

（上接B042版）

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	5,665.62	45.69	3,800.14	2,395.08
	2	客户七十一	碳酸锂	260.00	1,297.66	119.00	946.39
	3	客户七十三	甲醇钠	29.06	9.57	20.00	7.79
	小计			5,944.68	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	客户七十五	碳酸 亚 乙 酯	211.51	13.88	28.90	409.20
	4	客户七十六	氟 代 碳 酸 乙 酯	42.40	113.57	518.68	1,478.31
	5	客户七十七	碳酸锂	570.00	391.33	120.00	771.98
	6	客户七十七	碳酸锂	62.00	0.22	1,080.00	7,365.04
	7	客户七十八	碳酸锂	240.00	3.77	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				15,722.39	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,根据每日各家厂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,该产品组分主要是碳后脱四、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。

上述采购业务因两种物料组分不同,分别签订合同、定价公允,该采购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。

客户七十三是自具有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,因此公司未自建该型号包装设备。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。上述采购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酯装置侧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。采购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）客户七十五

客户七十五为碳酸亚乙酯贸易商,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,公司碳酸亚乙酯库存存量偏大。为降低库存,规避跌价损失风险,将在手订单148.42吨转售客户七十五。后续9月转售63.00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酯酯的主要供应商,公司2025年1~12月每月向客户七十五采购氟代碳酸乙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	1000	27.43
2	26.32	77.69
3	1000	27.43
4	56.14	151.59
5	505.62	158.02
6	62.82	161.22
7	31.84	76.90
8	33.96	83.90
9	74.04	183.46
10	62.06	165.14
11	41.42	150.28
12	48.66	213.24
合计	518.68	1,478.31

2025年8月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日公司采购富锂辛（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吨氟代碳酸乙酯酯,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吨氟代碳酸乙酯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。为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0.009%、0.24%。上述采购业务定价公平、定价公允,具有合理的商业逻辑。

（三）分产品列示报告期内贸易业务的主要业务模式、定价政策、收入确认

方法以及货物和资金流转情况等,结合贸易业务的经营模式、货物流转和风险报酬转移情况等,说明以总额法或净额法核算是否符合《企业会计准则》相关规定;

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

贸易业务	2025年金额		毛利(万元)	毛利率
	营业收入(万元)	营业成本(万元)		
锂离子电池相关材料系列	13,255.40	12,048.71	1,206.68	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	32,466.73	950.02	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人的90.78%。

（1）业务模式:

该类产品贸易业务与自产产品统等管理,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、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购合同分别结算: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,并主导价格的储存、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全权负责并控制货物,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,送货至下游客户。

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~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,买方货物即落入交付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货的业务,租赁东营港的第三方库区。供应商陆路送至罐区后,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,公司通过前述全部毁损灭失风险,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价格。

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,货物即到公司从东营港租赁的第三方库区。后续由公司自行行销售,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:“需方负责,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”即货物在承运运港上船,货物损毁、灭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,公司通过厂外持货仓储、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醚、丙烯等产品。其中乙醚乙酯贸易收入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,确认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》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	2024年金额	增减变动(万元)	变动比例
	营业收入(万元)	营业收入(万元)		
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。

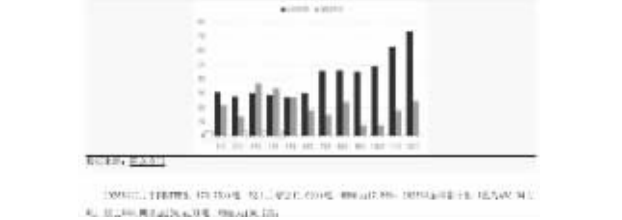
综上,公司扩大该产品贸易规模的动因在于该贸易业务能够贡献正向利润,同时有效维护下游客户关系。各类电解液溶剂价格维持稳定上行区间,量价同步带动贸易收入提升。

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8,038.80万元增长6,546.34万元。公司甲基叔丁基醚产品2025年贸易销售量为1.273万吨,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,所以交易量较小。

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内外出口需求显著增加,导致海外客户订单增加。2025年公司规避风险,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年精细化学品贸易量较2024年大幅提升,同时带动贸易收入大幅增长。



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,同比下滑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年度招标对接方接受价格较低,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。