

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%

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
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 $(1,096 \text{ 元/吨} \times 1.28 \text{ 万吨} - 1,038.69 \text{ 万元}) - (-183.79 \text{ 万元}) = 547.98 \text{ 万元}$ 。

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 年度营业收入约为 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成套设备的技术开发、制造、销售、	母公司为上市公司，2020 年度营业收	否

			技术服务、进出口业务、来料加工业务。	入约为217亿元	
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
宁波军梅燃料油贸易有限公司	2014/12/2	1000万元	主要从事成品油批发（不含危险化学品）、石油制品销售（不含危险化学品）等。		

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
宁波军梅燃料油贸易有限公司							2014年合作至今		

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	我国石油化工有限公司供应商集中度较高，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
东方圆石化有限公司	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，公司完全承担贸易业务的产品价格波动风险。

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及商业实质进行访谈；

（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) 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。

【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单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，并且由于燃料油的产品特性，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”）

中石化生产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”）

中海油下属的销售分公司根据其所辖炼厂的燃料油生产情况每月安排销售出货，中海油销售公司首先与各主要客户进行报价磋商，报价完成后，双方一般于月底签署购销合同。提货期限一般为合同签订的下月。提货方式为需方自提。

中海油的销售公司采取一单一议的方式与客户议价，每月底根据所辖炼厂的内部结算价格以及一定的利润加成确定燃料油的销售单价。

(3) 中国石油天然气集团有限公司（简称“中石油”）

公司每年与中石油燃料油公司签署燃料油的购销合同，月初确定具体订单；中石油采取公式计价与客户议价，合同价格一般以国际原油价格指数为基础，综合考虑汇率等因素后确定，提货方式为需方自提。

(4) 浙江海港国际能源有限公司

浙江海港国际能源有限公司系由浙江省海港投资运营集团有限公司旗下公司与世界大型独立原油贸易公司维多集团共同投资设立，主要从事进口油品贸易业务，系公司 2020 年新开发原材料供应商，博汇股份通过该公司采购原材料，积极寻求全球货源，以拓展原材料采购渠道，缓解国内燃料油供应商过度集中压力。浙江海港国际能源有限公司，采取公式计价与客户议价，合同价格一般以国际原油价格指数为基础，综合考虑汇率等因素后确定，提货方式为需方自提。

(5) 宁波绪扬海运有限公司

宁波绪扬海运有限公司系公司运输服务供应商，具体合同和价格为一单一议。

2、主要供应商及其采购变化情况

(1) 公司 2020 年度主要供应商变化情况：

单位：万元

前五大供应商	主要采购内容	2020年度采购总金额	2019年度采购总金额	变动金额
中石化	原材料燃料油等	57,390.67	34,151.31	23,239.36
中石油	原材料燃料油等	26,882.09	11,818.58	15,063.51
浙江海港国际能源有限公司	原材料燃料油、沥青等	25,180.23		25,180.23
中海油	原材料燃料油等	1,662.22	32,368.54	-30,706.32
宁波绪扬海运有限公司	运输服务	1,048.02	957.53	90.49
福建联合石油化工有限公司	原材料燃料油等		7,784.92	-7,784.92
盘锦义朋石化有限公司	原材料燃料油等		2,744.32	-2,744.32

(2) 主要供应商的变化：

2020 年公司向中石化采购同比增加 23,239.36 万元，主要为向中石化浙江舟山石油有限公司采购进口燃料油。

2020 年公司向中石油采购增加 15,063.51 万元，主要为向佛山高富中石油燃料沥青有限责任公司及温州中石油燃料沥青有限责任公司采购增加的燃料油。

2020 年公司新增开发大型供应商浙江海港国际能源有限公司，该公司系由浙江省海港投资运营集团有限公司旗下公司与世界大型独立原油贸易公司维多集团共同投资设立，主要从事进口油品贸易业务，博汇股份通过该公司采购原材料，积极寻求全球货源，以拓展原材料采购渠道，缓解国内燃料油供应商过度集中压力。2020 年公司采购金额为 25,180.23 万元，主要为 2020 年签订的两笔原材料燃料油和沥青采购合同。

中海油公司新增焦化装置，其生产的燃料油主要自用，公司 2020 年向其采购的原材料大幅减少。

福建联合石油化工有限公司 2020 年生产的燃料油通过招投标方式销售，公司均通过中国石化燃料油销售有限公司福建分公司进行采购，采购规模与 2019 年基本相当。

盘锦义朋石化有限公司供应量较小，公司 2020 年未向其采购。

(3) 主要供应商与公司、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

经自查，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东在主要供应商中均不占有权益，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户与主要供应商不存在关联关系或相关利益安排。

(三)请年审会计师核查主要供应商与上市公司以及控股股东、实际控制人、董监高、主要客户的关系、交易情况和资金流水等，列示具体的核查程序和方法，核实是否存在异常情形并发表明确意见。

【公司回复】

2020 年度，公司与其前五大供应商交易情况：

单位：万元

供应商	采购金额	采购占比	采购付款金额	销售收款金额
中石化	57,390.67	47.61%	64,848.73	3,518.48
中石油	26,882.09	22.30%	29,313.20	
浙江海港国际能源有限公司	25,180.23	20.89%	28,453.66	
中海油	1,662.22	1.38%	1,897.00	
宁波绪扬海运有限公司	1,048.02	0.87%	1,373.88	
合计	112,163.23	93.04%	125,886.47	3,518.48

如上表所示，公司 2020 年度采购交易金额与采购付款金额均较为集中，采购付款与采购交易匹配度高。此外，公司一直向中石化采购原材料燃料油，双方保持长期稳定的合作关系，且公司信誉较好，因此当中石化本期有重芳烃产品采购需求时，综合考量公司的产品指标和价格定位，最终与公司达成采购交易。

【会计师核查程序及意见】

1、核查程序

- (1) 对公司主要供应商 2020 年度发生额和期末往来余额进行了函证确认；
- (2) 获取并查验了公司主要原材料采购记录，包括查验原材料采购合同、原材料采购发票、采购运输单据、短驳单、码头过磅单、公司入库单；
- (3) 对大额付款记录进行付款测试，获取公司大额付款对应的银行回单，比对交易对手与公司账面记录是否一致；
- (4) 对主要供应商变化进行分析，比对公司前后两年主要供应商的存货采

购类别与采购金额，通过访谈公司采购部门主管，了解主要供应商的变化原因；

(5) 获取并核查了公司控股股东、实际控制人、董监高 2020 年度全年的资金流水，未发现异常交易。

2、核查结论

经核查，会计师认为：公司主要供应商与公司以及控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系，未发现主要供应商与公司的交易存在重大异常。

问题 3：

3. 年报显示，其他应收款明细中应收消费税退税期末余额 2.31 亿元，较期初增长 156.19%。请说明消费税退税的确定依据、你公司是否持续满足消费税退税的条件、报告期预计消费税退税金额以及较以前年度变动情况及原因、应收消费税退税余额较期初大幅增长的原因。

【回复】：

(一) 消费税退税的确定依据

1、消费税退还的有关规定及退税条件

消费税退税主要依据文件包括《关于延续执行部分石脑油、燃料油消费税政策的通知》（财税[2011]87 号）、《国家税务总局关于发布〈用于生产乙烯、芳烃类化工产品的石脑油、燃料油退（免）消费税暂行办法〉的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 36 号）、《关于完善石脑油燃料油生产乙烯芳烃类化工产品消费税退税政策的通知》（财税[2013]2 号）和《关于石脑油、燃料油生产乙烯芳烃类化工产品消费税退还问题的公告》（国家税务总局、海关总署 2013 年第 29 号公告）。根据上述相关规定，使用石脑油、燃料油生产乙烯、芳烃的企业（以下简称使用企业），符合规定条件的，其购进并用于生产乙烯、芳烃类化工产品的石脑油、燃料油，按实际耗用数量退还石脑油、燃料油所含消费税。

用石脑油、燃料油生产乙烯、芳烃类化工产品的企业（以下简称“使用企业”），符合下列条件的，可提请消费税退税资格备案：

(一) 营业执照登记的经营范围包含生产乙烯、芳烃类化工产品；

(二) 持有省级（含）以上安全生产监督管理部门颁发的危险化学品《安全生产许可证》。如使用企业处于试生产阶段，应提供省级以上安全生产监督管理

部门出具的试生产备案意见书；

(三) 拥有生产乙烯、芳烃类化工产品的生产装置或设备，乙烯生产企业必须具备（蒸汽）裂解装置，芳烃生产企业必须具备芳烃抽提装置；

(四) 用石脑油、燃料油生产乙烯、芳烃类化工产品的产量占本企业用石脑油、燃料油生产全部产品总量的 50% 以上（含）；

(五) 书面承诺接受税务机关和海关对产品的抽检；

(六) 国家税务总局和海关总署规定的其他情形。

2、消费税退税计算依据

根据《用于生产乙烯、芳烃类化工产品的石脑油、燃料油退（免）消费税暂行办法》第十四条规定，退还使用企业石脑油、燃料油所含消费税计算公式为：

应退还消费税税额=实际耗用石脑油或燃料油数量×石脑油或燃料油消费税单位税额

(二) 公司持续满足消费税退税的条件

报告期内，国家对用作生产乙烯、芳烃类化工产品原料的燃料油所含消费税的退还政策未发生改变。

公司根据相关规定，向税务局报备《石脑油、燃料油消费税退税资格备案表》，退还原料燃料油所含消费税。报告期内，公司的经营范围、生产的装置、原料、产品等都未发生变化，持续满足消费税退税条件。具体情况如下：

①公司营业执照登记的经营范围为：一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；石油制品销售（不含危险化学品）；润滑油加工、制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；化工产品生产（不含许可类化工产品）；仓储设备租赁服务(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：危险化学品经营；危险化学品生产；货物进出口；进出口代理；技术进出口(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，具体经营项目以审批结果为准)。公司经营范围登记项目系按照《国民经济行业分类》和相关政策性文件规范性填写，登记的产品有石油制品、润滑油、专用化学产品、化工产品，包括了芳烃类化工产

品，符合国家税务总局、海关总署公告 2013 年第 29 号“一、（一）”相关规定。

②公司的原材料燃料油、生产的产品重芳烃、轻质燃料油不属于危险化学品，不需要为生产芳烃类化工产品办理危险化学品《安全生产许可证》，并由浙江省安全生产监督管理局出具了相关说明，符合国家税务总局、海关总署公告 2013 年第 29 号“一、（二）”相关规定。公司因生产轻质白油、硫磺办理并取得了由浙江省应急管理厅办法的（浙）WH 安许证字（2020）-B-2508 号危险化学品《安全生产许可证》。

③公司拥有 1 套 40 万吨/年芳烃抽提装置，符合国家税务总局、海关总署公告 2013 年第 29 号“一、（三）”相关规定。

④2020 年度公司用燃料油生产的芳烃类化工产品的产量占用燃料油生产全部产品总量比例为 95.05%，超过 50%，符合国家税务总局、海关总署公告 2013 年第 29 号“一、（四）”相关规定。

⑤公司已书面承诺接受税务机关和海关对产品的抽检，符合国家税务总局、海关总署公告 2013 年第 29 号“一、（五）”相关规定。

公司已按照《暂行办法》第七条规定，提交相关备案资料，具体情况如下：

①公司已提交燃料油用于生产芳烃类化工产品的工艺设计方案、装置工艺流程以及相关生产设备情况资料，符合《暂行办法》“第七条、（一）”的规定。

②公司已提交燃料油用于生产芳烃类化工产品的物料平衡图，已要求标注每套生产装置的投入产出比例及年处理能力的相关资料，符合《暂行办法》“第七条、（二）”的规定。

③公司已按要求提交原料储罐、产成品储罐和产成品仓库的分布图、用途、储存容量的相关资料，符合《暂行办法》“第七条、（三）”的规定。

④公司已按要求提交芳烃类化工产品生产装置的全部流量计的安装位置图和计量方法说明，以及原材料密度的测量和计算方法说明的相关资料，符合《暂行办法》“第七条、（四）”的规定。

⑤公司已按要求提交上一年度用燃料油生产芳烃类化工产品的分品种的销售明细表，符合《暂行办法》“第七条、（五）”的规定。

⑥《暂行办法》第六条已废止，由国家税务总局、海关总署公告 2013 年第 29 号第一条替代，公司已提交所列相关部门批件（证书）的原件及复印件，符

合《暂行办法》“第七条、（六）”的规定。

综上所述，报告期内，公司持续满足消费税退还有关法律、法规及规范性文件规定的条件。

（三）报告期预计消费税退税金额以及较以前年度变动情况及原因

报告期内，公司应退还消费税税额为实际耗用原材料燃料油数量与燃料油消费税单位税额（1,218 元/吨）的乘积，生产耗用的全部燃料油数量作为计算消费税退税的依据，并在生产耗用的下一月向主管税务机关申报退税，因此报告期当期预计可退回消费税退税金额为当年申报的上一年 12 月至当年 1-11 月公司消耗的燃料油数量之和乘燃料油消费税单位税额（1,218 元/吨），并转入其他应收款-消费税退还。

2020 年度公司转入其他应收款-消费税退还的总金额为 38,165.36 万元，与上一年的 32,327.18 万元相比增长 18%，原因主要是 2020 年度公司产品产量和生产消耗的原材料燃料油的同比增长。

（四）应收消费税退税余额较期初大幅增长的原因

2020 年末，公司应收消费税退税余额为 23,144.50 万元，与上一年度末的 9,034.26 万元相比增加 14,110.24 万元，同比上升 156.19%，主要原因是 2020 年度国内爆发新冠疫情，社会正常生产经营受到一定的冲击，公司上游供应商缓交消费税。公司每月申报消费税退还时，需同时申报各月采购原材料燃料油的凭证明细，并提交各笔明细相应的消费税完税凭证号，税务机关在备案审核时，确认公司实际耗用的燃料油相应的消费税已完税的前提下，方退还消费税。公司上游供应商缓交消费税导致税务机关资料审核周期增加，公司消费税退税时间大幅滞后。公司 2020 年末应收消费税退税余额是自 2020 年 6 月至 12 月申报的消费税退税金额，2019 年末应收消费税退税余额是自 2019 年 10 月至 12 月申报的消费税退税金额，2020 年末应收消费税退税余额大幅度增长主要是因为比 2019 年末增加了 4 个月申报的消费税退税金额。

问题 4:

4. 年报显示，固定资产明细中，机器设备期末账面原值 9,712.86 万元、账

面价值 6,010.44 万元。在建工程明细中，年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目预算 7.31 亿元、在建工程余额 7.30 亿元、本期转入固定资产 3,534.44 万元、累计投入占预算比例 104.77%、利息资本化累计金额 3,285.37 万元。你公司在年报核心竞争力分析部分提及，目前公司已具备年产 40 万吨重芳烃的生产能力，新投入建设的 60 万吨/年环保芳烃油及联产 20 万吨/年石蜡生产项目已部分建成，于 2020 年 4 月投入试生产。2021 年 5 月 18 日，你公司披露向不特定对象发行可转债公司债券预案，拟募集资金不超过 4 亿元用于环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目。

（一）结合前述在建工程项目的进度情况、可使用状态、试生产后对公司业务及经营业绩的影响、利息资本化情况等，说明 2020 年 4 月已投入试生产但截至报告期末仍未全部结转入固定资产的原因及合理性，报告期转入固定资产金额、利息资本化金额计算的准确性、合理性，在建工程转入固定资产时点以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

1、年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目的建设及转固情况

公司年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目于 2018 年 7 月动工建设，目前已建成部分主要包括一套产能 40 万吨/年的加氢装置、一套 10t/h 的酸性水汽提装置、两套 0.6 万吨/年的硫磺回收装置、基础配套共用工程和配套房屋建筑及储罐。已建成部分装置已于 2020 年 4 月联合试车，公司试生产期间报备为 1 年；由于产量未达到设计产能、产成品指标未达到设计要求、催化剂性能不符合高负荷生产要求等原因，该项目仍在试生产中，相应生产装置及基础配套工程尚未达到预定可使用状态。截至 2020 年 12 月 31 日，该部分未转固金额合计 7.3 亿元。

上述已建成的配套综合楼、中控室、门卫等房屋建筑物及储罐已竣工，并达到预定可使用状态，已于 2020 年转入固定资产，合计金额为 3,534.44 万元。

2、装置及基础配套工程未转固的原因及合理性

公司上述在建工程项目仍在调试阶段，未达到预定可使用状态，具体原因如

下:

(1) 产量远未达到设计产能

目前该项目完成后的产能为年产量环保芳烃油 40 万吨，根据设计规划，项目投产后第一年生产负荷为 80%，年产量为 32 万吨，月产量约为 2.67 万吨。

公司 2020 年 4 月份开始试生产，7 月份提量后，发现装置床层压强上升，反应温度持续快速上升，产品性能逐渐不能符合原设定加氢生产产品性能要求，公司判断是装置的催化剂性能下降严重，不能满足高负荷生产需求，导致产量逐渐降低，而装置需要至少保持 50% 以上负荷运行，并且一次性产出产品性能指标较差，需要多次重复加工生产，产品产量不稳定，2020 年试生产产品月均产量为 0.86 万吨，产量远未达到设计产能。

(2) 公司试生产产品性状、指标尚未达到设计要求

本项目主要产品为环保芳烃油，设计时需要达到的指标和技术要求如下表：

项目		设计指标	实际指标	检验	试验方法
外观		透明	透明	达标	目测 ^a
运动粘度，mm ² /s	40℃	28.8-35.2	31.47	达标	GB/T 265
	100℃	实测	5.22	-	
黏度指数		实测	93	-	GB/T 1995
硫含量，mg/kg		不大于 5	8.5	未达标	SH/T 0689
饱和烃，(m/m)%		不小于 99	>99	达标	SH/T 0725
倾点，℃		不高于-15	-27	达标	GB/T 3535
铜片腐蚀(100℃, 3h)，级		不大于 1	1a	达标	GB/T 5096
开口闪点，℃		不小于 200	195	未达标	GB/T 3536
密度(20℃)，kg/m ³		实测	858.3	-	GB/T 1884
颜色，赛波特颜色号		不低于+30	30	达标	GB/T 3555
水分 ^b ，(质量分数)/%		无	无	达标	GB/T 260
机械杂质 ^c ，(质量分数)/%		无	无	达标	GB/T 511
水溶性酸或碱		无	有水溶性酸	未达标	GB/T 259
<p>a.将试样注入 100ml 玻璃量筒中，在室温(20℃±5℃)下观察，无色，无异味，无荧光，无游离水。</p> <p>b.可用目测法：即将试样注入 100ml 玻璃量筒中，在室温(20℃±5℃)下观察，应透明，没有悬浮和沉降的水分，结果为“无”。结果有异议时，按 GB/T260 测定。</p> <p>c.可用目测法：即将试样注入 100ml 玻璃量筒中，在室温(20℃±5℃)下观察，应透明，没有悬浮和沉降的杂质，结果为“无”。结果有异议时，按 GB/T511 测定。</p>					

上述表格实际指标检测结果为其中一份样例，目前公司生产的环保芳烃油在

闪点、水溶性酸或碱、颜色、饱和烃含量、运动粘度等重要指标存在尚未达到工艺设计要求的情形。

(3) 催化剂性能不符合高负荷生产要求

根据项目总体工作目标，公司在 2020 年 7 月份进行过一次生产提量标定，在加工负荷接近 90%情况下，温度上升到 400℃以上，正常装置运行温度在 380 度左右，催化剂活性有明显衰退现象。一般情况下，随着使用年限的增加，由于催化剂的活性有所下降，装置的反应温度每年会提升 1-2℃，催化剂使用寿命在 8 年左右，而公司 2020 年 7 月份试生产期间高负荷运行时，装置温提升到 400℃，说明催化剂性能不符合高负荷生产需求，需进一步打开装置反应器进行催化剂性能改进以维持装置正常运转，公司的催化剂属于生产装置重要组成部分。

2021 年 1 月公司已与壳牌公司重新签订催化剂合同，新的催化剂已于 5 月初到货，目前正在打开装置反应器进行催化剂的更换，预计 6 月初能更换完毕并投入试生产进行测试。

3、试生产后对公司业务及经营业绩的影响

该项目于 2020 年 4 月开始试生产，达到预定可使用状态前试生产产品的成本计入在建工程成本，实际销售收入冲减在建工程成本，不影响公司当期业绩。

报告期内公司实时跟踪试生产情况，对试生产过程中出现的问题及时进行调试改善，同时积极开拓和发展下游客户，了解市场需求动态，为后续正式投产打下坚实基础。

4、利息资本化情况

公司于 2018 年与建设银行、农业银行签订固定资产银团贷款合同，合计获得专项借款 40,000 万元，用于年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目的建设；2019 年和 2020 年，公司分别与建设银行、招商银行签署专项借款合同，取得的借款用于募投项目的建设和募投项目试生产阶段原材料采购。公司资本化的利息均属于上述专门借款产生的利息。

根据借款费用准则的相关规定，借款费用同时满足“资产支出已经发生、借款费用已经发生、为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始”时，才能开始资本化；购建符合资本化条件的资产达到预定可使用状态时，借款费用应当停止资本化。在资本化期间内，每一会计期间的利息资本化金额，应当

以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

公司发生的上述借款对应的借款费用，可明确归属于符合资本化条件的资产，且该符合资本化条件的资产尚未达到预定可使用状态，因此应当予以资本化，计入相应在建工程。公司利息资本化累计金额为 3,285.37 万元，其中 2020 年度利息资本化金额为 1,788.90 万元。

5、转入固定资产金额的准确性及合理性

2020 年度该项目转固资产主要为配套综合楼、中控室、门卫等房屋建筑物和储罐，金额合计为 3,534.44 万元，具体如下：

固定资产名称	转固金额（万元）	转固时点
综合楼	687.87	2020.8
中控室	335.13	2020.8
门卫	34.89	2020.8
储罐	2,476.55	2020.5
合计	3,534.44	

上述配套综合楼、中控室、门卫等房屋建筑物和储罐可单独使用，已达到预定可使用状态，不受生产装置未达到预定可使用状态的影响，公司在固定资产达到预定可使用状态时将其转入固定资产核算，并于转入下月开始计提折旧，符合会计准则的相关规定。

与上述固定资产相关的材料支出根据与材料供应商签订的合同、发票、付款单据等确定金额，相关的工程费用支出则根据与施工方确定的金额确定，公司转入固定资产的金额准确、合理。

综上所述，公司的上述在建工程项目虽然已于 2020 年 4 月已投入试生产但由于截止 2020 年末，尚未达到预定可使用状态，因此未转入固定资产是准确、合理的，对于已达到预定可使用状态的房屋建筑物和储罐已转入固定资产，公司转入固定资产的金额和利息资本化金额准确、合理，在建工程转入固定资产时点以及相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

【会计师核查程序及意见】

1、核查程序

(1) 了解公司对在建工程完工结转固定资产的会计政策是否符合企业会计

准则规定；

(2) 了解在建工程达到预定可使用状态的判断标准，根据现场观察的情况判断在建工程是否达到转固时点；

(3) 查验项目可行性研究报告，了解项目装置生产工艺情况；

(4) 访谈公司工程部相关人员，了解项目试生产状态；

(5) 获取项目环保验收资料，了解公司环保验收时点及环保验收结论；

(6) 查验项目试生产期间产品检测报告，了解试生产期间产品合格率；

(7) 获取公司与供应商就装置运行情况的沟通资料；

(8) 对在建工程进行实地察看，并拍照留存；

(9) 根据实际借款天数以及借款利率重新计算利息资本化的金额，并结合准则判断公司的利息是否满足资本化要求。

2、核查结论

经核查，会计师认为：就财务报表整体的公允反映而言，公司年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目的相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 年报显示，公司重芳烃、轻质燃料油类产品产能利用率为 78.56%。请你公司说明现有固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模是否匹配，年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目投产后是否存在产能过剩风险及资产减值风险，以及新增产能的消化措施，环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目与你公司现有产品的联系和区别，在现有产品产能过剩情形下仍然新建产能的必要性及合理性。

【回复】

1、现有固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模是否匹配

截至 2020 年 12 月 31 日，公司固定资产-机器设备账面原值为 9,712.86 万元，主要系 40 万吨芳烃生产装置及其储罐、60 万吨/年环保芳烃油及联产 20 万吨/年石蜡生产项目储罐，具体如下：

单位：万元

序号	设备名称	数量	账面原值
----	------	----	------

1	40 万吨芳烃生产装置	1	4,053.75
2	3,000 立方米储油罐	8	1,018.84
3	1,500 立方米储油罐	2	293.84
4	1,000 立方米储油罐	10	440.59
5	500 立方米储油罐	4	198.64
6	60 万吨/年环保芳烃油及联产 20 万吨/年石蜡生产项目储罐	19	2,476.55
	合计		8,482.21

其中 40 万吨/年芳烃生产装置于 2016 年进入生产阶段，项目投产后，2017 年-2019 年除应环保部门要求增加部分环保设施等外，公司机器设备账面原值基本保持稳定。2020 年公司新增机器设备主要系 60 万吨/年环保芳烃油及联产 20 万吨/年石蜡生产项目储罐建设完成并转入固定资产 2,476.55 万元，同时对原厂区 40 万吨芳烃生产装置进行技改，机器设备原值净增加 1,795.00 万元。

截至 2020 年末，公司现有产能主要为 40 万吨/年芳烃生产装置。2020 年公司产品重芳烃、轻质燃料油产量合计为 307,315.10 吨，产能利用率为 78.56%，销量为 309,178.54 吨，相应营业收入为 78,224.44 万元，因此公司现有固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模相匹配。

2、年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目投产后是否存在产能过剩风险及资产减值风险，以及新增产能的消化措施

年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目是对现有产品的升级和主营业务的扩展，随着环境保护的要求逐步提升，环保芳烃油成为未来芳烃类产品的主要发展方向。该项目的实施将进一步扩大公司的生产和销售规模，同时也将提高公司科研、开发和实验能力，提升公司在行业内的整体竞争实力，巩固公司在行业品牌地位，保持未来利润不断增长。

公司目前具备 40 万吨/年重芳烃等系列产品的生产能力。2020 年产能利用率为 78.56%，产能利用率较低的原因主要是 2020 年对该装置进行升级改造和检修，约两个月为非正常生产状态，产量较低，剔除该因素后，公司产能利用率接近 90%，生产装置产能接近饱和，产品产销率为 100.61%，保持在较高水平，公司当年生产的产品都能及时消化，说明公司产品市场需求旺盛。

公司在开拓市场方面具有较强的能力，与客户保持良好的关系基础。目前已建成的募集资金项目产品的目标客户与现有客户具有重叠性，并且公司在试生产过程中已与下游客户保持良好的沟通，了解客户需求，相应产品的市场需求、产

能过剩风险和新增产能的消化措施具体分析如下：

(1) 产品市场需求分析

年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目目前已部分建设完成并处于试生产阶段，已建成部分正式达产后将形成 40 万吨普通环保芳烃油的产能。普通环保芳烃油芳碳率较低，一般用作润滑油基础油和白油基础油。普通环保芳烃油用作润滑油的基础油时，能改善润滑油的抗氧化性、抗磨性和环保排放要求等特性，生产出高端的润滑油产品；普通环保芳烃油用作白油的基础油时，经过溶剂精制、加氢精制等手段处理后，可以转变成为食品级和化妆品级白油，用于食品加工、化妆品加工等行业。

① 润滑油行业的市场需求分析

润滑油行业是石油化工行业的重要组成部分，服务于国民经济尤其是工业经济的各领域，与国家宏观经济景气程度息息相关。润滑油按照终端需求可分为交通用油和工业用油两大类，可起到润滑、保护、防锈、密封、缓冲和清洁作用，主要应用领域包括汽车、冶金、船舶、航空航天等行业。

环保芳烃油可作为高端润滑油的基础油，高端润滑油与低端润滑油相比，在抗氧化能力、清净分散能力、环保排放等方面都有明显提高。此外，在抗磨性阀门机构磨损保护、抗油垢腐蚀、防止过滤器堵塞、润滑油损耗和低温泵送性等方面得到了明显优化。随着国家经济结构的调整，我国润滑油产业逐步进入一个换挡期，产业结构随之有所变化，高档润滑油需求明显增加。

② 白油的市场需求分析

公司生产的环保芳烃油还可以作为化妆品级、食品级、医药级白油的基础原料。国内白油主要分为粗白油、工业白油、食品级白油、化妆级白油等。其中粗白油目前市场流通较少，炼厂多自用为主。工业白油目前是市场产能最多的产品，所占份额在 80% 以上，化妆品级、食品级、医药级白油的占比较低，主要依赖进口。随着生活水平的提高和对产品质量的苛求，食品级和化妆级白油的用量将占市场的主流。

华东地区自然环境条件优越，物产资源丰富，商品生产发达，工业门类齐全，是中国综合技术水平最高的经济区，江苏、浙江、上海、安徽、江西、福建等省市，是我国目前最大的白油需求区域市场。发行人位于国家一级化工园区——浙

江省宁波市石化经济技术开发区内，地理位置得天独厚，有明显的区位优势。

(2) 年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目不存在产能过剩风险和资产减值风险

公司年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目原材料、产品等的经营环境未发生重大不利变化，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未在当期或者将在近期发生对企业不利的重大变化；下游产品市场需求情况良好，不存在产能过剩风险；市场利率或者其他市场投资报酬率未在当期提高，企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率未发生重大不利变化或影响，未导致在建工程可收回金额大幅度降低，在建工程未发生实体损坏或者技术被替代，也不存在其他表明在建工程可能已经发生减值的迹象，因此在建工程不存在减值情形。

(3) 新增产能消化措施

年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目的目标客户与现有客户具有重叠性，公司已逐步了解客户的需求，为该项目产品的市场消化做准备。公司消化该项目新增产能的主要途径有：

第一、协同利用现有客户资源，有机融入客户的产业链

公司是由一批致力于橡胶、润滑油、沥青事业的技术专家与职业经理人团队共同组建的一家高新技术企业，成立 10 余年来，一直深耕于燃料油深加工利用领域，凭借卓越的产品性能、良好的企业信誉、健全的客户服务体系，在经营过程中积累了丰富的客户资源，并有机融入了这些客户的产业链，拥有消化新增产能的销售能力。

第二、新增产品应用领域广泛，可实现“柔性生产”，更好匹配客户的需求

公司年产 60 万吨环保芳烃油及联产 20 万吨石蜡项目产品应用领域广泛，且每个行业的应用范围也较广，对公司产品需求有所不同，公司通过利用 DCS 生产控制系统对原材料、生产工艺之间的差别进行合理调整，有效实现“柔性生产”，实现产品种类之间的产出调整，生产出个性化产品并完善公司产品结构，更好匹配客户的需求，提高产能的利用效率。

第三、加强营销团队培养和广告宣传

公司目前已经拥有一支灵活高效的营销队伍，在行业中具有多年的丰富经验，在拓展客户资源方面取得良好的成绩。公司已引进部分高层次营销人才，将进一

步加强对于营销团队的培训，确保营销人员能够了解石油化工产业链内的深层次客户需求，积极开发潜在客户，为消化公司未来产能做好积极准备。公司将通过电视媒体、网络媒体和其他平面媒体，有针对性的投放产品宣传广告，提升品牌知名度，扩大销售的渠道。

综上所述，公司为消化新增产能采取了较为充分的措施和途径，结合相应产品的竞争格局、市场容量等方面，消化新增产能具有可行性。

3、环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目与公司现有产品的联系和区别

公司 60 万吨/年环保芳烃油及联产 20 万吨/年石蜡生产项目主要建设内容由溶剂脱蜡脱油、溶剂精制、环保油加氢、蜡加氢与成型等生产装置、辅助生产设施和配套设施等组成。目前该项目已部分建设完成并处于试生产阶段，已建成部分正式达产后将形成 40 万吨普通环保芳烃油的产能。

本次拟建设的环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目主要建设内容为包括 10 万吨/年芳烃油产品深加工生产食品级/化妆品级白油装置，8 万吨/年轻质白油补充精制装置及 12,000 标立方/小时轻烃综合利用装置。

轻烃综合利用装置是将厂区前次募投项目的环保芳烃油加氢装置的轻烃组分进行切割综合利用，并对装置副产的低分气、循环氢外排气等富含氢气的废气进行回收利用，从而产出氢气，为公司各加氢装置提供原料。公司前次募投项目的环保芳烃油加氢装置和本次环保芳烃油产品升级项目采用加氢工艺，氢气是上述装置的重要原料之一，氢气供应及时性和稳定性直接影响公司加氢装置的安全稳定运行以及产品品质。本次轻烃综合利用装置产出的氢气可保障公司生产装置的安全运行和产品性能品质的稳定性，同时可通过废气回收再利用实现降本增效，形成可循环经济生态链，整体提高企业的经济效益。

食品级/化妆品级白油装置和轻质白油补充精制装置以前次募投项目的产品环保芳烃油为基础，通过高压加氢和精细切割，进一步深加工和产业链延伸，不会另行新增公司产品整体的产能和产量，只是提升产品品质和附加值。

综上所述，拟建设的环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目系在前次募投项目的基础上的产业链延伸和产品升级，可丰富公司的产品线，进一步延伸产业链，提高单位产品经济效益，提升公司综合竞争力，同时，该项目可保障原料供应稳定，实现可循环经济生态链。

4、环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目的必要性与合理性

(1) 项目实施的必要性

①保障原料供应稳定，实现可循环经济生态链

公司环保芳烃油加氢装置和本次环保芳烃油产品升级项目采用加氢工艺，氢气是上述装置的重要原料之一，氢气供应及时性和稳定性直接影响公司加氢装置的安全稳定运行以及产品品质。本项目的轻烃综合利用装置通过对原有环保芳烃油加氢装置的轻烃组分进行切割综合利用，并对装置副产的低分气、循环氢外排气等富含氢气的废气进行回收利用，从而产出氢气，为公司各加氢装置提供原料，保障公司生产装置的安全运行和产品性能品质的稳定性。另一方面，本项目的轻烃综合利用项目通过废气回收再利用实现降本增效，形成可循环经济生态链，整体提高企业的经济效益。

②实现产品升级，进一步延伸产业链

白油是一种深度精制脱除硫、氮和芳烃等杂质的特种矿物油品。它无色、无味和无荧光，具有优良的化学稳定性和光、热安定性，广泛应用于化妆、医药、食品、塑料、化纤和轻工行业。伴随着生活水平的提高，大众对于化妆品、食品、医药需求不断增加，广泛的下游市场需求以及下游行业的快速发展，带动着白油需求的不断增加。国内白油市场目前以生产工业级白油为主，食品级、化妆品级、医药级白油年产能占国内总产能的比例较低。由于食品级白油、化妆品白油、医药级白油的指标要求严格，需要具备比较高的技术含量。全国的白油供求情况基本上是中低档白油供大于求，高档白油大量依靠进口。同时近年国家对上述行业的白油标准进行更新，提高了易炭化物、芳烃含量等核心指标要求，对于传统非临氢的白油生产工艺带来巨大挑战，同时也为加氢工艺带来更为宽广的发展空间。

本次环保芳烃油产品升级项目主要通过新建 10 万吨/年食品级/化妆品级白油装置和 8 万吨/年轻质白油补充精制装置，以环保芳烃油为基础，通过高压加氢和精细切割，进一步深加工和产业链延伸，生产食品级/化妆品级白油和轻质白油，提升产品品质。

此次环保芳烃油产品升级项目将丰富公司的产品线，增加更加高端的食品级/化妆品级白油产品，提高单位产品经济效益，同时也为未来产业提升发展打下

坚实基础。故本项目实施对公司战略发展具有重大意义。

③提高经济效益，促进公司可持续发展

公司紧紧抓住经济结构调整的历史性发展机遇，经多方面研究和评估，以环保芳烃油为基础，生产更高端的食品级/化妆品级白油和轻质白油，进一步提高产品附加值和副产品的综合利用价值，来提高企业的经济效益和综合竞争力，促进公司未来的可持续发展。

(2) 项目实施的可行性和合理性

①符合国家鼓励发展政策及行业发展趋势

环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目符合国家产业政策，属于《产业结构调整指导目录》（2019 年本）十一条 1 款“高标准油品生产技术开发与应用”以及《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录》第十七条第 12 款规定“炼厂气、化工副产品的综合利用”等国家鼓励发展的产品和技术。根据国家发展改革委、工业和信息化部发布的《关于促进石化产业绿色发展的指导意见》（发改产业〔2017〕2105 号），为满足人民群众对安全环保、绿色生产生活的需要，……重点发展清洁油品、高性能润滑油、环保溶剂油、特种沥青、……等绿色石化产品。本项目的芳烃油产品深加工生产食品级/化妆品级白油装置采用加氢法生产食品添加剂白油，其产品具有低硫、低氮、低挥发性、高粘度指数、良好的热氧化安定性、符合未来市场对白油产品的要求，符合环保经济发展的整体战略规划。

②公司已具备实施该项目的相关技术和人员基础

公司成立 10 余年来，一直深耕于石油化工领域，形成了明显的专业化、规模化生产优势，质量管理、供应链管理及快速响应能力均较强，且本次募集资金投资的项目系公司基于原有产品的下游产业链再延伸，公司在该领域积累的生产和管理等优势可以快速推广到募集资金投资建设的新项目。

公司凭借卓越的产品性能、不断提升的技术工艺水平、良好的企业信誉、健全的客户服务体系，在经营过程中积累了丰富的客户资源，并有机融入了这些客户的产业链，拥有消化新增产能的销售能力。

③公司具备实施项目的良好区位优势

华东地区自然环境条件优越,物产资源丰富,商品生产发达,工业门类齐全,是中国综合技术水平最高的经济区,江苏、浙江、上海、安徽、江西、福建等省市,是我国目前最大的白油需求区域市场。而公司位于国家一级化工园区——浙江省宁波市石化经济技术开发区内,地理位置得天独厚,有明显的区位优势。

综上所述,环保芳烃油产品升级及轻烃综合利用项目的实施具有必要性与合理性。

问题 5:

5. 年报显示,报告期末,你公司货币资金余额为 4,962.65 万元,短期借款余额 2.65 亿元。请说明现有负债水平与公司营运资金需求是否匹配,并说明公司对自身短期偿债风险、能力的评估,以及针对短期偿债风险的应对措施。

【回复】

截至 2020 年 12 月 31 日,公司短期借款本息余额如下所示:

银行名称	借款日期	到期日期	贷款金额 (万元)
中国民生银行股份有限公司宁波江东支行	2020/9/18	2021/9/18	3,000.00
招商银行股份有限公司宁波分行明州支行	2020/12/3	2021/3/3	1,980.00
	2020/12/9	2021/3/9	600.00
	2020/12/10	2021/3/10	1,200.00
	2020/12/17	2021/3/17	600.00
	2020/12/23	2021/3/23	220.00
招商银行股份有限公司宁波分行	2020/10/23	2021/10/25	850.00
中国农业银行股份有限公司宁波丽园南路支行	2020/5/29	2021/5/28	1,000.00
	2020/6/18	2021/6/17	1,000.00
	2020/7/8	2021/7/7	1,500.00
兴业银行股份有限公司宁波镇海支行	2020/6/30	2021/6/29	1,500.00
	2020/6/29	2021/6/28	1,500.00
	2020/8/10	2021/8/9	1,000.00
	2020/8/21	2021/8/20	1,000.00
中国建设银行股份有限公司宁波镇海石化专业支行	2020/4/10	2021/4/10	1,000.00
	2020/9/18	2021/9/18	3,000.00

银行名称	借款日期	到期日期	贷款金额 (万元)
	2020/10/23	2021/10/23	1,000.00
	2020/6/10	2021/6/10	4,500.00
应付利息			32.53
合计			26,482.53

截至本回复出具之日，公司均已按期偿还已到期短期借款。公司短期借款到期时间分布比较均匀，不存在集中到期的情况。截至 2020 年 12 月 31 日，公司流动比率和速动比率分别为 1.42 和 1.03，均大于 1，具有较强流动性，现有负债水平与公司营运资金需求匹配，短期偿债风险较低。公司短期借款资金全部用于公司营运资金周转，可有效保障公司正常生产经营所需，短期融资资金未做其他用途，亦不存在短债长投情形；公司短期借款金额较大，主要是应收消费税退税额较大，占用的资金通过短期借款补充所致。

公司在经营过程中，采购原材料和销售均是款到发货，按照 2020 年平均生产销售水平，每月生产销售量约 2.6 万吨，假设不考虑其他因素，单吨毛利按照 500 元/吨计算，每月生产销售环节产生的现金流量为 500 元/吨*2.6 万吨+生产的折旧摊销约 45 万元=1,345 万元，因原材料中包含消费税，如果消费税未能正常退还，应退消费税占用资金为：2.6 万吨*1218 元/吨=3,166.80 万元，每月支付的税金及附加和期间费用金额约为 815 万元，因此在消费税未退回情况下需要补充的流动资金为：3,166.80+815-1,345=2,636.80 万元，如消费税正常退还，产生现金流量 1345-815=530 万元，由此可见，消费税退税迟缓，导致占用公司资金增加，公司主要通过短期借款进行相应补充。

2020 年末，应收消费税退税余额为 2.31 亿元，短期借款余额为 2.65 亿元，公司其他应收款-消费税退税款比 2019 年末增加 1.41 亿元，短期借款余额比 2019 年末增加 1.57 亿元，因此，公司主要是应收消费税退税金额增加占用营运资金，应收消费税退税和短期借款的余额和变动规模均是基本匹配的。

公司生产经营正常，收入持续增长，并与当地政府、金融机构保持了良好的沟通与合作关系，授信规模稳定，因此公司有能力和短期偿债风险，具体应对措施如下：

- (1) 公司积极与税务部门、上游供应商保持联系沟通，尽快推动消费税退

税进度以回笼资金；

（2）继续专注核心业务发展，提升库存周转速度和资金周转效率，降低固定成本费用、控制不合理支出，加强资金预算及分析，提前安排落实资金需求等；

（3）公司注重长短期负债结构管理，考虑未来的短期偿还风险，2021年度继续开展中长期借款，优化负债结构，降低公司短期偿债风险。

综上所述，公司现有负债水平与营运资金需求匹配，针对短期偿债风险制定了具体应对措施，短期偿债风险较低。

特此公告。

宁波博汇化工科技股份有限公司董事会

2021年6月7日