（上接D30版）

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恪守公允定价原则，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 金额（万元）	2025年度 与贸易销售总额比例	2024年度 金额（万元）	2024年度 占贸易销售总额比例	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）
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	12,498.93	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	顺酐、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，海运提单签发日起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%金款电汇	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	碳酸酯	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	45.59	3,800.14	2,265.08
	2	客户七十一	碳酸酯	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	1,352.81	3,939.14	3,219.24
2025年	1	客户七十二	低压液化气	7,394.72	46.85	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	7,365.04
	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	1,932.83	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，根据每日各厂家投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	33.86	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 营业收入（万元）	2025年金额 营业成本（万元）	毛利（万元）	毛利率
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甲基叔丁基醚，该业务模式为公司先锁定下游订单，根据生产和库存情况，公司安排物流从自有产品仓库和上游供应商取货，送货到下游客户。

公司送货至客户指定地点（与供应商的交付地点不重合）的情形；销售国内无需集中提货的业务，公司从上游供应商自提货物取得控制权后1-3天送至客户指定地点，控制权转移给客户，通常一个合同/订单签订500-2,000吨，每天可以从供应商取货50-150吨，累计执行一个订单通常需要7-15天。送货至客户指定地点贸易金额14,047.17万元，金额占比94.51%。根据该业务项下销售合同约定：“本合同项下的货物所有权及与货物有关的一切风险自货物运输至买方指定仓库时由卖方转移给买方。且交付货物时，卖方货物应卸入交付地仓库的买方指定储罐中，完成集货后买方对货物质量进行检验，检验结果符合合同指标要求后视为确认交付”，采购合同约定：“买受人自提，装卸及运输费用由买受人承担，货物装卸及运输过程中的风险由买受人承担”，所以对该业务按照总额法确认收入。

厂外租罐的情形：公司在码头集中装船提供的业务，租赁东营港的第三方库区。供应商陆续送至罐区后，控制权转移给公司，集货数量达到订单量（集货通常需要约30天）后通知下游客户到我公司租罐区集中提货。厂外租罐贸易金额816.74万元，金额占比5.49%。根据该业务项下销售合同约定：“风险及所有权转移：本合同项下的货物所有权及货物有关的一切风险自货物越过交付地点东营港岸罐与船舶管线连接的法兰处时，由卖方转移给买方”，采购合同约定：“买受人自提，装卸及运输费用由买受人承担，货物装卸及运输过程中的风险由买受人承担”，所以对该业务按照总额法确认收入。

综上，在合同签订方面，公司自主决定供应商并独立签订采购合同，不存在客户指定供应商的情形；在定价方面，公司分别在采购端和销售端独立议价，拥有自主定价权，并承担价格波动风险；在发货和仓储方面，公司通过送货至客户指定地点、厂外租罐两种销售模式下均实质性持有存货，在交付前承担全部毁损灭失风险。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。

3.其他化学品：

公司2025年度其他化学品贸易收入33,416.75万元，毛利率2.87%，其他化学品贸易主要包含甲醇、低压液化气等产品。其中甲醇贸易收入14,802.11万元，毛利率1.64%，占其他化学品贸易收入的44.30%；低压液化气贸易收入10,013.09万元，毛利率3.11%，占其他化学品贸易收入的29.96%。

（1）业务模式：

该类产品贸易业务与生产用原材料供应商高度重合，借助上游供应商的集中采购价格优势开展贸易业务，通过议价空间赚取价差收益。

（2）合同签订：

公司优先与上游供应商签订长期采购协议（长协），在满足自身生产装置用料需求后，针对协议项下的富余配额，公司基于市场化原则遴选合适客户并独立签订销售合同。公司承担因公司自身需求不足导致无法满足长协最低采购量的风险。

（3）定价政策：

采购端遵循与上游供应商签订的长协约定，价格挂钩行业权威网站定价，下游客户独立协商确定售价。

例如甲醇的长协约定的采购价格机制：（A×60%+B×40%）-10元/吨，A/B分别采用多个网站公式定价。

（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。公司自提后全程控制运输并承担在途风险，客户验收前公司是唯一责任主体，价格波动风险由公司承担。公司完成进口并租罐持有货物，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。

公司送货至客户指定地点（与供应商的交付地点不重合）的情形：公司从上游供应商自提货物取得控制权后1-3天能够送至客户指定地点，控制权转移给客户，通常一个合同/订单签订500-5,000吨，每天可以从供应商取货50-200吨，累计执行一个订单通常需要7-25天。送货至客户指定地点贸易金额23,403.66万元，金额占比70.04%。根据该业务项下销售合同约定：“标的物交由承运人运输，产品在途毁损灭失的风险由乙方承担；标的物的风险自乙方交付甲方指定地点、卸货并经甲方验收合格后转移至甲方。”（乙方为石大胜华），采购合同约定：“汽车运输，乙方自行组织车辆到甲方工厂自提。”（乙方为石大胜华），所以对该业务按照总额法确认收入。

厂外租罐的情形：上游供应商为国外液化气贸易商，国外贸易商将货物船运送到东营港，公司从东营港租罐，进口报关，货物卸到公司从东营港租罐的第三方库区。后续由公司自行销售，下游客户到我公司租赁的第三方库区自提货物，储存周期通常为2个月左右。租罐贸易金额10,013.09万元，金额占比29.96%。根据该业务项下销售合同约定：“需方自提，运输责任及运输费用由需方承担”，采购合同约定：“CFR东营 中国”即货物在装运港装上船，货物损毁、丢失风险立刻转移给买方。所以对该业务按照总额法确认收入。

综上，在合同签订方面，公司独立与上游供应商签订长期采购协议并独立与下游客户签订销售合同，不存在客户指定供应商的情形；在定价方面，采购端遵循长协约定，销售端独立协商确定售价，公司承担价格波动风险；在发货和仓储方面，公司通过厂外租赁仓库、送货至客户指定地点（与供应商的交付地点不重合）两种方式取得并持有货物，承担货物跌价和物流风险。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。

4.贸易服务收入：

公司2025年度贸易服务收入1,204.75万元，贸易服务收入主要包含乙酸乙酯、丙烯等产品。其中乙酸乙酯贸易收入422.59万元，占贸易服务收入的35.08%；丙烯贸易收入190.00万元，占贸易服务收入的15.77%。

（1）业务模式：

该类产品贸易业务公司仅提供撮合类代理中介服务，全程不参与货物中转仓储。

（2）合同签订：

在正式签订合同前，公司分别与上下游达成采购意向，先行锁定固定的毛利空间。随后，分别于相近时点与上下游签署采购合同与销售合同。

（3）定价政策：

公司采用“对锁定价”机制，以采购成本加固定毛利的方式确定对客户的销售价格。

（4）发货与仓储：

货物由上游供应商直接发运至下游客户，或由下游客户自行前往上游供应商处提货。

综上，在合同签订方面，公司虽与上下游独立签署合同，但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；在定价方面，公司采用对锁定价机制，以成本加固定毛利确定售价，不承担价格波动风险；在发货和仓储方面，公司不参与货物中转仓储，未实际取得货物控制权。因此，公司在该情形下的身份为代理人，按“净额法”确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

公司贸易业务基于真实交易背景，具备商业实质。公司严格依据《企业会计准则第14号——收入》中关于控制权转移的判断标准的相关规定，结合各类贸易业务在业务模式、货物控制、合同签订、定价政策、发货与仓储、资金流转等方面，对作为主要责任人的采用总额法确认收入，对仅承担代理人角色的采用净额法确认收入。会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）结合市场需求、产品价格、业务模式等，说明报告期内各产品贸易业务收入较上年波动幅度较大的原因及合理性。

2025年公司贸易业务分四大品类实现营收分化明显：锂离子电池相关材料、精细化学品、贸易服务收入均实现同比增长，其他化学品系列营收下滑。贸易业务品类2024-2025年营收、变动金额及变动比例明细如下表所示：

贸易业务	2025年金额 营业收入（万元）	2024年金额 营业收入（万元）	增减变动（万元）	变动比例
锂离子电池相关材料系列	13,255.40	8,136.96	5,118.44	62.90%
精细化学品系列	14,863.91	8,087.74	6,776.17	83.78%
其他化学品系列	33,416.75	51,838.54	-18,421.79	-35.54%
贸易服务收入	1,204.75	450.06	754.69	167.69%

1.锂离子电池相关材料贸易收入同比增长62.90%的原因及合理性：

2025年度公司锂离子电池相关材料贸易收入为13,255.40万元，占公司锂离子电池相关材料产品销售收入2.77%，主要为碳酸酯系列产品。

2025年碳酸酯系列产品贸易增量主要来源于碳酸二甲酯、丙二醇。公司碳酸二甲酯产品2025年贸易销售量为1.19万吨，销售收入4,680.16万元，贸易毛利率为5.93%；2024年该产品贸易销售量为0.73万吨，销售收入2,857.38万元，贸易毛利率为5.08%。碳酸二甲酯产品毛利率提升的主要原因系采购端与销售端价差扩大，公司2025年度对上游市场供需变化及价格走势研判准确，采销节奏把控得当，导致毛利增加。

2025年度，公司锂离子电池电解液出货量大幅增加，碳酸二甲酯自耗用量由2024年度的0.98万吨增加至1.54万吨，增幅达57.14%。产能优先保障自身电解液生产需求。在此背景下，为满足下游客户的采购需求，维护客户关系并保持市场份额，公司通过外采方式进行贸易销售，弥补自用比例提高带来的下游客户销售缺口，实现客户需求的完整覆盖。

公司丙二醇产品2025年贸易销售量为0.41万吨，销售收入2,410.26万元，贸易毛利率为5.55%；2024年贸易销售量为0.08万吨，销售收入640.33万元，贸易毛利率为9.63%。丙二醇是公司主要经营的化工贸易品种之一。2025年，受欧盟地区环保溶剂及聚酯树脂等行业需求回升带动，丙二醇出口需求显著增加，出口套利窗口持续开启。公司通过贸易业务增加利润贡献。

综上，公司扩大该产品贸易规模的动因在于该贸易业务能够贡献正向利润，同时有效维护下游客户关系。各类电解液溶剂价格维持稳定上行区间，量价同步带动贸易收入提升。

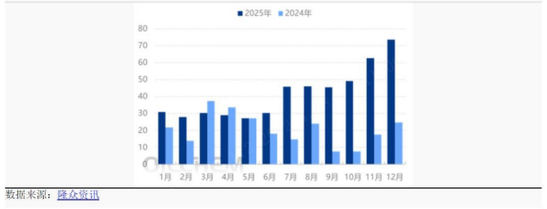
2.精细化学品贸易收入同比增长83.78%原因及合理性：

公司2025年度精细化学品贸易收入为14,863.91万元，较去年8,087.75万元增长6,776.17万元，增幅比例为83.78%。精细化学品贸易收入中增长较快的是甲基叔丁基醚产品。

2025年甲基叔丁基醚贸易收入14,585.13万元，较去年8,038.80万元增加6,546.34万元。公司甲基叔丁基醚产品2025年贸易销售量为2.73万吨，销售收入14,585.13万元，贸易毛利率为1.09%；2024年贸易销售量为1.27万吨，销售收入8,038.80万元，贸易毛利率为2.12%。2024年度，公司甲基叔丁基醚贸易下游客户为贸易商，产品直接出口，周期长，公司承担价格波动带来的风险，接单较为谨慎，所以贸易量较小。

2025年，受海外高辛烷值汽油添加剂需求持续走强及部分东南亚国家炼化装置检修影响，从下图2024-2025年MTBE月度出口数据走势图可以看出甲基叔丁基醚产品国外出口需求显著增加，导致海外客户订单增加。2025年公司为规避风险，改为间接出口，缩短交易周期，减少价格波动带来的风险，因此2025年精细化学品交易量较2024年大幅提升，同时带来贸易收入大幅增长。

2024-2025年MTBE月度出口数据走势图（单位：万吨）



数据来源：隆众资讯

2025年12月中国MTBE出口173.75万吨，较上月增加11.02万吨，增幅为17.56%。2025年全年累计出口量为498.94万吨，较去年同期增加250.41万吨，增幅为100.76%。

3.其他化学品贸易同比下滑35.54%原因及合理性：

公司2025年其他化学品贸易收入为33,416.75万元，较去年51,838.54万元减少18,427.79万元，同比下降35.54%。

（1）2025年低压液化气贸易收入10,013.09万元，较去年17,312.22万元减少7,299.13万元。收入同比下降主要系多重因素叠加所致：市场行情走弱，全年低压液化气购销价差持续收窄，叠加仓储、物流成本抬升，囤货贸易盈利空间压缩；公司出于优化贸易结构、降低存货跌价及资金占用风险考虑，主动缩减囤货自营贸易规模，放弃部分低毛利订单。

（2）2025年丙烯贸易收入185.57万元，较去年12,490.27万元减少12,304.70万元。公司丙烯贸易业务的主要客户客户八十二，在2025年度招标对方接受价格较低，不符合我方贸易利润要求，不再进行年度长协合作，导致该客户本年度订单量骤减，仅保留少量零散现货订单，年度销售金额及贸易业务总量同比显著下滑。

4.净额法贸易服务收入同比增长167.69%原因及合理性：

公司2025年度贸易服务收入为1,204.75万元，较去年450.06万元增长754.69万元，增幅比例为167.69%，具体构成如下：

2025年乙酸乙酯净额法收入422.59万元，较去年0万元增加422.59万元，乙酸乙酯是锂离子电池电解液的重要上游原料之一。2025年，受新能源汽车及储能产业持续高度景气驱动，下游电解液厂商客户对乙酸乙酯的采购需求显著增加，为上游原料贸易带来了阶段性业务增量。

丙烯净额法收入本期实现190.00万元，较上年4.31万元增加185.69万元，公司丙烯贸易业务的核心客户客户八十一，其下属聚丙烯（PP）装置于2026年正式投产运行，带动对原料丙烯的采购需求显著增加