

益通天然气股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统问询函回复

全国中小企业股份转让系统有限公司：

贵公司下发的《关于对益通天然气股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2022】第092号），我公司已收悉，现就有关问题事项回函如下：

1、关于诉讼

你公司控股子公司侯马众合昆仑燃气有限公司（以下简称：众合昆仑）于2020年4月27日收到应诉通知书，公司因合同纠纷被临汾中石油昆仑燃气有限公司（以下简称：临汾昆仑）起诉，要求支付天然气款项60,891,036.99元。2020年11月30日，法院判决众合昆仑支付天然气款27,123,072.84元及利息。经临汾昆仑上诉，法院于2021年11月2日作出终审判决，由众合昆仑支付临汾昆仑天然气款60,891,036.99元及利息。

你公司2019年年报披露，当年对临汾昆仑的采购金额为216,532,224.30元，未披露对临汾昆仑应付账款的期末余额。你公司2020年、2021年年报披露，临汾昆仑不再是你公司前五大供应商，对临汾昆仑应付账款的期末余额分别为47,378,978.15元、55,717,498.50元；近两年预计负债期末余额均为0。

你公司在2021年年报披露营业成本较上年同期增加26.29%的主要原因之一是“受子公司诉讼判决影响，将判决结果与账载差额补充确认营业成本”。

回复：

（1）说明众合昆仑与临汾昆仑涉诉事项的具体业务背景，说明2019年向临汾昆仑采购的具体内容及其在2019至2021年的全部会计处理情况，包括但不限于具体账务处理、应付账款余额、各年结转成本的情况等；

（一）众合昆仑与临汾昆仑涉诉事项的具体业务背景

临汾昆仑公司自2018年11月开始向众合昆仑供应天然气，到2019年12月供气关系结束，对于采购价格2018年11月至2019年3月31日双方就供用气价格以“供气协议”的方式进行了明确约定，双方结算及时，未产生纠纷。4月份开始价格双方口头约定按照从中石油天然气销售山西分公司接气价格加收0.05元/方管输费（含税）执行。后由于双方对中石油天然气销售山西分公司接气价格产生纠纷，临汾昆仑结算价格采用该公司从中石油天然气销售山西分公司采购价格，众合昆仑主张价格采用山西省发改委规定的自2019年4月1日起山西省天然气基准门站价格。为此众合昆仑于2019年8月停止用气。



2019年10月17日临汾昆仑前述出现的价格问题暂缓解决，要求众合昆仑自10月18日以后新供气采用预付款交易，不再产生新的欠款。2019年11月双方口头约定供气价格，众合昆仑一直履行预付用气义务，然而直至2019年12月1日众合昆仑被告知供气价格有所变动，与预付款项存较大差额，扣除预付金额后众合昆仑已形成对临汾昆仑的新增欠款。为此公司于12月4日与临汾昆仑商谈此事，未达成一致意见。

2019年12月16日，众合昆仑在与临汾昆仑补签了《2019-2020年天然气购销合同》“约定合同期为2019年4月1日至2020年12月31日，采购标的为卖方所供天然气。价格按照从中石油天然气销售山西分公司接气价格加收0.05元/方管输费（含税）执行”。

2020年4月，由于双方对于天然气单价未能协商一致，临汾昆仑向法院提起诉讼，请求判令众合昆仑向原告支付拖欠的天然气款项 60,891,036.99 元，并承担逾期付款违约金。

2020年11月30日，山西省临汾市中级人民法院作出一审判决（[2020]晋10民初34号），其中判决众合昆仑于判决生效后十五日内支付临汾昆仑天然气价款 27,123,072.84 元（含税）及该款自2020年4月3日起至本判决确定的履行之日止按全国银行间同业拆借中心公布的 LPR 利率计算的利息。

临汾昆仑不服一审判决又向山西省高级人民法院上诉。2021年11月22日，山西省高级人民法院在2021年11月2日作出的（2021）晋民终96号“民事判决书”，侯马众合昆仑燃气有限公司于本判决生效之日后十五日内支付临汾中石油昆仑燃气有限公司天然气价款 60,891,036.99 元（含税）及利息（利息自2020年4月3日起至实际履行之日止按全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率计算）。

（二）说明2019年向临汾昆仑采购的具体内容及其在2019至2021年的全部会计处理情况，包括但不限于具体账务处理、应付账款余额、各年结转成本的情况等

2019年2021年支付货款，采购金额、应付账款余额明细如下：

年度	应付账款期初余额	本期付款	本期采购		本期计提利息	应付账款期末余额
			采购金额	进项税		
	A	B	C		D	E=A-B+C+D+E
2018年		57,000,000.00	48,084,218.17	4,151,584.29		-4,764,197.54
2019年	-4,764,197.54	199,100,000.00	238,343,048.90	12,900,126.79		47,378,978.15
2020年	47,378,978.15					47,378,978.15
2021年	47,378,978.15		4,186,005.34		4,152,515.01	55,717,498.50

公司期末余额与判决金额差异原因：由于临汾昆仑2019年11-12月份的销售103,622,816.72元，对应的增值税9,326,053.50元尚未开具增值税专用发票，公司



未进行暂估，具体计算如下：

60,891,036.99=55,717,498.50（账面应付账款）-4,152,515.01（暂估计提的利息）+9,326,053.50（未开票增值税进项税）

各年度账务处理：

2019年

支付货款：

借：应付账款 199,100,000.00

贷：银行存款 199,100,000.00

结账采购成本：

借：主营业务成本 238,343,048.90

 应交税费-增值税-进项税 12,900,126.79

贷：应付账款 251,243,175.69

2020年：无账务处理

2021年：

根据判决结果，调整暂估采购金额，差额进入本期成本

借：主营业务成本 4,186,005.34

贷：应付账款 4,186,005.34

计提判决应支付的利息：

借：财务费用 4,152,515.01

贷：应付账款 4,152,515.01

（2）说明将判决结果与账载差额补充确认营业成本的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在成本跨期或未及时结转的情况。

（一）说明将判决结果与账载差额补充确认营业成本的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

① 企业会计准则相关规定

《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第八条：“企业据以进行估计的基础发生了变化，或者由于取得新信息、积累更多经验以及后来的发展变化，可能需要对会计估计进行修订。会计估计变更的依据应当真实、可靠。会计估计变更，是指由于资产和负债的当前状况及预期经济利益和义务发生了变化，从而对资产或负债的账面价值或者资产的定期消耗金额进行调整。

《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第九条“企业对会计估计变更应当采用未来适用法处理。会计估计变更仅影响变更当期的，



其影响数应当在变更当期予以确认；既影响变更当期又影响未来期间的，其影响数应当在变更当期和未来期间予以确认。”

《企业会计准则讲解（2010）》第二十九章会计政策、会计估计变更和差错更正相关规定“会计估计变更的影响数应计入变更当期与前期相同的项目。为了保证不同期间的财务报表具有可比性，会计估计变更的影响如果以前包括在企业日常活动的损益中，则以后也应包括在相应的损益类项目中；如果会计估计变更的影响数以前包括在特殊项目中，则以后也相应作为特殊项目反映。”

② 公司由于与临汾昆仑采集金额产生纠纷，2019年根据当时存在的、能够取得的可靠信息进行判断，2021年法院判决使得情况发展变化，由此产生对应付账款进行调整，该事项属于会计估计变更，而且该事项属于公司主要业务产生的，公司前期采购计入了营业成本，2021年也将会计估计变更的影响数计入了与前期相同的营业成本。

综上，公司将判决结果与账载差额补充确认营业成本是合理的，符合《企业会计准则》的规定

（二）是否存在成本跨期或未及时结转的情况。

2019年公司根据当时存在的、能够取得的可靠信息进行判断都全部应付款进行了暂估，计入当期的成本。2020年一审判决后，判决结果与公司暂估金额存在重大差异，临汾昆仑进行了上诉，公司预计仍需按照暂估金额偿还债务，未对负债进行调整。2021年二审判决后，说明公司负债发生了变化，公司根据二审判决及时调整了成本并确认了相应的利息，不存在成本跨期或未及时结转的情况。

2、关于业绩波动

你公司报告期实现营业收入371,976,907.71元，同比增长20.4%；实现净利润6,026,133.98元，同比减少77.82%，你公司解释净利润下滑原因为液化工厂气源供应不足，年开产率较低，外购液化天然气销售占比增加，造成营业成本超营业收入增长。你公司报告期天然气营业收入85,908,691.64元，同比增加24.90%，毛利率为-0.65%，上年同期毛利率为-0.60%。

请你公司：

（1）结合外购天然气并销售的业务模式、收入确认方法等情况说明你公司在天然气相关产品采购销售中是否担任主要责任人，是否取得相关天然气产品的控制权，是否存在作为代理人将供应商产品转销给客户的情况，是否将天然气相关产品按总额法确认销售收入，若是，说明是否符合《企业会计准则》的相关规定；



回复：

（一）企业会计准则相关规定

《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》第三十四条：“企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：①企业自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某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任；②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；③企业有权自主决定所交易商品的价格；④其他相关事实和情况。”

（二）具体分析

针对上述会计准则规定，公司天然气销售业务在转让商品前能够控制该商品，公司为主要责任人，符合采用总额法确认收入的要求，具体分析如下：

1) 公司向客户转让商品前能够控制该商品

公司销售的业务模式从上游供应商购入管道天然气，公司可自行通过天然气高压气源管线、门站、储配站、各级输配管网等设施，输送和分配给城市居民、商业、工业、采暖、加气站、综合用能等用户。上游供应商不再承担任何责任，公司自行与下游结算。

因此，公司能够主导自上游供应商采购天然气的使用，获取使用上述天然气对外销售产生的经济利益，公司取得了上述天然气的控制权。

2) 公司承担向客户转让商品的主要责任

根据公司与客户的合同约定，公司直接向客户供应天然气，与客户结算货款，相关合同不涉及上游供应商。公司负责将管道天然气接入客户，负责管道运输。公司提供的产品质量需符合中华人民共和国国家标准GB17820-1999《天然气》中所规定的二类天然气标准。若产品出现质量问题，客户联系公司，由公司进行处理，承



担产品质量保证责任，提供售后服务。

因此，公司在天然气销售过程中充当主要责任人角色，承担向客户转让商品的主要责任。

3) 公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

上游供应商的天然气进入公司管道以后，公司有能力主导天然气的使用，包括可选择向不同客户销售，并从中取得全部经济利益。在销售前天然气相关保管、灭失、价值变动风险由公司承担，销售过程中天然气管道的运输也有公司承担。

因此，公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险。

4) 公司拥有销售定价权

在采购定价方面，管道天然气上游气源方根据市场供需情况，在国家发改委制定的基准门站价格基础上进行上下浮动。在销售价格方面，非居民用户销售价格采取政府指导价，由于天然气是民生产品，居民用户销售价格采取政府定价。政府指导价与上游供应商价格无关联。另外，公司与上游供应商的采购协议中未固定对外转售价格。

因此，公司拥有产品完整销售定价权。

5) 公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司对上游供应商采购业务形成的应付账款、销售业务形成的应收账款均单独核算、支付及收取，故其承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

综上所述，公司在外购天然气并销售的业务模式中，天然气转让给下游之前由公司控制，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，对客户承担主要责任，承担存货风险并拥有定价权，符合身份为主要责任人的相关规定。根据前述会计准则规定，主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，公司按总额法确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 结合近五年天然气销售业务的收入及毛利率情况说明在该业务毛利率为负的情况下，长期开展该项业务的原因及合理性；

公司近五年天然气销售业务毛利率情况分别为：

期间	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
销售收入	85,908,691.64	68,779,809.47	68,237,946.07	82,161,896.71	79,395,631.71
毛利率%	-0.65%	-0.60%	14.19%	18.35%	22.27%

其中2021年、2020年毛利率为负，主要原因上游供气企业因气源指标受限，与公司签署的年度供应量无法满足公司正常销售量，造成公司缺口气源指标需通过外



购液化天然气予以补充，同时由于外购液化天然气价格过高，无法向下游用户顺导，导致该业务连续两年毛利为负。

天然气销售业务是地方政府赋予的特许经营权，具有社会保障功能，企业必须要发挥其保障地方民生的社会责任，确保民生用气稳定供应。同时，天然气销售业务可以提高企业资金流动性，产生良好现金流，有益于公司运转。

综上所述，公司长期开展该项业务具有合理性。

(3) 结合天然气价格波动说明报告期后天然气毛利率为负的情况是否缓解，是否对公司盈利能力产生重大不利影响。

上游供气企业因气源指标受限，造成公司缺口气源指标需通过外购液化天然气予以补充，报告期后随着气温升高以及供暖季结束，需要补充的液化天然气大幅减少。同时，上游气源供应逐步增加，2022年1-5月份天然气销售毛利率基本回归正常水平，毛利率为13.27%。

2022年与上游签订的天然气供应商合同中供气量的增加，预计天然气销售业务盈利将增加，对公司盈利能力将产生有利影响。

3、关于存货

你公司报告期末存货账面余额为29,312,776.70元，较期初增加58.57%，年报披露存货增长的主要原因为报告期末液化天然气销售价格未达到公司预期售价，同时你公司作为山西省储气调峰保供单位，存储一定量的液化天然气来确保临汾市冬季天然气供应不间断所致。你公司未对存货计提跌价准备。

请你公司结合存货构成、存货库龄、产品毛利、可变现净值等情况说明未对存货计提跌价准备的原因及合理性，报告期后存货销售情况，是否已出现售价减去销售费用及相关税费后低于成本情况。

回复：

(一) 请你公司结合存货构成、存货库龄、产品毛利、可变现净值等情况说明未对存货计提跌价准备的原因及合理性

公司期末存货明细构成：

项目	存货构成		存货库龄	毛利率
	账面余额	占比		
液化天然气	27,986,100.48	95.47%	3个月以内	14.83%
尚未完工的安装工程及材料	1,326,676.22	4.53%	1年以内	74.20%
合计	29,312,776.70	100.00%		

从上表可以看出，公司期末存货主要为储存迎峰度冬液化天然气，数量为6,148.13吨，成本单价为4536元/吨。2021年12月31日市场销售（不合适）约



5,000.00元/吨，预计可变现净值预计3,074.07万元。由于液化天然气冬供期间市场需求量大、价格相对较高，公司的销售主要是客户从公司自行提货，销售费用较低，因此，液化天然气可变现净值情况为售价减去销售费用及相关税费后高于成本，存货不存在减值迹象，故公司未对存货计提跌价准备。

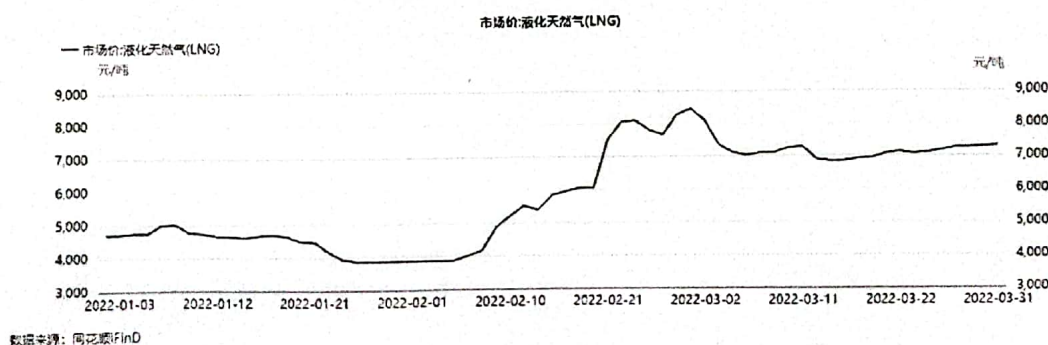
(二) 报告期后存货销售情况，是否已出现售价减去销售费用及相关税费后低于成本情况。

1) 2022年1-3月份销售情况如下：

月份	销售数量	平均销售单价(不含税)	销售金额(不含税)
1月	2,341.87	4700.92	11,008,937.50
2月	1,244.51	5495.41	6,839,096.24
3月	2,561.75	7218.35	18,491,604.59
销售合计	6,148.13	5,910.68	36,339,638.33
销售费用			10,000
印花税			10,901
存货销售减去销售费用及相关税费后			36,328,737.33
成本金额			27,986,100.48
比对后差额			8,342,636.85

从上表可以看出，2022年1-3月份销售均价大幅增加

2) 报告期后LNG市场价除了1月底到2月中旬出现短暂下跌外，其他时间价格均高于2021年12月底。1-3月份LNG市场价格变动情况：



综上所述，报告期后存货销售情况未出现售价减去销售费用及相关税费后低于成本情况。

4、关于固定资产

你公司报告期末固定资产账面价值为626,784,845.77元，较期初增加52.37%。你公司解释固定资产增长的主要原因为液化工厂二期通过多轮调试，已满足设计产能要求进行转固所致。你公司披露该项目达到预定可使用状态后，年可产出液化天



然气36万吨。

请你公司结合液化天然气单价、2021年产量、目前上游气源供应状态、车间的开工状态、下游需求情况等说明新建项目产能是否能达到充分利用，是否存在气源供应不足、下游需求走低等情况导致固定资产出现闲置及减值风险，你是否拟采取措施应对相关风险。

回复：

（一）2021年液化天然气单价及产量情况

2021年液化天然气总体走势呈现“淡季不淡，旺季不旺”。由于受国际形势影响，造成全国天然气供应紧张，上游气源供应一直处于限量供应。2021年3-4月、8-10月开车生产，且仅一期设备运营，年产量43264.95吨。由于气源不足导致二期设备调试一直不能正常开展，加之疫情影响调试过程中的问题事项未能得到及时解决，直至2021年8月二期才正式完成调试。

（二）目前上游气源供应状态、车间的开工状态

目前上游气源供应较2021年略有好转，2022年3月份一期设备开车生产，产能达到80%。二期项目尚未运行。

（三）下游需求情况

下游需求情况主要由当地合作时间较长的贸易商购销和我公司自有加气站的终端销售组成。贸易商采购我公司LNG销售去向为山西、陕西、河南等周边LNG加气站。下游需求量大、市场总体价格高出2021年同期水平。

公司自有加气站2022年1-6月销售数据情况：

项目名称	1月	2月	3月	4月	5月	6月	月度平均数据
销售量（吨）	2,751.81	2,767.85	3,555.03	3,863.64	4,259.96	4,517.07	3,619.00
销售平均单价（元/吨）	5,124.00	5,990.00	7,868.00	7,638.00	7,485.00	6,866.00	6,828.00

从上表可以看出，由于疫情逐渐好转，经济处于恢复阶段，加气站销售量逐月稳步提升，销售价格也总体攀升。

（四）公司拟采取应对措施

为确保新建项目充分利用，公司积极协调各方气源，除继续加强与维护上游气源单位华新公司现有合作关系外，与山西石化格盟天然气销售有限责任公司签署了为期一年、日处理50万方的委托代加工合同，可实现在现有产能利用基础上，力求获得更大的液化处理量；与此同时，公司现积极拓展更多的气源单位，且已与某气



源单位建立合作关系，现正处于合同谈判阶段，该合同供气将用于保障液化工厂二期设备开机生产。

综上所述，公司今年在气源好转的情况下，可实现二期设备产能充分利用，下游需求也有充分的保证，故二期设备不存在减值风险。

5、关于前五大客户

你公司报告期前五大客户仅第四大客户安徽穆腾能源有限公司为上一年度前五大客户。报告期新增第一大客户侯马润和昌新能源有限公司，销售金额20,640,229.60元，年度销售占比5.64%，该公司注册资本为3000万元，实缴资本为0万元；新增第五大客户河津市洪升物贸有限公司，销售金额11,711,325.00元，年度销售占比3.20%，该公司注册资本为100万元，实缴资本为100万元，参保人数为0人。

请你公司结合公司业务模式、新晋客户的筛选过程、履约能力及合作情况、同行业可比公司情况等，说明前5大客户大幅变动的原因，是否符合行业惯例；说明本期的销售金额是否与客户的经营状况匹配，前5大客户是否满足危化品行业经营的要求，相关交易是否具备商业实质。

回复：

（一）结合公司业务模式、新晋客户的筛选过程、履约能力及合作情况、同行业可比公司情况等，说明前5大客户大幅变动的原因，是否符合行业惯例；

1) 业务模式

天然气销售业务采用直销模式，从上游供应商购入管道天然气，通过天然气高压气源管线、门站、储配站、各级输配管网等设施，输送和分配给城市居民、商业、工业、采暖、加气站、综合用能等用户。

液化天然气销售业务采用直销模式，公司从上游气源单位经管道取得天然气原料，经液化工厂加工后储存于LNG储罐，之后一部分配送至自有加气站用于销售给终端用户，另一部分销售给贸易型客户。

2) 新晋客户的筛选过程

公司产品的特殊性以及采用预收款销售，新晋客户的筛选过程较为简单，销售人员收到客户采购意向后，审查客户营业执照正、副本、法人身份证、开户许可证以及危险化学品经营许可证等证照，审查通过后报销售经理审批。

3) 履约能力

经公开信息查询，前五大客户均未被列入失信被执行人，均处于正常经营状态，具备履约能力，并且公司采用预收款销售，不存在无法履约或者无法收回款项的风



险。

公司与前五大客户所有交易均按照合同履行，未发生违约情况。客户均具有履约能力。

4) 合作情况

客户名称	客户性质	2021年	2020年	开始合作年度
侯马润和昌新能源有限公司	贸易型客户	20,640,229.60	6,227,356.60	2018年
山西正大制管有限公司	终端用户	19,151,624.90	6,278,620.20	2020年
闻喜县地邦天然气有限公司	贸易型客户	14,802,404.60	8,228,414.80	2015年
安徽穆腾能源有限公司	贸易型客户	12,212,621.60	26,106,833.40	2020年
河津市洪升物贸有限公司	贸易型客户	11,711,325.00	1,503,500.00	2020年

5) 同行业可比公司情况

证券简称	证券代码	前五大客户进出变动数量
聚力股份	837785	4家
泰维能源	835567	3家
川油技术	833065	5家
陕通股份	838687	2家
神州能源	837934	1家
益通股份	832357	3家

同行业可比公司中，存在类似与去年相比前五大客户大幅变动情况。

综上所述，公司采用预收款业务模式决定了公司筛选客户筛选过程较为简单，客户履约能力较强，大客户主要是贸易型客户，由于疫情影响以及客户业务开展情况变动导致各公司销售规模变动，影响客户的采购金额。因此，公司前五大客户的变动符合行业惯例。

(二) 说明本期的销售金额是否与客户的经营状况匹配，前5大客户是否满足危化品行业经营的要求，相关交易是否具备商业实质。

公司客户除山西正大制管有限公司是终端客户外，其他均是贸易型客户，从公司采购的液化天然气均销往自有加气站或非自有加气站，主要通过从市场上整合下游LNG加气站客户提升销量的方式，从液化工厂获取更大的优惠力度以赚取差价。2021年液化天然气总体走势呈现“淡季不淡，旺季不旺”。由于受国际形势影响，造成全国天然气供应紧张，上游气源供应一直处于限量供应。而山西正大制管有限公司系工业用户，用气量大。因此，客户经营状况较好，销售金额与经营状况匹配。

前五大客户的经营范围：



公司名称	经营范围
侯马润和昌新能源有限公司	许可项目：危险化学品经营；燃气汽车加气经营；供暖服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：园林绿化工程施工；热力生产和供应；光伏设备及元器件销售；煤炭及制品销售；建筑材料销售；金属材料销售；润滑油销售；环境保护专用设备销售。（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）
山西正大制管有限公司	生产、加工、销售：高频焊接钢管、热镀锌钢管、螺旋管、方矩形管、钢塑复合管、防腐保温管；生产、销售、租赁：模架、建筑器材、建筑设备；销售：无缝管、钢材、建筑材料、五金交电、水暖管件、管道配件、氯化锌；交通安全设施、电气化铁路接触网支柱设计、制造、安装；管道工程施工；金属结构制作、销售；机械设备租赁服务；新材料技术推广服务。（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）
闻喜县地邦天然气有限公司	燃气的供应销售及工程投资建设维修；燃气用具销售、安装及维修；天然气加气站经营；供热及施工服务。（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）
安徽穆腾能源有限公司	汽油、甲醇汽油、乙醇汽油、柴油[闭杯闪点 $\leq 60^{\circ}\text{C}$]、煤油、天然气[富含甲烷的]、液化石油气、石油原油、石脑油、煤焦油、溶剂油、甲基叔丁基醚、壬烷及其异构体、苯、粗苯、1, 2-二甲苯、1, 3-二甲苯、1, 4-二甲苯、石油醚、异辛烷、2-甲基丁烷、乙烷、乙炔、乙烯、乙酸[含量 $> 80\%$]、乙酸仲丁酯、丙烷、正戊烷、正辛烷、正丁烷、正庚烷、正己烷、2-甲基-1-丙醇、甲醇、乙醇[无水]、正丁醇、二甲苯异构体混合物、丙烯、苯乙烯[稳定的]、2-丁烯、异丁烯、氨、氢、氮[压缩的或液化的]、氧[压缩的或液化的]、氩[压缩的或液化的]、氢氧化钠溶液[含量 $\geq 30\%$]、二氧化碳[压缩的或液化的]、煤焦沥青、硝化沥青、2828类[闭杯闪点 $\leq 60^{\circ}\text{C}$]：3号喷气燃料、碳五、碳九、原料油、轻质油、重质油、重油、轻蜡油、航空煤油、基础油、船舶油、白油、粗白油、液体石蜡、氯化石蜡、加氢裂化尾油、轻循环油、高沸点芳烃溶剂、混合芳烃、混合烷烃、环烷烃、石蜡油、稀释沥青、沥青混合物、石油添加剂、化工助剂、橡胶增塑剂、石油助剂（剧毒化学品和易制爆化学品除外）的批发（不带储存设施）（按经营许可证核准的范围和期限从事经营）；柴油[闭杯闪点 $> 60^{\circ}\text{C}$]、燃料油、润滑油、铝箔油、油漆[闭杯闪点 $> 60^{\circ}\text{C}$ 、不含易燃溶剂]、增塑剂、除锈剂、净水剂、道路沥青及其他化工产品（以上均不含危化品）、化工原料（不含危化品）、费托蜡、车用尿素、矿产品、钢材及制品、兰炭、焦炭、煤炭、煤制品、橡胶制品、塑料制品、化肥、轮胎、原木、建筑材料、石灰石、石墨烯、冶金炉料、钢材、仪器仪表、机电设备、玉米、大豆、农副产品、农药（除危化品）、家用电器、五金交电、有色金属的销售。（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）
天津市洪升物贸有限公司	批发（无仓储）：腐蚀品：丙烯酸【抑制了的】、葱，如：、氢氧化钠，压缩气体及液化气体：天然气【含甲烷的；压缩的】、氩【液化的】、氧【液化的】、二氧化碳【液化的】、丙烷、氮【液化的】，氧化剂和有机过氧化物：过氧化氢【含量 $8\% \sim 20\%$ 】，易燃固体、自燃和遇湿易燃物品：萘，易燃液体：粗苯、乙醇【无



水】、洗油（有效期至2022年6月24日）；经销：煤炭、焦炭、劳保用品、建材、矿山设备及配件、五金交电、文化用品（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）***

从上表可以看出：前5大客户除山西正大制管有限公司以外，其他经营范围均包含液化天然气，满足危化品行业经营要求。

公司销售均采用买断式销售，客户通过集中从公司采购再零售给加气站，获取差价，客户销售过程中的风险由客户自行承担。

综上所述，公司本期的销售金额与客户经营状况匹配，且客户满足危化品行业经营的要求，其交易具备商业实质。

益通天然气股份有限公司

