证券代码：002408　证券简称：齐翔腾达　公告编号：2022-013
债券代码：128128　债券简称：齐翔转 2

淄博齐翔腾达化工股份有限公司 关于深圳证券交易所关注函回复的公告

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。

淄博齐翔腾达化工股份有限公司（以下简称“公司”或“齐翔腾达”）于 2022 年 2 月 16 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部发出的《关于对淄博齐翔腾达化工股份有限公司的关注函》（公司部关注函〔2022〕第 145 号），公司收到函件后高度重视并就关注函提出的问题进行了核查，现将相关问题的回复公告如下：

近日，有媒体报道称雪松控股集团有限公司（以下简称“雪松控股”）部分信托产品兑付逾期，且其底层资产相关的供应链业务涉嫌“空转”贸易。雪松控股创始人张劲系你公司实际控制人。我部对此表示关注，请你公司对以下问题进行说明：

1、2017 年 2 月，你公司设立全资子公司淄博齐翔腾达供应链有限公司（以下简称“腾达供应链”）并从事供应链管理业务。2021 年上半年，你公司供应链管理业务实现收入 103.54 亿元，占公司营业收入的比例为 58.33%。

（1）请你公司说明供应链业务的具体情况，包括但不限于公司提供主要商品和服务的定价政策、结算模式、信用政策、实物流转、资金流转，并结合新收入准则，从“控制”的角度说明供应链业务的收入确认方法。

回复：

公司自设立以来一直专注于石油化工行业，具有完备的碳四深加工产业链。从 2017 年开始，为进一步丰富石化原料来源，开拓新的业务增长点，公司开始逐步涉入供应链管理业务，主要从事化工产品的大宗商品供应链业务。2018 年，公司收购 Granite Capital SA 公司，借此初步布局国际化工供应链领域。目前齐翔腾达供应链业务主要分为境内和境外两部分，境内供应链业务运营主体为公司全资子公司淄博齐翔腾达供应链有限公司及其境内子公司广州齐翔腾达供应链有限公司，境内孙公司广州齐翔腾达能源有限公司、成都齐翔腾达供应链有限公司（以下合称“境内供应链公司”）；境外供应链业务运营主体为淄博齐翔腾达供应链有限公司的境外孙公司 Granite Capital S.A.及其下属子公司（以下合称“境外供应链公司”）。

一、公司供应链管理业务模式

（一）国内供应链业务模式

1、撮合模式

在化工领域的贸易，上下游的采销需求量往往存在错配，导致单个买家与卖家难以就某笔交易的价格和数量轻易达成一致。境内供应链公司通过严格把控上游供应商和下游客户的质量，筛选出一批行业内优质企业并与之逐渐建立起良好的合作关系，整合出上下游供应链的资源和渠道。当供应链中的买家和卖家产生采销需求时，根据收集整合到的信息实现短时间内的采销配对，完成交易，提高市场的交易效率。

2、集采分销模式

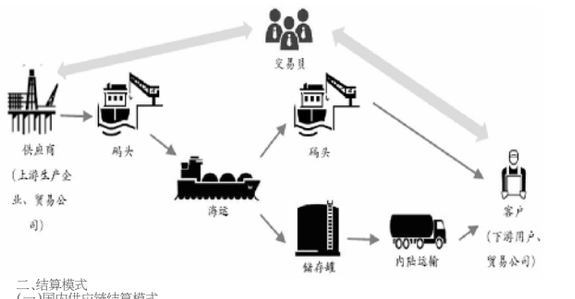
境内供应链公司凭借供应链的销售渠道，为上游大型供应商提供在特定区域市场（如华南、华东区域）的分销业务，从而增加上游供应商销售效率，提高上游供应商存货周转速度。同时，境内供应链公司将下游小型客户的采购需求汇总为大型订单，形成采购规模优势，从而能向上游大型供应商争取更有竞争力的市场价格。境内供应链公司在提高供应链上下游客户及供应商交易效率的同时，通过收取一定的价差实现收益。

（二）国外供应链业务模式

1、撮合模式

境外供应链公司的业务模式为通过撮合化工产品供应商及有相应需求的客户的交易，并为其安排最优的物流解决方案，从中赚取差价获利。境外供应链公司主要的贸易伙伴包括大型跨国企业及国有企业，其中，供应商主要为化工产品生产企业及其关联的贸易公司，客户主要为化工产品的终端客户及其关联的贸易公司。

境外供应链公司与生产厂家的销售经理及终端用户的采购经理保持紧密联系，以维护密切的客户关系并更好地了解市场动态，为交易提供支持。交易员以中间商身份与买卖双方均签署实物买卖协议并分别进行结算。交易确认后，由境外供应链公司根据贸易条款安排第三方物流进行货物运输。境外供应链公司大部分采购均直接由供应商直接发往目的地并由客户签署，部分 STM 和 PYG 的销售是先由目标集团购入后储蓄在租用的储蓄罐，再通过内陆运输至客户。具体业务流程如下：



二、结算模式

（一）国内供应链结算模式

1境内供应链公司的供应链采购业务结算方式分为款到发货和货到付款两种方式，具体根据供应商需求及双方协商确定。境内供应链公司主要通过银行转账和银行承兑等方式完成结算。

（1）款到发货：签订合同–业务发起付款流程–财务确认付款–供应商发货–我司签收货物。

（2）货到付款：签订合同–供应商发货–我司签收货物–业务按合同约定付款发起付款流程–财务确认付款。

2、境内供应链公司供应链销售业务结算方式分为款到发货和货到付款两种方式，具体根据客户需求及双方协商确定。

（1）款到发货：签订合同–购方付款–财务确认收款–销售发货–购方签收货物。

（2）货到付款：签订合同–销售发货–购方签收货物–客户按合同约定付款–财务确认收款。

（二）国外供应链结算模式

境外供应链公司的结算方式与境内公司本质相同，都是款到发货或货到付款。主要的不同点在于：境外供应链公司大部分是采用国际银行签发的信用证（“LC”）实现收付和结算，少量业务通过支票结算、银行转账等方式完成。如果买方符合公司的信用政策，在综合考虑收益回报的基础上，也可能会获得一定的账期。给予账期的相关政策请参考如下的信用政策。

三、信用政策

（一）国内供应链信用政策

境内供应链公司对于上游的供应商及下游客户进行严格的筛选和管理，并根据不同客户的资信状况、历史交易情况、合约履行情况等风险控制指标，结合业界口碑、行业前景和经营状况的基础上，评定客户资信等级，给不同等级的客户不同的交易条件和信用政策，有效地控制业务开展过程中面临的各种风险。其中合作客户可以分为白名单客户、一般下游客户、黑名单客户几大类别：

1、白名单客户/供应商：央企、国企、上市公司及其子公司，经营良好，根据实际业务情况，予以 3–6 个月的信用期；

2、一般下游客户：主要为成立时间短、虽无不良记录，但交易产品规模和时间都有限，且初次合作的公司，对于此类客户通过开展先款后货的业务，进行一段时间的磨合和了解后，再适当提高合作的维度及信用期。

3、黑名单客户：对于经营过程中作为被告有大额诉讼的企业、被列为失信人的企业以及有股权冻结情况的企业，或者合作后有不良履约记录的合作方，都将被公司列为黑名单客户，不与其合作。

（二）国外供应链信用政策

境外供应链公司将现有客户分为以下四类：投资级客户、信用级客户、一级客户和二级客户。在 300 余个客户中，除 15–25 个为投资级和信用级客户及个别为二级客户以外，大部分客户均为一级客户。

（1）投资级客户可以通过赊销的形式购买商品，信用期为签发海运提单后 30 天，具体交易可能会由于船期时间长而予以 45–60 天的信用期，主要包括大型国企的国企，如 SABIC、ENOC、国际评级机构评级高、净资产质量高并且客户的银行认可（银行需根据抵押的应收账款对采购端开具信用证）如 Shell。

（2）信用级客户一般被授予 30 天的信用额度进行赊销，但出于对信用风险的控制，考虑到应收账款没有信用证支持，境外供应链公司统一向 Euler Hermes 保险公司对信用风险购买了保险，若货物风险报酬转移后而买方拒绝或无力支付货款，可由保险公司赔付货款金额的 90%，保费约为销售合同金额 0.109%。

（3）一级客户需要通过信用证与境外供应链公司购买商品，境外供应链公司收到符合的信用证之后方才进行发货；信用期付款期限一般见单后 30 天，对海运时间超过 30 天或者个别特殊需求的交易提供 90 天以内的付款期限，对个别海运时间短的可能要求会见单付款，到港卸货前必须付清款项。

（4）二级客户一般为初次交易或者是境外供应链公司认为交易风险较高，要求二级客户在发货之前全额付款。

四、实物流转

（一）国内供应链实物流转

1、采购

境内供应链公司的采购业务主要采取类似“以销定采”的采购模式。对货物的采购基于下游客户的具体订单，或者对于部分大宗化工商品的持续、稳定、可预测需求相应制定采购计划，采取灵断制购买货物。对于具有持续采购需求的货物，境内供应链公司一般与供应商签订相应的月度或年度框架协议。

购买后，货物通常在业内指定大型的公共仓库或主流仓库进行交割。由于供应链的货物采购一般基于具体订单或稳定的下游需求进行，货物的售出速度一般较快，存货规模较小。

2、销售

境内供应链公司基于对下游市场的了解、调研，对具体产品需求的评判，挖掘合适的意向客户，并与客户签订相应的框架协议或具体订单。之后，基于类似“以销定采”的模式，根据客户的需求，及时、逐批、足量向其提供相应的产品。

产品一般由客户在与境内供应链公司签订了服务协议的客运站/货运站自提（仓库自提、库内转移），或由供境内应链公司组织第三方物流进行配送。

交易过程中，如果与境内供应链公司发生交易的客户是贸易商，在整个交易过程中，货品主要以库内转移的形式进行交易，虽然货品未出库，但货物所有权发生了转移。如果与境内供应链公司发生交易的客户是终端用户（如生产型企业），在交易过程中，则会发生货物的出库，物流和货权的转移。

境内供应链公司主要从以下几个方面来实现对货权的绝对控制：首先，公司非常重视对供应商、客户的资信调查，以降低合作方的信用风险；其次，公司非常仔细甄选仓储企业，所合作单位都是业内的大型仓储、运输物流公司，并妥善签订仓储合同、重视日常监管，动态了解仓库的仓储情况；再次，在业务发生过程中，出入库单都是由仓储方直接提供，并由我司盖章确认，保障货权的真实性以及转移的有效性。同时，公司业务部门、风控部门及财务部门均会根据合同跟踪/核实货物流转情况，获取物流信息和凭证资料直至完成收（发），从而保障了实物流转与合同约定、相关单据及资金流转都是相一致相匹配的。

（二）国外供应链实物流转

境外供应链公司的实物流转方式主要分两大类，第一种是由我们租船运输的情况下，上游供应商将货物运送到我方指定船只的这一刻，货物由上游供应商流转到境外供应链公司，所有的风险也随之转移。待货物运送到港，转送到下游客户指定的库区或罐区时，货权转移给下游，货物的风险也随之转移。第二种情况是物流运输由上游供应商完成，直接交货到我们租用的罐区。此时，货物的流转发生在货物进入到我们租用的罐区之时，风险也随之转移。这种情形下，下游客户通常会在我们的库区分批提货，提货周期在 7–30 天不等。下游从罐区提取货物的那一刻，既将产品装到客户的卡车/铁路油罐车/船舶上时，完成该批货物的流转，风险转移给下游客户。

五、资金流转

（一）国内供应链资金流转

国内供应链公司的主要资金流转方式是现金。在业务发生过程中，主要是以收到客户货款后再付供应商的货款模式为主；部分业务，先收取客户保证金后，按先款后货的方式向上游供应商支付货款，客户在 7–30 天内陆续提货回款；对于优质客户的预付及赊销业务，公司会在 1–3 个月内收回款项或货物。

对于预付的供应商，首先风控部门会对供应商的行业背景、竞争力、财务资信状况和履约能力等各项信息进行调查评估，包括但不限于对其业务团队进行背景审查、了解其过往的交易记录、市场口碑等；对于小额预付供应商，通过资料审查，第三方的资料查询佐证、其他市场同行业间询来进行审核评估；对大额预付的供应商会进行实地考察，并综合考察情况，对供应商预付款额度进行评估，对考察结果优质供应商会给予一定额度的预付款，预付比例占签订合同金额的 5%–10%左右。

公司所有的款项支付都会严格的遵循审核流程。以采购付款/销售收款流程为例：业务部门根据与供应商/客户签订的合同内容通过合同审批流程后，由业务人员发起合同付款/收款审批单，经过业务负责人审批，再由业务部门负责人审批；之后由风控负责人审理审批、再到管理会计核准审批，所有审批通过后由资金经理跟据资金安排计划以及业务实际需求安排出纳付款。

任何款项的支付都由多人审批操作完成。各单位有关部门或个人用款时，需事先办理审批手续，经批准后，向财务部门提出支付申请，注明款项的用途、金额、预算、支付方式等内容，并附有效经济合同。财务部按权限审核有关单据后安排资金支出，并由财务、出纳双人完成实际操作。

（二）国外供应链资金流转

境外供应链公司的资金的流转方式主要是信用证。在境外供应链公司向供应商签发信用证之前，公司会从买方那里获得信用证（“背对背”模式）。但公司某些合作银行也能够支持“前对背”业务模式，即在上游资质足够优质的情况下，或者公司在银行拥有敞口额度的情况下，会在收到买方的信用证之前先向其供应商签发信用证。

每次银行结算方式完成，都无法单独一人支付，支付文件必须盖章并签字才有效，银行印章日常由财务经理保管。银行付款经 A/B/C 授权，银行保留企业不同的授权权限备案信息，至少两人至三个人才可完成银行支付操作。其中大额资金主要是购销业务产生。

六、收入确认条件

（一）国内供应链收入确认条件

1、收入确认原则

对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：

（1）公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

（2）公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

（3）公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

（4）公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

（5）客户已接受该商品；

（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、收入确认的具体方法

公司销售的商品属于在某一时点履行的履约义务。销售商品收入在公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

公司对作为主要责任人的商品交易业务采用总额法确认收入，对作为代理人的商品交易业务采用净额法确认收入。

在进行主要责任人还是代理人的具体判断时，公司不局限于合同的法律形式，而是根据综合考虑所有相关事实和情况。这些事实和情况包括但不限于：公司是否承担向客户转让商品的主要责任、公司在转让商品之前是否取得了对商品的控制权、转让商品之后承担了是否该商品的存货风险、公司是否有权自主决定所交易商品的价格及其他相关事实和情况。

公司严格按照以上会计政策进行收入确认，相关会计处理符合企业会计准则的规定。当存在第三方参与企业向客户提供商品时，企业作为主要责任人的应当按照已收或应收对价总额确认收入，企业作为代理人的应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。企业作为主要责任人的情形包括：①企业自该第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成合同约定的某组合产出转让给客户。

例如：1、公司乙二醇产品的销售是利用公司渠道、品牌、议价能力及其他信息不对称等优势，为客户和供应商提供上下游货源精准匹配、物流协调等综合性服务。公司在乙二醇的交易过程中控制和主导了整个交易过程。

首先，公司业务人员在市场寻求综合匹配供应商及客户，与上下游分别签订采购和销售合同，约定商品名称、规格、数量、运输方式、货物签收条件、货物价格等条款，分别承担向上游采购商品和向下游交付货物的义务，并根据合同条款分别支付采购货款及收取下游货款。

其次，公司通过指令通知第三方仓库或物流把乙二醇存放在合同约定地方与上游进行交割，公司会同时收到上游的发货指令以及第三方仓库收到乙二醇的收货确认指令，据此公司拥有了乙二醇的所有权并确认向上游的付款义务。而在与下游进行乙二醇货物交割的时候，也是公司向第三方仓库物流发出发货指令以及收到下游单位反馈给公司的收货确认指令，据此公司向下游转移了乙二醇的所有权并确认向下游的收款权利。

在以上业务过程当中，公司明确各方（公司、上下游、第三方仓库及物流）在采购和销售过程中承担的权利义务，全程控制了整个交易过程，承担了在商品所有权上的货物灭失风险、质量风险、价格变动风险、违约风险等主要风险。

按照收入准则的规定，公司自乙二醇上游处取得商品的控制权后，再转让给自己开拓的下游客户，整个过程中公司能起到控制作用。因此，公司按合同总额确认了与客户的销售收入。

2、对于公司采用货权转移单据进行交易的部分苯乙烯业务，货物的所有权由公司发出提货指令给第三方仓库，第三方仓库根据指令过户给下游客户，公司在收到下游客户确认的货权转移凭据的时点确认收入。公司该类贸易卖买方式，一般交易发生的时间很短，公司在将货物的所有权转移给下游客户之前，在较短的时间内获得了该货物的所有权，交易定价一般按照买卖合同签订当日的市场价格双方协商确定，公司在商品转让给下游客户之前，不承担商品的存货风险，公司无主导商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益的能力，公司认为此类苯乙烯业务的交易，公司的身份是代理人，公司选用净额法确认收入。

（二）国外供应链收入确认条件

境外供应链公司遵循国际财务报告准则（“IFRS”）确认收入。在 Granite Capital S.A.及其下属子公司已按照合同完成其向客户交付货物的履约义务以后确认收入。相应的收入金额依据与客户签订的合同约定价格而定的发票金额来确认。

具体确认收入的条件为：海运货物装上船，按船单签定日期，为确认收入时点。分销收入，按货物从仓库装车日，为确认收入时点。境外供应链业务主要按总额法确认收入。

七、定价政策

（一）国内供应链定价政策

1、采购定价方式

（1）业务人员会通过各种业务网站（主要是行业内认可的报价网站–金联创等、还有各大厂家出厂报价）获取当天以及近期价格的走势，同时参考期货市场品种未来的价格先获得目前市场产品的基础价格信息。

（2）业务根据基础价格向客户发出报价，或者根据市场上的供需价格，来判断是否有业务机会。

（3）根据供应商的相关合同情况、信用情况商定最终合同的价格。

2、销售定价方式

（1）业务人员会通过各种业务网站（主要是行业内认可的报价网站–金联创等、还有各大厂家出厂报价）获取当天以及近期价格的走势，同时参考期货市场品种未来的价格先获得目前市场产品的基础价格信息。

（2）业务根据基础价格向客户发出报价，或者根据市场上的供需价格，来判断是否有业务机会。

（3）根据客户的相关合同情况、信用情况商定最终合同的价格。

例：乙二醇：参考《金联创》市场交易信息或参考《华西村商品合约交易中心》交易信息或参考市场主流交易商报价，最终的结算数量和结算单价，以双方确认的结算单为准。

精对苯二甲酸（PTA）：参考《金联创》市场交易信息或参考《CCF 化纤信息网》（https://www.ccf.com.cn/）或参考市场主流交易商报价。

苯乙烯：参考安迅思中国苯乙烯华东地区远期出罐中间价每日收盘价（https://www.icis.com），当基准价与本合同含税单价相比，下跌超过 5%时［即（含税单价–基准价）/含税单价）≥5%时］，甲方有权在次日上午 10 点前向乙方发出书面通知，要求乙方增加支付含税单价 5%的保证金，乙方应在收到甲方发出通知次日下午 5 点前完成该笔保证金的支付，如继续下跌，则以此类推支付保证金，若遇非期货交易日则顺延。乙方未依约支付保证金的，甲方有权单方解除合同并自行处置货物，因此产生的价差等损失由乙方承担。

（二）国外供应链定价政策

境外供应链公司的采购和销售采用浮动价格或固定价格方式定价，具体定价方式的选择主要由供应商和客户对交易条款、市场风险的偏好以及当前的风险敞口情况等综合因素决定。

1、浮动价格

一般以某化工产品交易市场公布的产品交易价格在约定期间内的平均价计算（如，参考 Platts Asian Petrochemicals 2021 年 2 月 1 日至 2021 年 2 月 28 日 BEN FOB South Korea 的日均价格计算）或者上一个月最后 5 天的欧洲市场当月合同价格（即 Monthly Contract Price 或 MCP）。另外，境外供应链公司亦会通过某种产品的主要成分及其产品的占比进行定价（如 PYG 的定价公式为%BEN+%TOL+%AOL）。

2、固定价格

采购和销售在合同签订当日直接锁定交易价格。

（2）请你公司说明腾达供应链成立以来主要销售的商品及服务、销售收入及占比、变动情况、回款情况、相关交易是否具备商业实质，是否存在为客户垫资情形。

回复：

（一）国内供应链成立以来主要销售产品的具体交易情况如下：

单位：万元

商品名称	2017 年		2018 年		2019 年		2020 年		2021 年 1–9 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乙二醇	337,520	26.57%	790,962	68.95%	514,242	46.29%	581,349	58.13%	369,992	49.26%
铝锭	764,050	60.15%	7,161	0.62%						
精对苯二甲酸	4,194	0.33%	5,340	0.47%	103,708	9.34%	74,969	7.50%	297,000	39.54%
工业用甲醇	11,386	0.90%	33,623	2.93%	62,045	5.59%	116,420	11.64%	76,473	10.18%
白银			125,913	10.98%	104,545	9.41%				
煤炭	10,937	0.86%	78,641	6.86%	52,690	4.74%				
苯乙烯					43,730	3.94%	60,200	6.02%	7,469	0.99%
铝棒	74,941	5.90%	11,427	1.00%						
混合芳烃			15,002	1.31%	30,201	2.72%	33,452	3.34%		
有机热载体					64,317	5.79%				
尼龙 6 树脂							61,636	6.16%		
锌精矿	49,925	3.93%								
二甲苯			697	0.06%	21,643	1.95%	16,395	1.64%		
沥青					34,672	3.12%				
天然橡胶			31,442	2.74%	641	0.06%				
石油混合二甲苯							25,018	2.50%		
石蜡					23,514	2.12%				
甲基叔丁基醚	3,440	0.27%			7,525	0.68%	11,907	1.19%		
机械加工油			3,992	0.35%	13,916	1.25%	2,824	0.28%		
导热油			3,972	0.35%	10,969	0.99%	4,600	0.46%		
己内酰胺			11,887	1.04%	2,215	0.20%				
轻循环油			12,447	1.09%						
聚氯乙烯					12,352	1.11%				
其他	13,899	1.09%	14,606	1.27%	7,957	0.72%	11,379	1.14%	113	0.02%
合计	1,270,292	100.00%	1,147,112	100.00%	1,110,882	100.00%	1,000,149	100.00%	751,047	100.00%

境内供应链业务主要通过库内转移的方式进行交易，部分通过船运/汽运方式进行交易。2020 年交易一端为库内转移的交易金额为 1900 万元；其余均为交易两端为库内转移的业务。2021 年 1–9 月，对部分业务品种进行了优化，非库内转移的交易金额为 16.54 亿，交易一端为库内转移的交易金额为 1853 万，其余均为交易两端为库内转移的业务。

供应链业务主要产品发生变化的原因：①根据市场行情、下游需求情况以及资源渠道、仓储等多重因素调整业务种类。②基于母公司齐翔腾达石油化工行业的专业背景为拓宽母公司石化原料采购渠道和产品销售渠道，与之形成业务协同效应，逐渐增加了化工品类、油品类的业务。③供应链业务主要围绕化工品的大宗贸易，更倾向于甲醇、乙二醇、pta 等交易量大、价格透明、各大交易网站均可查询、业务风险也相对可控的产品品类。

境内供应链业务的开展是以盈利为目的，其经营模式的形成是通过对其经营的产品、所处市场及产业链的生态环境、供需关系等而建立，在此过程中，不仅扩大了业务规模，也提升了公司的知名度、市场影响力，形成了协同效应，从而进一步提高了公司在化工领域的领先优势。如前所述，公司供应链业务的业务模式主要为“集采一分销”或“信息撮合”，利用对市场信息、产品价格的把控或规模优势获得收益，具有真实的业务背景和稳定的盈利模式，具备商业实质。公司供应链业务具备完善的业务流程，其中公司业务部门及风控部门会与供应商/客户签署相应的合同，并根据合同约定跟踪货物流转情况，获取物流信息和凭证资料直至完成收（发）；财务部门会根据合同约定审核仓储费用的准确性、取得并核对物流信息和凭证资料、根据合同和业务执行情况制作合同结算单并开具或收取对应发票，公司供应链业务的操作流程也确保了供应链业务的真实性。在整个业务流程中，境内供应链公司作为主要责任人，控制了整个交易过程，掌握了对货物的控制权，承担了对应的商业风险，实现了资金的支付和货款的回笼，交易具有商业性质，公司供应链业务交易货款已按采购/销售合同约定账期实现回款，不存在为客户垫资的情况。

（二）国外供应链自收购以来主要销售产品的具体交易情况如下：

单位：万元

商品名称	2018 年		2019 年		2020 年		2021 年 1–9 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苯乙烯	57,125	9.83%	228,810	24.62%	184,052	31.57%	214,704	30.98%
MTBE	91,640	15.76%	131,636	14.16%	92,129	15.80%	129,956	18.75%
裂解汽	93,445	16.07%	159,858	17.20%	49,545	8.50%	83,249	12.01%
丙烯	22,527	3.87%	72,771	7.83%	63,165	10.84%	67,915	9.80%
异丙苯	73,743	12.68%	17,365	1.87%	21,129	3.62%	38,845	5.61%
苯	55,191	9.49%	36,857	3.97%	28,880	4.95%	16,051	2.32%
苯胺油	53,051	9.13%			19,805	3.40%	37,822	5.46%
丁烯	19,385	3.33%	41,903	4.51%	21,535	3.69%	22,912	3.31%
甲苯	22,260	3.83%	17,656	1.90%				
乙烯	37,615	6.47%						
丁二烯					19,506	3.35%	16,463	2.38%
乙苯			32,738	3.52%				
丙烷			21,695	2.33%				
甲基异丁基酮							10,812	1.56%
石脑油					10,740	1.84%		
其他	55,376	9.53%	168,069	18.08%	72,431	12.43%	54,229	7.83%
合计	581,358	100.00%	929,360	100.00%	582,916	100.00%	692,957	100.00%

2020 年–2021 年 9 月，境外供应链业务均为非库内转移方式，主要通过第三方物流进行货物运输，并根据合同约定跟踪货物流转情况，完成与供应商和客户的实物货物交付。

Granite Capital S.A. 及其下属子公司被收购以来销售的主要产品的销售收入占比及产品种类未发生重大变化；被收购后，根据上市公司化工板块业务的协同性要求，在原有业务品类的基础上增加了公司部分化工品类的销售及原料的采购。

境外供应链公司业务的开展是以盈利为目的，国外供应链业务的业务模式主要为撮合化工产品供应商及有相应需求的客户的交易，并为其安排最优的物流解决方案，从中赚取差价获利，具有真实的业务背景和稳定的盈利模式，具备商业实质。国外供应链业务具备完善的业务流程，其中交易员负责日常交易活动，通过买卖获得价差利润，同时负责石化产品市场的调研及开发；运营部门与供应商/客户签署相应的合同，根据贸易条款安排第三方物流进行货物运输，并根据合同约定跟踪货物流转情况，完成与供应商和客户的实物货物交付；财务部门会根据合同约定审核仓储费用的准确性、取得并核对物流信息和凭证资料、根据合同和业务执行情况制作合同结算单并开具或收取对应发票，行业顾问主要负责维护个别市场的客户与供应商关系，以及时获取市场供求信息，促成贸易买卖；并对交易过程中存在的风险进行把控。国外供应链业务的操作流程也确保了供应链业务的真实性。在整个业务流程中，国外供应链公司作为主要责任人，控制了整个交易过程，掌握了对货物的控制权，承担了对应的商业风险，实现了资金的支付和货款的回笼，交易具有商业性质，国外供应链业务交易货款已按采购/销售合同约定账期实现回款，不存在为客户垫资的情况。

（3）请你公司以列表形式向我部报备腾达供应链最近三年又一期前十大客户、前十大供应商基本情况。

回复：

（一）国内供应链

序号	2018 年度前十大客户	金额：元
1	******** 有限公司	833,800,254.04
2	********** 有限公司	655,506,896.50
3	**** 有限公司	415,111,206.88
4	****** 有限公司	356,118,534.47
5	******** 有限公司	350,741,379.21
6	********* 石化有限公司	342,055,172.33
7	******* 有限公司	298,145,689.61
8	****** 有限公司	264,873,995.53
9	***** 化工有限公司	260,101,724.11
10	********** 有限公司	258,666,810.12
序号	2019 年前十大客户	金额：元
1	***** 有限公司	1,122,892,080.32
2	******* 有限公司	531,967,815.67
3	******** 有限公司	409,746,048.12
4	********* 化工有限公司	397,635,007.18
5	******* 股份有限公司	365,623,959.07
6	**** 有限公司	342,689,381.52
7	********** 能源有限公司	328,860,049.10
8	******* 有限公司	297,531,034.50
9	******* 有限公司	291,373,130.99
10	******** 有限责任公司	244,861,946.95
序号	2020 年度前十大客户	金额：元
1	**** 有限公司	829,649,044.33
2	******* 有限公司	520,908,849.52
3	********* 集团有限公司	395,960,630.71
4	********** 股份有限公司	366,048,672.61
5	********** 有限公司	332,230,973.45
6	********** 供应分公司	270,187,610.63
7	********** 股份有限公司	261,799,530.98
8	******* 化工有限公司	254,280,973.51
9	***** 有限责任公司	254,203,539.84
10	******* 有限公司	235,034,070.79
序号	2021 年 1–6 月前十大客户	金额：元
1	****** 有限公司	1,137,805,761.74
2	******* 有限责任公司	711,946,902.68
3	********** 管理有限公司	382,712,631.53
4	****** 化工有限公司	291,146,017.72
5	******** 管理有限公司	267,594,690.26
6	****** 有限公司	225,765,486.71
7	**** 有限公司	212,177,433.64
8	******* 有限公司	158,985,398.26
9	**** 化工有限公司	152,028,005.28
10	******* 有限公司	143,801,185.85
序号	2018 年度前十大供应商	金额：元
1	******* 有限公司	1,030,242,241.51
2	****** 有限公司	1,027,600,003.50
3	******** 有限公司	865,061,207.53
4	********** 实业有限公司	548,229,760.95
5	上海融益金属材料有限公司	540,955,292.58
6	******** 有限公司	519,269,292.12
7	****** 有限公司	489,455,967.17
8	****** 有限公司	484,997,094.24
9	******** 有限公司	351,790,999.81
10	********** 有限公司	349,439,655.14
序号	2019 年度前十大供应商	金额：元
1	******** 有限公司	1,366,670,568.32
2	上海融益金属材料有限公司	1,300,478,930.21
3	******** 有限公司	1,088,918,193.16
4	****** 有限公司	579,806,286.15
5	****** 化工有限公司	484,678,917.25
6	****** 有限公司	437,065,507.15
7	**** 有限公司	379,993,980.58
8	****** 有限公司	379,061,546.23
9	**** 化工有限公司	326,103,029.84
10	****** 有限公司	255,297,163.56
序号	2020 年度前十大供应商	金额：元
1	上海融益金属材料有限公司	1,291,966,867.14
2	******** 有限公司	1,034,282,477.21
3	******* 集团有限公司	761,811,061.82
4	****** 石化有限公司	747,036,469.59
5	****** 有限公司	541,213,876.99
6	********* 有限责任公司	455,592,920.04
7	********** 有限公司	421,699,557.49
8	****** 有限公司	382,736,061.96
9	******** 有限公司	355,560,176.56
10	****** 有限公司	349,864,191.17
序号	2021 年 1–6 月前十大供应商	金额：元
1	****** 石化有限公司	1,208,278,615.71
2	******** 采购分公司	1,111,442,320.03
3	******* 有限公司	875,482,300.94
4	********* 有限责任公司	688,460,176.86
5	******* 集团有限公司	656,015,929.76
6	********* 有限公司	556,284,513.34
7	******** 有限公司	426,516,814.50
8	****** 有限公司	212,000,663.72
9	******** 有限公司	196,099,380.48
10	********** 有限公司	154,122,647.80

（二）国外供应链

序号	2018 年度前十大客户	金额：元
1	********************Pte Ltd	671,036,743.78
2	********** Pte Ltd	326,567,440.75
3	**********	288,451,911.29
4	********Pte Ltd	281,742,292.05
5	********************	242,698,853.80
6	********** SL	171,951,308.78
7	********** Co., Ltd	155,486,332.46
8	********** Pte Ltd	150,372,583.16
9	********************	129,884,580.01
10	********** S.A.	102,591,665.60
序号	2019 年前十大客户	金额：元
1	******************** Pte Ltd	797,390,578.71
2	******Pte Ltd	548,251,012.72
3	**********	450,124,486.16
4	********************	343,986,156.94
5	********** Pte Ltd	303,283,234.20
6	************ S.A.	274,050,792.29
7	********** S.A.	216,609,871.76
8	**********	211,810,385.83
9	******** Pte Ltd	206,906,198.31
10	****** SPA	186,918,977.29
序号	2020 年度前十大客户	金额：元
1	********************	354,256,553.65
2	********** S.A.	274,572,391.66
3	****** Pte Ltd	245,953,244.00
4	********** S.A.	193,113,839.99
5	**********	183,815,101.75
6	********** Pte Ltd	165,735,134.89
7	**********	159,260,885.01
8	********************	150,868,730.62
9	**********************	148,176,973.88
10	********** Co.,Ltd.	142,191,308.19
序号	2021 年 1–6 月前