

证券代码：300072

证券简称：海新能科

公告编号：2023-034

北京海新能源科技股份有限公司 2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

利安达会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：无。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 2,349,720,302 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	海新能科	股票代码	300072
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张蕊	张冠卿	
办公地址	北京市海淀区人大北路 33 号 1 号楼大行基业大厦 12 层	北京市海淀区人大北路 33 号 1 号楼大行基业大厦 12 层	
传真	010-82684108	010-82684108	
电话	010-82685562	010-82685562	
电子信箱	investor@sanju.cn	investor@sanju.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司秉承“尽善万物价值”的理念，响应国家优化能源结构、改善生态环境、发展循环经济的产业思路，依托自主研发的核心技术和产品，不断激发人才队伍积极性和创造性，推动生物柴油业务快速发展，保持能源催化净化、新型煤化工、特色化工等业务稳步发展。公司通过优化整合低效资产，聚焦生物柴油战略方向，逐步建立具有较高技术壁垒及资源优势的核心运营资产。

（一）公司从事的主要业务

1、生物柴油的生产和销售

该业务是公司产业发展的主要方向，涵盖公司生物能源产业的技术开发、生物原料采购及销售体系、生物能源项目及对外委托加工生产体系。公司采用自主研发的悬浮床工艺和改进的固定床工艺，以地沟油、棕榈酸化油、酸败油等废弃油脂为原料生产高品质烃基生物柴油（HVO）。通过对油脂或动物脂肪（包括地沟油等各种废弃油脂）加氢脱氧，生产几乎不含氧的烃基生物柴油（HVO），其主要成分为烷烃，化学成分、分子结构、热值等接近石化柴油组分，可在不更换或改动发动机的情况下与化石基柴油大比例调和甚至完全替代。生物柴油品质优异（硫含量小于 1ppm、多环芳烃含量小于 1%、十六烷值大于 80），与化石基柴油相比，可减少 80%的二氧化碳净排放，具有低碳、清洁、环境友好的优势。

2、环保材料的生产和销售

该业务为催化剂、净化剂等功能化学品的生产和销售，包括脱硫净化剂、脱硫催化剂、其他净化剂（脱氯剂、脱硝剂）、特种催化剂材料及催化剂等四大系列百余个品种，主要应用于煤化工、石油化工、天然气化工等能源化工行业的产品生产过程或产品的清洁化。全资子公司三聚凯特负责上述能源净化产品的研发、生产和销售，并为能源化工企业提供成套净化工艺、装备及成套服务，提供产业转型、原料改造、尾气综合利用、环保治理等整体技术方案的设计、实施及综合运营等服务。全资子公司三聚美国主要从事美国油气田市场干法、湿法脱硫技术服务及脱硫设备租赁、脱硫剂销售。

公司与石科院等国内知名院所及赢创等国外优秀净化技术企业建立了紧密的合作关系，脱硫剂、加氢催化剂等主打产品在行业内具有较高知名度和市场占有率，是中石油能源一号网、物资装备网成员，是中石化“三剂”协作网成员单位，是中石油和中石化一级生产供应商。

3、新型煤化工产品的生产和销售

该业务主要产品为焦炭、焦炉煤气。控股子公司美方焦化为煤焦化企业，生产焦炭、焦粒、焦粉、焦油、硫磺、粗苯、硫酸铵、焦炉煤气等。美方焦化作为公司推动焦炭、化产、焦炉气回收利用甲烷化制 LNG、富氢联产合成氨的核心企业，实现公司业务在乌海—阿拉善及周边地区的区域规模效应及协同效应。

4、特色化工产品的生产和销售

该业务主要产品为苯乙烯、新戊二醇、LNG、液氨等，由控股子公司大庆三聚及全资子公司三聚家景负责生产和销售。苯乙烯是苯最大用量的衍生物，主要用于生产聚苯乙烯树脂、丙烯腈-丁二烯-苯乙烯三元共聚物、苯乙烯-丙烯腈共聚物树脂、离子交换树脂、不饱和聚酯及苯乙烯系热塑性弹性体等。此外，还可用于制药、燃料、农药及选矿等行业。新戊二醇广泛应用于汽车、纺织、医药、涂料、农药、塑料和石油等领域，其衍生物可作香料、药物、阻燃剂、航空润滑剂、增塑剂、油墨和绝缘材料等，目前主要用于制造无油醇酸树脂，特别是不饱和聚酯粉末涂料。全资子公司三聚家景主营业务为综合利用美方焦化副产焦炉煤气生产 LNG 和液氨，同时根据美方焦化需求生产部分氨水。

（二）主要经营模式

公司在生物柴油、新型煤化工、能源净化、特色化工产品各个业务领域均建立了较为完善的采购、生产、销售等经营体系。

1、生物柴油业务

公司成立生物能源事业部，全面统筹管理二代生物柴油业务采购、生产、销售业务。

（1）采购模式

公司二代生物柴油（HVO）的主要原材料是地沟油、棕榈酸化油（POME）、酸败油等废弃油脂。生物能源事业部原料采购部与三聚香港、海新国际合署办公，负责生物能源原料采购。公司采购计划以市场为导向、各类计划管理为指引，按照充分调研、招标比选、物美价廉的原则，以集中采购为主，以零购为辅，不断加强供应商管理、库存物流管理、质量管理、认证管理和资金管理，增强供货稳定性和价格优势，降低采购成本和风险。

（2）生产模式

公司采取以产定销为主，结合市场需求和销售计划，发挥自有产能和委托加工合作企业特点，合理生产调节高凝、低凝产品结构。

对于自建产能，山东三聚保持连续生产，在保证正常生产和合理库存的同时，持续推进组织管理、设备管理、生产管理、技术管理和现场管理，加强人员健康和安全生产管理，引入外部专家指导改进，内部开展评选推优、岗位责任制大检查等，以对标的方式持续开展提质、降本、增效工作。

对于委托加工企业，通常由公司提供原料，双方约定收率、加工费、交货期和质量等要求，由委托加工企业自行组织生产，按期保质保量交货。公司建立了完整的供应商筛选和评价体系，对其职业健康、安全生产环保、质量控制等进行监督，在生产过程中密切跟踪生产制造和物料消耗，保障订单执行。

（3）销售模式

二代生物柴油目前的主要消费区域为欧美等发达国家，国内市场尚在培育阶段。公司以三聚香港、海新国际为平台，通过互联网、电话及实地拜访等方式开展产品的国际贸易销售，产品全部出口。

公司采用直销方式，生物能源事业部或山东三聚与客户根据具体业务的合作形式签订买卖或委托加工合同。公司主要客户为国际大型能源供应商和大宗产品贸易商，产品按照一般贸易和来料加工等方式全部出口至欧盟。为了拓展国际市场，正在进一步加强业务销售团队，发展授权当地代理商，增加直接面向终端客户比例，提升品牌影响力。

公司以市场需求为依据，参考原油和柴油价格走势，以及二代生物柴油欧洲同期现货和远期交割价格，在原料和生产成本基础上，增加适当利润作为销售基准价格，根据客户的具体要求进行商务谈判后，最终确定成交价格。价格主要影响因素为原材料、欧洲市场碳排放交易价格、地方政府补贴政策、产品碳减排值（GHG 值）、海运费波动、季节性调整等。在原材料价格显著变动或外部经济形势发生重大变化时，公司会对定价进行调整。

2、新型煤化工

公司控股子公司美方焦化为煤焦化企业，生产、销售焦炭、焦粒、焦粉、焦油、硫磺、粗苯、硫酸铵、焦炉煤气等。

（1）采购模式

美方焦化负责原材料的市场调研和采购，采购的原材料主要是煤炭。采购计划以市场为导向，基本为按需采购，根据产品生产计划制定原材料采购计划。采购方式包括招标采购、竞价直采、询价采购及长协采购等。美方焦化建立了较为严格的供应商评价体系，多部门参与供应商评审；同时制定了严格的采购控制程序规范采购行为，保证原料品质和供应及时性，降低采购成本和采购风险。

（2）生产模式

美方焦化以煤炭为原料，通过配煤、捣固、结焦、熄焦和各类分离净化回收工序，生产不同等级的焦炭、焦炉煤气和焦油、粗苯、硫酸铵等化工产品，根据市场煤炭和焦炭价格波动，合理安排生产负荷。

（3）销售模式

美方焦化的产品主要为冶金焦，主要市场为钢铁等金属冶炼、电石生产等领域，客户区域集中在河北、内蒙等地，主要为大型国有和民营钢铁企业；化产主要在周边进行销售。美方焦化经过多年发展，已经建立了较为完善的销售体系，根据客户采购需求安排销售，涵盖市场开发、客户维护、产品定价、订单和回款管理等，各类制度及流程运行高效。

焦炭及系列产品为大宗化工产品，主要以市场定价为主。焦化行业的特殊性决定了其在上下游中议价能力偏弱，主要以下游钢厂需求定价为主，化产销售则更加灵活，近年来需求旺盛，按照价高者得的原则，进行即期销售。

3、环保材料（催化净化新材料）

公司自成立以来，在催化净化材料技术上进行了超过 20 年的持续专注研究，重点业务领域包括铁基净化材料、钨基催化材料、炭基新型材料等，形成了材料研发、原材料采购、工业化大规模生产、产品销售、循环利用等完整的产业链；同时公司有成熟的脱硫服务业务。

（1）采购模式

催化剂净化剂业务产品原料种类较多，主要为各类贵金属、金属盐类、载体辅料等，个别产品如贵金属等价格波动较大。公司采购以市场为导向，常年跟踪重点原材料的价格走势，不断完善供应商入库和评选机制。采购部根据生产部门提出的产品需求制定采购计划，发出询价需求，在合格供应商报盘间进行比选后签订供应合同，保证产品供货与采购成本，部分原料储备一定安全库存。

脱硫服务业务在脱硫剂的基础上增加了设备采购和技术服务的内容，其中设备采购由公司根据设计文件进行比选招标，中标企业按照合同约定制造并供货。

（2）生产模式

催化剂净化剂业务主要采取“以销定产”的经营模式。下游客户需求具有多品种、定制化的特征，需要在不同生产工艺、不同原物料之间进行合理安排。产品销售部门签订的订单，经审核、统计后反馈至生产部；生产部根据客户需求、设备产能和物料组织情况来统筹安排生产计划，组织协调生产过程中各种具体活动和资源，完成生产计划。

脱硫服务业务涉及项目建设或设备租赁，以及剂种更换、运营维护、技术服务等内容，公司根据客户实际需求和设备运行状况组织相应资源适时开展。

（3）销售模式

催化剂净化剂业务以三聚凯特为核心，以直销为主，主要市场为石油化工和煤化工领域。公司建立了完整的销售运营体系，涵盖需求挖掘、订单谈判、交货组织、回款跟踪、售后服务、客户维护等，最大程度满足市场需求，持续为客户创造价值。公司在保障传统业务的同时，积极开发新建项目以及老装置改造升级需求，并持续推动新产品投放市场。

脱硫服务业务方面，公司在新疆、西南和美国建立专业团队或公司，已经形成了成熟的客户开发、项目建设、设备租赁、剂种更换和运营维护的模式。脱硫服务业务模式主要分为两类：一是以脱硫剂为主的脱硫服务收费，业务涵盖剂种生产、剂种运输、现场装卸剂、脱硫项目运行管理和废剂处理。二是脱硫设备租赁收费，业务涵盖脱硫设备的设计、

制造，设备的安全管理等。

催化剂净化剂业务和脱硫服务业务均按照与客户共赢发展的理念，突出市场导向作用，以成本为基础，结合符合当前市场条件且具有可行性的市场调研价格作为标准价格，具体成交价格按照“标准价格+溢价”的形式定价，溢价部分主要来自公司附加增值服务和客户特殊需求等。

4、特色化工及其他

该业务主要产品为苯乙烯、新戊二醇、LNG 及液氨等，由控股子公司大庆三聚、全资子公司三聚家景负责组织采购、生产和销售。

(1) 采购模式

大庆三聚苯乙烯的主要原料为粗裂解碳八碳九，新戊二醇的主要原料为异丁醛；三聚家景主要原料为焦化企业副产的焦炉煤气。生产企业按需就近采购，采购方式为询价采购、招标采购等，采购价格参照当地市场价格。

(2) 生产模式

大庆三聚采取“以销定产”的生产模式。根据客户销售订单情况、客户要求的特定指标，制定生产计划并组织生产。大庆三聚新戊二醇产品在行业内有一定的知名度，会根据上游原料供应情况储备一定的安全库存。

三聚家景是典型的焦炉尾气综合利用企业，通过对焦炉尾气进行净化、甲烷化生产 LNG，并以富氢联产合成氨，根据上游焦化企业焦炉尾气供应量动态调整生产负荷。

(3) 销售模式

①销售体系

大庆三聚新戊二醇下游客户遍布华东、华南地区，苯乙烯客户主要集中在山东等地，下游产业链比较成熟，需求较稳定。三聚家景 LNG 主要用于能源和燃料，液氨主要用于化工原材料，LNG 和液氨主要在周边区进行销售。上述企业已经建立了较为完善的销售体系，涵盖市场开发、客户维护、产品定价、订单和回款管理等，各类制度及流程运行高效。

②销售方式

大庆三聚为直销模式，企业与达成成交意向的客户签署买卖合同，交付货物回收货款。三聚家景下游客户主要为当地各大加气站，并拥有自建加气站开展零售业务。

③销售定价

苯乙烯为大宗化工产品，销售价格参考市场价格。新戊二醇参考山东、华东地区市场价格定价。部分长期客户给予一定价格优惠。LNG 和液氨在周边市场竞争较为有序，基本参照产品不同质量进行定价。

(三) 主要的业绩驱动因素

碳减排、生物柴油及航煤添加政策是生物柴油行业发展的主要驱动因素，从行业特征来看，原料采购、生产能力、销售渠道是二代生物柴油企业的核心竞争要素。公司成立了生物能源事业部，统筹生物柴油的采供销体系，提升协同效应。报告期内，山东三聚完成了系列技术改造升级，蒸汽等配套公用工程依次建成投产，实现了稳定、长周期运行，显著提高了装置加工能力。

成本控制、配煤管理、价格趋势是焦化行业业绩核心驱动因素。报告期内，美方焦化按计划完成生产和销售指标，但原料和产品整体处于高位震荡，净利润有较大亏损。宏观经济环境及环保政策对焦炭行情扰动较大，下游炼钢行业需求疲软，上游煤矿受环保和产能整合等因素影响供应不足，导致“焦弱煤强”的市场格局出现，处于钢厂和煤矿之间的焦企议价能力有限，利润空间被挤压。焦化下游产品 LNG 价格报告期内整体高于去年平均水平并维持相对高位，三聚家景业绩较好。针对企业出现的问题，公司加强了技术、采购、营销等方面的管理，控制成本，拓展煤源和新客户，引入华为云配煤系统协助加强配煤管理，开发高灰一级焦等新产品等措施提升企业效益。

剂种开发、工业放大、市场开发能力是催化净化行业业绩核心驱动因素。报告期内，受宏观环境影响，国内下游客户推迟换剂、产品销售发货一度处于停滞状态，对生产及供货影响较大。三聚美国所涉油气市场快速恢复增长，脱硫需求提振，收入、净利润均有所增长。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

元

	2022 年末	2021 年末		本年末比上年 末增减	2020 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产	15,275,685,275.22	14,769,888,368.94	14,767,140,049.41	3.44%	18,889,296,831.40	18,889,296,831.40
归属于上市公司股东的净资产	7,027,242,981.16	8,148,725,909.65	8,147,214,333.91	-13.75%	8,125,679,361.75	8,125,679,361.75
	2022 年	2021 年		本年比上年增 减	2020 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	8,648,353,147.31	5,750,649,462.56	5,754,901,863.00	50.28%	7,133,442,298.65	7,133,442,298.65
归属于上市公司股东的净利润	804,432,945.23	82,911,732.28	81,400,156.54	-1,088.24%	1,380,160,472.90	1,380,160,472.90
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	840,565,162.10	5,724,062.69	4,212,486.95	-20,054.13%	1,402,308,562.04	1,402,308,562.04
经营活动产生的现金流量净额	510,590,483.17	1,024,302,950.14	1,024,302,950.14	-149.85%	926,110,670.91	926,110,670.91
基本每股收益 (元/股)	-0.3424	0.0353	0.0346	-1,089.60%	-0.5874	-0.5874
稀释每股收益 (元/股)	-0.3424	0.0353	0.0346	-1,089.60%	-0.5874	-0.5874
加权平均净资产收益率	-10.66%	1.02%	1.00%	-11.66%	-15.53%	-15.53%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

公司执行《关于印发〈企业会计准则解释第 15 号〉的通知》（财会〔2021〕35 号）对 2021 年年度财务报告相关数据进行调整并同步调整对应主要会计数据和财务指标。具体影响合并财务报表和合并利润表数据详见第十节五、44、重要会计政策和会计估计变更。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,975,535,505.72	2,830,184,999.40	1,823,484,880.69	2,019,147,761.50
归属于上市公司股东的净利润	-176,353,637.73	28,191,901.30	-123,834,553.47	-532,436,655.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-193,307,227.36	24,889,615.71	-130,757,899.05	-541,389,651.40
经营活动产生的现金流量净额	-109,513,635.69	-193,047,557.81	-341,505,849.27	133,476,559.60

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

 是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	45,841	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	45,272	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
北京海新致低碳科技发展有限公司	国有法人	29.48%	29.48	692,632,562.00	质押		224,960,000.00		
北京市海淀区国有资产投资经营有限公司	国有法人	5.74%	5.74	134,908,721.00					
北京中恒天达科技发展有限公司	境内非国有法人	4.53%	4.53	106,485,951.00	质押		34,098,458.00		
张雪凌	境内自然人	1.50%	1.50	35,339,874.00	质押		32,456,990.00		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.14%	1.14	26,717,023.00					
刘雷	境内自然人	1.04%	1.04	24,325,991.00	质押		24,325,991.00		
上海银叶投资有限公司—银叶弘玉3号私募证券投资基金	其他	0.95%	0.95	22,396,056.00					
林科	境内自然人	0.68%	0.68	15,870,902.00	质押		15,870,902.00		
北京人众科	境内非国有法人	0.66%	0.66	15,544,527.00					

科贸有 限公司	人				
刘晓	境内自 然人	0.63%	0.63	14,886,186.00	
上述股东关联关系 或一致行动的说明		1、北京海新致低碳科技发展有限公司与北京市海淀区国有资产投资经营有限公司是一致行动人； 2、林科与张雪凌是配偶关系；3、其余股东之间，未知是否存在关联关系或属于《上市公司股东 持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。			

公司是否具有表决权差异安排

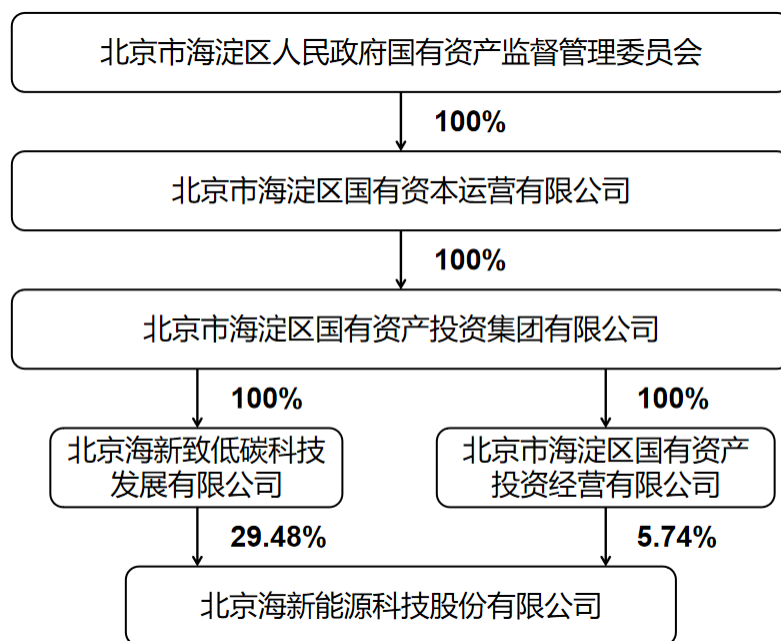
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

报告期内，全球经济在加息周期及复杂的地缘政治环境中振荡上行，大宗商品价格上半年大幅上涨，年中大幅回落持续下行，价格异常波动给公司生产经营造成了较大的扰动。

报告期内，公司生物能源板块生产持续向好，山东三聚实现了长周期稳定运行，单体产量提升至 10.3 万吨，销售收入同比大幅增长；随着原料预处理装置投用，2023 年产能将进一步提升。报告期内，公司投资新设全资子公司海新新加坡公司，完善生物柴油海外营销体系，充分发挥新加坡公司区位优势，开发欧盟外市场，推动客户结构和交易模式的优化，沿着产业链上下游拓展客户，深入终端用户。公司及控股子公司山东三聚参与起草的《烃基生物柴油》（NB/T 10897—2021）行业标准于 2022 年 6 月开始实施，这标志着我国烃基生物柴油产品质量迈入标准化管理时代。

报告期内，焦炭价格冲高回落，焦化成本严重倒挂，公司子公司美方焦化主动降负荷运行，净利润出现较大亏损。报告期内，美方焦化捣固焦项目被内蒙古乌海市乌达区列入焦化关停淘汰退出名单，公司自收到乌达区政府函件以来，持续与属地政府沟通协商。2023 年 03 月 14 日，美方焦化收到乌达区《关于加快推进焦化企业淘汰关停的提醒函》，要求制定并上报具体关停退出方案，但截至本报告公告日，子公司美方焦化捣固焦项目是否适用于“100 万吨/年以下焦化项目”关停淘汰退出条件、相关政策、产能置换、补偿安排等配套措施仍未明确。同时，公司已提请原股东关注政府对美方焦化项目的处理进展情况，并做好按照股权转让协议履行回购承诺的准备。

报告期内，催化剂板块业务受到复杂的经济环境及能源行业走势等环境影响，国内客户推迟换剂，业务开拓难度较大，指标完成情况不理想；三聚美国催化净化业务开拓情况较好，保持盈利；催化净化板块整体基本实现盈亏平衡。