

2021年

中晟高科企业研究报告

东方财富

www.leadleo.com

报告标签：环保，综合环境治理，基础油、润滑油，生态涵养发展实验区，碳中和

报告主要作者：刘颀、彭承玺

2021/12

相关报告：1、2021年中国水污染治理行业独立市场研究报告

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

01

中晟高科明确“环保+石化”的双主业并行战略，在石化与环保两大行业共同发力、谋求成长

- 在 2020 年完成对中晟环境的重大资产收购后，公司形成润滑油生产销售业务及环境综合治理服务的“石化+环保”双主业业务结构。收购后整体运行态势良好，2021 前三季度营业收入及归母净利润均有所提升，毛利率、净利率等盈利指标改善明显。得益于中晟环境良好的运营状况，为公司贡献不俗收入成长，环保板块业务增长势头迅猛，环保行业的发展未来或将成为公司最为主要收入增长驱动点。

02

中晟环境水污染治理板块积极推进环保智能化与水污染为基点的环保综合治理，布局生态涵养区建设并取得初步成就

- 中晟环境积极推进环保智能化，提高智能化应用率，通过智能监控平台在移动端、中控及后端三方面对项目进行远程监控，实现数据自动采集、分析与预警，运营效率提高显著。公司配合行业发展趋势，积极布局与规划区域综合治理领域，并参与苏州生态涵养发展试验区的金庭镇生态涵养建设，项目一期实施效果显著，证明公司综合治理实力的同时积累大量经验，为开展相关业务提供助力。未来随着国家的大力支持，需求端体量将持续得到释放。

03

中晟高科石化板块优势明显，将凭借其研发优势，积极布局研发高品质润滑油产品，提高高端产品市场的占有份额

- 润滑油行业上游原材料端与下游需求端相对稳定。中低端产品领域竞争较为激烈，市场基本饱和，而高端产品领域依旧大量依赖进口。中晟高科积极拓展产品品类，采用先进经营模式，积极应用柔性生产与智能化生产，稳固客户终端。未来凭借其强大的三级技术研发体系，大力研发高品质润滑油产品、特种产品与定制化产品，优化品牌结构，建设品牌力，力图提高产品的核心竞争力，实现高品质产品的国产代替进口，开拓更大的市场份额。

中晟高科“环保+石化”双主业并行之路

2020 年完成对中晟环境的重大资产收购后，公司形成润滑油生产销售业务及环境综合治理服务的“石化+环保”

双主业业务结构。公司石化行业业务主要为各类润滑油的研发、生产和销售，是国内领先的工业润滑油产品生产商之一；环保行业业务主要通过控股子公司中晟环境开展，业务包含生态修复、城市水环境治理、工业环境治理与技术咨询等板块，布局广泛且全面。

在未来较长时间内，公司将继续保持“双主业”业务结构，形成以稳中有增的石化行业为基本盘、成长迅猛的环保行业为增长驱动的“两轮驱动”成长模式。

目录

CONTENTS

◆ 第一章：企业简介	-----	5
• 发展历程	-----	5
• 股权结构	-----	6
• 历年收入情况	-----	7
• 业务结构	-----	8
◆ 第二章：环保行业业务分析	-----	10
• 环保行业背景	-----	10
• 环保行业市场规模	-----	13
• 综合环境治理	-----	14
• 公司分析	-----	18
◆ 第三章：石化行业业务分析	-----	28
• 润滑油行业产业链分析	-----	28
• 润滑油行业环境分析	-----	34
• 公司石化板块综合介绍	-----	35
• 公司石化板块优势挖掘	-----	36
◆ 方法论	-----	44
◆ 法律声明	-----	45

东方财富
www.leadleo.com

图表目录

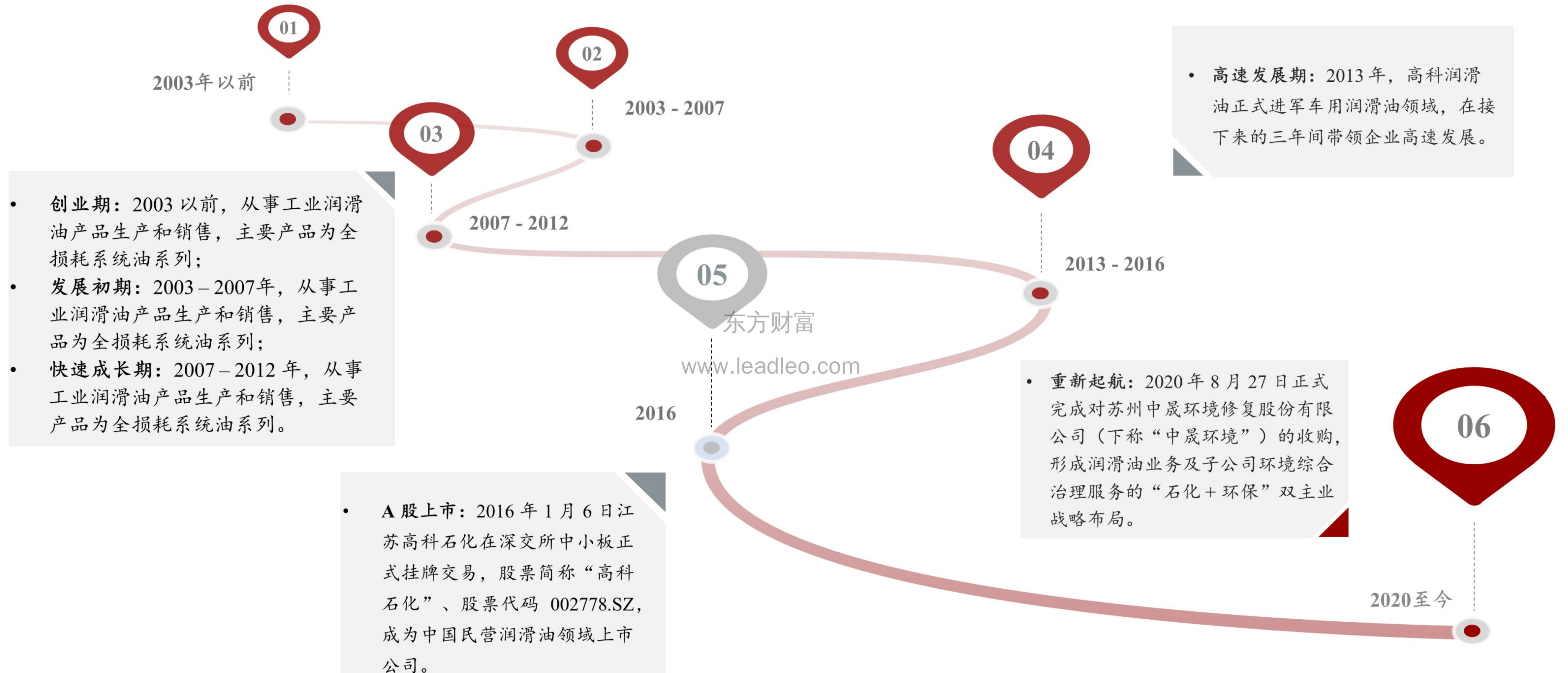
List of
Figures
and Tables

图表1：中晟高科公司营业总收入情况（亿元，2017年－2021Q1-Q3）	7
图表2：中晟高科公司期间费用率情况（%，2017年－2021Q1-Q3）	7
图表3：中晟高科公司毛利率情况（%，2017年－2021Q1-Q3）	7
图表4：中晟高科公司归母净利润情况（亿元，2017年－2021Q1-Q3）	7
图表5：中国环保行业市场规模（亿元，2016年－2025年预测）	13
图表6：中晟环境专利情况（个，2021年6月末最新数据）	26
图表7：中国石油基础储量（百万吨，2010年－2020年）	29
图表8：中国原油产量、进出口量与表观消费量情况（万吨，2010年－2020年）	29
图表9：中国润滑油基础油产量进出口量与表观消费量情况（万吨，2015年－2020年）	30
图表10：中国润滑油产量与表观消费量情况（万吨，2015年－2020年）	31
图表11：中国润滑油进出口量情况（万吨，2015年－2020年）	31
图表12：中国各类润滑油销售情况统计（万吨，2020年）	32
图表13：中国汽车产量与保有量（万辆，2015－2020年）	33

发展历程

- 中晟高全称为江苏中晟高科环境股份有限公司（“下称公司”），是一家集综合环境治理业务与润滑油生产销售业务为一体的、双主业并行的公司

公司发展历程

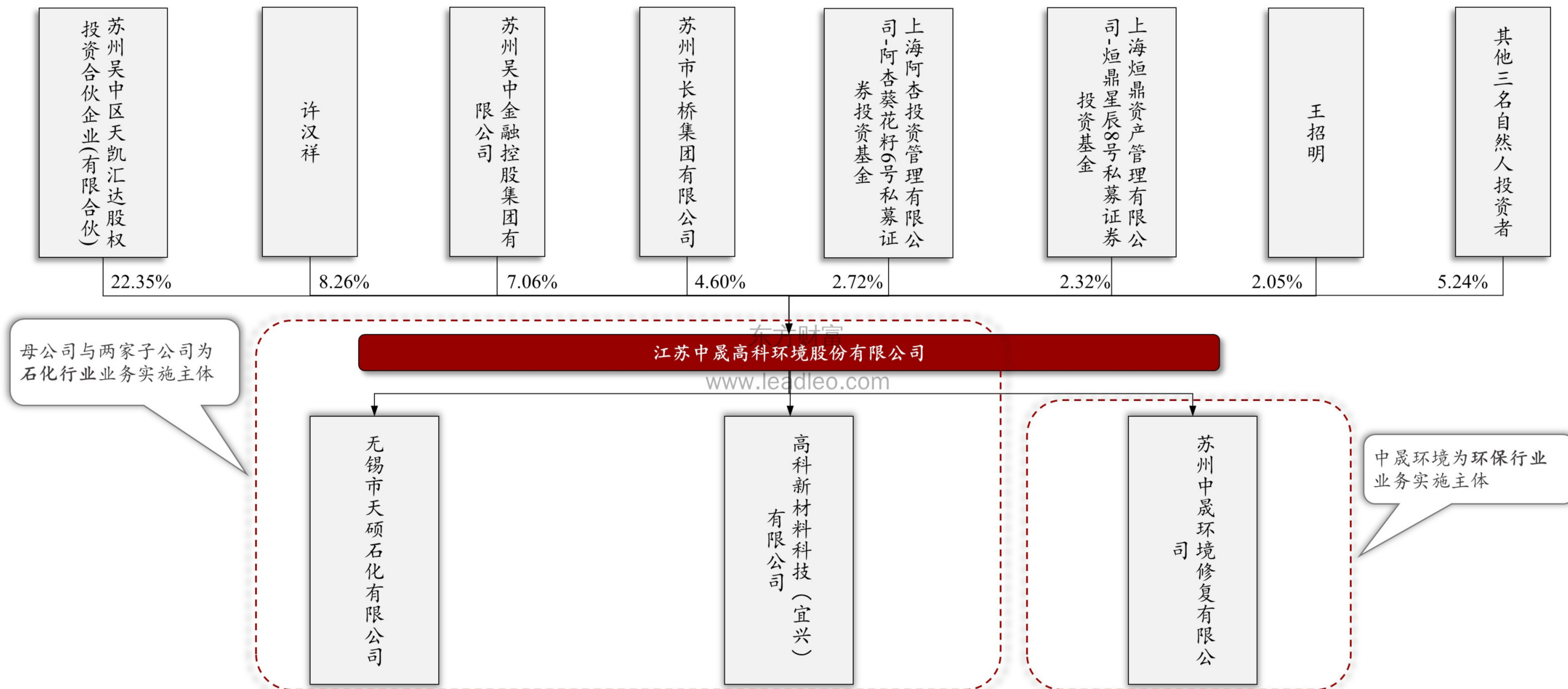


来源：公司官网，头豹研究院编辑整理

股权结构

- 从股权结构来看，公司前十大股东中以机构投资者为主，第一大股东为苏州吴中区天凯汇达股权投资合伙企业(有限合伙)，持股比例为 22.35%

公司股权结构



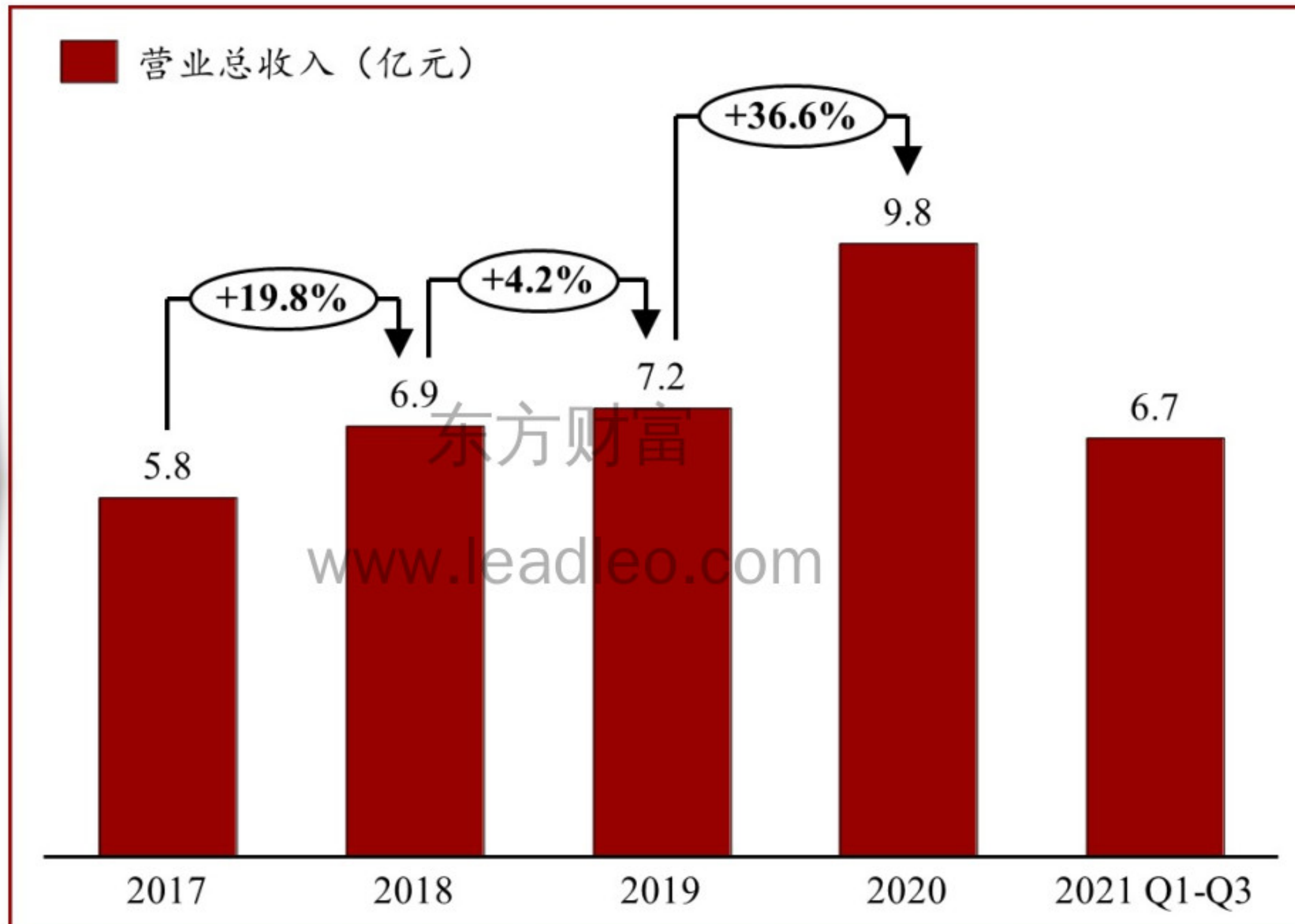
来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

历年收入情况

- 公司在完成对中晟环境的收购运行态势良好，2021 前三季度营业收入及归母净利润均有所提升，毛利率、净利率等盈利指标改善明显

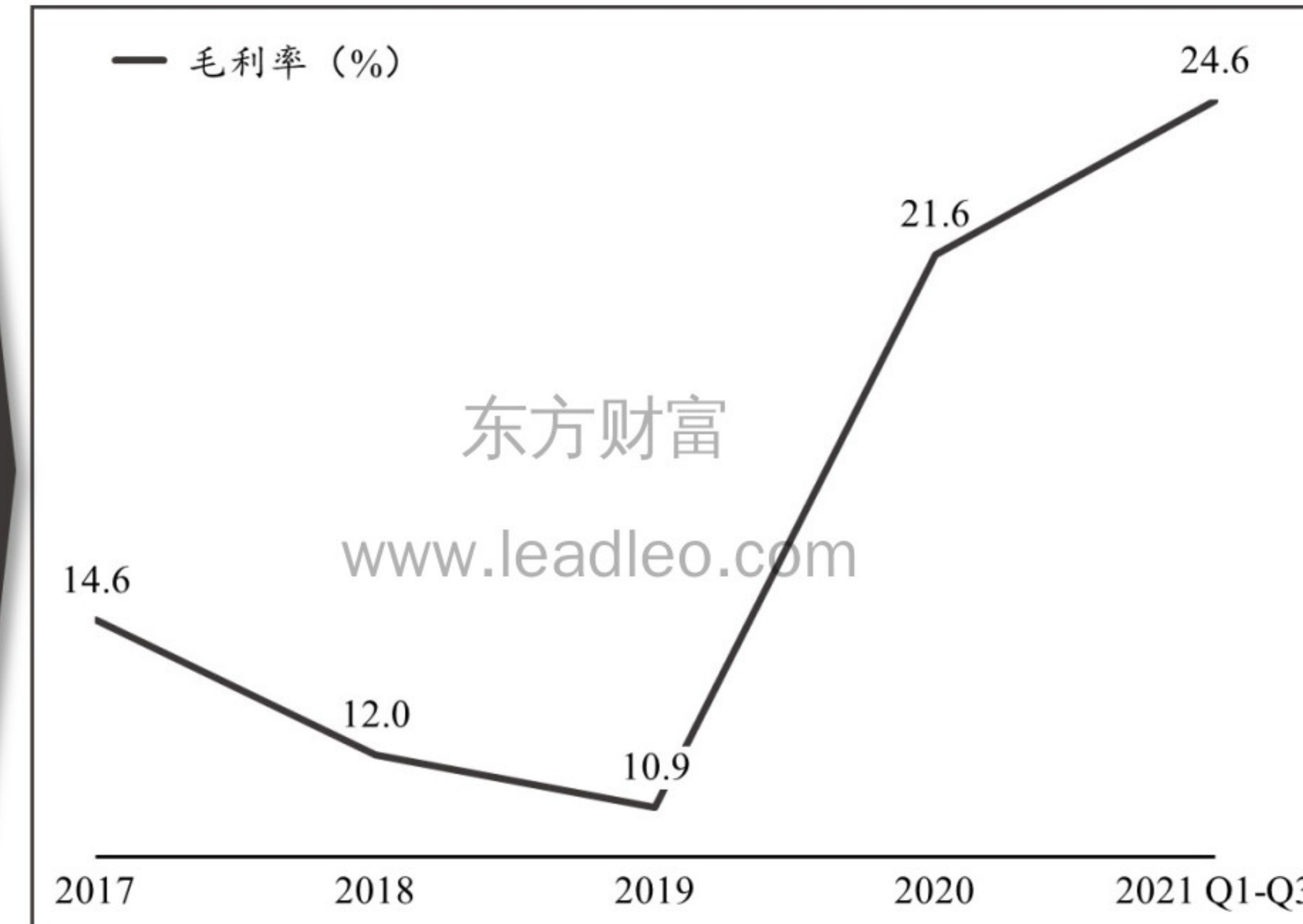
公司营收及归母净利润情况

营业总收入



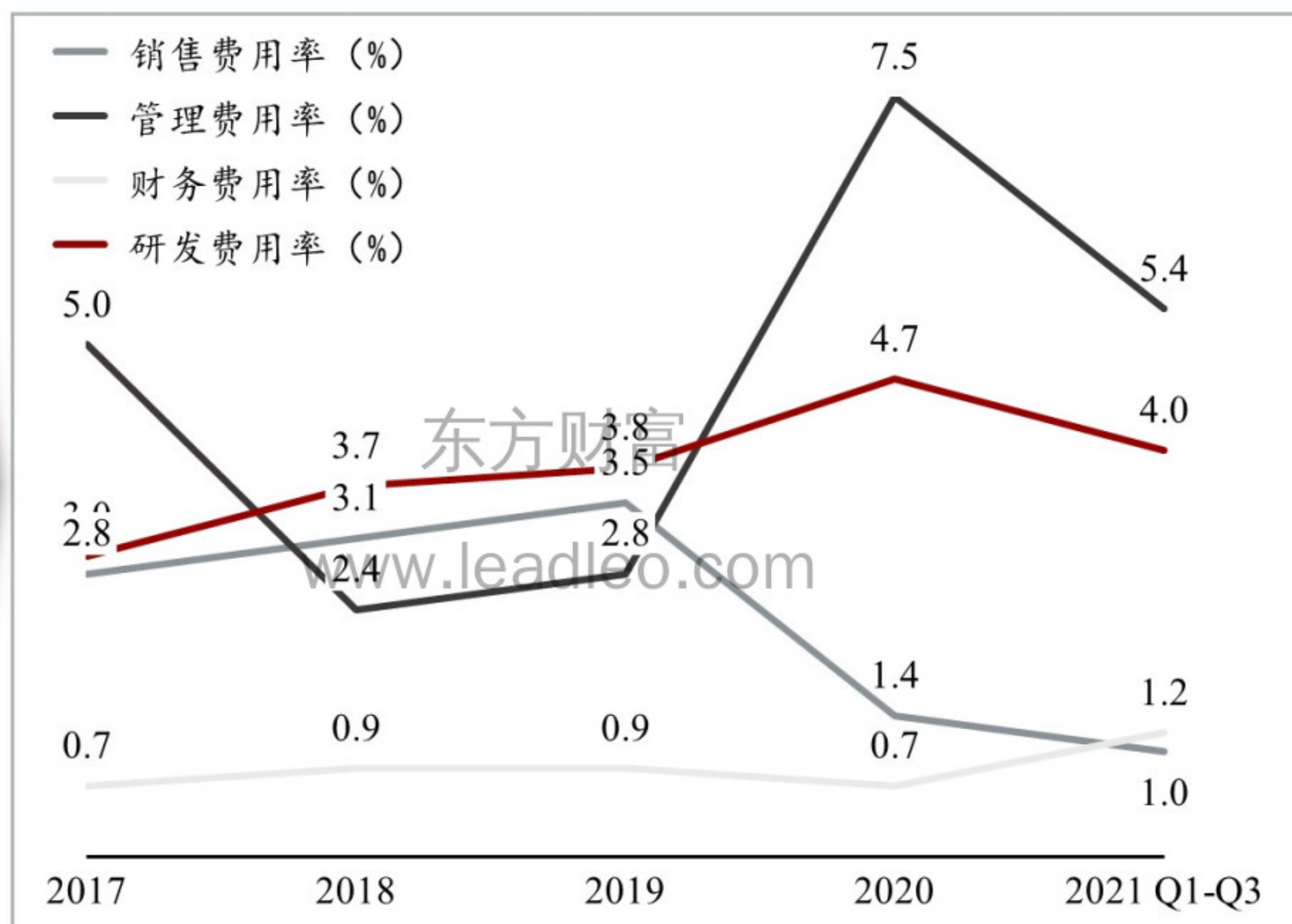
- 2021 年前三季度公司实现营业收入 6.7 亿元，较 2020 年同期增长 5.6%，其中 2021 年 Q3 单季度公司实现营业收入 2.05 亿元，较 2020 年 Q3 的 2.56 亿元同比下滑 20.0%。三季度业绩有所下滑主要原因系 2020 年受新冠疫情黑天鹅影响，同年上半年积压的订单在三季度逐步复工复产后得以释放，导致 2020 年第三季度公司业绩相对偏高。

毛利率



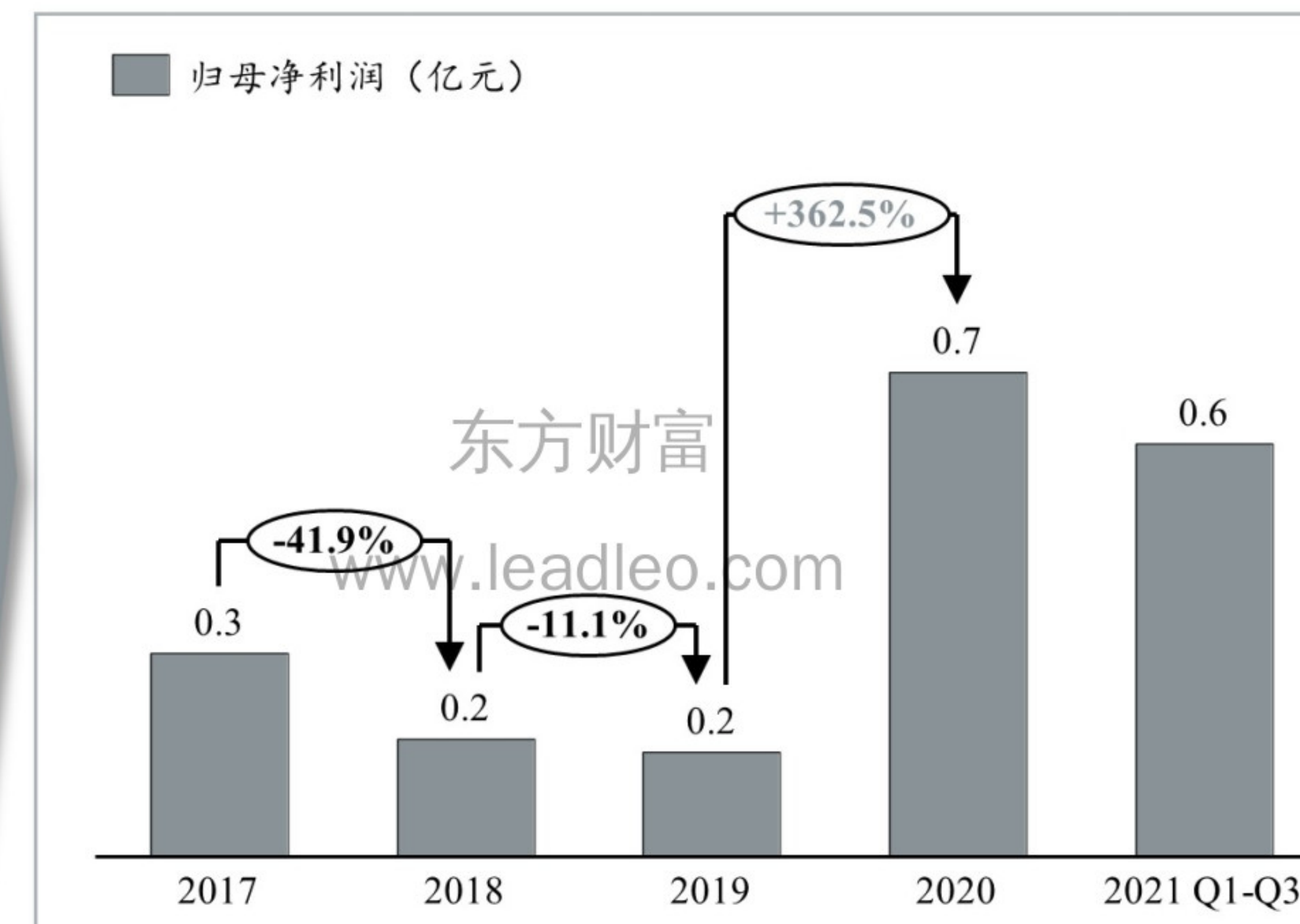
- 2021 年前三季度，公司实现综合毛利率 24.6%，相较于 2020 年同期的 20.0% 提升 4.6 个百分点；实现净利率 12.9%，较 2020 年同期提升 4.1 个百分点。可以看出公司在完成对中晟环境的收购后，盈利能力得到大幅提升。

期间费用率



- 2021 年前三季度公司销售费用率、管理费用率、财务费用率分别为 1.0%、5.4%、1.2%，除财务费用率略微上升 0.2 个百分点之外，其余两费率均呈现下降态势；
- 前三季度研发费用率为 4.0%，较 2020 年的 4.7% 下降 0.7 个百分点，但相较于 2017 - 2019 年均有所上升。

归母净利润



- 2021 年前三季度公司实现归母净利润 0.63 亿元，同比增长 55.2%。主要原因系公司收购的子公司中晟环境前三季度运营状况良好；实现归母净利润 0.18 亿元，较 2020 年同期的 0.25 亿元，同比下滑 31.0%，造成三季度业绩下滑的主要原因与营收相同。

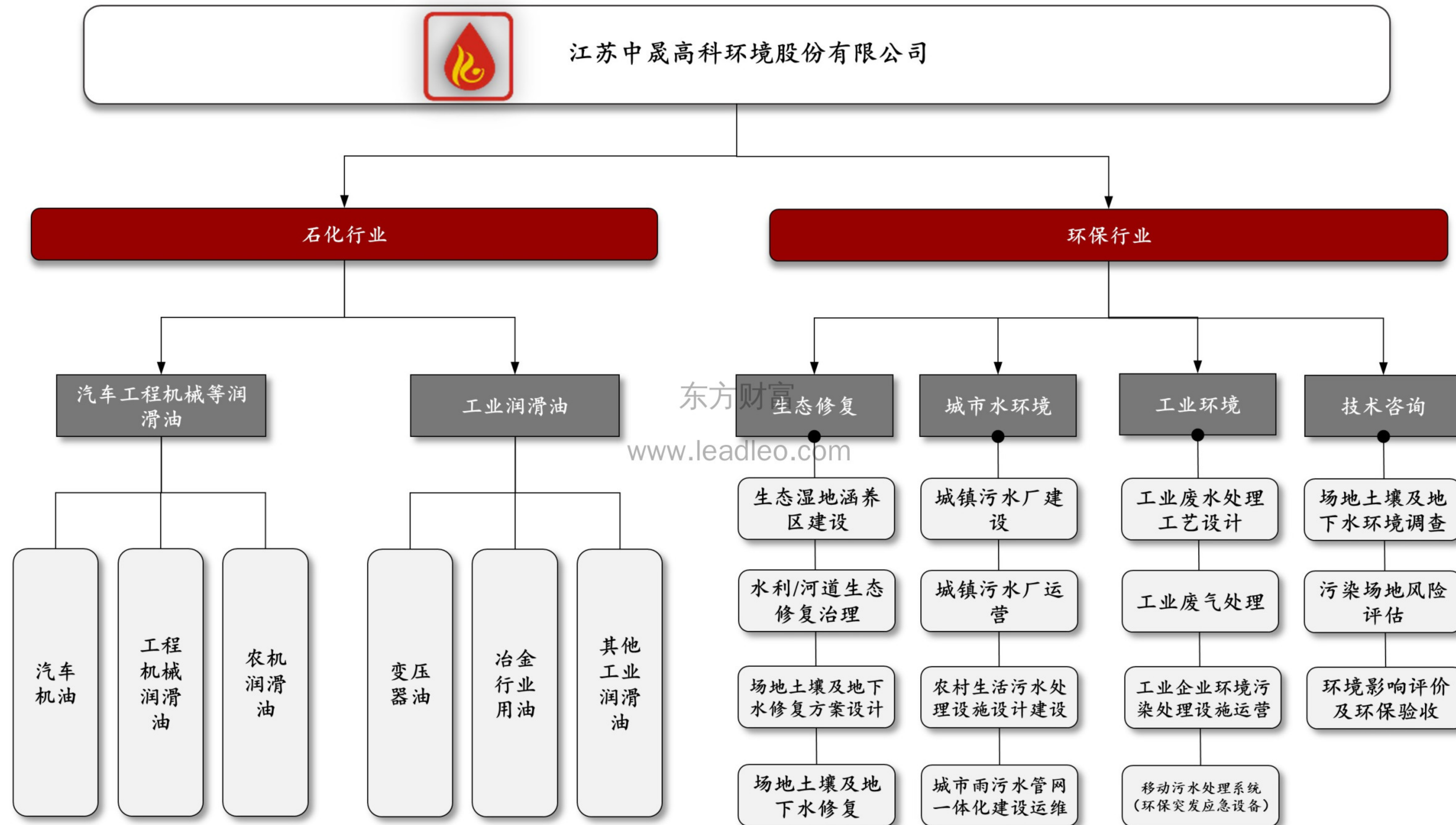
来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

业务结构 (1/2)

- 在 2020 年完成对中晟环境的重大资产收购后，公司形成润滑油生产销售业务及环境综合治理服务的“石化 + 环保”双主业业务结构

公司拥有石化及环保两大业务板块

头豹洞察



公司于 2020 年 8 月 27 日正式完成对苏州中晟环境修复股份有限公司（现为苏州中晟环境修复有限公司，下称“中晟环境”）的收购，并于 2021 年 6 月底正式更名为江苏中晟高科环境股份有限公司（股票简称更名为“中晟高科”）。在完成对中晟环境的收购后，公司形成润滑油业务及子公司环境综合治理服务的“石化 + 环保”双主业战略布局；

“石化 + 环保”的双主业产品线丰富。公司石化行业业务主要为各类润滑油的研发、生产和销售，是国内领先的工业润滑油产品生产商之一，产品包括变压器油、液压油、内燃机油、齿轮油、金属加工油、特种溶剂等 13 个类别、200 余种规格型号，广泛应用于电力电器设备、工程机械、工业机械设备、冶金和交通运输等领域；环保行业业务主要通过控股子公司中晟环境开展，业务包含生态修复、城市水环境治理、工业环境治理与技术咨询等板块，布局广泛且全面。

“双主业”战略布局，两轮驱动公司持续增长。在未来较长时间内，公司将继续保持石化+环保的“双主业”业务结构，形成以稳中有增的石化行业为基本盘、成长迅猛的环保行业为增长驱动的“两轮驱动”成长模式。

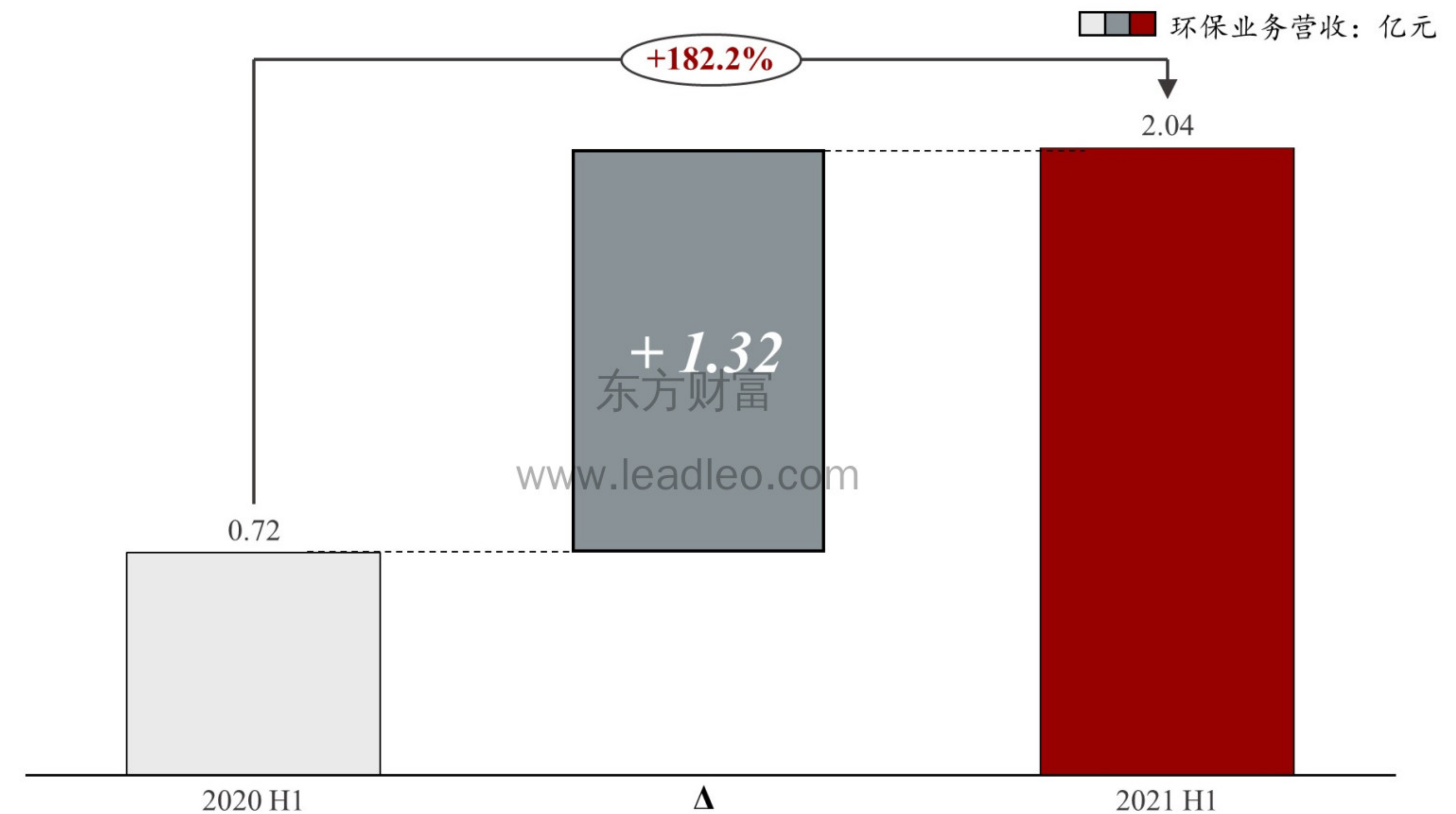
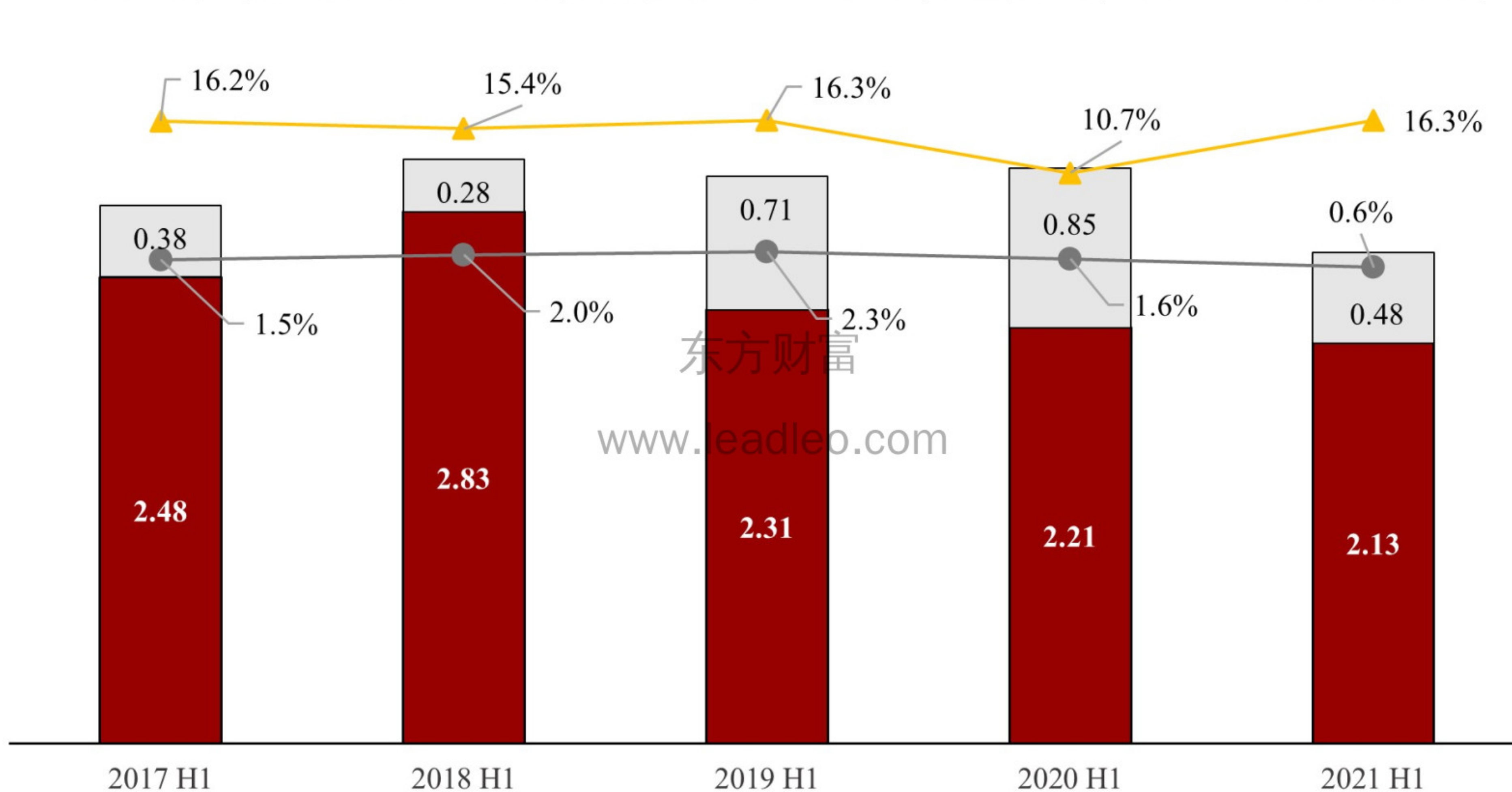
来源：公司官网，头豹研究院编辑整理

业务结构 (2/2)

- 子公司中晟环境运营良好，环保板块业务增长势头迅猛，为公司贡献不俗收入成长，环保行业未来或将成为公司最为主要收入增长驱动点

公司拥有石化及环保两大业务板块

油品贸易及其他（亿元） 润滑油销售（亿元） 润滑油销售毛利率（%） 油品贸易毛利率（%）



头豹洞察

- 2021 H1 公司石化行业的各类润滑油销售及油品贸易业务收入 2.61 亿元；其中润滑油销售业务实现营业收入 2.13 亿元，毛利率为 16.3%，较受疫情影响明显的 2020 年同期上升 5.6 个百分点，回到 2019 同期水平；油品贸易及其他业务实现营业收入 0.48 亿元，毛利率为 0.6%，较 2020 年同期下滑 1 个百分点；
- 产品转型升级，积极寻求突破。目前公司对于润滑油行业的布局在稳定的基础上，通过抓好产品转型升级、把握住已有市场份额的同时谋求持续增长。对于开发成功的“国产化替代”产品如高铁钢轨轧制油、不锈钢轧制油、风电阻尼液等，公司将在市场与研发两大方向共同发力，实现产品市场市场份额、技术实力的不断精进。

头豹洞察

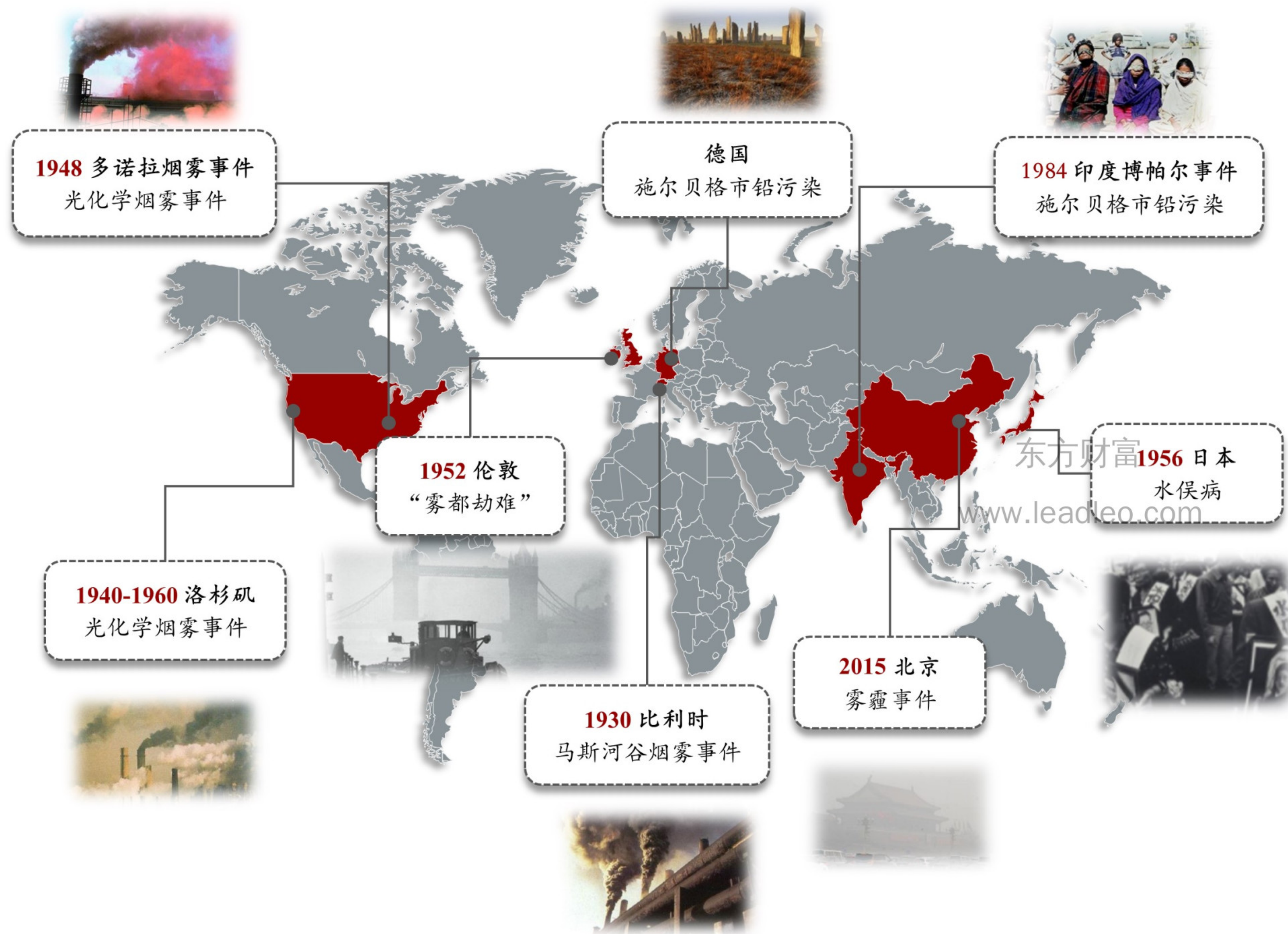
- 环保行业收入增长迅猛，成为主要增长驱动。2021 H1 公司环保行业实现业务收入 2.04 亿元，较 2020 年同期的 0.72 亿元大增 182.2%。其中环境工程业务收入为 0.48 亿元，同比增长 9.5%；污水处理设施委托运营业务实现收入 1.49 亿元，同比增长 15.4%；环境咨询业务实现业务收入 0.06 亿元，同比略微下滑 0.17%；
- 深耕环境治理领域，以“区域环境综合治理服务商”为基础，升级打造“环保行业环境系统服务商”。中晟环境是一家专业从事环境治理的高新技术企业，业务范围涉及水环境、土壤环境、生态环境、气环境等众多环保行业领域。

来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

随着人口增长、城镇化、工业化发展，环境问题同步而生，世界范围内各国在环保领域的投资不断加大

- 环保问题伴随着人口增长、城镇化、工业化同步而生,回望发达国家历史，其环境状况也曾经历恶化到改善的过程，其中环保投资的放量是促进环境改善、解决矛盾冲突的必须手段

全球范围内，人口增长，城镇化与工业化进程的推进的同时也滋生了大量环保问题



1968年的日本东京



现在的东京空气清新



1948年，美国洛杉矶
“光化学烟雾”



如今的洛杉矶
街道一尘不染



2015年，北京
“雾霾事件”



当下的北京
万里无云

来源：头豹研究院编辑整理

全球发达国家的环保治理方式已由点、面源治理转向综合环境治理转变，目标也转变为“生态文明建设”

- 全球范围内，以美、日为代表的发达国家从原有的“局部治理、污染物减排、环境改善”，已经进入到大环保模式——“综合系统治理、环境风险控制、生态系统恢复”，最终目的也转化为“生态文明”



- 1 全球范围达成“碳中和”共识后，生态保护的重要性越发体现。
- 2 产业智能化进程不断加快，智能化的综合解决方案及精细化管理将逐渐成为主流。
- 3 环境数据监管由政府主导向社会共治模式转变，环保将更加注重融入各行各业生产过程。
- 4 服务渠道多样化，社会化媒体共享，社交元素与环保应用全面融合。

头豹洞察

- 以美、日为代表的发达国家从原有的“局部治理、污染物减排、环境改善”，已经进入到大环保模式——“综合系统治理、环境风险控制、生态系统恢复”；
- 大环保模式的核心思想：通过国家力量整体布局，多学科交叉，多技术集成、多产业协同，通过跨地区、跨部门、跨上下游的互联互通互换，综合治理。

来源：头豹研究院编辑整理

中国“碳中和”系列政策的颁布，也明确了实现“生态保护”的目标

- “碳中和”政策的颁布，正式明确中国环保行业的顶层政策框架，“十四五”规划也将“生态保护”作为中国实现绿色发展的重要一环，未来的中国环保行业也将仅仅围绕“生态保护”进行发展

“3060”——
2030年碳达峰、
2060年碳中和

十三
五及
十四
五初
期国
家顶
层战
略设
计

第十个
五年
规划
和
2035
年远
景目
标纲
要

中国“十三五”时期以来污染防治力度加大，主要污染物排放总量减少目标超额完成，资源利用效率显著提升，生态环境明显改善。十四五（2021年至2025年）时期，中国的主要目标是推动绿色发展，促进人与自然和谐共生，至2035年，广泛形成绿色生产生活方式，碳排放达峰后稳中有降，生态环境根本好转，美丽中国建设目标基本实现。

国家顶层宏观战略规划	
发布时间	政策名称
2016	《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》
2016	《“十三五”生态环境保护规划》
2017	《国家环境保护标准“十三五”发展规划》
2018	《中共中央国务院关于加强生态环境保护坚决打好污染防治攻坚战的意见》
2019	《绿色产业指导目录（2019年版）》
2021	《国民经济和社会发展第十四个五年规划纲要》
“十四五”时期生态环保方向主要规划	
十三届全国人大四次会议于2021年3月11日表决通过了关于国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要的决议。	
➤ 2035年远景目标：广泛形成绿色生产生活方式，碳排放达峰后稳中有降，生态环境根本好转，美丽中国建设目标基本实现。	
➤ “十四五”时期经济社会发展主要目标（部分）：生态文明建设实现新进步。国土空间开发保护格局得到优化，生产生活方式绿色转型成效显著，能源资源配置更加合理、利用效率大幅提高，单位国内生产总值能源消耗和二氧化碳排放分别降低13.5%、18%，主要污染物排放总量持续减少，森林覆盖率提高到24.1%，生态环境持续改善，生态安全屏障更加牢固，城乡人居环境明显改善。	
➤ 具体要求：完善生态安全屏障体系，构建自然保护地体系，健全生态保护补偿机制，深入开展污染防治行动，全面提升环境基础设施水平，严密防控环境风险，积极应对气候变化，健全现代环境治理体系，全面提高资源利用效率，构建资源循环利用体系，大力发展绿色经济，构建绿色发展政策体系。	

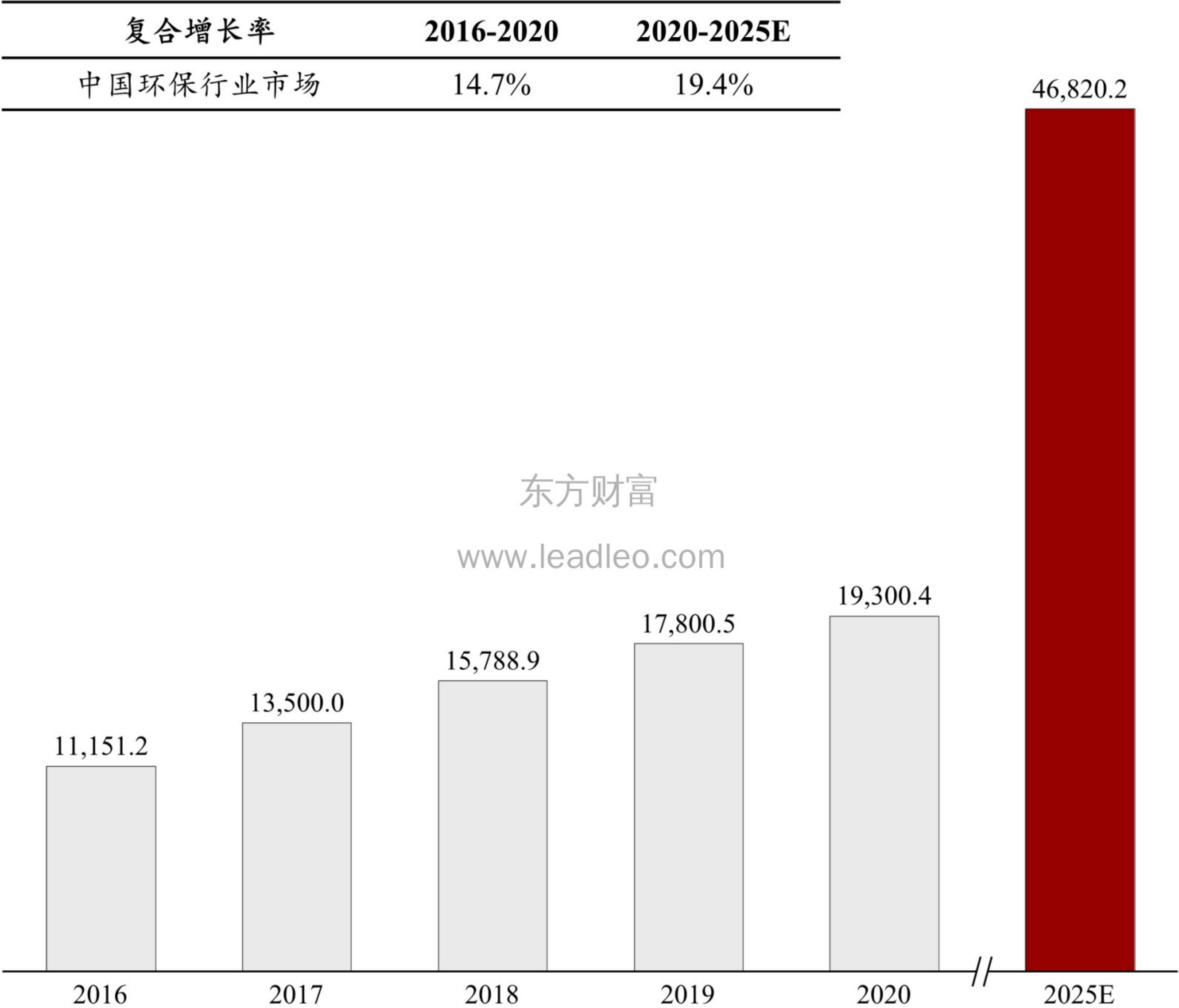
2020年-2035年环保指标目标要求（部分）				
环保领域	指标	2020年	2025年	2035年
水环境治理	地表水质量达到或好于III类水体比例（%）	83.4	85	90
	重要江河湖泊水功能区水质达标率（%）	>80	>85	90
	近岸海域水质优良（一、二类）比例（%）	~70	>75	85
空气质量	地级及以上城市空气质量优良天数比率（%）	87	87.5	90
土壤环境质量	受污染耕地安全利用率（%）	~90	>90	100
	污染地块安全利用率（%）	>90	>95	100
生态状况	森林覆盖率（%）	23.2	24.1	27
碳排放	单位GDP能源消耗降低（%）（与2005年相比）	40-60	>50	>60
	单位GDP二氧化碳排放降低（%）（与2005年相比）	40-45	>55	>65

来源：各政府部门官网，头豹研究院编辑整理

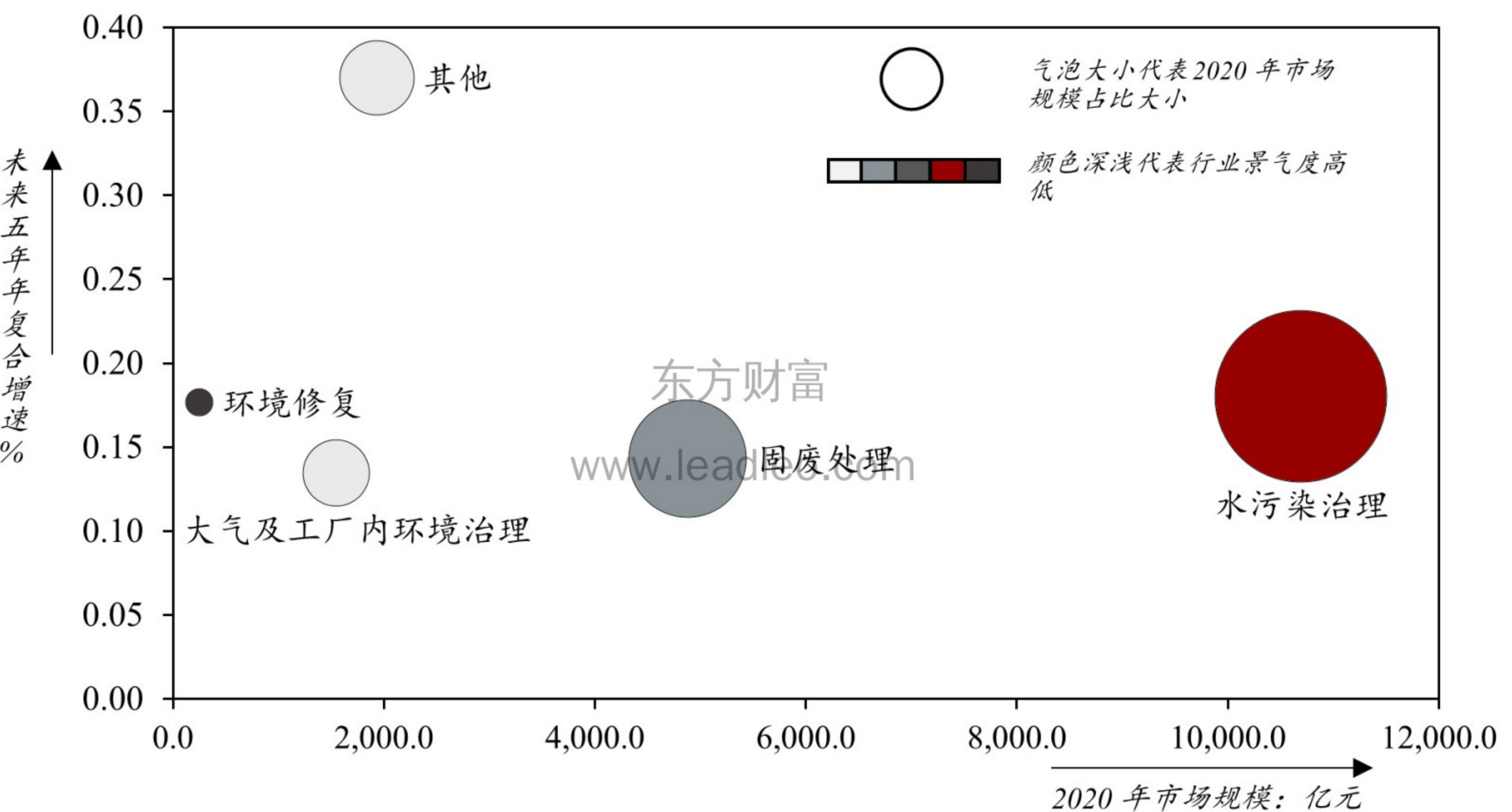
“碳中和”目标愿景驱动之下，中国环保行业市场规模将保持上扬态势

- 2020 年环保行业市场规模已经达到 19,300.4 亿元，预计 2025 年将达到 4 万亿级别，目前来看水污染治理仍是细分板块中规模最大的市场，但环境修复作为景气度最高的板块，在碳中和政策的驱动下将迎来快速增长

中国环保行业市场规模（亿元，2016 年－2025 年预测）



水污染治理占据绝大部分市场



头豹洞察

过去五年，中国环保行业市场规模从 2016 年的 11,151.2 亿增长到 2020 年的 19,300.4 亿元人民币，年复合增长率达 14.7%；在 2020 年的中国环保行业市场中，水污染治理行业市场规模为 10,691.3 亿元人民币、大气及工厂污染处理行业市场规模为 1,547.3 亿元人民币、固废处理行业市场规模为 4,880.2 亿元人民币、环境修复行业市场规模为 2,500.0 亿元人民币、其他环保行业领域的市场规模为 1,931.9 亿元人民币；

预计中国环保行业市场规模在 2025 年将达到 46,820.2 亿元人民币，年复合增长率达 19.4%，市场规模将得到进一步增长。

来源：沙利文，头豹研究院编辑整理

中国环保行业将进入变革期，“综合环境治理”能力对行业参与者显得尤为重要

- 变革期中，产业并购、科技及智慧发展将推动行业洗牌，具备综合环境治理能力的厂商将脱颖而出，形成区域化的竞争优势

变革期环保行业的变化体现在商业模式、竞争态势、投融资三大方面



商业模式方面

1

单一服务 → 区域统筹多元化

各类环保企业由装备制造商、细分领域专业化系统解决方案提供商，向全国性和区域环境综合服务集团发展

2

工程付费 → 效果付费

环保行业进入环境效果为核心的转型期，合同环境服务模式是趋势

3

项目更加集成化

单一治理项目集合、打包，以综合环境治理方式为主

4

核心部件进口替代

国际政治形势复杂,进口税率增长，核心技术进口替代需求增加



竞争态势方面

5

国资入主，大规模央企和国企战略整合将改变环保竞争格局

三峡集团、中交、葛洲坝等大国企的收购行为将逐步改变投资环保领域的竞争格局

6

外资退出意愿加强

大部分外企资产运营情况良好，但政府监管趋严，部分外资寻求将资产出手

东方财富

7

区域化，地方性环保公司将成为进入一个区域的地域壁垒

地域性国有水务或环保集团开始寻求扩大经营范围和业务领域，他们逐步成为环保企业进入一个区域巨大的竞争对手

8

海外拓展意愿增大，一带一路机遇凸显

国家一带一路战略和新的国际环境巨变叠加影响，环保企业的对外扩张将迎来新的机遇



投融资方面

9

环保市场被资本拉动

随着注册制的放开，推动环保企业IPO，加剧了环保投资项目的竞争

10

产业金融化发展

环保企业借助金融资本的力量不断发展壮大

11

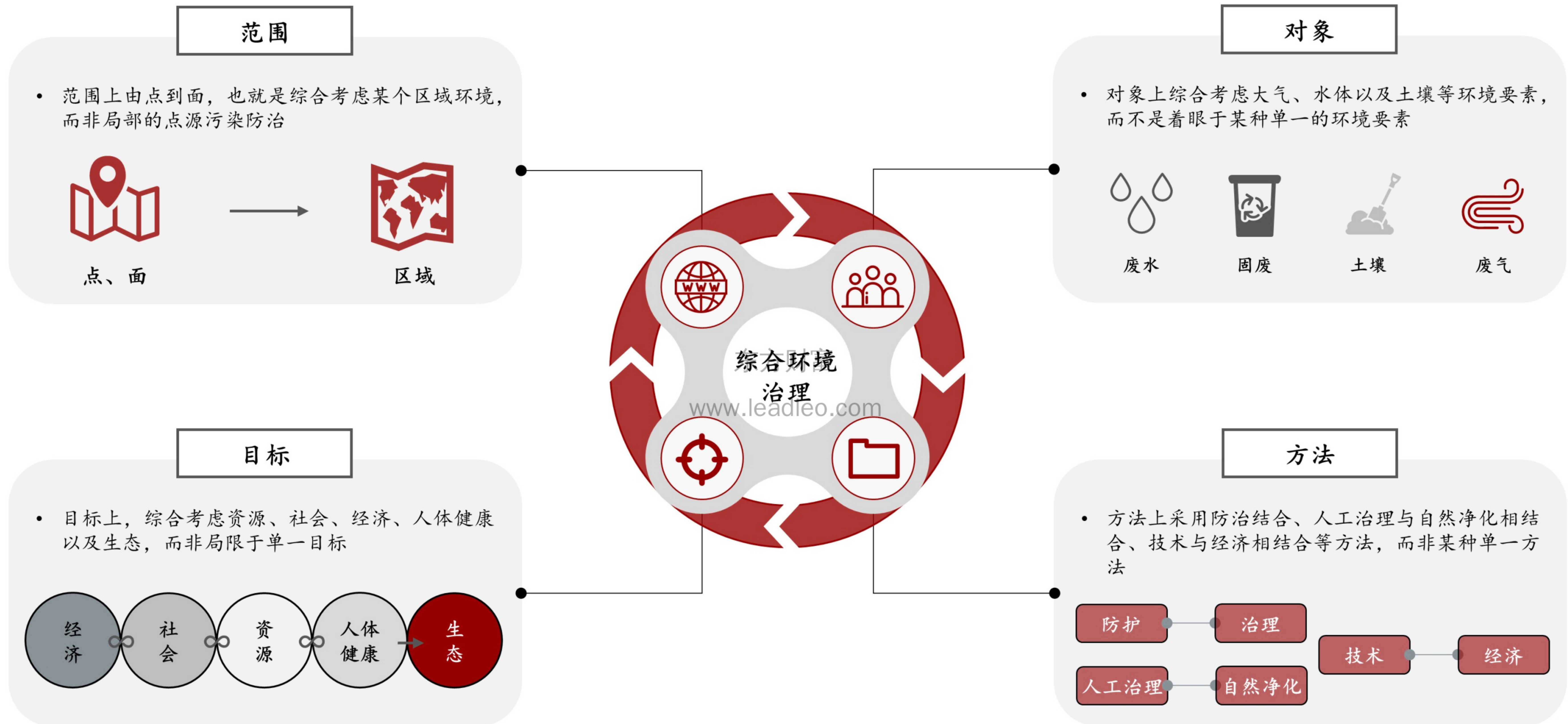
证券市场改革将改变融资结构

REITS (Real Estates Investment Trusts) 的出现将在未来五年影响整个环保投资

综合环境治理不仅是世界，也是中国实现“生态文明”的关键手段

- 综合环境治理，指从整体出发对环境污染问题进行综合分析，在环境质量评价、制定环境质量标准等基础上，采取防治结合、人工于自然净化结合等措施，以技术、经济等手段，实施防治污染方案，以控制和改善环境质量

综合环境治理在“范围、对象、方法、目标”四个方面实现了内涵上的提升



政务领域是综合环境治理的主要需求构成

- 生态保护作为综合环境治理的终极目标，此类项目通常同时涉及环保行业多个不同的细分领域，且具备明显的公用属性，因而项目的需求主体主要是政务端

	 G端客户	 B端客户	 C端客户
环保需求	- 生态环境综合治理（气/固/水/土） - 实现智慧城市	- 工业/制造业为主的达标排放 - 降本增效、提升用户体验	- 公共属性：供排清洁及废弃物处置 - 消费属性：家庭/个人环保产品
业务特征	- 很强的公益性质，随着国家重视度提升及智慧运营的普及，具备挖潜空间 - 前期建设资本投入大，业务持续性有一定风险 - 涉及的相关方多，沟通成本较高 - 商业模式有待创新	- 基于环保督查，客户自觉性低 - 特许经营、需求刚性，且标准趋严 - 业务规模较大，但是不同行业差异大，非标化/个性化/多样化明显 - 依赖下游行业景气度，有一定波动性 - 有技术门槛，业务毛利率较高	<u>公共属性业务</u>：特许经营，收益稳定，由政府或物业公司按统一标准统筹管理/代收费 <u>消费属性业务</u>：以产品销售为主，随着民众环保意识觉醒，市场可期
盈利模式	- 整合资源以满足政府需求，包括产品销售、提供服务、工程建设及运营等 - 规避 PPP 重资产模式、以提供技术服务和产品，或委托运营为主	以 BOT/BOO/EPC+O/EPC 等模式承接业务，收取工程建设费或运营费	<u>公共属性业务</u>：以 BOT/EPC+O 等形式承接，收取工程建设费或运营费 <u>消费属性业务</u>：通过生产/代理/销售环保产品盈利
优质客户甄别	财政状况优良、经济发展健康、政府信誉度高的地方政府优先	- 下游景气度稳定向好的细分领域优先 - 盈利能力好、品牌信誉度高、体量大的龙头企业优先 - 工业园区优先	- 量大质高的产品需求优先 - 人口多/经济好的地区市场优先
所需能力	- 政商沟通及资源统筹能力 - 品牌信誉及综合实力 - 工程管理能力及智慧化程度	- 拥有优势自主技术 - 装备化/产品化水平高 - 高效稳定的建设及管理水平	-

来源：头豹研究院编辑整理

综合环境治理通常围绕“水”进行

- 水作为贯穿与连接生态系统的重要介质，在各类场景发挥极为重要的作用，需要加大治理重视程度、加深进行对各板块的延伸与协调处理，完成整个循环体系的综合环境治理

以“水”为主线的多板块综合治理分析图

头豹洞察

水与大气

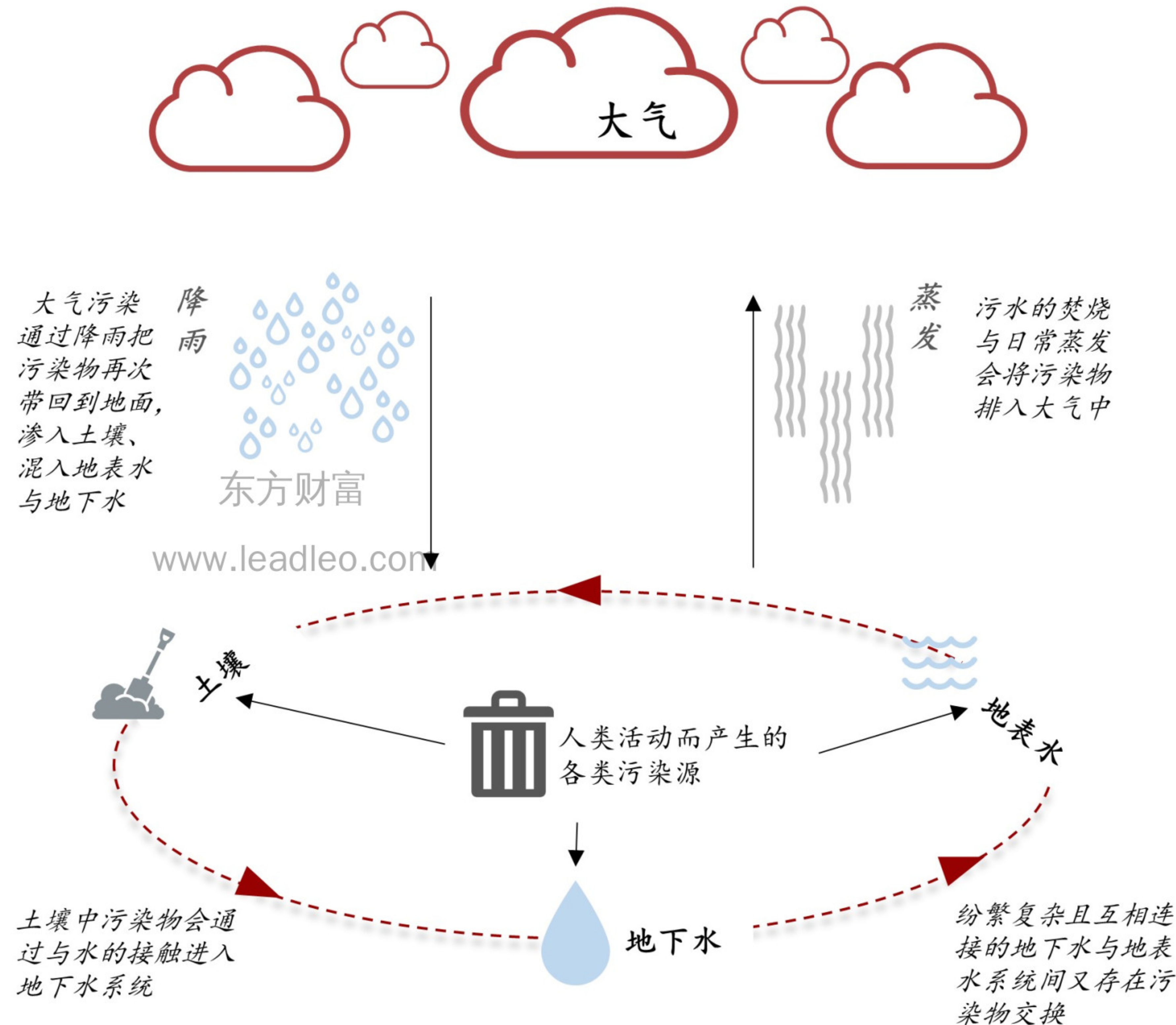
包括垃圾渗滤液、高浓度废水等，处理方式多为焚烧后填埋，对大气与土壤造成二次污染，可以通过水污染治理工序降低废水废液的有害物质含量，进行无害化处理后，在进行焚烧等处理，源头上解决污染源

水与土壤

水污染区域的周边土壤，包括水下土壤、边坡土壤进行修复治理，避免土壤对地下水的二次污染

水与固废

以修复水环境为目标，定期清理水生植物，及时打捞水中垃圾、及时修复水下土壤等。水生态整体改善后，水中污泥、垃圾、及水生植物的体量与污染程度会下降，固废处理难度将大大降低

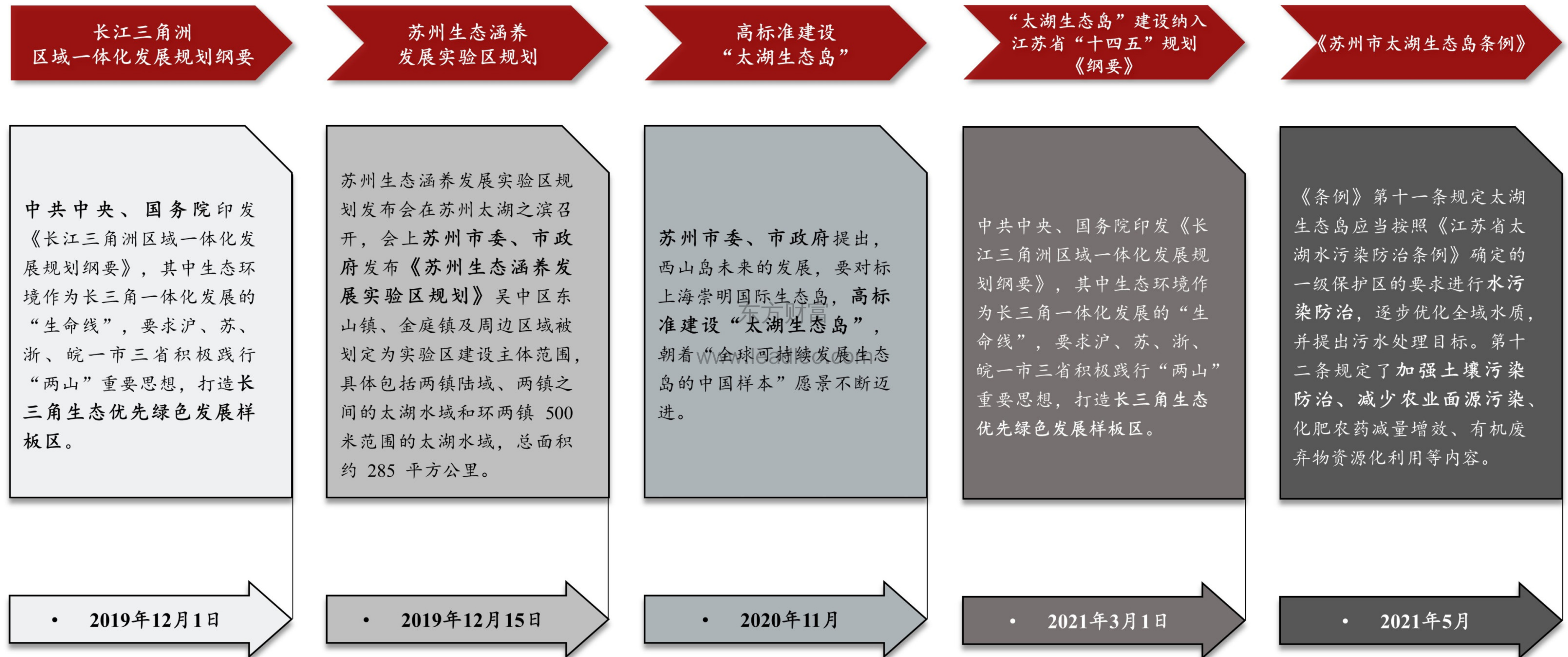


- 污染治理需要尊重自然演变的过程。改变过去分段粗犷的治理方式，充分考虑到水、气、固废、土四大板块污染的循环逻辑，进行多板块综合治理，取得生态文明的持久胜利；
- 水污染治理与土壤修复协同。水污染极易通过排放、灌溉等方式把污染处传到给土壤，而土壤污染物会再度借助水源进入地下水系统。因此，水治理同样需要对水底土壤，边坡土壤等进行综合治理，清除土壤内长期积累的污染源，避免水源二次污染；
- 水污染治理与大气治理协同。污水通过蒸发与焚烧等途径进入大气环境，而后会通过降雨降雪等途径重回地表，汇入地表水与地下水。需要对污水污染物进行治理，同时协同污水处理焚烧时的排放处理，达到清洁循环；
- 水污染治理与固废处理协同。水环境中污染物包括污泥、弃置水中的垃圾以及富营养化导致的水生植物等，而固废处理的焚烧与填埋方式，将把大量污染物释放至土壤与大气，并通过循环再次进入到水体。在源头上解决问题，需要在水污染处理是以修复水环境为主要目标，采用包括定期清理水生植物、及时打捞水中垃圾，高频处理，就近处理。水环境改善后，水环境产生的固废体量与污染程度将大大降低，同时缓解固废的处理压力；
- 水作为污染循环的中心环节。水污染治理在各类场景发挥极为重要的作用，需要加大治理重视程度，加深进行对各板块的延伸与协调处理，完成整个循环体系的综合环境治理。

苏州市打造“太湖生态岛”，树立综合环境治理标杆

- 区域和范围上叠加、时间和政策上接力、标准和内涵上提升，“太湖生态岛”旨在打造全球可持续发展生态岛的“中国样本”

“太湖生态岛”建设规划发展历程



来源：各政府部门官网，头豹研究院编辑整理

苏州市打造“太湖生态岛”，树立综合环境治理标杆

- “生态涵养发展实验区”作为“太湖生态岛”重要组成部分，是“太湖生态岛”建设成功的关键一步，战略地位不言而喻

“太湖生态岛”规划宏远，“生态涵养发展实验区”是其重要组成部分

头豹洞察

“太湖生态岛”规划建设范围
“生态涵养发展实验区”规划建设范围

太湖生态岛

太湖生态岛建设范围包括西山岛及周围 26 个太湖小岛，水域面积 715.26 平方公里

2021 年 9 月 29 日，苏州太湖生态岛建设推进大会在太湖西山岛召开，总投资 387 亿元的 22 个项目集中签约，并达成绿色金融授信额度 300 亿元。

“太湖生态岛”将打造全球可持续发展生态岛的“中国样本”

- 2021 年 3 月 1 日，“太湖生态岛”建设纳入江苏省“十四五”规划《纲要》；5 月，《太湖生态岛条例》颁布，并于 8 月实行，“太湖生态岛”的建设正式以立法的形式进行；
- 更高标准、更大力度、更实举措打造“太湖生态岛”。2021 年 9 月 29 日，苏州太湖生态岛建设推进大会在太湖西山岛召开，总投资 387 亿元的 22 个项目集中签约，并达成绿色金融授信额度 300 亿元。这意味着，江苏首个以立法形式保护的太湖生态岛建设迈入全面提速的新阶段，苏州将对标上海崇明国际生态岛，以更高标准、更大力度、更实举措推进太湖生态岛建设，“太湖生态岛”未来可期；
- 金庭镇生态涵养发展实验区作为“太湖生态岛”建设重点组成内容，战略重要性明显。金庭镇辖区内西山岛是中国内湖第一岛，同时拥有“全国环境优美乡镇、全国小城镇综合改革试点、江苏省历史文化名镇”等重要称号，将金庭镇生态涵养发展实验区建设为“样板间”，是“太湖生态岛”建设走向全球可持续发展生态岛的“中国样本”的重要一步，战略地位极高；

金庭镇下属辖区包括西山岛及周围 34 个小岛，总面积 84.22 平方公里

西山岛俗称洞庭西山，是中国内湖第一岛，现为太湖国家风景名胜区核心景区、国家 4A 级景区，国家森林公园、国家地质公园、全国环境优美乡镇、全国小城镇综合改革试点

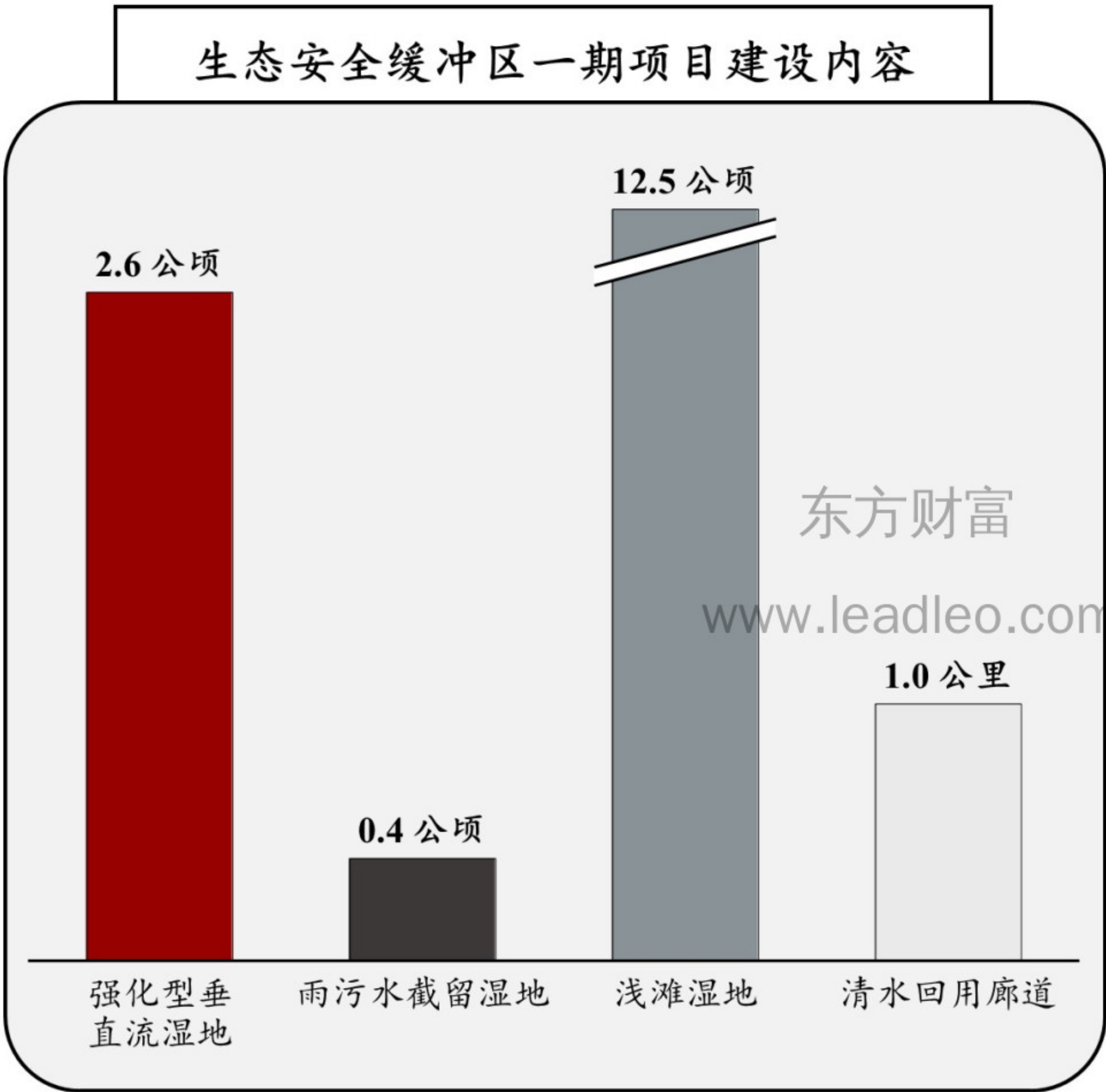
此次三方合作将全力推动金庭生态涵养发展实验区建设，打造苏州生态涵养发展实验区的“样板间”

生态涵养发展实验区

来源：奥维地图，头豹研究院编辑整理

中晟环境参与生态涵养发展实验区建设，发挥“区域环境综合治理”实力

- 围绕金庭镇生态涵养发展实验区建设，子公司中晟环境、吴中金融控股集团有限公司（下称“吴中金控”）及吴中西山国家现代农业示范园区管委会（下称“金庭镇政府”）三方达成战略合作，项目总投资将不低于10亿元



项目治理
区约 **4** 平方公里



项目总投资
8500 万元

中晟环境	吴中金控	金庭镇政府
------	------	-------

合作范围	投资基金、科研合作、规划设计、工程建设、人员交流等方面		
职责	在生态治理、环境修复、市政、水利、环评、咨询服务等方面提供专业化服务	积极培育、引导相关绿色发展基金，统筹协调及技术支持	提供支持和保障工作

头豹洞察

□ 苏州生态涵养发展实验区消夏湾湿地生态安全缓冲区属“生态涵养型”生态安全缓冲区。苏州生态涵养发展实验区消夏湾湿地生态安全缓冲区项目总范围约18平方公里，建设周期为 2020 年 7 月至 2023 年 12 月，总投资约 3.2 亿，主要建设内容包括万亩良田治理区、南湾村落治理区、太湖湖湾补充区，缥缈汉湾核心区四个区域，建设各类科技湿地和浅滩湿地共 210 公顷，项目分三期实施。一期项目建设强化型垂直直流湿地 2.6 公顷、雨污水截留湿地 0.4 公顷、浅滩湿地 12.5 公顷、清水回用廊道 1 公里等内容，形成面源污染的三道拦截体系，治理约 4 平方公里区域内各类农村面源污染。项目于 2020 年 11 月开工建设，预计 2021 年 10 月底竣工，项目总投资 8400.0 万。

来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

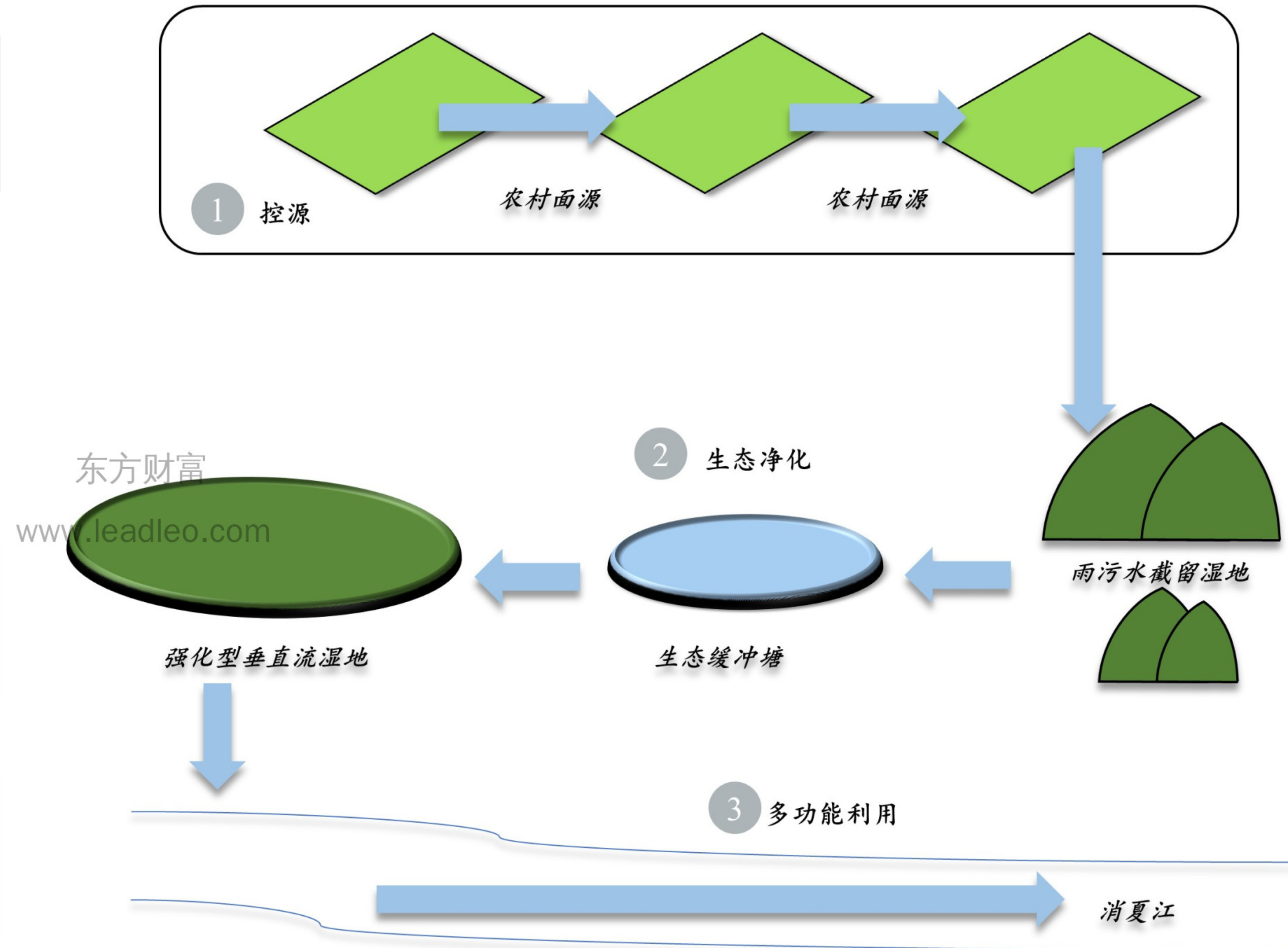
消夏湾生态安全缓冲区一期项目技术路线先进

- 消夏湾湿地生态安全缓冲区项目作为生态涵养发展实验区的重点示例，通过因地制宜，构建太湖水生态安全屏障，能够助力创建“宜居、宜业、宜游”的太湖生态岛

苏州生态涵养发展实验区建设项目案例——消夏湾湿地生态安全缓冲区一期项目技术路线

消夏湾湿地生态安全缓冲区项目技术路线

- 1 控源**
 - 面源污染先“由多到少”，再“由少到集中”，从分散到逐步集中的过程中实现“控源”。
- 2 生态净化**
 - 生态净化是指利用强化型垂直流湿地高效处理。利用工程化手段对湿地的降解功能进行高效强化和管理，是纯生态无添加的生态处理系统。
- 3 多功能利用**
 - “多功能利用”是打造宜居宜业宜游的发展示范区的重要举措，是生态湿地多功能性的体现。湿地产出的清水可用于山上果林浇灌以及高标准农田回用。
- 4 管治结合**
 - 运行管理上采取湿地运行的自动控制管理和湿地进出水水质、水量的在线监测监控，保障系统运行的高效稳定。



消夏湾生态安全缓冲区一期项目实施效果显著

- 消夏湾湿地生态安全缓冲区项目作为生态涵养发展实验区的重点示例，通过因地制宜，构建太湖水生态安全屏障，能够助力创建“宜居、宜业、宜游”的太湖生态岛

苏州生态涵养发展实验区建设项目案例——消夏湾湿地生态安全缓冲区一期项目实施效果

垂
直
流
湿
地



治理前



治理后



www.leadleo.com

现
场
效
果
图



截
流
湿
地



治理前



治理后

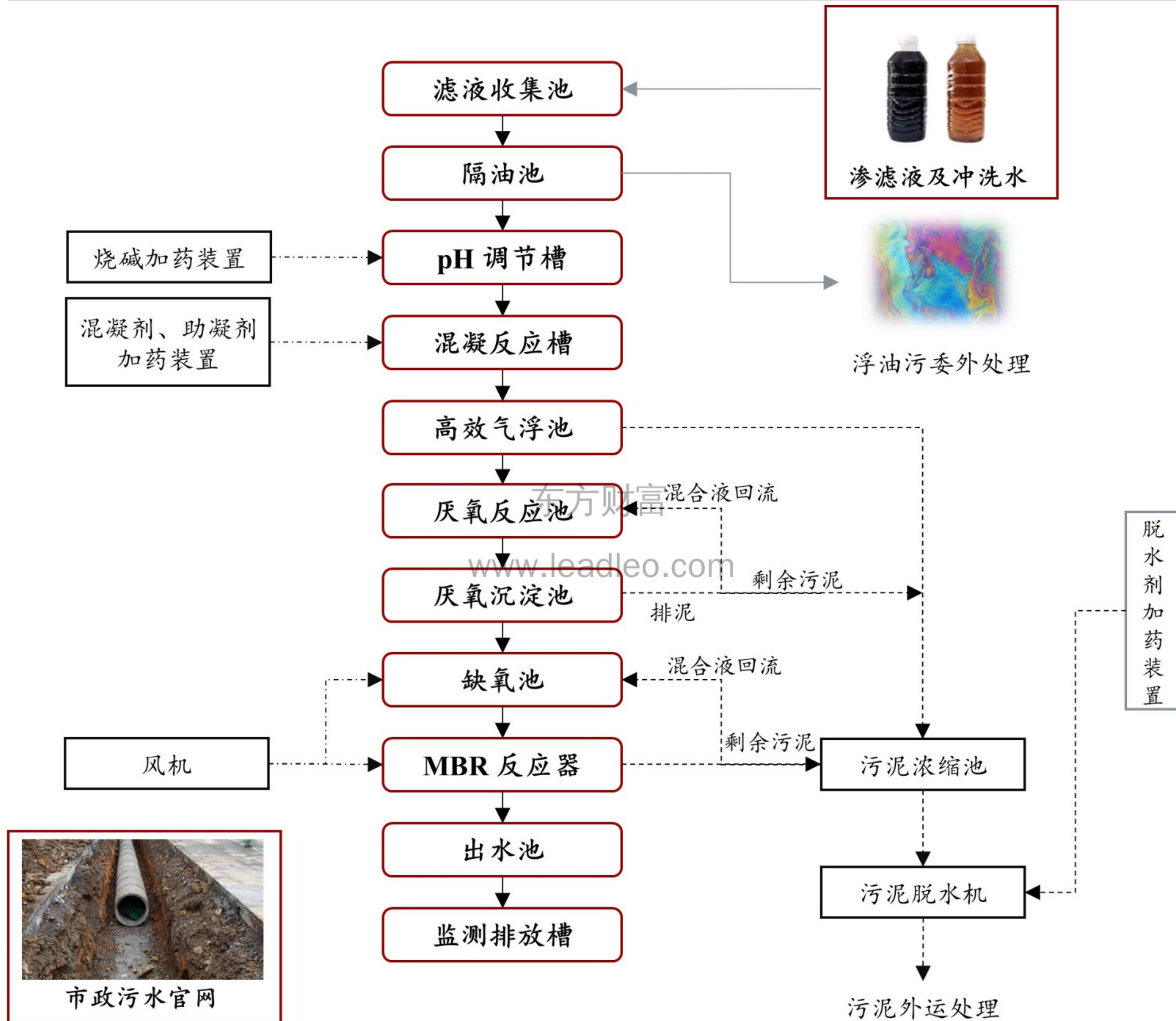


来源：公司提供材料，头豹研究院编辑整理

垃圾渗滤液处理业务是中晟环境另一亮点业务

- 中晟环境垃圾渗滤液处理业务主要对垃圾中转站、环卫所等产生的高浓度渗滤液及冲洗水进行处理，使之达到市政污水官网接管标准

垃圾渗滤液处理业务技术路线



公司垃圾渗滤液业务产品示意图

产品实体图



现场实景图



头豹洞察

- 垃圾渗滤液处理是中晟环境另一项亮点业务。公司此项业务主要对垃圾中转站、环卫所等产生的高浓度渗滤液及冲洗水进行处理，使之达到市政污水官网接管标准；
- 公司采用“隔油+混凝+高效气浮+A2O+一体化MBR”工艺，适用于现场场地受限，无法进行土建施工，建设周期短的项目。产品即最大处理量能达40吨，符合国家一级A标准。

来源：公司提供材料，头豹研究院编辑整理

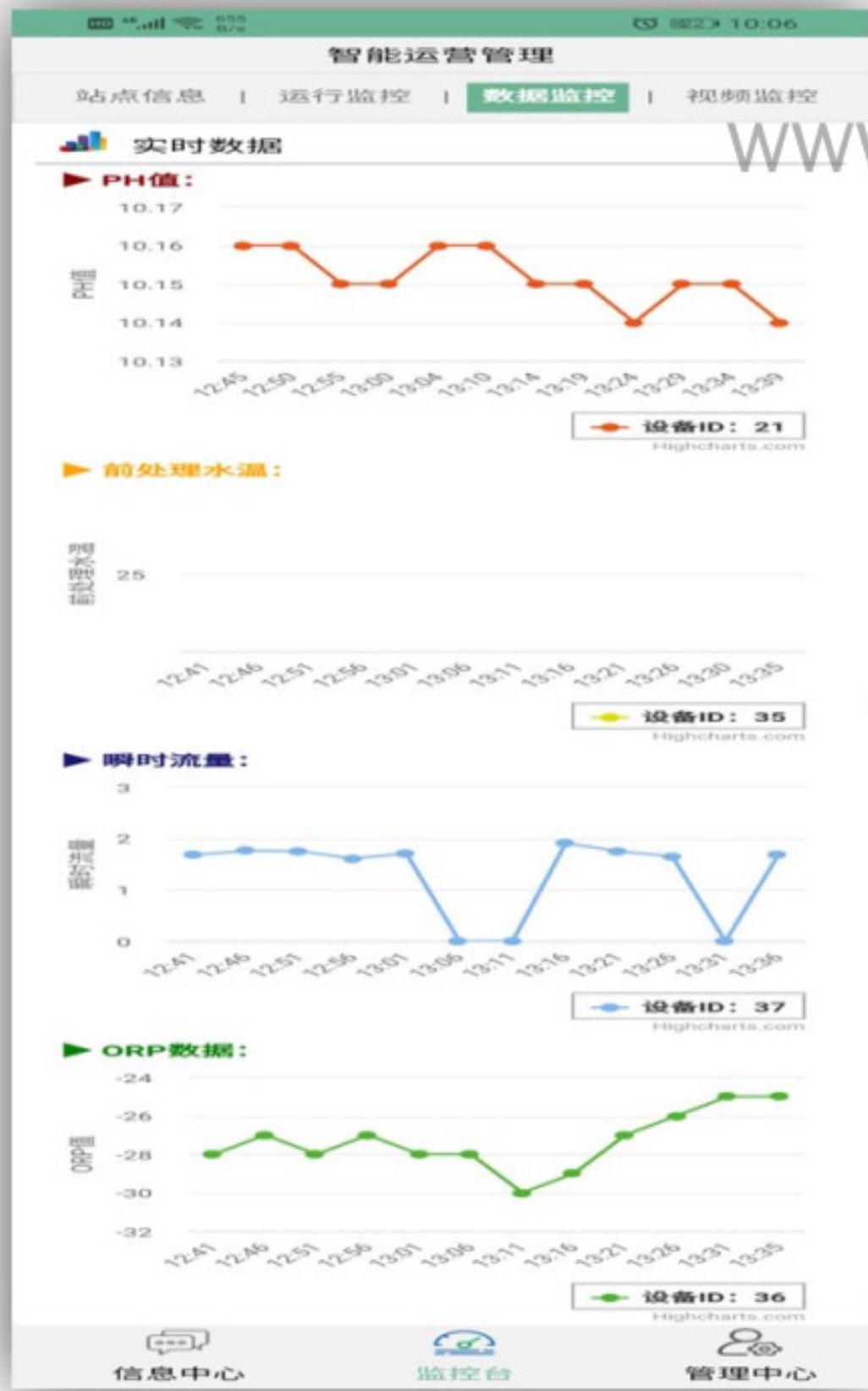
中晟环境顺应行业趋势，积极布局环保智能化

- 中晟环境顺应行业趋势，积极布局环保智能化，目前中晟环境智能监控平台能够在移动端、中控及后端三方面对项目进行远程监控

中晟环境智能运营管理平台



中控
监控与
后端
管理



移动
端



头豹洞察

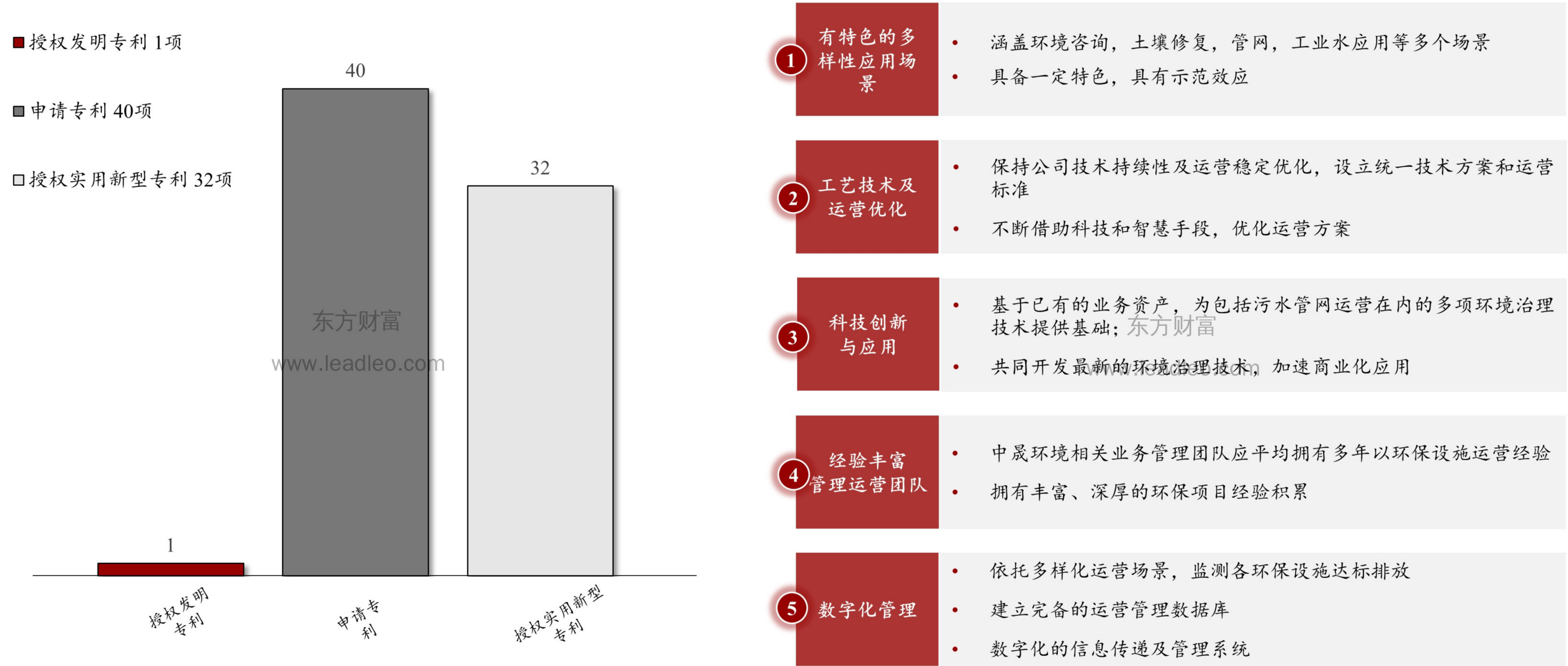
中晟环境顺应行业趋势，积极布局环保智能化。中晟环境智能运营管理平台基于先进的计算机网络及软件技术，获取并实现各站点 PLC 连接的设备运行数据信息，动态实时监测各项运行指标的变化情况，使监测手段更智能化，信息上报更及时。同时实现数据源自动采集结果自动分析和预警。

来源：公司提供材料，头豹研究院编辑整理

公司核心竞争力分析

- 中晟环境不仅在多年的项目、工程实施中完成深厚的技术积累，同时在产品工艺、运营、管理以及智慧化布局等方面具备竞争优势

中晟环境专利及核心竞争力情况

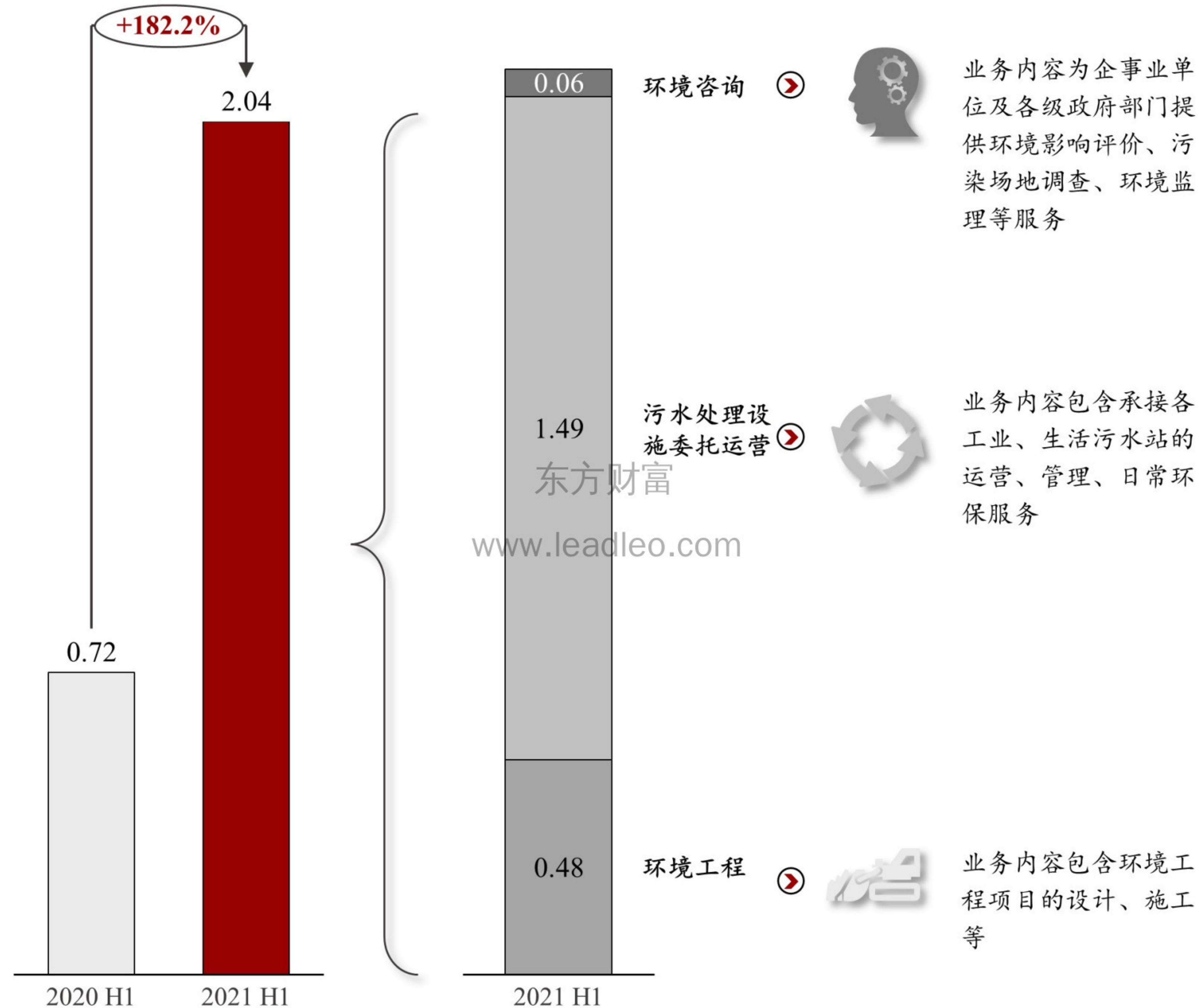


来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

综合环境治理业务涨势优秀，为公司贡献增长动能

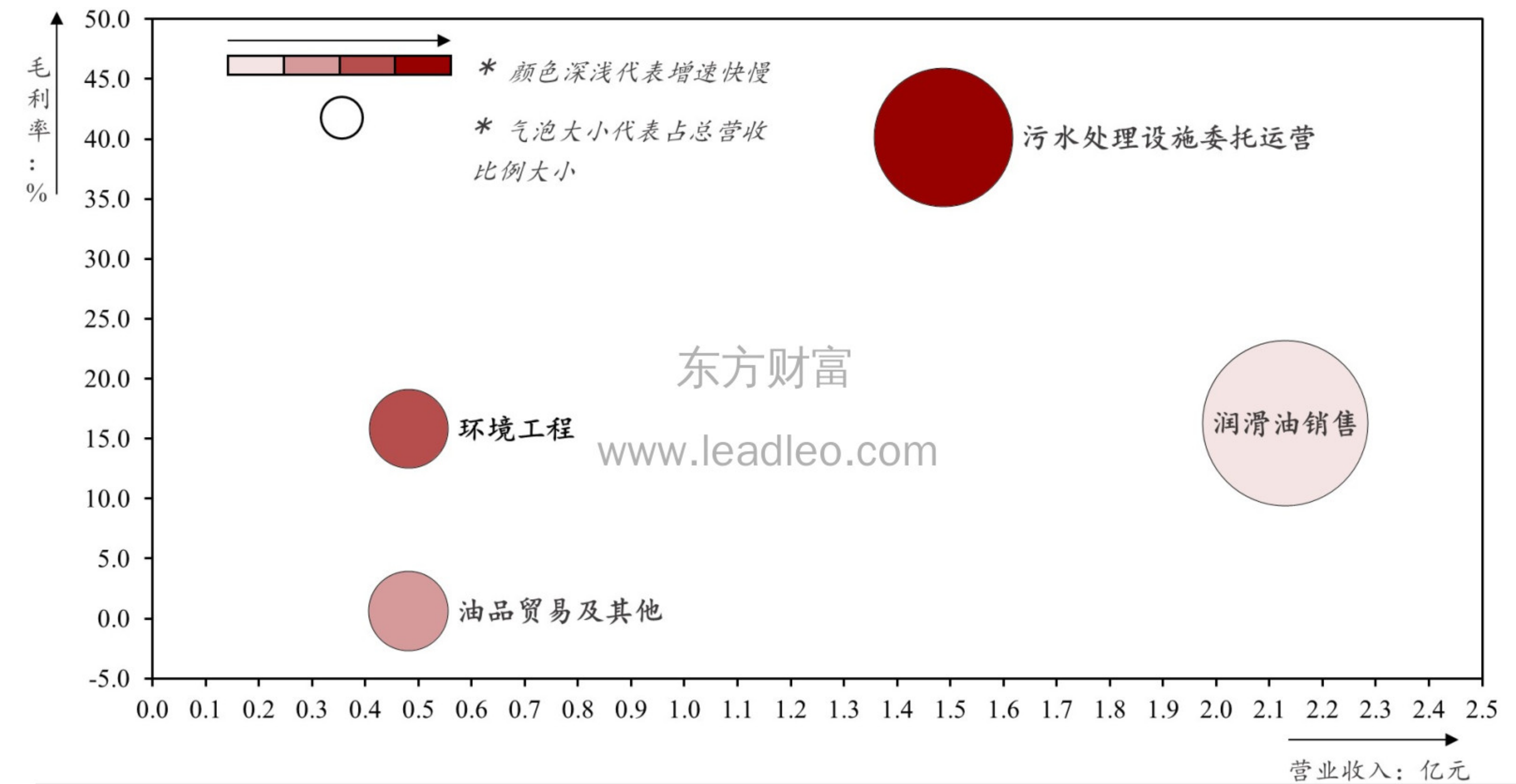
- 2021 年上半年，子公司中晟环境运营良好，生态修复、环境工程、土壤修复、污水处理等业务增长势头迅猛，为公司贡献不俗收入成长，环保行业未来或将成为公司主要收入增长驱动点

环保业务 2021 年上半年实现收入 2.04 亿元，同比大增 182.2%



来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

2021 年上半年公司不同业务营收及毛利率情况



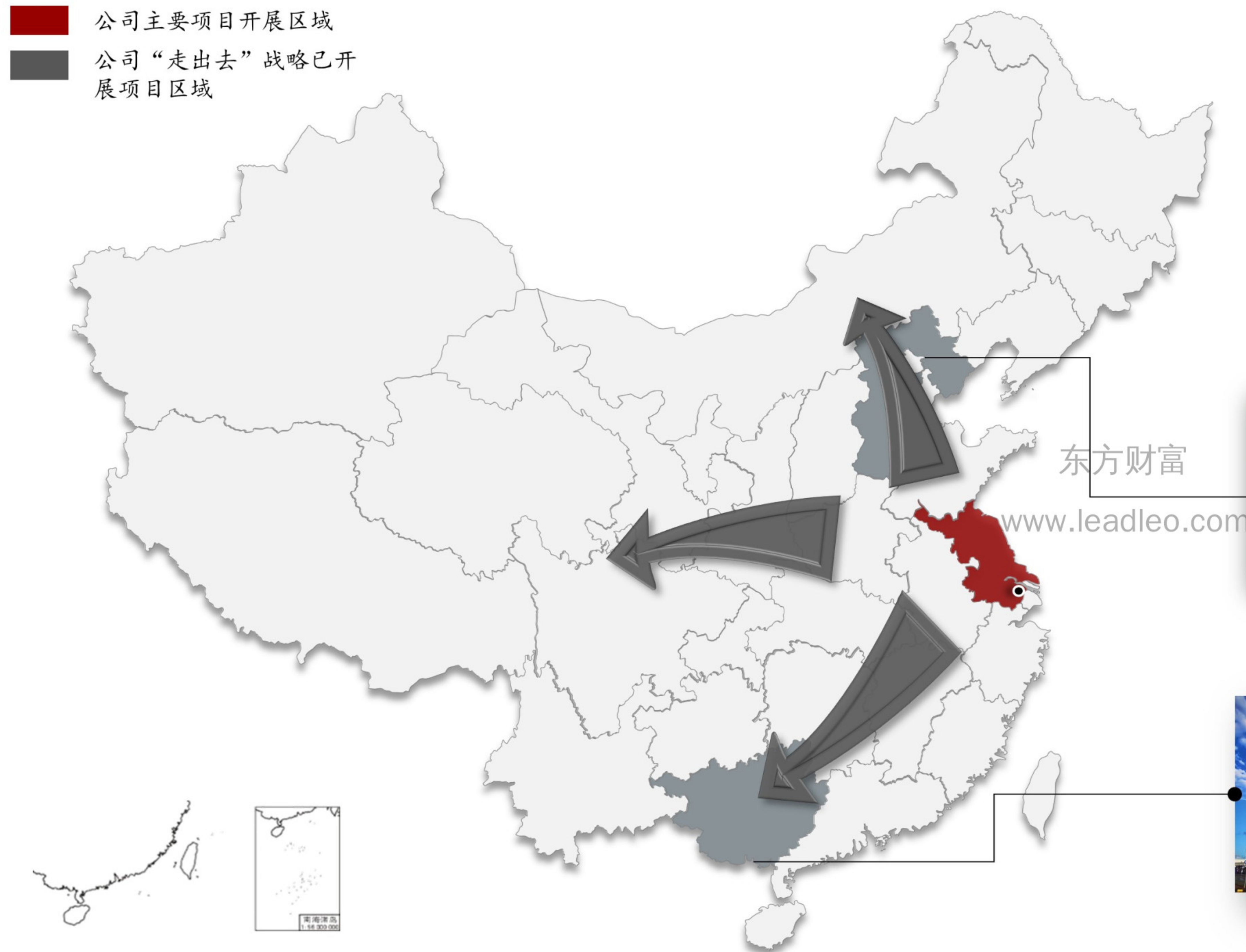
头豹洞察

- 环保行业收入增长迅猛，成为主要增长驱动。自 2020 年公司收购中晟环境并于 2021 年6月底正式更名以来，旗下环保行业业务营收实现大幅增长。2021 H1 公司环保行业实现业务收入 2.04 亿元，较 2020 年同期的 0.72 亿元大增 182.2%。
- 深耕环境治理领域，以“区域环境综合治理服务商”为基础，升级打造“环保行业环境系统服务商”。报告期内，中晟环境的环保业务得到较大幅度增长。中晟环境是一家专业从事环境治理的高新技术企业，业务范围涉及水环境、土壤环境、生态环境、气环境等众多环保行业领域。2020 年底，中晟环境与苏州吴中西山国家现代农业示范园区管委会(金庭镇政府)、苏州市吴中金融控股集团有限公司签署战略合作框架协议，在生态涵养发展实验区建设过程中，完成不低于10亿元人民币规模的生态涵养区项目。中晟环境在其中提供生态治理、环境修复、市政、水利、技术咨询等专业化服务。

未来战略规划——走出去

- 中晟环境秉持“走出去”战略，在深耕省内市场的同时，凭借自身强硬的技术实力、丰富的项目工程经验，积极拓展全国其他地区市场，向“区域环境综合治理服务商”目标进发

苏州生态涵养发展实验区建设项目案例——消夏湾湿地生态安全缓冲区项目



1 深耕已有市场

- 在污水管网运营、环评、综合环境治理业务已覆盖市场领域继续发力，深耕市场需求

2 走出去

- 凭借强硬的技术实力、丰富的项目、工程实施经验，积极拓展全国其他地区市场



河北某化工厂

- 前期场地调查及风险评估：发现土壤中存在砷与氟化物超标；
- 土壤修复：根据地块内污染物分布情况，划分为3个修复区域，均采用原位固化/稳定化技术；



广西某核电厂

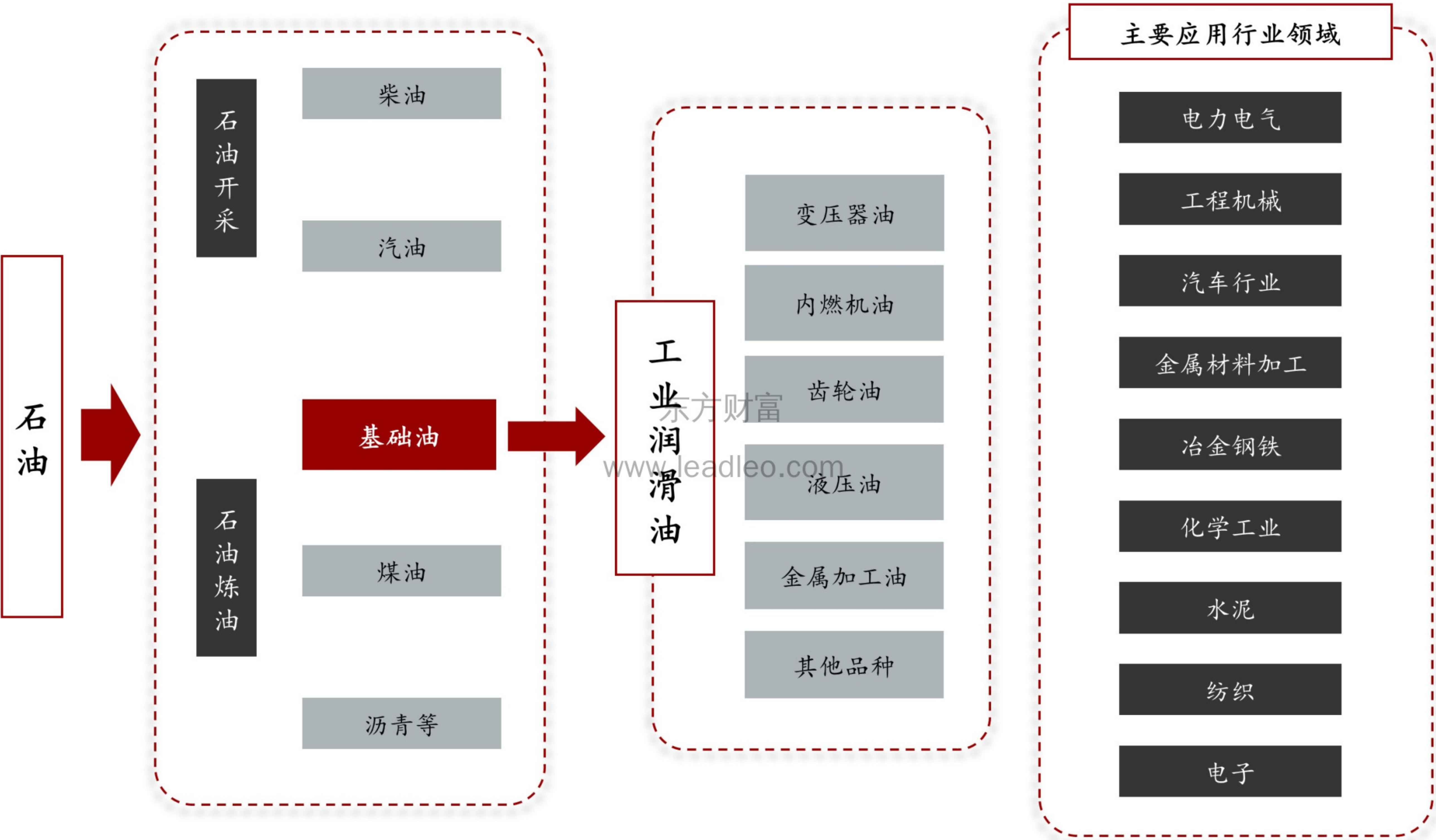
- 中晟环境承接该核电厂的化学监督、环境监督业务

来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

润滑油行业产业链分析

- 润滑油行业属于石油化工行业的子行业，上游主要为石油开采与初级炼制行业；中游为润滑油制造商；下游为汽车、工程机械、电力电气、金属材料等应用端行业

润滑油行业上下游关联总览



头豹洞察

- 产业链上游主要为石油开采商、初级炼制商与添加剂制造商。上游石油经过开采与初级炼制，混合添加剂，会产出柴油、汽油、基础油、煤油、与沥青等，而其中基础油是制造润滑油的主要原材料。中晟高科润滑油生产所需基础油主要由中国石油、中国石化、中国海油、中国兵器装备集团公司等国有企业及其他炼油厂供应，必要时也会进行国外进口。上游供应端持续稳定且充足。
- 产业链中游为润滑油制造厂商。中晟高科主要从事各类润滑油产品的研发、生产和销售，为国内领先工业润滑油生产厂商。生产包括变压器油、内燃机油、液压油、齿轮油、金属加工油、特种溶剂等共十三个类别、二百多种规格型号。
- 产业链下游主要为各应用行业及领域，润滑油产品主要应用在包括电力电气、工程机械、汽车行业、金属材料加工、冶金钢铁、化学工业、水泥、防治、电子等行业领域的机械设备日常运转与加工制造。下游的市场需求体量与宏观经济的整体发展密切相干，国民经济的景气程度变化也会对润滑油业务产生影响。

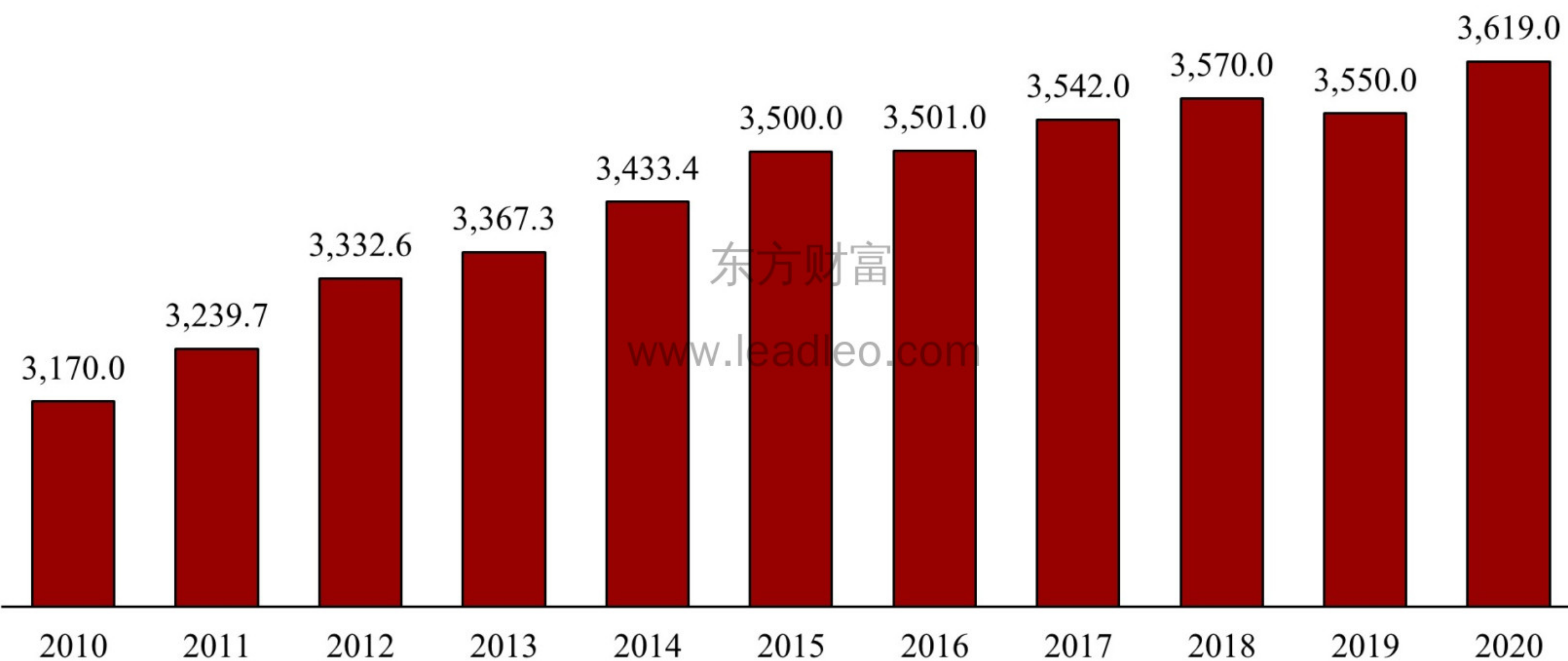
来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

润滑油行业产业链分析

- 中国近年来石油基础储量保持稳步增长，原油产量稳定、进口量保持稳定增长态势，润滑油原材料供应端供给充足

中国石油基础储量（2010年－2020年）

单位：百万吨

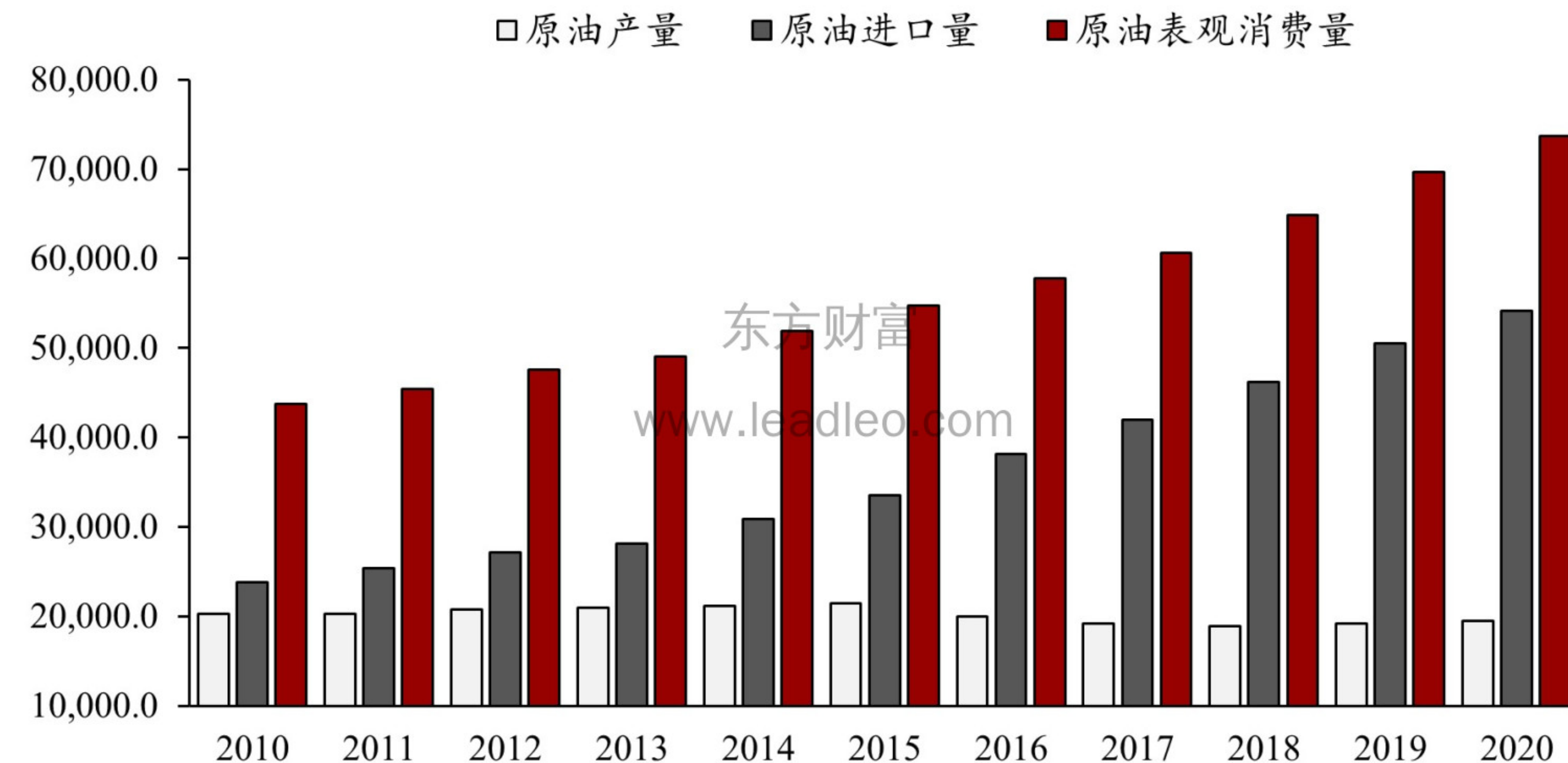


头豹洞察

- 我国石油基础储备保持稳步增长。石油作为国家重要战略储备物资之一，同时也是润滑油类产品的源头，不仅是现代经济的命脉，更是军事、外交资源。石油将直接关系到国家的经济发展、政治稳定与货架安全，其需求波动、市场供给波动、整体价格水平等对各方面影响巨大。基础储备在战略调整市场供需、稳定价格、应对突发事件等中发挥巨大作用。我国石油基础储备量由 2010 年的约 31.7 亿吨稳步增长至 2020 年的约 36.2 亿吨，保持较为稳步的增长趋势。
- 石油储量对市场稳定做出保障。润滑油是由石油提炼的基础油加工制成，石油的供给端与价格对润滑油行业产生直接影响。丰富的基础储备可以保证市场不会出现极端的供给短缺与价格变动，对润滑油市场的供给端稳定提供保障。

中国原油产量、进出口量与表观消费量情况（2010年－2020年）

单位：万吨



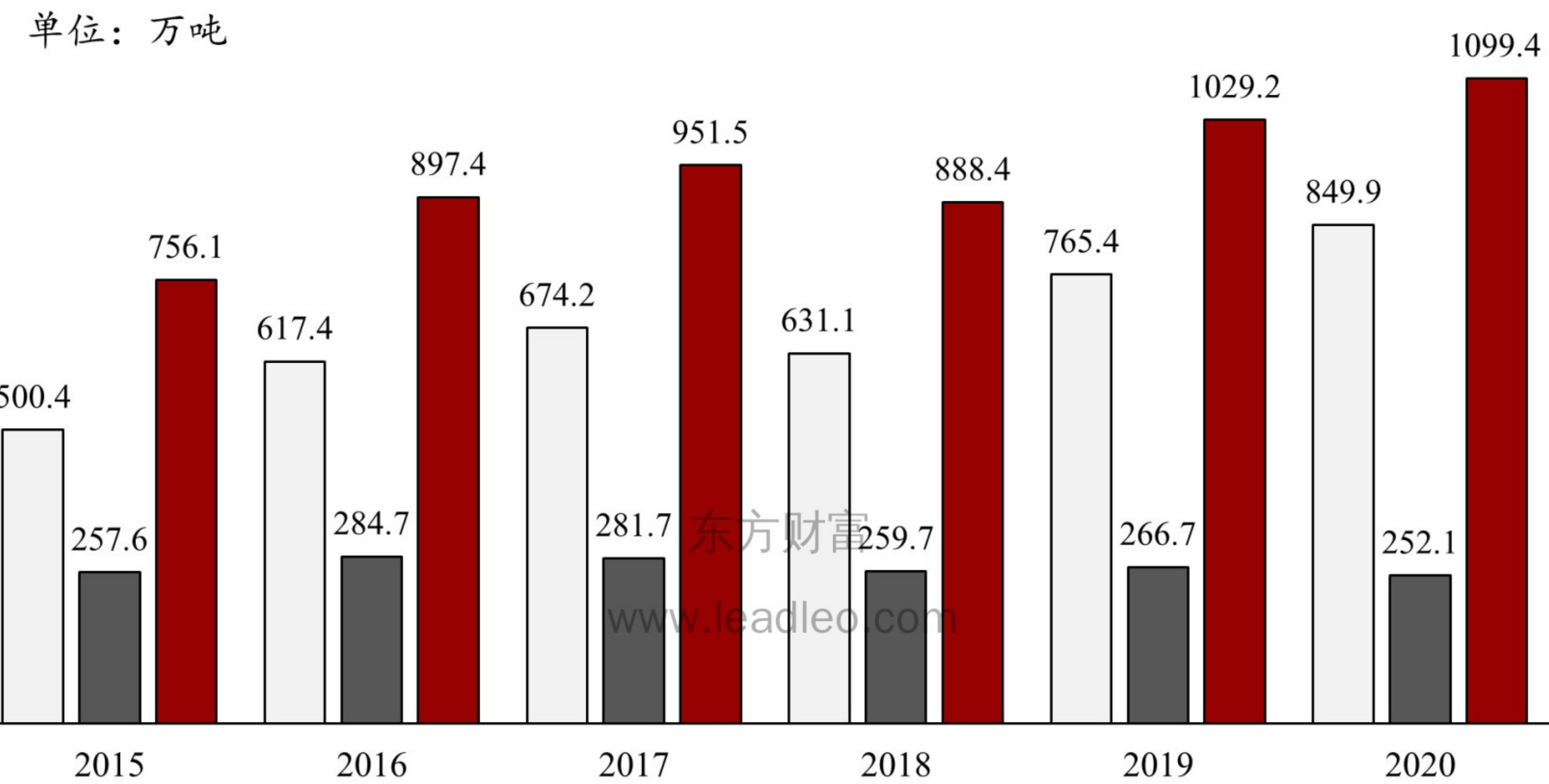
头豹洞察

- 我国原油产量近年来保持相对稳定。2010 年全国总产量约为 20,301.4 万吨，最高于 2015 年产量达到 21,455.6 万吨，2020 年略微下降至 19,476.9 万吨，但基本保持较为稳定水平。
- 我国作为原油进口大国，进口量逐年上涨。我国 2010 年全年原油进口量约为 23,768.0 万吨，2020 年增至约 54,200.7 万吨，年复合增长率为 8.6%。通过统计原油产量与进出口体量，可以推断我国原油的表观消费量由 2010 年的约 43,766.4 万吨，上涨至 2020 年的约 73,677.5 万吨，年复合增长率为 5.3%，保持逐年稳定上涨趋势。
- 原油产量与进口量为润滑油市场提供充足供给。稳定的产量与持续增长的进口量，为中国市场提供较为充足的原油，为各类石化产品做出供给端的保障。

来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

• 润滑油基础油产量增速较为稳定，进口量稳定，供给端的稳定为润滑油行业提供了强有力的支持与保障

中国润滑油基础油产量进出口量与表观消费量情况（2015年－2020年）

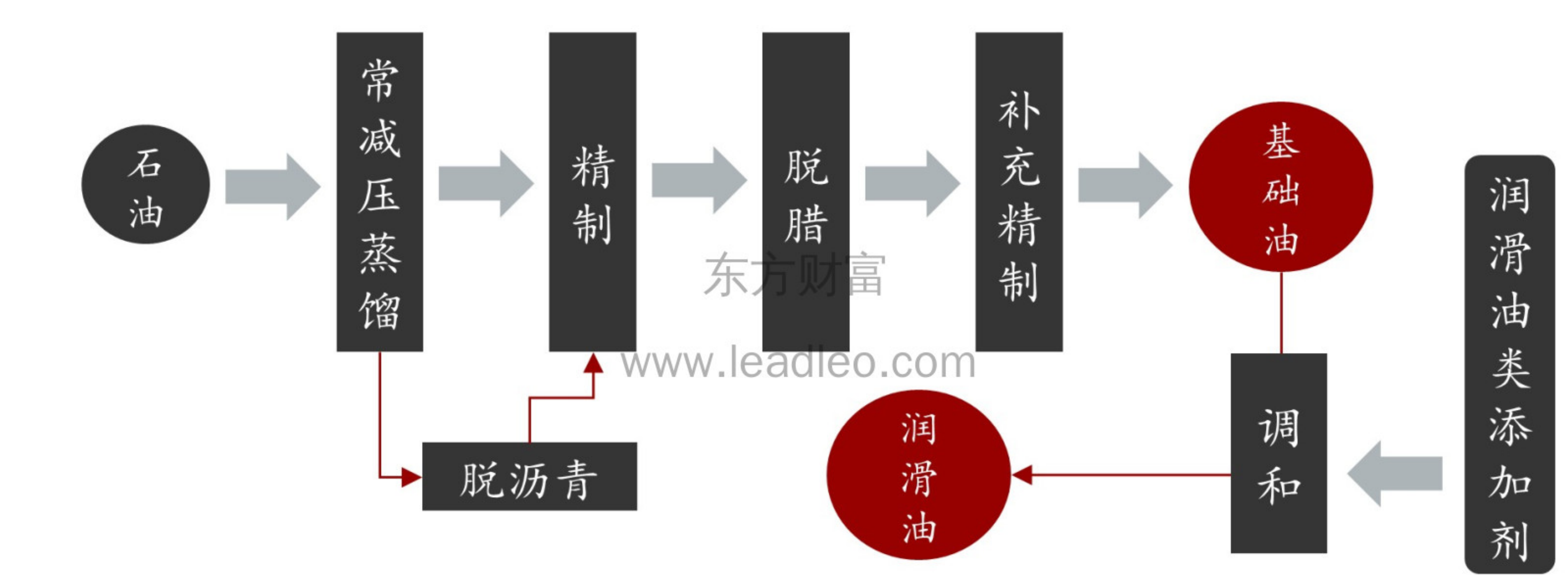


	2015	2016	2017	2018	2019	2020
基础油产量	500.4	617.4	674.2	631.1	765.4	849.9
基础油进口量	257.6	284.7	281.7	259.7	266.7	252.1
基础油表观消费量	756.1	897.4	951.5	888.4	1029.2	1099.4

头豹洞察

□ 润滑油所用基础油主要分为矿物基础油、合成基础油以及植物油基础油三类。其中由石油中提炼来的矿物基础油的应用最为广泛，用量大，占比在总基础油90%以上。

润滑油基础油的主要生产流程



头豹洞察

□ 石油基础油通常由石油经过系列流程提炼而成。润滑油基础油的主要生产过程包括常减压蒸馏（利用沸点不同的特性）、溶剂脱沥青（常使用丙烷，利用溶解度不同特性，分离油与沥青）、溶剂精制（使用溶剂去除杂质）、溶剂脱蜡（防止润滑油遇低温凝固）、白土或加氢补充精制（白土吸附性去除杂质、氢气催化去除硫、氧、氮等元素）。

□ 润滑油主要为基础油与各类添加剂调配制成。润滑油的优劣与基础油的纯净程度密切相关，基础油品质直接决定润滑油产品的质量。润滑油调配采用的添加剂不同，将决定润滑油产品的特有性能，包括粘温特性、解乳化性、抗低温特性、氧化稳定性等。

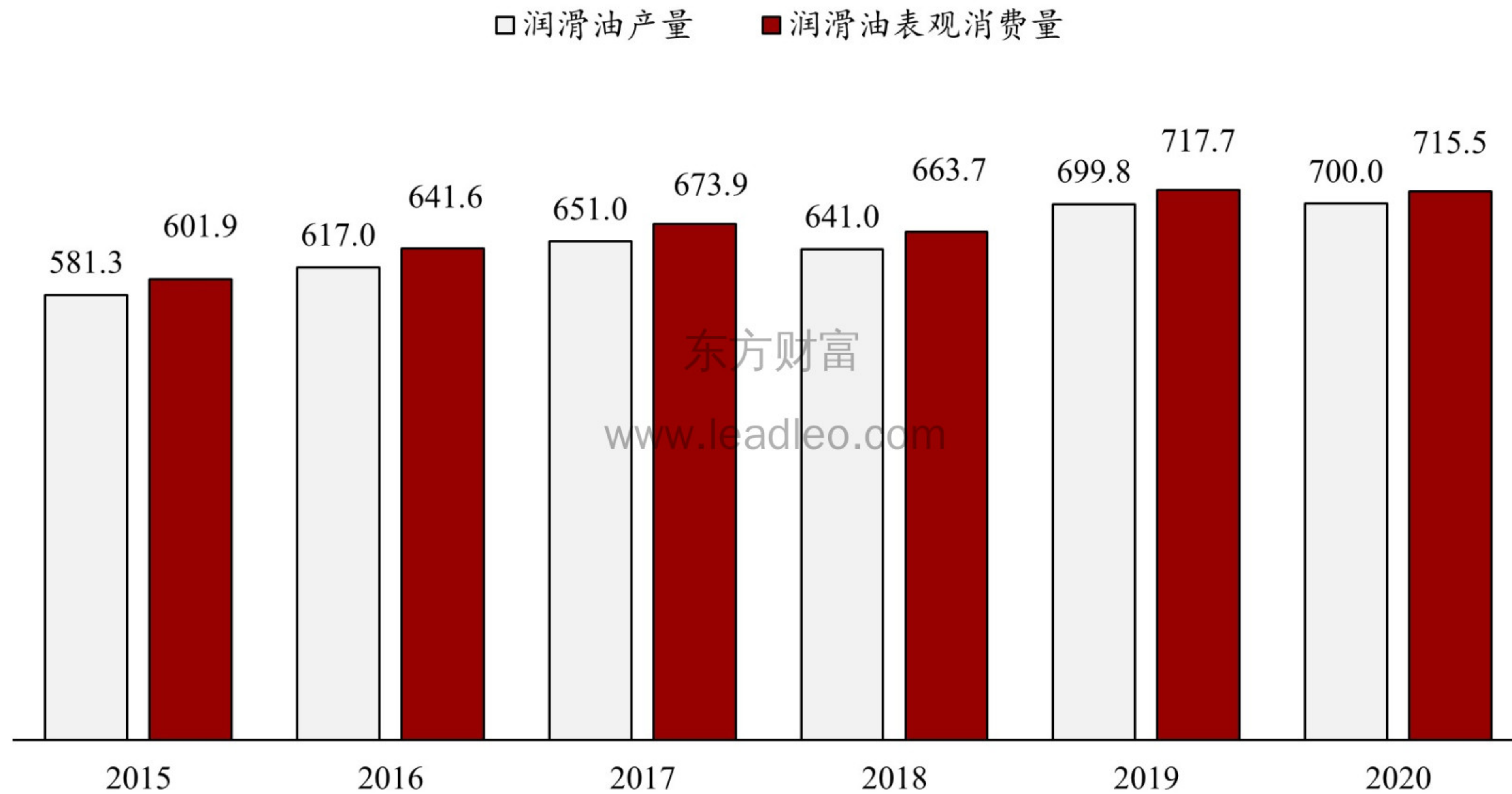
□ 润滑油基础油的市场供给量保持较稳定增速。我国基础油产量由2010年的500.4万吨，增至2020年的849.9万吨。进口量保持稳定，2020年约为252.1万吨。通过统计计算产量、进出口量数据，可推算我国润滑油的基础油供给端体量（表观消费）由2010年的756.1万吨，增至2020年的1,099.4万吨，年复合增长率为7.8%，整体保持较快增速。基础油的供给体量保持上扬，为润滑油行业提供了强有力的支持与保障。

来源：中国海关，头豹研究院编辑整理

- 中国润滑油产量逐步提高，充足的供货量带来国产逐步替代进口、出口外销增加的两大现象

中国润滑油产量与表观消费量情况（2015年－2020年）

单位：万吨

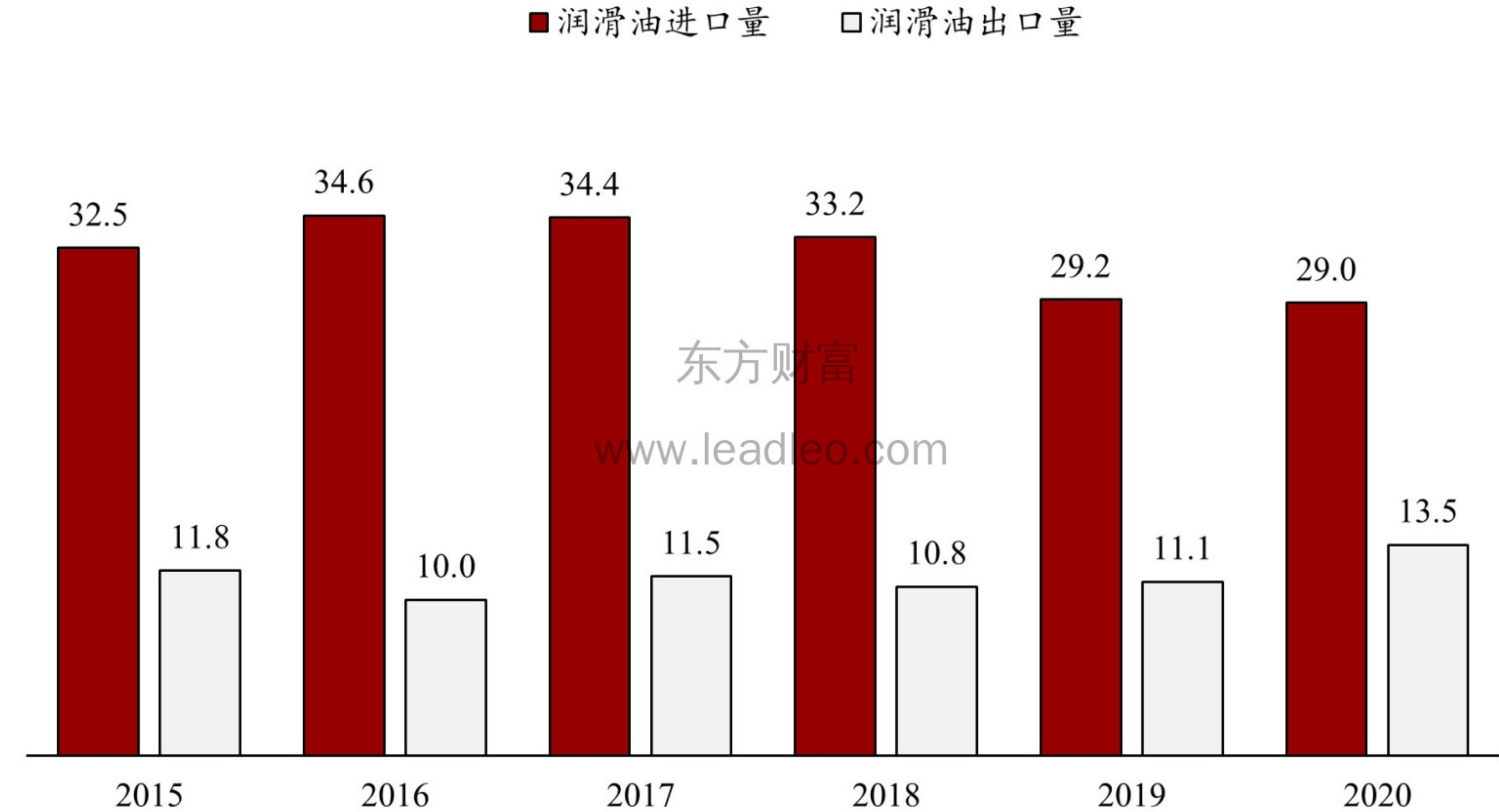


头豹洞察

- 我国润滑油产量近年来整体呈增长态势。据国家统计局统计，我国润滑油产量由 2015 年的 581.3 万吨增至 2020 年的 700.0 万吨，年复合增长率 3.8%，整体保持稳定增长。结合润滑油进出口量情况，推算市场表观消费量同样稳步增长，2020 年达 715.5 万吨。
- 润滑油用量侧面反应国家经济发展水平。润滑油应用于汽车、生产制造、冶金等多行业，润滑油的需求体量，可以反映出国家经济发展的状态与整体生产开工情况。随着我国经济的进一步发展，各行业对于润滑油的需求将持续得到释放。

中国润滑油进出口量情况（2015年－2020年）

单位：万吨



头豹洞察

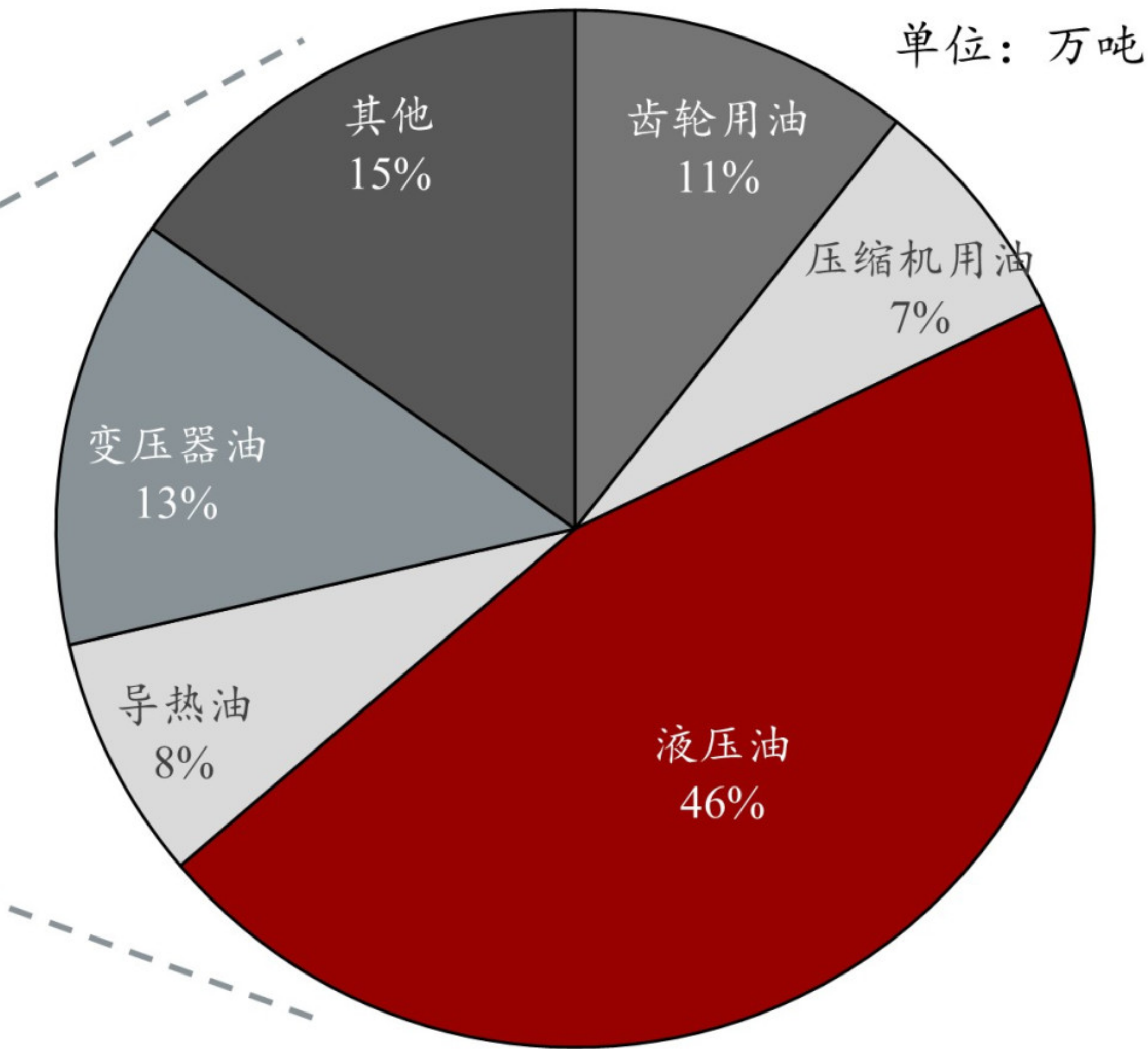
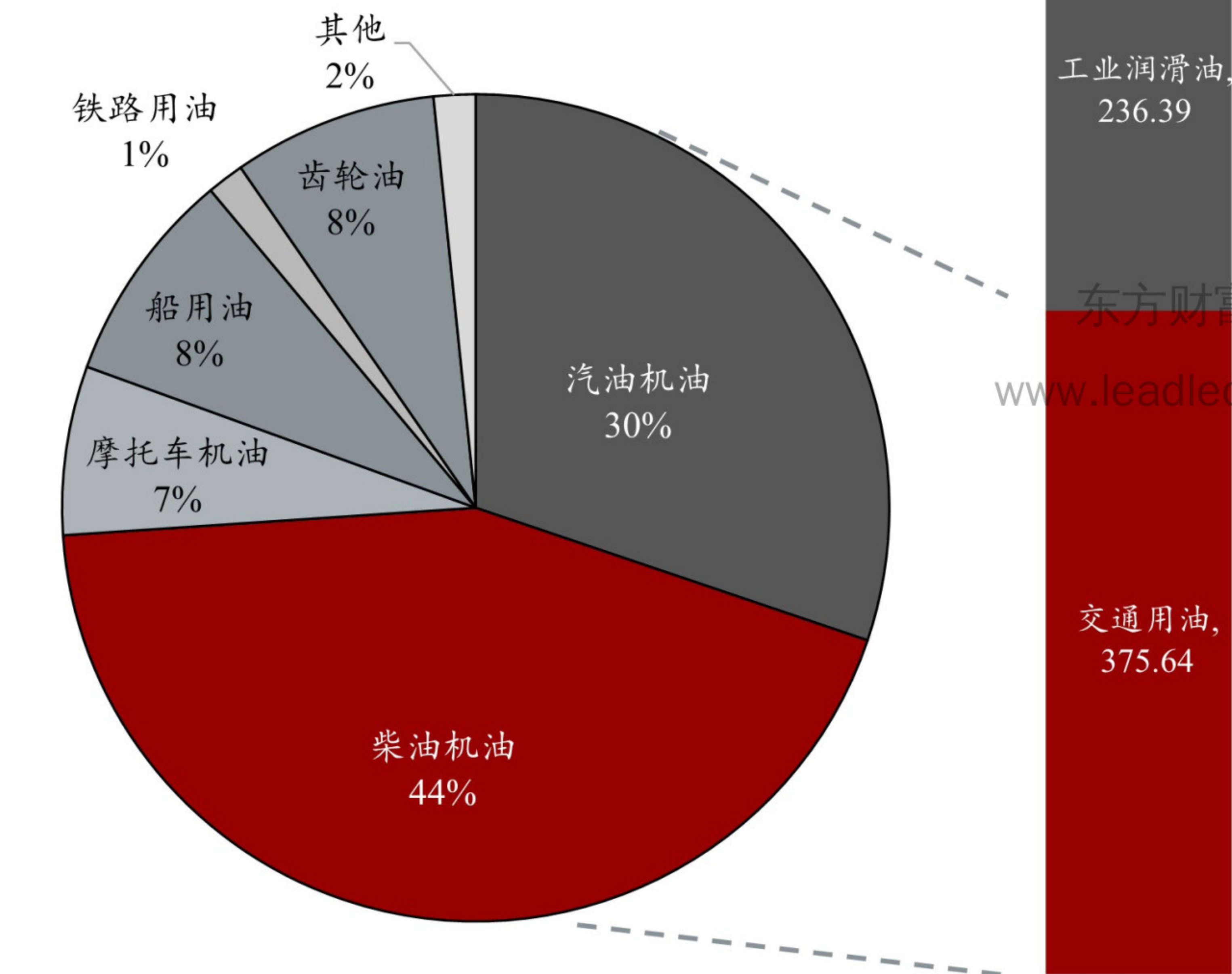
- 润滑油进口量逐步下降。据海关统计，润滑油进口量由 2015 年的 32.46 万吨，下降至 28.95 万吨，主要原因是随着国产润滑油产量与品质的逐步提升，市场对于进口产品的依赖逐步降低。
- 润滑油出口量逐步上升。据海关统计，润滑油出口量由 2015 年的 11.83 万吨，增长至 13.49 万吨。润滑油产品的产能与品质上升为产品出口提供保障，更重要的是 2016 年 1 月，政府正式取消供应商需经三个国有企业之出口销售的要求，只需要出口许可证。出口的有条件放开，鼓励国内产品外销，是出口量上涨的重要原因之一。

润滑油行业产业链分析

- 润滑油产品主要以工业润滑油与交通用油为主，交通用油中柴油机油与汽油机油占比较高，工业润滑油中液压油占比最高

中国各类润滑油销售情况统计（2020年）

种类	汽油机油	柴油机油	摩托车机油	船用油
销量	113.41	164.34	24.79	31.5
种类	铁路用油	齿轮油	其他	
销量	5.45	30.01	6.14	



种类	齿轮用油	压缩机用油	液压油
销量	25.15	17.1	108.44
种类	导热油	变压器油	其他
销量	18.11	31.74	35.85

头豹洞察

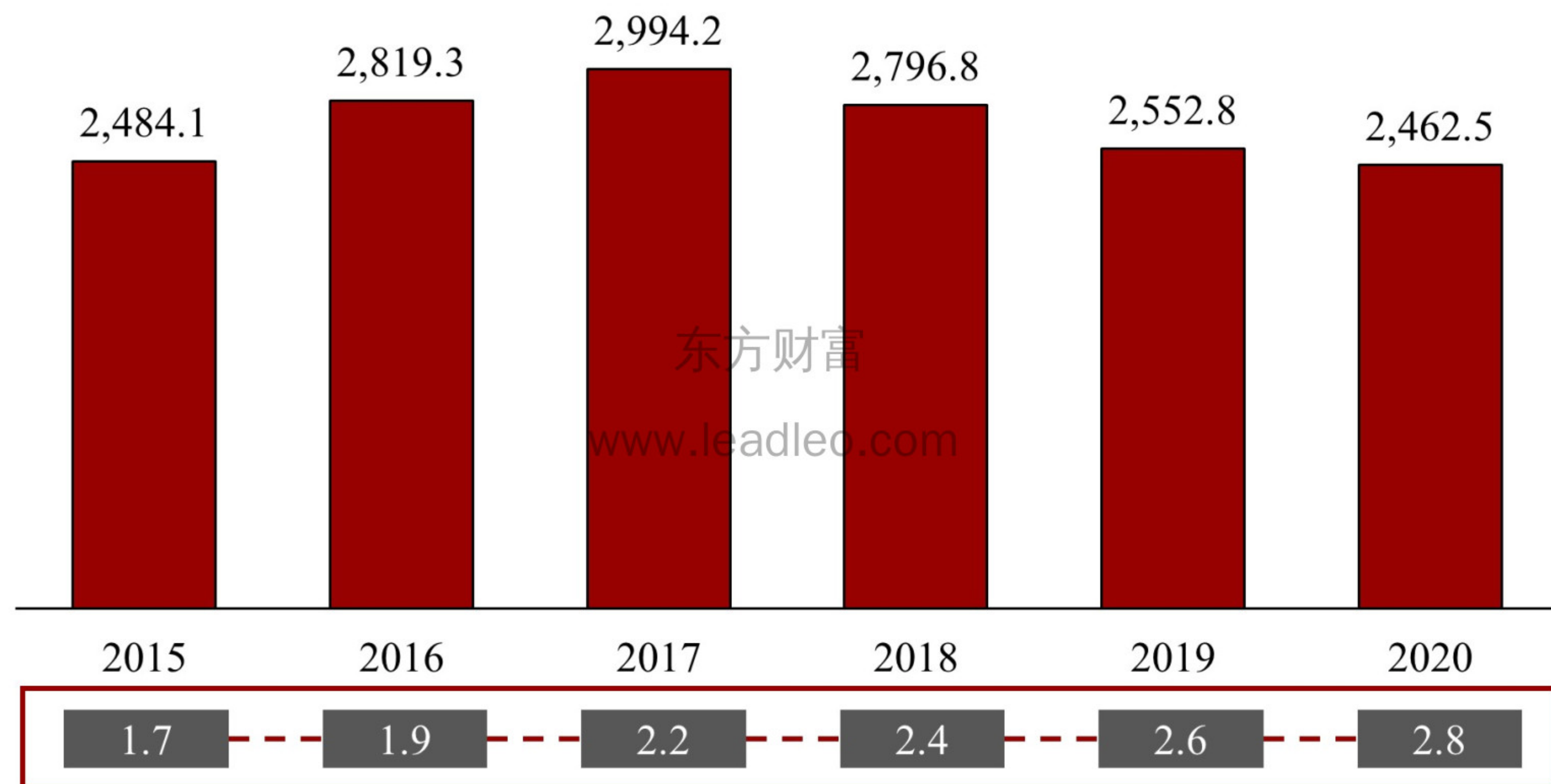
- 2020年中国各类润滑油销量分布明显。全年销量共计 715.5 万吨，其中交通用油销售 375.64万吨、工业润滑油销售236.39万吨、润滑脂销售32.41万吨、橡胶填充油销售 53.23吨、白油17.79万吨。
- 交通用油是润滑油市场的最大消费市场。2020年消费数据可以看到，交通用油375.64吨，占比约为 52.5%，工业用油占比约 33.0%，其他润滑油品类占比14.5%，包括润滑脂4.5%、橡胶填充油7.5%、白油2.5%。
- 汽油柴油机油是交通用油的主要消耗种类。2020 年销售数据可以看出，44% 的交通用油为柴油机油、30% 为汽油机油，合计共占交通用油的 74%；摩托车机油、船用油、铁路拥有、齿轮油及其他共计约占 26%。
- 液压油占工业润滑油比例最重。2020 年销售数据可以看出，液压油占工业润滑油近一半，比例为 46%，是消耗最多的品类。变压器油占比 13%、齿轮用油占比 11%、导热油占比 8%、压缩机油占比 7%、其他品类占比 15%。

来源：中国海关，头豹研究院编辑整理

润滑油行业产业链下游应用端需求稳定，车用润滑油将持续保持需求增长、工业润滑油需求端短期受环保政策影响，长期来看将持续释放

中国汽车产量与保有量（2015 – 2020年）

单位：万辆



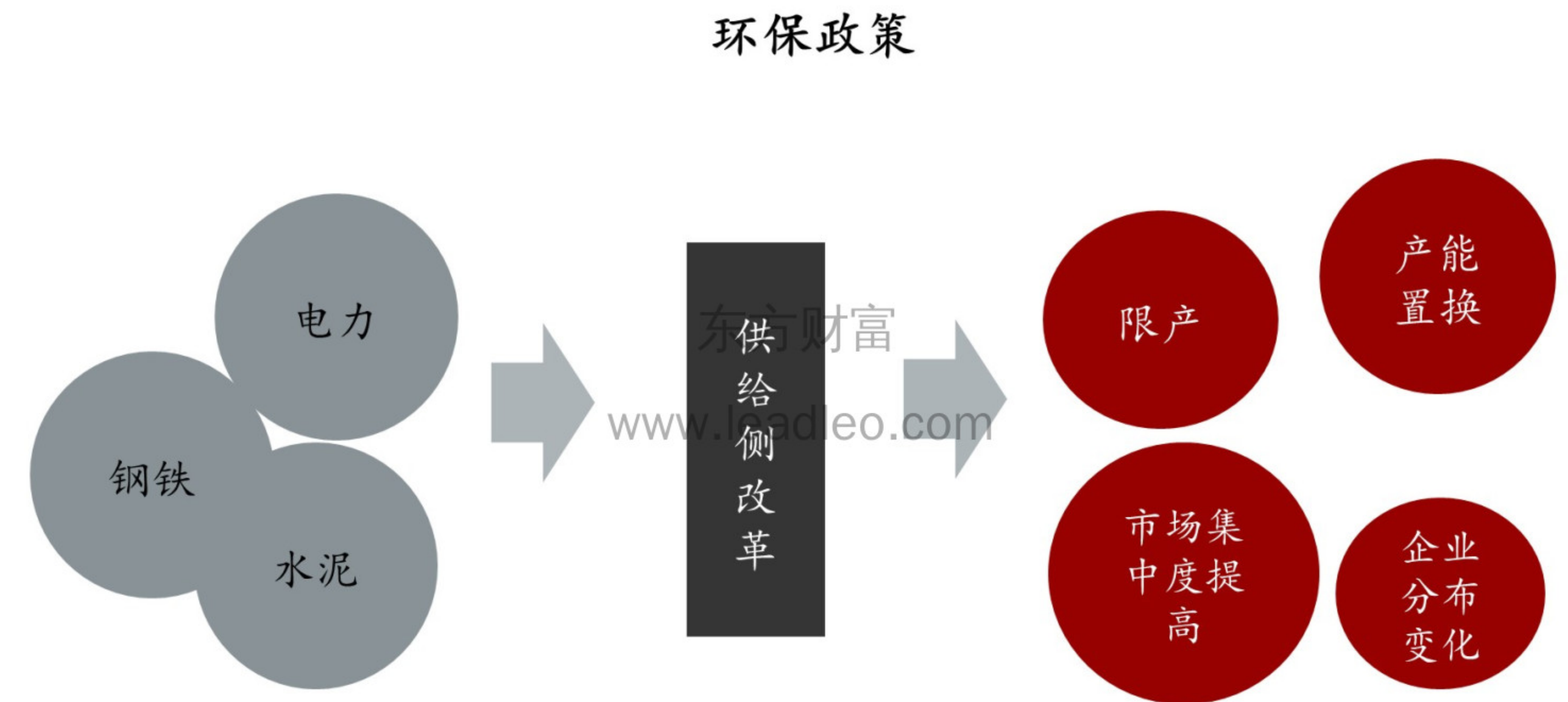
单位：亿辆

头豹洞察

- 汽车产量与保有量持续保持较高水平。随着我国汽车行业的不断发展，汽车产量 2020 年约为 2,462.5 万辆，汽车保有量 2020 年约为 2.8 亿量，预计未来几年汽车保有量将持续保持每年约 2,000 万辆的增速。
- 汽车行业的规模的扩大，为车用润滑行业提供庞大的市场空间。虽然汽车行业整体格局发生变化，但新能源汽车、混动汽车、传统汽车对于润滑油的需求类似。纯电动车的变速箱、连接件、减震器、冷却系统、制动系统等对于润滑油的需求稳定。未来无论汽车行业结构如何变化，对于车用润滑油的需求影响相对较小。车用润滑油的需求端将持续保持稳定增长。

来源：国家统计局，头豹研究院编辑整理

工业润滑油需求端分析

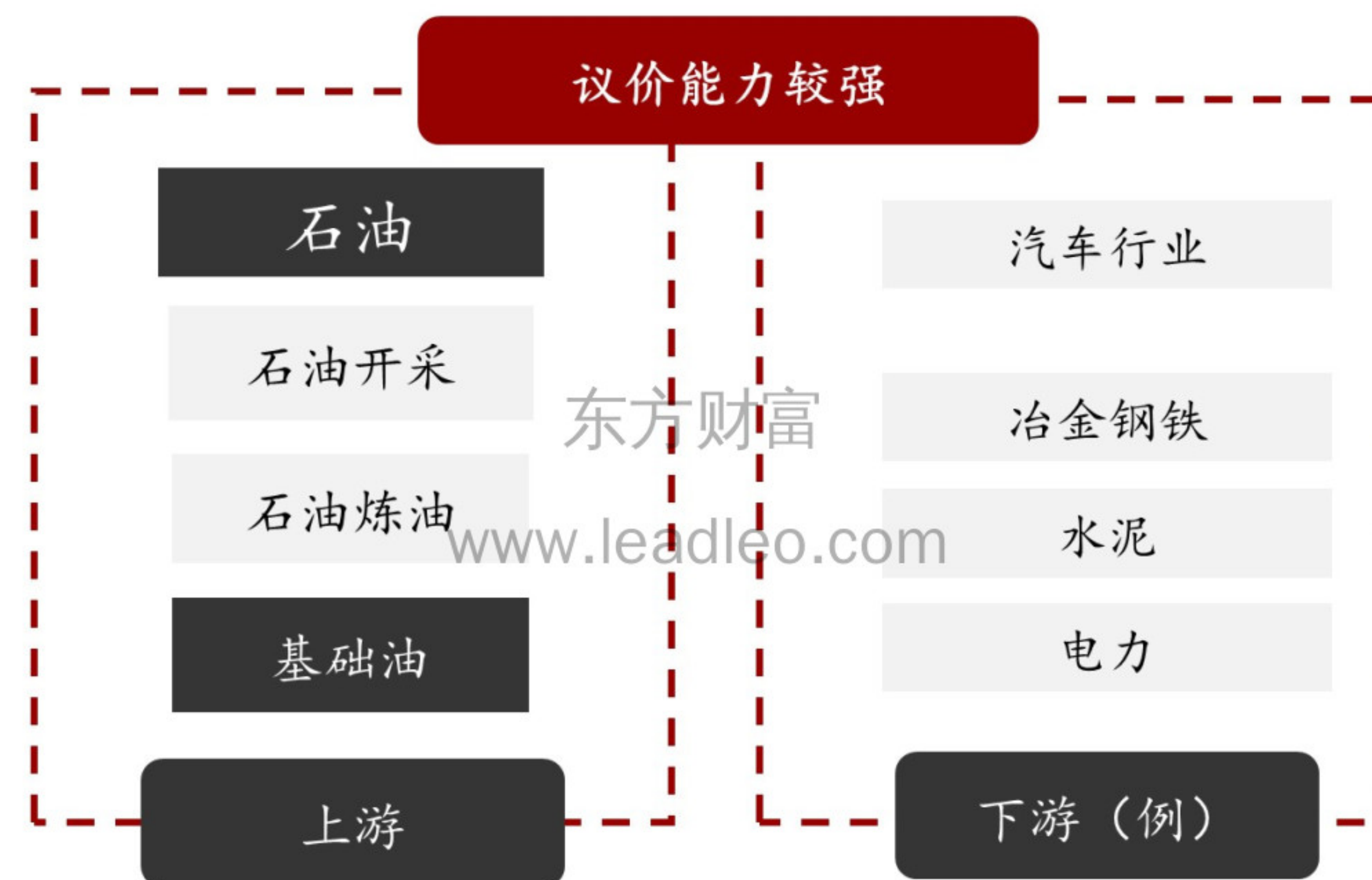


头豹洞察

- 环保政策对工业润滑油需求端产生较大影响。作为工业润滑油需求端的电气电力、冶金钢铁、水泥等行业，近年来受环保政策影响，均在进行行业的供给侧改革。包括淘汰落后产能、产能置换、错峰生产等，导致各行业市场集中度提高，且企业分布发生变化。
- 短期内，供给侧改革对润滑油需求产生影响。由于供给侧改革主要针对产能过剩问题，通过淘汰落后产能或限产的方式进行，导致部分机器产线关停，从而影响润滑油的需求端体量。
- 长期来看，工业润滑油需求稳定。由于工业润滑油所应用的行业均是国家发展的重要行业，随着国家的发展、各行业规模的扩大，对于工业润滑油的需求体量必然呈上涨趋势。
- 未来工业润滑油将更加注重高端润滑油产品。随着供给侧改革，各行业集中度的提高，大企业对于润滑油的标准必将提高。同时为符合国家 2025 智能制造与工业 4.0 的战略规划，高端润滑油产品更能符合高端制造的大趋势。

- 润滑油行业整体议价能力较弱，行业具有向产品多元的发展趋势，市场集中度逐步提高

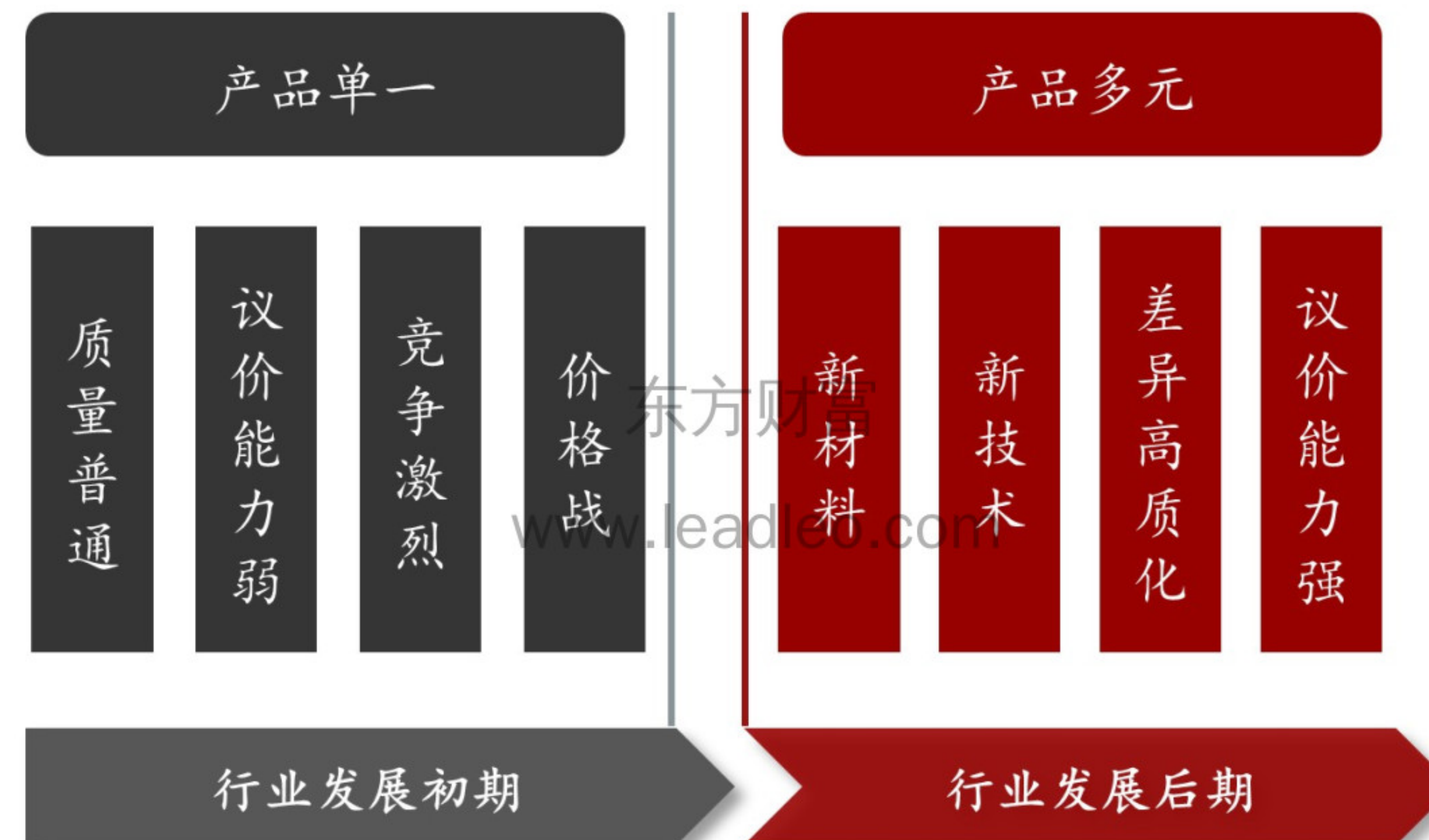
行业议价能力



头豹洞察

- 产业链上游议价能力较强。润滑油行业上游是石油、石油开采、基础油炼制等系列行业，润滑油原材料可替代性极小，原油价格影响直接，产业链上游行业的议价能力较强。
- 产业链下游议价能力较强。以汽车行业为例，车用润滑油产品较为普遍易生产，导致可选择性高；以钢铁、水泥、电力行业为例，供给侧改革导致短期内工业润滑油总需求量下降，对于供需结构导致其议价能力提高。
- 润滑油行业整体议价能力较弱。因产业链上游、下游的特殊性，导致润滑油行业整体议价能力较弱。但企业可以通过价格、质量、差异化等针对性特质的提高企业自身的议价能力。

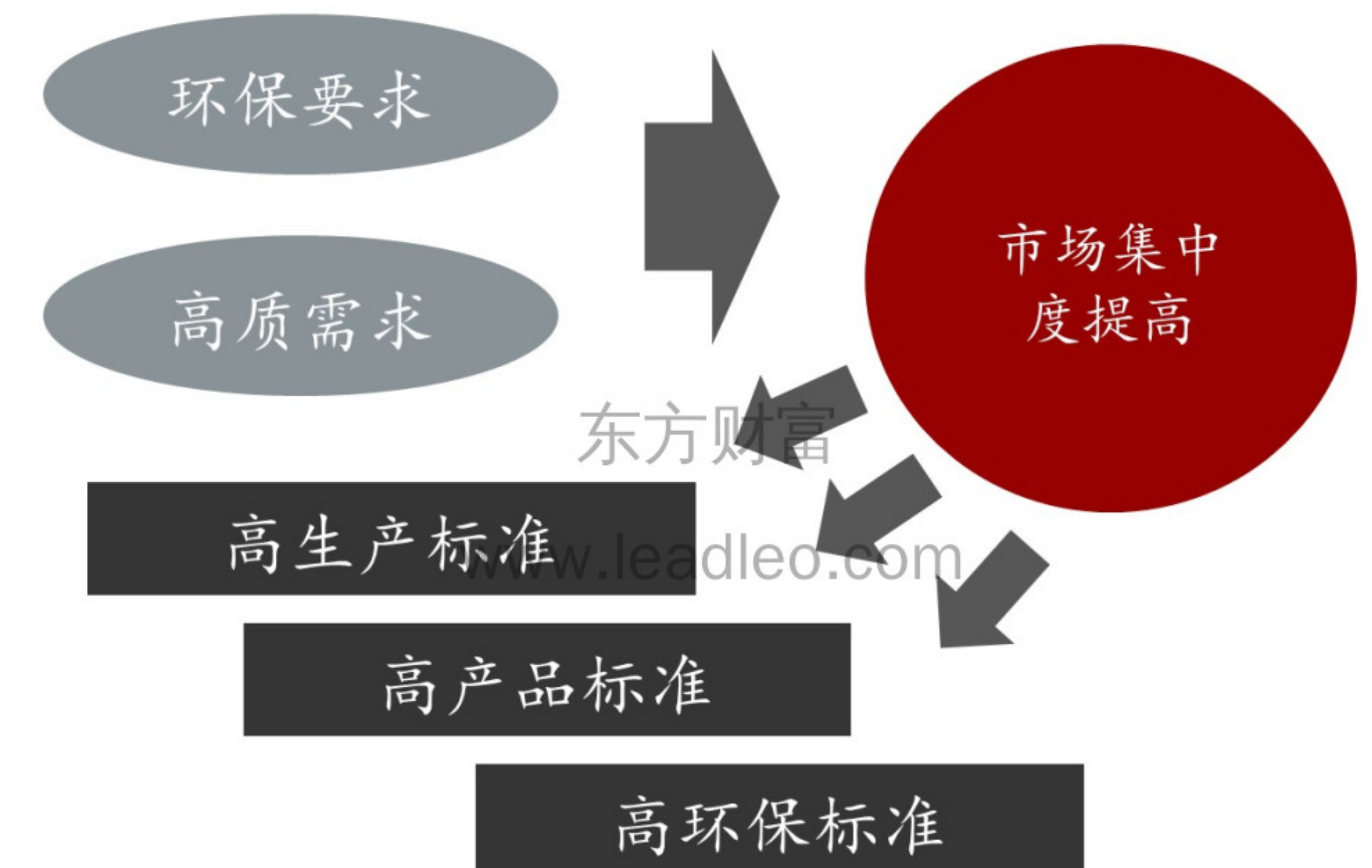
产品种类与品质



头豹洞察

- 行业发展初期，产品较为单一。最初润滑油集中在质量普通的较单一产品类别，导致各品牌产品议价能力较弱，行业竞争激烈，企业常需降价方式进行竞争，恶性循环将阻碍行业的发展。
- 行业发展后期，产品向多元化发展。随着行业的发展，逐步通过新材料、新技术对产品进行升级，逐步优化出差异化的高质量润滑油产品。不仅可以提高生产企业的议价能力与盈利能力，同时也可以顺应国家各个行业向高精发展的趋势。
- 目前行业还处在向后期转化的阶段。目前行业通过多年发展已较为成熟，产品种类与质量已到达较高水平。虽高质量润滑油还是大量依赖进口，但国内高质产品已愈多，已实现部分国产替代进口，未来也将逐步达到国际水平，实现完全替代。

市场集中度



头豹洞察

- 润滑油市场集中度逐步提高。首先由于环保政策的导向，润滑油行业受到影响，导致环保不达标的一部分中小企业关闭。其次由于行业对于润滑油品质的要求提高，大量的低劣润滑油生产厂商被清退。
- 产业集中度提高将在多方便积极影响行业发展。中大型企业的生产标准较为规范，在生产安全、节能高效上更具优势。全流程规范化生产，不仅环保要求可以达标，生产产品质量亦有保障，企业也更有能力进行高端产品等的研发。
- 未来需要有龙头企业引领行业发展。需要行业内大型企业发挥自身优势，积极进行技术创新与产品研发，引领行业的创新与市场开拓。

中晟高科石化板块 - 综合介绍

- 中晟高科，原江苏高科石化股份，为国内民营润滑油企业首家A股上市公司，其产品种类丰富，实力雄厚

中晟高科为润滑油A股上市企业



中晟高科（前高科石化）

深圳证券交易所

2016年1月6日 股票代码002778

民营润滑油行业 **首家A股上市公司**

东方财富

共13个系列200多个品种

研发

生产

销售

工业
润滑油

车用
润滑油

特种
油

产品系列化

生产规模化

经营品牌化

中晟高科石化板块规模大、地理位置优越

公司拥有国内先进的酯化，精馏、全自动脉冲调和、多功能智能化等多套生产设备



年产销售 **> 10万吨**

场地规模：**240余亩**

仓库容量：**5万吨**

东方财富

江苏中晟高科环境股份有限公司（原江苏高科石化股份有限公司）坐落于沪宁杭长三角经济圈的地理中心 - 江苏宜兴

紧邻线路

宁杭高铁

新长铁路

芜申大运河

宁杭高速

长江内河航

锡宜高速

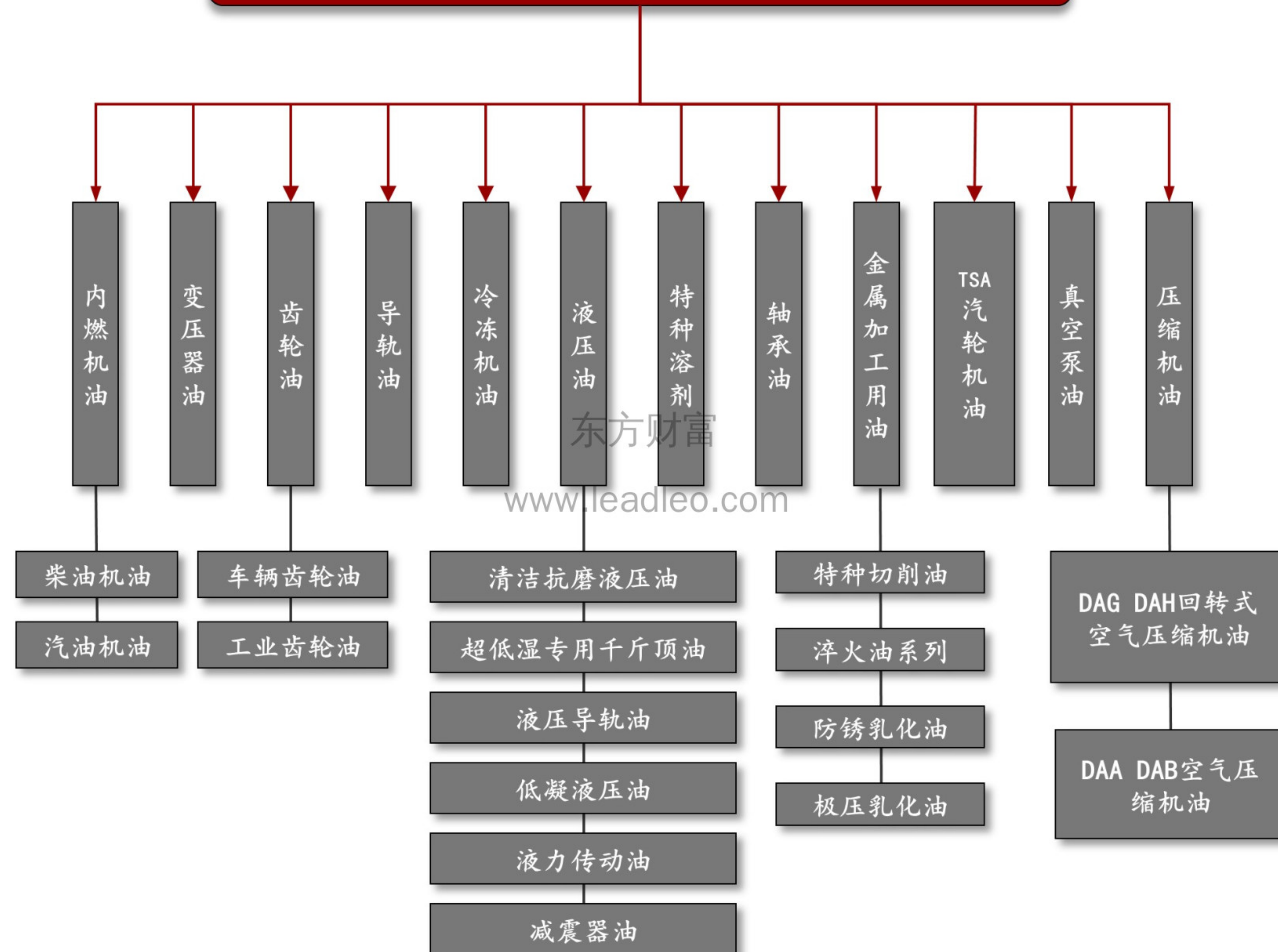
得天独厚的区位优势和十分便利的交通条件



- 中晟高科，原江苏高科石化股份，为国内民营润滑油企业首家A股上市公司，其产品种类丰富，实力雄厚

中晟高科润滑油产品覆盖面广

中晟高科润滑油产品分类



明星产品具备高品质性能

超级（高压）抗磨液压油 HM46 HM68



- 抗磨损性能高，有效延长泵及系统的运转寿命
- 过滤性高，可较大限度地减少过滤器堵塞
- 氧化安定性高，油品使用寿命延长
- 橡胶适应性高，有效保护密封材料，防止泄漏
- 水分离性能高，使油水快速分离，避免油品乳化
- 空气释放性和抗泡性高
- 黏温性能于剪切安定性高，高温时提供有效的润滑保护

悍动VI全合成长寿命柴油机油



- 氧化稳定性高，降低机油稠化的速度，减少发动机积碳
- 抗磨润滑性高，减少发动机磨损，提供高燃油经济性
- 低温性能高，倾点低，低温流动性好，减少发动机磨损
- 粘温性能高，防止在低温时过稠和高温时过稀
- 蒸发损失低，延长换油周期，保证机油长寿命，节约成本
- 安全环保，满足更加严格的排放标准

悍能S9-高性能发动机油



- 适应极端天气和恶劣工况发动机的考验，较长的使用寿命
- 启动性能和高温润滑性能强，适合各地区全天候使用
- 配方独特，有效减少发动机部件磨损，延长发动寿命
- 高温抗氧化性能和清净分散性能高，有效抑制积碳

中晟高科石化板块优势挖掘 - 经营模式

- 中晟高科石化板块经营模式采用“以产定销”的采购模式、“以销定产”的生产模式以及“直销加经销商”的销售模式

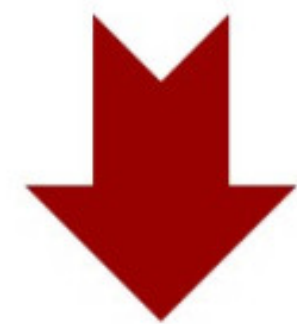
各版块经营模式具备先进性

采购模式

“以产定销”

设定各类基础油和添加剂的最低库存量

参考历史数据生产销售数据



日常因素综合考虑

生 产 计 划	市 场 供 需	价 格 趋 势	运 输 周 期
------------------	------------------	------------------	------------------

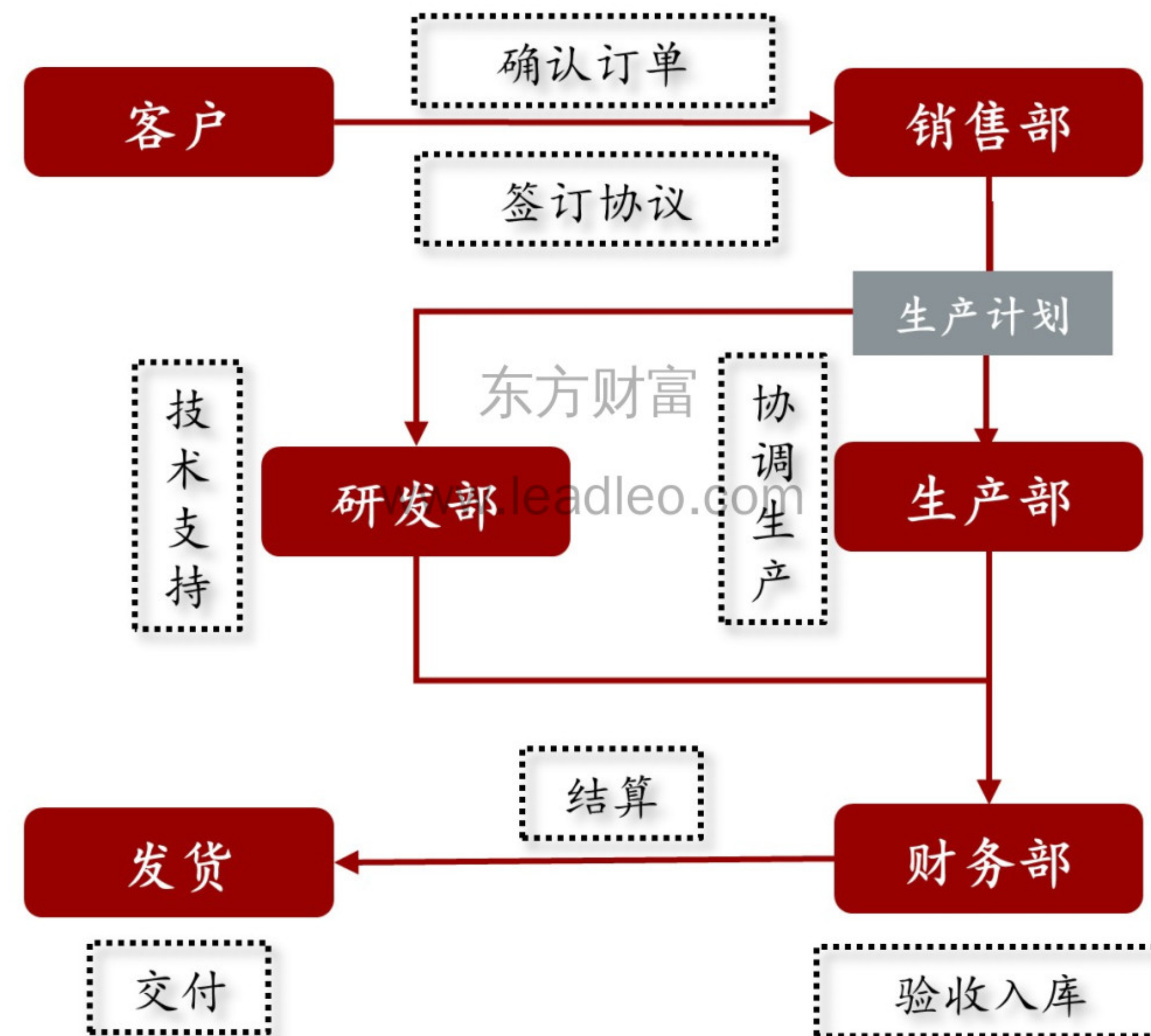
动态调整



最终采购量

生产模式

“以销定产”



销售模式

公司采取向终端客户进行直接销售

“直销”

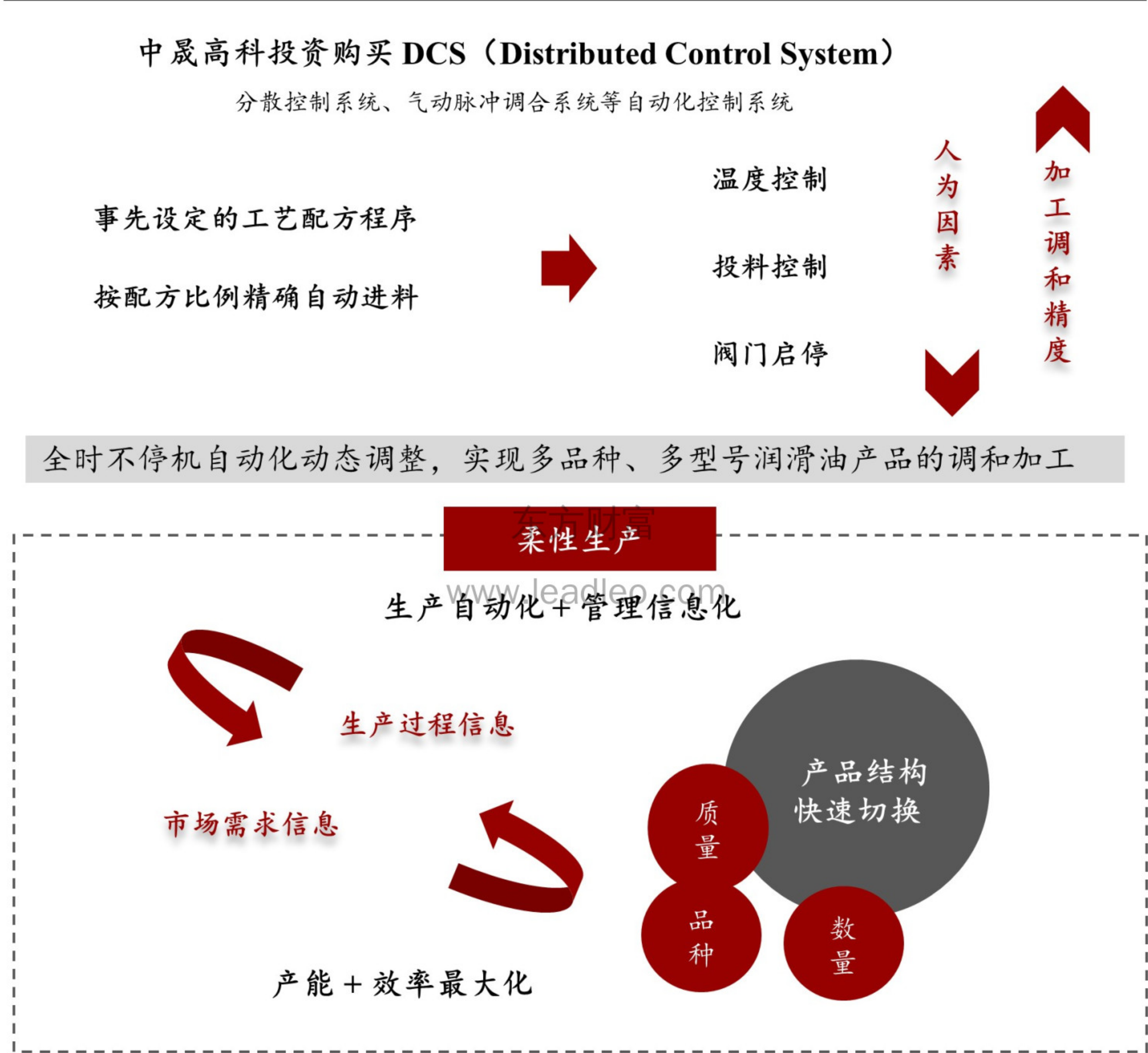
“经销商”



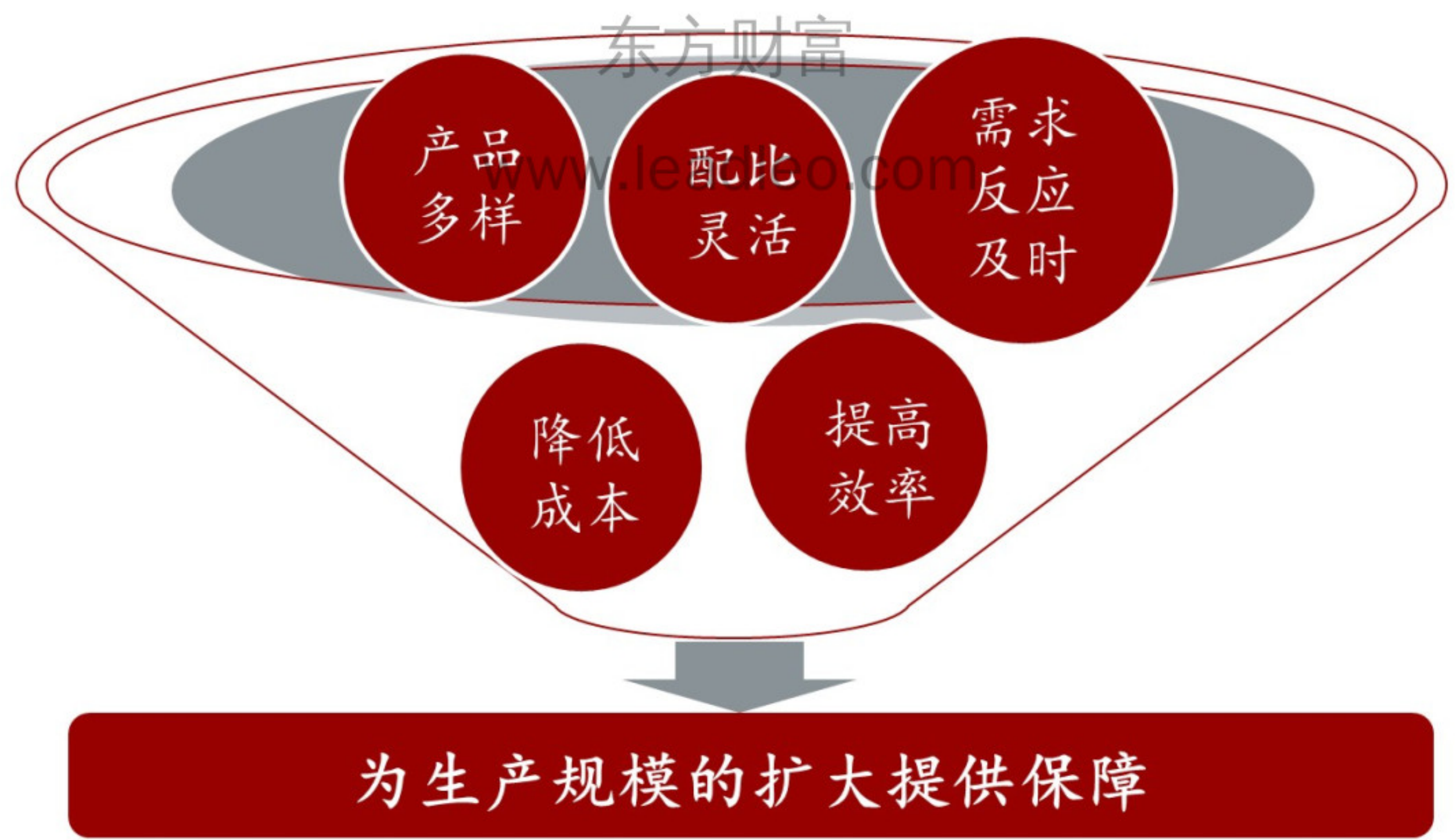
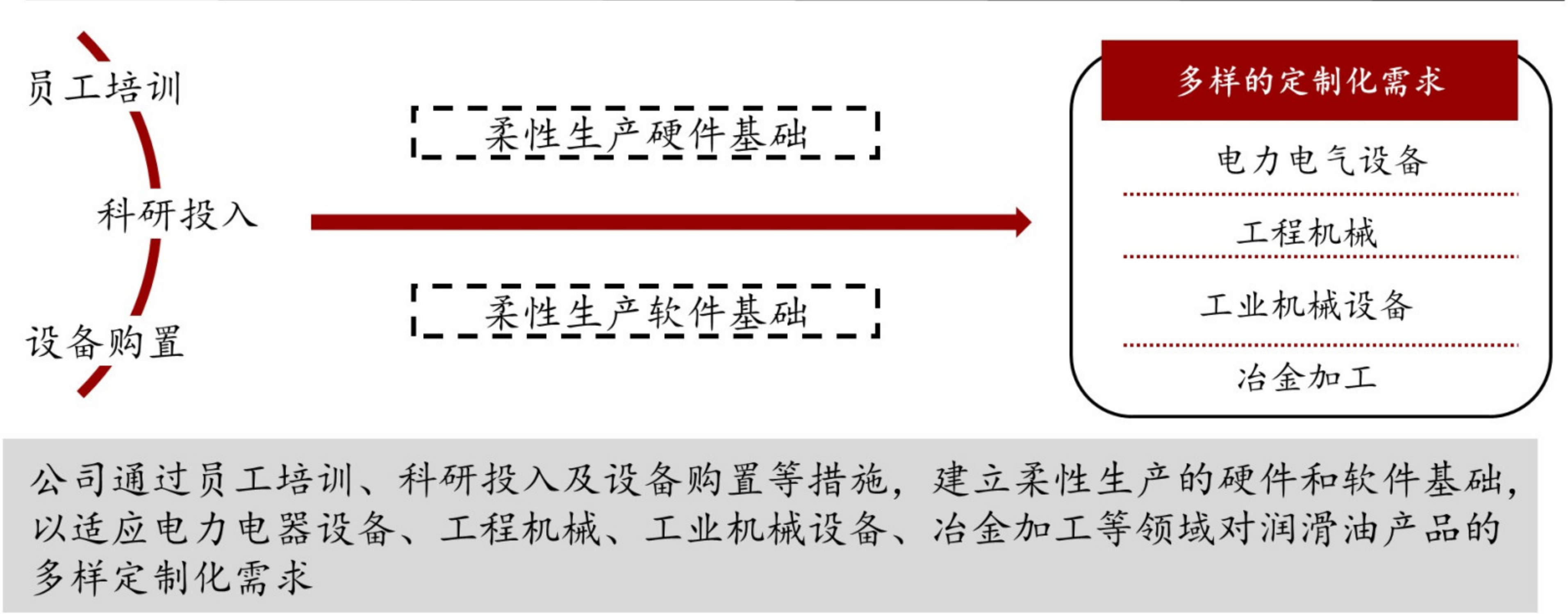
经销商通过向公司采购产品后自主定价并对外销售

• 中晟高科通过生产自动化和管理信息化实现柔性生产，保障产品多样、灵活配比的同时，有效达到降本增效

柔性生产系统优势分析



柔性生产应用与效果分析



中晟高科是通过生产自动化和管理信息化实现柔性生产的民营润滑油企业

来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

- 中晟高科结合定制化MES系统，实现生产全过程自动化的智能化升级，有效提高生产效率与稳定性

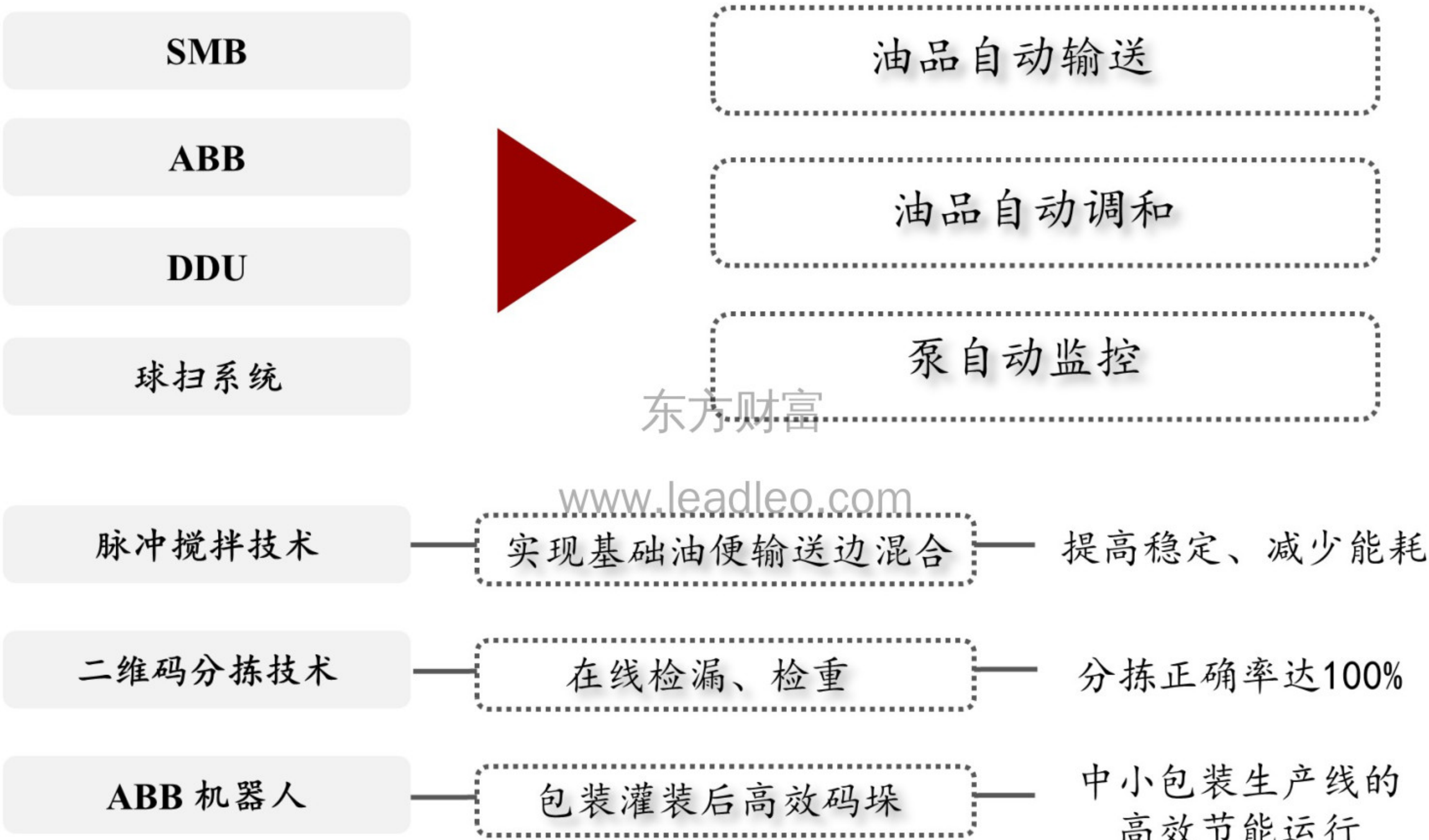
智能化生产模式分析



头豹洞察

- 中晟高科实现生产过程全自动化。公司结合自身的实际生产情况，建设具有国际水准且适应企业特点的MES(生产执行系统)系统，通过向ERP系统上传有关生产方面的信息，满足生产经营管理的要求。
- 系统以生产物流为核心。通过信息集成平台与工厂模型数据库的支撑，整个MES系统可以统一管理生产计划、生产调度、物料移动、物料平衡、生产操作和质量管理等板块，一体化智能管理充分满足个性需求的制造模式创新。

定制化MES系统优势明显

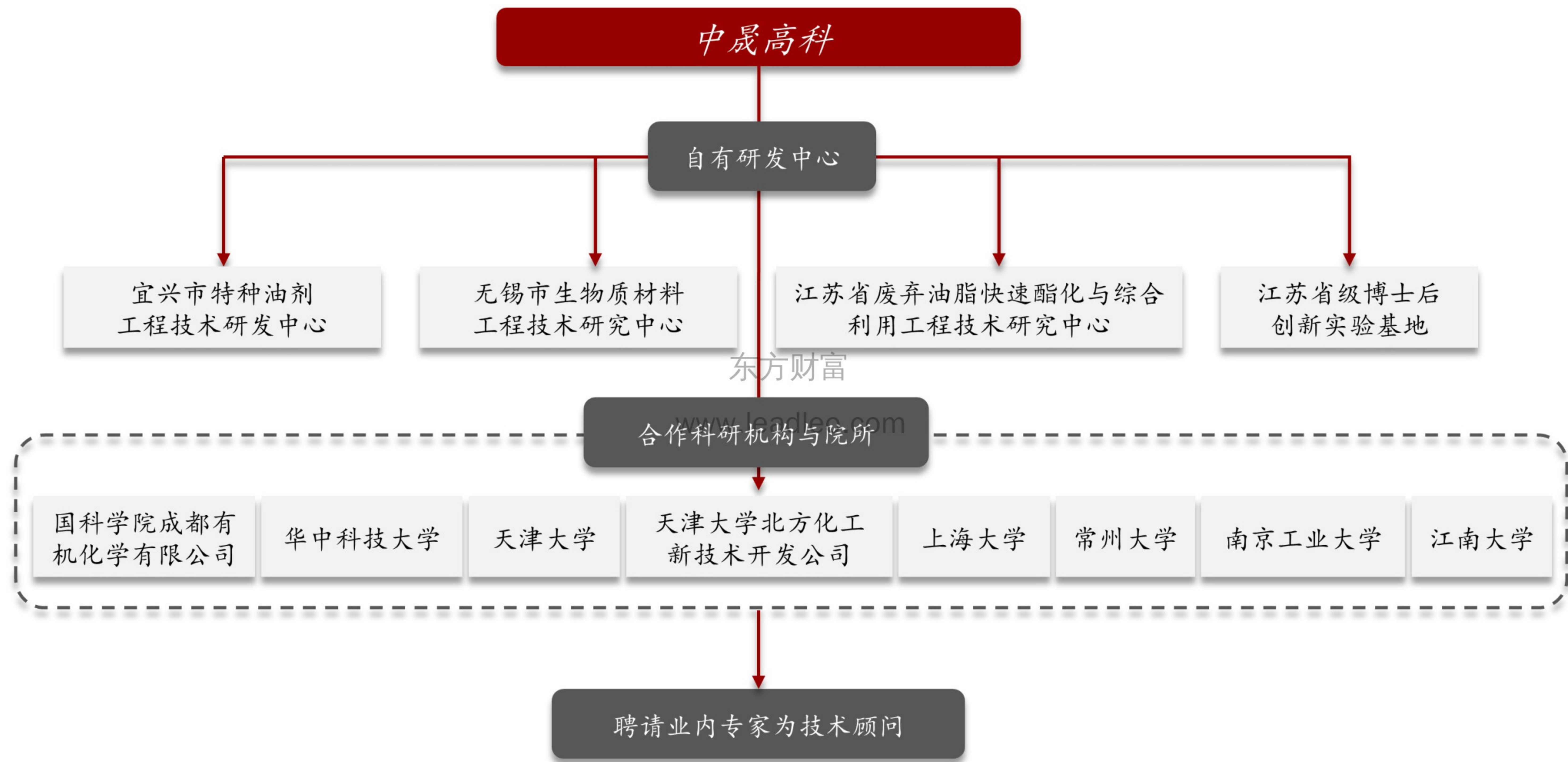


头豹洞察

- 智能化应用提高基础油生产稳定性。生产过程采用SMB、ABB、DDU、球扫系统，实现油品的自动输送、泵自动测控和油品的自动调和，同时还采用国内较先进的脉冲搅拌技术，实现基础油的边输送边混合，大大提高基础油在生产过程中的稳定性并降低能耗。
- 智能化应用提高生产运行效率。先进的二维码技术、在线检重、在线检漏技术在灌装技术中得到充分的利用。在灌装生产线中，采用二维码分拣技术，分拣正确率可达100%；在包装灌装上，采用ABB机器人进行码垛，大大提高中小包装生产线的运行效率。

- 中晟高科凭借包括自有研发中心、合作科研机构与院所、行内专家顾问的三级技术研发体系，有效保障了公司的技术创新与产品研发需求

全面的技术研发体系



头豹洞察

- 公司技术研发实力雄厚。形成了以自有研发中心为核心，科研机构与院所合作为拓展，业内专家位补充的三级技术研发体系。充分保证公司技术的充足与研发的实力。
- 自有研发中心具有专精性，涉及面广。宜兴研发中心以特种油剂研发为主，为公司的高端润滑油产品生产制造提供支持；无锡研究中心以生物质材料研发为主；江苏省研究中心以回收与综合利用为主，力图解决润滑油的废弃环保问题；江苏升级博士后基地主要以技术科研创新为主，位公司未来发展补充技术储备。
- 新产品开发能力突出。由于终端用户设备的专用性以及对于润滑油品质的要求提高，目前市场对于细分品种的各类高品质特种润滑油需求强烈，公司基于灵活全面的研发机制，可根据客户需求进行定制研发或合作研发，迅速生产并供应新产品，满足客户个性化需求的同时更加快公司业务切入细分市场的速度。未来将依托公司完善灵活的研发机制，有望快速占领各类细分特种油市场。

来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

- 中晟高科与上游主要供应商、下游终端用户进行产品与技术的合作研发，完善研发体系，助其产品提高竞争力

主要产品与技术研发合作



中晟高科石化板块优势挖掘 - 销售终端

- 中晟高科拥有快速的客户反馈机制，保证高质的售后服务，建立良好的品牌与市场声誉，与多家优质大型企业保持长期稳定的供应合作关系

优质的售后服务

精简组织架构与传导机制 - 形成快速的反馈机制



头豹洞察

- 公司的精简传递方式可以快速响应客户反馈。销售部收到客户意见反馈迅速进行记录分析，后组织研发等相关部门讨论分析问题原因、提出解决方案，与客户沟通并尽快解决问题。公司各部门之间的无缝对接配合提供及时、优质的售后服务，为公司建立起了良好的品牌和市场声誉。
- 快速反应能力为公司提升竞争力。不仅在售后，同时在客户需求方面也可以达到灵活、快速的产品定制。在产品开发、售后服务全流程灵活的定制、交付与保障机制，最大化满足客户的定制化需求，为公司提高竞争优势。

稳定优质的客户群体

工业润滑油由于其应用终端特性，多为to B业务



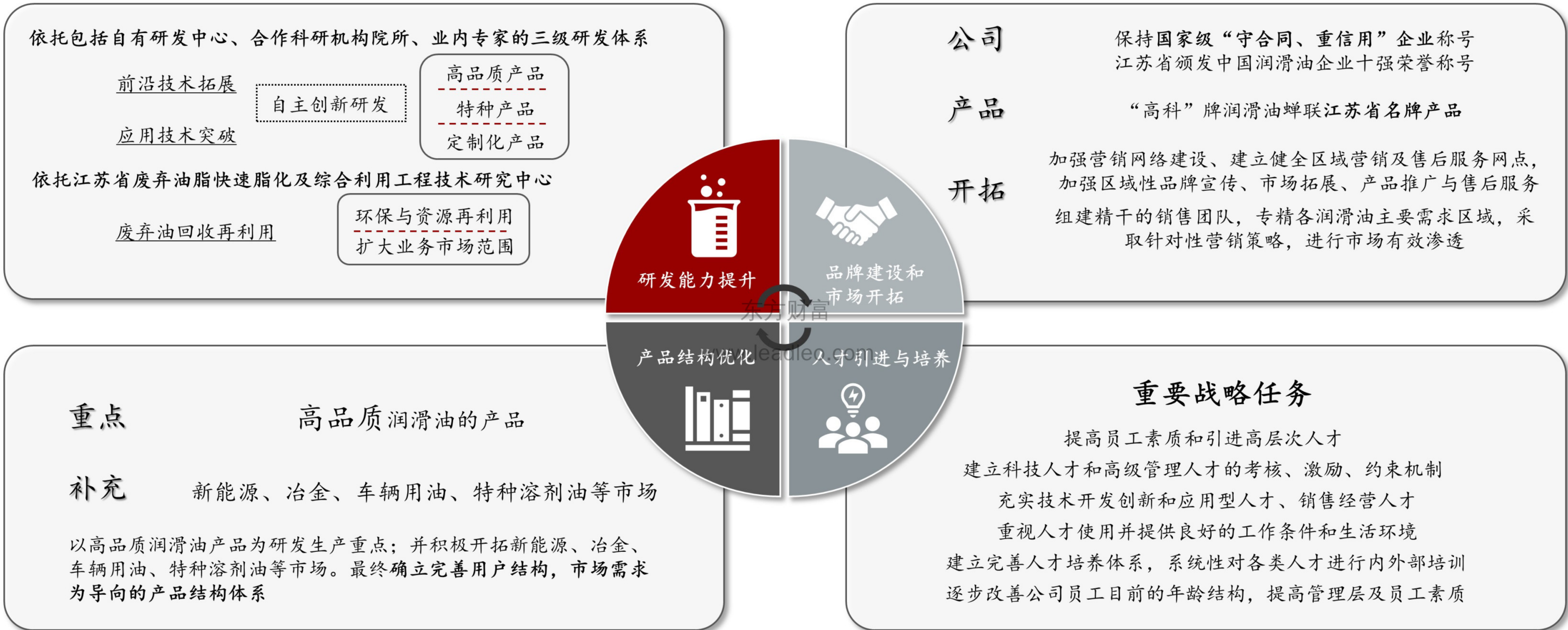
头豹洞察

- 公司通过长期评审过程达成长期稳定供货关系。工业润滑油的终端客户多为各大型企业集团，其评审流程通常严格且漫长，对供应商的供货能力进行综合评估，中晟高科凭借自身的优质产品品质与稳定的供应能力与众多大型企业集团达成长期的供应合作关系。
- 优质客户群体保证需求端稳定。客户群体包含各个行业龙头的企业与集团，为公司带来足够的需求的体量。同时因企业客户的审核机制，供应关系相对持久，为需求端的稳定做出支撑。优质的客户群体，为公司的业务拓展与盈利提高创造可能。

中晟高科石化板块优势挖掘 - 发展规划

- 公司将通过提升研发能力、优化产品结构、建设品牌力与开拓市场、培养与引进人才等四大方向进行发展的规划与布局，全方位提高核心竞争力

四大发展规划方向



来源：公司公告，头豹研究院编辑整理

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

东方财富

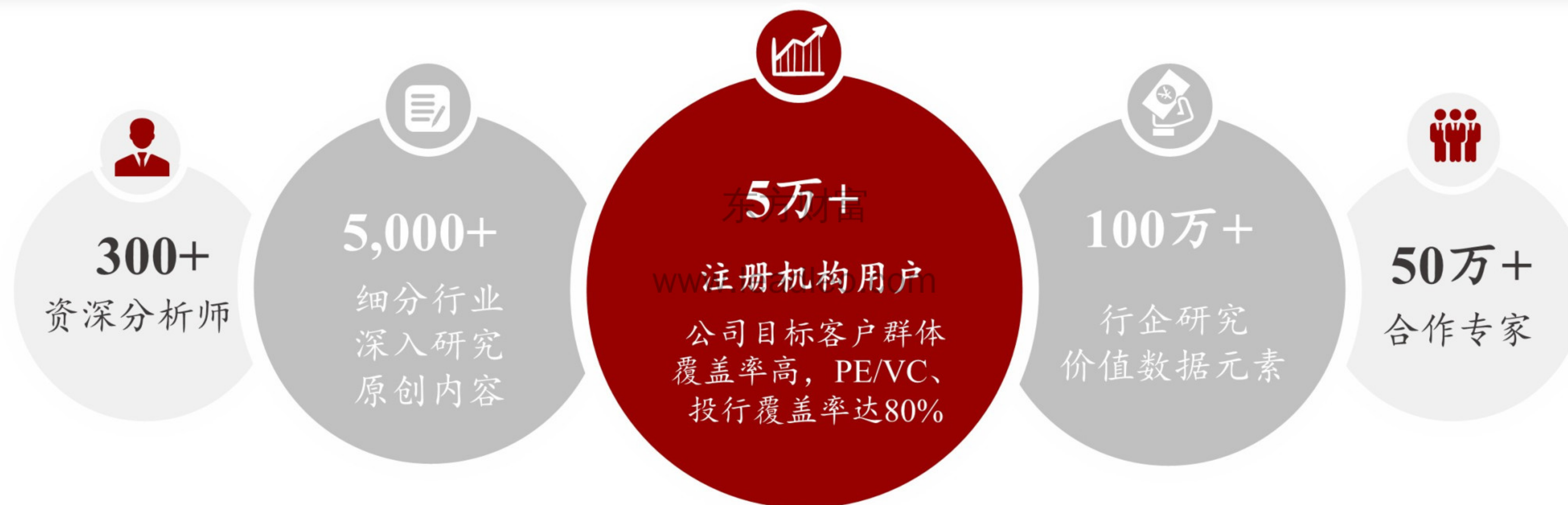
www.leadleo.com

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

企业服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

研报阅读渠道

◆ 头豹官网：登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹小程序：微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

东方财富

◆ 行业精英交流分享群：邀请制，请添加右下侧头豹研究院分析师微信



扫一扫
进入头豹微信小程序阅读报告



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521

头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度
特别策划

Project
Navigator
领航者计划



每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额



头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建



头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官.....

共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

头豹领航者计划与商业服务

研报服务

共建深度研报
撬动精准流量



传播服务

塑造行业标杆
传递品牌价值



FA服务

提升企业估值
协助企业融资



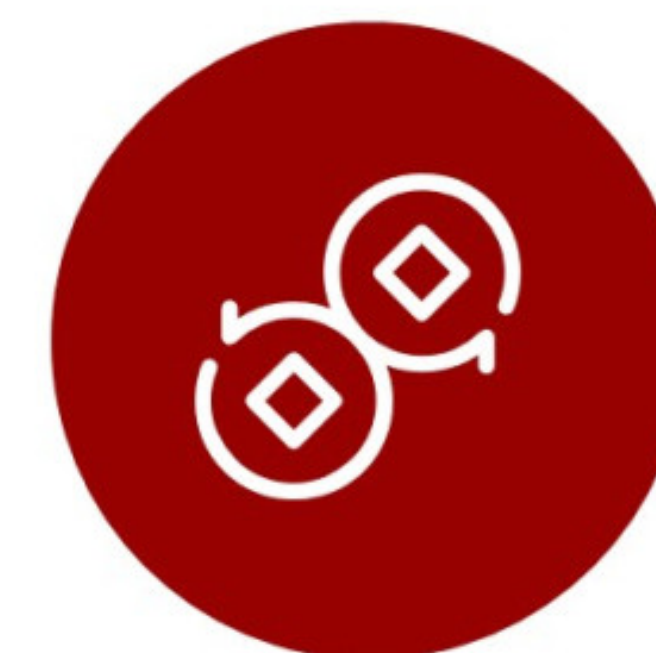
资源对接

助力业务发展
加速企业成长



IPO服务

建立融资平台
登陆资本市场



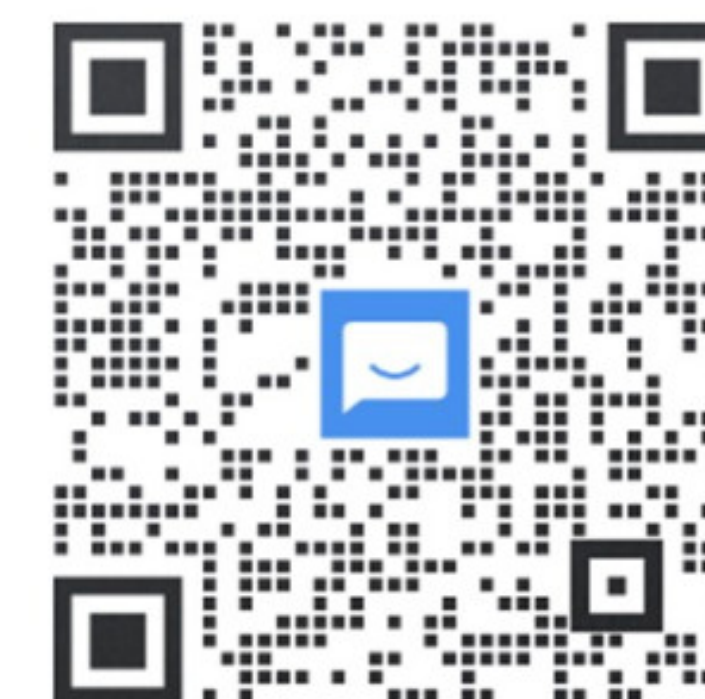
市值管理

提升市场关注
管理企业市值



头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务**、**FA服务**、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**等，提供精准的商业管家服务**解决方案**

扫描二维码
联系客服报名加入



读完报告有问题？ 快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案

东方财富
www.leadleo.com



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元反馈方式



千元预算的
高效率轻咨询服务