



潜 阳 科 技
Qianyang Technology

杭州潜阳科技股份有限公司 关于年报问询函【2024】第 329 号的 回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司公司一部于 2024 年 8 月 14 日出具的《关于对杭州潜阳科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 329 号）（以下简称“年报问询函”）已收悉，现就《年报问询函》提及的问题回复（以下简称“本问询回复”）如下：

1、关于业绩

报告期内，你公司实现营业收入 610,556,127.25 元，上期 801,322,279.88 元，同比减少 23.81%。归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 82,686,530.19 元，上期 141,356,294.02 元，同比减少 41.50%。毛利率本期 25.25%，上期 32.18%。其中，本期国内营业收入 405,755,454.68 元，毛利率 22.59%；国外营业收入 204,800,672.57 元，毛利率 30.53%。

请你公司：

（1）结合经营策略、发展规划、市场需求及开拓情况、在手订单履行情况及期后订单签订情况、产品价格、原材料价格、销售模式、同行业可比公司情况等，说明业绩下滑的原因及合理性，是否具有持续性，产品毛利率变动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；（2）列示国外主要客户名称、资信情况、合作年限、销售内容、单价、数量及金额、毛利率、信用政策，说明

国外销售的主要区域、获客渠道、产品及主要运用场景，并说明国内外毛利率差异较大的原因及合理性；结合产品类型，说明内外销客户定价机制、交付周期、信用政策是否存在较大差异。

回复：

一、结合经营策略、发展规划、市场需求及开拓情况、在手订单履行情况及期后订单签订情况、产品价格、原材料价格、销售模式、同行业可比公司情况等，说明业绩下滑的原因及合理性，是否具有持续性，产品毛利率变动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异

（一）业绩下滑的原因及合理性

公司核心产品 TOP 下游景气度较高，下游客户经营不存在重大恶化，2022 年业绩大幅增长主要系：①2022 年先正达因俄乌战争增加采购备货周期为 6 个月，大幅增加采购；②因先正达增加采购使得 TOP 阶段性产能不足，国内 TOP 供应阶段性供不应求，国内双氧水客户承受 TOP 阶段性高价，同时，国内双氧水客户受下游需求旺盛影响，新增产能持续上升，增加对 TOP 的采购；③公司大客户先正达及倍耐力受 6 个月、1 年的调价周期影响，因 2021 年原材料价格上涨导致上调先正达及倍耐力 2022 年 TOP 销售价格；④2022 年主要原材料价格下降提升毛利率。因此，2022 年属于公司 TOP 产品的周期大年，经营业绩相应较高。

公司经营业绩主要取决于核心产品 TOP 的经营情况，2022 年及 2023 年公司 TOP 销售情况如下：

内/外销	项目	2023 年度	2022 年度
内销	收入（万元）	19,589.38	20,739.56
	单价（元）	24,993.98	37,775.61

	销量（吨）	7,837.64	5,490.20
	毛利率	36.02%	55.53%
外销	收入（万元）	16,709.12	29,799.16
	单价（元）	23,396.36	26,482.56
	销量（吨）	7,141.76	11,252.37
	毛利率	35.82%	37.39%
合计	收入（万元）	36,298.50	50,538.72
	单价（元）	24,232.28	30,185.76
	销量（吨）	14,979.40	16,742.57
	毛利率	35.93%	44.83%

2022 年及 2023 年，公司 TOP 销售区分先正达和其他客户的销售情况如下：

客户	项目	2023 年度	2022 年度
先正达	收入（万元）	13,300.56	26,994.33
	单价（元）	21,847.25	25,943.12
	销量（吨）	6,087.98	10,405.20
	毛利率	32.28%	36.94%
其他客户	收入（万元）	22,997.93	23,544.39
	单价（元）	25,865.31	37,151.67
	销量（吨）	8,891.42	6,337.37
	毛利率	38.04%	53.88%
收入合计（万元）		36,298.50	50,538.72

TOP 供给方面：全球 TOP 主要供应商有公司、岳阳中顺、德国朗盛以及新进入厂商隆华科技子公司三诺新材，相关产能情况如下：

项目	潜阳科技	朗盛集团	岳阳中顺	隆华科技
设计产能	2.25 万吨/年	未披露	0.4-0.7 万吨/年 注 1	1 万吨/年 注 2
下游	双氧水领域：国内双氧水客户、造纸	双氧水领域：部分国外双氧	双氧水领域：国内双氧水客户、造纸	双氧水领域：国内双氧水客户、

应用及客户	产业客户 农药制剂/表面活性剂领域：先正达集团 轮胎增塑剂领域：倍耐力集团 钛白粉萃取剂：福建坤彩材料科技股份有限公司	水客户 农药制剂/表面活性剂领域：先正达集团 轮胎增塑剂领域：无 钛白粉萃取剂：无	产业客户 农药制剂/表面活性剂领域：无 轮胎增塑剂领域：无 钛白粉萃取剂：福建坤彩材料科技股份有限公司	造纸产业客户、磷矿萃取 农药制剂/表面活性剂领域：无 轮胎增塑剂领域：无
-------	--	--	--	--

注 1：根据岳阳中顺招股书，其磷酸三辛酯的 2022 年设计产能下降主要系七里山厂区的产线在 2022 年 12 月因拆迁而拆除，2023 年，其磷酸三辛酯的备案产能已提升至 6,000 吨/年并着手技改；

注 2：隆华科技子公司三诺新材 TOP 产能 2023 年开始建设。

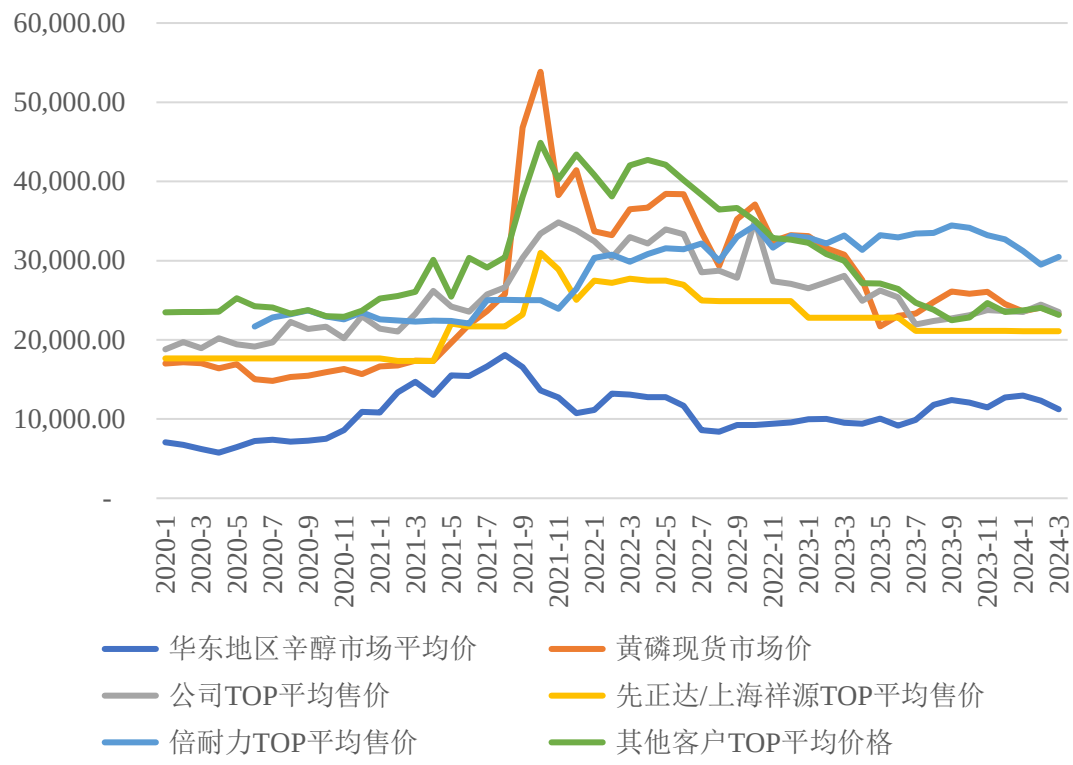
国内供给方面整体呈增长态势，虽然岳阳中顺受产线搬迁以及安全事故影响，供给相对较少，但 2023 年上市公司隆华科技子公司三诺新材 TOP 产能开始建设，其设计产能有 1 万吨/年，预计未来相应增加市场供给。

销量及需求方面：2023 年以来，先正达恢复备货周期 3 个月，由此采购 TOP 数量显著下降，公司对先正达 2023 年实现的 TOP 销量较 2022 年下降 4,317.22 吨，同比下降 41.49%。除了先正达的影响因素外，公司 TOP 用于双氧水领域的销量受下游需求增长而持续上升、TOP 用于橡胶等他领域的销量保持稳定。公司 TOP 用于其他领域的销量 2023 年较 2022 年上升 2,554.05 吨，同比增长 40.30%。两者综合影响，TOP2023 年全年实现销量 14,979.40 吨，较 2022 年销量 16,742.57 吨下降 10.53%。先正达采购公司产品用于唑啉草酯除草剂和环丙唑醇杀菌剂市场竞争力仍然较足。受岳阳中顺停产影响，其部分原钛白粉萃取剂客户转向公司采购，从而使得公司在该领域销量大幅增加。公司 DEP 产品受下游磷矿洗矿剂、醋酸纤维板材眼镜、日化香精等领域需求旺盛影响而逐年增长，DMP 产品销量总体保持稳定，但受同行业元利科技竞争影响，单价有所下降。

单价及成本方面：2023 年以来，TOP 主要原材料辛醇价格 2023 年上半年维持与 2022 年相同较低水平，但 2023 年下半年有较大涨幅。一方面，先正达每半年调价，2023 年上半年和下半年的定价分别以 2022 年下半年和 2023 年上半年辛醇价格为基础，而该两个阶段辛醇原材料价格均处于较低水平，使得先正达销售价格全年较低；另一方面，先正达 2023 年以来减少备货周期，同比需求减少，

叠加国内双氧水行业上半年产能同比增长放缓,使得市场对 TOP 整体需求放缓。由此,造成企业 2023 年 TOP 销售业绩的回落。

TOP 单价及主要原材料价格变动情况如下:



因此,2023 年公司经营业绩恢复至正常水平,2024 年预计仍保持正常水平波动。

(二) 在手订单履行情况及期后订单签订情况

1、在手订单履行情况

2023 年至今,公司主要采用“以销定产、按需定产”的原则,并遵循市场行情留有一定的合理库存。另外,公司采购周期、生产周期、供货周期时间短,资产周转情况良好。2023 年至今,公司主要产品的库存商品、在产品及发出商品的期末数量及订单支撑情况如下:

单位: 吨

期末	产品类型	存货类别	期末数量	在手订单数量	覆盖比例
2024-06-30	TOP	库存商品	759.90	2448.97	275.25%

2023-12-31		在产品	54.96		
		发出商品	74.85		
		合计	889.71		
	DMP	库存商品	455.98	421.94	70.75%
		在产品	122.00		
		发出商品	18.40		
		合计	596.38		
	DEP	库存商品	37.91	92.30	91.15%
		在产品	17.15		
		发出商品	46.20		
		合计	101.26		
	Q 系列	库存商品	87.30	-	-
		在产品	0.00		
		发出商品	0.00		
		合计	87.30		
	TOP	库存商品	769.11	1,272.81	135.54%
		在产品	40.06		
		发出商品	129.90		
		合计	939.07		
	DMP	库存商品	945.81	695.50	68.46%
		在产品	68.30		
		发出商品	1.84		
		合计	1,015.96		
	DEP	库存商品	28.72	791.23	1169.54%
		在产品	30.14		
		发出商品	8.80		
		合计	67.65		
	Q 系列	库存商品	356.50	-	-

		在产品	84.10		
		发出商品	-		
		合计	440.60		

2023 年至今，公司在手订单充足，整体上可以覆盖存货。

2、期后在手订单

截至 2024 年 6 月 30 日，公司主要产品在手订单情况如下：

单位：吨

产品	2024 年 6 月 30 日
TOP	2448.97
DMP	421.94
DEP	92.30

截止 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单充足。

（三）同行业可比公司情况及毛利率比较

公司同行业毛利率比较如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
元利科技	18.23	26.26
百川股份	1.78	10.06
正丹股份	3.85	6.18
嘉澳环保	5.79	5.8
万盛股份	18.98	22.12
岳阳中顺	-	44.79
润泰股份	-	-
隆华科技	24.37	24.01
平均数（%）	12.16	19.89
公司（%）	25.25	32.18

注 1：同行业可比公司数据来源于上市公司对外披露数据。

注 2：岳阳中顺为上交所主板审核终止企业，目前仅披露 2020-2022 年数据；润泰股份为深交所创业板审核终止企业，仅披露 2020-2022 年半年报数据。

2022 年及 2023 年，公司的毛利率分别为 32.18%和 25.25%，整体高于同行业可比公司平均水平。公司与同行业公司的业务比较情况如下：

公司	产品类型	应用领域	行业供求情况	行业地位
元利科技	二元酸二	油性涂料溶剂、铸	二元酸二甲酯产品的	全球产能最大的

	甲酯、脂肪醇、增塑剂	造粘结剂、油墨、pvc 塑料制品的增塑剂	下游应用领域涂料、铸造粘结剂、油墨等行业的国内外市场需求广阔，消费规模增长较快；脂肪醇产品市场需求增长较快，市场供给相对不足	二元酸二甲酯产品生产商和国内产能最大的脂肪醇产品生产商，主要产品国内市场占有率较高
百川股份	醋酸丁酯、偏苯三酸酐	涂料、油墨、增塑剂、树脂、光固化材料、固化剂、胶粘剂、清洗剂和化工中间体等各种行业	化工行业整体需求增长有所放缓，加上国内相关产品生产企业数量逐渐增多，产能扩张速度也较快，使得竞争加剧	公司在醋酸丁酯、偏苯三酸酐生产方面是具备规模优势的企业
正丹股份	偏苯三酸酐、偏苯三酸三辛酯、高沸点芳烃溶剂、乙烯基甲苯	电线电缆、汽车、医药行业、环保型增塑剂、粉末涂料、高级绝缘材料、高温固化剂	受国内外经济环境变化及化工行业安全环保整治的影响，部分产品下游需求增速放缓，产品销售价格下降	主要产品在国内外市场上均占据了领先的市场地位
嘉澳环保	环保增塑剂、生物质能源	PVC 医疗器械、人造器皿、汽车内饰、儿童玩具、食品包装、建材、管材、塑料薄膜、塑胶地板等塑料制品的增塑剂、生物质燃料等、表面活性剂、工业溶剂等	我国增塑剂行业的市场化程度已经较高，市场竞争较为充分	国内拥有自主知识产权并能规模化生产环保型增塑剂产品的知名企业之一
万盛股份	阻燃剂、聚合物多元醇、特种脂肪胺	聚氨酯、工程塑料、软质 PVC 材料、橡胶、环氧树脂、不饱和树脂等行业的有机磷系阻燃剂；医药、农药、油品添加剂、电子化学品以及日化产品等脂肪胺类表面活性剂	公司主要产品下游市场需求不断提升以及行业内总产能下降，公司主要产品包括工程塑料阻燃剂及脂肪叔胺供需关系紧张，产品价格连续上涨	全球工程塑料阻燃剂产品领域的龙头地位，国内最主要的磷系阻燃剂生产企业，长期占据市场前列；公司生产多种特种脂肪胺类产品，如正辛胺、异辛胺、三辛胺、二甲基癸酰胺等，其中正辛胺、异辛胺是亚洲

				最主要的生产供应商，多个产品为国内独家生产
岳阳中顺	2-乙基蒽醌、磷酸三辛酯、四丁基脲	公司依托双氧水产业链，开发双氧水工作液组分产品，向上游探索利用储能技术降低生产成本，向中游横向拓宽和迭代产品系列(2-戊基蒽醌等项目)，向下游延伸其应用(高浓、高纯双氧水项目)，不断扩大公司产品种类和规模，完善公司双氧水产业链的布局，形成了独特的产品优势	双氧水行业下游需求增长较快，供给偏紧	为国内少数具有双氧水工作液组分及各种规格双氧水生产能力的企业，根据中国无机盐工业协会过氧化物分会的数据统计，2022年，该公司三种主要产品“2-乙基蒽醌”、“磷酸三辛酯”、“四丁基脲”的国内双氧水市场占有率分别为25%、49.5%和36%
润泰股份	十二碳醇酯、十六碳醇酯、邻苯二甲酸二甲酯	十二碳醇酯作为水性涂料助剂中的成膜助剂使用，主要应用于建筑涂料和工业涂料；十六碳醇酯可作为水性涂料的成膜助剂外，也可作为一种环保型增塑剂与其他增塑剂配合使用，应用在聚氯乙烯(PVC)行业；邻苯二甲酸二甲酯作为增塑剂，适用于溶剂型涂料、过氧化甲乙酮(玻璃钢的固化剂)、醋酸纤维等下游领域	近些年来，我国涂料生产稳步增长。在整个涂料的宏观市场和产业环境的影响下，涂料助剂产业的需求量被快速拉动。近年来，随着我国PVC行业的供给侧结构性改革、行业内部的技术竞争和提高、高端市场的利润诱惑叠加刺激，PVC产品品质不断提高，在医用等高端领域的应用不断被开发，下游消费市场呈现出扩大趋势，PVC的生产规模有望继续保持快速增长	公司2021年在国内的醇酯类成膜助剂市场占有率约29%，全球醇酯类成膜助剂市场占有率约17%，公司在成膜助剂尤其是十二碳醇酯细分领域占据领先的市场地位
隆华科技	磷酸三辛酯	目前主要应用在蒽醌法双氧水生	双氧水行业下游需求增长较快，供给偏紧	公司子公司三诺新材依托先进的

		产工艺中作工作溶剂		萃取分离技术及相关萃取剂产品，广泛应用在湿法冶金、电池金属回收、城市矿山资源处置、污水处理、矿物浮选等领域，目前已成为国内最专业的萃取剂生产企业之一
潜阳科技	磷酸三辛酯（TOP）、邻苯二甲酸二甲酯（DMP）、邻苯二甲酸二乙酯（DEP）	双氧水制造、农药产品溶剂/活性剂、轮胎增塑剂、过氧化甲乙酮溶剂、荧光设备助剂、醋酸纤维增塑剂、水性涂料成膜助剂等	TOP 行业下游需求增长较快，供给偏紧	磷酸三辛酯（TOP）行业占据领先的市场地位

注：同行业可比公司数据来源于上市公司对外披露数据

由上表可见，可比公司的主要产品中均包含酯类精细化学品，且其下游市场与公司具有一定的重合。但精细化工行业由于其细分度强的特点，不同的产品具有不同的产品特性及具体的应用领域，其市场供求情况和行业地位的直接可比性较低，仅有元利科技的 DMP、岳阳中顺的 TOP、润泰新材的 DMP、隆华科技的 TOP 与公司直接可比。

同行业上市公司元利科技的核心产品二元酸二甲酯处于细分市场龙头地位，规模优势明显，主要产品脂肪醇的市场需求增长较快，市场供给相对不足；隆华科技电子新材料、高分子复合材料、节能环保产品具有较为明显的技术优势；同行业上市公司万盛股份主要产品磷系阻燃剂下游市场需求不断提升，行业内总产能下降，受市场供求关系影响，所以该 3 家可比公司毛利率相对较高。

同行业上市公司百川股份、正丹股份、嘉澳环保的产品市场化程度已经较高，行业供给充足，竞争较为激烈，毛利率相对较低。

可比公司中，隆华科技、岳阳中顺与公司直接竞争 TOP 产品，润泰股份、元利科技与公司直接竞争 DMP 产品，但隆华科技、元利科技未披露其分产品毛利率，因此以岳阳中顺、润泰股份披露的分产品毛利率与公司进行

详细比较，具体如下：

公司已占据 TOP 行业领先地位，国内外生产 TOP 的厂商较少，公司国内主要竞争对手为岳阳中顺，国外主要竞争对手为德国朗盛集团。2022 年及 2023 年，TOP 行业下游需求增长较快，供给偏紧，价格持续上升，使得 TOP 产品的毛利率较高，收入占比均超过 55%，带动公司综合毛利率处于较快增长阶段。公司针对不同客户的销售单价、毛利以及岳阳中顺销售单价、毛利对比情况如下：

单位：万元/吨

公司/客户		2023 年度		2022 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率
公司	先正达集团	2.18	32.28%	2.59	36.94%
	PIRELLI	3.31	50.39%	3.16	37.78%
	其他 TOP 客户	2.53	36.73%	3.77	55.19%
公司 TOP 整体		2.42	35.93%	3.02	44.83%
岳阳中顺 TOP 整体		未披露	未披露	未披露	50.00%

同行业公司岳阳中顺毛利率高于公司毛利率，主要因公司战略客户先正达定价较低，且有一定的调价周期，而岳阳中顺 TOP 以国内双氧水客户为主，若公司剔除先正达、上海祥源与倍耐力，则 TOP 其他客户对应的单价、毛利率与岳阳中顺不存在重大差异。

公司 DMP 产品与润泰股份比较情况如下：

分类	项目	2023 年 度	2022 年 度	2021 年 度
		金额/销 量	金额/销 量	金额/销 量
公司 DMP	销售数量 (吨)	12,118.55	14,535.77	16,096.03
	销售单价 (元 /吨)	8,330.57	9,216.22	8,250.66
	单位成本 (元 /吨)	7,998.09	8,436.83	7,314.79
	毛利率	3.99%	8.46%	11.34%
分类	项目	2023 年 度	2022 年 1-6 月	2021 年 度
润泰股份	销售数量	未披露	3,598.14	12,313.96

DMP	(吨)			
	销售单价 (元/吨)	未披露	9,321.95	7,946.43
	单位成本 (元/吨)	未披露	7,902.52	6,356.54
	毛利率	未披露	15.23%	20.01%

公司销售 DMP 的毛利率低于润泰股份，主要是公司 DMP 单位成本较高。公司的直接材料单位成本与润泰股份差别不大，运输费、人工成本用高于润泰股份，这是由于：①对于运费，公司 DMP 在 2020 年至 2023 年 6 月销售中，各期外销收入占 DMP 全部收入比例分别为 30.14%、25.86%、24.54% 和 27.35%，且主要销往马来西亚、印度尼西亚等地，需经过海运，运费成本较高。根据公开资料，润泰股份 DMP 在 2020 年至 2022 年 6 月的销售中，各期外销收入占整体 DMP 收入比例分别为 6.70%、6.92%和 18.35%，比例较少。对于内销，公司 DMP 大客户为天津诺力昂集团、巴德富集团等，产品由杭州销往天津、广东等地，运输距离较远。润泰股份 DMP 大客户为扬子石化—巴斯夫，产品由泰兴销往扬州，运输距离相对较近。因此公司的运费成本较高；②对于人工成本，由于公司在杭州，润泰股份在泰州，杭州与泰州平均职工薪酬高于泰兴。

综上所述，受公司自身产品结构变动以及同行业可比上市公司生产具体产品不同、应用领域不同、行业地位不同、行业供求情况和竞争情况不同等因素影响，公司毛利率与可比公司存在一定差异。2022 年及 2023 年，公司毛利率一般高于同行业均值，符合各自公司的实际情况。公司 TOP 产品毛利率与直接竞争对手岳阳中顺相比，在剔除公司大客户因调价周期及定价因素影响后，不存在重大差异，DMP 产品毛利率低于直接竞争对手润泰股份，主要因公司承担的运输费较高，拉低产品毛利率所致。

二、列示国外主要客户名称、资信情况、合作年限、销售内容、单价、数量及金额、毛利率、信用政策，说明国外销售的主要区域、获客渠道、产品及主要运用场景，并说明国内外毛利率差异较大的原因及合理性；结合产品类型，说明内外销客户定价机制、交付周期、信用政策是否存在较大差异

（一）列示国外主要客户名称、资信情况、合作年限、销售内容、单价、数量及金额、毛利率、信用政策，说明国外销售的主要区域、获客渠道、产品及主要运用场景

1、主要国外客户情况

2023 年，公司外销前五大客户的销售收入为 17,099.13 万元，占当期外销收入的比重为 83.49%。

外销前五大客户的销售内容、国家/地区、单价、数量及金额、毛利率情况如下：

2023 年						
公司	销售国家/地区	销售内容	收入（万元）	单价（元/吨）	销量（吨）	毛利率
先正达集团	巴西、比利时、美国、瑞士、匈牙利、印度	TOP	13,300.56	21,847.25	6,087.98	32.28%
PIRELLI	俄罗斯、阿根廷、墨西哥、巴西、美国、印度尼西亚	TOP	1,873.74	34,264.82	546.84	51.88%
AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.STI	土耳其	DMP	940.03	8,245.88	1,140.00	0.73%
CLARIANT (AUSTRALIA) PTY.LTD	澳大利亚	DMP	536.35	8,763.97	612.00	6.87%
KIN ON TRADING CO.	印度尼西亚	DMP	448.45	8,124.07	552.00	3.55%

以上客户外销的国家/地区、中文翻译名称、资信情况、合作年限、信用政策，境外销售模式及业务开展流程，境外销售定价原则及信用政策等情况如下：

同控	单体	中文翻译名称	实缴资本	员工人数	合作年限	信用政策	境外销售模式	业务开展流程	境外销售定价原则	交货周期
先正达集团	Syngenta Asia Pacific PTE.LTD	先正达亚太有限责任公司	/	/	2021年	90 天	FCA Hangzhou	半年订价	成本加成定价：定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利 一般情况下为半年调价，在特殊情况下，协商调价为 1 个月	大多数订单 2 个月内交货
	Syngenta crop protection AG	先正达植保	/	/	2021年	90 天	FCA Hangzhou	半年订价	成本加成定价：定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利	大多数订单 2 个月内交货
PIRELLI	LLC Pirelli Tyre Russia	倍耐力（俄罗斯）轮胎有限责任公司	/	/	2022年	到货后 60 天内付款/开票后 60	CIF Vladivostok	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货

同控	单体	中文翻译名称	实缴资本	员工人数	合作年限	信用政策	境外销售模式	业务开展流程	境外销售定价原则	交货周期
						天内付款				
	Pirelli Deustschland GmBH	倍耐力（德国）有限责任公司	/	/	2019年	到货后60天内付款/开票后60天内付款	CIF Hamburg	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	Pirelli Neumaticos S.A.I.C	倍耐力（西班牙）轮胎股份公司	/	/	2021年	到货后60天内付款/开票后60天内付款	CIF Buenos aires	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	Pirelli Neumaticos SA DE CV	倍耐力（墨西哥）轮胎可变动资本额公司	/	/	2021年	到货后60天内付款/开票后60天内付款	CIF Manzanillo	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	PIRELLI PNEUS LTDA	倍耐力（巴西）轮胎有限公司	/	/	2019年	到货后60天内	CIF Santos	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货

同控	单体	中文翻译名称	实缴资本	员工人数	合作年限	信用政策	境外销售模式	业务开展流程	境外销售定价原则	交货周期
						付款/开票后 60 天内付款				
	Pirelli Tire LLC	倍耐力（美国）轮胎有限责任公司	2471 15 万人民币	2790	2020 年	到货后 60 天内付款/开票后 60 天内付款	CIF Atlanta , USA	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	PIRELLI TYRES LIMITED	倍耐力（英国）轮胎有限公司	/	/	2020 年	发票日期 3 个月后的 31 日之前付款	CIF Manchester	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	Pirelli tyres Romania S.R.L.	倍耐力轮胎罗马尼亚有限责任公司	/	/	2020 年	票后 90 天内付款	CIF Constanta	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	PT EVOLUZIONE TYRES	倍耐力进化轮胎	/	/	2019 年	到货后 60 天内付款/开票后 60	CIF Jakarta	年度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货

同控	单体	中文翻译名称	实缴资本	员工人数	合作年限	信用政策	境外销售模式	业务开展流程	境外销售定价原则	交货周期
						天内付款				
CLARIANT (AUSTRALIA) PTY.LTD	CLARIANT (AUSTRALIA) PTY.LTD	科莱恩（澳大利亚）私人有限公司	692 万美 元	230	2022 年	60 天内	CIF Melbourn e	季度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
KIN ON TRADING CO.	KIN ON TRADING CO.	健安贸易有限公司	/	12	2003- 2004 年	装船付 款	CIF Jakarta	季度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	SUNRISE ACE IN TERNATIONAL LIMITED	亚丰国际有限公司	/	/	2021 年	预付	CIF Jakarta	季度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.STI	AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.STI	阿帕克化学包装 工业和贸易有限 责任公司	/	265	2007 年	货到付 款	CIF Istanbul	季度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货
	SIGMA CHEMICAL LIMTIED	西格玛化学有限 公司	/	/	2020 年	货快到 付款后 再寄提 单	CIF Istanbul	季度定价	市场行情整体定价	大多数订单 20 日内交货

2、先正达主要情况

报告期内，先正达使用公司 TOP 产品主要用于杀菌剂和选择性除草剂，其中，拉丁美洲生产基地主要用于新型杀菌剂，非拉丁美洲生产基地主要用于选择性除草剂啶啉草酯。公司 TOP 作为先正达选择性除草剂及新型杀菌剂的表面活性剂。

2018 年，先正达在拉丁美洲生产基地投产杀菌剂，使用 TOP 作为表面活性剂，带来对 TOP 的增量需求，使得拉丁美洲生产基地 2018、2019 年向潜阳科技采购的 TOP 增加；2020 年，因新冠疫情、国际航运成本以及市场需求影响等因素，拉丁美洲生产基地降低了向潜阳科技 TOP 的采购量；2021 年，先正达因市场需求而调整了该杀菌剂产品的配方，新配方对 TOP 的使用量降低，从而导致拉丁美洲生产基地当年对 TOP 的采购量较去年同期大幅下降；调整配方后，拉丁美洲市场需求端对新杀菌剂产品反应不佳，因此先正达 2022 年恢复了原配方，从而导致拉丁美洲生产基地对 TOP 的采购数量上涨。

报告期内，按照最终应用的生产基地地区，公司对上海祥源（最终用户先正达）、先正达的分地区的 TOP 销售数量如下：

单位：吨

地区	应用产品	2023 年度		2022 年度	
		数量	增长率	数量	增长率
拉丁美洲	杀菌剂	800.00	- 68.22%	2,517.00	472.05%
其他地区	选择性除草剂	5,287.98	- 32.45%	7,888.20	59.62%
合计	-	6,087.98	- 41.15%	10,405.20	93.58%

地区	应用产品	2021 年度		2020 年度	
		数量	增长率	数量	增长率
拉丁美洲	杀菌剂	440.00	-84.29%	2,800.00	-42.15%
其他地区	选择性除草剂	4,904.26	21.36%	4,041.20	-7.59%
合计	-	5,344.26	-21.88%	6,841.20	-25.74%

由上表可见，2022 年先正达拉丁美洲杀菌剂恢复原有配方后，对 TOP 需求较 2021 年增长幅度较大。2023 年 4 月，先正达在巴西推出活性成分为唑啉草酯 Axial 新型除草剂，预计 2023 年下半年及以后，先正达拉丁美洲生产基地采购 TOP 后续也将用于选择性除草剂。

先正达其他地区使用 TOP 主要用于唑啉草酯除草剂。TOP 用于唑啉草酯的配方较为稳定，且是先正达专利中明确提出的最佳表面活性剂。唑啉草酯助剂的配方预计短期内不会改变。

3、剔除先正达后，其他主要外销客户情况

剔除先正达及其代理采购商后，各期主营业务收入及其占比情况如下：

由上表可见，剔除先正达及其采购代理商后，公司境外收入报告期内境外其他客户收入占比在 7-12%之间，基本保持稳定。

公司境外销售产品以 TOP 和 DMP 为主，剔除先正达外销的 TOP 后，TOP 主要外销客户为倍耐力集团；DMP 外销主要客户为马来西亚 BASF PETRONAS CHEMICALS SDN BHD 、土耳其 AKPAKIMYAAMBALAJSAN.VETIC.LTD.STI 以及印度尼西亚 KINONTRADINGCO.。报告期内，上述客户收入及销量变动情况如下：

年份	公司	销售国家/地区	产品	收入（万元）	销量（吨）	占当期剔除先正达后的外销收入比重	单价（元/吨）
2023年	PIRELLI	俄罗斯、阿根廷、墨西哥、巴西、美国、印度尼西亚	TOP	1,873.74	546.84	26.10%	34,264.82
	BASF PETRONAS CHEMICALS SDN BHD	马来西亚	DM P	389.07	440.00	5.42%	8,842.49
	AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.ST I	土耳其	DM P	940.03	1,140.00	13.09%	8,245.88
	KIN ON TRADING CO.	印度尼西亚	DM P	448.45	552.00	6.25%	8,124.07
	小计			3,651.29	2,678.84	50.86%	
2022年	PIRELLI	俄罗斯、阿根廷、墨西哥、巴西、印度尼西亚、	TOP	1,582.50	490.11	24.79%	32,288.71
	BASF PETRONAS CHEMICALS SDN BHD	马来西亚	DM P	1,138.58	1,144.00	17.83%	9,952.63
	AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.ST I	土耳其	DM P	517.64	456.00	8.11%	11,351.82

KIN ON TRADING CO.	印度尼西亚	DMP	449.90	483.00	7.05%	9,314.60
小计			3,688.62	2,573.11	57.77%	

由上表可见，上述主要外销客户中，倍耐力集团（PIRELLI）因使用 TOP 在高端汽车轮胎中作为阻燃剂效果较好，但因高端汽车占整体汽车销量比重相对较小，因此需求相对稳定。

DMP 外销客户 BASF PETRONAS CHEMICALS SDN BHD（即马来西亚巴斯夫）主要用于其产品的高沸点溶剂；KIN ON TRADING CO.作为贸易商客户，其终端客户为 PT.KAWAGUCHIKIMIAINDONESIA，该公司是日本川口化学有限公司旗下在印度尼西亚的子公司，生产过氧化物应用于涂料、硅、颜料、聚合物等行业的化学产品；AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.STI 为位于土耳其的专门生产有机过氧化物、引发剂、促进剂和油漆干燥剂的生产商，主要服务于使用不饱和聚酯树脂的复合材料行业，产品用于复合材料、涂料、塑料、化学品、石油化学品和橡胶行业。上述客户使用 DMP 主要用于过氧化甲乙酮或丙烯酸/酯高沸点溶剂，终端应用于玻璃钢制品生产和工业防腐施工，玻璃钢是以树脂作为粘合剂，以玻璃纤维及其制品作为增强材料制成的一种新型复合材料，下游产业涉及石油化工、航空航天、汽车制造、环境工程等领域。近年来，全球市场对玻璃钢需求稳步增长，因此，境外客户虽然报告期内各年有所波动，但对 DMP 需求整体保持稳定，价格受调价策略以及原材料价格等因素而变化。

（二）说明国内外毛利率差异较大的原因及合理性，结合产品类型，说明内外销客户定价机制、交付周期、信用政策是否存在较大差异

1、外销客户交货周期提前确定销售价格的商业合理性，是否符合行业惯例

公司产品的定价主要是基于生产耗用成本、市场供需情况、市场竞争状况以及客户议价能力等因素。同时，其他影响定价的主要因素还包括：

（1）采购量：一般来说，公司遵循量大从优的销售原则。对于采购量较大且长期稳定合作的客户，在其他条件相同的情况下，公司往往会给与较为优惠的售价。

（2）提货方式和运输距离：公司发货运输的价款往往包含在合同价款中，对于自提的客户，公司给与的销售价格更为优惠。对于公司负责运输的客户，视运输距离的远近进行差别定价。

（3）客户的特殊要求：对于部分对公司产品指标、产品包装或服务上存在特殊要求的客户，公司会视增加的生产成本适量提高销售价格；对于部分客户信用政策不同，会给与不同的定价。

公司主要客户定价模式如下：

客户名称	定价方式	调价机制	调价频率	合同签订方式
先正达集团	成本加成定价：定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利	根据成本加成价格协商定价	一般半年、特殊时期 1 个月	确定价格后，各月按需下达采购订单
上海祥源化工有限公司	成本加成定价：定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利	根据成本加成价格协商定价	半年	确定价格后，各月按需下达采购订单
晋能控股装备制造集团有限公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	双氧水产线初设采购 TOP 签订合同金额较大，后续按需

				补充工作液签订合同金额较小
鲁西化工集团股份有限公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	双氧水产线初设采购 TOP 签订合同金额较大，后续按需补充工作液签订合同金额较小
PIRELLI (倍耐力集团)	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	按年度报价	确定价格后，各月按需下达采购订单
天津诺力昂集团	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	1 个月	各月按需签订合同
山东华鲁恒升化工股份有限公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	双氧水产线初设采购 TOP 签订合同金额较大，后续按需补充工作液签订合同金额较小
浙江博聚新材料有限公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	DMA 销售合同与己二酸采购合同构成一揽子合同，按照市场价格定价
黎明化工研究设计院有限责任公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	双氧水产线初设采购 TOP 签订合同金额较大，后续按需补充工作液签订合同金额较小
浙江卫星控股	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	双氧水产线初设采购 TOP 签订合同金额较大，后续按需补充工作液签订合同金额较小
江苏瑞恒新材料科技有限公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	随市场行情调价	双氧水产线初设采购 TOP 签订合同金额较大，后续按需补充工作液签订合同金额较小
BASFPETRONASCHE MICALSSD NBHD	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	3 个月	确定 DMP 价格后，按需下达采购订单

扬子石化-巴斯夫有限责任公司	市场行情整体定价	根据市场价格协商定价	3个月-半年	确定 DMP、DEP 价格后，按需下达采购订单
----------------	----------	------------	--------	-------------------------

潜阳科技向除先正达以外的主要客户定价方式均为根据市场价格整体定价，向先正达定价方式为成本加成定价，并进行相应的调价。大型客户如先正达、倍耐力等具有较长的锁定价格周期，其余客户一般为随市场行情调价。

剔除先正达的影响，公司大部分外销客户的大部分订单的交货周期一般在 20 天至 3 个月内，交货周期并无显著异常。

公司无论内销，均在合同签订时确定销售价格，内销交货周期较短，外销交货周期较长。根据公开信息查询，多家上市/拟上市公司外销均提前确定销售价格，通常为合同签订时确定价格，同公司一致。

项目名称	相关回复
中创化工（上交所主板在审）	2021 年，由于乙酸仲丁酯市场价格持续上涨，内销客户从签订订单到发货时间间隔较短，而受限与海运船舱预定等因素，外销客户从签订订单到发货时间间隔相对较长，外销客户平均销售价格上涨具有滞后性。”“2020 年丁酮的外销毛利率高于内销毛利率，2021 年和 2022 年外销毛利率低于内销毛利率，主要原因为丁酮市场价格自 2020 年 9 月开始至 2022 年 4 月持续上涨，内销客户从接收订单到发货时间间隔较短，而外销客户从接收订单到发货时间间隔相对较长，外销客户价格上涨的滞后性大于内销客户，从而导致 2021 年和 2022 年外销客户毛利率低于内销客户毛利率。
湘园新材（创业板已过会）	内外销单价差异的原因公司销售 OCA 产品的定价方式为成本加成原则。公司销售给常山县广兴化工有限公司的 OCA 毛利率较低，受到订单订立时点的原材料价格的影响较大，销售集中在 2022 年下半年，此时邻硝价格已大幅下降。外销 OCA 的月度销售较为平均，因此综合下来的售价高于内销。同时，由于外销订单交货期长，其销售价格的波动相比内销而言，具有滞后性，如外销订单售价一般为根据收入月的 2 个月前的邻硝市场价格为基础确定，内销交货周期短，订单月和收入月一般同月，因此订单销售价格一般根据收入月当月邻硝市场价格为基础确定，时效性更强。
联盛化学（301212）	报告期内，公司销售给拜耳集团的 ABL 占各年度 ABL 销售数量的一半以上，为规避风险，公司与拜耳集团采取年度定价模式。报告期内，境外销售平均价格整体保持平稳，价格涨幅低于国内。境外销售毛利率 2019 年度较 2018 年度增幅较大主要原因除受到原材料价格下行的影响因素外，还因为当年度美元价格处于高位，导致毛利率增幅较高。2020 年度较 2019 年度毛利率增幅低于上一年度主要原因为虽然公司对非拜耳集团境外客户价格增幅 27.79%，但对采购量占比较高的拜耳集团阶梯定价的起步价格下调 2%，导致当年度毛利率增幅变小。2021 年 1—6 月主要原材料 BDO 采购价格上涨幅度高于销售均价的上涨幅度使得毛利率较 2020 年度略有下降。

因此，针对化工原料类行业公司，外销客户交货周期提前确定销售价格，具有商业合理性符合，行业惯例。

2、内外销客户定价机制是否存在较大差异

2023 年公司内销、外销前五大客户定价方式：

项目	客户名称	销售产品名	定价方式
内销	浙江卫星控股	TOP、DEP	市场行情整体定价
	江苏瑞恒新材料科技有限公司	TOP	市场行情整体定价
	晋能控股装备制造集团有限公司	TOP	市场行情整体定价
	福建坤彩材料科技股份有限公司	TOP	招标比价
	成都西晖科技有限责任公司	DEP	市场行情整体定价
外销	先正达集团	TOP	成本加成定价：定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利
	PIRELLI	TOP	根据一年前原材料市场行情整体定价
	AKPA KIMYA AMBALAJ SAN.VE TIC.LTD.STI	DMP	市场行情整体定价
	CLARIANT (AUSTRALIA) PTY.LTD	DMP	市场行情整体定价
	KIN ON TRADING CO.	DMP	市场行情整体定价

2022 年度公司内销、外销前五大客户情况：

项目	客户名称	销售产品名	定价方式
内销	晋能控股装备制造集团有限公司	TOP	市场行情整体定价
	浙江卫星控股	TOP、DEP	市场行情整体定价
	浙江博聚新材料有限公司	DMA	市场行情整体定价
	鲁西化工集团股份有限公司	TOP	市场行情整体定价
	山东华鲁恒升化工股份有限公司	TOP	市场行情整体定价

外销	先正达集团	TOP	成本加成定价：定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利
	PIRELLI	TOP	根据一年前原材料市场行情整体定价
	BASFPETRONASCHEMICALSSDNBHD	DMP	市场行情整体定价
	AKPAKIMYAAMBALAJSAN.VETIC.LTD.STI	DMP	市场行情整体定价
	KINONTRADINGCO.	DMP	市场行情整体定价

公司主要客户定价模式以成本加成为基础，不同客户因市场地位、交易习惯等因素导致议价能力有所不同，从而导致成本加成比率、调价周期、信用政策等影响销售价格的因素有所不同。

总体而言，内外销客户定价机制不存在较大差异，针对国外大客户，公司议价能力相对弱，销售价格相对较低，针对国内客户，公司议价能力相对较强，销售价格相对较高。内外销价格均在签订合同时确定。确定价格时，先正达使用具体计算公式确定交易价格（定价前半年的辛醇价格*每吨产品消耗量+定价前半年的三氯氧磷价格*每吨产品消耗量+加工费+毛利）。倍耐力等具有一定调价周期的客户，公司会根据原材料价格走势，推测未来一个调价周期内原材料价格作为确定售价的基础。对于随行就市的客户，公司参考了当月或过去一段期间采购原材料的价格和当时市场竞争格局确定销售价格。

3、结合主要外销客户单位售价及成本、毛利率情况

2022 年及 2023 年，公司 TOP 内销、外销整体单位售价及成本、毛利率情况如下：

项目	年份	收入（万元）	销量（吨）	单价（元/吨）	单位成本（元/吨）	毛利率
内销	2023 年度	19,589.38	7,837.64	24,993.98	15,990.87	36.02%
	2022 年度	20,739.56	5,490.20	37,775.61	16,800.65	55.53%
外销	2023 年度	16,709.12	7,141.76	23,396.36	15,015.80	35.82%

	2022 年度	29,799.16	11,252.37	26,482.56	16,580.39	37.39%
--	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	--------

公司外销产品的定价原则为按照自身产品的成本及市场销售价格进行报价，保持一定的合理利润进行产品销售。一般情况下，同类产品境外销售在定价和毛利率普遍高于境内销售，主要原因一方面系因外销客户在产品供应商选择上更加看重产品品质和供货能力，更加倾向于选择国内实力较强的供应商建立长期合作关系，其采购价格相对较高，另一方面系外销受贸易政策变化、汇率变化等影响，且随原材料价格变化调整价格的速度相对较慢，风险大于内销，公司报价相对较高。

一般情况下，外销客户在原材料单价上升时期毛利率低于内销客户，在原材料单价下降时期毛利率高于内销客户。外销客户在原材料单价上升时期毛利率低于内销客户，主要原因是外销客户一般根据签订采购合同时或签订采购合同之前一段时期的原材料价格与公司协商确定采购价格，从签订合同到产品出库进行交货的时间较长，公司对外销客户的交货周期一般在 3 个月以内，签订合同时原材料价格处于相对低位，定价较低，交货时原材料价格处于相对高位，生产成本较高。外销客户在原材料单价下降时期毛利率高于内销客户，主要是因为签订合同时原材料价格处于相对高位，定价较高，公司交货时原材料价格处于相对低位，生产成本较低。

2022 年，TOP 外销模式下单价、毛利率较低，主要系公司第一大客户先正达属于外销，公司对第一大客户销售价格较低，故单价、毛利率较低。

TOP 销售区分先正达、倍耐力和其他客户的内销、外销整体单位售价及成本、毛利率情况如下：

项目	客户	年份	收入（万元）	销量（吨）	单价（元）	单位成本（元）	毛利率
内销	PIRELLI	2023 年度	333.62	120.96	27,580.69	15,990.82	42.02%
		2022 年度	188.42	70.68	26,657.76	17,677.34	33.69%
	其他	2023 年度	19,255.76	7,716.68	24,953.43	15,990.87	35.92%
		2022 年度	20,551.15	5,419.52	37,920.60	16,789.22	55.73%

外销	先正达集团	2023 年度	13,300.56	6,087.98	21,847.25	14,794.96	32.28%
		2022 年度	26,994.33	10,405.20	25,943.12	16,358.80	36.94%
	PIRELLI	2023 年度	1,873.74	546.84	34,264.82	16,489.88	51.88%
		2022 年度	1,582.50	490.11	32,288.71	19,932.28	38.27%
	其他	2023 年度	1,534.82	506.94	30,276.10	16,077.71	46.90%
		2022 年度	1,222.32	357.06	34,232.99	18,437.02	46.14%

剔除先正达、倍耐力集团后，2022 年外销客户毛利率低于内销客户毛利率，2023 年外销客户毛利率高于内销客户毛利率。主要系：①2022 年以来，虽然辛醇价格开始回落，但因先正达大幅提高备货库存周期，使得国内 TOP 供应阶段性供不应求，国内 TOP 销售价格继续上涨，因此该阶段内销客户毛利率保持在高位，高于外销客户毛利率；②2023 年上半年，原材料价格进一步回落，随着先正达恢复原有备货周期减少 TOP 采购，内销 TOP 价格也逐步回落；2023 年下半年以来，TOP 主要原材料辛醇价格开始上涨，但公司为应对新进入者，针对国内客户并没有加价，因此两方面原因导致 2023 年 TOP 外销毛利率高于内销毛利率符合一般规律。

2、关于主要客户及供应商

根据你公司公开发行股票并在北交所上市的申请文件，你公司与镇海汉光、鲁西化工、卫星控股控制的企业存在采购及销售情形。根据你公司公开转让说明书，2020 年你公司第一大客户为上海祥源化工有限公司，其终端用户为先正达，2021 年，先正达已成功在中国建立了采购团队，该团队能够为从中国进行采购提供支持，因此先正达计划在 2021 年进行过渡，在 2021 年底之前将中国所有的采购工作内容转移到内部，不再借助上海祥源进行采购。2022 年以来，先正达直接向所有中国供应商进行采购，采购模式由代理采购变更为直接采购。2022 年度、2023 年度，你公司第一大客户为先正达集团。

请你公司：

（1）说明 2023 年度至今是否仍存在客户与供应商重合的情形，并结合购销内容及金额、购销用途及时点，说明同时存在采购、销售的原因、合理性、公允性，是否存在利益输送情形；（2）结合公司产品在先正达终端产品的具体应用及发挥的作用、产品竞争优势的具体体现、同类产品供应商数量、公司销售额占先正达同类产品采购额的比例、客户验厂及考评情况等，说明公司在先正达供应商体系中的竞争地位，是否具有较强的竞争优势，与先正达的合作是否稳定、可持续。

回复：

一、说明 2023 年度至今是否仍存在客户与供应商重合的情形，并结合购销内容及金额、购销用途及时点，说明同时存在采购、销售的原因、合理性、公允性，是否存在利益输送情形

2023 年至今，公司存在客户与供应商重叠的情况，向同一主体采购金额和销售金额均在 10 万元以上的共有 3 家，向同一控制下不同企业采购金额和销售金额均在 10 万元以上的共有 1 家，公司向客商重合相关主体的销售和采购定价策略与其他客户或供应商不存在差异，销售价格均为以成本加成为定价基础，采购原材料价格均为随行就市为基础，同时结合具体公司的结算政策优劣、采购数量大小、是否承担运费等而给予不同的优惠。

（一）同一控制下不同企业客商重叠情形

2023 年至今，公司向聊城鲁西多元醇新材料科技有限公司（以下简称“鲁西多元醇”）采购原材料辛醇，向聊城鲁西双氧水新材料科技有限公司（以下简称“鲁西双氧水”）销售 TOP。

单位：万元

期 间	采购	销售
--------	----	----

	类别	金额	采购占比	类别	金额	销售占比
2024年1-6月	-	-	-	-	-	-
2023年	辛醇	4,142.02	10.65%	TOP	74.07	0.12%

2023 年至今向鲁西多元醇采购辛醇的平均单价与公司同期采购辛醇的平均单价比较如下：

单位：元/吨

期间	鲁西多元醇辛醇采购价格	公司辛醇采购价格
2024 年 1-6 月	-	-
2023 年	10,037.42	9,618.91

2023 年鲁西多元醇辛醇采购中 9-12 月较为集中，此时辛醇市场价格有所上涨，故年均采购金额略高。

2023 年至今，公司向鲁西双氧水销售情况与公司同期同产品其他客户的销售情况对比如下：

期间	鲁西双氧水	其他 TOP 客户
2024 年 1-6 月	-	-
2023 年	24,690.27	25,283.71

注：其他国内客户 TOP 销售价格统计剔除倍耐力。由于公司倍耐力保持长期的合作关系，公司会给予其更加优惠的定价，故此处对比将其剔除。

2023 年至今仅向鲁西双氧水销售少量 TOP，且价格较低，系鲁西双氧水为老客户，给予了一定定价优惠，且运输方式为客户自提，公司销售成本降低，故价格较低。

（二）单一主体下客商重叠情形

1、与宁波市镇海汉光高分子材料有限公司客商重叠的情形

单位：万元

期间	采购			销售		
	类别	金额	采购占比	类别	金额	销售占比
2024 年 1-6 月	BB	25.78	0.11%	DMP	97.35	0.32%

				DEP	1.91	0.01%
				DBP	0.05	0.00%
2023年度	BB	65.21	0.17%	DMP	211.16	0.35%
				DEP	2.69	0.00%
				DBP	0.21	0.00%

宁波市镇海汉光高分子材料有限公司（以下简称“镇海汉光”）从事化工产品的贸易业务。2023 年至今镇海汉光向公司采购 DMP、DEP、DBP 产品；同时镇海汉光拥有 BB（苯甲酸丁酯）的采购渠道，公司向其采购 BB 产品。。

2023 年至今无其他 BB 供应商，向镇海汉光采购 BB 与公司同期销售 BB 价格比较如下：

单位：元/吨

期间	镇海汉光 BB 采购价格	公司 BB 销售价格
2024 年 1-6 月	21,128.68	22,686.11
2023 年	19,406.57	23,704.18

公司 BB 销售价格高于镇海汉光，主要系公司采购 BB 用于贸易，销售价格略高于采购价格，具有贸易业务开展的合理性。

公司 2023 年至今向镇海汉光销售 DMP 与公司同期销售 DMP 价格比较如下：

单位：元/吨

期间	镇海汉光 DMP 销售价格	公司 DMP 平均销售价格
2024 年 1-6 月	8,080.58	8,241.57
2023 年	8,352.81	8,330.57

2023 年至今，公司向镇海汉光销售 DMP 价格与公司同期销售 DMP 价格相近，不存在显着差异。

镇海汉光主要从事贸易业务，公司与镇海汉光之间的交易不属于同一业态下公司客户与供应商重叠的情况，向其采购的商品并非用于指定用途，不属于受托代工业务，交易具有偶发性。

2、与杭州万众精细化工有限公司客商重叠的情形

单位：万元

期间	采购			销售		
	类别	金额	采购占比	类别	金额	销售占比

2024 年 1-6 月	-	-	-	-	-	-
2023 年	辅料	2.53	0.00%	苯酐	0.16	0.00%

杭州万众精细化工有限公司从事化工原料及产品的批发零售业务。2023 年至今公司向杭州万众精细化工有限公司采购消泡剂、磷酸、硫酸氢钠、聚合氯化铝等辅料。

综上，2023 年至今公司与上述主体客商重叠的交易具有合理性和公允性，不存在利益输送的情形。

3、与岳阳振兴中顺新材料科技股份有限公司客商重叠的情形

岳阳振兴中顺新材料科技股份有限公司（以下简称“岳阳中顺”）主要从事化工产品的生产与销售额业务，2023 年至今，公司向岳阳中顺采购原材料辛醇，向岳阳中顺销售 TOP。

单位：万元

期间	采购			销售		
	类别	金额	采购占比	类别	金额	销售占比
2024年1-6月	辛醇	222. 78	0.93%	TOP	970. 82	3.21%
2023年	-	-	-	-	-	-

2023 年至今，公司向岳阳中顺采购辛醇的平均单价与公司同期采购辛醇的平均单价比较如下：

期间	岳阳中顺辛醇采购价格	其他供应商辛醇采购价格
2024 年 1 月	10, 619. 47	11, 575. 03
2023 年	-	-

岳阳中顺受到生产事故影响，部分生产线停止生产，因此将部分原材料出售给本公司。

该批次辛醇采购价格略低于公司同期辛醇采购价格，主要是本次采购行为主要集中在 1 月下旬，此期间辛醇价格开始逐步下降。

2023 年至今，公司向岳阳中顺销售情况与公司同期同产品其他国内客户的销售情况对比如下：

期间	岳阳中顺 TOP 销售价格	其他国内客户 TOP 销售价格
----	---------------	-----------------

2024 年 1-6 月	22, 161. 28	22, 570. 25
2023 年	-	-

注：其他国内客户 TOP 销售价格统计剔除倍耐力。由于公司倍耐力保持长期的合作关系，公司会给予其更加优惠的定价，故此处对比将其剔除。

岳阳中顺受到生产事故影响，部分生产线停止生产，因此向本公司进行采购。

2024 年 1-6 月，岳阳中顺销售价格略低于其他国内客户 TOP，主要系岳阳中顺本次采购量较大，公司给予了一定的定价优惠。

综上，2023 年至今公司与上述主体客商重叠的交易要是在特殊背景下发生的交易，向其采购的商品并非用于指定用途，不属于受托代工业务，向其销售的商品定价基于当前市场行情整体定价，具有合理性和公允性，不存在利益输送的情形。

4、上述交易是否构成委托加工、受托加工情形

根据潜阳科技与岳阳中顺签订的合同条款及业务实质，潜阳科技已经取得待加工原材料辛醇的控制权，即潜阳科技有权主导该笔采购辛醇原材料的使用并获得全部经济利益，潜阳科技有权按照自身意愿使用或处置该笔辛醇原材料、潜阳科技承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、承担该原材料价格变动的风险、能够取得与该原材料所有权有关的报酬。

序号	项目	岳阳中顺
1	双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定	岳阳中顺与潜阳科技就 TOP 和辛醇的交易是分别签署合同，分别结算，岳阳中顺销售给潜阳科技的辛醇的价格，根据辛醇价格趋势确定，潜阳科技向岳阳中顺销售 TOP 采用公司统一的定价策略，即产品销售价格采用成本加成的定价模式。该定价模式可使公司在主要原材料辛醇价格波动的情况下保证正常的毛利水平，从而有助于公司较好地抵御原材料价格波动的不利影响。

2	生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	双方交易时，潜阳科技对相应的投入、产出负全部责任，潜阳科技的采购材料数量完全由其自主决定，采购的风险也由其自行承担，且双方的采购交易价与同类材料市场价趋同，采购的价格风险由买方承担。原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险由潜阳科技承担。
3	生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权	公司根据产品品种和规格的差异以及制造过程中工艺流程的复杂程度，设定不同的增值额。成本则主要参照己二酸、甲醇等主要原材料市场公开价格测算并及时进行调整。岳阳中顺承担甲醇原材料价格波动风险。
4	生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险	双方交易时，潜阳科技承担了最终产品销售对应账款的信用风险。
5	生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等	从加工工艺上来看，潜阳科技将从岳阳中顺采购辛醇，配合向其他原材料厂商采购的三氯氧磷化合物生产 TOP，形态、功能发生根本转换。

综上，公司向上述主体销售和采购的定价及结算方式，采购与销售均分开核算与结算，相关产品销售价格以成本加成为基础确定最终价格，采购原材料大多有市场价格，价格公允，不存在利益输送情形

二、结合公司产品在先正达终端产品的具体应用及发挥的作用、产品竞争优势的具体体现、同类产品供应商数量、公司销售额占先正达同类产品采购额的比例、客户验厂及考评情况等，说明公司在先正达供应商体系中的竞争地位，是否具有较强的竞争优势，与先正达的合作是否稳定、可持续

（一）公司产品在先正达终端产品的具体应用及发挥的作用

1、TOP 在先正达终端产品的具体应用

2022 年及 2023 年，先正达使用公司 TOP 产品主要用于新型杀菌剂和选择性除草剂啶啉草酯表面活性剂，且是先正达专利中明确提出的最佳表面活性剂。啶啉草酯助剂的配方预计短期内不会改变

2、TOP 在先正达终端产品中发挥的作用

（1）TOP 在先正达专利中的描述的优势

根据先正达在国内相关发明专利文件内容，其拥有的一类除草组合物发明专利中明确 TOP 为最优的助剂（溶剂的一种类型），该类除草组合物包含啶啉草酯，可以提高化学和物理上的稳定性，并使得达到 90%效力所需的啶啉草酯施用量显着减少，提升除草效果；两类化合物发明专利权中明确 TOP 在组合物中作为表面活性剂，增强了上述化合物的表面阴离子活性，该两类化合物可以形成能够杀灭有害生物的组合（包括除草剂、杀菌剂、杀虫剂）。

（2）TOP 在啶啉草酯中的核心优势

先正达在国内相关发明专利文件内容，其拥有的一类除草组合物发明专利中明确 TOP 为最优的助剂（溶剂的一种类型），该类除草组合物包含啶啉草酯，可以提高化学和物理上的稳定性，并使得达到 90%效力所需的啶啉草酯施用量显着减少，提升除草效果，同时显着降低成本。

(二) 公司产品竞争优势的具体体现

公司 TOP 产品与竞争对手在产品性能、产能之间的比较如下：

产品性能	潜阳科技	朗盛集团	岳阳中顺	隆华科技
密度（20℃）， g/cm3	0.924±0.003	0.920-0.926	0.924±0.003	0.921～0.927
磷酸三辛酯含量（GC）	≥99%	>98.5%	≥99%	≥99.0%
磷酸二辛酯含量（GC）	≤0.1%	<0.05%	≤0.1%	≤0.1%~≤0.2%
水分	≤0.15%	<0.2%	≤0.15%	≤0.1%~≤0.2%
性能	沸点 216℃ （4mmHg），粘度 14 厘泊 （20℃），折光率 1.4434 （20℃）	未披露	凝固点≤70℃,沸点:200-250℃（5毫米汞柱），与矿物油和汽油混溶，在水中的溶解度<0.01%（25℃），水在本品中的溶解度约 1.4%（20℃）	无色无味，透明的粘稠液体，沸点 216℃（4mmHg）
设计产能	2.25 万吨/年	未披露	0.4-0.7 万吨/年 注 2	1 万吨/年 注 3

注 1：数据来源为朗盛集团官方网站、Specialchem 网站、岳阳中顺官方网站；密度越稳定、磷酸三辛酯含量越高、水分含量越低代表质量越好；朗盛集团未披露产能数据；

注 2：根据岳阳中顺招股书，其磷酸三辛酯的 2022 年设计产能下降主要系七里山厂区的产线在 2022 年 12 月因拆迁而拆除，2023 年，其磷酸三辛酯的备案产能已提升至 6,000 吨/年并着手技改；

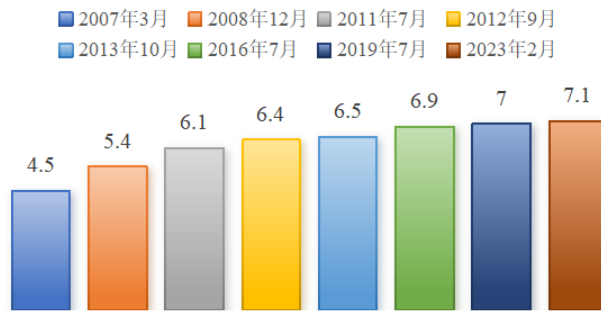
注 3：隆华科技子公司三诺新材 TOP 产能 2023 年开始建设。

公司产品在密度稳定性、磷酸三辛酯含量、水分等性能指标均优于国外竞争对手朗盛集团；在产品性能相当的情况下，产能高于国内主要竞争对手。

(三) 客户验厂及考评情况

自 2007 年以来，公司与先正达及其中国采购代理上海祥源保持了长期的合作关系，此类国际企业验厂标准十分严格，并且验厂通过后不会轻易更换，合作关系稳定。先正达对公司的考评至少每三年复评一次，根据历次考评结果显示，公司产品质量优异，符合先正达的产品生产需求，评估得分较高且呈现上涨趋势。先正达对公司最近一次复评在 2023 年 2 月，对公司采购具有稳定性和可持续性。

历年先正达对公司的考评得分



（四）公司在先正达供应商体系中的竞争地位，是否具有较强竞争优势

公司与先正达合作历史久，产品在密度稳定性、磷酸三辛酯含量、水分均优于竞争对手朗盛集团；且公司供货量大且稳定，占先正达采购量的 60%-80%，已成为先正达 TOP 供应商中的 A 角，具有较强的竞争优势。

（五）与先正达的合作是否稳定、可持续

公司与先正达集团签订战略合作协议，协议约定先正达未来三年每年将会有 8,000 吨左右的采购量在同等条件下优先从公司采购。战略合作协议其他条款与公司此前合作的常规订单条款保持不变。

基于先正达产品销量的测算以及先正达一般 3 个月库存备货量测算，未来三年先正达每年向公司采购 8,000 吨 TOP 具有一定的效力，但根据实际经营情况，每年会因外部因素影响而有所波动。

综上所述，先正达应用公司 TOP 的终端产品的市场空间广阔、市场竞争力较强。加之公司与先正达签订战略合作协议，公司与第一大客户先正达的合作稳定且可持续。

3、关于职工安置费

你公司长期应付款期末余额 4,165,726.61 元，为职工安置费。根据 2023 年

年报，职工安置费年末余额系根据《杭州大自然化工实业有限公司企业搬迁员工安置实施方案》以及《经济补偿金锁定协议》，本公司职工尚未领取职工安置经济补偿金。

请你公司说明职工安置费的产生背景及原因，计提的依据、充分性和合理性，是否存在潜在纠纷。

回复：

一、职工安置费的产生背景及原因

潜阳科技成立前，其精细化工业务由杭州大自然有机化工实业有限公司（以下简称“大自然有机化工”，于 2014 年 5 月 23 日更名为杭州大自然环保科技有限公司（以下简称“大自然环保”）经营。

根据杭州市人民政府于 2007 年出具的《杭州市人民政府关于进一步加快市区工业企业搬迁的通知》（杭政函[2007]98 号），大自然有机化工属于“两年内启动搬迁的市属工业企业名单”之列。根据杭州市城市发展总体规划，杭州市北大桥化工区规划为商住区域，区域内现有的工业企业将全部外迁。大自然有机化工原厂区位于城市发展总体规划商住区域范围之内，因此，大自然有机化工在临安市於潜镇工业功能区逸逸村工业区块内征地 100 亩，实施年产 40,000 吨精细化工新材料系列产品建设项目，并拟组建成立杭州潜阳科技有限公司。2009 年 11 月，潜阳科技依法设立并开展筹建工作。

2011 年起大自然有机化工因整体搬迁停产，企业员工大部分由潜阳科技承接，对离职员工进行了安置补偿。

2016 年 10 月，大自然有机化工（彼时公司名称已变更为大自然环保）开展清算工作，并于 2017 年 3 月完成注销。

二、计提的依据、充分性和合理性，是否存在潜在纠纷

（一）计提依据及其合理性

2011 年大自然有机化工因整体搬迁停产，企业员工大部分由公司的前身潜阳有限承接。2011 年 12 月 31 日，大自然有机化工召开了第五届三次职工代表

大会，通过了《杭州大自然化工实业有限公司企业搬迁员工安置实施方案》（以下称“安置方案”），根据该安置方案，员工有两项选择：（一）选择去潜阳有限工作，与潜阳有限重新签署劳动合同；（二）解除与大自然有机化工的劳动合同，由大自然有机化工支付经济补偿金。

针对选择至潜阳有限工作的员工，先与大自然有机化工解除原劳动合同，再与潜阳有限新签劳动合同，对于解除劳动合同的经济补偿金，安置方案规定：

根据《劳动法》《劳动合同法》等相关法律法规的规定，根据员工在大自然有机化工的工作年限，以 2007 年 12 月 31 日为时点分段计算，按每工作一年支付一个月工资的标准（满六个月不满一年，按半个月计）支付解除劳动合同的经济补偿金。对于工龄计算，员工与大自然有机化工签订《本企业工龄确认书》。对于补偿标准，根据安置方案规定，若员工月平均工资低于 2007 年企业月平均工资的，按企业月平均工资计算，高于企业月平均工资的，按该员工月平均工资（高于三倍的，按三倍）计算。

按以上方法计算补偿时间和标准后，确定员工应取得的解除劳动合同经济补偿金，员工与大自然有机化工签订书面的《经济补偿金锁定协议》，约定员工应取得的经济补偿金数额，并明确在该员工进入潜阳有限工作后，若在员工退休前解除劳动合同的，由潜阳有限一次性支付协议约定的经济补偿金。

安置方案通过后选择去潜阳有限工作的原大自然有机化工员工均签订了《经济补偿金锁定协议》，并重新与潜阳有限签订了劳动合同。

2023 年度员工离职情况、金额变动情况如下：

单位：元

项目	2022.12.31	本期增加	本期减少	2023.12.31
职工安置费	4,964,315.19	-	798,588.58	4,165,726.61
合计	4,964,315.19	-	798,588.58	4,165,726.61

（二）结合报告期各期员工离职情况，说明各期金额变动原因，是否存在劳资纠纷或潜在纠纷

2023 年度，共有 6 员工在公司处未工作到退休就与其解除了劳动合同，并

依据该员工与大自然有机化工签订的《经济补偿金锁定协议》，从公司处领取了经济补偿金，共计领取经济补偿金人民币 79.86 万元。截止至 2023 年 12 月 31 日，目前未领取原锁定的经济补偿金合计 416.57 万元。截至本问询回复出具日，上述安置职工不存在劳资纠纷或潜在纠纷。

4、关于存货

你公司本期期末存货账面余额 40,937,342.97 元，计提存货跌价准备 725,591.05 元，存货跌价准备余额占存货账面余额 1.77%；期末存货账面价值 40,211,751.92 元，占总资产的比重 6.88%。存货期初账面余额 32,238,157.52 元，计提存货跌价准备 398,144.14 元，存货跌价准备余额占存货账面余额 1.24%；存货期初账面价值 31,840,013.38 元，占总资产的比重 5.07%。

请你公司：

（1）结合备货政策、采购及生产周期、交货周期等，说明各类存货库存水平的合理性，与公司在手订单、业务规模变化的匹配性；（2）结合存货跌价准备的测试过程和计提方法，说明各类存货跌价准备计提是否充分、合理。

回复：

一、结合备货政策、采购及生产周期、交货周期等，说明各类存货库存水平的合理性，与公司在手订单、业务规模变化的匹配性

（一）公司采购及生产周期、交货周期基本情况

公司主要采用“以销定产、按需定产”的原则，并遵循市场行情留有一定量的合理库存。另外，公司在采购周期、生产周期、供货周期方面效率略高，采购周期、生产周期、供货周期时间短，资产周转情况良好。

采购周期方面：根据销售订单、客户需求、市场供应、库存及消耗情况等因素综合评估采购需求，制定采购方案。采购部门向供应商询价并生成采购订单。

公司所在地区原料供应较为充足，主要材料采购周期较短。

生产周期方面：主要根据下游客户的订单以及销售预计需求量进行生产。公司根据销售订单制定生产计划，公司各生产部门会根据订单交期进行合理排产。同时，为保障供应稳定并提高生产效率，公司也会适当根据客户的中长期采购计划，对公司产品需求进行预测进而制定备货计划，保持一定的安全库存。

交货周期方面，对于内销客户公司在合同期限内，按客户需求交货，交货周期较短，一般在 1 个月以内；对于外销客户，从签订合同到产品出库进行交货的时间较长，一般在 3 个月以内。总体而言，公司交货周期相对稳定，时间较短：。

（二）公司备货政策及期末存货与在手订单情况

公司主要采用“以销定产、按需定产”的原则，并遵循市场行情留有一定量的合理库存。另外，公司采购周期、生产周期、供货周期时间短，资产周转情况良好。2023 年末，公司主要产品的库存商品、在产品及发出商品的期末数量及订单支撑情况如下：

单位：吨

期末	产品类型	存货类别	期末数量	在手订单数量	覆盖比例
2023-12-31	TOP	库存商品	769.11	2,448.97	275.25%
		在产品	40.06		
		发出商品	129.90		
		合计	939.07		
	DMP	库存商品	945.81	695.50	68.46%
		在产品	68.30		
		发出商品	1.84		
		合计	1,015.96		
	DEP	库存商品	28.72	791.23	1169.54%
		在产品	30.14		
		发出商品	8.80		
		合计	67.65		
	Q 系列	库存商品	356.50	-	-
		在产品	84.10		
		发出商品	-		
		合计	440.60		

2023 年末，公司在手订单充足，整体上可以覆盖存货。

二、结合存货跌价准备的测试过程和计提方法，说明各类存货跌价准备计提是否充分、合理

（一）存货跌价准备的测试过程和计提方法

公司的存货跌价准备计提政策如下：

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司年末存货主要由产成品、在产品、原材料构成。

1、产成品、在产品的测试

（1）对为执行销售合同而持有的存货，以产成品的合同价格作为其可变现净值的计算基础；

（2）持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以产成品的一般销售价格作为计算基础。

产成品：用产成品结存每吨的单位成本与公司产品对外销售的每吨单位售价扣除每吨单位产品的销售费用后可变现净值进行比较；

在产品：根据年末产成品完工成本计算单中每吨主材、辅材的耗用量，推算年末在产品完工所需的总成本以及单位完工成本，再与公司产品对外销售的每吨单位售价扣除每吨单位产品的销售费用后可变现净值进行比较；

经测算，根据 TOP 价格持续上升，DMP、DEP 价格随主要原材料价格波动，产品处于盈利状态，可变现净值均高于账面成本。Q 系列及 DMA 产品的部分终端用户将产品用于涂料等相关产品，受到产业竞争加剧、原材料价格波动等影响，企业根据在手订单及期后销售的合同价格确认可变现净值，其可变现净值均低于账面成本，因此计提了相应存货跌价准备。

2、原材料测试

公司所持有的原材料均为生产而持有，因用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则公司原材料不存在跌价情形。

综上，2023 年末，公司存货计提存货跌价准备符合实际情况及符合《企业会计准则》的规定。

（二）结合存货库龄、市场价格走势、在手订单预计毛利率等，说明各期末原材料、库存商品是否存在跌价风险

2023 年末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日								
类别	名称	金额	库龄（金额）					
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
产成品	TOP	1,189.18	1,189.18	-	-	-	-	-
	DMP	662.59	662.59	-	-	-	-	-
	DEP	25.18	25.18	-	-	-	-	-
	Q 系列	450.39	450.39	-	-	-	-	-
	其他	189.42	186.60	-	-	-	-	2.83
	小计	2,516.76	2,513.94	-	-	-	-	2.83
原材料	化工原料	731.85	731.77	-	-	-	-	0.08
	五金辅料	127.98	85.37	14.13	5.05	5.46	3.78	14.18
	小计	859.83	817.15	14.13	5.05	5.46	3.78	14.26
包装物	包装物	153.47	153.47	-	-	-	-	-
在产品	TOP	81.68	81.68	-	-	-	-	-
	DMP	64.62	64.62	-	-	-	-	-
	DEP	39.90	39.90	-	-	-	-	-
	Q 系列	66.51	66.51	-	-	-	-	-
	其他	4.83	4.83	-	-	-	-	-
	小计	257.54	257.54	-	-	-	-	-
发出商品	TOP	224.72	224.72	-	-	-	-	-
	DMP	1.29	1.29	-	-	-	-	-
	DEP	7.72	7.72	-	-	-	-	-
	Q 系列	-	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	-	-	-

	小计	233.73	233.73	-	-	-	-	-
在途物资	在途物资	72.40	72.40	-	-	-	-	-
合计		4,093.73	4,048.23	14.13	5.05	5.46	3.78	17.09

2022 年及 2023 年，公司主要产品的销售价格及对应的原材料采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

TOP		
项目	2023 年度	2022 年度
销售均价	24,232.28	30,185.76
辛醇采购均价	9,618.91	9,607.54
三氯氧磷采购均价	6,169.94	8,828.12
DMP		
项目	2023 年度	2022 年度
销售均价	8,330.57	9,216.22
甲醇采购均价	2,361.91	2,655.03
苯酐采购均价	6,978.23	7,324.44
DEP		
项目	2023 年度	2022 年度
销售均价	10,696.69	11,284.72
乙醇采购均价	7,073.91	7,273.36
苯酐采购均价	6,978.23	7,324.44

公司主要产品成本中，原材料占比超过 80%以上，由上表可见，公司产品销售价格与原材料价格变动具有相关性。但公司主要客户先正达因存在半年的调价

周期，且其收入占比较大，因此 TOP 销售均价波动幅度与原材料波动幅度具有一定差异。

公司年末存货主要由产成品、在产品、原材料构成。公司对产成品跌价测试是根据用产成品结存每吨的单位成本与公司产品对外销售的每吨单位售价扣除每吨单位产品的销售费用后可变现净值进行比较；对在产品跌价测试是根据年末产成品完工成本计算单中每吨主材、辅材的耗用量，推算年末在产品完工所需的总成本以及单位完工成本，再与公司产品对外销售的每吨单位售价扣除每吨单位产品的销售费用后可变现净值进行比较测算。

经测试，2023 年末，公司的 Q 系列产品、己二酸二甲酯产品存在跌价迹象，具体金额如下：

单位：元

报告期	产品名称	类型	年末金额	可变现净值	应计提减值准备
2023 年	己二酸二甲酯	产成品	1,368,411.60	996,434.51	371,977.09
	己二酸二异丁酯	产成品	3,440,864.93	3,250,192.83	190,672.10
	尼龙酸二异丁酯	产成品	1,063,021.86	982,693.41	80,328.45
		在产品	664,945.70	582,332.29	82,613.41
	小计	-	6,537,244.09	5,811,653.03	725,591.05

注：己二酸二甲酯为 DMA，己二酸二异丁酯、尼龙酸二异丁酯为 Q 系列产品。

Q 系列产品及己二酸二甲酯的部分终端用户将产品用于涂料等相关产品，受到产业竞争加剧、原材料价格波动等影响，企业根据在手订单及期后销售的合同价格确认可变现净值，其可变现净值均低于账面成本，因此，计提了相应存货跌价准备。

除 Q 系列产品、己二酸二甲酯外，报告期内公司其他产成品、在产品的可变现净值均高于成本，不需要计提存货跌价准备。

公司所持有的原材料、包装物均为生产持有，因用其生产的产成品的可变现净值高于成本，故公司原材料及包装物不存在跌价情形。

综上，2023 年末存货库存商品中，因 Q 系列产品及己二酸二甲酯的可变现净值低于成本，因此，分别计提了少量存货跌价准备。公司存货跌价准备计提充分、谨慎。

（本页无正文，为杭州潜阳科技股份有限公司对《关于年报问询函【2024】第 329 号的回复》之签章页）

杭州潜阳科技股份有限公司
2024年6月26日

三
十