

## 中国宝武与中国建材集团战略联姻

# 瑞泰科技:三年营收目标百亿 破局耐火材料产业

□本报记者 钟志敏 张军



▲瑞泰马钢节能环保型钢铁高温材料智能化制造基地

### 瞄准钢铁领域“二次IPO”

节能成为水泥行业关注的焦点。瑞泰科技的最新科技成果直指行业痛点。其中,“集成模块化窑衬”在洛阳中联水泥的应用,吨熟料煤耗降低了3-5公斤,可谓是颠覆性技术。国家“863”项目“水泥窑用环境友好碱性耐火材料”和“无铬碱性砖耐高温材料的万吨级规模制备”技术成果在产业化基础上,继续研发复合尖晶石无铬砖,在保证高温性能和粘挂窑皮性能的基础上,降低导热系数,减少回转窑烧成带散热损失。

中国证券报记者注意到,这次研讨会更像是中国建材集团此次“联姻”准备的宴席。中国建材集团旗下八大水泥集团、工程设计板块的20家企业及海螺水泥集团共计100余名代表参会,这都是瑞泰科技的客户。在研讨会上,瑞泰科技与中国联合水泥、北方水泥签订了战略合作协议,推广和应用瑞泰科技的最新科技创新成果。

瑞泰科技成立于2001年,2006年在深交所上市,成为A股市场首家以耐火材料为主业的上市公司。公司坚持以高档耐火材料、功能型新材料和无机非金属材料为主业,明确了“做精玻璃板块、做优水泥板块、做强钢铁板块”的业务结构,业务占比逐步趋于合理。根据Sixtens(国家知识产权大数据产业应用研究基地)的数据,瑞泰科技名列建筑材料行业67家A股上市公司“发明专利授权数量占比排行榜第一”。

目前,耐火材料行业产业集中度低,技术装备水平落后,相比国外企业差距较大。为了改变这种局面,瑞泰科技将目光瞄准了钢铁行业,这个占据耐火材料行业消费量65%以上的大市场。

瑞泰科技8月27日公告,拟以发行股份方式购买中国宝武旗下武钢集团所持武汉耐材100%股权和与马钢集团所持瑞泰马钢40%股权。同时,瑞泰科技拟向武钢集团和马钢集团发行股份募集配套资金。瑞泰科技股东中国建材集团和中国宝武签署《股份转让协议》,约定中国建材集团向中国宝武转让所持公司5%股份。上述交易和股权转让完成后,中国宝武将成为瑞泰科技实控人。

“科技创新需要和资本市场对接,而瑞泰科技在资本运作方面先天不足。”曾大凡表示,瑞泰科技此次资本运作,可以理解为第二次IPO。未来,瑞泰科技将借助中国建材集团和中国宝武战略合作的契机,依托两大央企平台的影响力,引领耐火材料行业转型升级,向着三年百亿、五年达到世界一流耐火材料龙头企业的目标迈进。

业内人士表示,中国宝武和中国建材集团分属钢铁和建材两个基础制造业,且已经成为全球最大的钢铁和建材集团。而钢铁和建材行业占耐火材料市场消耗总额的90%左右,两家央企合作将充分释放各自优势,提升瑞泰科技综合效能,有效解决一些短板和弱项问题,增强企业活力和效率。

### 推动转型升级

瑞泰科技通过科技创新、联合重组、改造提升等方式,发展成为国内耐火材料行业龙头企业,但与国际领先企业仍存在一定差距。

曾大凡表示,瑞泰科技以科技创新起家,成立以来一直埋头深耕耐火材料的科技创新。瑞泰科技上市以来只融资过两次(上市时融资7000多万美元和2009年定增融资2.3亿元),加上公司原始资本少,企业规模较小。

此次瑞泰科技能否借助中国宝武在钢铁行业的影响力实现华丽转身,成为市场关注的焦点。曾大凡对中国证券报记者表示,瑞泰科技得到中国宝武的认可,源于公司创新与钢铁企业的合作模式,打造了“湘钢模式”和“马钢模式”,实现强强联合、优势互补、合作共赢。2019年,瑞泰科技钢铁板块业务收入

占比达59.15%。

“湘钢模式”是一种收购模式,即瑞泰科技以收购股权加增资的方式进行投资,在原有基础上开展生产经营活动,通过技术创新,提高产品附加值和盈利能力。湘钢瑞泰自2012年加入瑞泰科技以后,整体经营持续增长,经营质量明显提升,8年间销售收入增长124.60%,利润总额增长223.44%,技术创新、管理提升、服务提升等方面得到加强,更好地服务湘钢集团。同时,自身得到持续发展壮大。

“马钢模式”则为新建模式。瑞泰科技与马钢共同出资新设公司瑞泰马钢,同时新建钢铁工业用节能环保型高温材料智能化制造基地。瑞泰马钢自2017年加入瑞泰科技,收入和利润大幅度增长,经营效率显著提高。更重要的是建成了中国第一条真正意义上的智能化高温材料制造生产线,创建了开放式的高温材料创新中心,运用全系统信息化、数字化和智能化方案,打造透明工厂,充分体现了智能制造、生态环保和创新驱动的理念,成为行业“四化转型”(数字化、智能化、绿色化、高端化)的典范。

“湘钢和马钢模式可以成功复制,推动企业高质量发展,提高盈利能力。”曾大凡表示,本次重组,瑞泰科技将重新定义耐火企业“技术+产品+服务”的经营模式,通过具有科技创新能力的专业耐火材料上市企业与具有市场和产业化优势的钢铁企业相结合,做强做大企业,引领耐火材料行业转型升级发展。“二者强强联合,有望打造世界一流耐火材料巨头,推动耐火材料行业深度整合、良性发展。”

中国证券报记者了解到,2019年国外钢铁企业的耐火材料需求量为873.8万吨,国内1245.8万吨。瑞泰科技2019年耐火材料的销售量为42.88万吨。市场空间巨大,将为瑞泰科技迈上新台阶插上腾飞的翅膀。

### 开启深度整合

瑞泰科技此次重组方案的背后,是两大央企各自战略发展的需要,也是积极响应国企改革三年行动方案的具体行动。

曾大凡表示,该重组即是中国建材集团提高股权流动性、开放股权、资本增值的需要,也是中国宝武实现“一基五元”“一企一业、一业一企”的战略需要。

据了解,中国建材集团和中国宝武均为国有资本投资公司试点企业。经过近几年国有资本投资公司改革实践,两大集团都取得了一些经验。中国建材集团历经了两大合并、水泥板块整合,中国宝武历经了宝钢和武钢合并、大型钢铁企业整合,分别打造了中国建材行业和钢铁行业的航母。

中国证券报记者获悉,与中国宝武重组完成后,瑞泰科技将作为中国宝武新材料产业的重点企业,积极开拓钢铁板块市场,并继续依托中国建材平台,进一步开拓玻璃、水泥等基础建材市场。重组后的瑞泰科技将充分发挥公司科技创新优势和中国宝武、中国建材集团两大平台产业化、市场化优势,通过“精品制造”和“精品服务”,带动行业的结构优化和技术进步。

业内人士表示,此次瑞泰科技与世界最大的钢铁集团、耐火材料行业最大的用户企业中国宝武的资产重组,标志着我国耐火材料行业深度整合已经开启,将深刻影响行业的发展方向和产业格局,改善行业生态环境,对中国耐火材料从“制造大国”向“智造强国”迈进影响深远。

12月1日,在由中国建材股份、中国硅酸盐学会耐火材料分会、瑞泰科技举办的“水泥·绿色·节能”发展研讨会上,瑞泰科技集中展示了其在水泥行业最新研发的耐火材料产品和技术,其中不少是颠覆性的国内外首创技术。

瑞泰科技此前公告,公司实际控制人将变更为中国宝武,中国建材集团退居第二大股东。世界最大钢铁集团与最大建材集团结为“亲家”,牵手的动力来自2000多亿元的中国耐火材料市场。

瑞泰科技董事长曾大凡对中国证券报记者表示,此次重组引入战略投资者,共同推动瑞泰科技快速、高质量发展。瑞泰科技将借助中国建材集团和中国宝武战略合作的契机,依托两大央企平台的影响力,引领耐火材料行业转型升级,向三年百亿、五年达到世界一流耐火材料龙头企业的目标迈进。



▲瑞泰科技北京总部

瑞泰科技供图 制图/王春燕

### ■ 记者观察

## 提升产业集中度迫在眉睫

□本报记者 钟志敏

受益于钢铁、水泥等产业快速发展带来巨大市场需求,我国耐火材料行业取得了长足进步,已成为世界上最大的耐火材料制造和消费大国。相关统计数据显示,2019年,我国耐火材料产量2430.75万吨,约占全球产量的66%;全球耐火材料总容量3622.92亿元,中国市场为2069.3亿元,中国占全球市场总容量的57.1%。

不过,由于投资门槛低,长期以来我国耐火材料行业存在生产企业众多、产品同质化严重、价格战恶性竞争等问题,造成市场波动大、行业整体盈利能力弱,导致我国耐火材料行业“大而不强,多而不精”“小、散、乱”现象严重。

2013年工业和信息化部发布《关于促进耐火材料产业健康可持续发展的若干意见》,明确耐火材料行业的发展目标:提高产业集中度,到2020年,前10家企业产业集中度提高到45%。2019年,我国耐火材料行业销售规模排名前10的企业收入合计260亿元,仅占全行业收入的12.57%。

不仅如此,2019年我国耐火材料产业集中度与两个主要下游行业相差较远。2019年,钢铁行业前十大企业市场集中度为36.8%,水泥行业为58%。相比国外耐火材料行业差距也很大。奥镁(RHI)和维斯苏威(VESUVIUS)在欧洲的市占率超过60%,日本黑崎播磨公司(KROSACKI)和日本品川白炼瓦株式会社在日本的市占率达到50%。

产业集中度低,市场话语权就弱。据统计,2019年,国外耐火材料市场容量约1553.72亿元。世界前十名耐火材料企业瓜分了中国市场以外的70%以上份额,而前十名中没有中国企业。在“世界耐火材料协会”22家会员中,中国的会员企业有7家,数量不少,但在国际市场中,中国企业只是配角,在世界

耐火材料协会的话语权较弱。

事实上,我国钢铁和水泥行业已经走向世界,有足够的护城河。然而,为钢铁、水泥等产业保驾护航的耐火材料行业在全球的地位极其不匹配,不利于我国高温工业的健康持续发展。

同时,产业集中度低,不能形成规模效应,导致其整体利润率低。据有关部门统计数据,2019年全行业规模以上耐火制品和耐火原料企业总数约1958家,主营业务收入2069.2亿元,利润总额128亿元。平均每家企业主营业务收入约1亿元、利润额仅650万元左右。从我国耐火材料行业近几年的效益看,收入利润率基本维持在5%-7%。

产业集中度低严重制约了我国耐火材料行业的健康发展,提升我国耐火材料产业集中度迫在眉睫。这不仅有利于淘汰落后产能、规范市场竞争、提升盈利和服务水平,也能进一步提高行业的创新能力和国际话语权。

下游行业集中度提高正在倒逼耐火材料产业加速整合。由中国建材集团倡导的水泥行业联合重组,提高水泥行业集中度已经取得阶段性成果,水泥行业经营效率明显提高,水泥企业经营环境逐渐向好。目前,钢铁行业联合重组在如火如荼地进行,以中国宝武为代表的钢铁企业,积极推进钢铁行业集中度提升。

随着下游行业集中度的提高,其集团内部将开展专业化整合,这将对耐火材料供应商提出了更高的要求,倒逼一些实力不强的耐火企业被兼并重组。

此次,瑞泰科技与中国宝武进行重大资产重组,未来将成为中国宝武耐火材料专业化整合平台和一级子公司。中国宝武拟将瑞泰科技打造成为与全球最大钢铁企业相匹配的耐火材料供应商,这将打开我国耐火材料行业联合重组新局面,对我国耐火材料行业发展产生深远影响。

## 平安国蕴CEO吴媠:中国ESG市场蓄势待发

□本报记者 段芳媛

ESG投资理念逐步升温,企业需要在可持续发展的基础上积极争取社会、消费者、投资者等利益相关方的价值认可。平安国蕴CEO吴媠近日接受中国证券报记者独家专访时表示,ESG的浪潮已至,平安国蕴专注于ESG相关金融服务,希望通过在ESG领域的专业经验和广泛的资源,助力中国市场ESG生态系统建设,为企业的前哨站、投资者的度量衡、市场的传感器。

### ESG浪潮先行者

ESG表示环境保护(E)、社会责任(S)和公司治理(G)。2018年,中国证监会修订的《上市公司治理准则》第九章《信息披露与透明度》中明确提出:“上市公司应当按照法律法规和有关部门的要求,披露环境信息以及履行扶贫等社会责任相关情况”“上市公司应当依照有关规定披露公司治理相关信息,定期分析公司治理状况,制定改进公司治理的计划和措施并认真落实。”随后,上交所和深交所发布ESG信息披露指南。

“以海外某知名电器公司的ESG实践为例,其生产时尽量使用可再生能源,建造工厂时做到67%的垃圾零填埋,这是在环境保护这个维度方面具体可量化的做法;公司的产品从人文关怀的角度进行设计。同时,对员工进行无偏见培训,履行社会责任;财务指标透明,对投资者有交代。这是落实公司治理。”吴媠说。

吴媠认为,投资仅仅关注财务指标成为过去式,非财务类指标的表现现在投资决策中的占比日益提升。“将财务指标做得漂亮对企业并不是太难的事,但投资者越来越注重企业的可持续发展能力。这是ESG投资的核心观点。”

吴媠介绍,ESG浪潮加速袭来,企业应该思考如何把握方向,在新时代站稳脚跟。平安国蕴定位为ESG浪潮的引路人。如何量化和使用ESG指标,这是摆在很多企业以及投资机构面前的一道难题。而平安国蕴做的就是为企业提供有效支持,如ESG报告辅助工具;为企业理解并践行ESG指标提供咨询,将ESG融入企业运营,发挥其应有的作用。另外,平安国蕴还可为投资机构提供ESG数据和分析。

### 为企业和投资者搭建桥梁

吴媠认为,ESG有属于自己的生态圈,包含监管部门、金融机构、投资者、企业和消费者等环节,每个环节就像一个齿轮,互相咬合。“通常要有政府的监管标准或指引,同时需要资产拥有者的意识觉醒。这会影响到投资机构对标的选择。而投资机构寻找符合ESG投资标准的,会促使企业去实践ESG理念,推进可持续发展。环环相扣,相互促进,从而形成良好的ESG生态圈。”吴媠说。

吴媠指出,在ESG生态链,平安国蕴一方面利用公司丰富的海外经验与国内实际情况相结合,帮助企业根据自身情况将ESG化解为可操作维度,为企业制定一套行之有效的ESG落地模式;另一方面,通过公司先进的科技手段和丰富的数据资源,为投资机构提供有效ESG决策数据,降低其投资风险,获得中长期投资收益。“ESG听起来高上大,其实并不遥远。平安国蕴要为企业、机构以及资产拥有者将ESG‘拽下’云端。我们是ESG‘最后一公里’的传输者。”吴媠说。

在吴媠眼中,平安国蕴是一座架在国内外投资机构和企业之间的桥梁。“我们让企业在实际发展中践行ESG理念,让机构能够快速看清、看懂企业发展;同时,将利用强大的海外资源,为合格的企业提供吸引优质投资资源的机会。另外,国内企业或者机构希望走出去,可以通过我们的桥梁与海外建立起更高效的沟通与交流通道。”

### 大潮已至 蓄势待发

吴媠认为:“我们注意到国内监管对ESG方面的要求越来越多,越来越高,相关政策出台越来越密集。比如,‘十四五’规划建议提到了绿色金融、绿色建筑、绿色发展。现在国内ESG投资基金超过90只,企业对ESG也有了初步认识和了解。监管、投资和企业这个链条上的每个环节都开始动了起来。这意味着ESG大潮已经到来。”

吴媠介绍,平安国蕴成立于2017年,公司蛰伏三年,整合中瑞多种资源,倾力打造ESG综合服务体系。

谈到公司核心团队,吴媠说:“我们的团队构成多元。比如创始人之一Norman是全球资源整合专家,擅长分析行业及市场需求,并在惠普、康柏、美国DEC公司等公司工作超过20年,对于不同文化背景的商业运作方式有深刻的见解。核心顾问Marc是瑞士金融科技专家,国际合作专家,拥有多年私人银行和财富管理顾问经验。创始人Benson则拥有36年科技金融、银行、咨询及金融科技服务经验,曾在美国大通银行、IBM咨询、德勤等担任高管。产品研发‘大拿’晓蒙博士,擅长复杂条件建模分析和研发项目管理,长期专注于可持续发展技术,特别是可持续发展技术的开发应用,曾入选欧洲玛丽居里项目计划。”

吴媠表示,当代大潮来袭,我们需要顺势而上。“平安国蕴作为一家ESG整体解决方案提供商,希望通过我们国际团队所拥有的丰富且深入的实践经验,在中国ESG浪潮中成为独具亮点的引领者之一,为企业、为投资者提供‘ESG门到门’的高品质支持。”