

主题：北京三聚环保新材料股份有限公司 2017 年年度股东大会问答纪录

时间：2018 年 5 月 15 日

地点：金运大厦 13 层

股东：公司互动平台说克拉玛依石化有新的进展，能不能进一步说一下。

林科：中石油这样的企业应用一项技术的时候，第一，要走过内部的流程，第二，这种大企业选择技术的时候更谨慎。所以去年克拉玛依的稠油做了测试，看到了好的效果，才能往后推进。从这个月到今年年底，包括加拿大的油砂沥青和一些企业的渣油都会在装置上运行测试，在确保安全可靠的情况下，才会进一步进行商务上的对接。这是对我们自己负责，也是对投资者负责的一种态度。我也非常理解大家的心情，这个过程越短越好，事实上我们现在正在加快进度。目前由于油价提升，国内外对悬浮床和重油加工的需求也越来越迫切。

股东：悬浮床加工重油渣油相当于原油多少美元的时候回成本，低于多少美元加工不挣钱？

林科：悬浮床在油价低的时候也能挣钱，只是挣多少的问题，高油价时价差更大，利润也就更高。

李林：悬浮床用一个工艺替代了现有的渣油加氢，或者焦化、催化裂化、汽柴油加氢、液化气脱硫等四到五套装置，轻油收率比原来提高 20%，所以它是炼油工业的一场革命，如果原油油价低，整个差价就低了，略小一点，但对于国家能源战略讲，不管高低，加工一吨原油都能比现有工艺多产更多的成品油产品。

股东：大庆百万吨悬浮床项目什么时候能建起来？

李林：土建施工昨天正式开始了。今年把地管装地埋掉，到明年 4 月长周期设备安装，明年下半年达到中交。

股东：去年签了三套悬浮床，合同金额约 100 多亿，今年大概完成多少计划？

李林：目前，基本是 50%左右。

股东：生物质液化技术取得了巨大的突破，请您介绍一下。

林科：第一，催化剂的选型完成，包括这种催化剂的大规模低成本的工业生产。其次，确定了整个流程的工艺、加工参数，以及确定了加工的成本。我们所说的重大突破是指解决了经济性的问题，提高了收率，整个加工过程当中成本大幅度降低，三废排放少，使之能够产业化。

股东：这个经济性的测算是在连续评价中试装置上取得的吗？

林科：在小试中试上获得的数据，按照大规模工业生产装置进行估算。

股东：现状估算的成本数据和未来建成的工业装置的实际数据会不会有差距。

林科：没有差距。我们的计算是比较保守的，另外我们估算所采用的原料价格是比较高的，目前没这么高，当然考虑未来作为一种资源，定的高一点比较好。

股东：能否把生物质液化的经济数据跟大家说一下。

林科：后续会有正式的发布会。我们到时候不但会披露数据，还要披露技术如何做到。不光是让普通投资者，让行业专家也了解到原理是怎么样的。

股东：生物质制油，考虑原料成本，各国补贴，综合算下来，是不是欧洲那边的利润最高？

林科：谁给钱最高卖给谁。现在在全世界制定了硬性标准的是欧洲，所以欧洲需要大量的生物柴油。

股东：能介绍一下现金流的问题吗？

林科：这是一个大家都关心的问题，三聚环保公司既要做示范，也要做绿色产业发展，我们会合理安排资金，包括应收账款。截止一季末，公司前 20 大应收账款余额的项目，到期按照合同约定应回的回款率达到了 90%以上。

我希望通过这一年的努力，示范做完之后，三聚环保进行绿色转型，传统石化领域走轻资产运行道路，也是依托前面做了这么多示范，才能走到这条路上去。我们做不到实验室研发的技术，拿出去客户就能无条件买走，最先使用的客户，即使愿意尝试新技术，还要给予一定的保障。这保障就是我交钥匙，帮你把装置开起来，你给我钱。换位思考，你要是业主你也这么做。

股东：炭基肥项目开工的有多少？

林科：2017 年一共设计和开工的项目是 42 个。

股东：炭基肥这个技术是世界领先，能不能解释一下具体表现在什么地方，秸秆炭化感觉没多大技术含量。假如想追赶这块技术，难点在什么地方？

林科：技术领先是鉴定的结果。第一、我们已经申请几十项专利，有完整的专利保护。世界上只有我们具有规模加工、并形成完整产品的技术。第二，炭化的控制技术是有难度的，生成的不是普通的炭，需要把更多的有机质留在炭里。第三、如何把有效成分装到生物质炭的孔隙里面去，实现长期高效的利用，也是技术。综合来说，炭基复合肥是一连串的技术组合而成的。从鉴定来看，这样的成套技术，现在除了三聚，全世界都没有，从而形成了三聚自己的知识产权体系。

股东：生态农业板块去年毛利率 84%，这是什么原因？

林科：主要是应为前期先确认收入的技术许可费比较多。我们的生物质项目的运作是这样的，如果是外部的投资这个项目首先签订的是技术许可，而且我们会收一部分的技术许可费作为现金收入，所有的手续都完善了以后我们开始建设。毛利率比较高是因为我们众多的项目都是签订了合同，收取了技术许可费，处于准备建设或者建设设计的初期，整个项目的毛利率水平前高后低，整体的综合毛利率水平并没有那么高。

股东：今年有一个大的背景，金融去杠杆，这个还是非常突出的，4 月底

也出了一些资管规定，现在很多公司形势非常严峻，不知道三聚环保受到冲击怎么样，第二，合作伙伴包括项目公司，它们资金的情况会怎么样。

林科：煤化工产业升级这一块没受到冲击，因为早就受冲击了，那时候焦炭价格低，焦化企业本身经营困难，随着这些年向化工生成转型，这些企业都在好转。三聚环保在金融去杠杆这一块还是受到一定影响，整体一季度我们的贷款融资还是少了很多，但是正在好转。

股东：三年内完成秸秆液化的示范装置建设，这个示范装置是一批呢还是一个？

林科：我是希望在中国不同的区域，在东南亚、欧洲，甚至在美国都有这样的示范装置，多少看合作伙伴，在这方面我们不想投入太大的资本，主要以催化剂、技术入股。这个产业是非常大的。当我们披露了相关信息之后，我们会全力在国内外寻求战略合作伙伴。对合作伙伴，其中一个要求是非常雄厚的资本基础，同时能够实现下游产品的开发和销售。

股东：本次定增除了大股东，还将引进什么样的战略投资者？

林科：2000年和海淀科技合作之后，大股东对我们非常支持。其实，大股东这次增资，包括国投对海淀科技的增资，包括我们的定增，也体现大股东不是眼前利益获得者，是支持一个产业，在海淀、中关村打造产业的领先者。并不是说低价投入，股价高了之后卖股票，合作了18年大股东从来没有卖过三聚股票。也就是说大股东并不是一个财务投资者。

引进其他战略投资者的目的不在于钱，在于今后业务上的互相帮助。比如中国化学，所有的项目建设水平很高，他们也是通过战略性的合作，和三聚共同发展。国企在这方面有严格的规定，目的在于强强联合。可能随着今后技术不断延伸，强强结合会越来越多，可能会在某些重大的方向上形成混合所有制紧密的合作。这些都是下一步可能出现的。

干能源这个行业要干出一个产业来，我不排斥国内国外的合作伙伴，只要我是一分子，可以大规模布局。我们今年在对外合作上会有非常多的举措。

股东：炭基肥，现在建成两套投产了，销售是政府收购为主，还是形成市场化的采购为主？

付总：现在有两套投产，一套是河南，一套是内蒙，4 月底之前已经生产销售了三万吨，主要的用户有三个方面，一是本地的一些农户，第二个比较大的是合作社，还有一个用户是合作的一县一品用户。配方也不完全一样，农户就是大田种植，合作社、一县一品对品质有一些特殊要求。

股东：5 月 1 日的电话会议我问过，目前一个炭基肥的项目完整做下来，毛利率能达到多少，包括设备，综合毛利率达到多少？

付总：目前是商业秘密，暂不方便透露。

——结束——