应链管理服务有限责任公司	2023/7/5	1,000万元	新疆喀什地区喀什市多乡5村曙光国际五金建材家居博览城A区10栋4层4-399号	基于市场价格协商确认	合同签订后3个工作日内支付全额车款，供应商收全款后于合同约定时间内将车辆送指定地点交。	2023年10月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
宁波比亚迪乾元新景汽车销售有限公司	2021/7/1	100 万元	浙江省宁波市江北区中官新路 555 号 11#	基于市场价格协商确认	在收到供应商通知后的 5 日内一次性支付全款，付款后 3 天内去指定地点提车。	2024 年 3 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
物产中大元通汽车有限公司	2021/12/21	80,000 万元	浙江省杭州市拱墅区天水街道延安路 511 号 9 楼	基于市场价格协商确认	合同签订后 5 日内付全款，贸易出口，收款后指定库内交割	2024 年 10 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
浙江全通汽车维修有限公司	2006/2/22	1,200 万元	浙江省杭州市拱墅区绍兴路 359 号	基于市场价格协商确认	合同签订后 2 日内支付全款，供应商收全款后于合同约定时间内将车辆送指定地点交付。	2023 年 12 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
浙江瑞信国际贸易有限公司	2018/9/20	5,000 万元	浙江省宁波市北仑区梅山盐场 1 号办公楼十二号 2967 室	基于市场价格协商确认	合同签订后 3 个工作日内支付全额车款，收到全款后依照单票合同指定的交付时间前提供相关车辆信息并交付。	2023 年 10 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
中升集团控股有限公司	2010/1/26	10,000 万港元	开曼群岛	基于市场价格协商确认	买方应在车辆交付前 3 日付清车款。	2024 年 3 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇

经核查，上述客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等均不存在关联关系或其他利益安排。

（2）镍制品

①主要客户情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
江苏三超金刚石工具有限公司	2014/3/6	30,000 万元	江苏省镇江市句容经济开发区致远路 66 号	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	货到付款，货到 10 天付款	2024 年 1 月开始合作	业内介绍	电汇
金川集团股份有限公司	2001/9/28	2,029,530 万元	甘肃省金昌市金川区北京路	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	票到货到后付款，最终以双方约定的点价结算	2024 年 12 月开始合作	业内介绍	电汇
宁波铧晟供应链管理有限公司	2021/12/10	900 万元	浙江省宁波象保合作区智汇佳苑 12 幢 947 室	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	合同日电汇 30%保证金，剩余尾款当月底前付清，款到发货	2024 年 4 月开始合作	展会对接	电汇
宁波神化化学品经营有限责任公司	2000/10/22	5,000 万元	浙江省宁波市鄞州区瑞庆路 39 号（28-1）-（28-6）	主要总额法核算，不存在对应供应商，但部分系向神化化学关联方 Merryland 采购，净额法核算	基于市场价格协商确认	款到即日发货	2023 年 4 月开始合作	业内介绍	电汇
上海高鹏金属材料有限公司	2001/2/9	5,000 万元	上海市普陀区曹杨路 1888 弄 11 号 2 楼 207 室-126	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货，指定日期前电汇付款发货	2024 年 4 月开始合作	业内介绍	电汇
上海誉融国际贸易有限公司	2015/5/27	100 万元	上海市静安区天目中路 749 弄 53 号 401 室	宁波神化化学品经营有限责任公司	基于市场价格协商确认	合同签订后二个工作日内支付 15%保证金。保证金支付后 90 天内带款提清全部货物，款到发货	2023 年 4 月开始合作	业内介绍	电汇
深圳市新广洋贸易有限公司	2017/12/29	800 万元	深圳市龙岗区平湖街道禾花社区华南大道一号华南城环球物流中心 2116	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货，合同日电汇付款自提	2024 年 2 月开始合作	展会对接	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
穗晔国际股份有限公司	1976	见注	中国台湾	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货	2024 年 7 月开始合作	展会对接	电汇

注：穗晔国际股份有限公司(以下简称“穗晔公司)”创立于 1976 年，所属集团 40 余年来与客户及国内外生产厂商建立了长期稳定的合作关系，为亚洲地区原材料的专业供应商，产品涉及电子陶瓷、精密陶瓷、磁性材料、铜箔基板、复合材料等，最广为知名的代理产品之一是日本住友氧化铝。目前，穗晔公司在广州、上海、青岛、厦门、香港各设有分公司，另在台湾、广州、上海也分别设有专业的研发中心与生产基地。穗晔公司实际与公司发生交易的主体为穗晔（上海）电子应用材料有限公司（注册时间为 2005 年 3 月 30 日，注册资本为 350 万美元）和穗晔（广州）贸易有限公司（注册时间为 2007 年 8 月 6 日，注册资本为 66 万美元）。

②主要供应商情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
宁波神化化学品经营有限责任公司	2000/10/22	5,000 万元	浙江省宁波市鄞州区瑞庆路 39 号（28-1）-（28-6）	基于市场价格协商确认	款到即日发货	2023 年 4 月开始合作	业内介绍	电汇
VALE BASE METALS ASIA PACIFIC PTELTD	2015/9/2	1,000,100 新加坡元（兑人民币汇率约 5.49）	新加坡	基于市场价格协商确认	合同暂定价付全款，货到港后最终结算多退少补	2024 年 1 月开始合作	业内介绍	电汇
BRIGHTON BIRCH LIMITED	2003/9/17	23,400,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	基于市场价格协商确认	100%预付	2024 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇
宁波英宸金属贸易有限公司	2022/11/25	100 万人民币	浙江省宁波保税区兴业一路 5 号 1 幢 7 楼 701 室（甬保市场公司托管 U4 号）	基于市场价格协商确认	收全款后发货	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
金川集团股份有限公司	2001/9/28	2,029,530 万元	甘肃省金昌市金川区北京路	基于市场价格协商确认	款到发货，发货当天付全款	2024 年 12 月开始合作	业内介绍	电汇

经核查，宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方、金川集团股份有限公司同一控制下公司同时为客户和供应商，具体情况详见本回复“问题 1”之“七、（一）、2 其他客户供应商重叠的情形”。

除此以外，上述客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等均不存在关联关系或其他利益安排。

（3）化工品

①主要客户情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
厦门嘉宇化工有限公司	2022/6/7	1,000 万元	厦门市海沧区海沧大道 899 号泰地海西中心写字楼 A 座裙楼 2 层 277-03 号	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货	2025 年 7 月开始合作	业内介绍	电汇
TECHNO-CHEMP RODUCTS S.A.L OFFSHORE	2003/5/5	20,000 美元	黎巴嫩	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	装船日后 90 天付款	2025 年 9 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
TOP CHEMICAL HK CO., LIMITED	2016/1/5	10,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货	2025 年 7 月开始合作	业内介绍	电汇
Anhui New Chemical Materials Co.,Ltd	2014/5/12	5,000 美元（兑人民币汇率约 7.13）	英属维尔京群岛	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	合同签订后 5 个工作日内付 30%履约定金，船到港前 3 个工作日内支付剩余 70%货款。	2024 年 7 月开始合作	业内介绍	电汇
卓辰实业（上海）有限公司	2011/12/7	20,000 万元	上海市嘉定区沪宜公路 431 弄 38 号 1 层 101 室	上海银钡实业有限公司、兴发（上海）国际贸易有限公司	基于市场价格协商确认	货到付款。15%保证金电汇支付，剩余 85%货款以电汇/票据方式支付。	2023 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
上海银钡实业有限公司	2022/09/28	500 万元	上海市松江区越联路 168 号 2 号楼 201 室	卓辰实业（上海）有限公司、朗宇实业（上海）有限公司	基于市场价格协商确认	货到付款。15%保证金电汇支付，剩余 85%货款以电汇/票据方式支付。	2023 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
上海启德盛新能源科技有限公司	2023/2/7	1,000 万元	上海市金山区施三路 8 号五层 517 室 C	主要以总额法核算，净额法对应的供应商有浙江石油化工有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货	2023 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
上海丰利达新能源科技有限公司	2023/8/17	1,000 万元	上海市金山区施三路 8 号四层 409 室 B	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货	2023 年 9 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
厦门展祥能源有限公司	2020/4/20	1,000 万元	厦门市海沧区海沧大道 899 号泰地海西中心写字楼 A 座裙楼 2 层 173-08 号	主要以总额法核算，净额法对应的供应商有浙江石油化工有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货	2022 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇
宝禾行（深圳）国际贸易有限公司	2016/7/7	500 万元	深圳市前海深港合作区南山街道临海大道 59 号海运中心主塔楼 1418 号-14265	主要以总额法核算，净额法对应的供应商有海南恒滨橡胶加工有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货	2023 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
旭塑茂能源科技（上海）有限公司	2018/8/15	1,000 万元	上海市金山区施三路 8 号四层 409 室 C	主要以总额法核算，净额法对应的供应商有国贸启润（上海）有限公司、厦门国贸物产有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货	2022 年 8 月开始合作	业内介绍	电汇
福州诚华贸易有限公司	1998/3/29	1,000 万元	福建省福州市晋安区岳峰镇横屿路 9 号（原连江北路与化工路交叉处）东二环泰禾城市广场（四期）2#楼 13 层 10 办公	总额法业务无具体对应供应商	基于市场价格协商确认	款到发货	2022 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇

②主要供应商情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
厦门宝佳能源有限公司	2022/6/17	1,000 万元	厦门市海沧区海沧大道 899 号泰地海西中心写字楼 A 座裙楼 2 层 278-02 号	基于市场价格协商确认	50%承兑预付，尾款于收货后付清。	2023 年 2 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
宁波先安化工有限公司	2009/12/3	7,900 万元	浙江省宁波市镇海区蟹浦镇化工区北海路	基于市场价格协商确认	款到放货。	2024 年 11 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
新疆天业对外贸易有限责任公司	2020/11/30	2,000 万元	新疆石河子开发区北三东路 36 号	基于市场价格协商确认	合同签订后 7 个工作日内付全款，款到后陆续安排发货。	2023 年 5 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
山东森鸿杰化工有限公司	2023/9/14	300 万元	山东省青岛市黄岛区庐山路 65 号黑卓中心 1502-36 室	基于市场价格协商确认	卖方从生产厂家提货过磅后开具卖方公司送货单给予买方，买方于当日内付清卖方对应货款。	2025 年 2 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
北京泰然天成经贸有限公司	2012/04/18	1,000 万元	北京市平谷区平谷镇府前西街 40 号 205 室	基于市场价格协商确认	20%作为保证金，收到货权 1 个工作日内付清相应余款	2025 年 5 月开始	根据价格优势和货源优势确定	电汇
甘肃银光聚银化工有限公司	2001/8/8	52,000 万元	甘肃省白银市白银区高新技术产业园区南二环 1 号	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2023 年 12 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
海南恒滨橡胶加工有限公司	2023/7/28	1,500 万元	海南省澄迈县中兴镇里万村 266 县道加龙水库 400 米处	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2023 年 9 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
成都北方化学工业有限责任公司	1998/7/24	970 万元	成都市武侯区武兴五路 355 号 3 栋 1 单元 6 层	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2024 年 1 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
沧州大化股份有限公司聚海分公司	2009/2/24	41,396.1015 万元(总公司)	河北省沧州市渤海新区沧州临港化工园区东区军盐路北侧	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2022 年 8 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
海南润泰橡胶贸易有限公司	2021/12/15	600 万元	海南省屯昌县屯城镇吉安小区 A3-1-1102 室	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2022 年 11 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
海南鑫灏橡胶加工有限公司	2021/5/17	2,200 万元	海南省澄迈县中兴镇里万村 1 号	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2022 年 10 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
海南鑫满昌橡胶加工有限公司	2020/6/22	1,000 万元	海南省澄迈县中兴镇好保村委会专业场 1 号	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2022 年 11 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
厦门象屿化工有限公司	2014/11/28	20,000 万元	中国（福建）自由贸易试验区厦门片区象屿路 81 号象屿集团大厦 A 栋 7 层 01 单元之一	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2022 年 10 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇
江苏海企橡胶有限公司	2018/5/4	1,300 万元	南京市江宁开发区苏源大道 62 号综保孵化大楼 808-5	基于市场价格协商确认	先款后货，全额预付	2022 年 10 月开始合作	根据价格优势和货源优势确定	电汇

经核查，上述客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等均不存在关联关系或其他利益安排。

（4）纺织品

①主要客户情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
浙江共振供应链管理有限公司	2023/6/14	2,000 万元	浙江省绍兴市柯桥区兰亭街道桃源村绍兴柯桥美凌纺织品有限公司 2 幢 3 楼	宜宾丝丽雅集团有限公司、武汉裕大华纺织服装集团有限公司、新疆臻泰纺织有限公司、湖南省银华棉麻产业集团股份公司、万事利集团有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
浙江共盛供应链管理有限公司	2022/6/30	1,000 万元	浙江省宁波市江北区长兴路 751 号、望山路 218 弄 26 号 3-2-50	武汉裕大华纺织服装集团有限公司、湖南益阳高新进出口贸易有限公司、万事利集团有限公司、宜宾丝丽雅集团有限公司、湖南省银华棉麻产业集团股份公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2023 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇
浙江熠生纺织品有限公司	2023/3/28	1,000 万元	浙江省绍兴市柯桥区福全街道上马湾村东环线西侧 1#楼 1 楼 106 室（承诺申报）	武汉裕大华纺织服装集团有限公司、宜宾丝丽雅集团有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2024 年 4 月开始合作	业内介绍	电汇
浙江铭丰纺织品有限公司	2023/12/6	1,000 万元	浙江省绍兴市柯桥区福全街道大生村（长丰纱业）1 幢 102-1 室（承诺申报）	湖南吉祥家纺有限公司、湖南省银华棉麻产业集团股份公司、宜宾丝丽雅集团有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2024 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	对客户销售货物具体对应的供应商情况	定价原则	信用政策	合作历史	订单获取方式	结算方式
苏州瑞易昂纺织发展有限公司	2020/3/2	10,000 万元	江苏省苏州市吴江区震泽镇锡阐路 399 号	苏州震纶棉纺有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2023 年 11 月开始合作	业内介绍	电汇
浙江致富纺织品有限公司	2022/7/1	1,000 万元	浙江省绍兴市柯桥区福全街道上马湾村东环线西侧 1#楼 2 楼 203 室（承诺申报）	北京全国棉花交易市场集团有限公司、新疆西部物产贸易有限公司、宜宾丝丽雅纺织贸易有限公司、新疆臻泰纺织有限公司、安徽时代创新科技投资发展有限公司、湖南益阳高新进出口贸易有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2023 年 9 月开始合作	业内介绍	电汇
杭州标洛贸易有限公司	2013/8/22	1,000 万元	浙江省杭州市上城区天城路 68 号（万事利科技大厦）2 幢 5 楼 515 室	宜宾丝丽雅纺织贸易有限公司、武汉裕大华纺织服装集团有限公司、新疆西部物产贸易有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2023 年 10 月开始合作	业内介绍	电汇
杭州霍雅贸易有限公司	2013/8/23	5,000 万元	浙江省杭州市上城区笕桥街道丁兰路一巷 1 号 301 室	北京全国棉花交易市场集团有限公司、新疆西部物产贸易有限公司、宜宾丝丽雅纺织贸易有限公司	基于市场价格协商确认	款到发货，15%保证金，剩余尾款保证金后 90 天内付清货款	2023 年 6 月开始合作	业内介绍	电汇
General Trade SARL (MALI)	2020/10/1	1,000,000 非洲法郎（兑人民币汇率约 0.0126）	马里	宁波世贸通国际贸易有限公司	基于市场价格协商确认	先货后款，提单日后 180 天内回款	2023 年 6 月开始合作	业内介绍	电汇
IZABELLA DISTRIBUTION	2020/1/20	1,000,000 非洲法郎（兑人民币汇率约 0.0126）	科特迪瓦	RONVITALINTL (HONGKONG) LIMITED、杭州漾尼可国际贸易有限公司	基于市场价格协商确认	先货后款，提单日后 180 天内回款	2023 年 7 月开始合作	业内介绍	电汇

②主要供应商情况

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
宜宾丝丽雅集团有限公司	1987/7/1	87,438 万元	四川省宜宾市南岸经济技术开发区航天路	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 7 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
武汉裕大华纺织服装集团有限公司	1990/6/6	176,959 万元	湖北省武汉市蔡甸区五贤路 5 号（蔡甸街幺铺村红光村）	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 11 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
新疆臻泰纺织有限公司	2016/5/17	10,000 万元	新疆阿拉尔市阿拉尔经济技术开发区一号园区花桥路 666 号	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 11 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
湖南省银华棉麻产业集团股份公司	2007/1/31	6,180 万元	湖南省长沙市芙蓉区五一大道 618 号	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
万事利集团有限公司	2001/7/19	15,200 万元	浙江省杭州市上城区天城路 68 号（万事利科技大厦）1 幢 18 楼	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
湖南益阳高新进出口贸易有限公司	2019/7/3	20,000 万元	湖南省益阳市湖南益阳高新技术产业园区东部产业园孵化大楼十二层	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇、票据

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
石家庄常山恒新纺织有限公司	2003/7/8	29,000 万元	河北省石家庄高新区裕华东路 502 号	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 5 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
湖南吉祥家纺有限公司	2010/5/12	10,800 万元	湖南省益阳市赫山区龙岭工业园永福路	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
苏州震纶棉纺有限公司	2008/3/11	30,000 万元	江苏省苏州市吴江区震泽镇金星村 13 组	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 12 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
兰精（南京）纤维有限公司	2005/4/22	13,544 万美元	江苏省南京市六合区雄州街道康强路 2 号	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 2 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
北京全国棉花交易市场集团有限公司	1999/10/25	10,160 万元	北京市通州区榆西一街 1 号院 5 号楼 4 层 401	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 9 月开始合作	业内介绍	电汇、票据
新疆西部物产贸易有限公司	2021/12/9	20,000 万元	新疆石河子市开发区北三东路 36 号 5 楼 10507 室	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 6 月开始合作	业内介绍	电汇
安徽时代创新科技投资发展有限公司	2008/12/19	16,500 万元	安徽省合肥市高新区天智路 20 号	基于市场价格协商确认	款到交货	2024 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
宁波世贸通国际贸易有限公司	2011/7/29	1,000 万元	浙江省宁波市鄞州区江东北路 495 号 004 幢 1203	基于市场价格协商确认	35%预付款+货到付款	2023 年 7 月开始合作	业内介绍	电汇
河北省清河县辰龙汽车零部件有限公司	2019/12/27	100 万元	河北省邢台市清河县葛仙庄镇西关村南侧	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 11 月开始合作	业内介绍	电汇

公司名称	成立时间	注册资本	注册地	定价原则	信用政策	合作历史	供应商确定方式	结算方式
RONVITALINTL(HONGKONG) LIMITED	2011/10/20	10,000 港元（兑人民币汇率约 0.92）	香港	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 3 月开始合作	业内介绍	电汇
杭州漆尼可国际贸易有限公司	2021/4/2	200 万元	浙江省杭州市钱塘新区下沙街道东沙铭城 6 幢 2003 室	基于市场价格协商确认	款到交货	2023 年 6 月开始合作	业内介绍	电汇

经核查，上述客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等均不存在关联关系或其他利益安排。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司董事会秘书，了解发行人供应链贸易业务的模式，以及该业务与其他主营业务协同情况；

（2）了解同行业可比公司业务发展趋势，分析与发行人是否存在较大差异；

（3）获取发行人供应链贸易业务明细表，了解供应链贸易业务主要产品类型构成情况，及其收入利润占比、主要客户及供应商情况；

（4）检查公司供应链贸易业务相关的银行回单、记账凭证、收货证明等相关的支持性文件，了解相关产品的业务模式；

（5）通过查阅访谈提纲、相关公司工商信息和公司董事、监事及高级管理人员调查表、相关客户的销售和采购合同等资料，了解供应链贸易业务主要产品的主要客户和供应商的注册地、定价原则、信用政策、合作历史、采购和交易模式、客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排等。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）发行人具备开展贸易业务的资金实力，且发行人开展贸易业务符合政策以及同行业可比公司发展趋势，并可以带动发行人跨境化工物流供应链业务及其配套物流业务的发展。因此公司开展贸易业务具有必要性、合理性；

（2）发行人已在本问询回复中区分供应链贸易业务主要产品类型，列示收入核算模式、对应收入利润及占比、主要客户及供应商情况；

（3）发行人供应链贸易业务分产品的主要客户和供应商存在重叠的情形，相关业务模式符合所属行业的惯例，业务开展具备商业合理性，除此以外不存在主要客户、供应商之间以及与发行人及其实控人、董监高等存在关联关系或其他利益安排的情形。

三、结合报告期内发行人零公里二手车的销售利润占比情况、截至目前相关存货情况等，说明发行人二手车贸易业务是否符合商务部等相关部委近期政策规定和政策导向，是否存在法律风险及应对措施；结合二手车贸易主要外销地区及收入占比情况、当地局势及二手车进口政策、行业发展趋势等情况，说明上述三家二手车出口境外客户逾期的原因、相关负面影响是否已消除，外销地区二手车进口政策是否收紧及对发行人业务影响；结合前述情况及发行人二手车贸易毛利率偏低的现状，进一步说明发行人二手车出口贸易业务能否保持稳定和可持续。

【回复】

（一）结合报告期内发行人零公里二手车的销售利润占比情况、截至目前相关存货情况等，说明发行人二手车贸易业务是否符合商务部等相关部委近期政策规定和政策导向，是否存在法律风险及应对措施。

1、报告期内发行人零公里二手车的销售利润占比情况、截至目前相关存货情况等

报告期各期，发行人零公里二手车销售利润及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
零公里二手车销售利润	**7,684.68**	1,605.12	40.95
二手车销售利润	**8,447.51**	1,797.51	42.22
占比（零公里二手车销售利润/二手车销售利润）	**90.97%**	89.30%	96.99%

根据上表，公司二手车贸易业务以零公里二手车为主。

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人二手车存货余额为 **98,886.22** 万元，**均为零公里二手车。**

2、商务部等相关部委近期关于二手车贸易业务的政策规定和政策导向

近年来，各部委发布了一系列支持类政策和指导类政策，通过简化流程、提升效率、规范标准、完善监管、拓展渠道等方式，全面优化市场环境、促进流通效率并推动二手车行业健康、快速发展，相关的政策法规及主要内容如下：

发布时间	发布部门	政策名称	重点内容
2025.11.11	**商务部等4部门**	**《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》**	**1、严控新车以二手车名义出口。自2026年1月1日起，对申请出口距注册登记日期不满180天（含180天）的车辆，各地商务主管部门应指导本地企业补充提交该车辆生产企业出具的《售后维修服务确认书》，内容包括出口国别、车辆信息、提供售后服务的网点信息等并加盖生产企业公章，对无法提供上述材料的车辆，不予发放出口许可证。对于通知实施日前已办理转让登记待出口手续的车辆，要指导企业做好合同履约并有序出口。2、持续推动二手车出口健康发展，引导出口企业与汽车生产企业、海外进口商共同做好售后服务，保障维修配件供应及技术支持。**
2025.03.14	商务部	《二手车出口有关事项申办指南》	地方商务主管部门做好二手车出口企业备案及出口许可证发放工作的要求指引
2024.10.16	浙江省商务厅等16部门	《关于印发浙江省进一步促进二手车出口意见（试行）的通知》	通过政策协同、流程优化、产业集聚、质量管控和金融支持，构建覆盖全链条的二手车出口生态体系，推动浙江从“外贸大省”向“贸易强省”转型。其亮点包括高效通关退税、全流程数字化管理、国际化品牌培育等，旨在应对国际市场波动、提升企业竞争力，最终实现二手车出口的规模化、品牌化发展。
2024.03.07	国务院	《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》	持续优化二手车交易登记管理，促进便利交易。大力发展二手车出口业务。
2024.02.06	国务院	《关于加快构建废弃物循环利用体系的意见》	支持符合质量等相关要求的二手车出口。
2024.02.07	商务部、工业和信息化部、公安部、交通运输部、海关总署	《关于进一步做好二手车出口工作的通知》	建立专项工作机制，明确各方职责，确保相关工作规范有序进行，推动二手车出口业务健康持续发展。鼓励各地建设集展示交易、维修整备、检测认证、报关出口、仓储物流、金融服务等功能于一体的二手车出口基地，提升集聚效能。各地要及时跟踪本地区出口情况，加强对二手车出口各环节的监督管理，做到全流程可追溯，有效防控各类风险。
2024.02.05	商务部等5部门	《关于二手车出口有关事项的公告》	二手车出口全面由试点制转为申请制，该公告通过明确企业资质、许可证管理、质量标准和全流程监管，构建了二手车出口规范化框架，旨在推动行业健康有序发展，同时通过便利化措施和国际化支持提升竞争力。
2023.07.20	发改委等13部门	《关于促进汽车消费的若干措施》	加强出口退税的政策辅导和服务，支持鼓励达到相关质量要求的二手车出口。
2022.05.17	国务院	《国务院办公厅关于推动外贸保稳提质的意见》	支持更多地区开展二手车出口业务，扩大二手车出口规模，提升二手车出口质量。

除上述政策规定外，根据公开信息查询，商务部暂未出台《二手车出口管理

办法》，要求出口二手车必须提供真实使用记录等材料。

3、是否存在法律风险及应对措施

（1）是否存在法律风险

根据商务部于 2017 年 9 月修订的《二手车流通管理办法》规定，二手车是指从办理完注册登记手续到达到国家强制报废标准之前进行交易并转移所有权的汽车（包括三轮汽车、低速载货汽车，即原农用运输车）、挂车和摩托车。因此，里程数不是判断是否为二手车的标准，公司已按照相关要求办理完注册登记手续，对外销售汽车均为二手车。

根据商务部于 2025 年 3 月颁布的《二手车出口有关事项申办指南》、商务部等相关部委于 2024 年 2 月颁布的《关于二手车出口有关事项的公告》和《关于进一步做好二手车出口工作的通知》，企业需在“商务部业务系统统一平台”提交申请，经所在地省级商务主管部门审核通过后一年内可开展二手车出口业务。发行人以永泰运汽贸、永泰运汽配为主体开展二手车出口业务，均已经过所在地省级商务主管部门审核通过并办理二手车出口业务备案，并每年及时办理续期。

发行人作为二手车出口企业，是二手车质量追溯责任主体，须严格遵守《中华人民共和国对外贸易法》和《中华人民共和国货物进出口管理条例》等有关规定，履行如实明示车辆里程、维修情况等车况信息、进行出口产品检测等义务；及时提供维修技术及备件支持，协调解决海外质量和售后服务方面出现的重大问题。发行人二手车贸易业务均已履行上述检测验证义务。

根据商务部等 4 部门于 2025 年 11 月 11 日颁布的《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》，自 2026 年 1 月 1 日起严控新车以二手车名义出口，对于通知实施日前已办理转让登记待出口手续的车辆，将指导企业做好合同履约并有序出口；同时文件也提出要持续推动二手车出口健康发展，引导出口企业与汽车生产企业、海外进口商共同做好售后服务，保障维修配件供应及技术支持。发行人在上述文件实施日前已办理转让登记待出口手续的车辆，将继续按照已签订的相关合同做好履约及相关出口工作。

综上所述，发行人二手车贸易业务符合现行政策规定及规范化发展导向，经营合法合规，法律风险较小。**发行人后续业务会严格按照商务部等 4 部门颁布的**

《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》的相关要求执行，保证经营合法合规。

针对二手车相关的政策变化带来的风险，发行人已经在募集说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（三）行业监管带来的政策风险”以及“第七节”之“一、行业和经营风险”之“（三）行业监管带来的政策风险”修订了相关风险。

（2）应对措施

针对商务部等 4 部门颁布的《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》中要求的严控新车以二手车名义出口，发行人已针对上述政策进行相应的战略调整，具体如下：

①由于零公里二手车车况简单，在上下游交易过程中可以借鉴标准工业品的模式实现批量采购和销售，因此发行人结合二手车贸易的发展情况主动选择在前期的贸易业务中以零公里二手车为主，从而可以快速地进入该行业并积累采购和销售渠道。2024 年和 2025 年，发行人二手车销售分别有 9,035 辆和 34,358 辆，二手车出口规模较大，已经积累了深厚的行业资源。

同时，发行人结合近年来二手车贸易政策的变化调整情况，利用积累的有关行业资源也在主动为未来可能发生的政策调整做业务储备与尝试。报告期内公司非零公里二手车的收入占比已经逐步提升，发行人具备开展非零公里二手车的能力和资质。结合目前国家相关政策，并基于发行人前期积累的二手车的销售和采购渠道优势，发行人未来将积极开展非零公里二手车业务。

发行人目前二手车出口业务主要聚焦于中东地区，已在当地积累了丰富的客户资源与良好的品牌口碑，区域竞争优势明显，同时发行人位于阿联酋迪拜 JAFZA 保税区投资建设的海外综合仓储基地一期项目已建成并投入使用，具备开展汽车整车物流和分拨、汽车配件储存和分拨的各项便利条件。目前，发行人结合国家引导二手车产业健康发展的政策导向，正在推进与中东地区有关合作方签订业务合作备忘录或战略合作协议，计划共同打造立足中东地区“真正”的二手车产业生态系统，包括但不限于全球汽车贸易的开发、车辆检测服务、仓储服务、海关便利化服务、终端配送服务、航运服务等。随着发行人对非零公里二手

车业务投入更多的人力、资金等，非零公里二手车业务的规模将进一步扩大。

②发行人会结合相关车型在目标市场的准入情况以及客户需求与国内主机厂洽谈取得相关车型的授权，经商务部审批获取新车出口许可后，实现新车出口。

③发行人利用积累的二手车行业经验，通过整合前期积累的丰富客户资源，将积极介入改装车辆出口业务，通过与具备资质且符合相关要求的主机厂、改装厂开展业务合作，以贸易商的角度搭建合规的业务流转模式，实现双方资源的强强联合。目前，发行人已与部分车企或具备改装资质的企业进行业务洽谈，通过锁定核心车源与盈利空间，强化盈利可持续性。

④发行人将积极拓展“全球采购+全球销售”（日韩美二手车）布局，结合跨境物流优势开拓业绩增长空间。目前发行人积累的二手车行业客户资源日益丰富，客户对日本、韩国、美国等国家的二手车存在需求，发行人计划依托自身跨境物流供应链优势，利用发行人集中采购、全球仓储的优势，拓展全球车源。通过丰富车源种类以匹配不同境外市场需求的方式，分散单一国内车源的区域波动风险，进一步放大“跨境物流供应链+供应链贸易”的协同优势，突破当前车源与市场的边界，为业务增长提供长期增量空间，支撑可持续发展。

（二）结合二手车贸易主要外销地区及收入占比情况、当地局势及二手车进口政策、行业发展趋势等情况，说明上述三家二手车出口境外客户逾期的原因、相关负面影响是否已消除，外销地区二手车进口政策是否收紧及对发行人业务影响；

1、二手车贸易主要外销地区及收入占比情况、当地局势及二手车进口政策、行业发展趋势等情况

（1）二手车贸易主要外销地区及收入占比情况

发行人二手车业务主要外销地区以阿联酋和约旦为主，2024 年度和 2025 年度发行人上述两个地区**外销收入及收入占比情况**如下表：

单位：万元

期间	项目	阿联酋	约旦
2025 年度	二手车收入	274,891.49	34,499.36
	占外销地区收入比	86.07%	10.80%

期间	项目	阿联酋	约旦
	占公司营业收入比	47.51%	5.96%
2024 年度	二手车收入	80,005.76	2,931.46
	占外销地区收入比	81.23%	2.98%
	占公司营业收入比	20.52%	0.75%

（2）当地局势及二手车进口政策、行业发展趋势等情况

①阿联酋

目前发行人二手车业务占比最高的主要出口国为阿联酋。据商务部网站转发的阿联酋《联邦报》2025 年 2 月 20 日援引市场研究公司 Mordor 报告显示，到 2025 年，阿联酋二手车市场规模预计将达到 754 亿迪拉姆（约合 206 亿美元），到 2030 年将达到 1,313 亿迪拉姆（约合 358.7 亿美元），复合年增长率为 11.7%。阿联酋作为中东地区政治经济稳定性标杆国家，长期保持开放包容的发展政策，其政治环境连续多年获国际评级机构认可（2025 年标普将阿联酋的长期主权信用评级定为 AA，展望稳定），且远离巴以冲突、伊朗核问题等核心地缘风险，国内社会秩序、金融体系及物流基础设施运行平稳，其拥有迪拜杰贝阿里港（中东最大自由贸易港）、阿布扎比哈利法港等关键物流枢纽。2025 年第一季度，阿联酋国内生产总值达到 4,550 亿迪拉姆，实际增长 3.9%，经济继续呈现强劲势头，未受周边地区局势波动影响。针对发行人从事的零公里二手车业务，目前尚无造成影响的收紧政策，为发行人二手车出口的履约稳定性提供了保障。

②约旦

约旦作为中国“一带一路”倡议重要合作国，其政治经济体系保持基本稳定，2023 年中约双边贸易额约为 58 亿美元，中国企业在约旦钾盐、能源等领域投资深厚。依托亚喀巴港（红海重要深水港）和扎尔卡自由贸易区，约旦成为中东核心的贸易枢纽和二手车转口枢纽。但约旦地处中东地区的“新月地带”，周边地缘局势复杂，例如 2024 年巴以冲突持续外溢，以色列与伊朗的对抗升级导致叙利亚局势动荡，同年伊朗对以色列发动导弹袭击时，约旦关闭领空并实施拦截等。地缘环境的不确定性导致区域金融结算系统稳定性受影响。

近期，约旦二手车进口政策有所收紧，相关要求如下：

为了加强质量管控，将于 2025 年 11 月 1 日开始实行更严格的汽车进口管理规定，以符合国际安全和质量标准：进口乘用车，包括汽油、混合动力和电动车型，都必须符合欧洲、美国、海湾合作委员会（GCC）或沙特阿拉伯认可的技术标准；被归类为“报废”或“垃圾”的车辆，包括因火灾、洪水损坏或在原籍国被视为无法修复的车辆，将不再允许进入约旦。

2、三家二手车出口境外客户逾期的原因、相关负面影响是否已消除

2024 年，三家二手车出口境外客户收入占比、逾期及回款情况如下：

单位：万元

二手车贸易客户	注册地	2024 年销售金额	2024 年末应收账款余额	应收账款余额占销售金额的比例	是否回款及期后回款时间
Mohammed Amin Al-Nubaniand Partners Company	约旦	18,802.09	481.08	2.56%	已回款，回款时间 2025 年 1 月
Sangar international limited	中国香港	6,402.56	163.10	2.55%	已回款，回款时间 2025 年 2 月
Malek Harb & Omar Al Bitar Company	约旦	9,146.59	830.16	9.08%	已回款，回款时间 2025 年 1-4 月

注：Sangar international limited 的实际业务及经营地点主要在中东地区。

三家二手车出口境外客户的逾期主要原因系中东地区地缘突发事件等原因导致临时性汇路受阻出现付款逾期，系偶发性外部风险事件，符合当地局势情况。三家二手车出口境外客户应收账款余额较小、逾期款项已全部回款，未对发行人财务状况造成实质性损害。综上所述，三家二手车出口境外客户逾期的相关负面影响已消除。

3、外销地区二手车进口政策是否收紧及对发行人业务影响

目前发行人外销地区政策收紧主要涉及约旦，**2024 年度和 2025 年度发行人在约旦地区业务的毛利及占比如下：**

单位：万元

科目	2025 年度	2024 年度
约旦地区业务毛利	1,412.78	142.29
毛利	43,802.42	40,750.70
占比	3.23%	0.35%

根据上表，约旦地区的毛利对公司的毛利影响均不超过 5%，影响不大，且

针对二手车贸易业务在约旦相关业务可能面临的收紧政策，发行人将结合约旦的二手车行业发展趋势采取相关应对措施：约旦本国汽车工业相对薄弱，汽车消费主要依赖进口，其不仅是二手车的外销国家，也是区域内重要的转口贸易枢纽，众多二手车通过约旦的自由贸易区（主要为扎尔卡自由区）转口至周边国家。2025年上半年，约旦自由区的汽车转口活动表现强劲，转口车辆达到39,641辆，同比增长了67%。发行人后续或采用将约旦作为转口区域中心，以扎尔卡自由贸易区作为转口枢纽，将二手车转运至约旦周边市场。此外，发行人已与国内主机厂积极洽谈采购符合约旦当地标准的车辆，帮助国内主机厂消化其销往美国和欧洲的库存车，相关事项尚在洽谈中。

发行人已在募集说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（**七**）境外业务开展风险”以及“第七节”之“一、行业和经营风险”之“（六）境外业务开展风险”补充了相关风险，提示相关国家进口政策发生重大不利变化或国际形势出现重大紧张局面，将可能对公司二手车出口贸易业务造成不利影响。

（三）结合前述情况及发行人二手车贸易毛利率偏低的现状，进一步说明发行人二手车出口贸易业务能否保持稳定和可持续

2025年发行人二手车贸易毛利率为**2.61%**，较2023年的0.79%、2024年的1.83%呈逐步上升趋势。从毛利率变动原因来看，2023年、2024年公司刚涉足二手车出口市场，处于业务开拓初期，为快速打开海外市场、积累客户资源，在风险可控前提下，以更具竞争力的定价策略向海外销售，导致该阶段整体毛利率偏低。随着报告期内公司持续积累二手车行业客户资源与市场经验、客户合作黏性增强、货源统筹能力提升，公司的定价议价空间逐步扩大，推动二手车贸易毛利率实现稳步增长。

此外，发行人将持续密切关注境内及境外二手车相关政策规定，确保经营合法合规。同时发行人将根据二手车相关政策导向和市场动态，及时调整和优化公司的发展战略及二手车出口贸易业务布局方向，保障二手车出口贸易业务的稳定和可持续性。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人二手车业务相关明细表，统计发行人二手车业务的出口抵达国收入、**毛利**占比、是否为零公里二手车的车辆登记表等；

（2）查阅商务部等各部委近期关于二手车出口相关政策，抽查发行人二手车贸易业务相关检测报告；

（3）通过网络检索等方式检索国内零公里二手车主要政策相关媒体报道，查看是否存在与零公里二手车业务相关的重大舆情；

（4）查阅阿联酋、约旦等地政策及相关媒体报道，了解当地局势、二手车进口政策、行业发展趋势，**分析对发行人业绩的影响**等；

（5）获取期后回款相关单据，确认三家二手车出口境外客户期后回款情况；

（6）访谈发行人二手车业务负责人，了解发行人未来二手车业务战略及相关应对措施。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）发行人二手车贸易业务符合商务部等相关部委近期的政策规定和政策导向，报告期内开展二手车贸易业务的主体已取得所需资质，经营合法合规，法律风险较小。发行人密切关注政策动态和市场环境变化，采取相关应对措施。

（2）三家因偶发性地缘事件导致付款逾期的客户，相关负面影响已消除，外销地区约旦二手车进口政策收紧，其对发行人整体二手车贸易业务占比小，不会对发行人二手车贸易业务造成较大影响。

（3）发行人二手车出口贸易业务毛利率整体呈上升趋势，发行人将及时调整和优化公司的发展战略，二手车出口贸易业务能够保持稳定和可持续。

（4）发行人已在募集说明书补充披露二手车业务相关政策变化及境外业务开展的风险提示。

四、说明昊泰化工和镍神新材的股权结构、股东背景、报告期内贸易业务具体内容、收入及利润占比等，发行人在报告期内设立前述两家公司实施贸易业务收入后又快速出售的商业合理性，是否影响发行人业务稳定性。

（一）昊泰化工

1、股权结构及股东背景

昊泰化工出售前，股权结构情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	股东背景
1	永泰运化工物流股份有限公司	1,020.00	51.00	民营企业
2	汇隆（厦门）石油化工有限公司	980.00	49.00	民营企业

截至本回复出具日，昊泰化工股权结构情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	股东背景
1	汇隆（厦门）石油化工有限公司	2,000.00	100.00	民营企业

2、报告期内贸易业务具体内容、收入及利润占比

昊泰化工主要从事异氰酸酯和橡胶贸易业务。异氰酸酯为不适宜长期储存的危险化工产品，对产品运输要求较高，因此为减少贸易环节的运输风险，市场中通常会采用供应商直接发货的形式进行交易。橡胶业务开展过程中，行业惯例包含仓单货转、供应商直发等多种业态。

报告期内，昊泰化工收入及利润占比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
昊泰化工营业收入	8,513.02	24,769.48	8,709.39
永泰运营业收入	389,922.11	219,899.53	301,190.26
收入占比	2.18%	11.26%	2.89%
昊泰化工净利润	-113.98	288.48	115.10
永泰运净利润	9,753.91	15,248.17	30,637.74
净利润占比	-1.17%	1.89%	0.38%

注：发行人于 2024 年 7 月 26 日不再控股昊泰化工，昊泰化工 2024 年数据为 2024 年 1-7 月数据。

3、快速出售的商业合理性，是否影响发行人业务稳定性

公司控股投资设立昊泰化工是定位于开展化工品贸易业务，与公司化工物流业务形成协同。经过一年多业务的开展，昊泰化工的业务与公司化工物流主业协同效果未达预期。为进一步聚焦优势业务、优化资源配置，经决策将其于 2024 年 6 月剥离，具体详见公司披露的《关于出售浙江昊泰化工有限公司 51%股权的公告》（公告编号：2024-048）。本次出售不会影响发行人业务的稳定性。

（二）镍神新材

1、股权结构及股东背景

镍神新材出售前，股权结构情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	股东背景
1	永泰运化工物流股份有限公司	1,020.00	51.00	民营企业
2	宁波市芳伟达控股有限责任公司	980.00	49.00	民营企业

截至本回复出具日，股权结构情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	股东背景
1	宁波市芳伟达控股有限责任公司	1,020.00	51.00	民营企业
2	永泰运化工物流股份有限公司	980.00	49.00	民营企业

2、报告期内贸易业务具体内容、收入及利润占比

镍神新材主要从事高端细分镍制品业务。镍神新材与海外供应商签订采购合同将货源进口至国内后，将货物运至公司自有仓库，另行寻找客户签订销售合同，根据与客户约定的交货时间、地点，将货物运输至客户处或由客户完成货物自提。报告期内，镍神新材收入及利润占比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
镍神新材营业收入	9,857.34	20,150.65
永泰运营业收入	**578,557.83**	389,922.11
收入占比	**1.70%**	5.17%
镍神新材净利润	-22.82	548.89
永泰运净利润	**12,596.96**	9,753.91
净利润占比	**-0.18%**	5.63%

注：发行人于 2025 年 7 月 1 日不再控股镍神新材，镍神新材 2025 年度数据为 1-6 月

数据。

3、快速出售的商业合理性，是否影响发行人业务稳定性

镍神新材的双方股东在总结 2024 年运营管理经验的同时，决定加大对业务承接导入的力度，鉴于原有业务团队的招揽、引入由宁波市芳伟达控股有限责任公司具体负责，在业务资源未来将大力引入镍神新材的背景下，宁波市芳伟达控股有限责任公司提出由其来控股并具体负责业务的日常管理。为更好的调动对方的积极性，进一步释放业务团队的活力，将镍神新材的业务规模做大做强，公司经内部决策后决定以出售 2%股权的形式不再控股镍神新材。本次出售不影响发行人业务的稳定性。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司总经理，了解公司出售的业务背景和原因；

（2）查阅公司关于出售子公司的公告及股东会决议；

（3）检查出售公司的主要单据，包括股权转让协议、银行回单、记账凭证等相关的支持性文件。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

昊泰化工和镍神新材实施贸易业务收入后又快速出售具有商业合理性，不影响发行人业务稳定性。

五、结合不同产品类型贸易业务主要客户的合同条款、货物及资金的交付安排、发行人在交易中的角色及责任、是否承担存货风险等，说明对应收入确认模式是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否与同行业可比公司一致；同类产品贸易收入采用不同核算方式确认的原因及合理性，内贸业务中由供应商直接发货至客户的交易收入采用总额法核算的原因及合理性。

（一）不同产品类型贸易业务主要客户的合同条款、货物及资金的交付安排、发行人在交易中的角色及责任、是否承担存货风险，说明对应收入确认模式是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否与同行业可比公司一致，同类产品贸易收入采用不同核算方式确认的原因及合理性

报告期内，公司从事的供应链贸易服务产品类型主要分为四类，二手车、镍制品、化工品及纺织品，各产品类型主要客户情况如下：

1、二手车

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
THUMBELINA GLOBAL MOTORS FZE	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	汇付，签合同时付 10%定金，尾款车辆到目的港后 7 天内支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
Bayet Aladyat For Cars Trading Co.	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	签订合同时支付 10%定金，尾款车辆到达目的港前支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
FUTURE ROAD FOR STORAGE AND GENERAL TRADING.	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	签订合同时支付 10%定金，尾款到港前支付。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
Mohammad Amin Alnoubani&Partners Company (Free Zones)	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	签订合同时支付 10%定金，尾款车辆到达目的港前支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
AL RAWNAQ MOTORS FZE	**CIF**	**买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。**	**签订合同时支付 10%定金，尾款车辆到达目的港后 7 天内支付。**	**主要责任人**	**是**	**收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法**
Malek Harb & Omar Al Bitar Company (Free Zones)	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	汇付，定金 15%，尾款车辆到目的港后 30 天内支付。因买方原因导致卖方无法正常交付货物的情况下，买方同意将货物存放于卖方指定的仓库或堆场，并承担由此产生的一切风险及费用。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
Sangar international limited	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	汇付，定金 20%，尾款车辆到中国指定港口后 3 天内支付。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
PANSEL TRADING CO., LIMITED	FCA	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	签订合同时支付全款。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
RAINSTONE INTERNATIONAL TRADE LIMITED	FOB	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	在签约后支付全款。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
Asian Trade&Transport Group Limited	FCA	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	签订合同时支付全款。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法
《АБВ Авто》有限责任公司	CIF	买方应在装运前对货物进行检验（以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵）。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	合同的 100%的款项于指定日期前支付。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入核算方法：总额法

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
International Vision for Cars Trading Co.	CIF	买方应在装运前对货物进行检验(以 4s 出具的 PDI 报告为标准对车辆进行检测，如与报告不符则视为车辆存在瑕疵)。在装运完成后，视为买方已经认可车辆不存在任何质量问题。	签订合同时支付一定比例定金，尾款在车辆到达目的港后 10 天内支付。	主要责任人	是	收入确认时点：货权转移后确认收入 核算方法：总额法

（1）收入确认模式

根据《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。

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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品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。

二手车业务符合准则中“（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”的情形，企业向客户转让商品前能够控制该商品，从事交易时的身份是主要责任人，具体判断过程如下：

①企业承担向客户转让商品的主要责任

A、公司二手车出口业务，由公司自主进行交易双方的匹配，与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同。由于该市场供应商较多，且产品标准化，公司业务均为同步沟通销售及采购，一般在同一天确定销售合同及采购合同，但客户

和供应商不存在明确的对应关系。

B、根据合同验收条款约定，若货物出现质量问题及其他原因导致造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司与供应商签订合同并支付货款后，供应商将已上牌的车辆运输至车管所办理过户至公司名下，过户成功后在车辆登记证中会体现为“转让登记”，车辆产权归属于公司。公司再对车辆办理注销手续，达到可出口状态，公司负责订舱、报关发运。在产品交付前公司承担存货风险。

③企业有权自主决定所交易商品的价格

公司贸易业务的采购与销售价格由公司在具体的采销时点，依据货物市场行情（综合考虑车辆价格，运费波动、汇率波动等因素）、商务谈判、销售策略等综合定价，并非在采购的基础上加取固定金额或比例的价差。每笔订单都存在盈利和亏损的可能性，与合同时间、客户供应商关系等，都不存在明显相关性。

综上所述，公司二手车业务收入核算模式符合《企业会计准则》有关规定。

二手车不存在同类产品采用不同核算方式的情形。

2、镍制品

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
深圳市新广洋贸易有限公司	供方仓库，客户自提	按双方确认的质量标准验收、如有异议需方应在收到货物后一周内以书面方式提出。	款到发货，合同日电汇付款自提。	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法
金川集团镍盐有限公司	甘肃金昌，金川集团镍盐有限公司指定库房。	供方对质量负责的条件：产品质检标准。	货物到场后五个工作日内乙方开具发票甲方电汇支付。	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法
江苏三超金刚石工具有限公司	需方指定地点，公司配送	按双方确认的质量标准验收、如有异议两方应在收到货物后一周内以书面方式提出。	货到付款，货到10天付款	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法
宁波铧晟供应链管理有限公司	仓库自提	按双方确认的质量标准验收、如有异议两方应在收到货物后一周内以书面方式提出。	款到发货，合同日电汇30%定金，提货日电汇付款自提。	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法
宁波神化化学品经营有限责任公司	供方仓库，客户自提	按双方确认的质量标准验收、如有异议需方应在收到货物后一周内以书面方式提出。	款到发货，合同日电汇付款自提。	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法、净额法（上下游为关联方，按谨慎性原则处理）

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
穗晔（上海）电子应用材料有限公司	买方指定地点，公司配送	双方应当在货物运输至甲方指定仓库后对货物进行验收，货物验收按合同相关约定执行。	款到发货，指定日期前电汇付款发货。合同日电汇30%保证金。	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法
上海高鹏金属材料有限公司	买方指定地点，公司配送	双方应当在货物运输至甲方指定仓库后对货物进行验收，货物验收按合同相关约定执行。	款到发货，指定日期前电汇付款发货。	主要责任人	是	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：总额法
上海誉融国际贸易有限公司	需方到供方指定宁波仓库自提。	需方对商品质量有异议，应封存货物，并在三日内书面通知供方。如需检验，可将商品委托双方认可的商品检验机构检测。	合同签订后二个工作日内支付15%保证金。保证金支付后90天内带款提清全部货物，款到发货。	代理人	否	收入确认时点：获取客户签字后的出库单核算方法：净额法

（1）收入确认模式

公司镍制品业务符合准则中“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”的情形，企业向客户转让商品前能够控制该商品，从事交易时的身份是主要责任人。

①企业承担向客户转让商品的主要责任

A、根据合同验收条款约定，若货物出现质量问题及其他原因导致造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

B、业务的开展，由公司自主进行交易双方的匹配，与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同。公司在接收到客户的发货申请后，将货物配送至客户指定地点或客户自提，客户和供应商不存在明确的对应关系。

C、根据合同验收条款约定，若供应商未按期将货物送达指定地点，或货物出现质量问题及其他原因导致客户签收未通过造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

A、公司与供应商签订合同并支付货款后，将货源进口至国内并运至公司仓库。在产品交付前公司承担存货风险。

B、公司在签订采购合同后，会支付全额的采购价款，即取得随时向供应商下达发货指令的权利，同时也承担了实现销售前对已全额付款货物积压、滞销可能产生的成本，在公司下达发货指令进入运输状态后，若客户出现异常及违约状况，公司可以要求供应商将货物运输至公司仓库、其他客户地点或返回供应商仓库。若由于客户违约导致货物无法运输至指定地点，公司将仍需承担向供应商支付采购价款的义务，公司无权据此向供应商退货，并将承担由存货积压产生的仓储费、管理费、运输过程中增加的运费等其他费用。

③企业有权自主决定所交易商品的价格

公司内贸业务的采购与销售价格由公司在具体的采销时点，依据货物市场行

情、商务谈判、销售策略等综合定价，并非在采购的基础上加取固定金额或比例的价差。每笔订单都存在盈利和亏损的可能性，与合同时间、客户供应商关系等，都不存在明显相关性。

（2）同类产品贸易收入采用不同核算方式确认的原因及合理性

①因上下游为关联关系，从谨慎性原则按净额法处理：

镍制品交易中存在宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方同为客户、供应商的情况，出于谨慎性原则考虑，发行人将客户、供应商同为上述公司及供应商为宁波神化化学品经营有限责任公司的交易进行了净额法处理。

②以“代理人”的模式初次进入镍制品市场

发行人自 2023 年进入镍制品交易市场开展业务以来，为有效规避库存积压及相关经营风险，在初始阶段选择以代理人模式作为市场进入策略，并与上海誉融国际贸易有限公司建立合作关系。随着对市场运行机制的深入理解与自身业务能力的持续积累，发行人逐步拓展职能范围，稳步由代理人角色转向承担主要责任的主体。基于该业务模式的阶段性特征，发行人在前期与上海誉融国际贸易有限公司合作中采用净额法进行会计处理，具有商业合理性。

综上所述，公司镍制品业务收入核算模式符合《企业会计准则》有关规定，采用不同核算方式确认合理。

3、化工品

客户名称	主要合同条款			主要产品	发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款				
厦门嘉宇化工有限公司	库内货转。最迟于指定日期（含当日）在供方仓库内进行库内货转。	需方自收到货物起三日内可对产品提出书面异议。逾期未提出书面异议，视为验收合格。	款到发货，100%电汇。	异氰酸酯	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法
TECHNO-CHEM PRODUCTS S.A.L OFFSHORE	CIF	买方应在交货地点接收货物时进行检验。对货物不符合同约定的，买方应在检验后 30 日内书面通知卖方；未及时通知的，视为货物验收合格。	提单载明的装船日后 90 天内付款	异氰酸酯	主要责任人	是	收入确认时点：取得货物出口报关单、提单后确认收入核算方法：总额法
TOP CHEMICAL HK CO., LIMITED	EXW	买方应在交货地点接收货物时进行检验。对货物不符合同约定的，买方应在检验后 3 日内书面通知卖方。	100%款到发货，允许分批提货，批货批结	异氰酸酯	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法

客户名称	主要合同条款			主要产品	发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款				
Anhui New Chemical Materials Co.,Ltd	CIF	商品检验：除非双方另有其他约定，由卖方所签发的品质，数量/重量检验证书，将作为最终结果被接受。	买方于合同签订后5个工作日内以电汇方式向卖方支付30%货款作为履约定金，待船至港前3个工作日内支付剩余70%货款	丙烯酰胺	主要责任人	是	收入确认时点：取得货物出口报关单、提单后确认收入核算方法：总额法
卓辰实业（上海）有限公司	货物交接时间：支付保证金90天内供方根据需方的发货通知函将货物送到指定地点。 交货方式：以收到需方提供的含货物明细的收货确认书为准。	需方对供方产品质量、数量等有异议，应自货到仓库10日内以书面形式提出，逾期视为无异议。	货到付款。15%保证金电汇支付，剩余85%货款以电汇/票据方式支付。	农药	代理人	否	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明 核算方法：净额法
上海银钡实业有限公司	货物交接时间：支付保证金90天内供方根据需方的发货通知函将货物送到指定地点。 交货方式：以收到需方提供的含货物明细的收货确认书为准。	需方对供方产品质量、数量等有异议，应自货到需方5日内以书面形式提出，逾期视为无异议。	货到付款。15%保证金电汇支付，剩余85%货款以电汇/票据方式支付。合同签订15天内支付15%保证金有效，逾期未付款则合同失效。	农药	代理人	否	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明 核算方法：净额法

客户名称	主要合同条款			主要产品	发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款				
上海启德盛新能源科技有限公司	供方送到需方指定地点，需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规定一应出具分析检验报告，通知供方退换货。	款到发货，允许分批交货。	异氰酸酯、橡胶	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法
	指定仓库内将货权转移给需方。需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规应出具分析检验报告，通知供方退换货。	款到发货，允许分批交货。	橡胶	代理人	否	收入确认时点：收到仓库出具的货权转至客户的通知单时确认收入核算方法：净额法
上海丰利达新能源科技有限公司	供方送到需方指定地点，需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规定一应出具分析检验报告，通知供方退换货。	款到发货，允许分批交货。	异氰酸酯	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法

客户名称	主要合同条款			主要产品	发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款				
厦门展祥能源有限公司	上游工厂生产排单时间，供方发货。供方委托具有上述产品运输资质的企业进行公路承运，运费由供方承担。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规定一应出具分析检验报告，通知供方退换货。	需方应于指定日期前以现汇的方式支付定金，剩余款项款到发货，允许分批交货。	异氰酸酯、橡胶	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法
旭塑茂能源科技（上海)有限公司	供方送到需方指定地点，需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规定一应出具分析检验报告，通知供方退换货。	需方应于指定日期前以现汇的方式支付全部货款的 10%，剩余款项款到交货，允许分批交货。	异氰酸酯、橡胶	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法
	指定仓库内将货权转移给需方。需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规应出具分析检验报告，通知供方退换货。	需方应于指定日期前以现汇的方式支付全部货款的 10%，剩余款项款到交货。	橡胶	代理人	否	收入确认时点：收到仓库出具的货权转至客户的通知单时确认收入核算方法：净额法

客户名称	主要合同条款			主要产品	发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款				
福州诚华贸易有限公司	供方送到需方指定地点，需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规定一应出具分析检验报告，通知供方退换货。	需方应于指定日期前以现汇的方式支付全部货款的 10%，余款款到交货，允许分批交货。	异氰酸酯、橡胶	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法
宝禾行（深圳）国际贸易有限公司	供方送到需方指定地点，需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规定一应出具分析检验报告，通知供方退换货。	需方应于指定日期前以现汇的方式支付全部货款的 10%，余款款到交货，允许分批交货。	异氰酸酯、橡胶	主要责任人	是	收入确认时点：客户确认收货后向公司出具收货证明核算方法：总额法
	指定仓库内将货权转移给需方。需方最迟应于指定日期（含当日）内提清全部货物。	产品由需方按照产品质量标准进行分析验收，需方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量不合规应出具分析检验报告，通知供方退换货。	需方应于指定日期前以现汇的方式支付全部货款的 10%，余款款到交货，允许分批交货。	橡胶	代理人	否	收入确认时点：收到仓库出具的货权转至客户的通知单时确认收入核算方法：净额法

（1）收入确认模式

化工品业务的主要产品为橡胶、农药和异氰酸酯等危化品。主要根据《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。

1）橡胶和异氰酸酯等危化品

橡胶和异氰酸酯等危化品的业务符合准则中“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”的情形，企业向客户转让商品前能够控制该商品，从事交易时的身份是主要责任人。

①企业承担向客户转让商品的主要责任

A、根据合同验收条款约定，若货物出现质量问题及其他原因导致造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

B、业务的开展，由公司自主进行交易双方的匹配，与供应商签订采购合同，与客户签订销售合同。公司在接收到客户的发货申请后，向供应商发送具体发货指令，供应商将按照公司的指令将货物配送至公司指定地点，具体配送地址由公司与客户沟通确认供应商代表公司向客户交付产品，客户和供应商不存在明确的对应关系。

C、根据合同验收条款约定，若供应商未按期将货物送达指定地点，或货物出现质量问题及其他原因导致客户签收未通过造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

A、公司签订采购合同后锁定了货物数量和价格，在寻找客户签订销售合同，公司无法单方面调整已经确定的采购价格，因此公司实际在签订采购合同时即进行了“囤货”。公司目前的销售合同在采购合同签订后 1-150 天不等的时间内签订，在签订销售合同前，承担了商品的市场价格变动风险和滞销风险。

B、公司在签订采购合同后，会支付全额的采购价款，即取得随时向供应商下达发货指令的权利，同时也承担了实现销售前对已全额付款货物积压、滞销可能产生的成本，在公司下达发货指令进入运输状态后，若客户出现异常及违约状况，公司可以要求供应商将货物运输至公司仓库、其他客户地点或返回供应商仓库。若由于客户违约导致货物无法运输至指定地点，公司将仍需承担向供应商支付采购价款的义务，公司无权据此向供应商退货，并将承担由存货积压产生的仓储费、管理费、运输过程中增加的运费等其他费用。

③企业有权自主决定所交易商品的价格

采购与销售价格由公司在具体的采销时点，依据货物市场行情、商务谈判、销售策略等综合定价，并非在采购的基础上加取固定金额或比例的价差。每笔订单都存在盈利和亏损的可能性，与合同时间、客户供应商关系等，都不存在明显相关性。

2）农药

农药业务中发行人的角色为代理人，对商品或其他资产不能取得控制权，准则对比如下：

①企业承担向客户转让商品的主要责任

客户与供应商一般有对应关系，公司虽然与客户和供应商分别签订销售及采购合同，但实际货物的质量问题及其他原因无法按时交货的责任，主要由供应商负责。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司不承担存货的毁损灭失责任，及存货公允价值波动等风险。

③企业有权自主决定所交易商品的价格

销售价格主要为在采购的基础上加取一定比例的价差，或者加取一定物流成本等方式确认。公司对商品本身的定价无决定权。

（2）同类产品贸易收入采用不同核算方式确认的原因及合理性

同类产品贸易收入采用不同核算方式主要涉及橡胶产品，该业务的交货模式

包括供应商直接发货模式和仓库货转模式，其中仓库货转模式交易，采用净额法核算。具体原因如下：

公司通过与上游供应商签订采购合同锁定货源后，另行寻找客户签订销售合同，并根据市场情况与客户约定具体交货时间、交货方式，由于该模式下上游供应商一般拥有自有仓库或长期合作的第三方标准仓库，因此供应商一般会通过向货物所在仓库发出货权转移通知，向公司提供仓库出具的货权转移单完成货物交付，公司采用相同的方式向客户完成货物交付，即以仓库货转模式完成货权转移，在货转环节存在瞬时交易的特征（上游供应商出具给发行人的货权转移单据与发行人出具给下游客户的货权转移单据时间接近），且采购、销售订单之间存在一定对应关系，发行人实质上未完全承担对应商品的存货风险，对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质。

综上所述，公司化工品业务收入核算模式符合《企业会计准则》有关规定，采用不同核算方式确认合理。

4、纺织品

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
浙江共振供应链管理有限公司	供方收到需方货款后根据需方发货指令将货物送至指定地点，需方及时提供收货物流明细。	供方对质量负责的条件：产品质检标准	款到发货，100%电汇。需方于合同签订后十个工作日内支付 15%保证金。需方于支付保证金后 90 日内付清全部货款。	代理人	否	收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入 核算方法：净额法
浙江共盛供应链管理有限公司	供方收到需方货款后根据需方发货指令将货物送至指定地点，需方及时提供收货物流明细。	需方收货时应当当场进行货品外观质量检验，如提出内在质量异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。如需检验，可将商品委托双方认可的商品检验机构检测。	款到发货，100%电汇。需方于合同签订后十个工作日内支付 15%保证金。需方于支付保证金后 90 日内付清全部货款。	代理人	否	收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入 核算方法：净额法

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
浙江熠生纺织品有限公司	**供方收到需方货款后根据需方发货指令将货物送至江浙指定地点，需方及时提供收货物流明细。**	**需方收货时应当当场进行货品外观质量检验，如提出内在质量异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。如需检验，可将商品委托双方认可的商品检验机构检测。**	**款到发货，100%电汇。需方于合同签订后十个工作日内支付15%保证金。需方于支付保证金后90日内付清全部货款。**	**代理人**	**否**	**收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入核算方法：净额法**
浙江铭丰纺织品有限公司	**供方收到需方货款后根据需方发货指令将货物送至江浙指定地点，需方及时提供收货物流明细。**	**需方收货时应当当场进行货品外观质量检验，如提出内在质量异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。如需检验，可将商品委托双方认可的商品检验机构检测。**	**款到发货，100%电汇。需方于合同签订后十个工作日内支付15%保证金。需方于支付保证金后90日内付清全部货款。**	**代理人**	**否**	**收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入核算方法：净额法**
苏州瑞易昂纺织发展有限公司	供方收到需方货款后根据需方发货指令将货物送至指定地点，需方及时提供收货物流明细。	需方收货时应当当场进行货品外观质量检验，如提出内在质量异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。	款到发货，100%电汇。需方于合同签订后三个工作日内支付15%保证金，需方于合同签订后90日内付清全部货款。	代理人	否	收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入核算方法：净额法

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
浙江致富纺织品有限公司	供方收到需方货款后根据需方发货指令将货物送至指定地点，需方及时提供收货物流明细。	需方收货时应当当场进行货品外观质量检验，如提出内在质量异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。	款到发货，100%电汇。需方于合同签订后十个工作日内支付 15%保证金。需方于支付保证金后 90 日内付清全部货款。	代理人	否	收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入 核算方法：净额法
杭州标洛贸易有限公司	供方按照需方送货指令送到指定地点，需方收到货物后提供收货物流明细。运费由供方承担。	需方对商品质量有异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。	款到发货，100%电汇。需方于合同签订后三个工作日内支付 15%保证金。需方于支付保证金后 70 日内付清全部货款，供方收到货款后根据需方发货指令交货。	代理人	否	收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入 核算方法：净额法
杭州霍雅贸易有限公司	供方根据需方发货委托送到需方指定地点（全国范围内），收货后需方及时提供收货确认书（含物流明细）。	需方对商品质量有异议，应封存货物，并在收到货物三日内书面通知供方，逾期则视同货物质量符合合同要求。	款到发货，100%电汇。合同签订后三个工作日内支付 15%保证金。需方于支付保证金起 60 天内付清全部货款。	代理人	否	收入确认时点：收到客户收货证明后确认收入 核算方法：净额法

客户名称	主要合同条款			发行人在交易中的角色及责任	是否承担存货风险	收入确认政策
	交货条款	验收条款	付款条款			
General Trade SARL (MALI)	CIF	商品检验：除非双方另有其他约定，由卖方所签发的品质，数量/重量检验证书，将作为最终结果被接受。	电放提单起180天内电汇。	代理人	否	收入确认时点：取得货物出口报关单、提单后确认收入核算方法：净额法
IZABELLA DISTRIBUTION	CIF	商品检验：除非双方另有其他约定，由卖方所签发的品质，数量/重量检验证书，将作为最终结果被接受。	电放提单起180天内电汇。	代理人	否	收入确认时点：取得货物出口报关单、提单后确认收入核算方法：净额法

（1）收入确认模式

纺织品业务中发行人的角色为代理人，对商品或其他资产不能取得控制权，准则对比如下：

①企业承担向客户转让商品的主要责任

客户与供应商一般有对应关系，公司虽然与客户和供应商分别签订销售及采购合同，但实际货物的质量问题及其他原因无法按时交货的责任，主要由供应商负责。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司不承担存货的毁损灭失责任，及存货公允价值波动等风险。

③企业有权自主决定所交易商品的价格

销售价格主要为在采购的基础上加取一定比例的价差，或者加取一定物流成本等方式确认。公司对商品本身的定价无决定权。

综上所述，公司纺织品业务收入核算模式符合《企业会计准则》有关规定。

纺织品不存在同类产品采用不同核算方式的情形。

5、是否与同行业可比公司一致

结合不同产品类型的主要客户情况可以看出，发行人的主要业务模式主要为供应商直发（橡胶和异氰酸酯等危化品）、供应商直发（纺织品）、代理出口（农药）、第三方仓库货转（橡胶）、采购入库后分销（镍制品）以及二手车出口。公司涉及业务模式较多，已选取的可比公司公开信息难以覆盖，故选取贸易领域内与公司业务模式重合度较高的公司作为同行业可比公司。

（1）供应商直发（橡胶和异氰酸酯等危化品）

橡胶和异氰酸酯等危化品的供应商直发的业务模式，在交易中的角色及责任是主要责任人，采用总额法核算，**同类业务模式**收入确认如下：

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
出版传媒	主要责任人	**纸张**	是	按客户供货时间要求向供应商发出送货指令，供应商将货物送至客户或客户指定地点后，由客户签收，至此供应商完成公司发货指令，将签收信息反馈公司。	总额法
中电港	主要责任人	**电子元器件**	是	按合同约定或根据客户要求，将产品交付给客户或送达至指定的交货地点，并经签收后，确认销售收入。	总额法
一诺威	主要责任人	**异氰酸酯、聚醚、酸类**	是	公司贸易业务直发相关原材料实物流不经过公司仓库，在货物运送至下游客户处、经客户验收后，公司根据验收回执办理相关存货的出入库手续，录入存货进销存系统核算。	总额法
远大控股	**主要责任人**	**生物农药**	**是**	**国内销售收入的具体确认时点为商品已经发出并按约定方式交付给客户或商品保管方确认货权已经转移给买方，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，并且符合其他收入确认条件的时候确认销售收入的实现;国外销售收入的具体确认时点为货物已经出运或将提单交付客户，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，并且符合其他收入确认条件的时候确认销售收入的实现。**	**总额法**

（2）供应商直发（纺织品）

纺织品的供应商直发的业务模式，在交易中的角色及责任是代理人，采用净额法核算，**同类业务模式**收入确认如下：

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
方大特钢	代理人	**煤、矿粉、钢材行业生产原料**	否	公司完成代理服务且有权收取款项时，按服务费确认收入	净额法
标准股份	代理人	**常压设备等**	否	合同约定货物由供应商送至项目厂内，公司不拥有货物的实际控制权，不承担货物灭失毁损风险，签收后确认收入。	净额法

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
黑牡丹	代理人	**纺织品**	否	公司纺织品贸易由客户到供应商仓库，签收后确认收入。	净额法

（3）代理出口（农药）

农药出口的业务模式中发行人的角色为代理人，对商品或其他资产不能取得控制权，采用净额法收入确认方法，**同类业务模式**收入确认如下：

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
中欣氟材	代理人	**氢氟酸**	否	氢氟酸进出口品的生产和销售贸易，公司以完成报关手续、合同产品装船并取得提单后作为控制权转移时点，根据报关单、提单确认销售收入	净额法
中达新材	代理人	**硫酸铵、化工填料类等**	否	纯代理业务，根据报关单、提单确认销售收入	净额法

（4）第三方仓库货转（橡胶）

橡胶的第三方货转的业务模式在货转环节存在瞬时交易的特征（上游供应商出具给发行人的货权转移单据与发行人出具给下游客户的货权转移单据时间接近），且采购、销售订单之间存在一定对应关系，发行人实质上未完全承担对应商品的存货风险，采用净额法收入确认方法，**同类业务模式**收入确认如下：

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
辉丰股份	代理人	**大宗化学品**	否	贸易业务虽然在采购、销售等环节根据市场情况自主确定，销售价格并非是在采购价格的基础上收取固定金额或比例的差价，转移商品所有权存在瞬时性，货权转移后确认收入	净额法
欣龙控股	代理人	**柴油**	否	与上游供应商在油库交易确认货权后，再与下游客户以货权转移单据方式将货权交割给客户，在货权转移环节存在瞬时交易的特征，货权转移后确认收入	净额法
黄河旋风	代理人	**金属粉末**	否	贸易业务虽然在采购、销售等环节根据市场情况自主确定，销售价格并非是在采购价格的基础上收取固定金额或比例的差价，转移商品所有权存在瞬时性，货权转	净额法

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
				移后确认收入	

（5）采购入库后分销（镍制品）

镍制品的入库分销的业务模式为常见的贸易业务模式，在交易中承担主要责任人，因其进口“囤货”承担存货风险，故采用总额法收入确认方法，**同类业务模式**收入确认如下：

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
密尔克卫	主要责任人	**化学品**	是	在商品交付对方，对方验收入库后确认收入	总额法
畅联股份	主要责任人	**医疗器械**	是	在货物已经发出并且取得对方确认的结算单据时确认收入	总额法

（6）二手车出口

二手车出口的业务模式在交易中承担主要责任人，且承担存货风险，故采用总额法收入确认方法，**同类业务模式**收入确认如下：

公司名称	交易中的角色及责任	品种	是否承担存货风险	收入确认时点	收入确认方法
新华锦	主要责任人	**汽车**	是	全部为境外收入，根据出口货物报关单的离港日期作为出口货物销售收入的实现时间；依据单据为货运单据、出口发票、出口报关单等	总额法
唯普汽车	主要责任人	**汽车**	是	FOB、CIF 贸易模式下，公司在二手车发运并完成出口清关手续、取得报关单和提单后确认收入；EXW 贸易模式下，公司在产品交付至客户指定地点并经客户签收后确认收入	总额法
华图股份	主要责任人	**汽车**	是	汽车出口业务收入确认以销售合同为依据，当客户支付全款并完成车辆交割后确认收入	总额法

综上所述，发行人主要收入确认模式与可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则相关规定。

（二）内贸业务中由供应商直接发货至客户的交易收入采用总额法核算的原因及合理性

报告期内，公司内贸业务主要由供应商直接发货至客户的交易产品为橡胶和异氰酸酯等危化品。

1、业务模式

异氰酸酯等危化品因产品特性不适宜长期储存，对产品运输要求较高，因此为减少贸易环节的运输风险，市场中通常会采用供应商直接发货的形式进行交易。橡胶业务在开展过程中行业惯例做法存在仓单货转模式和供应商直发等多种业态。

内贸业务中供应商直发业务具体交易流程如下：

序号	流程	具体描述
1	签订采购合同	公司与供应商签订采购合同，确定采购数量及产品价格。
2	支付供应商货款和收到发票	按照合同约定支付货款，一般为先款后货的形式。在签订采购合同，按照合同价格全额预付货款后，供应商开具全额采购发票。
3	签订销售合同	公司在确认一定采购量后，会寻找客户并签订销售合同。销售合同签订一般在采购合同签订后 0-150 天。
4	收到客户货款	按照合同规定，公司均为先收款后发货的形式，收款形式主要为电汇。
5	供应商发货	公司根据与客户约定的交货信息，向供应商发出送货指令，运输由最终供应商负责，运至公司指定地点。
6	客户收货签收	客户收货后，向公司出具收货证明，确认交货。

2、收入确认时点和方式

公司内贸业务符合准则中“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”的情形，企业向客户转让商品前能够控制该商品，从事交易时的身份是主要责任人，采用总额法确认收入。具体判断过程如下：

（1）企业承担向客户转让商品的主要责任

①根据合同验收条款约定，若货物出现质量问题及其他原因导致造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

②业务的开展，由公司自主进行交易双方的匹配，与供应商签订采购合同，

与客户签订销售合同。公司在接收到客户的发货申请后，向供应商发送具体发货指令，供应商将按照公司的指令将货物配送至公司指定地点，具体配送地址由公司与客户沟通确认供应商代表公司向客户交付产品，客户和供应商不存在明确的对应关系。

③根据合同验收条款约定，若供应商未按期将货物送达指定地点，或货物出现质量问题及其他原因导致客户签收未通过造成客户损失，客户将直接向公司进行追偿，公司负有对客户履行赔偿的义务。即整个交易中，供应商代表公司向客户交付产品，供应商对公司负责，公司对客户负责。

（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

①公司签订采购合同后锁定了货物数量和价格，在寻找客户签订销售合同，公司无法单方面调整已经确定的采购价格，因此公司实际在签订采购合同时即进行了“囤货”。公司目前的销售合同在采购合同签订后 1-150 天不等的时间内签订，在签订销售合同前，承担了商品的市场价格变动风险和滞销风险。

②公司在签订采购合同后，会支付全额的采购价款，即取得随时向供应商下达发货指令的权利，同时也承担了实现销售前对已全额付款货物积压、滞销可能产生的成本，在公司下达发货指令进入运输状态后，若客户出现异常及违约状况，公司可以要求供应商将货物运输至公司仓库、其他客户地点或返回供应商仓库。若由于客户违约导致货物无法运输至指定地点，公司将仍需承担向供应商支付采购价款的义务，公司无权据此向供应商退货，并将承担由存货积压产生的仓储费、管理费、运输过程中增加的运费等其他费用。

（3）企业有权自主决定所交易商品的价格

公司内贸业务的采购与销售价格由公司在具体的采销时点，依据货物市场行情、商务谈判、销售策略等综合定价，并非在采购的基础上加取固定金额或比例的价差。每笔订单都存在盈利和亏损的可能性，与合同时间、客户供应商关系等，都不存在明显相关性。

内贸业务中由供应商直接发货至客户的交易收入采用总额法核算，符合《企业会计准则》有关规定，收入确定时点为客户签收后存货风险转移时，收入确认依据为签收证明文件。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈总经理、财务总监及相关业务人员，了解公司贸易业务开展的业务背景和原因；同时结合贸易业务采购与销售合同中的定价条款，核实公司贸易业务的定价策略、定价方法及价格调整机制，并依据合同中商品交付、风险转移等条款，了解营业收入确认政策；

（2）了解、评价和测试贸易业务相关的内部控制，评价相关内部控制设计的合理性以及执行的有效性；

（3）检查公司贸易业务采购和销售的主要合同及相关支持性文件，识别与商品控制权转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）与同行业可比公司贸易业务不同产品的收入确认方式进行比较，分析公司贸易业务不同产品收入确认方式的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）公司不同产品类型贸易业务的收入确认方式符合《企业会计准则》的有关规定，与同行业可比公司一致；

（2）同类产品贸易收入采用不同核算方式主要涉及橡胶产品和镍制品，其中橡胶产品主要系仓库货转模式交易未实质承担存货风险所致，镍制品因上下游为关联关系和以“代理人”的模式初次进入镍制品市场所致，具备合理性；

（3）公司内贸业务主要由供应商直接发货至客户的交易产品为橡胶和异氰酸酯等危化品，采用总额法核算，主要系公司承担了存货风险，具备合理性。

六、对照 2023 年部分贸易收入确认方式由总额法更正为净额法的原因和依据，说明昊泰化工 2023 年以前的贸易业务收入、发行人其他贸易业务收入确认是否存在相同问题，前两次会计差错更正是否完整、准确，是否存在其他收入、成本确认不准确的情形。

（一）2023 年部分贸易收入确认方式由总额法更正为净额法的原因和依据

1、公司 2023 年度对昊泰化工开展的贸易业务和交易流程进行了进一步梳理总结，对相关交易的实质进行了更加严格的判断。经公司自查梳理发现，昊泰化工以仓库货转模式开展的橡胶等贸易业务在货转环节存在瞬时交易的特征（上游供应商出具给昊泰化工的货权转移单据与昊泰化工出具给下游客户的货权转移单据时间接近），且采购、销售订单之间存在一定对应关系，昊泰化工实质上未完全承担对应商品的存货风险，对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质。基于谨慎性考虑，公司结合审计机构相关意见，对昊泰化工的该部分业务从“总额法”调整为按“净额法”确认营业收入，并相应追溯调整 2023 年第一季度报告、2023 年半年报、2023 年第三季度报告中营业收入、营业成本数据。具体金额计算情况如下：

单位：万元

序号	项目	一季报	半年报	三季报
A	仓库货转模式交易收入总额	3,166.87	13,751.55	21,671.17
B	仓库货转模式交易成本总额	3,126.57	13,526.62	21,304.00
C=A-B	应确认营业收入金额（净额确认）	40.29	224.93	367.17
	应确认营业成本金额（净额确认）	0.00	0.00	0.00
	差错更正减少收入金额	3,126.57	13,526.62	21,304.00
	差错更正减少成本金额	3,126.57	13,526.62	21,304.00

2、基于谨慎性原则，公司对自身及各子公司 2023 年度所有业务收入进行了自查。为了更严谨地执行新收入准则，在 2023 年年审时已将前期原控股子公司浙江昊泰化工有限公司（以下简称“昊泰化工”，公司原持有其 51%股权，截至本回复出具日已全部完成对外转让）从事的部分化工品贸易业务及合并范围内其他相关公司从事的普货出口业务的收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”，并于 2024 年 4 月 10 日披露了《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》（公告编号：2024-029）。前次更正披露中考虑 2023 年前三季度普货出口业务的调整

金额占 2023 年前三季度总调整金额的比例不高，因此未在公告中对普货业务的收入调整事项进行单独说明，同时由于涉及调整的普货出口业务主要发生在2023年第四季度，前次更正时将 2023 年前三季度的调整金额均列示在第四季度，为了更加严谨、准确的反映 2023 年各季度的相应经营情况，公司已将之前集中在2023年第四季度确认的调整金额结合业务实际发生时点在各个季度中进行调整。具体金额计算情况如下：

单位：万元

23 年营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
更正前	49,667.89	57,113.55	56,225.23	56,892.87
更正后	48,072.82	56,107.48	54,400.68	61,318.55
本次更正金额	1,595.07	1,006.07	1,824.55	-4,425.68

（二）公司 2022 年度发生的贸易业务情况如下：

金额：万元

项目	收入确认方式	交易金额（不含税）	收入确认金额
内贸业务	总额法	8,709.39	8,709.39
代理业务	净额法	1,767.43	9.03
合计		**10,476.82**	**8,718.42**

2022 年度发生的贸易业务主要为符合按总额法核算要求的内贸业务；以及部分代理业务，公司已按照净额法对该部分业务进行核算。公司 2022 年度未发生本期差错更正涉及的以仓库货转模式开展的贸易业务，报告期及以前年度不存在其他应更正未更正的会计差错。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司董事会秘书，了解公司差错更正的背景和原因；

（2）了解、评价和测试贸易业务相关的内部控制，评价相关内部控制设计的合理性以及执行的有效性；

（3）查阅公司贸易业务相关制度、收入确认会计政策文件等，了解公司的定价策略、定价方法以及价格调整机制和营业收入的确认政策；

（4）获取公司贸易业务明细表，检查公司贸易业务采购和销售的主要单据，包括合同、发票、收货证明、物流记录、银行回单、记账凭证等相关的支持性文件，识别与商品控制权转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

发行人其他贸易业务收入确认不存在相同问题，前两次会计差错更正完整、准确，不存在其他收入、成本确认不准确的情形。

七、结合销售产品、业务模式，说明代理业务中卓辰实业（上海）有限公司、上海银钡实业有限公司等企业同时为主要客户和供应商的具体原因及合理性，是否存在其他客户供应商重叠的情形；说明杭州标洛、杭州霍雅是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并结合企业办公地址，说明杭州标洛与万事利集团在同一座办公楼，但通过发行人作为代理商而非直接向万事利集团采购的原因及合理性，贸易业务是否具有商业实质；结合代理业务主要供应商及对应客户的具体工商信息等，说明客户及供应商是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形，并结合对应产品类别及销售特性、销售和采购总额及占比、发行人相关资质及优势等，说明相关客户与供应商通过发行人作为代理商开展业务的必要性和经济性，是否符合行业惯例，是否具有商业实质。

（一）结合销售产品、业务模式，说明代理业务中卓辰实业（上海）有限公司、上海银钡实业有限公司等企业同时为主要客户和供应商的具体原因及合理性，是否存在其他客户供应商重叠的情形；

1、代理业务中卓辰实业（上海）有限公司、上海银钡实业有限公司同时为主要客户和供应商的具体原因及合理性

（1）销售产品及业务模式：

公司与卓辰实业（上海）有限公司（以下简称“卓辰公司”）、上海银钡实业有限公司（以下简称“银钡公司”）开展的业务均为净额法核算的化工品贸易业务，业务开展的模式有以下两类：

①货物入公司仓库客户自提

公司接受客户的委托提供采购、仓储等综合服务，形式为签订相关对应合同。公司预付全额货款，供应商按约定将货物送至公司指定仓库（公司自营仓库/第三方仓库）进行货物交割；客户根据合同约定支付相应货款后，指定仓库按照公司指令放货，一般客户合同签订 60-90 天内支付全额货款。

②供应商交货模式

公司接受客户的委托提供采购等综合服务，形式为签订相关对应合同。达到销售合同约定的发货条件后，根据客户要求的时间和地点，由公司通知供应商直接发货，客户收货后向公司出具收货证明。该业务与供应商结算方式一般为签订采购合同指定期间内全额预付货款；客户根据合同约定支付相应货款后，公司通知供应商发货，一般为销售合同签订 60-90 天内支付全额货款。

（2）具体原因及合理性：

①贸易业务的模式符合所属行业的惯例

经查询，卓辰公司、银钡公司均属于批发和零售业，主要经营农药批发。终端农药产品通常需要使用农药原药及其他试剂等混配合成，作为农药行业中的批发零售公司，通常会根据实际需求对多品类农药原药进行采购和销售，同行业内相同经营范围的公司之间进行交易属于常规情况。

②公司配套提供了仓储物流服务

长期以来，农药类相关产品是公司跨境化工物流业务服务的主要品类之一，结合当前化工物流服务业逐步向产业链上下游延伸的发展趋势，为提升公司在农药类相关产品领域的综合竞争能力和不可替代性，公司在原有跨境物流业务之外，结合客户需求与自身资源匹配能力开展贸易业务，并根据对应业务及客户需求，提供了仓储及物流服务。

2、其他客户供应商重叠的情形

报告期各期客户供应商重叠情况如下：

公司名称	主要销售内容	主要采购内容
宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方	含硫镍珠、电镀镍圆饼、不含硫镍珠	含硫镍珠、电镀镍圆饼、不含硫镍珠、金川镍角
苏州震纶棉纺有限公司	莫代尔纤维	粘胶纱、莫代尔纱、涤纶纱
厦门展祥能源有限公司	异氰酸酯、聚醚、橡胶	聚醚
宁波保税区中秀国际贸易有限公司	高密度聚乙烯、线型低密度聚乙烯	高密度聚乙烯、低密度聚乙烯、聚丙烯
金川集团股份有限公司	含硫镍珠	不含硫羰基镍丸
首建农业集团有限公司	**莠去津原药、扑草净原药、莠灭净原药**	**麦草畏水剂**
浙江捷马集团有限公司	**双甘膦**	**草甘膦异丙胺盐水剂、丙二醇、乙酰甲胺磷**
浙江中山化工集团股份有限公司	**邻氨基苯甲酸甲酯、1,3-环己二酮等**	**莠去津原药、扑草净原药**

（1）宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方

宁波神化化学品经营有限责任公司（以下简称“神化化学”）成立于 2000 年 10 月，经过多年发展已成为中国最大的电镀原材料供应商与高端镍制品镍运营商，也是 VALE BASE METALS ASIA PACIFIC PTE LTD（以下简称“VALE”）全球较大的代理商。VALE 作为全球主要的镍制品生产商之一，与国内生产厂商相比，其产品凭借高纯度、低碳足迹突出的特点，在全球高端镍制品应用领域，如电动汽车及电池、高端合金制造、航空航天、光伏等，占据了重要地位。神化化学依托其作为 VALE 全球代理商的优势将高端镍制品的国内外运营作为其主要业务，并基于镍制品作为大宗商品，其价格易出现阶段波动的特点，日常通过其指定的相关平台开展有关价格波动风险对冲操作。

神化化学作为 VALE 在国内最大的代理商，与 VALE 签署年度采购合约，约定年度固定采购数量，但其因自身经营问题，难以维系付现采购的镍制品进口贸易业务。

作为同处宁波地区的企业，发行人与宁波市芳伟达控股有限责任公司通过行业内介绍等方式，对神化化学运营的高端镍制品贸易业务进行了交流了解，鉴于该业务特有的上游稳定供应、国内市场份额大、产品差异化明显等竞争优势，双方看好该业务的未来价值并决定成立镍神新材，通过业务资源引进、业内介绍等方式开展进口镍高端制品贸易业务。

镍神新材自 2023 年 11 月成立以后，采购端，镍神新材结合业务情况部分与

VALE 进行直接采购，但由于镍神新材新进入 VALE 销售体系，短时间内无法获得其稳定供应的保障，因此在业务开展过程中，也会结合下游客户的需求变化，部分向神化化学及其关联方进行采购，以及时满足业务开展的需要。

销售端，因部分客户与神化化学签订的长期合作协议尚未到期，仍需向神化化学采购镍制品。为满足客户履约需求，神化化学向镍神新材采购进口镍制品后对外出售，由此形成公司对其销售的业务链条。

综上所述，公司与神化化学采购、销售重叠具备商业合理性。

（2）苏州震纶棉纺有限公司

苏州震纶棉纺有限公司（以下简称“苏州震纶”）主要从事纺纱加工和针纺织品销售，2024 年发行人与苏州震纶同时存在销售和采购交易，主要原因为苏州震纶为发行人纺织品业务的重要供应商，公司主要向其采购加工后的纺织品，但也存在零星向其销售加工纺织品所需原材料的情况，从而导致存在购销重叠情形。2024 年公司与苏州震纶的销售金额占贸易业务收入金额的比例为 0.42%，占比较小，且交易的产品和模式符合交易方所属行业特点，具备商业合理性。

（3）厦门展祥能源有限公司

厦门展祥能源有限公司（以下简称“厦门展祥”）为从事化工产品和橡胶制品销售的贸易商，2024 年发行人与厦门展祥同时存在销售和采购交易，主要原因为厦门展祥为发行人化工品业务的重要客户，在发行人零星贸易业务开展过程中存在恰好拥有交期匹配、价格合适的库存的情况，发行人也会临时向其采购产品交付于其他客户，从而导致存在购销重叠情形。2024 年公司与厦门展祥的采购金额占贸易业务采购金额的比例为 0.18%，占比较小，且符合交易方所属行业及贸易业务的特点，具备商业合理性。

（4）宁波保税区中秀国际贸易有限公司

宁波保税区中秀国际贸易有限公司（以下简称“中秀国贸”）为从事化工产品和纺织品业务的贸易商，2023 年发行人与中秀国贸同时存在销售和采购交易，主要原因为塑料价格波动频繁，中秀国贸会结合市场价格时机及自身业务需求，与发行人开展塑料品的购销交易。2023 年公司与中秀国贸的销售金额占贸易业

务收入金额的比例 0.23%，占比较小，且符合交易方所属行业及贸易业务的特点，具备商业合理性。

（5）金川集团股份有限公司

金川集团股份有限公司（以下简称“金川集团”）主要从事有色金属冶炼和金属制品销售，2024 年和 2025 年发行人与金川集团同时存在销售和采购交易，主要原因为金川集团为发行人镍制品业务的客户，会向发行人采购含硫镍珠，同时在发行人贸易业务开展过程中存在其恰好拥有交期匹配、价格合适的库存的情况，发行人也会临时向其采购不含硫羰基镍丸交付于其他客户，从而导致存在购销重叠情形。2024 年和 2025 年公司与金川集团的采购金额占贸易业务采购金额的比例分别为 0.03%和 **0.02%**，占比较小，且符合交易方所属行业及贸易业务的特点，具备商业合理性。

（6）首建农业集团有限公司

首建农业集团有限公司（以下简称“首建农业”）主要从事农药原药、制剂及化工中间体的研发、生产和销售，主要产品包括莠去津原药、扑草净原药和麦草畏水剂等，是一家集研发、生产、销售推广及农业技术服务于一体的高新技术企业。2025 年，发行人与首建农业同时存在销售和采购交易，主要是因为一方面，首建农业自身也从事贸易业务，会根据客户需求临时向发行人采购莠去津原药、扑草净原药等三嗪类除草剂原药；另一方面，发行人因出口业务需要，向首建农业采购麦草畏水剂用于销售给境外农药公司。上述安排导致双方存在购销重叠情形。2025 年，发行人与首建农业的销售金额占贸易业务收入的比例为 0.34%，采购金额占贸易业务采购金额的比例为 0.04%，占比较小，且符合农药行业中原药与制剂厂商之间产品互补、渠道互通的行业特点及贸易业务的灵活性要求，具备商业合理性。

（7）浙江捷马集团有限公司

捷马化工股份有限公司（以下简称“捷马化工”）主要从事农药系列产品、基础化工原料及有机精细化工中间体的研发、生产和销售。2025 年，发行人与捷马化工同时存在销售和采购交易，主要是因为一方面，捷马化工主营草甘膦系列产品的生产和出口业务，双甘膦是其核心产品草甘膦的关键生产原料，报告期

内发行人基于捷马化工的生产需求，向其销售双甘膦产品；另一方面，发行人自身从事农药国际贸易业务，基于境外客户对草甘膦异丙胺盐水剂、丙二醇、乙酰甲胺磷等产品的采购需求，利用自身供应链渠道优势，向捷马化工采购上述产品用于出口交付。上述安排导致双方存在购销重叠情形。2025 年，发行人向捷马化工的销售金额占营业收入的比例为 0.41%，采购金额占贸易业务采购总额的比例为 0.31%，占比较小，且符合农药行业中生产企业与贸易商之间原料与制剂产品互补、渠道互通的行业特点及贸易业务的灵活性要求，具备商业合理性。

（8）浙江中山化工集团股份有限公司

浙江中山化工集团股份有限公司（以下简称“中山化工”）主要从事三嗪类除草剂及化工中间体的研发、生产和销售，是一家集科研、生产、国内外贸易于一体的大型农药生产企业，产品远销东南亚、美洲、澳洲、东欧等全球多个国家和地区。2025 年，发行人与中山化工同时存在销售和采购交易：主要是因为一方面，中山化工主营三嗪类除草剂原药及制剂的生产，邻氨基苯甲酸甲酯、1,3-环己二酮等是其生产所需的关键化工中间体，报告期内发行人基于中山化工的生产需求，向其销售上述中间体产品；另一方面，发行人自身从事农药国际贸易业务，基于境外客户对莠去津原药、扑草净原药、莠灭净原药及草甘膦可溶粒剂、草铵膦水剂等产品的采购需求，利用自身供应链渠道优势，向中山化工采购上述产品用于出口交付。上述安排导致双方存在购销重叠情形。2025 年，发行人向中山化工的销售金额占营业收入的比例 1.86%，采购金额占贸易业务采购总额的比例为 0.28%，占比较小，且符合农药行业中生产企业与贸易商之间原料与产品互补、渠道互通的行业特点及贸易业务的灵活性要求，具备商业合理性。

（二）说明杭州标洛、杭州霍雅是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，并结合企业办公地址，说明杭州标洛与万事利集团在同一座办公楼，但通过发行人作为代理商而非直接向万事利集团采购的原因及合理性，贸易业务是否具有商业实质；

1、杭州标洛、杭州霍雅是否存在关联关系

根据工商信息查询及访谈确认，杭州标洛曾经通过上海紫杉供应链管理有限公司间接持有杭州霍雅的股权，但其已于 2020 年 6 月退出上海紫杉供应链

管理有限公司。截至本回复出具日，双方不存在关联关系。

2、结合企业办公地址，说明杭州标洛与万事利集团在同一座办公楼，但通过发行人作为代理商而非直接向万事利集团采购的原因及合理性

（1）杭州标洛和万事利集团在同一座办公楼的原因

根据工商信息查询，杭州标洛的注册地址为浙江省杭州市上城区天城路 68 号（万事利科技大厦）2 幢 5 楼 515 室，与万事利集团在同一座办公楼。

根据访谈确认，杭州标洛的股东徐文霞和刘海明为万事利的前员工，现在离职创办公司。由于万事利大楼的办公室有较多都是对外出租的，因此杭州标洛系出于税收政策等原因在万事利大厦租赁了办公室用于注册工商，但其实际的办公地点在绍兴，离工厂和市场比较近。

（2）杭州标洛和杭州霍雅不存在通过永泰运向万事利采购的情形

通过核查杭州标洛、杭州霍雅以及万事利集团与公司的交易明细，不存在杭州标洛和杭州霍雅通过永泰运向万事利采购的情形。公司向万事利集团采购的货物系卖给其他无关联客户，公司向杭州标洛、杭州霍雅销售的货物主要系向新疆西部物产贸易有限公司、北京全国棉花交易市场集团有限公司等供应商采购。

（3）通过永泰运采购具有价格和渠道优势

永泰运开展纺织品贸易业务以来，已经与全国知名的纺织品厂商建立了良好的合作关系，如宜宾丝丽雅集团有限公司、武汉裕大华纺织服装集团有限公司、北京全国棉花交易市场集团有限公司等，永泰运基于其上市公司的资信情况以及大额的采购量，可以在上游供应商获取具有竞争力的价格，并且由于其货源广泛，响应速度快，可以解决下游小贸易商单一渠道货源不足问题，并实现集中采购降低成本。根据访谈确认，万事利集团虽然也从事纺织品贸易，但其主要的优势集中在丝绸品类，在棉纱品类上的竞争优势相对有限。

上市公司黑牡丹亦从事棉纱贸易业务，其在公告中披露下游客户可以通过第三方供应链企业开展采购代理，依托其货源统筹能力、仓储物流资源及资金管理优势，实现采购效率提升与成本优化。上述服务是企业直接采购难以高效实现的专业价值，符合纺织品贸易运营惯例，具备商业合理性与行业普遍性。

综上，杭州标洛与万事利集团在同一座办公楼，但通过发行人代理采购具有合理性，且相关贸易有真实货物流转与服务性收益支撑，具有商业实质。

（三）结合代理业务主要供应商及对应客户的具体工商信息等，说明客户及供应商是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形，并结合对应产品类别及销售特性、销售和采购总额及占比、发行人相关资质及优势等，说明相关客户与供应商通过发行人作为代理商开展业务的必要性和经济性

1、结合代理业务主要供应商及对应客户的具体工商信息等，说明客户及供应商是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形

报告期内公司代理业务主要供应商及对应客户是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形如下：

供应商	对应客户	是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形
卓辰实业（上海）有限公司	上海银钡实业有限公司	否
	江苏诺恩作物科学股份有限公司	否
宜宾丝丽雅集团有限公司及同一控制下企业	浙江致富纺织品有限公司	否
	杭州标洛贸易有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	浙江共振供应链管理有限公司	否
	浙江熠生纺织品有限公司	否
	杭州霍雅贸易有限公司	否
	深圳喜纳科技有限公司	否
	广东南熙实业有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
	蓬莱贸易（深圳）有限公司	否
	深圳艾上信息科技有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否
新疆西部物产贸易有限公司	浙江致富纺织品有限公司	否
	杭州标洛贸易有限公司	否
	杭州霍雅贸易有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否

供应商	对应客户	是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形
	浙江共振供应链管理有限公司	否
	浙江熠生纺织品有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否
武汉裕大华纺织服装集团有限公司	杭州标洛贸易有限公司	否
	浙江致富纺织品有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	浙江熠生纺织品有限公司	否
	浙江共振供应链管理有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
朗宇实业（上海）有限公司	上海银钡实业有限公司	否
	卓辰实业（上海）有限公司	否
苏州震纶棉纺有限公司及同一控制下企业	苏州瑞易昂纺织发展有限公司	否
	苏州欧唐贸易有限公司	否
	苏州市帛赢生态针纺有限公司	否
	苏州盛联曼供应链有限公司	否
	杭州新耀化纤有限公司	否
	苏州兴悦隆纺织科技有限公司	否
北京全国棉花交易市场集团有限公司	浙江致富纺织品有限公司	否
	杭州霍雅贸易有限公司	否
万事利集团有限公司	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
	广东南熙实业有限公司	否
	浙江熠生纺织品有限公司	否
	江苏叠石桥国际贸易有限公司	否
	深圳艾上信息科技有限公司	否
	深圳喜纳科技有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否
	江苏叠石桥国际家纺博览中心有限公司	否
上海银钡实业有限公司	卓辰实业（上海）有限公司	否
浙江恒逸集团有限公司及同一控制下企业	宁波大榭海全贸易有限公司	否
	绍兴柯桥恒鸣化纤有限公司	是

供应商	对应客户	是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形
兴发（上海）国际贸易有限公司	卓辰实业（上海）有限公司	否
新疆臻泰纺织有限公司	浙江致富纺织品有限公司	否
	杭州标洛贸易有限公司	否
	浙江共振供应链管理有限公司	否
	浙江熠生纺织品有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
湖南益阳高新进出口贸易有限公司	浙江致富纺织品有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	浙江共振供应链管理有限公司	否
	浙江铭丰纺织品有限公司	否
内蒙古灵圣作物科技有限公司	卓辰实业（上海）有限公司	否
宁波神化化学品经营有限责任公司	上海誉融国际贸易有限公司	否
安徽时代创新科技投资发展有限公司	浙江致富纺织品有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	浙江熠生纺织品有限公司	否
捷马化工股份有限公司	Advantage Crop Protection Inc.	否
	AGRIA SA	否
	Barclay Chemicals Manufacturing Ltd,.	否
	ONE VISION ENTERPRISES,INC	否
	PT. DELTA GIRI WACANA	否
	Better Choice Brands, LLC	**否**
	P.T. ADIL MAKMUR FAJAR	**否**
湖南省银华棉麻产业集团股份公司	浙江共振供应链管理有限公司	否
	浙江铭丰纺织品有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
	绍兴宁绍新材料有限公司	否
	浙江致富纺织品有限公司	否
	绍兴拉可科技有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否

供应商	对应客户	是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形
湖南吉祥家纺有限公司	杭州言寸商贸有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	浙江铭丰纺织品有限公司	否
	浙江共振供应链管理有限公司	否
	浙江致富纺织品有限公司	否
石家庄常山恒新纺织有限公司	浙江致富纺织品有限公司	否
	浙江共盛供应链管理有限公司	否
	杭州言寸商贸有限公司	否
	宁波中万供应链管理有限公司	否

注：按照报告期内代理业务合计采购金额前二十大供应商列示。

上述客户、供应商具体工商信息如下：

单位：万元

公司名称	成立日期	法定代表人	主要股东	注册资本	企业地址
卓辰实业（上海）有限公司	2011/12/7	翟中长	上海昊通投资管理集团有限公司	20,000.00	上海市嘉定区沪宜公路 431 弄 38 号 1 层 101 室
江苏诺恩作物科学股份有限公司	2000/9/19	申为为	孟宪锋、崔久红	5,000.00	江苏徐州工业园区徐贾快速通道北
上海银钡实业有限公司	2022/9/28	汤卫健	张倩云、汤卫健	500.00	上海市松江区越联路 168 号 2 号楼 201 室
宜宾丝丽雅集团有限公司	1987/7/1	胡波	宜宾发展控股集团有限公司、宜宾市国资产业投资合伙企业（有限合伙）、四川省投资集团有限责任公司、宜宾市科教产业投资集团有限公司、宜宾信雅股份有限公司	87,438.11	宜宾市南岸经济技术开发区航天路
广东南熙实业有限公司	2005/1/14	林兰	广州中熙资产投资合伙企业（有限合伙）	5,000.00	广州市黄埔区黄埔东 126 号
杭州标洛贸易有限公司	2013/8/22	徐文霞	徐文霞、刘海明	1,000.00	浙江省杭州市上城区天城路 68 号（万事利科技大厦）2 幢 5 楼 515 室
杭州霍雅贸易有限公司	2013/8/23	刘珍宏	刘珍宏、黄林芝	5,000.00	浙江省杭州市上城区笕桥街道丁兰路一巷 1 号 301 室
杭州言寸商贸有限公司	2018/7/16	杨琪	丰恒实业有限公司、齐彩霞	32,850.00	浙江省杭州市临平街道望梅路 619 号 20 幢楼 110 室
宁波中万供应链管理有限公司	2023/10/27	刘静	温州温启科技发展有限公司	1,000.00	浙江省宁波市北仑区戚家山街道环山路 8 号 102（承诺申报）
蓬莱贸易（深圳）有限公司	2021/2/24	谭鹏程	谭鹏程、陈安琪	500.00	深圳市宝安区新安街道布心社区 73 区布心 K 路腾骏科创园 C 栋 225
深圳艾上信息科技有限公司	2014/2/12	胡泽彬	深圳艾上科技集团有限公司	1,000.00	深圳市南山区南山街道登良社区南海大道 2057 号鸿隆大厦 10 层

公司名称	成立日期	法定代表人	主要股东	注册资本	企业地址
深圳喜纳科技有限公司	2019/5/14	刘纪安	刘纪安、赵云、李丽	1,000.00	深圳市前海深港合作区梦海大道5033号卓越前海壹号4栋17层H单元
浙江共盛供应链管理有限公司	2022/6/30	宗国栋	宗国栋、付赛	1,000.00	浙江省宁波市江北区长兴路751号、望山路218弄26号3-2-50
浙江共振供应链管理有限公司	2023/6/14	杜振平	杜振平、李跃进	2,000.00	浙江省绍兴市柯桥区兰亭街道桃源村绍兴柯桥美凌纺织品有限公司2幢3楼
浙江熠生纺织品有限公司	2023/3/28	蒋忆莹	汪建强、汪宝江	1,000.00	浙江省绍兴市柯桥区福全街道上马湾村东环线西侧1#楼1楼106室（承诺申报）
浙江致富纺织品有限公司	2022/7/1	宋存柱	宋存柱、张金玲	1,000.00	浙江省绍兴市柯桥区福全街道上马湾村东环线西侧1#楼2楼203室（承诺申报）
新疆西部物产贸易有限公司	2021/12/9	唐刚	新疆天业（集团）有限公司	20,000.00	新疆石河子市开发区北三东路36号5楼10507室
武汉裕大华纺织服装集团有限公司	1990/6/6	唐德风	武汉产业投资发展集团有限公司	76,959.00	武汉市蔡甸区五贤路5号（蔡甸街幺铺村红光村）
朗宇实业（上海）有限公司	2009/7/27	姜伟	首建农业集团有限公司、姜伟	500.00	上海市嘉定区沪宜公路431弄34号1层
苏州震纶棉纺有限公司	2008/3/11	沈培荣	沈培荣	30,000.00	吴江区震泽镇金星村13组
杭州新耀化纤有限公司	2023/12/18	高伟军	高伟军	1,000.00	浙江省杭州市萧山区盈丰街道钱江深蓝国际中心1幢1505室
苏州欧唐贸易有限公司	2013/7/10	张福生	张福生、张骁	2,000.00	苏州市吴江区桃源镇远欣路1199号

公司名称	成立日期	法定代表人	主要股东	注册资本	企业地址
苏州瑞易昂纺织发展有限公司	2020/3/2	倪建伟	倪建伟、卢超强	10,000.00	江苏省苏州市吴江区震泽镇锡阐路399号
苏州盛联曼供应链有限公司	2021/1/20	赵建华	赵建华	2,000.00	苏州市吴江区东太湖生态旅游度假区（太湖新城）高新路475号1302
苏州市帛赢生态针纺有限公司	2015/6/1	潘培英	潘培英	3,000.00	苏州市吴江区桃源镇水家港村
苏州兴悦隆纺织科技有限公司	2022/11/29	陈培元	陈培元	1,000.00	江苏省苏州市吴江区桃源镇铜罗富乡大道41号
北京全国棉花交易市场集团有限公司	1999/10/25	丁好武	中国供销集团有限公司、中纺棉国际贸易有限公司	10,160.00	北京市通州区榆西一街1号院5号楼4层401
万事利集团有限公司	2001/7/19	屠红燕	屠红燕、屠红霞、李建华、王云飞、孙有毅、孙立新	15,200.00	浙江省杭州市上城区天城路68号（万事利科技大厦）1幢18楼
江苏叠石桥国际家纺博览中心有限公司	2021/1/12	蔡辉	江苏叠石桥家纺产业集团有限公司	20,000.00	南通市海门区三星镇纺都大道189号
江苏叠石桥国际贸易有限公司	2015/7/28	贾长武	南通市海门区政府国有资产监督管理办公室	3,000.00	南通市海门区三星镇纺都大道188号
浙江恒逸集团有限公司	1994/10/18	邱奕博	杭州万永实业投资有限公司、邱奕博、邱建林、方贤水	5,180.00	浙江省杭州市萧山区钱江世纪城奔竞大道353号杭州国际博览中心A座620室
宁波大榭海全贸易有限公司	2023/5/23	包日田	宁波大榭开发区商贸发展有限公司	5,000.00	浙江省宁波市北仑区大榭街道滨海南路111号西楼1210室
绍兴柯桥恒鸣化纤有限公司	2018/2/8	王雄方	福建坤舆投资合伙企业（有限合伙）、宁波禾元控股有限公司、宁波淇乐投资管理有限公司、施畅	212,000.00	浙江省绍兴市柯桥区滨海工业区海涂九一丘14幢

公司名称	成立日期	法定代表人	主要股东	注册资本	企业地址
兴发（上海）国际贸易有限公司	2014/3/13	张览	湖北兴发化工集团股份有限公司	5,000.00	中国（上海）自由贸易试验区富特北路 219 号 3 层 312 室
新疆臻泰纺织有限公司	2016/5/17	张炜	朱东辉	10,000.00	新疆阿拉尔市阿拉尔经济技术开发区一号园区花桥路 666 号
湖南益阳高新进出口贸易有限公司	2019/7/3	贺勇锋	益阳产业集团有限公司	20,000.00	益阳高新区东部产业园孵化大楼十二层
浙江铭丰纺织品有限公司	2023/12/6	陈关裕	陈关裕、潘花妹	1,000.00	浙江省绍兴市柯桥区福全街道大生村（长丰纱业）1 幢 102-1 室（承诺申报）
内蒙古灵圣作物科技有限公司	2017/6/12	龚建	连云港立本作物科技有限公司	10,000.00	内蒙古阿拉善盟阿拉善经济开发区巴音敖包工业园区
宁波神化化学品经营有限责任公司	2000/10/22	袁维芳	袁维芳、吴少勋、王德禄	5,000.00	浙江省宁波市鄞州区瑞庆路 39 号（28-1）-（28-6）
上海誉融国际贸易有限公司	2015/5/27	张玮	柏杰、张玮、左伟浩	100.00	上海市静安区天目中路 749 弄 53 号 401 室
安徽时代创新科技投资发展有限公司	2008/12/19	尹翔	时代出版传媒股份有限公司	16,500.00	安徽省合肥市高新区天智路 20 号
捷马化工股份有限公司	1997/12/31	钟来根	龙游良友贸易有限公司、明智有限公司、杭州盛之道科技有限公司	9,411.76	浙江省衢州市龙游县东华街道永盛路 8 号（城南工业园区）
Advantage Crop Protection Inc.	未公开披露	未公开披露	未公开披露	未公开披露	加拿大安大略省
AGRIA SA	2008/4/11	Zahari Kushev (Manager)	未公开披露	未公开披露	Bulgaria, Plovdiv 4009, Asenovgradsko shose, VAT #BG115006106

公司名称	成立日期	法定代表人	主要股东	注册资本	企业地址
Barclay Chemicals Manufacturing Ltd,.	1986/1/10	Emmet Sheridan (Director)	未公开披露	未公开披露	Damastown Way,Damastwon Industrial Park.Mulhuddart, Dublin 15, lreland
ONE VISION ENTERPRISES,INC	2006/3/17	未公开披露	未公开披露	未公开披露	18653 VENTURA BLVD., SUITE 438 TARZANA CALIFORNIA 91356 UNITED STATES
PT. DELTA GIRI WACANA	1970/6/15	David Yaory	PT. Delta Giri Wacana	5.88 万亿印尼盾	Jl. Agung Karya VI, Kav. A No. 7, Papanggo, Tanjung Priok, North Jakarta 14340, Indonesia
Better Choice Brands, LLC	**2024/1/1**	**未公开披露**	**未公开披露**	**未公开披露**	**4252 E Log Providence Road, C, Columbia, MO 65201, USA**
P.T. ADIL MAKMUR FAJAR	**1988 年**	**未公开披露**	**湖北兴发化工集团股份有限公司**	**654 亿印尼卢比**	**Jl. Industri Raya Km 21 No.1, Budimulya, Cikupa, Tangerang 15170, Banten, Indonesia**
湖南省银华棉麻产业集团股份公司	2007/1/31	刘中军	非流通自然人股、**湖南省供销集团有限公司**	6,180.00	长沙市芙蓉区五一大道 618 号
绍兴拉可科技有限公司	2022/11/21	俞章新	俞章新、钱帆	1,000.00	浙江省绍兴市越城区城南街道镜湖路 115 号四层 481 室
绍兴宁绍新材料有限公司	2019/10/21	杨栋	杨栋、杨柳	1,000.00	浙江省绍兴市越城区皋埠街道银桥路 322 号（办公楼）201-202 室
湖南吉祥家纺有限公司	2010/5/12	陈建军	陈建军、杨丽娥、益阳龙源纺织有限公司	10,800.00	益阳市赫山区龙岭工业园永福路
石家庄常山恒新纺织有限公司	2003/7/8	邓中斌	石家庄常山纺织集团有限责任公司	29,000.00	石家庄高新区裕华东路 502 号

经核查，上述代理业务主要供应商及对应客户中绍兴柯桥恒鸣化纤有限公司（以下简称“柯桥恒鸣”）为浙江恒逸集团有限公司（以

下简称“恒逸集团”）联营企业。除此以外，上述代理业务主要供应商及对应客户不存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形。

柯桥恒鸣系通过永泰运向恒逸集团下属子公司浙江恒逸石化有限公司采购了其生产原材料 PTA。根据访谈确认，柯桥恒鸣不直接向浙江恒逸石化有限公司采购主要原因是恒逸集团整体规模较大，内部业务板块及主体具备独立运营属性，双方虽存在关联关系但业务互相独立，采购过程严格遵循市场化原则，以市场公允价格开展交易。柯桥恒鸣核心业务为涤纶长丝、涤纶短纤的生产与销售，供应商主要为大型化工生产工厂及专业贸易商，其中大部分采购通过与大型工厂签订年度采购协议保障稳定供应，小部分则根据市场行情向各类贸易商灵活采购以优化成本，因此会通过永泰运这样的贸易商采购，具有合理性。

2、并结合对应产品类别及销售特性、销售和采购总额及占比、发行人相关资质及优势等，说明相关客户与供应商通过发行人作为代理商开展业务的必要性和经济性

公司依托多年在化工物流领域沉淀的资源优势，及持有的无船承运人备案、国际货运代理企业备案表、报关企业资质、进出口货物收发货人资质等核心物流资质，深度整合上下游购销需求，为有采购需求的客户提供专业代理采购服务。对代理采购产品涉及出口的客户，公司凭上述覆盖货代全环节的资质，将贸易业务与终端出口业务统筹整合为整体方案洽谈；针对内销客户，结合其采购规模与区域供应特点，依托子公司危险货物运输许可证、危险化学品经营许可证及港口经营许可证（含港口危险货物作业附证），提供适配货源匹配与服务支持。同时，依客户个性化需求，借自主运营化工品堆场、仓库、车队的相关资质，配套提供仓储、物流等综合服务。通过“贸易+物流”一体化模式，既精准满足客户多元化需求，也为公司跨境物流供应链服务储备大量潜在货源，形成业务良性互补。

公司代理业务客户、供应商主要交易产品为化工品和纺织品，报告期内销售和采购总额及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	分类	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
化工品	销售	**69,775.66**	**36.74**	159,498.98	43.48	107,638.20	70.70
	采购	**68,290.50**	**36.65**	154,960.89	43.03	105,126.61	70.51
纺织品	销售	**95,391.83**	**50.23**	194,514.29	53.03	36,570.92	24.02
	采购	**94,845.67**	**50.90**	192,572.94	53.48	36,056.69	24.18

注：上表的销售采购占比分别为占净额法还原前销售总额及采购总额的比例。

在化工品代理领域，公司以成熟的货代业务为切入点，深度挖掘并锁定化工品出口客户资源，在精准确认客户采购需求后，通过上游合作供应商渠道快速锁定优质货源，后续直接调用自身完善的跨境货代网络，高效完成订舱、报关等全流程物流环节；另一方面，针对化工品内销客户，依托对国内化工品供应链的熟悉度，整合区域内优质供应商资源，结合客户采购量、交货周期等需求，提供集中采购、仓储配送等服务，解决内销客户在货源筛选、成本控制上的难题。

纺织品代理业务采用“背靠背合同”模式，在同一天或相近时间内，分别与

客户、供应商签订销售与采购合同。公司开展纺织品贸易业务以来，已与宜宾丝丽雅集团有限公司、武汉裕大华纺织服装集团有限公司、北京全国棉花交易市场集团有限公司等知名纺织品厂商建立良好合作关系；凭借上市公司资信及大额采购量，公司可向上游供应商获取具有竞争力的采购价格，同时依托广泛货源实现快速响应，有效解决浙江共振供应链管理有限公司、杭州标洛贸易有限公司等下游小贸易商单一渠道货源不足的问题，帮助其实现集中采购降低成本。符合下游客户通过第三方供应链企业开展采购代理，依托其货源统筹、仓储物流及资金管理优势提升采购效率、优化成本的行业特性。

公司利用多年来在化工物流相关领域积累的资源优势，通过整合上下游购销需求，为有需求的客户提供相关代理采购服务。对于该类客户，如代理采购产品最终涉及对外出口的，公司一般将贸易业务与终端出口业务作为整体与客户进行商业洽谈，并依据客户的个性化需求提供仓储、物流等综合性服务，为公司跨境物流供应链服务储备大量潜在货源。

综上所述，相关客户与供应商通过发行人作为代理商开展业务具备必要性和经济性。

（四）是否符合行业惯例，是否具有商业实质

1、同行业可比公司情况

经查阅公开资料，同行业上市公司厦门国贸（主营业务为供应链管理）、外高桥（其主营业务之一的贸易服务专注于为客户提供包括进出口代理、展示销售、仓储配送等综合贸易服务解决方案）在贸易业务中均存在客户与供应商互为关联方的情形，该情况符合行业惯例，具体如下：

（1）厦门国贸

根据厦门国贸在2024年5月10日披露的《关于厦门国贸集团股份有限公司2023年度向不特定对象增发A股股票申请文件的审核问询函的回复报告》（二次修订稿），厦门国贸供应链管理业务中存在客户与供应商为关联方的情形，主要分为以下几类：

①公司存在不同销售合同或不同品类货物交易下，公司客户与供应商为关联

方的情形，该等情况系基于上下游需求关系的独立市场购销行为，具有商业合理性，因此不对该类情形进行展开分析。

②报告期内公司同一销售合同、同一品类货物交易下客户与供应商为关联方的情形主要分为代理增值服务和偶发性的独立购销业务，其中代理增值服务为公司通过为互为关联方的客户与供应商提供增值服务，不承担贸易业务风险，采用净额法核算；偶发性的独立购销业务系基于上下游双方需求关系的独立市场购销行为，上下游业务团队相互独立，二者弱关联。

（2）外高桥

外高桥在2023年9月13日公告的《关于上海外高桥集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》（2023年半年度财务数据更新版）披露自营出口贸易服务业务中存在客户与供应商为关联方的情况。

自营出口贸易业务的流程如下：（1）业务洽谈；（2）签订出口合同；（3）签订采购合同；（4）供应商交货验收；（5）订舱、托运、投保；（6）货物报关、出运、交单；（7）办理收汇核销及出口退税。

公司依托外高桥保税区的优势，通过深入整合上下游资源，形成了完整的贸易采销供应链服务体系，从上游供应商采购原材料、半成品及成品资源，而后销售给下游客户，同时提供报关报检、运输等服务。

外高桥的自营出口贸易模式需要按约定时限支付全额货款，且以销定采。外高桥在该业务模式中存在较多客户和供应商互为关联方的情形，商业的合理性主要是因为外高桥在该业务中降低了客户的采购风险和供应商的贸易风险，同时提供了报关报检、运输等服务。外高桥向特定对象发行股份于2024年6月13日成功注册。

2、贸易行业中客户供应商重叠存在普遍性

经查阅公开资料，贸易业务中因业务需求（如偶发性少量采购）及行业特性，交易对手同时为客户和供应商的情形较为普遍，具体如下：

（1）泰禾股份

泰禾股份在2025年4月7日公告的《首次公开发行股票并在创业板上市招

股说明书》中披露的客户和供应商重叠情况如下：

“报告期内，公司客户和供应商重叠主要包括两种情形：一是交易对手为生产企业，主营业务包括农药原药、制剂、农药中间体或其他化工品的生产和销售，公司向该类企业采购产品，而该类企业依据其自身客户需求，也会向公司采购农药相关产品用于生产或贸易；二是交易对手为贸易类企业，主营业务包括农药或化工品的贸易业务，公司根据需求向该类企业采购产品，该类企业根据其下游客户需求向公司进行采购。”

（2）焦作万方

焦作万方在2025年8月23日公告的《华泰联合证券有限责任公司关于焦作万方铝业股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易之独立财务顾问报告》中披露的客户和供应商重叠情况如下：

“报告期内，标的公司存在供应商与客户重叠的情形，主要有以下类型：（1）标的公司的贸易类客户，因从事铝行业贸易业务，除标的公司向其销售自产氧化铝、烧碱、金属镓等主营产品外，标的公司还根据货源情况或临时性需求向其少量采购铝土矿、氧化铝、烧碱或金属镓等原材料或贸易产品；（2）标的公司煤炭、铝土矿、运输服务等的供应商，标的公司向其采购相关原材料或服务，同时由于临时性偶发需求，向其销售少量煤炭或零星辅材；（3）标的公司园区内其他企业，标的公司向其供应水电气等原辅材料，同时向其采购石灰、尾气等零星原辅材料。”

（3）恒逸石化

恒逸石化在2022年1月13日公告的《公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见之回复报告》中披露的客户和供应商重叠情况如下：

“公司PX、PTA、MEG等化工产品及原油贸易业务的交易对手主要为一些从事对应贸易业务的大型国有企业或实力较为雄厚的公司和市场上主流的贸易商。由于公司所处行业存在活跃的现货、期货市场，市场交易参与者众多。存在大量贸易商是整个行业的普遍情况，贸易商的参与，导致公司的交易对手出现既是供应商又是客户的情况。”

综上所述，结合公司所处行业的产业链特征及同行业可比公司情况，公司供应链贸易业务中存在的客户与供应商重叠、以及同一控制下客户和供应商通过公司开展业务的情形，符合行业惯例。

（五）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内代理业务客户与供应商清单，筛选出同时为客户和供应商的企业，了解其交易情况，分析客户供应商重叠的原因；

（2）获取客户供应商重叠企业及存在关联关系的企业的交易合同，核查合同中关于产品规格、数量、价格、交货方式、付款安排等条款，确认交易的真实性及业务模式，分析相关交易的商业合理性；

（3）针对客户供应商重叠企业、杭州标洛、杭州霍雅、万事利集团、代理业务主要供应商及对应客户，通过公开信息查询其具体工商信息，与董事、监事及高级管理人员调查表及公开披露信息相互核对，确认是否存在关联关系或其他利益安排；

（4）访谈客户供应商重叠及存在关联关系的企业，了解合作的背景，包括合作历史、交易的形成背景等，同时核查并确认上述客户与对应供应商之间是否存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形，确认交易的合理性；

（5）获取代理业务明细表，了解代理业务贸易产品销售、采购构成情况；

（6）核查发行人的相关资质，结合发行人代理业务行业相关情况，了解发行人在货源统筹、仓储物流、资金管理等方面的优势，分析客户与供应商通过发行人代理的必要性和经济性，是否符合行业惯例，是否具有商业实质。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）卓辰实业（上海）有限公司、上海银钡实业有限公司同时为主要客户和供应商，系二者作为农药批发企业的行业特性所致，业务开展具备合理性；

（2）发行人已说明其他客户供应商重叠的情形及原因，相关业务模式符合所属行业的惯例，业务开展具备商业合理性；

（3）杭州标洛通过发行人代理采购而非直接向万事利集团采购，主要原因为发行人依托上市公司资信及大额采购量获具竞争力价格，且货源广、响应快，可解决下游小贸易商单一渠道货源不足问题并实现集中采购降低成本，而万事利集团虽然也从事纺织品贸易，但其主要的优势集中在丝绸品类，在棉纱品类上的竞争优势相对有限，相关业务具备合理性，贸易业务具有商业实质；

（4）代理业务主要供应商及对应客户中绍兴柯桥恒鸣化纤有限公司与浙江恒逸集团有限公司存在关联关系，但双方业务相对独立，采购按市场化原则及公允价格进行，除此以外，不存在属于同一控制下企业或其他关联关系的情形；

（5）公司代理业务客户、供应商主要交易产品为化工品和纺织品，相关客户与供应商通过发行人作为代理商开展业务具有必要性和经济性，符合行业惯例，具有商业实质。

八、结合报告期内发行人采用预付方式采购的情况，包括产品类型、采购模式、采购合同条款、对应供应商是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系等，说明发行人采用预付方式采购是否属于行业惯例；说明预付款对应的结算方式、结算周期和交货情况等主要合同的期后执行情况以及预付账款的期后结转情况，是否形成资金占用；说明 2024 年发行人通过缩短应付票据付款期限等方式加速付款的原因及合理性，是否进一步加剧发行人资金短缺风险。

（一）结合报告期内发行人采用预付方式采购的情况，包括产品类型、采购模式、采购合同条款、对应供应商是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系等，说明发行人采用预付方式采购是否属于行业惯例；

报告期内，公司预付款项对应的产品主要为二手车、镍制品、纺织品和异氰酸酯，情况如下：

产品类型	采购模式	同行业可比公司情况	采购合同条款	预付方式采购是否属于行业惯例
二手车	公司按照客户需求寻找供应商，公司与供应商签订采购合同，合同签订后供应商发货前支付全额。车辆转移登记至公司名下后，公司办理注销手续，并安排订舱、报关发运	上海物贸：全额预付	在指定日期之前付清全款或一定比例定金+车辆交付前结清尾款	是，车辆采购需全额预付以完成产权过户及出口手续
镍制品	对于境外供应商的采购，供应商负责运送到港口，到港后公司向海关办理进口报关，并委托物流公司将镍制品运送至公司指定仓库；对于境内供应商的采购，由供应商将货物配送至公司指定仓库	金则利、上大股份：款到发货	先款后货	是，镍制品属于大宗商品，通常采用款到发货的方式
纺织品	公司接受客户的委托提供采购等综合服务，形式为签订背靠背合同或者与客户指定供应商签订采购合同，一般在同一天或接近时间内签订销售和采购合同。达到销售合同约定的发货条件后，根据客户要求的时间和地点，通知供应商直接发货，客户收货后向公司出具收货证明	时代出版：款到发货，从付款到收货周期一般为30-60天	在指定日期之前付清全款	是，纺织品生产周期较长且每年流行品种差异较大，供应商为锁定订单、规划生产及保障资金周转，普遍要求预付货款
异氰酸酯	按照合同约定支付货款，一般为先款后货的形式。在签订采购合同，按照合同价格全额预付货款后，供应商开具全额采购发票	沧州大化：款到发货	在指定日期之前付清全款	是，异氰酸酯具有危险品属性、价格波动频繁且运输存储限制较多，为锁定货源、控制供应风险，预付是化工贸易行业的普遍做法

报告期内，随着公司供应链贸易业务规模的大幅增长，预付款项规模同步增长。公司主要贸易产品主要为二手车、镍制品、纺织品和化工品等大宗商品或流通性较好的商品，为锁定价格和稳定交期等，根据合同约定提货前需全额支付款项。

公司预付账款交易对手主要为大宗商品供应商及汽车4S店，公司向其预付商品采购款符合行业惯例，不存在无商业实质的预付款项。

报告期各期末，公司主要预付账款交易对手方中，公司与对应供应商均不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

（二）说明预付款对应的结算方式、结算周期和交货情况等主要合同的期后执行情况以及预付账款的期后结转情况，是否形成资金占用；

报告期各期末，发行人前五大预付账款供应商预付金额、对应采购合同金额、预付款对应的结算方式、结算周期和截至 2026 年 4 月 22 日的交货情况以及预付账款的期后结转情况如下：

单位：万元

2025 年末							
序号	供应商名称	预付金额	对应采购合同金额	结算方式	结算周期	交货情况	期后结转
1	江苏诺恩作物科学股份有限公司	4,000.00	4,000.00	电汇	款到发货	已全部交货	4,000.00
2	中升集团控股有限公司	1,995.40	1,995.40	电汇	交付前3个工作日内全部付清	已全部交货	1,995.40
3	四川冉越汽车有限公司	1,869.34	1,249.85万美元	电汇	签订合同后3个工作日内预付车价的20%，提供车架号的3个工作日后支付剩余80%	已部分交货	1,679.64
4	安徽国星生物化学有限公司	1,489.08	1,489.08	电汇	全额预付	已全部交货	1,489.08
5	极石（青岛）国际贸易有限公司	1,462.83	208.12万美元	电汇	2025/11/30前支付全款	已全部交货	1,462.83
合计		10,816.65					
2024 年末							
序号	供应商名称	预付金额	对应采购合同金额	结算方式	结算周期	交货情况	期后结转
1	宜宾丝丽雅股份有限公司	7,480.00	7,480.00	电汇、承兑	款到发货，款到后90天内交货完成	已全部交货	7,480.00
2	武汉裕大华纺织服装集团有限公司	6,348.50	6,348.50	电汇、承兑	款到发货，款到后70天内交货完成	已全部交货	6,348.50
3	苏州震纶棉纺有限公司	2,899.98	3,033.60	电汇、承兑	款到发货，款到后90天内交货完成	已全部交货	2,899.98

4	湖南吉祥家纺有限公司	1,993.60	1,993.60	电汇、承兑	款到发货，款到后 90 天内交货完成	已全部交货	1,993.60
5	湖南省银华棉麻产业集团股份公司	1,492.70	1,492.70	电汇、承兑	款到发货，款到后 90 天内交货完成	已全部交货	1,492.70
合计		**20,214.78**					
2023 年末							
序号	**供应商名称**	**预付金额**	**对应采购合同金额**	**结算方式**	**结算周期**	**交货情况**	**期后结转**
1	武汉裕大华纺织服装集团有限公司	8,866.55	10,019.20	电汇、承兑	款到发货，款到后 90 天内交货完成	已全部交货	8,866.55
2	北京全国棉花交易市场集团有限公司	8,162.50	8,162.50	承兑	款到发货，款到后 70 或 90 天内交货完成	已全部交货	8,162.50
3	苏州震纶生物质纤维有限公司	4,055.75	4,055.75	承兑	款到发货，款到后 90 天内交货完成	已全部交货	4,055.75
4	卓辰实业（上海）有限公司	3,499.20	3,499.20	电汇、承兑	支付保证金 90 天内供方交货	已全部交货	3,499.20
5	新疆臻泰纺织有限公司	2,699.47	3,050.40	承兑	款到发货，款到后 90 天内交货完成	已全部交货	2,699.47
合计		**27,283.47**					

如上表所示，发行人与预付供应商一般根据订单金额、交付及时性等约定预付，结算方式通常以电汇和承兑汇票为主，结算周期符合交易惯例及合同约定。报告期各期末，公司主要预付合同已执行完毕，期后交货情况良好，不存在资金占用的情形。

（三）说明 2024 年发行人通过缩短应付票据付款期限等方式加速付款的原因及合理性，是否进一步加剧发行人资金短缺风险。

1、说明 2024 年发行人通过缩短应付票据付款期限等方式加速付款的原因及合理性

2024 年，发行人为进一步优化资金管理、有效控制采购成本并增强供应链协同的稳定性，主动对供应商付款期限进行了调整，将应付票据期限由 6 个月缩短至 3 至 4 个月，并部分采用电汇方式加快结算进度。上述变化符合业务发展的实际需要，具备充分的商业合理性。

2、是否进一步加剧发行人资金短缺风险

公司应付票据与银行借款共享授信额度池，2024 年末应付票据较 2023 年减少 63,546.49 万元，释放的授信额度按需灵活转为银行借款，对应短期借款增加 56,245.34 万元，因此应付票据期限的缩短不会进一步加剧发行人资金短缺的风险。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司主要供应商采购合同，获取预付款项明细表，了解相关采购合同支付条款、采购内容，通过公开信息了解相关供应商基本情况，了解其股权结构，分析是否与发行人存在关联关系；

（2）查阅相关供应商访谈纪要，了解公司采用预付的原因；统计期末预付款项对应的合同金额、结算周期和交货情况等，分析预付账款是否具有异常，分析期后交货情况；

（3）通过公开信息查询贸易业务所属行业的主流采购付款模式，对比发行人主要采购付款模式，分析其是否符合行业惯例；

（4）访谈财务总监，了解缩短应付票据付款期限等方式加速付款的原因及合理性，是否进一步加剧发行人资金短缺风险。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）报告期各期末，公司主要预付账款交易对手方中，公司与对应供应商均不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

（2）公司预付账款交易对手为大宗商品供应商、汽车整车厂等企业，公司向其预付商品采购款符合行业惯例，不存在无商业实质的预付款项；

（3）发行人与预付供应商一般根据订单金额、交付及时性等约定进行预付，结算方式通常以电汇和承兑汇票为主，结算周期符合交易惯例及合同约定，期后

交货情况良好，不存在资金占用的情形；

（4）发行人通过缩短应付票据付款期限等方式加速付款，主要为进一步优化资金管理、有效控制采购成本并增强供应链协同的稳定性，通过授信灵活调配形成流动性缓冲，不会进一步加剧发行人资金短缺风险。

九、结合发出商品的盘点情况、结转周期，说明报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，主要库存商品的销售数量与其采购入库数量、发出商品数量是否相匹配，并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险。

（一）结合发出商品的盘点情况、结转周期，说明报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配

1、发出商品的盘点情况

报告期内，发行人发出商品主要系二手车与镍制品。镍制品发出商品为境内物流时间差异产生，故采用获取存货期后结转单据的方式核查。

二手车发出商品主要系需在报关后运至海外仓再由发行人安排客户提车时确认收入而形成，包括海运途中的二手车和位于海外仓的二手车。2024 年末，发行人的发出商品中位于海外仓的二手车主要位于中外运等大型央企的海外仓库，资信情况较好，但配合盘点程序的流程繁复，因此主要通过发函以及检查期后结转的方式进行核查；2025 年末，随着发行人迪拜仓的运营，发行人逐步将第三方海外仓的二手车存至自己的迪拜仓，因此 2025 年末的发出商品主要采取检查期后结转单据的方式核查，具体情况如下：

报告期各期末，公司发出商品的核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品余额	**29,224.98**	15,322.39	-
其中：运输途中的二手车	**24,239.82**	4,280.85	-
位于公司自有海外仓的二手车	**4,464.84**	-	-
位于第三方海外仓的二手车	**520.32**	10,791.13	-
镍制品		250.41	-

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发函金额	**520.32**	10,791.13	-
发函比例（发函金额÷位于第三方海外仓的二手车）	**100.00%**	100.00%	-
回函及补充核查金额	**15,895.47**	15,229.57	-
回函及补充核查比例（回函及补充核查金额÷发出商品余额）	**54.39%**	99.39%	-

注 1：发出商品期后结转金额系截至 2026 年 4 月 22 日情况；注 2：2025 年末期后结转比例较低，主要因 2025 年底海外客户因我国出口政策变化提前囤车造成迪拜港口拥堵，同时 2026 年 2 月份的地区紧张局势进一步影响了客户提车效率，从而期后结转比例较低。

2、发出商品的结转周期和期后结转情况

2025 年末，公司发出商品中二手车占比 **100%**；2024 年末，公司发出商品中二手车占比 98.37%、镍制品占比 1.63%。报告期内，公司发出商品主要为二手车，镍制品占比较低。

二手车发出商品的周转天数，以每辆车的收入确认时点（即货权转移时点）至报关时点的天数为基础，按平均值计算确定，2025 年周转天数为 **74.65** 天，2024 年度周转天数为 48.75 天。

报告期各期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
发出商品余额	**29,224.98**	15,322.39
其中：二手车	**29,224.98**	15,071.98
镍制品	**-**	250.41
期后结转金额	**15,427.56**	15,229.57
期后结转比例	**52.79%**	99.39%

注：发出商品期后结转金额系截至 2026 年 **4** 月 **22** 日情况。

报告期内，公司发出商品期后结转比例分别为 99.39%和 **52.79%，2025 年末期后结转比例较低，主要因 2025 年底海外客户因我国出口政策变化提前囤车造成迪拜港口拥堵，同时 2026 年 2 月份的地区紧张局势进一步影响了客户提车效率，从而期后结转比例较低。目前客户在正常提车履约中。**

3、报告期内发出商品占比与结转情况是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配

（1）二手车贸易业务模式

客户明确所需车辆的品牌、型号、颜色等基本货物指标，公司根据客户需求自行寻找供应商进行采购，并负责后续跨境物流的订舱、报关及出运。公司二手汽车出口业务具体交易流程如下：

序号	流程	具体描述
1	签订销售合同	公司与客户确认购销关系并签订销售合同。
2	签订采购合同	公司按照客户需求寻找供应商，公司与供应商签订采购合同。
3	收款	销售合同一般约定以下四类收款模式： ①合同签订后预收 10%-30%定金，尾款在车辆到达目的港前收取或到目的港后 7-60 天内收取； ②合同签订后预收 10-30%定金，收到尾款后发车； ③合同签订后预收全额货款； ④合同签订后预收 30%定金，尾款在车辆到达中国境内起运地收取。 此外，为避免车辆到目的港后客户未及时支付尾款，而导致车辆滞留港口产生港口费等损失且为保障公司货款的及时收回，对于未及时付清款项的车辆，公司会将车辆转移至合作的境外保税区合作仓库保管，待收回客户主要款项后，再安排客户提车并由客户承担境外保税区合作仓库相关费用。
4	付款	合同签订后供应商发货前支付全额。
5	供应商交车	供应商将车辆运输至公司指定地点，办理车辆转移登记至公司名下。
6	公司报关发运	公司负责注销车辆信息，并安排订舱、报关发运。
7	客户提车	公司收到客户支付的全部货款或应少部分客户要求给予一定信用期后，通知货代公司电放提单或通知境外保税区合作仓库按指令安排客户提车，确认业务完结。
8	办理出口退税	退税周期大约在三个月。

（2）镍制品贸易业务模式

公司与海外供应商签订采购合同将货源进口至国内后，将货物运至公司自有仓库，另行寻找客户签订销售合同，根据与客户约定的交货时间、地点，将货物运输至客户处或由客户完成货物自提。业务具体交易流程如下：

序号	流程	具体描述
1	签订采购合同	公司与供应商签订采购合同，确定采购数量及产品价格。
2	支付供应商货款	按照合同约定支付货款，一般为先款后货的形式。
3	供应商发货	对于境外供应商的采购，供应商负责运送到港口，到港后公司向海关办理进口报关，并委托物流公司将镍制品运送至公司指定仓库；对于境内供应商的采购，由供应商将货物配送至公司指定仓库。

序号	流程	具体描述
4	签订销售合同	公司在确认一定采购量后，会寻找客户并签订销售合同。
5	收到客户货款并发货	公司对多数客户采取先款后货的形式，对少数客户提供一定信用期。无信用期的客户按合同约定支付货款后，到公司仓库自提或向公司发出送货要求，指定发货数量和送货地点；少数有信用期的客户一般在收货后两周内完成付款。
6	客户收货签收	客户收货后，确认交货。

公司开展二手车出口业务，主要系在全球新能源崛起的大背景下，国产汽车工业在供应链、制造水准、技术研发与产品创新上全面进阶，并带动了国产汽车在国际市场的整体声誉崛起，国产汽车在国际市场具备较强吸引力，出口需求旺盛。因此公司自 2023 年开始开展二手车业务后，经营规模快速增长。

报告期内，二手车业务的收入确定时点为报关或电放提单（提车仓单）存货风险转移时，收入确认依据为报关文件或电放提单（提车仓单）文件。由于报关至到港存在约 20 天的在途时间，二手车业务发出商品对应已向客户发出但未达到收入确认时点的存货，周转期间相对较短，期后结转情况良好。

报告期内，镍制品业务的收入确定时点为客户签收后存货风险转移时，收入确认依据为签收证明文件。发行人在接收到客户的发货申请后，将货物配送至客户指定地点或客户自提，因此，镍制品的发出商品主要系物流时间导致，周转时间较短，期后 100%结转。

综上所述，报告期内发出商品占比与结转情况与公司业务模式、采购策略相匹配。

（二）主要库存商品的销售数量与其采购入库数量、发出商品数量是否相匹配

报告期内，公司二手车与镍制品的采购入库数量、发出商品数量、销售数量的匹配情况如下：

单位：辆、吨

项目		2025 年 12 月 31 日/ 2025 年度	2024 年 12 月 31 日/ 2024 年度
二手车	期初库存商品数量	**454**	93
	期初发出商品数量	**1,443**	-
	采购入库数量	**43,871**	10,839

项目		2025 年 12 月 31 日/ 2025 年度	2024 年 12 月 31 日/ 2024 年度
	销售出库数量	**34,358**	9,035
	期末库存商品数量	**8,117**	454
	期末发出商品数量	**3,293**	1,443
镍制品	期初库存商品数量	**176.55**	102.24
	期初发出商品数量	**19.57**	-
	采购入库数量	**1,376.51**	2,056.33
	销售出库数量	**1,092.63**	1,962.45
	期末库存商品数量	**480.00**	176.55
	期末发出商品数量	**0.00**	19.57

报告期内，发行人二手车业务主要采取“以销定采”的模式，因此，采购、发出商品与销售情况的匹配关系主要受到客户需求的影响。发行人与客户确认购销关系并签订销售合同后，按照客户需求寻找供应商，与其签订采购合同。

报告期内，发行人镍制品的采购、发出商品与销售情况的匹配关系主要受到公开市场镍的价格影响，因此，公司会在价格合适的期间提前进行囤货。发行人与供应商签订采购合同，确定采购数量及产品价格，公司在确认一定采购量后，会寻找客户并签订销售合同。

如上表所示，二手车与镍制品的采购入库数量、发出商品数量与销售数量相匹配。

（三）结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险。

1、存货跌价准备的确认标准和计提方法

报告期内，存货跌价准备的确认标准和计提方法如下：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分

别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
密尔克卫	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。公司定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，根据盘点情况、存货收发存数据等资料，并结合存货的未来使用情况，由各部门逐个进行分析，对当期领用较少以及长库龄存货进行分类统计，综合存货库龄或存货跌价的历史数据等对存货进行减值测算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
畅联股份	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
长久物流	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本集团原材料、库存商品、在产品、发出商品、委托加工物资按照单个存货项目计提存货跌价准备，在确定其可变现净值时，库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，按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；用于生产而持有的材料存货，按所生产的产成品的估计售价减去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。

公司名称	存货跌价准备计提政策
海程邦达	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

2、发出商品库龄及跌价计提情况

报告期内，公司发出商品库龄情况如下：

单位:万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
3 个月以内	**27,635.32**	**94.56%**	15,322.39	100.00%
3 个月至半年	**1,069.34**	**3.66%**	-	-
半年至 1 年	**399.70**	**1.37%**	-	-
1 年以上	**120.62**	**0.41%**	-	-
小计	**29,224.98**	**100.00%**	**15,322.39**	**100.00%**
跌价准备余额	**-**	**-**	-	-

报告期内，公司二手车业务主要采取“以销定采”的模式，发出商品库龄均在 1 年以内，库龄较短，发出商品库龄结构良好。镍制品业务发出商品的周转天数在 7 日以内，主要系物流时间导致的差异，周转时间短，库龄均在 3 个月以内。

综合来看，公司发出商品整体结转周期较短，且产品毛利率保持稳定，因此相关存货发生减值的风险较小。报告期各期末，公司已结合库龄、销售前景等具体情况，对存货跌价情形进行了合理评估，不存在发出商品跌价准备的情形。

3、公司经营性现金流量情况

报告期内，公司供应链贸易服务收入、经营性现金流量、预付款项和存货情

况如下：

单位:万元

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
供应链贸易服务收入	**339,030.96**	134,920.17	36,361.42
经营活动产生的现金流量净额	**-122,166.65**	-44,791.40	41,137.19
预付款项	**22,423.96**	30,117.96	36,560.76
存货	**109,047.96**	25,555.52	17,902.22

2024 年和 2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系报告期内贸易业务规模大幅增长，采购端的全额付款及销售端定金+尾款的模式，形成阶段性的先付后收的资金时间差，从而导致经营性现金流大幅流出。

受报告期内贸易业务规模大幅增长影响，自 2023 年开始各期末预付款项和存货余额均处于较高水平，**特别是 2025 年底集中出口二手车导致应收账款以及其他应收款-出口退税激增**，2025 年末较 2023 年末新增**二手车应收账款、其他应收款-出口退税**、预付款项和存货余额 **134,974.41** 万元，而 2023 年、2024 年和 2025 年经营活动产生的现金流量净额合计为**-125,820.86** 万元，新增预付款项和存货余额足以覆盖现金净流出金额，且预付款项和存货周转较快，不存在大额长账龄/库龄的情形，**二手车的应收账款和应收的出口退税额不存在大额坏账的情况。**

综上所述，公司新增存货和预付款项周转较快且余额足以覆盖现金流出金额，同时报告期内，公司贸易业务销售稳定，通过提前锁定客户，快速周转存货，控制经营风险，现金流风险和存货积压风险较小。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司定期报告，访谈公司管理层，了解公司业务模式、采购策略和存货跌价准备计提政策等情况；

（2）查阅公司存货明细表、存货收发存明细表等，了解主要库存商品的销售数量与其采购入库数量、发出商品数量是否相匹配；

（3）对发出商品余额执行函证程序，获取报关单、进仓单、提车单等单据，检查发出商品期后结转情况，核实发出商品的数量及状态，确认发出商品的真实性；

（4）查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解其存货跌价计提政策是否与公司存在重大差异；

（5）查阅公司存货减值测试资料，复核减值测试模型的合理性及计算过程的准确性，验证存货跌价准备计提的充分性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）报告期内公司发出商品占比与结转情况，与公司业务模式、采购策略相匹配，发行人不存在开展存货生产的情形；

（2）公司发出商品库龄结构良好，存货跌价准备计提政策合理，经营活动现金流变化符合公司经营实际情况，公司存货积压、跌价的风险较小。

十、说明报告期内收购的子公司业绩不及预期的原因，是否与同行业可比公司一致；结合相关商誉减值具体测算过程、关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况等，说明 2024 年在相关主体业绩不及预期甚至亏损的情况下，发行人未计提商誉减值准备的合理性，相关商誉减值准备计提是否充分。

（一）说明报告期内收购的子公司业绩不及预期的原因，是否与同行业可比公司一致；

1、宁波甬顺安供应链管理有限公司（以下简称“甬顺安”）和宁波迅远危险品运输有限公司（以下简称“宁波迅远”）

（1）业绩情况

单位：万元

合并	项目	2023 年	2024 年
甬顺安	收购时盈利预测	526.74	521.64
	实际业绩	208.58	116.46
	差异	-318.16	-405.18

合并	项目	2023 年	2024 年
宁波迅远	收购时盈利预测	541.82	550.33
	实际业绩	157.91	213.28
	差异	-383.91	-337.05

由上表可见，甬顺安和宁波迅远预测业绩与实现业绩存在较大差异，主要原因如下：

2023 年甬顺安和宁波迅远收购后尚处于整合磨合期，未形成规模经济，导致业绩未达收购时的盈利预测。

2024 年基于中国物流与采购联合会发布的 2024 年公路物流运价指数数据和其相关报告，公路物流运价指数在 2024 年呈现出不稳定的态势，部分月份运价指数回落明显。反映出公路货运运价低位运行且供需失衡，多个月份运价指数同比回落，企业面临“货源少、竞争多”的局面，大量中小物流企业依赖价格战争夺订单，由于市场运价低位竞争导致该板块业务减少。

综上，由于甬顺安和宁波迅远自身整合进展及行业不稳定的综合影响，导致其 2023 年和 2024 年均未达到收购时的盈利预测。

（2）是否与同行业可比公司一致

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动率
西上海（605151）-零部件运输	16,485.17	18,536.17	-11.06%
原尚股份（603813）-综合物流服务	24,837.72	40,905.33	-39.28%
联明股份（603006）-仓储物流业	31,680.32	45,619.81	-30.56%
交运股份（600676）-道路货运与物流服务	178,707.34	200,306.90	-10.78%
密尔克卫（603713）-仓配一体化业务（MWT）	265,709.63	254,405.46	4.44%
行业平均	**103,484.04**	**111,954.73**	**-17.45%**

注：以上数据来源于各可比公司年度报告。

从上表数据和公开信息可见，甬顺安和宁波迅远的业绩表现与同行业可比公司的整体变动趋势基本一致。

2、天津睿博龙智慧供应链股份有限公司（以下简称“睿博龙”）

（1）业绩情况

单位：万元

项目	2024 年
收购时盈利预测	270.10
实际业绩	84.43
差异	-185.67

由上表可见，睿博龙预测业绩与实现业绩存在较大差异，主要原因系睿博龙依据并购双方约定在收购前对相关非核心业务进行了剥离，收购后相关业务及管理体系尚需结合公司的整体要求进行整合调整，2024 年尚处于磨合起步期。考虑到未来公司在华北及环渤海地区的产业布局及周边口岸政策的优化调整，睿博龙业绩有较大上升空间。

（2）是否与同行业可比公司一致

睿博龙收购后尚未形成规模经济，处于起步阶段，故其业绩变动与同行业可比公司的业务存在较大差异，不具有可比性。

3、绍兴长润化工有限公司（以下简称“绍兴长润”）

（1）业绩情况

单位：万元

项目	2024 年
2023 年商誉减值时盈利预测	175.90
实际业绩	-138.13
差异	-314.03

注：绍兴长润收购时评估方法采用资产基础法，未进行盈利预测，故盈利预测数据参考 2023 年末商誉减值测算预测业绩。

由上表可见，2024 年绍兴长润业绩亏损，主要原因系其实施的年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目原定于 2023 年底投产，后因施工及政府审批等原因导致项目整体达到预定可使用状态的时间延期至 2024 年 9 月。结合仓储业务的优化调整、产能利用提升及未来复配分装业务的陆续落地，预计绍兴长润业绩有较大上升空间。

（2）是否与同行业可比公司一致

绍兴长润收购后尚未形成规模经济，故其业绩变动与同行业可比公司的业务存在较大差异，不具有可比性。

4、湖南鸿胜物流有限公司等三家重组资产组（以下简称“鸿胜物流”）

（1）业绩情况

单位：万元

项目	2024 年
2023 年商誉减值时盈利预测	230.23
实际业绩	-441.69
差异	-671.92

注：鸿胜物流通过破产重整取得的资产组，未进行盈利预测，故盈利预测数据参考 2023 年末商誉减值测算预测业绩。

从上表可见，鸿胜物流目前暂未实现预期效益，核心原因及后续改善规划如下：鸿胜物流自破产重组后，前期因处于破产重整阶段，业务整合与开展需一定周期；同时，其相关资产需结合实际使用状况、监管政策调整变化及当前市场需求开展专项升级改造。目前，鸿胜物流所属危险化学品仓库技术改造项目已完成备案。此外，公司将结合中部地区整体业务布局，进一步优化鸿胜物流等主体的资源配置，重点拓展危险品仓储、运输等综合业务。

综上，尽管鸿胜物流当前暂未达预期效益，但随着业务整合的深化及资产升级改造的完成，其经营业绩预计将逐步改善。

（2）是否与同行业可比公司一致

鸿胜物流收购后尚未形成规模经济，故其业绩变动与同行业可比公司的业务存在较大差异，不具有可比性。

5、浙江嘉州供应链有限公司（以下简称“嘉州供应链”）

（1）业绩情况

单位：万元

项目	2024 年
2023 年商誉减值时盈利预测	-497.96
实际业绩	-536.20
差异	-38.24

注：嘉州供应链收购时评估方法采用资产基础法，未进行盈利预测，故盈利预测数据参考 2023 年末商誉减值测算预测业绩。

嘉州供应链拥有嘉兴综合保税区内的土地和厂房资源，旨在打造农药等相关

化工产品的复配分装综合服务基地。嘉州供应链下属子公司康柏新材自 2023 年 3 月开始实施“年产 7,000 吨作物制剂”工程项目，该工程系在浙江省嘉兴市嘉兴港区的一项改建工程，改建区域的面积约 60 亩，其中新建、改建建筑面积约 18,000 平方米。该项目前期属于施工建设期，已于 2025 年 8 月通过验收并取得了《危险化学品经营许可证》，当前正推进农药复配分装相关服务所需资质的申请工作。待康柏新材顺利取得农药生产许可证并开展危险化学品经营业务后，预计嘉州供应链的业绩将得到改善。

（2）是否与同行业可比公司一致

嘉州供应链尚未开展危险化学品经营业务，故其业绩变动与同行业可比公司的业务存在较大差异，不具有可比性。

（二）结合相关商誉减值具体测算过程、关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况等，说明 2024 年在相关主体业绩不及预期甚至亏损的情况下，发行人未计提商誉减值准备的合理性，相关商誉减值准备计提是否充分。

报告期内收购的子公司业绩不及预期，主要系未形成规模经济，目前经营情况正逐步好转，在商誉减值测试中资产组可收回金额大于包含整体商誉的资产组的账面价值，未发现商誉减值迹象，具体测算过程、关键参数及对比情况如下：

1、甬顺安

（1）具体测算过程

单位：万元

项目	金额
商誉账面余额①	1,273.53
商誉减值准备余额②	57.04
商誉的账面价值③=①-②	1,216.49
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	956.96
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	2,173.45
资产组账面价值⑥	594.37
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	2,767.82
资产组可收回金额⑧	3,089.97
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	322.15

（2）关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况

①2024 年末商誉减值测试主要参数、指标如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
收入	4,515.50	4,741.27	4,978.34	5,227.25	5,488.62
收入增长率	13.29%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
息税前利润率	9.13%	9.47%	7.20%	7.33%	9.82%
折现率	11.28%	11.28%	11.28%	11.28%	11.28%

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据其所处行业分析的基础上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2029 年营业收入复合增长率为 5.00%。

营业收入增长率的选择原因和依据，主要考虑 2024 年中国物流市场规模保持平稳增长，全年物流业总收入 13.8 万亿元，同比增长 4.90%，结合 2025 年政府工作报告提出，经济增长预期目标为 5%左右，以及商誉资产组历史年度经营情况等因素。

②与收购时商誉减值测试的评估指标存在差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度
收购时预测营业收入	5,080.44	5,118.20
实际实现营业收入	4,059.18	3,985.84
收购时预测收入增长率	-	0.74%
实际实现收入增长率	-	-1.81%
收购时预测利润率	10.37%	10.19%
实际实现利润率	5.14%	2.92%

甬顺安主要经营化工品运输业务，收购时评估基准日为 2022 年 9 月 30 日，预测 2023 年、2024 年收入分别为 5,080.44 万元、5,118.20 万元，实际完成收入分别为 4,059.18 万元、3,985.84 万元，差异原因主要系化工行业下行所致，具体如下：

2023 年，受地缘政治、国际油价调整等因素影响，大宗化工产品价格震荡下行，化工企业盈利空间受到挤压。受此影响，部分企业停产检修、降低负荷开

工生产积极性有所减弱，对危险品运输量及运价形成扰动。

2024 年，全球经济复苏缓慢，下游需求未有明显改善，化工产品价格下行，2024 年 CCPI 年均值为 4,571 点，较 2023 年下滑 2.30%，较 2022 年下滑 13.78%，价格指数处于近五年以来的低位，化工行业利润空间受到原材料高成本及需求不足的挤压，综合景气指数由 2023 年四季度的短暂高位后回落，并于 2024 年内窄幅波动。化工行业下游需求未有明显改善，叠加能源价格仍处于高位波动状态，化工各主要子行业固定资产投资增长放缓，化工产品价格下行，行业综合景气指数低位波动。

2024 年商誉采用未来现金流现值法，考虑到“双碳”背景下相关落后产能逐步淘汰改造，有助于提升行业集中度，供需矛盾有望有所缓解。化工新材料方面，半导体、新能源、军工等领域需求增强前景良好，关键材料国产化需求迫切，化工新材料需求增加，预计化工行业市场景气度或将有所回升。甬顺安在考虑化工行业市场好转的同时积极开拓市场提高单车收入指标，调整业务结构逐步增加外包业务占比等措施增加毛利率。另外，收购时与 2024 年商誉减值测试的基准日不同，所面对的市场环境、经济政策不同，导致 2024 年折现率较收购时也有所下降。

③2025 年度业绩实现情况

单位：万元

项目	2025 年度
2024 年减值测试预测营业收入	4,515.50
实际实现营业收入	4,347.14
完成比例	96.27%
2024 年减值测试预测业绩	412.18
实际实现业绩	185.30
完成比例	44.96%

注：业绩口径与商誉减值测算时保持一致，业绩=营业收入-营业成本-管理费用-销售费用-税金及附加。

甬顺安 2025 年度收入基本完成预期，但业绩实现不及预期，主要系市场景气度回升不及预期，2025 年度 CCPI 价格指数震荡下行，CCPI 价格指数从 2025 年初的 4,333 点下跌至 3,930 点，较年初下滑 9.30%。同时原预计甬顺安可以通

过调整业务结构等，开拓高毛利的客户，从而提高业绩，但由于市场景气度等原因开拓短途等高毛利客户不及预期，从而导致整体业绩不及预期。

综上，虽然甬顺安 2025 年度的业绩不及预期，但业务仍在持续稳定的拓展，收入规模提升。随着业务的持续拓展以及未来景气度的回升，预计业绩将得到提升。

经商誉减值测试，该资产组 2024 年末可收回金额为 3,089.97 万元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 2,767.82 万元，因此甬顺安所形成的含商誉资产组不计提减值，具备合理性。

2、宁波迅远

（1）具体测算过程

单位：万元

项目	金额
商誉账面余额①	1,876.46
商誉减值准备余额②	278.27
商誉的账面价值③=①-②	1,598.19
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	1,065.45
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	2,663.64
资产组账面价值⑥	172.06
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	2,835.70
资产组可收回金额⑧	3,198.53
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	362.83

（2）关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况

①2024 年末商誉减值测试主要参数、指标如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
收入	3,588.62	3,803.94	4,032.18	4,274.11	4,530.55
收入增长率	7.58%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
息税前利润率	9.77%	9.85%	10.98%	12.01%	14.21%
折现率	11.22%	11.22%	11.22%	11.22%	11.22%

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据其所处行业分析的基础

上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2029 年营业收入复合增长率为 6%。

营业收入增长率的选择原因和依据，主要考虑 2024 年中国物流市场规模保持平稳增长，全年物流业总收入 13.8 万亿元，同比增长 4.9%，结合 2025 年政府工作报告提出，经济增长预期目标为 5%左右，以及商誉资产组历史年度经营情况等因素。

②与收购时商誉减值测试的评估指标存在差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度
收购时预测营业收入	4,197.24	4,239.16
实际实现营业收入	3,122.20	3,354.05
收购时预测收入增长率	-	1.00%
实际实现收入增长率	-	7.43%
收购时预测利润率	12.91%	12.98%
实际实现利润率	5.06%	6.36%

宁波迅远主要经营化工品运输业务，与甬顺安为同行业，收购时评估基准日为 2022 年 9 月 30 日，预测 2023 年、2024 年收入分别为 4,197.24 万元、4,239.16 万元，实际完成收入分别为 3,122.20 万元、3,354.05 万元，差异原因主要是化工行业下行所致，差异原因同“甬顺安”。

③2025 年度业绩实现情况

单位：万元

项目	2025 年度
2024 年减值测试预测营业收入	**3,588.62**
实际实现营业收入	**3,132.28**
完成比例	**87.28%**
2024 年减值测试预测业绩	**350.45**
实际实现业绩	**162.85**
完成比例	**46.47%**

注：业绩口径与商誉减值测算时保持一致，业绩=营业收入-营业成本-管理费用-销售费用-税金及附加。

宁波讯远 2025 年度收入基本完成预期，但业绩实现不及预期，主要原因与

甬顺安一致。

经商誉减值测试，该资产组 2024 年末可收回金额为 3,198.53 万元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 2,835.70 万元，因此宁波迅远所形成的含商誉资产组不计提减值，具备合理性。

3、睿博龙

（1）具体测算过程

单位：万元

项目	金额
商誉账面余额①	620.71
商誉减值准备余额②	-
商誉的账面价值③=①-②	620.71
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	413.80
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	1,034.51
资产组账面价值⑥	134.13
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	1,168.64
资产组可收回金额⑧	1,574.30
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	405.66

（2）关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况

①2024 年末商誉减值测试主要参数、指标如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
收入	6,294.33	6,844.30	7,445.29	8,102.21	8,820.44
收入增长率	13.13%	8.74%	8.78%	8.82%	8.86%
息税前利润率	1.74%	2.12%	2.93%	3.47%	3.69%
折现率	10.16%	10.16%	10.16%	10.16%	10.16%

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据其所处行业分析的基础上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2029 年营业收入复合增长率为 8.80%。

营业收入增长率的选择原因和依据：主要考虑货运代理市场规模在 2024 年为 2,100 亿美元，预计可以实现到 2033 年 3,500 亿美元，复合增长率为 6.1%，

结合 2025 年政府工作报告提出，经济增长预期目标为 5%左右，以及商誉资产组历史年度经营情况等因素。

②与收购时商誉减值测试的评估指标存在差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2024 年度
收购时预测营业收入	4,186.46
实际实现营业收入	5,566.98
收购时预测收入增长率	-
实际实现收入增长率	-
收购时预测利润率	6.45%
实际实现利润率	1.52%

睿博龙主要经营国际物流及货代业务，收购基准日为 2023 年 2 月 28 日，预测 2024 年收入为 4,186.46 万元，实际完成 5,566.98 万元。完成超过预测的原因是收购睿博龙并整合后依托永泰运内外部资源，完善了跨境化工物流供应链，产生了积极高效的协同作用。

收购时预测利润率 6.45%，实际实现利润率 1.52%，主要差异原因在于毛利率的影响，收购预测毛利率 20.26%、实际实现毛利率 9.68%。毛利率下降主要原因是市场竞争加剧。

2024 年商誉采用未来现金流现值法，未来预测考虑了“一带一路”倡议的深入推进、RCEP 的生效实施、中欧班列持续开辟新通道等政策红利；另外，也考虑了全球电商渗透率持续提升，除传统欧美市场，东南亚、中东、南美等新兴市场强势崛起。另外，通过对比 2025 年半年度年化数据（半年度*2 作为全年），已完成收购预测利润率。

③2025 年度业绩实现情况

单位：万元

项目	2025 年度
2024 年减值测试预测营业收入	**6,294.33**
实际实现营业收入	**6,593.65**
完成比例	**104.67%**
2024 年减值测试预测业绩	**109.54**

项目	2025 年度
实际实现业绩	**330.43**
完成比例	**301.66%**

注：业绩口径与商誉减值测算时保持一致，业绩=营业收入-营业成本-管理费用-销售费用-研发费用-税金及附加。

睿博龙 2025 年度业绩实现情况良好，已实现 2024 年度商誉减值测试时候预计的业绩。

综上，**睿博龙 2025 年度业绩达到预期，且**经商誉减值测试，该资产组 2024 年末可收回金额为 1,574.30 万元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 1,168.64 万元，因此商誉未减值。因此睿博龙所形成的含商誉资产组不计提减值，具备合理性。

4、绍兴长润

（1）具体测算过程

单位：万元

项目	金额
商誉账面余额①	1,452.06
商誉减值准备余额②	-
商誉的账面价值③=①-②	1,452.06
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	1,452.06
资产组账面价值⑥	9,336.46
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	10,788.52
资产组可收回金额⑧	11,136.43
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	347.91

（2）关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况

①2024 年末商誉减值测试主要参数、指标如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
收入	1,229.13	1,845.30	2,232.17	2,570.92	2,781.66
收入增长率	246.44%	50.13%	20.97%	15.18%	8.20%
息税前利润率	15.54%	29.93%	36.18%	39.62%	41.29%

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
折现率	10.70%	10.70%	10.70%	10.70%	10.70%

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据其所处行业分析的基础上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2029 年营业收入复合增长率为 22.65%。

营业收入增长率的选择原因和依据，一方面考虑我国仓储行业市场规模由 2019 年的 882.9 亿元增长至 2023 年的 1,533.5 亿元，年均复合增长率达到 14.8%，结合 2025 年政府工作报告提出，经济增长预期目标为 5%左右；另一方面考虑绍兴长润 2024 年 9 月建成年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目，大力开展危险化学品仓储及分装业务，结合业务意向及在手订单数据，预测未来年度单位产值的增长趋势。

②与 2023 年商誉减值测试的评估指标存在差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2024 年度
2023 年商誉减值测试时预测营业收入	1,023.32
实际实现营业收入	354.79
2023 年商誉减值测试时预测收入增长率	-
实际实现收入增长率	-
2023 年商誉减值测试时预测利润率	17.19%
实际实现利润率	-38.93%

绍兴长润主要经营危险品仓储业务，2023 年进行商誉减值测试时，预测 2024 年收入 1,023.32 万元，实际实现收入 354.79 万元，差异原因为：

预测 2024 年收入时考虑了仓储及复配分装业务的快速增长，但 2024 年，全球经济复苏缓慢，下游需求未有明显改善，化工产品价格下行，2024 年 CCPI 年均值为 4,571 点，较 2023 年下滑 2.30%，较 2022 年下滑 13.78%，价格指数处于近五年以来的低位，化工行业利润空间受到原材料高成本及需求不足的挤压，同时年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目预计于 2024 年 9 月达到预定使用状态，综合因素导致 2024 年实际未完成预测收入。

2024 年商誉采用未来现金流现值法，考虑到仓库位于浙江杭州湾精细化工

园区，是以精细化工为特色的专业性开发区，是浙江省“十五”期间重点培育发展的沿海三大省级化工园区之一。园区内形成了以医药及其中间体、高档染料颜料为主，日用化工、涂装化工、基础化工、无机化工、农用化工、生物化工及各类专用化学品为辅的产业体系。仓库的区位优势及竞争优势明显。

在化工新材料方面，半导体、新能源、军工等领域需求增强前景良好，关键材料国产化需求迫切，化工新材料需求增加。预计随着化工行业的回升，仓储未来经营也会向好发展。通过对比 2025 年半年度年化后与 2024 年营业收入，增长效果显著。

③2025 年度业绩实现情况

单位：万元

项目	2025 年度
2024 年减值测试预测营业收入	1,229.13
实际实现营业收入	1,186.63
完成比例	96.54%
2024 年减值测试预测业绩	191.03
实际实现业绩	271.22
完成比例	141.98%

注：业绩口径与商誉减值测算时保持一致，业绩=营业收入-营业成本-管理费用-销售费用-税金及附加。

绍兴长润 2025 年度业绩实现情况良好，已实现 2024 年度商誉减值测试时候预计的业绩。

综上，**绍兴长润 2025 年度业绩达到预期，且**该资产组 2024 年末可收回金额为 11,136.43 万元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 10,788.51 万元，因此绍兴长润所形成的含商誉资产组不计提减值，具备合理性。

5、鸿胜物流

（1）具体测算过程

单位：万元

项目	金额
商誉账面余额①	1,866.39
商誉减值准备余额②	-

项目	金额
商誉的账面价值③=①-②	1,866.39
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	1,866.39
资产组账面价值⑥	94.54
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	1,960.93
资产组可收回金额⑧	1,610.66
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	-350.27

（2）关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况

①2024 年末商誉减值测试主要参数、指标如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
收入	940.84	1,100.14	1,210.15	1,331.16	1,464.28
收入增长率	55.57%	16.93%	10.00%	10.00%	10.00%
息税前利润率	7.78%	10.21%	11.17%	12.69%	14.52%
折现率	11.15%	11.15%	11.15%	11.15%	11.15%

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据其所处行业分析的基础上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2029 年营业收入复合增长率为 11.69%。

营业收入增长率的选择原因和依据，主要考虑我国危化品物流市场规模2015年至 2020 年以 10%以上的速度持续扩大。同时随着国家“一带一路”倡议的推进、新型城镇化建设的加快以及产业结构的优化升级，化工产业对危化品物流的需求将持续增长。商誉资产组未来主要分自营运输业务及外包业务，自营运输主要以危险品运输为主；外包业务以市场开拓的危化品业务外包给具有相关资质的运输公司。考虑到行业历史发展情况，未来发展趋势，单年增长率取 10%。

②与 2023 年商誉减值测试的评估指标存在差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2024 年度
2023 年商誉减值测试时预测营业收入	1,264.97
实际实现营业收入	604.77

项目	2024 年度
2023 年商誉减值测试时预测收入增长率	-
实际实现收入增长率	-
2023 年商誉减值测试时预测利润率	18.20%
实际实现利润率	-73.03%

鸿胜物流主要经营化工品仓储及运输业务，2023 年商誉减值测试，预测 2024 年收入为 1,264.97 万元，实际完成收入为 604.77 万元。差异原因主要如下：

在预测 2024 年收入时考虑了仓储及储罐业务，另外对于危险品运输业务考虑了快速增长。但仓储及储罐业务涉及的房产土地在 2024 年还处于修缮整改中，导致相关收入未实现；同时由于 2024 年，化工品行业下游需求未有明显改善，化工产品价格下行，导致运输业务不及预期。

2024 年商誉采用未来现金流现值法，考虑到“双碳”背景下相关落后产能逐步淘汰改造，有助于提升行业集中度，供需矛盾有望有所缓解。化工新材料方面，半导体、新能源、军工等领域需求增强前景良好，关键材料国产化需求迫切，化工新材料需求增加。预计化工行业市场景气度或将有所回升。

③2025 年度业绩实现情况

单位：万元

项目	2025 年度
2024 年减值测试预测营业收入	**940.84**
实际实现营业收入	**369.55**
完成比例	**39.28%**
2024 年减值测试预测业绩	**73.16**
实际实现业绩	**-187.79**
完成比例	**-256.69%**

注：业绩口径与商誉减值测算时保持一致，业绩=营业收入-营业成本-管理费用-销售费用-税金及附加。

鸿胜物流 2025 年度的营业收入以及业绩均未达标，主要原因系在 2024 年商誉减值测试时候预计的主要客户因为其自身市场环境等原因终止合作，导致业绩不及预期。

综上，该资产组 2024 年末可收回金额为 1,610.66 万元，低于其包含全商誉

的资产组组合账面价值 1,960.93 万元，因此鸿胜物流所形成的含商誉资产组计提减值 350.27 万元。**鸿胜物流 2025 年度业绩不及预期主要系 2025 年主要客户变动导致。目前公司正在积极开拓运输业务的新客户，并加快仓储的升级改造，从而提高鸿胜物流的整体业绩。2025 年 12 月 31 日发行人已根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司于 2026 年 4 月 19 日出具沃克森评报字【2026】第 0749 号评估报告结果对鸿胜物流商誉进行减值，减值金额为 656.38 万元。**

6、嘉州供应链

（1）具体测算过程

单位：万元

项目	金额
商誉账面余额①	1,015.01
商誉减值准备余额②	3.58
商誉的账面价值③=①-②	1,011.44
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	722.88
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	1,734.32
资产组账面价值⑥	8,765.61
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	10,499.93
资产组可收回金额⑧	11,164.39
商誉减值损失（小于 0 时）⑨=⑧-⑦	664.46

（2）关键参数包括收入增长率及利润率的假设依据及对比情况

①2024 年末商誉减值测试主要参数、指标如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
收入	7,284.61	28,105.54	29,406.64	30,795.17	32,281.67
收入增长率	5.96%	285.82%	4.63%	4.72%	4.83%
息税前利润率	-2.97%	4.48%	4.70%	5.15%	5.29%
折现率	10.94%	10.94%	10.94%	10.94%	10.94%

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据其所处行业分析的基础上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2029 年营业收入复合增长率为 45.09%。

营业收入增长率的选择原因和依据，主要考虑到嘉州供应链自 2025 年获得经营许可证后，从事农药制剂，2026 年起呈现规模经济。结合目前农药行业虽然处于底部，但全球人口增长推动粮食需求稳步上升，农化需求中长期看好。2024 年中国化学农药市场规模达 4,500 亿元，预计 2025 年将突破 4,800 亿元，年复合增长率（CAGR）达 6.5%。进一步结合嘉州供应链已签订的意向合作情况，考虑 2027 年至 2029 年按 4.73%的营业收入增长率。

②与 2023 年商誉减值测试的评估指标存在差异的原因及合理性

单位：万元

项目	2024 年度
2023 年商誉减值测试的预测营业收入	10,000.00
实际实现营业收入	7,103.59
2023 年商誉减值测试的预测收入增长率	-
实际实现收入增长率	-
2023 年商誉减值测试的预测利润率	-4.98%
实际实现利润率	-7.55%

嘉州供应链主要经营制冷剂及农药等业务，2023 年进行商誉减值测试时，预测 2024 年收入 10,000.00 万元，实际实现收入 7,103.59 万元，差异原因为：

预测 2024 年收入时考虑了制冷剂业务的快速增长，但 2024 年 9 月公司进行业务重组调整，制冷剂业务未来不再进行、危险品经营资质未按预期取得，导致 2024 年实际收入低于预测。

2024 年商誉采用未来现金流现值法，考虑到资产组位于嘉兴港区（综合保税区），是浙江省级化工园区，是浙江省重点发展的三个化工园区之一，区位优势及竞争优势明显。**目前公司正在办理农药生产经营许可证，待取得农药生产经营许可证后，公司生产的农药制剂业务可以对外出口，随着粮食需求稳步上升，嘉州供应商的未来收入将改善**。

③2025 年度业绩实现情况

单位：万元

项目	2025 年度
2024 年减值测试预测营业收入	**7,284.61**

项目	2025 年度
实际实现营业收入	11.07
完成比例	0.20%
2024 年减值测试预测业绩	-216.46
实际实现业绩	-1,631.49
完成比例	-753.73%

注：业绩口径与商誉减值测算时保持一致，业绩=营业收入-营业成本-管理费用-销售费用-税金及附加。

综上，嘉州供应链经商誉减值测试，该资产组 2024 年末可收回金额为 11,164.39 万元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 10,499.93 万元，因此嘉州供应链所形成的含商誉资产组计提未减值，具备合理性。

嘉州供应链 2025 年度的营业收入以及业绩均未达标，主要原因系 2024 年商誉减值测试是根据嘉州供应链 2025 年 7 月获得危险化学品经营许可证、2025 年 10 月获得农药生产许可证，并结合意向客户的订单情况测算。因此预测时的收入和业绩是 10 月份之后产生的，因此 2025 年度收入和业绩未达标符合测算的实际情况。

目前嘉州供应链危险化学品许可证已于 2025 年 8 月取得，但目前暂未取得农药生产许可证，发行人仍在积极办理农药生产许可证的相关工作。考虑到农证办理时间尚未明确，2025 年 12 月 31 日发行人已根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司于 2026 年 4 月 19 日出具沃克森评报字【2026】第 0730 号评估报告结果对嘉州供应链商誉进行减值，减值金额为 1,011.44 万元。

（三）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解并评价管理层与商誉减值测试相关的内部控制的设计与执行有效性；

（2）获取并分析收购子公司的财务报表，了解其业绩不及预期的原因，并结合同行业可比公司情况，确认其业绩变动趋势是否与同行业可比公司一致；

（3）结合行业发展趋势、标的公司历史经营数据及未来经营规划，评估管

理层在计算商誉资产组可收回金额时所选用重要参数如收入增长率、毛利率的合理性；

（4）分析管理层对商誉可收回金额测算中其他关键参数如折现率、期间费用率的估计依据，结合公司及行业发展情况，验证相关参数估计的合理性；

（5）复核管理层历年商誉减值测试中重要参数、估计的达成情况；

（6）获取并查阅评估机构出具的商誉减值相关评估报告，重点复核评估报告中的评估方法选择、参数选取逻辑、计算过程等，验证管理层对商誉减值的评价过程是否合理。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）报告期内收购的子公司业绩不及预期，主要系未形成规模经济，目前经营情况正逐步好转，甬顺安和宁波迅远与同比同行业可比公司的趋势基本一致，绍兴长润、鸿胜物流、嘉州供应链和睿博龙收购后尚未形成规模经济，处于起步阶段，故其业绩变动与同行业可比公司的业务存在较大差异，不具有可比性；

（2）2024 年发行人商誉减值测试相关参数及假设合理，相关商誉减值准备计提充分。

十一、结合报告期内被投资子公司与发行人主营业务协同性、核心竞争力、收购后业绩变动情况、发行人在手资金、业务规划等情况，说明发行人上市以来频繁并购是否必要、审慎，是否有整合能力，是否对公司业绩造成不利影响。

（一）发行人业务规划情况

鉴于近年来国家对于化工物流、特别是危化品物流行业的监管不断趋严，新增符合危化品监管要求的仓储、运输资质审批难度大、周期长，通过兼并收购的方式来迅速获取现存优质稀缺资源、快速抢占市场份额，成为行业内头部企业采用的主要扩张方式之一，有助于行业头部企业快速补足业务短板，完善核心物流资源布局，巩固行业龙头地位。因此，在化工物流行业整合加速，市场集中度不断提升的背景下，化工物流头部企业需要及时把握收购机会，从而提高其在资产和资质环节的核心壁垒。

发行人原有物流仓储资源集中于东部沿海地区，业务主要围绕宁波港、上海港等核心枢纽开展。为强化在京津冀、环渤海及中部地区的服务能力，自 2022 年上市以来，公司持续积极寻求上述区域内的优质标的资产，以战略性填补区域网络空白，提升全域协同服务能力。

（二）报告期内被投资子公司情况

报告期内，发行人均围绕主营业务进行资产和资质的布局，合计投入 43,930.90 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	收购时间	收购标的	收购比例	交易对价	主营业务	核心竞争力
1	2022 年 10 月	天津永泰运	永泰运持股 100%	18,180.00	危险化学品仓储	危化品仓储资源：拥有资质齐备的甲、乙、丙类危险品仓库及办公楼建筑面积 16,879.46 平方米，戊类仓库及办公室建筑面积 10,312.00 平方米；拥有《危险化学品经营许可证》
2	2022 年 10 月	嘉州供应链	永泰运持股 51%（嘉州供应链持有康柏新材 65%的股权，康柏新材持有嘉昇化工 100%的股权）	3,809.70	危险化学品仓储、专用化学产品销售、农药批发及零售等	危化品仓库用地资源：嘉兴综合保税区内的国有建设用地使用权 39,983.30 平方米，建筑物 17,583.17 平方米，用于打造农药等化学品复配分装基地
3	2023 年 1 月	甬顺安供应链	永泰运持股 100%（甬顺安持有千港 80%股权、讯远 30%股权、建运 60%股权）	3,200.00	道路货物运输（含危险货物）	危化品运输资源：千港物流拥有危险品运输车 10 辆，宁波迅远危险品拥有运输车 44 辆，建运物流拥有危险品运输车辆 50 辆和普通运输车 7 辆
4	2023 年 1 月	千港物流	甬顺安增持 20%股权直至持股 100%	195.00	道路货物运输（含危险货物）	危化品运输资源：进一步加强对危险品运输车辆的控制，拥有《危化品道路运输许可证》
5	2023 年 1 月	宁波迅远	甬顺安增持 30%股权直至持股 60%	1,100.00	道路货物运输（含危险货物）	危化品运输资源：进一步加强对危险品运输车辆的控制，拥有《危化品道路运输许可证》

序号	收购时间	收购标的	收购比例	交易对价	主营业务	核心竞争力
6	2023 年 6 月	绍兴长润	永泰运持股 100%（绍兴长润持有浩彩源 100%股权）	5,000.00	危险化学品仓储	危化品仓库用地资源：其全资子公司位于杭州湾上虞经济技术开发区、面积 26,666.00 平方米的国有建设用地使用权，已建成 2 座甲类仓库（建筑面积分别为 1,469m²、1,475m²），1 座复配包装车间（建筑面积为 1,277m²），1 座电石仓库（建筑面积 1,376m²），1 座乙类仓库（建筑面积 1,771m²）、1 座丙类仓库（建筑面积 3,568m²）、1 座综合楼（建筑面积 1,663m²），已取得《危险化学品经营许可证》
7	2023 年 8 月	鸿胜物流	永泰运持股 100%（鸿胜物流持有鸿胜科技 100%股权，实际持有新鸿胜化工 100%股权）	11,200.00	危险化学品仓储、道路货物运输（含危险货物）	危化品仓储资源：位于长沙望城经济技术开发区铜官化工区、已建成甲类仓库 2296.22 平方米、丙类仓库 1,670.72 平方米、综合楼 2,588.52 平方米，拥有《危险化学品经营许可证》和《道路运输经营许可证》
8	2023 年 12 月	睿博龙	永泰运持股 60%（睿博龙持有天津睿思龙报关服务有限公司 100%股权）	1,246.20	危险化学品仓储、跨境化工物流供应链	自身从事合同物流业务，客户以巴斯夫、瀚森、瓦克化学、艾仕得、陶氏化学等大型跨国化工企业为主，可以与公司自有的国际化工物流服务团队、危化品仓库、危化品运输车队、园区化综合物流服务基地等资源进行有效协同

（三）发行人在手资金情况

发行人的并购主要发生在 2022 年 10 月至 2023 年末。截至 2022 年 9 月 30 日，公司货币资金为 48,153.96 万元，交易性金融资产 36,845.65 万元（为公司购买的现金管理产品）；同时公司取得银行授信 1.95 亿元，剩余未使用额度 1.08 亿元；截至 2022 年 9 月 30 日，公司资产负债率为 21.12%，资产负债水平相对较低，尚有较大的债务融资空间。发行人 2022 年和 2023 年度的经营活动产生的现金流量净额分别为 26,525.55 万元和 41,137.19 万元，经营活动现金流健康，而收购前述标的需支付的现金合计为 43,930.90 万元，因此发行人在手资金情况支持发行人进行上述并购，不会对公司维持正常经营构成重大不利影响。

（四）收购后业绩变动情况

报告期内，发行人并购子公司并购后业绩情况如下：

单位：万元

子公司	2023 年		2024 年		2025 年	
	收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润
天津永泰运	5,261.52	-417.85	6,012.29	-410.69	**4,216.10**	**-291.07**
嘉州供应链	5,264.69	-1,023.14	7,103.59	-708.91	11.07	**-2,064.79**
甬顺安供应链	/	/	7,341.46	302.09	**7,456.41**	**436.42**
绍兴长润	/	/	354.79	-139.12	**1,186.63**	**243.95**
鸿胜物流等三家破产重整企业	/	/	604.77	-216.09	**370.05**	**-732.42**
睿博龙	/	/	5,566.98	-5.08	**6,593.65**	**306.59**

注 1：上述数据为合并口径，甬顺安供应链、绍兴长润、鸿胜物流等三家破产重整企业、睿博龙系 2023 年并购的公司，因此列示 **2024 年和 2025 年**收入利润情况；

注 2：鸿胜物流为鸿胜物流、鸿胜科技及新鸿胜化工的合计数。

1、天津永泰运

自 2022 年 10 月并购以来，天津永泰运虽然仍存在亏损，但收入规模已经稳步提升，亏损也在收窄。天津永泰运目前盈利不及预期的主要原因系天津港口危化品作业的放开进度不及预期，具体情况如下：

天津港自 2015 年“8·12 天津滨海新区爆炸事故”发生后，危险品集装箱进出口作业全面叫停。交通运输部安全委员会于 2022 年 6 月 8 日下发《交通运输部安全委员会关于扎实做好夏季危险货物港口作业安全工作的通知》中明确：统筹发展和安全，督促天津港于 6 月底前安全有序放开部分 2-6 类危险货物港口作业，推动畅通危险品运输通道。后续天津市港航管理局于 2023 年 12 月发布开展危险货物集装箱作业的相关公告，指定有关单位在做好安全管理的情况下有序开展第 2.1 项、第 2.2 项，第 3 类，第 4.1 项、第 4.2 项、第 4.3 项，第 5.1 项（硝酸铵类除外、不宜太阳直射需遮阳危险货物除外）、第 5.2 项，第 6.1 项，第 8 类，第 9 类（硝酸铵基化肥除外）等危险品货物作业。相关指定单位于 2024 年 5 月发布开展危险货物集装箱作业的通告，明确了作业场地位置及有关业务联系等。上述危险货物的港口作业存在有序放开及箱量提升的过程，预计随着天津港危化品业务的进一步放开，天津永泰运的盈利情况将进一步改善。

2、嘉州供应链

并购完成后，嘉州供应链亏损主要系其下属子公司康柏新材投入项目支出的管理费用以及财务费用。公司收购嘉州供应链 51%股权主要系依托嘉州供应链在嘉兴综合保税区内的土地和厂房资源，打造农药等相关化工产品的复配分装综合服务基地。嘉州供应链下属子公司康柏新材自 2023 年 3 月开始实施“年产 7,000 吨作物制剂”工程项目，该工程系在浙江省嘉兴市嘉兴港区的一项改建工程，改建区域的面积约 60 亩，其中新建、改建建筑面积约 18,000 平方米，工程总预算为 10,395.17 万元。该项目前期属于施工建设期，目前已于 2025 年 8 月 5 日通过验收取得了《危险化学品经营许可证》，尚在申请农药生产许可证以开展农药的复配分装等服务。

3、甬顺安供应链

收购完成后，甬顺安供应链持续盈利，且业绩较为平稳。

4、绍兴长润

公司收购绍兴长润主要是为了取得其全资子公司浩彩源拥有的位于杭州湾上虞经济技术开发区、面积 26,666.00 平方米的国有建设用地使用权，用于建设“年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目”。该项目于 2024 年 9 月完工验收，投入使用。2025 年，该项目收入稳步增加，实现盈利。

5、鸿胜物流等三家破产重整企业

鸿胜物流等三家企业自破产重组以来，鉴于其前期长期处于破产重整状态，相关业务的开展整合需要一定时间，同时相关资产需结合其使用现状、有关监管政策的调整变化情况及当前市场需求等因素进行专项升级改造，目前鸿胜物流企业所属的危险化学品仓库技术改造项目已经完成了项目备案。因此虽然目前仓储业务尚未实现预期效益，但随着整合的深化以及升级改造的完成，预计鸿胜物流等三家企业的业绩将得到改善。

6、睿博龙

收购完成后，睿博龙收入规模稳步增长，2025 年已经实现盈利。

（五）并购是否必要、审慎，是否对公司业绩产生不利影响

发行人报告期内的并购活动紧密围绕行业发展趋势，聚焦于公司主业领域，战略性投资于与核心主业高度协同的稀缺资源及资质，旨在系统弥补公司在环渤海及中部地区的服务能力短板，进一步提升整体竞争壁垒。相关并购经过充分论证与审慎规划，并通过相关决策机构审议，具备明确的战略导向与业务协同价值，其决策必要、过程审慎。

目前部分标的盈利不及预期主要受政策调整以及项目仍处于建设或改造阶段等因素影响。随着相关政策逐步改善，加之在建工程陆续竣工并投入运营，预计上述并购标的均可以提升公司业绩，不会对公司业绩产生不利影响。

（六）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取并购子公司投资协议、主营业务资料，结合发行人主业分析协同性，访谈管理层，了解发行人业务规划的情况以及部分并购标的并购后尚未盈利的原因；

（2）查阅发行人 2022 年三季度报告、2022 年度审计报告及 2023 年度审计报告，了解报告期内发行人在手货币资金余额及经营活动现金流量净额情况；

（3）查阅标的公司收购前后财务数据与经营指标，了解并购标的并购前后的业绩情况；

（4）查阅发行人披露的与并购事项相关的公告文件，并访谈管理层，了解并购相关标的的主要核心竞争力。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

发行人报告期内的并购活动紧密围绕行业发展趋势，符合发行人业务规划，相关并购必要、审慎，不会对发行人的业绩产生不利影响。

十二、结合房屋及建筑物的相关权证、性质和使用情况，说明新增子公司房屋及建筑物折旧年限为 40 年的原因及合理性，发行人其他房屋及建筑物折旧年限延长是否合理，是否与同行业可比公司一致；会计估计变更对发行人经营业绩的影响，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（一）结合房屋及建筑物的相关权证、性质和使用情况，说明新增子公司房屋及建筑物折旧年限为 40 年的原因及合理性

公司于 2022 年 12 月 9 日召开第二届董事会第三次会议和第二届监事会第三次会议，审议通过了《关于会计估计变更的议案》。目前，公司的房屋及建筑物主要包括仓库、办公楼以及停车场等。由于发行人因经营发展需要，新增商品房产权年限为 50 年，其实际可使用年限也远超过 20 年，公司目前执行的房屋及建筑物折旧年限已不能合理反映公司新增房屋及建筑物的实际情况。因此，从会计估计变更获董事会通过之日起，将公司房屋及建筑物的折旧年限从原有的 20 年延长至 40 年。

（二）发行人其他房屋及建筑物折旧年限延长是否合理，是否与同行业可比公司一致。

1、其他房屋及建筑物折旧年限延长是否合理

公司于 2022 年 12 月 9 日召开公司第二届董事会第三次会议，审议通过了《关于会计估计变更的议案》，将房屋及建筑物的折旧年限（年）由 3-20 年调整为 3-40 年。

针对此次会计估计变更，发行人具体执行情况如下：

（1）对于在会计估计生效前已经存在房屋及建筑物的公司，不延长折旧年限，仍保持 3-20 年折旧年限；

（2）对于会计估计生效前不存在房屋及建筑物但生效后新增的房屋及建筑物的公司，折旧年限按 3-40 年执行。

2、同行业公司情况

公司名称	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
密尔克卫（603713）	年限平均法	10-40	5	2.38-9.5
万林物流（603117）	年限平均法	10-40	0-10	2.25-10
长久物流（603569）	年限平均法	30	5	3.17
海程邦达（603836）	年限平均法	20	5	4.75
畅联股份（603648）	年限平均法	15-25	5	3.80-6.33
永泰运（001228）	年限平均法	3-40	0-5	2.38-33.33

如上表所示，发行人调整后的房屋及建筑物的折旧年限在同行业可比的折旧年限范围内，发行人根据业务经营的实际情况延长房屋及建筑物的折旧年限，使固定资产折旧年限更加接近其实际使用寿命，更能客观、公允地反映公司财务状况和经营成果。因此，此次变更是合理和谨慎的。

（三）会计估计变更对发行人经营业绩的影响，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、会计估计变更对发行人经营业绩的影响

会计估计变更对公司报告期各期持续经营净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
会计估计变更对持续经营净利润的影响额	**433.74**	416.97	32.05
利润总额	**17,955.03**	13,263.68	21,546.00
占比	**2.42%**	3.14%	0.15%

经对比测算，上述会计估计变更分别使得发行人各期的利润总额增加**433.74**万元、416.97万元、32.05万元，占发行人报告期各期利润总额的比例为**2.42%**、3.14%、0.15%。因此，上述会计估计变更对发行人经营业绩的影响较小。

2、是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第4号——固定资产》第十九条规定：“企业至少应当与每年年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，应当调整固定资产使用寿命”。

公司根据自身固定资产的使用现状、设计使用寿命，参照同类企业相关资产

折旧年限等因素，对现有固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行了复核。根据复核结果，为更加客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果，向投资者提供更可靠、更准确的会计信息，公司决定将房屋及建筑物的折旧年限由原3-20年调整为3-40年，符合企业会计准则的相关规定。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）实地查看公司固定资产的使用状况，结合公司固定资产实际已使用年限，评估并预计其合理使用寿命；

（2）获取公司关于固定资产折旧年限变更的董事会决议，了解固定资产折旧年限变更的背景；

（3）对会计折旧年限变更的累计影响数进行追溯重新计算，确认公司固定资产变更年限变更对公司财务数据的影响；

（4）与可比上市公司的固定资产折旧年限进行比较，分析公司制定的固定资产折旧政策的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）新增子公司房屋及建筑物折旧年限为40年的原因具有合理性；

（2）发行人其他房屋及建筑物折旧年限延长具有合理性，与同行业可比公司一致；

（3）公司延长后的固定资产折旧年限更符合公司固定资产产生经济利益的年限和方式，能满足公司生产经营需求，并符合《企业会计准则》及同行业公司会计核算相关规定，不存在人为调节利润情形。

十三、请发行人补充披露上述风险

根据本回复，发行人已经补充披露了境外业务开展风险，并修改了二手车相关的政策变化带来的风险、经营业绩波动的风险。

（一）针对二手车相关的政策变化带来的风险，公司已经在募集说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（三）行业监管带来的政策风险”以及“第七节”之“一、行业和经营风险”之“（三）行业监管带来的政策风险”修订了相关风险，具体如下：

“**（三）**行业监管带来的政策风险

公司从事的跨境化工物流供应链服务、二手车出口业务受到交通运输部、商务部、海关、应急管理部等多个政府机构的监管，主要业务需要取得相关部门颁发的经营资质或经审批、备案后才能开展。若未来公司在经营中因行业监管政策趋严等因素未能顺利办理有关重要资质的续期，则可能对公司的经营带来不利影响。**此外，结合最新政策导向发行人将零公里二手车出口业务转向非零公里二手车出口业务、主机厂授权新车出口业务等，若未来上述业务进展不及预期，将对公司的经营产生不利影响。**”

（二）针对境外二手车相关进口政策变化带来的风险，公司已经在募集说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（七）境外业务开展风险”以及“第七节”之“一、行业和经营风险”之“（六）境外业务开展风险”补充了相关风险，具体如下：

“（八）境外业务开展风险

当前国际形势较为复杂，贸易摩擦频发、中东国家博弈紧张局势加剧，若未来相关国家进口政策发生重大不利变化或国际形势出现重大紧张局面，将可能对公司二手车出口贸易业务造成不利影响，进而影响公司经营业绩。”

（三）针对公司业绩波动以及跨境化工物流供应链业务毛利率下降的情况，公司已经在募集说明书“第七节”之“二、财务风险”之“（二）经营业绩波动及最近一期业绩下滑的风险”修订了相关风险，具体如下：

“（二）经营业绩波动及最近一期业绩下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为 219,899.53 万元、389,922.11 万元和 578,557.83 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 14,996.18 万元、8,777.63 万元和 10,685.33 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分

别为 11,906.06 万元、12,694.45 万元和 10,443.79 万元，报告期内公司营业收入和净利润存在明显波动，并且 2025 年受商誉减值和财务费用增加影响，公司扣除非经常性损益的净利润出现下滑。报告期内，发行人跨境化工物流供应链服务毛利率分别为 15.52%、11.35%和 10.88%。2024 年，发行人跨境化工物流供应链服务毛利率为 11.35%，较 2023 年的 15.52%下降 4.17 个百分点，主要受行业竞争加剧影响，单箱加价空间下降。

受世界经济周期波动、国际航运价格和化工品海外需求等因素影响，公司跨境化工物流供应链服务收入规模和毛利率水平存在一定的波动；同时，报告期内公司大力发展供应链贸易业务，为公司带来了较为稳定的收入规模和增长，但因供应链贸易业务毛利率较低，对净利润贡献较小。若未来全球宏观经济持续低迷、行业需求萎缩或成本端压力加剧，公司经营业绩可能出现进一步波动。”

十四、请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人外销收入、供应链贸易收入真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，说明函证金额及比例、报告期内回函率及函证相符情况、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否有效、充分，相关证据是否能够相互印证（海关出口报关数据与外销收入匹配情况）。

（一）报告期内发行人外销收入、供应链贸易的情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	**371,237.08**	130,521.20	26,138.65
供应链贸易收入	**339,030.96**	134,920.17	36,361.42
两者重合收入	**325,946.11**	100,034.88	6,375.56
重合收入占供应链贸易收入的比例	**96.14%**	74.14%	17.53%

根据上表，2023 年外销收入以跨境化工物流供应链为主，供应链贸易收入主要以内销为主，外销收入和供应链贸易的重合度不高；自 2024 年开始，随着发行人二手车出口业务的发展，外销收入和供应链贸易收入的规模同步增加，两者的重叠比例较高，其中重合部分收入占供应链贸易收入的占比分别为

74.14%和**96.14%**，因此下文将外销收入和供应链收入真实性核查的程序进行合并分析。

（二）对发行人外销收入、供应链贸易收入真实性进行的核查手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，说明函证金额及比例、报告期内回函率及函证相符情况、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况

1、针对发行人外销收入和供应链贸易收入真实性进行的核查手段

（1）公开查询主要境外客户的相关信息，了解其经营情况，并取得主要境外客户的中信保报告；

（2）执行穿行测试、细节测试，抽查与收入确认相关的合同/订单、发票、回款回单等支持性单据；

（3）取得银行对账单，实施回款测试，分析主要客户的回款情况，检查外销客户的回款回单；

（4）获取海关电子口岸数据、出口退税明细申报表等对境外销售收入与报关数据、出口退税的销售额数据进行匹配性分析；

（5）通过发送函证、访谈方式、获取客户与供应商出具的声明等方式核查主要客户、主要供应商与发行人之间的交易内容与发生交易金额、业务实质、与发行人是否存在关联关系等。

除上述程序外，针对供应链贸易额外执行的程序如下：

（1）通过公开信息查询供应链贸易主要客户、主要供应商的股权结构、董监高人员信息等工商信息，并将供应链贸易的主要客户和主要供应商股东及其董事、监事、主要管理人员与发行人的关联方清单进行匹配核查，分析其与发行人是否存在关联关系；

（2）对部分供应链贸易服务业务上下游进行访谈或取得上下游客户和供应商出具的关于相关交易具有真实交易背景的声明文件，并获取下游贸易商客户部分终端的收货证明等核实发行人与上下游交易过程中的实物流转情况。

2、涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的

原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的替代程序，包括但不限于所取得的原始单据情况

（1）保荐机构和发行人会计师对外销收入的函证情况

①保荐机构对外销收入的函证情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	**371,237.08**	130,521.20	26,138.65
发函金额	**279,674.68**	101,688.28	9,885.88
发函比例	**75.34%**	77.91%	37.82%
1、回函可确认金额	**201,629.78**	12,892.00	5,826.95
其中：回函相符金额	**199,806.03**	9,264.10	5,438.76
调节相符金额	**1,823.74**	3,627.90	388.19
回函比例	**72.09%**	12.68%	58.94%
2、未回函金额	**78,044.90**	88,796.28	4,058.92
替代测试金额	**78,044.90**	88,796.28	4,058.92
回函+替代确认金额	**279,674.68**	101,688.28	9,885.88
回函+替代确认比例	**75.34%**	77.91%	37.82%

根据上表，**2023 年度、2024 年度和 2025 年度，保荐机构**发函覆盖的外销收入比例分别为 37.82%、77.91%和 **75.34%**，回函确认、回函调节和未回函替代测试合计全额覆盖了发函金额。

②发行人会计师对外销收入的函证情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	**371,237.08**	130,521.20	26,138.65
发函金额	**278,228.82**	102,966.13	8,663.99
发函比例	**74.95%**	78.89%	33.15%
1、回函可确认金额	**171,501.18**	27,844.92	6,356.82
其中：回函相符金额	**168,591.85**	24,143.01	6,356.82
调节相符金额	**2,909.33**	3,701.91	-
回函比例	**61.64%**	27.04%	73.37%
2、未回函金额	**106,727.64**	75,121.21	2,307.18

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
替代测试金额	**106,727.64**	75,121.21	2,307.18
回函+替代确认金额	**278,228.82**	102,966.13	8,663.99
回函+替代确认比例	**74.95%**	78.89%	33.15%

2023 年度外销收入发函及采取替代测试比例较低，主要原因系发行人 2023 年度外销收入占营业收入比例为 11.92%，收入占比较低且以跨境化工物流供应链服务客户为主。发行人跨境化工物流供应链业务的外销客户集中度低，其中 2023 年度大于 1,000 万供应链收入客户仅 3 家、1,000-100 万 41 家、100 万以下 449 家，因此，跨境化工物流供应链服务业务具有“单笔交易金额小、客户分布分散”的特点。中介机构在执行发函程序时，基于重要性原则，向主要客户执行函证程序。因此外销收入发函比例相对较低具有合理性。

《保荐人尽职调查工作准则》第三十五条规定：“关注发行人销售模式、销售区域（如经销商模式、加盟商模式或境外销售收入占比较高等）对其收入确认的影响及是否存在异常，可以在合理信赖会计师收入核查工作的基础上，合理利用实地走访、访谈、合同调查、发询证函等手段核查相应模式下的收入真实性。”《中国注册会计师审计准则第 1312 号—函证》第十一条规定，“注册会计师在作出是否有必要实施函证程序的决策时，应当考虑评估的认定层次重大错报风险，以及通过实施其他审计程序获取的审计证据如何将检查风险降至可接受的水平”。

发行人 2023 年度境外销售收入占比低，2024 年度和 2025 年度境外销售收入提高，中介机构已结合发行人的重要性水平、客户分布特点、业务类别等具体情况，对发行人外销的主要客户进行发函及采取替代测试，符合《保荐人尽职调查工作准则》《中国注册会计师审计准则第 1312 号—函证》等有关法律法规。根据查询，金达威（002626）向不特定对象发行可转换公司债券，其 2021 年度、2022 年度发函金额占境外收入的比例 42.92%和 42.93%，占比较低。

综上，2023 年度外销收入发函及采取替代测试比例较低具有合理性，符合相关法律法规和行业惯例。

（2）保荐机构和发行人会计师对供应链贸易收入的函证情况

①保荐机构对供应链贸易收入的函证情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应链贸易收入	**339,030.96**	134,920.17	36,361.42
发函金额	**270,668.42**	103,955.17	5,698.25
发函比例	**79.84%**	77.05%	15.67%
1、回函可确认金额	**192,932.60**	32,023.90	2,308.59
其中：回函相符金额	**192,932.60**	31,024.43	2,268.63
调节相符金额	**-**	999.47	39.96
回函比例	**56.91%**	30.81%	40.51%
2、未回函金额	**77,735.82**	71,931.27	3,389.66
替代测试金额	**77,735.82**	71,931.27	3,389.66
回函+替代确认金额	**270,668.42**	103,955.17	5,698.25
回函+替代确认比例	**79.84%**	77.05%	15.67%

②发行人会计师对供应链贸易收入的函证情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应链贸易收入	**339,030.96**	134,920.17	36,361.42
发函金额	**270,656.70**	102,950.43	20,543.09
发函比例	**79.83%**	76.30%	56.50%
1、回函可确认金额	**164,517.26**	15,883.69	20,285.65
其中：回函相符金额	**164,236.29**	15,883.69	13,924.59
调节相符金额	**280.97**	-	6,361.06
回函比例	**60.78%**	15.43%	98.75%
2、未回函金额	**106,139.44**	87,066.75	257.44
替代测试金额	**106,139.44**	87,066.75	257.44
回函+替代确认金额	**270,656.70**	102,950.43	20,543.09
回函+替代确认比例	**79.83%**	76.30%	56.50%

2023 年度保荐机构供应链贸易收入发函比例较低，主要原因为昊泰化工 2023 年供应链贸易收入为 24,769.48 万元，占供应链贸易收入比重较大，保荐机构进场时间（2024 年 10 月）晚于昊泰化工股权对外转让时间（2024 年 7 月），昊泰化工无法配合保荐机构的函证程序，因此保荐机构实施替代性测试，复核会

计师对 2023 年昊泰化工的重要客户的回函，并对 2023 年昊泰化工的重要客户实施穿行测试。

（3）未回函比例及原因

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，保荐机构外销收入的回函比例分别为 58.94%、12.68%和 **75.34%**，**2024 年度**未回函比例较高，具体原因如下：

①2024 年回函比例较低，主要系报告期内二手车出口业务规模大幅增长，相关境外客户主要为阿联酋、约旦地区的中东客户，因商业文化习惯、保密等原因未能提供回函支持；

②部分境外客户与公司相关交易款项已付讫，对方回函意愿较低。

综上所述，外销函证未回函比例较高具备合理性。

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，保荐机构**供应链贸易收入**回函比例为 40.51%、30.81%和 **56.91%**，2024 年的未回函比例较高，具体原因同上。

（4）回函不符原因

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，保荐机构的外销收入回函不符金额分别为 388.19 万元、3,627.90 万元和 **1,823.74** 万元，供应链贸易收入回函不符金额分别为 39.96 万元、999.47 万元和 **0** 万元。回函不符系公司与被询证方对相关交易的入账时间不同，即公司根据收入确认政策于当期暂估确认的未开票收入，被询证方则根据收到发票确认成本，差额均系公司未开票部分金额，不符金额经调节测试后可确认。

（5）执行的替代程序

对于未回函情况，保荐机构、发行人会计师执行了替代测试，具体核查过程及取得的原始单据包括：

①针对未回函的情况，执行了替代测试，检查了收入确认相关的原始单据，包括订单、发票、报关单等；

②针对主要客户执行穿行测试、细节测试，抽查与收入确认相关的合同/订单、发票、回款回单等支持性单据；

③公开查询主要境外客户的基本信息、公司官网等，了解其经营情况，与走访的情况进行印证；

④核查银行对账单、应收账款账龄分析表等，分析主要客户的回款情况、回款是否存在异常等。

（三）实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否有效、充分，相关证据是否能够相互印证（海关出口报关数据与外销收入匹配情况）；

1、实际走访并取得客户签章的访谈记录情况

（1）保荐机构和发行人会计师对外销收入主要客户实际走访并取得客户签章的访谈记录情况

保荐机构和发行人会计师选取报告期各期主要外销客户作为访谈对象，就向主要客户销售的产品及服务情况、双方合作情况、定价原则、结算方式及是否存在关联关系等事项进行详细询问并予以确认，形成经客户盖章或被访谈人签字确认的访谈记录；对于部分客户，进一步获取其营业执照、公司章程、被访谈对象身份证明等材料，以确认业务开展实质及销售收入的真实性。

①保荐机构报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	**371,237.08**	130,521.20	26,138.65
走访金额	**211,476.24**	80,990.89	5,232.47
其中：实际走访并取得客户签章的外销客户	**84,824.92**	43,525.49	5,232.47
实际走访但暂未获得客户签章的外销客户	**126,651.32**	37,465.41	-
走访比例	**56.97%**	62.05%	20.02%
其中：取得签章走访比例	**22.85%**	33.35%	20.02%
未取得签章走访比例	**59.89%**	28.70%	-

注：2025 年对新增的前五大客户进行了走访。

②发行人会计师报告期各期走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	**371,237.08**	130,521.20	26,138.65
走访金额	**205,511.98**	73,889.30	524.12
其中：实际走访并取得客户签章的外销客户	**82,551.38**	36,423.89	524.12
实际走访但暂未获得客户签章的外销客户	**122,960.60**	37,465.41	-
取得签章走访比例	**22.24%**	27.91%	2.01%

注：2025 年实际走访统计口径涵盖 2024 年度已走访客户，剔除 2024 年走访客户，2025 年实际走访金额 58,568.42 万元。

2023 年度取得签章的走访比例较低，主要系 2023 年外销收入主要来自跨境物流供应链贸易业务，外销客户较为分散，且单个主体金额较小，项目组按照主要客户的口径筛选，走访的覆盖比例较低。

2024 年度**和 2025 年度**走访有较大金额没有取得客户签章主要系境外客户主要为阿联酋、约旦地区的中东客户，因商业文化习惯、保密等原因未能支持盖章确认，但均进行了视频访谈并录像。

（2）保荐机构和发行人会计师对供应链贸易收入主要客户实际走访并取得客户签章的访谈记录情况

①保荐机构报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应链贸易收入	**339,030.96**	134,920.17	36,361.42
走访金额	**206,968.37**	91,879.83	11,991.42
其中：实际走访并取得客户签章的供应链贸易客户	**80,317.05**	51,297.49	11,991.42
实际走访但暂未获得客户签章的供应链贸易客户	**126,651.32**	40,582.35	-
走访比例	**61.05%**	68.10%	32.98%
其中：取得签章走访比例	**23.69%**	38.02%	32.98%
未取得签章走访比例	**37.36%**	30.08%	-

注 1：**2025 年对新增的前五大客户进行了走访；**

注 2：保荐机构于发行人 2023 年度向特定对象发行股票项目尽调时对昊泰的部分客户进行了走访，访谈了解了交易双方 2023 年 1-6 月相关业务合作情况，此处 2023 年度的走访金额包含上述走访。

②发行人会计师报告期各期走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应链贸易收入	**339,030.96**	134,920.17	36,361.42
走访金额	**206,487.07**	78,499.17	1,096.09
其中：实际走访并取得客户签章的供应链贸易客户	**83,526.47**	41,033.76	1,096.09
实际走访但暂未获得客户签章的供应链贸易客户	**122,960.60**	37,465.41	-
取得签章走访比例	**24.64%**	30.41%	3.01%

注：2025 年实际走访统计口径涵盖 2024 年度已走访客户，剔除 2024 年走访客户，2025 年实际走访金额 58,568.42 万元。

2、公司外销收入和供应链贸易收入期后回款情况

（1）报告期内公司外销客户期后回款金额及比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
外销客户应收账款余额	**52,414.41**	**21,389.58**	**13,788.77**
期后回款金额	**41,304.76**	**18,441.79**	**12,944.10**
回款比例	**78.80**	**86.22**	**93.87**

注：期后回款统计截止日为 2026 年 4 月 22 日。

由上表可知，报告期各期末公司外销客户的应收账款期后回款情况**整体较好，其中 2024 年末期后回款比例较低主要是因为俄罗斯客户的 584.46 万元应收账款因为汇路问题无法收回以及 610.00 万元的货款由于海运发生事故，目前尚在处理中，扣除上述影响后期后回款比例为 91.21%；2025 年末期后回款比例较低主要系部分客户尚在账期内。**

目前针对外销业务中的回款风险，公司已采取差异化的管控措施：在农药等产品出口业务中，通过投保中信保来覆盖潜在信用风险；而在二手车出口业务中，则依托海外仓模式，执行“款清提车”流程，降低信用风险。

（2）报告期内公司供应链贸易收入客户期后回款金额及比例情况如下：

报告期内公司供应链贸易客户期后回款金额及比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
供应链贸易客户应收账款余额	**61,620.33**	**29,555.89**	**16,457.51**

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
期后回款金额	47,641.06	23,849.21	13,208.97
回款比例	77.31	80.69	80.26

注：期后回款统计截止日为 2026 年 4 月 22 日。

2023 年至 2025 年末，公司供应链贸易期后回款比例相对较低主要是因为对江辰智能的应收账款无法收回，进行了单项计提。扣除江辰智能的影响后，期后回款比例分别为 94.47%、90.25%和 81.45%，期后回款情况较好。其余客户尚未回款的主要原因与外销客户相同。

3、公司外销收入与外部证据的匹配情况

（1）公司外销收入与出口报关金额的匹配情况

报告期各期，公司外销收入与出口报关金额的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度
外销收入（a）	371,237.08	130,521.20	26,138.65
申报出口报关折算人民币金额（b）	338,428.84	131,368.31	16,459.19
差异（c=a-b）	32,808.24	-847.11	9,679.46
其中：二手车海外仓收入调整金额（d）	14,371.47	15,631.18	-
净额法收入还原成总额法的调整金额（e）	13,131.42	17,004.89	11,726.38
货代业务等非货物出口收入外销金额（f）	45,290.97	30,486.32	19,763.09
境外子公司的外销金额（g）	2,667.30	2,722.89	1,609.33
保税仓销售金额（h）	12,628.20		
剔除调整项后差异（I=c+d+e-f-g-h）	-275.35	-1,420.25	33.42
差异比例	-0.07%	-1.09%	0.13%

二手车海外仓收入调整差异主要系部分二手车海外客户采用海外仓模式结算，需在报关后运至海外仓再由发行人安排客户提车时确认收入，因此存在收入调整差异。

报告期各期剔除调整项后外销收入与海关报关出口销售金额合计差异占账面外销收入的比例分别为 0.13%、-1.09%和-0.07%，总体差异较小，公司外销收

入与海关出口数据基本匹配。

（2）公司外销收入与出口退税金额的匹配情况

报告期，公司外销收入与出口退税金额的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年度	2023 年度
外销收入（a）	**371,237.08**	130,521.20	26,138.65
申报出口退税销售额（b）	**353,439.17**	126,014.98	16,433.52
差异（c=a-b）	**17,797.91**	4,506.22	9,705.13
其中：二手车海外仓收入调整金额（d）	**14,371.47**	15,631.18	-
净额法收入还原成总额法的调整金额（e）	**13,131.42**	17,004.89	11,726.38
货代业务等非货物出口收入外销金额（f）	**45,290.97**	30,486.32	19,763.09
境外子公司的外销金额（g）	**2,667.30**	2,722.89	1,609.33
无法退税货物外销金额（h）	**-**	4,186.65	-
内部交易抵消金额（g）	**2,851.60**	-	-
剔除调整项后差异（i=c+d+e-f-g-h**+g**）	**194.13**	-253.57	59.09
差异比例	**0.05%**	-0.19%	0.23%

报告期各期剔除调整项后外销收入与申报出口退税销售额合计差异占账面外销收入的比例分别为 0.23%、-0.19%和 **0.05%**，总体差异较小，公司外销收入与出口退税金额基本匹配。

综上，函证替代测试程序充分、有效，相关证据能够相互印证。

问题 2

报告期内发行人供应链贸易业务规模增长较快，主要涉及二手车出口、镍产品、异氰酸酯、橡胶、农药和纺织品等流通性强的产品，在实际采购中部分原料向供应商支付全额预付款，同时对相应客户存在一定的应收账款余额。2023 年发行人供应链贸易业务的前五大客户厦门展祥能源有限公司（以下简称厦门展祥）及上海启德盛新能源科技有限公司（以下简称上海启德盛）的回款金额均大于当年交易金额，发行人与上海启德盛于 2023 年开始开展贸易业务。

发行人在供应链贸易服务业务中的代理业务处于代理人身份，通常采用两种业务模式，一种是根据代理采购金额收取一定比例的服务费模式，另一种是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价差收入模式。2023 年 4 月及 5 月，发行人与 2023 年 6 月入股 8.7851%股份的子公司宁波江辰智能科技有限公司（以下简称江辰智能）提供设备代采服务，发行人按照采购合同总额的 0.05%，以及实际向上游供应商已支付的资金总额每个月 0.66%收取服务费用。2023 年发行人仅收到江辰智能支付货款 1,431.07 万元，目前，江辰智能处于非正常生产经营状态，服务费、部分支付款项均未收回，发行人已提起诉讼。发行人收购江辰智能股权后未与其开展过业务合作。江辰智能 2023 年实现净利润 4,062.30 万元，低于收购时预测的 7,073.52 万元，发行人未对江辰智能股权投资进行减值。

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人长期应收款及一年内到期的非流动资产合计 4,041.14 万元，为转租土地和对外融资租赁集装箱的融资租赁款。

根据申报材料，发行人分别于 2024 年 11 月和 2025 年 2 月投资易方达中证 A500ETF 联接 A500.00 万元和华夏上证综合全收益指数增强型证券投资基金 300.00 万元。

请发行人：（1）结合具体销售产品、业务模式及回款安排等，说明 2023 年厦门展祥及上海启德盛回款金额大于当年交易业务金额的原因及合理性。（2）结合报告期各期末供应链贸易业务中对主要客户的应收账款情况，以及对应产品的预付款情况，说明是否存在为相关客户垫付款项的情况，并结合同行业可比公司情况，说明相关业务模式是否符合行业惯例，是否可能涉及供应链金融业务。

（3）结合代理业务的具体业务、收费模式，以及与江辰智能开展相关业务的具体情况等，说明供应链贸易中的代理业务是否属于供应链金融业务，如是，是否与公司主营业务发展密切相关，以及符合业态所需、行业发展惯例及产业政策。（4）发行人对江辰智能预先支付的货款 2023 年仅收回部分的原因，是否放宽相关信用政策，是否表明江辰智能当时已有经营恶化迹象；结合 2023 年对江辰智能估值测算过程及关键参数对比情况等，说明在江辰智能 2023 年实际业绩低于预测业绩情况下，发行人未对该股权投资进行减值计提的原因及合理性；结合截至目前诉讼进展、江辰智能目前经营状况等，说明对江辰智能股权投资及应收账款减值计提是否充分。（5）发行人融资租赁业务的具体内容、收入及利润占比、服务对象、盈利来源、与发行人主营业务的关系等，是否构成类金融业务，相关业务开展是否合法合规。（6）结合（2）（3）（5）相关情况，根据实质重于形式原则，说明发行人是否涉及《监管规则适用指引——发行类第 7 号》中 7-1 的类金融业务情形，是否构成本次发行的实质性障碍。（7）列示财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；发行人最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况，是否涉及扣减情形。

请发行人补充（4）相关风险。

请保荐人、会计师、发行人律师核查发表明确意见，审慎核查发行人财务性投资（包括类金融业务）情形。

【回复】

一、结合具体销售产品、业务模式及回款安排等，说明 2023 年厦门展祥及上海启德盛回款金额大于当年交易业务金额的原因及合理性。

（一）业务模式、销售产品及回款安排

业务模式详见本回复“问题 1”之“五、（一）3、化工品”。

2023 年厦门展祥及上海启德盛的销售产品、回款安排的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品类别	贸易业务模式	是否关联方	2023 年交易金额	定价依据	2023 年回款金额	回款安排	是否违反协议规定
厦门展祥	异氰酸酯、橡胶	国内贸易	否	8,129.40	商业谈判定价	8,145.16	款到发货	否
上海启德盛	橡胶	国内贸易	否	9,323.86	商业谈判定价	9,400.66	款到发货	否

报告期内，厦门展祥及上海启德盛的结算方式均为预收部分货款、收到剩余款项后发货，故厦门展祥 2023 年回款金额 8,145.16 万元，其中 8,046.16 为当年度的交易金额，99.00 万元为尚未送达货物的预收款项；上海启德盛 2023 年回款金额 9,400.66 万元，其中 9,323.86 为当年度的交易金额，76.80 万元为尚未送达货物的预收款项。因此，厦门展祥及上海启德盛 2023 年度回款金额大于当年交易金额差异均为预收货款，符合业务模式，具备合理性。

（二）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司定期报告，了解公司业务模式、采购策略等情况；

（2）复核公司收入会计政策，确认其收入确认依据的规定是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定；

（3）抽取并查阅公司与相关客户签订的销售合同，确认收入确认政策是否与合同约定保持一致；

（4）获取公司报告期内的银行回单，将其与账面记录的预收款项金额进行双向核对，分析预收款项是否准确、完整地记录在正确的会计期间；

（5）检查确认收入的依据，验证收货证明的真实性、有效性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

2023 年厦门展祥与上海启德盛回款金额大于当年交易业务金额，主要原因

为尚未送达货物的预收款项，具备合理性。

二、结合报告期各期末供应链贸易业务中对主要客户的应收账款情况，以及对应产品的预付款情况，说明是否存在为相关客户垫付款项的情况，并结合同行业可比公司情况，说明相关业务模式是否符合行业惯例，是否可能涉及供应链金融业务。

（一）报告期各期末供应链贸易业务中对主要客户的应收账款情况

报告期各期末，公司供应链贸易业务中对主要客户的应收账款情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售产品	收入金额	应收账款余额	期后回款金额
2025 年度/2025 年末	1	Bayet Aladyat For Cars Trading Co.	二手车	59,735.02	1,180.30	1,180.30
	2	International Vision for Cars Trading Co.	二手车	58,568.42	27,318.56	27,318.56
	3	FUTURE ROAD FOR STORAGE AND GENERAL TRADING CO.	二手车	32,845.08	-	-
	4	Mohammad Amin Alnoubani&Partners Company(FreeZones)	二手车	25,279.00	514.36	514.36
	5	AL RAWNAQ MOTORS FZE	二手车	23,664.77	-	-
	合计			200,092.29	29,013.22	29,013.22
2024 年度/2024 年末	1	THUMBELINA GLOBAL MOTORS FZE 及其关联方	二手车	33,361.44	964.80	964.80
	2	Mohammad Amin Alnoubani&Partners Company(FreeZones)及其关联方	二手车	18,820.09	445.24	445.24
	3	Malek Harb &Omar AlBitar Company(FreeZones)	二手车	9,146.59	830.16	830.16
	4	Bayet Aladyat For Cars Trading Co.	二手车	8,715.46	-	-
	5	宁波神化化学品经营有限责任公司及其关联方	镍制品	7,614.28	-	-
	合计			77,657.87	2,240.20	2,240.20
2023 年度/2023 年末	1	厦门展祥能源有限公司	TDI、橡胶	6,361.06	-	-
	2	上海启德盛新能源科技有限公司	橡胶	4,065.88	-	-
	3	旭塑茂能源科技（上海）有限公司	TDI、橡胶	3,733.70	-	-
	4	福州诚华贸易有限公司	TDI、橡胶	2,699.36	-	-

期间	序号	客户名称	销售产品	收入金额	应收账款余额	期后回款金额
	5	宝禾行（深圳）国际贸易有限公司	橡胶	2,330.81	-	-
	合计			**19,190.82**	-	

注：期后回款情况统计至 2026 年 4 月 22 日。

由上表可知，报告期各期末公司供应链贸易业务中对主要客户的应收账款，主要系二手车出口业务产生的应收账款，其形成的主要原因为二手车海外仓模式下汽车运输途中产生的海运、报关等费用需要由客户支付，而相关应收款项需在海外仓提车前完成支付，以及 CIF/FOB 模式下，公司在车辆报关时确认收入及应收账款，而相关应收款项需要车辆到港前后才能完成支付，款项的收回存在一定的时间差异。**根据上表，主要客户的期后回款情况良好。**

（二）对应产品的预付款情况

报告期各期末，二手车销售、镍制品销售以及 TDI、橡胶和聚醚等业务对应产品预付情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
二手车销售对应产品预付金额	**10,790.03**	5,526.19	184.62
镍制品销售对应产品预付金额	-	1,944.78	-
TDI、橡胶和聚醚对应产品预付金额	**70.41**	-	2,416.46

对应产品的预付款以二手车业务及 TDI、橡胶和聚醚等化工品业务为主，镍制品业务仅 2024 年末存在少量预付款。导致上述预付款差异的原因如下：

二手车业务的付款模式主要分为以下两种，“签订合同后支付一定比例定金+车辆交付前结清尾款”和“签订合同后一定日期内付全款”。报告期内，公司二手车业务快速增长，逐渐成为公司供应链贸易服务的主要品种，因此预付款项金额较大。

TDI、橡胶和聚醚的付款模式主要为签订合同后一定日期内付全款， 2023 年上述产品为公司贸易服务的主要品种，因此预付款金额较大。

镍制品的付款模式主要为镍制品到港后，发行人全额付款后提货，从付款到提货的时间间隔较短，因此预付款余额较小。

（三）说明是否存在为相关客户垫付款项的情况

1、二手车业务相关客户

二手车业务存在一定的应收账款和预付款项，主要原因为公司用于销售的二手车系以零公里二手车为主，采购端依据行业惯例提车前需全额支付货款，同时销售端二手车海外仓模式下汽车运输途中产生的海运、报关等费用需要由客户支付，而相关款项需在海外仓提车前完成支付，以及 CIF/FOB 模式下，公司在车辆报关时确认收入及应收账款，而相关应收款项需要车辆到港前后才能完成支付，款项的收回与收入确认存在一定的时间差异。

2、镍制品业务相关客户

镍制品属于大宗商品一般采取先款后货的形式，且交割期间较短，因此仅存在少量因价格调整导致的应收账款和尚未完成入库而形成的预付款项。

3、TDI、橡胶和聚醚业务相关客户

TDI、橡胶和聚醚业务预付款项金额较大，主要原因为公司签订采购合同后，会先行锁定对应货物的数量与价格，在确定具体采购量后，公司会同步推进客户开发与销售合同签订工作，通常情况下，销售合同的签订时间距采购合同签订时间为 0-150 天，结算时一般采取款到发货的形式，不存在为客户垫付款项的情形。

综上所述，发行人不存在为相关客户垫付款项的情况。

（四）结合同行业可比公司情况，说明相关业务模式是否符合行业惯例，是否可能涉及供应链金融业务

1、二手车业务与新华锦（600735）、上海物贸（600822）惯例一致

新华锦在《关于上海证券交易所对公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函回复的公告》中披露二手车业务中采用“以销定采”模式，客户按合同约定预付部分车款，公司按需求采购车辆并发往目的港，客户见运单/提单后支付尾款。

上海物贸在《关于回复上海证券交易所 2024 年年度报告的信息披露监管问询函的公告》中披露汽车经销及黑色金属贸易行业中，下游经销商及贸易商均需全额预付采购款至上游主机厂及钢厂。

发行人二手车业务同样以客户需求为导向锁定采购，结算中通过预收定金、到港前/后收尾款的方式推进，与上述公司的业务模式相匹配，符合二手车出口贸易的行业惯例。

2、镍制品业务与上大股份（301522）、金则利（873712）惯例一致

上大股份在《首次公开发行 A 股股票并在创业板上市之法律意见书》中披露，其镍产品采购均采用“款到发货”模式。

金则利在 IPO 问询回复中明确，上游镍、铬铁等大宗商品采购以“款到发货”为主，信用期较短。

发行人镍产品采购需在到港后全额付款提货，结算方式与上大股份、金则利的镍产品贸易操作一致，符合大宗商品贸易“款到发货、短信用期”的行业惯例。

3、化工品业务（TDI、橡胶）与沧州大化（600230）、三力士（002224）惯例一致

沧州大化在《年度报告》中披露，TDI 产品销售结算模式为“款到发货”，不产生应收账款；

三力士在《2022 年年报问询函回复公告》中提及，天然橡胶业务以“款到发货”为主，仅对少量优质客户给予 15-30 天信用期。

发行人 TDI、橡胶等化工品业务采用采购端“全额预付”、销售端“款到发货”的结算模式为核心，与沧州大化、三力士的化工品贸易结算惯例匹配，符合化工品（尤其是危险品）贸易“先款后货、控制风险”的行业操作。

综上，发行人在二手车、镍制品、TDI、橡胶等供应链贸易业务中采用的“预付款项锁定货物”“款到发货”等模式，与新华锦、上大股份、沧州大化等同行业可比公司的业务一致，符合行业惯例；且相关业务以真实货物流转为核心，聚焦货源匹配与交付履约，不涉及供应链金融业务。

（五）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司各期应收账款明细表和预付款项明细表，了解供应链贸易业务中对主要客户的应收账款情况、以及对应产品的预付款情况，分析是否存在为相关客户垫付款项的情况；

（2）获取主要客户及对应供应商的交易合同，了解发行人各产品的业务模式；

（3）通过公开信息获取对应产品可比公司的业务模式及结算政策，分析是否与发行人各产品业务模式一致，是否符合行业惯例。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）报告期各期末，发行人供应链贸易业务的应收账款主要因二手车业务报关确认收入与客户到港/提车付款时间差形成，预付款项主要为二手车提车前全额预付锁定车源、化工品危险品采购先款后货形成，二者均基于正常贸易流程，不存在为相关客户垫付款项的情况；

（2）发行人二手车、镍制品、TDI、橡胶等供应链贸易业务中采用的“预付款项锁定货物”“款到发货”等模式，与同行业可比公司业务模式一致，符合行业惯例；且相关业务以真实货物流转为核心，聚焦货源匹配与交付履约，不涉及供应链金融业务。

三、结合代理业务的具体业务、收费模式，以及与江辰智能开展相关业务的具体情况等，说明供应链贸易中的代理业务是否属于供应链金融业务，如是，是否与公司主营业务发展密切相关，以及符合业态所需、行业发展惯例及产业政策。

（一）代理业务的具体业务、收费模式

公司代理业务主要为接受客户的委托提供采购等综合服务，在基础贸易业务之外，利用公司原有优势，为有需求的客户提供仓储及物流服务。公司通过整合上下游购销需求，为下游提供货物稳定供给，同时依据客户需求，能够提供仓储、物流等综合性服务，从而赚取服务收入。主要产品为纺织品、化学品（农药和橡胶）等，根据不同交易模式具体如下：

品种	业务模式	收费模式
纺织品	公司接受客户的委托提供采购等综合服务，形式为签订背靠背合同或者与客户指定供应商签订采购合同，一般在同一天或接近时间内签订销售和采购合同。达到销售合同约定的发货条件后，根据客户要求的时间和地点，通知供应商直接发货，客户收货后向公司出具收货证明。	代理采购总额的固定比例收取服务费；按“对价总额-应付第三方价款”收取价差收入模式
农药	公司与客户明确交易需求，再向合作的供应商确认对应的货物价格，结合相关环节成本作为销售金额向客户报价。经客户确认后，公司分别与客户、供应商签订销售合同及采购合同。供应商按约定的交货时间，将货物发至公司指定的仓库/指定地点，达到合同约定的交付条件后，公司向客户交付货物，完成交易。	该类业务一般为客户提供物流服务的基础上，提供贸易服务。公司与客户明确交易需求，再向合作的供应商确认对应的货物价格，结合当期货代价格，作为销售金额向客户报价。
橡胶	公司通过与上游供应商签订采购合同锁定货源后，另行寻找客户签订销售合同，并根据市场情况与客户约定具体交货时间、交货方式，由于该模式下上游供应商一般拥有自有仓库或长期合作的第三方标准仓库，因此供应商一般会通过向货物所在仓库发出货权转移通知，向公司提供仓库出具的货权转移单完成货物交付，公司采用相同的方式向客户完成货物交付，即以仓库货转模式完成货权转移。	根据市场情况、商务谈判情况、采销策略等因素自主决定。

（二）江辰智能相关业务具体情况

1、业务往来情况

2023 年 4 月及 5 月，公司子公司永泰运供应链与江辰智能签订了《委托开发及购销合同》，江辰智能委托永泰运供应链向供应商采购相关设备，江辰智能根据永泰运供应链代理采购情况支付代理服务费。

2、与江辰智能发生业务往来的背景

近年来外贸出口领域中新能源汽车、锂电池及光伏产品等“新三样”以其强劲的增长趋势和巨大的发展潜力，逐渐成为中国外贸结构优化升级的主要动力，同时新能源电池及含锂电池的相关产品已于 2022 年因其在运输过程中存在燃烧或爆炸风险，被归类为联合国危险品运输规范中的第 9 类危险品，发行人根据上述外贸结构和相关危险品政策的变化情况，拟依托通过跨境化工物流供应链服务长期积累的相关危险品物流资源，战略性地进入新能源电池及其组件、含锂电池的相关产品、汽车等境内外物流领域。

江辰智能主要专注于新能源汽车换电站和智能装备制造系统领域，涉足乘用车、轻卡、重卡三大换电站业务，在发行人股权投资之前，吉利集团曾系其第二

大股东，目前仍是江辰智能的第四大股东，与发行人持股比例接近。2023 年初，发行人经业内人员介绍与江辰智能进行对接并开展尽职调查等相关工作，考虑到江辰智能的行业背景、股东情况及技术研发能力等方面与公司进入新能源物流服务领域的协同性，经决策拟对其进行投资。

换电站行业属于重资产、重投入的行业，且在市场开拓期，为了争取客户，需要给与客户一定的账期，江辰智能在业务扩张与基地建设同步推进的情况下需要资金投入较大。在股权投资对接过程中，江辰智能向公司提出了代其采购相关设备用于主营业务的供应链贸易需求。一方面，江辰智能在新能源领域具有丰富的技术研发经验，可以为公司新能源物流服务网络的布局提供有力技术支撑，增强公司新能源物流服务的综合竞争实力；另一方面，通过该类业务合作，可以为公司后续介入其电池、换电站等相关领域的运输、仓储、分拨等业务环节提供契机，并以此为基础开拓业内其他新能源领域客户。经综合考虑，发行人与江辰智能开展了供应链贸易业务，代其采购相关设备用于主营业务的生产制造，并于 2023 年 6 月正式参股江辰智能。

后续江辰智能**因当期业务扩张支出较大，应收账款回款较慢等原因，导致了上述代采业务逾期回款。发行人在江辰智能应收账款到期后进行了积极催收，考虑到当时江辰智能业务中标及发展情况较好、回款不及时的原因具有合理性，发行人对江辰智能放宽了信用政策。为保障自身资金安全与业务风险可控，结合新能源物流服务领域自身布局节奏等因素综合考量后，发行人**没有与其展开后续进一步的合作。虽然发行人收购江辰智能股权后未与其开展过业务合作，但其相关的客户、股东资源对于发行人开展新能源领域的跨境综合物流服务具有积极影响。

目前发行人已在新能源相关领域取得一定业务进展，新能源电池方向，成功与德业股份、晶科能源等企业建立合作；电动汽车方向，顺利服务比亚迪、吉利、上汽等头部车企。新能源相关品类的跨境物流业务产生的操作箱量不断上升，对公司的稳定发展提供了有力支持。

2021 年 8 月，商务部等 9 部门发布《商贸物流高质量发展专项行动计划（2021-2025 年）》，明确提出“引导传统物流企业拓展供应链一体化服务功能，向供应链服务企业转型”。发行人依托跨境物流核心优势开展代理业务，本质是

“物流服务向供应链上游采购环节的延伸”，符合国家“推动供应链环节协同、提升供应链效率”的产业政策导向，不存在政策合规风险。

综上，2023 年 4-5 月，发行人基于“延伸供应链服务能力、拓展新能源领域配套服务”的需求，为拟投资的江辰智能提供代采服务，相关服务具有真实交易背景，符合相关政策导向。

（三）说明供应链贸易中的代理业务是否属于供应链金融业务

供应链金融指向核心客户提供融资和其他结算、理财服务，同时向这些客户的供应商提供贷款及时收达的便利，或者向其分销商提供预付款代付及存货融资服务等。

公司开展代理类贸易业务，核心是在现有业务基础上，依托自身积累的跨境物流渠道、上下游合作资源及客户网络优势，通过储备客户资源、拓展渠道获取新利润增长点，进一步扩大业务范围与规模，各类代理业务具体模式如下：

纺织品代理：采用“背靠背合同”模式，在同一天或相近时间内，分别与客户、供应商签订销售与采购合同。公司开展纺织品贸易业务以来，已与宜宾丝丽雅集团有限公司、武汉裕大华纺织服装集团有限公司、北京全国棉花交易市场集团有限公司等知名纺织品厂商建立良好合作关系；凭借上市公司资信及大额采购量，公司可向上游供应商获取具有竞争力的采购价格，同时依托广泛货源实现快速响应，有效解决浙江共振供应链管理有限公司、杭州标洛贸易有限公司等下游规模较小的贸易商单一渠道货源不足的问题，帮助其实现集中采购降低成本。符合下游客户通过第三方供应链企业开展采购代理，依托其货源统筹、仓储物流及资金管理优势提升采购效率、优化成本的行业特性。

农药代理：在为客户提供物流服务的基础上同步匹配农药采购需求——公司先依托货代业务积累的农药出口客户资源，确认其采购需求后，再通过上游合作供应商渠道锁定货源；后续直接利用自身成熟的跨境货代网络，完成订舱、报关等物流环节，业务闭环完全依附于“农药出口”的实体场景，代理采购与货代服务相协同。

橡胶代理：公司橡胶业务基于与供应商、客户分别签订购销合同、分别发送交割指令，同时考虑该业务依据货物市场行情、商务谈判、销售策略等综合定价

的模式，实际单票业务的开展过程中存在毛利率波动较大且存在个别亏损的情况，业务实质并非在采购的基础上收取固定金额或比例价差。

综上，发行人供应链贸易中的代理业务，实质是依托渠道优势、与货代主业协同的真实货流供应链服务延伸，盈利来自服务价值而非资金利息，不具备供应链金融业务“资金融通为核心、盈利依赖利息”的本质特征，不属于供应链金融业务。

（四）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司代理业务主要产品相关的采购和销售单据，包括合同、发票、收货证明、银行回单、记账凭证等相关的支持性文件，了解相关产品的业务模式和收费模式；

（2）获取江辰智能相关业务上下游相关的购销合同，了解其交易的原因和合理性。

（3）访谈公司管理层，了解公司与江辰智能交易的背景和原因，是否涉及供应链金融。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

供应链贸易中的代理业务不属于供应链金融业务。

四、发行人对江辰智能预先支付的货款 2023 年仅收回部分的原因，是否放宽相关信用政策，是否表明江辰智能当时已有经营恶化迹象；结合 2023 年对江辰智能估值测算过程及关键参数对比情况等，说明在江辰智能 2023 年实际业绩低于预测业绩情况下，发行人未对该股权投资进行减值计提的原因及合理性；结合截至目前诉讼进展、江辰智能目前经营状况等，说明对江辰智能股权投资及应收账款减值计提是否充分。

（一）发行人对江辰智能预先支付的货款 2023 年仅收回部分的原因，是否放宽相关信用政策，是否表明江辰智能当时已有经营恶化迹象。

江辰智能专注于新能源汽车换电站和智能装备制造系统领域，涉足乘用车、轻卡、重卡三大换电站业务。换电站行业属于重资产、重投入的行业，且在市场开拓期，为了争取客户，需要给予客户一定的账期，因此江辰智能的业务开展资金投入较大。2023 年江辰智能的换电站业务陆续有新的**项目开拓，以联合体形式中标了上海市新能源换电重卡示范运营线路项目（联合体包括海翊珠通信设备有限公司、上汽红岩汽车有限公司、宁波江宸智能装备股份有限公司、上海鸭嘴兽汽车科技有限公司、浙江中大元通融资租赁有限公司）**，并且其位于安徽安庆的新能源换电站产业基地正在进行建设，所需资金投入较大，因此导致江辰智能 2023 年的现金流出现紧张，2023 年仅收回江辰智能部分货款。发行人在江辰智能应收账款到期后进行了积极的催收，但考虑到当时江辰智能的业务发展情况较好、回款不及时的原因具有合理性，发行人对江辰智能放宽了信用政策。

根据公开信息查询，截至 2023 年末，江辰智能仍处于正常经营状态，没有明显经营恶化的迹象，且应收账款到期后一直陆续进行分批回款。结合中联资产评估集团（浙江）有限公司（以下简称“中联评估”）于 2024 年 4 月 1 日出具的基准日为 2023 年 12 月 31 日的《价值咨询报告》（浙联评咨字〔2024〕第 21 号），江辰智能股东全部权益价值的价值咨询结果为 98,137.00 万元，该结果较公司收购时的评估价值未出现减损，其经营状况未呈现恶化迹象。

发行人认为，基于其还款意愿与能力、经营表现以及第三方专业评估意见。截至 2023 年 12 月 31 日，对江辰智能的股权投资及应收账款不存在减值风险。

（二）结合 2023 年对江辰智能估值测算过程及关键参数对比情况等，说明在江辰智能 2023 年实际业绩低于预测业绩情况下，发行人未对该股权投资进行减值计提的原因及合理性。

中联评估于 2023 年 4 月 28 日出具了以 2022 年 12 月 31 日为基准日的《资产评估报告》（浙联评报字〔2023〕第 195 号），采用了收益法、市场法分别对江辰智能股东全部权益价值进行评估，收益法的评估价值为 97,612.51 万元、市场法的评估价值 97,419.48 万元。收益法测算结果比市场法测算结果高 193.03 万元，并最终选用市场法评估结果作为拟收购江辰智能 8.7851%股权之经济行为的价值参考依据。

2023 年末对江辰智能的股权是否需要计提减值依据的是中联评估于 2024 年 4 月 1 日出具的基准日为 2023 年 12 月 31 日的《价值咨询报告》（浙联评咨字〔2024〕第 21 号），采用的评估方式为收益法。因此主要针对两次评估的收益法估值过程及关键参数进行对比，具体如下：

1、2023 年对江辰智能估值测算过程

本次收益法评估选用现金流量折现法中的企业自由现金流量折现模型：

股东全部权益价值=企业整体价值一付息债务价值一少数股东权益价值。

企业整体价值=经营性资产价值+溢余资产价值，其中经营性资产价值为股权自由现金流量的现值。

股权自由现金流量现值包括详细预测期的股权自由现金流量现值和详细预测期之后的股权自由现金流量终值之现值。

股权自由现金流量=净利润+折旧与摊销+净债务增加额-资本性支出-营运资金增加额。

（1）收益年限与详细预测期的确定

本次评估采用持续经营假设，收益年限为无限期，其中详细预测期为 2023 年至 2027 年，2027 年以后达到收益稳定期。

（2）股权自由现金流量现值计算过程及结果

2023 年收购江辰智能的股权自由现金流量现值计算过程及结果为：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
股权自由现金流量	-8,878.15	3,098.94	5,637.83	6,220.00	8,673.83	20,028.70
折现率	0.1118	0.1120	0.1122	0.1124	0.1127	0.1129
折旧年限（年）	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50
折现系数	0.9484	0.8528	0.7666	0.6888	0.6184	0.5551
股权自由现金流量现值	-8,419.76	2,642.93	4,322.10	4,284.61	5,363.98	109,661.31
股权自由现金流现值合计	117,855.16					
加：溢余资产价值	-2,237.39	-	-	-	-	-
减：付息债务价值	16,296.46	-	-	-	-	-
减：少数股东权益价值	1,708.81	-	-	-	-	-
股东全部权益价值	97,612.51	-	-	-	-	-

根据上表，截至 2022 年末，收益法评估股东全部权益价值为 97,612.51 万元。

2、收购时收益法的估值测算与 2023 年末减值测算的关键参数对比情况

关键参数	增长率/比例（收购时）	增长率/比例（2023 年末估值测算）
预测期	预测期采用两阶段模型,从评估基准日至 2027 年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，2027 年以后保持稳定。	预测期采用两阶段模型,即评估基准日后 5 年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，第 6 年以后各年与第 5 年持平。
预测期收入增长率	预测期第 1 年增长率 123.40%,以后年度增长率分别为 26.44%、20.29%、22.58%、20.96%	预测期第 1 年增长率 154.77%,以后年度增长率分别为 14.93%、11.00%、6.38%、4.24%
稳定期收入增长率	0.00%	0.00%
预测期利润率	12.95%-15.59%	13.82%-14.77%
稳定期利润率	15.68%	13.89%
税后折现率	11.18%-11.29%	9.48%-9.71%

（1）预测期，预计未来现金流量详细预测期为 5 年，5 年后保持稳定，与上期相同。

（2）预测期收入增长率，预测期第 1 年收入均是按照在手订单、跟单项目转化为在手订单的可能性进行预测，2023 年估值测算的预测时在手订单较多，

故第 1 年收入增长率存在较大差异；未来年度增长率均是根据公司经营状况和未来市场环境状况进行的预测，收购时未来年度增长率为 20.29%-26.44%。2023 年末估值测算未来年度增长率为 4.24%-14.93%，预测期复合增长率分别为 22.54%、9.06%，由于 2023 年度收入未达预测，故对于第 2 年及以后年度的收入增长率低于收购时的预测。

（3）稳定期收入增长率，预计资产组业务于 5 年后保持稳定经营，收入不再增长，与上期相同。

（4）预测期利润率，2023 年估值测算预测期利润率较收购时整体处于下降趋势。但 2023 年估值测算的第一年利润率略高于收购时预测期利润率，主要系收购时预测费用参考同行上市公司水平确定，但 2023 年度实际费用规模低于收购时预测数据，2023 年估值测算时根据江辰智能实际情况对预测费用进行调整，从而导致预测费用率下降，利润率反之上升。

（5）稳定期利润率，预计资产组业务于 5 年后保持稳定经营，利润率不再发生变化。

（6）税后折现率，税后折现率均是采用加权平均资本成本模型确定，其中债务成本因自身债务成本下降而降低，权益资本成本系无风险收益率和市场风险溢价降低所致。

综上所述，2023 年估值测试过程符合准则要求，关键假设、关键参数设置合理，符合江辰智能的实际经营情况，收购时估值测算及 2023 年估值测算关键参数不存在重大差异。发行人未对该股权投资进行减值计提具有合理性。

（三）结合截至目前诉讼进展、江辰智能目前经营状况等，说明对江辰智能股权投资及应收账款减值计提是否充分

截至 2025 年 **12** 月 **31** 日，鉴于江辰智能已进入破产清算程序，发行人基于谨慎性原则，已对其相关的股权投资及应收账款账面价值确认公允价值变动亏损及计提信用减值损失，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	减值金额	账面净额
其他非流动金融资产-股权	8,596.00	8,596.00	-

项目	账面价值	减值金额	账面净额
应收账款	3,129.62	3,129.62	-

发行人子公司永泰运供应链与江辰智能等的合同纠纷案，已正式由绍兴市上虞区人民法院立案受理【案号：（2025）浙 0604 民初 6497 号】，**2026 年 4 月开庭审理，目前尚未判决，**但已表明相关债权回收面临着重大不确定性。

2025 年 9 月 19 日，浙江省宁波市中级人民法院出具《民事裁定书》（案号（2025）浙 02 破申 13 号），裁定受理申请人对被申请人江辰智能的破产清算申请。

经公开渠道查询核实，**截至 2026 年 4 月 16 日，**江辰智能存在大量被执行案件，累计高达 **57** 例，被执行总金额 **22,390.28** 万元。该情况充分表明其已存在明显的财务困难、资产被冻结等现实风险，持续经营能力存在重大疑问，偿付能力严重不足。

综上所述，江辰智能的财务状况与经营状况已发生显著恶化，多项客观证据均表明其无法履行偿债义务的风险极高。发行人基于谨慎性原则，对江辰智能的股权投资、应收账款的账面价值全额确认公允价值变动亏损及计提信用减值损失，以公允反映公司期末的资产状况及经营成果。

（四）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公开信息，了解江辰智能经营情况、诉讼案件等情况；

（2）评估及测试与江辰智能估值测试相关的内部控制的设计及执行的有效性；

（3）分析收购时估值测试与 2023 年末估值测试结果的差异原因及合理性；

（4）与评估师沟通，复核评估报告中所使用的重要假设和方法，以及取用的关键参数的相关性和合理性，分析验证江辰智能估值测试模型的计算准确性；

（5）评价管理层委聘的外部评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；评价评估专家的工作结果或结论的相关性和合理性，工作结果或结论与其他审计证

据的一致性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）2023 年末由于江辰智能主业发展所需资金量大且处于市场拓展期，现金流紧张，因此导致仅部分回款，但主营业务仍正常经营，不存在明显恶化的迹象；

（2）2023 年末发行人已对江辰智能的股权投资进行减值测试，并聘请中联评估出具了评估咨询报告。根据评估咨询报告，发行人对江辰智能的股权投资不涉及减值；

（3）截至 2025 年 12 月 31 日，发行人对江辰智能股权投资及应收账款已全额计提减值，其股权投资以及应收账款减值计提充分。

五、发行人融资租赁业务的具体内容、收入及利润占比、服务对象、盈利来源、与发行人主营业务的关系等，是否构成类金融业务，相关业务开展是否合法合规。

（一）融资租赁业务的具体内容

发行人应收融资租赁款由两部分构成，分别为永港物流出租土地用于集装箱堆放和香港永泰向客户融资租赁集装箱。

依据《中华人民共和国民法典》第七百三十五条规定：“融资租赁合同是出租人根据承租人对出卖人、租赁物的选择，向出卖人购买租赁物，提供给承租人使用，承租人支付租金的合同。”永港物流出租土地用于集装箱堆放业务不属于融资租赁业务，香港永泰向客户融资租赁集装箱业务属于融资租赁业务。上述业务具体情况如下：

1、土地租赁

（1）2023 年 11 月 7 日，永港物流与宁波翔英管理咨询有限公司（以下简称“宁波翔英”）签署了《土地租赁协议》，约定将白峰街道官庄大地块租赁给宁波翔英用于经营，面积约 40 亩，租赁期限自 2023 年 11 月 16 日起至 2033 年 3 月 31 日止，租赁期满后同等条件下，宁波翔英享有优先续租权。

2025 年 11 月 1 日，宁波翔英将上述《土地租赁协议》的未履行完毕的权利义务转移给宁波玖川物流有限公司。

（2）2025 年 3 月 28 日，永港物流与参股公司上虞英特拉签署了《土地租赁协议》约定将官庄地块南边土地租赁给上虞英特拉用于经营，面积约 8 亩，租赁期限自 2025 年 4 月 1 日起至 2030 年 3 月 31 日止，租赁期满后同等条件下，上虞英特拉享有优先续租权。

上述对外租赁土地系永港物流于 2023 年 2 月 1 日于宁波市北仑区白峰镇资产经营管理公司租入的土地，租赁期限为 2023 年 2 月 1 日起至 2033 年 3 月 31 日止。

2、集装箱租赁

2024 年 3 月 1 日，香港永泰与海液通航运（海南）有限公司（以下简称“海液通”）签署了《集装箱租赁协议》，约定租赁 1,500 台普柜集装箱和 1,000 台高柜集装箱，租赁期限为 3 年，并同意在租赁期满将租赁物按照合意价款售予海液通。2024 年 4 月 1 日，香港永泰与海液通签署了《集装箱租赁协议》，约定租赁 2,000 台高柜集装箱，租赁期限为 3 年，并同意在租赁期满将租赁物按照合意价款售予海液通。2024 年 5 月 16 日，香港永泰和海液通签署《补充协议》，调整两方在 2024 年 4 月 1 日签署的协议的实际租赁数量为 500 台高柜集装箱。

（二）融资租赁业务收入及利润占比

报告期内，公司土地租赁和集装箱租赁业务产生的利息收入及占净利润的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	利息收入	占当期净利润比例	利息收入	占当期净利润比例	利息收入	占当期净利润比例
土地租赁	**426.24**	**3.38%**	392.87	4.03%	63.76	0.42%
集装箱租赁	**427.96**	**3.40%**	378.13	3.88%	-	-
合计	**854.20**	**6.78%**	**771.00**	**7.91%**	**63.76**	**0.42%**

上述业务中集装箱租赁业务属于融资租赁业务，2024 年和 2025 年收入分别为 378.13 万元和 **427.96** 万元，利润占比分别为 3.88%和 **3.40%**，收入及利润占

比较小。

（三）与发行人主营业务关系，是否构成类金融业务，相关业务开展是否合法合规。

1、土地转租

公司上述对外租赁的土地原规划用途为空车停车场。一方面，在实际使用过程中，由于该地块位于道路拐角位置，在道路通行高峰时段，车辆进出不便；另一方面，公司通过招标方式已于 2025 年 2 月与有关单位签订停车场租赁合同，能够满足公司危化品车辆的停放需求。因此，结合业务发展现状，为优化提升资产利用效率，公司将部分土地对外出租，供宁波翔英和上虞英特拉作为经营使用，以获取租金收益。

公司该项租赁行为为土地转租，不是以融资租赁公司身份开展售后回租业务，且不具有“融资”和“融物”属性，不属于中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 7 号》所规定的类金融业务。

公司该转租行为已经取得出租方出具的同意转租的说明，相关业务开展合法合规。

2、集装箱租赁

海液通系公司跨境物流供应链及其配套服务板块的合作客户，本次集装箱的融资租赁系公司为了满足客户跨境物流供应链的多样化需求，配合提供集装箱的融资租赁业务。在融资租赁业务开展期间，公司与海液通保持密切的沟通与联系，有利于双方加强在跨境化工物流供应链业务的合作。

公司该项融资租赁行为与公司的主营业务跨境化工物流供应链业务密切相关，符合公司业态所需，属于产业链延伸的正常商业安排。根据《监管规则适用指引—发行类第 7 号》中 7-1 类金融业务监管要求，“三、与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径”。因此发行人虽然存在融资租赁业务，但发行人相关融资租赁业务与公司主营业务密切相关，符合业态所需，不纳入类金融业务计算口径。

公司上述业务通过香港永泰开展，根据李绪峰律师行出具的关于香港永泰的境外法律意见书，香港永泰的业务不需要取得相关政府批准、特许、牌照，其经营业务符合香港法律的规定。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人租赁相关合同以及说明，了解租赁的主要内容及对象；

（2）获取发行人长期应收款测算表，了解融资租赁的收入及占比情况；

（3）访谈董事会秘书，了解进行融资租赁的原因及背景，分析是否与主营业务相关；

（4）查阅李绪峰律师行出具的关于香港永泰的境外法律意见书。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

发行人融资租赁业务与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需不属于类金融业务，相关业务开展合法合规。

六、结合（2）（3）（5）相关情况，根据实质重于形式原则，说明发行人是否涉及《监管规则适用指引——发行类第 7 号》中 7-1 的类金融业务情形，是否构成本次发行的实质性障碍。

（一）类金融业务定义

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，类金融业务的定义如下：

“一、除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外,其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于:融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

三、与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。发行人应结合融资租赁、商业保理以及供应链金融的具体经营内容、服务对象、盈利来

源,以及上述业务与公司主营业务或主要产品之间的关系,论证说明该业务是否有利于服务实体经济,是否属于行业发展所需或符合行业惯例。”

（二）发行人供应链贸易业务符合行业惯例，不属于供应链金融

根据公开信息查询，供应链金融是指以产业链为依托，以金融平台为基础，以客户需求为导向，以资金调配为主线以真实性交易信息为依据，以风险管理为保证，形成的服务于实体产业核心企业及上下游中小企业的链式金融服务。供应链金融是基于供应链及管理之上，把核心企业及其上下游作为一个整体，为其提供融资和金融解决方案，将单个企业不可控的违约风险转化为供应链整体的可控风险，实现物流、商流、资金流、信息流四流合一。

结合本问询回复“问题 2”之“二、（一）报告期各期末供应链贸易业务中对主要客户的应收账款情况”的相关回复及发行人贸易业务主要产品业务开展情况，发行人供应链贸易业务主要客户的应收账款金额均较小，但存在部分品种的预付金额较大，具体涉及的贸易品种涉及二手车、纺织品、TDI 和橡胶，具体情况如下：

品种	主要收付节奏	原因	是否符合行业惯例	可比公司情况
二手车	全额预付，款到提车	上游供应商在产业链中具有较强的议价能力，车辆采购需全额预付以完成产权过户及出口手续	是	新华锦：近三年预付款项期末余额变动幅度较大主要系开展二手车等业务形成；二手车业务中采用“以销定采”模式，客户按合同约定预付部分车款，公司按需求采购车辆并发往目的港，客户见运单/提单后支付尾款。
纺织品	全额预付、款到发货	上游供应商在产业链中具有较强的议价能力，纺织品生产周期较长	是	时代出版：棉纱行业的结算条款一般为款到发货，下游客户一般采取分批提货，采购量分散且相对较小。公司向棉纱生产厂家集中采购以稳定货源和价格，并赚取差价。
TDI	全额预付、款到发货	上游供应商在产业链中具有较强的议价能力、提前锁定价格	是	沧州大化：TDI 产品销售结算模式为“款到发货”，不产生应收账款

品种	主要收付节奏	原因	是否符合行业惯例	可比公司情况
橡胶	全额预付、款到发货	提前锁定价格	是	三力士：款到发货为主，仅对少量优质客户给予15-30天信用期

根据上表，发行人供应链贸易业务产生了向上游供应商的预付，但存在合理理由，且符合行业惯例，不属于向上下游企业提供资金支持的情况，不属于供应链金融。

（三）发行人代理业务与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例

截至本回复出具日，永泰运代理业务的主要产品为农药，含农药出口和内销。发行人基于自身业务规划，已剥离纺织品、橡胶等产品的代理业务，其中，橡胶业务（通过子公司昊泰化工开展）于2024年7月退出；纺织品业务亦于2025年6月起停止新增，目前相关款项已全部结清。

农药出口业务，公司依托在化工品跨境物流领域积累的资源优势，将贸易业务与出口业务统筹整合为整体方案洽谈；农药内销业务，公司依托在危化品领域的运输和仓储资源，依据客户的需求，配套提供仓储、物流等综合服务。公司通过“贸易+物流”一体化模式，既精准满足客户多元化需求，也为公司跨境物流供应链服务储备大量潜在货源，形成业务良性互补。

报告期内，发行人的代理业务收入占比具体如下：

单位：万元

科目	2025年	2024年度	2023年度
代理业务收入	2,668.31	4,749.16	2,846.91
代理业务收入占比	0.46%	1.22%	1.29%

公司作为供应链服务企业，开展代理业务符合业态所需和行业惯例，具体案例如下：

厦门象屿（600057）为供应链服务行业的龙头企业，根据其2024年7月12日披露的《厦门象屿关于对上海证券交易所年报监管工作函的回复公告》，厦门象屿供应链业务主要包括自营和代理两种业务模式：自营模式下，公司承担存货转移过程中的主要风险，符合“主要责任人”身份，适用总额法核算；代理业务

模式下，不符合“主要责任人”身份，适用净额法核算。

对于代理采购或者代理销售，该部分业务采用净额法确认收入。对于存在客户指定其供应商或供应商指定其客户的情况，公司无法自主选择对手方，不符合“主要责任人”身份，该部分业务亦采用净额法确认收入。

厦门象屿向特定对象发行股票于 2025 年 1 月 8 日成功注册。

除上述成功发行再融资的案例外，同行业上市公司中涉及相似业务的情况较多，具体如下：

1、万林物流（603117）

万林物流从事钢材、木材贸易业务及为客户提供木材进口代理服务，其中采用预收款方式(即不给予客户授信额度)提供的进口代理服务，收取约 1%的代理服务费。

2、保税科技（600794）

保税科技利用自身的规模优势和在金融机构的信用优势，对通过资信认证的客户，提供代为采购及销售服务。具体为：保税科技与客户签订委托代理采购或销售合同，收取一定比例的保证金；保税科技向客户指定的供应商签订采购合同，代采的商品存放于保税科技指定仓库；客户向保税科技支付商品款，保税科技向仓库发出相应提货指令，客户完成提货。

3、东方嘉盛（002889）

东方嘉盛从事供应链管理业务，主要业务模式有以下几种：一是为客户提供运输、仓储、报关等供应链服务，或在为客户提供供应链基础服务的同时，为其代收代付货款，一般先收款再付款，客户在信用期内支付服务费；二是客户会将部分资金提前支付给东方嘉盛，委托东方嘉盛垫资采购其指定的货物，东方嘉盛收取综合服务费，应收款到期客户支付剩余货款及全部服务费；三是东方嘉盛收取客户部分预付款，全款采购买断货物所有权销售给客户，应收款到期再收取客户余款。

4、厦门国贸（600755）

公司通过为客户与供应商（包括互为关联方的客户与供应商）提供代理增值

服务，降低境外客户或供应商所需承担的运输费用、质量问题等方面的成本和风险，提高公司盈利能力，帮助公司赢得更多客户的信任和支持，具有商业合理性，各方之间不存在其他利益安排。该部分业务使用净额法确认收入。

综上，发行人代理业务与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例。根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，“与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径”，因此即使发行人的代理业务认定为供应链金融业务，也符合暂不纳入类金融业务计算口径的要求，不会对本次发行构成实质障碍。

（四）发行人涉及的融资租赁业务不属于类金融业务

根据本问询回复“问题 2”之“五、（一）融资租赁业务的具体内容”，发行人的融资租赁业务为土地转租和集装箱租赁，其中土地转租不具有“融资”和“融物”属性，不属于类金融业务；集装箱租赁与公司主营业务密切相关，符合业态所需，不纳入类金融业务计算口径。

综上，发行人涉及的融资租赁业务不属于类金融业务。

（五）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

查询供应链金融的相关定义，结合同行业可比公司相关业务的开展情况，分析发行人的相关业务是否涉及类金融业务。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

发行人不涉及类金融业务情况，不构成本次发行的实质性障碍。

七、列示财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；发行人最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况，是否涉及扣减情形。

（一）列示财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分

1、财务性投资及类金融业务的认定依据

（1）财务性投资

根据中国证监会发布的《证券期货法律适用意见第 18 号》，对财务性投资界定如下：

“财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。”

此外，根据中国证监会 2020 年 7 月发布的《监管规则适用指引——上市类第 1 号》，对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投

资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

（2）类金融业务

根据证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 7 号》对类金融业务的界定如下：

“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。”

2、财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分

公司与财务性投资（含类金融业务）相关的会计科目主要包括交易性金融资产、其他应收款、其他流动资产、长期应收款、一年内到期的非流动资产、长期股权投资、投资性房地产和其他非流动资产等。截至 2025 年 **12 月 31 日**，上述科目的具体情况如下：

序号	项目	金额（万元）
1	交易性金融资产	**820.97**
2	其他应收款	**12,936.82**
3	其他流动资产	**10,391.45**
4	长期应收款/一年内到期的非流动资产	**3,242.31**
5	长期股权投资	**11,611.32**
6	投资性房地产	**2,081.84**
7	其他非流动资产	**6,714.48**
合计		**47,799.19**

（1）交易性金融资产

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司持有的交易性金融资产构成情况如下：

项目	金额（万元）
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	

项目	金额（万元）
其中：业绩补偿	820.97
合计	820.97

业绩补偿系转让方承诺睿博龙 2023 年、2024 年、2025 年各年度净利润平均不低于 300 万元，即业绩承诺期内累计承诺净利润不低于 900 万元，公司根据业绩承诺完成率计提业绩补偿，不构成财务性投资。

（2）其他应收款

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款构成情况如下：

项目	金额（万元）
其他应收款账面余额	14,105.43
减：坏账准备	1,168.61
其他应收款账面价值	12,936.82

公司其他应收款账面余额按款项性质分类情况如下：

项目	金额（万元）
押金保证金	1,981.46
应收暂付款	12,022.96
备用金	101.01
合计	14,105.43

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款主要由押金保证金、应收暂付款、备用金构成。其他应收款下的押金保证金、应收暂付款和备用金等均系公司日常经营相关，不属于财务性投资。

综上，公司其他应收款项下的项目均不属于财务性投资。

（3）其他流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产构成情况如下：

项目	金额（万元）
待抵扣增值税	9,904.19
预缴企业所得税	481.05
预缴个人所得税	6.21

项目	金额（万元）
合计	**10,391.45**

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司其他流动资产不属于财务性投资。

（4）长期应收款/一年内到期的非流动资产

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司长期应收款/一年内到期的非流动资产构成情况如下：

项目	金额（万元）
融资租赁款	**1,870.60**
一年内到期的融资租赁款	**1,371.71**
合计	**3,242.31**

应收融资租赁款由两部分构成，分别为转租土地和对外融资租赁集装箱。

其中，转租土地的融资租赁款实为应收土地租赁款，系分别向**宁波玖川物流有限公司**和参股公司上虞英特拉出租位于白峰街道官庄大地块土地和官庄地块南边土地，非以融资租赁公司身份开展类金融业务，不属于中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 7 号》所规定的类金融业务。

对外融资租赁集装箱系客户出于自身资金周转考虑，采用融资租赁的方式购买设备。根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，“与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径”，公司通过融资租赁方式销售集装箱的业务，与公司主营业务跨境化工物流供应链服务密切相关，属于产业链延伸的正常商业安排，不构成类金融业务。

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司长期应收款/一年内到期的非流动资产不属于财务性投资。

（5）长期股权投资

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司持有长期股权投资情况如下：

序号	被投资单位	持股比例	账面价值（万元）	是否属于财务性投资	是否属于财务性投资及原因
1	青岛永港海泰	49.00%	**4,751.04**	否	主要从事仓储堆存业务，与公司主营业务一致，不属于财务性投资
2	湖南永泰运	35.00%	**3,461.05**	否	主要从事仓储物流业务，与公司主营业务一致，不属于财务性投资
3	高永国际	42.00%	**5.45**	否	主要从事危险化学品进出口拼箱业务，与公司主营业务一致，不属于财务性投资
4	永佑国际	**30.00%**	**1,270.07**	否	主要从事跨境化工物流供应链业务，与公司主营业务一致，不属于财务性投资
5	嘉兴中集	19.50%	**540.42**	否	主要从事集装箱服务等，属于发行人上下游产业链，不属于财务性投资
6	上虞英特拉	49.00%	**392.60**	否	主要从事集装箱服务等，属于发行人上下游产业链，不属于财务性投资
7	**镍神新材**	**49.00%**	**1,190.69**	**否**	**主要从事镍制品的贸易业务，与公司主营业务一致，不属于财务性投资**

注：持股比例为永泰运最终持有的被投资单位股权比例。

发行人对上述被投资企业的认缴、实缴和具体投资情况如下：

单位：万元

序号	被投资单位	认缴金额	实缴金额	初始投资日期
1	**青岛永港海泰**	**3,920.00**	**3,920.00**	**2022 年 11 月**
2	**湖南永泰运**	**3,500.00**	**3,500.00**	**2022 年 12 月**
3	**高永国际**	**210.00**	**172.20**	**2022 年 9 月**
4	**永佑国际**	**200.00**	**-**	**2023 年 8 月**
5	**嘉兴中集**	**300.00**	**300.00**	**2019 年 3 月**
6	**上虞英特拉**	**392.00**	**392.00**	**2023 年 4 月**
7	**镍神新材**	**980.00**	**980.00**	**2023 年 11 月**

发行人与前述被投资企业之间合作、销售、采购等情况如下：

单位：万元

序号	参股公司	合作类型	交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1	嘉兴中集	采购	物流辅助服务	**186.20**	176.98	17.1
		销售	物流辅助服务/水电费/**其他**	**371.50**	332.28	82.79

序号	参股公司	合作类型	交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
2	高永国际	采购	物流辅助服务	**4.90**	18.54	17.79
		销售	物流辅助服务	**173.47**	182.58	85.78
3	永佑国际	采购	物流辅助服务	**1,741.71**	233.25	36.22
		销售	物流辅助服务	**857.95**	352.67	209.2
4	青岛永港海泰	采购	物流辅助服务	**788.99**	772.72	208.9
		销售	物流辅助服务	**-**	1.8	-
5	上虞英特拉	采购	物流辅助服务	**54.67**	-	-
		销售	物流辅助服务/水电费/其他	**127.67**	2.95	-
6	**镍神新材**	**采购**	**商品采购**	**-**	**-**	**-**
		销售	**商品销售/仓储堆存**	**58.70**	**-**	**-**

注：镍神新材的商品销售收入系按照净额法核算，公司与镍神新材 2025 年 7 月至 12 月交易额为 2,040.62 元，上表列示的金额为净额后金额。

截至 2025 年 12 月 31 日，被投资企业湖南永泰运尚在建设综合园区外，未开展实际生产经营活动，因此公司与之尚未开展业务合作。除湖南永泰运外，公司与其他参股公司在跨境化工物流供应链及其配套服务、供应链贸易业务上均有合作。

因此，公司围绕化工物流供应链服务业务通过参股产业链上的公司，进一步获得危化品仓储等业务资源，发挥公司与参股公司的业务协同作用，提高公司的市场竞争力。公司投资的上述公司均是为了满足公司实际经营需要，不以赚取投资收益为主要目的，被投资公司主营业务均与永泰运化工物流服务主业紧密相关，有利于促进公司主营业务发展，符合公司发展战略，不属于财务性投资。

（6）投资性房地产

截至 2025 年 **12 月 31 日**，发行人投资性房地产金额为 **2,081.84** 万元，主要系公司将部分土地、厂房等资产对外出租，不属于财务性投资。

（7）其他非流动资产

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司持有其他非流动资产情况如下：

项目	金额（万元）
预付土地款	4,830.00

项目	金额（万元）
预付长期资产	**1,424.79**
预付设备款	**459.69**
合计	**6,714.48**

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司其他非流动资产主要为预付的土地款、**长期资产**款和设备款等，不属于财务性投资。

（二）发行人最近一期末是否存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形，自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况，是否涉及扣减情形。

1、发行人最近一期末不存在金额较大的财务性投资

截至最近一期末，发行人持有财务性投资金额为 0 万元，不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资（含类金融业务）的情形，符合中国证监会《发行注册管理办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

详细分析参见本题回复中“（一）列示财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分”之“2、财务性投资相关科目详细情况，结合对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分”。

2、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况，是否涉及扣减情形。

本次向特定对象发行股票的董事会决议日为 2024 年 12 月 3 日，董事会决议日前六个月至本反馈回复出具日，公司已实施或拟实施的财务性投资及类金融投资的情况如下：

序号	项目	投资时点	投资金额（万元）
1	易方达中证 A500ETF 联接 A	2024 年 11 月	500.00
2	华夏上证综合全收益指数增强型证券投资基金	2025 年 2 月	300.00

发行人于 2024 年 12 月 5 日公告《永泰运化工物流股份有限公司向特定对象发行股票预案》时，已披露本次发行拟募集资金总额不超过 40,000.00 万元（含本数，募集资金总额已扣减本次发行董事会决议日前六个月内新投入和拟投入的财务性投资金额），扣除相关发行费用后拟全部用于补充流动资金。

基于谨慎性考虑，公司拟将上述 800.00 万元再从本次募集资金中扣减，本次募集资金总额从不超过 40,000.00 万元调减为不超过 39,200.00 万元。

因此，自本次发行董事会决议日前六个月至本反馈回复出具日，公司已实施或拟实施的财务性投资金额 800.00 万元已从本次募集资金总额中扣除，本次募集符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅财务性投资相关规定、公司定期报告及审计报告、主要会计科目明细表、长期股权投资出资凭证，了解公司对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，分析未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；

（2）结合财务性投资相关科目详细情况，分析公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形；查阅自本次发行董事会决议日前六个月至今公司财务性投资相关科目变动，核查公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，并对照《证券期货法律适用意见第 18 号》及最新监管要求，分析是否涉及调减的情形。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

公司最近一期末未持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）；自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务情况，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，不涉及调减的情形。

八、请发行人补充披露（4）相关风险。

（一）针对（4），公司已在已经在募集说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（六）应收款项不能按期收回的风险”以及“第七节”之“二、财务风险”之“（一）应收款项不能按期收回的风险”修订了相关风险如下：

“报告期内，公司业务规模不断扩大，应收账款规模不断增长，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 50,021.06 万元、71,616.84 万元和 **98,017.15** 万元，占当期资产总额的比例分别为 12.77%、18.71%和 **18.00%**，占比较大。**报告期各期末，公司单项计提的应收账款坏账准备金额分别为 373.10 万元、3,136.38 万元和 3,796.54 万元，增加较大主要系对江辰智能的应收账款单独计提坏账所致。未来若江辰智能的经营业绩无法改善，公司存在单项计提坏账的应收账款无法收回风险。**

随着公司经营规模的扩大，应收账款可能会进一步增加，另外，随着公司供应链贸易业务的快速增长，供应链贸易业务的应收款项亦快速增加，公司存在应收款项逾期或无法收回等而发生损失的可能，从而对公司业绩和生产经营产生影响。”

问题 3

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人控股股东为陈永夫，其直接持有发行人 30.81%股份，金萍通过宁波永泰秦唐投资合伙企业（有限合伙）（以下简称永泰秦唐）间接控制发行人 6.31%的股份，二人系夫妻关系，合计控制发行人 37.12%的股份，发行人实际控制人为陈永夫和金萍夫妇。根据《收购管理办法》的规定，陈永夫、永泰秦唐构成一致行动关系。本次向特定对象发行股票的发行总额不超过 4 亿元，发行方式为定价发行，发行对象宁波永泰运投资合伙企业（以下简称永泰投资）的资金来源为合伙人自有资金以及自筹资金。根据申报材料，实控人正在与相关银行洽谈通过永泰投资取得银行借款作为本次认购资金来源之一。本次拟募集资金总额扣除发行费用后全部用于补充流动资金。2023 年公司曾披露定增预案，后于 2024 年终止，方案为向实控人陈永夫定向发行股票，募集资

金 5 亿元用于全额补流。

发行人变更首发募集资金实施主体 1 次，变更募集资金使用用途 2 次，合计变更募集资金金额约 3.8 亿元，占实际募集资金净额的 56.55%，且多个项目存在延期。其中，发行人于 2022 年 8 月 21 日和 2022 年 9 月 9 日分别召开董事会会议、监事会会议及股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目的议案》，同意将调整首发募投项目化工物流装备购置项目的募集资金金额，将剩余部分的募集资金 17,180.00 万元变更用于收购天津瀚诺威国际物流有限公司（以下简称天津瀚诺威）100%股权；根据工商信息，发行人对天津瀚诺威的认缴出资日期为 2022 年 7 月 6 日。发行人报告期内存在闲置募集资金用于现金管理的情形。

请发行人：（1）明确本次认购股数和认购金额的下限，承诺的最低认购数量应与拟募集的资金金额相匹配。（2）说明永泰投资本次认购资金具体来源，是否可能通过质押持有发行人股份获取认购资金，如是，请量化说明质押情形对控制权稳定性的影响；若涉及银行或其他借款，请结合借款利率、实控人个人收入财产状况、质押情况、杠杆融资情况、对外担保情况等，说明上述借款还款安排，是否可能通过减持发行人股份偿还。（3）说明实控人对永泰投资股权份额及间接持有的发行人股份是否存在相关承诺，并结合发行前后实控人直接和间接持股比例，说明本次发行后永泰投资、实控人及其控制的其他企业、实控人一致行动人对持有的发行人股份的锁定期安排是否符合《上市公司收购管理办法》第七十四条等的规定。（4）说明发行人屡次变更延期前次募投项目是否已按规定履行相关审议程序与披露义务；前次募集资金变更收购天津瀚诺威的相关董事会会议等召开时间是否晚于相关股权过户登记时间，截至目前前次募集资金实际补流的金额及比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的要求，是否涉及调减情形。（5）结合前次募投项目变更的合理性、效益不及预期的原因等，说明

前募规划是否审慎、合理。结合截至目前的前次募集资金新增投入情况，说明前募项目是否能按期完成，是否存在再次延期或变更募集资金用途的可能。（6）结合现有货币资金用途、未来期间经营性现金流入、最低现金保有量、未来期间的投资需求及现金分红、资金缺口等情况，说明发行人闲置资金用于理财情况下实施本次再融资的必要性。(7)说明公司前次预案及本次预案变更认购主体的原因，公司现金流更为紧张的情况下，募集资金较前次预案减少的原因及合理性。

请发行人补充披露（2）（5）相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（2）-（4）并发表明确意见。

一、明确本次认购股数和认购金额的下限，承诺的最低认购数量应与拟募集的资金金额相匹配。

为进一步明确本次认购数量及认购金额，认购对象永泰投资及其合伙人陈永夫先生、金萍女士已于 2025 年 10 月出具《关于进一步明确本次发行认购数量及认购金额的承诺函》，拟认购公司 2024 年度向特定对象发行股票总金额不低于人民币 24,000.00 万元（含本数）且不超过人民币 40,000.00 万元（含本数）。认购价格为 17.94 元/股。本次认购数量区间由认购总金额除以认购价格计算得出。若发行人股票在定价基准日至发行日期间派发现金股利、送红股、资本公积转增股本等除权除息事项，或因深圳证券交易所、中国证监会要求等其他原因导致本次发行价格发生调整，则本次发行价格的认购价格和认购数量将进行相应调整。

综上所述，永泰投资及其合伙人陈永夫先生、金萍女士承诺本次认购金额下限为 24,000.00 万元、上限为 40,000.00 万元，对应认购股票数量下限为 13,377,927 股、上限为 22,296,544 股，永泰投资及其合伙人陈永夫先生、金萍女士承诺本次认购区间与发行人拟募集资金金额相匹配。

（一）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司与永泰投资签署的《附生效条件的股份认购协议》，了解认购相关认购价格、认购股数等；

（2）取得认购对象永泰投资及其合伙人陈永夫先生、金萍女士出具的《关于进一步明确本次发行认购数量及认购金额的承诺函》。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

发行人已明确本次认购股数的下限为 **13,377,927** 股，认购金额的下限为 24,000.00 万元，承诺的最低认购数量与拟募集的资金金额相匹配。

二、说明永泰投资本次认购资金具体来源，是否可能通过质押持有发行人股份获取认购资金，如是，请量化说明质押情形对控制权稳定性的影响；若涉及银行或其他借款，请结合借款利率、实控人个人收入财产状况、质押情况、杠杆融资情况、对外担保情况等，说明上述借款还款安排，是否可能通过减持发行人股份偿还。

（一）说明永泰投资本次认购资金具体来源，是否可能通过质押持有发行人股份获取认购资金，如是，请量化说明质押情形对控制权稳定性的影响

根据对陈永夫先生及金萍女士的访谈，永泰投资本次认购资金来源为自有资金、合伙人借款及金融机构借款，存在通过质押持有发行人股份获取认购资金的可能。具体情况如下：

序号	资金类别	预计金额（万元）	具体来源
1	自有资金	500	合伙人出资
2	合伙人借款	9,100-15,500	合伙人自有资金及自筹资金
3	金融机构借款	14,400-24,000	中信银行宁波分行借款

注 1：目前永泰投资合伙人尚未完成实缴，合伙人将根据本次发行审核注册情况及时以自有资金完成实缴；

注 2：合伙人借款为陈永夫先生及金萍女士作为永泰投资的合伙人以自有资金及自筹资金向永泰投资提供的借款；

注 3：认购对象永泰投资及其合伙人陈永夫先生、金萍女士已于 2025 年 9 月出具承诺，拟认购公司 2024 年度向特定对象发行股票总金额不低于人民币 24,000 万元且不超过人民币 40,000 万元。根据中信银行宁波分行出具的《融资意向函》，中信银行宁波分行拟向永泰投资贷款不超过 2.4 亿元。根据双方的谈判协商情况，融资额度为永泰投资认购金额的 60%，因此，永泰投资的融资额度不低于 14,400 万元。

根据中信银行宁波分行出具的《融资意向函》，永泰投资拟将本次发行所获的新股进行质押，初始质押率不低于 60%。因此，本次发行认购对象永泰投资拟通过质押本次发行的新股向金融机构融资不低于 14,400 万元且不超过 24,000 万元用于本次认购，且拟以 60%的股票质押率测算股票质押融资情况。

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人当日股票收盘价为 26.24 元/股，前 20 个交易日、前 60 个交易日和前 120 个交易日的股票均价分别为 26.32 元/股、27.00 元/股和 26.16 元/股，假设选取上述价格的最低值（即 26.16 元/股）作为股权质押融资的基准参考价格，在考虑股价进一步波动 10%、20%的情况下，测算本次认购对象永泰投资的股票质押融资情况，具体情况如下：

项目	认购金额下限（2.4 亿元）					认购金额上限（4 亿元）				
	股价下跌 20%	股价下跌 10%	基准价格	股价上涨 10%	股价上涨 20%	股价下跌 20%	股价下跌 10%	基准价格	股价上涨 10%	股价上涨 20%
本次发行前实际控制人及其一致行动人控制的表决权股票数量（股）①	38,550,000					38,550,000				
本次拟发行股票数量（股）②	13,377,927					22,296,544				
本次发行后实际控制人及其一致行动人控制的表决权股票数量（股）③=①+②	51,927,927					60,846,544				
拟融资金额下限/上限（元）④	144,000,000					240,000,000				
拟质押的股票市值（元）⑤=④/质押率 60%	240,000,000					400,000,000				
拟质押股票参考价格（元/股）⑥	20.93	23.54	26.16	28.78	31.39	20.93	23.54	26.16	28.78	31.39
拟质押的股票数量（股）⑦=⑤/⑥	11,466,794	10,195,412	9,174,311	8,339,124	7,645,747	19,111,323	16,992,353	15,290,519	13,898,540	12,742,911
本次发行前实际控制人及其一致行动人已质押的股票数量（股）⑧	0					0				

项目	认购金额下限（2.4 亿元）					认购金额上限（4 亿元）				
	股价下跌 20%	股价下跌 10%	基准价格	股价上涨 10%	股价上涨 20%	股价下跌 20%	股价下跌 10%	基准价格	股价上涨 10%	股价上涨 20%
本次发行后实际控制人及其一致行动人拟质押的股票数量（股）⑨=⑦+⑧	11,466,794	10,195,412	9,174,311	8,339,124	7,645,747	19,111,323	16,992,353	15,290,519	13,898,540	12,742,911
本次发行后实际控制人及其一致行动人合计质押股票数量占本次发行后其控制的表决权股票数量的比例（%）⑩=⑨/③	22.08	19.63	17.67	16.06	14.72	31.41%	27.93	25.13	22.84	20.94

根据上述测算，在永泰投资本次认购金额下限和上限的基础上，即使未来股票价格较假定的基准价格下跌 20%，本次发行后实际控制人及其一致行动人合计质押股份数量下限和上限分别为 **11,466,794** 股和 **19,111,323** 股，占本次发行后其控制的表决权股份数量的比例分别为 **22.08%**和 **31.41%**，不存在高比例股份质押的情形。质押情形不会对发行人控制权稳定性产生重大不利影响，亦不会导致发行人控制权变更。

（二）若涉及银行或其他借款，请结合借款利率、实控人个人收入财产状况、质押情况、杠杆融资情况、对外担保情况等，说明上述借款还款安排，是否可能通过减持发行人股份偿还

根据对陈永夫先生及金萍女士的访谈及其提供的《个人信用报告》，陈永夫先生及金萍女士目前不存在杠杆融资情况，亦不存在质押情况及对外担保情况（因偿还个人住房商业贷款而进行的商品房抵押情况以及拟为永泰投资申请不超过 24,000 万元银行借款提供保证除外）。另陈永夫先生及金萍女士除持有（直接或间接）发行人股票外，还拥有包括多处房产、汽车等多项资产。

根据中信银行股份有限公司宁波分行（以下简称“中信银行宁波分行”）出具的《融资意向函》，中信银行宁波分行拟向永泰投资提供金额最高不超过 2.4 亿元的贷款，资金专项用于认购永泰运定向增发的股票或置换其前期出资。本次暂定融资要素及还款安排如下：

融资金额：不超过 2.4 亿元人民币；

借款利率：随行就市；

融资期限：不超过 7 年；

担保方式：1、永泰投资本次定向增发所获的新股按我行要求进行质押，初始质押率不低于 60%，质押股数不超过 21,941,854 股，具体以实际授信批复条件为准；2、实控人陈永夫夫妇提供个人连带责任保证担保。

根据中信银行宁波分行出具的《融资意向函》、本次发行方案及永泰投资出具的说明，永泰投资的本次认购资金中银行借款金额不低于 14,400 万元且不超过 24,000 万元。按照中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心最近公布的 5 年期以上 LPR 为 3.5%（单利）、借款期限 7 年、到期一次性还本付息进行测算，永泰投资未来 7 年需要偿还的银行借款金额最低为 17,928 万元、最高为 29,880 万元。具体情况如下：

借款本金（万元）	借款利率（单利）	借款期限（年）	借款利息合计（万元）	需要偿还本息合计（万元）
14,400	3.5%	7	3,528	17,928
24,000	3.5%	7	5,880	29,880

永泰投资通过股权质押融资获得的认购资金，将根据协议约定合法合规偿付本息。根据对陈永夫先生及金萍女士的访谈，永泰投资偿还银行借款的资金来源如下：永泰投资的自有资金（主要包括股票现金分红款）；发行人实际控制人以借款方式为永泰投资提供资金支持，借款资金来源主要包括薪酬、股票现金分红款、家庭财产积累等；必要时减持发行人股票。

1、永泰投资的自有资金（主要是股票现金分红款）

2023-2025 年度，发行人累计现金分红金额为 **187,505,604.81** 元，每年度平均现金分红金额为 **62,501,868.27** 元。发行人目前经营稳步增长，假设发行人持续盈利，未来 7 年每年度按照 **62,501,868.27** 元保持分红规模，永泰投资在认购最低金额的情况下，则永泰投资在本次发行完成后 7 年拟从发行人获取分红合计为 **51,932,802.35** 元。

2、发行人实际控制人为永泰投资提供资金支持

发行人实际控制人通过借款方式为永泰投资提供资金支持，借款资金来源为薪酬、股票现金分红款、家庭财产积累等。永泰投资为实际控制人全额出资的企业。对于实际控制人以借款方式向永泰投资提供的资金支持，实际控制人将综合考虑永泰投资实际情况、自身资金需求等因素，在不影响公司控制权稳定的情况下制定合理的还款计划。

（1）实际控制人薪酬

根据公司《**2025** 年年度报告》，陈永夫先生及金萍女士从发行人合计领取的年薪为 **281.32** 万元/年，假设未来 7 年保持同等水平，则未来 7 年将合计拟从发行人领取薪酬为 **1,969.24** 万元。

（2）实际控制人股票现金分红款

2023-2025 年度，发行人累计现金分红金额为 **187,505,604.81** 元，每年度平均现金分红金额为 **62,501,868.27** 元。发行人目前经营稳步增长，假设发行人持续盈利，未来 7 年每年度按照 **62,501,868.27** 元保持分红规模，永泰投资在认购最低金额的情况下，则实际控制人通过其直接持股及永泰秦唐间接持股在本次发行完成后 7 年拟从发行人获取分红合计为 **135,186,634.96** 元。

（3）实际控制人家庭财产积累

陈永夫先生自 2002 年创立发行人至今，稳健经营，亦从发行人获得丰厚的投资回报，拥有一定的家庭财富积累。必要时实际控制人可处置除持有的发行人股票以外的资产为永泰投资提供资金支持。

（4）其他

发行人实际控制人的个人信用状况良好，不存在未清偿的到期大额债务。同时，根据实际控制人出具的承诺并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，发行人实际控制人均不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁，也未被列入失信被执行人名单，其信用状况良好。

3、必要时减持发行人股票

本次发行前，公司实际控制人陈永夫先生直接拥有公司 32,000,000 股股票的表决权；金萍女士系永泰秦唐的执行事务合伙人，通过永泰秦唐间接拥有公司 6,550,000 股股票的表决权。陈永夫和金萍系夫妻关系，二人合计拥有公司 38,550,000 股股票的表决权，占公司表决权的比例为 38.82%。本次发行完成后，发行人实际控制人拥有的控制权将进一步加强。在符合相关减持规定的前提下，实际控制人可通过减持持有的发行人股票用于永泰投资偿还银行借款，既包括永泰投资减持其持有的发行人股票偿还借款，也包括陈永夫先生减持其持有的发行人股票为永泰投资提供资金支持。

假设全部银行借款本息均通过减持发行人股票方式偿还。经测算，永泰投资需要偿还的银行借款本息和不低于 17,928 万元且不超过 29,880 万元。在股权质押融资基准参考价格（**26.16** 元/股）的基础上再考虑股价进一步波动 10%、20%的情况下，测算实际控制人及其一致行动人需要减持股票的具体情况如下:

项目	需要偿还银行借款本息下限（17,928 万元）①					需要偿还银行借款本息上限（29,880 万元）②				
	股价下跌 20%	股价下跌 10%	基准价格	股价上涨 10%	股价上涨 20%	股价下跌 20%	股价下跌 10%	基准价格	股价上涨 10%	股价上涨 20%
拟减持价格（元/股）③	20.93	23.54	26.16	28.78	31.39	20.93	23.54	26.16	28.78	31.39
拟减持数量（股）④=①/③或②/③	8,565,695	7,615,972	6,853,211	6,229,325	5,711,373	14,276,158	12,693,288	11,422,018	10,382,209	9,518,955
本次拟发行股票数量（股）⑤	13,377,927					22,296,544				
本次发行完成后实际控制人及其一致行动人控制的表决权股票数量（股）⑥	51,927,927					60,846,544				
本次发行完成后发行人有表决权的股票数量（股）⑦	112,688,672					121,607,289				
本次发行完成后实际控制人及其一致行动人控制的表决权股票数量占发行人有表决权股票数量的比例（%）⑧=⑥/⑦	46.08					50.04				
拟减持数量占本次发行完成后发行人有表决权的股票数量的比例（%）⑨=④/⑦	7.60	6.76	6.08	5.53	5.07	11.74	10.44	9.39	8.54	7.83
拟减持后实际控制人及其一致行动人控制的表决权股票数量占发行人有表决权股票数量的比例（%）⑩=⑧-⑨	38.48	39.32	40.00	40.55	41.01	38.30	39.60	40.65	41.50	42.21

根据上述测算，即使未来股票价格较假定的基准价格下跌 20%，实际控制人及其一致行动人因偿还银行借款本息而拟减持股份数量下限和上限分别为 **8,565,695** 股和 **14,276,158** 股，拟减持数量占本次发行完成后发行人有表决权的股份数量的比例分别为 **7.60%**和 **11.74%**，拟减持后实际控制人及其一致行动人控制的表决权股份数量占发行人有表决权股份数量的比例分别为 **38.48%**和 **38.30%**。在最不利情况下，发行人实际控制人及其一致行动人控制的表决权比例最低为 **38.30%**，远高于发行人其他股东控制的表决权股份数量，因此，陈永夫先生及金萍女士对发行人的控制权能够始终保持稳定。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）取得永泰投资出具的关于认购资金来源的说明；

（2）访谈发行人实际控制人陈永夫先生及金萍女士，了解本次发行的资金来源、财产担保、还款安排等相关情况；

（3）取得金融机构出具的《融资意向函》；

（4）查阅发行人报告期内的年度报告；

（5）取得发行人实际控制人的财产情况证明文件；

（6）查阅实际控制人的《个人信用报告》；

（7）模拟测算本次发行后的股权质押情况；

（8）模拟测算本次发行后减持股票方式偿还银行借款对发行人控制权的影响。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）永泰投资本次认购资金来源为自有资金、合伙人借款及金融机构借款，存在通过质押持有发行人股份获取认购资金的可能。

（2）质押情形不会对发行人控制权稳定性产生重大不利影响，亦不会导致

发行人控制权变更；

（3）发行人实际控制人具有良好的信用和财务状况，永泰投资本次银行借款的还款来源多样且较为灵活，可能通过减持发行人股份偿还，还款安排合理可行。

三、说明实控人对永泰投资股权份额及间接持有的发行人股份是否存在相关承诺，并结合发行前后实控人直接和间接持股比例，说明本次发行后永泰投资、实控人及其控制的其他企业、实控人一致行动人对持有的发行人股份的锁定期安排是否符合《上市公司收购管理办法》第七十四条等的规定。

（一）本次发行前后实际控制人直接和间接持股比例

本次发行前，公司总股本为 103,864,609 股。陈永夫先生直接持有公司 32,000,000 股股票，占发行人总股本的 30.81%；金萍女士通过永泰秦唐间接持有公司 **2,819,536** 股股票，占发行人总股本的 **2.71%**。陈永夫先生及金萍女士作为公司实际控制人合计持有公司 **34,819,536** 股股票，占发行人总股本的 **33.52%**。

本次发行完成后，若按照本次发行的股票数量下限 **13,377,927** 股测算，公司总股本将变更为 **117,242,536** 股。陈永夫先生直接持有公司 32,000,000 股股票，占发行人总股本的 **27.29%**；通过永泰投资间接持有公司 **12,040,134** 股股票，占发行人总股本的 **10.27%**。金萍女士通过永泰秦唐间接持有公司 **2,819,536** 股股票，占发行人总股本的 **2.40%**；通过永泰投资间接持有公司 1,337,793 股股票，占发行人总股本的 **1.14%**。陈永夫先生及金萍女士作为公司实际控制人合计持有公司 **48,197,463** 股股票，占发行人总股本的 **41.11%**。

（二）股份的锁定期安排符合《上市公司收购管理办法》的规定

1、股份的锁定期安排

（1）2024 年 12 月，永泰投资出具了《关于股份锁定的承诺函》，具体承诺内容如下：

“本企业所认购的公司本次向特定对象发行的股票自本次发行结束后 36 个月内不得转让（同一实际控制人控制之下不同主体之间转让的情形除外）。本次发行结束后因公司送红股、资本公积转增股本等原因增加的公司股份，亦应遵守

上述锁定期安排。若前述锁定期与证券监管机构的最新监管意见或监管要求不相符，则将根据相关证券监管机构的监管意见或要求对锁定期进行相应调整。

本企业认购的股票在上述锁定期限届满后，其转让和交易依照届时有效的法律法规和深圳证券交易所的规则办理。

如本企业违反前述承诺减持公司股票的，本企业承诺因减持所得的收益全部归公司所有。”

（2）2025 年 10 月，陈永夫先生、金萍女士出具《关于股份锁定的承诺函》，具体承诺内容如下：

“1. 本人本次发行前直接和间接持有的公司股份自本次发行结束之日起 18 个月内不得转让（实际控制人及其持股 100%的不同主体之间转让的情形除外）。本人本次发行前直接和间接持有的公司股票，因公司分配股票股利、资本公积转增股本等情形所衍生取得的股票亦应遵守上述限售期的安排。若国家法律、法规、规章、规范性文件及证券监管机构对本人本次发行前持有的公司股票的限售期另有规定或要求的，从其规定及要求。

2. 本人本次发行前直接和间接持有的公司股票在限售期届满后减持将遵守相关法律法规及规范性文件、证券监管机构的相关规定。

3. 如本人违反前述承诺减持公司股票的，本人承诺因减持所得的收益全部归公司所有。”

（3）实控人对永泰投资股权份额及间接持有的发行人股份不存在相关承诺。

2、股份的锁定期安排符合《上市公司收购管理办法》第六十三条的规定

根据《上市公司收购管理办法》第六十三条规定，“有下列情形之一的，投资者可以免于发出要约：……（三）经上市公司股东会非关联股东批准，投资者取得上市公司向其发行的新股，导致其在该公司拥有权益的股份超过该公司已发行股份的 30%，投资者承诺 3 年内不转让本次向其发行的新股，且公司股东会同意投资者免于发出要约；……”。

发行人于 2024 年 12 月 23 日召开 2024 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于提请股东大会批准认购对象及其一致行动人免于发出要约的议案》，同意

永泰投资及一致行动人免于以要约收购方式认购取得发行人本次发行的股份，关联股东履行了回避表决程序。

本次发行对象永泰投资已承诺其认购的本次向特定对象发行的股份自发行结束之日起36个月内不转让，经发行人股东大会非关联股东批准，永泰投资及其一致行动人可以免于以要约收购方式认购取得发行人本次发行的股份，符合《上市公司收购管理办法》第六十三条规定的监管要求。

3、股份的锁定期安排符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定

根据《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定，“在上市公司收购中，收购人持有的被收购公司的股份，在收购完成后18个月内不得转让。收购人在被收购公司中拥有权益的股份在同一实际控制人控制的不同主体之间进行转让不受前述18个月的限制，但应当遵守本办法第六章的规定。”。

陈永夫先生及金萍女士作为本次发行对象永泰投资的合伙人，亦是发行人的实际控制人。对于陈永夫先生及金萍女士本次发行前持有的股份，其已于2025年10月出具承诺，其本次发行前直接和间接持有的公司股份自本次发行结束之日起18个月内不得转让（实际控制人及其持股100%的不同主体之间转让的情形除外，符合《上市公司收购管理办法》第七十四条规定的监管要求。

因此，本次发行的股份的锁定期安排符合《上市公司收购管理办法》第七十四条的规定。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）取得永泰投资出具的《关于股份锁定的承诺函》；

（2）取得实际控制人出具的《关于股份锁定的承诺函》；

（3）查阅相关法律法规。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）实控人对永泰投资股权份额及间接持有的发行人股份不存在相关承诺；

（2）本次发行后永泰投资、实控人及其控制的其他企业、实控人一致行动人对持有的发行人股份的锁定期安排符合《上市公司收购管理办法》第七十四条等的规定。

四、说明发行人屡次变更延期前次募投项目是否已按规定履行相关审议程序与披露义务；前次募集资金变更收购天津瀚诺威的相关董事会会议等召开时间是否晚于相关股权过户登记时间，截至目前前次募集资金实际补流的金额及比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的要求，是否涉及调减情形。

【回复】

（一）说明发行人屡次变更延期前次募投项目是否已按规定履行相关审议程序与披露义务

2022 年 4 月发行人首次公开发行股票并于深圳证券交易所主板上市，之后未进行过其他募集资金行为，公司前次募投项目即为 IPO 募投项目。

1、变更前次募集资金使用用途

发行人变更前次募集资金使用用途 2 次，发行人变更募集资金使用用途事项已按规定履行相关审议程序，相关文件均在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）和公司指定信息披露媒体进行披露，履行了必要的审议程序和信息披露义务

根据《上市公司监管指引第 2 号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》（2022 年修订）（以下简称“《2 号指引》”）第六条规定，“上市公司募集资金应当按照招股说明书或者其他公开发行募集文件所列用途使用。上市公司改变招股说明书或者其他公开发行募集文件所列资金用途的，必须经股东大会作出决议。”此外，《2 号指引》现已修订为《上市公司募集资金监管规则》（2025 年修订）（以下简称“《监管规则》”），其中第八条规定，“……存在下列情形之一的，属于改变募集资金用途，应当由董事会依法作出决议，保荐机构发表明确意见，并提交股东会审议，上市公司应当及时披露相关信息：……（三）改变募集资金投资项目实施方式……。”发行人针对相关事项具体履行的审议程序情况如下：

项目	类型	审议程序				
		董事会	监事会	股东大会	独立董事	保荐机构
化工物流装备购置项目	变更募集资金使用用途	第一届董事会第二十次会议	第一届监事会第十二次会议	2022 年第四次临时股东大会	公司独立董事发表同意意见	保荐机构安信证券对本次变更部分募集资金投资项目事项无异议
宁波物流中心升级建设项目和化工物流装备购置项目	变更募集资金使用用途	第二届董事会第五次会议	第二届监事会第四次会议	2023 年第一次临时股东大会	公司独立董事发表同意意见	保荐机构安信证券对本次变更部分募集资金投资项目事项无异议

2、变更前次募集资金实施主体

发行人变更前次募集资金实施主体 1 次，发行人变更首发募集资金实施主体事项已按规定履行相关审议程序，相关文件均在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）和公司指定信息披露媒体进行披露，履行了必要的审议程序和信息披露义务。

根据前述《2 号指引》第六条规定，以及《监管规则》第八条规定，“……募集资金投资项目实施主体在上市公司及全资子公司之间进行变更，或者仅涉及募投项目实施地点变更的，不视为改变募集资金用途。相关变更应当由董事会作出决议，无需履行股东会审议程序，保荐机构应当发表明确意见，上市公司应当及时披露相关信息。”等有关法律法规。发行人此次变更前次募集资金实施主体由宁波凯密克物流有限公司调整为宁波凯密克物流有限公司、永泰运（湖北）化工物流有限公司（宁波凯密克物流有限公司持股 100%），发行人针对相关事项具体履行的审议程序情况如下：

项目	类型	审议程序			
		董事会	监事会	股东大会	保荐机构
物流运力提升项目	变更募集资金实施主体	第二届董事会第二十三次会议	第二届监事会第十九次会议	2024 年第二次临时股东大会审议	保荐机构甬兴证券对公司部分募投项目新增实施主体、实施地点并使用部分募集资金向全资子公司增资、向孙公司实缴出资以实施募投项目事项无异议

3、前次募集资金投资项目延期

发行人前次募集资金投资项目存在延期情况 5 次，发行人前次募集资金投资项目延期事项已按规定履行相关审议程序，相关文件均在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）和公司指定信息披露媒体进行披露，履行了必要的审议程

序和信息披露义务。

根据《2 号指引》第十二条规定，“上市公司应当真实、准确、完整地披露募集资金的实际使用情况。……”，以及《上市公司募集资金监管规则》第九条规定，“募集资金投资项目预计无法在原定期限内完成，上市公司拟延期实施的，应当及时经董事会审议通过，保荐机构应当发表明确意见。”等有关法律法规。发行人针对相关事项具体履行的审议程序情况如下：

项目	董事会	监事会	保荐机构	原计划达到预定可使用状态日期	延期后达到预定可使用状态日期	备注
物流运力提升项目	第二届董事会第十一次会议、第二届董事会第二十七次会议	第二届监事会第十次会议、第二届监事会第二十三次会议	保荐机构安信证券对本次变更部分募集资金投资项目事项无异议、保荐机构甬兴证券对本次募集资金投资项目内部结构调整及延期的事项无异议	2023 年 4 月	2026 年 12 月	2 次延期
年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目	第二届董事会第十七次会议	第二届监事会第十四次会议	保荐机构甬兴证券对本次募集资金投资项目延期的事项无异议	2023 年 12 月	2024 年 9 月	2024 年 9 月已结项
化工物流装备购置项目	第二届董事会第二十二次会议	第二届监事会第十八次会议	保荐机构甬兴证券对本次募集资金投资项目延期的事项无异议	2024 年 4 月	2024 年 12 月	2024 年 10 月已结项
“运化工”一站式可视化物流电商平台项目	第二届董事会第三十一次会议	第二届监事会第二十六次会议	保荐机构甬兴证券对本次募集资金投资项目延期的事项无异议	2025 年 4 月	2027 年 4 月	-

综上所述，发行人变更延期前次募投项目已按规定履行相关审议程序与披露义务。

（二）前次募集资金变更收购天津瀚诺威的相关董事会会议等召开时间是否晚于相关股权过户登记时间

1、2022 年 7 月世天威（中国）投资有限公司完成对天津瀚诺威进行增资并完成工商变更

根据从天津市市场监督管理委员会调取的工商档案显示，2022 年 7 月 6 日，天津瀚诺威国际物流有限公司（简称“天津瀚诺威”）完成增资相关工商变更手续。此次增资将其注册资本由 11,800 万元变更为 13,600 万元，增资的认缴主体为世天威（中国）投资有限公司（该公司当时持有天津瀚诺威 100%股权），约定的出资时间为 2032 年 8 月 15 日前。

2、公司收购天津瀚诺威所履行的相关程序

2022 年 8 月 21 日，公司召开的第一届董事会第二十次会议和第一届监事会第十二次会议审议通过了《关于公司收购天津瀚诺威国际物流有限公司 100%股权的议案》，独立董事发表了明确同意的独立意见；

2022 年 9 月 9 日，公司召开 2022 年第四次临时股东大会审议通过《关于公司收购天津瀚诺威国际物流有限公司 100%股权的议案》。

2022 年 9 月 29 日，天津瀚诺威原股东世天威（中国）投资有限公司与公司（永泰运化工物流股份有限公司）签署《股权转让协议》。同日，世天威（中国）投资有限公司作出股东决定，同意变更天津瀚诺威股东，将其持有的天津瀚诺威 100%股权（对应转让出资额为人民币 13,600 万元）全部转让给公司，同步修改公司章程并启动工商变更登记手续。

2022 年 10 月 11 日，天津港保税区市场监督管理局对上述股权转让涉及的工商变更登记备案手续予以核准，2022 年 10 月 12 日，核发新的营业执照，天津瀚诺威成为发行人全资子公司。

2022 年 12 月 2 日，天津港保税区市场监督管理局核准天津瀚诺威国际物流有限公司名称变更为永泰运（天津）化工物流股份有限公司；2022 年 12 月 6 日，为该公司换发新的营业执照，标的公司完成名称变更及相关工商登记手续。

综上所述，前次募集资金变更收购天津瀚诺威的相关董事会会议等召开时间早于相关股权过户登记时间，相关程序合法合规。

（三）截至目前前次募集资金实际补流的金额及比例，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的要求，是否涉及调减情形。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，募集资金用于支付人员工资、货款、

预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。公司前次募投项目变更前后非资本性支出具体情况如下：

单位：万元

序号	募集资金投资项目	变更前			变更后		
		拟使用募集资金投资金额	资本性支出	非资本性支出	拟使用募集资金投资金额	资本性支出	非资本性支出
1	宁波物流中心升级建设项目（注 1）	15,070.83	13,000.02	2,070.81	5,070.83	5,070.83	-
2	收购绍兴长润化工有限公司 100%股权	-	-	-	5,000.00	5,000.00	-
3	年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目（注 2）	-	-	-	5,000.00	4,286.94	713.06
4	“运化工”一站式可视化物流电商平台项目	8,783.26	5,107.08	3,676.18	8,783.26	5,107.08	3,676.18
5	物流运力提升项目	6,281.26	5,610.00	671.26	6,281.26	5,547.00	734.26
6	化工物流装备购置项目（注 3）	28,034.83	26,850.00	1,184.83	10,854.83	10,854.83	-
7	收购天津瀚诺威国际物流有限公司 100%股权	-	-	-	17,180.00	17,180.00	-
8	补充流动资金	9,000.00	-	9,000.00	9,000.00	-	9,000.00
合计		**67,170.18**	**50,567.10**	**16,603.08**	**67,170.18**	**53,046.68**	**14,123.50**
实际补充流动资金占比		-	-	24.72%	-	-	21.03%

注 1：该项目已在 2024 年 4 月达到预定可使用状态，全部用于资本性支出；

注 2：该项目已在 2024 年 9 月达到预定可使用状态，其中 4,286.94 万元用于资本性支出，剩余用于非资本性支出；公司于 2024 年 10 月 9 日召开了第二届董事会第二十四次会议、第二届监事会第二十次会议，审议通过了《关于将部分募投项目节余募集资金永久性补充流动资金的议案》，同意将该募投项目节余募集资金 718.81 万元（含理财及利息收入扣除手续费净额等，具体金额以资金转出当日银行结算余额为准）用于永久性补充流动资金；

注 3：该项目已在 2024 年 10 月达到预定可使用状态，全部用于资本性支出。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，前次募集资金补充流动资金超过 30%的部分，需在本次发行募集资金总额中调减，根据上表，公司前次募投项目变更前后，实际补充流动资金金额占募集资金投入金额的比例分别为 24.72%和 21.03%，均未超过前次募集资金总额的 30%，均不涉及调减情形，公司前次募集资金实际补充流动资金情况符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人会计师及发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人相关董事会、监事会、股东大会文件、独立董事意见、保荐机构意见及公告等文件。核查公司前次募集资金使用的基本情况、募集资金使用变更等信息；核查发行人对前次募集资金投资项目延期、变更履行的相应内部决策程序及披露情况；

（2）查阅发行人收购天津瀚诺威的相关董事会会议文件、工商内档等；

（3）查阅了《证券期货法律适用意见第 18 号》等相关法规；

（4）取得公司前次募集资金台账、银行对账单，复核资本性支出及非资本性支出的具体项目内容及金额，核查公司前次募集资金非资本性支出合计金额占前次募集资金总额的比例。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师及发行人律师认为：

（1）发行人变更延期前次募投项目已按规定履行相关审议程序与披露义务；

（2）前次募集资金变更收购天津瀚诺威的相关董事会会议等召开时间早于相关股权过户登记时间；

（3）截至目前前次募集资金实际补流的金额及比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的要求，不涉及调减情形。

五、结合前次募投项目变更的合理性、效益不及预期的原因等，说明前募规划是否审慎、合理。结合截至目前的前次募集资金新增投入情况，说明前募项目是否能按期完成，是否存在再次延期或变更募集资金用途的可能。

（一）前次募投项目变更的合理性

1、第一次变更使用用途：“化工物流装备购置项目”

（1）变更内容和决策程序：公司于 2022 年 8 月 21 日召开的第一届董事会第二十次会议、第一届监事会第十二次会议以及 2022 年 9 月 9 日召开的 2022 年

第四次临时股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目的议案》，同意将募投项目化工物流装备购置项目募集资金金额调整为 10,854.83 万元，调整后资金将主要用于购买 1 艘化工品集装箱运输船舶及 270 个化工品罐式集装箱，剩余部分的募集资金 17,180.00 万元变更为用于新增的收购天津瀚诺威 100%股权募投项目。

（2）该项目前期立项论证分析过程

近年来，随着全球化工行业产业结构调整，全球化工生产中心逐渐向亚洲地区转移，中国在全球化工品市场的地位逐步提升，市场规模稳步上升。根据中国物流与采购联合会危化品物流分会的统计，预计到 2025 年我国化工物流行业市场规模将进一步增长至 2.85 万亿元。

结合行业特点及公司多年经营发展来看，与海运订舱、报关报检、单证服务等环节相比，行业内稀缺的危化品仓储、运力资源作为化工物流供应链服务中的重资产环节，是企业未来能否做大做强的核心因素，也是长期制约公司化工物流供应链服务持续做大做强的主要因素。一方面受审批趋严等因素影响，危化品仓储、运力资源稀缺性较强，特定区域内符合监管要求的标的资源数量较少；另一方面，危化品仓储、运力资源是跨境化工物流供应链服务的中间环节，自主可控的危化品仓储、运力资源，是危化品供应链服务企业的核心竞争力，承担着保障物流供应链高效运转的重要作用。

鉴于当时公司尚未进入资本市场，自身资金实力受限，品牌效应尚需提升，行业内合适的危化品仓储、运力并购标的更倾向于与大型知名企业合作，公司通过收购来快速掌握行业稀缺资源，解决发展瓶颈存在较大难度。基于上述背景，公司结合当时自身业务发展情况，组织业务部门、财务部门对募投项目进行了审慎分析，拟通过对化工物流装置的购置，进一步整合和提升现有仓储、运力资源的周转效率来逐步提升服务能力，实现公司业绩增长。

公司当时在宁波、嘉兴已完成临港仓储资源的布点，在陆路运力基础上增加自有水路运力、购置自有罐箱可以进一步增强满足客户关于不同港口出货以及多样化服务要求的能力，因此升级公司化工物流装备硬件服务能力，提升临港仓储资源的协同性具有较高的必要性。同时，2020 年以来海运市场持续高景气度，

进而带动整个航运市场的运力紧张，通过对部分自主运力的掌握，有利于公司对接内陆化工企业，提升服务能力。公司经审慎考虑后决定将“化工物流装备购置项目”予以立项，通过采购船舶及罐式集装箱来实现内部资源的有效协同和效率提升。

因此，该募投项目的前期规划是审慎、合理的。

（3）本次变更的合理性分析

①该项目实施情况分析

项目立项前后，海运市场景气度长期处于较高水平，但之后短期内出现无法预见的较大幅度下滑，中国出口集装箱综合运价指数由项目备案时（2022 年 1 月）的 3,510.83 点下滑至 2022 年 8 月的 3,033.60 点（本项目第一次变更），并进一步下滑至 2023 年 2 月的 1,133.10 点（本项目第二次变更），但该项目涉及的船舶采购价格受原材料、设备配套、技术复杂程度、施工安装、调试和试验等因素影响仍处高位；同时区域内船舶投运量的增加以及市场景气度的下滑，导致船舶仓位收费已经远不及预期。

此外，受外部环境变化、市场需求下降等因素影响，罐式集装箱的采购价格也开始进入下行通道，由项目备案时的 27.75 万元/个下跌至 2022 年 8 月的 27.5 万元/个，后进一步下跌至 2023 年 2 月的 23 万元/个，此时若继续按照原计划采购相应数量的船舶及罐式集装箱经济效益可能不及预期。

②变更合理性分析

在无法寻找到合适的危化品仓储、运力并购标的情况下，公司以现有临港仓储资源为基础，通过购置化工品船舶及罐式集装箱来提升临港仓储资源的协同性与周转效率，进而提升整体化工物流服务能力。但该种内生发展方式，一方面时间周期较长，效果体现慢；另一方面，因不涉及新增外部危化品仓储资源，待现有资源的利用效率达到一定程度后，项目未来的发展空间会受到一定限制。

同时，是否掌握行业内稀缺的危化品仓储、运力资源一直是影响公司未来能否做大做强的核心因素。购买船舶及化工品罐式集装箱可以由公司结合实际情况自主可控的开展项目投入，但受审批趋严等因素影响，特定区域内符合监管要求

的标的资源数量较少，项目标的具有较强的稀缺性，在行业头部企业纷纷快速扩张的情况下，如未能抓住特定区域内少有的危化品仓储、运力资源交易机会，将极大影响公司全国性战略布局，公司对稀缺仓储、运力资源的需求一直更为迫切。受限于当时尚未进入资本市场，自身资金实力受限，品牌效应尚需提升，公司无法开展对相关优质资源的兼并、收购。

随着公司上市，自身资金实力、品牌效应较之前已有显著提升，资源整合能力显著增强，同时考虑海运市场的快速变化以及投资收益情况，并结合天津港危险品进出口业务于 2022 年 6 月逐步开放的有利时机，为及时把握重大市场机遇，抢占行业稀缺资源，公司于 2022 年 8 月通过变更部分募集资金用途，将 17,180.00 万元变更用于收购天津瀚诺威 100%股权，抢占行业稀缺的危化品仓储资质，该标的拥有资质齐备的甲、乙、丙类危险品仓库及办公楼建筑面积 16,879.46 平方米，戊类仓库及办公室建筑面积 10,312.00 平方米，迅速填补了公司在环渤海地区稀缺的危化品仓储资源空缺。

2、第二次变更使用用途：“宁波物流中心升级建设项目”和“化工物流装备购置项目”

（1）变更内容和决策程序：公司于 2023 年 2 月 9 日召开的第二届董事会第五次会议、第二届监事会第四次会议以及 2023 年 3 月 1 日召开的 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目的议案》。

①同意将募投项目化工物流装备购置项目的实施主体变更为公司全资子公司香港永泰，实施地点变更为中国香港，实施内容由购买 1 艘化工品集装箱运输船舶及 270 个化工品罐式集装箱变更为购买 500 个化工品罐式集装箱。

②同意将募投项目宁波物流中心升级建设项目中的 1 亿元募集资金变更为收购绍兴长润 100%股权和年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目，一方面公司以 5,000 万元收购绍兴长润 100%股权，另一方面对于年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目，公司使用 5,000 万元对绍兴长润增资，绍兴长润对其全资子公司浩彩源增资以实施。

（2）该项目前期立项论证分析过程

①化工物流装备购置项目

见上述“第一次变更使用用途分析”。

②宁波物流中心升级建设项目

浙江省作为宁波港的主要腹地之一，是我国化工产品重要的生产基地，地区化工物流市场增长潜力巨大。近年来，公司业务规模迅速扩大，为满足业务发展需要，公司已通过对现有场地与设备挖潜的方式提升服务能力，且基本处于饱和状态。随着宁波市“246”万千亿级产业集群培育工程的逐步实施，公司化工物流业务量将会进一步增长，硬件实力瓶颈与市场需求提高的矛盾日趋激烈，该问题已成为公司未来发展的瓶颈之一。

鉴于当时公司尚未进入资本市场，自身资金实力受限，品牌效应尚需提升，行业内合适的危化品仓储、运力并购标的更倾向于与大型知名企业合作，公司通过收购来快速掌握行业稀缺资源，解决发展瓶颈存在较大难度。基于上述背景，公司结合当时自身业务发展情况，组织业务部门、财务部门对募投项目进行了审慎分析，拟通过内生发展方式来缓解上述问题，决定将“宁波物流中心升级建设项目”予以立项。

因此，该募投项目的前期规划是审慎、合理的。

（3）本次变更的合理性分析

①化工物流装备购置项目

2023 年 2 月罐式集装箱的价格已下跌至 23 万元/个，此时经测算，购买罐式集装箱仍具有一定的经济效益。但此时大型船舶公司由于行业景气度高时新增的运力陆续投入航运市场，加之全球宏观经济复苏不及预期，船舶仓位收费处于低位，投资回收周期较长，因此公司于 2023 年 2 月变更了该项目实施内容，取消购买化工品短驳船，将资金全部用于罐式集装箱采购。同时，公司根据全资子公司香港永泰现有业务的开展情况将其定位为专业的化工品罐式集装箱运营平台，利用香港国际金融、贸易和航运中心的地位，实现公司化工物流供应链服务业务在海外的拓展和延伸，因此公司将项目实施主体由公司自身变更为香港永泰，进一步提升公司整体物流服务能力。

②宁波物流中心升级建设项目

随着公司业务规模的不断扩大，作为全链条化工物流供应链服务核心一环的仓储资源已无法满足业务发展的迫切需要。鉴于当时公司尚未进入资本市场，综合考虑资金实力、品牌效应、收购难度等因素，公司无法通过收购来快速掌握行业稀缺的危化品资质资源，转而选择以内生发展方式来提升自身仓储能力，因此对“宁波物流中心升级建设项目”予以立项。

该项目作为现有内部设施、设备的升级改造项目，建设周期较长，升级改造的进度慢，同时由于项目不涉及新增土地，完成后对于现有土地资源的利用将趋于饱和，未来整体升级改造空间有限。

而收购绍兴长润系新增优质的外部仓储资源，标的资产系位于杭州湾上虞经济技术开发区、面积 26,666.00 平方米的国有建设用地使用权。该资产区域位置优越，可建成符合危化品监管要求、资质齐备的甲、乙、丙类危化品仓库等及配套建筑物，用于储存易燃固体、易燃气体、电石、易燃液体、氧化性气体等危险化学品，建成后可迅速提升公司的仓储能力。

公司对稀缺危化品仓储资源的需求一直较为迫切，在通过“宁波物流中心升级建设项目”以内部挖潜的方式已无法快速提升仓储能力，不能满足业务长期发展需求的情况下，公司于 2023 年 2 月召开董事会审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目的议案》，以获取绍兴长润持有的土地资源，并规划建成资质齐备的甲、乙、丙类危险品仓库，以丰富危化品仓储资源，增加危化品仓库库容，扩展延伸危化品仓储资源规模和用途。

3、新增实施主体、实施地点：“物流运力提升项目”

（1）新增内容和决策程序：公司于 2024 年 6 月 28 日召开的第二届董事会第二十二次会议、第二届监事会第十八次会议分别审议通过了《关于部分募投项目新增实施主体、实施地点并使用部分募集资金向全资子公司增资、向孙公司实缴出资以实施募投项目的议案》，同意将湖北永泰运作为“物流运力提升项目”的新增实施主体，同时，该项目实施主体由凯密克调整为凯密克、湖北永泰运（凯密克持股 100%），该募投项目实施地点相应由宁波调整为宁波、宜昌，并同意由公司根据项目实施进度向凯密克增资，凯密克再对湖北永泰运实缴出资以实施募投项目。

公司于 2024 年 8 月 26 日召开第二届董事会第二十三次会议、第二届监事会第十九次会议，对该事项重新进行审议，并在审议通过后将该事项提交 2024 年第二次临时股东大会审议。公司使用募集资金 2,000.00 万元向凯密克增资，其中，凯密克以 2,000 万元对湖北永泰运出资，履行股东出资义务。实缴完成后，湖北永泰运注册资本 2,000 万元，凯密克持有湖北永泰运 100%股权。

（2）新增原因："物流运力提升项目"主要内容为通过购置集装箱运输车辆、特殊用途专业运输车辆等物流运力，招聘并培训驾驶员、押运员、调度员队伍等，丰富运输业务种类，进一步提升公司运力与综合能力。公司自上市以来，结合危化品运力审批情况、市场需求变化等因素，积极稳妥推进项目实施，并于 2024 年 4 月由全资子公司凯密克成功中标宜昌南玻硅材料有限公司"电子级硅烷气运输服务"。根据当地危化品运力属地审批监管政策及相关业务合同约定，公司经过审慎研究，在宜昌设立湖北永泰运，并采购相应运输车辆来具体实施该项业务，进一步提升公司在中部地区的道路运输服务能力与资源覆盖能力。同时，为了更好地优化资源配置，提高募集资金使用效率，公司决定将湖北永泰运作为"物流运力提升项目"的新增实施主体，实施地点相应由宁波调整为宁波、宜昌，并根据项目实施进度由公司向凯密克增资，凯密克再对湖北永泰运实缴出资以实施募投项目。

（二）部分前次募投项目效益不及预期的原因

公司前次募集资金投资项目涉及效益预测的有 4 个项目，截至 2025 年 **12 月 31 日，**该 4 个募投项目的实现效益情况如下：

投资项目		截止日投资项目累计产能利用率	最近三年实际效益（万元）			截止日累计实现效益（万元）	是否达到预计效益
序号	项目名称		2023 年	2024 年	2025 年		
1	宁波物流中心升级建设项目	不适用	不适用	794.59	**878.67**	**1,673.26**	是（注 1）
2	年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目	复配分装：**74.87%** 配套储存：**69.63%**	不适用	-34.59	**200.65**	**166.06**	否（注 2）
3	物流运力	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

投资项目		截止日投资项目累计产能利用率	最近三年实际效益（万元）			截止日累计实现效益（万元）	是否达到预计效益
序号	项目名称		2023 年	2024 年	2025 年		
	提升项目						（尚在建设中）
4	化工物流装备购置项目	**92.11%**	不适用	651.71	**991.84**	**1,643.55**	否（注 3）

注 1：“宁波物流中心升级建设项目”达到预定可使用状态为 2024 年 4 月，2024 年 5 月至 2025 年 12 月为 T+3 年和 T+4 前 8 个月，根据 T+3 年预测净利润 685.91 万元和 T+4 年预测净利润 903.43 万元平均计算，2024 年 5 月至 2025 年 12 月预测净利润为 **1,288.20** 万元，2024 年 5 月至 2025 年 12 月累计实现净利润 **1,673.26** 万元，达到预计效益。

注 2：“年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目”原定建设期为 1 年，后延期至 2024 年 9 月达到预定可使用状态，即在 2024 年 10 月之前实际均处于建设期；2024 年 10 月至 2025 年 12 月为 T+2 年**和 T+3 的前 3 个月，根据 T+2 年预测净利润 1,326.73 万元和 T+3 年预测净利润为 1,918.58 万元平均计算，2024 年 10 月至 2025 年 12 月累计实现净利润为 166.06 万元，**低于预计效益。

注 3：“化工物流装备购置项目”原定建设期为 2 年，后延期至 2024 年 10 月结项，即实际达到预定可使用状态为 2024 年 10 月，因此，2024 年处于 T+2 年后 10 个月和 T+3 前 2 个月，2024 年 1 月至 2025 年 12 月则为 T+2 年后 10 个月、T+3 年**和 T+4 年前 2 个月**，根据 T+2 年预测净利润 812.38 万元、T+3 年预测净利润 863.08 万元**及 T+4 年预测净利润 1,152.34 万元**平均计算，2024 年 1 月至 2025 年 12 月预测净利润为 **1,732.12** 万元，2024 年 1 月至 2025 年 12 月累计实现净利润 **1,643.55** 万元，累计实现比例为 **94.89%**。

由上表可见，截至 2025 年 **12 月 31 日**，前次募集资金投资项目涉及效益预测的 4 个项目中，“宁波物流中心升级建设项目”已达到了预期效益，“化工物流装备购置项目”累计实现效益比例达到了 **94.89%**，基本实现了预期效益，“物流运力提升项目”尚在建设中，“年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目”累计实现效益 **166.06** 万元，尚未达预期效益。

“化工物流装备购置项目”尚未达到 100%的预测效益，主要受市场需求波动影响，截至 2025 年 **12 月 31 日**，该项目罐式集装箱累计出租率为 **94.89%**，尚未达到 100%。

“年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目”效益不及预期原因为：该项目建设内容包括甲乙丙类仓库、电石仓库、复配包装车间及相关公共基础设施等。2024 年 9 月，该项目整体已达到预定可使用状态，公司对该项目予以结项。结项后，该项目试运营期间，由于近几年行业波动加大、市场竞争激烈，导致仓库出租率及存储收费单价和复配分装产能利用率及收费单价均低于预期。

“年产 8,000 吨化学品复配分装及配套储存项目”是公司在延伸危化品仓库

库容、整合危化品仓储资源及进一步完善化工物流供应链服务范围的探索。特别是随着永港海安危化品仓库升级改造后，仓储资源利用率已趋于饱和，公司实施该项目，使其作为永港海安危化品仓库的延伸仓库，能够迅速增加公司在宁波周边地区的危化品仓库库容面积，有利于满足跨境化工物流供应链服务业务对危化品仓储资源日益增长的迫切需求。

（三）关于前募规划的审慎性和合理性说明

综上分析，公司前次募投项目均经过充分、详细、科学的论证分析，并经过审慎合理的决策过程，相关项目前期立项论证充分、审慎、合规；相关募投项目的变更主要综合考虑公司自身所处发展阶段、资金实力、品牌效应、行业资源获取能力及外部环境等因素，系为更好服务公司发展战略主动做出的调整，具备合理性，公司历次募投项目变更已履行了必要的审议及披露程序，同时部分募投项目尚未达到预期效益也具有客观原因，因此，公司前次募投项目规划是审慎、合理的。

（四）结合截至目前的前次募集资金新增投入情况，说明前募项目是否能按期完成，是否存在再次延期或变更募集资金用途的可能

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司前次募投项目中尚在建设中的项目有 2 个，分别为“运化工”一站式可视化物流电商平台项目和物流运力提升项目，该 2 个项目已投入资金及进展相对较慢的原因及能否按期完成、是否存在再次延期或变更资金用途的情形如下：

1、“运化工”一站式可视化物流电商平台项目

截至 2025 年 **12 月 31 日**，该项目已累计投入募集资金 **2,894.64** 万元，其中 2025 年投入 **707.77** 万元，累计投入比例为 **32.96%**。公司于 2025 年 4 月 23 日召开第二届董事会第三十一次会议，审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，经充分论证与研究，将该项目预定可使用状态的时间延期至 2027 年 4 月。

该项目进展相对较慢主要原因为：一方面，因近年来物流科技领域涌现出更先进的软硬件解决方案，人工智能等技术突破推动物流行业向智能化加速演进以及其他外部技术迭代带来的系统重构需求，迫使研发团队调整原技术路线，同时，因技术切换增加研发团队的学习曲线及研发耗时等隐性成本，放缓了项目研发进

度。另一方面，随着公司业务形态的不断扩展，新增业务线上流程的设计与开发对于“运化工”整体的协同性、兼容性和适配性要求进一步提高，为了确保研发资源的精准投放与高效利用，以更好地契合公司业务发展的实际需求与节奏，公司对于“运化工”平台的研发投入较为谨慎。

目前，公司已组织研发团队结合 GPT 智能客服技术、智能路线规划技术、运输智能派单技术、BI 智能可视化技术、智能单证处理技术、智能客户管理技术等在研技术的落地情况及内部管理决策对信息化、智能化、可视化等方面的综合需求，按照项目实施规划加快募集资金投入的速度，争取上述募投项目能够按期完成。但该项目实施规划是基于当前人工智能、AI 等技术的开发现状及在物流科技领域的应用场景及应用情况来作出的投资安排，未来在项目实施过程中若现有人工智能、AI 技术等出现较大突破或技术迭代，或因未来可能出现的境内外政策法规变化，导致国内外业务场景中的跨境环境技术适配、多区域运营协调及数据合规等发生技术路线调整，或上述技术在物流科技领域的应用场景更加丰富、应用情况更加可靠，不排除公司对项目实施规划或实施内容进行调整，进一步丰富该项目的研发内涵，从而可能导致项目存在再次延期或变更的可能性，如未来公司根据募集资金实际使用进度及发展战略需要对该项目进行再次延期或变更用途的，公司将严格根据相关规定履行审议程序及披露程序。

2、物流运力提升项目

截至 2025 年 **12 月 31 日**，该项目已累计投入募集资金 **2,204.82** 万元，其中 2025 年投入 **695.07** 万元，累计投入比例为 **35.10%**。公司于 2024 年 12 月 19 日召开第二届董事会第二十七次会议，审议通过了《关于部分募投项目内部结构调整及延期的议案》，经充分论证与研究，将该项目预定可使用状态的时间延期至 2026 年 12 月。

该项目进展相对较慢主要原因为：一方面该项目所涉及的危化品物流运力采购需取得相应交通运输监管部门的审批，近年来监管日益趋严，危化品运力指标的审批较公司原有规划有一定放缓，公司获得危险品运输车辆的指标不及预期；另一方面，由于该项目外部市场环境及客户综合服务需求等均较项目初始立项时发生一定变化，公司结合外部环境变化对项目内部结构进行了调整，客观上也影

响了项目的投入进度。

目前，公司已结合危险品运输车辆的指标审批情况、市场环境变化情况、客户综合服务需求等因素，按照调整后的项目结构加快募集资金投入的速度，争取上述募投项目能够按期完成。但项目实施过程中，如后续发生危险品运输车辆的指标审批进度明显不及预期，该项目可能将进一步延期或届时结合公司经营发展的实际需求与未来发展规划对剩余募集资金进行用途变更，如发生上述情形，公司将按照相关规定履行决策程序，并及时履行信息披露义务。

（五）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查询前次募集资金使用情况鉴证报告，获取公司前次募集资金银行账户对账单及募集资金使用明细表，核查募集资金新增投入情况以及部分募投项目效益不及预期的原因；

（2）查阅发行人相关公告文件，了解前次募投变更履行的审议程序以及变更的理由；访谈董事会秘书，了解公司前募项目是否能按期完成以及是否存在再次延期或变更用途的可能性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

（1）公司前次募投项目均经过充分、详细、科学的论证分析，并经过审慎合理的决策过程，相关募投项目的变更主要系受外部及市场环境影响，为更好服务公司发展战略主动做出的调整，公司已履行了必要的审议及披露程序，同时部分募投项目尚未达到预期具有客观原因，公司前次募投项目规划是审慎、合理的。

（2）公司部分前次募投项目未来仍存在再次延期或变更的可能，如未来公司根据募集资金实际使用进度及发展战略需要对前次募投项目进行再次延期或变更用途的，公司将根据严格相关规定履行审议程序及披露程序，同时公司已在本次再融资募集说明书中补充披露了相关风险。

六、结合现有货币资金用途、未来期间经营性现金流入、最低现金保有量、未来期间的投资需求及现金分红、资金缺口等情况，说明发行人闲置资金用于理财情况下实施本次再融资的必要性。

截至 2025 年 12 月 31 日，**公司不存在将闲置资金用于理财的情况。**公司本次再融资募集资金用于补充流动资金，系为满足公司现有业务扩张对流动资金的需求。结合公司截至 2025 年 12 月 31 日的货币资金用途，并综合考虑公司未来期间经营性现金流入、偿还短期有息负债预留现金、最低现金保有量、现金分红、未来业务增长带来的资金需求等因素，经测算公司未来三年资金缺口为 367,208.43 万元。因此，公司本次拟募集不超过 40,000.00 万元用于补充流动资金具有必要性。

未来三年的资金缺口测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
截至 2025 年 12 月 31 日货币资金和交易性金融资产中的银行理财余额	**1**	**114,678.02**
其中：银行承兑汇票保证金、未使用完的前次募集资金等受限资金	2	**45,930.68**
截至 2025 年 12 月 31 日公司可自由支配货币资金	**3=1-2**	**68,747.34**
未来期间经营性现金流入	4	**14,835.67**
偿还短期有息负债预留现金	5	**248,743.94**
最低货币资金保有量	6	**80,418.69**
未来三年预计现金分红所需资金	7	**27,381.07**
未来三年业务增长对运营资金的增加额	8	**94,247.74**
总体资金需求合计	**9=5+6+7+8**	**450,791.44**
资金需求	**10=9-3-4**	**367,208.43**

（一）可自由支配货币资金

截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 114,678.02 万元，剔除银行承兑汇票保证金、未使用完的前次募集资金等受限资金 45,930.68 万元后，公司可自由支配的货币资金为 68,747.34 万元。

（二）未来期间经营性现金流入

公司以 2026 年至 2028 年作为预测期间，根据过往 3 年**剔除二手车贸易业务的**经营活动产生的现金流量净额累计值占营业收入累计值的比例，以及未来预测

的剔除二手车贸易业务的营业收入测算未来期间非二手车贸易业务产生的经营性现金流入净额，加上未来预测的二手车贸易业务经营性现金流入作为未来期间经营性现金流入（预测的营业收入仅为论证公司营业资金缺口情况，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成预测或承诺）。

2023 年度至 2025 年度，公司非二手车业务营业收入及经营活动产生的现金流量净额的对比情况如下：

项目	累计值	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（万元）	1,188,379.47	578,557.83	389,922.11	219,899.53
二手车收入（万元）	427,913.72	324,091.11	98,492.22	5,330.39
剔除二手车营业收入（万元）	760,465.75	254,466.72	291,429.89	214,569.15
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-125,820.86	-122,166.65	-44,791.40	41,137.19
二手车经营活动产生的现金流量净额	-133,181.18	-110,563.68	-20,836.40	-1,781.09
剔除二手车经营活动产生的现金流量净额（万元）	7,360.31	-11,602.97	-23,955.00	42,918.28
经营活动产生的现金流量净额占营业收入比重	0.97%	-4.56%	-8.22%	20.00%

2026 年度至 2028 年度，假定仅考虑营业收入和存货变动对经营性现金流的影响，预测二手车贸易业务产生的经营性现金流入如下：

单位：万元

预测	2026 年度	2027 年度	2028 年度
营业收入	388,909.34	466,691.20	560,029.44
营业毛利	10,150.53	12,180.64	14,616.77
存货	47,344.85	56,813.82	68,176.58
二手车业务产生的现金流量净额	2,259.73	2,711.67	3,254.00

注：由于二手车新政策影响，永泰运 2025 年末大量备货，导致 2025 年末的二手车的存货余额较常规水平偏高，故采用 2025 年二手车营业成本按 45 天的备货量测算二手车存货期末余额，即 39,454.04 万元。

2023 年度至 2025 年度，公司非二手车业务经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例分别为 20.00%、-8.22%以及-4.56%。结合 2023 年至 2025 年非二

手车业务经营活动现金流量净额占营业收入的平均比例，预计 2026 年至 2028 年非二手车业务经营活动产生的现金流量净额合计为 6,610.27 万元，结合 2026 年度至 2028 年度二手车业务的未来三年经营性现金流量金额 8,225.40 万元，未来期间经营性现金流入为 14,835.67 万元。

（三）偿还短期有息负债预留现金

截至 2025 年 **12 月 31 日**，公司短期有息借款余额为 **248,743.94** 万元，因此需要预留现金用于偿还银行借款。

（四）最低货币资金保有量

假定维持日常运营需要的最低货币资金保有量=付现成本总额÷货币资金周转次数。根据公司截至 **2025 年 12 月 31 日**的财务数据，按照现行运营状况和经营策略下维持日常经营，目前需要保有的最低货币资金为 **80,418.69** 万元。测算过程如下：

序号	项目	金额（万元）
1	**2025** 年度付现成本总额（=2+3-4）	**547,497.65**
2	**2025** 年度营业成本	**534,755.41**
3	**2025** 年度期间费用总额	**21,125.08**
4	**2025** 年度非付现成本总额	**8,382.85**
5	存货周转天数（天）	**25.30**
6	应收款项周转天数（天）	**69.84**
7	应付款项周转天数（天）	**42.27**
8	现金周转天数（=5+6-7）	**52.88**
9	货币资金周转次数（=360/现金周转天数）（次）	**6.81**
10	最低货币资金保有量（=付现成本总额/货币资金周转次数）	**80,418.69**

注 1：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

注 2：存货周转天数=360*平均存货账面价值/营业成本；

注 3：应收款项周转天数=360÷（营业收入÷（平均应收账款账面价值+平均应收票据账面价值+平均应收款项融资账面价值+平均预付款项账面价值））；

注 4：应付款项周转天数=360÷（营业成本÷（平均应付账款账面价值+平均应付票据账面价值+平均合同负债账面价值+平均预收款项账面价值））；

注 5：应付票据账面价值系扣除票据保证金后的金额；

注 6：注 6：由于二手车新政策影响，永泰运 2025 年期末大量备货，2025 年期末二手车的存货余额较常规水平偏高，故采用 2025 年二手车营业成本按 45 天的备货量计算存货

期末余额，模拟 2025 年二手车存货期末余额为 39,454.04 万元，据此计算存货周转天数为 25.30 天。

（五）未来三年预计现金分红所需资金

2023 年至 **2025** 年公司累计现金分红 **18,750.56** 万元占同期累计归属于上市公司股东的净利润 **34,459.14** 万元的 **54.41%**。假定未来三年的现金分红率保持 **54.41%**，则未来三年的现金分红所需资金合计为 **27,381.07** 万元。

（六）未来三年业务增长对运营资金的增加额

2023 年至 **2025** 年收入的复合增长率为 **24.31%**。假设公司未来三年（**2026** 年到 **2028** 年）的营业收入年均复合增长率仍为 **24.31%**，以 2025 年公司营业收入 **578,557.83** 万元为基数，经测算到 **2028** 年度公司实现营业收入为 **1,111,354.54** 万元。据此测算，公司 2025 年末至 **2028** 年末新增营运资金缺口为 **94,247.74** 万元，具体测算情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度 /2025.12.31	占营业收入的比例	2028 年度 /2028.12.31
营业收入	578,557.83	100.00%	1,111,354.54
应收票据及应收账款	98,017.15	16.94%	188,281.62
应收款项融资	848.26	0.15%	1,629.42
预付款项	22,423.96	3.88%	43,074.30
存货	49,615.78	8.58%	95,307.20
各项经营性流动资产合计	170,905.15	29.54%	328,292.54
应付票据	34,575.83	5.98%	66,416.89
应付账款	29,391.96	5.08%	56,459.17
预收账款	162.49	0.03%	312.13
合同负债	4,432.33	0.77%	8,514.08
各项经营性流动负债合计	68,562.62	11.85%	131,702.26
经营性流动资金占用额（经营性流动资产－经营性流动负债）	102,342.54	17.69%	196,590.28
2025 年末至 2028 年末新增营运资金缺口			94,247.74

注 1：上述测算不代表公司对未来经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测或承诺；投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任；

注 2：2025 年末至 **2028** 年末新增营运资金缺口=（**2028** 年末经营性流动资金占用额—2025 年末经营性流动资金占用额）；

注 3：由于二手车新政策影响，永泰运 2025 年期末大量备货，2025 年期末的二手车存货余额较常规偏高，故采用 2025 年二手车营业成本按 45 天的备货量计算存货期末余额，

模拟 2025 年二手车存货期末余额为 39,454.04 万元，修正后公司整体的存货金额为 49,615.78 万元。

（七）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司定期报告，了解公司闲置资金用于理财的情况；

（2）结合公司可自由支配现金、未来期间经营性现金流入、最低现金保有量、现金分红、未来三年业务增长对运营资金的增加额等预算公司未来三年运营资金缺口，分析本次再融资规模的合理性及必要性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

截至 2025 年 12 月 31 日，**公司不存在将闲置资金用于理财的情况，经测算公司未来三年资金缺口较大**，本次再融资具有必要性。

七、说明公司前次预案及本次预案变更认购主体的原因，公司现金流更为紧张的情况下，募集资金较前次预案减少的原因及合理性。

（一）公司前次预案及本次预案变更认购主体的原因

公司前次预案认购主体为公司实际控制人之一陈永夫先生，本次预案认购主体变更为公司实际控制人陈永夫与金萍夫妇共同成立的合伙企业永泰投资，变更认购主体的原因为：实际控制人未来拟将该合伙企业作为持股平台开展对外投资相关业务，同时在实际控制人与相关银行沟通取得借款用于认购公司本次新增股票事宜时，相较自然人主体，相关银行更支持合伙企业作为信贷申请主体。

（二）公司现金流更为紧张的情况下，募集资金较前次预案减少的原因及合理性

公司前次预案募集资金为不超过 5 亿元，本次预案募集资金为不超过 4 亿元，本次募集资金较前次预案有所减少主要系公司实际控制人资金来源安排调整所致。

（三）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构及发行人会计师主要执行了以下核查程序：

访谈公司实际控制人，了解公司本次预案变更认购主体的原因以及本次募集资金较前次预案减少的原因及其合理性。

2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

公司本次预案变更认购主体及募集资金较前次预案减少具有合理性。

八、请发行人补充披露（2）（5）相关风险

（一）针对（2），公司已在已经在募集说明书重大事项提示之“一、特别风险提示”之“（八）募集资金不足的风险”以及“第七节”之“五、募集资金不足的风险”补充披露了相关风险如下：

“（八）募集资金不足的风险

针对本次发行，公司已与发行对象签订了《附生效条件的股份认购协议》，并约定了违约责任条款。尽管如此，若发行对象因不可预见等原因出现违约情况，会导致本次发行失败或募集资金不足的风险。此外，本次向特定对象发行股票全部由公司实际控制人陈永夫、金萍夫妇控制的合伙企业永泰投资认购，永泰投资参与本次向特定对象发行股票的认购资金来源于自有资金或自筹资金，具备认购本次发行股票的资金实力，但仍不排除外部经济环境、证券市场情况等多种因素影响导致永泰投资自有资金或自筹资金不足，从而造成认购对象的资金短缺风险，该等风险可能会导致本次发行面临迟滞或不能最终实施完成。”

（二）针对（5），公司已在募集说明书“第七节”之“七、其他风险”之“部分前募项目存在再次延期或变更用途的风险”补充披露了相关风险如下：

“（四）部分前募项目存在再次延期或变更用途的风险

截至 2025 年 12 月 31 日，公司前募项目“运化工”一站式可视化物流电商平台项目和物流运力提升项目的资金使用进度较慢，已分别延期至 2027 年 4

月和 2026 年 12 月。公司将积极推进募集资金投入进度，力争前述两项募投项目按期完成，但若未来影响募投项目实施的不利因素持续，或受到其他不可抗力因素的影响，前述两项前募项目未来仍存在再次延期或变更用途的风险。”

其他问题 1

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

【回复】

公司已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则重新披露了对公司及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行了梳理排序。

其他问题 2

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

保荐机构已通过网络检索了相关媒体报道的情况，并与本次发行相关申请文件进行比对，对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并出具了核查说明，具体参见《关于永泰运化工物流股份有限公司向特定对象发行股票项目有关媒体报道情况的专项核查报告》。

经核查，保荐机构认为，自发行人 2024 年度向特定对象发行股票预案公告以来，无社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况。本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。

保荐机构将持续关注媒体报道等情况，如果发行人出现重大负面舆情或媒体等对发行人信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，保荐机构和公司

将及时进行核查并向贵所提交相关核查报告。

（此页无正文，为永泰运化工物流股份有限公司《关于永泰运化工物流股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》之签章页）

永泰运化工物流股份有限公司

2026年5月12日

发行人董事长声明

本人已认真阅读永泰运化工物流股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本次审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

发行人董事长（签名）：

陈永夫

永泰运化工物流股份有限公司

2026年5月12日

（此页无正文，为甬兴证券有限公司《关于永泰运化工物流股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复报告》之签章页）

保荐代表人：

施华　　邱丽

甬兴证券有限公司

2026 年 5 月 12 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读永泰运化工物流股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长：

李抱

甬兴证券有限公司

2026年5月12日