

证券代码：603613

证券简称：国联股份

公告编号：2026-019

北京国联视讯信息技术股份有限公司 关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函 之回复的公告

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

重要提示：本公告对北京国联视讯信息技术股份有限公司（以下简称“公司”或“国联股份”）根据上海证券交易所（以下简称“上交所”）2026 年 5 月 20 日出具的上证公函【2026】0877 号《关于北京国联视讯信息技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“监管问询函”）予以回复并披露。回复如下：

注：若无特别说明，本回复报告所列表格数字单位均为万元。

问题 1. 关于营业收入。公司 2025 年实现营业收入 509.81 亿元，同比下降 4.86%，整体毛利率 6.13%，同比增加 0.97 个百分点；实现自营交易规模 946.76 亿元，同比增长 7.03%。公司 2025 年净额法交易收到的现金为 504.13 亿元，去年同期为 403.90 亿元，公司表示本年度按总额法确认收入减少。公司收入主要由网上商品交易业务组成，包括涂料化工、卫生用品、玻璃行业等类别，其中卫生用品行业收入同比下滑 37.34%。公司存在跨境业务。公司主要客户相比去年存在较大变化，公开资料显示公司应收账款前五名客户中，江阴市香江塑胶科技有限公司成立时间为 2024 年 4 月，参保人数为 1 人，2025 年度成为公司应收账款第二大交易对手方，账面余额 6,703.59 万元。公司前期曾多次进行会计差错更正，主要涉及收入，如对部分难以完整取得或拥有除客户签收单以外其他与相关交易商品控制权直接依据的部分交易，采用净额法确认收入。

审计报告中关键审计事项包括总额法确认收入，执行的审计程序包括获取了业务平台的销售数据，将其与账面数据进行了核对等。

请公司补充披露：（1）各品类收入及交易规模近三年的变动情况，对应总额法、净额法下收入确认金额、毛利率情况，并对相关收入变动进行量化分析；（2）跨境业务的经营模式、交易金额、收入金额及收入确认方式，相较以往年度是否发生重大变化；（3）结合业务模式、获取的相关证据资料等，分析本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据，与去年是否存在差异；分析总额法确认收入的细分成本构成，采购和销售控制权的转移时间及间隔，物流流转情况，并结合会计准则等相关规定，分析收入确认方法的恰当性；（4）与江阴市香江塑胶科技有限公司交易的具体情况；按照品类全面梳理公司各类收入确认的前五大客户，包括客户近3年交易金额、交易内容、收入确认方法、毛利率、收入波动原因，客户基本情况包括注册资本、成立时间、人员数量等，相关供应商情况及物流情况，与公司是否存在关联关系或疑似关联关系；（5）分析是否存在针对同一客户同时采用两种收入确认方法，或同一客户在不同年度收入确认方法存在变化的情况，并予以具体说明；结合公司客户筛选标准及资信考核要求，分析注册资本、成立时间、人员数量较少的客户成为公司重要客户的商业合理性。

请年审会计师说明：（1）对于公司总额法、净额法采取的核查措施，包括客户穿透、物流核验、资金核实等；说明在审计过程中，公司是否存在客户、供应商存在关联关系等自我交易、无实物流转交易等不具备商业实质业务的情况；（2）获取的业务平台相关数据情况，包括数据记录内容，是否存在修改，下单时间、频率及地点分布是否存在异常等，以及对相关信息系统审计的方法及结论；（3）结合上述事项，说明对公司收入真实、准确性核查采取的审计程序，包括走访、函证、穿行测试等，并发表意见。

一、公司回复：

（一）各品类收入及交易规模近三年的变动情况，对应总额法、净额法下收入确认金额、毛利率情况，并对相关收入变动进行量化分析；

自营交易主要为 B2B 网上商品交易对应的收入（2025 年占比 99.72%），B2B 网上商品交易对应的各品类收入及交易规模近三年的变动情况、对应总额法、净额法下收入确认金额、毛利率情况具体构成及变动情况如下：

1、近三年各品类收入、交易规模及对应的总额法、净额法交易规模、收入确认金额情况具体如下：

单位：亿元

产品品类	2025 年						2024 年						2023 年					
	交易规模	总额法交易规模	净额法交易规模	收入金额	总额法收入	净额法收入	交易规模	总额法交易规模	净额法交易规模	收入金额	总额法收入	净额法收入	交易规模	总额法交易规模	净额法交易规模	收入金额	总额法收入	净额法收入
涂多多产业链	540.22	252.56	287.66	262.01	252.56	9.45	513.30	243.58	269.72	254.80	243.58	11.21	470.05	227.45	242.60	235.73	227.45	8.28
玻多多产业链	34.43	28.09	6.34	28.88	28.09	0.80	36.48	27.70	8.77	27.84	27.70	0.13	38.48	17.26	21.22	18.25	17.26	0.99
肥多多产业链	61.92	48.03	13.89	48.41	48.03	0.39	45.00	44.61	0.39	44.60	44.61	-0.01	43.41	40.30	3.11	40.36	40.30	0.06
粮和油产业链	90.87	87.22	3.65	87.26	87.22	0.04	98.25	92.35	5.90	92.49	92.35	0.14	79.23	73.96	5.27	74.05	73.96	0.10
芯多多产业链	15.77	15.77	-	15.77	15.77	-	12.54	12.54	-	12.54	12.54	-	10.32	10.32	-	10.32	10.32	-
卫多多产业链	183.80	59.14	124.66	62.69	59.14	3.55	176.66	101.34	75.32	101.39	101.34	0.05	171.47	124.35	47.11	125.85	124.35	1.50
其他产业链	17.13	2.07	15.06	2.17	2.07	0.10	0.32	0.32	-	0.32	0.32	-	0.25	0.08	0.18	0.08	0.08	0.00
合计	944.14	492.87	451.27	507.19	492.87	14.32	882.56	522.46	360.10	533.99	522.46	11.53	813.21	493.72	319.49	504.66	493.72	10.93

由上表可见，本年卫多多及肥多多净额对应的收入增长较多，主要系公司交易规模、品类及具体业务策略的共同作用。具体如下：

（1）交易规模上升带来的净额确认收入对应的规模上升

肥多多、卫多多所处细分赛道市场空间分别达数千亿元，当前渗透率仍有较大提升空间。随着平台品牌力增强、会员基础扩大、团队沉淀加深，更多上游供应商与下游生产型企业主动接入平台，推动交易规模与净额收入双增长。

（2）交易品类及业务策略共同作用

部分大宗商品采用货权方式进行交易，因大宗商品通常体量大、单位价值相对较低，若每一笔交易都伴随着实物的物理搬运，物流、仓储成本将成为直接制约商品交易的关键因素，货权交易模式的核心优势在于将实物的物理流转转化为权利的便捷流转，从而极大地降低了仓储物流成本、提升了交易效率，因而在大宗交易过程中，货权交易是保证大宗商品交易安全性和供应链稳定性不可缺少的交易方式之一。因此，相关产业链交易品类及业务策略选择也是导致的净额法对应的交易规模上升的主要因素，具体如下：

卫多多产业链 2025 年相比 2024 年净额确认收入上升的主要品类影响如下：

①橡胶。基于业务运营效率与风险管控的综合考虑，公司的橡胶交易主要采取货权方式进行，2024 年至 2025 年，货权交易分别为 8.26 亿元、15.01 亿元，交易规模上升主要源于轮胎制造业复苏，带动天然橡胶需求上升，对橡胶制品的需求增大；②皮棉。2024 年至 2025 年，交易规模分别为 116.37 亿元、109.43 亿元，净额法确认收入的金额分别为 53.21 亿元、77.89 亿元。一方面，棉花品类收入主要来源于新疆棉业务，贸易商参与的主要交易环节增多，该模式下平台难以获取全套物流单据，因此按会计准则采用净额法确认收入，直接推高了净额收入的体量；另一方面，公司按照一贯的收入确认流程，对交易按照相关核查措施进行全面梳理，对于此部分，公司采取一贯的收入确认政策及方法。

肥多多产业链 2025 年相比 2024 年净额确认收入上升主要源于：①核心品类业务规模扩张（量增）带来交易规模的大幅上升。平台与具备区位及资金优势的客户（如湖北双环、湖北长链等国企/大客户）合作量加大，直接带动磷肥（磷酸一铵、二铵）、氮肥（尿素）及危化品（百草枯等）的营业收入显著增长。②主流交易模式导致收入确认方式变更。贸易商参与的主流交易环节增多，该模式下货权直接转移增加，且平台难以获取全套物流单据，因此按会计准则采用净额

法确认收入，直接推高了净额收入的体量。③特定产品与信用风险事件的结构影响。危化品需求刚性：百草枯在海外欠发达地区存在刚需，公司主动扩大其交易规模以拓宽客源。

2、近三年各品类总净额法确认收入对应的交易毛利率及变动情况如下：

产品品类	2025 年				2024 年				2023 年		
	交易毛利率	总额法毛利率	净额法毛利率	较 2024 年变化	交易毛利率	总额法毛利率	净额法毛利率	较 2023 年变化	交易毛利率	总额法毛利率	净额法毛利率
涂多多产业链	3.75%	4.28%	3.29%	0.47%	3.28%	2.31%	4.16%	-0.29%	3.57%	3.74%	3.41%
玻多多产业链	6.17%	4.72%	12.56%	0.87%	5.29%	6.48%	1.53%	0.53%	4.77%	4.87%	4.68%
肥多多产业链	1.82%	1.54%	2.78%	-0.67%	2.49%	2.54%	-3.16%	-0.97%	3.46%	3.57%	2.03%
粮和油产业链	2.64%	2.70%	1.12%	0.28%	2.36%	2.36%	2.41%	0.02%	2.34%	2.37%	1.83%
芯多多产业链	1.66%	1.66%	0.00%	0.23%	1.43%	1.43%	0.00%	-0.03%	1.46%	1.46%	0.00%
卫多多产业链	2.67%	2.31%	2.85%	-0.25%	2.92%	5.04%	0.07%	-0.20%	3.12%	3.12%	3.18%
其他产业链	0.13%	-3.65%	0.65%	-6.15%	6.28%	6.28%	0.00%	4.99%	1.29%	4.05%	0.10%
综合	3.30%	3.41%	3.17%	0.17%	3.12%	3.07%	3.20%	-0.26%	3.38%	3.36%	3.42%

3、近三年交易规模、收入及总额法交易规模占比及变动情况如下：

单位：亿元

产品品类	2025 年					2024 年					2023 年
	交易规模 变动	交易规模变动 比例	收入变动比例	总额法确认收入 对应的交易占比	总额法确认收入 对应的交易占比 较 2024 年变化	交易规模 变动	交易规模变 动比例	收入变 动比例	总额法确认收 入对应的交易 占比	总额法确认收入对 应的交易占比较 2023 年变化	总额法确认收 入对应的交易 占比
涂多多产业链	26.92	5.24%	2.83%	46.75%	-0.70%	43.25	9.20%	8.09%	47.45%	-0.93%	48.39%
玻多多产业链	-2.05	-5.62%	3.75%	81.58%	5.64%	-2.00	-5.20%	52.50%	75.95%	31.09%	44.86%
肥多多产业链	16.92	37.60%	8.55%	77.56%	-21.57%	1.59	3.67%	10.49%	99.14%	6.30%	92.84%
粮和油产业链	-7.38	-7.51%	-5.66%	95.98%	1.99%	19.02	24.01%	24.90%	93.99%	0.65%	93.35%
芯多多产业链	3.22	25.69%	25.69%	100.00%	0.00%	2.22	21.52%	21.52%	100.00%	0.00%	100.00%
卫多多产业链	7.14	4.04%	-38.17%	32.18%	-25.19%	5.19	3.03%	-19.44%	57.37%	-15.16%	72.52%

产品品类	2025 年					2024 年					2023 年
	交易规模变动	交易规模变动比例	收入变动比例	总额法确认收入对应的交易占比	总额法确认收入对应的交易占比 较 2024 年变化	交易规模变动	交易规模变动比例	收入变动比例	总额法确认收入对应的交易占比	总额法确认收入对应的交易占比 较 2023 年变化	总额法确认收入对应的交易占比
其他产业链	16.80	5193.44%	569.56%	12.08%	-87.92%	0.07	28.05%	323.30%	100.00%	69.82%	30.18%
合计	61.57	6.98%	-5.02%	52.2%	-7.00%	69.35	8.53%	5.81%	59.20%	-1.51%	60.71%

从上表可以看出，近三年公司交易规模小幅稳定增长，收入呈现小幅上升后小幅回落的趋势：

交易规模上升主要源于：（1）多多平台国内电商业务持续深化。其一，10个垂直B2B电商平台（涂多多、卫多多、玻多多等）通过“优品类、扩客户、提复购”三措并举，不断提升产业渗透率；其二、老客户保持稳定的复购规模及稳定的客户转化率；其三、平台坚持“平台+科技+数据”战略，强化上下游协同与交易闭环，推动自营总交易额（GMV）稳步提升。（2）数字云工厂加速落地，夯实产业数字化底座。其一，截至2025年底，已与290家云工厂达成合作，其中约92家为深度数字化改造的“数字工厂”，其二，通过工业互联网、数字供应链、智慧物流等技术赋能，助力传统产业降本增效，虽未形成短期交易收入大幅增长，为中长期高质量发展筑牢根基。

交易规模的持续上升使2024年较2023年收入小幅上升， 2025年营业收入虽然较2024年小幅小降，但交易毛利略微上升。主要源于：业务结构优化，公司战略重心已由“业务规模优先”全面转向“业务质量优先”，强调“做宽更要做深、做优”；各多多平台（涂多多、卫多多等）正实施“精简品类、集中力量、深挖主业”举措，主动压减低毛利、高风险的交易，这些结构性优化举措虽短期影响收入体量，但有助于提升业务毛利、抗风险能力与客户粘性。

（二）跨境业务的经营模式、交易金额、收入金额及收入确认方式，相较以往年度是否发生重大变化；

1、跨境业务的经营模式

国联股份的跨境业务是公司重点打造的第三增长曲线，整体采用“平台+科技+数据”驱动的B2B产业互联网模式，核心是依托多多平台（如涂多多、肥多多、卫多多、粮油多多等）的供应链组织能力，推动中国工业产业链“抱团出海”。其经营模式可概括为以下三大特色：

（1）“集采拼单+产业链协同”的出海模式

延续国内成熟的“B2B集采拼单”逻辑，将海外中小采购商（B端）订单归集，由国内优质制造商（F端）联合响应，形成“国内供应链组织+海外本地化服务”闭环。不同于单品类跨境电商企业，公司更强调全链条整合能力——从原材料、中间品到工业产成品（如汽车装备、化肥农资、涂料建材等），实现产业链级出海。

（2）“三横三纵”全球布局与落地载体

主攻中亚（以新疆霍尔果斯/喀什为枢纽）、中东（设有阿布扎比、迪拜双中心仓）、东南亚（依托新加坡子公司及马来西亚/印尼深化合作）三大区域，同步拓展非洲、东欧及俄语区（TDD-GLOBAL俄语版已上线）。三大核心载体：（1）CNAUTO汽车装备跨境平台（聚焦整车、零部件、轮胎、光伏配件等出口，青岛前湾港集结发运至迪拜多多海外仓）；（2）TDD-GLOBAL跨境综合平台（十大大多多联合共建，覆盖关、税、汇、政、商、港、航、仓、金九大节点数字化协同）；（3）海外仓+数字云仓+数字云工厂（已在阿布扎比设2个中心仓，规划50个全球中心仓；通过数字云仓实现智能仓储、实时追踪、前置分拨；数字云工厂助力海外工厂降本增效）。

（3）“进+出”双向赋能，聚焦高价值蓝海市场

以工业产成品出口为核心（如工程机械、汽车装备、化肥植保方案、涂料系统解决方案等），在东南亚棕榈园项目中，已形成“土地改良—施肥—种植—采摘”全周期出口服务，成本较当地方案降低约60%；自2016年起开展优质原材料

进口（如钛精矿、PVC、油脂油料等），服务国内中小企业采购需求；政策契合度高：深度融入“一带一路”“丝路电商”“两区建设”，其“B2B跨境电商产业发展服务新模式”已入选北京市2024年“两区”建设创新成果案例。

目前跨境业务仍处于快速成长期，虽占比较小，但毛利水平和市场空间优于国内成熟赛道，且竞争格局尚属蓝海。公司正稳步推进“1750战略”（1个平台、7大运营中心、50个中心仓），持续夯实全球数字化交易与供应链服务能力。

2、跨境业务的经营模式、交易金额、收入金额及收入确认方式

公司跨境业务存在直接和间接两种形式。

(1) 间接跨境业务

由于公司跨境业务交易的大宗商品大部分存在出口配额，但公司额度有限，因此公司跨境业务存在公司负责洽谈境外公司需求后，将交易商品销售给有配额的公司，由其采用自有配额，销售给公司指定的相关客户和地区的情况（间接跨境业务）。2023年至2025年，公司间接跨境业务对应的交易规模分别为26.38亿元、73.20亿元、64.29亿元。

(2) 直接跨境业务

公司直接从事跨境业务的业务模式、收入确认金额及收入确认方式具体如下所示：

单位：亿元

业务模式	2025 年			2024 年			2023 年		
	交易规模	总额法确认收入	净额法确认收入	交易规模	总额法确认收入	净额法确认收入	交易规模	总额法确认收入	净额法确认收入
出口	4.78	3.56	1.22	3.82	2.78	1.04	1.73	1.73	-
进口	25.96	11.17	14.79	14.00	11.68	2.32	7.02	3.09	3.93
合计	30.74	14.73	16.01	17.82	14.46	3.36	8.75	4.82	3.93

3、相较以往年度是否发生重大变化

公司业务模式相较以往年度未发生重大变化。目前，公司的跨境电商业务作为第三增长曲线，正稳步推进中，整体呈现“三大板块、多点落地、产业链出海”的特点，覆盖区域：聚焦“一带一路”和“丝路电商”沿线国家，重点布局中亚、中东、东南亚三大国际板块。延续国内“集采拼单+平台协同”优势，以B2F

反向供应链（国内中小企业为F端制造方，国外中小采购商为B端）为核心，整合上下游资源，提供“解决方案式出海”，而非单一商品贸易。

（三）结合业务模式、获取的相关证据资料等，分析本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据，与去年是否存在差异；分析总额法确认收入的细分成本构成，采购和销售控制权的转移时间及间隔，物流流转情况，并结合会计准则等相关规定，分析收入确认方法的恰当性；

1、结合业务模式、获取的相关证据资料等，分析本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据，与去年是否存在差异

公司的业务模式、收入确认方法及判断依据较上年未发生变化，公司业务模式、相应业务模式下获取的证据材料及收入确认方法具体如下：

（1）公司业务模式

公司的B2B电商交易模式的本质可以拆解为采购和销售两部分，具体业务流程描述如下：

1) 实物类商品具体交易流程

采购部分：

①确定采购需求

公司根据客户需求、交易数据及未来的市场预测向供应商采购货物或通过预付款方式要求供应商备货。

②签订采购合同

公司与供应商签订采购合同。

③入库及验收

采购产品入库。依据商品存放位置不同具体区分如下：

自有仓：自有仓指交易过程中货物经公司自己租赁的仓库实现出入库。公司通过多多物流或供应商指定物流将货物运输至公司自有仓；

供应商仓：跟供应商协议约定货物暂存在供应商仓。公司在经营过程中为了降低仓储及运输成本，会积极利用厂家或其代理商冗余的仓储能力，达到降本增效。公司通过业务指令拥有对实物控制权，且对于货物价格波动和灭失等风险承担主要责任。

第三方仓储：第三方仓储业务是指供应商相关商品存储于独立第三方仓库（该仓库一般受到严格的外部监管），公司向供应商采购货物后，相关商品仍由其代为保管，但该第三方仓库按照公司发货指令向公司指定客户进行商品实物交付的业务。该业务模式是目前国内大宗商品交易的主要业务模式之一。

销售部分：

①销售签订销售合同

公司与客户签订销售合同。

②发货

物流车辆装卸及运输。依据销售过程中负责运输方的不同将运输方式分为多多物流、供应商指定物流、客户指定物流三种模式，具体如下：

多多物流：交易过程中货物由公司指定物流公司负责运输；

供应商指定物流：交易过程中货物由供应商指定物流公司负责运输；

客户指定物流：交易过程中货物由客户指定物流公司负责运输；

③客户签收

在合同约定地点交付产品，客户完成签收，交易流程结束。

2) 货权类商品交易流程

采购部分：

①确定采购需求

公司根据客户需求、交易数据及未来的市场预测向供应商采购货物权利。

②签订采购合同

公司与供应商签订采购合同。

③取得货权

公司通过取得货权交割单（货权转移的相关凭证）取得相关商品的法定所有权。

销售部分：

①销售签订销售合同

公司与客户签订销售合同。

②完成货权交付

公司通过交付货权交割单（货权转移的相关凭证）转移相关商品的法定所有权给客户。

③客户签收

客户完成对交易标的签收，交易流程结束。

（2）公司获取的相关证据资料

1）按照总额法进行会计核算收入的情形

①自有仓及供应商仓业务

根据公司的业务模式，公司认为对自有仓及供应商仓的货物具有控制权，同时能够主导交易过程，因此对该部分业务采用总额法确认收入，具体确认依据及相关证据如下：

A.采购环节

自有仓：采购合同、入库相关凭证、自有仓租赁协议、物流信息

供应商仓：采购合同、仓库租赁合同或租赁条款、入库相关凭证、物流信息

B.销售环节

公司在与客户签署销售合同后，客户会在平台选择运输方式。平台确认订单后，会根据客户的订单数量和客户要求的具体交货地点来判定是多多物流、供应商指定物流或客户指定物流。

a.多多物流

- 公司接收客户《发货申请》（客服会再次确认客户收货地址）；
- 平台审核发货申请，并根据发货申请找第三方物流公司运输，确认车牌（船）号、司机姓名、身份证号等详细信息，制作《提货通知单》通过多多助手发送给供应商，供应商在多多助手上对相关指令进行确认；
- 供应商根据公司的提货指令，完成对客户的标的物交付；
- 多多物流将货物运送至客户指定地点；
- 公司客服根据执行的状态，向客户索要《签收确认单》，发起开票（财务开具）申请并邮寄，交易完成。

b.供应商指定物流

- 公司接收客户《发货申请》（客服会再次确认客户收货地址）；
- 制作《发货通知单》发送给供应商（为国联股份自主匹配的供应商），供应商在多多助手上确认交付指令；
- 供应商根据公司的发货指令，完成发货后给公司发送《发货明细表》（会显示具体的发货方式、发货数量、车牌（船）号、司机姓名、联系方式、身份证号等详细发货信息）；
- 供应商按照公司的发货指令将货物配送至公司指定地点；
- 公司客服根据执行的状态，向客户索要《签收确认单》，发起开票（财务开具）申请并邮寄，交易完成。

c.客户指定物流

- 多多客服在平台确认订单时，会告知客户具体提货地点；
- 公司接收客户具体《发货申请》（体现在多多商城平台，会显示具体的申请提货时间、提货方式、提货数量、车牌（船）号等、司机姓名、联系方式等详细提货信息）；

- 根据客户发送的详细发货申请，制作《提货通知单》发送给供应商，供应商在多多助手上确认交付指令；
- 供应商根据公司《提货通知单》显示的具体提货指令，完成对客户的标的物交付；
- 公司客服根据执行的状态，向客户索要《签收确认单》，发起开票（财务开具）申请并邮寄，交易完成。

②第三方仓储业务

第三方仓储业务是指供应商相关商品存储于独立第三方仓库（该仓库一般受到严格的外部监管），相关协议由本公司与第三方仓储服务商（如宝湾、中丝锦州等）直接签署，由公司向仓储服务商支付相关仓储服务费，一般情况下若交易商品存放的周期超过免租期，由公司承担相应的仓储费用。公司向供应商采购货物后，相关商品仍由第三方仓库代为保管，但其需按照公司发货指令向公司指定客户进行商品实物交付的业务。公司在此类交易中作为主要责任人，承担履约过程中的仓储、物流、货物管理等环节的成本与风险（如自有仓发货、供应商直发、多多物流等），该等费用属于公司履约成本的一部分。公司多数交易在免租期内即已完成。

该业务模式是目前国内大宗商品交易的主要业务模式之一。此类交易中收入确认的具体确认依据及相关证据如下：

A.采购环节

采购合同、供应商第三方仓库入库凭证或供应商货权转移凭证。

B.销售环节

销售合同、第三方仓库出库相关凭证。同时，此类交易交付对应的运输方式为客户指定物流。同时销售端具备前述客户指定物流的全部相关单据。

2）按照净额法进行会计核算收入的情形

根据公司的业务模式，公司向上游供应商采购货物权利同时直接将货物权利销售给下游客户的业务，公司认为对该类业务在销售时未拥有对货物（实物）的

控制权（货权转移、标准仓单买卖及其他公司在交易中属于代理人的业务），但是公司主导交易过程，对该部分业务采用净额法确认收入，具体确认依据及相关证据主要为采购销售合同、货权转移凭证、客户签收单等。公司上述业务模式为工业品供应链流通领域的通常业务方式，是符合行业惯例的，具有商业合理性。

（3）本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据，与去年是否存在差异

本年度公司对营业收入采用总额法还是净额法的具体业务流程不存在差异，采用总额法及净额法的判断依据具体如下：

公司对于相关交易采取总净额法确认的一贯流程具体如下：

步骤一：合同分析

1) 合同类型确认。对于交易协议中明确定义为代理服务或者在交易协议中指定上下游客商的交易，定义为代理合同。

2) 确认交易类型。根据交易条款，确认运输方式（CA交割、货权转移、客户自提、厂家直发及多多找车）。

步骤二：单据核查

核查交易单据。对于不存在物理空间移动或对于业务单据留存存在疑虑的交易（缺乏物流单据）的交易采取净额法进行收入的确认。相关模式存在的具体原因及合理性如下：

1) 货权交易

因大宗商品通常体量大、单位价值相对较低，若每一笔交易都伴随着实物的物理搬运，物流、仓储成本将成为直接制约商品交易的关键因素，货权交易模式的核心优势在于将实物的物理流转转化为权利的便捷流转，从而极大地降低了仓储物流成本、提升了交易效率，因而在大宗交易过程中，货权交易是保证大宗商品交易安全性和供应链稳定性不可缺少的交易方式之一。具体交易场景中，公司对于货权交易或者实物交易的交易方式的选择基于为实现最终交易目的，当下具

体业务场景下最经济、高效模式，但是从收入确认上，对于此类交易公司按照净额确认收入。

2) 缺乏物流单据的交易

难以取得或拥有与物流相关单据的原因主要如下：

①工业原材料物流行业（以下简称B端物流）缺乏统一的标准和规范，导致市场参与者众多，但服务水平参差不齐。这使得B端物流在运作过程中难以形成有效的合力，影响了整个行业的效率以及单据的统一性、规范性；

②B端物流需求多样化，不同企业对于物流服务的需求存在差异。这使得物流企业在服务过程中需要面对多样化的需求，难以形成统一的服务模式。同时，由于需求分散，物流企业的规模难以扩大，较难形成规模效应；

③目前B端物流行业的信息化程度相对较低，导致信息传递不畅，物流资源难以有效整合。这使得物流企业在运作过程中较难实现信息的共享和协同，影响了整个行业的协同效率；

④B端物流市场还存在较多不规范的行为，如低价竞争、服务质量不稳定、单据流转不充分等，在一定程度上影响了行业的发展。

综上所述，B端物流目前的相对散、乱、小及不规范状态是导致公司在部分物流运输过程中不能完全取得物流单据。为改善这一状况公司也在大力建设智慧物流平台和多式联运生态体系，同时也需要政府、行业协会和物流企业共同努力，共同推动B端物流行业的规范化、标准化和信息化发展，提高整个行业的效率和竞争力。

从收入确认上，公司认为此类交易的单据留存对于公司曾经拥有交易对应的商品控制权存在瑕疵，对于此类交易公司按照净额确认收入。

步骤三：其他事实和情况

公司按照标准的流程及识别特征进行收入总净额的确认，具体流程如下：

序号	核查措施	是否发生变化
1	措施一：要求全经营层面链主全面、严格梳理相关交易是否存在可能影响公司判断在相关交易中是否属于主要责任人的事实	否
2	措施二：通过工商信息、其他核查手段等核查同一交易的上下游客商是否存在关	否

序号	核查措施	是否发生变化
	联关系及疑似关联关系	
3	措施三：核查客商中同行业互联网公司，对其公司定位、页面相似性等进行分析，互联网贸易商且页面相似度高	否
4	措施四：通过走访、访谈或获取对方审计报告等方式，了解供应商的供应商是否与公司的客户重合，或者客户的客户是否与公司供应商重合等可能影响公司判断在相关交易中是否属于主要责任人的情形	否
5	措施五：梳理某集团相关名单。梳理历史上曾经作为某集团特定品类相关交易客商出现的名单，同时，结合公司其对业务背景的了解，在相关名单中增加可能与某集团具有交易的公司（以下称“某集团相关”）。	否
6	措施六：梳理新增核查工具识别名单	否

本年公司严格按照上述流程进行收入的梳理确认，营业收入采用总额法和净额法具体判断标准、确认的具体流程较去年未发生变化。

2、分析总额法确认收入的细分成本构成，采购和销售控制权的转移时间及间隔，物流流转情况，并结合会计准则等相关规定，分析收入确认方法的恰当性

（1）总额法确认收入的细分成本构成

公司总额法确认收入的成本分为商品成本和运输成本，其中商品成本为4,755,510.78万元（包括合同规定了对应运费但按照商品交易进行开票结算的运输成本约17,687.28万元），直接运输成本为5,288.96万元。

（2）采购和销售控制权的转移时间及间隔及物流流转情况，并结合会计准则等相关规定，分析收入确认方法的恰当性

根据公司的业务模式，供应商确认公司发货指令后公司即可主导交易商品的交付，客户签收相关货物之后即完成向客户的控制权的转移，总额法确认收入的交易对应的采购和销售控制权的转移时间间隔及物流流转情况具体如下：

单位：亿元

间隔天数	合并收入				占比
	厂家直发	多多物流	客户自提	合计	
1	10.84	0.29	41.07	52.20	10.59%
2	24.39	0.71	59.56	84.66	17.18%
3	21.95	1.04	53.56	76.55	15.53%
4	21.62	0.67	43.28	65.57	13.30%
5	14.68	0.38	27.06	42.12	8.55%
6天及以上	10.89	0.49	17.32	28.70	5.82%
	57.32	4.07	81.68	143.07	29.03%

合计	161.69	7.65	323.53	492.87	100.00%
----	--------	------	--------	--------	---------

公司按照对下游的交付是否存在合同标的物理空间移动（即实物流转方式），将交易区分为存在物理空间移动（有实物流转）、不存在物理空间移动（货权转移，无实物流转）两大类模式。存在物理空间移动是指公司交付的下游客户需要进行实际货物提取，依据客户的具体提货类型划分为客户自提、供应商直发和多多物流配送三种；不存在物理空间移动是指公司交付的下游客户不需要进行实际货物提取，而是完成对于标的货物控制权（所有权）的转移。

根据《监管规则适用指引—会计类第1号》1-15按总额或净额确认收入规定，根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

对于公司两大类业务模式的收入总净额确认方法及具体判断过程如下：

1) 不存在物理空间移动（货权转移，无实物流转）

对于货权转移的交易，在交易的过程中不存在实物流转，相关交易具备资金流、票据流，公司当前获取或拥有的货权证据主要为签收确认单、交割单或货权转移凭证等。经过公司审慎判断，在货权交易中公司虽然暂时性的获得商品法定所有权，但获得的商品法定所有权（载体为交割单或货权转移凭证）具有瞬时性、过渡性的特征。因此，在货权转移（即无实物流的）交易中，公司很可能未真正承担存货风险，难以直接证明公司在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品，很可能属于代理人。因此，基于谨慎性原则，公司将货权转移类交易收入按照净额法进行确认。

2) 存在物理空间移动（有实物流转）

存在物理空间移动的交易的模式分为：客户自提、供应商直发和多多物流（对应前表三类运输方式）。公司对于在各类交易模式下的收入满足总额法确认的具体判断依据如下：

① 关于货物控制权及存货风险

A.客户指定物流

在该模式下，公司参与从销售下单到货物交付的交易全流程。供应商端：公司一般在全额预付款（合同约定一般为先款后货、款到发货）后，便可以向供应商发送具体提货指令，供应商会对国联股份的具体指令进行确认，供应商在按照具体指令履行完货物交付义务后（按照约定时间交付给国联股份的指定人员，既可以是多多物流，也可以是国联股份指定的任意人），完成货物所有权自供应商向公司的转移，供应商属于受国联股份的委托向国联股份的指定的人（在该模式下为国联股份客户的提货人）交付货物；客户端：国联股份或代表国联股份的供应商在指定地点完成货物交付义务后，完成货物所有权自国联股份向客户的转移。同时，就存货风险而言，实现销售前公司需要承担对已全额付款的货物的积压、滞销可能产生的成本，承担存货提取和交付对应的违约责任，公司在交易过程中采销独立且自主定价，承担存货价格波动的风险，即公司在相关交易中承担存货风险。结合上述情形、事实和情况，国联股份在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权，符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定，在向客户转让商品前能够控制该商品，因此属于交易中的主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

B.供应商指定物流

在该模式下，公司参与从销售下单到货物交付的交易全流程。供应商端：公司一般在全额预付款（合同约定一般为先款后货、款到发货）后，便可以向供应商发送具体发货指令，供应商会对国联股份的具体发货指令进行确认，供应商在按照具体指令履行完货物交付义务后（按照约定时间配送到国联股份指定地点），完成货物所有权自供应商向国联股份的转移，供应商属于受国联股份的委托向国联股份的指定地点（在该模式下为国联股份与客户约定的收货地点）配送、交付货物；客户端：国联股份或代表国联股份的供应商在指定地点完成货物交付义

务后，完成货物所有权自国联股份向客户的转移。同时，就存货风险而言，实现销售前公司需要承担对已全额付款的货物的积压、滞销可能产生的成本，承担存货提取和交付对应的违约责任，公司在交易过程中采销独立且自主定价，承担存货价格波动的风险，即公司在相关交易中承担存货风险。结合上述情形、事实和情况，国联股份在向客户转让商品前能够控制该商品，在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权，符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定，国联股份属于交易中的主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

C.多多物流

在该模式下，公司参与交易从销售下单到货物交付的全流程；公司在交易过程中承担存货提取和交付对应的违约责任、承担存货的质量风险，是面向客户及供应商的主要责任人，同时公司在交易过程中采销独立且自主定价，承担存货价格波动的风险，承担运输过程存货的保管、毁灭的风险，即公司承担存货风险。

②关于公司是否能够自主定价、是否承担价格风险

A.关于公司能否自主定价

网上商品交易业务的产品定价由公司综合考虑市场因素、供应商的报价、产品的稀缺程度、主要竞争对手价格等四方面因素自主确定销售价格，并在多多电商平台发布。

a.公司长期跟踪市场上主要大宗商品的交易价格，如果市场上大宗商品的供需处于相对紧张或相对宽松的状态时，公司会据此相应调整交易产品的价格；b.目前，公司的网上商品交易业务已形成稳定的交易体系，会有源源不断的客户从多多平台交易产品，公司长期连续地从供应商处采购产品，根据供应商的报价对产品交易价格进行相应的调整；c.由于部分品牌的大宗商品的品质相对于其他产品具有优势，市场上该类产品的供给量小于需求量，公司在采购了该类产品后，会根据该产品在市场上的稀缺程度调整产品的价格；d.公司主要专注于涂料化工、玻璃和卫生用品等细分行业，主要采购销售的大宗产品包括钛白粉、乙二醇、钛精矿、纯碱、氢氧化铝和原纸等大宗商品，公司会根据这些大宗商品的生产销售厂家等竞争对手的销售价格相应调整产品的价格。

B.关于公司是否承担价格风险

从单笔交易订单上看，定价受采销时点具体市场行情、市场策略等影响，公司交易价格约定模式与交易产品种类存在一定的关联性，交易定价的方式均为公司与上下游自主定价，从单笔交易的毛利水平看，与产品平均毛利偏差大，利润水平并不固定，公司在相关单笔交易中可能亏损或盈利。因此，公司在交易过程中自主定价，承担交易的价格风险。如上，公司在存在物理空间移动的各类交易模式下，公司均符合主要责任人的身份，基于审慎的原则，公司对存在物理空间移动的各类交易模式下相关业务的原始证据（主要包括采销合同、发票、回款相关单据、提（发）货通知单、客户签收相关单据、物流相关单据（供应商直发方式下的相关物流单据由供应商提供，客户自提方式下的相关物流单据由客户提供，多多物流方式下的相关物流单据由物流公司提供）等）进行重新归纳梳理，部分划分为存在物理空间移动（有实物流转）的业务难以取得或拥有与物流相关的证据，导致公司可以获取或拥有的业务证据对于公司在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品的证明力上存在疑虑，公司对于此部分交易采用净额法确认收入。不具备物流相关单据的情况下对于判断公司是否在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品的证明力上存在疑虑，具体分析如下：①客户自提模式下：难以直接表明公司在交易过程中能够主导供应商按照公司的具体指令（向公司指定的车辆）进行货物的交付；②供应商直发模式下：难以直接表明公司在交易过程中能够主导供应商按照公司的具体指令在公司的指定地点完成货物的交付（具体交付信息的载体为完成获取交付的物流信息）；③多多物流模式下：不具备物流信息难以直接证明相关交易是否由公司承担运输途中存货的保管、毁灭的风险，即公司是否承担存货风险。经过公司审慎判断，对于此类交易公司按照净额法进行收入的确认。

《企业会计准则第14号-收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例

等确定。公司根据B2B自营交易业务的相关证据留存情况，采用更为严格的标准，对于业务单据留存对证明公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权存在疑虑的交易，基于审慎的原则，按照净额进行收入确认。同时，公司为提高财务报告真实性、准确性，进一步加强公司业务管理，防范业务风险，在相关制度中，新增了多维度的客户、供应商评价体系并着重强调应结合所有相关事实和情况，基于谨慎性原则综合判断公司在向客户转让商品过程中是主要责任人还是代理人角色，由此对部分交易进行净额确认。

（四）与江阴市香江塑胶科技有限公司交易的具体情况；按照品类全面梳理公司各类收入确认的前五大客户，包括客户近3年交易金额、交易内容、收入确认方法、毛利率、收入波动原因，客户基本情况包括注册资本、成立时间、人员数量等，相关供应商情况及物流情况，与公司是否存在关联关系或疑似关联关系

1、与江阴市香江塑胶科技有限公司交易的具体情况；

（1）各品类交易的具体情况

单位：万元

商品品类	交易时间	总额法			净额法		
		收入交易额	成本交易额	总额法收入	收入交易额	成本交易额	净额法收入
钛精矿	1月	387.43	391.62	387.43			
PE（聚乙烯）	1月	116.87	118.48	116.87			
钛渣	6月	339.75	260.60	339.75			
	12月	440.00	409.67	440.00			
钛精矿	5月	413.55	410.24	413.55			
	6月	218.40	229.36	218.40			
	8月	354.33	362.79	354.33			
钛白粉	2月	439.53	446.96	439.53			
	4月	498.44	506.53	498.44			
	7月	1,125.89	1,242.66	1,125.89			
	8月	173.98	190.94	173.98			
	9月	837.40	947.46	837.40			
	10月	399.16	408.82	399.16			
	11月	463.10	599.18	463.10			
	12月	441.70	446.68	441.70			
PVC（聚氯乙烯）	4月	497.55	497.37	497.55			
	8月	486.10	507.69	486.10			
PP（聚丙烯）	5月	494.92	331.11	494.92			

商品品类	交易时间	总额法			净额法		
		收入交易额	成本交易额	总额法收入	收入交易额	成本交易额	净额法收入
	11月	530.56	456.34	530.56			
PET	2月	439.45	488.97	439.45			
PE（聚乙烯）	6月	268.27	-	268.27	270.90	146.30	124.60
合计		9,366.38	9,253.47	9,366.38	270.90	146.30	124.60

江阴市香江塑胶科技有限公司主营化工原材料及塑料树脂，主要经营钛精矿、钛渣、钛白粉及 PE、PP、PVC、PET 等塑料粒子产品，同时具备水性丙烯酸树脂等相关化工品的业务经验。双方通过行业展会结识，2024年起与该公司建立合作关系，合作期内对方订单有稳定需求。为了进一步拓展市场份额，增强客户粘性，给予了一定的账期，客户已于期后结清全部应收账款。

2、按照品类全面梳理公司各类收入确认的前五大客户，包括客户近3年交易金额、交易内容、收入确认方法、毛利率、收入波动原因，客户基本情况包括注册资本、成立时间、人员数量等，相关供应商情况及物流情况，与公司是否存在关联关系或疑似关联关系

（1）客户近3年交易金额、交易内容、收入确认方法、毛利率、收入波动原因

近3年前五大客户交易呈现较大波动，主要是由其“拼单集采”的商业模式和本身高度分散的客户结构共同决定的。国联股份的核心商业模式是“拼单集采”或“集合采购”。公司通过各个多多垂直平台，将大量中小企业的零散采购需求归集起来，形成大订单向上游供应商议价，因订单而异，大客户身份也不一定很固定，导致主要客户各年交易额呈现较大波动的趋势。此外，①近年受化工行业市场大环境波动影响，行业整体需求与交易稳定性有所波动，客户受市场周期影响交易规模出现波动；②公司各产品五大客户集中度合理，不存在对单一客户重大依赖情形。综上，客商收入波动具有充分的商业合理性。

公司近3年交易金额、交易内容、收入确认方法、毛利率具体情况如下：

单位：亿元

品类	排名	2025 年前五大客户	商品品类	2025 年				2024 年				2023 年			
				交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认
涂多多产业链	1	重庆中膜科技集团有限公司	PVC（聚氯乙烯）、可降解塑料	8.75	0.40%	8.75	-	1.46	0.41%	1.43	0.02	-		-	-
	2	江苏慧智新材料科技有限公司	PET	7.59	5.04%	7.59	-	5.54	1.27%	5.54	-	1.44	1.09%	1.44	-
	3	上海燊化新材料有限公司	PE（聚乙烯）、PP（聚丙烯）、甲醇、钛白粉、钛精矿、天然金红石、PET、精对苯二甲酸（PTA）	13.19	11.06%	5.87	7.32	4.42	2.04%	1.95	2.47	6.14	4.20%	-	6.14
	4	北京唐创新能源有限公司	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、钛白粉、钛精矿、钛渣、无烟煤、海绵钛、精对苯二甲酸（PTA）、营销类奖品、油墨、钢材、天然金红石、聚丙烯	19.54	5.05%	6.18	13.35	21.41	5.74%	7.94	13.47	15.94	4.87%	2.25	13.69
	5	宁波嵘创新材料有限公司	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、滑石粉、精对苯二甲酸（PTA）、钛白粉、钛精、矿钛渣、填料、钢材、兰炭、聚丙烯、熟食类、天然金红石、钛产业链	27.24	2.19%	6.61	20.63	27.25	6.17%	5.43	21.82	17.11	7.15%	2.58	14.53

品类	排名	2025 年前五大客户	商品品类	2025 年				2024 年				2023 年			
				交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认
粮油产业链	1	湖北长江运营企业服务有限公司	菜油	4.91	3.26%	4.91	-	-		-	-	-		-	-
	2	山东省康通百胜央厨食品有限公司	菜油、葵油、玉米油	4.84	2.33%	4.84	-	0.30	0.59%	0.30	-	-		-	-
	3	山东华舜农业发展有限公司	豆粕、谷物、混合饲料、油料、玉米、原粮	2.05	2.73%	2.05	-	0.42	1.77%	0.42	-	-		-	-
	4	江苏慧廷贸易有限公司	菜油、乳品配料、葵油、玉米油	1.99	1.16%	1.99	-	1.21	2.10%	1.21	-	-		-	-
	5	国贸启润（上海）有限公司	菜油	1.98	4.22%	1.98	-	0.71	2.08%	0.71	-	-		-	-
化肥产业链	1	河北省农业生产资料集团有限公司	磷酸二铵、磷酸一铵、尿素、氯化钾、肥料	5.67	0.49%	5.67	-	1.30	4.12%	1.30	-	1.05	0.08%	1.05	-
	2	SEADRIA INDUSTRIAL PTE. LTD.	磷矿石、磷酸二铵	4.41	0.40%	4.41	-	-		-	-	-		-	-
	3	湖北兴发国际贸易有限公司	硫酸铵、肥料、氯化铵	3.37	2.31%	3.37	-	0.91	3.09%	0.91	-	0.00	2.08%	0.00	-
	4	湖北省长链数字科技有限公司	氮肥产业链、肥料级磷酸氢钙、磷矿石、磷酸二铵、磷酸一铵、尿素	9.36	17.50%	2.21	7.15	1.01	1.08%	1.01	-	-		-	-
	5	BANYAN	氮肥产业链、磷酸二铵、硫	1.99	2.56%	1.99	-	1.99	19.24%	1.99	-	0.41	4.53%	0.41	-

品类	排名	2025 年前五大客户	商品品类	2025 年				2024 年				2023 年			
				交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认
		INTERNATIONAL TRADING LIMITED	酸铵、磷酸一铵												
玻璃产业链	1	云南同振建设工程有限公司	玻璃、玻璃（重箱）、纯碱	2.51	4.53%	2.51	-	-		-	-	-		-	-
	2	湖南鑫泰丰商贸有限公司	石油制品	3.22	0.18%	2.26	0.96	-		-	-	-		-	-
	3	云南滇凯节能科技有限公司	玻璃、玻璃（重箱）	1.77	12.00%	1.77	-	-		-	-	-		-	-
	4	湖北省长链数字科技有限公司	玻璃、玻璃（重箱）、镀膜玻璃、化工产品、小苏打	3.58	0.29%	0.94	2.65	-		-	-	-		-	-

品类	排名	2025 年前五大客户	商品品类	2025 年				2024 年				2023 年			
				交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认	交易金额	交易毛利率	总额法确认	净额法确认
	5	泰州市姜堰区粮食集团有限公司	玻璃、玻璃（重箱）、浮法玻璃、玻璃成品、镀膜玻璃	1.47	6.25%	1.47	-	0.84	11.56%	0.84	-	-		-	-
芯片产业链	1	北京中和鸿润科技有限公司	电子产品、硬件	4.08	0.23%	4.08	-	0.16	0.10%	0.16	-	1.49	0.58%	1.49	-
	2	北京守诺商贸有限公司	电子产品	2.43	0.21%	2.43	-	0.04	0.12%	0.04	-	0.29	2.14%	0.29	-
	3	北京恒硅缘新材料有限公司	化工原材料	2.32	5.95%	2.32	-	1.02	5.07%	1.02	-	1.53	1.12%	1.53	-
	4	江西信宏捷科技有限公司	电子产品	0.65	0.19%	0.65	-	1.40	0.59%	1.40	-	0.49	0.29%	0.49	-
	5	浙江中深科技有限公司	电子产品	0.60	0.13%	0.60	-	0.50	0.21%	0.50	-	-		-	-
卫产业链	1	金翌贸易（上海）有限公司	浆板	4.22	-1.41%	4.22	-	7.96	-0.55%	7.91	0.05	0.02	17.09%	0.02	-
	2	昌吉市经济发展投资有限责任公司	皮棉	2.39	1.98%	2.33	0.06	-		-	-	-		-	-
	3	上海鸿诚金属有限公司	有色金属	4.37	-0.18%	2.17	2.20	-		-	-	-		-	-
	4	厦门昇屿供应链有限责任公司	皮棉	2.39	8.13%	2.02	0.38	-		-	-	-		-	-
	5	昌吉高新供应链管理服务有限公司	皮棉	1.68	1.68%	1.68	-	-		-	-	-		-	-

注：上表中毛利率为-100.00%为尾差调整或者营销类物品仅存在收入无成本导致，在此不进行分析。

如上表，公司与同一交易客户之间存在既有总额确认也有净额确认收入的情况，源于公司判断收入总净额法确认的流程为对交易收入进行逐笔梳理及特征识别，即对货权交易、物流单不完整交易及具有其他任一特征的交易按照净额法确认收入，而不是将客户或供应商进行直接作为收入总净额法确认的标准。具体为：

1) 对于货权交易及物流证据获取存在瑕疵（客户自提及供应商直发，多多物流不会产生无法获取证据的情况）的实物交易按照净额确认收入，与实物流具体采取哪种运输方式无关。例如：北京唐创新能源有限公司、宁波嵘创新材料有限公司、湖北省长链数字科技有限公司等公司均存在因货权交易、物流单据获取存在瑕疵而净额确认收入的情况，具体如下：

单位：亿元

公司名称	2025年		2024年	
	货权	缺少物流	货权	缺少物流
北京唐创新能源有限公司	0.92	10.88	—	11.37
宁波嵘创新材料有限公司	0.80	17.61	0.38	20.41
湖北省长链数字科技有限公司	—	7.15	—	—

2) 公司按照是否具有其他任一特征对相关交易进行梳理。

(2) 客户基本情况包括注册资本、成立时间、人员数量等，与公司是否存在关联关系或疑似关联关系；

客户名称	注册资本（万元）	成立时间	人员数量	与公司是否存在关联关系或疑似关联关系	备注
昌吉市经济发展投资有限责任公司	161,370.00	2005/2/23	38	否	
国贸启润（上海）有限公司	60,000.00	2001/6/28	345	否	
北京中和鸿润科技有限公司	31,000.00	2015/12/25	5	否	该公司为北京国锐企业管理集团有限公司全资子公司，为公司电子产品行业长期合作客户。经公司了解，集团为方便管理、后台职能总部统筹，社保人员由集团统一缴纳。
江苏慧智新材料科技有限公司	28,268.55	2018/10/19	271	否	
重庆中膜科技集团有限公司	25,000.00	2015/7/28	4	否	经公司了解，该公司系集团公司，采用标准化集团运营模式，结合经营实际灵活配置用工，为企业业务经营安排。
泰州市姜堰区粮食集团有限公司	14,688.00	1992/9/19	28	否	
河北省农业生产资料集团有限公司	10,000.00	1989/6/23	133	否	
昌吉高新供应链管理服务有限公司	10,000.00	2022/12/29	1	否	该公司穿透后系昌吉州国有资产投资经营集团有限公司（地方国企）控制的子公司，当前业务核心聚焦棉花业务。依托集团全产业链布局开展经营活动，较少人员规模具有合理性。
金翌贸易（上海）有限公司	10,000.00 万美元	2013/6/14	1	否	该公司由金光纸业（中国）投资有限公司 100%持股，属于 APP 纸业集团体系内专注纸浆业务的核心公司，依托集团全产业链布局开展经营活动，因此社保人数较少。
江苏慧廷贸易有限公司	9,600.00	2022/1/29	5	否	
上海燊化新材料有限公司	5,000.00	2018/3/14	13	否	
湖北长江运营企业服务有限公司	5,000.00	2021/8/5	6	否	
山东省康通百胜央厨食品有限公司	5,000.00	2022/11/30	34	否	
湖北兴发国际贸易有限公司	5,000.00	2005/2/24	21	否	
云南滇凯节能科技有限公司	5,000.00	2014/9/4	264	否	
北京守诺商贸有限公司	5,000.00	2015/4/16	19	否	该公司是公司长期合作客户。2025 年主要合作手机、联想电脑、服务器等电子产品，需求量相对稳定，2 其客户覆盖北京、深圳、天津、安徽、江苏、湖北等多个地区，在电子行业分销渠道有知名度。经公司了解，该公司人员社保在其关联公司缴纳。

客户名称	注册资本（万元）	成立时间	人员数量	与公司是否存在关联关系或疑似关联关系	备注
厦门昇屿供应链有限责任公司	5,000.00	2022/6/23	9	否	
江西信宏捷科技有限公司	2,700.00	2013/1/9	2	否	江西信宏捷科技有限公司深耕电子产品行业十数年。虽然正式社保人数较少，但有稳定的客户渠道，未配置大规模人员团队。2025 年客户年度贸易额 7 亿左右，也是公司产品行业以来相对稳定的需求方。
北京唐创新能源有限公司	1,000.00	2021/4/30	10	否	
宁波嵘创新材料有限公司	1,000.00	2021/12/16	5	否	
湖北省长链数字科技有限公司	1,000.00	2024/2/7	7	集团子公司联营企业	该公司系长江产业集团子公司。该公司部分员工社保在集团或其它子公司缴纳，该公司是玻璃业务长期客户，每月都会向公司采购玻璃，全部累计下来导致客户业务交易量较大。
云南同振建设工程有限公司	1,000.00	2017/5/31	86	否	
北京恒硅缘新材料有限公司	1,000.00	2010/12/17	10	否	
浙江中深科技有限公司	1,000.00	2017/5/24	1	否	浙江中深科技有限公司在计算机销售行业时间较长，采购需求量大，2025 年采购公司联想服务器、电脑达 6,000 万，该公司其他人员社保在其关联公司缴纳。
上海鸿诚金属有限公司	1,000.00	2011/3/23	5	否	
山东华舜农业发展有限公司	500.00	2021/3/12	-	否	公司与山东华舜农业发展有限公司合作品类主要有玉米、小麦、饲料、大豆等，公司综合各品种年销售量达 10 万吨，该公司年进口经营额 6 亿多元，与其他大型用粮企业建立长期友好的合作关系，业务范围及贸易网络以山东各港口青岛、黄岛、日照港为中心，辐射北方港、天津港、南通港，综合各品种进口业务。虽注册资本金额不高，但完全具备承接、执行及落地大额合作的资金实力、运营能力与风险承受能力，可严格按照合同约定履行全部义务。经公司了解，山东华舜农业发展有限公司与山东祺顺农业发展有限公司是关联公司，人员社保均在关联公司缴纳。
湖南鑫泰丰商贸有限公司	200.00	2020/12/4	4	否	2025 年石油焦大宗贸易业务优质客户，2025 年平均每月会向公司采购 3,000 万左右石油焦业务，全年累计后导致该客户交易量较大。

(3) 相关供应商情况及物流情况

1) 相关供应商情况

单位：万元

品类	客户	2025 年		2024 年		2023 年	
		交易规模	对应的供应商数量	交易规模	对应的供应商数量	交易规模	对应的供应商数量
涂多多	重庆中膜科技集团有限公司	87,506.20	3	14,598.44	2		
	江苏慧智新材料科技有限公司	75,856.35	1	55,398.80	1	14,449.65	1
	上海榮化新材料有限公司	131,903.73	36	44,240.03	24	61,403.48	24
	北京唐创新能源有限公司	195,359.82	57	214,125.32	50	159,449.62	46
	宁波嵘创新材料有限公司	272,397.97	60	272,497.63	56	171,092.80	50
粮和油	湖北长江运营企业服务有限公司	49,050.92	5				
	山东省康通百胜央厨食品有限公司	48,448.19	7	2,968.95	5		
	山东华舜农业发展有限公司	20,536.80	11	4,214.05	5		
	江苏慧廷贸易有限公司	19,878.49	8	12,128.04	6		
	国贸启润（上海）有限公司	19,818.45	8	7,118.57	3		
肥多多	河北省农业生产资料集团有限公司	56,686.19	5	12,992.13	4	10,539.00	4
	SEADRIA INDUSTRIAL PTE. LTD.	44,101.29	6				
	湖北兴发国际贸易有限公司	33,674.31	1	9,062.69	2		
	湖北省长链数字科技有限公司	93,580.58	15	10,052.07	4	13.21	1
	BANYAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED	19,877.37	3	19,924.09	5	4,065.43	2
玻多多	云南同振建设工程有限责任公司	25,076.40	5				
	湖南鑫泰丰商贸有限公司	32,174.76	7				
	云南滇凯节能科技有限公司	17,691.30	2				

品类	客户	2025 年		2024 年		2023 年	
		交易规模	对应的供应商数量	交易规模	对应的供应商数量	交易规模	对应的供应商数量
	湖北省长链数字科技有限公司	35,832.74	12				
	泰州市姜堰区粮食集团有限公司	14,734.35	3	8,355.73	2		
芯多多	北京中和鸿润科技有限公司	40,774.85	8	1,578.01	4	14,916.44	13
	北京守诺商贸有限公司	24,283.33	4	351.08	2	2,864.42	5
	北京恒硅缘新材料有限公司	23,189.18	3	10,199.59	5	15,294.24	3
	江西信宏捷科技有限公司	6,467.29	4	14,032.86	6	4,861.87	4
	浙江中深科技有限公司	6,014.42	3	5,041.89	6		
卫多多	金翌贸易（上海）有限公司	42,154.72	9	79,601.15	14	159.40	1
	昌吉市经济发展投资有限责任公司	23,937.90	3				
	上海鸿诚金属有限公司	43,662.43	3				
	厦门昇屿供应链有限责任公司	23,944.05	2				
	昌吉高新供应链管理服务有限公司	16,765.82	1				

如上表所示，大客户整体上呈现与多个供应商进行交易的对应关系，其中，存在3家只对应单一供应商的客户，源于平台整合与相关企业相似企业的需求，形成更大采购订单以向上游争取更优价格，这部分利润增量可由平台反哺双方。同时，平台更有助于保障市场供需关系的稳定，减少单一合作关系导致的供需紧张风险，通过线上结算体系也有助于加快双方资金周转并保证资金安全。与供应商的对应关系、收入确认及对应的物流方式具体分析如下：

单位：万元

客户名称	运输方式	采购供应商	总额法交易规模	净额法交易规模
江苏慧智新材料科技有限公司	厂家直发	诚达欣复合新材料科技（江苏）有限公司	75,856.35	
昌吉高新供应链管理服务有限公司	客户自提	无锡畅联信息产业发展有限公司	16,765.82	-
湖北兴发国际贸易有限公司	厂家直发	上海嘉胜石油化工有限公司	33,674.31	-

（1）江苏慧智新材料科技有限公司（以下简称“江苏汇智”）仅对应诚达欣复合新材料科技（江苏）有限公司（以下简称“诚达欣”）1家供应商，诚达欣是 PET 基膜上游供货商，产能充足、成本占优，负责原材料稳定供货；下游江苏慧智采购基膜，经过涂布复合加工做成高端功能膜，供货华为、京东方等电子、半导体大厂。两家企业同处一个产业集群，随着高端薄膜订单持续增多、下游工厂不断扩产，为稳住供应链、压缩整体生产成本。产品技术标准适配度高，是产业链中稳定合作的关键。供需双方实现长期稳定保供，守住基础供货底线，保障工厂日常生产不断料；而多多平台是提质降本、提升合作收益的关键：整合江苏慧智采购需求集中批量拿货，靠大单议价进一步压低原材料采购成本；依托平台线上结算体系，优化双方资金占用，加快资金周转；全流程线上标准化留痕，交易合规、账目清晰可查；同时依托平台海量产业资源，统筹备用原料、备选产能，遇到原材料涨价、货源紧张等市场波动时，给供应链装上缓冲安全阀。2025年本期毛利显著走高系双向因素共同作用：行业行情回暖带动售价上涨，同时本期出货规模大，集中采购压低进货成本，售价抬升、成本走低双向增厚毛利。

期末应收款江苏慧智0元，预付诚达欣4,205.48万元，2026年1月31日应收江苏慧智6,491.58元、应付款诚达欣2,269.88万元。

（2）湖北兴发国际贸易有限公司仅对应上海嘉胜石油化工有限公司1家供应商，该供应商为深耕农资化工 20 余年的综合服务商，在唐山、内蒙古等自建硫酸挤压造粒工厂，硫酸铵货源品质好供应稳定。公司自 2024 年起与其开展硫酸铵采购合作；即销售硫酸铵粉末和晶体给嘉胜，采购其硫酸铵颗粒，湖北兴发国际贸易是专注磷肥、氮肥的出口业务，兴发集团是肥多多的核心合作伙伴，湖北兴发的稳定的海外硫酸需求与肥多多资源匹配，故肥多多持续向兴发国贸销售硫酸铵颗粒产品。该单品合作形成稳定客户粘性。

对湖北兴发而言，其向平台采购的硫酸铵颗粒产品，上游货源取自上海嘉胜唐山工厂依托该工厂，其他品类采购渠道不受此限制。供应商端多客户分散供货：硫酸铵产品肥多多客户不仅供应湖北兴发，除供给湖北兴发外，还供应浙江安普乐贸易等。因此，与河北兴发交易并非双向独家（一对一合作客户端单向单一采购）。物流方式：外轮船板交货。

（3）昌吉高新供应链管理服务有限公司是新疆本地国资背景企业，也是卫多多棉花长期合作的核心优质客户，依托新疆棉花主产区资源优势，整合了棉花收购、加工、仓储、物流运输全链条产业资源，具备突出的资金实力、优良的企业信用和较强的履约能力。

卫多多皮棉的上游供应商涵盖无锡畅联信息产业发展有限公司、新疆东鲁水控农业发展有限公司、新疆双河国投运营集团有限公司、新疆天域农科现代农业产业化发展有限公司等多家公司，供货主体既包含新疆核心产棉区本土企业，也包含多家国资背景企业，供应商资源结构稳定、资质可靠。

随着国内纺织市场需求，昌吉高新供应链的棉花订单规模持续增长，卫多多当前可面向市场供应不同品级、不同规格的皮棉产品，能够覆盖多元采购需求：有效降低客户多方对接、分散采购产生的沟通与管理成本，所以与其达成了长期合作意向。

综上，平台并非简单的中间渠道，而是将数字化能力融入采购、结算、风控全流程，在稳固上下游长期合作的基础上，从降本、提效、控险维度创造增量价值，成为供需双方深度绑定、长久合作的核心纽带。

（4）厦门昇屿供应链有限责任公司、上海鸿诚金属有限公司对应3家及以下供应商的交易情况及合理性

相关交易与供应商的对应关系、收入确认及对应的物流方式具体分析如下：

单位：万元

客户名称	运输方式	采购供应商	总额法交易规模	净额法交易规模
厦门昇屿供应链有限责任公司	客户自提	新疆吉棉通农业科技有限公司	-	3,788.18
		新疆生产建设兵团第一师棉麻有限责任公司	20,155.87	-

客户名称	运输方式	采购供应商	总额法交易规模	净额法交易规模
		司		
上海鸿诚金属有限公司	多多找车	国家电投集团铝业国际贸易有限公司	-	129.52
	货权转移	上海麒涛商贸有限公司	-	5,467.69
	客户自提	上海麒涛商贸有限公司	21,220.52	16,129.89
		武汉国创新盛商业管理有限公司	456.53	258.28

①上海鸿诚金属有限公司注册资本及实缴资本均为1,000万元，成立逾十年，是有色金属领域经营稳健的成熟企业，资信状况良好，具备可持续合作基础。公司与其自2025年起正式建立合作关系。鉴于本次合作系铝锭、电解铜等品类拓展的初期探索阶段，公司方采取“1家核心客户+多家优选供应商”的货源保障模式。经严格资质评审，选定国家电投集团铝业国际贸易有限公司、上海麒涛商贸有限公司、武汉国创新盛商业管理有限公司三家作为首批定点供应商。多家供应商并行的机制，能有效对冲单一渠道因生产波动、物流延误等带来的供应中断风险，提升供应链整体韧性。2025年系合作的开局之年，当前锁定3家优质供应商，既满足了现阶段业务需求，也便于初期磨合与管理。下一阶段，公司将紧密跟踪上海鸿诚的业务增量与品类新需求，逐步有序扩充合格供应商名录，在确保品质红线的前提下，持续强化规模化供应保障能力。

②厦门昇屿供应链有限责任公司系国有独资企业，注册资本5,000万且实缴到位，深耕棉花贸易及进出口全链条服务，区域渠道稳固，具备持续大规模采购实力，双方达成供销合作。为匹配其采购节奏并严控品质，公司优选两家新疆本地主力供应商作为定点货源。两家企业均具备与订单匹配的产能及准时交付能力，通过集中采购有效规避了多源供货导致的品控不一问题，确保货源品质高度同质化。本次合作以真实贸易为基石，公司实现销售周转提速与规模扩张；厦门昇屿供应链有限责任公司获得稳定足量的优质棉花，助力其下游业务延伸；供应商则获得稳定订单。该模式精简中间环节，降本增效，是发挥各自渠道与货源优势的合规共赢合作。

2) 相关物流情况

近三年各品类主要客户相应运输方式对应的收入具体如下：

单位：万元

产品品类	前五大客户	运输方式	2025 年	2024 年	2023 年
涂多多	重庆中膜科技集团有限公司	厂家直发	87,506.20	14,349.69	-
	江苏慧智新材料科技有限公司	厂家直发	75,856.35	55,398.80	14,449.65
	上海燊化新材料有限公司	厂家直发	19,412.41	8,036.99	-40.01
	上海燊化新材料有限公司	客户自提	47,364.63	12,278.65	2,620.74
	北京唐创新能源有限公司	厂家直发	29,172.52	17,406.30	231.56
	北京唐创新能源有限公司	货权转移	772.01	-	33.46
	北京唐创新能源有限公司	客户自提	40,157.97	71,665.98	27,169.82
	宁波嵘创新材料有限公司	厂家直发	42,603.64	4,539.19	3,115.27
	宁波嵘创新材料有限公司	货权转移	109.29	-96.28	-32.07
	宁波嵘创新材料有限公司	客户自提	27,276.30	62,624.16	34,919.28
粮和油	湖北长江运营企业服务有限公司	客户自提	49,050.92	-	
	山东省康通百胜央厨食品有限公司	客户自提	48,448.19	2,968.95	
	山东华舜农业发展有限公司	客户自提	20,536.80	4,214.05	
	江苏慧廷贸易有限公司	客户自提	19,878.49	12,128.04	
	国贸启润（上海）有限公司	客户自提	19,818.45	7,118.57	

产品品类	前五大客户	运输方式	2025 年	2024 年	2023 年
肥多多	河北省农业生产资料集团有限公司	厂家直发	47,901.33	10,233.87	308.48
	河北省农业生产资料集团有限公司	客户自提	8,784.86	2,758.26	10,230.53
	SEADRIA INDUSTRIAL PTE. LTD.	厂家直发	44,101.29		
	湖北兴发国际贸易有限公司	厂家直发	33,674.31	9,062.69	
	湖北兴发国际贸易有限公司	客户自提			13.21
	湖北省长链数字科技有限公司	厂家直发	6,380.89	5,669.72	
	湖北省长链数字科技有限公司	客户自提	15,800.68	4,382.35	
	BANYAN INTERNATIONAL TRADING LIMITED	厂家直发	19,877.37	19,924.09	4,065.43
玻多多	云南同振建设工程有限责任公司	厂家直发	2,846.66		
	云南同振建设工程有限责任公司	客户自提	22,229.74		
	湖南鑫泰丰商贸有限公司	厂家直发	6,006.14		
	湖南鑫泰丰商贸有限公司	货权转移	5.41		
	湖南鑫泰丰商贸有限公司	客户自提	16,581.35		
	云南滇凯节能科技有限公司	客户自提	17,691.30		
	湖北省长链数字科技有限公司	厂家直发	129.88		
	湖北省长链数字科技有限公司	货权转移	531.20		
	湖北省长链数字科技有限公司	客户自提	14,674.57		
	泰州市姜堰区粮食集团有限公司	客户自提	14,734.35	8,355.73	
芯多多	北京中和鸿润科技有限公司	厂家直发	28,438.00	1,126.66	12,510.80

产品品类	前五大客户	运输方式	2025 年	2024 年	2023 年
	北京中和鸿润科技有限公司	客户自提	12,336.85	451.35	2,405.64
	北京守诺商贸有限公司	厂家直发	24,283.33	351.08	2,864.42
	北京恒硅缘新材料有限公司	客户自提	23,189.18	10,199.59	15,294.24
	江西信宏捷科技有限公司	厂家直发	5,447.54	10,895.78	2,546.54
	江西信宏捷科技有限公司	客户自提	1,019.75	3,137.08	2,315.33
	浙江中深科技有限公司	厂家直发	3,933.01	5,041.89	
	浙江中深科技有限公司	客户自提	2,081.42		
卫多多	金翌贸易（上海）有限公司	客户自提	42,154.72	79,093.99	159.40
	昌吉市经济发展投资有限责任公司	客户自提	23,337.33		
	上海鸿诚金属有限公司	多多找车	4.78		
	上海鸿诚金属有限公司	货权转移	-29.20		
	上海鸿诚金属有限公司	客户自提	21,670.09		
	厦门昇屿供应链有限责任公司	客户自提	20,838.26		
	昌吉高新供应链管理服务有限公司	客户自提	16,765.82		

（五）分析是否存在针对同一客户同时采用两种收入确认方法，或同一客户在不同年度收入确认方法存在变化的情况，并予以具体说明；结合公司客户筛选标准及资信考核要求，分析注册资本、成立时间、人员数量较少的客户成为公司重要客户的商业合理性。

1、分析是否存在针对同一客户同时采用两种收入确认方法，或同一客户在不同年度收入确认方法存在变化的情况，并予以具体说明；

公司存在同一客户同一年度内部分订单按总额法、部分订单按净额法确认收入的情形；也存在同一客户在不同年度因交易的具体情况不同而产生收入确认方法不同的情况。源于公司收入确认方法判断的具体业务流程存在多维度特征梳理，具体流程详见本“回复一、（三）1、（3）本年度对营业收入采用总额法和净额法的判断依据，与去年是否存在差异”，而非直接按照客户进行收入总额法确认。

由于公司采销订单一般呈现“多对多”的对应关系，公司根据合同类型、交货方式、物流安排、单据留存情况、风险特征情况等，逐笔判断是否满足总额法确认条件；同一客户在不同年度收入确认方法存在变化也是按照收入确认的具体流程进行具体判断导致的。基于此，同一客户同时采用两种收入确认方法并非异常现象。

2、结合公司客户筛选标准及资信考核要求，分析注册资本、成立时间、人员数量较少的客户成为公司重要客户的商业合理性。

（1）客户定位以“产业价值”而非“规模标签”为核心

公司多多平台（如涂多多、卫多多等）服务的是工业垂直产业链中的真实采购主体。许多中小制造企业虽注册资本不高、成立时间较短、员工人数有限，但在细分领域具备稳定产能、专注特定产品、采购需求刚性且高频。这类企业恰恰是平台“降本增效”价值最敏感、响应最迅速的核心用户。

(2) 重要客户≠大客户，取决于“交易质量”与“协同深度”

下游客户中中小企业占比超70%并呈上升趋势，且平台通过“集合采购+拼单团购”模式，显著降低其采购门槛和议价成本。部分中小企业因长期稳定下单、品类集中、履约良好，逐步成长为平台高粘性、高复购的“重要客户”。其重要性体现在：一、单客户年采购频次高、品类覆盖深；二、配合平台数字化工具（如云工厂、数字供应链）试点意愿强；三、在区域或细分场景中具备链主带动效应（如某地涂料厂带动周边配套企业上平台）。

(3) 资信管理重实质、轻形式，动态风控体系保障合作安全

公司已建立分层供应商/客户管理体系，对中小客户同样适用。交易前，通过工商穿透、实控人核查、历史履约记录、行业口碑等多维评估；交易中，依托平台电子合同、订单留痕、物流/签收闭环、资金流匹配等强化过程管控；交易后，结合动态评分模型持续跟踪，及时调整合作策略。

(4) 平台赋能中小制造者，实现产业链效率升级

公司“B2B产业互联网”模式的价值锚点并非简单撮合，而是通过集采压降采购成本、通过数据反哺生产计划、通过云仓物流提升交付确定性。对中小客户而言，上平台能够获得与大型企业同等级的供应链服务能力，因此其成长为重要客户具有充分的商业合理性与可持续性。

二、会计师回复：

（一）对于公司总额法、净额法采取的核查措施，包括客户穿透、物流核验、资金核实等；说明在审计过程中，公司是否存在客户、供应商存在关联关系等自我交易、无实物流转交易等不具备商业实质业务的情况；

1、对于公司总额法、净额法采取的核查措施，包括客户穿透、物流核验、资金核实等；

针对公司收入总额法、净额法采取的核查措施具体如下：

（1）对管理层进行访谈，了解公司的主要业务模式及收入确认模式，严格对净额法确认收入的方法、具体业务过程实施复核研判，并对各业务模式的具体

交易业务流程进行查看、测试；综合评价收入确认是否符合企业会计准则的相关要求；

（2）获取了公司2025年全年的收入成本明细表，按照公司收入确认的具体流程，对公司全年的收入总净额法确认的准确性进行复核；

（3）对主要客户及供应商实施走访或访谈，并在过程中了解其主要供应商及客户的情况；

（4）在抽样的基础上，结合不同运输方式获取相关物流信息并实施查验；主要包括核查物流单据是否完备；

（5）在抽样的基础上，对交易相关的收付款实施查验。

2、说明在审计过程中，公司是否存在客户、供应商存在关联关系等自我交易、无实物流转交易等不具备商业实质业务的情况；

在审计过程中，我们：

（1）多维度核查了客户供应商情况。包括但不限于主要客商资质情况、多维度查询客商之间是否存在关联关系或者潜在关联关系（如通过人员、电话、邮箱等）、结合走访工作了解到的其上下游情况等，综合判断客商是否存在异常情况；

（2）结合IT审计舞弊风险场景分析（如IP查询、联系人查询、联系电话查询等），识别是否存在异常客户或供应商；

（3）在抽样的基础上，对收入执行了交易背景分析、交易资金核查、交易单据核查等核查程序，未发现公司存在自我交易、空转循环贸易等不存在商业实质的业务。

（二）获取的业务平台相关数据情况，包括数据记录内容，是否存在修改，下单时间、频率及地点分布是否存在异常等，以及对相关信息系统审计的方法及结论；

1、获取的业务平台相关数据情况，包括数据记录内容，是否存在修改，下单时间、频率及地点分布是否存在异常等

(1) 业务平台数据记录内容：国联股份的业务平台主要由多多商城系统和多多ERP系统两套系统构成，多多商城系统记录了用户数据、商品数据、用户注册数据和用户下单数据等，包括“用户ID、用户名、手机号、注册时间、注册IP、注册方式、订单编号、订单时间、下单IP、商品ID、商品名称、发货状态、商品数量、商品总价、订单来源、客户申请发货IP、商城上传签收单IP”等字段；多多ERP系统记录了用户数据、商品数据、销售订单数据、采购订单数据、发货数据、物流数据、确收数据等，包括“订单ID、会员ID、会员公司、订单时间、商品ID、商品名称、发货数量、发货金额、成本单价、成本金额、运输类型、收货人、收货联系方式、收货地址、供应商ID、供应商名称、供应商联系电话、发货通知ID、发货ID、发货时间、货款关系、发货方式、运输方式、车牌号、供应商发货IP”等字段。

(2) 数据修改情况：

多多商城和多多ERP系统的数据存在少量修改情况，数据修改主要为常规业务权限无法直接修改的内容。具体流程为业务人员发起，相关领导审批后由技术人员完成。数据修改主要包括：版本升级、汇率维护、按照最终交易运输方式修改运输方式、根据最终实际结算吨数对应的金额修改交易金额、因交易原因发起退票申请但最终未实际退票而申请关闭退票申请流程等。相关修改主要源于为保证线上数据最终与线下实际交易保持一致，但业务员无修改权限，因此在相应修改申请经审批后由技术人员操作导致，并不完全对应客户或供应商。

公司针对业务修改设置了具体审批流程，所有数据修改均需要由需求部门在OA系统发起数据变更申请，经各级业务领导和技术总监依次审批通过后，技术人员跟进处理并与运维人员完成对接，运维人员在DMS数据库管理系统通过“普通数据变更”流程提交变更方案，经技术部门总监审批完成后方可执行数据操作。IT审计团队对数据修改进行了充分的抽样检查，未发现控制失效样本。

(3) 数据异常分析：IT审计团队对获取到的业务明细数据进行了多维度数据分析，包括但不限于用户下单时点分析、下单频率分析（同一客户同一天多次下单情况）、下单IP集中度分析、代客下单分析等。对于识别出来的具有相关特征的数据，向公司了解具备相关数据特征的原因并分析其合理性，并对相关样本

执行实质性检查程序。经核查，相关数据特征由相应的业务原因导致，经实质性核查，相关营业收入可以确认。

2、对相关信息系统审计的方法及结论

（1）数据系统审计方法：IT审计以辅助财报审计为核心目标，结合行业监管要求及业务特点，通过询问、观察、检查、重新执行、重新计算等方法，对纳入审计范围的数据系统内部控制设计的合理性和执行的有效性进行了综合测试和评价，对核心业务流程在系统中的控制情况进行了详细测试，对系统中流转的关键业务数据和财务数据进行了一致性校验和多维度分析。

（2）数据系统审计结论：

数据系统一般控制层面，数据系统一般控制整体设计合理、执行有效，程序变更、数据修改、权限管理、密码策略、系统运维、数据备份等核心控制能够保障系统稳定运行，为应用控制的有效执行提供了基础，未发现影响系统整体安全的重大问题。

数据系统应用控制层面，IT审计对销售业务流程、采购业务流程进行了端到端的详细测试，核心业务流程的输入、处理、输出控制能够有效防范数据错误、未授权操作等风险，能够确保业务数据的真实性、完整性和准确性，未发现对与财务报表相关认定造成重大影响的缺陷。

数据校验与分析层面，IT审计对审计期间内的业财数据一致性进行了核对、对资金流水进行了穿透检查，对销售订单和发货明细数据和发货明细数据进行了多维度分析。数据系统生成的业务数据与财务数据勾稽关系成立，数据一致性、准确性良好。

综上，我们未发现可能导致财务报表产生重大错报的重大缺陷，我们认为国联股份相关数据系统于2025年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的内部控制。

（三）结合上述事项，说明对公司收入真实、准确性核查采取的审计程序，包括走访、函证、穿行测试等，并发表意见。

1、针对上述事项，我们主要执行了但不限于以下核查程序：

（1）在抽样的基础上，对公司客户与供应商进行实地走访或访谈；

（2）在抽样的基础上对收入实施函证核查，对客户与供应商进行发函，并严格控制函证的收发全过程，并对未回函的样本实施替代测试，核实收入记录的准确性、真实性；

（3）按照具体业务模式对公司B2B交易执行穿行测试，采用询问、观察和检查等方法，了解并记录B2B交易业务流程，并检查各关键控制点运行的有效性；

（4）在抽样的基础上，对公司收入实施细节测试。

2、经核查，我们认为：

基于我们按照审计准则的相关规定实施的审计程序及相应获取的审计证据，我们认为针对公司收入真实、准确性，我们获得的证据是充分的、适当的。

问题 2. 关于预付款项和采购。公司 2025 年预付款项金额为 98.69 亿元，同比增加 29.36%，占总资产比例为 45.15%，变动趋势与公司营业收入相悖。2024 年、2025 年公司针对预付账款分别确认减值损失 4,414.52 万元、2,396.20 万元。公司预付账款对应的供应商与公司重要供应商存在差异，公司预付账款第一名为北京阳光绿地新材料有限公司，余额为 2.49 亿元，但该供应商不属于公司前十大供应商。根据公开资料，无锡畅联信息产业发展有限公司成立于 2024 年 5 月，参保人数仅为 1 人，2025 年度即成为公司前五大预付对象，账面余额 2.09 亿元；公司供应商深圳中农网有限公司参股卓尔云商供应链（武汉）有限责任公司，该主体与公司客户宁波嵘创新材料有限公司通过部分主体存在关联，关联路径包括邮箱、电话相同等情形；同时，中农网主营业务包括农产品 B2B 电子商务与供应链服务等。

审计报告中关键审计事项包括预付款项，执行的审计程序如与公司沟通了供应商未能按期履行合同的原因，核实了合理性、核查既是供应商又是客户的交易对手。

请公司补充披露：（1）预付账款主要集中的产品领域；在收入下滑的情况下预付款项大幅上升的原因；预付账款的账龄及期后交付情况，是否存在逾期未交付的情形并予以具体分析；预付款项中关联方及非关联方的金额及占比，结合关联方的交易内容、背景和必要性、交货履约情况等，排查是否存在非经营性资金占用；（2）预付账款期末余额前十名的对手方名称、近 3 年的交易金额及期末预付账款金额、采购内容，供应商基本情况包括注册资本、成立时间、员工人数等，是否与公司及公司客户存在关联关系或疑似关联关系，结合供应商相关资质，分析存在大额预付的合理性；（3）预付账款对象与供应商存在较大差异的原因；结合前述预付供应商的背景、公司采购模式、预付资金的决策及内控制度等，分析公司针对预付账款资金安全的保障机制；（4）大额预付账款减值损失对应的交易对手方、款项账面余额、账龄情况、交易金额、采购商品期后是否实际到货，并说明计提减值的原因及合理性；（5）与中农网之间交易内容及金额、中农网与公司客户之间是否存在关联关系或应当披露的关系，

公司向中农网采购的背景及原因；公司重要供应商的交易金额、采购内容、基本情况等，并全面核实公司供应商与客户之间是否存在关联关系或疑似关联关系，是否存在既销售又采购的情况。

请年审会计师说明：（1）识别出的未能按期履行合同、既是供应商又是客户的交易对手的具体情况，以及就预付必要性及资金流转、交易真实性执行的审计程序；（2）就上述事项发表意见。

一、公司回复：

（一）预付账款主要集中的产品领域；在收入下滑的情况下预付款项大幅上升的原因；预付账款的账龄及期后交付情况，是否存在逾期未交付的情形并予以具体分析；预付款项中关联方及非关联方的金额及占比，结合关联方的交易内容、背景和必要性、交货履约情况等，排查是否存在非经营性资金占用；

1、预付账款主要集中的产品领域

预付账款主要集中的产品领域为涂料化工产业链 507,187.41 万元、卫生用品产业链 253,803.88 万元、粮油产业链 36,474.89 万元、化肥产业链 72,036.09 万元、玻璃产业链 114,823.89 万元、芯片/电子元器件产业链 6,937.49 万元。

2、在收入下滑的情况下预付款项大幅上升的原因

截至 2025 年 12 月 31 日，公司预付款项账面余额为 99.58 亿元，较上年末 76.93 亿元增长 29.44%，虽然收入下滑，但采购总规模 913.71 亿元（含净额法确认对应的交易成本），较上年 855.84 亿元同比增长 6.76%。

预付款项的增长是公司业务增长、货源保障、上下游合作经营理念以及轻重结合策略布局的综合结果，符合公司当前的发展阶段和经营需求，是目前宏观经济和产业形势的综合结果。一方面，公司需要通过预付款项锁定和保障货源、稳定价格和供应链通路，按照公司主要自营商品的行业惯例，公司一般需要在采购时按合同金额的 0-100%预付货款（具体比例由市场供需状况、供应商合作关系等因素决定），在当前上游资金收紧的宏观环境下，预付款的比例和总额都相应提升；另一方面，基于相关采购合同履约的时点性特点，期末时点存在对新增供应商存在预付款但本年尚未形成采购交易的情况，导致预付款项占比上升。

3、预付账款的账龄及期后交付情况，是否存在逾期未交付的情形并予以具体分析

预付账款的账龄为1年以内911,351.16万元、1至2年64,878.98万元、2至3年14,478.57万元、3年以上5,073.85万元。截止本报告出具日，期后已交付899,007.93万元，未交付96,774.63万元，存在逾期交付，期末预付余额中前30名交付情况具体如下：

单位：万元

供应商名称	预付余额	账龄情况	期后已交付金额	期后未交付金额	未交付的原因
北京阳光绿地新材料有限公司	24,930.02	1年以内	24,707.81	222.21	正常执行中，余额为结算尾款。上游供应商陆续发货，部分批次货物仍处于履约流程中，双方履约进展正常，后续将按计划交付。
江苏长链数字科技有限公司	22,090.05	1年以内	期后已全部交付		
无锡畅联信息产业发展有限公司	20,930.62	1年以内	20,573.23	357.39	正常执行中，余额为部分下游客户已锁定该批棉花，但因客户自身生产计划调整、项目周期变动暂缓发货。相关货物也已备妥，但需待客户发出明确发货指令后，公司才能安排出库及销售结转。公司正积极与下游客户沟通，持续跟进其付款进度，力争尽快收到货款并完成发货及时处理未结转货物。
辽宁国诚新材料集团有限公司	18,506.87	1年以内	期后已全部交付		
霍尔果斯亚欧资本投资管理有限责任公司	15,923.08	1年以内	期后已全部交付		
新疆东鲁水控农业发展有限公司	15,342.70	1年以内	7,270.14	8,072.56	1、目前棉花销售已进入分批交货阶段，今年以来供方按照双方节奏陆续完成已排期货物的交付工作，整体交货推进符合预期。剩余货物的发货计划已大致确定，供方正按照协商后的节奏陆续安排发货，公司也在协调后续准备工作，确保剩余货物交付后能够及时交付，保障客户需求。 2、客户企业，生产计划也会根据下游市场需求调整。当前下游纺织订单存在一定的不确定性，若提前接收全部货物入库，会产生额外的费用，所以结合实际生产需求放缓供货节奏，可以让公司更合理安排发货，降低成本，该调整也得到了供需双方的认可与支持。 3、本次未交付属于双方协商一致的灵活调整，后续公司将继续跟进履约进度，保障采购工作平稳完成。
湖北矿化物流有限公司	15,243.45	1年以内	期后已全部交付		
江苏东海产业发展控股有限	15,136.90	1年以内	14,213.94	922.96	1、目前棉花销售已进入分批交货阶段，今年以来供方按照双方节奏陆续完成

供应商名称	预付余额	账龄情况	期后已交付金额	期后未交付金额	未交付的原因
公司					已排期货物的交付工作，整体交货推进符合预期。剩余货物的发货计划已大致确定，供方正按照协商后的节奏陆续安排发货，公司也在协调后续准备工作，确保剩余货物交付后能够及时交付，保障客户需求。 2、客户企业，生产计划也会根据下游市场需求调整。当前下游纺织订单存在一定的不确定性，若提前接收全部货物入库，会产生额外的费用，所以结合实际生产需求放缓供货节奏，可以让公司更合理安排发货，降低成本，该调整也得到了供需双方的认可与支持。 3、本次未交付属于双方协商一致的灵活调整，后续公司将继续跟进履约进度，保障采购工作平稳完成。
湖南通鸿工贸有限公司	14,062.40	1年以内	期后已全部交付		
水发西部产业集团有限公司 (曾用名: 新疆水发农业集团有限公司)	13,880.29	1年以内	期后已全部交付		
娄底市五江实业有限公司	13,671.97	1年以内	期后已全部交付		
新疆新投能源开发有限责任公司	13,148.97	1年以内	期后已全部交付		
广州穗玥新材料有限公司	13,033.45	1年以内	期后已全部交付		
宁波丰裕奥科新材料有限公司	12,475.11	1年以内	期后已全部交付		
新疆前海集团有限责任公司	11,503.76	1年以内	期后已全部交付		
霍尔果斯智拓供应链投资有限责任公司	10,761.13	1年以内	期后已全部交付		
泰州国融贸易有限公司	10,168.06	1年以内	期后已全部交付		
湖北省联投黄麦岭销售有限责任公司	10,023.46	1年以内	期后已全部交付		
晟企智科(山东)数据技术有限责任公司	9,741.78	1年以内	期后已全部交付		
宁波信亿达新材料有限公司	9,693.79	1年以内	期后已全部交付		
新疆建咨中亿石油化工有限公司	9,511.20	1年以内 9,328.64万元; 1-2年 182.57万元	期后已全部交付		
阜新久宝能源有限公司	9,160.58	1年以内	期后已全部交付		

供应商名称	预付余额	账龄情况	期后已交付金额	期后未交付金额	未交付的原因
上海化工品交易市场经营管理有限公司	8,975.59	1年以内	期后已全部交付		
XINGSHI ENERGY TRADE LIMITED	8,969.40	1年以内	期后已全部交付		
湖南五江新材料集团有限公司	8,923.78	1年以内	6,694.05	2,229.73	预付玻璃及纯碱货款，是公司按照年度经营计划开展的常规采购安排。提前预付货款锁货，核心目的是提前锁定货物资源，保障后续业务开展中货物的稳定供应。玻璃行业里大型浮法玻璃厂、深加工龙头有门槛：大批量拿货、优先排产、优先配送、保障淡季不断供，必须预付大额保证金 / 货款；并分批提货抵扣。玻璃项目都是分阶段施工，提货，所以产生剩余。
重庆理文卫生用纸制造有限公司	8,410.45	1年以内	期后已全部交付		
天津恒佳新材料有限公司	8,361.38	1年以内	期后已全部交付		
湖南省湘汇能源经贸有限公司	7,878.24	1年以内	期后已全部交付		
水发西部产业集团有限公司乌鲁木齐分公司（曾用名：新疆水发农业集团有限公司乌鲁木齐分公司）	7,588.98	1年以内	期后已全部交付		
青岛国恩科技股份有限公司	7,471.84	1年以内	期后已全部交付		
合计	375,519.30	——	363,714.45	11,804.85	

公司预付新疆东鲁水控农业发展有限公司以提前锁定棉花资源，保障后续业务的稳定供应，是公司按照年度经营计划开展的常规采购付款安排。公司原本计划根据实际客户需求与市场情况灵活安排货物接收与结算工作，年后国内棉价行情持续波动，目前交割相关细节仍在协商确认过程中，因此交货时间相应顺延，暂未完成交付，部分下游客户已锁定该批棉花，但因客户自身生产计划调整、项目周期变动暂缓发货。相关货物已备妥，但需待客户发出明确发货指令后，相关交易方可完成。棉花作为大宗商品，市场价格本身存在周期性波动特征，公司此次交易安排是结合行业趋势研判做出的合理调整，符合公司经营规划与市场实际情况。

对应的交易及2026年的转销情况具体如下：

单位：万元

序号	采购供应商	2025年含税成本	2025年不含税成本	对应的客户名称	2025年含税收入交易额	2025年不含税收入交易额	2025年预付余额	2026年转销金额（不含税）	未转销金额
1	新疆东鲁水控农业发展有限公司	9,368.75	8,595.19	昌吉市经济发展投资有限责任公司	9,394.95	8,619.22	15,342.70	7,270.14	8,072.56
2	水发西部产业集团有限公司（曾用名：新疆水发农业集团有限公司）	3,369.51	3,091.29	湖北省消费扶贫公共服务有限公司	3,367.93	3,089.84	13,880.29	13,880.29	-
		3,619.98	3,321.08	江苏盛高国际贸易股份有限公司	4,069.35	3,733.35			

新疆东鲁水控农业发展有限公司（国有全资）注册资本12,500万元人民币，实缴资本11,250万元人民币。凭借其国资背景以及较强的供货能力、产品质量可靠、库存充足等优势，在新疆地区具有较强市场影响力。本次预付款项是基于正常经营需求的锁货安排，仅因市场行情波动顺延交付，交易本身合规合理，相关款项不存在坏账风险。

4、预付款项中关联方及非关联方的金额及占比，结合关联方的交易内容、背景和必要性、交货履约情况等，排查是否存在非经营性资金占用

公司通过与地方国企成立合资公司，有利于获取政府支持和本地化资源，是公司深度供应链的战略体现，同时，通过股权投资可以增强供给稳定性和风控管理。公司为保障平台履约能力而采取预付款策略，而非针对关联方的特殊付款约定，预付款项中关联方的金额为75,554.80万元，占比为7.59%；非关联方的金额为920,227.76万元，占比为92.41%。公司与关联方交易的具体情况如下所示：

单位：万元

关联方名称	背景和必要性	交易内容	预付对应的 采购合同金 额	2025年期末预 付余额	期后结转 情况	是否存在非 经营性资金 占用	预计转销时 间	未转销原因
江苏长链数字 科技有限公司	系长江新材与国联股份共同设立的公司， 依托双方优势开展化工原材料供应链服 务，是国联股份2025年全方位战略合作的 核心载体之一。公司与其开展钛、树脂等 产品采购，主要满足自身经营及下游客户 需求。	塑料粒子、塑料 制品、钛白粉、 钛精矿	24,048.54	22,090.05	期后已全 部结转	否		
新疆建咨中亿 石油化工有限 公司	成立于2015年，注册资本1000万元，股东 包括新疆建咨集团（持股42%）、北京涂 多多电子商务股份有限公司（持股30%） 及乌鲁木齐格林优科技有限公司（持股 28%）。自2019年9月起注册成为涂多多平 台会员，通过平台采购钛精矿、金红石、 高钛渣等产品，双方在新疆区域市场开拓 中建立了战略合作关系。	钛白粉、钛精矿	13,334.34	9,511.20	期后已全 部结转	否		
海南建咨能源 科技有限公司	成立于2021年5月10日，注册资本3000万 元，为新疆建咨中亿石油化工有限公司的 全资子公司。依托新疆建咨中亿石油化工 的产业资源及海南自贸港区区位优势，开展 能源贸易及化工产品供应链服务，作为区 域供应商与涂多多开展合作。	PP（聚丙烯）、 钛精矿、甲醇	5,608.83	5,061.31	期后已全 部结转	否		
鹤壁绿康实业 有限公司	成立于2017年8月21日，注册资本15000 万元且实缴到位，由鹤壁投资集团有限公 司持股93.33%控股。主营供应链管理服 务，作为涂多多聚氯乙烯（PVC）上游供 应商开展合作。	PVC（聚氯乙烯）	5,013.65	5,013.38	期后已全 部结转	否		
沈阳国泓能源 科技有限公司	成立于2015年7月31日，注册资本5000万 元。深耕东北市场多年，具备稳定的化工 产品及金属材料供货渠道。公司与对方基 于生产经营及原材料采购需求开展合作。	PP（聚丙烯）	7,105.71	4,893.05	期后已全 部结转	否		
榆林市金鹰化 工有限公司	成立于2008年8月14日，注册资本5000万 元，位于陕西省榆林市榆阳区，主营丙烯	PE（聚乙烯）、 PP（聚丙烯）	4,736.88	4,133.83	期后已全 部结转	否		

关联方名称	背景和必要性	交易内容	预付对应的 采购合同金 额	2025年期末预 付余额	期后结转 情况	是否存在非 经营性资金 占用	预计转销时 间	未转销原因
	、乙烯、PE、PP、甲醇等化工产品批发。公司直接对接榆林本地大型化工企业,具备现货/计划货资源优势,作为区域供应商依托涂多多平台开展合作。							
四川盛丰钛业有限公司	成立于2014年1月23日,注册资本48000万元,主营海绵钛及二氧化钛等钛系列产品生产销售。作为海绵钛生产制造企业,是涂多多钛产业链的核心合作伙伴。公司通过预付锁货保障产品供应,交易基于真实的工业原材料供需关系。	海绵钛、氯化镁	4,082.48	3,719.35	期后已全部结转	否		
霍尔果斯经济开发区兵团分区国有资本运营有限公司	成立于2009年2月10日,注册资本3000000万元,定位为国家级霍尔果斯经济开发区兵团分区产业投资平台,主营能源化工、跨境贸易等领域。公司持有口岸、政策等核心资源,具备区位和税收优势。国联股份围绕新疆“一带一路”枢纽区战略布局,与该公司合作可借助当地区位优势降低综合成本,协同拓展中亚市场。	PET(聚酯切片)	7,458.60	3,299.90	期后已全部结转	否		
湖北长投材料科技有限公司	成立于2012年10月,为湖北省长江新材料有限公司全资子公司,注册资本3亿元。主营大宗物资贸易业务,贸易营收规模约30亿元。公司依托长江产业集团体系资源,深耕工程材料与大宗商品供应链领域,与多家央企、省属国企建立稳定合作。	PE(聚乙烯)、PP(聚丙烯)、石油焦	6,118.40	2,541.54	期后已全部结转	否		
辽宁仟亿达实业集团有限公司	成立于2017年11月14日,注册资本10000万元,位于辽宁省沈阳市铁西区,经营范围为综合实业,覆盖化工产品、建筑材料、金属材料等多元品类。公司立足沈阳铁西核心商圈辐射东北三省,依托东北工业基地资源,可适配涂多多多元化采购需求。	钛白粉、钛精矿、PP(聚丙烯)	5,249.28	2,535.76	期后已全部结转	否		

关联方名称	背景和必要性	交易内容	预付对应的 采购合同金 额	2025年期末预 付余额	期后结转 情况	是否存在非 经营性资金 占用	预计转销时 间	未转销原因
湖北省长链数字科技有限公司	成立于2024年，具备国有资本信用背书。依托湖北省磷矿核心产区的区位优势，主营肥料及化工产品供应链服务。合作能提前锁定农资旺季货源，同时利用湖北区位优势降低采购成本。	磷矿石	46,227.00	2,250.65	1,950.65	否	2026.8.31之前	合同正在执行，存在个别订单因销售端履约节奏未完全交付
湖北省蛋多多农业供应链有限公司	成立于2024年2月，注册资本500万元，由浠水县城发集团与国联股份冷链多多联合成立的国企控股合资企业(城发集团持股51%)。作为华中蛋品交易中心的运营主体，依托国联股份冷链多多的数字化能力及国资货源渠道，开展禽蛋、饲料等农业供应链服务。	西门塔尔公牛、西门塔尔母牛、西门塔尔活牛	2,426.05	1,993.00	期后已全部结转	否		
上海誉宽农业科技有限公司	成立于2022年，注册地址上海市浦东新区，注册资本1,000万元，主营肥料、农药等农资领域技术开发与服务。该公司在氮磷钾肥领域锁定多家主流厂家货源，具备较强供应链议价与保供能力。与平台合作可实现“资源持有”向“流量变现”的转换，帮助平台构建短链直供模式，增强旺季保供能力。	磷酸一铵	7,035.00	1,924.25	期后已全部结转	否		
山东海智化工有限责任公司	成立于2023年，注册资本159000万元，为阳信县属国有企业参股的混合所有制企业，总资产35亿元。位于滨州阳信化工园区，拥有二甲苯等芳烃全产业链自产能力，属于生产型企业。国资参股背景为其带来资源整合优势，作为化工原料供应商与涂多多开展合作。	二甲苯	4,226.70	1,517.86	期后已全部结转	否		
国创鹤壁信息科技有限公司	成立于2023年2月28日，注册资本1亿元，为鹤壁绿康实业有限公司的控股子公司。依托鹤壁市“四优三新”产业政策导向，主营化工产品、塑料制品等大宗商品供应链服务，作为涂多多聚氯乙烯（PVC）上	PVC（聚氯乙烯）	2,015.54	1,216.14	期后已全部结转	否		

关联方名称	背景和必要性	交易内容	预付对应的 采购合同金 额	2025年期末预 付余额	期后结转 情况	是否存在非 经营性资金 占用	预计转销时 间	未转销原因
	游供应商,依托国资货源和地区化工产业集群优势开展合作。							
新疆九鼎供应链管理有限公司	成立于2020年11月2日,注册资本3000万元,由新疆九鼎商贸物流集团有限责任公司100%控股,实际控制人为新疆生产建设兵团第十二师国有资产监督管理委员会。依托新疆产业集群和国资货源渠道,作为区域供应商与多多平台开展稳定合作。	铁矿石	1,478.75	1,191.56	期后已全部结转	否		
湖北省冶金科学研究所有限公司	系湖北省长江新材有限公司全资子公司,注册资本2亿元,前身为湖北省冶金科学研究所,具备有色金属、新材料、化工产品等经营资质。公司与该公司在产业资源上形成互补,保障供应稳定、优化采购成本。	PP(聚丙烯)	1,397.86	930.46	期后已全部结转	否		
莫力达瓦达斡尔族自治旗兴达米业有限公司	属于关联企业,双方开展玉米购销类关联交易。兴达米业是当地农产品龙头企业,货源组织能力突出。公司针对关联方交易建立了多维度客商评价机制,从准入、定价到结算各环节严格把关,确保交易定价公允、流程合规、单据完整。	玉米	826.88	758.61	期后已全部结转	否		
青岛海湾化学股份有限公司	青岛海湾化学股份有限公司成立于1999年09月15日,实缴资本14.362162亿,该公司前身为国营青岛化工厂。主要从事工程塑料制造,合成树脂制造,工程塑料销售等。通过涂多多国际站使得产品销往海外,响应跨境出海号召。	PVC(聚氯乙烯)	816.31	482.37	期后已全部结转	否		
新疆建投能源化工有限公司	成立于2021年12月,注册资本1000万元,位于霍尔果斯经济开发区,持有危险化学品经营等全套资质,主营能源化工、合成材料等业务,具备稳定的跨境供应能力。合作可充分利用当地区位及政策优势,丰富采购渠道、夯实货源保障。	PE(聚乙烯)	1,630.57	335.89	期后已全部结转	否		

关联方名称	背景和必要性	交易内容	预付对应的 采购合同金 额	2025年期末预 付余额	期后结转 情况	是否存在非 经营性资金 占用	预计转销时 间	未转销原因
温州数科融商股权投资合伙企业（有限合伙）	属于投资类合伙企业，非商品购销交易。执行合伙人为中财融商，中财融商系涂多多A轮的领投方之一。国联股份参与该合伙企业，是与中财融商及其他合伙人共同出资组建基金，投资涂多多A轮融资。	基金管理费	150.00	67.50	37.50	否	2026.9.30前	基金管理费按月摊销，2026年9月摊销完毕。
新疆天地源矿业工程技术有限公司	合作内容为矿产资源勘探开发及探转采工作，助力实现矿产资源向工业原料的有效转化，为公司化工产业链提供上游资源保障，增强供应链自主可控能力。	勘探费	5,000.00	56.60	23.21	否	2026.7.31前	合同已执行完毕，未转销余额为未开发票税额
新疆旭日升矿业有限公司	该公司持有新疆阿合奇县格依喀克探矿权。公司与该公司合作布局上游矿产资源，延伸化工产业链，保障核心原料稳定供应，降低外部采购依赖。	矿权转让费	2,400.00	18.79	期后已全部结转	否		
兰溪市兰数融商股权投资合伙企业（有限合伙）	属于投资类合伙企业，非商品购销交易。执行合伙人为中财融商。国联股份参与该合伙企业，是与中财融商及兰溪市国资共同组建基金，投资涂多多A轮融资。	基金管理费	42.00	7.00	期后已全部结转	否		
中国设备管理协会	属于行业协会，非商品购销交易。国联股份创始人钱晓钧自2013年11月起担任该协会特邀副会长。双方在推动工业互联网与设备管理融合发展方面目标一致，国联股份借助协会平台加强与工业企业合作推广解决方案，协会借助国联股份技术优势探索行业实践应用。	合作费	10.00	4.72	期后已全部结转	否		

如上表，预付款项中的关联方均由相应的采购交易产生，不存在非经营性资金占用。

（二）预付账款期末余额前十名的对手方名称、近 3 年的交易金额及期末预付账款金额、采购内容，供应商基本情况包括注册资本、成立时间、员工人数等，是否与公司及公司客户存在关联关系或疑似关联关系，结合供应商相关资质，分析存在大额预付的合理性

1、预付账款期末余额前十名的对手方名称、近 3 年的交易金额及期末预付账款金额、采购内容

预付账款期末余额前十名的对手方名称、近 3 年的交易金额及期末预付账款金额、采购内容的具体情况如下所示：

单位：万元

前十名的对手方名称	近3年的交易金额			期末预付账款 金额	期末预付采购内容
	2025年	2024年	2023年		
北京阳光绿地新材料有限公司	139,532.02	245,676.74	144,670.77	24,930.02	树脂、钛
江苏长链数字科技有限公司	319,695.38	86,654.32	-	22,090.05	树脂、钛
无锡畅联信息产业发展有限公司	236,205.13	82,030.16	-	20,930.62	皮棉、白砂糖
辽宁国诚新材料集团有限公司	21,142.31	70,703.82	29,699.64	18,506.87	高钛渣
霍尔果斯亚欧资本投资管理有限责任公司	48,572.11	15,678.47	2,795.58	15,923.08	树脂、钛、酒
新疆东鲁水控农业发展有限公司	8,595.19	-	-	15,342.70	皮棉
湖北矿化物流有限公司	6,083.99	-	-	15,243.45	玻璃、磷酸一铵
江苏东海产业发展控股有限公司	133,372.46	5,469.11	-	15,136.90	皮棉、玉米
湖南通鸿工贸有限公司	886.93	-	-	14,062.40	玻璃、酸氢钠
水发西部产业集团有限公司（曾用名：新疆水发农业集团有限公司）	6,412.37	-	-	13,880.29	皮棉

如上表，个别新增供应商存在期末余额大于本年交易额的情况，系公司与相关供应商新合作，期末节点存在未履约完毕合同导致。具体情况如下：

（1）卫多多持续深化新疆棉花业务布局，尤其加快对南疆市场的拓展，带动了相应采购备货需求的同步增长。新增采购计划需支付预付款，加之与新开拓大型供应商签订合同后，对应存货尚未交付完毕，导致期末预付金额高于当期交易金额。

水发西部产业集团有限公司（曾用名：新疆水发农业集团有限公司，国有控股）成立于 2017 年，位于新疆喀什市，系新疆地区专注现代农业全产业链运营的龙头企业，业务涵盖农业种植、农资供应及农产品加工销售，服务范围涉及棉花、粮油、果蔬等主要农产品。集团旗下公司均从事棉花生产采销业务。依托其国企背景及在南疆棉花生产加工领域的显著优势，卫多多在深化北疆棉纺企业合作的同时，亦加大与该公司合作力度。截至目前预付款已全部转销完毕。

新疆东鲁水控农业发展有限公司（国有全资）注册资本 12,500 万元人民币，实缴资本 11,250 万元人民币。凭借其国资背景以及较强的供货能力、产品质量可靠、库存充足等优势，在新疆地区具有较强市场影响力。本次预付款项是基于正常经营需求的锁货安排，仅因市场行情波动顺延交付，交易本身合规合理，相关款项不存在坏账风险。截止目前预付转销金额为 7,270.14 万元。

（2）湖南通鸿工贸有限公司具备稳定的产能与供应链优势，主营品类与公司核心采购需求高度匹配。2025 年，公司持续优化供应链布局，加大对该供应商的采购力度，双方深化长期合作，实现资源互补，并在货源、渠道、数字化等方面形成多维协同。截至目前，相关预付款已全部完成转销。

2、供应商基本情况包括注册资本、成立时间、员工人数等，是否与公司及公司客户存在关联关系或疑似关联关系

供应商基本情况包括注册资本、成立时间、员工人数等，是否与公司及公司客户存在关联关系或疑似关联关系的具体情况如下所示：

前十名的对手方名称	供应商基本情况				是否与公司存在关联关系或疑似关联关系	是否与公司客户存在关联关系或疑似关联关系
	注册资本（万元）	成立时间	员工人数	备注		
北京阳光绿地新材料有限公司	1,000.00	2013-09-13	10		否	与公司客户海南优供实业有限公司存在同一股东李梅。
江苏长链数字科技有限公司	1,000.00	2023-11-17	10		是，子公司联营企业	与公司客户湖北省长链数字科技有限公司、长江供应链（黄梅）有限公司、湖北省冶金科学研究所有限公司、湖北长投材料科技有限公司、湖北省消费扶贫公共服务有限公司、湖北长江运营企业服务有限公司、湖北双环化工集团有限公司属于同一控制方。
无锡畅联信息产业发展有限公司	5,000.00	2024-05-23	1	该公司为国企，最终控制方为江苏无锡经济开发区财政局相关部门，故社保人员较少。	否	否
辽宁国诚新材料集团有限公司	10,000.00	2016-01-13	6		否	与公司客户阜新国诚钛业有限公司法人相同； 与公司客户阜港能源科技有限公司邮箱相同。
霍尔果斯亚欧资本投资管理有限责任公司	3,000.00	2014-02-20	4		否	与公司客户霍尔果斯智拓供应链投资有限责任公司属于同一控制方； 是公司客户霍尔果斯恒汇投资发展有限责任公司的子公司。
新疆东鲁水控农业发展有限公司	12,500.00	2018-10-23	18		否	该公司控股股东与公司客户山东高速材料数字科技有限公司、山东高速青岛建设管理有限公司的控股股东存在同一董事；与公司客户新疆水发现代农业发展有限公司存在同一控制方。
湖北矿化物流有限公司	20,000.00	2025-07-03	14		否	与公司客户湖北地矿投资集团有限公司、湖北省黄麦岭集团诺维尔化肥有限公司属于同一控制方。
江苏东海产业发展控股有限公司	200,000.00	2019-05-30	16		否	否
湖南通鸿工贸有限公司	12,000.00	2012-03-27	26		否	否
水发西部产业集团有限公司（曾用名：新疆水发农业集团有限公司）	100,000.00	2017-10-27	301		否	客户新疆水发现代农业发展有限公司、新疆昊星棉麻有限公司是该公司的子公司； 该公司控股股东与公司客户山东高速材料数字科技有限公

前十名的对手方名称	供应商基本情况				是否与公司存在关联关系或疑似关联关系	是否与公司客户存在关联关系或疑似关联关系
	注册资本（万元）	成立时间	员工人数	备注		
						司、山东高速青岛建设管理有限公司、山东信润供应链管理有限公司的控股股东存在同一董事。

说明：员工人数来源企查查软件查询。

上表中关联关系为将供应商与全部客户进行关联交易比对。现阶段，对于上下游存在关联关系或潜在关联关系的交易，公司均按照净额进行收入确认。相关供应商与交易客户存在关联关系或潜在关联关系的交易规模仅 0.62 亿元且相关交易金额全部按照净额进行确认。

公司存在同一主体及其关联方或者潜在关联方既向公司销售又向公司采购的情况，除临时调货及货权交易外，在具体交易品类上一般不存在重合，相应的采购和销售独立进行交易并进行资金结算。该现象系公司 B2B 产业互联网平台“多对多”采销匹配模式下的自然结果，具有充分的商业合理性与行业普遍性。

3、结合供应商相关资质，分析存在大额预付的合理性

通过上表可以看出，公司前十名供应商中，既有大型国有企业，也有注册资本雄厚、经营年限较长的行业企业。上述供应商普遍具有以下特点：（1）资本实力较强。多数供应商注册资本在千万元以上，部分达到亿元乃至十亿元级别，具备与预付金额相匹配的净资产实力。（2）经营背景可靠。多家供应商为国有独资或国有控股企业，其最终控制方为地方政府或国资委，信用风险较低。（3）多数成立时间较长。除个别新设企业外，大部分供应商成立超过5年，具备持续经营记录和行业经验。（4）员工人数与业务模式匹配。部分供应商员工人数较少，系因其人员劳动关系挂在政府或集团母公司，实际业务由上级单位统筹管理，并非不具备运营能力。

公司存在大额预付账款，主要系在多品类工业原料交易中，为锁定优质货源、保障对下游客户的稳定供应，公司采取的行业通行商业策略。公司已建立并严格执行《供应商管理办法》《采购管理制度》《采购管理付款管理办法》等内控制度，从供应商分类管理、预付款审批流程、对供应商及时跟踪及保障货物的及时供应等维度保证预付款项的资金安全。采购执行过程中，对所有签约供应商资质均需经过商务部、风控部严格审核。供应商认证包括材料审查和现场调查两个维度，材料审查主要审核供应商提供的营业执照、资信评级、行业资质和资格证书、产品质量等文件、证书；现场调查主要考察供应商质量控制与管理体系、生产工艺、售后服务、供应管理、销售管理等内容。多多平台根据供应商认证情况将供应商划分为核心供应商、重点供应商、签约供应商，根据供应商等级不同，实施不同的合作策略、维护力度和预付款项政策。多多电商综合考虑质量、价格、使用情况、交货、服务对供应商进行年度评价，按年度对各级供应商进行动态考核和管理维护，以确保为平台会员提供最优性价比的商品。

综上，公司存在大额预付账款是基于行业特性及保障供应链稳定的合理商业安排。公司通过严格的供应商资质审核、分级管理、多层级审批及事后跟踪制度，有效保障了预付款项的安全性。上述前十名供应商资质良好、背景可靠，公司对其预付货款具有合理性。

（三）预付账款对象与供应商存在较大差异的原因；结合前述预付供应商的背景、公司采购模式、预付资金的决策及内控制度等，分析公司针对预付账款资金安全的保障机制；

1、预付账款对象与供应商存在较大差异的原因

公司供应商系按报告期内交易净额（交易规模扣除净额法确认收入对应的成本之后）进行列报，而预付账款对象系按资产负债表日的预付款项余额从高到低进行归集和列报，反映的是在某一特定时点上尚未完成交付、尚未结转成本的预付账款对应的供应商。因此，产生差异的主要原因为：（1）交易规模大但扣除净额法对应的成本之后的相应排名靠后；（2）期末时点，新增供应商尚未形成相应的交易金额，但形成了排名靠前的预付挂账，实际于 2026 年进行履约交付。

公司预付款项主要系自营业务模式下，为满足订单需求、锁定优质货源而采取的行业通行商业策略。虽然预付款项整体规模较大，但公司预付账款周转速度较快，2025 年公司预付款周转天数约 34 天，在一年期间，公司同一供应商可能发生多笔采购和结算，受具体结算阶段差异影响，期末时点上的预付余额规模并不能完全代表全年与该供应商的交易规模。

综上，预付账款对象与供应商差异系时点因素、统计口径导致，具有合理性。

2、结合前述预付供应商的背景、公司采购模式、预付资金的决策及内控制度等，分析公司针对预付账款资金安全的保障机制

公司前述预付账款供应商普遍具有注册资本雄厚（多数在千万元以上，部分达亿元乃至二十亿元）、长期经营的特点，且部分预付对象具有国有背景或隶属大型企事业单位，且预付款项均需通过公司商务部、风控部的双重审批。公司采购模式主要为：通过多多平台汇集下游客户需求，结合平台交易数据与市场供需预判，当上游供应紧张时，采取预付款策略锁定优质货源，以保障对会员企业的稳定供应。在此模式下，大额预付账款属于行业通行且合理的商业安排。

公司预付款项的决策机制包括供应商认证分级以及预付款项审批流程两个维度，通过执行严格的供应商管理机制和预付款项审批流程，公司能够有效保障预付款项的安全性，具体如下：

供应商管理机制：采购执行过程中，对所有签约供应商资质均需经过商务部、风控部严格审核。供应商认证包括材料审查和现场调查两个维度，材料审查主要审核供应商提供的营业执照、资信评级、行业资质和资格证书、产品质量等文件、证书；现场调查主要考察供应商质量控制与管理体系、生产工艺、售后服务、供应管理、销售管理等内容。多多平台根据供应商认证情况将供应商划分为核心供应商、重点供应商、签约供应商，根据供应商等级不同，实施不同的合作策略、维护力度和预付款项政策。多多电商综合考虑质量、价格、使用情况、交货、服务对供应商进行年度评价，按年度对各级供应商进行动态考核和管理维护，以确保为平台会员提供最优性价比的商品。

预付审批流程：公司采购部门根据主营商品的市场供需情况、多多平台的交易数据和预订单情况、销售部门的客户需求汇总，在市场供不应求、上游供应相对紧张的时候，执行预付款策略，拟定预付款采购计划，向多多电商 CEO 申请对经过审核的注册供应商预付款。多多电商 CEO 在对预付款申请核定审批后向公司财务部门负责人提交申请，由财务部门负责人审核后向公司总经理提交申请，经公司总经理审批通过后由公司财务部门向经过审核的注册供应商预付采购款项。具体审批流程权限设置如下：

- ✓ 10 万元以内的采购人员报采购主管审批后执行；
- ✓ 10 万元-50 万元以内的采购主管报采购经理审批后执行；
- ✓ 50 万元-200 万元以内的采购经理报采购总监审批后执行；
- ✓ 200 万元-1000 万元以内的采购总监报 CEO 审批后执行；
- ✓ 1000 万元-5000 万以内的 CEO 报集团总裁审批后执行；
- ✓ 5000 万以上的报董事长审批后执行。

综上，虽然公司预付款项金额较大，但公司通过执行严格的供应商认证和分级体系以及预付款项审批流程，有效保障了预付款项的安全性。

公司在预付账款产生后会及时进行货物交期及预付款追踪管理，主要包括：

货物交期管理：采购订单下达前，采购人员须与供应商就订单货物交期达成一致，并严格要求供应商按照采购订单交期如期交货。从采购订单下达到交货前，采购人员须不定时跟催货物的在途状态，确保货物如期交货。超过规定信用期限未发货的，采购人员要立即催发货物；本着“谁经办，谁负责”的原则，采购人员必须对其采购的货物及时催收。对于超过货物到期日仍未发货且无反馈信息的，采购人员应发送《催货通知书》，同时对逾期欠货供应商的名称、金额、原因等情况做出说明，报采购部门负责人和财务部门审阅、备案，情况严重的逐级提交至总经理审批。

预付款追踪管理：采购部门应将全部拖欠货物按金额大小、拖欠时间长短排序分析，制订催收计划；逾期 90 日的款项应与债务人协商谈判，并采取资产调查、诉前准备等行动；逾期半年以上的预付账款，至少每月催收一次；对于账龄在三年以上的预付账款，应成立清收小组通过法律诉讼和申请仲裁等措施积极催收。财务部门应每季度向供应商递交正式的书面对账函，采购业务人员定期与供应商对账，并协助财务部门取得供应商的书面确认；逾期满 1 年，财务部门未发出对账函或该项采购业务人员未能取得供应商的书面确认的，应视情节轻重，追究相关人员的责任。

综上所述，公司针对预付账款资金安全构建了全链条保障机制。上述供应商背景清晰、资质良好，公司采购模式与预付款决策均严格遵循内控制度，大额预付账款具有合理商业逻辑，资金安全得到有效保障。

（四）大额预付账款减值损失对应的交易对手方、款项账面余额、账龄情况、交易金额、采购商品期后是否实际到货，并说明计提减值的原因及合理性；

公司预付款项坏账余额 8,882.81 万元，前十名预付款项坏账余额 8,079.76 万元，占比 90.96%。公司大额预付账款减值损失对应的交易对手方的具体情况如下所示：

单位：万元

前十名交易对手	2025年期末坏账余额	2025年期末预付款项账面余额	账龄情况	2025年度交易金额	采购商品	采购商品期后实际到货金额	预计交付时间	未交付原因
山东嵘盛石油有限公司	2,513.67	5,027.35	2-3年	0.00	沥青	期后已经全部交付		
四川众合永汇供应链有限公司	1,812.04	1,812.04	3年以上	0.00	烟煤		预计无法交付，已进入诉讼阶段	公司准备申请起诉。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
江苏新万格医疗科技有限公司	970.26	4,851.30	1-2年	0.00	全自动免疫组化染色机、全自动发光免疫分析仪、全自动血液细胞分析仪、全自动免疫组化染色机	期后已经全部交付		
德州市奥邑新能源技术有限公司	585.66	2,928.32	1-2年	0.00	燃料油		公司将持续督促其交付或要求其退款	该供应商主营燃料油生产，因其他业务牵连，当前处于被动停产、发票受限情况，公司已安排人员驻场全程跟进，待其复产后将恢复供货
广西合浦嘉昊矿业有限公司	520.00	520.00	3年以上	0.00	石英砂		预计无法交付，已进入诉讼阶段	由于对方不交付货，公司已申请上诉法院。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
浙江世通能源有限公司	414.00	414.00	3年以上	0.00	0号车用柴油		公司将持续督促其交付或要求其退款	系该企业危化品经营许可证到期，受属地危化品监管政策管控无法办理资质续期，因此不具备柴油合规出货及开票条件。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
湖北耀星国际贸易有限公司	368.21	368.21	3年以上	0.00	硫磺		2026.9.30	硫磺大宗商品市场剧烈波动、国际供应链受阻，硫磺原料高度依赖海外进口，2022年后全球油气副产硫磺减产、海运运价暴涨

前十名交易对手	2025年期末坏账余额	2025年期末预付款项账面余额	账龄情况	2025年度交易金额	采购商品	采购商品期后实际到货金额	预计交付时间	未交付原因
								、进出口商检管控收紧、地缘贸易扰动，供应商进口货源持续短缺，难以按期备货，等待市场平稳后履约。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
海南六木国际商贸有限公司	361.06	361.06	3年以上	0.00	硫磺	期后已经全部交付		
杭州新传实业有限公司	315.86	1,579.28	1-2年	0.00	精对苯二甲酸	期后已经全部交付		
山东省阿湾进出口有限公司	219.00	219.00	3年以上	0.00	进口花生精米		公司将持续督促其交付或要求其退款	公司于2022年采购2000吨进口花生，按照合同约定预付款219万元，因市场行情波动较大，国内行业各大供应商陆续出现违约情况，山东省阿湾进出口有限公司在苏丹的供应商也大范围违约，导致山东省阿湾进出口有限公司难以按照约定履行合同，支付的预付款也未退回。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
合计	8,079.76	18,080.55	——	0.00				

公司基于以下三个维度，审慎识别预付账款的信用风险并评估减值迹象：

（1）资信与履约能力评估。通过查询供应商的工商信息、司法记录及信用报告，重点识别是否存在重大诉讼、被执行信息、经营状况恶化等风险迹象，综合判断预付资金的安全性及供应商的合同履约能力。

（2）账龄结构与长期未结转分析。系统梳理预付账款的账龄分布，重点关注账龄超过一年（或超出合同约定交付期限）未结转的款项，识别可能存在的回收风险。

（3）预期信用损失模型测算。结合上述风险迹象与账龄情况，依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关要求，基于预期信用损失模型，计算应计提的坏账准备金额。

公司对预付账款减值损失的计提，系基于上述维度识别、测算，同时结合预付账款的期后履约情况来看，公司对预付款项计提减值的依据充分、方法合理，符合企业会计准则及相关监管要求。

（五）与中农网之间交易内容及金额、中农网与公司客户之间是否存在关联关系或应当披露的关系，公司向中农网采购的背景及原因；公司重要供应商的交易金额、采购内容、基本情况等，并全面核实公司供应商与客户之间是否存在关联关系或疑似关联关系，是否存在既销售又采购的情况。

1、与中农网之间交易内容及金额、中农网与公司客户之间是否存在关联关系或应当披露的关系，公司向中农网采购的背景及原因；

中农网的交易内容及金额具体如下：

单位：万元

采购供应商	销售客户	中农网与客户是否存在关联关系	交易内容	交易金额
深圳市中农网有限公司	安添贸易南通有限公司	否	白砂糖	847.06
	大连佳吉商贸有限公司	否	菜油	6,792.56
	贵港市福通贸易有限公司	否	白砂糖	3,527.29
	国贸启润（上海）有限公司	否	菜油	2,475.45
	湖北省消费扶贫公共服务有限公司	否	棕榈油	194.07
	济南鑫商餐饮管理有限公司	否	棕榈油	660.06

采购供 应商	销售客户	中农网与客户是否 存在关联关系	交易内 容	交易金额
	江苏恒廷怡国际贸易有限公司	否	白砂糖	2,417.27
	江苏鸿星粮油有限公司	否	棕榈油	1,153.07
	江苏慧廷贸易有限公司	否	菜油	2,744.45
		否	白砂糖	1,474.21
	江苏廷玥贸易有限公司	否	白砂糖	414.67
	郡怡商贸（厦门）有限公司	否	豆油	1,780.40
	柳州市泸辰元贸易有限责任公司	否	白砂糖	680.08
	南京粮食集团天嘉油脂有限公司	否	菜油	779.19
	南京现代粮食物流有限公司	否	菜油	245.60
	上海安博投资集团有限公司	否	白砂糖	378.96
	深圳泓科供应链有限公司	否	白砂糖	1,769.10
	深圳市超汇科技有限公司	否	白砂糖	185.11
	深圳市岗瑞商贸有限公司	否	白砂糖	3,178.91
	深圳市前海逸丰贸易有限公司	否	白砂糖	885.03
	深圳市深泓源供应链有限公司	否	白砂糖	1,335.91
	深圳市思玥贸易有限公司	否	豆油	74.18
合计				33,992.64

如上表，中农网与其作为供应商的交易下游客户均不存在关联关系，经对比公司交易对应的所有客户，与其存在关联关系的具体情况如下：

客户中农易联（武汉）供应链有限公司、中农易链（广州）有限责任公司是中农网的子公司；中农网与客户深圳市麦福来供应链服务有限公司存在电话相同；中农网与客户常州塑来贸易有限公司、常州塑盛能源化工有限公司、嘉善塑来贸易有限公司、宁波塑来新材料技术有限公司、上海远塑贸易有限公司、苏州塑来信息技术有限公司的母公司存在同一董事。

如前述，公司通过对公司销售客户进行全面与中农网的关联关系进行全面核查得出上述名单，上述并不是中农网的交易对应的下游客户，这些客户对应的交易情况具体如下：

单位：万元

客户名称	采购供应商	商品品类	总额法交易规模	净额法交易规模
常州塑来贸易有限公司	金能化学（青岛）有限公司	PP（聚丙烯）	39.69	
	内蒙古宝丰煤基新材料有限公司	聚丙烯	536.84	

客户名称	采购供应商	商品品类	总额法交易规模	净额法交易规模
	宁波四联飞扬进出口有限公司	PVC（聚氯乙烯）	20.23	
	宁夏煤基新材料科技有限公司	聚丙烯	64.90	
	浙江石油化工有限公司	ABS树脂	38.71	
常州塑盛能源化工有限公司	福州上景新材料有限公司	PP（聚丙烯）	19.51	
	海南科发石油化工有限公司	纤维切片	88.22	
	江苏恒润供应链管理有限公司	PET	32.93	
	江苏兴业塑化有限公司	PET	47.85	
	江苏长链数字科技有限公司	PP（聚丙烯）	19.86	
	金能化学（青岛）有限公司	PP（聚丙烯）	77.71	
	南京飞迪新材料贸易有限公司	PET	878.43	
	内蒙古宝丰煤基新材料有限公司	PP（聚丙烯）	54.43	
		聚丙烯	450.75	
	宁夏煤基新材料科技有限公司	PE（聚乙烯）	322.34	
		聚丙烯	219.77	
	宁夏物流集团有限责任公司	PP（聚丙烯）	129.05	8.36
		聚丙烯	31.33	-
	逸盛大化石化有限公司	PET	-	157.79
	浙江敦和实业有限公司	PET	35.39	
	浙江黄岩洲镭实业有限公司	PET	144.53	
	中国石化化工销售有限公司华东分公司	PE（聚乙烯）	40.50	
		PP（聚丙烯）	18.06	
	中海油华东销售有限公司华东化工销售分公司	PP（聚丙烯）	17.39	
嘉善塑来贸易有限公司	金能化学（青岛）有限公司	PP（聚丙烯）	21.37	
	内蒙古宝丰煤基新材料有限公司	PE（聚乙烯）	243.72	
	宁夏煤基新材料科技有限公司	PE（聚乙烯）	21.70	
	宁夏物流集团有限责任公司	PE（聚乙烯）	3.20	
	中国石化化工销售有限公司华东分公司	ABS树脂	0.92	
		PE（聚乙烯）	19.30	

客户名称	采购供应商	商品品类	总额法交易规模	净额法交易规模
	中海油华东销售有限公司华东化工销售分公司	PP（聚丙烯）	203.20	
宁波塑来新材料技术有限公司	江苏长链数字科技有限公司	PP（聚丙烯）	30.42	
	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	PE（聚乙烯）	22.15	
	厦门海投贸易有限公司	PP（聚丙烯）	61.66	
	中海油华东销售有限公司华东化工销售分公司	PP（聚丙烯）	318.58	
上海远塑贸易有限公司	金能化学（青岛）有限公司	PP（聚丙烯）	630.93	
	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	聚丙烯	42.84	
	宁夏煤基新材料科技有限公司	PE（聚乙烯）	66.19	
	宁夏润丰能源有限公司	PP（聚丙烯）	227.72	
	宁夏物流集团有限责任公司	PE（聚乙烯）	-	64.16
		PP（聚丙烯）	41.56	
	浙江石油化工有限公司	ABS树脂	22.34	
	中国石化化工销售有限公司华东分公司	PP（聚丙烯）	79.77	
深圳市麦福来供应链服务有限公司	河南好伙计实业发展有限公司	糖类	-	738.99
	鹤壁绿康实业有限公司	糖类	586.90	1,059.83
	南通和洺商贸有限公司	糖类	-	576.35
	深圳市好伙计科技有限公司	糖类	-	8,697.53
	中农绿康（河南）科技有限公司	糖类	-	317.06
苏州塑来信息技术有限公司	东明恒昌化工有限公司	PP（聚丙烯）	21.51	
	湖北长投材料科技有限公司	PP（聚丙烯）	34.65	
	江苏长链数字科技有限公司	PP（聚丙烯）	-	
	内蒙古宝丰煤基新材料有限公司	PE（聚乙烯）	6.97	
	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	聚丙烯	23.29	
	宁夏煤基新材料科技有限公司	PE（聚乙烯）	199.08	
		聚丙烯聚乙烯	29.70	
	宁夏润丰能源有限公司	PP（聚丙烯）	556.11	
	山东东方宏业化工有限公司	PP（聚丙烯）	20.43	

客户名称	采购供应商	商品品类	总额法交易规模	净额法交易规模
	中国石化化工销售有限公司华东分公司	PE（聚乙烯）	42.96	
		PP（聚丙烯）	62.30	
	中海油华东销售有限公司华东化工销售分公司	PP（聚丙烯）	214.81	
中农易联（武汉）供应链有限公司	青岛友宏利食品科技有限公司	咖啡生豆	462.92	
	无锡畅联信息产业发展有限公司	咖啡生豆	788.22	
	云南拿铁食品有限公司	咖啡生豆	898.57	
	浙江省商业工业有限公司	奶粉	68.55	
	重庆云中口口咖啡有限公司	咖啡生豆	384.50	
中农易链（广州）有限责任公司	四川云商国际供应链有限公司	豆粕	-	
	中储粮油脂成都有限公司	豆粕	6.04	

公司与深圳市中农网有限公司（以下简称“中农网”）建立合作关系，主要基于以下因素的综合考量：

（1）中农网具备显著的行业地位与资源优势

中农网是国内最大的甜味品 B2B 垂直平台，在广西、云南等白糖核心产区拥有深厚的渠道积累和资源整合能力。平台每年承担全国近 30% 的食糖购销和流通量，年 GMV 超过 1,000 亿元，服务企业超 17 万家，业务覆盖全国 31 个省份，184 个城市，并与巴西、埃塞俄比亚、印度尼西亚等 9 国建立稳定的跨境合作关系，市场主导地位稳固。此外，中农网业务已从白糖等传统甜味品类，逐步拓展至菜油、棕榈油、豆油等油脂油料领域，具备跨品类运营的产业基础。

（2）借助中农网全产业链整合能力，实现高效模式复刻

中农网在食糖领域构建了覆盖交易、加工、物流、金融、技术于一体的成熟供应链服务体系，形成了可复用的数字化平台运营经验。公司旨在将与中农网的合作作为战略支点，将其在食糖领域验证过的供应链管理、仓储物流及产融服务模式，高效复刻到油脂油料业务中。同时，依托中农网在全国范围内的仓网布局和流通网络，实现多品类农产品的快速流通与规模扩张，推动公司整个农产品供应链体系的降本增效与深度协同。

(3) 保障多元货源、降低采购成本与交易风险

通过与中农网的全方位合作，公司可以获得以下切实利益：稳定多元的低成本货源，借助中农网强大的上游整合能力，公司可有效降低整体购销成本与交易风险；分散粮油板块供应商集中度，扩充优质供应商梯队，避免对单一货源渠道的过度依赖，提升供应链韧性；充分利用国企信用背书：中农网的国资背景亦可增强公司在上下游客户中的信用传递与品牌影响力。

综上，国联股份与中农网的战略合作，是公司深耕农产品 B2B 数字化供应链、优化产业生态的重要布局，有助于提升公司在农产品贸易领域的综合竞争力，提升产业话语权，符合公司长期发展战略。

(4) 就题干所述情况，具体核查情况如下：

1) 经核实，中农网与宁波嵘创不存在互为上下游的交易，不存在通过中农网采购最终销售给宁波嵘创的情况。宁波嵘创作为客户对应的具体交易情况如下：

单位：万元		
相关供应商名称	2025年度交易内容（商品品类）	2025年销售规模
北京阳光绿地新材料有限公司	聚乙烯	8,403.05
	聚丙烯	10,429.88
	钛白粉	305.00
常德经康药业有限公司	聚乙烯	166.83
	聚丙烯	2,571.04
阜港能源科技有限公司	聚乙烯	4,009.93
	聚酯切片	629.22
	聚丙烯	3,775.27
阜新华创供应链管理有限公司	精对苯二甲酸	120.38
阜新佳善能源科技有限公司	聚丙烯	1,197.63
阜新久宝能源有限公司	聚氯乙烯	4,729.58
	钛白粉	1,859.82
阜新天兴能源科技有限公司	聚乙烯	1,781.84
广州穗玥新材料有限公司	钛精矿	5,522.48
国创鹤壁信息科技有限公司	聚氯乙烯	1,885.77
鹤壁绿康实业有限公司	聚丙烯	3,447.48
	聚氯乙烯	5,475.54
湖北省冶金科学研究所有限公司	聚丙烯	692.18
	聚氯乙烯	2,935.58

相关供应商名称	2025年度交易内容（商品品类）	2025年销售规模
湖北长投材料科技有限公司	聚乙烯	367.26
霍尔果斯经济开发区兵团分区国有资本运营有限公司	聚乙烯	1,958.39
霍尔果斯开建发展集团有限公司	聚氯乙烯	15,668.74
霍尔果斯开建开发建设投资有限公司	聚氯乙烯	2,810.04
霍尔果斯亚欧资本投资管理有限责任公司	聚氯乙烯	5,948.69
霍尔果斯智拓供应链投资有限责任公司	聚酯切片	1,210.63
	聚氯乙烯	3,471.01
济南临港舜晟贸易有限公司	聚乙烯	682.58
江苏铭凯瑞能源科技有限公司	聚酯切片	1,735.09
	精对苯二甲酸	1,491.85
	钛白粉	1,622.79
	钛精矿	3,803.17
江苏长链数字科技有限公司	聚丙烯	12,252.44
	聚氯乙烯	2,732.24
	钛精矿	3,004.35
辽宁东宇化矿集团有限公司	滑石粉	9.29
辽宁国诚新材料集团有限公司	聚丙烯	829.92
	钛渣	874.03
辽宁明兴新材料有限公司	聚丙烯	579.80
辽宁仟亿达实业集团有限公司	聚酯切片	720.06
	聚丙烯	264.15
辽宁鑫达滑石集团有限公司	滑石粉	9.20
	填料	0.00
辽西超级市场有限公司	聚乙烯	428.88
龙口市三鼎经贸有限公司	填料	14.24
南宁兴象开银实业有限公司	聚丙烯	4,369.28
宁波丰裕奥科新材料有限公司	聚乙烯	9,105.94
宁波泓翼电子科技有限公司	聚乙烯	305.84
	聚丙烯	542.13
宁波砾创新能源有限公司	聚丙烯	12,206.07
宁波木易精密科技有限公司	聚丙烯	653.54
青岛国创融城供应链有限公司	聚乙烯	1,139.15
	聚丙烯	1,248.21
青岛上合现代贸易发展有限公司	聚乙烯	4,154.39
	聚丙烯	1,944.22
山东山科数字科技有限公司	聚丙烯	1,536.93
山科石都供应链（莱州）有限公司	聚丙烯	931.38

相关供应商名称	2025年度交易内容（商品品类）	2025年销售规模
上海浩昌实业有限公司	聚酯切片	358.88
	聚丙烯	626.14
	聚氯乙烯	1,401.02
	钛白粉	1,404.62
	钛精矿	647.03
上海浩昌投资控股有限公司	聚丙烯	1,054.72
	钛白粉	1,354.07
上海华舟物资有限公司	聚丙烯	184.66
	聚氯乙烯	1,743.69
	钛白粉	808.41
上海荣化新材料有限公司	聚氯乙烯	4,352.61
	钛渣	1,269.82
上海钛森化工有限公司	精对苯二甲酸	1,459.89
上海咸池国际贸易有限公司	聚乙烯	3,040.21
	聚酯切片	2,685.62
	钛白粉	496.05
	钛精矿	1,213.85
沈阳鼎信能源有限公司	聚酯切片	2,634.82
沈阳国泓能源科技有限公司	聚酯切片	1,293.81
	聚丙烯	48,216.76
沈阳汇宝能源化工有限公司	钛精矿	563.26
泰州国兴贸易有限公司	钛精矿	73.75
泰州市安泰贸易有限公司	钛精矿	73.75
天津创途新材料有限责任公司	聚乙烯	3,633.95
	聚丙烯	222.80
	钛渣	673.09
天津鸿茂盛瑞新材料有限公司	聚酯切片	2,104.50
	聚丙烯	4,703.03
无锡泰和达材料科技有限公司	精对苯二甲酸	81.09
新疆鸿途商贸物流有限责任公司	聚丙烯	56.07
新疆建投能源化工有限公司	聚酯切片	265.23
新疆建咨棉业有限公司	聚酯切片	382.73
	聚氯乙烯	75.75
	钛白粉	332.45
新疆建咨实业发展有限公司	聚氯乙烯	2,015.05
新疆建咨中亿石油化工有限公司	聚酯切片	523.06
新疆聚齐石油化工有限公司	聚丙烯	551.46
	聚氯乙烯	386.50
新疆天成国际经贸有限公司	聚丙烯	15,684.08

相关供应商名称	2025年度交易内容（商品品类）	2025年销售规模
	钛白粉	927.95
新疆鑫凯高色素特种炭黑有限公司	钛白粉	401.16
张家港保税区国际汽车城有限公司	钛白粉	860.73
	钛精矿	768.12
浙江木易国际贸易有限公司	聚酯切片	227.34

（3）对应的应收应付及预收预付余额具体如下：

单位：万元

公司名称	2025年末		2026年1月31日	
	深圳中农网	宁波嵘创	深圳中农网	宁波嵘创
应收账款	-	108.70	-	5,235.36
预收账款	-	0.10	-	264.34
合同负债		0.09		233.93
应付账款	3,683.96	-	3,683.96	-
预付账款	-	-	-	-

2、公司重要供应商的交易金额、采购内容、基本情况等，并全面核实公司供应商与客户之间是否存在关联关系或疑似关联关系，是否存在既销售又采购的情况。

公司重要供应商的交易金额、采购内容、基本情况等具体情况如下：

单位：万元

前十名供应商	采购成本金额（不含净额确认规模）	采购内容	基本情况			
			注册资本	成立时间	员工人数	备注
江苏长链数字科技有限公司	144,364.64	树脂、钛、轮胎、碎石	1,000.00	2023-11-17	10	
无锡畅联信息产业发展有限公司	126,996.95	棉花、电子产品、玉米等	5,000.00	2024-05-23	1	该公司为国企，最终控制方为江苏无锡经济开发区财政局相关部门，故社保人员较少。
江苏东海产业发展控股有限公司	108,535.06	棉花、电子产品、玉米等	200,000.00	2019-05-30	16	
内蒙古宝丰煤基新材料有限公司	85,215.58	树脂	1,500,000.00	2020-07-01	-	该公司是宁夏宝丰能源集团股份有限公司全资子公司，该公司员工社保统一在宁夏总部安排。
张家港保税区国际汽车城有	75,316.75	树脂、钛、碎石	23,100.00	2014-01-07	14	

前十名供应商	采购成本金额（不含净额确认规模）	采购内容	基本情况			
			注册资本	成立时间	员工人数	备注
限公司						
诚达欣复合新材料科技（江苏）有限公司	72,853.15	柔性铜箔、聚酯切片	1,000.00	2022-01-25	11	
新疆天成国际经贸有限公司	64,682.90	树脂、钛	5,000.00	2021-01-08	24	
安徽金田塑料制品经营有限公司	60,973.24	可降解塑料	500.00	2023-07-27	-	经了解，公司实际存在多名员工，企查查未显示。
阜新久宝能源有限公司	59,897.83	树脂、钛	5,000.00	2018-10-24	-	经了解，公司实际存在多名员工，企查查未显示。
北京阳光绿地新材料有限公司	56,348.87	树脂、钛	1,000.00	2013-09-13	10	

说明：员工人数来源企查查。

公司供应商与客户之间存在关联关系或疑似关联关系的情况，根据公司收入确认的具体流程，对于同一交易上下游存在关联关系或疑似关联关系的情况，公司按照净额法进行收入确认。同时，公司存在同一主体既向公司销售又向公司采购的情况，除临时调货及货权交易外，在具体交易内容上一般不存在重合，相应的采购和销售独立进行交易并进行资金结算。该现象系公司 B2B 产业互联网平台“多对多”采销匹配模式下的自然结果，具有充分的商业合理性与行业普遍性。具体说明如下：

（1）平台型业务的本质：自主匹配、动态撮合

公司运营的涂多多、卫多多、玻多多等电商平台，本质上是产业互联网平台，而非传统单向贸易商。平台通过数字化能力，对海量下游客户需求与上游供应资源进行智能归单、动态匹配。同一主体可在不同品类中扮演不同角色，例如，某涂料厂可能在 A 品类（如钛白粉）向平台采购，同时在 B 品类（如树脂助剂）作为优质供应商向平台供货；同一贸易商可能同时作为供应商及客户的身份双向参与不同交易，例如，某化工贸易商可能向平台供应乙二醇，同时又通过平台采购 PVC 用于其下游分销。这正是平台作为“连接者”和“服务者”的体现，不固化交易对手的角色身份，而是以客户需求和供应链效率为导向，灵活组织交易。

（2）真实业务驱动：产业链协同与价值共创

平台双向交易的发生，源于产业链各参与方的真实需求。对下游客户而言，平台提供一站式采购及阳光化服务，中小企业愿将零散需求归集至平台；大型终端客户则因看重平台的履约稳定性、账期支持及品类协同，也愿意将自身富余产能或库存通过平台对外销售，从而成为平台的供应商。对上游伙伴而言，公司推行核心供应商策略，平台为其带来持续、稳定、大批量订单，缓解其库存与周转压力；部分优质贸易商亦借助平台拓展下游渠道，反向成为平台的客户。因此，平台形成了一种双向赋能的产业生态。

在 B2B 产业互联网领域，同一主体既采购又销售的现象较为常见。例如，钢贸电商平台、化塑电商平台、农产品电商平台中，大量中间贸易商或生产型企业会根据自身库存与需求动态既买又卖。公司商业模式符合行业惯例，并非特例。综上，公司供应商与客户之间确实存在一定关联关系及双向交易，但这是公司平台撮合模式的必然产物，具有真实业务背景和商业合理性。

二、会计师回复：

（一）识别出的未能按期履行合同、既是供应商又是客户的交易对手的具体情况，以及就预付必要性及资金流转、交易真实性执行的审计程序；

1、识别出的未能按期履约的合同

我们获取并复核了预付款项明细表，并在抽样的基础上核查了预付账款对应的未结订单的情况。核查过程中，我们了解到公司的采购合同一般并不约定交货的具体期限，当前公司预付账款的整体周转天数约 34 天。经了解，公司存在超过平均周转周期以上预付账款的原因主要系：

（1）公司从事大宗商品交易品类繁多，因上游生产周期和物流周期差异导致部分品类交付周期天然较长（如玻璃行业）；

（2）“保障货源稳定性、稳定价格”的战略性长协预付。在一些上游相对集中的品类中，向核心供应商预付大额款项以锁定产能、规避价格波动风险。这部分长协式预付并非对应某笔特定短期订单，而是长期战略储备，导致预付账龄被拉长。

我们在核查过程中，对长期预付（1 年以上）履约情况及挂账原因进行了重点关注及核查，截止本报告出具日，预付账款账龄 1 年以上仍未结转的合同主要情况如下：

单位：万元

供应商名称	截止 2025 年 12 月 31 日预付余额	截止本报告出具日未结转余额	交易品类	合同金额	未结转的原因
德州市奥邑新能源技术有限公司	2,928.32	2,928.32	燃料油	3,739.05	该供应商主营燃料油生产，因其他业务牵连，当前处于被动停产、发票受限情况，公司已安排人员驻场全程跟进，待其复产后将恢复供货
江苏汇达晟贸易有限公司	1,880.50	216.34	煤炭	3,060.00	下游客户逐步提货中，6.30 前合同执行完毕
四川众合永汇供应链有限公司	1,812.04	1,812.04	烟煤	5,769.88	公司准备申请起诉。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
上海水发福欣供应链有限公司	1,545.10	1,545.10	精对苯二甲酸	2,346.88	供应商未及时供货，目前正在协商退款。
安阳龙宇投资管理有限公司	1,086.78	1,086.78	聚酯瓶片优级品	1,120.90	上游无法交货，供应商制定还款计划
河北豪瑜化工科技有限公司	1,189.37	1,070.24	碳酸氢钠	1,346.64	受限于供应商供应原材料紧张延迟交付。
博盛物资(广州)有限公司	574.30	574.30	锌锭	供货量:约 4000 吨,实际供货数量为准。价格:以双方盖章确认的实际订单为准。	因市场行情影响，商品出现滞销。
广西合浦嘉昊矿业有限公司	520.00	520.00	石英砂	520.00	由于对方不交付货，公司已申请上诉法院。目前，公司对该预付款已全额计提坏账。
合计	11,536.40	9,753.11			

2、既是供应商又是客户的交易对手的具体情况

对于既是供应商又是客户的交易对手，我们获取了相应交易明细，关注交易品类是否存在重合，并了解相关交易对手既是供应商又是客户的交易背景及商业合理性。公司交易对手既是供应商又是客户的情况下，交易的商品品类或者品牌是不同的，经对比交易明细，存在相同品类的具体情况如下：

单位：万元

原因类型	商品品类	向公司销售交易额	向公司采购交易额
------	------	----------	----------

原因类型	商品品类	向公司销售交易额	向公司采购交易额
临时调货	钛渣、豆粕、石油制品	7,737.82	3,957.54
品牌代理权的原因	片碱、PVC	4,441.10	705.30

3、就预付必要性及资金流转、交易真实性执行的主要审计程序

(1) 对于未能按期履行的合同，我们结合供应商资信情况（评估其履约能力）及预付账款的账龄结构，综合判断坏账准备计提的充分性与准确性。在抽样的基础上对期末预付实施函证程序，向公司了解长期未履约原因并分析及合理性，获取并复核预付款期后转销明细表；

(2) 对于大额预付，了解供应商背景、行业资源、相关交易背景等信息，获取预付未结订单并对期末大额预付进行了合同查验；

(3) 获取银行流水明细，执行客商流水查验，核实本期预付给供应商的货款是否与银行流水保持一致，并关注资金流向是否存在异常。

(二) 就上述事项发表意见

1、针对上述事项，我们主要执行了但不限于以下核查程序：

(1) 获取关联方清单及与关联方的交易明细，检查相关合同查验及资金流水；

(2) 获取预付对象归集的期末余额前十名明细表，并复核补充披露的具体信息的准确性；

(3) 了解公司采购与付款流程相关的内部控制、公司预付款项的决策机制及审批流程，对重要的控制节点进行控制测试，评价相关内控设计的合理性及执行的有效性；

(4) 通过公开信息查询上述期末坏账准备余额前十名供应商的信用情况，检查期后到货情况，并向公司了解未到货的原因和采取的应对措施；

(5) 访谈公司重要供应商，通过观察相关供应商的生产经营场地、了解交易及合作背景；

(6) 获取并复核报告期内公司与中农网、宁波嵘创交易的明细，抽查采销合同、收付款凭证、签收单等单据；通过企查查等公开渠道查询中农网与公司以及客户的关联关系；访谈公司业务人员，了解向中农网、宁波嵘创的交易背景。

2、经核查，我们认为：

(1) 公司与关联方之间的预付款均由相应的采购交易形成，不存在非经营性资金占用；

(2) 公司披露的前十大预付账款及预付坏账准备余额主要供应商情况与我们核查情况一致；

(3) 公司预付款项的决策机制及审批流程存在内控及审批流程且能够按流程执行，预付款项资金安全性存在合理保障机制；

(4) 公司重要供应商不存在未披露的关联方关系或潜在关联方关系。

(5) 经了解，既销售又采购的业务具有商业合理性。

(6) 经核查，公司与中农网之间交易内容及金额与我们核查情况相一致，未发现中农网与其作为供应商交易的下游客户存在关联关系或疑似关联关系，中农网与宁波嵘创不存在互为上下游的交易，经核查，未发现通过中农网采购最终销售给宁波嵘创的情况。

问题 3. 关于现金流。公司 2025 年经营活动现金流量净额为 6.01 亿元，当期净利润为 15.90 亿元，期末应收账款为 19.79 亿元，同比增加 45.09%。2026 年一季度，公司经营活动现金流量净额为-6.23 亿元。公司 2025 年末货币资金 64.24 亿元，同时短期借款 18.64 亿元，长期借款 3.59 亿元。本年度，公司信用证贴现收到的现金和应收账款保理收到的现金分别为 2.51 亿元和 8.96 亿元，同比大幅增加。

请公司补充披露：（1）应收账款大幅上升的原因，相关应收账款期后回款情况；对于未回款金额逾期超过 3 个月的，说明客户名称、交易金额、期末应收账款金额及未回款金额、交易内容、坏账计提情况及充分性；（2）经营活动现金流量净额近三年低于当期净利润的原因，与行业可比公司是否存在重大差异；2025 年最后一个月经营活动现金流量净额、主要的现金流入对象、交易内容、当年交易金额；2026 年 1 季度末经营活动现金净流出的原因，主要现金流出对象及其在 2025 年的交易金额；结合前述情况，分析公司是否存在对同一主体及其关联方在期末收款，但在 2026 年资金转出的情况；（3）货币资金存放的主要银行及金额、银行所属地与公司经营地是否相匹配；相关货币资金是否存在归集共管、资金池、质押担保等情况；并结合存贷款利率，并说明公司存在大额货币资金的同时大额借款的原因及合理性；（4）信用证贴现和应收账款保理本年度大幅上升的原因，对应的主要交易方及金额；并结合公司融资渠道、经营活动资金流转等，分析公司货币资金是否存在实质性受限的情况。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）应收账款大幅上升的原因，相关应收账款期后回款情况；对于未回款金额逾期超过 3 个月的，说明客户名称、交易金额、期末应收账款金额及未回款金额、交易内容、坏账计提情况及充分性；

1、应收账款大幅上升的原因，相关应收账款期后回款情况；

2025 年，公司交易规模为 946.76 亿元，较上年上升 884.61 亿元 7.03%。一方面，业务规模上升导致应收账款的上升；另一方面，虽然应收账款上升比重大

于业务规模，但整体上应收账款占交易规模的比重较低，仅为 2.19%，全年周转天数 6.71 天，全年周转 54.37 次，公司应收账款仍处于高速周转状态。在当前宏观经济环境下，产业链整体对现金流管理趋于谨慎。上游供应商为保障自身流动性，普遍倾向于提高预付款对现金流管理趋于谨慎；下游客户则因资金压力，更希望延长账期或减少预付。作为产业互联网平台，公司在这一过程中主动承担了更多的资金协调角色，通过适当增加对上游的预付款、减少对下游的预收，来维护产业链的稳定与信任关系，支持上下游企业共同发展。

公司已加强应收账款动态跟踪与催收机制，并持续优化“预收+票据+账期”组合回款策略。截止本报告出具日，公司应收账款期后已回款 155,023.04 万元，未回款金额 52,252.92 万元（其中 20,609.71 万元已获取客户开具的尚未到期的信用证但是未终止确认应收账款），未回款的主要原因为受宏观经济及下游行业资金面阶段性承压影响，部分客户付款审批流程延长，导致回款周期略有延后。

2、对于未回款金额逾期超过 3 个月的，说明客户名称、交易金额、期末应收账款金额及未回款金额、交易内容、坏账计提情况及充分性；

截至本报告出具日，未回款金额逾期超过 3 个月的客户名称、交易金额、期末应收账款金额及未回款金额、交易内容、坏账计提具体情况如下：

单位：万元								
客户名称	2025 年度交易金额含税	2025 年 12 月 31 日应收账款金额	期后回款金额	未回款金额	交易内容	未回款原因	预计回款时间	2025 年 12 月 31 日坏账计提金额
霍尔果斯开建资产运营管理有限公司	59,438.62	20,498.82	498.82	20,000.00	钛精矿、PP（聚丙烯）、钛白粉、PE（聚乙烯）	以获取全额信用证，未到期，到期时间 2026 年 9 月	2026 年 9 月	307.48
新疆昊远锦业商贸有限公司		2,829.72		2,829.72		客户经营暂时出现困难，经双方协商，涂多多给予客户适当延长账期	2026 年 11 月	565.94
潍坊星硕化工有限公司	2,341.09	2,184.39	23.98	2,160.42	危化品产业链、硝酸钠	客户经营暂时出现困难，经双方协商，给予客户适当延长账期	2026 年 12 月	32.77
宝鸡钛兴惠众金属材料有限公司	564.30	2,372.88	829.99	1,542.89	海绵钛	合同约定周期内执行，陆续回款中	2026 年 11 月	537.15
中科星图金能（南京）科技有限公司		1,500.00		1,500.00		对方是接受的政府项目，项目周期长、回款较慢。	2026 年 12 月	300.00
张家港保税区润瑞国际贸易有限公司		1,383.38		1,383.38		目前该客户处于经济纠纷，账户处于冻结状态，暂无法	2026 年 12 月	276.68

客户名称	2025 年度交易金额含税	2025 年 12 月 31 日应收账款金额	期后回款金额	未回款金额	交易内容	未回款原因	预计回款时间	2025 年 12 月 31 日坏账计提金额
						正常支付		
湖北恒益琥珀新能源科技集团有限公司		1,251.56		1,251.56		陆续回款	2026 年 12 月	250.31
四川康宇电子基板科技有限公司	1,135.70	1,135.69		1,135.69	纯碱	对方走破产重组程序	破产重组中	17.04
山东省电建铁军建设工程有限公司	1,922.15	1,922.15	803.14	1,119.01	新能源	项目工程款，按照进度安排回款	2026 年 9 月	28.83
广东鲜之缘贸易有限公司	1,072.65	1,072.65		1,072.65	蛋类	双方已经沟通，近期陆续回款	2026 年 12 月	16.09
江苏域索供应链有限公司	2,165.23	1,001.23		1,001.23	兰炭	客户经营暂时出现困难，经双方协商，给予客户适当延长账期	2026 年 9 月	15.02
阜港能源科技有限公司	39,216.27	1,000.31		1,000.31	PVC(聚氯乙烯)、谷物、钛渣、钛白粉	受经济环境影响，经营暂时出现困难，陆续回款中	2026 年 9 月	15.00
武汉欣爽生态农业有限公司	997.62	997.62		997.62	蛋类	受经济环境影响，经营暂时出现困难，陆续回款中	2026 年 12 月	14.96
霍尔果斯市重建建筑工程有限公司		1,300.00	448.84	851.16		经双方协商，款项陆续分批回款	2026 年 9 月	260.00
新疆鑫凯高色素特种炭黑有限公司	-0.10	731.57		731.57	乙烯焦油	该客户为下游生产制造企业，采用先货后款结算模式；企业因环保整治要求全面停产，经营回款停滞，无	2026 年 11 月	256.05

客户名称	2025 年度交易金额含税	2025 年 12 月 31 日应收账款金额	期后回款金额	未回款金额	交易内容	未回款原因	预计回款时间	2025 年 12 月 31 日坏账计提金额
						力按期支付货款。公司持续跟进对接，客户正积极协调政府监管部门办理复产手续，待其恢复生产经营、实现销售回款后，即可清偿所欠公司账款		
山东港航能源贸易有限公司		717.00		717.00		双方协商，涂多多给予客户账期	2026 年 12 月	143.40
山西中然液盛能源有限责任公司	168.17	648.90		648.90	天然气	我公司已经胜诉，正在执行过程中	诉讼阶段	170.78
UPL Limite	2,075.71	2,030.85	1,421.13	609.72	普-农药原药杀菌剂	应获取足额信用证。未到期，到期时间 2026 年 11 月	2026 年 11 月	30.46
联城科技(河北)股份有限公司		595.80		595.80		项目已交付，目前处在试运行阶段	2026 年 8 月	29.79
扬州海路纸业贸易有限公司	-	617.33	35.00	582.33		主要是全厂设备检修阶段，生产线暂未运行，出现流动资金阶段性短缺，待检修完毕复产后，及时回款	2026 年 12 月	123.47
合计	111,097.39	45,791.84	4,060.90	41,730.94				3,391.22

编制账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。报告期内，公司按照各业务类型分别测算应收账款的历史损失率，并根据各业务类型的特征及前瞻性信息进行调整后确定预期损失率，业务类型分为网上商品交易、商业信息服务等。预期损失率的确定过

程为根据过去三至五年的账龄分布情况计算平均迁徙率，根据迁徙率计算历史损失率，以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率，进而得出预期损失率。

公司按照前述预期信用损失率计算并计提相应坏账准备，综合参照了历史信用损失经验，并结合了当前状况以及对未来状况的预测，相关计算方式符合会计准则的要求，相关坏账准备计提充分。

（二）经营活动现金流量净额近三年低于当期净利润的原因，与行业可比公司是否存在重大差异；2025 年最后一个月经营活动现金流量净额、主要的现金流入对象、交易内容、当年交易金额；2026 年 1 季度末经营活动现金净流出的原因，主要现金流出对象及其在 2025 年的交易金额；结合前述情况，分析公司是否存在对同一主体及其关联方在期末收款，但在 2026 年资金转出的情况；

1、经营活动现金流量净额近三年低于当期净利润的原因，与行业可比公司是否存在重大差异

经营活动现金流量净额近三年低于当期净利润的原因概括为以下两个方面：

（1）经营性应收款增加大于经营性应付减少

为在产业链整体承压背景下，上游供应商普遍提高预付款比例以保障自身现金流；而下游客户因资金紧张减少预付、延长账期。经营性应收的上升虽短期拉低经营性现金流，但有利于巩固平台粘性与生态稳定性。

（2）公司扩大存货规模

随着交易规模增长和物流仓储体系完善，公司存货规模相应增加。2025 年末存货较年初有所增长。

公司与行业可比公司的业务模式及具体所处细分行业存在差异，故经营活动现金流量净额的表现也变化趋势并不相同，与行业可比公司对比情况如下所示：

单位：万元				
项目	年度	国联股份	上海钢联	怡亚通
经营活动现金流量净额①	2025年	60,143.97	-44,084.52	89,962.17
	2024年	29,912.65	188,587.12	33,839.27
	2023年	69,203.23	11,242.38	11,611.86
净利润②	2025年	159,044.54	36,929.87	-37,886.96
	2024年	173,825.24	29,571.10	4,801.35
	2023年	170,310.80	42,012.55	13,365.61
经营活动现金流量/净利润③=①/②	2025年	37.82%	-119.37%	-237.45%
	2024年	17.21%	637.74%	704.79%
	2023年	40.63%	26.76%	86.88%

如上表，公司现金流虽低于净利润，但 2025 年较 2024 年有所回升，与同行业公司相比，公司经营净流量相对平稳。

2、2025 年最后一个月经营活动现金流量净额、主要的现金流入对象、交易内容、当年交易金额

由于公司在关键节点进行相关款项的集中催收的现金管理模式，因此经营活动现金流量呈现关键节点（季末、年末）集中流入的趋势，2025 年最后一个月经营活动现金流量净额为 441,220.71 万元。

主要的现金流入对象、交易内容、2025 年交易金额如下表所示：

单位：万元

前十名现金流入对象	现金流入金额	交易内容（销售）	交易内容（采购）	销售规模	采购规模
宁波砾创新能源有限公司	101,704.53	PE（聚乙烯）、PET、PVC（聚氯乙烯）、海绵钛、钛白粉、钛精矿、钛渣	PP（聚丙烯）	351,904.80	31,475.42
宁波丰裕奥科新材料有限公司	80,852.32	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、钛白粉、钛精矿	甲醇、钛渣	210,333.08	123,003.37
宁波嵘创新材料有限公司	63,445.87	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、滑石粉、精对苯二甲酸（PTA）、钛白粉、钛精矿、钛渣、填料		272,397.97	-
天津创途新材料有限责任公司	59,040.27	PVC（聚氯乙烯）、兰炭、钛白粉、钛精矿、钛渣	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、钛渣	93,679.49	30,087.20
上海燊化新材料有限公司	50,998.73	PE（聚乙烯）、PP（聚丙烯）、甲醇、钛白粉、钛精矿、天然金红石	PVC（聚氯乙烯）、钛渣	131,903.73	60,136.02
山东民生承运供应链有限公司	40,468.18	红枣、皮棉、橡胶	毛棉籽	81,322.98	7,451.93
海南优供实业有限公司	37,267.41	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、肉类、钛白粉、钛精矿、钛渣		227,430.69	-
江苏铭凯瑞能源科技有限公司	34,180.79	PE（聚乙烯）、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、钛渣	PET、精对苯二甲酸（PTA）、钛白粉、钛精矿	113,293.92	131,071.35
北京唐创新能源有限公司	29,308.46	PE（聚乙烯）、PET、PP（聚丙烯）、PVC（聚氯乙烯）、钛白粉、钛精矿、钛渣、无烟煤		195,359.82	-
山东民生物产科技有限公司	27,941.72	红枣、皮棉	PP（聚丙烯）	63,130.13	-
合计	525,208.27			1,740,756.62	383,225.27

如上表，基于平台交易的具体特点，相关客商在不同的交易中可能同时体现为供应商或者客户，并且采销交易及资金独立结算，因此同一客商会同时存在流入和流出的情况。既销售又采购的原因：多多平台本身不参与生产，也不限定企业类型。无论是生产企业、贸易商，还是终端用户，只要在产业链中有采购或销售需求，都可以成为平台的合作伙伴，平台覆盖多个垂直品类，同一企业不同品类中具备不同角色，说明平台已深度嵌入其供应链，服务价值被充分认可。双向合作降低了沟通成本与信任建立周期，平台对其履约能力、信用状况、服务响应更了解，风控更精准，更容易推动年度协议、账期协同、仓配一体化等深度合作，助力平台实现“采销一体、闭环运营”。

宁波丰裕奥科新材料有限公司、宁波砾创新能源有限公司为公司长期合作伙伴，公司根据客户信用政策给予一定账期，因与该客户存在持续性原材料采购需求，故在年底集中清账。结合公司订单情况、下游市场需求预判及年度经营规划，预计未来一段时期内化工原料采购规模将持续走高，相关大宗商品市场货源偏紧、价格波动频繁，为提前锁定优惠采购价格、锁定上游产能配额，避免旺季原材料缺货断供影响订单履约，公司基于对后期业务规模的合理预测，签订年度框架采购协议并提前支付大额预付款用于锁量锁价；该笔预付款并非限定仅在短期内消耗，可在后续较长周期内多批次采购中滚动抵扣，若后续实际业务采购规模未达到前期预测水平，双方将按照合同约定对剩余未抵扣预付款办理资金退回。宁波砾创新材料有限公司系2022年开始与公司合作，为公司长期深度合作的核心企业，信用度高，公司给予一定账期，部分款项在年底集中清账。

对于同时体现为供应商或者客户，除特殊原因外，相关交易品类不存在重合，上表中，公司向天津创途新材料有限公司既销售又采购钛渣，2025年销售钛渣不含税收入2392.94万元，采购钛渣不含税成本2474.14万，主要系出现紧急供需时，为保障下游订单及时履约，临时紧急调货，属于行业常规的货源调货情况。

公司与天津创途的具体交易明细如下：

单位：万元

客户名称	商品品类	总额确认收入	净额确认收入规模
天津创途新材料有限责任公司	PVC（聚氯乙烯）	15,498.08	17,805.19
	钛白粉	33,090.15	21,904.10
	钛精矿	574.98	2,414.03
	钛渣	2,392.94	-
合计		51,556.16	42,123.33

单位：万元

供应商	商品品类	总额确认成本	净额确认成本规模
天津创途新材料有限责任公司	PE（聚乙烯）	15,540.92	3,743.85
	PET	428.30	-0.00
	PP（聚丙烯）	3,849.37	5,982.13
	钛渣	-	2,474.14
合计		19,818.59	12,200.13

该客户为长期合作伙伴，公司根据客户信用政策给予账期，因与该客户存在持续性原材料采购需求，故在年底集中清账。为锁定供货产能、锁定采购价格，避免原材料断供耽误订单履约，通过预付货款的方式提前锁量锁价，预付款可在后续多批次采购中逐笔抵扣，保障供应链稳定，因此年初会再进行预付，年后流出69,092.82万元，为根据采购合同滚动预付，年后采购已交付金额5.32亿（不含税金额）。

3、2026 年 1 季度末经营活动现金净流出的原因，主要现金流出对象及其在 2025 年的交易金额

受当前宏观环境影响，以及整体市场下行影响，上游合作方提升了预付款要求，下游客户受资金状况影响结算节奏放缓，公司资金使用压力有所上升。公司一方面为了保障关键商品供应而向上游预付大额款项，另一方面为了稳定客户关系而适当延长了下游账期，从而形成了阶段性的现金流缺口。另一方面，公司主动承担产业协同责任，在复杂环境下持续践行“链式服务”理念，通过双九链商节、区域试点等方式，实质性支持产业链伙伴渡过阶段性困难，体现在让渡部分利润、优化账期等举措上，客观上对当期经营性现金流形成一定压力这也是公司面对当前环境主动采取“保供”和“稳客”策略的结果，短期虽加大了经营性现金流出压力，但有利于增强上下游合作粘性与长期生态健康。

综合上述因素，公司 2026 年 1 季度末经营活动现金存在净流出。主要现金流出对象及其在 2025 年的交易金额如下表所示：

单位：万元

前十名现金流出对象	2026年1季度现金流出金额	2026年1-5月采购交易金额	2025年采购交易额
中鑫智算（江苏）科技有限公司	91,568.00	86,024.78	122,609.96
宁波丰裕奥科新材料有限公司	86,682.50	53,878.88	123,003.37
天津创途新材料有限责任公司	69,092.82	53,172.09	30,087.20
江苏长链数字科技有限公司	61,380.89	78,693.13	319,695.38
水发西部产业集团有限公司乌鲁木齐分公司	54,833.26	36,535.71	26,404.46
广州穗玥新材料有限公司	53,420.43	32,030.33	108,178.70
江苏铭凯瑞能源科技有限公司	52,875.19	62,069.67	131,071.35
上海浩昌实业有限公司	45,815.07	42,665.83	114,099.99
江苏东海产业发展控股有限公司	41,166.41	55,106.29	133,372.46
北京阳光绿地新材料有限公司	37,580.22	96,864.35	139,532.02
合计	594,414.79	597,041.06	1,248,054.87

4、结合前述情况，分析公司是否存在对同一主体及其关联方在期末收款，但在 2026 年资金转出的情况

公司客商存在既是客户又同时是公司供应商的情况，对于此类交易，从资金结算上看，销售与采购独立进行结算，因此存在对同一主体及其关联方在期末收款，但在 2026 年资金转出的情况，属于公司业务开展导致的正常情况。

单位：万元

前十名现金流入对象	现金流入金额	2026年1季度现金流出金额	2025年采购交易额	2026年1-5月采购交易金额
宁波砾创新能源有限公司	101,704.53			
宁波丰裕奥科新材料有限公司	80,852.32	86,682.50	123,003.37	53,878.88
宁波嵘创新材料有限公司	63,445.87			
天津创途新材料有限责任公司	59,040.27	69,092.82	30,087.20	53,172.09
上海燊化新材料有限公司	50,998.73			
山东民生承运供应链有限公司	40,468.18			
海南优供实业有限公司	37,267.41			
江苏铭凯瑞能源科技有限公司	34,180.79	52,875.19	131,071.35	62,069.67
北京唐创新能源有限公司	29,308.46			
山东民生物产科技有限公司	27,941.72			
合计	525,208.27	208,650.51	284,161.92	169,120.64

（三）货币资金存放的主要银行及金额、银行所在地与公司经营地是否相匹配；相关货币资金是否存在归集共管、资金池、质押担保等情况；并结合存贷款利率，并说明公司存在大额货币资金的同时大额借款的原因及合理性；

截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金合计 642,419.37 万元，货币资金存放的主要银行及金额如下所示：

单位：万元

前十名银行名称	2025年期末货币资金金额
浙江民泰商业银行股份有限公司	133,890.69
杭州银行股份有限公司	82,689.05
宁波银行股份有限公司	70,182.21
中信银行股份有限公司	67,424.38
兴业银行股份有限公司	53,708.40
北京银行股份有限公司	52,670.50
乌鲁木齐银行股份有限公司	41,050.26
招商银行股份有限公司	26,207.05
平安银行股份有限公司	25,664.15
江苏银行股份有限公司	24,895.85
合计	578,382.55

公司制定了《银行账户管理办法》，对银行账户的设置、开立、变更、撤销等银行账户全流程管理进行了详细规定，并在公司日常活动中对银行账户进行严格、规范管理。开立银行账户需要进行相应的申请及审批，申请报告应详细说明本公司的基本情况和申请开户的理由，包括开立账户的名称、用途、使用范围，开户依据或开户理由，相关证明材料清单及其他需要说明的情况等。公司原则上按照公司经营地进行属地开户，特殊情况下，出于贷款行授信、业务结算便利等，存在异地开户的情况。

2025 年 12 月 31 日期末货币资金中，货币资金余额在 500 万元以上的账户余额合计 632,479.09 万元，占比 98.45%。其中，经营地与银行所在地不同的具体银行账户如下：

单位：万元

公司名称	银行名称	公司经营地	银行所在地	账户余额	差异原因
北京涂多多电子商务股份有限公司	浙江民泰商业银行股份有限公司	北京市	湖州市	75,292.27	江浙地区设有分公司，为了江浙地区的客商结算方便设立
宁波顶创太化新材料有限公司	浙江民泰商业银行股份有限公司	宁波市	湖州市	58,598.11	

公司名称	银行名称	公司经营地	银行所在地	账户余额	差异原因
北京涂多多电子商务股份有限公司	中信银行股份有限公司	北京市	包头市	41,783.12	内蒙有子公司，为了内蒙地区客商结算方便设立，并且银行给授信
宁波中玻嘉岩新材料有限公司	中信银行股份有限公司	宁波市	包头市	8,000.72	为对接包头本地合作客户，便利异地资金结算，故开立当地账户
新疆涂多多数字科技有限公司	乌鲁木齐银行股份有限公司	霍尔果斯市	乌鲁木齐市	40,902.60	总部设在乌鲁木齐，并且给银行授信
新疆涂多多数字科技有限公司	兴业银行股份有限公司	霍尔果斯市	北京市	27,288.69	新疆涂多多刚开始有业务，新疆没有财务人员，为了方便业务沟通
宁波粮和油多多电子商务有限公司	兴业银行股份有限公司	宁波市	北京市	861.00	银行授信，开承兑业务

如上表，期末公司将 133,890.38 万元的大额资金存放于浙江民泰商业银行股份有限公司湖州市分行，主要源于北京涂多多及宁波顶创虽然在湖州本地未设立湖州属地公司主体，但公司在浙江省宁波市、台州市均设有主体公司，且江浙地区的业务和上下游客户较多，公司与该行正在开展全方位的业务洽谈，包括但不限于银行授信，在线支付等，希望与其进行长期合作。民泰银行作为区域精品城商行，其国资背景、合规经营、专业服务及与公司发展的高度协同性，使其成为安全、务实且具备战略价值的合作伙伴：

（1）硬核区域行业地位，经营稳健性可落地、可核验

民泰银行源自浙江台州，与台州银行、泰隆银行并称“台州小微金融三杰”，是浙江省民营小微金融体系的奠基机构，同时位列浙江省 13 家核心法人城商行，属于省内重点扶持、重点监管的优质地方金融机构，行业地位具备官方与市场双重背书。

相较于国有大行、全国股份制银行聚焦大型企业、头部项目的定位，民泰银行深耕江浙下沉市场，专注服务中小微企业、个体工商户及县域实体经济，精准匹配江浙区域民营经济发展特性，形成了独有的差异化核心竞争力。经营层面，该行自 2010 年起连续入选英国《银行家》全球银行 1000 强，资产规模持续稳健增长，无重大经营波动、无重大合规处罚记录。同时，其风控体系完全贴合江浙中小实体企业经营周期轻、资产体量小、资金周转高频的特点，合规经营体系成

熟完善，在江浙同类区域性城商行中，信用资质、经营稳定性、市场公信力均处于中上游水平，能够为公司提供持续、稳定、安全的金融服务支撑。

（2）全域化区域布局，完全匹配公司江浙经营版图

公司核心业务、上下游客户、合作资源高度集中于江浙长三角区域，湖州虽无公司属地主体，但属于公司浙北区域核心业务辐射范围，跨区域合作具备真实经营场景支撑。而民泰银行的网点布局与公司经营版图高度契合，是极少数实现“浙江全域覆盖、跨省辐射长三角”的地方法人城商行。

该行以台州为总部，在杭州、宁波、湖州、嘉兴、温州、绍兴等浙江全部核心地市均设立标准化分支机构，服务网络深度渗透各地县域、乡镇实体经济，可全面覆盖公司浙江全域业务需求。同时，通过跨区域分支机构、村镇银行布局及专属长三角金融服务体系，业务辐射江苏全境，完美适配公司江浙跨区域经营、全域开展业务的发展模式。

从服务能力来看，相较于仅局限单一地市的地方银行，民泰银行具备全省统筹、跨省联动的综合服务能力，可支撑公司跨城市、跨区域的资金结算、授信融资、资金存放需求；相较于大型头部城商行，其深耕下沉市场的服务模式更贴合中小民营实体企业，针对细分领域的服务精细化、定制化程度更高，在县域金融、中小微授信、普惠结算等公司高频需求场景中，具备不可替代的实操优势。

（3）精准业务定位，完全适配公司民营实体经营属性

江浙区域经济核心支柱为中小微企业、民营实体经济，公司作为区域民营市场经营主体，业务模式、资金需求、发展节奏与区域民营经济高度契合。民泰银行长期坚守“服务小微、服务民营、服务县域”的核心定位，三十余年聚焦江浙民营实体经济，小微贷款、民营企业贷款余额常年稳居区域行业前列，是江浙中小微、民营企业最核心、最资深的合作银行之一，对区域民营企业经营逻辑、融资痛点、资金需求的理解远超外来银行。

在实操服务层面，民泰银行依托本土化风控体系、高效审批流程、专属定制化产品矩阵，针对江浙轻资产实体、科创小微、个体商户推出适配性极强的特色金融服务，涵盖专利权质押贷款、线上普惠极速信贷、供应链小微金融、高频便

捷结算等多元产品。这类产品精准匹配公司及上下游企业资金周转快、融资场景灵活、结算需求高频的经营特点，可切实解决公司日常经营中的融资、结算、资金管理实际需求，合作具备明确的业务落地场景，绝非形式化合作。

（4）差异化错位发展，跨区域合作具备充分合规与商业合理性

民泰银行与湖州银行同属浙江省国资背景、合规稳健的核心法人城商行，二者资质合规性、经营安全性均有充分保障，但形成了清晰的错位发展格局，可精准匹配企业不同经营需求：湖州银行核心优势聚焦绿色金融、综合授信、资金保值配置；民泰银行核心优势聚焦小微普惠、民营实体服务、县域下沉赋能、高效资金结算。

目前省内金融监管及行业规则无属地经营、属地合作强制绑定要求，企业可根据自身业务场景、资金需求、服务适配性自主选择合作银行，跨区域银企合作完全符合行业惯例及合规要求。对公司而言，湖州区域业务可依托民泰银行湖州分支机构落地服务，同时其江浙全域布局、小微专属服务体系，可全面支撑公司宁波、台州主体公司及江浙全域业务发展，能够弥补单一属地银行服务场景局限，实现资金存放、授信融资、日常结算、产业赋能的多元化需求匹配，商业合理性、实操价值突出。

综上，民泰银行虽非全国性头部大行，但属于江浙区域经过市场与监管双重检验的精品标杆城商行。其国资背景加持、经营合规稳健、区域布局全面、小微服务专业、落地场景充足，核心优势与公司江浙区域发展战略、民营实体经营属性、日常资金与融资需求高度契合。公司选择与民泰银行开展长期战略合作，是基于自身经营布局、业务发展刚需、资金安全管控做出的审慎、合规、务实决策，不存在异常合作情形，能够充分满足公司大额资金存放、常态化银企合作、长期融资发展的各项需求。

公司货币资金不存在归集共管和资金池的情况，货币资金存在质押担保的货币资金为 187,440.62 万元，主要是为开具银行承兑汇票和借款而进行的质押担保，存在涉诉冻结资金 5,346.48 万元，已于期后全部解除且无实际损失产生。

公司存款利率为 0.02%-0.35%，公司贷款利率为 2.10%-6.40%，存款利率小于贷款利率。除受限资金和限定具体用途的资金之外，公司全年的可自由支取的

货币资金月末平均余额为 4.97 亿元，远低于公司期末借款余额。公司需要借款维持正常的运营所需，资金存贷款规模及结构符合公司实际运营资金需求，公司借款具有合理性。

（四）信用证贴现和应收账款保理本年度大幅上升的原因，对应的主要交易方及金额；并结合公司融资渠道、经营活动资金流转等，分析公司货币资金是否存在实质性受限的情况。

1、信用证贴现和应收账款保理本年度大幅上升的原因

如前述，受当前宏观环境影响，上游供应商普遍强化现金流管理，要求提高预付款比例；而下游客户因资金压力主动减少预付、延长账期或更倾向于采取票据或信用证进行款项结算，从而导致公司经营资金“两头承压”，营运资金面临阶段性缺口。在大宗商品和工业原材料行业，采用银行承兑汇票、信用证等票据进行结算是通行惯例，信用证本身是一个常见和成熟的金融工具。公司基于资金需求进行信用证贴现是公司盘活应收账款加快资金回笼的重要手段，公司本年信用证贴现 2.51 亿元，较以前年度上升。公司应收账款逐年攀升，应收账款保理费率日趋下降及交易条件日益成熟，公司在快速回收应收账款资金的诉求之下，公司将应收账款进行保理作为了公司融资的一种方式。

综合来看，应收账款保理及信用证贴现这两类业务的增长，一方面是下游客户资金延长账期及更换支付方式导致公司应收账款上涨带来的被动融资需求增加，也说明我们正在利用当前的政策和利率窗口，进行应收账款盘活并加快资金回笼的必要方式。

2、对应的主要交易方及金额

对应的主要交易方及金额如下所示：

单位：万元

项目	主要交易方	金额
信用证贴现	UPL LIMITED	2,168.94
	宁波市慕美新材料科技有限公司	2,974.13
	霍尔果斯开建资产运营管理有限公司	20,000.00
应收账款保理	天津中财商业保理有限公司	59,300.00
	中通融商业保理有限公司	18,000.00

项目	主要交易方	金额
	深圳国盈商业保理有限公司	6,000.00
	珠海横琴金投商业保理有限公司	500.01
	杭州银行股份有限公司金华兰溪支行	4,335.20
	上海浦东发展银行股份有限公司武汉分行	416.76
	中国银行宁波江北电商支行	1,000.00
合计		114,695.05

3、并结合公司融资渠道、经营活动资金流转等，分析公司货币资金是否存在实质性受限的情况。

公司采用自营集采模式，业务具有“上游预付周期短、下游回款周期相对长”的特点，规模增长越快，对营运资金的即时调度需求越高。2025 年收入平稳增长，叠加多多平台快速渗透（当前行业平均渗透率仍仅约 1%），客观上需要保持充足的可动用流动性以支撑订单履约、供应链协同及平台生态建设。

公司已建立“自有资金+银行授信+资本市场工具”相结合的融资体系：银行授信额度充足，借款利率处于行业较低水平；借款主要系主动优化负债结构、锁定低成本资金，体现公司“现金为王+弹性负债”的审慎财务策略；经营性现金流虽阶段性承压，但风控体系健全，资金链整体安全、可控、可持续。

2025 年 12 月 31 日，使用存在限制的货币资金余额共计 192,787.13 万元，主要为用于质押担保的定期存款 187,440.62 万元及诉讼冻结导致的受限资金 5,346.48 万元（已于期后全部解除且无实际损失产生），此外，募集资金余额 51,188.78 万元存在特定使用用途。除此之外，公司货币资金不存在其他实质性受限的情况。

综上，公司货币资金不存在因违规、涉诉或流动性危机导致的实质性受限，当前资金安排高度匹配商业模式与发展阶段，既保障了运营安全，也为长期战略落地提供了坚实支撑。

二、会计师回复：

（一）针对上述事项，我们主要执行了但不限于以下核查程序：

（1）了解公司应收账款上升的原因，获取并复核应收账款期后收款情况；

(2) 获取并复核逾期应收账款明细表，通过访谈及公开信息检索，查询客户信用状况，是否存在破产、重大诉讼、失信等情况，是否能够收回，是否应按照个别认定法计提坏账。对于按照账龄计提坏账准备的组合，通过复核迁徙率模型、预期信用损失率模型，复核公司目前使用的预期信用损失率的合理性，并对坏账准备的计提金额进行重新计算复核。

(3) 结合现金流量表附表分析经营性现金流量偏离净利润的原因，并与同行业进行对比是否存在重大差异；

(4) 获取并复核 2025 年最后 1 个月现金流入及 2026 年 1 季度现金流出明细，复核主要对象流入流出明细，对于同一主体的流入流出，关注相关交易及相应资金流转安排是否具有合理的商业理由；

(5) 获取开户清单，核实财务核算银行账户的完整性；了解银行账户的性质、用途、归属地等情况；

(6) 结合银行函证程序，核查公司银行存款、其他货币资金、担保、借款、票据等情况，并结合回函体现的受限情况核查是否存在其他实质性受限的情形；

(7) 获取全年月均的不受限货币资金余额与短期借款的差异对比表，判断实际资金缺口，分析借款的必要性及借款余额的合理性；

(8) 获取信用证贴现合同及票据、应收账款保理合同及转让协议，并向公司了解其采用信用证贴现合同及票据、应收账款保理融资的原因并分析其合理性。

(二) 经核查，我们认为：

(1) 公司的应收账款与订单交易规模相匹配，应收账款增加具有商业合理性。

(2) 公司披露的应收账款期后回款情况，未回款金额逾期超过 3 个月的客户名称、交易金额、期末应收账款金额及未回款金额、交易内容、坏账计提情况与我们核查情况一致，相关坏账准备计提符合会计准则规定，计提充分。

（3）公司经营活动产生的现金流量净额近三年低于当期净利润的原因符合企业实际经营情况，公司与同行业可比公司业务模式存在差异，因此经营活动现金流表现不同，差异具有合理性；

（4）2025 年 12 月主要现金流入及 2026 年 1 季度末经营活动现金净流出基于相应的交易产生；

（5）公司 2025 年末货币资金真实存在，主要货币资金账户与实际经营地基本匹配；

（6）货币资金受限情况已在财务报表附注中披露，经核查，未发现资金池、第三方资金归集或其他实质性受限情形；

（7）公司在大额货币资金情况下同时存在借款，结合公司业务模式及资金需求，相关安排具有商业合理性，符合企业实际需要；

（8）公司信用证贴现和应收账款保理业务 2025 年度大幅上升，主要系公司为缓解经营活动资金周转压力、优化资金使用效率、拓宽多元化融资渠道所导致，相关信用证及保理业务具有合理性。

问题 4. 关于其他问题。

公司销售费用中邮递运输仓储费和咨询服务费金额分别为 4,568.52 万元和 5,226.33 万元,营业外支出中罚款滞纳金为 1,960.26 万元,同比存在一定变化。

请公司补充披露:(1)邮递运输仓储费的主要内容,与收入的匹配性;(2)本期销售费用及管理费用中咨询服务费的主要构成明细,同比增加的原因,主要供应商及金额、提供的服务内容;(3)罚款滞纳金的构成及原因。请年审会计师发表意见。

一、公司回复:

(一) 邮递运输仓储费的主要内容,与收入的匹配性;

邮递运输仓储主要核算不与具体销售合同直接相关,而是出于公司仓储布局的公司租赁仓库的费用,因此仓储费与公司租赁的仓库地区、面积、时间等直接相关,因为公司相关交易并不全部经公司自有仓进行货物周转,因此邮递运输仓储费与收入不存在直接的匹配关系。2025 年邮递运输仓储的主要构成如下:

单位:万元		
供应商	交易内容	不含税费用
辽西大宗仓储(阜新)有限公司	仓储费	1,195.81
四川顺世风运供应链管理有限公司	仓储费、邮递费、运费、装卸费	471.14
江苏宝湾智慧供应链管理有限公司	仓储费	237.88
山东瑞天下智慧仓储物流有限公司	仓储费	192.28
青岛亦木国际仓储物流有限公司	仓储费	188.68
乐坤(杭州)物联网技术有限公司	仓储费	161.13
合计		2,446.92

(二) 本期销售费用及管理费用中咨询服务费的主要构成明细,同比增加的原因,主要供应商及金额、提供的服务内容;

本期销售费用中咨询服务费的主要构成明细为居间服务费、市场分析咨询等相关费用;管理费用中咨询服务费的主要构成明细为管理及信息咨询、基金管理经费、中介机构服务费(审计、法律等)。

本期销售费用咨询服务费 5,226.33 万元,较上期增加 3,252.93 万元,主要系公司当期加大市场开拓力度所致。相关费用均用于日常经营及市场拓展活动,具体包括居间服务费、市场与行业调研分析、渠道拓展、商务咨询、行业信息咨

询、品牌营销、展会推广咨询等，旨在获取行业信息、优化销售策略。同时，随着业务板块增多、合规要求提升，公司为弥补内部专业能力短板，优化合作渠道、打造品牌营销体系、推进重点项目落地，相应增加了商务策划、项目评估等咨询服务投入。上述费用支出均符合企业常规经营模式。

本期管理费用咨询服务费 4,274.20 万元，较上期增加 1,288.02 万元，主要系公司业务规模逐步扩大，内部管理复杂度上升，以及行业合规监管力度加大所致。相关咨询费用主要包括法务法律、财税审计、管理战略、资质认证、行业合规等方面的服务投入。具体而言：一方面，为强化经营风险防控能力，公司加大了在财税法务、内控风控、知识产权等合规类咨询领域的投入；另一方面，为适应业务发展节奏，公司委托外部专业机构开展了组织架构优化、管理制度搭建、数字化运营升级等管理咨询工作。上述投入均符合公司当前发展阶段的实际管理需求。

主要供应商及金额、提供的服务内容具体如下：

单位：万元

供应商	交易内容	交易金额
上海英新信息技术有限公司	居间服务费及市场分析咨询	1,561.32
上海兑义成科技有限公司	居间服务费及市场分析咨询	1,099.06
上海六朋科技有限公司	居间服务费及市场分析咨询	422.64
上海奥案合信息科技有限公司	居间服务费及市场分析咨询	401.89
北京市自然科学基金委员会办公室	基金经费	400.00

如上表，相关交易内容主要为市场开拓相关居间费用。具体依据品类不同，按照交易重量、交易额对应的比例或基数等综合计算。相关居间服务费能够对应到具体的品类及供应商，与交易对应的客户及供应商无关联管理。

（三）罚款滞纳金构成及原因。

主要为税费相关的罚款（63.03 万元）及税费滞纳金（1,894.72 万元）构成。

二、会计师回复：

（一）针对上述事项，我们主要执行了但不限于以下核查程序：

- 1、获取并复核邮递运输仓储费明细表，并了解其变化原因；
- 2、获取销售费用、管理费用中咨询服务费明细表，向管理层了解并分析本期相关费用上涨的合理性；
- 3、抽取大额咨询服务项目，检查服务合同、结算单、发票、付款凭证；
- 4、获取并复核罚款滞纳金构成明细表，了解罚款及滞纳金的原因，检查账务处理的准确性。

（二）经核查，我们认为：

- 1、邮递运输仓储费主要为仓储费、装卸费等，由于收入存在不同的模式，因此与收入不存在直接配比关系；
- 2、销售费用及管理费用咨询服务费主要明细与我们核查情况相一致，同比增加具有合理性；
- 3、罚款滞纳金主要为税费相关的罚款及滞纳金，与我们核查情况一致。

公司披露的信息以《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《证券时报》和上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

北京国联视讯信息技术股份有限公司董事会

2026 年 7 月 15 日