（上接 65 版）

精细化学品系列国外主要为氟苯及甲醇钠产品的销售，无甲基叔丁基醚销售，氟苯产品销售量占国外销售总量的 48.30%，国外销售毛利率为 13.53% ，甲醇钠产品销售量占国外销售总量的 51.70%，国外销售毛利率为 15.64%。

精细化学品系列国内主要为甲基叔丁基醚产品的销售，甲基叔丁基醚销售量占国内销售总量 77.84%，国内销售毛利率为 2.92%，氟苯产品销售量占国内销售总量的 1.26%，国内销售毛利率为 –8.91% ，甲醇钠产品销售量占国内销售总量的 4.53%，国内销售毛利率为 12.15%。

2024 年主营业务分系列分地区情况总表

产品 / 地区	国外							国内							毛利差%
	国外销量	国外售价（元）	国外收入	国外成本	国外单位成本（元）	国外毛利	国外毛利率%	国内销量	国内售价（元）	国内收入	国内成本	国内单位成本（元）	国内毛利	国内毛利率%	
锂离子电池相关材料（注 1）	15.68	6，176.65	96，881.25	77，518.06	4，943.75	19，363.20	19.99	33.76	7，198.59	243，024.40	244，356.72	7，238.02	–1，331.32	–0.55	20.54
其中：碳酸酯系列产品	15.68	6，176.65	96，881.25	77，518.06	4，943.75	19，363.20	19.99	28.05	4，927.40	138，213.65	132，204.30	4，713.17	6，009.35	4.35	15.64
锂离子电池电解液								5.46	13，089.17	71，473.01	76，110.95	13，938.53	–4，637.94	–6.49	
精细化学品（注 2）	2.33	8，576.49	19，983.22	18，317.69	7，861.67	1，665.53	8.33	25.63	5，462.30	139，998.76	131，622.37	5，135.48	8，376.39	5.98	2.35
其他化学品	0.98	8，655.62	8，477.61	7，959.58	8，122.02	518.03	6.11	18.37	2，447.21	44，955.21	44，070.37	2，399.04	884.84	1.97	4.14
贸易服务收入			101.22			101.22				348.84			348.84		–
合计	18.99	6，605.76	125，443.30	103，795.32	5，465.79	21，647.98	17.26	77.76	5，508.32	428，327.21	420，040.46	5，401.86	8，286.75	1.93	15.33

注 1：锂离子电池相关材料国内价格高于国外价格，主要原因为国外无电解液产品销售，国内电解液销售价格拉高锂离子电池相关材料平均单价。

注 2：2024 年精细化学品国外产品毛利率为 8.33%，国内产品毛利率 5.98%，毛利差 2.35%。主要原因为国内外产品结构相差不大，明细如下：

精细化学品系列国外主要为甲基叔丁基醚的销售，甲基叔丁基醚销售量占国外销售总量的 86.03%，产品毛利率为 3.35%，氟苯产品销量占国外销售总量的 7.44%，国外销售毛利率为 17.86% ，甲醇钠产品销量占国外销售总量的 6.53%，国外销售毛利率为 4.16%。

精细化学品系列国内主要为甲基叔丁基醚产品的销售，甲基叔丁基醚销量占国内销售总量 79%，国内销售毛利率为 5.17%，氟苯产品销量占国内销售总量的 0.64%，国内销售毛利率为 11.18% ，甲醇钠产品销量占国内销售总量的 5.68%，国内销售毛利率为 9.62%。

2.国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率的合理性及说明毛利率水平与同行业可比公司是否存在明显差异；

（1）海内外下游需求格局分化

海外下游：下游行业海外市场尤其是锂电相关市场增长明显，终端客户对产品合规认证要求高，对供应商准入门槛标准高，需要供应商提供的产品服务、运输以及售后服务要求高。

公司有成熟的从端到端的服务体系，公司海外建立多个子、分公司并建立海外 VMI 仓储，提高客户服务响应速度和服务效率，有效减少客户的供应链管理繁琐度，增加客户粘性。

国内下游：国内下游行业存量竞争，终端厂商产能过剩、库存高企，压价意愿强；中小客户分散、订单碎片化，客户持续要求降价、账期补偿，直接拉低销售均价。

（2）市场竞争格局差异

海外市场：本土竞品产能有限，国内企业具备制造、供应链成本优势明显；海外客户多为各行业头部企业，无低价内卷、价格战行为，定价权更强。

国内市场：国内同行数量多、产能集中投放，产品同质化严重，渠道端价格战常态化；为抢占经销商渠道，企业普遍采取低价抢单销售政策，持续侵蚀毛利。

（3）毛利率水平与同行业

公司国内外销售毛利率差异与同行业企业可比。如上文所述，公司境内外销售毛利率差主要是由于碳酸酯系列产品的境内外销售毛利分化导致，根据同样销售碳酸酯系列产品的上市公司海科新源 2025 年年报披露，其境外销售毛利率为 21.67%，亦远高于其境内销售毛利率 –0.65%。因此，公司境外销售毛利率高于境内毛利率与同行业可比公司不存在明显差异。

综述，公司拥有二十多年的海外销售经验、管理体系完善，符合海外客户对供应商的准入标准，合作导入的海外大公司供应商数量较多。公司依托端到端的服务体系，增加产品的服务增值。依托稳定供货与优质服务，获取大额、长期订单数量充足。外销规模效应增加，有效降低运输等各项成本。国内存量竞争激烈、低价走量、渠道返利推高成本。多重因素形成稳定毛利率差距。公司境外销售毛利率较高与同行业保持类似趋势。

（四）结合现金去向、信用政策、结算政策、预付情况、行业特性等，说明经营活动现金流长期净流出、与净利润背离的原因及合理性；

公司回复：

公司经营活动现金流长期净流出，主要源于公司近几年战略转型，从碳酸酯板块向下游电解液锂电板块延伸扩张。电解液装置历经建设、审厂、供货及产能逐步释放过程，伴随收入持续增加，客户结构发生显著变化：碳酸酯板块客户账期短、收入稳定，应收款项基本维持在平稳水平；2023 年电解液开工以来，碳酸酯自用量逐年增加，销售对象由原来的短账期化工客户转变为账期较长的锂电板块下游客户。截至目前电解液仍未实现满产，销量预计将持续增加，应收账款尚未达到动态平衡状态；同时受净利润为负影响，经营利润带来的现金净流入较少，而原材料采购付现规模持续走高，多重因素叠加导致出现经营现金流与净利润显著背离的现象。

1.从经营现金流入来看，公司盈利基础薄弱，经营活动创造现金净流入能力不足。

公司 2023–2025 连续三年净利润为负，毛利率 6.51%、5.45%、6.98%与同行业天赐材料、新宙邦同期毛利率对比较低，经营利润带来的现金净流入少；下附各企业 2023–2025 毛利率表：

毛利率	2023年	2024年	2025年
石大胜华	6.51%	5.45%	6.98%
天赐材料	25.92%	18.89%	22.24%
新宙邦	28.94%	26.49%	24.28%

注：我公司毛利率低于同行业原因为天赐材料有高毛利的日化材料及特种化学品，新宙邦有高毛利的有机氟化学品，都拉高公司整体盈利能力。

2. 从行业特性和预付情况方面分析，上游国企采购预付结算，公司无法占用上游资金。

公司属于大宗精细化工行业，原材料成本占总成本 80%以上，从公司的生产链路来看核心的终端原材料是大宗的石油化工原材料丙烯、低压液化气、甲醇和碳酸锂，市场化程度较高，供应商以中石化、中化、兖矿能源等大型化工能源国企为核心，结算模式多以全额预付为主，少数采用分段付款且账期较短，公司无法长期占用上游资金；

3. 从信用政策和结算政策方面分析，下游头部电池客户长账期、票据结算模式，应收账款连年攀升，营收难以转化为当期现金流入。

公司 2023 年 –2025 年营收收入稳步增长，其中，2025 年营业收入 68.08 亿元，同比增长 22.75%，电解液业务快速放量，下游核心客户，集中度较高，主要面向客户一、客户三、客户二等国内头部电池企业，赊销期限较长，结算方式多为供应链票据或银行承兑汇票，供应链票据变现能力有限，大部分持有至到期，导致应收账款连续三年增长，2023 年末 6.13 亿，2024 年末 13.89 亿，2025 年末 23.16 亿，账面收入停留在应收债权，没有形成当期现金回流；

4.从现金去向方面分析，锂电材料营收高速增长，应收、应付周转未形成稳定平衡，使得公司营运资本占用逐年增加。

由于公司的锂离子电池相关材料规模持续增加，2025 年锂离子电池相关材料收入 47.94 亿元比 2024 年收入金额 33.99 亿元增长 41.03%，应收账款没有达到一个稳定的平衡状态，而采购成本多以大宗基础化工材料为主，信用期较短，2023 年至 2025 年，公司应收账款周转率呈持续下行态势，分别为 7.60、5.54 和 3.68，应收账款平均账期逐年增长；反观应付账款周转率则保持相对稳定，整体波动幅度较小，并未随应收端显著变化，导致营运资本占用量逐年增大。

（五）结合少数股东损益分布情况，说明连续三年净利润为负但归母净利润为正的原因及合理性，是否存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

公司回复：

1.连续三年净利润为负但归母净利润为正的原因及合理性

公司 2023 年到 2025 年累计合并净利润为 –15，847.20 万元，累计少数股东损益 –20，951.61 万元。具体少数股东损益及净利润数据见下表：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年	合计
少数股东损益	–3，651.61	–9，160.11	–8，139.89	–20，951.61
归母净利润	1，589.85	1，641.96	1，872.60	5，104.41
合并净利润	–2，061.76	–7，518.15	–6，267.29	–15，847.20

公司近几年主要盈利的全资子公司为胜华新能源科技（东营）有限公司，该子公司覆盖“溶剂 + 添加剂 + 锂盐 + 电解液”的完整一体化产业链，工艺成熟，产能利用率高，对抗行业波动风险能力较强，能够在当前状况下实现少量盈利。

此外，2025 年第四季度以来，公司电解液业务盈利增长较快，相关业务亦来自公司全资子公司，包括上述胜华新能源科技（东营）有限公司以及胜华新能源科技（武汉）有限公司。

与之相对应的，公司目前的非全资子公司主要为公司新产品、新产线或单一产品线的合资公司，目前大多亏损，主要由于新产品前期投入高、新产线产能爬坡以及单一产品线对抗行业周期风险较弱等情况所致。具体而言：

2023 年至 2025 年，公司子公司主要亏损的为连江公司、泉州公司、新能源以及国宏新材料，上述公司均为公司的非全资子公司，亦是少数股东损益为负数的主要原因。

（1）连江公司

①连江公司注册资本 13，000.00 万元，股权结构情况如下：

公司	单位名称	持股比例 /%
连江公司	石大胜华新材料集团股份有限公司	40
	福建瑞驰达投资合伙企业（有限合伙）	39
	东营菱嘉合资产业投资合伙企业（有限合伙）	11
	北京哲厚新能源科技开发有限公司	9.5
	常志远	0.5

②连江公司近三年财务数据：

单位：万元

连江公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	110，326.10	46，465.69	3.71
净利润	–2，471.40	–2，507.34	–1，537.70
归母净利润	–989.56	–1，278.74	–1，185.37
少数股东损益	–1，482.84	–1，228.60	–352.33

③连江公司亏损的原因：

与连江公司相关的少数股东损益分别为 –352.33 万元、–1，228.60 万元、–1，482.84 万元，该公司在 2023 年至 2025 年期间主要从事硅基负极材料研发，为公司的新产品，前期研发投入较高，产线产能利用率仍在爬坡阶段，资金需求大导致大额的利息支出，综合上述原因在 2023 年至 2025 年为亏损。

（2）泉州公司

①泉州公司注册资本 33，050.00 万元，股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例 /%
泉州公司	石大胜华新材料集团股份有限公司	55
	中化泉州石化有限公司	45

②泉州公司近三年财务数据：

单位：万元

泉州公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	49，201.42	50，520.68	42，105.76
净利润	–1，560.24	–8，207.00	–9，788.65
归母净利润	–858.13	–4，513.85	–5，383.76
少数股东损益	–702.11	–3，693.15	–4，404.89

③泉州公司亏损的原因：

与泉州公司相关的少数股东损益分别为 –4，404.89 万元、–3，693.15 万元、–702.11 万元，自 2022 年末投产以来受到行业周期影响叠加产能爬坡的双重因素导致持续亏损，2025 年完成从碳酸二甲酯单一产品改造为碳酸二甲酯及碳酸甲乙酯等多种产品，可一定程度减少行业周期性影响，实现扭亏。

（3）国宏公司

①国宏公司注册资本 28，734.9375 万元股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例 /%
国宏新材料	宛矿国宏化工有限责任公司	40
	石大胜华新材料集团股份有限公司	30
	北京胜华创世科技有限公司	30

②国宏公司近三年财务数据：

单位：万元

国宏新材料	2025年	2024年	2023年
营业收入	45，682.63	45，344.67	50，373.47
净利润	–2，898.63	–3，531.10	–1，529.11
归母净利润	–1，739.18	–2，118.66	–917.47
少数股东损益	–1，159.45	–1，412.44	–611.64

③国宏公司亏损的原因：

与国宏新材料相关的少数股东损益分别为 –611.64 万元、–1，412.44 万元、–1，159.45 万元，与泉州公司类似的，国宏新材料仅能生产工业级碳酸二甲酯，受市场环境影响叠加单一产品抗风险能力弱，在 2023 年至 2025 年期间亏损，该公司在 2025 年完成电池级碳酸二甲酯产线改造，预计未来产品逐步多元。

（4）新能源公司

①新能源公司注册资本 58，000.00 万元，股权结构情况：

公司	单位名称	持股比例 /%
新能源公司	胜华新能源科技（东营）有限公司	51
	ENCHEM CO.，LTD.；	49

②新能源公司近三年财务数据：

单位：万元

新能源公司	2025年	2024年	2023年
营业收入	45，515.84	11，714.72	7，657.42
净利润	1，002.66	–4，146.76	–3，057.43
归母净利润	511.36	–2，114.85	–1，559.29
少数股东损益	491.30	–2，031.91	–1，498.14

③新能源公司亏损的原因：

与新能源公司相关的少数股东损益分别为 –1，498.14 万元、–2，031.91 万元、491.30 万元，该公司主营六氟磷酸锂生产，前期因产品市场价格因素叠加液态六氟磷酸锂尚处于建设当中，固定费用较高导致亏损，随着 2025 年度六氟磷酸锂价格恢复，液态六氟磷酸锂产线投产，实现盈利。

2.是否存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

集团内部关联交易严格格守公允定价原则，关联结算定价以产品对外市场平均售价、行业权威资讯平台公开报价为核心参考依据确定。

公司非全资子公司管理层架构中，国宏新材料、泉州公司、连江公司在关键岗位都设置非控股股东管理人员，对公司所有的收支经营业务进行监管。新能源公司的少数股东为 ENCHEM CO.，LTD，该公司长期深耕新能源新材料行业，行业从业经验丰富，对行业周期、产品价格波动具备极高的市场敏感度，能够充分预判产能扩张、供需反转带来的经营风险，相关投资决策均基于行业理性判断，不存在配合上市公司调节亏损的情形。

综上所述，公司不存在利用少数股东损益调节业绩的情形。

【年审会计师意见】

（一）审计过程及审计方式

针对上述事项，年审会计师执行了以下审计程序：

1.（1）获取公司主要客户及供应商清单，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道查询其工商登记信息，了解其成立时间、注册资本、股权结构及与公司是否存在关联关系；（2）抽取主要客户 / 供应商的重大销售 / 采购合同，检查合同关键条款，核对发票、出库单 / 入库单、签收单、验收单等交易单据，核实交易的真实性；（3）对主要客户应收款项余额及当期销售额、主要供应商应付款项余额及当期采购额执行函证程序；（4）检查期末应收款项期后回款情况及应付款项期后结算情况，评估是否存在异常。

2.（1）了解电解液行业趋势、市场需求及价格变化趋势；了解第四季度收入增长及利润集中的原因及合理性；（2）对第四季度收入进行分析，检查合同签订时间、交付时间；（3）实施收入截止性测试，检查是否存在提前确认收入或延迟确认收入的情况。

3.（1）访谈销售负责人，了解国内外销售定价策略、产品结构差异、客户群体差异等；（2）获取出口业务相关报关单、运费、保险费等明细，检查是否存在异常情形；（3）选取同行业可比公司（如天赐材料、新宙邦等），获取其公开披露的毛利率数据，分析差异原因。

4.（1）复核公司现金流量表编制基础及编制过程，将经营活动现金流量净额与净利润进行勾稽核对；（2）获取银行流水，对大额资金收支进行抽凭检查，追踪资金实际去向；（3）检查大额预付款项对应的合同及履约进度，核实预付合理性和必要性。

5.（1）获取各子公司财务报表及合并过程工作底稿，复核少数股东损益的计算过程；（2）检查少数股东权益的确认和计量是否准确。

（二）审计意见

经审计，年审会计师认为：

1. 公司上述关于除贸易业务外的主要客户、供应商情况的回复中与财务报表相关的信息，与我们在 2025 年报审计中获取的相关资料在所有重大方面不存在不一致之处。

2.报告期内，公司第四季度收入确认依据充分，相关合同签订、产品交付记录完整。上述情况与行业整体趋势及公司实际经营情况相符，未发现重大跨期确认收入或延迟确认成本费用的情形。

3.报告期内，公司国外业务毛利率显著高于国内业务毛利率具有合理性。

4.报告期内，现金流量表编制符合企业会计准则相关规定，在所有重大方面反映了公司实际业务经营情况。

5. 就 2025 年度财务报表整体公允反映而言，公司报告期内对少数股东损益相关的会计处理与披露在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

二、关于贸易业务。

年报显示，2025 年公司贸易业务收入 6.45 亿元，其中锂离子电池相关材料贸易业务收入 1.33 亿元，同比增长 62.90%；精细化学品贸易业务收入 1.49 亿元，同比增长 83.78%；其他化学品贸易业务收入 3.34 亿元，同比下滑 35.54%。另有按净额法核算的贸易服务收入 0.12 亿元，同比增长 167.69%。

请公司：（一）分产品列示近两年贸易业务主要客户、供应商情况，包括名称、成立时间、是否新增、与公司关联关系、交易内容及金额、收款付款情况、期末往来款余额、购销定价模式、信用政策、结算方式等；

公司回复：

公司 2025 年及 2024 年，主要贸易类客户如下表所示：

客户名称	成立时间	交易内容	2025年度		2024年度		信用期及结算方式	截至 2025 年 12 月 31 日应收款项余额	截至回复函日期已回款金额（万元）
			金额（万元）	占贸易销售总额比例	金额（万元）	占贸易销售总额比例			
客户六十三	2002年11月	甲基叔丁基醚	14，580.17	23.24%	65.83	0.10%	票到 货到后 2–3 个工作日内付款	–	–
客户六十四	2013年5月	甲醇、丙烯	12，408.93	19.92%	25，846.66	37.73%	票到 货到后 7–20 个工作日内付款	1，894.03	1，894.03
客户六十五	2019年4月	低压液化气	4，510.34	7.19%	16，090.90	23.49%	款到发货	–	–
客户六十六	2022年10月	低压液化气	2，124.91	3.39%	–	0.00%	款到发货	–	–
客户六十七	1940年2月	扁酮、季戊四醇、甲基丙烯酸、大豆油脂肪酸等	1，720.99	2.74%	291.84	0.43%	电汇结算，自运提单签发日起 90 天支付货款	866.74	866.74
客户五十九	2019年1月	碳酸二甲酯、碳酸二乙酯、碳酸甲乙酯	1，333.05	2.12%	292.77	0.43%	票到 货到后 90 天内付款	2，134.92	2，134.92
客户四十三	2013年6月	甲醇	1，183.30	1.89%	107.88	0.16%	票到 货到后 30 天内付款	53.37	53.37
客户六十八	2004年11月	甲醇	970.85	1.55%	–	0.00%	票到 货到后付款	–	–
客户六十九	1947年1月	乙腈	967.91	1.54%	1，250.93	1.83%	凭提单支付 100% 全款电汇	117.06	117.06
客户七十	2024年9月	低压液化气	878.15	1.40%	–	0.00%	款到发货	–	–
客户 U	2003年11月	甲基叔丁基醚、碳酸二甲酯	–	0.00%	8，983.36	13.11%	信用 证结算，海运提单日起 30 天支付货款	–	–
客户七十一	2020年8月	碳酸锂	4.78	0.01%	1，297.66	1.89%	款到发货	–	–
合计			40，773.38	64.99%	54，227.83	79.15%		5，066.12	5，066.12

2025 年度，公司主要贸易类客户均为独立第三方，购销定价模式详见回复二、（三），且除客户六十六、客户七十外均非 2025 年度新增客户（不含同属同一实际控制人下新增的交易主体）。

2025 年，公司依托近几年进口渠道优势，在港口租赁储罐，针对前期下游客户资源相对有限的局面，为有效化解货物滞销风险，积极发展下游客户，公司分别于 1 月和 3 月新开发客户六十六和客户七十，实现进口液化气销售分别为 4，230.96 吨和 1，931.26 吨。以上两个供应商在华北区域有成熟网络分销渠道，最终销售至山东及华北终端炼厂，有力支撑了公司进口液化气业务的放量运行。

公司 2025 年及 2024 年，公司将生产类原材料采购后部分销售给客户，原材料供应商并未区分贸易类采购供应商和生产类采购供应商进行管理，贸易类采购及生产类采购供应商基本重合，详见回复一、（一）。

（二）核实上述主要客户和供应商之间是否存在重合、关联关系或一一对应关系，如是，进一步结合相关资金流转去向和用途等，说明交易是否具有商业实质；

1、主要客户和供应商之间是否存在重合、关联关系或一一对应关系

公司 2025 年及 2024 年存在的兼买兼卖情形，具体如下：

期间	序号	客户名称	物料名称	贸易销售数量（吨）	贸易销售金额（万元）	采购数量（吨）	采购金额（万元）
2024年	1	客户七十二	低压液化气	5，665.52	46.59	3，800.14	2，265.08
	2	客户七十一	碳酸锂	250.00	1，297.66	119.00	946.38
	3	客户七十三	甲醇钠	29.06	9.57	20.00	7.79
小计				5，944.58	1，353.81	3，939.14	3，219.24
2025年	1	客户七十二	低压液化气	7，394.72	46.58	298.04	144.64
	2	客户七十四	环氧乙烷	987.08	5.62	301.50	195.80
	3	客户二十五	碳酸亚乙烯酯	211.51	13.88	28.90	409.20
	4	客户七十五	氟代碳酸乙烯酯	42.40	113.57	518.68	1，478.31
	5	客户七十六	碳酸锂	570.00	391.33	120.00	771.98
	6	客户七十七	碳酸锂	62.00	0.27	1，080.00	7，385.04
	7	客户七十八	碳酸锂	240.00	3.72	150.00	988.09
	8	客户七十一	碳酸锂	270.00	4.78	30.00	194.60
小计				9，777.71	580.01	2，527.12	11，547.67
合计				15，722.29	1，933.83	6，466.26	14，766.92

注：上述采购与销售数据相互独立，销售数量及销售金额为贸易业务数据，采购数量及采购金额为公司生产类原料及贸易业务采购数据。

2.进一步结合相关资金流转去向和用途等，说明交易是否具有商业实质；

（1）客户七十二

公司采购客户七十二低压液化气作为公司生产甲基叔丁基醚的主要原料，采购组分为高烯烃含量 90%以上的液化气，根据每日各厂家报标价格选择合适供应商。

销售给该公司的低压液化气供应商主要是中国石化炼油销售有限公司，该产品组分主要是醚后碳四、丙烷等烯烃含量 20%以下的低压液化气，客户直接从供应商处自提，公司按照净额法确认收入。

上述采销业务因两种物料组分不同，分别签订合同、定价公允，该采销行为具有合理的商业逻辑。

（2）客户七十三

客户七十三为公司主要的甲醇钠销售客户，2024 年公司共销售甲醇钠 657.26 吨，其中自产销售 628.20 吨，贸易销售 29.06 吨。

客户七十三是自有 200L 分装设备及罐装车间的贸易商。其下游客户主要集中在无储存能力、小批量阶段性使用甲醇钠的客户，包装多以 200L 塑料桶为主。而公司产品主要服务于大型连续化使用甲醇钠的客户，包装多以 30–32 吨 / 车散水槽车为主。

公司向其采购甲醇钠产品，系因下游终端客户客户七十九对包装存在要求，需要 200L 小包装产品，而公司自产产品无法满足该包装需求，由于该分装设备安全风险性高、收益低，适用范围窄，因此公司未投建该型号包装设备。经市场寻源发现客户七十三具备相应的小包装分装能力，考虑为维护下游客户，公司从客户七十三采购 200L 包装的产品进行销售。该采购业务为偶发性、补充性交易，与销售相互独立，且采购与销售业务发生时间为不同月份，2024 年 1 月份向其采购甲醇钠 20.00 吨，2024 年 12 月份向其销售甲醇钠 29.06 吨。上述采销业务均基于真实业务背景，分别签订合同、定价公允，该模式符合行业商业惯例，具有合理的商业逻辑。

（3）客户七十四

公司子公司胜华新能源科技（武汉）有限公司的主要原材料环氧乙烷，主要由中国石化化工销售有限公司华中分公司通过“隔墙管输”直供。为防范管输中断造成的原料供应风险，公司将客户七十四列为储备供应商，以保障生产连续性。

同时，公司子公司胜华新能源科技（东营）有限公司主要原材料环氧乙烷的采购，系与浙江卫星化学实业有限公司签署年度框架协议，协议约定月采购量达 1，500–2，000 吨方可享受价格优惠。为降低整体采购成本，公司在东营基地碳酸乙烯酯装置 2025 年 4 月 7 日 –21 日停工检修，6 月 11 日 –19 日停工更换催化剂，此间开工逐步提量，至 9 月份达到满负荷生产，期间仍按协议量正常采购，由此产生阶段性富余原材料。因环氧乙烷为公司自用原材料，公司未建立对外销售渠道，而客户七十四作为华东区域贸易商，拥有江浙地区单体、乙醇胺生产厂家等客户资源，故公司将富余环氧乙烷向其销售以平衡库存。该销售系为保障协议折扣权益而产生的偶发性、补充性处置行为，并非公司刻意从事环氧乙烷贸易业务。在该交易中，客户采取自提方式，公司未实质取得商品控制权，故按净额法确认收入。

上述采购时间为 25 年 1 月份，销售时间为 25 年 5–9 月份，相差 4 个月，且采购销售主体不一致。采销业务均基于真实业务背景，分别签订合同、定价公允，具有合理的商业逻辑。

（4）客户二十五

客户二十五为碳酸亚乙烯酯贸易商，具有一定的上游货源和下游客户渠道。2025 年一季度时，因下游电解液订单量减少，公司碳酸亚乙烯酯库存量偏大。为降低库存，规避跌价损失风险，将在手订单 148.42 吨转售客户二十五。后续 9 月转售 63.09 吨情况类似。公司未实质取得商品控制权，故按净额法确认收入。

碳酸亚乙烯酯是公司电解液原材料，2025 年 12 月公司电解液销售量加大，市场供应紧缺，公司电解液生产需求激增，原料供应出现部分缺口，临时外采客户二十五 28.90 吨货源补充缺口。

上述两项交易目的不同、货源不同、相互独立，均基于真实业务背景，分别签订合同、定价公允，具有合理的商业逻辑。

（5）客户七十五

客户七十五是公司原材料氟代碳酸乙烯酯的主要供应商，公司 2025 年 1–12 月每月均向客户七十五采购氟代碳酸乙烯酯产品用于电解液装置生产，属于生产性采购，2025 年共采购 518.68 吨。1–12 月采购情况如下：

月份	采购数量（吨）	采购金额（万元）
1	10.00	27.43
2	28.32	77.69
3	10.00	27.43
4	56.14	151.59
5	59.52	158.02
6	62.82	161.22
7	31.84	78.90
8	33.96	83.90
9	74.04	183.46
10	62.06	165.14
11	41.42	150.28
12	48.66	213.24
合计	518.68	1，478.31

2025 年 8 月份初因客户七十五生产装置异常，造成产量减少，其他客户交付出现缺口，在向同行业企业寻求调货协助未果后，客户七十五与公司协商能否协助解决交付缺口。公司经过测算，库存可以满足生产需求情况下，可以向其销售 42.40 吨，8 月 1 日 –13 日公司将采购富祥（山东）新材料有限公司、陕西中蓝化工科技新材料有限公司、江苏华盛锂电材料股份有限公司三家供应商库存货物陆续从东营基地厂区发出，并且客户七十五同意给予公司一定补偿。此销售业务公司掌握货物控制权，所以该业务按照总额法确认收入。

公司 8 月上旬销售客户七十五 42.40 吨氟代碳酸乙烯酯，8 月中旬客户七十五装置恢复正常生产，并于下旬向其采购 33.86 吨氟代碳酸乙烯酯并非同一批次产品。

（6）客户七十七、客户七十八、客户七十一、客户七十六

碳酸锂为公司主要原材料，公司缺少下游销售渠道，客户七十七、客户七十八、客户七十一、客户七十六为碳酸锂贸易商，销售渠道丰富。在碳酸锂价格波动出现利润空间时，公司向其销售碳酸锂，独立签署合同，定价公允。

2024 年销售客户七十一 250.00 吨碳酸锂，其中 160 吨按照总额法收入确认，该批货物原为公司生产装置备货，入库存储于公司罐区；后因装置产能调整，转为对外销售。公司在转让前实质性持有货物并承担存货风险，故按总额法确认收入。

2025 年销售客户七十六 570.00 吨碳酸锂，其中 60 吨按照总额法收入确认，该批货物是采购国投新疆锂业有限公司，我公司从上游供应商自提货物后，货权转移至公司，运输途中的存货灭失及其他风险由公司承担，货权转移至客户后若发现与销售合同约定不符，如存在质量瑕疵、数量短缺等情况，公司需向客户承担赔偿责任，因此销售 60 吨碳酸锂公司采用总额法确认收入。剩余的 510.00 吨公司未取得控制权，剩余的 510.00 吨是采购青海盐湖蓝科锂业股份有限公司，由下游客户自行前往上游供应商处提货，公司不参与货物中转仓储，不承担商品所有权上的主要风险，仅以中介身份赚取固定差价，因此采用净额法确认收入。

2025 年销售客户七十七、客户七十八、客户七十一未控制存货均按照净额法收入确认。

综上，公司 2025 年、2024 年存在的贸易类兼买兼卖业务销售金额为 580.01 万元、1，352.81 万元，分别占当年营业收入的 0.09%、0.24%。上述采销业务分别签订合同、定价公允，具有合理的商业逻辑。

（三）分产品列示报告期内贸易业务的主要业务模式、定价政策、收入确认方法以及货物和资金流转情况等，结合贸易业务的经营模式、货物流转和风险报酬转移情况等，说明以总额法或净额法核算是否符合《企业会计准则》相关规定；

报告期内，公司贸易业务分为锂离子电池相关材料、精细化学品、其他化学品及贸易服务收入四类，其中前三类采用总额法确认收入，毛利为 2，425.71 万元，毛利率 3.94%；贸易服务收入采用净额法确认收入，毛利为 1，204.75 万元。具体数据如下：

贸易业务	2025年金额		毛利（万元）	毛利率
	营业收入（万元）	营业成本（万元）		
锂离子电池相关材料系列	13，255.40	12，049.71	1，205.68	9.10%
精细化学品系列	14，863.91	14，603.90	260.01	1.75%
其他化学品系列	33，416.75	32，456.73	960.02	2.87%
贸易服务收入	1，204.75	0.00	1，204.75	100.00%

1.锂离子电池相关材料：

公司 2025 年度锂离子电池相关材料贸易收入 13，255.40 万元，毛利率 9.10%，锂离子电池相关材料贸易主要包含碳酸酯系列等产品。其中碳酸酯系列产品收入 12，033.06 万元，毛利率 8.75%，占锂离子电池相关材料收入的 90.78%。

（1）业务模式：

该类产品贸易业务与自产产品统筹管理，系自有产能无法完全满足下游客户需求，通过追加贸易业务满足客户需求，增加公司利润。

（2）合同签订：

公司向下游签订销售合同时，基于客户一站式采购需求，统一签署销售合同。

（3）定价政策：

公司执行每周市场指导价制度，根据不同客户调整销售价格。

（4）发货与仓储：

公司从上游供应商自提至自有仓库，与自产产品实行同库存储、统一保管。发货环节，贸易品与自产品混合后，依据统一的出库指令及过磅单执行配送，全流程执行公司标准化的仓储与物流管理。公司自主控制仓储物流全环节，独立承担交付前的价格与灭失风险，并对客户承担全部履约责任。

（5）资金流转：

公司资金流转严格执行“收支两条线”原则。所有贸易业务均依据独立签订的采销合同分别结算：公司依据采购合同约定，独立向上游供应商支付货款；同时依据销售合同约定，独立向下游客户收取款项。公司不存在下游客户直接向上游供应商支付货款的三方抵债协议或资金闭环安排，资金流向清晰独立，公司独立承担信用及结算风险。以下产品资金流转原则一致下文不再赘述。

综上，在合同签订方面公司有权自主选择上游供应商，不存在客户指定供应商的情形；在定价方面，分别与客户、供应商协商确定销售价格和采购价格，并承担价格波动风险和应收账款信用风险；在发货和仓储方面，公司实质性地主导商品的储存、调配及用途。因此，公司在该情形下的身份为主要责任人，按“总额法”确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

2.精细化学品：

公司 2025 年度精细化学品贸易收入 14，863.91 万元，毛利率 1.75%，精细化学品贸易包含甲基叔丁基醚等产品。其中甲基叔丁基醚贸易收入 14，585.13 万元，毛利率 1.09%，占精细化学品贸易收入的 98.12%。

（1）业务模式：

采用“以销定采”模式先行锁定下游订单，依托在精细化学品领域的深厚行业资源自行开展采购。

（2）合同签订：

公司依据下游客户的订单需求，自主决定供应模式（外采或自供）并独立签订采购合同。

（3）定价政策：

公司基于对市场需求的判断和行业资源积累，在采购端和销售端分别独立议价。

（4）发货与仓储：

公司采用自上游提货送至客户指定地点或厂外租罐集货的方式交付货物。公司自提后至交付前完全持有并控制货物，独立承担运输及价格波动风险，是客户唯一可追索的责任方。公司租罐持有货物，储存期间自主承担跌价及滞销风险，对客户承担质量与交付的全部履约责任。

公司精细化学品贸易业务主要是