

关于华润化学材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复
天职业字[2020]28731-10 号



00002020120036559084
报告文号：天职业字[2020]28731-10号

目 录

回 复	1
-----	---

关于华润化学材料科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

天职业字[2020]28731-10 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 10 月 29 日出具的审核函〔2020〕010665 号《关于华润化学材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“申报会计师”）作为华润化学材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“华润材料”）的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《华润化学材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》一致；

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

1. 关于营业收入

首轮问询回复显示：

（1）发行人未披露 2020 年第一季度相关财务或经营数据的同比变动情况。

（2）招股说明书及问询回复材料中存在多处以下游应用产品名称作为发行人细分产品名称的表述，如以“饮水水瓶”指代“饮水水瓶聚酯瓶片”等。

（3）发行人分析收入波动时，主要分析各类产品销量的波动情况。

（4）在折扣返利政策、信用政策等方面，发行人对合作良好的品牌生产商客户给予一定的优惠政策。

（5）报告期内，发行人对贸易商均不设信用期，均以款到发货的方式销售，有效控制了销售过程中各项风险，已实现了最终销售。

（6）2018 年度，由于境外聚酯瓶片厂商停产，聚酯瓶片市场价格经历了大起大落的波动。由于生产商较贸易商更为提前锁定价格，当年公司对生产商的销售单价略低于对贸易商的销售单价。

请发行人：

（1）补充披露 2020 年第一季度营业收入、销量、净利润等重要财务或经营数据相对 2019 年同期的变动情况并做变动分析，说明 2020 年第一季度受疫情影响的情况与同行业是否一致。

（2）调整招股说明书及问询回复材料全文中以下游应用产品名称作为发行人细分产品名称的表述方式。

（3）结合单价和销量的波动情况，进一步分析 5 类细分产品报告期内收入波动的原因。

（4）补充披露折扣返利政策的具体规定、报告期内实际执行情况、涉及金额、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（5）结合贸易商对下游客户的销售方式以及中介机构对主要贸易商的核查情况，进一步说明贸易商“已实现了最终销售”的依据。

(6) 结合发行人对生产商与贸易商不同的定价策略，分别分析在 2018 年聚酯瓶片市场价格上涨过程中、下跌过程中两类客户的销售价格差异情况，并进一步说明 2018 年发行人对生产商销售价格低于贸易商的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2020 年第一季度营业收入、销量、净利润等重要财务或经营数据相对 2019 年同期的变动情况并做变动分析,说明 2020 年第一季度受疫情影响的情况与同行业是否一致。

1、2020 年第一季度公司重要财务或经营数据情况

2020 年第一季度，公司营业收入为 239,623.53 万元，同比下降 32.56%；净利润为 6,662.98 万元，同比下降 30.52%；聚酯瓶片销量 33.92 万吨，同比下降 22.73%，具体数据如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	同比
营业收入（万元）	239,623.53	355,313.36	-32.56%
净利润（万元）	6,662.98	9,589.14	-30.52%
聚酯瓶片销量（万吨）	33.92	43.90	-22.73%

公司经营业绩下降主要受到以下原因导致：

(1) 新冠肺炎疫情影响产品销量

受新冠肺炎疫情引发的生产停工、货物停运影响，公司于 2020 年 1-3 月聚酯瓶片销量为 33.92 万吨，同比下降 22.73%。其中，外销销量下降显著，当期外销销量为 9.44 万吨，同比下降 36.34%，主要受疫情引发的外运受阻影响。

单位：万吨项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	同比
内销销量	24.48	29.08	-15.80%
外销销量	9.44	14.83	-36.34%
合计	33.92	43.90	-22.73%

(2) 聚酯瓶片价格周期性波动导致销售均价下降

聚酯瓶片市场价格存在周期性波动，其市场价格处于波动下跌态势。受此影响，公司 2020 年 1-3 月聚酯瓶片销售均价为 6,019.51 元/吨，销售均价同比下降

19.85%。

2、与同行业上市公司比较情况

2020 年 1-3 月，公司与同行业公司主要财务数据比较情况如下：

单位：万元

项目	营业收入		净利润	
	金额	同比	金额	同比
荣盛石化	2,105,268.55	27.89%	122,586.17	102.64%
恒逸石化	1,887,253.51	-14.32%	81,155.04	82.88%
双星新材	97,743.04	0.44%	8,765.31	100.30%
平均数	-	4.67%	-	95.27%
公司	239,623.53	-32.56%	6,662.98	-30.52%

数据来源：上市公司定期报告。

从上表可看出，2020 年 1-3 月，受到新冠肺炎疫情影响时，公司营业收入和净利润表现下降幅度大于同行业上市公司，主要原因如下：

（1）公司与同行业上市公司业务结构存在差异，不同公司的业务受到新冠肺炎疫情影响存在差异

公司主要从事聚酯材料及新材料的研发、生产和销售，目前主要销售产品为聚酯瓶片。荣盛石化、恒逸石化除了生产销售聚酯材料，还从事成品油、PTA 等石化产品、涤纶等其他化纤产品的销售。双星新材主要从事聚酯薄膜生产销售，应用领域涉及液晶显示、智能手机、触摸面板、汽车、建筑节能玻璃等。

因此，由于业务结构存在差异，不同公司的业务受到新冠肺炎疫情影响也存在差异。

（2）公司与同行业上市公司内外销结构存在差异，疫情影响下对公司外销影响更大

报告期内，公司聚酯瓶片外销比例约 30%，显著高于同行业上市公司。2020 年第一季度，新冠肺炎疫情严重影响国际贸易，公司外销收入显著下降，从而使公司营业收入下降幅度大于同行业公司营业收入同比变动幅度。

最近三年，公司与同行业上市公司境外收入比例结构如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

荣盛石化	5.34%	7.92%	11.16%
恒逸石化	17.50%	12.44%	3.57%
双星新材	20.61%	18.68%	15.54%
平均数	14.48%	13.01%	10.09%
公司	29.66%	31.40%	27.29%

数据来源：Wind 资讯。

（3）同行业公司新项目投产拉动 2020 年第一季度的业绩表现

报告期内，公司产能规模保持稳定，拥有年产 160 万吨聚酯瓶片生产线。与此相比，根据荣盛石化、恒逸石化等公司披露的信息，其在 2019 年末投产大型炼化项目，从而在新冠肺炎疫情影响下，仍然带动其业绩有较好表现。

荣盛石化投资的浙石化 4,000 万吨一期项目于 2019 年 12 月全面投产，该项目具有 400 万吨/年 PX 芳烃、140 万吨/年乙烯及下游化工品装置的生产能力。

恒逸石化投资的文莱炼化一期项目于 2019 年 11 月全面投产，该项目具有设计年原油加工能力达 800 万吨。

二、调整招股说明书及问询回复材料全文中以下游应用产品名称作为发行人细分产品名称的表述方式。

公司已在招股说明书及问询回复材料中调整细分产品名称的表述方式，即：

序号	调整前表述方式	调整后表述方式
1	饮用水瓶	饮用水瓶聚酯瓶片
2	食用油瓶	食用油瓶聚酯瓶片
3	碳酸饮料瓶	碳酸饮料瓶聚酯瓶片
4	热灌装饮料瓶	热灌装饮料瓶聚酯瓶片

三、结合单价和销量的波动情况，进一步分析 5 类细分产品报告期内收入波动的原因。

（一）各类产品销售的基本情况

报告期内，公司聚酯瓶片销售主要以饮用水瓶聚酯瓶片、食用油瓶聚酯瓶片、碳酸饮料瓶聚酯瓶片、热灌装饮料瓶聚酯瓶片为主，上述 4 类产品合计销量分别为 167.45 万吨、158.11 万吨、158.83 万吨和 129.92 万吨，销量占比合计约为 99%。医用聚酯瓶片为近年的新兴领域，公司进入该领域时间较短，仍处于市场培育及

客户开发阶段，销量及占比较小。

在销售单价方面，公司报告期内各类聚酯瓶片产品的销售单价主要随着聚酯瓶片市场价格波动而变动。其中，由于医用聚酯瓶片产品附加值更高，其销售单价较其他产品更高。

报告期内，公司按产品的销售情况如下：

单位：万吨、元/吨、万元

2020 年 1-9 月					
序号	品类	销售数量	销量占比	销售单价	销售收入
1	饮用水瓶聚酯瓶片	59.25	45.45%	5,723.02	339,064.70
2	食用油瓶聚酯瓶片	32.06	24.59%	5,296.33	169,792.81
3	碳酸饮料瓶聚酯瓶片	21.76	16.69%	5,676.99	123,554.29
4	热灌装饮料瓶聚酯瓶片	16.86	12.93%	5,606.76	94,506.61
5	医用聚酯瓶片	0.22	0.17%	6,258.44	1,397.86
6	其他	0.22	0.17%	5,009.25	1,088.01
合计		130.36	100.00%	5,595.10	729,404.27
2019 年度					
序号	品类	销售数量	销量占比	销售单价	销售收入
1	饮用水瓶聚酯瓶片	71.90	44.93%	7,182.42	516,417.07
2	食用油瓶聚酯瓶片	35.91	22.44%	6,693.84	240,403.60
3	碳酸饮料瓶聚酯瓶片	27.51	17.19%	7,291.52	200,571.10
4	热灌装饮料瓶聚酯瓶片	23.51	14.69%	6,898.59	162,165.79
5	医用聚酯瓶片	0.17	0.11%	7,899.00	1,332.66
6	其他	1.02	0.64%	8,076.79	8,261.35
合计		160.02	100.00%	7,056.30	1,129,151.56
2018 年度					
序号	品类	销售数量	销量占比	销售单价	销售收入
1	饮用水瓶聚酯瓶片	70.74	44.04%	8,093.42	572,530.49
2	食用油瓶聚酯瓶片	28.42	17.70%	7,956.89	226,162.85
3	碳酸饮料瓶聚酯瓶片	31.09	19.36%	8,152.97	253,487.90
4	热灌装饮料瓶聚酯瓶片	27.85	17.34%	7,932.38	220,941.91
5	医用聚酯瓶片	0.17	0.11%	9,553.85	1,662.46
6	其他	2.34	1.46%	8,143.80	19,072.46

合计		160.62	100.00%	8,055.18	1,293,858.07
2017 年度					
序号	品类	销售数量	销量占比	销售单价	销售收入
1	饮用水瓶聚酯瓶片	84.78	50.44%	6,668.93	565,359.44
2	食用油瓶聚酯瓶片	29.73	17.69%	6,667.50	198,238.42
3	碳酸饮料瓶聚酯瓶片	23.94	14.24%	6,784.01	162,403.30
4	热灌装饮料瓶聚酯瓶片	29.01	17.26%	6,783.98	196,780.21
5	医用聚酯瓶片	0.09	0.05%	8,049.50	702.79
6	其他	0.55	0.32%	6,569.67	3,586.31
合计		168.09	100.00%	6,705.31	1,127,070.48

（二）各类产品报告期内收入波动的原因

1、饮用水瓶聚酯瓶片

报告期内，公司饮用水瓶聚酯瓶片的收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	339,064.70	516,417.07	572,530.49	565,359.44
销售单价（元/吨）	5,723.02	7,182.42	8,093.42	6,668.93
销售数量（万吨）	59.25	71.90	70.74	84.78

（1）2018 年度较 2017 年度收入波动原因

2018 年度，公司饮用水瓶聚酯瓶片收入为 572,530.49 万元，相较 2017 年度略有增长，具体如下：

在销量方面，公司当年销量为 70.74 万吨，较 2017 年度的 84.78 万吨下降了 14.04 万吨。主要原因为当年碳酸饮料瓶聚酯瓶片外销需求大增，公司将部分产能分配给碳酸饮料瓶聚酯瓶片。

在单价方面，公司当年销售单价为 8,093.42 元/吨，较 2017 年度增加了 1,424.49 元/吨，主要原因为 2018 年聚酯瓶片市场价格较 2017 年上涨明显。

从收入整体来看，虽然 2018 年度饮用水瓶聚酯瓶片的销量较 2017 年度下降较多，但由于其价格上涨较快，抵消了销量下降的影响，整体收入仍较 2017 年度略有增长。

（2）2019 年度较 2018 年度收入波动原因

2019 年度，公司饮用水瓶聚酯瓶片收入为 516,417.07 万元，较 2018 年度减少 56,113.42 万元，主要原因为：

在销量方面，公司饮用水瓶聚酯瓶片 2019 年度销量较 2018 年度保持稳定，分别为 71.90 万吨、70.74 万吨。

在单价方面，公司饮用水瓶聚酯瓶片 2019 年度销售单价较 2018 年度减少 911.00 元/吨，主要受 2019 年聚酯瓶片市场价格整体下降较多影响。

因此，公司饮用水瓶聚酯瓶片 2019 年度较 2018 年收入下降，主要原因为 2019 年聚酯瓶片市场价格下降。

（3）2020 年 1-9 月收入波动原因

2020 年 1-9 月，公司饮用水瓶聚酯瓶片收入为 339,064.70 万元，同比有所下降，主要原因为：受聚酯瓶片市场价格下跌影响，公司销售单价下降。

2、食用油瓶聚酯瓶片

公司食用油瓶聚酯瓶片产品，具有较好的光学、阻隔、机械性能，除可作为食用油瓶包装材料外，亦被客户普遍用于化妆品、外卖包装盒等片材包装材料。

报告期内，公司食用油瓶聚酯瓶片的收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	169,792.81	240,403.60	226,162.85	198,238.42
销售单价（元/吨）	5,296.33	6,693.84	7,956.89	6,667.50
销售数量（万吨）	32.06	35.91	28.42	29.73

（1）2018 年度较 2017 年度收入波动原因

2018 年度，公司食用油瓶聚酯瓶片收入为 226,162.85 万元，较 2017 年度增长 27,924.43 万元，主要原因为：

在销量方面，公司食用油瓶聚酯瓶片 2018 年度销量较 2017 年度保持稳定。

在单价方面，公司食用油瓶聚酯瓶片 2018 年度销售单价为 7,956.89 元/吨，较 2017 年度增加 1,289.39 元/吨，主要原因为 2018 年聚酯瓶片市场价格较 2017 年上涨明显。

因此，公司食用油瓶聚酯瓶片 2018 年度收入较 2017 年增长，主要原因是 2018 年聚酯瓶片市场价格上涨所致。

（2）2019 年度较 2018 年度收入波动原因

2019 年度，公司食用油瓶聚酯瓶片收入为 240,403.60 万元，较 2018 年度增加 14,240.75 万元，主要原因为：

在销量方面，公司食用油瓶聚酯瓶片 2019 年度销量为 35.91 万吨，较 2018 年度增长 7.49 万吨，主要受外卖包装盒等片材市场需求增长影响。

在单价方面，公司食用油瓶聚酯瓶片 2019 年度销售单价较 2018 年度减少 1,263.05 元/吨，主要受当年聚酯瓶片市场价格较 2018 年有所下降。

从整体收入来看，虽然 2019 年聚酯瓶片市场价格下降，但由于销量增加较多，抵消了价格下降的影响，使得公司食用油瓶聚酯瓶片 2019 年度收入较 2018 年仍略有增长。

（3）2020 年 1-9 月收入波动原因

2020 年 1-9 月，公司食用油瓶聚酯瓶片收入为 169,792.81 万元，同比有所下降，主要原因为：受聚酯瓶片市场价格下跌影响，公司销售单价下降。

3、碳酸饮料瓶聚酯瓶片

与其他聚酯瓶片材料相比，碳酸饮料瓶聚酯瓶片聚合度更高，分子量更大，使其制品能承受内压而不破损。

报告期内，公司碳酸饮料瓶聚酯瓶片的收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	123,554.29	200,571.10	253,487.90	162,403.30
销售单价（元/吨）	5,676.99	7,291.52	8,152.97	6,784.01
销售数量（万吨）	21.76	27.51	31.09	23.94

（1）2018 年度较 2017 年度收入波动原因

2018 年度，公司碳酸饮料瓶聚酯瓶片收入为 253,487.90 万元，较 2017 年度增加 91,084.60 万元，主要原因为：

在销量方面，公司当年收入增幅较大主要原因为销量为 31.09 万吨，较 2017 年度同比增长 7.15 万吨，主要受境外聚酯瓶片厂商停产导致外销需求大增影响。

在单价方面，公司当年销售单价为 8,152.97 元/吨，较 2017 年度增加 1,368.96 元/吨，主要受当年聚酯瓶片市场价格较 2017 年上涨明显影响。

因此，由于 2018 年销量及价格均较 2017 年有较大增加，使得公司碳酸饮料聚酯瓶片收入增长较多。

（2）2019 年度较 2018 年度收入波动原因

2019 年度，公司碳酸饮料瓶聚酯瓶片收入为 200,571.10 万元，较 2018 年度减少 52,916.80 万元，主要原因为：

在销量方面，公司碳酸饮料瓶聚酯瓶片 2019 年度销量为 27.51 万吨，较 2018 年度减少 3.58 万吨，主要受外销需求回落影响。

在单价方面，公司碳酸饮料瓶聚酯瓶片 2019 年度销售单价较 2018 年度减少 861.45 元/吨，主要受当年聚酯瓶片市场价格较 2018 年下降影响。

因此，由于 2019 年销量及价格均较 2018 年有所下降，使得公司碳酸饮料聚酯瓶片收入整体下降较多。

（3）2020 年 1-9 月收入波动原因

2020 年 1-9 月，公司碳酸饮料瓶聚酯瓶片收入为 123,554.29 万元，同比有所下降，主要原因为：受聚酯瓶片市场价格下跌影响，公司销售单价下降。

4、热灌装饮料瓶聚酯瓶片

热灌装饮料瓶聚酯瓶片主要用于果汁、茶饮料等需高温消毒的饮料外包装材。与饮用水瓶聚酯瓶片材料相比，该类材料耐热性能较好。

报告期内，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片的收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	94,506.61	162,165.79	220,941.91	196,780.21
销售单价（元/吨）	5,606.76	6,898.59	7,932.38	6,783.98
销售数量（万吨）	16.86	23.51	27.85	29.01

（1）2018 年度较 2017 年度收入波动原因

2018 年度，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片收入为 220,941.91 万元，较 2017 年度增加 24,161.70 万元，主要原因为：

近年随着人们对饮料口感追求不断变化以及灌装技术创新，无菌冷灌技术得到广泛普及，传统热灌装果汁、茶饮料需求有所下降。

在销量方面，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片 2018 年度销量较 2017 年度略有下降。

在单价方面，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片 2018 年度单价为 7,932.38 元/吨，较 2017 年度增加 1,148.40 元/吨，主要受当年聚酯瓶片市场价格较 2017 年上涨明显影响。

因此，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片 2018 年度收入增长，主要原因是当年聚酯瓶片市场价格上涨影响。

（2）2019 年度较 2018 年度收入波动原因

2019 年度，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片收入为 162,165.79 万元，较 2018 年度减少 58,776.12 万元，主要原因为：

在销量方面，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片 2019 年度销量较 2018 年度减少 4.34 万吨，主要原因受传统热灌装果汁、茶饮料下降影响。

在单价方面，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片 2019 年度销售单价较 2018 年度减少 1,033.79 元/吨，主要受当年聚酯瓶片市场价格较 2018 年下降影响。

因此，由于 2019 年销量及价格均较 2018 年有所下降，使得公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片收入整体下降较多。

（3）2020 年 1-9 月收入波动原因

2020 年 1-9 月，公司热灌装饮料瓶聚酯瓶片收入为 94,506.61 万元，同比有所下降，主要原因为：受聚酯瓶片市场价格下跌影响，公司销售单价下降。

5、医用聚酯瓶片

医用聚酯瓶片系公司近年新进入的新兴市场。目前该领域仍处于医用聚酯瓶片采血管替代传统玻璃采血管进程中，发展前景较大。

报告期内，公司医用聚酯瓶片的收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	1,397.86	1,332.66	1,662.46	702.79
销售单价（元/吨）	6,258.44	7,899.00	9,553.85	8,049.50
销售数量（万吨）	0.22	0.17	0.17	0.09

（1）2018 年度较 2017 年度收入波动原因

2018 年度，公司医用聚酯瓶片的销售收入为 1,662.46 万元，较 2017 年度增加 959.67 万元。其主要原因为：

在销量方面，公司不断加大前期市场培育及客户开发力度，医用聚酯瓶片的销量增长幅度较大，较 2017 年度增加 0.08 万吨。

在单价方面，2018 年聚酯瓶片市场价格较往年上涨明显，公司医用聚酯瓶片销售单价较 2017 年度增加 1,504.35 元/吨。

因此，公司医用聚酯瓶片 2018 年度收入增加，主要原因为公司加大市场培育及客户开发力度，以及当年聚酯瓶片市场价格上涨。

（2）2019 年度较 2018 年度收入波动原因

2019 年度，公司医用聚酯瓶片的销售收入为 1,332.66 万元，较 2018 年度减少 329.80 万元，主要原因为：

在销量方面，公司医用聚酯瓶片 2019 年度销量较 2018 年度保持稳定。

在单价方面，公司医用聚酯瓶片 2019 年度销售单价较 2018 年度减少 1,654.85 元/吨，主要受当年聚酯瓶片市场价格下跌影响。

因此，公司医用聚酯瓶片 2019 年度收入下降，主要原因为当年聚酯瓶片市场价格下跌。

（3）2020 年 1-9 月收入波动原因

2020 年 1-9 月，公司医用聚酯瓶片收入为 1,397.86 万元，同比有所下降，主

要原因：受聚酯瓶片市场价格下跌影响，公司销售单价下降。

四、补充披露折扣返利政策的具体规定、报告期内实际执行情况、涉及金额、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）发行人产品规模及销售情况”中进行了补充披露，具体如下：

③折扣返利情况

1) 折扣政策的具体规定

公司与可口可乐、农夫山泉、娃哈哈等大型品牌商合作时，与其定价政策与其他客户保持一致，均为以签署订单时的出厂价为基础确定销售价格。

但为维持与品牌大客户的良好合作关系，公司与该等客户约定在满足一定采购量或采购金额条件时，给予一定价格折扣优惠政策。公司与客户的优惠政策在销售合同中予以约定。

公司对品牌大客户的折扣返利政策为：一般不超过销售金额的 5‰，或者不超过每吨 40 元。

2) 报告期内折扣实际执行情况及涉及金额

2017 年度至 2019 年度，公司对上述大型品牌商的折扣金额分别为 341.60 万元、423.74 万元和 209.69 万元。2019 年度折扣减少的主要原因是，经双方协商，公司逐步减少与可口可乐集团的优惠。

公司报告期内的上述销售折扣金额很小，分别仅占同期营业收入的 0.03%、0.03%和 0.02%，占同期营业利润的 0.97%、0.68%和 0.37%，对公司报告期内经营业绩不构成重大影响。

3) 相关会计处理方式

A、公司的会计处理方式

公司根据向客户实际销售的情况，按照合同约定的交易价格条件，计算相应折扣金额，在会计处理上按照应付对价处理方式，冲减所属当期的营业收入。

B、公司的会计处理符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，企业应付客户对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，冲减当期收入。

根据《企业会计准则及应用指南》，企业在向客户转让商品的同时，需要向客户支付对价的，应当将该应付对价冲减交易价格。

因此，公司相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

五、结合贸易商对下游客户的销售方式以及中介机构对主要贸易商的核查情况，进一步说明贸易商“已实现了最终销售”的依据。

（一）贸易商在化工大宗产品领域较为普遍，向贸易商销售产品通常为买断式交易

聚酯瓶片作为广泛使用的包装材料，是非定制化的化工大宗产品。受营销成本及服务范围限制，行业内聚酯瓶片厂商无法一一对接下游各家生产商客户，部分流通环节一般由贸易商负责。贸易商在化工大宗产品领域较为普遍。

聚酯瓶片厂商与生产商客户、贸易商之间的交易均属于买断式交易。除商品质量问题外，买方在货权转移后不能将货物退回给卖方。

（二）贸易商客户与生产商客户均是公司直接客户，不存在实质差异，符合公司实际情况和行业特征

公司作为行业排名前列的大型聚酯瓶片厂商，对生产商和贸易商均采用直销模式。因此，无论对生产商还是贸易商客户，公司在销售产品后已不再保留商品的所有权及主要风险，对于公司而言，贸易商客户本质上已是直接客户。因此，公司向贸易商客户进行销售时，已实现了销售，符合公司实际情况和行业特征。

（三）中介机构对贸易商客户的核查情况

1、走访、函证程序

对发行人报告期内主要贸易商客户履行了走访、函证核查程序，在访谈时询问了客户的公司基本情况、股权结构、主营业务、采购发行人产品的目的及用途，

对客户销售真实性进行了核查。

具体发函及回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
贸易商客户销售额	178,961.98	231,138.63	266,252.97	268,675.22
发函金额	164,411.60	151,147.83	139,338.22	120,877.47
回函相符金额	84,560.30	93,197.68	84,244.99	79,500.16
回函不符经调节后相符金额	36,792.71	34,255.54	35,410.10	31,612.35
合计回函可确认金额	121,353.01	127,453.22	119,655.09	111,112.50
回函可确认比率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函比例	73.81%	84.32%	85.87%	91.92%
回函金额占收入的比例	67.81%	55.14%	44.94%	41.36%

注：回函中已包含未回函但实地走访或视频访谈的客户。

经核查，发行人报告期内贸易商客户回函比例达 91.92%、85.87%、84.32% 和 73.81%，回函金额占收入的比例分别为 41.36%、44.94%、55.14% 和 67.81%，回函情况对发行人报告期内对贸易商客户的收入可得到有效验证。

2、客户基本信息及关联关系核查

查阅了发行人报告期各期前 20 名贸易商客户的公开工商信息，核查客户的基本情况、股权结构、主营业务，核查客户与发行人是否存在关联关系情况。

3、穿行测试

对发行人报告期各期前五名贸易商客户的销售流程进行了穿行测试，抽查了销售合同、订单、运输回单、出库单、报关单（外销）、发票以及银行回款单等相关凭证，验证发行人境内外销售的真实性以及销售流程的完整性、合规性。

（四）核查意见

报告期内发行人贸易商客户收入真实、准确，相关函证差异均可以得到合理解释。

六、结合发行人对生产商与贸易商不同的定价策略，分别分析在 2018 年聚酯瓶片市场价格上涨过程中、下跌过程中两类客户的销售价格差异情况，并进一步

步说明 2018 年发行人对生产商销售价格低于贸易商的合理性。

（一）公司对生产商和贸易商的定价政策相同，销售单价差异主要来源于客户订单时点与交货时点存在执行周期差异

公司对生产商和贸易商的定价政策相同，均以签署订单时的出厂价为基础确定销售价格。

在销售单价方面，报告期内公司对生产商和贸易商的销售单价存在一定差异，主要原因是生产商和贸易商的采购目的、订单时间和订单执行周期存在一定差异，具体如下：

序号	项目	生产商	贸易商
1	采购目的	自身生产所需	在上下游之间赚取价差
2	采购订单时间	提前几个月确定价格和数量	一般为现货交易
3	订单执行周期	较长，视生产商的生产节奏发货	较短，一般收到货款后即发货

由于生产商通常签订订单确定价格，其交货执行周期更长，而贸易商通常交货周期短，价格与市场价格变动更为接近，因此体现为同一时间段，公司对生产商和贸易商的销售单价存在一定差异。

（二）2018 年聚酯瓶片市场价格波动情况

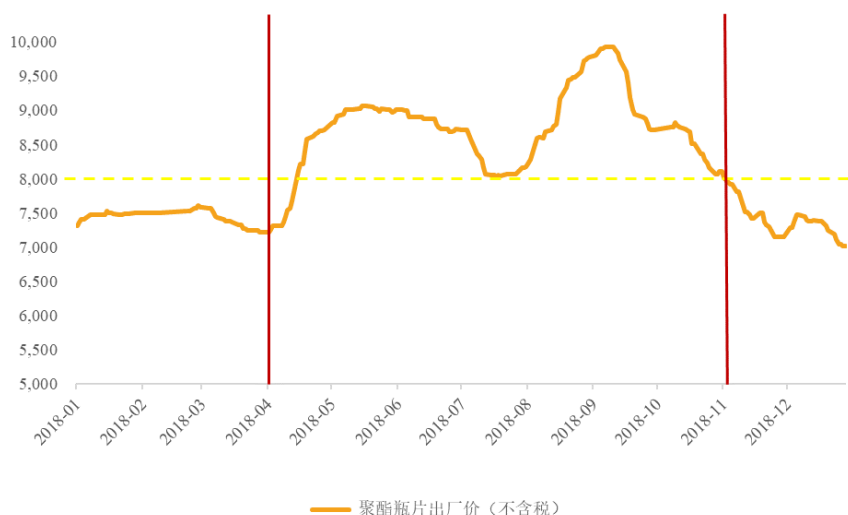
2018 年，由于境外聚酯瓶片厂商停产，聚酯瓶片市场价格经历了大起大落的波动。具体而言，2018 年聚酯瓶片市场价格波动主要分为三个阶段：

第一阶段，2018 年 1-3 月，聚酯瓶片市场价格较为平稳，不含税价格低于 8,000 元/吨；

第二阶段，2018 年 4-10 月，聚酯瓶片市场价格跳涨，不含税价格从不到 8,000 元/吨上涨至 9 月高点近 10,000 元/吨，然后逐步回落至 10 月底约 8,000 元/吨；

第三阶段，2018 年 11-12 月，聚酯瓶片市场价格继续回落，11-12 月市场价格始终在 8,000 元以下。

2018 年聚酯瓶片市场价格情况如下图所示：



数据来源：Wind 资讯。

（三）2018 年度，公司生产商客户销售单价略低于贸易商客户，主要原因
为生产商在 1-3 月市场价格平稳时下达订单较多

2018 年度，公司对生产商客户销售均价为 8,037.19 元/吨，略低于贸易商客
户 8,125.35 元/吨。

差异的主要原因系生产商在 2018 年 1-3 月市场价格平稳时较多下达订单，
一定程度上拉低了生产商客户全年的销售均价，具体情况如下：

按订单时点区分，在 2018 年 3 月及以前市场价格较低时，生产商客户当期
销量占自身全年的销量比例为 41.19%，高于同期订单的贸易商客户当期销量占
自身全年的销量比例 32.97%。

同时，在 2018 年 4-10 月市场价格较高时，生产商客户当期销量占自身全年
的销量比例为 49.77%，低于同期订单的贸易商当期销量占自身全年的销量比例
56.08%。

单位：万吨、万元、元/吨

生产商						
订单时点	市场价格表现	销售数量	数量占比	销售金额	金额占比	销售均价
2018 年 3 月及以前	相对平稳	52.66	41.19%	389,501.43	37.90%	7,395.96
2018 年 4-10 月	快速上涨后略有回落	63.64	49.77%	550,837.44	53.60%	8,655.69
2018 年 11-12 月	持续下降	11.55	9.04%	87,266.24	8.49%	7,553.29

合计		127.86	100.00%	1,027,605.11	100.00%	8,037.19
贸易商						
订单时点	市场价格表现	销售数量	数量占比	销售金额	金额占比	销售均价
2018 年 3 月及以前	相对平稳	10.80	32.97%	79,963.62	30.03%	7,402.13
2018 年 4-10 月	快速上涨后略有回落	18.38	56.08%	159,235.39	59.81%	8,665.33
2018 年 11-12 月	持续下降	3.59	10.95%	27,053.95	10.16%	7,537.49
合计		32.77	100.00%	266,252.97	100.00%	8,125.35

综上，2018 年生产商客户销售均价为 8,037.19 元/吨，略低于贸易商客户 8,125.35 元/吨，具有合理性。

【会计机构核查意见】

一、核查程序

1、查阅发行人报告期内的财务报表和销售明细表，对发行人销售、财务部门员工进行访谈，了解发行人 2020 年第一季度主要经营、财务数据变动的原因；查阅同行业上市公司定期报告及公开披露信息，了解同行业上市公司 2020 年第一季度主要经营、财务数据及其变动原因；

2、查阅发行人招股说明书，核查发行人产品的表述方式；

3、查阅发行人报告期内 5 类细分产品的销售明细表，对发行人销售、财务部门员工进行访谈，了解发行人报告期内 5 类细分产品的收入、销量、单价波动的原因；查阅 CCF 网站、Wind 资讯等行业资讯网站、数据库，查阅行业研究报告，取得报告期内聚酯瓶片市场价格数据，了解报告期内聚酯瓶片需求变化、价格波动的具体情况；

4、查阅发行人与可口可乐、农夫山泉、娃哈哈等客户签署的销售合同，核查销售合同中关于折扣返利的相关约定。对发行人销售、财务部门员工进行访谈，了解发行人和客户实行折扣返利的具体模式和会计处理方式。查阅《企业会计准则第 14 号》《企业会计准则及应用指南》的相关规定；

5、对发行人报告期内主要贸易商客户履行了走访、函证核查程序，查阅了发行人报告期各期前 20 名贸易商客户的公开工商信息，对发行人报告期各期前

五名贸易商客户的销售流程进行了穿行测试；

6、对发行人销售部门员工进行访谈，了解发行人对生产商客户和贸易商客户的定价策略；查阅发行人 2018 年度收入明细表，了解不同类别客户订单时点和销售单价情况。

二、核查意见

1、2020 年第一季度发行人营业收入、销量、净利润同比下降，主要原因包括新冠肺炎疫情影响产品销量，以及聚酯瓶片价格周期性波动导致销售均价下降。

2、2020 年第一季度，发行人与同行业上市公司业绩差异的原因主要是业务结构、内外销结构存在差异，以及同行业上市公司新投产项目拉动业绩。

3、发行人已在招股说明书及问询回复材料中调整细分产品名称的表述方式。

4、发行人 5 类聚酯瓶片收入波动主要受到销量因素和价格因素共同影响。其中，销量主要受市场需求、客户订单、生产排期等因素影响，价格主要受到产品类型、原材料价格波动、运输费用等因素影响。经核查，发行人报告期内 5 类产品收入波动情况，具有合理性。

5、公司与客户在销售合同对优惠政策予以约定。公司报告期内的销售折扣金额很小，对公司报告期内经营业绩不构成重大影响。公司根据向客户实际销售的情况，达到相应价格折扣条件的，计算相应折扣金额，相应抵减主营业务收入，符合企业会计准则的相关规定。

6、贸易商在化工大宗产品领域较为普遍，向贸易商销售产品通常为买断式交易。贸易商客户与生产商客户均是公司直接客户，不存在实质差异，符合公司实际情况和行业特征。经核查，报告期内发行人贸易商客户收入真实、准确。

7、2018 年度，公司生产商客户销售单价略低于贸易商客户，主要因为客户订单时点与交货时点存在执行周期差异，具有合理性。

2. 关于境外销售

首轮问询回复显示，部分年度发行人主要境外客户间的销售毛利率差异较大。报告期内，日本、印度、南非等国家对我国实施聚酯产品反倾销政策或启动反倾销调查。

请发行人：

(1) 结合主要境外客户基本情况、合作背景及销售方式等，补充披露报告期内同一年度不同境外客户间销售毛利率差异较大的原因及合理性，分析 Samyang Corporation、TRICON DRY CHEMICALS, LLC 等客户销售毛利率较低以及可口可乐、NESTLE 集团等客户销售毛利率较高的原因及合理性。

(2) 结合发行人目前主要出口国销售规模、历史上反倾销政策出台前后出口国销售差异情况等，对未来主要出口国可能实施反倾销政策的相关事项进行充分的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合主要境外客户基本情况、合作背景及销售方式等，补充披露报告期内同一年度不同境外客户间销售毛利率差异较大的原因及合理性，分析 Samyang Corporation、TRICON DRY CHEMICALS, LLC 等客户销售毛利率较低以及可口可乐、NESTLE 集团等客户销售毛利率较高的原因及合理性。

1) 境外销售前五大客户情况

报告期内，公司境外销售主要客户主要为下游食品饮料厂商以及化工原料贸易商，前五大客户情况如下：

单位：万元

2020 年 1-9 月					
序号	客户名称	开始合作时间	销售金额	销售比例	毛利率
1	TRICON DRY CHEMICALS, LLC	2012 年	19,419.68	12.92%	10.78%
2	Samyang Corporation	2015 年	17,156.66	11.41%	6.54%
3	PAARANG CO., LTD	2012 年	12,281.60	8.17%	12.49%

4	COCA 及其境外关联方	2014 年	11,484.99	7.64%	24.38%
5	Czarnikow Group Limited	2018 年	10,176.63	6.77%	16.49%
合计		-	70,519.54	46.90%	-

2019 年度

序号	客户名称	开始合作时间	销售金额	销售比例	毛利率
1	Samyang Corporation	2015 年	35,787.55	2.89%	3.47%
2	COCA 及其境外关联方	2014 年	31,719.82	2.56%	21.01%
3	TRICON DRY CHEMICALS, LLC	2012 年	28,914.08	2.33%	6.74%
4	NESTLE 集团	2012 年	24,509.20	1.98%	20.79%
5	RETAL 集团	2013 年	14,445.41	1.17%	11.66%
合计		-	135,376.07	10.93%	-

2018 年度

序号	客户名称	开始合作时间	销售金额	销售比例	毛利率
1	TRICON DRY CHEMICALS, LLC	2012 年	37,410.46	2.58%	7.09%
2	Samyang Corporation	2015 年	27,572.57	1.90%	6.86%
3	SGT 集团	2015 年	24,713.73	1.71%	10.75%
4	PAARANG CO., LTD	2012 年	22,237.90	1.54%	10.59%
5	NESTLE 集团	2012 年	21,316.23	1.47%	11.37%
合计		-	133,250.89	9.20%	-

2017 年度

序号	客户名称	开始合作时间	销售金额	销售比例	毛利率
1	TOYOTA	2009 年	56,933.13	4.56%	7.99%
2	Samyang Corporation	2015 年	20,544.32	1.65%	5.53%
3	TRICON DRY CHEMICALS, LLC	2012 年	18,885.59	1.51%	4.69%
4	伊藤忠商事株式会社	2009 年	17,298.77	1.39%	6.23%
5	NESTLE 集团	2012 年	15,445.06	1.24%	6.90%
合计		-	129,106.87	10.34%	-

A、收入变动情况

从收入的情况来看，报告期内公司境外前五大客户的销售占比较为稳定，占

公司聚酯瓶片收入约 10%，整体变动较小。2018 年，受日本反倾销的影响，TOYOTA 及伊藤忠商事株式会社の采购量大幅下滑，但公司也同步开拓了其他境外市场及客户。

B、同一年度不同境外客户毛利率变动情况分析

公司与客户根据签订订单时的原材料及聚酯瓶片价格的市场价格确定合同出厂价。由于单个客户毛利率受其订单签订时点与产品交付时点间原材料价格波动的影响，以及不同客户订单签订时点与产品交付时点的长短要求的差异。从而导致单个客户的毛利率波动在不同期间，及同一期间不同客户之间存在一定差异。

a、主要客户情况的说明

对于毛利率差异较大的境外客户的情况说明如下：

客户名称	类型	主要地区	备注
Samyang Corporation	生产商客户	韩国	主要在当月及次月完成交货，相较其他生产商交货周期短
TRICON DRY CHEMICALS, LLC	贸易商客户	非洲、南美洲、东南亚等地	其订单订货与交货时间整体相对生产商要短
COCA 及其境外关联方	生产商客户	巴基斯坦、哈萨克斯坦等地	-
NESTLE 集团	生产商客户	欧洲及北非	-

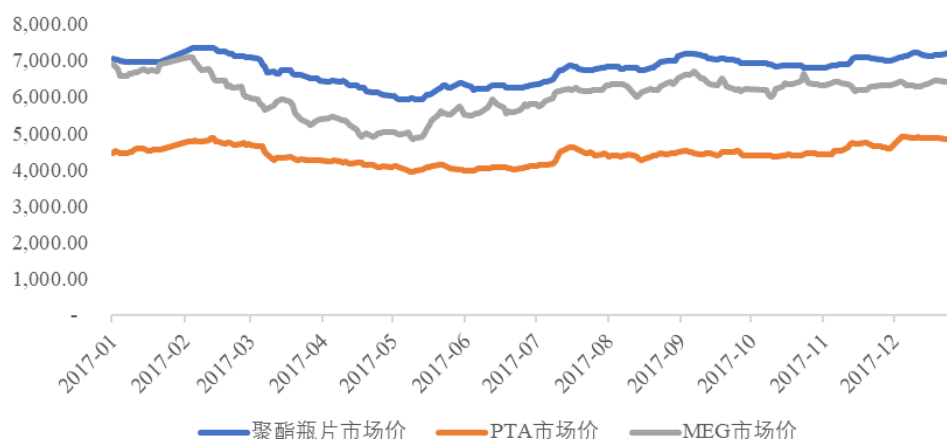
公司与上述客户均以直销的方式进行销售。

b、报告期各期客户毛利率差异情况的说明

①2017 年

2017 年外销前 5 大客户的毛利率整体较为平均，其中 TRICON DRY CHEMICALS, LLC 的毛利率相对较低，为 4.69%。主要原因是 2017 年下半年原材料价格上涨，而该客户为贸易商客户，其订单执行期相对短。该客户 2017 年 7-12 月的销量占其全年销量 52.97%，由于原材料价格上涨，该客户 7-12 月的毛利率为 2.51%，拉低了全年的整体毛利率水平。

2017 年聚酯瓶片及原材料的市场价格情况如下：



数据来源：Wind 资讯

②2018 年

2018 年主要客户 Samyang Corporation 及 TRICON DRY CHEMICALS, LLC 的毛利率相对低于其他主要客户，分别为 6.86%及 7.09%。

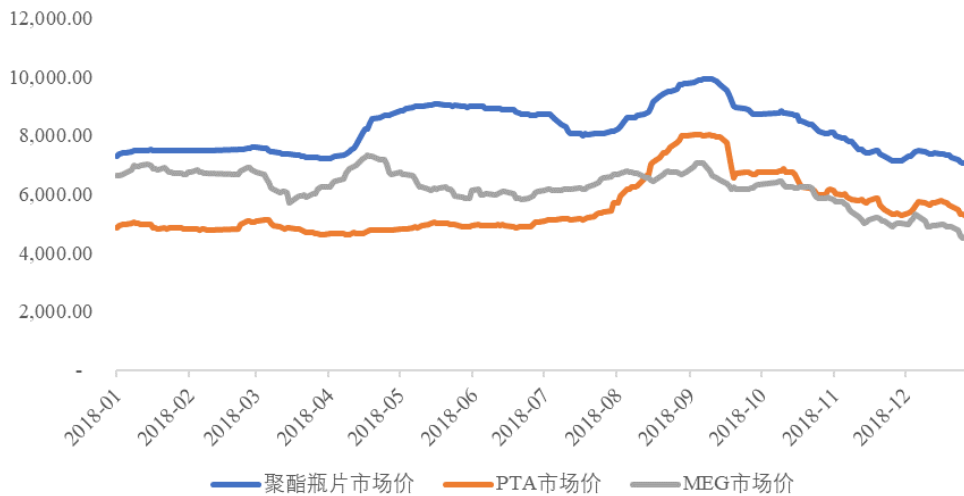
从相应客户的平均售价及成本来看，当年前五大客户的平均成本相差不大，但 Samyang Corporation 及 TRICON DRY CHEMICALS, LLC 的平均售价较低。具体情况如下：

单位：元/吨

客户	平均售价	平均成本	毛利率
TRICON DRY CHEMICALS, LLC	8,126.70	7,550.90	7.09%
Samyang Corporation	8,122.10	7,564.66	6.86%
SGT 集团	8,364.49	7,465.06	10.75%
PAARANG CO., LTD	8,458.69	7,562.90	10.59%
NESTLE 集团	8,697.66	7,708.34	11.37%

主要原因是 2018 年 4 季度聚酯瓶片及原材料市场价格下降较快，Samyang Corporation 及 TRICON DRY CHEMICALS, LLC 在当年执行的 2018 年 4 季度的订单销量比例分别为 35.16%及 33.31%。由于上述客户订单执行周期短，其订单销售价格与当期市场价格更为贴近，整体销售价格相对低；同时公司为保障安全库存，其原有备货的原材料价格相对较高导致该期间生产成本未相应大幅降低，因此该期间毛利率较低，拉低了该等客户的整体毛利率水平。

2018 年聚酯瓶片及原材料的市场价格情况如下：



数据来源：Wind 资讯

③2019 年

2019 年 COCA 及其境外关联方与 NESTLE 集团毛利率较高，分别为 21.01% 和 20.79%，而同年 Samyang Corporation 毛利率则为 3.47%，具体原因分析如下：

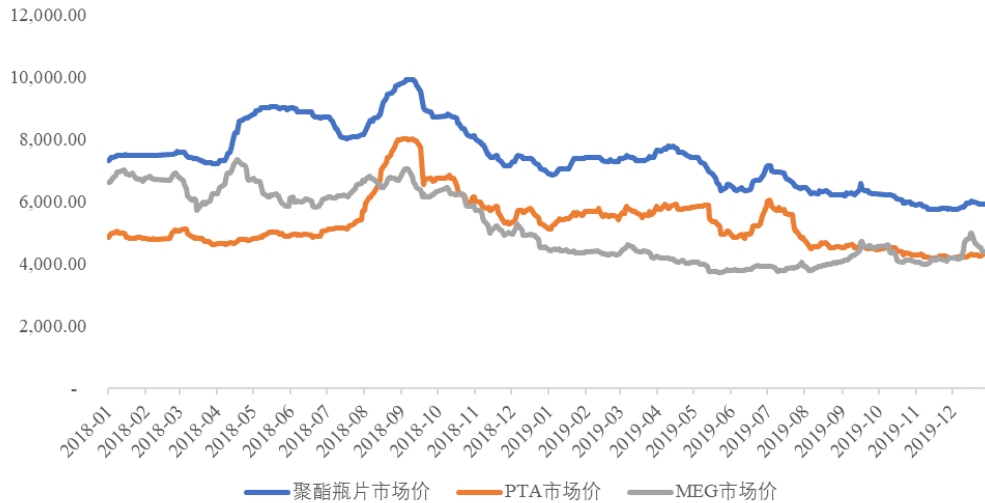
COCA 及其境外关联方与 NESTLE 集团在 2019 年执行的订单其中分别有 82% 及 94% 是在 2018 年签订，2018 年聚酯瓶片市场价格整体较高，因此前述客户的订单单价较高。具体比较如下：

单位：元/吨

客户	平均售价	平均成本	毛利率
Samyang Corporation	6,727.00	6,493.86	3.47%
COCA 及其境外关联方	8,407.06	6,641.00	21.01%
TRICON DRY CHEMICALS, LLC	7,010.99	6,538.18	6.74%
NESTLE 集团	8,642.78	6,845.77	20.79%
RETAL 集团	7,311.91	6,459.54	11.66%

而 2019 年聚酯瓶片及相应原材料的价格整体为下降的趋势，从而导致 COCA 及其境外关联方与 NESTLE 集团的实际成本与其签订订单时的成本相比较低，从而前述客户的毛利率较高。

2018-2019 年聚酯瓶片及原材料的市场价格情况如下：



数据来源：Wind 资讯

2019 年 Samyang Corporation 毛利率较低，主要是 2019 年下半年聚酯瓶片的市场相对低迷，聚酯瓶片的市场价格持续下降，聚酯瓶片产品与原材料的价差也有所减少受前述因素影响较大。该客户在 2019 年下半年的订单占比为 44.18%从而导致该客户全年毛利率偏低。

④2020 年 1-9 月

2020 年 1-9 月，公司外销前五大客户中 COCA 及其境外关联方的毛利率为 24.38%，较其他外销客户高，而 Samyang Corporation 的毛利率为 6.54%，较其他客户低。

其中，COCA 及其境外关联方的毛利率较高，主要是 2020 年 1-9 月公司所执行该客户的订单约 85%在 2019 年 10 月签订，当时聚酯瓶片的市场价格较高，从而该客户的订单价格较高。2020 年 2 月原材料的价格下降幅度较大，导致该客户实际成本与其签订订单时的成本相比较低，从而该客户的毛利率较高。

而 Samyang Corporation 的订单交付时间较短，2020 年聚酯瓶片的价格持续下跌，该客户的订单价格也持续下降，从而导致该客户整体的毛利率水平。

二、结合发行人目前主要出口国销售规模、历史上反倾销政策出台前后出口国销售差异情况等，对未来主要出口国可能实施反倾销政策的相关事项进行充分的风险提示。

(一) 公司外销出口国较为分散，对单一出口国不构成依赖

报告期内，公司聚酯瓶片外销前五大出口国销售情况如下：

单位：万吨、万元

2020 年 1-9 月					
序号	国家	销售数量	占外销销量占比	销售收入	占外销收入占比
1	哈萨克斯坦	3.05	11.55%	19,035.39	12.66%
2	韩国	3.42	12.97%	17,233.51	11.46%
3	智利	1.66	6.31%	9,196.76	6.12%
4	阿尔及利亚	1.61	6.11%	9,074.37	6.04%
5	加纳	1.57	5.96%	8,888.79	5.91%
合计		11.31	42.90%	63,428.82	42.19%
2019 年度					
序号	国家	销售数量	占外销销量占比	销售收入	占外销收入占比
1	韩国	5.33	11.77%	35,875.31	10.71%
2	哈萨克斯坦	3.42	7.56%	26,898.19	8.03%
3	阿尔及利亚	3.15	6.96%	23,365.15	6.98%
4	印度	2.98	6.58%	20,484.00	6.12%
5	尼日利亚	1.87	4.14%	15,020.71	4.48%
合计		16.76	37.00%	121,643.36	36.32%
2018 年度					
序号	国家	销售数量	占外销销量占比	销售收入	占外销收入占比
1	阿尔及利亚	4.28	8.72%	36,454.53	8.97%
2	韩国	3.63	7.39%	29,397.37	7.24%
3	哈萨克斯坦	2.92	5.96%	23,761.43	5.85%
4	尼日利亚	2.57	5.24%	22,159.35	5.45%
5	秘鲁	2.44	4.98%	19,430.03	4.78%
合计		15.84	32.29%	131,202.71	32.29%
2017 年度					
序号	国家	销售数量	占外销销量占比	销售收入	占外销收入占比
1	日本	13.37	29.53%	89,383.85	29.06%
2	韩国	3.23	7.14%	21,568.83	7.01%
3	尼日利亚	1.89	4.17%	13,036.66	4.24%
4	智利	1.73	3.81%	11,886.63	3.87%

5	菲律宾	1.85	4.09%	11,750.72	3.82%
合计		22.07	48.74%	147,626.68	48.00%

日本和中国邻近，中国聚酯瓶片产品出口日本具有价格和运费上的优势，因此日本系公司 2017 年度聚酯瓶片外销第一大出口国。但日本从 2017 年 9 月开始宣布对中国产聚酯瓶片产品实施反倾销政策。2018 年度以来，日本不再为公司聚酯瓶片外销前五大出口国。

除日本外销收入于 2017 年度占比较高外，报告期内，公司聚酯瓶片外销前五大出口国销售情况较为分散，公司聚酯瓶片外销前五大出口国收入占比小于 50%，公司不存在对单一出口国构成依赖的情形。

（二）报告期内，境外国家实行反倾销政策后，公司对相关国家出口聚酯瓶片收入下降明显

报告期内，公司涉及反倾销主要出口国主要包括日本、南非及印度。上述国家实施反倾销政策后，公司对日本、南非出口聚酯瓶片收入分别下降 99.66%、80.88%，下降幅度显著。

单位：万元

国家	反倾销时间	反倾销政策 实施前当年收入		反倾销政策 实施后次年收入		变动幅度
		金额	占比	金额	占比	
日本	2017 年	89,383.85	7.16%	306.56	0.02%	-99.66%
南非	2018 年	17,913.78	1.24%	3,425.32	0.28%	-80.88%
印度	2019 年	20,484.00	1.65%	3,950.73（注）	0.37%	-

注：反倾销政策实施后公司向印度出口的次年收入系 2020 年前三季度数据。

（三）《招股说明书》中补充披露未来主要出口国可能实施反倾销政策风险提示

公司在《招股说明书》之“重大事项提示”之“（三）进出口政策及国际贸易环境变化风险”以及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（三）进出口政策及国际贸易环境变化风险”补充披露如下：

公司聚酯瓶片外销前五大出口国销售情况较为分散，公司聚酯瓶片外销前五

大出口国收入占比小于 50%，公司不存在对单一出口国构成依赖的情形。

报告期内，公司涉及反倾销主要出口国主要包括日本、南非及印度。上述国家实施反倾销政策后，公司对日本、南非出口聚酯瓶片收入分别下降 99.66%、80.88%，下降幅度显著。

单位：万元

国家	反倾销时间	反倾销政策 实施前当年收入		反倾销政策 实施后次年收入		变动幅度
		金额	占比	金额	占比	
日本	2017 年	89,383.85	7.16%	306.56	0.02%	-99.66%
南非	2018 年	17,913.78	1.24%	3,425.32	0.28%	-80.88%
印度	2019 年	20,484.00	1.65%	3,950.73（注）	0.37%	-

注：反倾销政策实施后公司向印度出口的次年收入系 2020 年前三季度数据。

如果未来出现多个主要出口国实施反倾销、反补贴、技术壁垒等政策对我国聚酯瓶片产品出口设置障碍，可能对公司产品出口造成重大不利影响。

【会计机构核查意见】

一、核查程序

- 1、取得并查阅了发行人主要客户的订单明细及销售明细表，分析具体客户的在报告期内的订单签订时点与销售时点的分布区间；
- 2、查阅第三方公告的报告期内聚酯瓶片及 PTA 市场价格的统计表；
- 3、查阅发行人报告期内收入明细表，了解主要出口国的销售情况；
- 4、查阅聚酯瓶片行业研究报告，了解整理近年来境外国家或地区对中国关于聚酯瓶片的反倾销政策；
- 5、对发行人销售、财务部门的员工进行访谈，了解近年来反倾销政策对发行人境外销售及财务数据的影响情况。

二、核查意见

- 1、在同一年度部分外销客户的毛利率与其他外销客户存在一定差异，这主要是单个客户毛利率受其订单签订时点与产品交付时点间原材料价格波动的影

响，以及不同客户订单签订时点与产品交付时点的长短要求的差异。从而导致单个客户的毛利率波动在不同期间，及同一期间不同客户之间存在一定差异。

2、Samyang Corporation 及 TRICON DRY CHEMICALS, LLC 的毛利率较低，主要是受其交货周期较短，公司原有备货的原材料价格相对较高，以及 2019 年下半年聚酯瓶片产品与原材料的价差也有所减少等因素影响。上述客户的毛利率较低具有合理性。

3、2019 年 COCA 及其境外关联方与 NESTLE 集团毛利率较高，主要是前述客户当年执行的订单主要在 2018 年签订，2018 年聚酯瓶片市场价格整体较高，而 2019 年聚酯瓶片及相应原材料的价格整体为下降的趋势，从而导致前述客户的毛利率较高。

4、报告期内公司涉及反倾销的主要出口国为日本、南非及印度，该等国家实行反倾销后，公司对相关国家出口聚酯瓶片收入下降明显。如果未来出现多个主要出口国实施反倾销、反补贴、技术壁垒等政策对我国聚酯瓶片产品出口设置障碍，可能对公司产品出口造成重大不利影响。公司已就前述事项做补充风险提示。

3. 关于采购

首轮问询回复显示，2019 年度和 2020 年 1-3 月，发行人通过子公司化工国际采购进口 PTA 的数量较前两年明显下降，主要原因之一为国内聚酯瓶片出口退税率的变化。

请发行人：

（1）结合进口及国产 PTA 的价格情况、进口 PTA 加工后再出口或内销时的“免、抵、退”税相关政策，进一步说明退税率和增值税率变化对采购不同来源 PTA 的影响。

（2）补充披露报告期内除通过化学控股采购外，是否存在其他外协采购、委托加工的情形，如有，请披露相关情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

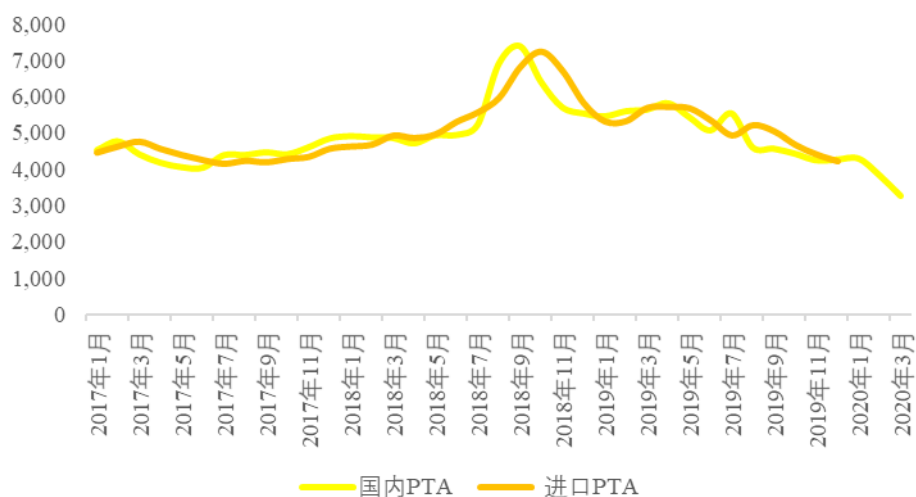
【回复】

一、结合进口及国产 PTA 的价格情况、进口 PTA 加工后再出口或内销时的“免、抵、退”税相关政策，进一步说明退税率和增值税率变化对采购不同来源 PTA 的影响。

（一）国产及进口 PTA 不含税价格相近，公司主要考虑实际含税采购成本决定 PTA 的采购来源

PTA 属于化工大宗原料，市场价格公开透明。国产 PTA 和进口 PTA 不含税价格相近，一般情况下不存在显著价差。因此，公司主要考虑实际含税采购成本决定 PTA 的采购来源。

报告期内，国产 PTA 和进口 PTA 的市场月度平均价格如下：



数据来源：Wind 资讯。

（二）公司出口聚酯瓶片的 PTA 采购主要考虑出口退税率或增值税率的影响

根据《财政部、国家税务总局关于进一步推进出口货物实行“免、抵、退”税办法的通知》（财税〔2002〕7号），生产企业出口自产货物，可执行“免、抵、退”税管理办法。

报告期内，我国聚酯瓶片出口退税率和 PTA 增值税税率政策如下：

时间	聚酯瓶片 出口退税率	PTA 增值税税率	税率比较
2017 年 1 月 -2018 年 11 月	13%	17%或 16%	出口退税率 < 增值税税率
2018 年 11 月 -2020 年 9 月	16%或 13%	16%或 13%	出口退税率 = 增值税税率

1、出口退税率小于增值税税率时，公司一般采购进口 PTA 作为出口聚酯瓶片的原材料

2017 年 1 月至 2018 年 11 月，我国聚酯瓶片出口退税率为 13%，国产 PTA 增值税税率为 17%或 16%，出口退税率小于增值税税率。若公司采购国产 PTA 作为出口聚酯瓶片的原材料，则公司需承担 4%或 3%的差额税金成本。

下面以公司采购不含税价 1,000 万元的 PTA 为例，具体如下：

A、若公司采购不含税价 1,000 万元进口 PTA 用于生产出口聚酯瓶片。因为公司采购的进口 PTA 可执行保税加工政策，无需为入境环节缴税，所以公司实际仅需承担 1,000 万元采购成本。

B、若公司采购不含税价 1,000 万元国产 PTA 用于生产出口聚酯瓶片，根据“免、抵、退”税管理办法，公司采购时需支付含税价 1,170 万元（或 1,160 万元），在货物出口后可获得 130 万元的出口退税额。因此，公司实际需承担 1,040 万元（或 1,030 万元）采购成本。

综上，出口退税率小于增值税税率时，公司采购进口 PTA 实际成本更低，公司一般采购进口 PTA 作为出口聚酯瓶片的原材料。

2、出口退税率等于增值税税率时，公司一般采购国产 PTA 作为出口聚酯瓶片的原材料

2018 年 11 月至 2020 年 9 月，我国聚酯瓶片出口退税率等于同期 PTA 增值税税率。假设公司同样采购不含税价 1,000 万元的 PTA，无论采购进口 PTA 执行进口保税加工政策，或是采购国产 PTA 执行“免、抵、退”税政策（增值税进项税额=出口退税额），公司实际需承担的采购成本均为 1,000 万元，两者不存在差异。

鉴于公司在采购国产 PTA 方面拥有更稳定的合格供应商渠道，加之随着我国国产 PTA 供应能力不断提升，因此，当出口退税率等于增值税税率时，公司一般采购国产 PTA 作为出口聚酯瓶片的原材料。

（三）公司内销聚酯瓶片主要采购国产 PTA

根据增值税税收政策，采购国产 PTA 的增值税进项税额可用于内销聚酯瓶片时增值税销项税额的抵扣。加之公司在采购国产 PTA 方面拥有更稳定的合格供应商渠道。因此，公司主要采购国产 PTA 作为内销聚酯瓶片的原材料来源。

二、补充披露报告期内除通过化学控股采购外，是否存在其他外协采购、委托加工的情形，如有，请披露相关情况。

除 2017 年度和 2018 年度公司通过化学控股进行境外采购外，报告期内公司不存在其他委托采购、外协采购、委托加工的情形。

【会计机构核查意见】

一、核查程序

- 1、取得发行人报告期原材料采购明细表，查阅发行人报告期内供应商名称、采购内容。
- 2、与发行人采购、财务部门员工进行访谈，了解发行人报告期内采购国产或进口 PTA 的原因。
- 3、查阅我国关于“免、抵、退”税相关法规及政策。
- 4、与发行人采购、财务部门员工进行访谈，了解发行人报告期内除了通过化学控股采购外，是否存在其他外协采购、委托加工的情形。

二、核查意见

- 1、国产及进口 PTA 不含税价格相近，公司主要考虑实际含税采购成本决定 PTA 的采购来源。
- 2、出口退税率小于增值税税率时，公司一般采购进口 PTA 作为出口聚酯瓶片的原材料。出口退税率等于增值税税率时，公司一般采购国产 PTA 作为出口

聚酯瓶片的原材料。

3、公司内销聚酯瓶片主要采购国产 PTA。

4、报告期内，公司除通过化学控股采购外，不存在其他外协采购、委托加工的情形。

4. 关于毛利率

首轮问询回复显示：

（1）剔除运输费用后，2018 年外销相对内销毛利率低，主要是 2018 年行业内出现聚酯瓶片价格单边上涨的情况，内销客户由于合同签订时间与交货时间较外销客户短，内销的高毛利订单主要体现在 2018 年当年，而外销较多高毛利订单体现在 2019 年年初。

（2）部分年度发行人主要客户间的销售毛利率差异较大。

请发行人：

（1）结合剔除运输费用后 2018-2019 年内外销毛利率的差异情况以及内外销客户交货周期，说明“内销的高毛利订单主要体现在 2018 年当年，而外销较多高毛利订单体现在 2019 年年初”的合理性。

（2）补充披露发行人 2018 年对可口可乐集团、2020 年 1-3 月对顶津集团销售毛利率较低的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合剔除运输费用后 2018-2019 年内外销毛利率的差异情况以及内外销客户交货周期，说明“内销的高毛利订单主要体现在 2018 年当年，而外销较多高毛利订单体现在 2019 年年初”的合理性

公司产品的售价包含了运费价格，由于外销的运输费用较高，外销产品的售价也较内销高，因此导致外销毛利率较高。在内销及外销收入剔除运输费用后，

内销与外销的毛利率基本相当，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
内销	71,395.73	12.57%	46,127.27	5.81%	69,833.90	7.87%	29,530.98	3.60%
外销	11,416.89	8.22%	19,901.53	5.94%	20,865.82	5.14%	12,396.50	4.03%

2018 年由于海外部分大型聚酯瓶片厂商停产，欧洲、南非等地出现较大的供应缺口，具有不确定性，部分境外客户为了保障自身未来的持续生产，从而在当年提前锁定未来订单，从而导致外销客户的交货周期有所延长，部分 2018 年签订的订单也延伸至 2019 年执行。

以 2019 年外销的主要客户 NESTLE 集团及 COCA 及其境外关联方为例，前述客户在 2019 年执行的订单中分别有 82%及 94%是在 2018 年签订。从结果上看，2019 年 1 季度，公司外销销量合计 14.83 万吨，较 2018 年增长 27.60%。

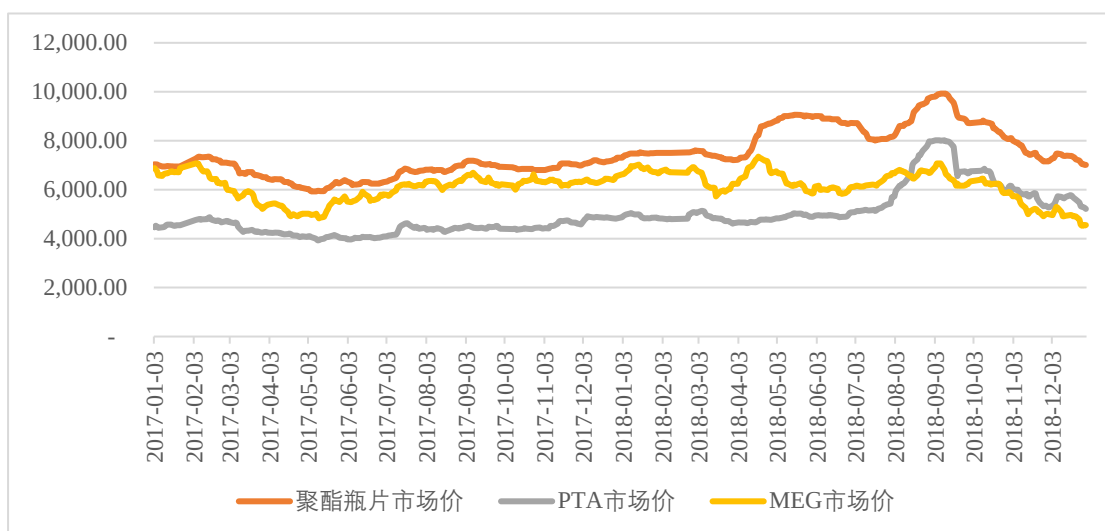
综上所述，2018 年公司外销客户受海外部分大型聚酯瓶片厂商停产的影响，，交货周期有所延长。从而导致当年外销较多高毛利订单体现在 2019 年年初，具有合理性。

二、补充披露发行人 2018 年对可口可乐集团、2020 年 1-3 月对顶津集团销售毛利率较低的原因

（一）发行人 2018 年对可口可乐集团销售毛利率较低的原因

2018 年公司对可口可乐集团的饮用水瓶聚酯瓶片的毛利率为 6.37%，较其他客户低，其主要原因为客户订单签订时与实际交付期间原材料价格变动导致：

2017 年-2018 年聚酯瓶片及相应原材料的市场价格情况如下：



2018 年聚酯瓶片的平均市场价格较高，约 8,200 元/吨。但该客户当年执行的订单中约 40%是在 2017 年 9 月-12 月签订，当时聚酯瓶片的市场价格基本在 7,200 元/吨以下，从而拉低了公司对该客户全年的平均销售单价。

同时，由于 2018 年原材料价格上涨，实际交付产品的生产成本也较高，从而导致该客户的毛利率较低。

（二）2020 年 1-3 月对顶津集团销售毛利率较低的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利、毛利率变动情况及原因分析”补充披露如下：

2020 年 1-3 月，公司向顶津集团销售的饮用水瓶聚酯瓶片的毛利率为 3.39%，较其他客户低，具体原因如下：

2020 年 1-3 月公司向顶津集团销售的饮用水瓶聚酯瓶片共 1.5 万吨，其中有 1.4 万吨是在 2019 年 11 月的订单，2019 年 11 月是 2019 年全年市场价格的低点，当时的订单价格约 5,780 左右，销售价格处于较低水平。

由于通常年末年初为行业淡季，公司年末的库存商品较多。公司向顶津集团销售的产品主要为 2020 年 2 月之前生产的库存商品，而在此之前生产的产品成本相对较高（受疫情影响，原材料市场价格是在 2020 年 2 月中旬才开始下滑）。

综上，由于 2020 年 1-3 月的顶津集团上述产品销售价格相对较低，且生产成本未受到后续原材料下跌影响，导致其毛利率整体较低。

【会计机构核查意见】

一、核查程序

1、取得发行人按内外销划分的收入与成本明细表，分析发行人内外销的毛利率差异；

2、取得并查阅了发行人主要客户的订单明细及销售明细表，分析具体客户的在报告期内的订单签订时点与销售时点的分布区间；

3、查阅第三方公告的报告期内聚酯瓶片及 PTA 市场价格的统计表；

二、核查意见

1、2018 年公司外销客户受海外部分大型聚酯瓶片厂商停产的影响，，交货周期有所延长。从而导致当年外销较多高毛利订单体现在 2019 年年初，具有合理性。

2、2018 年公司对可口可乐集团的饮用水瓶聚酯瓶片的毛利率较其他客户低，主要是可口可乐集团在 2018 年执行的订单较多在 2017 年 4 季度产品市场价格较低的区间签订，从而导致公司当年向该客户销售的平均单价较低，从而拉低了该客户当年的整体毛利率水平；

3、2020 年 1-3 月，公司向顶津集团销售的饮用水瓶聚酯瓶片的毛利率较低，主要是顶津集团在 2020 年 1-3 月所执行的订单签订时间主要集中在 11 月份，相应聚酯瓶片的市场价格较低，而公司 2019 年末库存商品数量较大，且聚酯瓶片瓶片及相应原材料的市场价格是在 2 月中旬才开始下滑，从而导致该客户的产品成本偏高所致。

5. 关于关联交易

首轮问询回复显示：

（1）为解决与控股股东的潜在同业竞争，公司将其持有的化工仓储 96.91% 股权转让给化学材料，化工仓储股东全部权益评估价值为 350,713,747.71 元。该笔交易为权益性交易，差额计入资本公积，未对损益产生直接影响。

(2) 2020 年 5 月 29 日，化学材料通过在上海联合产权交易所公开挂牌转让的方式，将所持有化工仓储 56.91%的股权受让给非关联方上市公司广东宏川智慧物流股份有限公司的全资子公司太仓阳鸿石化有限公司，交易价格为 24,699.00 万元。化工仓储两次股权转让的整体估值存在较大差异，这主要是两次股权交易的目的存在较大差别。

(3) 报告期内，发行人收购了化工国际 100%股权及珠海华润材料 42%股权。

(4) 碧辟中国与公司签署的《战略合作协议》，协议约定在符合相关审核政策要求的交易必要性及公允性前提和公平性的条件下，碧辟（包括碧辟在内的碧辟集团）享有对公司及其关联方现有和未来增加的 PTA（精对苯二甲酸）需求的优先供应权等内容。

请发行人：

(1) 结合《企业会计准则》相关规定及转让化工仓储 96.91%股权的具体情况，说明将本次交易认定为权益性交易的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 结合化工仓储股权的两次交易情况及评估情况，进一步披露两次交易价格差异较大的原因及合理性，两次交易是否均已履行必要的审批程序，公司不直接通过交易所公开挂牌转让相关股权的原因。

(3) 说明公司出售化工仓储 96.91%股权及购买化工国际 100%股权的具体会计处理情况，列表披露对主要会计科目的影响情况。

(4) 说明相关《战略合作协议》对发行人关联交易的影响，如拟增加相关关联交易，请在招股说明书做相关提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合《企业会计准则》相关规定及转让化工仓储 96.91%股权的具体情况，说明将本次交易认定为权益性交易的原因及合理性，是否符合《企业会计准

则》的规定。

本次交易系依据经评估的公允价格进行作价交易。考虑到：1）本次交易根据评估作价 33,919.27 万元，而化工仓储的净资产为 21,723.29 万元，如将差额确认为投资收益，将对公司当年经营业绩形成较大影响，公司将增加利润总额 12,195.98 万元；2）化学材料是新设的持股平台，与化工仓储没有业务的相关性与协同性，其受让化工仓储目的不是通过持续经营来获取回报，因此没有改善该公司经营的具体措施；3）本次交易主要是为了解决公司与关联方码头及仓储业务同业竞争的问题，不同于通常情况下的商业交易。

参考证监会《关于向控股股东出售子公司相关会计处理的征询函》及证监会会计部所出具《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》的要求，其中解释：如该项交易不能满足商业合理性，则很可能表明其中存在权益性交易，上市公司应将形成的利得计入所有者权益。

出于谨慎考虑，为了避免公司与控股股东上述关联交易形成较大的投资收益。公司对本次交易采用权益性交易进行处理，对交易价格与净资产的差额部分计入资本公积，未对公司当期损益产生直接影响。上述会计处理符合《企业会计准则》谨慎性原则的规定。

二、结合化工仓储股权的两次交易情况及评估情况，进一步披露两次交易价格差异较大的原因及合理性，两次交易是否均已履行必要的审批程序，公司不直接通过交易所公开挂牌转让相关股权的原因。

1、化学材料受让化工仓储后的交易

2020 年 5 月 29 日，化学材料通过在上海联合产权交易所公开挂牌转让的方式，将所持有化工仓储 56.91%的股权转让给非关联方上市公司广东宏川智慧物流股份有限公司的全资子公司太仓阳鸿石化有限公司，交易价格为 24,699.00 万元。

化工仓储两次股权转让的整体估值存在较大差异，这主要是两次股权交易的目的存在较大差别。其主要原因如下：

（1）评估基准日存在差异

化学材料受让化工仓储的交易评估基准日为 2018 年 9 月 30 日，而宏川智慧向化学材料收购化工仓储，宏川智慧所聘请广东中广信资产评估有限公司所出具的评估报告的评估基准日为 2019 年 12 月 31 日。两次交易的时间存在一定的时间跨度，因此导致两次交易的估值情况存在一定差异。

（2）交易目的及评估方法存在差异

2019 年 4 月，化学材料受让化工仓储的交易目的主要是为了解决公司与控股股东之间的同业竞争问题，交易双方依据资产的市场价值进行交易。因此，东洲评估依据相关资产的现有情况进行评估，采用资产基础法的评估结果，化工仓储 100%权益的评估值为 35,071.37 万元。

2019 年 11 月，化学材料通过产权交易所公开挂牌转让化工仓储，并以 2019 年 7 月 31 日为评估基准日重新对化工仓储进行评估，并采用资产基础法的评估结果，化工仓储 100%权益的评估值为 37,928.05 万元。

而宏川智慧作为竞拍方，其并购目的为并购后化工仓储与其自身所持有资产产生的协同效应。因此，宏川智慧另行聘请广东中广信资产评估有限公司采用收益法评估，化工仓储 100%权益的评估值为 44,000.00 万元。

综上所述，化工仓储两次股权交易的评估基准日存在一定时间跨度，且交易目的存在较大差异，相应资产所体现的价值从而存在较大差异。同时考虑到宏川智慧收购化工仓储的股权系在产权交易所公开挂牌进行。因此，化工仓储两次股权交易的整体估值存在较大差异存在商业合理性，两次股权交易的定价也是公允的。

2、两次交易所履行的程序及公司不直接通过交易所公开挂牌转让相关股权的原因

（1）化学材料受让化工仓储

1）公司不直接通过交易所公开挂牌转让相关股权的原因

根据《企业国有资产交易监督管理办法》，同一国家出资企业及其各级控股企业或实际控制企业之间因实施内部重组整合进行产权转让的，经该国家出资企

业审议决策，可以采用非公开协议转让的方式。

因此，为了尽早解决公司所持有化工仓储与公司控股股东形成同业竞争的问题，公司决定由化学材料以非公开协议转让的方式受让化工仓储。上述交易符合《企业国有资产交易监督管理办法》的要求。

2) 已履行的程序

2019 年 1 月，华润集团审批通过了《关于化学材料上市前股权及资本结构优化调整方案的请示》，其中公司为了解决同业竞争剥离化工仓储的方案作为前述方案的部分，取得华润集团的批准；

2019 年 4 月，公司通过股东会决议，同意将其持有的化工仓储 96.91%股权转让给化学材料；

2019 年 4 月，化学材料通过股东决定，同意收购公司所持有化工仓储 96.91%股权；

2019 年 8 月，本次交易涉及评估报告取得中国华润的备案。

本次交易已履行了必要的审批程序。

(2) 宏川智慧向化学材料收购化工仓储

2019 年 11 月，化学控股出具《关于常州华润化工仓储有限公司 56.91%股权转让的批复》，同意化学材料在上海联合产权交易所转让其所持有的化工仓储 56.91%股权；

2019 年 11 月，化学材料通过股东决定，同意将其持有化工仓储 56.91%的股权在上海联合产权交易所进行公开挂牌转让交易；

2019 年 12 月，本次交易涉及评估报告取得中国华润的备案。

2020 年 4 月，宏川智慧召开第二届监事会第二十四次会议，审议通过了收购化工仓储 56.91%股权的有关的议案；

2020 年 5 月，宏川智慧召开 2020 年第三次临时股东大会，审议通过了收购化工仓储 56.91%股权的有关的议案。

本次交易已履行了必要的审批程序。

三、说明公司出售化工仓储 96.91%股权及购买化工国际 100%股权的具体会计处理情况，列表披露对主要会计科目的影响情况

(一) 关于涉及化工仓储及化工国际资产重组的具体会计处理

1、公司出售化工仓储 96.91%股权

公司因处置持有的化工仓储 96.91%的股权从而丧失了控制权，并区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理，具体如下：

(1) 在母公司个别财务报表中

对于处置的化工仓储的 96.91%的股权，由于出售所得价款与处置长期股权投资账面价值相等，直接在收到出售所得价款时结转与所售 96.91%股权相对应的长期股权投资的账面价值。

(2) 在合并财务报表中

按照处置化工仓储 96.91%的股权取得的对价减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的处置收益。考虑到该处置行为的根本目的并非具有商业实质，是为了上市重组调整股权架构。因此，为了避免不具有商业实质的关联交易对公司经营业绩造成较大波动，从而采用权益性交易的处理方式，将相应处置收益列报为“资本公积”。

同时，在编制合并报表时，将化工仓储 2019 年 1-4 月份归属于本公司的损益及现金流量纳入合并。

2、公司购买化工国际 100%股权

公司及化工国际在合并前后均受同一方最终控制且该控制非暂时性的企业合并，因此参考同一控制下企业合并的会计准则处理，同时区别个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理，具体如下：

(1) 在母公司个别财务报表中

同一控制下企业合并形成的长期股权投资，合并方（本公司）以合并日（2019年8月）应享有被合并方（化工国际）账面所有者权益的份额作为形成长期股权投资的初始投资成本，支付的对价与享有被合并方（化工国际）账面所有者权益的份额之间的差额确认“资本公积”；

（2）在合并财务报表中

同一控制下企业合并的基本处理原则是视同合并后形成的报告主体在合并日及以前期间一直存在。

在编制合并财务报表时，将母公司长期股权投资和子公司化工国际所有者权益抵销，但子公司化工国际原由企业集团其他企业控制时的留存收益在合并财务报表中是存在的，所以对于被合并方在企业合并前实现的留存收益（盈余公积和未分配利润之和）中归属于合并方的部分进行恢复，即“借：资本公积 贷：盈余公积、未分配利润”；在编制合并日的合并利润表时，将合并方及被合并方自合并当期期初至合并日实现的净利润，双方在当期发生的交易，应当按照合并财务报表的有关原则进行了抵销；合并日合并现金流量表的编制与合并利润表的编制原则相同。

（二）关于涉及化工仓储及化工国际资产重组对公司主要会计科目的影响

1、出售化工仓储对公司主要会计科目的影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的重大资产重组情况”之“（一）转让所持有化工仓储的股权”补充披露如下：

化工仓储属于重资产公司，相关业务涉及码头、仓储及土地等大额固定资产及无形资产，因此，公司出售化工仓储主要对公司包括固定资产、无形资产在内的会计科目影响较大。

公司在2019年4月将化工仓储出售给化学材料，从而对公司2019年末的财务数据影响较大。因此，以2019年数据对公司处置化工仓储的影响进行测算，具体情况如下：

单位：万元

项目	申报合并数据 ①	因处置化工仓储 形成的影响②	模拟股权未出售的数 据③=①+②	影响占比 ②/③
营业收入	1,238,432.61	9,859.20	1,248,291.81	0.79%
净利润	44,771.60	1,941.34	46,712.94	4.16%
资产总额	497,060.23	100,018.52	597,078.75	16.75%
其中：固定资产	135,798.20	82,323.61	218,121.81	37.74%
无形资产	24,985.07	12,916.15	37,901.21	34.08%
负债总额	236,396.45	76,130.26	312,526.71	24.36%
其中：其他应付款	12,347.32	72,215.45	84,562.77	85.40%
所有者权益总额	260,663.79	23,888.25	284,552.04	8.40%

2、收购化工国际对公司主要会计科目的影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的重大资产重组情况”之“（二）收购化工国际 100%股权”补充披露如下：

公司在 2019 年 8 月完成对化工国际的收购，并采用同一控制下的合并进行会计处理，在报告期初将化工国际视同已纳入合并范围，从而影响公司 2017 年、2018 年及 2019 年的财务数据。

化工国际在 2017 年及 2018 年的自身业务规模较小，对公司的财务数据影响较低，影响比例不超过 5%。

2019 年，化工国际承接了原化工控股的境外采购业务，其自身业务量增长较大，从而对公司应收票据、应付账款等流动资产及流动负债会计科目影响比例分别为 77.67%及 89.54%。

具体测算情况如下：

单位：万元

2019 年：				
项目	申报合并数据 ①	因购买化工国际形 成的影响②	模拟股权未合并的数 据③=①-②	占比 ②/①
营业收入	1,238,432.61	57,854.57	1,180,578.05	4.67%
净利润	44,771.60	2,141.09	42,630.51	4.78%
资产总额	497,060.23	27,735.14	469,325.09	5.58%
其中：应收票据	19,103.02	14,838.11	4,264.90	77.67%
存货	152,977.74	7,534.29	145,443.44	4.93%
负债总额	236,396.45	34,765.07	201,631.38	14.71%

其中：应付账款	37,770.02	33,820.89	3,949.12	89.54%
其他应付款	12,347.32	74.78	12,272.55	0.61%
所有者权益总额	260,663.79	-7,029.93	267,693.72	-2.70%

2018 年

项目	申报合并数据①	增加：因购买化工国际 100% 股权的影响 ②	模拟股权未变化合并 数据③=①-②	占比②/①
营业收入	1,448,138.86	25,897.28	1,422,241.59	1.79%
净利润	51,776.75	-76.54	51,853.29	-0.15%
资产总额	616,676.26	13,169.24	603,507.02	2.14%
其中：应收票据	8,527.86	837.70	7,690.16	9.82%
存货	159,139.41	11,729.05	147,410.36	7.37%
负债总额	408,674.18	10,949.29	397,724.90	2.68%
其中：应付账款	52,722.26	11,939.09	40,783.17	22.65%
其他应付款	138,613.31	-1,250.72	139,864.03	-0.90%
所有者权益总额	208,002.08	2,219.95	205,782.12	1.07%

2017 年

项目	申报合并数据①	增加：因购买化工国际 100% 股权的影响 ②	模拟股权未变化合并 数据③=①-②	占比②/①
营业收入	1,248,145.84	26,931.34	1,221,214.50	2.16%
净利润	22,246.45	976.22	21,270.24	4.39%
资产总额	555,464.30	3,837.45	551,626.85	0.69%
其中：应收票据	20,390.44	1,300.25	19,090.19	6.38%
存货	129,798.00	1,649.60	128,148.40	1.27%
负债总额	311,358.23	-5,646.44	317,004.67	-1.81%
其中：应付账款	63,556.10	1,427.67	62,128.43	2.25%
其他应付款	57,788.38	-7,180.52	64,968.91	-12.43%
所有者权益总额	244,106.06	9,483.89	234,622.17	3.89%

四、说明相关《战略合作协议》对发行人关联交易的影响，如拟增加相关关联交易，请在招股说明书做相关提示

（一）公司与碧辟中国的《战略合作协议》对公司关联交易的影响

公司与碧辟中国所签署的《战略合作协议》，主要是双方就原材料采购及未来如公司往产业链上游延伸后的技术合作授予优先合作的权力。上述协议所涉及条款并非强制性条款，公司将根据自身业务需要与碧辟中国及其关联方开展业务。

公司与碧辟中国及其关联方的业务往来主要为公司向珠海碧辟化工有限公司采购原材料 PTA。

随着公司募集资金投资项目“珠海华润材料年产 50 万吨聚酯三期工程”项目及“珠海华润材料 10 万吨/年 PETG 特种聚酯工程”的投产，公司预计将增加向珠海碧辟化工有限公司采购原材料的数量。未来公司向珠海碧辟化工有限公司增加采购原材料 PTA 的具体数量将根据市场行情，及双方的生产情况决定具体采购量。

（二）BP 集团已宣告将涉及 PTA 的全球范围内的化工业务转让给第三方

根据 BP 集团 2020 年 6 月 29 日的公告，BP 集团将全球范围内的芳烃（包括 PTA 及 PX）、乙酰以及相关化工业务出售给英力士集团。前述交易预计在 2020 年底完成。根据公开披露资料，珠海碧辟化工有限公司也包括在上述交易之中。如上述交易完成，则公司与珠海碧辟之间的交易将不构成关联交易。

公司与珠海碧辟已建立了长期的合作关系，上述 BP 集团与英力士集团的交易完成后，公司与珠海碧辟在保持现有的合作关系的基础，根据双方业务发展的需求进行业务的开拓，上述交易对公司日常经营不构成实质性影响。

【会计机构核查意见】

一、核查程序

1、查阅并复核了公司出售化工仓储 96.91%股权及购买化工国际 100%股权的具体会计处理，并分析主要影响的会计科目；

2、查阅了《企业合并准则补充规定——同一控制下处置子公司的相关会计处理》，及证监会出具的《关于向控股股东出售子公司相关会计处理的征询函》和《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》，并分析公司出售化工仓储是否适用权益性交易的会计处理；

3、取得并查阅了发行人转让化工仓储的股权转让合同及评估报告；

4、取得并查阅化工仓储股权前后两次交易的审批文件；

5、查阅了上市公司广东宏川智慧物流股份有限公司收购化工仓储的公开披露文件，了解了两次转让的背景及目的；

6、与发行人管理层访谈，并了解发行人不直接通过交易所公开挂牌转让相

关股权的原因；

7、查阅了公司与碧辟中国所签署的《战略合作协议》。

二、核查意见

1、公司出于谨慎性原则，为了避免公司通过与关联方无实质商业目的的关联交易所形成的利得对公司经营业绩形成较大影响，参考《企业合并准则补充规定——同一控制下处置子公司的相关会计处理》，及证监会出具的《关于向控股股东出售子公司相关会计处理的征询函》和《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》的要求对出售化工仓储 96.91%股权采用权益性交易符合《企业会计准则》的规定。

2、化工仓储两次股权转让的估值存在差异，主要是评估基准日、评估方法及交易目的存在差异所致，具有合理性；两次交易均已履行了必要的审批程序；公司未直接通过交易所公开挂牌转让化工仓储，主要是为了避免通过产权交易所公开挂牌转让结果的不确定性。进而可以确保公司改制重组的进程，因此决定由化学材料承接化工仓储；

3、为了避免不具有商业实质的关联交易对公司经营业绩造成较大波动，公司出售化工仓储 96.91%股权采用权益性交易的处理方式；公司出售化工仓储主要对公司固定资产、无形资产等资产类会计科目影响较大；

4、公司收购化工国际 100%股权采用了同一控制下的合并，将化工国际视同在报告期初已纳入合并；公司收购化工 100%股权主要对公司应收票据及应付账款等流动资产及负债会计科目影响较大。

5、碧辟中国与公司所签署《战略合作协议》，相应条款并非强制性条款，公司将根据自身业务需要与碧辟中国及其关联方开展业务；随着公司募集资金投资项目的投产，公司预计将增加向珠海碧辟化工有限公司采购原材料的数量。

6、根据 BP 集团的公告，BP 集团已将全球范围内包括 PTA 及 PX 在内的化工业务出售给英力士集团。如上述交易完成，则公司与珠海碧辟之间的交易将不构成关联交易。但上述交易不影响公司与珠海碧辟现有的业务往来，对公司日常经营不构成实质性影响。

6. 关于套期保值工具

首轮问询回复显示，发行人通过配置郑商所 PTA 期货、大商所 MEG 期货、上清所 MEG 掉期等金融产品开展套期保值业务，并在各期末依据套期保值工具的浮盈或浮亏形成衍生金融资产或衍生金融负债。

请发行人：

（1）结合《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十四条的相关要求，说明报告期内发行人在计量其他综合收益的现金流量套期储备金额时，是否履行了对“套期工具自套期开始的累计利得或损失”与“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”的评估及对比程序。

（2）结合《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条的相关要求，说明报告期内发行人是否存在需要将现金流量套期储备金额从其他综合收益中转出并计入当期损益的情形。

（3）模拟测算不开展套期保值业务的情况下，报告期各期末的权益情况及各期间的利润情况，并结合上述情况进一步说明报告期内应用套期保值工具的效果。

（4）结合发行人对套期保值业务交易人员的操作权限及风险敞口设置、开仓及平仓决策机制等，进一步说明套期保值相关业务风控措施是否完善以及风控措施是否得到了有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十四条的相关要求，说明报告期内发行人在计量其他综合收益的现金流量套期储备金额时，是否履行了对“套期工具自套期开始的累计利得或损失”与“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”的评估及对比程序。

（一）发行人在各资产负债表日已履行了相应评估及对比程序

根据《企业会计准则第 24 号——套期会计》，计量作为现金流量套期储备的

其他综合收益，应当由“套期工具自套期开始的累计利得或损失”与“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”的绝对值的孰低值确定。

如“套期工具自套期开始的累计利得或损失”的绝对值大于“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”的绝对值，相应差额部分应计入当期损益。

在各资产负债表日，发行人通过其所持仓的期货产品的浮盈或浮亏计算“套期工具自套期开始的累计利得或损失”，并通过 CCF 及相应公开平台公布的每个交易日的相应原材料现货价格计算“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”。

（二）各期末的评估及对比情况

公司的被套期项目为 PTA 及 MEG，各期末对前述被套期项目的评估及对比情况如下：

1、PTA 项目的对比情况

单位：万元

资产负债表日	套期工具累计利得或损失	被套期项目累计变动额	差额
2020/9/30	-2,630.96	2,821.57	190.61
2019/12/31	418.13	-198.13	220.00
2018/12/31	-5,137.37	5,838.61	-701.25
2017/12/31	872.50	-972.15	-99.65

注：差额=套期工具累计利得或损失的绝对值-被套期项目累计变动额的绝对值

其中 2017 年末、2018 年末及 2020 年 9 月末均为“套期工具自套期开始的累计利得或损失”的绝对值小于“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”。

而 2019 年末，“套期工具自套期开始的累计利得或损失”大于“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”，差额部分为 220 万元利得。发行人考虑到前述利得金额较小，占当期利润总额的 0.38%，出于谨慎性的考虑，因此未将前述利得计入当期损益。

2、MEG 项目的对比情况

单位：万元

资产负债表日	套期工具累计利得或损失	被套期项目累计变动额	差额
2020/9/30	-89.68	401.55	311.872
2019/12/31	31.45	-39.20	-7.74
2018/12/31	-426.60	519.00	-92.41
2017/12/31	-	-	-

注：差额=套期工具累计利得或损失的绝对值-被套期项目累计变动额的绝对值

报告期各期末，被套期项目 MEG 均为“套期工具自套期开始的累计利得或损失”的绝对值小于“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”。

二、结合《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条的相关要求，说明报告期内发行人是否存在需要将现金流量套期储备金额从其他综合收益中转出并计入当期损益的情形。

（一）准则的具体要求

根据《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条：现金流量套期储备的金额，应当按照下列规定处理：

（1）被套期项目为预期交易，且该预期交易使企业随后确认一项非金融资产或非金融负债的，或者非金融资产或非金融负债的预期交易形成一项适用于公允价值套期会计的确定承诺时，企业应当将原在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额转出，计入该资产或负债的初始确认金额。

（2）对于不属于本条（1）涉及的现金流量套期，企业应当在被套期的预期现金流量影响损益的相同期间，将原在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额转出，计入当期损益。

（3）如果在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额是一项损失，且该损失全部或部分预计在未来会计期间不能弥补的，企业应当在预计不能弥补时，将预计不能弥补的部分从其他综合收益中转出，计入当期损益。

（二）关于公司适用情况的说明

1、公司存在的情况

公司存在上述《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条第 1 款的情况，具体说明如下：

公司套期保值业务是根据远期交货的聚酯瓶片销售订单数量，按照固定比例对未来预计购入的原材料 PTA 及 MEG 进行套期保值。

公司的被套期项目为预计未来购入的 PTA 和 MEG，属于一项预期交易行为，且该预计交易行为会使公司在随后形成一项非金融资产，即存货-原材料（PTA 或 MEG）。因此，当公司购入现货 PTA 或 MEG 并将套期工具进行平仓，或将套期工具进行实际交割时，公司需将对应计入其他综合收益中的现金流量套期储备的金额对应转入存货-原材料，抵减或增加存货-原材料的成本。

2、公司不存在的情形

公司不存在上述《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条第 2、3 款的情况，具体说明如下：

（1）公司不存在第二十五条第 2 款的情况

公司除了对原材料 PTA 及 MEG 进行套期保值业务外，公司不存在其他套期保值业务。因此，公司不存在第二十五条第 2 款的情况。

（2）公司不存在第二十五条第 3 款的情况

公司 2018 年末及 2020 年 9 月末计入其他综合收益中的现金流量套期储备金额体现为损失。但公司不存在对前述损失预期不能弥补的情况，具体情况说明如下：

2018 年末及 2020 年 9 月，公司的现金流量套期储备金额小于“被套期项目自套期开始的预计未来现金流量现值的累计变动额”，相应原材料的现货价格下跌幅度大于套期工具累计亏损。因此，在前述时点，公司预期相应损失预期可弥补。具体情况如下：

单位：万元

资产负债表日	套期工具累计利得或损失	被套期项目累计变动额	差额
PTA			
2020/9/30	-2,630.96	2,821.57	190.61
2018/12/31	-5,137.37	5,838.61	-701.25
MEG			
2020/9/30	-89.68	401.55	311.872
2018/12/31	-426.60	519.00	-92.41

三、模拟测算不开展套期保值业务的情况下，报告期各期末的权益情况及各期间的利润情况，并结合上述情况进一步说明报告期内应用套期保值工具的效果。

（一）模拟不开展套期保值业务对公司的影响

1、对公司净资产的影响

开展套期保值业务，公司净资产主要受计入其他综合收益的现金流量套期储备及各期套期工具的利得或损失的影响。具体情况如下：

单位：万元

2020 年 9 月末				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
净资产	332,001.37	342,329.89	-10,328.52	-3.02%
2019 年末				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
净资产	260,663.79	256,910.54	-3,753.25	-1.44%
2018 年末				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
净资产	208,002.08	209,533.94	1,531.86	0.74%
2017 年末				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
净资产	244,106.06	242,822.95	-1,283.12	-0.53%

公司套期保值业务，主要为了避免原材料价格波动所造成的风险，从而锁定订单的利润水平。由于 PTA 及 MEG 原材料的市场价格难以完全预计，在原材料价格下降的情况下有利于提升公司的利润水平，而原材料价格出现大幅上涨的情

况，将对公司造成较大不利影响。公司使用套期保值工具主要目的在于锁定利润水平，对冲经营风险，而非通过套期保值工具获利。

2020 年 9 月末，受疫情影响，国际原油及原材料价格快速下降，公司的套期工具体现为浮亏，对公司 2020 年 9 月末净资产的影响比例为-3.02%，从而未能享受到现货原材料价格下降带来的超额利润。但公司已通过套期保值业务保证锁定了整体利润水平，从而保证了持续稳健经营，符合公司开展套期保值业务的目的。

2、对公司利润情况的影响

2020 年 1-9 月，受 2020 年 2 月中旬以来，石油价格及原材料下降影响，公司套期保值业务的影响较大，使得公司未能获得现货原材料大幅下降带来的超额利润。但公司通过套期保值业务已锁定了公司的利润水平，上述情况并不会对公司的经营形成重大不利影响。

单位：万元

2020 年 1-9 月份				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
毛利率	11.46%	12.67%	1.21%	10.56%
利润总额	74,605.87	86,309.98	11,704.10	15.69%
2019 年度				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
毛利率	8.18%	8.12%	-0.06%	-0.76%
利润总额	57,448.31	56,673.35	-774.95	-1.35%
2018 年度				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
毛利率	8.71%	8.57%	-0.14%	-1.60%
利润总额	66,881.06	64,868.70	-2,012.37	-3.01%
2017 年度				
项目	报表数据	模拟数据	差额	变动比例
毛利率	6.30%	6.25%	-0.05%	-0.80%
利润总额	30,026.49	29,397.74	-628.75	-2.09%

公司套期保值业务主要为了对冲原材料价格波动的风险。从报告期来看，各

期当原材料价格整体波动不大的时候，套期保值工具应用的效果较小；当原材料价格单向持续下降或上升时，套期保值工具应用的效果较高。

（二）公司报告期内套期保值工具应用的效果的分析

1、公司各期套期工具应用效果的说明

公司套期保值业务主要为了对冲原材料价格波动的风险。从报告期来看，各期当原材料价格整体波动不大的时候，套期保值工具应用的效果影响较小；当原材料价格单向持续下降或上升时，套期保值工具应用的效果影响较高。

报告期内，公司 2017 年及 2019 年套期保值工具应用效果影响较小，2018 年及 2020 年 1-9 月影响相对较高，上述情况主要受各期被套期原材料的市场价格波动幅度影响。

2、公司各期的套期工具影响与被套期原材料市场价格波动影响趋势一致

（1）原材料市场价格的波动情况

公司主要的被套期项目为原材料 PTA，因此，以 PTA 各期市场价格的波动情况进行分析，具体情况如下：

单位：元/吨

年度	最低值		最高值		平均值
	金额	波幅	金额	波幅	
2020 年 1-9 月份	2,654.87	-18.42%	4,353.98	33.79%	3254.27
2019 年度	4,194.69	-16.99%	6,061.95	19.96%	5,053.33
2018 年度	4,615.38	-16.95%	8,017.24	44.26%	5,557.30
2017 年度	3,931.62	-10.92%	4,914.53	11.35%	4,413.50

注 1：波幅为最高值或最低值与平均值的比较；

报告期内，公司套期保值业务执行与对应期间原材料价格波动情况相吻合。通过对公司相应套期工具历次的平仓累计盈利及累计亏损进行统计，当原材料市场价格单向波动较大的情况下，如 2018 年及 2020 年 1-9 月，套期工具的影响更为明显。具体情况如下：

单位：万元

年度	合计收益
2020 年 1-9 月份	-11,704.10
2019 年度	774.95
2018 年度	2,012.37
2017 年度	628.75

2017 年及 2019 年 PTA 的市场价格波动幅度相对小,套期保值工具影响较小。

2018 年 PTA 的市场价格波动幅度较大,在 3-9 月 PTA 的市场价格上涨,PTA 市场价格的最高值的波幅达到 44.26%。2020 年 1-9 月,受石油价格下跌的影响,PTA 的市场价格从年初即持续下滑,9 月末 PTA 的市场价格较年初下滑 32.32%。套期保值工具影响较大。

(2) 公司套期保值业务的效果情况

从套期保值业务对公司财务数据及经营业绩的影响情况来看,套期保值业务对公司 2018 年及 2020 年 1-9 月的财务数据影响较大,也符合相应被套期项目原材料市场价格的波动情况。

综上所述,公司各期套期工具对公司经营业绩的影响与被套期原材料市场价格波动影响的趋势一致,可以有效地对冲原材料价格波动所带来的风险。

四、结合发行人对套期保值业务交易人员的操作权限及风险敞口设置、开仓及平仓决策机制等,进一步说明套期保值相关业务风控措施是否完善以及风控措施是否得到了有效执行。

(一) 套期保值业务交易人员的操作权限及风险敞口设置

1、套期保值业务交易人员的操作权限

公司期货交易操作实行授权管理。交易授权书应列明有权交易的人员名单、可从事交易的具体种类和交易限额、授权期限,期货交易授权书由公司总经理签发。

在进行操作方面,期货交易人员严格按照公司套期保值管理制度,进行套期保值业务操作。交易人员的操作权限如下:

(1) 交易人员建仓买入套保数量、金额不得超过经部门领导、公司总经理审批通过的期货套期保值交易方案。

(2) 交易人员须在授权交易限额下实施操作，超过本人授权限额的交易，须经有相应限额权限的交易人员进行，或者经聚酯原料营运中心领导审批后进行；交易人员禁止在未经批准进行套保下单。

(3) 限定套期保值业务的交易场所，交易人员不得在未经批准的期货交易所进行套期保值交易。

(4) 交易人员禁止在期货市场进行期权交易。

(5) 交易人员应关注公司设置的资金风险率目标。在价格波动大导致资金风险率超过设置目标高值时，交易人员应及时填写补充保证金的用款申请。在资金风险率低于设置目标低值时，应将多余资金回转公司。

2、公司套期保值业务的风险敞口设置

为了规避价格风险，公司需要根据 PET 远月（30 天后）交货的销售订单数量，按照 0.86 的 PTA 和 0.34 的 MEG 单耗比例在相应的主力合约月建仓买入套保，买入套保数量可接单耗与销售订单量匹配，买入套保总量不超过已接但未执行 PET 订单所对应的 PTA 总量和 MEG 总量。

公司每日对 PTA 和 MEG 进行头寸管理，根据本公司销售订单、原料库存、开工率以及 PTA 市场供需情况等综合因素，考虑买入套期工具。

(二) 套期保值业务开仓及平仓的决策机制

1、开仓决策机制

公司业务人员在接到订单、中标通知书或签订产品购销合同时，需要套期保值的，及时将相关信息（套保品种、数量、单价、交货期等）送达分管领导审核后，提交聚酯原料营运中心。

市场研究部分析聚酯行业及其它化工品行业市场信息，把握并预测市场波动；分析内外盘 PTA 和乙二醇及其他物料价格，为原料定价提供决策依据；组织研究相关金融工具及衍生品，编制聚酯及其它化工品相关期货研究报告，为期货及

现货交易提供决策依据；

聚酯原料营运中心结合 PTA 和 MEG 现货市场情况和 PET 市场行情，拟订期货套期保值交易方案，报公司总经理审核批准后执行。

交易员负责填报交易保证金申请，按公司付款审批流程完成相应审批后，财务部资金调拨员将所需资金通过银期转账划入对应的期货账户。

交易员根据批准后的期货套期保值交易方案选择合适的时机向经纪公司下达指令交易。

开仓交易后，交易人员应编制期货交易业务报表，定期向部门领导、公司总经理报告交易情况、交易结算情况、资金使用情况及浮动盈亏情况等。

2、平仓决策机制

聚酯原料营运中心根据公司的原材料库存、市场行情和客户订单数量测算远月订单的实际采购情况并拟订平仓方案，经公司总经理审核批准后由交易员执行。

交易人员根据批准后的期货套期保值交易方案选择合适的时机向经纪公司下达指令交易。

平仓交易后，应及时将资金回转公司。交易人员应编制期货交易业务报表，定期向部门领导、公司总经理报告交易情况、交易结算情况、资金使用情况及浮动盈亏情况等。

（三）套期保值风控及执行情况

公司制定了《PTA 期货交易操作流程》及《乙二醇掉期交易操作流程》对套期保值行为进行管理，对交易人员的操作权限、风险敞口的设置、套期工具的开仓及平仓的决策进行规范。

报告期内，公司已就套期保值业务建立了较为完善的风险控制措施，严格按照上述规范执行，未出现相关风险事故及违规操作事项。

【会计机构核查意见】

一、核查程序

- 1、与公司高管访谈，了解公司对套期保值的相关内部控制制度、执行过程、风险控制措施以及执行情况；
- 2、获取并查阅公司套期保值相关制度文件；
- 3、了解并复核公司套期保值相关会计处理，分析其是否符合企业会计准则的规定；
- 4、获取并查阅公司报告期内的期货及衍生品交易结算单，并核对期末持仓情况；
- 5、对公司报告期各期末计提的现金流量套期储备金额进行复核，并查阅了相应评估及对比程序；
- 6、对公司不开展套期保值业务的经营情况进行模拟测算，通过与原材料市场价格的波动情况进行对比，并分析公司套期保值业务的效果。

二、核查意见

- 1、发行人套期保值业务的会计处理符合《企业会计准则》相关要求；
- 2、发行人在各资产负债表日已履行了关于计提现金流量套期储备的相应评估及对比程序。其中，除 2019 年末被套期项目 PTA 出于谨慎性的考虑未计提 220 万元套期工具的累计利得与被套期项目的累计变动额的差额，在各期末公司套期工具的累计利得或损失的绝对值均小于被套期项目的累计变动额的差额。
- 3、发行人根据《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条第 1 款的情况将现金流量套期储备金额从其他综合收益中转出并计入当期损益。
- 4、根据对公司不开展套期保值业务的情况进行模拟测算，公司各期的套期工具影响与被套期原材料市场价格波动影响趋势一致，在原材料价格增长或下跌幅度较大的期间，可以有效地对冲原材料价格波动所带来的风险。
- 5、报告期内，公司已就套期保值业务建立了较为完善的风险控制措施，严

格按照上述规范执行，未出现相关风险事故及违规操作事项。

(本页无正文,为《关于华润化学材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:

