

埃夫科纳聚合物股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

埃夫科纳聚合物股份有限公司（以下简称“埃夫科纳”或“公司”）于 2025 年 4 月 30 日收到贵部发出的《关于对埃夫科纳聚合物股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 010 号）（以下简称问询函）。收到问询函后，公司积极组织相关部门对问询函中涉及的问题认真核查与落实，现结合公司实际情况对问询函回复如下：

问题 1、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用 63,766,043.28 元，同比增长 37.44%，其中职工薪酬为 42,351,247.22 元，同比增长 47.33%；业务招待费为 8,050,980.50 元，同比增长 69.54%。销售人员期初为 46 人，期末为 51 人；经测算，销售人员平均薪酬 2023 年约为 624,929.71 元/年，2024 年约为 830,416.61 元/年。

请你公司：

（1）结合报告期内销售人员数量、销售提成政策，说明报告期内销售人员职工薪酬与销售人员数量、业绩增长是否匹配；说明销售人员平均薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异，如存在，请说明原因及合理性；是否通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等；

（2）结合业务招待费发生的具体场景、业务招待费前十大供应商、营销的内部管理制度、业务招待审批流程等，说明业务招待费大幅增长的原因及合理性，销售模式和订单获取渠道是否发生重大变化，是否存在合规风险。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就上述问题发表明确意见。

埃夫科纳回复：

（1）结合报告期内销售人员数量、销售提成政策，说明报告期内销售人员职工薪酬与销售人员数量、业绩增长是否匹配；说明销售人员平均薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异，如存在，请说明原因及合理性；是否通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等；

①销售人员职工薪酬与销售人员数量、业绩增长匹配性

公司主营产品为润湿分散剂、表面助剂、消泡剂等特种化学助剂，下游客户呈现出数量多、领域广、结构分散的特点。公司结合行业特点，制定了销售团队提成激励制度，设置多档业绩区间，按照业绩超额累进比例计算销售提成。

2024 年，公司营业收入、销售人员职工薪酬、销售人员数量与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	变动
营业收入	42,664.16	31,881.18	33.82%
销售人员职工薪酬	4,235.12	2,874.68	47.33%
销售人员	51	46	10.87%

2024 年，公司营业收入为 42,664.16 万元，较上年同期增长 33.82%；销售人员职工薪酬为 4,235.12 万元，较上年同期增长 47.33%；2024 年末销售人员为 51 人，较上年末增长 10.87%。2024 年公司销售人员职工薪酬的增加主要源于业绩增长和销售人员人数增加，与销售人员数量、业绩增长相匹配。

②销售人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况

公司销售人员平均薪酬与同行可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年	2023 年	变动比例
1、阿尔塔纳（ALTANA）	68.64	60.01	14.38%
2、嘉智信诺	27.70	32.11	-13.73%
3、凌玮科技	34.32	32.17	6.68%

公司简称	2024 年	2023 年	变动比例
4、呈和科技	61.70	47.21	30.69%
公司	83.04	62.49	32.89%

注 1：阿尔塔纳（ALTANA）未具体披露销售人员职工薪酬及销售人员数量，其所列人员薪酬为全员平均薪酬。

注 2：上述平均薪酬均包含了福利费、公司缴纳的社保公积金、工会经费等。

2024 年度公司销售人员平均薪酬高于阿尔塔纳（ALTANA）、嘉智信诺、凌玮科技、呈和科技。2024 年度公司销售人员平均薪酬增幅 32.89%，略高于呈和科技，高于阿尔塔纳（ALTANA）、嘉智信诺、凌玮科技。

阿尔塔纳（ALTANA）全员包括了销售、管理、研发、生产等人员，不属于同一口径对比。同行业可比公司的全员平均薪酬与公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年	2023 年
1、阿尔塔纳（ALTANA）	68.64	60.01
2、嘉智信诺	17.34	16.29
3、凌玮科技	14.92	14.63
4、呈和科技	28.40	25.16
公司	34.70	31.98

注：上述平均薪酬均包含了福利费、公司缴纳的社保公积金、工会经费等。

业务拓展是公司持续发展的重要因素，在同一公司内部，销售人员薪酬水平会保持相对较高的情形。公司及同行业可比公司中，除阿尔塔纳（ALTANA）未披露销售人员相关数据外，其他同行业可比公司销售人员平均薪酬均高于全员平均薪酬。

整体而言，公司主要创立人员曾长期任职于外资化学品公司，公司在创立及经营过程中形成了偏向于外资的企业文化。2024 年，公司全员平均薪酬高于嘉智信诺、凌玮科技、呈和科技国内公司，低于阿尔塔纳（ALTANA）全员平均薪酬。

③是否通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等

公司已制定《企业内部控制 — 商业行为准则》，持续推进反腐败与反商业贿赂体系建设，要求全体员工及各利益相关方（含客户、供应商等）恪守法律法规，秉持诚实守信原则，坚决抵制商业欺诈、贿赂等腐败行为。

公司不存在通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等行为。

(2) 结合业务招待费发生的具体场景、业务招待费前十大供应商、营销的内部管理制度、业务招待审批流程等，说明业务招待费大幅增长的原因及合理性，销售模式和订单获取渠道是否发生重大变化，是否存在合规风险。

①业务招待费发生具体场景及前十大供应商情况

公司销售业务招待费主要用于存量及潜在客户的开发与维护，具体适用于以下场景：

(1) 客户拜访与商务洽谈：包括礼节招待、餐饮等费用，用于与客户进行业务接洽、合同谈判及技术交流；

(2) 行业展会及技术推广：参与涂料展会、技术研讨会等产生的客户接待及推广支出；

(3) 贸易商协调及联合客户接待活动，旨在强化渠道合作关系、优化贸易网络管理并提升终端市场销售效能；

(4) 新行业市场拓展：潜在客户开发及行业关键资源方（如战略合作伙伴、技术顾问或渠道中介）的商务接待，以推动企业进入目标新兴领域。

公司本期业务招待费金额前十大供应商情况如下：

序号	支付对象	金额（万元）	用途
1	泰州市姜泰湖餐饮农庄	54.30	公司业务招待用食品、餐饮
2	广州市中执贸易有限公司	29.71	公司业务招待用酒水
3	泰州市姜堰区溱湖水乡水产养殖专业合作社	29.37	公司业务招待用食品
4	安捷国际贸易（烟台）有限公司	27.70	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
5	姜堰区罗塘街道诚诚建材商行	27.42	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
6	淄博银座商城有限责任公司柳泉路店	17.68	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
7	太仓滨江花园酒店有限公司	17.62	公司业务招待用住宿、餐饮
8	太仓市弘信置业管理有限公司弘信锦江国际大酒店分公司	17.55	公司业务招待用住宿、餐饮
9	信宜市好宜康食品超市	17.15	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
10	北碚区迷迭香餐厅	16.81	公司业务招待用餐饮
合计		255.32	—

②内部管理制度及审批流程

公司通过《企业内部控制-成本费用》，明确各层级成本费用审批权限，杜绝成本费用超支、滥用等不当情形。采用“业务-财务-管理层”三级审核机制，形成相互监督、权责清晰的闭环管理。具体流程如下：（1）经办人申请：由用款人填写费用报销单或资金申请单，列明招待事由、参与人员及费用明细，并签字确认，确保业务真实性。（2）业务部门审核：各业务部门负责人对招待事项的合理性、必要性及预算符合性进行初审，并签字确认，强化业务端管控。（3）财务部合规性审查：财务部门对票据的合法性、报销标准的符合性及资金预算执行情况进行核准，确保财务合规。（4）管理层授权审批：根据费用金额及管理层权限设置，由相应层级管理者在授权范围内进行终审，实现风险管控。（5）出纳付款：财务出纳核对审批流程完整性后付款，确保资金支付安全。

综上，公司已构建完善招待费用内控体系，严格执行国家财税法规及反商业贿赂要求，确保费用合理列支，降低税务及法律风险。

③业务招待费、销售模式、订单获取渠道变动

公司主营业务收入和招待费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动比例
主营业务收入	42,640.25	31,870.80	33.79%
业务招待费	805.10	474.87	69.54%
业务招待费占主营业务收入比重	1.89%	1.49%	-

2023 年至 2024 年，公司销售费用-业务招待费分别为 474.87 万元、805.10 万元，主要为业务往来中发生的餐费、招待费等，2024 年主营业务收入及招待费用均较上年存在一定增长，业务招待费占主营业务收入比重分别为 1.49%、1.89%，整体较为稳定。

2024 年，随着业务规模的扩大，公司与客户往来拜访相应增加，业务招待费相应增长。2024 年公司销售费用-业务招待费大幅增长具有合理性。

2024 年，公司销售模式保持稳定，公司客户根据不同销售模式可分为终端客户和贸易商。2023 年至 2024 年，公司主营业务收入中各销售模式情况如下：

客户类型	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
终端客户	24,386.61	57.19%	16,905.38	53.04%

客户类型	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
贸易商	18,253.63	42.81%	14,965.43	46.96%
合计	42,640.25	100.00%	31,870.80	100.00%

2023 年至 2024 年，公司对终端客户主营业务收入分别为 16,905.38 万元、24,386.61 万元，增幅 44.25%，终端客户收入占当期主营业务收入比重分别为 53.04%、57.19%，占比较为稳定。

公司客户获取方式包括行业展会、销售人员主动接洽等，订单获取方式为商业谈判，公司与相应客户就采购内容、数量、价格等条款进行独立协商和结算，公司客户类型多样，取得合同或订单金额视客户需求而定，订单获取渠道未发生重大变化，订单获取合法合规。

综上所述，2024 年公司销售业务-业务招待费大幅增长，主要系当年公司业务规模扩大，与客户往来拜访增加所致，具有合理性。公司销售模式和订单获取渠道未发生重大变化，不存在合规风险。

问题 2、关于业绩增长

报告期内，你公司实现营业收入 426,641,556.98 元，同比增长 33.82%，公司解释原因为下游客户需求增加，尤其集装箱行业大幅增长。其中，境内收入为 304,937,352.67 元，境外收入为 121,465,098.05 元。2022-2024 年，公司的外销毛利率分别为 38.07%、40.78%和 43.26%；内销毛利率分别为 48.43%、44.24%和 50.62%。

报告期内，公司前五大客户实现销售收入 151,893,174.72 元，年度销售占比为 35.6%。

你公司 2024 年年报称“公司境内销售以直销为主，境外销售以贸易商模式为主，签订买断式销售合同。境外子公司按 6 个月销售储备。出于运输成本、海外备货准确性、海外子公司供货灵活性考虑，公司运往 Afcona B.V.和 Afcona USA 的产品部分为高固分核心结构产品，其委托当地外协厂商进行稀释加工、分装等作业。公司产品核心结构由南充埃夫科纳合成并进行质量检测，稀释加工、分装

工序不属于关键业务环节”。

请你公司：

（1）列示前二十大客户的具体情况，包括但不限于内外销情况、是否为经销商或贸易商、建立合作的背景、合作历史、结算方式、信用政策、近三年销售收入和毛利率情况，与你公司是否存在关联关系；

（2）结合下游行业景气度、同行业竞争对手情况、主要化工原料价格波动情况、生产工艺和研发情况、产能利用率情况、销售产品结构等说明公司销售收入和毛利率连续增长的原因和合理性，分析境内直销模式和境外贸易商模式毛利率相差较大的原因及合理性；

（3）说明境外贸易商具体情况和合作方式，包括但不限于产品交付方式、确认收入的依据和时点、结算方式和信用期，贸易商是否存在董监高近亲属、销售人员及其近亲属、前员工等设立的隐性关联方，是否存在采购额连续大幅增长的贸易商，采购量增长是否具有真实的商业背景，是否存在利用贸易商压货实现业绩增长的情形。

请年审会计师说明对境外销售、贸易商销售采取的核查程序和核查比例，并就境外销售、贸易商销售的真实性发表明确意见。

埃夫科纳回复：

（1）列示前二十大客户的具体情况，包括但不限于内外销情况、是否为经销商或贸易商、建立合作的背景、合作历史、结算方式、信用政策、近三年销售收入和毛利率情况，与你公司是否存在关联关系；

2024 年度，公司前二十大客户的具体情况如下：

单位：万元

客户	内/外销	客户类型	营业收入			毛利率			合作历史	合作背景	结算方式及信用政策	是否存在关联关系
			2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年				
Chemhill Holdings	外销	贸易商	4,362.57	2,717.53	5,138.81	47.25%	43.88%	45.51%	2012 年 - 至今	见后续描述	T/T 90 Days from bill of lading date	否
中远海运国际	内销	终端客户	3,153.72	693.96	843.06	43.69%	45.86%	40.31%	2019 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货和发票到后 30 天付承兑	否
KCC 集团	内销	终端客户	3,049.05	1,109.33	1,456.01	66.51%	54.19%	59.45%	2013 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 60 日	否
青岛富爱特贸易有限公司	内销	贸易商	2,339.94	2,039.47	1,491.41	35.21%	27.81%	27.52%	2012 年 - 至今	见后续描述	货到票到月结 30 天	否
上海豪立涂料有限公司	内销	终端客户	2,284.04	122.40	-	53.08%	30.81%	-	2023 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	月结 30 天	否
阿科力贸易	内销	贸易商	2,174.03	1,903.86	1,639.11	37.46%	30.42%	32.72%	2012 年 - 至今	见后续描述	货到票到月结 30 天	否
Van Weezenbeek Dispersions B.V.	外销	贸易商	1,064.95	942.28	1,008.30	32.26%	31.62%	27.43%	2012 年 - 至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 14-90 days	否
DéMIX distribuciones SL	外销	贸易商	959.91	861.16	526.67	38.10%	31.52%	21.57%	2012 年 - 至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 60 days	否
Ygdrasil Specialty Chemicals S.r.l.	外销	贸易商	850.01	795.48	773.34	47.58%	40.80%	33.50%	2013 年 - 至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 90 days	否
Dar-Tech, Inc.	外销	贸易商	572.48	615.96	1,327.50	51.39%	47.95%	38.45%	2017 年 - 至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 30 days	否
BODO 集团	外销	贸易商	562.80	551.23	491.83	41.87%	39.10%	28.82%	2016 年 - 至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 60 days	否
佐敦集团	内销	终端客户	552.81	583.01	483.85	-2.32%	6.20%	16.51%	2021 年 - 至今	通过展会方式开始业务合作	月结 60 天	否
	外销	终端客户	-	-	6.54	-	-	19.44%				
立邦	内销	终端客户	536.97	556.94	632.61	37.36%	35.23%	43.44%	2019 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 90 天电汇	否
东莞市迈巴克高分子材料有限公司	内销	终端客户	528.53	428.12	294.75	50.37%	40.74%	47.50%	2019 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	月结 60 天	否

客户	内/外销	客户类型	营业收入			毛利率			合作历史	合作背景	结算方式及信用政策	是否存在关联关系
			2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年				
西卡	内销	终端客户	477.65	392.82	62.02	67.15%	61.89%	62.25%	2021 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到 45 天	否
	外销	终端客户	-	8.17	25.05	-	71.47%	66.44%				
宸光(常州)新材料科技有限公司	内销	终端客户	475.46	614.23	113.79	66.80%	65.48%	70.25%	2022 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 30 天/款到发货	否
展辰	内销	终端客户	468.78	464.53	434.69	51.92%	42.29%	50.89%	2019 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 30 天电汇	否
阿克苏诺贝尔	内销	终端客户	462.06	228.59	44.87	76.47%	70.94%	63.26%	2019 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 60 天	否
	外销	终端客户	-	436.50	179.73	-	64.83%	76.94%				
American Dispersions Inc	外销	贸易商	410.79	361.93	629.24	36.22%	33.51%	39.41%	2018 年 - 至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 30 days	否
嘉宝莉(北建新材 000786.SZ 子公司)	内销	终端客户	351.18	339.89	261.44	61.55%	55.23%	56.35%	2018 年 - 至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 75 天后当月 25 日付款	否

注 1: Chemhill Holdings 包括 Afcona Chemicals Pte. Ltd.、Chemhill Sdn. Bhd.、Afcona Chemicals Sdn. Bhd.、Touch Chem (M) Sdn. Bhd.。

注 2: 中远海运国际包括中远关西涂料(上海)有限公司、中远关西涂料化工(上海)有限公司、中远关西涂料化工(天津)有限公司、中远关西涂料化工(珠海)有限公司。

注 3: KCC 集团包括金刚化工(天津)有限公司、金刚化工(广州)有限公司、金刚化工(昆山)有限公司。

注 4: 上海豪立涂料有限公司包括上海豪立涂料有限公司及其关联公司上海嘉博昱新材料有限公司。

注 5: 阿科力贸易包括天津阿科力国际贸易有限公司、长沙阿科力新材料有限公司、天津萌通科技发展有限公司。股东陶彦君持有公司 2.00%股份, 田野分别持有天津阿科力国际贸易有限公司、长沙阿科力新材料有限公司、天津萌通科技发展有限公司 99.00%、80.00%、95.00%股份, 田野系陶彦君外甥。

注 6: BODO 集团包括 Bodo Möller Chemie Polska Sp.z o.o.、BODO MÖLLER Chemie Denmark ApS、Bodo Möller Chemie Sweden AB、Bodo Möller Chemie UK Ltd.、Bodo Möller Chemie GmbH、Bodo Möller Chemie Finland OY。

注 7: 佐敦集团包括中远佐敦船舶涂料(青岛)有限公司、佐敦涂料(张家港)有限公司、JOTUN UAE LTD(L.L.C.)。

注 8: 立邦包括广东立邦长润发科技材料有限公司、河南立邦长润发科技材料有限公司、立邦船舶涂料(张家港)有限公司、立邦投资有限公司、立邦涂料(中国)有限公司、上海立邦长润发涂料有限公司、立邦汽车涂料(广州)有限公司、立邦新材料科技(上海)有限公司。

注 9: 西卡包括广州西卡建筑材料有限公司、西卡(中国)有限公司、Sika LLC。

注 10: 宸光(常州)新材料科技有限公司包括宸光(常州)新材料科技有限公司及其关联公司焕澄(上海)新材料科技发展有限公司。

注 11: 展辰包括珠海展辰新材料股份有限公司、上海展辰涂料有限公司、青岛展辰新材料有限公司、濮阳展辰新材料有限公司、成都展辰涂料有限公司、福州展辰新材料有限公司。

注 12: 阿克苏诺贝尔包括阿克苏诺贝尔涂料(嘉兴)有限公司、阿克苏诺贝尔涂料(东莞)有限公司、阿克苏诺贝尔涂料(天津)有限公司、Akzo Nobel Coatings LLC。

注 13: 嘉宝莉(北建新材 000786.SZ 子公司)包括北新嘉宝莉涂料集团股份有限公司、北新嘉宝莉涂料(广东)有限公司、北新嘉宝莉涂料(上海)有限公司、北新嘉宝莉涂料(四川)有限公司。

公司实际控制人王志军自 1992 年大学毕业后在上海市涂料研究所和多家外资化工企业从事研发、区域或产线负责人等岗位工作，积累了丰富的技术经验和一定的市场资源。特种化学助剂产品用于解决下游特定需求，其产品销售是技术与市场推广的结合，需经历了解客户需求、产品开发、客户测试、产品导入、批量供货等多个阶段。公司成立以来，根据客户需求研发并推广相应产品，逐步获得客户认可，形成了与主要客户长期稳定的合作关系。

公司实际控制人王志军在公司创立过程中，为拓展公司业务，增加公司与贸易商粘性，选取与贸易商合作的方式，选择部分贸易商关联人认购公司一定份额的股份。

Chemhill Holdings 及其下属公司中，成立时间最早的为 1997 年，长期从事化工品国际贸易。Chemhill Holdings 主要股东为 Peter Hermann Quednau、Kon Wee Teck、Saw Eng Nee，分别持有 Chemhill Holdings 31.79%、9.37% 和 26.10% 的股权。埃夫科纳设立后，Peter Hermann Quednau、Kon Wee Teck、Saw Eng Nee 分别受让王志军持有的埃夫科纳 5.82%、6.01% 和 7.35% 的股权。2019 年 9 月，Peter Hermann Quednau、Kon Wee Teck、Saw Eng Nee 出让了其持有的埃夫科纳共计 19.18% 的股权，其后不再持有公司股权。

公司股东刘国清与陶彦君长期从事化工品贸易，公司设立时各持有公司 3% 的股权。截至本问询回复出具之日，刘国清与陶彦君各持有公司 2% 的股份，在公司未担任任何职务，除参加股东会外，不参与公司日常经营管理。截至本问询回复出具之日，张春萌持有青岛富爱特贸易有限公司 99.00% 股份，张春萌与刘国清系夫妻关系。截至本问询回复出具之日，田野分别持有天津阿科力国际贸易有限公司、长沙阿科力新材料有限公司、天津萌通科技发展有限公司 99.00%、80.00%、95.00% 股份，田野系陶彦君外甥。

(2) 结合下游行业景气度、同行业竞争对手情况、主要化工原料价格波动情况、生产工艺和研发情况、产能利用率情况、销售产品结构等说明公司销售收入和毛利率连续增长的原因和合理性，分析境内直销模式和境外贸易商模式毛利率相差较大的原因及合理性；

①2024 年公司收入增长的原因及合理性

2024 年公司营业收入为 42,664.16 万元，同比增长 33.82%。2024 年度下游集装箱行业大幅增长，公司对集装箱涂料客户销售收入随之增加。我国是全球集装箱主要生产国，2024 年度，公司内销收入的增长主要为对集装箱涂料客户销售的增长，对非集装箱涂料客户销售收入也有一定的增长。公司主要客户中，中远海运国际、KCC 集团及上海豪立涂料有限公司主要生产集装箱涂料，公司 2024 年度对上述三家集装箱涂料生产商合计销售收入为 8,486.81 万元，同比增长 6,561.12 万元。

根据国家统计局公布的数据，2015 年-2024 年我国金属集装箱产量波动情况如下：



根据国家统计局公布的数据，2023 年度和 2024 年度我国金属集装箱产量年度累计值分别为 10,188.70 万立方米和 29,895.60 万立方米，涨幅较大。与公司对上述三家集装箱涂料生产商销售收入总额波动趋势一致。

公司与同行业可比公司营业收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度	2023 年度	涨幅
1、阿尔塔纳（ALTANA）	31.69 亿欧元	27.42 亿欧元	15.57%
其中：毕克化学（BYK）	13.37 亿欧元	12.08 亿欧元	10.68%
2、嘉智信诺	5,924.49	5,130.31	15.48%
3、凌玮科技	47,890.23	46,589.69	2.79%
4、呈和科技	88,205.21	79,962.64	10.31%
5、埃夫科纳	42,664.16	31,881.18	33.82%

其中：对主要集装箱涂料客户销售收入	8,486.81	1,925.69	340.72%
扣除对主要集装箱涂料客户销售收入	34,177.35	29,955.49	14.09%

阿尔塔纳（ALTANA）下属毕克化学（BYK）事业部专注于助剂产品的生产和销售，为公司直接竞争对手。嘉智信诺专业从事助剂的研发、生产和销售，致力于为涂料、油墨、新能源和半导体等行业的产品性能提升提供解决方案，其助剂产品与公司产品在国内存在一定的竞争。凌玮科技主营产品为二氧化硅新材料，产品主要用作消光剂、增稠剂等，其产品主要应用于涂料、油墨、塑料和石化等行业，曾代理销售 BYK 产品。呈和科技主营产品为成核剂、合成水滑石、复合助剂，产品主要应用于高性能树脂及改性塑料制造行业。

扣除集装箱涂料客户销售收入大幅增加的影响后，公司对其他下游客户的销售收入增长幅度为 14.09%，与毕克化学（BYK）、嘉智信诺以及呈和科技的销售收入涨幅不存在重大差异。

②2024 年毛利率增长的原因及合理性

2022 年至 2024 年，公司的综合毛利率分别为 44.15%、43.16%和 48.54%。2024 年度综合毛利率较 2023 年上升 5.38 个百分点，主要系成本下降所致。

A 主要原材料价格下降

公司采购的原材料众多，不同原材料采购均价存在一定波动。总体而言，2024 年度聚合物合成材料、溶剂两大类主要原材料采购均价同比均有不同幅度的下降，同期公司产品的单位直接材料有所下降。主要原材料价格波动情况如下：

单位：元/Kg

类别	2024 年		2023 年
	金额	变动率	金额
聚合物合成材料	22.79	-5.29%	24.07
溶剂	11.76	-9.60%	13.00

B 产能利用率提升带来规模效应

2022 年至 2024 年，公司的产能利用率情况如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
产能（吨）	20,000.00	20,000.00	20,000.00
产量（吨）	7,061.56	4,656.46	4,853.05

产能利用率	35.31%	23.28%	24.27%
-------	--------	--------	--------

2024 年度公司产能利用率为 35.31%，较上年同期上升 12.03 个百分点。2024 年度公司产量为 7,061.56 吨，增幅 51.56%，规模效应逐步体现，使得公司产品单位制造费用和单位直接人工有所下降。

C 公司毛利率与同行可比公司对比情况

公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	涨幅
1、阿尔塔纳（ALTANA）	34.06%	32.22%	1.84%
2、嘉智信诺	47.47%	39.67%	7.80%
3、凌玮科技	44.69%	41.10%	3.59%
4、呈和科技	43.45%	43.53%	-0.08%
平均数	42.42%	39.13%	3.29%
5、埃夫科纳	48.54%	43.16%	5.38%

注：上述毛利率为综合毛利率

在产品方面，公司与阿尔塔纳下属 BYK 的助剂产品存在竞争关系，与嘉智信诺产品在国内存在一定的竞争关系。

从综合毛利率对比来看，2024 年度公司毛利率与嘉智信诺较为接近，高于阿尔塔纳（ALTANA）、凌玮科技、呈和科技。

阿尔塔纳（ALTANA）的业务除毕克化学（BYK）的特种化学助剂，还包括颜料、电气工业绝缘材料、包装行业用涂料和密封胶等，阿尔塔纳（ALTANA）未单独披露毕克化学（BYK）助剂产品毛利率，以上列示为阿尔塔纳（ALTANA）集团毛利率。

凌玮科技、呈和科技的贸易业务对其综合毛利率造成一定影响，公司与凌玮科技、呈和科技剔除贸易产品后毛利率对比情况如下：

公司	2024 年度
凌玮科技-自产产品	44.68%
呈和科技-自产产品	48.34%
平均自产产品毛利率	46.52%
公司自产产品毛利率	48.83%

注：凌玮科技的贸易业务为涂层助剂，主要为毕克化学（BYK）产品，与公司产品构成竞争关系。

剔除贸易业务后，公司自产产品毛利率与呈和科技-自产产品较为接近，高于凌玮科技-自产产品毛利率。

凌玮科技主营产品为二氧化硅新材料，产品主要用作消光剂、增稠剂等，主要应用于涂料、油墨、塑料和石化等行业，部分下游应用行业与公司相同；凌玮科技涂层助剂为代理的 BYK 产品，但其为代理销售，主要赚取流通环节利润，与生产厂商销售毛利率存在一定差异。

综上，2024 年公司综合毛利率上升主要系成本下降所致，符合公司的实际情况，公司与同行业公司毛利率的差异具有合理性。

③境内直销模式和境外贸易商模式毛利率情况

2022 年至 2024 年，公司内外销毛利率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
内销毛利率	50.62%	44.24%	48.43%
外销毛利率	43.26%	40.78%	38.07%

2022 年至 2024 年，内销毛利率均高于外销毛利率，主要系销售模式差异和运输成本差异所致。

公司内销以终端客户为主，外销以贸易商为主。公司产品具有批量小、品种多的特点，为扩大销售规模，提高销售效率，部分通过贸易商销售。贸易商承担了解市场需求，承接下游订单并向厂商下达供货需求等工作，并赚取相应利润。在产品定价方面，公司对贸易商销售价格低于终端客户，毛利率相应较低。

公司生产基地位于四川南充，相较于内销而言，外销运输路途更远，运输成本较高，毛利率相应较低。2022 年全球公共卫生事件对全球物流造成较大不利影响。为对海外客户稳定供货，公司部分货物采取空运方式，物流运输成本较高。2022 年至 2024 年，公司外销空运费分别为 326.18 万元、11.62 万元和 53.90 万元。

综上，公司境内直销模式和境外贸易商模式毛利率相差较大存在合理性。

(3) 说明境外贸易商具体情况和合作方式，包括但不限于产品交付方式、确认收入的依据和时点、结算方式和信用期，贸易商是否存在董监高近亲属、

销售人员及其近亲属、前员工等设立的隐性关联方，是否存在采购额连续大幅增长的贸易商，采购量增长是否具有真实的商业背景，是否存在利用贸易商压货实现业绩增长的情形。

2024 年度，前二十大客户中境外贸易商的基本情况如下：

客户集团	成立日期	主要股东
Chemhill Holdings	2018/11/18	Peter Hermann Quednau 31.79% Kon Wee Teck 9.37% Saw Eng Nee 26.10%
Van Weezenbeek Dispersions B.V.	2006/5/30	Van Weezenbeek Beheer en Vastgoed B.V. 100%
DéMIX distribuciones SL	2009/5/5	Sanchez Gomez Rosendo 100%
Ygdrasil Specialty Chemicals S.r.l.	2011/1/25	Cladant SRL 100%
Dar-Tech, Inc.	1964/1/1	Thomas Kramer 、 Pete Marek 、 Brett Walburn
BODO 集团	2006/1/18	BODO MOLLER CHEMIE GMBH 100%
American Dispersions Inc	1979/1/1	Fortney Family 100%

注 1：Chemhill Holdings 成立日期为控股母公司成立日期，其子公司中 Touch Chem (M) Sdn. Bhd.成立最早，成立日期为 1997 年 10 月 11 日。

注 2：BODO 集团列示的数据为主要客户 Bodo Möller Chemie Polska Sp.z o.o.信息，数据来源于中国出口信用保险公司。

注 3：其他公司数据来源于中国出口信用保险公司。

Chemhill Holdings 主要股东系公司前股东，具体情况详见本年报问询回复之“问题 2、（1）列示前二十大客户的具体情况，包括但不限于内外销情况、是否为经销商或贸易商、建立合作的背景、合作历史、结算方式、信用政策、近三年销售收入和毛利率情况，与你公司是否存在关联关系”。

上述贸易商中不存在董监高近亲属、销售人员及其近亲属、前员工设立的隐性关联方情形。

2024 年度，前二十大客户中境外贸易商与公司的合作方式如下：

客户集团	营业收入（万元）			产品交付方式	收入确认依据及收入确认时点	结算方式和信用期
	2024 年	2023 年	2022 年			
Chemhill Holdings	4,362.57	2,717.53	5,138.81	CFR/CIF	取得提单及报关单、货物越过船舷时，货物控制权转移时确认收入	T/T 90 Days from bill of lading date
Van Weezenbeek Dispersions B.V.	1,064.95	942.28	1,008.30	DDP	交货至指定地点，签收后确认收入	net 14-90 days
DéMIX distribuciones SL	959.91	861.16	526.67	DDP/EXW	交货至指定地点/工厂提货，签收后/提货完成后确认收入	net 60 days
Ygdrasil Specialty Chemicals S.r.l.	850.01	795.48	773.34	DDP	交货至指定地点，签收后确认收入	net 90 days
Dar-Tech, Inc.	572.48	615.96	1,327.50	自提	提货完成后确认收入	net 30 days

BODO 集团	562.80	551.23	491.83	DDP/DAP/EXW	交货至指定地点，签收后确认收入	net 60 days
American Dispersions Inc	410.79	361.93	629.24	送至客户指定地点	交货至指定地点，签收后确认收入	net 30 days
合计	8,783.51	6,845.57	9,895.69	-	-	-
占贸易商收入比重	72.30%	67.76%	76.77%	-	-	-

2022-2024 年，公司上述贸易商收入合计分别为 9,895.69 万元、6,845.57 万元和 8,783.51 万元，存在一定波动，主要系对客户 Chemhill Holdings 销售收入波动所致。

2022 年受全球公共卫生事件影响，国际物流效率下降，为保证正常贸易，Chemhill Holdings 适当增加了产品安全储备。2023 年度，随着全球贸易效率的提升，Chemhill Holdings 减少了产品储备，公司对 Chemhill Holdings 销售收入有所下降。

公司贸易商客户不存在连续大幅增长情形，不存在利用贸易商压货实现业绩增长的情形。

问题 3、关于在建工程

报告期末，你公司在建工程账面余额为 9,837,115.14 元，上年年末余额为 10,901,645.19 元。本年主要项目为改造工程，期末账面余额为 8,951,288.65 元；上年主要工程为装修工程，上年期末账面余额为 10,353,101.40 元。报告期内，公司 20kt/a 功能性聚合物生产项目的产能利用率为 35.31%。

请你公司：

（1）结合同行业可比公司情况、在手订单情况、行业周期等说明上述项目的产能利用率是否与可比公司平均水平有较大差异，如存在差异，请说明原因及合理性；

（2）结合改造工程和装修工程的具体内容、目前产能利用率情况、未来公司的经营情况、资金情况、工程进度、主要用途、合同金额、预计投产时间等，说明改造和装修的必要性和商业合理性，工程造价是否与地区或行业平均水平存在差异；说明装修项目与改造项目所涉及的是否为同一生产线或生产项目，在

在建工程是否真实存在，会计处理是否准确。

埃夫科纳回复：

（1）结合同行业可比公司情况、在手订单情况、行业周期等说明上述项目的产能利用率是否与可比公司平均水平有较大差异，如存在差异，请说明原因及合理性；

①与同行业可比公司产能利用率对比情况

2024 年度，公司产能利用率与同行业公司比较结果如下：

公司		产能利用率
呈和科技		44.45%
凌玮科技	纳米二氧化硅	128.87%
	纳米氧化铝	98.48%
	水性环氧乳液与固化剂	29.03%
嘉智信诺		未披露
阿尔塔纳（ALTANA）		未披露
埃夫科纳		35.31%

在细分产品方面，公司与阿尔塔纳（ALTANA）下属 BYK 的助剂产品存在竞争关系，与嘉智信诺产品在国内存在一定的竞争关系。凌玮科技主营产品为二氧化硅新材料，产品主要用作消光剂、增稠剂等，主要应用于涂料、油墨、塑料和石化等行业，部分下游应用行业与公司相同。呈和科技主营产品为成核剂、合成水滑石、复合助剂，产品主要应用于高性能树脂及改性塑料制造行业，与公司产品存在一定差异。

嘉智信诺、阿尔塔纳（ALTANA）在其 2024 年年报中未披露产能利用率。公司产能利用率与呈和科技和凌玮科技存在一定差异。

②在手订单情况

公司具有小批量、多品种的特点。国内订单执行周期相对较短，在 1 至 2 周内发货，海外订单周期相对较长为 1 至 2 个月。截至 2024 年年末，公司在手订单为 1,946.62 万元。

2025 年 1-3 月，公司生产量为 1,652.09 吨，产能利用率为 33.04%。

③行业周期

公司特种化学助剂在诸多领域有着广泛的应用。公司在售产品（牌号）300余种，分布在工业涂料（汽车、集装箱、船舶、木漆、卷材等）、建筑涂料、复合材料（BMC/SMC、覆铜板）、油墨、合成革、胶粘剂、新能源（光伏、锂电池）等多个领域。

当前涂料为助剂产品应用的最主要市场。中国涂料工业协会发布的《中国涂料行业“十四五”规划》显示，我国涂料助剂需求量从 2015 年的 61 万吨增长至 2020 年的 85 万吨，2020 年涂料助剂产值约人民币 250 亿元。市场研究公司（Verified Market Research）2021 年 10 月出具的《Coating Additives Market Size And Forecast》显示，2020 年全球涂料助剂市场规模为 79.90 亿美元，预计到 2028 年市场规模将达到 132.30 亿美元，复合增长率为 6.51%。

特种化学助剂拥有较为广阔的市场空间，经过多年发展，公司在与行业内跨国企业竞争中逐步成长，已成为国内助剂行业与国际知名企业竞争的重要力量。

公司致力于成为优秀的特种化学助剂产品国际供应商。因危险化学品工厂建设程序更为复杂，在南充生产基地建设过程中，考虑未来业务发展需要，公司采取较高的标准建设，投入了较多的建设资金，南充埃夫科纳设计产能达 20,000 吨/年。

综上，公司特种化学助剂拥有较为广阔的市场空间，考虑未来业务发展需要，南充埃夫科纳设计产能达 20,000 吨/年。2023 年至 2024 年，公司产能利用率分别为 23.28%和 35.31%，2024 年公司销售持续增长，产能利用率有所上升。公司产能利用率与同行可比公司存在一定差异，具有合理性。

（2）结合改造工程和装修工程的具体内容、目前产能利用率情况、未来公司的经营情况、资金情况、工程进度、主要用途、合同金额、预计投产时间等，说明改造和装修的必要性和商业合理性，工程造价是否与地区或行业平均水平存在差异；说明装修项目与改造项目所涉及的是否为同一生产线或生产项目，在建工程是否真实存在，会计处理是否准确。

①公司改造工程和装修工程具体情况

2023 年末在建工程余额为 1,090.16 万元，主要系办公楼装修工程，2024 年竣工转入固定资产。2024 年末在建工程余额为 983.71 万元，主要系海门研发中心改造工程。上述装修工程和改造工程均不涉及生产线，未新增产能。

上述工程的具体情况如下：

项目	具体内容	目前产能利用率情况	工程进度	主要用途	预计投产时间	合同金额(万元)	未来公司的经营情况	资金情况
改造工程	江苏省海门"特种功能性聚合物和制剂的创新合成研究开发及其应用示范技术中心"改造工程	该工程不涉及产能变化	进行中	本项目实施主体为母公司,对原研发中心进行装修改造,并将原海门生产基地生产厂房改造为研发中心,添置研发设备,在原有研发团队基础上引进一批高水平研发人才,进而提升公司研发效能,丰富公司产品结构以及技术储备,增强公司核心竞争力。	该工程不涉及产能变化	9,034.20	埃夫科纳从事润湿分散剂、消泡剂、表面助剂等多品类特种化学助剂的生产和销售,已建立完善的研发、技术体系,能对常用聚合物完成合成和改性,与客户、供应商建立良好的合作关系。	现金流充沛,财务结构健康
装修工程	四川省南充生产基地房产建筑物装修工程	该工程不涉及产能变化	已竣工	本项目实施主体为子公司,于2020年开始建设四川省南充生产基地,并于2021年开始试生产,报告期内,随着资金的逐步积累,公司陆续对已建成的房产进行了装修工程	该工程不涉及产能变化	1,184.44		

公司于2020年开始建设四川省南充生产基地,并于2021年开始试生产。在资金有限的情况下,公司优先满足生产所需固定资产投入。随着资金的逐步积累,公司陆续对已建成的房产进行了装修工程。

公司于2024年对原研发中心进行装修改造,并将原江苏省海门生产基地生产厂房进行改造,建设海门基地“特种功能性聚合物和制剂的创新合成研究开发及其应用示范技术中心”项目。

埃夫科纳从事润湿分散剂、消泡剂、表面助剂等多品类特种化学助剂的生产和销售,已建立完善的研发、技术体系,能对常用聚合物完成合成和改性,与客户、供应商建立良好的合作关系。两个工程能达到公司的建设用途,符合公司未来经营情况。公司现金流充沛,财务结构健康。

综上,公司装修工程、改造工程具有必要性和商业合理性。

②工程造价对比

公司名称	项目	地点	主要用途	总投资（万元）	建筑面积（m ² ）	单位造价（万元/m ² ）	数据来源网址
埃夫科纳聚合物股份有限公司	改造工程	江苏省南通市海门区	研发	在建中，未竣工结算			/
埃夫科纳（南充）特种聚合物有限公司	装修工程	四川省南充市嘉陵区	办公	1,088.76	6,211.85	0.1753	
南充实维仪器有限公司	同类建筑-南充实维仪器有限公司综合楼	四川省南充市嘉陵区	办公	2,200.00	10,519.29	0.2091	全国建筑市场监管公共服务平台（四库一平台） (mohurd.gov.cn)

公司装修工程与同地区其他同类建筑单位造价接近，不存在明显差异。公司海门研发中心改造工程尚未竣工。

公司在建工程均签订建设施工合同，工程主要采用"合同约定+实际成本"的复合定价模式，按照实际工程进度编制阶段性工程量结算表据实结算。

③在建工程真实性、会计处理

公司装修项目与改造项目不涉及新增产能，非同一生产线或生产项目。

公司年末会进行在建工程的盘点。公司在建工程按实际发生的成本计量，实际成本包括建筑成本、安装成本、符合资本化条件的借款费用以及其他为使在建工程达到预定可使用状态前所发生的必要支出。在建工程在达到预定可使用状态时，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。本公司在建工程结转为固定资产的标准和时点如下：

类别	转为固定资产的标准和时点
房屋及建筑物	满足建筑完工验收标准
装修工程	满足装修完工验收标准
改造工程	满足工程完工验收标准
零星工程	满足工程完工验收标准

公司在建工程真实存在，会计处理准确。

问题 4、关于应付账款

报告期末，你公司应付账款账面余额为 27,609,683.68 元，其中账龄超过一年或逾期的重要应付账款项目为重庆工业设备安装集团有限公司，期末余额为 4,416,586.29 元，未偿还或结转的原因为未到结算期。

请你公司结合与重庆工业设备安装集团有限公司的交易内容、交易背景、结算方式等，说明该笔应付账款长期未到结算期的原因和合理性。

埃夫科纳回复：

(1) 请你公司结合与重庆工业设备安装集团有限公司的交易内容、交易背景、结算方式等，说明该笔应付账款长期未到结算期的原因和合理性。

公司于 2020 年 10 月开始施工建设“埃夫科纳（南充）特种聚合物有限公司 20kt/a 功能性聚合物生产项目”，该项目施工单位为重庆工业设备安装集团有限公司。2021 年 8 月上述项目完成竣工验收，2024 年 4 月公司完成与重庆工业设备安装集团有限公司最终竣工结算。

公司根据工程进度按月和关键节点进行工程款支付。根据合同约定，办理完竣工结算后支付至工程结算价款的 97%，工程结算价款的 3%作为质量保修金在保修期（2 年）满后且经发包人确认无质量及售后服务质量问题后 15 个工作日内一次性支付。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司与重庆工业设备安装集团有限公司之间长账龄应付账款余额为 4,416,586.29 元，该余额全部为“埃夫科纳（南充）特种聚合物有限公司 20kt/a 功能性聚合物生产项目土建工程”相关款项，具体包含：（1）土建工程质保金 2,535,937.61 元，预计将于质保期满后 15 天内，即 2026 年 5 月结清；（2）竣工结算完成后，有部分施工质量未达标需整改，对应金额 1,880,648.68 元。

综上，公司对重庆工业设备安装集团有限公司应付账款长期未到结算期具有合理性。

埃夫科纳聚合物股份有限公司



2025 年 5 月 19 日

立信会计师事务所（特殊普通合伙） 关于《对埃夫科纳聚合物股份有限公司的年报问询函》的 回复

信会师函字[2025]第 ZF142 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：



埃夫科纳聚合物股份有限公司（以下简称“埃夫科纳”或“公司”）于 2025 年 4 月 30 日收到贵部发出的《关于对埃夫科纳聚合物股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 010 号）（以下简称问询函）。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）对于问询函中提到的需要会计师说明或发表意见的问题进行了认真分析与核查，现根据问询函所涉问题进行说明和答复，具体内容如下：

一、 关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用 63,766,043.28 元，同比增长 37.44%，其中职工薪酬为 42,351,247.22 元，同比增长 47.33%；业务招待费为 8,050,980.50 元，同比增长 69.54%。销售人员期初为 46 人，期末为 51 人；经测算，销售人员平均薪酬 2023 年约为 624,929.71 元/年，2024 年约为 830,416.61 元/年。

请你公司：

（1）结合报告期内销售人员数量、销售提成政策，说明报告期内销售人员职工薪酬与销售人员数量、业绩增长是否匹配；说明销售人员平均薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异，如存在，请说明原因及合理性；是否通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等；

（2）结合业务招待费发生的具体场景、业务招待费前十大供应商、营销的内部管理制度、业务招待审批流程等，说明业务招待费大幅增长的原因及合理性，销售模式和订单获取渠道是否发生重大变化，是否存在合规风险。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就上述问题发表明确意见。

【公司回复】：

（一）结合报告期内销售人员数量、销售提成政策，说明报告期内销售人员职工薪酬与销售人员数量、业绩增长是否匹配；说明销售人员平均薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异，如存在，请说明原因及合理性；是否通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等；

1、 销售人员职工薪酬与销售人员数量、业绩增长匹配性；

公司主营产品为润湿分散剂、表面助剂、消泡剂等特种化学助剂，下游客户呈现出数量多、领域广、结构分散的特点。公司结合行业特点，制定了销售团队提成激励制度，设置多档业绩区间，按照业绩超额累进比例计算销售提成。

2024 年，公司营业收入、销售人员职工薪酬、销售人员数量与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	变动
营业收入	42,664.16	31,881.18	33.82%
销售人员职工薪酬	4,235.12	2,874.68	47.33%
销售人员	51	46	10.87%

2024 年，公司营业收入为 42,664.16 万元，较上年同期增长 33.82%；销售人员职工薪酬为 4,235.12 万元，较上年同期增长 47.33%；2024 年末销售人员为 51 人，较上年末增长 10.87%。2024 年公司销售人员职工薪酬的增加主要源于业绩增长和销售人员人数增加，与销售人员数量、业绩增长相匹配。

2、 销售人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况

公司销售人员平均薪酬与同行可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年	2023 年	变动比例
阿尔塔纳（ALTANA）	68.64	60.01	14.38%
嘉智信诺	27.70	32.11	-13.73%
凌玮科技	34.32	32.17	6.68%
呈和科技	61.70	47.21	30.69%
公司	83.04	62.49	32.89%

注 1：阿尔塔纳（ALTANA）未具体披露销售人员职工薪酬及销售人员数量，其所列人员薪酬为全员平均薪酬。

注 2：上述平均薪酬均包含了福利费、公司缴纳的社保公积金、工会经费等。

2024 年度公司销售人员平均薪酬高于阿尔塔纳（ALTANA）、嘉智信诺、凌玮科技、呈和科技。2024 年度公司销售人员平均薪酬增幅 32.89%，略高于呈和科技，高于阿尔塔纳（ALTANA）、嘉智信诺、凌玮科技。

阿尔塔纳（ALTANA）全员包括了销售、管理、研发、生产等人员，不属于同一口径对比。同行业可比公司的全员平均薪酬与公司对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年	2023 年
1、阿尔塔纳（ALTANA）	68.64	60.01
2、嘉智信诺	17.34	16.29
3、凌玮科技	14.92	14.63
4、呈和科技	28.40	25.16
公司	34.70	31.98

注：上述平均薪酬均包含了福利费、公司缴纳的社保公积金、工会经费等。

业务拓展是公司持续发展的重要因素，在同一公司内部，销售人员薪酬水平会保持相对较高的情形。公司及同行业可比公司中，除阿尔塔纳（ALTANA）未披露销售人员相关数据外，其他同行业可比公司销售人员平均薪酬均高于全员平均薪酬。

整体而言，公司主要创立人员曾长期任职于外资化学品公司，公司在创立及经营过程中形成了偏向于外资的企业文化。报告期内，公司全员平均薪酬高于嘉智信诺、凌玮科技、呈和科技国内公司，低于阿尔塔纳（ALTANA）全员平均薪酬。

3、是否通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等

公司已制定《企业内部控制——商业行为准则》，持续推进反腐败与反商业贿赂体系建设，要求全体员工及各利益相关方（含客户、供应商等）恪守法律法规，秉持诚实守信原则，坚决抵制商业欺诈、贿赂等腐败行为。

公司不存在通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等行为。

（二）结合业务招待费发生的具体场景、业务招待费前十大供应商、营销的内部管理制度、业务招待审批流程等，说明业务招待费大幅增长的原因及合理性，销售模式和订单获取渠道是否发生重大变化，是否存在合规风险。

1、业务招待费发生具体场景及前十大供应商情况

公司销售业务招待费主要用于存量及潜在客户的开发与维护，具体适用于以下场景：

（1）客户拜访与商务洽谈：包括礼节招待、餐饮等费用，用于与客户进行业务接洽、合同谈判及技术交流；

（2）行业展会及技术推广：参与涂料展会、技术研讨会等产生的客户接待及推广支出；

（3）贸易商协调及联合客户接待：旨在强化渠道合作关系、优化贸易网络管理并提升终端市场销售效能；

(4) 新行业市场拓展：潜在客户开发及行业关键资源方（如战略合作伙伴、技术顾问或渠道中介）的商务接待，以推动企业进入目标新兴领域。

公司本期业务招待费金额前十大供应商情况如下：

序号	支付对象	金额（万元）	用途
1	泰州市姜泰湖餐饮农庄	54.30	公司业务招待用食品、餐饮
2	广州市中执贸易有限公司	29.71	公司业务招待用酒水
3	泰州市姜堰区溱湖水乡水产养殖专业合作社	29.37	公司业务招待用食品
4	安捷国际贸易（烟台）有限公司	27.70	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
5	姜堰区罗塘街道诚诚建材商行	27.42	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
6	淄博银座商城有限责任公司柳泉路店	17.68	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
7	太仓滨江花园酒店有限公司	17.62	公司业务招待用住宿、餐饮
8	太仓市弘信置业管理有限公司弘信锦江国际大酒店分公司	17.55	公司业务招待用住宿、餐饮
9	信宜市好宜康食品超市	17.15	公司业务招待用烟、酒、茶叶礼品
10	北碚区迷迭香餐厅	16.81	公司业务招待用餐饮
合计		255.32	--

2、 内部管理制度及审批流程

公司通过《企业内部控制-成本费用》，明确各层级成本费用审批权限，杜绝成本费用超支、滥用等不当情形。采用“业务-财务-管理层”三级审核机制，形成相互监督、权责清晰的闭环管理具体流程如下：（1）经办人申请：由用款人填写费用报销单或资金申请单，列明招待事由、参与人员及费用明细，并签字确认，确保业务真实性。（2）业务部门审核：各业务部门负责人对招待事项的合理性、必要性及预算符合性进行初审，并签字确认，强化业务端管控。（3）财务部合规性审查：财务部门对票据的合法性、报销标准的符合性及资金预算执行情况进行核准，确保财务合规。（4）管理层授权审批：根据费用金额及管理层权限设置，由相应层级管理者在授权范围内进行终审，实现风险管控。（5）出纳付款：财务出纳核对审批流程完整性后付款，确保资金支付安全。

综上，公司已构建完善招待费用内控体系，严格执行国家财税法规及反商业贿赂要求，确保费用合理列支，降低税务及法律风险。

3、 业务招待费、销售模式、订单获取渠道变动

公司主营业务收入和招待费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动比例
主营业务收入	42,640.25	31,870.80	33.79%
业务招待费	805.10	474.87	69.54%
业务招待费占主营业务收入比重	1.89%	1.49%	

2023 年至 2024 年，公司销售费用-业务招待费分别为 474.87 万元、805.10 万元，主要为业务往来中发生的餐费、招待费等，2024 年主营业务收入及招待费用均较上年存在一定增长，业务招待费占主营业务收入比重分别为 1.49%、1.89%，整体较为稳定。

2024 年，随着业务规模的扩大，公司与客户往来拜访相应增加，业务招待费相应增长。2024 年公司销售费用-业务招待费大幅增长具有合理性。

2024 年，公司销售模式保持稳定，公司客户根据不同销售模式可分为终端客户和贸易商。2023 年至 2024 年，公司主营业务收入中各销售模式情况如下：

客户类型	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
终端客户	24,386.61	57.19%	16,905.38	53.04%
贸易商	18,253.63	42.81%	14,965.43	46.96%
合计	42,640.25	100.00%	31,870.80	100.00%

2023 年至 2024 年，公司对终端客户主营业务收入分别为 16,905.38 万元、24,386.61 万元，增幅 44.25%，终端客户收入占当期主营业务收入比重分别为 53.04%、57.19%，占比较为稳定。

公司客户获取方式包括行业展会、销售人员主动接洽等，订单获取方式为商业谈判，公司与相应客户就采购内容、数量、价格等条款进行独立协商和结算，公司客户类型多样，取得合同或订单金额视客户需求而定，订单获取渠道未发生重大变化，订单获取合法合规。

综上所述，2024 年公司销售业务-业务招待费大幅增长，主要系当年公司业务规模扩大，与客户往来拜访增加所致，具有合理性。公司销售模式和订单获取渠道未发生重大变化，不存在合规风险。

会计师核查意见

1、 已经执行的审计程序

针对以上事项，会计师执行的主要核查程序如下：

（1）．获取销售人员花名册，核查销售人员数量变动记录，对比薪酬总额与业绩指标，分析职工薪酬与人员数量、业绩增长的匹配性。

（2）．获取同行业可比公司薪酬数据，计算销售人员平均薪酬并进行横向对比，分析差异合理性。

（3）．抽查销售人员薪酬发放明细，访谈销售人员，核查是否存在通过薪酬科目变相支付业务招待费、商业回扣等情况。

（4）．审查业务招待费原始凭证，结合具体业务场景，确认费用发生的真实性与必要性。

（5）．复核业务招待费前十大供应商名单，核查供应商资质及交易背景，分析交易合理性。

（6）．查阅营销内部管理制度及招待审批流程文件，抽取样本检查制度执行情况。

2、 核查结论

经核查，会计师认为：

（1）．销售人员数量变动记录与薪酬总额、业绩考核指标匹配，薪酬增幅与业务规模扩张趋势相符；

（2）．同行业可比公司薪酬数据对比显示，销售人员平均薪酬高于行业平均，差异原因如上述企业的解释；

（3）．未发现通过销售人员薪酬变相支付业务招待费、商业回扣等违规情形；

（4）．业务招待费的费用明细与费用发票、审批流程匹配，未发现业务招待费发生场景与经营业务不一致的情形；

（5）．公司已经建立了营销管理制度及招待审批流程，测试样本中未发现控制失效的情形。费用增长主要系报告期内业务规模扩大所致；

（6）．未发现销售模式及订单渠道发生重大不利变化，业务招待费管理符合法律法规及公司内部管控要求，未发现不合规的情形。

二、 关于业绩增长

报告期内，你公司实现营业收入 426,641,556.98 元，同比增长 33.82%，公司解释原因为下游客户需求增加，尤其集装箱行业大幅增长。其中，境内收入为 304,937,352.67 元，境外收入为 121,465,098.05 元。2022-2024 年，公司的外销毛

利率分别为 38.07%、40.78%和 43.26%；内销毛利率分别为 48.43%、44.24%和 50.62%。

报告期内，公司前五大客户实现销售收入 151,893,174.72 元，年度销售占比为 35.6%。

你公司 2024 年年报称“公司境内销售以直销为主，境外销售以贸易商模式为主，签订买断式销售合同。境外子公司按 6 个月销售储备。出于运输成本、海外备货准确性、海外子公司供货灵活性考虑，公司运往 Afcona B.V.和 Afcona USA 的产品部分为高固分核心结构产品，其委托当地外协厂商进行稀释加工、分装等作业。公司产品核心结构由南充埃夫科纳合成并进行质量检测，稀释加工、分装工序不属于关键业务环节”。

请你公司：

（1）列示前二十大客户的具体情况，包括但不限于内外销情况、是否为经销商或贸易商、建立合作的背景、合作历史、结算方式、信用政策、近三年销售收入和毛利率情况，与你公司是否存在关联关系；

（2）结合下游行业景气度、同行业竞争对手情况、主要化工原料价格波动情况、生产工艺和研发情况、产能利用率情况、销售产品结构等说明公司销售收入和毛利率连续增长的原因和合理性，分析境内直销模式和境外贸易商模式毛利率相差较大的原因及合理性；

（3）说明境外贸易商具体情况和合作方式，包括但不限于产品交付方式、确认收入的依据和时点、结算方式和信用期，贸易商是否存在董监高近亲属、销售人员及其近亲属、前员工等设立的隐性关联方，是否存在采购额连续大幅增长的贸易商，采购量增长是否具有真实的商业背景，是否存在利用贸易商压货实现业绩增长的情形。

请年审会计师说明对境外销售、贸易商销售采取的核查程序和核查比例，并就境外销售、贸易商销售的真实性发表明确意见。

【公司回复】：

（一）列示前二十大客户的具体情况，包括但不限于内外销情况、是否为经销商或贸易商、建立合作的背景、合作历史、结算方式、信用政策、近三年销售收入和毛利率情况，与你公司是否存在关联关系；

2024 年度，公司前二十大客户的具体情况如下：

客户	内外销	客户类型	营业收入 (万元)			毛利率			合作历史	合作背景	结算方式及信用政策	是否存在 关联关系
			2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年				
Chemhill Holdings	外销	贸易商	4,362.57	2,717.53	5,138.81	47.25%	43.88%	45.51%	2012 年-至今	见后续描述	T/T 90 Days from bill of lading date	否
中远海运国际	内销	终端客户	3,153.72	693.96	843.06	43.69%	45.86%	40.31%	2019 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到付款后 30 天付承兑	否
KCC 集团	内销	终端客户	3,049.05	1,109.33	1,456.01	66.51%	54.19%	59.45%	2013 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 60 日	否
青岛富爱特贸易有限公司	内销	贸易商	2,339.94	2,039.47	1,491.41	35.21%	27.81%	27.52%	2012 年-至今	见后续描述	货到票到月结 30 天	否
上海章立涂科有限公司	内销	终端客户	2,284.04	122.40	-	53.08%	30.81%	-	2023 年-至今	基于自身需求采购公司产品	月结 30 天	否
阿科力贸易	内销	贸易商	2,174.03	1,903.86	1,639.11	37.46%	30.42%	32.72%	2012 年-至今	见后续描述	货到票到月结 30 天	否
Van Weezenbeck Dispersions B.V.	外销	贸易商	1,064.95	942.28	1,008.30	32.26%	31.62%	27.43%	2012 年-至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 14-90 days	否
DeMIX distribuciones SL	外销	贸易商	959.91	861.16	526.67	38.10%	31.52%	21.57%	2012 年-至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 60 days	否
Ygdrasil Specialty Chemicals S.r.l.	外销	贸易商	850.01	795.48	773.34	47.58%	40.80%	33.50%	2013 年-至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 90 days	否
Dar-Tech, Inc.	外销	贸易商	572.48	615.96	1,327.50	51.39%	47.95%	38.45%	2017 年-至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 30 days	否
BODO 集团	外销	贸易商	562.80	551.23	491.83	41.87%	39.10%	28.82%	2016 年-至今	基于下游客户需求, 与公司合作	net 60 days	否
佐敦集团	内销	终端客户	552.81	583.01	483.85	-2.32%	6.20%	16.51%	2021 年-至今	通过展会方式开始业务合作	月结 60 天	否
	外销	终端客户	-	-	6.54	-	-	19.44%				
立邦	内销	终端客户	536.97	556.94	632.61	37.36%	35.23%	43.44%	2019 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 90 天电汇	否
东莞市迈巴克高分子材料有限公司	内销	终端客户	528.53	428.12	294.75	50.37%	40.74%	47.50%	2019 年-至今	基于自身需求采购公司产品	月结 60 天	否

客户	内外销	客户类型	营业收入 (万元)				毛利率			合作历史	合作背景	结算方式及信用政策	是否存在 关联关系
			2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2024 年	2023 年	2022 年				
西卡	内销	终端客户	477.65	392.82	62.02		67.15%	61.89%	62.25%	2021 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到 45 天	否
	外销	终端客户	-	8.17	25.05		-	71.47%	66.44%				
晨光（常州）新材料科技有 限公司	内销	终端客户	475.46	614.23	113.79		66.80%	65.48%	70.25%	2022 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 30 天款到发货	否
	外销	终端客户											
展辰	内销	终端客户	468.78	464.53	434.69		51.92%	42.29%	50.89%	2019 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 30 天电汇	否
	外销	终端客户											
阿克苏诺贝尔	内销	终端客户	462.06	228.59	44.87		76.47%	70.94%	63.26%	2019 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 60 天	否
	外销	终端客户	-	436.50	179.73		-	64.83%	76.94%				
American Dispersions Inc	外销	贸易商	410.79	361.93	629.24		36.22%	33.51%	39.41%	2018 年-至今	基于下游客户需求，与公司合作	net 30 days	否
嘉宝莉（北建新材 000786.SZ 子公司）	内销	终端客户	351.18	339.89	261.44		61.35%	55.23%	56.35%	2018 年-至今	基于自身需求采购公司产品	货到票到月结 75 天后当月 25 日付款	否

注 1: Chemhill Holdings 包括 Afcona Chemicals Pte. Ltd.、Chemhill Sdn. Bhd.、Afcona Chemicals Sdn. Bhd.、Touch Chem (M) Sdn. Bhd.。
注 2: 中远海运国际包括中远关西涂料（上海）有限公司、中远关西涂料化工（上海）有限公司、中远关西涂料化工（天津）有限公司、中远关西涂料化工（珠海）有限公司。
注 3: KCC 集团包括金剛化工（天津）有限公司、金剛化工（广州）有限公司、金剛化工（昆山）有限公司。
注 4: 上海豪立涂料有限公司包括上海豪立涂料有限公司及其关联公司上海嘉博显新材料有限公司。
注 5: 阿科力贸易包括天津阿科力国际贸易有限公司、长沙阿科力新材料有限公司、天津萌通科技发展有限公司。股东陶彦君持有公司 2.00% 股份，田野分别持有天津阿科力国际贸易有限公司、长沙阿科力新材料有限公司、天津萌通科技发展有限公司 99.00%、80.00%、95.00%股份，田野系陶彦君外甥。
注 6: BODO 集团包括 Bodo Möller Chemie Polska Sp.z o.o.、BODO MÖLLER Chemie Denmark ApS、Bodo Möller Chemie Sweden AB、Bodo Möller Chemie UK Ltd.、Bodo Möller Chemie GmbH、Bodo Möller Chemie Finland OY。

注 7: 佐敦集团包括中远佐敦船舶涂料(青岛)有限公司、佐敦涂料(张家港)有限公司、JOTUN UAE LTD (L.L.C.)。

注 8: 立邦包括广东立邦长润发科技材料有限公司、河南立邦长润发科技材料有限公司、立邦船舶涂料(张家港)有限公司、立邦投资有限公司、立邦涂料(中国)有限公司、上海立邦长润发涂料有限公司、立邦汽车涂料(广州)有限公司、立邦新材料科技(上海)有限公司。

注 9: 西卡包括广州西卡建筑材料有限公司、西卡(中国)有限公司、Sika LLC。

注 10: 震光(常州)新材料科技有限公司包括震光(常州)新材料科技有限公司及其关联公司焕澄(上海)新材料科技发展有限公司。

注 11: 展辰包括珠海展辰新材料股份有限公司、上海展辰涂料有限公司、青岛展辰新材料有限公司、濮阳展辰新材料有限公司、成都展辰涂料有限公司、福州展辰新材料有限公司。

注 12: 阿克苏诺贝尔包括阿克苏诺贝尔涂料(嘉兴)有限公司、阿克苏诺贝尔涂料(东莞)有限公司、阿克苏诺贝尔涂料(天津)有限公司、

Akzo Nobel Coatings LLC。

注 13: 嘉宝莉(北建新材 000786.SZ 子公司)包括北新嘉宝莉涂料集团股份有限公司、北新嘉宝莉涂料(广东)有限公司、北新嘉宝莉涂料(上海)有限公司、北新嘉宝莉涂料(四川)有限公司。

公司实际控制人王志军自 1992 年大学毕业后在上海市涂料研究所和多家外资化工企业从事研发、区域或产线负责人等岗位工作，积累了丰富的技术经验和一定的市场资源。特种化学助剂产品用于解决下游特定需求，其产品销售是技术与市场推广的结合，需经历了解客户需求、产品开发、客户测试、产品导入、批量供货等多个阶段。公司成立以来，根据客户需求研发并推广相应产品，逐步获得客户认可，形成了与主要客户长期稳定的合作关系。

公司实际控制人王志军在公司创立过程中，为拓展公司业务，增加公司与贸易商粘性，选取与贸易商合作的方式，选择部分贸易商关联人认购公司一定份额的股份。

Chemhill Holdings 及其下属公司中，成立时间最早的为 1997 年，长期从事化工品国际贸易。Chemhill Holdings 主要股东为 Peter Hermann Quednau、Kon Wee Teck、Saw Eng Nee，分别持有 Chemhill Holdings 31.79%、9.37% 和 26.10% 的股权。埃夫科纳设立后，Peter Hermann Quednau、Kon Wee Teck、Saw Eng Nee 分别受让王志军持有的埃夫科纳 5.82%、6.01% 和 7.35% 的股权。2019 年 9 月，Peter Hermann Quednau、Kon Wee Teck、Saw Eng Nee 出让了其持有的埃夫科纳共计 19.18% 的股权，其后不再持有公司股权。

公司股东刘国清与陶彦君长期从事化工品贸易，公司设立时各持有公司 3% 的股权。截至本问询回复出具之日，刘国清与陶彦君各持有公司 2% 的股份，在公司未担任任何职务，除参加股东会外，不参与公司日常经营管理。截至本问询回复出具之日，张春萌持有青岛富爱特贸易有限公司 99.00% 股份，张春萌与刘国清系夫妻关系。截至本问询回复出具之日，田野分别持有天津阿科力国际贸易有限公司、长沙阿科力新材料有限公司、天津萌通科技发展有限公司 99.00%、80.00%、95.00% 股份，田野系陶彦君外甥。

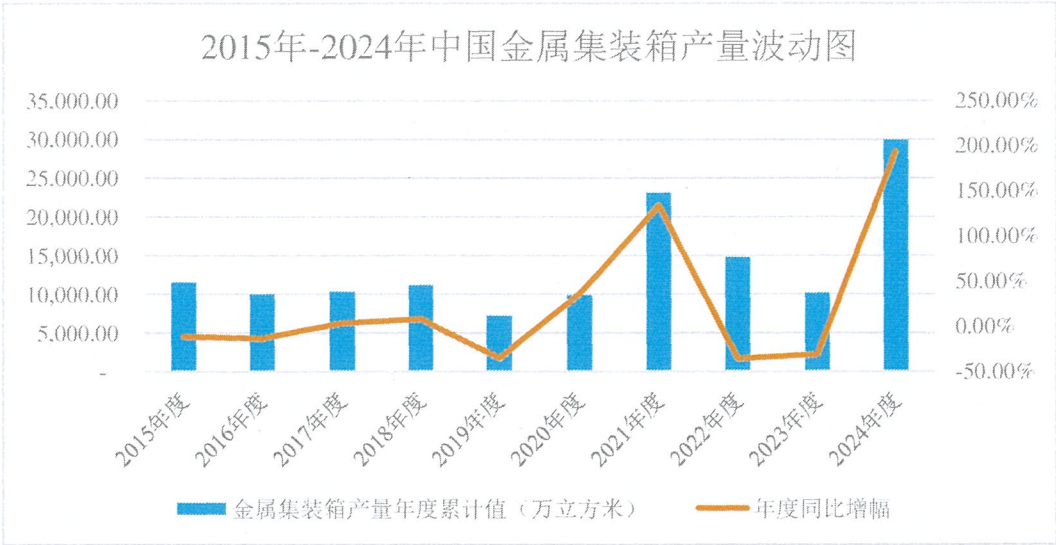
（二）结合下游行业景气度、同行业竞争对手情况、主要化工原料价格波动情况、生产工艺和研发情况、产能利用率情况、销售产品结构等说明公司销售收入和毛利率连续增长的原因和合理性，分析境内直销模式和境外贸易商模式毛利率相差较大的原因及合理性

1、2024 年公司收入增长的原因及合理性

2024 年公司营业收入为 42,664.16 万元，同比增长 33.82%。2024 年度下游集装箱行业大幅增长，公司对集装箱涂料客户销售收入随之增加。我国是全球集装箱主要生产国，2024 年度，公司内销收入的增长主要为对集装箱涂料客户销售的增长，对非集装箱涂料客户销售收入也有一定的增长。公司主要客户中，中远海运国际、KCC 集团及上海豪立涂料有限公司主要生产集装箱涂料，公司 2024

年度对上述三家集装箱涂料生产商合计销售收入为 8,486.81 万元，同比增长 6,561.12 万元。

根据国家统计局公布的数据，2015 年-2024 年我国金属集装箱产量波动情况如下：



根据国家统计局公布的数据，2023 年度和 2024 年度我国金属集装箱产量年度累计值分别为 10,188.70 万立方米和 29,895.60 万立方米，涨幅较大。与公司对上述三家集装箱涂料生产商销售收入总额波动趋势一致。

公司与同行业可比公司营业收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度	2023 年度	涨幅
阿尔塔纳（ALTANA）	31.69 亿欧元	27.42 亿欧元	15.57%
其中：毕克化学（BYK）	13.37 亿欧元	12.08 亿欧元	10.68%
嘉智信诺	5,924.49	5,130.31	15.48%
凌玮科技	47,890.23	46,589.69	2.79%
呈和科技	88,205.21	79,962.64	10.31%
埃夫科纳	42,664.16	31,881.18	33.82%
其中：对主要集装箱涂料客户销售收入	8,486.81	1,925.69	340.72%
扣除对主要集装箱涂料客户销售收入	34,177.35	29,955.49	14.09%

阿尔塔纳（ALTANA）下属毕克化学（BYK）事业部专注于助剂产品的生产和销售，为公司直接竞争对手。嘉智信诺专业从事助剂的研发、生产和销售，致力于为涂料、油墨、新能源和半导体等行业的产品性能提升提供解决方案，其助剂产品与公司产品在国内存在一定的竞争。凌玮科技主营产品为二氧化硅新材料，产品主要用作消光剂、增稠剂等，其产品主要应用于涂料、油墨、塑料和石化等行业，曾代理销售 BYK 产品。呈和科技主营产品为成核剂、合成水滑石、复合助剂，产品主要应用于高性能树脂及改性塑料制造行业。

扣除集装箱涂料客户销售收入大幅增加的影响后，公司对其他下游客户的销售收入增长幅度为 14.09%，与毕克化学（BYK）、嘉智信诺以及呈和科技的销售收入涨幅不存在重大差异。

2、 2024 年毛利率增长的原因及合理性

2022 年至 2024 年，公司的综合毛利率分别为 44.15%、43.16%和 48.54%。2024 年度综合毛利率较 2023 年上升 5.38 个百分点，主要系成本下降所致。

A 主要原材料价格下降

公司采购的原材料众多，不同原材料采购均价存在一定波动。总体而言，2024 年度聚合物合成材料、溶剂两大类主要原材料采购均价同比均有不同幅度的下降，同期公司产品的单位直接材料有所下降。主要原材料价格波动情况如下：

单位：元/Kg

类别	2024 年		2023 年
	金额	变动率	金额
聚合物合成材料	22.79	-5.29%	24.07
溶剂	11.76	-9.60%	13.00

B 产能利用率提升带来规模效应

2022 年至 2024 年，公司的产能利用率情况如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
产能（吨）	20,000.00	20,000.00	20,000.00
产量（吨）	7,061.56	4,656.46	4,853.05
产能利用率	35.31%	23.28%	24.27%

2024 年度公司产能利用率为 35.31%，较上年同期上升 12.03 个百分点。2024 年度公司产量为 7,061.56 吨，增幅 51.56%，规模效应逐步体现，使得公司产品单位制造费用和单位直接人工有所下降。

C 公司毛利率与同行可比公司对比情况

公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	涨幅
1、阿尔塔纳（ALTANA）	34.06%	32.22%	1.84%
2、嘉智信诺	47.47%	39.67%	7.80%
3、凌玮科技	44.69%	41.10%	3.59%
4、呈和科技	43.45%	43.53%	-0.08%
平均数	42.42%	39.13%	3.29%
5、埃夫科纳	48.54%	43.16%	5.38%

注：上述毛利率为综合毛利率

在产品方面，公司与阿尔塔纳下属 BYK 的助剂产品存在竞争关系，与嘉智信诺产品在国内存在一定的竞争关系。

从综合毛利率对比来看，2024 年度公司毛利率与嘉智信诺较为接近，高于阿尔塔纳（ALTANA）、凌玮科技、呈和科技。

阿尔塔纳（ALTANA）的业务除毕克化学（BYK）的特种化学助剂，还包括颜料、电气工业绝缘材料、包装行业用涂料和密封胶等，阿尔塔纳（ALTANA）未单独披露毕克化学（BYK）助剂产品毛利率，以上列示为阿尔塔纳（ALTANA）集团毛利率。

凌玮科技、呈和科技的贸易业务对其综合毛利率造成一定影响，公司与凌玮科技、呈和科技剔除贸易产品后毛利率对比情况如下：

公司	2024 年度
凌玮科技-自产产品	44.68%
呈和科技-自产产品	48.34%
平均自产产品毛利率	46.52%
公司自产产品毛利率	48.83%

注：凌玮科技的贸易业务为涂层助剂，主要为毕克化学（BYK）产品，与公司产品构成竞争关系。

剔除贸易业务后，公司自产产品毛利率与呈和科技-自产产品较为接近，高于凌玮科技-自产产品毛利率。

凌玮科技主营产品为二氧化硅新材料，产品主要用作消光剂、增稠剂等，主要应用于涂料、油墨、塑料和石化等行业，部分下游应用行业与公司相同；凌玮科技涂层助剂为代理的 BYK 产品，但其为代理销售，主要赚取流通环节利润，与生产厂商销售毛利率存在一定差异。

综上，2024 年公司综合毛利率上升主要系成本下降所致，符合公司的实际情况，公司与同行业公司毛利率的差异具有合理性。

3、 境内直销模式和境外贸易商模式毛利率情况

2022 年至 2024 年，公司内外销毛利率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
内销毛利率	50.62%	44.24%	48.43%
外销毛利率	43.26%	40.78%	38.07%

2022 年至 2024 年，内销毛利率均高于外销毛利率，主要系销售模式差异和运输成本差异所致。

公司内销以终端客户为主，外销以贸易商为主。公司产品具有批量小、品种多的特点，为扩大销售规模，提高销售效率，部分通过贸易商销售。贸易商承担

了解市场需求,承接下游订单并向厂商下达供货需求等工作,并赚取相应利润。在产品定价方面,公司对贸易商销售价格低于终端客户,毛利率相应较低。

公司生产基地位于四川南充,相较于内销而言,外销运输路途更远,运输成本较高,毛利率相应较低。2022 年全球公共卫生事件对全球物流造成较大不利影响。为对海外客户稳定供货,公司部分货物采取空运方式,物流运输成本较高。2022 年至 2024 年,公司外销空运费分别为 326.18 万元、11.62 万元和 53.90 万元。

综上,公司境内直销模式和境外贸易商模式毛利率相差较大存在合理性。

(三)说明境外贸易商具体情况和合作方式,包括但不限于产品交付方式、确认收入的依据和时点、结算方式和信用期,贸易商是否存在董监高近亲属、销售人员及其近亲属、前员工等设立的隐性关联方,是否存在采购额连续大幅增长的贸易商,采购量增长是否具有真实的商业背景,是否存在利用贸易商压货实现业绩增长的情形。

2024 年度,前二十大客户中境外贸易商的基本情况如下:

客户集团	成立日期	主要股东
Chemhill Holdings	2018/11/18	Peter Hermann Quednau 31.79% Kon Wee Teck 9.37% Saw Eng Nee 26.10%
Van Weezenbeek Dispersions B.V.	2006/5/30	Van Weezenbeek Beheer en Vastgoed B.V. 100%
D&MIX distribuciones SL	2009/5/5	Sanchez Gomez Rosendo 100%
Ygdrasil Specialty Chemicals S.r.l.	2011/1/25	Cladant SRL 100%
Dar-Tech, Inc.	1964/1/1	Thomas Kramer、Pete Marek、Brett Walburn
BODO 集团	2006/1/18	BODO MOLLER CHEMIE GMBH 100%
American Dispersions Inc	1979/1/1	Fortney Family 100%

注 1: Chemhill Holdings 成立日期为控股母公司成立日期,其子公司中 Touch Chem(M) Sdn. Bhd.成立最早,成立日期为 1997 年 10 月 11 日。

注 2: BODO 集团列示的数据为主要客户 Bodo Möller Chemie Polska Sp.z o.o.信息,数据来源于中国出口信用保险公司。

注 3: 其他公司数据来源于中国出口信用保险公司。

Chemhill Holdings 主要股东系公司前股东,具体情况详见本年报问询回复之“问题二、(一)列示前二十大客户的具体情况,包括但不限于内外销情况、是否为经销商或贸易商、建立合作的背景、合作历史、结算方式、信用政策、近三年销售收入和毛利率情况,与你公司是否存在关联关系”。

上述贸易商中不存在董监高近亲属、销售人员及其近亲属、前员工设立的隐性关联方情形。

2024 年度, 前二十大客户中境外贸易商与公司的合作方式如下:

客户集团	营业收入 (万元)			产品交付方式	收入确认依据及收入确认时点	结算方式和信用期
	2024 年	2023 年	2022 年			
Chemhill Holdings	4,362.57	2,717.53	5,138.81	CFR/CIF	取得提单及报关单、货物越过船舷时, 货物控制权转移时确认收入	T/T 90 Days from bill of lading date
Van Weezenbeek Dispersions B.V.	1,064.95	942.28	1,008.30	DDP	交货至指定地点, 签收后确认收入	net 14-90 days
DéMIX distribuciones SL	959.91	861.16	526.67	DDP/EXW	交货至指定地点/工厂提货, 签收后/提货 完成后确认收入	net 60 days
Ygdrasil Specialty Chemicals S.r.l.	850.01	795.48	773.34	DDP	交货至指定地点, 签收后确认收入	net 90 days
Dar-Tech, Inc.	572.48	615.96	1,327.50	自提	提货完成后确认收入	net 30 days
BODO 集团	562.80	551.23	491.83	DDP/DAP/EXW	交货至指定地点, 签收后确认收入	net 60 days
American Dispersions Inc	410.79	361.93	629.24	送至客户指定地点	交货至指定地点, 签收后确认收入	net 30 days
合计	8,783.51	6,845.57	9,895.69	-	-	-
占贸易商收入比重	72.30%	67.76%	76.77%	-	-	-

2022-2024 年，公司上述贸易商收入合计分别为 9,895.69 万元、6,845.57 万元和 8,783.51 万元，存在一定波动，主要系对客户 Chemhill Holdings 销售收入波动所致。

2022 年受全球公共卫生事件影响，国际物流效率下降，为保证正常贸易，Chemhill Holdings 适当增加了产品安全储备。2023 年度，随着全球贸易效率的提升，Chemhill Holdings 减少了产品储备，公司对 Chemhill Holdings 销售收入有所下降。

公司贸易商客户不存在连续大幅增长情形，不存在利用贸易商压货实现业绩增长的情形。

会计师核查意见

1、已执行的审计程序

针对以上事项，会计师执行的主要核查程序如下：

(1) . 客户进行函证

2024 年度对境外销售函证情况如下：

单位：万元		
项目	公式	2024 年度
境外收入	A	12,148.58
发函金额	B	11,019.81
发函比例	$C=B/A$	90.71%
回函可确认金额	D	10,162.92
回函比例	$E=D/A$	83.66%
替代测试金额	F	856.89
回函+替代测试金额合计占销售金额比例	$G=(D+F)/A$	90.71%

2024 年度对贸易商函证情况如下：

单位：万元		
项目	公式	2024 年度
贸易商收入	A	18,276.94
发函金额	B	17,244.10
发函比例	$C=B/A$	94.35%
回函可确认金额	D	16,929.63
回函比例	$E=D/A$	92.63%
替代测试金额	F	314.46
回函+替代测试金额合计占销售金额比例	$G=(D+F)/A$	94.35%

(2). 查验客户期后回款

2024 年末，公司境外客户应收账款情况如下表：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度
①境外客户应收账款账面余额	1,939.02
②境外客户营业收入	12,148.58
③境外客户应收账款占境外客户营业收入比例（①/②）	15.96%
④期后回款金额	1,766.19
⑤期后回款比例（④/①）	91.09%

注：境外客户期后回款数据截至 2025 年 3 月 31 日

2024 年末，公司贸易商客户应收账款情况如下表：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度
①贸易商客户应收账款账面余额	2,152.38
②贸易商客户营业收入	18,276.94
③贸易商客户应收账款占贸易商客户营业收入比例（①/②）	11.78%
④期后回款金额	1,855.06
⑤期后回款比例（④/①）	86.19%

注：贸易商客户期后回款数据截至 2025 年 3 月 31 日

(3). 查阅公司销售明细表，对公司不同销售模式下产品毛利率进行对比分析；

(4). 检查客户合同、订单等原始凭证，了解合作历史、信用政策及收入确认时点的合规性。

(5). 对比化工原料采购价格与市场波动情况，测算成本对毛利率的影响，核查产能利用率相关生产记录。

(6). 向公司管理层、销售人员了解公司与主要客户合作情况；查阅公司与客户签订的订单，查阅主要客户企业信用信息公示报告，查阅中国出口信用保险公司出具的主要客户企业信用报告；

(7). 查阅下游行业相关公开信息，了解下游行业市场情况，将其与公司产品销售波动情况进行对比分析，查阅可比公司公开披露信息，对比分析了其与公司业绩波动情况。

2、 核查结论

经核查，会计师认为：

(1) . 公司前二十大客户的内外销分类、合作背景、结算方式及近三年销售收入、毛利率数据与业务系统记录一致，未发现关联关系或隐性关联交易，相关信息披露真实准确。

(2) . 公司收入增长与下游需求趋势匹配，毛利率差异已结合境内外销售模式差异等进行合理解释，相关逻辑符合行业惯例，增长具有商业合理性。

(3) . 境外贸易商未发现董监高 / 员工近亲属控制的隐性关联方，采购量增长与当地市场需求、库存周转数据匹配，产品交付、收入确认时点及结算方式符合会计准则，未发现通过贸易商压货调节业绩的异常情形。

三、 关于在建工程

报告期末，你公司在建工程账面余额为 9,837,115.14 元，上年年末余额为 10,901,645.19 元。本年主要项目为改造工程，期末账面余额为 8,951,288.65 元；上年主要工程为装修工程，上年期末账面余额为 10,353,101.40 元。报告期内，公司 20kt/a 功能性聚合物生产项目的产能利用率为 35.31%。

请你公司：

(1) 结合同行业可比公司情况、在手订单情况、行业周期等说明上述项目的产能利用率是否与可比公司平均水平有较大差异，如存在差异，请说明原因及合理性；

(2) 结合改造工程和装修工程的具体内容、目前产能利用率情况、未来公司的经营情况、资金情况、工程进度、主要用途、合同金额、预计投产时间等，说明改造和装修的必要性和商业合理性，工程造价是否与地区或行业平均水平存在差异；说明装修项目与改造项目所涉及的是否为同一生产线或生产项目，在建工程是否真实存在，会计处理是否准确。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】：

(一) 结合同行业可比公司情况、在手订单情况、行业周期等说明上述项目的产能利用率是否与可比公司平均水平有较大差异，如存在差异，请说明原因及合理性；

1、与同行业可比公司产能利用率对比情况

2024 年度，公司产能利用率与同行业公司比较结果如下：

公司		产能利用率
呈和科技		44.45%
凌玮科技	纳米二氧化硅	128.87%
	纳米氧化铝	98.48%
	水性环氧乳液与固化剂	29.03%
嘉智信诺		未披露
阿尔塔纳（ALTANA）		未披露
埃夫科纳		35.31%

在细分产品方面，公司与阿尔塔纳（ALTANA）下属 BYK 的助剂产品存在竞争关系，与嘉智信诺产品在国内存在一定的竞争关系。凌玮科技主营产品为二氧化硅新材料，产品主要用作消光剂、增稠剂等，主要应用于涂料、油墨、塑料和石化等行业，部分下游应用行业与公司相同。呈和科技主营产品为成核剂、合成水滑石、复合助剂，产品主要应用于高性能树脂及改性塑料制造行业，与公司产品存在一定差异。

嘉智信诺、阿尔塔纳（ALTANA）在其 2024 年年报中未披露产能利用率。公司产能利用率与呈和科技和凌玮科技存在一定差异。

2、在手订单情况

公司具有小批量、多品种的特点。国内订单执行周期相对较短，在 1 至 2 周内发货，海外订单周期相对较长为 1 至 2 个月。截至 2024 年年末，公司在手订单为 1,946.62 万元。

2025 年 1-3 月，公司生产量为 1,652.09 吨，产能利用率为 33.04%。

3、行业周期

公司特种化学助剂在诸多领域有着广泛的应用。报告期内公司在售产品（牌号）300 余种，分布在工业涂料（汽车、集装箱、船舶、木漆、卷材等）、建筑涂料、复合材料（BMC/SMC、覆铜板）、油墨、合成革、胶粘剂、新能源（光伏、锂电池）等多个领域。

当前涂料为助剂产品应用的最主要市场。中国涂料工业协会发布的《中国涂料行业“十四五”规划》显示，我国涂料助剂需求量从 2015 年的 61 万吨增长至 2020 年的 85 万吨，2020 年涂料助剂产值约人民币 250 亿元。市场研究公司（Verified Market Research）2021 年 10 月出具的《Coating Additives Market Size And Forecast》显示，2020 年全球涂料助剂市场规模为 79.90 亿美元，预计到 2028 年市场规模将达到 132.30 亿美元，复合增长率为 6.51%。

特种化学助剂拥有较为广阔的市场空间，经过多年发展，公司在与行业内跨国企业竞争中逐步成长，已成为国内助剂行业与国际知名企业竞争的重要力量。

公司致力于成为优秀的特种化学助剂产品国际供应商。因危险化学品工厂建设程序更为复杂，在南充生产基地建设过程中，考虑未来业务发展需要，公司采取较高的标准建设，投入了较多的建设资金，南充埃夫科纳设计产能达 20,000 吨/年。

综上，公司特种化学助剂拥有较为广阔的市场空间，考虑未来业务发展需要，南充埃夫科纳设计产能达 20,000 吨/年。2023 年至 2024 年，公司产能利用率分别为 23.28%和 35.31%，2024 年公司销售持续增长，产能利用率有所上升。公司产能利用率与同行可比公司存在一定差异，具有合理性。

(二) 结合改造工程和装修工程的具体内容、目前产能利用率情况、未来公司的经营情况、资金情况、工程进度、主要用途、合同金额、预计投产时间等，说明改造和装修的必要性和商业合理性，工程造价是否与地区或行业平均水平存在差异；说明装修项目与改造项目所涉及的是否为同一生产线或生产项目，在建工程是否真实存在，会计处理是否准确。

1、 公司改造工程和装修工程具体情况

2023 年末在建工程余额为 1,090.16 万元，主要系办公楼装修工程，2024 年竣工转入固定资产。2024 年末在建工程余额为 983.71 万元，主要系海门研发中心改造工程。上述装修工程和改造工程均不涉及生产线，未新增产能。

上述工程的具体情况如下：

项目	具体内容	目前产能利用率情况	工程进度	主要用途	预计投产时间	合同金额 (万元)
改造工程	江苏省海门“特种功能性聚合物和制剂的创新合成研究开发及其应用示范技术中心”改造工程	该工程不涉及产能变化	进行中	本项目实施主体为母公司，对原研发中心进行装修改造，并将原海门生产基地生产厂房改造为研发中心，添置研发设备，在原有研发团队基础上引进一批高水平研发人才，进而提升公司研发效能，丰富公司产品结构以及技术储备，增强公司核心竞争力。	该工程不涉及产能变化	9,034.20
装修工程	四川省南充生产基地房产建筑物装修工程	该工程不涉及产能变化	已竣工	本项目实施主体为子公司，于 2020 年开始建设四川省南充生产基地，并于 2021 年开始试生产，报告期内，随着资金的逐步积累，公司陆续对已建成的房产进行了装修工程	该工程不涉及产能变化	1,184.44

公司于 2020 年开始建设四川省南充生产基地，并于 2021 年开始试生产。在资金有限的情况下，公司优先满足生产所需固定资产投入。随着资金的逐步积累，公司陆续对已建成的房产进行了装修工程。

公司于 2024 年对原研发中心进行装修改造，并将原江苏省海门生产基地生产厂房进行改造，建设海门基地“特种功能性聚合物和制剂的创新合成研究开发及其应用示范技术中心”项目。

埃夫科纳从事润湿分散剂、消泡剂、表面助剂等多品类特种化学助剂的生产 and 销售，已建立完善的研发、技术体系，能对常用聚合物完成合成和改性，与客户、供应商建立良好的合作关系。两个工程能达到公司的建设用途，符合公司未来经营情况。公司现金流充沛，财务结构健康。

综上，公司装修工程、改造工程，具有必要性和商业合理性。

2、工程造价对比

公司名称	项目	地点	主要用途	总投资 (万元)	建筑面积 (m2)	单位造价 (万元/m2)	数据来源网址
埃夫科纳聚合物股份有限公司	改造工程	江苏省南通市海门区	研发	1,088.76	在建中，未竣工结算		
埃夫科纳（南充）特种聚合物有限公司	装修工程	四川省南充市嘉陵区	办公		6,211.85	0.1753	
南充实维仪器有限公司	同类建筑-南充实维仪器有限公司综合楼	四川省南充市嘉陵区	办公	2,200.00	10,519.29	0.2091	全国建筑市场监管公共服务平台 (四库一平台) (mohurd.gov.cn)

公司装修工程与同地区其他同类建筑单位造价接近，不存在明显差异。公司海门研发中心改造工程尚未竣工。

公司在建工程均签订建设施工合同，工程主要采用"合同约定+实际成本"的复合定价模式，按照实际工程进度编制阶段性工程量结算表据实结算。

3、 在建工程真实性、会计处理

公司装修项目与改造项目不涉及新增产能，非同一生产线或生产项目。

公司年末会进行在建工程的盘点。公司在建工程按实际发生的成本计量。实际成本包括建筑成本、安装成本、符合资本化条件的借款费用以及其他为使在建工程达到预定可使用状态前所发生的必要支出。在建工程在达到预定可使用状态时，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。本公司在建工程结转为固定资产的标准和时点如下：

类别	转为固定资产的标准和时点
房屋及建筑物	满足建筑完工验收标准
装修工程	满足装修完工验收标准
改造工程	满足工程完工验收标准
零星工程	满足工程完工验收标准

公司在建工程真实存在，会计处理准确。

会计师核查意见

1、 已执行的审计程序

针对以上事项，会计师执行的主要核查程序如下：

- (1) . 查阅了公司建设项目固定资产投资项目备案表；查阅公司在建工程变动情况，分析在建工程变动原因；
- (2) . 对主要工程、设备供应商通过函证确认交易金额以及往来款余额
- (3) . 现场查看在建工程的具体情况，并参与监盘，核查在建工程的真实性；
- (4) . 了解在建工程达到预定可使用状态的条件、时点、依据、开始计提折旧的时间，核查在建工程转固定资产的支持性文件；
- (5) . 核查各期新增的在建工程的采购合同、施工合同、税务发票、验收报告等，核验收收单签署日期，与固定资产清单台账中的入账时点进行比对，判断在建工程采购的真实性和入账计价及在建工程转固时点的准确性、及时性；
- (6) . 查阅了公司《竣工验收报告》、助剂市场规模相关研究报告、测算助剂市场规模情况、对比公司与主要竞争对手经营业绩；获取期后一定期间内公司生产数据。

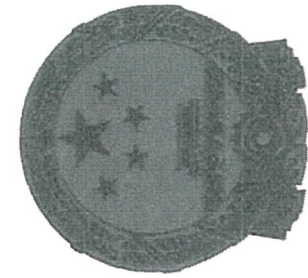
2、 核查结论

经核查，会计师认为：

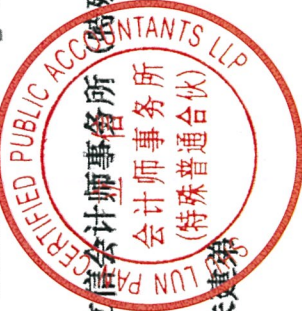
期末公司在建工程账实相符，在建工程真实存在。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
二〇二五年五月十九日





会计师事务所 执业证书



名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：310000006

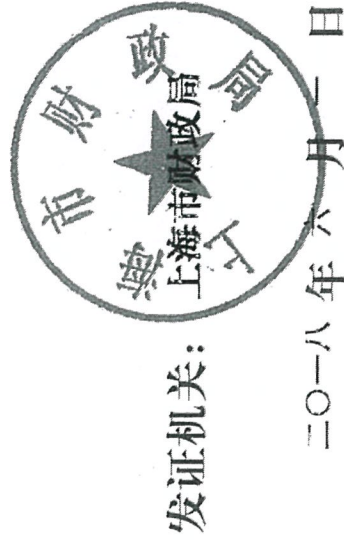
批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会[2010]82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

证书序号：0001247

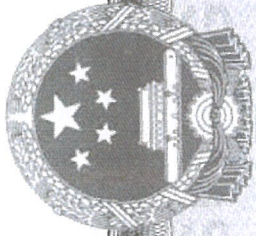
说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

中华人民共和国财政部制



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202502140072

市场主体可
通过扫描
二维码
验证、查
询、备
案、登
记、身
份、信
息、服
务。



名称

类型

执行事务合伙人

经营范围

出资额 人民币15900.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关

2025 年 02 月 14 日