



看这家“小巨人”如何点亮新材料“魔杖”

向绿色循环聚力，金融助企为聚石化学再聚飞跃新能量



聚石化学股份有限公司是广东清远首家科创板上市企业

危中有机 与资金对接是一场“双向选择”

今年上半年，聚石的营业总收入同比增长了73.02%，业务体量快速增长的另一面，对于资金需求也在不断增长，自然离不开金融机构的支持。

记者获悉，2021年，聚石科创板上市后，建行清远市分行给予聚石集团10亿元授信额度，为其制定一篮子金融服务方案，涉及产品包括：并购贷款、固定资产贷款、流动资金贷款、供应链融资、进出口贸易融资及银行承兑汇票。

10亿元授信额度的背后，基于金融机构对企业的常年“考察”与深入沟通。实际上，聚石与建行结缘，最早始于2015年，当年7月，建行广东省分行与省科技厅联合主办“Fit粤”科技金融推广大会，并成立“Fit粤”科技金融联盟，省建行针对省内高科技企业将在3年内提供超过1000亿元的综合金融服务。聚石恰好是“Fit粤”名单内高新技术企业，清远建行通过走访得知聚石当时流动资金较为紧张，为其提供了2000万元的科技信用贷款。这也是当时清远首笔针对高新企业的信用贷。

“银行发放这笔贷款，很需要胆识与魄力。”谈起首笔科技信用贷，杨正高很是感慨，他告诉记者，一路走来，银行对企业的支持很大，双方的合作和互动秉持着“坦诚”与“透明”的原则，银行在充分了解了企业愿景与理念之后，提供了非常细致的金融服务。

“打铁还要自身硬，企业自己要有明确的产业发展方向和清晰的战略规划，这样才能与资金方建立信任感，理念要契合，就像是谈恋爱，是一次双向选择的过程。”杨正高表示。

随着聚石上市，企业的发展也迈入了新阶段。随之而来的挑战也在增多。

2022年上半年，受地缘政治紧张和疫情反复的影响，全球经济下滑趋势明显，原油价格暴涨导致通胀进一步加剧，疫情导致消费力减退、下游需求端萎缩。

根据周侃介绍，在此背景下，公司一方面要向上开拓展化工类业务，以抵消原材料波动带来的利润不稳定风险，另一方面，积极开拓新业务、投资高科技新材料产业，以保持公司持续增长活力，外延式及内生式发展并重，实现高质量规模化成长、营业收入跨越式增长。

“随着新业务和新项目的规划，企业对于资金配套需求相对会更大一点。”周侃指出，目前，聚石正在加快推进在湖北江陵的新材料循环产业园项目建设和在安徽安庆的20万吨聚苯乙烯项目建设，以期进一步拓展改性塑料的下游以及增强对提高供应链的掌控能力。新材料循环产业园项目首期投资额将达到3亿元人民币，聚苯乙烯项目投资额为1.74亿元，在这个过程中，建设银行的10亿元授信发挥了巨大的作用，支撑了企业向外布局的能力与决心。

“目前疫情环境下，对于企业来说，既是危机，也是转机。有些企业选择扩张，有些企业选择收缩，我们则是要抓住机会，跟银行和资本充分地对接，加快发展步伐。”杨正高强调，快速发展不等于“乱发展”，而是遵照自己熟悉的产业和战略布局方向有序往前走，而有了金融力量的加持，企业向前的步伐也将更加稳健有力。

刚过去不久的中秋假期，广东聚石化学股份有限公司（以下简称聚石）董事、副总经理杨正高忙着接待了一拨又一拨前来洽谈合作的客户。作为广东清远首家科创板上市企业，主营业务是磷化工、改性塑料粒子、改性塑料制品三大板块的聚石今年不但成为第四批国家专精特新“小巨人”企业，在今年上半年业绩表现也尤为亮眼，其中营业总收入同比增长了73.02%。

杨正高充满信心地告诉记者：“国家的‘双碳’行动，还有制造业高质量发展的大势所趋，令聚石投身的产业进入高速发展期。除了公司自身在苦练内功，外部的金融机构如建设银行广东省分行也给予了大力支持，助力企业向绿色循环产业加速腾飞。”

艰苦创业 国产取代进口开启新赛道

当前，聚石已经进入一个快速增长轨道，但谈起创业初期，杨正高认为还是曲折的。

时间回到上世纪90年代，公司创始人陈钢毕业后，一直从事阻燃剂的销售工作。他当时主要销售的是进口阻燃剂。那个年代国内相关技术尚不发达，业内人士一直崇尚进口，认为进口的就是比国产的好，他一直在思考两个问题：为什么国产的不能取代进

口的？又该如何取代进口的？1999年，陈钢同几个伙伴在广州成立了广州市石磐石阻燃材料有限公司——聚石前身，开启了阻燃材料创业之路。

“既然国产阻燃剂无法取代进口阻燃剂，那么往下游走一步，可否直接做成阻燃塑料呢？”根据这个思路，陈钢带领团队为了将国内阻燃塑料达到国外阻燃塑料的效果，经过上百次的试验，面对一次又一次的失

败，依然没有放弃。功夫不负有心人，在2002年，他们的实验终于获得了成功，公司的阻燃聚丙烯产品率先获得了美国UL公司产品认证，一举打破了美国圣诞行业阻燃聚丙烯材料被国际巨头供应垄断的局面，同时填补了国产阻燃塑料的空白。

杨正高告诉记者：“通过这样的磨砺，企业更坚定了新材料这个发展方向，从来没有动摇过。”

扎根清远 股权激励留人 迎发展新阶段

取得这个成绩，研发团队的建设功不可没。这个过程中，企业是如何留住人才的？

周侃透露：“公司成立的时候，研发团队力量肯定很薄弱，我是2006年从华南理工大学材料学院硕士毕业加入公司的，是当时进入公司的第二个硕士。2007年，公司迁入清远，要留住人才，进行了股权激励等一系列措施，逐步建立起更加强大的研发团队。”

记者注意到，聚石最近推出了实施限制性股票激励计划，绑定公司核心成员利益。8月16日，聚石发布2022年限制性股票激励计划（草案）。公司向29名激励对象授予不超过205万股限制性股票，其中首次授予164万股，授予价格为14元/股。29名激励对象包括

巨头入局竞争加剧

研究报告》显示，去年，在国内的跨境电商平台中，市场份额占据前5位的分别为天猫国际、考拉海购、京东国际、苏宁电器和唯品会国际，洋码头位列第六，市场份额仅为5.5%。

天猫国际今年初发布的数据显示，“00后”海淘人群过去一年在天猫国际同比增长近70%，“90后”和“95后”年轻消费者占比约50%。“95后”在天猫国际买奢侈品联名款、限量款的金额也在持续增长。可以说，跨境电商，越来越受到消费者的青睐。

转型直播待观后效

自己的App，在2021年3月开通了抖音账号。

全面向抖音靠近，洋码头逐渐从跨境电商变成一个直播供应链。过去两年，洋码头已将对跨境电商的供应链能力，提供给抖音等头部直播平台的直播，为直播机构或达人提供选品等服务。

例如洋码头曾和罗永浩直播试水，创造了单场直播4458万元的销售额，多数抖音头部主播也都曾与洋码头有过合作。2021年，洋码头在抖音平台开设的跨境电商旗舰店的销售额大约在2

近

日，跨境电商平台洋码头被曝出陷入资金危机。据此前公开报道，洋码头平台上不少商家求助称自己的货款遭到平台长期拖欠支付。更有相关报道称，原洋码头总部大楼已经大门紧闭，内部无一办公人员。对此，洋码头曾回应称，当下采取员工居家办公模式降低成本，并非所谓的“人去楼空”。但是，跨境贸易行业今年的日子并不好过，跨境电商该如何穿越这道坎？

洋码头转型直播能否回血

羊城晚报记者 沈钊

A “海淘元老”曾屡获资本青睐

诞生于2011年的洋码头，是不折不扣的“海淘元老”，曾经屡获资本青睐。天眼查显示，自成立以来，洋码头一共获得过7轮融资。其中最后一次融资，是2021年3月9日完成的D+轮融资，融资金额达数亿元人民币。

作为国内最早的海淘平台，洋码头何以需要全体居家办公降低成本？羊城晚报记者梳理发现，早在今年“315”期间，就有部分商家曝光，洋码头自2021年底的货款提现仍未到账的问题。而连续半年多来，其陆续被曝出存在退货保证金难、商品过差、指用户收货难、售假不退款等问题。

在9月14日，洋码头发布公

B 成也买手败也买手

验不可控。C2C模式，成也买手，败也买手。在洋码头平台上，成为买手的门槛极低，仅需提供境外居住证明，并且账号信用良好就可以开店。大量毫无电商经验的留学生和海外务工人员，只需要在国外商场拍拍照片，就能做起海淘代购生意。

因此，早在2017年，洋码头就被媒体报道称，所谓的“海淘”“中古”奢侈品箱包，大部分来自广州白云皮具城。洋码头所设立的监管程序如同虚设，丝毫没有任何鉴定。在2018-2021年，洋码头多次遭到上海市静安区市场监督管理局的处罚，合计罚款4万元。被处罚的原因均涉及虚假宣传等，主要与买手存在违法行为有关。可以说，长期以来对买手的低掌控力，已经让洋码头失去了消费者的信任。

C 巨头入局竞争加剧

而洋码头面临的另一个问题，则是各路巨头的碾压。曾经一家独大的洋码头在巨头疯狂入局局面下，显得左支右拙。天猫、京东等巨头在国内格局初定后，将枪口调向海外，其资本、流量、供应链、物流等优势，很快对中小海淘平台形成了碾压。早在2016年，洋码头的C轮融资一度被搁置。个中缘由，正是市场竞争的加剧。

艾媒咨询《2021全球及中国跨境电商运营数据及典型企业分析

D 转型直播待观后效

而2020年以后，直播电商对洋码头造成了冲击，越来越多用户开始在抖音、快手等平台直接下单。迫于无奈，洋码头开始转投自



“海淘元老”洋码头曾经屡获资本青睐 视觉中国供图

茂名市众扬资产管理有限公司与珠海逸发投资咨询管理有限公司 债权转让通知暨债务催收联合公告

根据茂名市众扬资产管理有限公司（下称“众扬资产”）与珠海逸发投资咨询管理有限公司于2022年9月5日签订的《债权转让协议》，众扬资产将其对下列各清单所列借款人及担保人、还款责任人享有的债权及担保合同、抵债协议、还款协议和其他相关协议项下的全部权利，依法转让给珠海逸发投资咨询管理有限公司。众扬资产特公告通知各借款人及担保人、还款责任人。

珠海逸发投资咨询管理有限公司作为下列债权的受让方，现公告清单所列借款人及其担保人、还款责任人（含相关担保主体、清算主体），从公告之日起即向珠海逸发投资咨询管理有限公司履行还本付息义务或相应的担保责任。若借款人、担保人、还款责任人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格的，请相关担保主体及/或主管部门代为履行义务或履行清算责任。

特此公告。

茂名市众扬资产管理有限公司
珠海逸发投资咨询管理有限公司
二〇二二年九月二十二日

注：1. 本公告清单仅列示截至2022年8月30日的贷款本金余额。借款人和担保人、还款责任人（含相关担保主体、清算主体）应支付给珠海逸发投资咨询管理有限公司的利息、罚息/复利等按借款合同、担保合同、抵债协议、还款协议和其他相关协议及中国人民银行的有关法律规定或法律文书确定的方法计算；已经进入诉讼程序的，并由众扬资产及/或其前手权利人垫付的应由借款人及/或担保人、还款责任人、担保主体承担的诉讼费、律师费等以有关法律文书确定的金额为准。
2. 下列借款人、担保人、还款责任人如有疑问，请与珠海逸发投资咨询管理有限公司或众扬资产联系。

珠海逸发投资咨询管理有限公司联系方式：
地址：珠海市横琴新区宝华路6号105室
联系人：张生
众扬资产联系方式：
地址：茂名市福华路6号大院1、2、3号首层8号房
联系人：车生
电话：18028339528

序号	借款人名称	担保人名称	借款本金 (原币种, 基准日为 2022年8月30日)	法律文书案号
6	高州市石油化工有限公司	车秀娟	300,000.00	{1998} 惠法经初字第253号 {1998} 高法执字第244号
7	电白县海洋渔业开发有限公司 (朱永旺)	朱永旺、朱东博、朱东弟	230,000.00	{2004} 电民初字第1011号 {2020} 电法执字第503号 {2000} 粤0904执恢118号
8	广东省电白县伟发包装材料 有限公司	李月梅	50,000.00	{2002} 电法经初字第184号 {2003} 深中法执字第1079号
9	电白县新世纪房地产开发有限公司 (房欣)	房欣、电白县经济技术发展咨询公司	200,000.00	{2001} 电经初字第279号
10	广东省电白县兴华置业有限公司	广东省电白县兴华置业有限公司	250,000.00	{1996} 电经初字第734号 {1999} 电法执字第300号
11	茂名市南海石油化工有限公司	茂名市乡镇企业总公司	500,000.00	{2002} 茂南法民字第193号 {2003} 茂南法执字第1067号 {2002} 粤0902执恢54号
11	茂名市南海石油化工有限公司	茂名市乡镇企业总公司	130,000.00	930079
12	茂名市海东经济开发区汽车 机电贸易中心	电白县南海砂砖厂	740,000.00	{2003} 电民民初字第1111号 {2004} 电法执字第206-1号
13	高州新明云山砖厂	吴兆兴、高州新明 云山砖厂	400,000.00	{1998} 高法经初字第327号 {2004} 深中法执字第134号
14	化州市天壹药业有限公司	罗晋广、宁德铃、 魏亚康、曾海辉	4,980,000.00	{2022} 粤0982民初1870号
15	广东旺家农业有限公司	罗晋广、龙耀强、 陈美凤	20,000,000.00	{2018} 粤5381民初1079号 {2019} 粤5381执恢119号
16	深圳鼎苑工贸公司	深圳市莱英达集团 股份有限公司	783,607.39	{2000} 深福法经初字第1023号 {2001} 深福法执字第1989号
17	深圳石化纤维有限公司	深圳海王集团股份有限公司	2,666,605.19	{2002} 深中法经一初字第240号 {2004} 深中法执字第779号
18	深圳鹏泰实业有限公司	深圳市新华华投资有限公司	0	{1998} 深福法经初字第717号 {1998} 深福法经字第1380号
19	深圳市长隆投资管理有限公司 (原名为深圳市长隆 实业发展有限公司)	余永生	49,291.25	{1998} 深中法经初字第75号 {1998} 深中法执字第612号 {1998} 深中法经初字第82号 {1998} 深中法执字第613号
20	高州市万盛(集团)有限 公司	高州万盛(集团)有 限公司、深圳永 兴工贸公司	492,270.35	{1998} 深罗法经初字第844号
合计			33,446,774.18	