利华益维远化学股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

（上接 A19 版）

董利国（持有发行人股份的监事）关于股份锁定和减持意向的承诺请参见本招股意向书摘要“重大事项提示”之“二、股份锁定及限售承诺”。

8、高美峰（实际控制人魏玉东近亲属）承诺

高美峰关于股份锁定和减持意向的承诺请参见本招股意向书摘要“重大事项提示”之“二、股份锁定及限售承诺”。

四、发行人主营业务情况

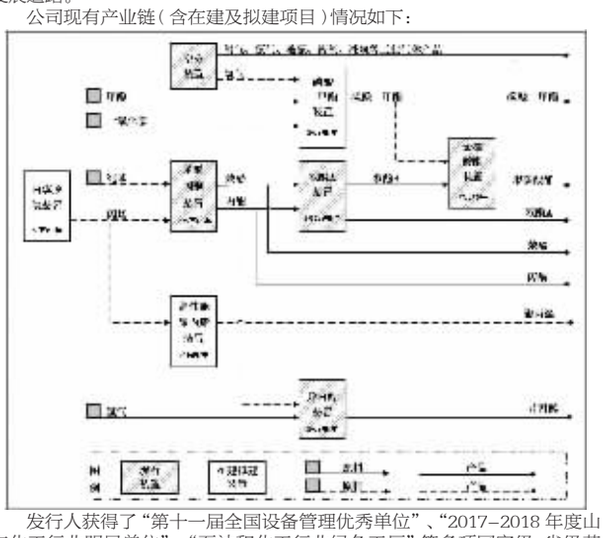
（一）主营业务

发行人的主营业务为“苯酚、丙酮一双酚 A 一聚碳酸酯”产业链有机化学新材料产品的研发、生产与销售，主要产品包括苯酚、丙酮、双酚 A、聚碳酸酯和异丙醇。

发行人与美国 KBR、美国 Badger、日本旭化成、日本宇部兴产、美国 Lummus 等国际著名企业合作，引进其国际领先的工艺技术。除本次募投项目以外，发行人已建成投产 35 万吨 / 年苯酚丙酮、24 万吨 / 年双酚 A 和 13 万吨 / 年非光气法聚碳酸酯产能，是国内首家拥有“苯酚、丙酮一双酚 A 一聚碳酸酯”全产品、全产业链的企业，生产装置合理布置于同一个厂区，创造了产业链完整、产品丰富、低成本的竞争优势。随着本次发行募集资金计划投资建设的“35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目”于 2020 年 11 月正式建成投产、发行人已成为国内最大的苯酚、丙酮生产企业，并新增 10 万吨 / 年异丙醇产能；后续，随着本次发行募集资金计划投资建设的“10 万吨 / 年高纯碳酸二甲酯项目”、“60 万吨 / 年丙烷脱氢及 40 万吨 / 年高性能聚丙烯项目”建设投产，同时还将新增丙烯、聚丙烯和碳酸二甲酯等产品产能，产品进一步丰富，产业链进一步延伸和完善，形成上下游协同发展、市场竞争力与抗风险能力不断增强的综合优势。

发行人通过打造和完善一体化的“苯酚、丙酮一双酚 A 一聚碳酸酯”产业链，充分发掘和抓住产业链市场机遇，形成产业链相加、价值链相乘、供应链相通“三链重构”模式，构筑起“特色突出、链条完备、品牌集聚、国内一流”的产业格局，走出了一条“长链条、短流程、高端化、高附加值、顶端整合”的特色发展道路。

公司现有产业链（含在建及拟建项目）情况如下：



发行人获得了“第十一届全国设备管理优秀单位”、“2017–2018 年度山东化工行业明星单位”、“石油和化工行业绿色工厂”等多项国家级、省级荣誉，多个项目列入“增强制造业核心竞争力中央预算内投资项目”、“产业振兴和技术改造中央预算内投资项目”、“山东省重点建设项目”、“山东省‘黄蓝’两区建设专项资金项目”、“山东省工业提质增效升级专项资金项目”，走出了一条“技术领先、短流程工艺、清洁生产、本质安全、有机化工新材料高端化”的发展之路。

（二）主要产品及用途

公司主要产品如下：

产品名称	产品图片	产品简介	产品用途
苯酚			
丙酮			
双酚 A			
聚碳酸酯			
异丙醇			
碳酸二甲酯			
乙二醇			

注：异丙醇装置已于 2020 年 11 月正式建成投产

（三）主要经营模式

1、采购模式

发行人制定了《采购管理制度》、《供应商管理制度》、《招投标管理办法》等管理制度，对采购过程进行精细化管理，具体如下：

（1）供应商管理

发行人建立了合格供应商库，实行统一管理，面向合格供应商进行采购。有意向合作的供应商需按照发行人要求，提供相关资质文件，经审核通过后，纳入合格供应商库。对于主要原料、物资和业务发生额大的供应商，需对供应商进行尽调，考察内容包括企业资质资信、产品质量价格、供货周期、履约能力及售后服务等。采购部每年对合格供应商进行评价，评价维度包括产品质量、供货能力、合同签订及执行情况、市场信誉、售后服务等方面，并编制《供应商评价表》提交采购部门负责人、分管副总经理审批。

（2）采购计划

发行人实行“以产定购”的采购模式，根据生产计划安排进行采购计划管理。采购计划依据下达的年度生产经营计划或投资（建设）计划编制，纳入预算管理，年度采购计划经相关程序审核批准后，作为编制年度财务预算和资金预算的依据之一，并按照发行人的预算管理程序和权限批准和调整。采购计划包括年度、月度和工程项目物资采购计划。其中，年度采购计划是全年采购的预测计划，并将根据生产和工程建设情况规划制定月度采购实施计划和具体工程项目采购实施计划。

（3）采购实施

采购部依据需求部门提报的需求实施采购，在合格供应商中选择相应的优质供应商，组织实施线上或线下询比价 / 招投标采购。采购部根据不同的采购方式分别确定供应商和采购价格及数量等要素，形成采购询价单、授标通知单等文件，经批准后签订采购合同。采购合同需经相关负责人和各有关部门审批同意后签署。发行人根据采购材料的供需程度、品质匹配度等方面选择邀请招标、定向采购等采购模式，并按照公平、公正、竞争的原则，择优确定供应商。

2、生产模式

公司现有苯酚、丙酮、双酚 A、聚碳酸酯等生产装置，构建了以苯和丙烯为主要原材料的“苯酚、丙酮 – 双酚 A– 聚碳酸酯”产业链。公司产品为自主生产，主要采取“连续生产、根据市场适时调整”的生产模式，根据市场产品价格、客户需求、未来市场趋势及自身库存情况制定生产计划。

（1）年度生产计划制定

每年年底，各生产车间根据销售部提供的市场情况结合产能、装置检修计划等，对下一年的生产量进行预估，并由生产部统一编制下一年度的《年度生产计划表》及《生产年度预算明细表》，经生产负责人审批通过后下发到各生产车间。

（2）实际生产计划的执行及调整

在实际生产过程中，生产车间将在每月底根据装置运行状态、原料供应情况、产品销售的变化情况、装置检修计划等修正并制定更加精确的月度生产计划，经生产负责人进行审批执行。

3、销售模式

公司主要生产销售苯酚、丙酮、双酚 A、聚碳酸酯和异丙醇等产品，此外还有少量副产品对外销售。销售模式根据产品种类不同分为主产品类和副产品类，具体如下：

（1）主产品类

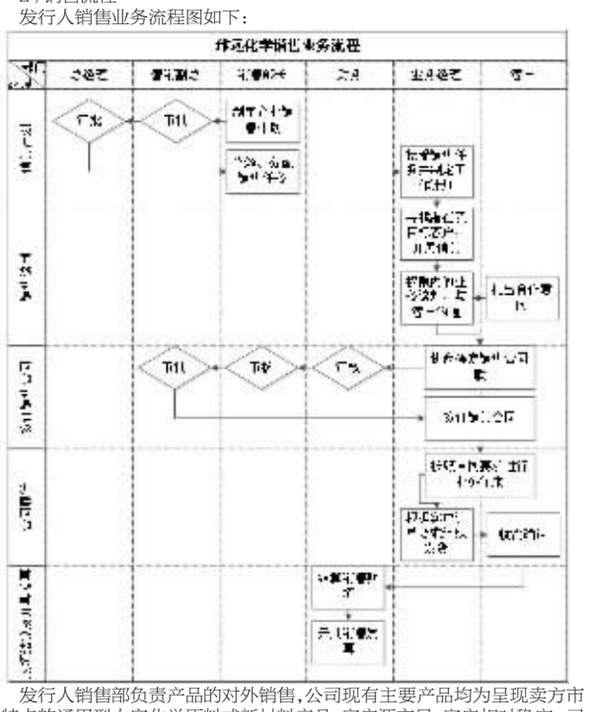
1）定价模式

公司对主产品的销售定价采取以市场为导向的定价模式，每个工作日制定该产品当日的执行价格，并严格执行。公司对苯酚、丙酮、双酚 A、聚碳酸酯、异丙醇产品的定价主要参考因素为同行业公司天津中沙石化、扬州实友化工、长春化工、南通星辰合成材料公司、鲁西化工、中蓝国塑等公司的销售价格以及华东港口的实时成交价格。公司将同行业同类产品的销售价格、华东港口的价格走势作为主要定价依据，同时参考本公司产品库存、上游原材料价格走势和下游客户需求变化等信息作为辅助定价影响因素，制定出适合自己经营现状之该产品的当日执行价格。

发行人制定了成熟严谨的价格确定体系。发行人销售部主要通过电话联系、网络沟通、资讯了解等途径获取其他主要同行业竞争对手的销售价格和即时市场行情，初步拟定对每日产品销售价格的建议，在每日营销例会中进行现场阐述和讨论修正，并在经过公司逐级审批确定后执行。

2）销售流程

发行人销售业务流程图如下：



发行人销售部负责产品的对外销售，公司现有主要产品均为呈现卖方市场特点的通用型大宗化学原料或新材料产品，客户源充足，客户相对稳定。寻找客户主要包括网络搜寻、客户介绍、行业会议、业务走访等渠道，全面联系下游客户，重点开发优质客户群体。

公司以产品销售利润最大化和长远利益最大化为原则，选择具有较强的经济实力和信用较好的客户建立了长期、稳定的合作。发行人销售部业务员依托公司先进的信息化平台进行业务操作，主要通过电话沟通和网络联系来完成销售任务，无需常驻市场一线进行推广和推销。

销售部业务员具体负责跟踪订单意向，与客户接洽，了解客户需求。客户提出合作意向后，进行开户准入、签订合同等流程，确定合作关系。起草销售合同，待合同通过内部评审后，双方签署《产品销售合同》并实施。

公司对产品的销售定价采取以市场为导向的定价模式，每工作日根据国内各主要生产商的产品市场报价和行业供需信息，公司营销系统召开营销晨会制定执行价格，并在卓创网、隆众网、公司官微公众号、短信平台等渠道对外报价。

客户签订合同后，进入网上下单环节，已注册审核完成的客户使用手机端或电脑端系统填报提货日期、产品名称、提货车辆等相关信息，填报的提货计划信息保存至销售系统数据库，按日期分类存放并于后台隐藏，处于待审核状态，审核前客户有权编辑变更甚至撤销。

公司销售以客户自提为主。公司建有信息化销售平台，客户提货时，登陆公司系统，提交提货计划，销售部依据合同相应条款设定提货价格，确认客户提货计划，并录入对应的合同编号，将提货计划与销售合同关联。系统根据提货数量和提货价格，判定客户预收款余额是否足够，客户预收款余额不足时，由销售业务员通知客户补足预付款后方可确认提货。

客户运输车辆到发行人后，自助制卡、刷卡进厂。车辆进厂时，保卫人员核对运输车辆的资质、车检情况、驾驶员身份信息等内容，检查无误后放行。车辆客户进厂后，采购销售一体化系统根据预计提货数量和提货价格，预先扣除相应额度的款项。运输车辆自助过磅称重后，进入装卸车厂场进行装卸车作业；装卸车完成后，车辆驶上地磅称重结算，多退少补。采购销售一体化系统结算成功后，系统自动打印《过磅单》、《销售出库单》，提货人在出库单上签字确认，业务完成。司机把身份识别卡交公司保卫部保卫员后，车辆离厂。

产品交付方式：（1）乙方自提的，交付点根据计量方式不同确定如下：电子衡计量：以乙方派遣之运输工具驶出甲方厂区或甲方货物存储库区门口的门禁为交付点。管道运输：以甲方的流量计出口为交付点。（2）甲方配送的，以运输工具到达乙方指定地点，货物离开运输工具载厢或储罐时为交付点。

货物交付完毕后，该货物所有权即由甲方（卖方）转移给乙方（买方），产品由于任何原因造成的任何损毁、灭失等风险均由乙方承担。货物交付时，乙方指派的提货人员（除双方另行书面确认外，默认乙方委派的承运司机为被授权人）或收货人员在磅单或收货确认单上签字确认，视同乙方对甲方所交付的产品数量、价格及包装等事项的验收完毕和予以认可。若由于特殊情况，需要延长时间确认收货的，由客户向公司销售业务员提出延长收货确认申请，经业务员复核，销售部部长审批后，方可延长时间确认收货，每个提货计划至多延长收货确认一次。

发行人根据不同的产品市场特点选择不同的客户群体，其中苯酚、丙酮和双酚 A 产品为大宗化工原材料，主要以周边终端客户为主，而以贸易商客户为辅，聚碳酸酯产品终端用户较为分散且主要分布在华东华南地区，则采取以贸易商客户为主，终端客户为辅的客户结构。发行人同终端客户和贸易商客户均为买断式的购销关系，采用统一的定价方式和结算方式。

3）交易结算方式

公司采用先款后货方式结算。客户在确认订单后，需要先向公司预付货款。公司根据客户提货申请在预付货款金额范围内发货。报告期内，发行人执行严格的现汇结算政策，仅同少数几家行业内大型客户或长期合作的商业伙伴采用了部分票据结算的方式。

（2）副产品类

公司各装置副产品均实行招标销售。招标流程为：公司发标，客户 BPM（Business Process Management）系统投标，系统按照价格由高到低，同等价格按照投标时间先后进行排序择标，招标发起人汇总中标结果，经销售部部长确认，销售分管副总审核通过后，相关产品经理根据已经过审批的中标结果签订销售合同并督促客户履行。在中标合同进入发货阶段后，如遇特殊情况，经销售部长、分管副总审批，允许以中标价格与其他意向客户签订新订单，以保持库存处于合理位置。

副产品销售招标中标客户提货方式及交易结算方式与主产品类一致。

（四）主要产品的生产与销售情况

1、主要产品收入的构成情况

报告期内，发行人主营业务收入明细情况如下：

单位：万元

项目		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
聚碳酸酯产业链	苯酚	41,189.07	9.47%	75,802.63	19.09%	115,645.85	24.25%
	丙酮	64,765.96	14.89%	38,418.14	9.67%	53,689.28	11.26%
	双酚 A	116,238.69	26.72%	38,051.35	9.58%	75,077.13	15.75%
	聚碳酸酯	165,382.78	38.01%	166,586.31	41.94%	85,864.59	18.01%
	异丙醇	2,543.49	0.58%	–	–	–	–
	产业链副产品	7,802.09	1.79%	5,808.47	1.46%	1,804.01	0.38%
	小计	397,922.09	91.46%	324,666.90	81.74%	332,080.86	69.65%
乙二醇产业链	乙二醇	–	–	35,194.22	8.86%	83,603.68	17.53%
	产业链副产品	–	–	4,478.50	1.13%	11,727.17	2.46%
	小计	–	–	39,672.72	9.99%	95,330.85	19.99%
其他		37,146.05	8.54%	32,842.21	8.27%	49,405.55	10.36%
主营业务收入合计		435,068.14	100.00%	397,181.83	100.00%	476,817.26	100.00%

2、主要产品的产销情况

（1）主要产品的产能利用率情况

报告期内，发行人主要产品的产能利用率情况如下：

产品	项目	2020年度	2019年度	2018年度
苯酚	产能（万吨）	25.67	22.00	22.00
	产量（万吨）	29.40	26.01	25.05
	产能利用率（%）	114.56	118.23	113.87
丙酮	产能（万吨）	15.17	13.00	13.00
	产量（万吨）	17.87	15.52	14.95
	产能利用率（%）	117.82	119.39	115.02
双酚 A	产能（万吨）	24.00	16.00	12.00
	产量（万吨）	24.55	16.52	12.03
	产能利用率（%）	102.27	103.26	100.26
聚碳酸酯	产能（万吨）	13.00	13.00	5.83
	产量（万吨）	13.96	13.35	5.82
	产能利用率（%）	107.42	102.66	99.71
异丙醇	产能（万吨）	1.67	–	–
	产量（万吨）	0.48	–	–
	产能利用率（%）	28.79	–	–
乙二醇	产能（万吨）	–	13.33	20.00
	产量（万吨）	–	9.30	14.58
	产能利用率（%）	–	69.71	72.91

注 1：2019 年双酚 A 产量包含 12 万吨 / 年熔融态双酚 A 项目的试生产部分

注 2：2020 年苯酚、丙酮产量包含 35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目的试生产部分

注 3：乙二醇业务 2019 年 8 月底剥离，因此产能产量均按照运行 8 个月计算。

（2）主要产品的销售情况

发行人报告期内各产品产量、销量、自用量明细如下表：

产品	项目	2020年度	2019年度	2018年度
苯酚	产量（万吨）	29.40	26.01	25.05
	销量（万吨）	7.35	10.91	13.68
	自用量（万吨）	21.70	15.08	11.58
	产销率（%）	25.01	41.95	54.61
	产销率（含自用）（%）	98.83	99.92	100.84
丙酮	产量（万吨）	17.87	15.52	14.95
	销量（万吨）	10.55	11.34	12.02
	自用量（万吨）	6.81	4.13	2.94
	产销率（%）	59.03	73.07	80.40
	产销率（含自用）（%）	97.13	99.68	100.07
双酚 A	产量（万吨）	24.55	16.52	12.03
	销量（万吨）	11.92	4.76	6.64
	自用量（万吨）	12.57	11.89	5.27
	产销率（%）	48.54	28.81	55.20
	产销率（含自用）（%）	99.75	100.79	99.00
聚碳酸酯	产量（万吨）	13.96	13.35	5.82
	销量（万吨）	13.80	13.31	5.72
	自用量（万吨）	–	–	–
	产销率（%）	98.83	99.70	98.28
	产销率（含自用）（%）	98.83	99.70	98.28
异丙醇	产量（万吨）	0.48	–	–
	销量（万吨）	0.36	–	–
	自用量（万吨）	–	–	–
	产销率（%）	75.14	–	–
	产销率（含自用）（%）	75.14	–	–
乙二醇	产量（万吨）	–	9.30	14.58
	销量（万吨）	–	9.30	14.38
	自用量（万吨）	–	–	–
	产销率（%）	–	100.00	98.63
	产销率（含自用）（%）	–	100.00	98.63

注 1：2019 年双酚 A 产量和销量包含 12 万吨 / 年熔融态双酚 A 项目的试生产部分；

注 2：2020 年苯酚、丙酮产量和销量包含 35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目的试生产部分

从上表可知，发行人报告期内苯酚、丙酮、双酚 A 产销率较低，主要是因为自用消耗。若计算产销率时包含自用量，以产销率（含自用）=（销量 + 自用量）/ 产量 *100% 核算，则发行人报告期内主要产品的产销率均达到 100% 左右，各期基本实现产销平衡，不存在库存积压。异丙醇产品产销率为 75.14%，相对较小，主要原因是异丙醇产品于 2020 年 11 月正式投产，投产时间较短，销售渠道正在拓展中；且期末异丙醇产品库存量为 0.12 万吨，库存量相对较小，不存在积压情况。

3、公司产品主要的客户群体

截至目前，公司产品销往全国 20 余个省份，遍及国内华北、华东、华中、华南四个区域。客户群体覆盖塑料、医药、化工、电子、汽车、锂电池等多个细分行业。公司在既有销售渠道的基础上不断优化客户布局，积极拓宽各产品的客户群体。2018 年 6 月，发行人聚碳酸酯装置正式投产，并成为发行人当年收入的重要组成部分；由于聚碳酸酯市场需求集中于华东和华南地区，因此发行人省外客户群体不断增长，华东、华南地区销售收入占比均逐年上升，客户群体分布更加广泛和多元化。

（五）原料、能源的供应情况

报告期内，发行人主要原材料及能源的整体采购情况如下：

单位：万元

品种		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	纯苯	90,542.28	32.43%	94,212.06	34.24%	119,644.71	37.17%
	丙烯	90,479.67	32.41%	77,895.13	28.31%	90,358.50	28.07%
	碳酸二甲酯	37,248.04	13.34%	26,415.08	9.60%	14,942.45	4.64%
	原煤	29,427.86	10.54%	29,476.92	10.71%	33,781.98	10.49%
	化工煤	–	–	17,702.48	6.43%	32,657.81	10.14%
	甲醇	–	–	874.81	0.32%	2,144.70	0.67%
能源	电	25,581.74	9.16%	24,830.43	9.02%	25,357.33	7.88%
	蒸汽	515.47	0.18%	1.17	0.00%	172.79	0.05%
其他		5,398.24	1.93%	3,743.78	1.36%	2,855.78	0.89%
采购总额		279,192.29	100.00%	275,151.87	100.00%	321,916.07	100.00%

报告期内，发行人主要原材料的采购总额存在一定变化，主要与各期的原材料市场价格变化及因为新装置投产、原有资产组剥离等因素导致的原材料需求及采购量变动有关。

其中，纯苯采购总额逐年减少，主要因为 2020 年 11 月 35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目投产，纯苯采购量在 2020 年有一定上升，但报告期内纯苯的市场价格大幅下降；丙烯采购总额先减少后增多，主要原因是 2018–2019 年丙烯采购数量相对稳定，但价格明显下跌，2019–2020 年市场价格继续小幅下跌，但因为 35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目投产导致采购量有所上升；碳酸二甲酯采购总额逐年增多，主要原因是聚碳酸酯装置 2018 年 6 月投产，2018 年碳酸二甲酯采购数量相对较少，而 2020 年碳酸二甲酯市场价格有明显上涨；化工煤及甲醇 2019 年采购总额明显减少，主要系发行人 2019 年 8 月剥离煤制氢和乙二醇资产，相关装置未完整运行整个年度，化工煤及甲醇采购总额较少。

2018 和 2020 年发行人蒸汽采购金额较高，其中，2018 年发行人 480 吨 / 小时锅炉于个别月份进行停产检修，检修时需外部采购少量蒸汽补充生产需要，从利津炼化临时采购蒸汽供生产经营使用，因此 2018 年蒸汽采购量高于 2019 年。2020 年，发行人蒸汽采购量较大，主要因公司热力装置定期停产检修，检修期间对外采购蒸汽以满足各装置生产需求。

采购总额的其他类别主要为同关联方采购的冷凝水、氢气等辅助性工业生产材料以及工业用水，报告期内呈逐年上升趋势，主要因发行人煤制氢、乙二醇资产组于 2019 年 8 月剥离导致 2019–2020 年度冷凝水等工业辅材的关联采购增加影响。

（六）发行人的市场份额及变化情况

1、苯酚产品

报告期内，发行人苯酚年产量一直保持在 20 万吨以上，产能利用率较高。随着本次发行募集资金计划投资建设的 35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目建设投产，发行人成为国内最大的苯酚生产企业。

发行人苯酚在全国市场份额变化情况

单位：万吨

品种	2020年			2019年			2018年		
	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率
苯酚	29.40	237.00	12.41%	26.01	260.00	10.00%	25.05	203.00	12.34%

数据来源：卓创资讯

2、丙酮产品

2017 年以来，发行人丙酮在全国市场份额均超过 10%，是华东地区重要的丙酮供应商。随着本次发行募集资金计划投资建设的 35 万吨 / 年苯酚、丙酮、异丙醇联合项目建设投产，发行人成为国内最大的丙酮生产企业。

发行人丙酮在全国市场份额变化情况

单位：万吨

品种	2020年			2019年			2018年		
	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率
丙酮	17.87	136.00	13.14%	15.52	149.00	10.42%	14.95	125.00	11.96%

数据来源：卓创资讯

3、双酚 A 产品

2018–2020 年，发行人在全国双酚 A 市场占有率分别为 10.37%、11.32% 和 15.94%。随着聚碳酸酯装置的投产，发行人对双酚 A 的内部需求逐渐增加，外售比例下降。

发行人双酚 A 在全国市场份额变化情况

单位：万吨

品种	2020年			2019年			2018年		
	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率
双酚 A	24.55	154.00	15.94%	16.52	146.00	11.32%	12.03	116.00	10.37%

数据来源：卓创资讯

4、聚碳酸酯产品

公司的聚碳酸酯产品于 2018 年 6 月正式投产。2018 年公司聚碳酸酯产品占全国的市场份额为 7.97%。随着公司投产装置产能的释放，2019 年公司聚碳酸酯产品占全国的市场份额进一步上升。

发行人聚碳酸酯在全国市场份额变化情况

单位：万吨

品种	2020年			2019年			2018年		
	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率	发行人产量	国内产量	市场占有率
聚碳酸酯	13.96	110.00	12.69%	13.35	96.00	13.91%	5.82	73.00	7.97%

数据来源：卓创资讯

（七）主要竞争对手简要情况

1、苯酚、丙酮

公司名称	公司简介
中沙（天津）石化有限公司	中国石油化工股份有限公司和沙特 SABIC 的合资公司，主要业务为苯酚、丙酮及相关产品的生产，具有一体化竞争能力的苯酚 \ 丙酮联合装置，其中苯酚生产装置年产量为 22 万吨、丙酮装置年产量为 13 万吨。
实友化工（扬州）有限公司	金太投资有限公司、建滔石化有限公司、置年有限公司于 2006 年出资创立，主要业务为苯酚、丙酮及相关产品的生产，其中苯酚生产装置年产量为 22 万吨、丙酮装置年产量为 13 万吨。
上海中石化三井化工有限公司	中国石化上海高桥石油化工有限公司和日本三井化学株式会社设立的合资公司，主要业务为苯酚、丙酮、双酚 A 及相关产品的生产，其中苯酚产量为 25 万吨、丙酮装置年产量为 15 万吨。
西萨化工（上海）有限公司	西班牙石油集团公司（CEPSA）旗下西萨化工中国有限公司全资子公司，成立于 2011 年，主营业务为开发和生产异丙苯、苯酚和丙酮及相关产品，销售自产产品，目前拥有 25 万吨 / 年苯酚产能、15 万吨 / 年丙酮产能。
台化苯酚（宁波）有限公司	台化（香港）有限公司旗下独资公司，成立于 2003 年，主营业务为苯酚、丙酮的生产和销售。目前拥有 30 万吨 / 年苯酚产能、18 万吨 / 年丙酮产能。

2、双酚 A

公司名称	公司简介
长春化工（江苏）有限公司	由台湾长春石油化学股份有限公司和台湾长春人造树脂厂股份有限公司于 2002 年 7 月投资组建，主营业务为聚对苯二甲酸丁二醇酯、环氧树脂、电子专用材料、双酚 A、苯酚、丙酮、异丙苯等产品的生产，目前拥有 40.5 万吨 / 年双酚 A 生产装置。
南通星辰合成材料有限公司	中国蓝星（集团）股份有限公司旗下全资子公司，成立于 2000 年 8 月。主要从事高品质工程塑料、双酚 A、环氧树脂、彩色显影剂等化工产品的生产和销售。目前拥有 15 万吨 / 年双酚 A 生产装置。
中石化三菱化学聚碳酸酯（北京）有限公司	中国石油化工股份有限公司和日本聚碳酸酯树脂投资株式会社设立的合资公司，主营业务为聚碳酸酯及双酚 A 的生产、销售。公司目前拥有 18 万吨 / 年双酚 A 生产装置。
上海中石化三井化工有限公司	中国石化上海高桥石油化工有限公司和日本三井化学株式会社设立的合资公司，主营业务为苯酚、丙酮、双酚 A 及相关产品的生产和销售，其中双酚 A 生产装置年产量为 12 万吨 / 年。
南亚塑胶工业（宁波）有限公司	南亚塑胶工业（宁波）有限公司于 2011 年由南亚塑胶工业（香港）有限公司出资创立，公司经营范围包括合成材料的配套原料双酚 A、苯的衍生物增塑剂（不含危险化学品）研发及生产项目筹建等，目前拥有 15 万吨 / 年双酚 A 生产装置。

3、聚碳酸酯

公司名称	公司简介
聊城鲁西聚碳酸酯有限公司	鲁西化工（代码：000830）的全资子公司，主营业务为聚碳酸酯等产品的生产与销售。目前拥有 30 万吨 / 年光气法聚碳酸酯生产装置。
四川中蓝国塑新材料科技有限公司	由泸州市工业投资集团有限公司、四川泸天化股份有限公司股份有限公司、泸天化（集团）有限责任公司、四川天华股份有限公司、泸州蓝晨新材料有限公司共同出资成立，主营业务为聚碳酸酯生产及销售。目前拥有 10 万吨 / 年非光气法聚碳酸酯生产装置。
宁波浙铁大风化工有限公司	浙江交通科技股份有限公司（代码：002061）的全资子公司，主营业务为聚碳酸酯及塑料合金、塑料改性产品研发、生产和销售。公司目前拥有 10 万吨 / 年非光气法的聚碳酸酯生产装置。
万华化学集团股份有限公司（股票代码：600309）	万华化学是一家全球化运营的化工新材料公司，主营业务为化工和新材料产品的生产和销售。目前有 7 万吨 / 年光气法的聚碳酸酯生产装置。2020 年拟投产 14 万吨 / 年二期聚碳酸酯生产装置。
科思创聚合物（中国）有限公司	科思创德国股份有限公司（其前身为德国拜耳集团）在中国的独资子公司，主营业务为开发、生产聚碳酸酯、双酚 A、碳酸二苯酯及聚碳酸酯与其他聚合物的掺混料、工程塑料及塑料合金、塑料板材等。公司目前拥有 45 万吨 / 年聚碳酸酯生产装置。
中石化三菱化学聚碳酸酯（北京）有限公司	中国石油化工股份有限公司和日本聚碳酸酯树脂投资株式会社设立的合资公司，主营业务为聚碳酸酯及双酚 A 的生产、销售。公司目前拥有 6 万吨 / 年聚碳酸酯生产装置。

4、异丙醇

公司名称	公司简介
山东大地苏普化工有限公司	第一大股东为上海均竹化工有限公司，主要从事异丙醇等化工产品的生产和销售。公司一期 10 万吨 / 年异丙醇项目于 2013 年投产，目前二期异丙醇项目正在设计中
锦州石化股份有限公司	中国石油的控股子公司，主营业务为石油化工及焦炭产品、有机化学品及催化剂、粘合剂、高分子聚合物加工、制造、销售。公司目前有 10 万吨 / 年异丙醇装置
山东海科新源材料科技股份有限公司	山东海科控股有限公司的控股子公司，主要产品有新能源汽车行业电解液溶剂、异丙醇、二异丙醚等。公司目前有 8 万吨 / 年异丙醇装置
埃克森美孚公司	埃克森美孚是世界最大的非政府石油天然气生产商，是美国领先的异丙醇生产商，其位于路易斯安那州巴吞鲁日的工厂拥有异丙醇产能 38 万吨 / 年
英力士集团	英力士是一家全球领先的石油化工公司，其位于德国两家工厂拥有异丙醇产能 24 万吨 / 年

（八）公司的竞争优势与劣势

1、竞争优势

（1）产业链优势

公司采购大宗化工原料纯苯和丙烯，生产苯酚、丙酮、双酚 A、聚碳酸酯，形成了以聚碳酸酯产品为主导的一体化生产体系，是目前国内唯一具备完整聚碳酸酯产业链的公司，与单一生产聚碳酸酯系列产品生产企业相比，实现了主导产品生产过程的优化产业链配置。完整的产业链使发行人得以根据市场需求结构的变化灵活组织生产和销售活动，适时调整不同产品的外售比例，提高了发行人整体的风险抵抗能力。

公司完整的产业链竞争优势，保障了生产各环节原材料供给的稳定性，减少了对外部供应原材料的依赖，降低了外购的物流成本，以及降低了外部原材料价格波动对生产经营造成的不利影响；同时，生产过程中各中间产品被充分利用和转化，提高了资源综合利用效率，增强了公司综合竞争实力。

（2）业务布局合理优势

公司位于国内化工大省山东，区域内化工企业众多，上下游配套便利，物流便捷，发行人生产所需原材料通过短途公路运输即可直接到达公司厂区，有利于最大限度地降低原材料运输成本；同时，便于发行人及时获取市场需求信息、生产适销对路的产品，合理安排库存，降低生产和物流成本，提高资金的使用效率。公司所处的利津经济开发区是山东省政府批准设立的省级开发区，地处黄河三角洲的中心城市——东营市，化工产业基础好，水、电、交通等配套设施完善，在化工技术、人才、产业政策和环境容量等方面拥有较好的条件。

公司业务的地理位置发挥了很好的辐射作用，使公司更贴近客户和市场，从而提高了公司拓展客户和服务客户的能力。

（3）成本优势

规划建设阶段，公司将全产业链项目规划在一个厂区内，各装置布局紧凑，公辅设施公用。从园区规划设计、工艺设备选型、项目建设管理等方面精打细算、严格管控，大幅减少了项目建设投资，降低了产品固定成本、交易成本、物流成本、人工成本和管理费用。

生产运营过程中，始终坚持以效益为中心，突出业绩导向，全面推行内部市场化运作模式，不断健全完善全面预算管理体系及考评机制，把全面预算管理贯穿于生产经营活动的各个环节。通过强化预算执行过程管控和绩效考核，对生产经营过程实施全方位精细化管理，有效控制了产品生产成本；着力推进生产控制自动化与经营管理信息化的深度融合，提高了生产和管理效率，优化了员工配置，降低了人力资源成本；坚持问题导向，不断优化工艺技术指标，强化技术攻关，积极推广应用新技术、新工艺、新材料、新装备，原料转化率稳步提高，降低了原料成本及能源消耗，产品成本优势明显。

（4）工艺优势

发行人率先引进国际领先的日本旭化成非光气法聚碳酸酯生产工艺技术，以自产的双酚 A 和碳酸二苯酯为原料，在碱性催化剂的作用下发生酯交换和缩聚反应生产聚碳酸酯。通过自主创新，克服了熔融态双酚 A 温度高、易于分解等困难，实现双酚 A 液体管道输送。双酚 A 无需通过造粒、固体输送、再熔融工序，节约了大量的能源消耗，增强了企业核心竞争力。

（5）内部管理优势

公司自成立以来，一直重视从内部挖掘发展潜力，不断提高内部管理效率。公司一方面通过提高设备自动化水平来提升生产效率，另一方面也通过提升人员素质、优化内部管理体制来提高员工工作效率，因此，公司的人员利用效率在同行业中处于较高水平。

（6）环保优势

发行人采用非光气法工艺生产聚碳酸酯，较光气法工艺具有环保优势。发行人率先引进国际领先的日本旭化成非光气法聚碳酸酯生产工艺技术，与光气法聚碳酸酯生产工艺相比，不使用剧毒的光气和有毒易挥发的有机溶剂二氯甲烷，避免了大量含盐废水的产生，降低了后续处理工序的难度。随着各国对光气使用的限制和环保要求的日益严格，绿色环保的非光气法聚碳酸酯生产工艺技术将成为今后发展的方向。

发行人在三废治理中投入较大，自 2018 年至今未受到环保处罚。

2、竞争劣势

（1）资金实力不足

有机化学新材料行业是重资产行业，资金保障能力将直接影响项目建设、生产运营、技术研发、环境保护等。公司主要融资渠道为银行借款，筹资渠道相对单一，面临一定的资金流动性压力。近年来，随着业务的迅猛发展，资金不足已成为公司快速成长的重要制约因素。为把握机遇，加快发展，需要通过股权融资提升资本实力及财务风险抵御能力，为公司长期稳定发展提供资金保障。

（2）高端人才不足

目前公司正处于快速发展阶段，高端技术和设计人才的储备对公司可持续发展和竞争力提升至关重要。随着业务的拓展和市场竞争的加剧，公司将需要大量专业技术人才充实到建设、生产、研发、销售、管理等环节中。作为山东省东营市利津县的民营企业，公司在人才引进等方面缺乏竞争力，将面临高端人才不足甚至流失的困境。本次发行上市，有利于公司