证券代码：002648                     证券简称：卫星石化

**浙江卫星石化股份有限公司投资者关系活动记录表**

                                                          编号：20201111

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **参与单位名称**  **及人员姓名** | 开源证券 张绪成、王华炳  泰信基金 徐慕浩  华富基金 张俊  上投摩根 吴伟  星石投资 向仕杰  久期投资 罗婷元 |
| **时间** | 2020年11月11日09:30–12:00 |
| **地点** | 浙江卫星石化股份有限公司会议室 |
| **上市公司**  **接待人员姓名** | 副总裁、董事会秘书：沈晓炜  证券事务代表：丁丽萍 |
| **投资者关系活动**  **主要内容介绍** | Q1：原料乙烷是从美国采购吗？国际局势是否会对供给造成影响？除了美国外，公司有选择在中东进行采购吗？  A：目前公司连云港项目的原料是向美国能源传输公司采购，它既是我们的供应商，也是美国原料出口设施的合资方，是美国能源、管道以及出口设施的领先企业，对原料供应提供充分保障。国际局势现有的情况对供给没有影响，双方都存在利益共同点，而且乙烷本身是副产物，不属于高科技受限领域。其实在最极端的情况下，我们也可以选择丙烷进料，公司已有长期合作的供应商，每年采购丙烷在100多万吨以上，并在全球许多国家和地区都可以实现采购，不会影响连云港项目运营。  Q2：公司连云港项目的壁垒有哪些？  A：连云港项目是一个要打通从原料供应到物流，再到生产销售全流程的大工程。在供应上，目前美国仅有两个可以出口原料的码头，而且受到管道和泊位限制已经饱和。而乙烷只能作为化工生产原料的属性，上游供应商不愿承担建设出口设施的投资风险。因此，我们在美国合资项目成为美国第三个可以出口乙烷的码头；在物流上，现市场上乙烷船都有现成业务在运营，要实现物流运输还需要新建船舶，投资大、周期长、专业要求高；在生产经营上，一是我们选择了国家规划的七大石化产业基地建设项目，园区资源有限，优先入驻为可持续发展奠定基础；二是市场区域位置优势，高速、港口、长江等条件，可覆盖沿海以及辐射内陆；三是公司专注产业链经营的模式带来的技术基础、人才基础与市场基础都为公司运营提供了领先优势。  Q3：SAP产品的壁垒有哪些？  A：高吸水性树脂主要用于纸尿裤的吸水材料，国内需求量很大，随着消费升级，婴儿纸尿裤与成人纸尿裤每年需求增速在12%以上，但国内高吸水性树脂约70%都是国外生产。技术主要是德国和日本垄断。所以，SAP 壁垒首先是技术，尤其是通过自主研发实现产品品质达到国外竞品水平，需要时间沉淀。公司也是从2008年着手研发，目前建成15万吨的产能，其中9万吨为带式反应，6万吨为釜式反应，可以满足不同客户的需求；二是市场进入壁垒。由于SAP直接面对纸尿裤生产企业，因此对以打造品牌为主的客户而言，对SAP的认证是最苛刻的，从性能检测到试用，层层闯关，可能会经历2-3年时间，即使成为供应商也是逐年增量。真正得到市场认可是非常不容易的。目前，公司SAP已成为国内主要纸尿裤生产企业使用，国外知名品牌也在认证并开始试用。SAP作为公司C3产业链的产品，优势正在逐步显现。公司将继续投入创新，做出我们中国最好的产品。  Q4：公司是选择“先做大再做强”还是“先做强再做大”？  A：对于一家企业是做大还是做强，每一家企业都有不同的理解和选择。作为卫星而言，公司内部也进行深入讨论，认为先做大，再做强更适合于卫星。所以公司确立了以轻质化原料为核心，打造绿色环保、循环经济、智能制造的新材料产业链，并做出了两个五年计划的决定。第一个五年计划是从2017年到2021年，着力建成连云港基地；第二个五年计划是从2022年到2026年，做好C2与C3产业链协同，做产品下沉，往下游新材料方向发展。  Q5：公司前三季度经营性现金流为负的原因？  A：经营活动产生的现金流量净额变动主要系公司银行承兑汇票收取比例高，前三季度约有20亿销售收取的银行承兑汇票用于购建固定资产，根据会计准则要求未列入现金等价物。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年11月12日 |