（上接C114版）

2、建立专项催收台账：台账详细登记合作客户、欠费类型、欠款总额、逾期时长、业务对接人、未付款核心原因、历次催收记录、回款进度，实行一户一档动态管理。

3、模排客户经营状况：实地走访合作厂区、经营场地，核查客户货运业务量、经营现金流、同行口碑等情况，同步模清客户合作上下游货源企业，挖掘回款渠道。

4、厘清欠款纠纷：梳理争议事项、费用核算异议、签收流程漏洞等遗留问题，划分争议金额与无争议运费金额，优先敲定无争议款项回款方案。

（二）明确内部催收责任分工

1、业务负责人：为第一催收责任人，全程负责对接沟通、上门对账、协调业务纠纷，运费回款直接与业务提成、绩效奖金挂钩，人员离职必须签订清收责任书，持续配合后续对账与取证工作。

2、财务部：负责核对运费账目、出具正式结算对账函、统计长账龄金额、跟进资金到账、按时计提坏账准备，做好账务风险管控。

3、法务部：负责出具正式催款文书、处理欠款纠纷、对接诉讼维权、办理财产保全，把控催收合规性。

4、管理层：牵头对接大额长账龄欠款客户负责人，统筹疑难欠费协商谈判，审批折扣回款、分期还款等方案。

（三）分级递进式催收举措

第一阶段：正式文书催告，敲定还款意向

1、出具加盖企业公章的正式催收函，清晰列明逾期费用总额、逾期时长、合同约定逾期违约责任，明确最终还款期限，采用EMS邮寄+企业微信、对公邮箱双重送达，留存全部送达凭证。

2、安排业务与财务人员联合上门对账，现场核对全部业务明细，消除账目核对分歧，要求客户出具书面还款承诺书。

3、针对长期合作的客户，约谈确定合规分期还款计划，签订还款协议，明确每期还款金额、还款日期，约定逾期加重违约处罚条款。

第二阶段：收紧业务权限

1、暂停客户的优惠信用政策、月结账期、运费垫资等合作福利，取消运力优先调配权限，杜绝新增欠款。

2、对接客户上下游合作企业，告知运费长期逾期事实，借助行业合作圈口碑约束，督促客户主动结清欠费。

第三阶段：灵活制定回款方案，快速盘活呆滞账款

1、现金折扣回款：针对经营正常、暂时资金紧张的客户，在合理范围内制定短期现金结清优惠，明确折扣比例，签订运费结清协议，全款到账后终止全部债权债务关系。

2、债务置换抵账：协商以客户自有货物、仓储货品等实物评估作价抵扣运费，签订正式抵账协议，完成货物清点与交接手续。

3、拆分争议款项：针对存在争议的费用，双方协商确定合理扣款金额后，剩余无争议运费限期全额结清。

第四阶段：法律施压催收，强化回款约束力

1、协商无果后，委托专业律师出具正式律师函，明确告知拒不结清一年以上逾期运费，将直接启动司法程序，维权产生的诉讼费、律师费、保全费、差旅费等全部由欠款方承担。

2、整理全套证据链，向法院提起诉讼，对于债权清晰、单据齐全的欠款，优先申请支付令，简化维权流程，降低维权成本；大额欠款同步申请诉前财产保全，冻结客户对公账户、营运资产，防止资产转移逃避债务。

（四）行业专属机构辅助催收

1、委托具备正规资质的商账催收机构，对接一年以上欠款，约定合规回款分成，全程规范催收流程，维护企业口碑。

2、通过合法债权转让、保理处置方式，快速回笼部分资金，缓解企业资金周转压力。

（五）财务风控与长效管控机制

1.规范财务计提核销：严格按照企业财务制度，对逾期一年以上运费应收款项足额计提坏账准备；穷尽所有催收手段依旧无法收回的欠款，完善催收凭证、司法文书等资料，履行内部审批流程后完成坏账核销，坚持账销案存，后续发现可执行资产持续跟进追偿。

2.优化前端业务风控：新合作货运客户严格审核资质，划定信用等级，严控长账期结算模式；长期合作客户缩短结算周期，坚持按月对账、按月结算，留存完整的物流单据，从源头减少一年以上长账龄欠款形成。

3.定期复盘整改：每月召开长账龄运费清收专项会议，通报催收进度，梳理催收难点，优化催收方式；明确结算时限、逾期罚息、费用界定等内容，规避后续结算纠纷。

通过上述组合催收措施，截至目前已收回逾期欠款金额5,062.84万元，已签署或初步达成债务重组意向金额约625.00万元。

（3）说明不同组合、不同账龄的应收账款信用风险、坏账准备计提比例的确定依据，各组合坏账计提比例存在差异的原因及合理性，对比同行业可比公司说明公司坏账计提政策是否合理。

（一）说明不同组合、不同账龄的应收账款信用风险、坏账准备计提比例的确定依据，各组合坏账计提比例存在差异的原因及合理性

公司根据不同业务类型和客户所属行业划分应收账款信用风险组合，不同组合的客户结算模式、主体资信、行业周期存在差异，信用风险特征也存在显著不同。不同账龄的应收账款通常随着账龄的增加，违约概率、损失率同步上升，信用风险持续恶化。

公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征划分为若干组合，在组合基础上，采用迁徙率模型及前瞻性估计调整，构建减值矩阵，并据此计提组合的坏账准备。

公司不同组合的划分依据、坏账计提方法及计提比例具体如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法	计提比例
内部关联方	合并范围内的应收款项	一般不计提坏账，除非有客观证据表明其发生了减值	0.00%
综合物流客户	综合物流业务客户	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	1年以内：2.42% 1—2年：44.50% 2—3年：60.12% 3—4年：92.89% 4—5年：72.20% 5年以上：87.37%
商品销售客户	商品销售业务客户	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	1年以内：0.97% 1—2年：8.32% 2—3年：32.97% 3—4年：78.38% 4—5年：78.40% 5年以上：96.96%
工程客户	工程业务客户	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	1年以内：4.27% 1—2年：8.37% 2—3年：13.57% 3—4年：16.96% 4—5年：29.56% 5年以上：97.12%

如上表所示，除单项计提坏账准备的应收账款外，公司将应收账款划分为综合物流客户组合、商品销售客户组合和工程客户组合，因为各组合历史回收率不同，根据不同组合的历史回收率计算的坏账计提比例因而存在差异，其中，综合物流客户组合的坏账准备整体计提比例为24.45%，商品销售客户组合的坏账准备整体计提比例为6.08%，工程业务客户组合的坏账准备整体计提比例为11.66%，综合物流业务受行业周期影响，客户回款变慢，坏账计提比例相对最高，商品销售业务回款周期较短，坏账计提比例相对最低，工程客户居中，上述应收账款组合坏账计提与实际回款情况相符，具有合理性。

二、对比同行业可比公司说明公司坏账计提政策是否合理

（一）综合物流业务下，公司与同行业可比公司应收账款计提坏账准备比例对比如下：

公司	1年以内	1—2年	2—3年	3—4年	4—5年	5年以上	整体计提比例
飞力达	0.58%	10.02%	75.58%	100.00%	100.00%	100.00%	4.14%
新宁物流	1.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%	100.00%	3.19%
华鹏飞	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	16.05%
怡亚通	1.00%	5.00%	15.00%	100.00%	100.00%	100.00%	2.60%
平均值	1.90%	16.26%	50.15%	100.00%	100.00%	100.00%	6.50%
嘉诚国际	2.42%	44.50%	60.12%	92.89%	72.20%	87.37%	24.45%

注：怡亚通坏账计提比例为账龄组合坏账计提比例。

公司综合物流业务应收账款组合坏账准备计提比例高于同行业可比公司计提水平，主要原因系公司主要客户由于市场竞争原因或资金结算的问题延长了回款时间，导致综合物流业务组合应收账款迁徙率增加，预期信用损失率增加，坏账计提比例较高，公司综合物流业务组合坏账计提比例较同行业可比公司高具有合理性。

（二）商品销售业务下，公司与同行业可比公司应收账款计提坏账准备比例对比如下：

公司	1年以内	1—2年	2—3年	3—4年	4—5年	5年以上	整体计提比例
美的集团	未披露						2.21%
格力电器	3.34%	18.49%	42.22%	97.81%	97.81%	97.81%	10.62%
海信家电	未披露						2.56%
四川长虹	1.48%	20.66%	50.00%	98.15%	98.15%	98.15%	7.37%
平均值	2.41%	19.58%	46.11%	97.98%	97.98%	97.98%	5.69%
嘉诚国际	0.97%	8.32%	32.97%	78.38%	78.40%	96.96%	6.08%

公司商品销售业务应收账款组合坏账准备计提比例与同行业可比公司计提水平相当，公司商品销售业务应收账款组合坏账计提政策合理。

（三）工程业务下，公司与同行业可比公司应收账款计提坏账准备比例对比如下：

公司	1年以内	1—2年	2—3年	3—4年	4—5年	5年以上	整体计提比例
怡亚通	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
格力电器	3.34%	18.49%	42.22%	97.81%	97.81%	97.81%	10.62%
老板电器	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	8.12%
时代新材	1.72%	9.01%	17.18%	32.60%	88.74%	100.00%	3.72%
平均值	3.77%	10.63%	21.10%	46.35%	67.89%	75.70%	6.87%
嘉诚国际	4.27%	8.37%	13.57%	16.96%	29.56%	97.12%	11.66%

注1：怡亚通坏账计提比例为应收工程类款项坏账计提比例。

注2：存在工程客户的同行业可比公司未单独披露工程客户的计提情况。

公司工程业务应收账款组合坏账准备计提比例与同行业可比公司计提水平较高，同行业可比公司海尔智家、格力电器及老板电器未单独区分披露工程项目客户应收账款坏账计提情况，而是与商品销售合并计提，由于房地产行业下行、工程结算时间较长等原因，工程项目客户的预期信用损失率较商品销售高，公司工程业务应收账款组合坏账计提政策合理。

（4）结合前述问题以及主要对手方资信情况、履约能力及期后回款情况等，说明2025年应收账款坏账准备大幅增长的原因及合理性，是否存在前期计提不充分的情形。

一、2025年应收账款坏账准备大幅增长的原因

2025年末，公司应收账款坏账准备余额为15,148.67万元，较上年末增加6,622.91万元，增长77.68%，主要原因如下：

（一）账龄结构延长导致迁徙率上升

2025年末，公司账龄1年以上应收账款余额为29,036.94万元，占比43.40%，较上年末的19,793.20万元（占比29.58%）增加9,243.74万元。账龄延长直接导致以迁徙率为基础的预期信用损失模型计算的损失率大幅上升，进而驱动坏账准备计提金额增加。1年以上账龄增量主要集中于七大客户（合计增量9,873.43万元，占整体增量的106.81%），该等客户账龄延长系项目结算周期、行业竞争格局等客观因素所致，而非客户信用状况的根本性恶化。

（二）宏观经济及行业环境影响

2025年，受全球贸易环境变化、国内经济下行压力、居民消费意愿下降等多重因素影响，公司综合物流业务主要客户经营承压，回款节奏普遍放缓。公司客户结构中包含部分受贸易波动影响较大的制造业及贸易类企业，上述客户的资金周转速度下降直接导致应收账款账龄延长。

（三）预期信用损失模型自动触发损失率上升

公司严格按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，采用预期信用损失模型（迁徙率模型）计提坏账准备。随着账龄延长，各账龄段的迁徙率自动上升，模型计算的预期信用损失率随之提高，从而驱动坏账准备计提金额增加。公司信用政策、计提依据均未发生变化。

二、坏账准备大幅增长的合理性

（一）坏账准备增长与账龄结构变化匹配

公司信用政策及坏账计提政策未发生变化，坏账准备的增加系账龄结构延长、迁徙率上升的直接结果，二者变动趋势一致。

（二）主要对手方资信及履约能力良好

公司主要应收账款对手方中，除中国恒大集团外，其余均为大型企业或国有企业，资信状况良好，履约能力较强，均未被列入失信被执行人名单，不存在经营异常或破产清算等重大信用风险事件。

（三）坏账计提政策在同行业中较为谨慎

综合物流业务整体计提比例24.45%，高于飞力达（4.14%）、新宁物流（3.19%）、华鹏飞（16.05%）、怡亚通（2.60%）等同行业可比公司；商品销售业务计提比例6.08%，与美的集团、格力电器等相当；工程业务计提比例11.66%，处于同行业较高水平。

（四）期后持续回款

截至目前，2025年末逾期欠款已收回5,062.84万元，已签署或初步达成债务重组意向约625.00万元。主要客户持续回款，不存在大额应收账款长期无法收回的情形。

三、是否存在前期计提不充分的情形

（一）公司信用政策及坏账计提政策与前期保持一惯性，均采用迁徙率模型计算各组合不同账龄的预期信用损失率，未发生会计政策或会计估计变更。坏账准备增长系账龄结构延长这一客观事实触发各账龄段应收账款的预期信用损失率大幅增加所致。根据企业会计准则应用指南，预期信用损失率 = 历史损失率 ×（1 + 前瞻性调整），各账龄段预期信用损失率 = 该账龄段迁徙率*下一账龄段预期信用损失率。

关于商品销售客户组合及工程客户组合部分账龄段预期信用损失率2025年对比2024年存在差异的相关说明如下：

公司供应链分销业务板块主要为广州市三景电器设备有限公司代理销售松下电器业务，松下电器代理销售业务包括家用空调、商用空调、电商空调、冰箱及其他小家电，对于空调销售业务，又分为包安装和不包安装两种。总体来说，从业务逻辑上，公司的安装服务收入不是孤立的一项业务，而是销售空调的一种配套延伸服务，销售空调和提供安装服务的客户具有交叉重叠。另一方面，公司安装服务收入占供应链分销业务整体的比例也较低（2024年相关收入及应收账款占比均不到10%），对整体的信用减值损失的计提所产生的影响不大。因此，公司在2018年执行新金融工具准则时，基于以下四个方面的分析判断，将产品销售业务和安装工程服务合并为一个风险组合进行减值评估。

项目	具体分析判断
核心信用风险来源	高度一致。两类应收账款的最终偿付都完全依赖于该客户的整体信用状况和付款意愿，而非某项特定交易的现金流。客户若财务困难，通常会同时拖欠货款和安装费。
合同条款与法律保障	无本质差异。两项业务关联紧密（安装依附于销售），通常签署在同一份合同或关联合同中，付款条件、信用期和违约条款高度一致或相互绑定。
历史还款行为	高度趋同。客户很少会区分支付“设备款”和“安装费”，通常合并支付一笔款项。企业催收时也是针对该客户整体欠款，而非按交易类型分开催收。
内部风险管理实践	统一管理。企业的信用审批（如授予该客户的总信用额度）、对账和催收流程通常是针对客户统一进行，而非按“销售”和“服务”分设两套体系。

鉴于目前工程行业发展形势下，工程客户的回款风险确实与普通经销客户存在较大差别，故将工程客户作为单独的信用组合具备一定合理性，公司从2025年开始将工程客户单独作为一个信用风险组合。为此，公司将工程客户作为单独的信用组合重新测算了2024年及2023年的预期信用损失率，新旧组合的坏账计提情况对比如下：

1、商品销售组合（旧）

单位：元

账龄	2024年末余额			2023年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	123,954,201.3	4,350,792.47	3.51	102,419,183.43	3,902,170.89	3.81
1至2年	13,681,623.8	2,362,816.42	17.27	36,374,971.38	6,747,557.19	18.55
2至3年	26,838,701.7	8,816,513.52	32.85	6,322,048.20	2,458,012.34	38.88
3至4年	3,204,882.7	1,921,968.17	59.97	1,199,308.12	787,345.78	65.65
4至5年	584,569.5	584,569.49	100.00	5,201,751.81	5,201,751.81	100.00
5年以上	3,696,372.9	3,696,372.88	100.00	1,372,006.32	1,372,006.32	100.00
合计	171,960,351.9	21,733,032.95	12.64	152,889,269.26	20,468,844.33	13.39

2、商品销售组合（新）

单位：元

账龄	2024年末余额			2023年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	75,404,850.54	1,470,394.59	1.95	42,004,728.08	1,075,321.04	2.56
1至2年	3,308,261.93	425,773.31	12.87	4,085,464.22	729,663.91	17.86
2至3年	1,065,702.40	383,333.15	35.97	1,693,522.54	717,714.85	42.38
3至4年	266,566.91	232,606.29	87.26	1,012,399.49	840,696.54	83.04
4至5年	584,569.49	584,569.49	100.00	371,186.22	371,186.22	100.00
5年以上	2,055,594.13	2,055,594.13	100.00	1,162,345.53	1,162,345.53	100.00
合计	82,685,545.40	5,152,270.95	6.23	50,329,646.08	4,896,928.09	9.73

3、工程客户组合

单位：元

账龄	2024年末余额			2023年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	48,549,350.76	1,451,625.59	2.99	60,414,455.35	2,066,174.37	3.42
1至2年	10,373,361.83	970,946.67	9.36	32,289,507.16	3,971,609.38	12.30
2至3年	25,772,999.34	4,059,247.40	15.75	4,628,525.66	1,048,361.06	22.65
3至4年	2,938,315.81	656,713.58	22.35	186,908.63	75,212.03	40.24
4至5年				4,830,565.59	3,106,767.77	64.31
5年以上	1,640,778.75	1,195,457.66	72.86	209,660.79	209,660.79	100.00
合计	89,274,806.49	8,333,990.89	9.34	102,559,623.18	10,477,785.41	10.22

根据模拟测试结果，对2023年度和2024年度的利润影响如下：

单位：元

项目	2024年度	2023年度
对预期信用损失的累计影响金额	-8,246,771.10	-5,094,130.83
对当期利润总额影响金额（增加）	3,152,640.27	5,094,130.83
对当期净利润影响金额（增加）	2,364,480.20	3,820,598.12

针对上述结果，公司认为将产品销售业务和安装工程服务业务认定为同一信用风险组合不会导致2023、2024年度利润虚增。由于重新测算后的结果对当年度的利润影响金额较小，我司对2024年度及以前不做追溯处理。

公司在编制2025年度财务报表时，将工程客户单独作为一个信用风险组合，但对2024年度的数据不做追溯处理，只是简单将2024年度的总体商品销售组合简单拆分沿用原信用损失率，故导致2025年财务报表中可比期间对比的信用损失率差异较大，若将2024年度按相同口径还原后，对比情况如下：

1、商品销售组合（新）

单位：元

账龄	2025年末余额			2024年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	50,707,855.17	491,866.19	0.97	75,404,850.54	1,470,394.59	1.95
1至2年	5,882,051.83	489,386.71	8.32	3,308,261.93	425,773.31	12.87
2至3年	667,143.42	219,957.19	32.97	1,065,702.40	383,333.15	35.97
3至4年	116,927.98	91,648.16	78.38	266,566.91	232,606.29	87.26
4至5年	256,569.91	201,162.59	78.40	584,569.49	584,569.49	100.00
5年以上	2,208,958.67	2,141,824.60	96.96	2,055,594.13	2,055,594.13	100.00
合计	59,839,506.98	3,635,845.44	6.08	82,685,545.40	5,152,270.95	6.23

2、工程客户组合

单位：元

账龄	2025年末余额			2024年末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	23,616,638.94	1,008,430.49	4.27	48,549,350.76	1,451,625.59	2.99
1至2年	39,775,454.49	3,329,205.54	8.37	10,373,361.83	970,946.67	9.36
2至3年	6,932,796.13	940,780.43	13.57	25,772,999.34	4,059,247.40	15.75
3至4年	24,324,119.39	4,125,370.65	16.96	2,938,315.81	656,713.58	22.35

4至5年	2,479,021.45	732,847.52	29.56			
5年以上	1,387,735.87	1,347,796.80	97.12	1,640,778.75	1,195,457.66	72.86
合计	98,515,766.27	11,484,431.43	11.66	89,274,806.49	8,333,990.89	9.34

将2024年度按相同口径还原后，2025年度坏账计提比例与2024年度差异不大。

综上，公司不存在前期坏账计提不充分的情形，且公司信用政策及坏账计提政策与前期保持一致。

（二）2025年全球贸易环境变化、国内经济下行等外部因素属于不可预见的宏观环境变化，在此背景下客户回款节奏放缓属于报告期内的新增事实，不应据此倒推前期计提不充分。

（三）年审会计师已执行函证、走访、期后回款核查等程序，认为公司应收款项坏账准备计提充分、合理、审慎，2025年应收账款坏账准备大幅增长具有合理性，不存在前期计提不充分的情形。

【会计师意见】

一、核查程序

1、了解和评价公司信用政策，应收款项管理相关内部控制的设计和运行有效性，并对关键控制点执行有效性测试。

2、评估管理层对应收账款预期信用损失的合理性，具体考虑基于前瞻性因素修正后的客户历史信用情况、宏观经济环境、违约或延迟付款等情况。

3、获取报告期末公司应收款项账龄及坏账准备计提情况，复核公司应收款项账龄是否划分存在异常情况，检查应收款项的期初、期末账龄分布是否符合公司的业务模式，坏账准备计提金额是否准确。

4、结合客户信用风险特征及账龄情况，执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性。

5、关注应收款项主要客户的企业类型及期后回款情况，评估应收款项主要客户的支付能力，是否存在无法收回应收款项的风险。

6、将公司与同行业可比公司的坏账准备计提政策及坏账总体比例进行对比，评估公司坏账准备计提政策是否合理。

二、核查意见

经执行上述程序，会计师认为：

1、公司不同组合应收账款坏账准备计提比例的确定依据合理，各组合坏账计提比例存在差异具有合理性，与同行业可比公司对比，公司坏账计提政策合理；

2、公司各类应收款项坏账准备计提充分、合理，审慎，符合企业会计准则的规定，2025年应收账款坏账准备大幅增长具有合理性、不存在前期计提不充分的情形。

问题三、关于利息收入。定期报告显示，公司2024年各季度货币资金平均余额2.59亿元，利息收入620.86万元，2025年各季度货币资金平均余额2.82亿元，利息收入231.59万元。2025年货币资金平均余额同比增长8.88%，但利息收入同比下降62.70%。另外，2024年全年购买理财产品支付现金7.28亿元，银行理财产品收益122.37万元，2025年全年购买理财产品支付现金6.28亿元，银行理财产品收益166.83万元，购买银行理财产品金额同比下降13.74%，收益同比增长36.33%。

请公司：（1）列示公司货币资金和理财产品主要存放银行、存放金额、存放类型、存款期限、利率、月度资金余额和对应利息收入；（2）说明利息收入和货币资金、理财收益和理财产品规模匹配性、利息收入大幅降低的原因及合理性；（3）核实是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户，以定期存款或存单等资产为控股股东的融资行为提供质押担保、同一银行开展存贷业务、以及其他被挪用、占用或限制权利的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（1）列示公司货币资金和理财产品主要存放银行、存放金额、存放类型、存款期限、利率、月度资金余额和对应利息收入。

1.公司2024年理财产品情况如下：

单位：万元

银行	产品类型	金额	开始日	到期日	期限(天)	利率	利息收益	收益计入科目
浦发银行	结构性存款	8,000.00	2024-5-6	2024-8-6	92	2.53%	51.00	投资收益
平安银行	银行理财产品	4,000.00	2024-8-7	2024-9-6	30	2.07%	6.79	投资收益
工商银行	银行理财产品	4,000.00	2024-8-8	2024-9-9	32	0.77%	2.69	投资收益
平安银行	银行理财产品	2,000.00	2024-9-27	2024-10-27	30	1.83%	3.01	投资收益
招商银行	结构性存款	3,000.00	2024-9-30	2024-10-31	31	2.15%	5.48	投资收益
浦发银行	结构性存款	1,673.00	2024-9-29	2024-12-29	91	2.28%	9.52	投资收益
招商银行	银行理财产品	4,000.00	2024-9-27	2024-11-26	60	3.47%	22.80	投资收益
招商银行	银行理财产品	4,000.00	2024-11-28	2025-1-27	60	/	/	
平安银行	银行理财产品	15,200.00	2024-1-2	2024-12-30	/	滚动买入、赎回	21.03	投资收益
农业银行	银行理财产品	300.00	2024-03-18	2024-08-14	/		0.05	投资收益
民生银行	远期外汇合约	4,715.66	2024-12-17	2025-12-17	365	/	/	
小计		50,888.66	/	/	/	/	122.37	
建设银行	定期存款	5,000.00	2024-1-23	2024-4-23	91	2.63%	32.81	利息收入
交通银行	美元定期存款	4,487.68	2023-12-7	2024-12-7	366	5.75%（税前）	329.51	利息收入
民生银行	港币定期存款	2,392.78	2023-12-15	2024-12-15	366	5.35%（税前）		利息收入
各合作银行	存款（含活期、协定等）	/	2024-1-1	2024-12-31	/	/	258.54	活期存款利息收入
小计		11,880.46	/	/	/	/	620.86	
总计		62,769.12	/	/	/	/	743.23	

公司2025年理财产品情况如下：

单位：万元

银行	产品类型	金额	开始日	到期日	期限(天)	利率	利息收益	收益计入科目
招商银行	银行理财产品	4,000.00	2024-11-28	2025-2-10	74	2.55%	20.68	投资收益
招商银行	银行理财产品	4,000.00	2025-1-23	2025-3-26	62	2.47%	16.79	投资收益
平安银行	银行理财产品	3,000.00	2025-1-22	2025-4-26	94	1.81%	14.00	投资收益
浦发银行	银行理财产品	3,000.00	2025-1-27	2025-5-19	112	2.09%	19.20	投资收益
中国银行	银行理财产品	4,000.00	2025-6-13	2025-8-27	75	2.02%	16.58	投资收益
浦发银行	银行理财产品	2,000.00	2025-6-16	2025-8-27	72	1.73%	6.84	投资收益
交通银行	银行理财产品	2,000.00	2025-6-17	2025-8-27	71	1.40%	5.45	投资收益
招商银行	银行理财产品	2,000.00	2025-6-16	2025-8-27	72	2.38%	9.38	投资收益
平安银行	银行理财产品	4,500.00	2025-9-18	2026-3-30	193	1.74%	22.33	投资收益
平安银行	银行理财产品	5,600.00	2025-9-12	2025-11-26	/	分次赎回	2.27	投资收益
平安银行	银行理财产品	10,700.00	2025-1-6	2025-12-24	/	滚动买入、赎回	8.77	投资收益
工商银行	银行理财产品	400.00	2025-07-02	2025-07-29	27.00	1.39%	0.41	投资收益
民生银行	远期外汇合约	4,715.66	2024-12-17	2025-12-17	365	0.51%	24.13	投资收益
小计		49,915.66	/	/	/	/	166.83	
工商银行	银行理财产品	2,000.00	2025-9-18	2026-1-28	132	1.45%	8.26	公允价值变动收益
中国银行	银行理财产品	5,000.00	2025-9-18	2026-2-12	147	1.61%	22.90	
平安银行	银行理财产品	9,400.00	2025-9-12				62.13	
小计		16,400.00	/	/	/	/	93.29	
中国银行	通知存款	5,230.00	2025-07-31	2025-09-26	57.00	0.69%	5.67	利息收入
各合作银行	存款（含活期、协定等）	/	2025-1-1	2025-12-31	/	/	225.92	活期存款利息收入
小计		5,230.00	/	/	/	/	231.59	
总计		71,545.66	/	/	/	/	491.71	

公司月度资金余额情况如下：

单位：万元

时间	资金余额	时间	资金余额
2024年1月	27,591.29	2025年1月	23,345.36
2024年2月	27,979.12	2025年2月	26,645.81
2024年3月	30,749.02	2025年3月	31,453.01
2024年4月	36,984.36	2025年4月	30,297.01
2024年5月	21,397.11	2025年5月	35,435.31
2024年6月	31,029.18	2025年6月	33,129.67
2024年7月	25,793.23	2025年7月	35,408.70
2024年8月	27,062.65	2025年8月	54,454.33
2024年9月	27,669.85	2025年9月	24,961.42
2024年10月	28,710.66	2025年10月	25,949.78
2024年11月	31,011.56	2025年11月	22,281.07
2024年12月	42,156.80	2025年12月	23,394.40
月度资金平均余额	29,844.57		30,562.99

如上表所示，公司两年月度资金平均余额相当。

公司货币资金主要存放银行、存放金额及对应利息情况如下：

单位：万元

时间	资金存放银行名称	存放金额	理财收益	各合作行活期存款利息收入
2024年12月	工商银行	1,225.53	2.69	258.54
2024年12月	广发银行	3,245.58		
2024年12月	建设银行	1,096.44	32.81	
2024年12月	交通银行	1,001.43	329.51	
2024年12月	民生银行	7,349.62		
2024年12月	平安银行	8,582.62	30.83	
2024年12月	浦发银行	2,016.46	60.52	
2024年12月	兴业银行	2,507.61		
2024年12月	招商银行	4,269.04	28.28	
2024年12月	中国银行	5,543.06		
2024年12月	中信银行	1,087.53		
合计		37,924.92	484.64	258.54

单位：万元

时间	资金存放银行名称	存放金额	理财收益	各合作行活期存款利息收入
2025年12月	工商银行	980.88	8.67	225.92
2025年12月	广发银行	1,065.68		
2025年12月	建设银行	516.72		
2025年12月	交通银行	866.44	5.45	
2025年12月	民生银行	7,684.70	24.13	
2025年12月	平安银行	7,252.29	109.5	
2025年12月	浦发银行	524.27	26.04	
2025年12月	招商银行	385.77	46.85	
2025年12月	中国银行	3,771.66	45.15	
合计		23,048.41	265.79	225.92

（2）说明利息收入和货币资金、理财收益和理财产品规模匹配性、利息收入大幅降低的原因及合理性。

公司各季度货币资金余额与利息收入情况如下：

单位：万元

货币资金余额	3月31日	6月30日	9月30日	12月31日	季度平均余额
2024年	30,749.02	31,029.18	27,669.85	42,156.80	32,901.21
2025年	31,453.01	33,129.67	24,961.42	23,394.40	28,234.63

①如上表所示，2025年季度货币资金平均余额同比下降14.18%，而利息收入同比下降62.70%。根据（1）中表格所示，对比2024年，2025年利息收入同比降幅较大的原因主要为公司在2024年购买了定期存款，2024年因购买定期存款所产生的利息收入为362.32万，剩余部分利息258.54万元主要为活期存款、协定存款、通知存款所产生。2025年利息收入231.59万元几乎为活期存款、协定存款、通知存款产生，同比下降12.62%，剔除定期存款利息收入的影响，利息收入变动比例与货币资金平均余额变动比例存在相关性。

②如（1）中表格所示，2024年购买理财产品（不含定期存款）50,888.66万元，理财收益122.37万元；2025年购买理财产品（含2024年购买理财约8715.66万元，不含定期存款）66,315.66万元，理财收益166.83万元。2025年购买理财产品金额同比增加30.