

北京天健兴业资产评估有限公司
关于上海证券交易所
对新疆库尔勒香梨股份有限公司的重大资产购买报告书（草案）
信息披露问询函相关问题的回复

上海证券交易所：

根据贵部下发的《关于对新疆库尔勒香梨股份有限公司重大资产购买报告书（草案）信息披露的问询函》（上证公函【2021】2958号）要求，对涉及评估问题的相关内容进行了核查并回复如下：

草案披露，出售方在业绩承诺期内各年的承诺业绩 EBITDA 指扣除非经常性损益并加回统一石化自身单体商誉减值损失后的利润总额与利息费用及折旧摊销数额之和。2021-2023 年的承诺业绩分别为 1.41 亿元、2.13 亿元、2.45 亿元。请公司补充说明：（1）选择 EBITDA 而不是扣非后净利润为业绩衡量指标的具体考虑，标的资产未来是否存在计提大额资产减值准备，或者其他导致净利润不稳定的事项，请充分提示风险；（2）以列表形式补充披露按业绩承诺口径计算的近两年及一期标的资产 EBITDA，并结合标的资产历年市场占有率及市场竞争格局等情况论证承诺业绩的测算依据及可实现性，请就上述事项充分提示风险。请财务顾问、会计师及评估机构发表意见。

【回复】

一、选择 EBITDA 而不是扣非后净利润为业绩衡量指标的具体考虑，标的资产未来是否存在计提大额资产减值准备，或者其他导致净利润不稳定的事项，请充分提示风险。

（一）选择 EBITDA 而不是扣非后净利润为业绩衡量指标的具体考虑

本次交易选择 EBITDA 而不是扣非后净利润作为业绩衡量指标，具体考虑如下：

1、EBITDA 指标与净利润指标均为业绩衡量指标，可反映企业经营情况

本次交易中交易对方承诺的 EBITDA 指扣除非经常性损益并加回统一石化自身单体商誉减值损失（如有）后的利润总额与利息费用及折旧摊销数额之和，即在常规的息税折旧摊销前利润指标基础上剔除非经常性损益以及统一石化自身单体商誉减值损失的影响。统一石化账面固定资产、无形资产金额较小，折旧摊销等因素对其正常经营影响较小，因此，对统一石化而言，上述 EBITDA 指标可以反映企业经营情况，业绩衡量指标选择 EBITDA 不会导致上市公司的利益受到损害。

2、EBITDA 指标比净利润指标能够更加准确反映目标公司的持续经营能力和偿债能力

与净利润指标相比，EBITDA 指标在净利润基础上，剔除了所得税费用、利息费用、折旧摊销的影响，能够更加准确反映目标公司的持续经营能力和偿债能力。本次交易对价所需资金全部来源于上市公司股东借款以及银行并购贷款，交易后上市公司偿还上述借款本金本息的资金主要来源于上市公司与目标公司日常经营所产生的现金流以及后续上市公司再融资所筹集资金，因此目标公司经营所产生的现金流和偿债能力是本次交易中的重要业绩衡量指标之一。

3、剔除非经常性损益以及统一石化自身单体商誉减值损失的合理性

统一石化自身单体商誉减值损失与统一石化相关资产组未来期间的价值判断或盈利预测直接相关，与统一石化当期实际经营情况并无直接关系，亦不影响统一石化当期现金流以及偿债能力。同时，公司在本次交易中设置了业绩承诺期末的减值测试及赔偿条款，若业绩承诺期满后，目标公司出现减值且减值额大于出售方已补偿的总金额，则出售方需按照协议约定向上市公司进行补偿。因此将统一石化自身单体商誉减值损失从当期业绩承诺中剔除。

非经常性损益与目标公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但性质具有特殊性和偶发性。因此，为使业绩衡量指标能够更加准确反映目标公司当期的实际经营情况，上市公司在制定本次交易的业绩衡量指标时，在息税折旧摊销前利润基础上，将非经常性损益的影响予以剔除。

(二) 标的资产未来是否存在计提大额资产减值准备, 或者其他导致净利润不稳定的事项

1、标的资产未来是否存在计提大额资产减值准备的事项

(1) 在 2021 年上半年已经对其自身商誉计提大额减值准备的基础上, 未来统一石化进一步发生大额商誉减值的可能性较小

润滑油基础油作为统一石化成本占比超过 60% 的核心原材料, 其价格水平直接影响统一石化的利润水平。作为石油炼化工艺流程中的副产品, 润滑油基础油常被炼化企业作为一种调节其他产品产量及市场价格的工具。2019 年新冠疫情开始前, 润滑油基础油与布伦特原油价格的相关性系数达到 70% 以上; 2020 年, 随着新冠疫情对于航空业的打击, 国际炼厂为避免航空煤油胀库而纷纷停产检修, 作为石油炼化副产品的的基础油供给量随之减小, 导致基础油价格随之大幅上涨, 并开始与国际原油价格走势出现严重偏离。在此背景下, 2021 年上半年, 统一石化管理层基于谨慎性考虑, 对未来基础油价格水平做出了较高水平的预测, 统一石化经减值测试, 对其自身商誉计提了 50,552.36 万元商誉减值准备, 剩余自身单体商誉账面价值为 67,979.13 万元。

2021 年第四季度, 随着中美等主要国家新冠疫苗接种率的不断上升, 美国、欧洲、澳大利亚等地的边境防疫政策逐步开放, 全球航空业亦开始逐步复苏。在此背景下, 国际炼厂航空煤油的产量逐步释放, 带动润滑油基础油这一原油炼化副产品的产量逐步增长, 润滑油基础油的价格亦开始回落。2021 年 9 月至 12 月, 国际基础油价格已由 1215 美元/吨下降至 990 美元/吨, 降幅 18.5%。未来随着全球各国应对疫情的常态化防疫手段的不断先进以及全球接种疫苗人群数量的不断上升, 预计全球航空业将会呈现稳中向好态势, 航空煤油的需求量以及作为航空煤油副产品的的基础油的供给量相应存在较大保障, 后续除发生战争、能源危机等不可抗力事件外, 预计基础油价格有望逐步回落至新冠疫情爆发前的水平。与此同时, 统一石化将通过优化产品原料配方、加大价格较低的国产基础油采购占比等措施积极应对基础油价格上涨风险、持续控制生产成本, 同时将通过经销渠道下沉、销售渠道创新、营销模式创新、产品技术研发等措施积极开拓销售市场、增强核心竞争优势, 确保公司生产经营稳步发展。

(2) 统一石化其他资产减值准备计提充分，未来发生大额减值的可能性较小

截至报告期末，统一石化其他资产状况良好，应收款项坏账准备、存货跌价准备、固定资产减值准备等资产减值准备计提较为充分，相关资产管理的内部控制制度健全、执行情况良好、经营管理较为规范。

因此，截至本回复公告之日，统一石化资产减值准备计提充分，标的资产未来不存在可能导致其计提大额资产减值准备的事项，未来发生大额减值的可能性较小。

2、标的资产其他导致净利润不稳定的事项

润滑油基础油作为统一石化成本占比超过 60%的核心原材料，其价格水平直接影响统一石化的利润水平。2021 年上半年，润滑油基础油价格已大幅上涨至历史高点，且已与国际原油价格走势出现严重偏离。随着全球疫情防控逐步常态化、全球航空业逐步复苏，2021 年四季度润滑油基础油价格开始回落。后续除发生战争、能源危机等不可抗力事件外，润滑油基础油价格有望逐步回落至新冠疫情爆发前的水平，对统一石化利润水平产生较大负面影响的可能性较小，且相关基础油价格波动的影响已包含在本次业绩衡量指标中。除基础油价格波动之外，报告期内，统一石化生产经营的其他方面较为稳定。

因此，截至本回复公告之日，统一石化未来不存在其他导致净利润不稳定的事项。

综上所述，标的资产减值准备计提充分，标的资产未来不存在可能导致其计提大额资产减值准备的事项，未来发生大额减值的可能性较小，不存在其他导致净利润不稳定的事项；本次交易中交易对方承诺的 EBITDA 指标可以反映标的资产计提大额资产减值准备（统一石化自身单体商誉减值损失除外）以及标的资产正常经营活动中导致净利润不稳定的主要因素，本次交易的业绩衡量指标具有合理性，不会损害上市公司利益。

二、以列表形式补充披露按业绩承诺口径计算的近两年及一期标的资产实现的 EBITDA，并结合标的资产历年市场占有率及市场竞争格局论证承诺业绩的

测算依据及可实现性，并就上述事项充分提示风险。

(一) 以列表形式补充披露按业绩承诺口径计算的近两年及一期标的资产实现的 EBITDA

目标公司最近两年及一期实现的业绩承诺口径 EBITDA 情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年
利润总额	-43,993.27	15,903.30	202.38
减：非经常性损益	243.05	2,732.09	405.98
加：统一石化自身单体商誉减值损失	50,552.36	-	-
利息费用	1,246.25	4,004.98	5,054.15
折旧摊销	2,543.21	4,688.80	4,665.48
EBITDA	10,105.49	21,864.99	9,516.03

注：上述 EBITDA 包含陕西统一资产组商誉减值损失，报告期各期计提金额分别为 6,807.98 万元、290.92 万元及 0 万元。

(二) 结合标的资产历年市场占有率及市场竞争格局论证承诺业绩的测算依据及可实现性

1、标的资产历年市场占有率及市场竞争格局

根据美国柯莱恩 (Kline) 管理咨询公司的市场调研数据，2018-2020 年中国润滑油行业企业市占率及排名情况如下：

序号	2018		2019		2020	
	排名	占比	排名	占比	排名	占比
1	中国石油	18.60%	中国石油	18.70%	中国石化	20%
2	中国石化	18.39%	中国石化	18.40%	中国石油	19%
3	壳牌	8.45%	壳牌	8.20%	壳牌	10%
4	美孚	6.01%	美孚	6.10%	美孚	6%
5	英国石油	4.03%	英国石油	4.20%	英国石油	5%
6	统一	3.61%	统一	3.50%	统一	4%
7	道达尔	3.05%	道达尔	2.90%	道达尔	3%
8	德国福斯	1.98%	德国福斯	2.30%	德国福斯	3%

9	日本出光	1.64%	日本出光	1.70%	雪佛龙	1%
10	加德士	1.04%	雪佛龙	1.10%	胜牌	0%
11	其他	33.22%	其他	32.90%	其他	29.00%

从过去三年国内润滑油行业的市场竞争格局、排名情况看，统一石化凭借自身的产品研发、配方优化、成本控制、经销渠道深耕等核心竞争力，即使在疫情使得全球经济负增长的宏观背景下，市场占有率依然逆势增长，成功稳定住了国内润滑油市场整体竞争排名第六的位置。

目前，国内润滑油产品市场为完全竞争态势，通过对比统一石化历史期市场占有率及行业整体排名情况，基本可以判断统一石化在国内润滑油市场中的市占率能够稳定维持在 3.5%-4% 左右，过去三年稳定排在国内润滑油企业的第六名。

业绩承诺期内，统一石化通过进一步配方优化、产品成本控制、逐步增加产品结构中汽机油等高毛利率产品的占比及深耕经销渠道等手段，预计能够继续稳定自身长期以来在国内润滑油市场竞争格局中的地位及市占率水平。随着下游国内润滑油市场的新增需求释放，统一石化在稳定其自身市场地位的同时，预计将获得下游需求增长所带来的营业收入提升。

2、承诺业绩的测算依据

本次交易对方的承诺业绩根据统一石化及其子公司 2021 年 1-6 月审计数据以及本次交易中统一石化收益法评估对应的盈利预测数据进行测算，相关盈利预测主体包括统一石化、海南统一、无锡统一、山西统一、突破润滑油，具体测算过程及依据如下：

单位：万元

盈利预测项目	2021 年 E	2022 年 E	2023 年 E
一、营业收入	239,418.42	258,163.96	274,706.35
减：营业成本	191,181.27	199,434.35	210,538.96
期间费用	37,872.76	41,945.86	43,997.56
加：资产减值损失	-51,773.02		
其他	-203.37		
二、营业利润	-41,612.01	16,783.76	20,169.83
加：营业外收入	26.85	-	-

减：营业外支出	16.76	-	-
三、利润总额	-41,601.92	16,783.76	20,169.83
减：非经常性损益	243.05	-	-
加：统一石化自身单体商誉减值损失	50,552.36	-	-
利息费用	1,951.87	989.83	900.00
折旧摊销	3,392.25	3,554.79	3,424.96
四、EBITDA	14,051.51	21,328.38	24,494.78

(1) 营业收入测算

根据本次交易的评估预测，统一石化 2021 年-2023 年营业收入预测情况和增长情况如下表：

单位：万元

项目/期间	2021 年	2022 年	2023 年
营业收入	239,418.42	258,163.96	274,706.35
增长率	11.65%	7.83%	6.41%

注：2021 年预测营业收入为统一石化 2021 年上半年实际营业收入与 2021 年下半年本次交易评估预测的营业收入之和；2022 年、2023 年预测营业收入为本次交易评估预测的营业收入。

2021 年-2023 年各类产品收入金额情况和占比情况

单位：万元

项目	2021 年		2022 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽机油	25,527.47	10.66%	29,453.86	11.41%	32,347.22	11.78%
柴机油	72,559.62	30.31%	78,911.70	30.57%	82,577.19	30.06%
施工设备用油	13,429.50	5.61%	14,565.27	5.64%	15,336.87	5.58%
工业用油	41,090.13	17.16%	43,751.34	16.95%	46,060.01	16.77%
互联网平台客户渠道产品	21,966.94	9.18%	26,372.60	10.22%	30,289.97	11.03%
其他业务	64,844.76	27.08%	65,109.20	25.22%	68,095.08	24.79%
合计	239,418.42	100.00%	258,163.96	100.00%	274,706.35	100.00%

由上表可知，统一石化主要销售的润滑油产品包括汽机油、柴机油、工业用

油、施工设备用油、互联网平台客户渠道产品，总收入占比可以达到统一石化的70%以上，是未来统一石化业务发展的主要增长点。本次以汽机油、柴机油、工业用油、施工设备用油、互联网平台客户渠道产品为介绍重点，具体如下：

1) 汽机油

2019年-2025年汽机油销售情况

汽机油	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
销售数量(万升)	1,348.05	1,618.05	2,022.56	2,325.95	2,512.02	2,712.98	2,875.76
销售单价(元/升)	15.13	12.38	10.82	11.83	12.01	12.01	12.01
销量增长率		20.03%	25.00%	15.00%	8.00%	8.00%	6.00%
单价增长率		-18.18%	-12.58%	9.29%	1.50%	0.00%	0.00%

注：以上为统一石化本部主体汽机油销售情况。2019年-2020年数量和单价为实际发生数据，2021年数量为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据之和，2021年单价为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据综合单价，2022年-2025年数量和单价为预测数据。

由上表可知，统一石化汽机油产品2020年销量增长率为20.03%，单价增长率为-18.18%，销量的增长主要来自乘用车汽车市场的不断扩大，销售单价因疫情因素的影响而有所下降。

根据中国汽车工业协会对2021年1-11月乘用车汽车市场的分析，随着我国经济社会高速发展，截至2021年11月底，全国机动车保有量已达3.93亿辆，为十年前的1.64倍；机动车驾驶人4.79亿人，为十年前的1.85倍。但是，由于我国的人口基数较大，千人保有量仍处于较低水平，仅为193辆/千人。随着收入水平提升及道路交通环境改善，预计我国汽车千人保有量在2025年将达到238辆/千人的水平，2030年将达到289辆/千人的水平。其中，家用轿车保有量持续上升，截至2021年11月底，家用轿车汽车保有量2.97亿辆，占整体机动车市场的76%以上。

汽车消费带动车用润滑油行业平稳发展，车用油的需求量和比重在润滑油行业的需求量和比重也在持续升高。主机厂为迎合国六排放标准，以及更新的排放标准，会对发动机进行不断升级，相应的API等级的升级和低粘度趋势也会延续，并推动机油合成化的趋势，SP及以上等级将逐渐成为主流产品，全合成油预计

将占据约 60%的市场份额。与此同时，随着人们对汽车消费观念的转变，由以前的维修为主逐渐变为以保养为主，这种“以养代修”的观念使得车用润滑油行业有了更多的发展空间。

在此背景下，统一石化致力于产品创新，持续升级迭代汽机油产品，在 2021 年开展与一汽奥迪、一汽大众的合作，上市最新的大众 VW508/509 蓝油产品，广受市场好评。同时统一汽机油重点布局全合成 SP 等级油品，在高等级优质合成油市场进行深度挖掘。此外，统一石化在新能源领域也提前布局，与多家汽车公司开展纯电动车减速机油、纯电动车冷却液等合作，在新能源车辆领域开展市场化，获得新的业务增长点。

在模式创新方面，统一石化与中国人寿联名推出延保全合成油品，在二手车市场具有非常好的市场反响，解决了该市场售后缺失的长期问题。在节能减排方面，统一汽机油倡导 0W-20/0W-16 等低粘度润滑油的推广，与交通部合作进行机油的节能减排项目，通过润滑油品质的提高降低汽车的综合油耗，从而支持国家“碳达峰”和“碳中和”的大策略。

随着近年来的渠道更新以及市场布局，未来统一石化将在汽机油产品逐步扩大自己的市场份额，保有较快的增速。因此，管理层预计汽机油产品在未来近 1-2 年内预测期销量增长率维持在 20%左右，此后进入稳步增长期，平均增长率维持在 7%左右。随着疫情逐步控制，以及 2021 年基础油价格上涨的行情走势，预计汽机油产品销售价格继续走低的概率较小，未来价格将逐步企稳，因此 2021 年 7-12 月预测价格维持在近年来的平均价格水平区间内，2022 年-2025 年预测价格在 11.83 元/升-12.01 元/升。

2) 柴机油

2019 年-2025 年柴机油销售情况

柴机油	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
销售数量 (万升)	6,632.27	6,671.19	7,004.75	7,354.99	7,649.19	7,955.16	8,193.81
销售单价 (元/升)	11.15	10.08	9.86	10.42	10.42	10.42	10.42
销量增长率		0.59%	5.00%	5.00%	4.00%	4.00%	3.00%
单价增长率		-9.55%	-2.18%	5.63%	0.00%	0.00%	0.00%

注：以上为统一石化本部主体柴机油销售情况。2019年-2020年数量和单价为实际发生数据，2021年数量为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据之和，2021年单价为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据综合单价，2022年-2025年数量和单价为预测数据。

由上表可知，统一石化柴机油产品2020年销量增长率为0.59%，单价增长率为-9.55%，2020年销量增长比较缓慢、销售单价下降，主要系一方面受疫情影响，另一方面柴油车换油里程增长，使得柴机油的需求降低所致。同时，统一石化紧跟汽车产业发动机升级和国家环保整治要求，在2020年对柴机油产品结构进行调整后，商用车国IV及以后排放标准的产品销量持续上升，2021年上半年统一石化的柴机油销售收入有一定程度的回升。

未来，统一石化将柴机油产品发展重点放在国六标准的产品销售推动方面，在2020年基础上持续保持现有经销商活跃率并对各项活动参与率进行分析和管控，持续积极布局国六领域，重点推广CK-4等级润滑油产品，每年保证一定量的增长；同时，研发节能降碳型CK-4产品，取得英国标准协会（BSI）节碳认证，通过润滑油品质的提高来降低商用车的综合油耗，从而支持国家“碳达峰”和“碳中和”的大策略，为柴机油产品提供更大的发展空间。

在此背景下，管理层预计柴机油产品在未来近1-2年内预测期销量增长率维持在5%左右，此后进入稳步增长期，平均增长率维持在3%左右。随着疫情逐步控制，以及2021年基础油价格上涨的行情走势，预计2021年柴机油产品销售价格继续走低的概率较小，因此2021年7-12月预测价格维持在近年来的平均价格水平区间内；2022年至2025年考虑到未来市场竞争压力，统一石化为扩大销量，销售单价与2021年基本持平。

3) 施工设备用油

2019年-2025年施工设备用油销售情况

施工设备用油	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
销售数量（万升）	1,278.29	1,304.11	1,369.31	1,437.78	1,495.29	1,555.10	1,601.75
销售单价（元/升）	10.22	9.67	9.71	10.09	10.19	10.19	10.19
销量增长率		2.02%	5.00%	5.00%	4.00%	4.00%	3.00%
单价增长率		-5.40%	0.51%	3.82%	1.00%	0.00%	0.00%

注：以上为统一石化本部主体施工设备用油销售情况。2019年-2020年数量和单价为实际发生数据，2021年数量为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据之和，2021年单价为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据综合单价，2022年-2025年数量和单价为预测数据。

由上表可知，统一石化施工设备用油产品2020年销量增长率为2.02%，单价增长率为-5.40%，2020年销量保持相对平稳，销售单价因疫情因素的影响而有所下降。

从市场结构来看，挖掘机、起重机、压路机以及推土机这四个工程常用器械占据了我国工程器械市场上绝大部分的份额，其中，挖掘机为工程机械中的明星产品，占据市场绝对主流地位，且其中3吨及以上大吨位装载机依然坐拥市场销量主力军。根据中国工程机械工业协会发布的2021年6月挖掘机、装载机数据快报显示，2021年6月，3吨及以上装载机销售11,023台，同比下降11.1%；总销售量中国内市场销量8986台，同比下降22.1%；出口销量3174台，同比增长86.5%。得益于国内疫情的有效控制与宏观政策效应的持续释放，2021年上半年机械工业市场需求逐步恢复、运行环境不断改善，外贸出口情况好于预期，企业发展信心不断增强，行业生产保持平稳的趋势愈发明朗。目前，国内装载机市场需求主要来自基础建设、采矿业、水利建设和房地产业，这些应用领域主要需要中大吨位的装载机。2021年上半年，基础设施投资同比增长7.8%，两年平均增长2.4%；房地产开发投资同比增长15.0%，两年平均增长8.2%。基建和房地产投资回暖，为中大型装载机市场需求增添了持续的动力。

在此背景下，管理层预计施工设备用油产品在未来近1-2年内的销量增长率维持在5%左右，此后进入稳步增长期，平均增长率维持在3%左右。随着疫情逐步控制，以及2021年基础油价格上涨的行情走势，预计施工设备用油销售价格继续走低的概率较小，未来将逐步企稳，因此2021年7-12月预测价格维持在近年来的平均价格水平区间内，2022年-2025年预测价格在10.09元/升-10.19元/升。

4) 工业用油

2019年-2025年工业用油销售情况

工业用油	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

销售数量（万升）	4,109.4 9	4,193.7 2	4,403.4 0	4,623.5 7	4,808.5 2	5,000.8 6	5,150.8 8
销售单价（元/升）	9.70	8.94	9.32	9.56	9.66	9.66	9.66
销量增长率		2.05%	5.00%	5.00%	4.00%	4.00%	3.00%
单价增长率		-7.84%	4.20%	2.66%	1.00%	0.00%	0.00%

注：以上为统一石化本部主体工业用油销售情况。2019年-2020年数量和单价为实际发生数据，2021年数量为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据之和，2021年单价为2021年1-6月和2021年7-12月预测数据综合单价，2022年-2025年数量和单价为预测数据。

由上表可知，统一石化工业用油产品2020年销量增长率为2.05%，单价增长率为-7.84%，2020年销量保持相对平稳，销售单价因疫情因素的影响而有所下降。

工业用油主要应用于钢铁、电力行业等。根据国家统计局数据，2021年1-6月，我国钢材累计产量69,831.40万吨，同比上升13.90%；发电量累计产量38,717.00亿千瓦时，同比上升13.70%。下游行业需求量的增大，为工业用油产品市场需求带来了增长空间。

2019年-2021年1-6月钢材产量同期对比

日期	当月产量 (万吨)	1-6月累计产量 (万吨)	当月同比增长 (%)	1-6月累计增长 (%)
2021年6月	12,072.30	69,831.40	3.00	13.90
2020年6月	11,585.10	60,583.60	7.50	2.70
2019年6月	10,709.90	58,689.80	12.60	11.40

2019年-2021年1-6月发电量同期对比

日期	当月产量 (亿千瓦时)	累计产量 (亿千瓦时)	当月同比增长 (%)	累计增长(%)
2021年6月	6,860.50	38,717.00	7.40	13.70
2020年6月	6,304.10	33,644.80	6.50	-1.40
2019年6月	5,833.90	33,672.80	2.80	3.30

在此背景下，管理层预计工业用油产品在未来近1-2年内的销量增长率维持在5%左右，此后进入稳步增长期，平均增长率维持在3%左右。随着疫情逐步控制，以及2021年基础油价格上涨的行情走势，预计工业用油产品销售价格继续

走低的概率较小，未来价格将逐步企稳，因此 2021 年 7-12 月预测价格维持在近年来的平均价格水平区间内，2022 年-2025 年预测价格在 9.56 元/升-9.66 元/升。

5) 互联网平台客户渠道产品

2019 年-2025 年互联网平台客户渠道产品销售情况

互联网平台客户渠道产品	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
销售数量 (万升)	442.44	1,426.81	1,712.17	2,054.60	2,362.79	2,551.81	2,704.92
销售单价 (元/升)	14.50	12.16	13.21	13.66	13.87	13.87	13.87
销量增长率		222.49%	20.00%	20.00%	15.00%	8.00%	6.00%
单价增长率		-16.15%	8.69%	3.42%	1.50%	0.00%	0.00%

注：以上为统一石化本部主体互联网平台客户渠道产品销售情况。2019 年-2020 年数量和单价为实际发生数据，2021 年数量为 2021 年 1-6 月和 2021 年 7-12 月预测数据之和，2021 年单价为 2021 年 1-6 月和 2021 年 7-12 月预测数据综合单价，2022 年-2025 年数量和单价为预测数据。

由上表可知，统一石化互联网平台客户渠道产品 2020 年销量增长率为 222.49%，单价增长率为-16.15%，2020 年互联网平台客户渠道业务规模迅速扩大，销量增速较快，其中主要增量来自于北京好修养科技有限公司、浙江快准车服网络科技有限公司等渠道大客户，销售单价因疫情因素以及大客户议价能力较强的影响而有所下降。

后续统一石化还将大力开拓互联网平台客户渠道产品销售，通过进一步细分渠道，在京东、拼多多等现有电商平台基础上，增加园林机械旗舰店、商用车旗舰店、化学品旗舰店等，持续增加统一产品的渗透率。同时，通过现有官方旗舰店，发展更多的线上专卖店，进而提升销量；通过建立地推团队，进一步提高现有客户营销服务水平，实现现有客户的业务增长，并借助产品及服务的优势，大力开发新客户，提升业务规模。此外，统一石化根据电商数据分析，获得消费者对于产品的喜好，并做有针对性的开发；对于已经成为线上爆款的进口品牌，采用性价比策略逐步替换，有针对性的对三、四线市场进行调研，充分利用电商的消费习惯，将最贴近市场的产品快速送到消费者手上，进一步提升在这一领域的市场占有率。

在此背景下，管理层预计互联网平台客户渠道产品项目在未来近 1-2 年内预测期销量增长率维持在 20%左右，此后进入稳步增长期，平均增长率维持在 10%左右。随着疫情逐步控制，且今年基础油价格上涨的行情走势，销售价格继续走低的概率较小，预计未来价格企稳，2021 年 7-12 月预测价格维持在近年来的平均价格水平区间内，2022 年-2025 年预测价格在 13.66 元/升-13.87 元/升。

综上所述，结合历史期间各主要产品对应的营业收入、毛利率、销售数量及销售单价的变化对预期期间各主要产品收入增长情况分析，未来统一石化收入增长稳中有升。

(2) 营业成本测算

根据本次交易的评估预测，统一石化 2021 年-2023 年营业成本和毛利率预测情况如下表：

2021 年-2023 年营业成本和毛利率情况

单位：万元

项目	2021 年		2022 年		2023 年	
	营业成本	毛利率	营业成本	毛利率	营业成本	毛利率
汽机油	17,075.09	33.11%	19,094.84	35.17%	20,821.82	35.63%
柴机油	59,585.62	17.88%	62,742.20	20.49%	65,190.82	21.05%
施工设备用油	10,910.09	18.76%	11,450.34	21.39%	11,971.39	21.94%
工业用油	34,494.23	16.05%	35,545.13	18.76%	37,155.31	19.33%
互联网平台客户渠道产品	18,113.63	17.54%	21,032.95	20.25%	23,985.80	20.81%
其他业务	51,002.61	21.35%	49,568.90	23.87%	51,413.82	24.50%
合计	191,181.27	20.15%	199,434.35	22.75%	210,538.96	23.36%

注：2021 年预测营业成本为统一石化 2021 年上半年实际营业成本与 2021 年下半年本次交易评估预测的营业成本之和；2022 年、2023 年预测营业成本为本次交易评估预测的营业成本。

润滑油基础油作为统一石化成本占比超过 60%的核心原材料，其价格水平直接影响统一石化的利润水平。作为石油炼化工艺流程中的副产品，润滑油基础油常被炼化企业作为一种调节其他产品产量及市场价格的工具。2019 年新冠疫情

开始前，润滑油基础油与布伦特原油价格的相关性系数达到 70%以上；2020 年，随着新冠疫情对于航空业的打击，国际炼厂为避免航空煤油胀库而纷纷停产检修，作为石油炼化副产品的基础油供给量随之减小，导致基础油价格随之大幅上涨，并开始与国际原油价格走势出现严重偏离。

2021 年第四季度，随着中美等主要国家新冠疫苗接种率的不断上升，美国、欧洲、澳大利亚等地的边境防疫政策逐步开放，全球航空业亦开始逐步复苏。在此背景下，国际炼厂航空煤油的产量逐步释放，带动润滑油基础油这一原油炼化副产品的产量逐步增长，润滑油基础油的价格亦开始回落。2021 年 9 月至 12 月，国际基础油价格已由 1215 美元/吨下降至 990 美元/吨，降幅 18.5%。未来随着全球各国应对疫情的常态化防疫手段的不断先进以及全球接种疫苗人群数量的不断上升，预计全球航空业将会呈现稳中向好态势，航空煤油的需求量以及作为航空煤油副产品的基础油的供给量相应存在较大保障，预计基础油价格有望逐步回落至新冠疫情爆发前的水平。

此外，2021 年上半年国内基础油总投产产能 1636 万吨，进口总量 109 万吨，市场可供应总量 1745 万吨，相比润滑油表观消费量 435 万吨，可供应总量远大于需求，因此从未来几年供需关系情况来看，基础油价格也不具备大幅上涨的动力。

与此同时，统一石化将通过优化产品原料配方、加大价格较低的国产基础油采购占比等措施积极应对基础油价格上涨风险、持续控制生产成本，同时将通过经销渠道下沉、销售渠道创新、营销模式创新、产品技术研发等措施积极开拓销售市场、增强核心竞争优势，确保公司生产经营稳步发展。

在此背景下，本次对于基础油单位成本，预测 2021 年下半年维持高位增长的水平，2021 年基础油耗用单价增长率上升 16%，2022 年基础油价格开始缓慢回调，基础油耗用单价增长率下降 3%，2023 年进入平稳运行，维持近 3 年的平均水平小幅上涨。同时，结合 2021 年-2023 年基础油价格预测假设、市场供需关系、统一石化内部进行成本优化抵御原材料波动能力的增强等方面，对预测期间毛利率进行分析，2021 年-2023 年统一石化毛利率有一定的增长空间。

(3) 其他利润表项目测算

除营业收入、营业成本之外的其他利润表项目，2021年预测金额为统一石化2021年上半年该项目的实际发生额与2021年下半年收益法评估盈利预测中该项目的金额之和；2022年、2023年预测金额为统一石化收益法评估相应年度盈利预测中该项目的金额。

（4）利润总额测算

2021年预测利润总额为统一石化2021年上半年实际利润总额与2021年下半年收益法评估盈利预测的利润总额之和；2022年、2023年预测利润总额为统一石化收益法评估相应年度盈利预测的利润总额。

（5）非经常性损益测算

2021年预测非经常性损益为统一石化2021年上半年实际非经常性损益；2022年、2023年无非经常性损益。

（6）统一石化自身单体商誉减值损失测算

2021年预测统一石化自身单体商誉减值损失为统一石化2021年上半年实际自身单体商誉减值损失；2022年、2023年统一石化无自身单体商誉减值损失。

（7）利息费用测算

2021年预测利息费用为统一石化2021年上半年实际利息费用与2021年下半年收益法评估盈利预测的利息费用之和；2022年、2023年预测利息费用为统一石化收益法评估相应年度盈利预测的利息费用。其中利息费用包括有息负债利息费用、经销商激励计划相关固定比例的激励费用等。

（8）折旧摊销测算

2021年度预测折旧摊销为统一石化盈利预测主体2021年上半年实际营业成本、期间费用与2021年下半年收益法评估预测营业成本、期间费用中的固定资产折旧及无形资产摊销金额之和；2022年、2023年预测折旧摊销为统一石化收益法评估相应年度盈利预测中营业成本、期间费用中的固定资产折旧及无形资产摊销金额之和。

3、承诺业绩的可实现性

(1) 行业发展前景良好，统一石化行业地位稳定

报告期内，统一石化销售收入最大的三种产品工业用润滑油、汽机油、柴机油亦为国内润滑油行业中每年消费量最大的三种产品，故统一石化润滑油产品结构与下游市场需求完全匹配。从行业发展情况来看，随着社会发展、居民生活水平的提升，工程机械设备将逐年增长，乘用车更新换代需求日益凸显；从统一石化自身发展来看，其在品牌、技术及销售等方面具有较强的核心优势，拥有多年的客户积累，市场占有率较高且市场排名较为稳定。因此基于统一石化主要产品对应的下游需求存在合理、可期的增长空间，以及统一石化稳定的行业地位，标的公司的业绩承诺具有可实现性。

(2) 统一石化具备多项核心竞争力，有助于其维持稳定的盈利能力

销售渠道及品牌方面，统一石化的产品种类较全，覆盖了从交通润滑油到工业润滑油的各类应用场景，拥有“统一润滑油”、“美国顶峰 PEAK”、“美国 TOP1 突破润滑油”等核心品牌。同时，统一石化销售网络庞大，与下游行业客户建立了多年稳定的合作关系，拥有覆盖全国 31 个省市的传统经销渠道，京东、拼多多、天猫、快手、有车以后等线上渠道，并拓展了与汽配供应链、网约车平台、货运平台、保险公司进行合作的新兴渠道。此外，本次交易完成后，统一石化将由中外合资公司变为国有控股上市公司全资子公司，有利于统一石化开发拓展军品润滑油市场。

成本控制方面，统一石化凭借 20 余年的润滑油生产经验及配方积累以及 2006-2015 年与国际顶尖石油企业壳牌合作所带来的生产流程及成本控制标准，成功开发出一套从配方研发到原材料采购再到产品成本管控的数据库管理软件，依托该数据管理系统，统一石化能够对每种产品所需的原材料进行量化控制，进而抵御原材料价格波动带来的影响。

(3) 统一石化为完成盈利预测的保障措

为保证标的公司持续稳定的经营及利益，本次交易后上市公司仍将保持其经营实体存续并在其原管理团队管理下运营，通过不断优化员工绩效考核来提升业务团队的核心竞争力。同时，上市公司将积极推动在运营管理、财务管理、人员

管理等方面与标的公司进一步的融合，尽快将标的公司纳入上市公司经营管理和财务管理体系。交易完成后，标的公司可以借助上市公司平台的融资渠道优势，进一步增强营运资金实力，扩大业务规模和营运能力，提升内部运营管理效率，推动公司业务进一步发展。

随着社会对高端润滑油产品的需求逐渐提高，在该等下游需求变化趋势的基础上，标的公司将通过技术研发持续推出高端产品，提升竞争优势，通过丰富的产品结构，多维度响应下游客户的产品需求、提升客户的合作空间、提高客户粘性。此外，统一石化还将进一步拓展分销网络、下沉经销渠道，重点进行终端客户的开发，不断提升渠道竞争优势，提高市场占有率。

三、风险提示

（一）统一石化可能计提大额资产减值准备，或因其他因素导致净利润大幅波动的风险

2021年上半年，统一石化管理层基于谨慎性考虑，对未来基础油价格水平做出了较高水平的预测，导致2021年上半年计提较大金额的商誉减值准备。随着新冠疫苗推广及国际航空逐步恢复，基础油价格波动的不利因素已经逐步减弱。同时，统一石化已对其他资产充分计提资产减值准备。但若基础油价格继续攀升、或统一石化的生产经营发生其他不利变化，可能导致统一石化计提大额资产减值准备，或对其净利润水平产生不利影响，从而对上市公司经营业绩产生重大不利影响。提请投资者注意相关风险

（二）业绩承诺无法实现以及业绩补偿不足的风险

根据《重大资产购买及盈利预测补偿协议》，交易对方承诺统一石化2021年至2023年实现的模拟合并财务报表（假设统一石化以上海西力科实际控制的无锡统一和陕西统一的持股比例进行合并）扣除非经常性损益并加回统一石化自身单体商誉减值损失（如有）后的EBITDA分别为14,051.51万元、21,328.38万元、24,494.78万元。若由于统一石化所处行业环境发生重大变化、市场竞争加剧等原因导致统一石化市场开发及业务拓展未达预期，统一石化未来实际经营业绩可能无法达到预计业绩，存在业绩承诺无法实现的风险；同时，业绩承诺期满

后，根据各方约定，上市公司将聘请审计机构根据中国证监会的规定进行减值测试，对发生的减值，将以未支付价款为限承担补偿义务。如果未来发生业绩承诺补偿或减值测试补偿，而交易对方仅以其以未支付价款为限承担补偿义务，则存在业绩补偿不足的风险。提请投资者注意相关风险。

四、补充披露

上市公司已在《重大资产购买报告书（草案）》（修订版）的“第一章 本次交易概况”之“四、本次交易的具体方案”的相关部分补充披露“按业绩承诺口径计算的近两年及一期标的资产实现的 EBITDA，以及承诺业绩的测算依据及可实现性的论证”等相关内容，并在“重大风险提示”和“第十一章 风险因素”相关部分补充提示相关风险。

五、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

1、标的资产未来不存在可能导致其计提大额资产减值准备或者其他导致净利润不稳定的事项，本次交易选择 EBITDA 而不是扣非后净利润作为业绩衡量指标具有合理性；2、标的公司的承诺业绩具有可实现性。

(本页无正文,系北京天健兴业资产评估有限公司关于上海证券交易所对北京新疆库尔勒香梨股份有限公司的重大资产购买报告书(草案)信息披露的问询函相关问题的回复之签字盖章页)

