第四节经营情况讨论与分析一、概述2019年，全球经济下行压力加大，美国优先政策与其他经济体摩擦加剧，特别是中美贸易摩擦，世界经济增速放缓，美联储金融政策已由加息变为连续三次降息，以剌激美国经济增长，其他国家央行货币政策也纷纷释放转向宽松的信号。中国经济总体平稳，呈现稳中向好态势。政府继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，稳增长、防风险、促改革，供给侧改革步入新阶段。全年GDP增速为6.1％，货物贸易进出口总值同比增长3.4%（其中出口同比增长5%），冰箱生产量7,904.3万台，同比上涨0.35%（来源：国家统计局网站）；人民币对美元汇率趋势贬值、原油价格低位波动，大宗化学品原材料价格处于低位。在安全营运方面，江苏响水事件后，各地政府加强了对化工园区及化工企业的监管，这给企业经营带来较大挑战，也面临发展机会。面对国际、国内经营环境，公司围绕年度经营计划，采取创新措施有效应对市场变化，推动各项工作有序开展。1、持续推进技术创新，提升行业影响力。以技术创新为手段，以提供高质量产品和高品质服务为支撑，开拓国内外市场，满足客户个性化需求，巩固和扩大产品销售量，提升品牌影响力。主产品硬泡组合聚醚、异丙醇胺销量保持稳定增长。2、持续推进管理创新，追求高质量发展。推进企业文化建设，增强员工凝聚力；加强管理，优化资源配置，严抓安全生产，开展精益管理、品质管理，PSM管理，增强风险应对能力；采取降本增效措施，面对今年化工企业生产中政府管控要求提高而带来的成本增加等因素，持续推进节能降耗措施，控制经营成本，提高综合竞争力，促使企业经营逐步好转并呈现良好的发展态势。3、稳妥推进泰兴基地项目试生产进程。结合政府安全环保监管要求，以安全、稳定为原则，逐步提升环丙装置负荷；DCP项目1号装置建设完工后安排试生产，取得成功并出合格产品。泰兴基地项目试生产运行稳定，将为企业发展增添动力。二、主营业务分析1、概述公司现经营主产品为环氧丙烷衍生品硬泡组合聚醚、特种聚醚和异丙醇胺等，以及大力推广的新兴材料聚氨酯保温板。公司打造环氧丙烷及衍生物产业链，本年度环氧丙烷项目及DCP项目尚处于试生产阶段，环氧丙烷试产品自用。公司硬泡组合聚醚产品市场主要为冰箱（柜）、冷藏集装箱等领域；异丙醇胺被广泛用于合成表面活性剂、清洗剂、石油天然气炼制中的脱硫剂、水泥外加剂、医药农药中间体、金属切削、电子清洗、固化剂等行业；聚氨酯保温板产品市场主要在建筑外墙保温领域。报告期，原油价格处于相对低位，加之经济下行制约消费，导致包括环氧丙烷在内的大宗化工原料价格维持在相对低位，公司环氧丙烷采购均价比上年水平下降17.80％（不含税，见下图），产品定价采取盯着环氧丙烷价格策略，因此公司产品均价也低于上年平均水平，尽管总销量增长，营业收入仍有下降。全年实现营业收入238,280.01万元，比上年下降3.42%；其中聚氨酯聚醚实现营业收入145,543.42万元，比上年下降5.82%；异丙醇胺实现营业收入83,896.29万元，比上年增长5.21%。聚氨酯保温板材实现营业收入1,288.44万元，比上年下降23.49％。同时，公司加强管理，采取技术降本、管理增效等措施，强化生产过程控制，控制经营成本，以致综合毛利率达20.81%，使得本年实现利润总额10,275.95万元较上年增长179.87%。主要财务数据同比变动情况）单位：万元2019年2018年同比增减（％变动原因营业收入238,280.01246,715.41-3.42%营业成本188,702.94213,758.78-11.72%期间费用36,714.0329,067.0126.31%销售费用、财务费用增加其中：研发投入5,842.143,495.8567.12%利润总额10,275.953,671.65179.87%毛利率提升经营活动产生的现金流量净额25,623.8616,940.5351.26%实现净利润较上年增加5,882.18万元；经营性应收款项较年初减少5,736.11万元及存货余额减少1,791.42万元投资活动产生的现金流量净额-27,093.85-46,802.34-42.11%上年用于购买结构性存款的资金本期到期收回。筹资活动产生的现金流量净额12,604.7744,553.80-71.71%本期经营活动产生的现金净流入增加，以及备付资金的收回导致本期归还借款增长较快。现金及现金等价物净增加额11,409.5914,324.28-20.35%货币资金44,664.3131,095.1043.64%年末客户集中回款、票据贴现以及用于购买结构性存款资金到期，导致货币资金余额增长应收票据26,508.8438,999.12-32.03%年末办理票据贴现回笼现金导致余额下降应收账款32,303.3629,358.0810.03%在建工程147,295.83108,795.7135.39%子公司泰兴化学公司12万吨环氧丙烷项目、2.4万吨DCP项目投入所致。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元2019年2018年同比增减金额占营业收入比重金额占营业收入比重营业收入合计2,382,800,057.56100%2,467,154,058.95100%-3.42%分行业基础化工原料2,294,397,092.6796.29%2,342,748,146.5194.96%-2.06%其他材料12,884,403.210.54%16,839,342.800.68%-23.49%材料贸易75,518,561.683.17%107,566,569.644.36%-29.79%分产品环丙衍生品2,294,397,092.6796.29%2,342,748,146.5194.96%-2.06%保温材料12,884,403.210.54%16,839,342.800.68%-23.49%贸易材料75,518,561.683.17%107,566,569.644.36%-29.79%分地区国内1,598,236,420.9867.07%1,597,697,832.3764.76%0.03%国外784,563,636.5832.93%869,456,226.5835.24%-9.76%（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用单位：元营业收入营业成本毛利率营业收入比上年同期增减营业成本比上年同期增减毛利率比上年同期增减分行业基础化工原料2,294,397,092.671,807,800,532.1521.21%-2.06%-10.75%7.67%其他材料12,884,403.2112,206,951.975.26%-23.49%-12.22%-12.16%材料贸易75,518,561.6867,021,957.8411.25%-29.79%-31.64%2.40%分产品环丙衍生品2,294,397,092.671,807,800,532.1521.21%-2.06%-10.75%7.67%保温材料12,884,403.2112,206,951.975.26%-23.49%-12.22%-12.16%贸易材料75,518,561.6867,021,957.8411.25%-29.79%-31.64%2.40%分地区国内1,598,236,420.981,279,083,827.9619.97%0.03%-7.91%6.91%国外784,563,636.58607,945,614.0022.51%9.76%-18.79%8.61%本年度，主原料环氧丙烷采购额12.55亿元，环氧丙烷采购均价8,390元/吨，较上年下降17.8%，呈现低位均衡波动的走势（见下图）。公司主产品定价盯着环氧丙烷价格，主产品生产成本随着主原料价格下跌而下降。公司加强管理，采取进料加工、技术降本、管理增效等措施，控制原辅材料采购成本，强化生产过程控制，整体上使得营业成本下降，环丙衍生品聚氨酯聚醚和异丙醇胺合计单位成本8,690.36元/吨较上年下降15.63%，而产品销售单位均价11,029.50元/吨较上年下降7.41%（见下表），以致综合毛利率20.81%较上年上升7.45个百分点。2019年2018年增减环丙衍生品合计销售量（吨）208,023.58196,659.005.78％营业收入（万元）229,439.71234,274.81-2.06%营业成本（万元）180,780.05202,563.51-10.75%单位产品价格（元/吨）11,029.5011,912.74-7.41%单位产品成本（元/吨）8,690.3610,300.24-15.63%环氧丙烷价格走势图（单位：人民币元）公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否行业分类项目单位2019年2018年同比增减基础化工原料销售量吨208,023.58196,6595.78%生产量吨210,755.88195,617.867.74%库存量吨14,822.1212,089.8222.60%相关数据同比发生变动30%以上的原因说明□适用√不适用（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元行业分类项目2019年2018年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重基础化工原料原材料1,722,700,187.2595.29%1,949,339,734.0196.23%-11.63%基础化工原料人工成本23,038,998.161.27%18,309,435.310.90%25.83%基础化工原料折旧24,282,640.111.34%20,661,573.511.02%17.53%基础化工原料能源29,335,140.591.62%29,963,384.201.48%-2.10%基础化工原料其他制造成本8,443,566.040.47%7,361,006.800.37%14.71%单位：元产品分类项目2019年2018年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重环丙衍生品营业成本1,807,800,532.1595.80%2,025,635,133.8394.76%-10.75%保温材料营业成本12,206,951.970.65%13,906,796.350.65%-12.22%贸易材料其他业务成本67,021,957.843.55%98,045,850.044.59%-31.64%说明无（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否公司第九届董事会第二次会议审议通过了《公司关于解散并清算红宝丽集团南京锂泰能源科技有限公司的议案》，同意对南京锂泰能源科技有限公司依照相关的法律、法规进行解散并清算。南京锂泰能源科技有限公司清算结束，于2019年11月完成工商注销登记，不再纳入合并报表范围。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况前五名客户合计销售金额（元）950,131,646.57前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例39.87%前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例0.00%公司前5大客户资料序号客户名称销售额（元）占年度销售总额比例1客户A307,896,046.5412.92%2客户B197,377,074.138.28%3客户C179,291,296.867.52%4客户D134,861,158.855.66%5客户E130,706,070.195.49%合计--950,131,646.5739.87%主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况前五名供应商合计采购金额（元）1,010,044,975.50前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例58.35%前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例0.00%公司前5名供应商资料序号供应商名称采购额（元）占年度采购总额比例1供应商A486,022,563.7428.08%2供应商B245,327,751.1714.17%3供应商C122,011,018.997.05%4供应商D83,977,853.574.85%5供应商E72,705,788.034.20%合计--1,010,044,975.5058.35%主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元2019年2018年同比增减重大变动说明销售费用105,867,647.4292,039,437.7715.02%销售运费增长等管理费用142,216,623.84129,219,338.0810.06%员工薪酬增加等财务费用60,634,614.5334,452,808.1675.99%利息支出增长研发费用58,421,427.7534,958,541.3267.12%研发材料及研发人员薪酬增长4、研发投入√适用□不适用公司研究院承担技术研究、产品开发职能。本年度，围绕公司战略发展方向、市场需求，根据客户产品升级及降本提效的要求，确立研发计划，报告期内公司研究院共确立研发项目18项，主要包括苯乙酮氢化研究、2023聚醚的工艺优化及放大研究、绿色环保多元低密组合聚醚配方开发、SA生产新技术研究、高活性高分子量聚醚的合成等等。项目紧贴产业链，涵盖产品、技术或工艺创新多个领域。计划项目已结题16项，另有2项延续至2020年。全年共申请专利23项，其中发明专利15项，实用新型8项。公司持续的研发投入，为公司长远发展提供技术保障，确保公司技术在行业前沿持续保持优势地位。公司研发投入情况2019年2018年变动比例研发人员数量（人）1591571.27%研发人员数量占比12.27%13.33%-1.06%研发投入金额（元）58,421,427.7534,958,541.3267.12%研发投入占营业收入比例2.45%1.42%1.03%研发投入资本化的金额（元）0.000.000.00%资本化研发投入占研发投入的比例0.00%0.00%0.00%研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元项目2019年2018年同比增减经营活动现金流入小计2,272,369,847.402,302,423,505.33-1.31%经营活动现金流出小计2,016,131,283.192,133,018,196.08-5.48%经营活动产生的现金流量净额256,238,564.21169,405,309.2551.26%投资活动现金流入小计340,795,427.27356,303,635.83-4.35%投资活动现金流出小计611,733,972.41824,327,003.31-25.79%投资活动产生的现金流量净额-270,938,545.14-468,023,367.48-42.11%筹资活动现金流入小计1,416,941,119.701,369,018,494.103.50%筹资活动现金流出小计1,290,893,403.66923,480,454.5639.79%筹资活动产生的现金流量净额126,047,716.04445,538,039.54-71.71%现金及现金等价物净增加额114,095,935.15143,242,831.25-20.35%相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用1、报告期，公司经营活动产生的现金流量净额为25,623.86万元，较上年净额增加51.26%。主要为：实现净利润较上年增加5,882.18万元，经营性应收款项较年初减少5,736.11万元及存货余额减少1,791.42万元；2、报告期，公司投资活动产生的现金流量净额-27,093.85万元，较上年净额减少42.11%，主要为上年用于购买结构性存款的资金本期到期收回；3、报告期，公司筹资活动产生的现金净流量净额为12,604.77万元，较上年净额减少71.71%，主要为本期经营活动产生的现金净流入增加，以及备付资金的收回导致本期归还借款增长较快。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用报告期，公司经营活动产生的现金流量净额为25,623.86万元，较实现净利润8,981.50万元增加16,642.36万元，主要为计提了折旧费用6,150万元，存货余额较年初减少1,791.42万元，以及经营性应收款项较年初减少5,736.11万元等，相应增加了现金流入。三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元金额占利润总额比例形成原因说明是否具有可持续性投资收益2,449,022.942.38%理财产品收益否资产减值-362,360.31-0.35%存货减值损失否营业外收入1,243,596.661.21%往来核销收入及其他否营业外支出1,069,966.631.04%捐赠及残保金支出等否信用减值损失-1,866,071.89-1.82%应收款项计提损失否资产处置收益-18,063,510.25-17.58%处置锂电公司清算及新材料公司固定资产处置损失否其他收益7,936,354.267.72%政府补助否四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元2019年末2019年初占总资产比例占总资产比例比重增减重大变动说明金额金额货币资金446,643,156.2111.70%310,951,026.118.55%3.15%应收账款323,033,604.248.46%293,580,830.898.07%0.39%存货276,083,100.917.23%292,823,135.788.05%-0.82%固定资产595,720,430.6615.60%667,810,561.6718.37%-2.77%1,472,958,336.4138.58%1,087,957,066.4829.92%8.66%环氧丙烷项目和DCP项目建设投入增加在建工程712,957,804.1318.67%841,560,888.0023.14%-4.47%因公司业务经营和项目建设需求，银行借款增加短期借款长期借款619,137,186.3116.22%309,037,186.318.50%7.72%项目建设融资增加应付票据197,016,350.085.16%297,630,000.008.19%-3.03%应付账款381,103,664.099.98%424,579,161.1511.68%-1.70%应收票据265,088,434.896.94%389,991,186.4610.73%-3.79%无形资产230,820,194.286.05%237,719,506.636.54%-0.49%2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元计入权益的累计公允价值变动本期公允价值变动损益本期计提的减值项目期初数本期购买金额本期出售金额其他变动期末数金融资产1.交易性金融资产（不含衍生金融资产）94,740,967.00-340,967.00236,324,369.64330,724,369.640.00金融资产小计94,740,967.00-340,967.00236,324,369.64330,724,369.640.00上述合计94,740,967.00-340,967.00236,324,369.64330,724,369.640.00金融负债0.000.00其他变动的内容报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否3、截至报告期末的资产权利受限情况项目金额受限制的原因货币资金（银行承兑汇票保证金）70,341,552.42质押用于开具银行承兑汇票货币资金（银行借款保证金）10,240,000.00质押用于短期借款应收票据139,830,424.40质押用于银行借款、开具银行承兑汇票子公司的股权（注）822,321,265.59质押用于长期借款、短期借款在建工程66,240,486.61抵押用于长期应付款注：公司以对子公司泰兴化学40%的股权出质给中国银行股份有限公司高淳支行用于借款质押担保，以对泰兴化学40%股权出质给华能贵诚信托有限公司用于借款质押担保，以对子公司醇胺化学20%的股权出质给中国农业银行股份有限公司南京高淳支行用于借款质押担保。五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用报告期投资额（元）上年同期投资额（元）变动幅度398,558,410.36538,191,286.7625.94%2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况√适用□不适用单位：元项目名称投资方式是否为固定资产投资投资项目涉及行业本报告期投入金额截至报资金来源项目进度预计收益截止报未达到披露日期（如有）披露索引（如有）告期末累计实际投入告期末累计实现的收计划进度和预计收益金额益的原因2.4万吨/年DCP项目自建是化工新材料67,554,102.89262,627,522.21自筹75.00%81,500,000.000.00试生产阶段2017年04月06日巨潮资讯网（公告编号：临2017－016)年产12万吨环氧丙烷项目自建是化工原料309,949,236.951,195,195,149.16自筹及募集资金99.00%146,080,000.000.00试生产阶段2015年06月18日巨潮资讯网（公告编号：临2015－029)合计------377,503,1,457,82----227,580,0.00------339.842,671.37000.00注：（1）环丙项目概算调整，投入增加，试生产成功后试生产周期延长，会对原先预计的收益产生较大影响。（2）年产2.4万吨DCP项目1号装置于2019年9月取得试生产成功，出合格产品，第2条线在建设中。4、以公允价值计量的金融资产√适用□不适用单位：元资产类别初始投资成本本期公允价值变动损益计入权益的累计公允价值变动报告期内购入金额报告期内售出金额累计投资收益期末金额资金来源其他94,400,000.00-340,967.000.00236,324,369.64330,724,369.642,449,022.940.00自有资金合计94,400,000.00-340,967.000.00236,324,369.64330,724,369.642,449,022.940.00--5、募集资金使用情况□适用√不适用公司报告期无募集资金使用情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元公司名称公司类型主要业务注册资本总资产净资产营业收入营业利润净利润南京红宝丽聚氨酯有限公司子公司环保型聚氨酯硬泡聚醚项目系列产品的生产、销售；化学产品的销售401,000,000.00639,716,771.16468,154,550.681,015,395,468.1318,548,465.3117,644,783.41南京红宝丽聚氨酯销售有限公司子公司硬泡组合聚醚等产品销售100,000,000.00229,653,983.87157,253,318.75723,498,099.3325,003,148.9318,594,239.07南京红宝丽醇胺化学有限公司子公司异丙醇胺系列产品的生产与销售50,000,000.00324,909,924.90232,290,439.87667,280,675.8688,197,468.6276,911,733.56南京红宝丽国际贸易有限公司子公司主要从事异丙醇胺系列产品的出口业务、化学原料及产品等进出口5,000,000.0074,653,634.6643,762,149.84286,947,343.3514,430,855.7610,765,051.94南京红宝丽新材料有限公司新型建筑材料、包装料的生产销售100,260,000.00136,071,376.993,577,712.8464,819,983.13-17,719,431.62-17,735,005.79红宝丽集团泰兴化学有限公司子公司化工产品及原料的生产与销售1,000,000,000.001,745,971,864.78969,828,972.02-16,001,192.62-12,409,968.12报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用公司名称报告期内取得和处置子公司方式对整体生产经营和业绩的影响红宝丽集团南京锂泰能源科技有限公司清算影响经营利润，损失19,601,343.77元主要控股参股公司情况说明红宝丽集团南京锂泰能源科技有限公司（以下简称“锂泰公司”）是公司和上海锂景能源科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海锂景”）合资设立的企业，注册资本3,000万元，公司现金出资占其注册资本的70％，上海锂景以专利和技术评估作价出资，占其注册资本的30%。锂泰公司成立后，承担“年产2000吨锂离子电池正极材料”项目建设任务。项目首条生产线试产成功后，磷酸锰锂产品陆续送往锂离子电池客户进行性能测试，未取得客户的认可，产品未形成销售，锂泰公司设立三年累计亏损数额大，这与双方设立合资公司的意愿不符。期间，出资双方经过多次沟通商讨，也采取措施未果，如寻找合作伙伴等，公司与上海锂景商谈后，上海锂景已退出锂泰公司（于2019年8月办理了相关手续），公司第九届董事会第二次会议决议对锂泰公司依照相关的法律、法规进行解散并清算，对锂泰资产进行了处置，锂泰公司已清算结束于2019年11月完成工商注销登记。八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望1、公司所在行业的市场竞争格局及发展趋势本年度，公司生产经营的主要产品为环丙衍生品聚氨酯硬泡组合聚醚、特种聚醚、异丙醇胺系列产品，以及新兴材料聚氨酯保温板等，其所从事的行业均是国家鼓励发展的行业。公司泰兴基地环氧丙烷项目、DCP项目试生产成功后，处于试生产阶段。（1）环丙衍生品-聚氨酯硬泡组合聚醚：A、行业竞争格局：聚氨酯泡沫分为硬泡和软泡，聚氨酯硬泡应用多是与民生息息相关的行业作隔热保温材料，如冰箱（柜）冷藏、建筑外墙/管道保温、冷库、汽车、储罐、热水器等行业，以及仿木家具、包装材料等领域，硬泡组合聚醚与聚合MDI同为聚氨酯硬泡的主要原料之一。当前，聚氨酯硬泡在中国消耗量大概为190多万吨，其中聚合MDI消耗量为103.7万吨（来源：卓创资讯），那么硬泡组合聚醚消耗量在90万吨左右。在发达国家，硬泡组合聚醚的主要消费领域是建筑外保温领域；在我国，冰箱（柜）冷藏集装箱冷藏行业一直是硬泡组合聚醚最大的消费领域，占比在50%左右。因此，我国硬泡组合聚醚市场竞争主要体现在冰箱（柜）、冷藏集装箱等冷藏行业上。冷藏行业对聚氨酯硬泡产品质量的要求最高，而聚氨酯硬泡的质量稳定性和性能改进取决于硬泡组合聚醚性能，冰箱（柜）产品升级、节能、降本增效等要求，对硬泡组合聚醚生产企业在产品创新能力和服务能力等方面提出了更高的要求，直接影响其在行业中的市场地位。因此，硬泡组合聚醚生产企业需要围绕行业发展方向，针对冷藏行业内不同客户的不同要求，提升自身的创新能力，以增强服务客户价值创造的能力，在新产品开发、工艺改进与优化等方面加大投入力度，以满足客户个性化需求，企业间的竞争更加推动了技术创新和行业进步。公司硬泡组合聚醚市场主要是冰箱（柜）冷藏集装箱领域。中国是世界冰箱（柜）生产第一大国，国内冰箱生产企业依靠自主创新，借助供应链资源，使得冰箱产品综合性能已跻身国际先进水平，成为主要出口国。公司追求高质量发展，围绕下游行业发展、客户个性化要求，持续增加研发投入，来促进产品的更新迭代，并储备新技术；以“为客户提供个性化产品和服务”为宗旨，培养快人一步的响应能力，塑造自身的竞争优势。公司充分发挥驻外办事处职能，与客户保持零距离接触，深入挖掘客户需求，协调解决客户需求，为客户产品升级、降本增效，提供技术支持和系统解决方案，得到了市场的认同和客户的肯定，在国内硬泡组合聚醚市场，公司多年来一直名列前茅，是中国工业和信息化部等两部门公布的第二批制造业单项冠军企业。公司加快推动品牌的国际化，在中美贸易摩擦背景下，成为全球冰箱（柜）冷藏集装箱市场有力的参与者和竞争者。公司与美的、海信、美菱、伊莱克斯、博西华、LG、三星、中集等国内外冰箱（柜）、集装箱生产企业建立了长期合作关系，保证了市场份额的基本稳定和销量的增长。2019年，公司先后荣获美的“战略合作奖”、雪祺电气“精诚合作奖”、LG“优秀供应商”、长虹“最佳质量供应商”等诸多殊荣，为聚氨酯行业发展作出了积极贡献。目前，公司硬泡组合聚醚年生产能力达15万吨。B、行业发展趋势聚氨酯硬泡作为节能新材料，具有重量轻、绝热效果好、施工方便等特点，还具有隔音、防震、电绝缘、耐热、耐寒、耐溶剂、使用寿命长等优良特性，是优质的绝热保温材料，被广泛用于制冷、保温、建筑、包装与运输等行业，亦开始逐步探索应用于其他新兴领域。根据卓创咨询《中国聚合MDI年度报告》显示，当前冰箱（柜）、冷藏集装箱等冷藏行业仍是聚氨酯硬泡的最大消费领域，占总消费量的50%左右。随着经济发展，居民消费发生一些变化，聚氨酯硬泡应用领域的广度和深度将不断拓宽，如冷链领域。整体上国内聚氨酯硬泡近几年应用结构变动不大。冷藏保温行业在我国，将来仍然是最主要的应用领域之一。聚氨酯硬泡应用前景拉动硬泡组合聚醚消费增长，而硬泡组合聚醚是公司生产经营的主要产品。冰箱（柜）领域：2019年，中国家电冰箱生产量7,904.3万台，比上年增长0.35%，冷柜全年生产量2,171.7万台，比上年增长27.41%（根据统计局网站整理）。2019年，全国房地产持续低迷，又受中美贸易摩擦的影响，中小规模的冰箱厂受到较大影响开工负荷有所下降，冰箱大厂产销状态相对较好，由于中国庞大的需求市场基础及出口生产基地垃，2019冰箱整体产量小幅增长。未来，随着居民消费要求提高，冰箱消费市场会更加细分，个性化、多层次、多元化的消费会不断被体现出来，冰箱行业已经进入结构升级期，产品结构和技术随着消费升级不断调整，风冷和变频已经成为基本技术趋势，健康和智能是未来的核心布局和竞争内容，创新、升级依然是冰箱行业的发展主旋律。冰箱企业把更多精力放在了冰箱应用场景创新，通过实用性功能的丰富，更好的满足消费者日益多样化的品质需求。面向未来，以用户需求导向的细化创新，将是冰箱行业发展的核心驱动力。一带一路区域正在成为中国冰箱出口主要拉动力。冰箱行业的发展前景仍被看好。未来冰箱企业市场竞争更加突显，产能呈现集中趋势。冰箱产业发展，将支撑硬泡组合聚醚消费量。而冰箱发展趋势，要求硬泡组合聚醚生产企业顺应需求变化，推行技术创新，与冰箱行业协同发展。附：中国冰箱（柜）近五年产量统计表（来源：产业在线）近五年来，冷柜销售依靠出口拉动保持了稳步增长，2019年，冷柜行业延续了较好的增长态势，且内销回暖趋势明显。随着生活水平的提高，消费者的需求也越来越多样化，各生产企业顺势推出了多种冷柜产品，超市、便利店的不断增长拉动了轻商冷柜的需求，冰吧等细分产品带动了家用冷柜市场的增长。在一二线城市，高端产品的销售占比有不断增加的趋势。2018-2019年冷柜内销市场增速对比（来源：产业在线）冷链物流领域：现代社会环境下，冷藏冷冻类食品在生产、贮藏运输、销售，到消费前的各个环节中始终处于规定的低温环境下，以保证食品质量，减少食品损耗的一项系统工程，冷链物流一般包括预冷、包装、仓储、运输、配送等环节，主要的基础设施有冷库、冷藏车、保温盒、超市的冷藏陈列柜等。聚氨酯硬泡是物流工具的重要隔热保温材料。近年来，随着我国居民收入水平的稳步增长，居民消费水平也不断提高。而在互联网的普及下，人们的生活方式发生了变化，对于农产品、食品、医药等消费品的选购方式也变的越来越便利。网购、生鲜电商、蔬果宅配等方式都是当下消费市场的热门选择。对于网购、生鲜电商、蔬果宅配等来说，运输环节十分重要。受益于这类消费的增长，国内冷链物流市场也快速发展。中物联冷链委数据显示，2019年我国冷链物流市场总规模预计将达到3,391.2亿元，同比增长17.60%。2020年，中国经济将保持平稳增长、消费需求将不断升级、城镇化进程不断加快，居民的食品安全意识不断提高，冷链市场需求将进一步增长。这一系列因素都将会促进中国冷链基础设施建设加快推进，从而拉动硬泡组合聚醚消费。热水器领域：聚氨酯硬泡也是储水式电热水器和太阳能热水器常用的绝热层材料，约占总消费量的7%左右。不管是电热水器，还是燃气热水器，在居民消费升级及城镇化率的不断提升的时代背景之下，热水器行业将迎来全新的发展机会。（2）环丙衍生品-异丙醇胺领域：A、行业竞争格局异丙醇胺包括一异丙醇胺、二异丙醇胺、三异丙醇胺，是一种具有绿色环保和性能优异的精细化工原料，被广泛用于合成表面活性剂、工业与民用清洗剂、石油天然气炼制中的脱硫剂、固化剂、水泥外加剂、医药农药中间体、钛白粉、属切金削、电子清洗、涂料固化剂等行业，二乙醇单异丙醇胺（改性异丙醇胺）主要应用于水泥外加（助磨）剂领域，面对水泥市场。随着经济发展，应用领域逐步增多。异丙醇胺消费市场主要集中在欧美、非洲、中东、中国、日本、韩国、东南亚、台湾等国家和地区，生产商主要集中在中国、德国、美国等国家，如德国巴斯夫、美国陶氏化学等，目前世界上仅有十几家公司能够生产异丙醇胺，而国内仅有红宝丽可以规模化全系列生产异丙醇胺。公司拥有异丙醇胺自主知识产权，采用超临界工艺，生产装置规模4万吨/年，单套装置规模超过前述生产企业，另有二乙醇单异丙醇胺装置规模5万吨/年，合计产能规模9万吨。公司异丙醇胺产品国际国内两个市场并进，与前述生产企业在国际、国内市场展开竞争，凭借产品高品质和高效服务销售规模不断扩大，逐步超越对方，形成了竞争优势。国内二乙醇单异丙醇胺生产企业有乐天化学、湖北鑫统领等，海螺新材料成立后，凭借海螺集团在水泥行业资源，布局新材料板块，收购湖北鑫统领等，进入水泥助磨剂、混凝土减水剂领域。国内企业共同付出，推动了中国水泥行业进步和水泥外加剂行业发展。随着基础设施建设推进、水泥行业节能减排政策落实，庞大的水泥市场对具有优良环保性能的二乙醇单异丙醇胺和三异丙醇胺的需求将会随之增多。B、行业发展趋势异丙醇胺是精细化工产品，也是一种绿色环保和性能优异的基础性化工原料，应用领域广泛。异丙醇胺未来发展表现在政策推动和技术进步两个方面。从世界范围来看，异丙醇胺相对于同类产品乙醇胺来说，异丙醇胺起步较晚，而乙醇胺全球消费量大。世界各国对环境问题日益重视，正逐步限制乙醇胺作为工业原料领域的应用，如美国、日本、西欧等发达国家发布《污染物排放及转移登记制度》，将乙醇胺列为有害物质，禁止乙醇胺在某些领域使用。异丙醇胺与乙醇胺在某些方面具有相同的属性，可作为替代品被应用到越来越多的原先是乙醇胺的消费领域。随着社会各界对异丙醇胺环保性、经济性认识的进一步增强，政府节能减排政策实施力度不断加大，以及技术进步，异丙醇胺新技术、新用途将得到开发，应用将被进一步拓宽，异丙醇胺的消费需求会不断增加。如异丙醇胺在电子领域清冼功效，已开始在国内半导体家电OLED上得到应用。中国水泥产能巨大，越来越多的水泥生产企业已使用三异丙醇胺和二乙醇单异丙醇胺产品，如水泥企业中国建材、海螺水泥、金隅冀东等，其作用是有利于水泥生产企业降低生产能耗、提高产品品质和生产效率。海螺新材料也进入水泥助磨剂、混凝土减水剂领域。中国政府正大力推动的供给侧改革、水泥行业整合，有利于产品被进一步推广使用。未来，异丙醇胺产业有着广阔的市场和发展空间。（3）新兴材料—聚氨酯保温板材领域：A、行业竞争格局节约能源是中国的一项基本国策，国家和地方政府出台系列政策，推动绿色建筑产业发展，开展节能减排，降低能源消耗，发展低碳经济。国内建筑保温市场上的主要保温材料包括岩棉板、发泡水泥板、聚氨酯板、聚苯板等，种类繁多，它们各有自己的优缺点，聚氨酯材料是世界公认的最好的保温材料，其保温性能优异，性价比高。欧美部分发达国家建筑保温材料中约有49%采用聚氨酯材料，中国目前还不到10%；EPS/XPS在欧美建筑节能保温材料中占有率<10%，在中国占比却远远大于聚氨酯材料。目前，聚氨酯保温板生产企业良莠不齐，多数企业的技术研发和创新能力不强，大多还停留在模仿国内外产品阶段，缺少对技术的基础理论、构造措施原理和系统形成机理的研究，行业内大型企业的参与少。根据节能标准的要求，北方区域使用的保温板厚度远远大于南方区域，很多公司生产50mm以上的保温板还存在技术问题。公司凭借在聚氨酯行业多年积聚的资源优势，根据建筑保温、消防安全要求，经过十多年研究攻关，开发出既能提升产品保温性能，又能满足建筑消防安全要求的聚氨酯高阻燃保温板产品技术，并用于保温材料生产。公司研发的HBL聚氨酯保温板体系，顺利通过国家防火建筑材料质量监督检验中心（四川都江堰）大型火灾安全性试验（俗称窗口火试验），得到政府主管部门、消防部门认可。公司已形成了年产1000万平方米生产能力。多年来，公司围绕政府开展建筑节能的要求做了大量工作，取得了一定的效果，公司聚氨酯保温板主要应于建筑外墙保温领域，聚氨酯保温板除了销售江苏及周边建筑保温市场外，陆续进入北京等市场，应用于政府民生保障项目、房地产开发项目、北京老旧房屋及会议服务中心装修改造项目、住宅产业化等保温项目，市场认可度较高。公司是聚氨酯保温行业的知名公司，公司自主研发生产的高阻燃聚氨酯保温板采用结构阻燃技术，实现永久阻燃，兼具保温和防火，在建筑保温行业内仍保持产品品质和持续稳定性的优势，在同行业竞争者中销售量具有规模优势。B、行业发展趋势中国人口众多，已拥有400多亿平方米的房屋面积，并且最近几年每年新增建筑面积都在15亿平方米以上，而建筑领域是主要能源消耗领域之一。加快生态文明体制改革、建设美丽中国也是十九大报告的重要议题，而建筑领域绿色低碳发展是实现“美丽中国”目标的重要途径。因此开展建筑节能是一项长期国策，国家先后出台了一系列建筑节能政策，大力推动建筑节能的发展。2016年修订的《中华人民共和国节约能源法》中明确规定：国家实行节能目标责任制和节能考核评价制度，将节能目标完成情况作为对地方人民政府及其负责人考核评价的内容，节能标准也不断提高，已经由1996年的50%提高到了65%，不少地方甚至提出了建设超低能耗建筑（节能85%以上）的要求。中国政府先后颁布了《节能中长期专项规划》和《民用建筑节能条例》等法规，特别是《绿色建筑行动方案》发布以来，随着城市规模化发展，国家及地方政府相继出台了许多绿色建筑相关政策，如《绿色建材评价技术导则（试行）》、《被动式超低能耗绿色建筑技术导则（试行）（居住建筑）》、《绿色工业建筑评价技术细则》、以及《建筑设计防火规范》GB50016-2014等等，并制定了相关行业标准，逐步规范市场秩序，并鼓励保温隔热材料向高科技、轻质化、高效节能化发展，降低建筑能耗，为建设资源节约型、环境友好型社会提供有利条件，全国范围内获得绿色标识的建筑数量呈现井喷式增长态势，同时还涌现出一批绿色生态示范城区，中国绿色建筑进入了新的发展阶段。国家鼓励装配式建筑的发展，另外，既有住宅的保温改造，包括北方采暖地区和夏热冬冷地区，这对于节约能源、减少温室气体排放、改善室内热环境等方面具有重要意义。建筑节能政策的不断推进、监管措施落实，要求保温材料具有良好的防火耐温性能，尤其要实现超低能耗建筑，A级保温材料的厚度要超过25cm，这在建筑构造上是无法实现的，传统的保温材料已经不能满足要求，这将给综合性能占优的聚氨酯保温材料带来巨大的应用市场。冷链物流：国家发改委、商务部等部委于2015年发布了《关于进一步促进冷链运输物流企业健康发展的指导意见》，旨在进一步提升冷链运输物流业发展水平。近几年，冷链运输行业得到了快速发展。而2019年中国冷链物流市场总规模预计达到3,391.2亿元，同比增长17.60%，未来冷链市场需求将进一步增长。而聚氨酯保温板是冷藏运输车、冷库的主要构成材料，冷链物流发展也将为聚氨酯保温材料的应用带来更广阔的发展机遇。2、公司在同行业中所处行业地位及变动趋势，与同行业主要公司比较存在的优势和困难。公司生产经营硬泡组合聚醚、特种聚醚、异丙醇胺等环丙衍生品，环氧丙烷是主要原料，公司整合资源打造产业链，配置环氧丙烷资源，支持主业发展。公司在江苏泰兴经济开发区设立全资子公司泰兴化学公司征地建设环氧丙烷产业基地，建设“年产12万吨环氧丙烷项目”。环氧丙烷装置采用先进的共氧化法新工艺，为国内该工艺首套工业化装置。2019年初，公司环氧丙烷项目试生产成功，产出合格产品，进入试生产阶段。江苏“响水事件”后，政府部门及园区以最严格的手段加强了对化工企业的监管，以及园区公共配套对企业运营造成一定影响，导致环氧丙烷装置试生产周期延长，尚未取得正式生产许可。但装置负荷逐步稳定提升，目前处于试生产阶段。环氧丙烷装置试生产出的环氧丙烷为其他子公司生产所用。泰兴化学公司正在为项目验收做准备。公司环氧丙烷项目共氧化法新工艺属于安全性好、三废少的环境友好型工艺，在国家不断加大环保管理力度、倡导绿色发展的当下具有良好的前景，环氧丙烷项目获取生产许可，将为后续发展打下基础，并有力推动中国环氧丙烷产业变革进程。预示公司已将产业链扩充至上游原材料领域，环氧丙烷是生产硬泡组合聚醚、特种聚醚、异丙醇胺的主要原材料，公司具备环氧丙烷生产条件，将减少外部市场因素波动造成的不利影响，这是其他同行业企业很少具备的，从而支撑公司聚醚产业和异丙醇胺产业的发展。环氧丙烷是一种重要的基础化工原料，主要用于生产聚醚多元醇、丙二醇、异丙醇胺和各类非离子表面活性剂等。全球环氧丙烷行业处于发展阶段，但先进的生产工艺仍掌握在美国、德国等发达国家。中国是世界上主要的环氧丙烷产销地，近年来，中国环氧丙烷行业发展迅猛，环氧丙烷产能逐年上升，年消费量300万吨左右，中国经济发展对环氧丙烷需求持续增长，进出口额逐步增长。目前中国生产环氧丙烷主要采用氯醇法、双氧水直接氧化(HPPO)法、共氧化法（包括异丙苯法）等工艺，氯醇法工艺成熟，但能耗高、污染严重，已被国家列入限制发展目录；共氧化法污染低于氯醇法；HPPO工艺虽然也属于环保工艺，但由于需要配套双氧水装置，安全风险高，技术难度大，成熟的工业化技术仍掌握在美国、德国等少数企业手中，国内自主研发的HPPO装置仍处于起步阶段；目前较成熟的PO/SM、PO/MTBE等共氧化法装置中，除产出环氧丙烷外，还有2-3倍的联产品，装置的扩产面临着联产品的销售压力。国内企业2/3以上生产采用氯醇法工艺，面临较大的环保压力；国外多数采用共氧化法工艺。泰兴化学公司采用较为先进的共氧化法新工艺，为国内该工艺首套工业化装置，整个生产过程仅产生少量的工业废水，符合绿色环保理念，在环保要求不断严苛的大环境下具有良好的前景。中国环氧丙烷行业正处于扩张发展期。国内环氧丙烷的产能基本满足需求，但也部分依赖进口，随着国家政策和全球聚氨酯行业的推动，环氧丙烷也面临着转型升级，节能减排、环境友好以及产品优质是未来发展的主要方向。在转型的过程中，原有企业的生产成本会增加，新技术也存在较高的技术门槛，环氧丙烷的供应也变得逐渐趋紧。尽管一些企业披露了项目建设计划和扩产计划，但建设周期以及装置落地产出都需要时间验证，因此未来几年国内的市场供应状况很难有大的改变。环丙衍生品：（1）硬泡组合聚醚领域：公司硬泡组合聚醚产能规模为15万吨，产品市场主要为冰箱（柜）冷藏集装箱领域，该领域是硬泡组合聚醚最大的消费市场，也是技术要求最苛刻的领域，根据中国聚氨酯工业协会相关信息，公司硬泡组合聚醚产品销售量、市场占有率连续多年居于行业第一，是聚氨酯行业最具影响力企业，也是工信部“第二批制造业单项冠军示范企业”。公司专注聚氨酯行业三十多年，持续加大研发投入，实施技术创新，满足客户个性化需求，为客户降本、增效、产品升级等提供系统方案，为客户创造价值。公司在土耳其、巴西、美国设立办事处，参与国际市场的竞争，加快推进国际化战略，构建覆盖全球的营销网络，推动了产品出口量快速增长，赢得了较高的供应份额，促进了聚氨酯业务的稳定发展。2019年，公司先后荣获美的“战略合作奖”、雪祺电气“精诚合作奖”、LG“优秀供应商”、长虹“最佳质量供应商”等诸多殊荣。公司依托在聚氨酯硬泡领域掌握的核心技术，增强与客户沟通、协作，推动了行业健康发展，巩固和提升了客户合作关系。多年来，公司与国内冰箱（柜）客户产品定价采取环氧丙烷上月均价\*系数+加工费模式，与客户定价机制比较透明。公司在聚氨酯行业拥有较高的品牌度，“红宝丽及图”注册商标被国家工商行政管理总局商标评审委员认定为“驰名商标”，参与制订的《建筑板材用聚氨酯硬质泡沫塑料国家标准》和牵头起草的《冰箱、冰柜用硬质聚氨酯泡沫塑料国家标准》、《太阳能热水器用聚氨酯硬质泡沫塑料国家标准》国家标准已颁布实施。公司为中国聚氨酯工业的发展作出了积极贡献，为下游行业产品升级提供了技术支持，行业地位得到国家权威机构、行业企业及下游客户认可。2020年，由于“武汉疫情”发生，中美贸易摩擦，人民币汇率波动等，可能造成经济下行压力影响消费。公司追求高质量发展，继续秉承“做行业引领者”理念，创造条件增加投入，利用三十多年行业经验积累，积极开发新产品、新技术，持续为客户产品升级、价值创造提供支持，并不断扩大应用市场，提高盈利能力。同时，充分利用自身环氧丙烷生产条件，生产出综合性能更优的不同型号的聚醚产品服务客户，并控制生产成本，并发挥资源整合协同效应，使得公司在行业中的地位更加突显。另外，公司利用市场资源，积极推广硬泡组合聚醚在热水器领域应用等。公司开拓特种聚醚市场，扩大产品销售规模。（2）异丙醇胺领域：公司各类异丙醇胺生产规模整体达9万吨/年，包括一异丙醇胺、二异丙醇胺和三异丙醇胺，以及二乙醇单异丙醇胺，拥有多项发明专利，国内市场没有规模化全系列同类生产企业。公司异丙醇胺产品出口，市场竞争对手为陶氏等世界知名企业，公司建立了完善的国内外营销网络，产品销售量已达8万吨，规模优势明显，在行业中巩固和提升了品牌的国际影响力。公司参与了国家标准委异丙醇胺国家标准的制订，牵头起草的《一异丙醇胺》和《三异丙醇胺》两项国家标准已获批发布实施。公司采用自主研发的连续法超临界液相合成技术实现了异丙醇胺系列（一、二、三异）产品的规模化和连续化生产，确保了产品的质量和供货的长期稳定。自异丙醇胺生产以来，公司密切关注市场信息，针对不同区域市场状况、原料价格差异等，采取不同销售策略；公司充分发挥技术研发、产品成本、性价比和服务优势，不断开拓与延伸新的应用市场，并完善营销网络建设，通过技术服务和增值服务，产品销售区域和客户群进一步扩大，产品销售量不断增加。当前，水泥行业对水泥外加剂的应用增多，海螺新材料等新进入者有利于水泥行业深化对水泥外加剂功效的认识，有利于公司三异丙醇胺和二乙醇单异丙醇胺项目产能进一步释放，从而支撑公司醇胺产业的发展。中国异丙醇胺相对乙醇胺起步较晚，随着经济发展和技术进步，居民对环保重视，其优异性能逐渐被社会所认识，异丙醇胺将替代部分乙醇胺市场，并在世界工业与民用应用中发挥性能优势。（3）聚氨酯保温板领域：建筑节能是我国实现低碳绿色经济的一项重要举措，住建部等相关部委已制订了建筑节能实施计划。建筑保温材料有聚苯乙烯板、挤塑板、聚氨酯保温板、岩棉等，分有机类和无机类材料。作为保温材料，聚氨酯保温材料具有导热系数低、系统稳定性好、寿命长的绝对优势，且在耐热及阻燃上有较好的表现，是当今综合性能最好的保温材料，但由于部分企业自律性和政府监管标准差异化，建筑保温行业存在的不规范的做法，加上客户对聚氨酯保温材料认识不够，过于追求低成本，忽视产品质量，以致大量的低价劣质产品充斥市场，给建筑防火安全带来了隐患。《建筑设计防火规范》修订实施后，产品使用成本大幅增加，目前聚氨酯保温材料只在一些高端楼盘及高节能要求的建筑上使用，保温市场需求量下滑严重，市场多数聚氨酯保温材料生产厂家已关闭或转型，公司是目前少数还坚持在经营聚氨酯保温板的生产商之一。公司高阻燃聚氨酯保温板生产能力已达到年产1000万平方米，是建筑保温市场上唯一的从原料到配方，再到应用端都建立了完整标准体系的工厂，自主研发生产的高阻燃聚氨酯保温板采用结构阻燃技术，实现永久阻燃，兼具保温和防火，是聚氨酯建筑保温行业知名企业。2019年，公司通过多种形式进行市场推广、市场开发和宣传，在相关业务地区和单位进行产品备案和认证工作，扩大在行业中的影响，采取分销、直销、代理等多种方式来扩大销售，在同行同类产品竞争者中处于前列。鉴于建筑保温市场状况，公司以稳定为主以现货交易方式开展保温板材业务，整体经营没有大的变化。另一方面，通过技术研发拓宽应用领域，主要包括罐箱保温、装饰一体化和被动房应用市场，希望开发新的客户群体，扩大聚氨酯保温材料销售量，寻找发展机会。公司新材料产业发展面临的困难：在现有环境条件下，由于整体市场需求量有限，聚氨酯保温板在建筑外墙保温上的应用难以有效放大；从拓宽应用渠道看，包括自身及市场对保温材料在一些新的应用领域认还知不够全面，缺乏相应产品认识和经验积累，比如铁路设计院及施工单位对路基板的应用缺乏相应产品认识和经验积累，使得转型周期较长，难以短期内取得实际效果。3、公司发展机遇和挑战、发展战略、拟开展的新业务、拟开发的新产品、拟投资的新项目（1）公司面临发展机遇和挑战2020年，全球动荡源和风险点显着增多，经济下行压力加大。尽管“武汉疫情”影响经济，但中国经济稳中向好、长期向好的基本趋势没有改变。2020年要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，坚持宏观政策要稳、微观政策要活、社会政策要托底的政策框架，促进产业和消费“双升级”，确保经济增速保持稳定，推动中国经济在高质量发展道路上行稳致远。2020年，预计人民币币值有望保持企稳态势，兑美元汇率在区间波动中或将小幅抬升，化工原料价格上涨缺乏动力，随着中美贸易摩擦趋缓，将带动出口增长，这将给我们带来发展机会。公司应当紧盯市场环境变化，有效应对，抓好聚氨酯聚醚、异丙醇胺文章，抓好泰兴基地项目达产达效工作，促进持续发展。环氧丙烷产业：环氧丙烷是公司主产品硬泡组合聚醚、特种聚醚和异丙醇胺的主要原材料，公司在江苏泰兴经济开发区打造环氧丙烷产业基地，年产12万吨环氧丙烷项目已于2019年初试生产成功，打通了流程，产出合格产品，目前该项目运营稳定，装置负荷已达到较高的水平，正在为验收做准备。一旦取得生产许可，预示着公司成功将产业链延伸至上游原料领域。环氧丙烷项目采用自主开发的共氧化法新工艺，为国内该工艺首套装置，属于安全性好、三废少的环境友好型工艺，在国家不断加大环保管理力度、倡导绿色发展的当下具有良好的前景。中国环氧丙烷产能规模在300万吨以上，目前合成方法有氯醇法、HPPO法、共氧化法等，2/3以上为氯醇法工艺，但氯醇法工艺相对落后污染较大，已被列入《高污染、高环境风险产品名录（2017版）》。2020年公司环氧丙烷装置计划正常生产，不仅将原料从环氧丙烷延伸到大宗材料丙烯上，也为公司成本控制、产业发展增加了保障，且打开未来发展空间，有利于公司进一步扩大资产规模和整体实力，增强公司竞争力；而且新工艺使用将有力推动中国环氧丙烷产业变革进程，对中国环氧丙烷行业全面落实国家环保政策、推进供给侧改革、促进行业发展具有重要意义。另外，公司泰兴基地利用环氧丙烷项目中间品建设的“年产2.4万吨DCP项目”1号装置于2019年9月试生产成功，出合格产品，该项目与国内其他生产工艺有所不同。DCP是过氧化二异丙苯（Dicumylperoxide）的简称，俗称“工业味精”，是常用的烷基过氧化物，DCP通常用作聚乙烯（PE）、氯化聚乙烯（CPE）、聚苯乙烯（PS）的交联剂，生产可发性聚苯乙烯（EPS）的引发剂，聚乙烯醋酸乙烯酯（EVA）的交联剂；还用作三元乙丙橡胶（EPDM）、丁腈橡胶和硅橡胶等的硫化剂等，广泛用于电线电缆、鞋材、可发性聚苯乙烯、橡胶等领域。全球DCP产能主要集中在中国，其他企业均采用“硫化碱还原工艺”来生产DCP，该种工艺在生产过程会产生含硫废水，因此受到严格的管控。而公司DCP装置由于直接利用环氧丙烷的中间品作为原料，相比其他生产企业减少了工艺步骤，尤其是不再需要硫化，不产生含硫废水，属于环保类型。DCP项目投产，将增加环氧丙烷产业链种类，且环氧丙烷中间品还可单独对市场出售，有利于采购企业降低环保成本。目前，DCP试产品已取得客户认证认可进入市场，2020年该产品将正式形成销售。环丙衍生品领域：A、硬泡组合聚醚领域：硬泡组合聚醚是环氧丙烷的下游产品之一，中国硬泡组合聚醚最大的消费市场为家电冰箱（柜）冷藏集装箱领域，该领域占消费总量的50％左右。家用冰箱冷柜行业从整体来看，近些年发展较为平稳，2019年家电冰箱生产量7,904.3万台，比上年增长0.35%（统计局网站整理）。冰箱生产企业众多，但产能集中在优势企业手中，且产品升级和行业整合是冰箱行业未来发展趋势，产能呈现集中趋势。随着消费方式改变和冷链物流行业的快速发展，中国商用冷柜也呈良好发展趋势。对于冷藏集装箱行业，中国目前是全球最大的冷藏集装箱制造国和出口国，行业企业集中度非常高。聚氨酯硬泡组合聚醚市场存在较高的技术、人才、市场以及资金等各方面的壁垒。公司凭借在聚氨酯行业三十年的积淀，技术研发能力、技术创新成果始终处于行业前列，拥有一批理论功底扎实、经验丰富的专业技术人员和市场营销服务人员，目前硬泡组合聚醚年生产能力达15万吨，具有规模化生产优势。另有特种聚醚生产能力。2020年，公司将借助环氧丙烷项目投产条件，强化客户关系管理，充分发挥技术和服务优势，为客户创造价值，扩大产品销售量，巩固和提高市场占有率，并持续推进降本增效措施，提升产品盈利能力。B、异丙醇胺领域：异丙醇胺也是环氧丙烷的下游产品之一，公司拥有异丙醇胺知识产权，行业具有较高的技术壁垒，国内没有规模化的全系列生产企业，国际上也仅有巴斯夫、陶氏等少数企业具有生产条件。异丙醇胺用途广，被广泛用于合成表面活性剂、石油天然气炼制中的脱硫剂、工业与民用清洗剂、固化剂、水泥外加剂、医药农药中间体、钛白粉、金属切削、电子清洗等行业。作为精细化工产品，随着技术进步和环保要求日益提高，其性能优势逐步体现出来，在工业、民用上得到较多的应用。针对水泥行业节能减排要求，三异丙醇胺和二乙醇单异丙醇胺具有很好的作用。公司二乙醇单异丙醇胺装置拥有年产5万吨生产能力，并呈现良好的需求态势，与中国建材、金隅冀东、红狮水泥、亚洲水泥等水泥企业建立合作关系。未来，将借助环氧丙烷生产条件，研发新技术，拓宽新用途，开发大客户，优化产品销售结构，提升高附加值产品占比，根据重点市场和重点应用类别等情况，制订差异性的营销策略，进一步提升产品的利润率，推进醇胺产业发展。新兴材料领域：聚氨酯保温板材，公司作为保温行业知名的高阻燃保温板生产制造企业，面对建筑保温行业现状，借助政府大力推动建筑节能的政策，加大保温板阻燃综合性能的宣传，与政府主管部门沟通取得共识，与知名的房地产商、经销商推广，充分利用资源条件，开发新产品，降低生产成本，立足于江苏及周边建筑保温市场，重点拓展北京等北方区域市场，扩大建筑保温板材销售规模。拓宽新应用领域，公司在立足建筑保温业务的同时，有计划拓展保温板的新应用领域，包括特种罐箱保温、冷藏运输车保温等。公司已经与国内冷藏运输车的保温、特种罐厢的保温领域的有关龙头企业建立合作关系，部分产品已经开始形成订单，争取2020年有快的发展。（2）公司发展战略聚焦打造以环氧丙烷为核心的一体化化工新材料产业链，继续“做强、做大、做长”聚醚、醇胺事业和新材料聚氨酯保温板，同时培育新兴产业，发展其他衍生物，积极围绕产业链开展运作，形成协同互补优势。培养人才、拓展业务，投入研发，锻造品牌，提升产品和服务质量，满足客户需求，成为行业领先、智能化、国际化的综合性化学新材料集团，为国家、客户、员工、股东和社会创造卓越价值，实现企业百年梦想。（3）拟开展新业务、拟开发新产品2020年，公司环氧丙烷项目提升产能负荷，取得生产许可，支持聚氨酯聚醚和异丙醇胺业务发展；DCP装置取得生产许可后，扩大产品销售规模，加快产能释放，同时开展中间品苄醇等销售业务；拓宽特种高性能聚醚应用新市场，扩大销售收入；拓宽新兴材料聚氨酯保温板材新应用市场，取得销售收入。公司围绕“成为行业引领者”企业愿景，秉持“生产一代、储备一代、开发一代、构思一代”的技术创新战略，以现有研发平台为支撑，整合研发资源，构建创新体系，促进科技成果转化。2020年，计划开发19多项重点新产品和新技术。聚氨酯领域：围绕聚氨酯上下游及客户个性化需求，推进技术创新，配合客户产品升级，开发前沿超导热、低密技术；提升产品性能，开发环保型单体聚醚和高质量的组合聚醚产品；开发新用途品种，拓宽聚氨酯应用领域，积极开发环保型涂料、胶黏剂等新产品。醇胺领域：以市场需求为切入点，着力于现有产品的升级换代和应用拓展，开发高附加值产品，拓宽产品应用领域，延伸下游产业链；并关注现有生产工艺的改进，以技术创新实现绿色安全生产；同时将醇胺类产品替代技术开发贯穿于技术创新中，实现醇胺领域技术革新。研发工作主要围绕异丙醇胺下游产品开发、改性异丙醇胺绿色制备工艺研究、特种改性醇胺开发等开展。新材料领域：围绕建筑、冷藏车、冷藏库和罐箱保温应用领域特性，在现有软面板和裸板产品基础上，开发板材系列产品，以及降本型保温板材等，同时积极拓宽聚氨酯板材应用领域，推进产品和技术创新。环丙方面：围绕环氧丙烷产业链，开展PO相关产品分析研究和工艺优化研究；不断优化工艺提升产品质量，节能减排降耗，开拓循环经济资源和副产品的综合利用。（4）拟投资新项目2020年，推进“年产12万吨环氧丙烷项目”和“年产2.4万吨DCP项目”1号生产装置产能负荷提升工作，争取早日达产达效，推进“年产2.4万吨DCP项目”2号生产线建设，并试生产；着手做好产业发展规划（含泰兴基地），并推进有关项目工作等。4、2020年度的经营计划及经营目标2019年，公司面对环境变化，以技术创新为手段，以提供高质量产品和高品质服务为支撑，开拓国内外市场，巩固和扩大产品销售量，由于产品价格受原料价格下移影响，以及项目进展延缓，实现营业收入23.83亿元，较上年下降3.42％，没有完成年度经营计划目标。公司打造环氧丙烷产业链，推进项目建设，年产12万吨环氧丙烷项目已于2019年初试生产成功，产出合格产品，进入试生产阶段，装置运营稳定，产能负荷逐步提升。年产2.4万吨DCP项目抓紧建设中，1号装置已试生产成功，产出合格品，通过客户认证。项目试生产阶段周期延长，也对经营计划实现产生一定影响。2020年，根据公司发展规划及运营特点，结合行业现状，确定经营目标为：营业收入均保持增长，增幅在10％以上。上述经营目标并不代表公司对2020年度的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。公司将围绕企业战略目标，认真应对国内外经营环境变化，特别是不确定性事件，重点开展以下几个方面工作：（1）以客户为中心，超越客户期望。明确以客户为中心、以业务聚焦发展为指导思想，树立进一步提升外部客户关系、强化内部客户关系、聚焦细分行业做强的高质量发展思路；（2）优化业务组合，提升产业协同。一是在稳固现有市场的基础上，做好存量深入挖掘，保证销量、经营效益稳中有进；二是继续攻坚泰兴基地一体化，优化PO、DCP装置的工艺与产品质量；三是新材料公司要据守现有业务，寻求发展；（3）加强降本增效，增强盈利能力。降本上，要以精益思想为引导，找准着力点、消灭不必要的浪费。增效上，寻找空间，要求充分发挥自己的才能去解决；（4）加大人才引培，创新激励机制。多渠道广揽人才，加强现有团队人才培养及新加入人才的培养；优化激励机制，激发组织活力；（5）升级数字系统，打造新生产力。继续推动数字化战略，提升数字资产价值。5、资金需求和使用计划，以及资金来源2020年，公司项目投入主要集中在全资子公司泰兴化学公司，年产2.4万吨DCP项目总投资4.37亿元，分二期建设，该项目截止2019年末已累计投资2.63亿元，项目建设资金由公司自筹或银行贷款解决；年产12万吨环氧丙烷项目已竣工试产成功，该项目投资概算调整为13.9亿元，截止2019年末固定资产已投资11.95亿元，剩余资金需要解决。除此以外，如有其他项目建设支出及经营过程中资金需求，公司将统筹安排，拟通过包括自有资金和银行贷款，及中国证监会许可的方式等途径来解决。6、可能面对的风险因素（1）管理风险公司拥有4个产业基地，包括南京化学工业园区的聚氨酯聚醚、异丙醇胺生产基地、高淳经济开发区本部新材料保温板生产基地，以及泰兴经济开发区的环氧丙烷及其他衍生物产业基地，并设立子公司从事相应产品模块生产经营业务，聚氨酯销售公司还在海外设立了聚醚业务的办事处，公司生产基地分散在不同的园区，资产规模较大。一是随着产业规模不断扩大，国际化进程加快，企业规模和人员数量持续增长，企业发展要求在不断提高，因此在资源整合、技术开发、市场开拓等管理方面，公司将面临更大的挑战；二是江苏“响水事件”后，地方政府主管部门、化工园区对化工生产企业环保、安全生产提出了更高的标准，制订了更加严格的政策，要求园区企业自觉履行环保与安全生产责任。如果公司各管理层级人员素质及管理水平不能满足公司规模扩张、安全生产的需要，组织模式和管理制度未能随着公司经营扩大而及时调整与完善，将会导致公司的运行效率降低、甚至生产经营受到影响，而面临一定的管理风险。（2）原材料价格波动及环丙项目不达效风险公司生产用主要原料是石油下游衍生品环氧丙烷，其他还有一些辅助材料，大多为化工原材料。2019年，受油价低位波动、供给侧改革等因素影响，大宗化学品原材料价格处于低位，有利于公司降低生产成本。2020年，由于经济下行，预计油价会下移，化工原料价格上涨缺乏动力，但地缘政治影响因素仍然存在，不排除油价可能会发生波动反弹；政府主管部门加大对生产性园区、企业环保安全生产稽查力度，不达标的园区和企业将关闭，可能影响包括环氧丙烷在内的化工原料供应量，造成原料价格向上波动。目前，公司环氧丙烷项目已试生产成功，处于试生产阶段，项目运营稳定，装置产能负荷有效提升，但由于装置达产达效仍需要有一定时间，若提升负荷工作不顺利，可能存在不达效风险，从而削弱公司盈利能力。（3）汇率风险近年来，公司产品国际化进程加快，2019年出口收入占营业收入比重达32.93％，此外还通过国际平台采购大宗原辅材料。2019年，美元升值，人民币汇率发生较大波动，人民币汇率贬值1.65%，对公司国际市场开拓及资产价值产生了一定影响。2020年，随着公司国际化业务推进，进出口贸易额会进一步增加。美国优先政策加剧了与世界其他经济体摩擦，中国贸易摩擦通过谈判趋缓，美国经济增速放缓，美联储已由加息改为连续三次降息，预计未来人民币汇率将会呈现区间波动或小幅抬升，从而给公司开展国际贸易带来不利影响。（4）技术流失风险公司经过多年经营，通过自主研发，技术在所从事行业始终保持行业优势，拥有多项发明专利与核心非专利技术，包括聚氨酯硬泡组合聚醚的研究开发、工艺和生产技术，异丙醇胺的合成技术，以及高阻燃聚醚多元醇和高阻燃保温板材生产技术、环氧丙烷生产工艺、DCP生产工艺等，构成了主营产品核心竞争力。从保护核心技术角度出发，公司将技术及工艺分割保密，将能公开的技术及时申请专利（包括发明专利），但也存在大量的生产工艺技术及产品配方不适合申请专利，因而不受专利法所保护，当前市场对于人才竞争日益激烈，不能排除技术人员违反有关规定泄漏公司产品技术，造成被他方窃取的可能，从而带来核心技术失密风险。高新技术及产品的研发很大程度上依赖于专业人才，特别是核心技术人员。随着同行业人才争夺的加剧，如果公司掌握核心技术人员离职，有可能影响公司的持续研发能力，并增强竞争对手的人才优势，对公司参与市场竞争及稳定发展产生不利影响。采取的对策和措施：（1）加强人力资源管理，提升公司综合管理水平。一是加强企业文化建设，加深员工对企业文化的认识和理解，增强员工的企业认同感、归属感和凝聚力，进一步提升公司管理人员的职业化素质和管理水平,拓宽管理视野，高效地工作；二是进一步完善公司薪酬福利制度与激励机制，充分调动员工积极性，自觉地维护企业的利益；三是通过制度建设，加强环境、安全、职业卫生、消防安全管理，严格制度执行力，开展精细化管理，如精益生产、过程安全管理，重视环保和安全生产，防范生产经营风险和技术流失风险。（2）加强绩效管理，提升公司盈利水平。一是优化供应链管理系统，加强企业的信息化建设，充分发挥相关部门采购和成本核算功能，确保物资供应安全和采购效益最大化；二是抓好项目达产达效管理，充分发挥产业链优势。抓好完工项目（环丙项目和DCP生产线）验收许可和达产达效工作，并做好产业发展规划，开展相应工作；三是加强国际贸易经营管理，招聘和培养外汇专业人才，综合使用金融工具采取避险措施，降低汇率波动对经营影响。提前做好外汇资金财务规划，降低可能造成的汇兑损失。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用接待时间接待方式接待对象类型调研的基本情况索引2019年01月15日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年01月23日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年04月09日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年04月11日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年04月18日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年04月30日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年05月15日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年06月27日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年07月05日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年10月30日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划2019年11月07日实地调研机构公司生产经营状况、公司未来发展规划

标注数量；587