

证券代码：000703

证券简称：恒逸石化

## 恒逸石化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20171221

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国信证券：潘海燕、李伟波、龚诚、单晓枫、赵玉倩、梁红智、邱斌、王文韬、苏世杰、张宇春； 中新力合：车夫；杭州城投资本：吕忠； 建信期货：郭琦琼；浙江牧容资管：沈婷怡； 万达财富：顾双飞；泓贷资产：许磊； 浙江夯实投资：王光祥；浙商期货：吴计超； 浙江通运纺织：周鹏程；深圳私享基金：孙大伟、殷一、林雪雯、郑会平、陈飞华、陈娴、张汉军。
时间	2017年12月21日，下午14:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	朱菊珍、郑新刚、钟菲。
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动主要内容：针对投资者的提问，公司进行回答。 <b>一、行业发展现状和趋势</b> (一) PTA 行业竞争环境持续改善

(1) 近期，PTA 市场的供应情况较三季度更为紧张，期货、现货市场上 PTA 价格上扬，当前市场行情继续保持回升向上的态势，盈利情况持续好转。随着后续新产能投放接近尾声和供给侧改革淘汰落后产能，供求关系有望继续改善，公司所处行业处于回暖的新周期；同时下游需求继续保持健康增长，实际开工率已经处于较高水平，以及行业集中度有效改善，行业竞争环境有望继续改善，行业毛利率有望继续回升。

(2) 从 PTA 价差来看，三季度以来受市场货源偏紧影响，PTA 社会库存整体处于低位，社会库存和库消比持续下滑，社会库存量继续跌破历史新低。市场货源较为紧缺，目前 ACP(亚洲合约价)较高的沉淀下，PTA 重心上移，价差有所扩大，未来 PTA 有望实现良好的盈利水平。

(3) 今年年底及 18 年 PTA 新增及复产产能有限，且复产产能一定程度上是对原有产能的替代，而下游需求继续保持健康增长，随着市场供应偏紧和需求扩容，后市 PTA 的市场空间将更为乐观，未来 PTA 效益将继续维持在良好的区间内。

## (二) 聚酯纤维消费特征明显，行业稳中有升

石化化纤产业链是一个关乎国计民生的产业，终端产品与人民的衣食住行息息相关，过去十几年，我国石化化纤产业链蓬勃发展，多个产品一举成为全球最大的生产和消费市场。随着聚酯纤维的多样化功能性发展，聚酯纤维逐渐被市场认可。在国家的供给侧改革政策下，聚酯纤维行业供需趋向良性健康发展。三季度以来，下游纺织行业同比增速较快，纺织行业迎来需求上升的周期，内销市场火爆，聚酯产品消费迎来快速增长，聚酯各产品均产销两旺，同时库存处于低位，电商销售上涨大量订单未完成，仍然需要补充前期的原料缺口；出口情况保持良好，预计未来聚酯的行情将显示良好的格局，四季度保持较好发展将成为聚酯发展新常态。

## 二、公司现有产品竞争力水平

(1)PTA 产品的竞争力水平。①成本优势。宁波工厂 PTA 非 PX 生产成本同行业最低，与国内同类的其他装置水平相比，优势明显，同时大连和海南 PTA 工厂非 PX 成本有效降低，在同行中保持领先地位。②市场话语权增强。由于公司 PTA 产能的领先竞争力，公司 PTA 产能占全国有效产能近 40%，具有较大的产能规模优势，对上游 PX 采购的议价能力较强。③产业链一体化更加完善，公司一体化经营优势明显。上中下游产业链均衡发展是公司未来不断发展的趋势，将为公司带来更加显著的规模经营优势。

(2) 聚酯纤维的竞争力水平。①通过差异化生产满足市场多元化的需求，在产品的差异化程度上体现公司的核心竞争力。②公司重点研究产品结构的优化、市场供需和成本核算等，促进公司聚酯产业的转型升级，提升公司聚酯产业在同行业中的竞争地位。③公司持续推进智能化生产、数据化经营和互联网营销，成果显著，提取生产大数据，不断完善设备生产质量和产品质量，工厂大数据和互联网营销模式，实现生产和经营成本的持续降低，精准定位库存和市场，提升终端市场服务效率。

(3) CPL 产品的竞争力水平。①技术优势。己内酰胺产品是公司 与巴陵石化合作的项目，依托巴陵石化的独有领先技术，同时加快己内酰胺新技术的工业化进程，使新工艺下的己内酰胺产品质量更上一个台阶和生产成本进一步明显下降。②市场话语权增强。高端己内酰胺产品属于国家鼓励发展的项目，公司将着重提高产品质量，挖掘高端己内酰胺产品的市场空间，替代进口，促进产品结构优化，稳固公司行业龙头地位，提高市场占有率，加大行业话语权。③规模优势。公司优质己内酰胺不断扩大生产规模，降低生产成本，提高市场占有率。④己内酰胺产业链更具规模，区位优势和客户优势明显。

### 三、主要问题概要

#### 1、文莱项目销售策略

文莱项目 30%至 40%成品油将在文莱当地销售，剩余成品油将就近东南亚市场销售，销售半径小，文莱项目将充分依托新加坡成品油交易市场优势进行成品油实时销售。而文莱项目产出的 PX 和苯将运回国内公司使用，实现产业链一体化

#### 2、己内酰胺当前及未来投产计划

己内酰胺一期工程“30 万吨/年己内酰胺扩能改造”项目已经完成，并于 2017 年 11 月 25 日投产。目前该项目进展顺利，各建设节点按计划进行，二期工程“40 万吨/年己内酰胺扩能改造”将尽快投产，二期工程（“40 万吨/年己内酰胺扩能改造”）采用新的环己烯法苯加氢工艺以及最新的气相重排工艺技术。

#### 3、后续公司预计并购和新建涤纶长丝产能情况

公司希望抓住当前几年的涤纶退出及整合窗口期，积极推进公司现有整个产业链的纵深发展，未来公司在并购和新建聚酯纤维方面并驾齐驱，推动聚酯纤维并购整合和产业升级，公司力争成为全球领先的纤维消费供应商。

#### 4、文莱项目的税收优势

公司文莱项目较长时期零税收，包括增值税、所得税等均为零，相比国内40%左右的税负优势明显。文莱项目成品油销往东南亚还能享受东盟自由贸易区免税政策。

#### 6、文莱项目进展

文莱项目采购采用的是分项目分工程采购制，采购进展顺利，大部分采购已完成，15周以上的长周期设备已经基本采购完成；地面疏通和地基夯实已经完成，地下工程基本完成；工程建设方面，主要码头建造已完成，电厂和蒸汽厂建设进入中后期，相当一部分设备已运输到工厂现场等待安装。总体而言，文莱项目采购已进入尾声，工程建设进入地面建设关键期。

附件清单（如有）	无
日期	2017年12月21日