（上接18版）

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	3,739.00	该供应商主营燃料油生产，因其检业务牵连，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
江苏汇达煤贸易有限公司	1,880.50	216.34	煤炭	3,060.00	下游客户逐步提货中，630 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
河北豪瑞化工科技有限公司	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
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	4,441.16	706.30

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
雷尔果熔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、JP（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
新疆昊迈锦业商贸有限公司		2,829.72		2,829.72		客户经营暂时出现困难，经双方协商，该多名终予客户信用证长账期	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
中科星图金服（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
张家港保税区润隆国际贸易有限公司		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，暂无法正常支付	2026年12月	276.68
湖北恒益碳氢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
江苏域豪供应链有限公司	2,165.23	1,001.23		1,001.23	三炭	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
乐趣能源科技有限公司	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
雷尔果熔市重建建筑工程有限公司		1,300.00	448.84	851.16		经双方协商，款项陆续分期回款	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，经营目前停滞，无力按期支付货款。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	2026年11月	256.05
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
山西中然美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	得－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	11,242.36	11,611.86
净利润②	2025年	159,044.54	36,929.87	-37,886.96
	2024年	173,525.24	29,571.10	4,801.35
	2023年	170,310.80	42,012.56	13,365.61
经营活动现金流量/净利润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
宁波联创新能源有限公司	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、煤料		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
上海泰化新材料有限公司	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	7,45.193
海南优供实业有限公司	37,287.41	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，都可以成为平台的作伙伴，平台覆盖多个垂直品类，同一企业在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、宁波嵘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，故在年底需不清账。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。宁波嵘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）	15,436.06	17,806.19
	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）	3,849.27	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	319,696.38
大发西部产业集团有限公司马鲁木齐分公司	54,833.26	36,528.71	26,404.46
广州穗明新材料有限公司	53,428.43	32,030.33	106,178.76
江苏铭凯瑞能源科技有限公司	52,875.19	62,069.67	131,071.35
上海昌邑实业有限公司	45,917.09	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
宁波嵘创新能源有限公司	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
上海泰化新材料有限公司	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	37,287.41	-	-	-
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；

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	41,060.26
招商银行股份有限公司	26,307.06
平安银行股份有限公司	25,664.15
江苏银行股份有限公司	24,896.85
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	银行所属地	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	75,202.27	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	
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
宁波中城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	新疆涂多多暂用开始有业务，新疆没有财务人员，为了方便业务沟通
宁波极积瑞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、常态化锁企合作、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
	雷尔果熔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
	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