国内规模最大、产业链最完整的民营石化企业

——恒逸石化股份有限公司 2011 年度中期业绩网上交流会精彩回放

恒逸石化股份有限公司 董事长邱建林先生路演致辞

尊敬的各位投资者和网友：

欢迎大家参加恒逸石化股份有限公司 2011 年中期业绩说明会网上路演活动。在此，我谨代表恒逸石化管理团队及全体员工对各位股东、各位朋友的关心和支持，表示衷心的感谢！

纵观恒逸的发展史，从 1974 年成立的一家织袜厂——浙江省萧山县衙前针织厂，发展成为当今国内规模最大、产业链最完整、产品类别最完整的民营石化企业，拥有从精对苯二甲酸（PTA）、聚酯（PET）到长丝、短纤与瓶级切片的一体化产业链，成为国内产能最大的 PTA 制造商，恒逸一路走来都受到各界朋友的支持与帮助，一路在大家的注视下成长。

三十多年来，我们恒逸始终坚持“产业链一体化、坚持创新第一位，坚持低成本”的战略，勇于创新进行价值创造，合作多赢开展价值经营，先舍后得促进价值实现，结出了一个又一个善果。

2011 年，恒逸石化又迈上了一个新的历史起点，成功走入中国 A 股市场，成为一家上市公司。这既是对恒逸人奋斗的肯定，也是对恒逸人提出了更高要求！我们将以此为动力，秉承“永不止步，缔造辉煌”的企业精神，以创新为动力，以低成本为优势，以树立中国民营企业的国际形象为己任，致力于把恒逸石化打造成为国际一流的石化产业集团、投资回报丰厚的上市公司。

今天，我们非常高兴地来到深圳证券信息公司，也非常真诚地希望借此机会能够与我们的投资者进行坦诚沟通。我们希望通过与广大流通股股东进行充分沟通，获得大家对公司的理解、认可与支持。同时，我们将充分听取各位朋友的建设性意见，以进一步推进公司的创新和发展。

我们坚信，有广大投资者的高度信任与大力支持，将是恒逸石化健康成长的重要保证。恒逸石化一定不负众望，创造更加优良的业绩，回报投资者，回报社会！

谢谢大家！

恒逸石化股份有限公司 总经理方贤水先生总结发言

尊敬的各位投资者、各位网友：

非常感谢大家的积极参与，你们的支持和关怀让我们受益匪浅。两个小时的网上交流和沟通，加深了我们与各界朋友的感情，进一步拓宽了与大家沟通的渠道，增进了相互的了解，也为我们后续建立长久的信任奠定了良好基础。

在本次交流中，我们向投资者介绍了恒逸石化今年上半年的经营情况，分析了公司目前面临的经营形势，也和各位投资者讨论了企业未来发展中的机遇与挑战，非常感谢各位投资者提出的中肯而有价值的意见和建议，我们也了解到了投资者对恒逸的希望与关注，我们会充分重视投资者的意见和建议，并进一步努力完善自己。

通过与大家的沟通，我们深深体会到作为一家公众公司的使命、责任和压力。同时，我们也真诚地希望大家在恒逸石化以后的发展道路上，始终关注我们，支持我们，我们愿意以各种方式保持与各位投资者持续顺畅的沟通。

我们相信，有投资者的鼎力支持和细心关注，有监管机构、新闻媒体等社会各界对公司的帮助和支持，恒逸将进一步提升公司管理水平、优化公司的产品结构，扩大公司的规模、品牌价值、生产能力；恒逸将尽最大可能回馈投资者，提高利润降低成本，实现公司的健康发展，不辜负股东和社会的信任与期待。

网上路演就要结束了，由于时间的关系，我们无法一一回答投资者提出的每一个问题，不过恒逸石化与广大的投资者交流的渠道永远是畅通的，希望大家给予恒逸石化长期的信任和支持！在此，我代表公司管理层和全体同仁再次对社会各界朋友们对恒逸石化的关心和支持表示衷心的感谢！我们还要感谢国信证券以及市值管理顾问-鹿苑天闻为恒逸做出的努力，感谢深圳证券信息公司为我们提供了这个互动平台！

最后，祝各位一切顺利！

中报分析

问题：2011 上半年公司业绩报告中显示，报告期内归属上市公司股东净利润总比增长 102.45%，请问利润增长点主要在哪些方面？将来如何能保持这一增长速度？

方贤水：由于石化化纤行业目前处在行业景气周期，加上公司 PTA-聚酯-化纤产业链一体化优势，以及公司较高的开工率和较低的生产成本，公司主营业务盈利能力增强，公司利润由此大幅提升。未来公司将进一步完善营销采购制度，在采购上，加强大宗商品采购的谈判能力，通过统一谈判，发挥规模优势降低成本；在销售上，加强与公司客户的联系，探索建立开发客户新需求的体系，有针对性和个性化的展开客户服务；加强公司工资总额管理，同时通过对优秀员工薪资的灵活调整，从而调动员工的积极性；完善公司对子公司的管理，健全内控体系，加强监督和检查。

问题：贵公司中报的 PTA 收入 302,903 万元，为什么远小于荣盛石化的 571,553 万元？从公布的数据看，贵公司的 PTA 的产能远大于荣盛石化，请解释？

楼翔：公司上半年 PTA 销量为 71.7 万吨，其中销售给合并范围内控股子公司的 PTA 为 37.4 万吨，中报当中的 PTA 销售收入系扣除内部使用量合并抵消后的金额。而荣盛石化 PTA 的内部采购量远小于我公司。

问题：中期利润 11.37 亿元/5.77 亿股=1.97 元，而公司说的每股 2.49 元是怎么算出来的？

邱建林：根据公司现有总股本直接计算的中期每股收益确实为每股 1.97 元，公司系依据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》，计算出报告期的普通股加权平均股数为456,868,813股，由此计算的每股收益为 2.49 元。

问题：公司管理层对于公司资产负债结构、偿债指标评价如何？

楼翔：虽然所处行业特点决定，公司负债水平较高，但是公司各年偿债能力指标逐年上升，并且公司的息税折旧摊销前利润、利息保障倍数较高；公司与多家银行建立了良好信用关系，融资渠道畅通。综上，公司资产负债结构、偿债指标符合化学纤维行业特点和公司业务情况，偿债风险低。

主营业务

问题：目前国内 PTA 行业的竞争情况如何？

邱建林：随着恒逸石化等民营化纤龙头企业的进入，我国 PTA 竞争格局逐步从国有与外资各占半壁江山，演变成国有、外资、民营三分天下，从寡头垄断演变成多元化竞争，不仅大大降低了 PTA 的投资和生产成本，而且大大减少了 PTA 的进口依存度，消除了国内聚酯工业发展的原料“瓶颈”，创造了我国 PTA 行业发展历史上的黄金时期。

问题：CPL 发展前景如何？

邱建林：己内酰胺是锦纶纺丝和工程塑料的重要原料，近年来我国己内酰胺的生产能力快速发展，但仍不能满足国民经济飞速发展的要求，而且远远落后于下游锦纶纺丝和工程塑料等加工行业的发展速度。正因为国内己内酰胺巨大市场需求和供应短缺，为己内酰胺的投资创造了宝贵的商业机会和发展机遇。

问题：公司 PTA 销售价格是否签订年度合同，今年合同价是多少，市场价格和期货价格的波动对利润影响有多大？

郭毅：公司 PTA 的销售是年初与客户签订全年供货计划协议，每月 25 日左右根据原料和市场情况进行报结价，即报当月的 PTA 结算价格和下个月的预报价格；根据今年 PTA 市场的供求量，现货市场价格的波动对公司的利润基本没有影响。

问题：近三年 PTA 销量情况？

郭丹：近三年 PTA 销量是 2008 年 60.07 万吨、2009 年 99.4 万吨、2010 年 124.77 万吨。

问题：公司新增 PTA 产能的市场在哪里？

郭毅：一、新增聚酯产能、替代进口及淘汰部分落后小规模 PTA 装置等，PTA 市场需求前景广阔。二、PTA 是聚酯主要原材料，“十二五”时期，我国国民经济仍将继续保持稳定和较快增长，城镇化和工业化步伐加快，居民收入稳定上升，居民服装和家用纺织品消费仍将持续增长，这将为聚酯纤维产业的进一步发展奠定基础。

问题：涤纶长丝行业与下游行业的关联性是怎样的？

方贤水：民用涤纶长丝产量占涤纶长丝总产量的 80%左右，其下游终端行业为服装和家纺行业。涤纶长丝在面料成本中占 80%~90%，下游服装和家纺行业对涤纶长丝的价格敏感度也相当高。近年来，服装和家纺行业产业结构的升级推动着涤纶长丝行业朝高新技术纤维及差别化纤维的技术效益型方向发展。

问题：本次募投项目投产后，产能将大幅增加，那请问扩建项目的产能能保证被市场消化吗？

方贤水：根据化纤工业“十二五”发展规划测算，2015 年化纤产量 3,700 万吨（其中涤纶 3,100 万吨）；聚酯有效产能 3,600 万吨，使用 PTA 生产聚酯产量约 3,400 万吨，所需 PTA 总量约 2,900 万吨，其中国产约 2,400 万吨，进口约 500 万吨，若国产 PTA 开工率按 88%计，则需 PTA 有效产能 2,720 万吨，和 2010 年 PTA 产能相比，尚有 1,090 万吨增长空间。

问题：CPL 是否涉及中国石化的技术垄断？其他企业也可以使用该技术吗？您对 DSM 等公司扩能 CPL 怎么看？

邱建林：恒逸 CPL 项目已获得中石化的专利技术许可，其他企业是否可以使用是需要中石化批准的，我没有 DSM 扩产的信息。

问题：公司PTA 销售价格是否签订年度合同，今年合同价是多少，市场价格和期货价格的波动对利润影响有多大？

郭毅：公司 PTA 的销售是年初与客户签订全年供货计划协议，每月 25 日左右根据原料和市场情况进行报结价，即报当月的 PTA 结算价格和下个月的预报价格；根据今年 PTA 市场的供求量，现货市场价格的波动对公司的利润基本没有影响。

问题：公司产品的主要消费群体？

郭毅：PTA 客户群体类型为下游聚酯生产企业；聚酯切片客户群体为生产 FDY 与 POY 的切片纺生产企业；POY 丝客户群体类型为加弹企业；FDY 丝客户群体类型为针织布、平织布、工业用布等织布的客户；DTY 丝客户群体类型为氨纶包覆和工业用布、箱包布、针织布等织布的客户；涤纶短纤客户群体类型为棉纺织、水刺、针刺等无纺非织造，家纺装饰；其他还有瓶片、工业丝、薄膜等。

经营管理

问题：恒逸石化在产品技术上面的优势是如何体现的？

郭毅：恒逸聚合物 2001 年投产的第一套聚酯装置，是国产化第一套大容量熔体直纺技术的应用，单套规模扩容到 15 万吨，单位投资成本下降近 2/3。同时恒逸石化现有聚酯生产装置经过不断改进，具有效率高、单位能耗低、运行稳定的优点，生产每吨聚酯切片产品所消耗的 PTA 和 MEG 约为 0.857 吨 PTA、0.333 吨 MEG，低于约 0.86 吨 PTA、0.34 吨 MEG 的行业平均水平。

问题：恒逸石化管理运营模式是怎样的？

方贤水：公司长期以来一直注重企业管理信息化建设，通过不断引入国际一流的 IT 管理理念、技术来巩固和提升企业核心竞争力。目前公司通过 SAP 公司的 ERP（企业资源规划）管理软件系统、IBM 公司的 EKP（企业知识管理门户）系统等 IT 管理软件平台对企业进行日常运营和管理。引进先进的 IT 信息化管理系统和管理理念，提升企业整体管理水平，是公司对内对外公平、公正、公开的经营和可持续发展的重要保障。

问题：公司在客户端是否有区别于行业其他公司的优势？

郭毅：直销为主与经销为辅保证了销售渠道的稳定；灵活的合同签订方式提高了效率；严格控制的结算模式保证了贷款的及时收回。

问题：公司对主要供应商是否存在采购依赖问题？

郭毅：子公司浙江逸盛和逸盛大化两家公司均与各自的 PX 原材料供应商签订长期供应合同，参照市场价格协商定价，获得较优的原料定价权。这种采购模式不仅增强了公司原材料采购的议价能力，使公司能够获得优惠的原材料采购价格；而且保证了畅通的原材料供应渠道，使公司降低了原材料价格波动所带来的经营风险，控制原材料的采购环节，使公司与供应商在物流方面协调统一，降低了采购运营成本与物流成本。

问题：恒逸石化在行业中的竞争地位？

方贤水：目前，恒逸石化主要产品 PTA 年设计产能可达 226 万吨（其中恒逸石化控股浙江逸盛 106 万吨，参股逸盛大化 120 万吨），位居国内第一位；聚酯纤维产能 140 万吨，位居国内第三位；DTY 年产能 30 万吨，位居国内第一位。

问题：公司有什么具体措施来确保产品的质量和精度？

方贤水：恒逸石化质量管理体系共分三级：第一级为质量环境手册，此手册作为公司质量体系的最高执行文件；第二级为程序文件，主要是为保证生产过程和服务过程的顺利进行而制定的控制程序；第三级为三层文件，主要是员工操作技能规程。

问题：公司已经是 PTA 行业产能第一，有继续扩大的必要吗？

方贤水：在近几年 PTA 价格不断走高的背景下，PTA 近两年毛利较高，为恒逸石化贡献了接近一半的营业利润，在 PTA 价格回落毛利率降低之前，恒逸石化充分利用上市公司平台快速融资加大对 PTA 的投入并获利。同时这也符合公司这几年从产业链下游走向产业链上游的整体战略。

问题：产业链一体化的目的是什么？

邱建林：产业链的延伸一方面为公司带来了新的利润增长点，并增强了公司对原材料价格的可预见性，增强定价能力，达到价格传导机制的顺畅；另一方面，产业链上下游一体化的协调发展也有利于提高公司稳定增长能力、持续盈利能力和抗风险能力，规避产品周期波动带来的风险，提升公司的内在价值。

问题：PTA 是一个强周期行业，公司如何处在这样一个行业中，如何防止系统风险？

方贤水：恒逸石化独特的产业链一体化、产能规模化和产品多元化优势，很大程度上强化了产业链整体竞争能力与风险转移能力，降低了单个产品的经营和市场风险，进一步增强了恒逸石化在行业内的领先优势。

问题：公司董事会运行情况怎么样？

郭丹：公司董事会能够严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》及其他相关法律法规的规定召集、召开董事会，严格按照相关规定进行表决，维护了公司和股东的合法权益。公司全体董事能够遵守有关法律法规、《公司章程》及《董事会议事规则》的规定，勤勉尽责，独立履行其相应的权力、义务和责任。董事会运行规范、有效。自股份公司设立以来，公司共召开五次董事会会议，主要对生产经营事项、管理人员任命、内部机构设置、基本制度制订、重大投资等事项进行审议并作出了有效决议。同时，对需要股东大会审议的事项提交股东大会审议决定，切实发挥董事会的作用。

问题：公司将如何处理来自中小股东方面的意见和咨询？

郭丹：公司将通过热线电话、电子邮件、接待以及现场推介、路演等多种方式接受广大中小股东的意见和质询，我们将在最短的时间内给予答复。

问题：如何与财经媒体建立起相互信任的关系？

郭丹：投资者关系是目前上市公司中非常重视的一项工作，目前深交所也做了很多有益的制度建设帮助强化投资者关系管理。我们认为，通过财经媒体与投资者建立良好的沟通渠道，可以使公司在资本市场上更加透明，更能取得投资者的信任。我们会建议公司注重和投资者的交流沟通，及时披露信息。

未来发展

问题：公司未来资产状况趋势如何？

楼翔：募集资金到位以后，公司资产规模将出现较大幅度的增长。在募集资金投资项目的建设阶段，预计今后几年公司的固定资产规模将保持较快速度的增长，固定资产在总资产中所占的比重将会上升；在募集资金投资项目建成投产后，将直接提高公司的生产能力，因此如果订单饱满，鉴于石化纤维行业的特点，公司的总资产将迅速增大，固定资产在总资产所占比重将逐步下降。

问题：公司在产品开发上有何规划？

方贤水：2009 年以后，公司建立国内具有领先水平的研发平台基地，差异化产品的研究开发将注重以自主创新为主，从跟跑市场到引领市场，进一步提高差异化新产品在公司产品中的比重，并大大提高差异化新产品利润在总利润中的比例，切实提高公司在市场中的竞争力。

问题：在当前的市场情绪下，公司管理层认为恒逸的股价合理的估值是多少？石化行业是个利润波对相对比较大的行业，作为中长期投资者，会很关心公司的长久发展，看中行业景气时期，更看中不景气时期。公司如何稳定地成长呢？

邱建林：恒逸的市场价值是由投资者来决定的，我们的长期战略是坚持、巩固、提升主营业务的竞争力，来实现可持续发展。

问题：请问本次募集资金的运用对公司发展战略有何意义？

邱建林：公司一方面巩固和提升 PTA-聚酯纤维产业链的行业地位，保持持续创造低成本的竞争优势；另一方面开拓和发展 CPL 产品，获取新的利润增长点，与原有的 PTA-聚酯纤维产业链形成多元化互补型的盈利模式，确保效益的可持续增长从而形成双轮驱动的盈利局面。

问题：请问恒逸石化未来在产业链战略上有何规划？

方贤水：恒逸石化对未来发展的定位是：在继续做大做强 PTA 和聚酯纤维业务的同时，重点开发高功能性差别化纤维，并投资生产己内酰胺产品，产品系列从涤纶产业链拓宽至锦纶产业链。

问题：公司未来盈利能力如何保持持续增长？

邱建林：以科学发展观为指导，注重战略管理，从战略高度上将石化、化纤确定为主业，通过实施纵向一体化和横向多元化发展战略，对产业进行有效的垂直整合和横向发展，不断做大、做强、做优和做精主业。

(文字整理 陈静)

嘉宾介绍

恒逸石化股份有限公司董事长	邱建林
恒逸石化股份有限公司总经理	方贤水
恒逸石化股份有限公司董事、财务总监	楼 翔
恒逸石化股份有限公司副总经理	郭 毅
恒逸石化股份有限公司副总经理、董事会秘书	郭 丹