



**3. 影响公司车用尿素产能加快释放的主要原因是行业增速？公司渠道？亦或其他原因？**

新的国六排放标准实施后，更为严格的排放标准对车用尿素产业的发展具有积极推动作用。公司车用尿素销售符合行业发展预期。

**4. 公司定期报告中尿素收入同比微降的原因？**

公司定期报告在“营业收入”构成中分别列示了尿素和车用尿素等产品，为了平衡市场供求关系，在生产组织上调整了车用尿素和农用尿素的产量结构比例，受产量影响，农用尿素销量同比减少，其形成的收入同比微降。

**5. 公司今年以来的尿素装置产能利用率情况？**

公司的尿素装置拥有多个产品线，产品包括农用尿素、新型尿素、车用尿素溶液、AUS32颗粒等。生产组织上，公司主要根据市场需求灵活安排生产；今年以来，公司尿素装置实现产销平衡。

**6. 近期车用尿素的价格以及未来价格判断？**

AUS32颗粒受农用尿素价格的影响，与同期对比处于相对高位；未来价格走势主要受国内开工率、国际市场等多种因素影响，暂不便做明确判断。

**7. 天然气价格上涨对公司整体利弊如何？**

有利有弊。天然气价格上涨会推动公司主营产品尿素、复合肥、三聚氰胺成本上升；公司在协调保障天然气供应方面有一定优势，如何把握市场发展机遇，发挥好资源背景优势，实现天然气供应保障，是我们需要重点抓好的工作。

**8. 公司的LNG销售主要是在哪些下游领域？**

主要是车用LNG加气站；销售区域包括四川、陕西、贵州；销售半径一般情况在400公里左右，特殊情况（冬季供暖季等供气紧张时）可达1000公里。

**9. 如果出现供气紧张，公司的生产运营如何应对？**

若出现供气紧张，对所有天然气化工企业而言都是挑战。公司作为中石化控股上市公司，一是将积极做好资源供应协调工作，努力化解天然气供应不均衡风险；二是若确实出现极端情况，将合理安排冬季检修时间，错峰用气。

|             |   |
|-------------|---|
|             | <p><b>10. 锂电隔膜等企业新材料业务进展。</b></p> <p>高分子产业园项目已成立项目管理部，园区建设、设备订货、技术交流、市场布局等工作有序推进；锂电隔膜尚在可研论证中。</p> <p><b>11. 公司十四五期间的发展战略？</b></p> <p>公司确立的长期发展目标是“百亿美丰、百年美丰”。十四五期间，公司将坚持“价值引领、价值创造、价值提升”工作导向，着力构建“两极、三基、六协同”发展格局，坚持以质量效益为中心，突出企业改革和创新双轮驱动，持续抓好“产业优化、科技创新、优化运营、防控风险、企业改革、党建引领”六个重点，统筹推进各项重点工作，为“十四五”发展开好局、起好步，推动公司高质量发展。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| <p>附件清单</p> | <p>四川美丰投资者调研承诺书</p>   |
| <p>日期</p>   | <p>2021 年 10 月 27 日 星期三</p>   |