证券代码:300839　　证券简称:博汇股份　　公告编号:2021-037

宁波博汇化工科技股份有限公司关于对深圳证券交易所2020年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

宁波博汇化工科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年5月25日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对宁波博汇化工科技股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函【2021】第366号)(以下简称“《问询函》”)。公司对《问询函》关注的事项进行了逐项核查、落实,现将有关问题回复公告如下:

问题1:

1. 年报显示,报告期你公司精炼石油产品贸易收入1.83亿元,较上年同比增长50.15%,毛利率为-12.36%,较上年下降17.13个百分点。

(一)请你公司结合业务经营情况说明报告期贸易业务毛利率为负情形下仍开展贸易业务且贸易业务收入较上年大幅增加的原因及合理性、较同行业公司对比毛利率是否处于合理水平、是否具有商业实质。

【回复】

1、开展贸易业务且贸易业务收入较上年大幅增加的原因及合理性

(1)报告期公司贸易业务总体情况

2019年度至2020年度公司贸易业务产品总体情况如下:

单位:万元

项目	2020年度			2019年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
燃料油	16,589.29	18,720.57	-12.85%	5,209.99	4,898.34	5.98%
沥青	1,359.40	1,510.66	-11.13%	4,275.83	4,143.29	3.10%
其他	327.19	302.69	7.49%	2,685.68	2,548.34	5.11%
合计	18,275.88	20,533.92	-12.36%	12,171.50	11,589.97	4.78%

如上表所述,2020年度,公司贸易业务收入较2019年度大幅增加,主要系燃料油销售收入大幅增加所致,2020年度公司燃料油和沥青产品的毛利率为负数是导致本年度贸易业务毛利率为负数的主要原因。

(2)贸易业务收入较上年大幅增加的原因及合理性

2020年2月起,国际原油市场价格大幅下跌,甚至在2020年4月出现“负油价”,但因国内燃料油价格机制与进口燃料油存在差异,公司认为原料采用进口燃料油性价比明显高于从中石化、中石油、中海油这三家供应商采购的原材料,公司计划5月开始将原材料转为使用进口燃料油,单批次进口的燃料油数量约为5万吨,但因公司产能和仓储能力有限,通过测算,将当时外租罐库存的国内原材料1.28万吨直接出售给上海新玻石油化工有限公司、南京轩宇化工有限公司、宁波军梅燃料油贸易有限公司3家客户,腾出仓储空间和生产能力,效益会更大化。公司销售该批原材料时,市场价格处于相对低位,出售时亏损1,038.69万元。4月份产品平均单位毛利为-143.12元/吨,如该批库存原材料全部用于生产将亏损183.79万元。如同期使用进口燃料油生产,产生轻组分产品比例较高,且产品品质较好,单位毛利可达1,096元/吨,将原国产原材料销售使用进口燃料油替代生产,将比直接加工原国产原材料多产生收益547.98万元,即(1,096元/吨*1.28万吨-1,038.69万元)-(-183.79万元)=547.98万元。

公司当时判断,原油维持L型走势将会有较长的时间,故公司在考虑了未来生产能力后,陆续向中石化浙江舟山石油有限公司及浙江海港国际能源有限公司采购了几批次进口燃料油,共计14.54万吨,其中10.35万吨用于生产加工,另外向中石化浙江舟山石油有限公司采购4.19万吨,因根据当时测算,如继续生产亏损较大,且占用资金额较高,故公司及时将该部分燃料油直接出售以尽快回笼资金。该笔燃料油系于2020年5月签订采购合同,合同约定按新加坡普氏180燃料油进行计价,基于公司对原油行情的判断,认为后期油价还会下跌,因此当时未及时将采购价格锁定,并按照合同约定分期支付了预付款,最终按照9月份新加坡普氏180燃料油价格结算,导致进口燃料油采购价格(不含增值税、消费税)从5月份1,397.42元/吨上涨到9月份的2,197.62元/吨,而受市场行情影响,公司产品市场售价未能及时随原材料采购价格的上涨而上涨,如果公司继续加工该批原料油,预计亏损约190元/吨;如对外直接出售,损失与加工后出售基本相当,且能尽快回笼资金,因此公司将该批燃料油直接销售给青岛新润丰石油贸易有限公司,该笔贸易损失金额为884.89万元,其中因6月-9月期间汇率变动损失344.80万元,仓储费用损失484.40万元。

除此之外,子公司宁波博汇化工品销售有限公司从事的沥青等贸易业务,产生亏损334.46万元。由于2020年原油价格波动幅度较大,导致沥青等产品价格也随之震荡,公司于2020年8月购入沥青产品,9-11月份出现较大幅度下跌,12月价格刚回升时,公司实现销售产生亏损。

综上所述,2020年度公司贸易业务大幅增长主要是国际原油价格大幅度波动,公司在选用性价比更高的进口燃料油时,单批次采购数量较大,受公司产能和仓储能力的限制,选择出售部分原材料所致。业务亏损主要是由于市场价格的波动、国内燃料油与进口燃料油价格机制差异及汇率变动损失等原因所致,具有商业合理性。

2、公司与同行业公司毛利率对比情况

2020年度,公司与同行业可比公司贸易业务毛利率对比情况如下:

单位:万元

项目	产品类别	2020年度		2019年度		同比增减幅度	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
龙宇燃油	成品油、燃料油	59,371.35	0.76%	81,396.95	7.14%	-27.06%	-6.38%
博汇股份	燃料油	16,589.29	-12.85%	5,209.99	5.98%	218.41%	-18.83%
	沥青	1,359.40	-11.13%	4,275.83	3.10%	-68.21%	-14.23%
	其他	327.19	7.49%	2,685.68	5.11%	-87.82%	2.38%

如上表所述,公司同行业中仅龙宇燃油披露了贸易油品的毛利率数据。龙宇燃油主要销售成品油及燃料油,其贸易体量较大,已积累丰富的贸易业务经验。2020年度受国际原油市场影响,龙宇燃油通过缩减贸易量来控制贸易风险,业务量同比有所下降,毛利率也同比下降6.38个百分点,公司贸易业务毛利率变动趋势与同行业基本一致,具有商业实质。

(二)请核查贸易业务相关资金流向,自查说明相关资金往来方与你公司及你公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系或其他利益关系,是否存在资金占用或提供财务资助情形。

【回复】

1、贸易业务相关资金流向

(1)采购业务资金流向

供应商名称	采购产品	收款单位	供应商与收款单位是否一致
中国石化燃料油销售有限公司广东分公司	燃料油	中国石化燃料油销售有限公司广东分公司	是
中石油燃料油有限责任公司东北销售分公司	燃料油	中石油燃料油有限责任公司东北销售分公司	是
中国石化燃料油销售有限公司天津分公司	燃料油	中国石化燃料油销售有限公司天津分公司	是
中石化浙江舟山石油有限公司	燃料油	中石化浙江舟山石油有限公司	是
盘锦义朋石化有限公司	燃料油	盘锦义朋石化有限公司	是
浙江海港国际能源有限公司	沥青	浙江海港国际能源有限公司	是
舟山汉耀石油化工有限公司	重油	舟山汉耀石油化工有限公司	是

(2)销售业务资金流向

客户名称	销售产品	付款单位	客户与付款单位是否一致
上海新玻石油化工有限公司	燃料油	上海新玻石油化工有限公司	是
南京轩宇化工有限公司	燃料油	南京轩宇化工有限公司	是
宁波军梅燃料油贸易有限公司	燃料油	宁波军梅燃料油贸易有限公司	是
青岛新润丰石油贸易有限公司	燃料油	青岛新润丰石油贸易有限公司	是
宁波市镇海江吉化工有限公司	燃料油、沥青	宁波市镇海江吉化工有限公司	是
宁波甬方石化贸易有限公司	燃料油	宁波甬方石化贸易有限公司	是
浙江自贸区海炼石化有限公司	燃料油	浙江自贸区海炼石化有限公司	是
浙江自贸区宁鑫能源有限公司	重油	浙江自贸区宁鑫能源有限公司	是
宁波星之辰石化有限公司	沥青	宁波星之辰石化有限公司	是
杭州东方雨虹建筑材料有限公司	沥青	杭州东方雨虹建筑材料有限公司	是
丹阳核力沥青商贸有限公司	沥青	丹阳核力沥青商贸有限公司	是
宁波甬石旺泰船舶燃料有限公司	沥青	宁波甬石旺泰船舶燃料有限公司	是
江西典晟实业有限公司	沥青	江西典晟实业有限公司	是

如上表所述,公司采购业务收款方及销售业务付款方均为合同签订方。

2、贸易业务相关资金往来方与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系或其他利益关系

报告期内,公司开展的贸易业务,双方根据签订的购销合同履行交付结算义务,交易业务真实存在,均具有商业实质,相关资金往来方与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益关系,不存在资金占用或提供财务资助情形。

(三)请你公司说明贸易业务前五大客户的具体情况,包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、客户与你公司是否存在关联关系,说明公司向上述客户销售的产品类别、金额、数量、定价依据、定价公允性、近一年又一期的回款情况、合作期限、直销或经销占比,若为经销客户,说明经销客户下游最终客户的主要情况及终端销售实现情况,并补充报备相应销售合同及收款凭证;若公司客户同时作为公司供应商的,请对交易的商业合理性予以解释说明。

【回复】

1、贸易业务前五大客户的具体情况

2020年度,公司贸易业务前五大客户具体情况如下:

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	是否存在关联关系
青岛新润丰石油贸易有限公司	2017/8/15	1500万美元	主要从事危险化学品经营、石油制品销售(不含危险化学品)、润滑油销售、专用化学产品销售(不含危险化学品)及进出口代理、采购代理服务等。	2020年营业收入约为30-40亿元	否
上海新玻石油化工有限公司	2014/8/4	500万元	主要从事石油制品(除专项审批)、燃料油(除危险品)、化工原料及产品等的销售及相关货物及技术的进出口业务等。	2020年度营业收入约为10亿元	否
南京轩宇化工有限公司	2008/4/7	600万元	主要从事危险化学品经营、专用化学产品销售(不含危险化学品)、石油制品销售(不含危险化学品)等。	2020年度营业收入约为1亿元	否
杭州东方雨虹建筑材料有限公司	2015/9/14	10000万元	主要从事各类防水材料、防腐材料等及其他相关建筑材料和建筑设备的技术开发、制造、销售、技术服务、进出口业务、来料加工业务。	母公司为上市公司,2020年度营业收入约为217亿元	否
宁波甬方石化贸易有限公司	2017/9/25	1000万元	主要从事石油制品销售、成品油批发(不含危险化学品)等。	2020年度营业收入合计约为2-3亿元	否

注:宁波甬方石化贸易有限公司和宁波军梅燃料油贸易有限公司为同一实际控制人方军年旗下公司,故在统计贸易业务客户时,此两家数据合并计算。

如上表所述,2020年度公司与贸易业务前五大客户交易金额同客户经营规模匹配,公司与上述客户之间均不存在关联关系。

2、公司向上述客户销售的产品类别、金额、数量、定价依据、定价公允性、近一年又一期的回款情况、合作期限、直销或经销占比

2020年度,公司与上述客户开展的贸易业务的具体情况如下:

单位:万元、吨

客户名称	产品类别	营业收入	销售数量	定价依据	是否公允	付款方式	合作期限	业务模式	是否为供应商
青岛新润丰石油贸易有限公司	燃料油	13,137.21	41,847.93	市场价格	是	款到发货	2020年合作至今	贸易商	否
上海新玻石油化工有限公司	燃料油	1,200.00	6,000.00	市场价格	是	款到发货	2017年合作至今	调和商	否
南京轩宇化工有限公司	燃料油	1,026.75	4,937.16	市场价格	是	款到发货	2017年合作至今	调和商	否
杭州东方雨虹建筑材料有限公司	沥青	882.90	3,990.70	市场价格	是	款到发货	2019年合作至今	生产商	否
宁波甬方石化贸易有限公司	燃料油	833.46	2,996.86	市场价格	是	款到发货	2019年合作至今	调和商	否

注:宁波甬方石化贸易有限公司和宁波军梅燃料油贸易有限公司为同一实际控制人方军年旗下公司,故在统计贸易业务客户时,此两家数据合并计算。

公司不存在经销模式,公司客户均为直销客户,直销客户可以分为三种类型:调和商、贸易商和生产商。调和商是指客户自身具有调和的配方和检验能力,通过储罐对其采购的重芳烃、沥青等原料进行的调和,以满足下游客户的需求;生产商是指客户不但具有调和装置,而且具有生产加工装置,对原料进行实质性的加工生产;贸易商是指客户自身没有仓储设施,提货后直接发往下游客户。

2020年度公司与前五大贸易业务客户收入金额占全部贸易业务收入比例达到90%以上。销售部门根据客户的需求,与客户进行沟通,结合市场上同类型产品售价,通过定价结合询价的方式销售产品,签订销售合同,实现最终销售,公司贸易产品销售定价具有公允性。

(四)请按产品内容分类说明贸易业务供应商确定方式,公司在选择供应商前是否需要征求客户同意,公司与客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务、资金往来等可能造成利益倾斜的情形。

【回复】

1、贸易业务供应商确定方式

贸易产品	供应商确定方式
燃料油 沥青 重油	我国石油化工行业供应商集中度较高,市场份额主要由中石化、中石油、中海油占据,公司一直致力于发展长期稳固的供应商合作关系,并积极开拓民营炼厂的原材料供应,同时也会开展燃料油进口业务,丰富原材料的供应渠道。目前公司已建立稳定的原材料供应渠道,并与主要供应商建立长期的合作关系。公司不同贸易产品是根据货源及交通运输成本确定具体供应商。公司2020年贸易业务主要为燃料油,交易占比90%以上,其供应商主要为中石化下属中石化浙江舟山石油有限公司等,采购时的目的为生产自用,因市场行情变化和公司生产及仓储能力的限制,将部分燃料油作为贸易销售。

公司在选择供应商前不需要征求客户同意,公司承担最终存货风险。

2、公司与客户、供应商之间的关联关系或其他业务、资金往来情况

客户与公司采购除上述贸易产品之外的交易情况如下:

单位:万元、吨

客户名称	产品类别	销售数量	营业收入
上海新玻石油化工有限公司	重芳烃	17,287.47	2,923.20
南京轩宇化工有限公司	重芳烃	5,105.52	713.87
杭州东方雨虹建筑材料有限公司	重芳烃	2,467.70	580.92
	沥青产品	29.81	6.07
宁波甬方石化贸易有限公司	重芳烃	49,173.34	9,817.55
宁波军梅燃料油贸易有限公司	轻质燃料油	97.03	40.36
宁波星之辰石化有限公司	重芳烃	2,102.31	350.79
	沥青产品	966.57	188.24
宁波甬石旺泰船舶燃料有限公司	重芳烃	96.05	17.85
	沥青产品	481.78	110.85
宁波市镇海江吉化工有限公司	轻质燃料油	10,029.72	2,936.74
	重芳烃	1,347.13	286.01
	沥青产品	66.02	15.19
浙江自贸区海炼石化有限公司	重芳烃	1,595.26	525.89
浙江自贸区宁鑫能源有限公司	重芳烃	4,017.66	1,328.10
江西典晟实业有限公司	沥青产品	767.04	145.94
东方酒石化有限公司	重芳烃	3,963.49	1,157.48

如上表所述,客户除采购公司贸易产品外,还采购公司生产的重芳烃、轻质燃料油等产品。客户均按照合同约定支付相应货款。

公司向供应商采购主要作为生产用原材料,部分原材料作为贸易对外销售,公司向相关供应商采购的整体情况如下:

单位:万元、吨

供应商名称	采购产品	采购数量	采购金额
中国石化燃料油销售有限公司广东分公司	燃料油	26,134.26	6,241.19
中石油燃料油有限责任公司东北销售分公司	燃料油	57,187.36	15,763.78
中国石化燃料油销售有限公司天津分公司	燃料油	11,406.68	3,024.84
中石化浙江舟山石油有限公司	燃料油	101,684.61	30,218.09
浙江海港国际能源有限公司	燃料油/沥青	91,948.51	25,180.23

公司向上述供应商的采购均按照合同约定支付相应货款。

综上所述,公司在贸易业务往来中,均与供应商、客户独立签订采购合同与销售合同,公司与供应商、客户之间均可明确区分责任义务,不存在选择供应商前需要征求客户同意的情形,公司与客户、供应商均不存在关联关系,除正常的采购销售业务外,不存在其他业务、资金往来,不存在可能造成利益倾斜的情形。

(五)请按产品内容分类说明各类贸易业务采购和销售合同定价方式,说明公司是否需要承担产品价格波动风险,同时说明客户需通过你公司进行采购的原因及必要性、合理性。

【回复】

1、贸易业务采购和销售合同定价方式

2020年度,公司贸易业务产品为燃料油、重油和沥青,采购和销售合同定价方式如下:

贸易产品	采购合同定价方式	销售合同定价方式	公司是否承担产品价格波动风险
燃料油 重油 沥青	询价+比价后,考虑供应商货源及交通运输成本等因素,在合格供应商名单中确定最终供应商	定价+询价,公司预先设定预期价格,直接向下游有意向客户进行询价。销售部门根据客户的需求,与客户进行沟通,结合市场上同类型产品售价,签订销售合同,实现最终销售。	是

如上表所述,公司贸易产品采购合同定价方式均为询价结合比价后,按最优采购价格确定最终供应商,销售合同定价方式均采用定价结合询价,最终与客户达成销售。

公司在贸易业务中,均与供应商、客户独立签订采购合同与销售合同,采购与销售不直接挂钩,公司承担产品价格波动风险。

2、客户通过公司进行采购的原因及必要性、合理性

公司贸易业务客户中,如上海新玻石油化工有限公司、南京轩宇化工有限公司、宁波甬方石化贸易有限公司及宁波军梅燃料油贸易有限公司等均为公司长期稳定合作客户,并且均拥有自身客户资源,公司自产产品品质一直得到客户认可,在公司根据需要出售部分原材料时,根据其下游客户的需求向公司采购该部分产品。而如青岛新润丰石油贸易有限公司是通过行业交易平台了解到公司的销售信息,综合考量公司在行业内的口碑和地理位置上的优势,最终与公司达成该部分燃料油的采购交易。因此上述贸易业务客户向公司采购具有合理性。

(六)请按产品内容分类说明各类贸易业务的交货方式、运输途中风险的承担主体,供应商和公司完成各自交货义务的具体时点,公司是否需要承担贸易商品的存货减值、毁损等风险。

【回复】

公司贸易业务的交货方式具体情况如下:

业务模式	交易产品	交货方式	运输风险承担主体	交货时点	公司是否承担存货风险
销售业务	燃料油	短驳至装运码头	公司承担短驳至装运码头的运输风险,交货后的运输风险客户承担	在装运码头交接完即完成交货	是
		客户自提	客户承担	在公司厂区过磅交接完即完成交货	是
	重油	客户自提	客户承担	在公司厂区过磅交接完即完成交货	是
	沥青	客户自提	客户承担	在公司厂区过磅交接完即完成交货	是
采购业务	燃料油/重油/沥青	上门自提	公司承担	在与供应商约定地点(供应商厂区或码头)提货	是

如上表所述,公司与客户签订的合同中,有船运和公路运输两种运输方式。船运运送方式为公司负责短驳至装运码头,后续运费由客户承担,在装运码头装船交接完成即完成交货,公司仅承担运输至装运码头的运输途中风险,后续运输途中风险由客户自行承担;公路运输方式为客户上门自提,在公司厂区过磅交接完成后即完成交货,由客户自行承担运输途中风险。公司与供应商签订的合同中,均为公司上门自提,在与供应商约定的交货地点(供应商厂区或码头)完成交货。公司与客户、供应商独立签订销售合同和采购合同,销售定价与采购单价互不影响,公司在交付产品之前需要承担贸易商品的存货减值、毁损等风险。

(七)请说明贸易业务结算方式、结算周期、信用政策,公司是否存在为客户垫资的情形,结合上述情况及各往来款项金额及占比等情况说明公司是否需要承担客户无法按时付款的信用风险。

【回复】

1、贸易业务的结算方式、结算周期和信用政策

2020年度,公司贸易业务结算方式、结算周期和信用政策具体情况如下:

产品类别	结算方式	结算周期	信用政策
燃料油	银行转账	款到发货	无信用期
重油	银行转账	款到发货	无信用期
沥青	银行转账	款到发货	无信用期

2020年度贸易业务主要为采购进口燃料油,根据公司生产和仓储的实际情况,将原作为原材料的部分燃料油直接对外销售,不存在客户提前提出采购需求,然后由公司采购相应产品的情形,公司与贸易业务的客户往来均为款到发货,因此不存在公司为客户垫资的情形。

2、贸易业务各往来款项金额及占比情况

2020年度,公司与客户的贸易业务结算方式均为款到发货,且交易均已完成,截至2020年末不存在应收款项,该等客户如采购公司的自产产品,结算方式也均为款到发货,截至2020年末存在部分预收款项,具体情况如下:

单位:万元

客户名称	贸易业务含税收入	期末预收款项金额
青岛新润丰石油贸易有限公司	14,845.05	
上海新玻石油化工有限公司	1,356.00	1.47
南京轩宇化工有限公司	1,160.23	
杭州东方雨虹建筑材料有限公司	997.68	11.18
宁波甬方石化贸易有限公司	475.25	387.89
宁波军梅燃料油贸易有限公司	466.56	
浙江自贸区宁鑫能源有限公司	369.73	0.70
浙江自贸区海炼石化有限公司	309.47	2.02
宁波市镇海江吉化工有限公司	277.30	60.33
宁波星之辰石化有限公司	143.79	22.80
宁波甬石旺泰船舶燃料有限公司	122.01	4.74
丹阳核力沥青商贸有限公司	70.82	4.19
江西典晟实业有限公司	57.87	0.13

如上表所述,公司不存在承担客户无法按时付款的信用风险。

(八)请结合上述问题的回复,说明你公司在贸易业务中的身份是代理人还是主要责任人,采取总额法或净额法确认贸易业务收入的相关依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定。

【回复】

1、公司在贸易业务中的身份是代理人还是主要责任人

根据《企业会计准则第14号——收入》,在判断收入的确认和列报应当采用“总额法”还是“净额法”时,关键是看公司在交易中所处的地位,是主要责任人还是代理人,公司在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权。

根据准则规定,如果存在以下一种或数种情况,则公司自身被认定为交易的主要责任人,通常按总额法确认收入的可能性相对较大:

(1)根据所签订的合同条款,公司是主要的义务人,负有向客户提供商品的主要责任;

(2)公司在交易过程中承担了该商品的存货风险;

(3)公司能够自主决定所交易的商品的价格。

2、公司在贸易业务中属于主要责任人,采用总额法确认贸易业务收入,符合《企业会计准则》的相关规定

(1)公司与供应商、客户的权利义务约定

公司在贸易业务往来中,均与供应商、客户分别签订采购合同与销售合同,供应商与客户不存在直接的购销交易关系,公司与供应商、客户双方之间的责任义务能够区分开来,公司通过询价等方式自主选择确定供应商,并独立负责向客户销售商品并承担责任的义务,且2020年贸易业务主要为采购进口燃料油,根据公司生产和仓储的实际情况,将原作为原材料的部分燃料油直接对外销售,不存在客户提前提出采购需求,然后由公司采购相应产品的情形,因此公司为销售合同的主要责任人。

(2)公司承担交易过程中的存货风险,且能自主决定所交易产品的价格

公司在贸易业务开展过程中承担了该贸易燃料油的存货风险,即价格变动风险、滞销风险等,公司与供应商的采购价格系通过询价确定,而销售价格则由公司自主向客户报价,最终定价由公司与客户协商确定,采购价格不随公司对客户的销售价格变动而变动,公司承担了该贸易燃料油的价格变动风险。根据采购合同约定,供应商提供的产品经过公司验收后,产品正式交付至公司,公司承担了该等贸易燃料油的存货风险,且公司均已向供应商支付价款,公司在采购相应产品时均尚未确定下游客户。

(3)公司承担贸易业务的产品价格波动风险

对比销售、采购合同中有关收款和付款条款,公司销售收款进度与采购付款进度不一致。公司根据采购合同约定的付款进度进行付款,采购相应产品时尚未确定下游客户,公司承担了该等贸易燃料油的存货风险动风险。

综上所述,公司在开展贸易业务中,单独向客户交付产品,就产品交付数量、定价自主与客户协商确定,并承担了供应商交货后的存货风险和产品价格波动风险,公司在该交易中的身份为主要责任人。公司对贸易业务采用总额法确认收入的依据是充分的,符合《企业会计准则》的相关规定。

(九)请年审会计师核查并发表明确意见。

【会计师核查程序及意见】

1、核查程序

(1)获取公司贸易业务收入明细账,分析公司报告期贸易业务收入变动情况及毛利率合理性;

(2)访谈公司销售总监和财务总监等相关责任人员,了解公司开展贸易业务的背景和商业实质;

(3)获取公司银行账户清单、银行对账单、收付款回单,核查公司贸易业务相关资金流向,公司与主要客户、供应商是否存在其他资金往来情形;

(4)实地走访及视频、电话访谈主要客户和供应商,对其与发行人的业务往来、资金往来实质进行访谈;

(5)查阅主要客户、供应商的工商公示信息,核查主要客户与供应商与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系;

(6)向公司主要客户、供应商函证报告期内发生的收入金额及往来款余额;

(7)抽查报告期内大额贸易业务的销售合同,了解公司与客户的交易结算方式、结算周期、信用政策及交货方式,识别与控制权转移相关的条款,评价收入确认是否符合企业会计准则的规定;

(8)抽取报告期内公司与主要客户的销售合同、称重计量单、码头磅单、签收单、销售发票、收款回单等凭据,对主要贸易业务的销售与收款业务执行细节测试;

(9)执行截止测试,核查主要贸易业务的收入确认是否记录在正确的会计期间。

2、核查结论

经核查,会计师认为:

(1)上述公司回复中有关2020年度精炼石油产品贸易的交易情况与执行公司2020年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致;

(2)公司贸易业务相关资金流向未发现重大异常,未发现相关资金往来方与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系,未发现资金占用或提供财务资助情形;

(3)就财务报表整体的公允反映而言,公司对贸易业务采用总额法确认收入在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题2:

2. 年报显示,报告期你公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为93.04%,采购集中度较高。

(1)请你公司结合公司主营业务、业务模式、具体合同及业务开展情况等补充说明采购集中度较高的原因及合理性、相关业务是否具备商业实质,并结合行业状况、与主要供应商的合同协议情况等分析供应商的稳定性和可持续性,说明是否存在对主要供应商的重大依赖。

(2)请你公司说明前五大供应商的具体情况,包括供应商名称、成立时点、注册资本、主营业务、经营规模、采购内容、定价依据、合作模式、结算方式等,说明主要供应商及其采购情况较以前年度是否发生较大变化,并自查主要供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董监高、主要客户等是否存在关联关系或相关利益安排。

【回复】:

(一)公司经合公司主营业务、业务模式、具体合同及业务开展情况等补充说明采购集中度较高的原因及合理性,相关业务是否具备商业实质,并结合行业状况、与主要供应商的合同协议情况等分析供应商的稳定性和可持续性,说明是否存在对主要供应商的重大依赖。

【回复】

1、采购集中度较高的原因及合理性、相关业务是否具备商业实质

公司目前主营业务和业务模式主要是对一原材料燃料油进行深加工,研发、生产和销售作为化工原料的沥青助剂、橡胶助剂、润滑油助剂等重芳烃产品和更为纯净的轻质燃料油,此外公司为了开拓采购业务和渠道,优化公司战略布局,开展部分贸易业务,2020年采购进口燃料油时,根据公司生产和仓储的实际情况,将原作为原材料的部分燃料油直接对外销售,导致2020年度贸易业务出现较大幅度增长。

公司采购集中度较高的原因是原材料品种单一,公司上游行业为炼油行业,我国石油化工行业特点决定了该行业集中度较高。中石化、中石油、中海油等国企占据了绝大多数市场份额,因此公司的供应商以中石化、中石油、中海油为主。公司一直致力于发展长期稳固的供应商合作关系,并且不断开拓民营炼厂或者进口原材料进行原材料供应,尽最大可能分散供应商的分布,公司采购集中度较高具有合理性。

公司与供应商均在采购前签订合同,结算方式为款到发货,相关合同均按照合同约定条款执行完毕,2020年共采购原材料燃料油35.09万吨,因受生产和仓储能力限制,直接对外出售原材料燃料油5.47万吨,公司的相关业务具有商业实质和合理性。

2、供应商的稳定性和可持续性

公司从国内炼厂采购的原材料燃料油为炼厂定期外甩的副产品,炼厂的仓储能力有限;此外,保存燃料油需要较高的温度,因此仓储成本较高。若燃料油储量超过警戒线,将使整套催化裂化装置停工,从而影响炼厂的连续生产,因此炼厂每隔一定时期根据其生产、仓储情况对外销售,而不会保留过多的库存。正是由于燃料油的特殊属性,中石化、中石油等公司通常更倾向于选择具有较强生产能力且需求量稳定的生产型企业供货,公司与国内主要炼厂保持良好的业务合作关系,供应商相对较为稳定。

此外,公司可以采购进口燃料油作为原材料,即使国内炼厂由于装置变化导致燃料油供应出现波动时,公司可以及时采用进口燃料油替代,公司原材料供应具有可持续性。

3、是否存在对主要供应商的重大依赖

虽然中石化、中海油、中石油加工能力和市场份额较高,各家均具有较强的价格主导权,但并未形成统一的价格联盟,并未形成垄断,相互之间存在价格竞争,此外中石化、中海油、中石油等大型石油企业具有众多炼厂。各炼厂之间有一定的竞争和替代性,并且由于燃料油的品质特性,各家炼厂每隔一定时期均需对外销售,公司可以择优选择各家炼厂的原材料,并不存在采购数量受制于上游供应商的情形。

此外,随着石油配额的放开,大型民营企业不断加入石油冶炼行业中,市场竞争更加充分,原油的加工能力也逐步提高,燃料油的供应更加充足,进口国外的燃料油或其上游产品也能形成对国内燃料油的有效补充。

综上所述,公司从中石化、中石油等供应商采购占比较高,供应商具有价格主导权,是由于中国石油化工发展历史形成的产业格局,主要供应商之间也存在竞争,并且随着民营化和市场化的推进,原材料供应更加充足,公司选择余地会更大,因此,公司不存在原材料供应受制于上游供应商的情形,不构成对主要供应商的严重依赖。

(二)请你公司说明前五大供应商的具体情况,包括供应商名称、成立时点、注册资本、主营业务、经营规模、采购内容、定价依据、合作模式、结算方式等,说明主要供应商及其采购情况较以前年度是否发生较大变化,并自查主要供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董监高、主要客户等是否存在关联关系或相关利益安排。

【回复】

1、公司前五大供应商的具体情况

2020年度公司前五大供应商如下:

供应商	供应商分/子公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	定价依据	主要采购内容	结算方式
中石化	中石化浙江舟山石油有限公司	1995/3/2	70,500万人民币	油气勘探开发、石油炼制、成品油营销及分销、化工产品生产及销售、国际化经营等	2019年营业收入约4,070亿美元	公式计价	原材料燃料油	款到发货
	中国石化燃料油销售有限公司福建分公司	2010/6/10	不适用			招标形式	原材料燃料油	款到发货
	中国石化燃料油销售有限公司广东分公司	2010/6/14	不适用			市场价/一单一议	原材料燃料油	款到发货
	中国石化燃料油销售有限公司浙江分公司	2010/6/7	不适用			市场价/一单一议	原材料燃料油	款到发货
	中国石化燃料油销售有限公司天津分公司	2010/6/18	不适用			招标形式	原材料燃料油	款到发货
	淮安清江石油化工有限责任公司	1996/12/24	33,136万人民币			招标形式	原材料燃料油	款到发货
中石油	佛山高富中石油燃料沥青有限责任公司	2003/3/19	10,000万人民币	石油勘探、开发、炼化、销售及油服、装备制造等	2019年营业收入约3,791亿美元	公式计价	原材料燃料油	款到发货
	温州中石油燃料油沥青有限责任公司	2001/7/24	4,000万人民币			公式计价	原材料燃料油	款到发货
	中石油燃料油有限责任公司东北销售分公司	2009/1/15	不适用			市场价/一单一议	原材料燃料油	款到发货
浙江海港国际能源有限公司		2018/7/27	15,151.515152万人民币	原油、石油制品等贸易业务	未查询到公开数据	公式计价	原材料燃料油、沥青等	款到发货
中海油	中海油广东销售有限公司	2012/3/7	156,697.2056万人民币	海洋油气生产等	2019年收入约1,086.87亿美元	市场价/一单一议	原材料燃料油	款到发货
宁波绪扬海运有限公司		1999/10/9	3,000万人民币	运输服务等	2020年收入约1.4亿元人民币	市场价/一单一议	运输服务	货到1个月付款

公司与2020年前五大供应商主要合作模式如下:

(1)中国石油化工集团有限公司(简称“中石化”)

中石化下的燃料油是由分布于各地的中石化销售公司定价。燃料油销售公司与炼厂每月根据石油价格确定燃料油的内部销售价格。中石化部分分公司采用招标方式确定销售价格,中石化浙江舟山石油有限公司主要向公司提供进口燃料油产品,主要根据公式定价,合同以国际原油价格指数为基础,综合考虑汇率等因素后确定;其他根据内部销售价格进行自主定价,采取一单一议的方式与客户议价,定价方式一般是内部结算价格加一定的利润,提货方式为需方自提。

(2)中国海洋石油集团有限公司(简称“中海油”)

中海油