

## 宝丽迪 2023 年度网上业绩说明会交流内容

### [问题 1]公司未来的发展规划是怎样的？

[董事长徐毅明回答]尊敬的投资者，您好！公司在发展规划方面将继续坚持“做实本业、材料强企”的整体战略，在新材料特别是基础新材料的创新开发上加大投入，保证产出。努力创造优秀业绩回馈广大投资者。在业务方面，公司将从以下几点出发不断提升：1. 加大研发投入，努力建设好苏州宝丽迪功能材料研究院这一研发平台，以“一院四中心”有步骤有计划的推进公司新材料的研发之路；2. 专精主营业务，持续加强纤维及功能等母粒产品的研发及销售，积极消化新增产能，大力发展液体色母业务，不断创新做精，创造新的利润增长点；3. 积极探索色母粒及液体色母在非纤领域的市场，将业务不断外延。在市场方面，公司将从以下几点积极扩大产品市场份额：1. 以苏州为中心辐射“江浙沪”地区下游化纤客户，持续加强服务响应速度，维系和巩固现有客户关系；2. 以江西九江为据点，加大中西部地区市场的精准把握，将国内市场服务半径持续扩张；3. 公司在收购厦门鹭意后，将以福建厦门做新的辐射中心，增强对“华南地区”的辐射作用，加大市场影响力，稳固市场龙头定位 4. 大力推动土耳其子公司的顺利运行，并以此为起点积极走出国门面向世界。在立足土耳其市场的基础上积极开展相关业务。谢谢

### [问题 2]公司对色母粒在行业渗透率有什么样的期望？

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。展望未来，得益于行业的持续增长和国家产业升级政策的支持以及民众环保意识的提高，中国色母粒市场有望保持平稳增长，色母粒在行业渗透率也将会进一步得到提升。

### [问题 3]请问土耳其成立的子公司主营业务是生产还是销售？

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]尊敬的投资者，您好！为进一步加强公司海外业务拓展，公司与 Ibrahim Halil Kara 共同出资设立宝丽迪（土耳其）有限公司，公司持股 80%。主要从事业务为色母粒的生产及销售，公司将在立足土耳其市场的基础上，积极开展相关业务。同时以土耳其为中心辐射中东、欧洲等海外市场，为宝丽迪创造新的利润增长点。

### [问题 4]之前公告拟 10 派 5 元，预计何时派发？

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问，目前 23 年度分配方案已通过董事会，将提交股东会审核，待审核通过后，敬请持续关注公司相关公告。谢谢

### [问题 5]公司是否欢迎投资者进行线下调研？

[董事长徐毅明回答]感谢您的提问。公司非常欢迎投资者能来公司进行线下调研，通过现场更多了解企业。谢谢。

**[问题 6] 请问公司 2023 年度研发投入情况如何？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]尊敬的投资者，您好。公司非常重视科技创新和研发，2023 年公司研发投入 4500 多万元，较上年同期增长 57%。公司 2023 年实现销售收入 11.97 亿元，同比去年增长 51.18%。未来我们持续加大研发投入，以推动产品创新和产业升级，为公司未来的发展创造更多的竞争优势。谢谢。

**[问题 7] 公司生产的 COFs 材料已经带来实际销售收入了吗？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司的子公司耀科新材料（苏州）有限公司（以下简称“耀科”）量产的 COFs 材料已经产生客户验证产品实际销售，尚未形成批量销售。未来耀科将加大研发和生产投入，丰富 COFs 的产品类型和应用场景，并进一步扩大产能，满足日益增长的市场需求。目前耀科已与一些企业和研究机构产生合作或达成合作意向，将持续完善上下游产业链的构建。感谢您的关注与支持！

**[问题 8] 请介绍一下耀科新材料 cofs 进展情况如何了？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司旗下耀科新材料（苏州）有限公司科研团队正在对共价有机框架材料（COFs）进行研发和拓展。公司 COFs 产品目前已实现年产吨级量产，目前正和下游应用客户积极验证，以进一步实现批量销售，谢谢。

**[问题 9] 请问公司，福建鹭意 4 万吨新增产能估计什么时候能完工并投入使用，预计多久达产？另外宝丽迪二期工厂新增的 2.6 万吨投入使用的时间是？**

[董事长徐毅明回答]感谢您的提问。福建鹭意及苏州宝丽迪二期都是原产能的升级扩产项目，建成后福建鹭意将在原厦门鹭意产能基础上新增 1.5 万吨，预计 24 年底完成基建，25 年 6 月新产能运行。苏州二期项目为苏州宝丽迪老厂搬迁升级改造项目，完成后新增产能 1.4 万吨，目前基建已完成，预计 24 年 6 月后投入使用。

**[问题 10] 有注意到贵公司披露与南开大学博士生导师、教授张振杰合资公司：耀科新材料（苏州）有限公司，张振杰教授的课题共价有机框架（COFs）等研究课题对上市公司的前景有什么样的积极影响？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。共价有机框架材料是学术界热门的研究材料，耀科新材料（苏州）有限公司（以下简称“耀科”）是一家专注于 COFs 等新材料产业化的公司。耀科公司基于南开大学张振杰教授研发的熔融绿色合成技术，能够在无溶剂的绿色合成条件下制备 COFs 材料。目前耀科公司已经实现了 COFs 等新材料的小试、中试以及吨级的量产，正在产业化实践中。目前耀科公司已成功研发多个系列的 COFs 超级吸附剂产品，这些产品在核废料处理、水体污染物移除、VOCs 处理等多个领域具有应用价值，能够为环保公司、树脂公司、医药公司、生物技术公司提供高效、经济、环保的解决方案。未来我司还是会立足主业，加大新材料等领域的研发投入。谢谢您的关注

与支持。

**[问题 11] 请问贵公司，海外销售业务为何没有听到美国或者美洲市场呢？**

[董事长徐毅明回答]感谢您的提问。公司目前主要产品为纤维色母粒，全球纤维产能 70%以上在中国，公司纤维色母粒海外销售主要在东南亚、中东市场，随着公司产品在其他应用领域的推广，会涉及全球其他区域。谢谢。

**[问题 12] 请问公司在未来市场拓展方面有哪些计划？**

[董事长徐毅明回答]感谢您的关心。苏州宝丽迪未来市场拓展计划主要包括以下几个方面：

**加强研发投入：**我们将继续加大对研发的投入，研发更多创新产品，满足市场不断变化的需求。

**拓展国际市场：**公司将进一步拓展国际市场，增加海外客户资源，提高产品在国际市场的竞争力。

**加强战略合作：**我们将寻求与更多优秀企业、研究机构的合作，共享资源，提升公司整体实力。

**提升品牌知名度：**我们将通过参加各类展会、行业论坛等活动，加大品牌推广力度，提升公司在国内外市场的知名度和美誉度。

**持续优化产品结构：**根据市场需求，我们将不断优化产品结构，提高产品附加值，满足客户多样化需求。

**加强产能布局：**为满足市场需求和公司发展战略，我们将适时加强产能布局，提升生产能力，确保市场需求得到及时满足。

通过以上市场拓展计划，苏州宝丽迪将努力扩大市场份额，提升企业竞争力，实现可持续发展。我们相信，在公司全体员工的共同努力下，苏州宝丽迪将不断创新、进步，为投资者创造更大的价值。

在此，我们再次感谢各位投资者的关心与支持，我们将始终秉持诚信、创新、合作、共赢的经营理念，努力提升公司的核心竞争力，为广大投资者带来更优质的回报。

**[问题 13] 请问公司对于人才培养有哪些措施？**

[董事长徐毅明回答]感谢您的关心。人才是公司发展的关键，宝丽迪非常注重人才队伍的建设。我们与国内外知名院校、研究机构进行深度合作，引进优秀人才；同时，公司设立了完善的员工培训体系，定期为员工提供技能培训、管理培训等课程，提高员工的综合素质。此外，公司还为员工提供良好的晋升空间和福利待遇，以激发员工的创新潜力，助力公司的长远发展。

**[问题 14] 请问公司在绿色制造方面有哪些措施？**

[董事长徐毅明回答]感谢您关注公司在绿色制造方面的举措。宝丽迪高度重视绿

色制造，我们认为这是符合行业发展趋势和社会责任的必然选择。在绿色制造方面，我们采取了以下几项措施：

**环保生产工艺：**公司不断优化生产工艺，采用清洁生产技术，降低能耗和污染物排放，实现环保、高效生产。

**节能减排：**公司积极推广节能设备和技术，提高能源利用效率，降低废气、废水、废渣等污染物排放，实现生产过程的绿色化。

**循环经济：**我们在生产过程中积极推广资源再利用和循环利用，减少资源浪费，降低生产成本，提高资源利用率。

**绿色产品：**公司致力于研发绿色环保的新材料产品，满足客户对绿色、环保、高性能产品的需求，推动产业结构升级。

**绿色认证：**我们将不断提高公司及产品的环保标准，争取获得更多的绿色认证和环保奖项，提升公司在绿色制造领域的竞争力。

通过上述措施，我们将努力实现绿色制造的目标，为客户提供优质的环保产品，为社会和环境做出积极贡献。

#### **[问题 15] 请问公司在应对国际贸易风险方面有哪些措施？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。针对国际贸易风险，公司采取了以下几方面的措施：

**多元化市场策略：**公司积极拓展全球市场，降低对单一市场的依赖，以减轻因政治、经济等风险因素对公司业务的影响。

**灵活的定价策略：**针对不同市场的特点，我们采取灵活的定价策略，以应对汇率波动、原材料价格变动等带来的风险。

**供应链管理：**公司加强与供应商的沟通与合作，建立稳定的供应链体系，确保原材料供应的稳定性和可靠性，降低生产成本波动的风险。

**风险防范机制：**我们设立专门的风险管理团队，定期对国际贸易风险进行评估和预警，为公司决策层提供及时、有效的信息支持。

**贸易保险：**针对国际贸易中的信用风险、政治风险等不确定因素，公司积极投保相关保险，以降低潜在风险对公司业务的影响。

#### **[问题 16] 研发投入与销售收入比重是否持续上升？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]尊敬的投资者，您好。公司非常重视科技创新和研发，公司成立了宝丽迪功能材料研究院，2023 年研发投入 4500 多万元，较上年同期相比增加 57%。未来我们持续加大研发投入，以推动产品创新和产业升级，为公司未来的发展创造更多的竞争优势。

#### **[问题 17] 宝丽迪的新品研发情况如何？**

[独立董事戴礼兴回答]感谢您的提问。公司自成立以来便深耕于纤维母粒行业，一直致力于成为化学纤维原液着色的引领者和推动者。就经营方向而言，坚守本

业，做精做强一直以来都是公司所坚持的方向。与此同时，公司也在不断积极探索与创新，力图扩宽市场的广度与深度。未来公司将持续加大研发并跟进关注化学纤维原液着色和先进功能改性材料领域，并紧跟市场需求，不断开发新一代功能性产品。

**[问题 18] 请问公司在数字化转型方面有哪些措施？**

[董事长徐毅明回答]感谢您的关心。宝丽迪非常重视数字化转型，我们认为数字化转型是提高企业竞争力的关键。在这方面，我们采取了以下措施：引入先进的信息技术，优化生产流程，提高生产效率和质量。构建智能化供应链管理系统，提高供应链的透明度和响应速度。加强企业内部信息化建设，实现信息资源的高效整合和共享。提升员工数字化素养，培养具备数字化能力的人才队伍。通过数字化转型，我们将进一步提高企业运营效率，降低成本，提升市场竞争力，为投资者创造更大的价值。

**[问题 19] 请问公司在社会责任方面有哪些举措？**

[董事长徐毅明回答]感谢您关心公司的社会责任。宝丽迪认为企业发展离不开社会的支持，我们始终注重履行企业社会责任。在这方面，我们主要采取以下几项举措：

员工关怀：我们关注员工的成长和福利，提供良好的工作环境、职业培训和晋升机会，努力实现员工与企业共同发展。

环保公益：公司积极参与环保公益活动，支持可持续发展项目，提高社会对环保的认识和重视。

社区建设：我们关注所在社区的发展，积极参与社区建设活动，为社区居民提供就业机会，支持当地经济发展。

慈善捐助：公司积极参与各类慈善捐助活动，关注弱势群体，通过捐款、捐物等方式帮助有需要的人群，为社会公益事业贡献力量。

行业交流与合作：我们与同行业企业、政府部门、研究机构等建立良好的合作关系，共同推动行业的技术创新和产业升级，为行业的可持续发展作出贡献。

诚信经营：公司坚持诚信经营，严格遵守法律法规，规范公司治理，保障投资者权益，为企业和投资者创造共赢局面。

通过以上措施，苏州宝丽迪将继续履行社会责任，努力实现企业、员工、社会和环境的和谐共生，为推动社会可持续发展贡献力量

**[问题 20] 贵公司 2023 净利润增长主要是哪些因素导致的？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]尊敬的投资者，感谢您的提问。2023 年，公司通过内生性成长和外延式扩张相结合的发展模式，实现了营业收入的高速增长。2023 年公司实现营业收入 11.97 亿元，同比增长 51.18%；实现归母净利润 0.99 亿元，同比增长 112.16%。详细内容请参考公司年报，谢谢。

**[问题 21] 请问 23 年毛利率的提升是否主要是原材料价格降低带来的？**

[独立董事徐容回答]感谢您的提问。公司 2023 年的毛利率提升主要是多方面因素影响，包括原材料价格相对稳定、公司业务积极拓展、产品结构增长差异等，24 年原材料价格不管怎样，公司必将积极应对，努力经营回报股东。感谢您的关注

**[问题 22] 公司资金是否充裕，资产负债率大概多少？**

[独立董事徐容回答]感谢您的提问。公司目前资金充裕，公司资产负债率约 10%。

**[问题 23] 贵公司子公司耀科新材料（苏州）有限公司和南开大学共同研制成功实现新材料“均孔树脂”吨级量产。请问公司是否详细说明一下，这个产品的主要用途是什么？公司是否会参与商业化运营？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。共价有机框架材料是学术界热门的研究材料，耀科新材料（苏州）有限公司（以下简称“耀科”）是一家专注于 COFs 等新材料产业化的公司。耀科公司基于南开大学张振杰教授研发的熔融绿色合成技术，能够在无溶剂的绿色合成条件下制备 COFs 材料。目前耀科公司已经实现了 COFs 等新材料的小试、中试以及吨级的量产，正在产业化实践中。目前耀科公司已成功研发多个系列的 COFs 超级吸附剂产品，这些产品在核废料处理、水体污染物移除、VOCs 处理等多个领域具有应用价值，能够为环保公司、树脂公司、医药公司、生物技术公司提供高效、经济、环保的解决方案。未来我司还是会立足主业，加大新材料等领域的研发投入。公司目前正在加快商业化步伐，感谢您的关注与支持。

**[问题 24] 请问公司是否有股权激励计划？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。2023 年 8 月，公司审议通过《2023 年限制性股票激励计划（草案）》，公司拟向激励对象授予不超过 527.20 万股的限制性股票，占激励计划草案公告时公司股本总额 2.99%。

**[问题 25] 公司负债情况如何？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司保持了较低的负债水平，有着良好的偿债能力和财务稳定性。谢谢。

**[问题 26] 宝丽迪二期工厂新增的 2.6 万吨投入使用的时间是？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。苏州二期项目为苏州宝丽迪老厂搬迁升级改造项目，完成后新增产能 1.4 万吨，目前基建已完成，预计 24 年 6 月后投入使用。

**[问题 27] 贵公司是否有考虑改进 ESG 表现的计划？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司对 ESG 及其所涉及的环境、社会、公司治理等维度，都给与了高度关注，而且正在按步骤把

相关关注转化为实践。感谢您的关注与支持！

**[问题 28] 请问董秘，福建鹭意 4 万吨新增产能估计什么时候能完工并投入使用，预计多久达产？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问，福建鹭意是原产能的升级扩产项目，建成后福建鹭意将在原厦门鹭意产能基础上新增 1.5 万吨，预计 24 年底完成基建，25 年 6 月新产能运行。

**[问题 29] 公司生产的 COFs 材料已经带来实际销售收入了吗？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司的子公司耀科新材料（苏州）有限公司（以下简称“耀科”）量产的 COFs 材料已经产生客户验证产品实际销售，尚未形成批量销售。未来耀科将加大研发和生产投入，丰富 COFs 的产品类型和应用场景，并进一步扩大产能，满足日益增长的市场需求。目前耀科已与一些企业和研究机构产生合作或达成合作意向，将持续完善上下游产业链的构建。感谢您的关注与支持！

**[问题 30] 宝丽迪 2024 年业绩如何？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]新的一年，我们将继续秉持以客户为中心的价值观，全力提升客户满意度，致力于实现环保与经济效益的双赢，坚定地承担企业社会责任，为客户提供绿色、高效的解决方案。面向未来，我们将积极拓展国内外市场，提升核心竞争力。宝丽迪将继续发挥创新优势，为股东、合作伙伴和员工带来更丰厚的回报。我们相信，在大家的共同努力下，宝丽迪必将取得更辉煌的成就，为行业发展注入新活力。

**[问题 31] 贵公司以后的发展重点是什么？**

[董事长徐毅明回答]感谢您的提问。公司的主营业务为化学纤维原液着色和先进功能改性材料研发、生产和销售，主要产品为纤维母粒，自成立以来，公司便致力于成为“原液着色技术”的引领者和推广者。

**[问题 32] 请问公司在行业内的竞争地位如何？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。苏州宝丽迪材料科技股份有限公司致力于新材料领域的研发和生产，凭借多年的积累和发展，我们在行业内拥有较高的竞争地位。公司具有以下竞争优势：

**技术创新能力：**公司拥有一支经验丰富的研发团队，与国内外多家知名院校和研究机构保持紧密合作，不断推出创新产品以满足市场需求。

**品质优势：**我们注重产品品质，坚持严格的质量控制体系，为客户提供高品质的产品和服务。

**客户资源：**公司拥有丰富的客户资源，与众多国内外知名企业建立了稳定的合作关系，客户群体遍布全球多个国家和地区。

产能规模：我们具备较大的生产规模和产能，能够快速响应市场需求变化，确保产品供应稳定。

品牌影响力：公司积极参加各类展会、论坛等活动，不断提高品牌知名度和影响力，吸引更多的客户和合作伙伴。

综合以上因素，苏州宝丽迪在新材料行业内具有较强的竞争力。我们将继续秉持创新驱动、品质为本的经营理念，努力提升公司的核心竞争力，为投资者创造更大的价值。

**[问题 33] 请问公司下一步计划如何布局国际市场？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]尊敬的投资者您好，感谢您的关注，化纤色母粒市场主要集中在中国，公司必将立足于主要市场积极推进国际市场布局，比如近年来土耳其涤纶化纤行业发展迅速，经过深入的市场调研和认证后，公司于 2021 年 8 月，在土耳其地毯产业中心之一加济安泰普设立宝丽迪土耳其子公司。同时借助于土耳其市场积极拓展中东非洲市场。谢谢

**[问题 34] 公司现金状况怎么样？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司现金充裕。

**[问题 35] 请问公司在环保方面有哪些举措？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]非常感谢您关心公司的环保工作。宝丽迪非常重视环保责任，我们在生产过程中严格遵守国家及地方的环保法规，持续优化生产工艺，提高资源利用率。同时，我们也在积极研发环保型产品，为客户提供更为绿色的解决方案。此外，我们还关注企业社会责任，参与各类环保公益活动，积极履行企业的环保使命。

**[问题 36] 公司 IPO 募投项目建设进度如何，有没有投入生产？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问，公司 IPO 募投项目已建成投入使用。谢谢

**[问题 37] 咱们公司未来销售模式有何规划？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]尊敬的投资者感谢您的关注，公司始终秉承服务直接用户为理念，未来销售模式仍以直销为主，当然为了进一步拓展销售渠道推广新产品，也会以经销作为补充。谢谢

**[问题 38] 公司 2023 年全部产能一共有多少？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。目前公司 2023 年已建产能约 10.4 万吨，在建扩产产能约为 3 万吨



**[问题 39]耀科新材料（天津）有限公司的 COFs 材料已经实现吨级量产，请问是否开始对外销售？今年预计销售情况会怎样？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您的提问。公司的子公司耀科新材料（苏州）有限公司（以下简称“耀科”）量产的 COFs 材料已经产生客户验证产品实际销售，尚未形成批量销售。未来耀科将加大研发和生产投入，丰富 COFs 的产品类型和应用场景，并进一步扩大产能，满足日益增长的市场需求。目前耀科已与一些企业和研究机构产生合作或达成合作意向，将持续完善上下游产业链的构建。感谢您的关注与支持！

**[问题 40]请描述贵司 2023 年业绩增长的原因及贵公司战略部署是怎样的？**

[董事会秘书、财务总监、副总经理袁晓锋回答]感谢您提问。公司通过内生成长与外延扩张，实现业绩迅猛增长。主要本身业务增长及合并厦门鹭意带来了业绩的快速增长。公司在发展规划方面将继续坚持“做实本业、材料强企”的整体战略，在新材料特别是基础新材料的创新开发上加大投入，保证产出。努力创造优秀业绩回馈广大投资者。在业务方面，公司将从以下几点出发不断提升：1. 加大研发投入，努力建设好苏州宝丽迪功能材料研究院这一研发平台，以“一院四中心”有步骤有计划的推进公司新材料的研发之路；2. 专精主营业务，持续加强纤维及功能等母粒产品的研发及销售，积极消化新增产能，大力发展液体色母业务，不断创新做精，创造新的利润增长点；3. 积极探索色母粒及液体色母在非纤领域的市场，将业务不断外延。在市场方面，公司将从以下几点积极扩大产品市场份额：1. 以苏州为中心辐射“江浙沪”地区下游化纤客户，持续加强服务响应速度，维系和巩固现有客户关系；2. 以江西九江为据点，加大中西部地区市场的精准把握，将国内市场服务半径持续扩张；3. 公司在收购厦门鹭意后，将以福建厦门做新的辐射中心，增强对“华南地区”的辐射作用，加大市场影响力，稳固市场龙头定位 4. 大力推动土耳其子

**[问题 41]关于宝丽迪收购厦门鹭意最新进展及未来对公司的一个影响？**

[东吴证券邵菲回答]上市公司和标的公司都是纤维母粒行业的龙头企业。在纤维母粒专业化分工的细分领域，近年来上市公司的市占率就是排名第一，厦门鹭意也一直保持排名前三的一个位置。双方在各方面包括区位、销售网络、采购渠道、产品结构和技术水平上都有一些异同，这也是上市公司实现外延式发展的一个比较重要的一步。首先从销售网络和区位方面来讲，上市公司因位于苏州，客户集中于长三角地区，六大化纤巨头都是上市公司的客户，标的公司位于福建厦门，除长三角地区的客户外，标的公司在福建及广东地区也培育了较多的优质的客户。其次从采购渠道方面来讲，因为上市公司和标的公司都是从事纤维母粒产品，那么切片、碳黑、钛白等这些原材料，双方都是可以进行采购渠道的管控和协同的，未来也可以更好的去加强采购成本的管控。