

# 泰和科技三闯IPO 曾列入中央环保督察组“黑名单”

本报记者 董曙光 北京报道

接连2次折戟IPO后,山东泰和科技科技股份有限公司(以下简称“泰和科技”)于9月初再次向证监会递交了上市材料。

本次泰和科技拟登陆深交所公开发行新股3000万股,发行后总股本不超过1.2亿股,募集资金约

## 盈利能力能否持续?

一个企业的毛利率和净利率同时低于同行业可比公司,说明其盈利水平较低。

2006年3月,程终发、程峰学、程霞共同设立了山东泰和科技,泰和科技系由其前身泰和有限于2014年12月整体变更设立而来。

目前,程终发直接持有泰和科技63.16%的股权,并通过和生投资间接控制9.00%的股份,为泰和科技的控股股东、实际控制人。

据招股书申报稿披露的信息显示,泰和科技主营业务为水处理药剂的研发、生产和销售。其主营产品上游为生产三氯化磷、亚磷酸、叔胺等基础化工产品;下游为电力、石化、冶金、矿业、造纸等行业。

水处理剂是当前工业用水、污染治理与节水回用处理工程技术中应用最为广泛的产品。泰和科技自设立以来,一直从事水处理药剂的研发、生产和销售,是国内大型水处理剂生产商之一。其产品主要有3大系列,60余种,包括阻垢缓蚀剂、阻垢分散剂、杀菌灭藻剂等。

据招股书披露的数据显示,报告期内(2015年~2018年上半年),泰和科技实现营业收入分别为9.01亿元、8.97亿元、11.18亿元和5.43亿元;净利润分别为0.46亿元、0.67亿元、0.99亿元和0.74亿元;扣非后净利润为0.87亿元、0.65亿元、0.96亿元和0.72亿元。

2015年~2017年,该公司的营收和净利润年均复合增长率分别为7.5%和29.1%;最近一期,其营收和净利润占2017年全年的营收和净利润的比例也分别达到了48.57%和74.75%。可以看出,泰和科技报告期内业绩呈现明显的增长状态,不过,也存在小幅波动。

报告期内,泰和科技业绩呈现明显的增长态势。不过,记者发现,未来其盈利能力是否可持续存在疑问。泰和科技主营业务毛利率及净利率的情况并不乐观。最近两年及一期,泰和科技的毛利率及净利率低于同行业A股上

8.44亿元,用于年产28万吨水处理剂项目、水处理剂系列产品项目、研发中心建设项目及补充流动资金。

《中国经营报》记者查阅招股书了解到,报告期内(2015年~2018年上半年),虽然泰和科技业绩呈增长态势,但其毛利率及净利率低于同行,且近年来水处理剂行业竞争加剧及下游客户需

## 求放缓。并且,安全事故、污染事件、诉讼纠纷等不利因素也在困扰泰和科技,对其持续盈利能力的影响不容小觑。

对于上述问题,泰和科技证券部向记者复函表示,上述事项不会对公司生产经营造成重大影响,如若需要获取更多的信息,以招股书披露的信息为准。



接连失利后,泰和科技再次闯关IPO。

本报资料室/图

市公司清水源(300437.SZ)。据招股书披露,报告期内泰和科技的主营业务毛利率分别为25.95%、24.01%、26.45%和32.30%。而同期清水源的毛利率则分别为23.45%、26.61%、33.25%、36.63%。同时,记者测算获知,2016年~2018年上半年,泰和科技净利率分别为7.46%、8.83%、13.56%,同期清水源净利率分别为9.45%、14.16%、14.25%。

国内某会计师事务所会计师认为,一个企业的毛利率和净利率同时低于同行业可比公司,说明其盈利水平较低。可能的原因是,该企业成本费用偏高和销售商品的单价偏低。

“2016年度,公司产品销售数量为16.41万吨(含乙酰氯、不含盐酸),主营业务收入较上年度增长-0.27%,主要系原材料价格下降导致的产品售价下降所致;同期公司HEDP、PBTA产品市场竞争加剧,为应对市场竞争,公司阶段性降低了HEDP、PBTA产品的售价。2017年度,公司产品销售数量为17.56万吨(含乙酰氯、不含盐酸),主营业务收入较2016年度增长24.70%。2018年1~6月,公司产品销售数量为6.98万吨(含乙酰氯,不含盐酸),实现主营业务收入54198.11万元,销售数量较2017年1~6月下降

16.81%,但主营业务收入上涨8.41%。”泰和科技证券部向记者复函表示,公司议价优势明显,2017年公司盈利能力进一步提升,2018年持续增强。

不过,泰和科技在招股书中也表示,水处理剂产业属于精细化工行业,与宏观经济景气程度具有一定关联性。近年来国民经济增长速度出现一定程度下滑,水处理剂终端客户所在的钢铁、化工、电力等行业的景气度出现周期性下降,未来可能造成水处理剂需求的降低,从而对公司盈利能力产生一定不利影响,公司存在业绩下滑的风险。

除此之外,泰和科技主要原材料包括三氯化磷、冰醋酸、甲醛、亚磷酸等。报告期内,该公司原材料成本占生产成本的比率分别为89.19%、86.69%、87.68%和85.32%。原材料采购价格是影响公司营业成本的主要因素。原材料成本每上升1%,其毛利率的变动率分别为-2.56%、-2.76%、-2.45%和-1.79%,因此原材料的价格波动会给泰和科技毛利带来较大影响。

泰和科技表示,如果未来原材料价格上涨,而公司不能合理安排采购、控制原材料成本或者不能及时调整产品价格,原材料价格上涨将对公司盈利能力产生不利影响。

## 产能利用率不足仍扩产

泰和科技解释称,报告期内公司产能不断增长,由于市场开拓需要一定的时间,销售数量的涨幅小于产能的涨幅,公司产能利用率有所下降。

本次泰和科技计划募集资金约8.44亿元。其中,7.07亿元用于年产28万吨水处理剂项目和水处理剂系列产品项目,占募资总额比例约为84%;此外,8000万元补充流动资金,其余5640.82万元用于研发中心建设项目。

公司称,本次募集资金投资项目中年产28万吨水处理剂项目生产规模为年产28万吨,其中8万吨已使用自有资金投入;水处理剂系列产品项目生产规模为新增年产63.60万吨,其中31.60万吨为水处理剂产品,其余为公司围绕主营业务产业链拓展延伸的精细化工产品。

产能放大之后,如何消化?这是摆在泰和科技面前的棘手问题。

泰和科技表示,水处理剂广阔的市场发展前景和快速增长的市场需求可以促进公司新增产能

## 因环保问题多次被举报

泰和科技排放废气导致枣庄市中区西王庄镇付湾村南果园减产。

除上述情况外,泰和科技因多次发生安全事故及污染事件等问题遭到当地主管部门警告处罚。其中,备受关注的是,该公司因环保问题遭到当地居民的十余次举报,此事件被列为山东省枣庄市中区重点环境信访案件,且登上2017年中央环保督察组边督边改“黑名单”。

2017年8月31日,中央环保督察组向山东转办群众信访举报件及边督边改公开情况涉及枣庄市情况公示(第十一批)显示,泰和科技排放废气导致枣庄市中区西王庄镇付湾村南果园减产。2014年和2015年,该公司曾发生过2次爆炸致果园绝产,承包户损失很重。投诉人向当地环保局、当地政府反映此事却一直未处理解决。记者注意到,几年来,此案一直未得到处理解决。

泰和科技回复《中国经营报》记者称,自2015年末至今,果园经营人孙某某、姬某某不断向信访部门上访,反映:受公司老厂区(已于2015年底完全停止生产)排放污染物影响,其承包的苹果园出现减产、绝产现象,要求公司赔偿损失,历次要求的赔偿金额自400万元至1110万元不等。

当地镇政府、区政府、环保局等部门对上述事件进行多次研究和沟通,并且2017年8月22日中央第三环境保护督察组也将该信访事项交由当地有关部门转办,相

关部门建议信访人由国家认可的权威机构进行检测及通过司法途径解决并主动提供司法援助,但均被孙某某、姬某某拒绝。

泰和科技表示,公司对上述事项进行了查证、沟通,认为老厂区项目履行了项目立项手续,通过了环保验收;在老厂区拆除搬迁后,公司取得了山东省环境保护科学研究设计院出具的《原厂区场地土壤初步调查与风险评估》;专家出具的《原厂区部分场地土壤的深入调查评估报告审查意见》,上述文件认为公司老厂区土壤及地下水正常,无需修复。

泰和科技认为孙某某、姬某某的赔偿要求无事实依据,不符合实际情况,并建议其通过司法途径主张诉求,避免无故损害公司声誉,但均被孙某某、姬某某拒绝。

## 倒逼国内企业升级

泰和科技排放废气导致枣庄市中区西王庄镇付湾村南果园减产。

泰和科技回复记者称,2014年3月26日,由于储存时间稍长,温度缓慢升高,导致双氧水分解,使公司双氧水储罐损坏,双氧水泄露至围堰内;公司根据双氧水泄露处置方案做了科学有效的应对,由于双氧水的分解产物是水和氧气,不会对环境造成损害,仅仅是物料损失,公司内部按照公司管理制度流程做出相应的内部调查处理。

泰和科技表示,上述事件属于公司内部物料损失事件,未对环境造成损害,未造成人员伤亡,不属于重大安全事故,不需要公司在招股说明书中披露。

此外,泰和科技还存在两起未决诉讼,分别是常州市阳城化工有限公司产品购销合同纠纷案及新疆鑫恒发环保科技有限公司产品购销合同纠纷案,此两起诉讼已在招股书中进行了相关披露。但是记者查询发现,泰和科技与无锡协力环保科技有限公司的合同纠纷案件并未在招股书中进行披露。

泰和科技认为,其与江苏无锡协力买卖合同纠纷事项已由法院作出终审判决,并且双方均已执行完毕。上述事项未对公司生产经营造成重大影响,因此未在招股说明书中进行披露。

2018年6月8日,泰和科技向枣庄市中区人民法院提起诉讼,起诉孙某某控股的枣庄市中区鑫源葡萄种植农民专业合作社及相关方侵害公司名誉权,要求停止侵权、赔礼道歉并赔偿。

2018年7月16日,市中区法院对该案件进行了开庭审理,截至目前,案件正在审理过程中。据记者了解,上述两起爆炸事故,一起是2014年3月26日泰和科技发生的双氧水泄露事故;另一起为2015年1月13日,泰和科技老厂区聚合物车间发生的一般反应釜物理爆炸事故。其中,

# 石化外企聚焦中国 抢食“三桶油”市场

本报记者 李哲 吴可仲 北京报道

尽管中美贸易摩擦不断,但越来越多的石化外企在中国市场频频加码。

## 外企纷纷加码投资

对于众多海外化工巨头而言,中国早已是不可忽视的重要市场之一。

“如今的中国已是一个更为开放、透明的全球化市场。”巴斯夫方面向记者表示,“中国目前是全球最大的化学品市场,最大的外资投资目的地国家之一,绝对是全球经济不可忽视的中坚力量。”

2018年7月,国务院通过的石化产业规划布局方案中提出:“要求安全环保优先,并支持民营和外资企业独资或控股投资,促进产业升级。推进高水平对外开放,完善外商再投资鼓励政策,加快已签约外资项目落地。”

在伍德伦看来,中国近期的一系列扩大开放、优化营商环境等措施,正吸引着外资来华投资。

埃克森美孚是美国最大的石油公司,其规模体量在全球位居

9月5日,埃克森美孚公司董事长兼首席执行官伍德伦在来华期间透露,计划在广东省投资100亿美元建设大型独资石化项目。在此之前,巴斯夫也对外宣布将于

广东湛江市投资100亿美元建设精细化工一体化基地。“中国是全球最大的化工市场,约占40%的市场份额。任何一个希望成为石化领域领先者的企业,都不能忽视中国市场。中国目前是巴斯夫在全球继德国、美国之后的第三大市场。巴斯夫后续还将加大在中国的投入。”

早在2001年中国加入世贸组织后,壳牌、BP等国际能源巨头已经来华投资加油站业务。彼时,相关规定要求外资企业在中国的加油站超过30座就不能自己控股。因此,当时的国际能源巨头更多地选择与国内石油公司合资的形式开设加油站。

2018年6月,国家发改委和商务部发布的《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》中提到,从2018年7月28日起实施,取消对外资公司在中国开连锁加油站超过30家须由中方控股的

的企业,都不能忽视中国市场。”谈及在中国的业务发展情况,巴斯夫方面向《中国经营报》记者表示,巴斯夫将持续加大对中国市场的投入。

政策一出,就得到了海外能源巨头的响应。9月8日,海湾石油在中国的首家加油站正式开业。记者了解到,海湾石油发迹于1901年,在全球多个国家设有加油站,此次设立的加油站是其首次在中国涉及此项业务。

在厦门大学能源经济研究中心主任林伯强看来,这正是我国扩大对外开放的直接体现:“这说明我们国家的对外开放程度进一步提高了,我们也更加欢迎这样的能源巨头来中国参与竞争。”

林伯强向记者表示:“未来国内的市场将更加开放,我们看到此次海湾石油虽然是独资,但是销售的油品还是国内炼厂提供的,未来在原油进口方面一旦松懈,外资加油站将能够直接进口海外汽柴油,这样价格将更加透明。”

限制。政策一出,就得到了海外能源巨头的响应。9月8日,海湾石油在中国的首家加油站正式开业。记者了解到,海湾石油发迹于1901年,在全球多个国家设有加油站,此次设立的加油站是其首次在中国涉及此项业务。

在厦门大学能源经济研究中心主任林伯强看来,这正是我国扩大对外开放的直接体现:“这说明我们国家的对外开放程度进一步提高了,我们也更加欢迎这样的能源巨头来中国参与竞争。”

林伯强向记者表示:“未来国内的市场将更加开放,我们看到此次海湾石油虽然是独资,但是销售的油品还是国内炼厂提供的,未来在原油进口方面一旦松懈,外资加油站将能够直接进口海外汽柴油,这样价格将更加透明。”

限制。政策一出,就得到了海外能源巨头的响应。9月8日,海湾石油在中国的首家加油站正式开业。记者了解到,海湾石油发迹于1901年,在全球多个国家设有加油站,此次设立的加油站是其首次在中国涉及此项业务。

限制。政策一出,就得到了海外能源巨头的响应。9月8日,海湾石油在中国的首家加油站正式开业。记者了解到,海湾石油发迹于1901年,在全球多个国家设有加油站,此次设立的加油站是其首次在中国涉及此项业务。

于国内企业而言,巴斯夫和埃克森美孚纷纷选择在广东投资高端石化产业无疑将带动国内石化行业装备升级的新浪潮。这样一来落后产能将加速淘汰,加速我国调结构、去产能的进程。这是对各方都非常有利的好事情。”林伯强说道。

而对于海湾石油而言,随着我国政策的调整,未来将有更多的石化巨头来华投资或加大对华投资力度。记者了解到,壳牌计划于2025年新增加油站2000座,海湾石油则计划于今年内在中国开业25家加油站,并计划在10年至15年的时间内在中国布局1000个加油网点。

即便如此,在国内的加油站数量上,仍然是中石油和中石化的加油站占比较高。面对这一局面,海湾石油(中国)有限公司市场部经理邱文杰公开表示,未来,海湾石油不会打价格战,而是为车主提供更多高质量的综合性服务和解决方案。

“由于国内成品油定价实行天花板制度,目前无法售卖海外成品油时,国外化工巨头想要参与国内竞争,势必将在服务方面作出差异化,这样一来,无疑将带动国内企业在服务方面进行全面提升。”林伯强说道。

事实上,经过多年的经济建设,国内的市场竞争已经很充分,对