

股票代码：000877

股票简称：天山股份

新疆天山水泥股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司2022年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年8月30日
地点	公司会议室、“天山股份投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	肖家祥、赵新军、赵旭飞、李雪芹
投资者关系活动内容介绍	<p>一、2022年上半年公司经营情况、业务分析及下半年展望</p> <p>经营情况：截止本报告期末，公司拥有熟料产能3.2亿吨、商混产能4.2亿方、骨料产能1.9亿吨。今年是新天山水泥重组整合的元年，上半年，公司面对远超预期、困难复杂的环境，继续做好深度整合，对标挖潜，持续提升管理水平和盈利能力，全面开展“对标世界一流”管理提升活动，构建经营效益、运营管控、ESG管理等多元化和多维度对标体系，突出发展质量和竞争能力，努力实现经济效益、综合竞争能力、可持续发展能力和行业影响力“四个一流”。公司综合考虑市场布局、业务规模、管理幅度、行政区域、业务特性和综合竞争力等因素，构建“上市公司——区域公司——成员企业”三级管理结构，根据经营管理情况进一步</p>

理顺各区域的资产、股权和管理关系，提高管控效率和效果。

业务分析：大力发展“水泥+”业务，优化升级、资源整合、绿色转型；优化业务布局，巩固核心利润区；坚持三精管理，提质增效，深入践行“价本利”；推进绿色发展，加强科技创新；持续提升信息化水平，积极试点智能工厂和智能矿山。

下半年展望：公司践行“价本利”经营理念，稳中求进；坚决推进供给侧结构性改革、减量置换、淘汰落后，坚定维护行业健康生态；强化“三精管理”，持续提升成本竞争力和组织竞争力；加快优化升级，做强产业链；推动绿色低碳和数字化智能化转型。

二、交流互动环节主要内容

1、如何展望下半年水泥行业需求和价格水平？

答：7、8月份需求环比逐渐恢复，但因高温、降雨等因素影响，当前仍处弱势；下半年的水泥需求将呈现一个稳步回升的态势，尤其在进入9月份以后是一个传统旺季。随着国家经济的拉动、基建相关政策逐步到位，基建投资将大幅拉升，带动水泥需求的恢复增长，透过建筑类上市公司披露的订单和业务量大幅提升印证了这一点。随着水泥需求的恢复，预计水泥价格将会呈现稳步回升的态势，具体幅度还取决于基建带动需求程度和各区域的供求关系。

2、公司重组完成后，未来各业务板块的战略定位和目标规划是怎么样？

答：公司明确了发展目标，要建设具有中国特色世界一流的专业化水泥公司。公司明确了三个主营业务的发展定位和目标：第一，做强水泥，进一步推进水泥业务的优化升级，推进水泥业务的数字化、智能化和绿色低碳转型，夯实在国内的地位，同时积极推进水泥业务的国际化。第二，做优商混，目前的产能规模和销售规模是全国及全球最大的，但总体的经营质量不高，下一步着手

提升商混业务的经营质量，主要的方式和路径是通过优化商混业务的布局，重点发展水泥加商混、骨料加商混，强化商混业务的精细化管理，加大应收账款的管控力度，提高商混业务的盈利能力和抗风险能力。第三，做强骨料，目前公司是国内储备资源量最大的企业，包括已建成的和在建的商混产能是国内规模最大的，下一步是要增强骨料业务的竞争力、盈利能力，在骨料业务的布局上、发展模式上、在骨料业务和商混业务、水泥业务一体化经营体制模式上做创新；在精细化管理上下功夫，从而提高骨料业务整体的盈利和竞争力。总体可概括为：做强水泥和骨料业务、做优商混业务，巩固水泥业务和商混业务的领先地位，奠定骨料业务的领先地位。

3、2021 年报公司资本开支约 250 亿，请问公司 2022 年度资本开支投向是？今年的资本开支指引？

答：2022 年上半年资本开支 92.42 亿元，2021 年全年的资本开支 257.26 亿元，今年的开支预计较去年相比是下降的趋势。公司的资本开支主要方向是骨料资源获取、优化升级生产线的建设、技改、双碳投入及内部产能置换等。公司本着稳健的原则，目前分红率达到 50%以上，在降债、资本开支、分红和现金流等几个方面整体的原则是稳中求进，控制风险，提速增效。

4、贵公司业务整合后，公司是怎样提高各区域及公司之间的协同工作的，目前的协同性如何？

答：公司实施包括市场营销、物流采购、生产技术、财务管理、人力资源在内的“五集中”管理模式，深度整合，对标挖潜，持续提升管理水平和盈利能力。

全面开展“对标世界一流”管理提升活动，构建经营效益、运营管控、ESG 管理等多元化和多维度对标体系，突出发展质量和竞争能力，努力实现经济效益、综合竞争能力、可持续发展能力

和行业影响力“四个一流”。

目前在采购协同、市场协同、生产协同、财务协同发挥均取得不同程度的效果：1、集中采购煤炭等大宗原燃材料，降低采购成本；2、统一营销规范内部重叠区域，提升核心区域市场管控能力，实施营销一体化探索实践；3、深化多维度对标对表，取长补短，资源整合，提升经营管理水平；4、信用提升，调整结构降低融资成本。

5、如果明年全年的行业需求跟今年相比是差不多的一个水平下，预期吨盈利和今年相比是如何变化的？

答：目前市场逐步恢复，从全国范围来看，恢复到正常水平的70%以上，如果疫情保持在小范围，9月恢复到去年同期的概率还是比较大的，无论是基建的投入加大，还是因地制宜房地产政策的落地，在明年初步会显现出来，预计明年的需求可能会强于今年，明年的价格有待进一步根据供给和需求的变化再做进一步的深入研究。随着供给侧结构性改革举措的深入，通过发挥产业政策引导过剩产能退出的落地，预计效益会好转，推动实现行业高质量发展。

6、与水泥商混的销量相比，上半年骨料销量大幅增长的主要原因是什么？未来骨料行业的竞争格局和市场怎么看？

答：骨料和商混的需求应该是有关联的，水泥商混大幅度的下降，特别是商混的需求大幅度下降，理论上讲骨料的需求也大幅度会下降，但是公司的骨料销量不降反升，主要得益于这两个方面的原因：一个方面是产能释放，公司今年在核心利润区获取了一些资源，同时投产的生产线进一步加大了达产达标的力度，在供给上有所提升。第二个是需求，公司加大水泥、商混、骨料的一体化经营，内部需求增长；另外，加大了新客户的开发，并且签订了一些战略合作伙伴，使骨料需求好于商混和水泥。

对于骨料后续的情况，去年下半年到今年上半年，水泥行业和建筑行业部分企业加大对骨料的资源获取力度，各个省份也释放出一些矿山资源；从长期的角度来看，骨料也将逐步从供不应求向供需平衡转变。

7、公司发布了十四五的双碳工作规划，请管理层能够具体介绍一下这方面的规划和目标，以及现在的成效？公司在协同处置方面的具体的规划？

答：公司总体发展的方向是十分明确的，一是要建设国际一流的水泥专业化公司，要积极推动公司绿色低碳的转型，积极引领中国水泥行业的绿色阶段转型。公司制定了“十四五”的绿色低碳转型的规划，具体会在以下几个方面发力：首先，在节能减碳方面，要引领中国整个水泥行业的节能降碳进程和技术，一方面要进行节能技术改造，同时抓好低效落后产能的优化升级，达到节能减碳的目标。2025 年以前，一级能耗的标准的生产线要达到40%以上。优化升级的生产线能耗指标要全面引领全球水泥的能耗标准。第二，推动双替代：替代原料和替代燃料，要加大推广应用的力度。通过替代燃料和替代原料来实现减碳。第三，绿能发展，利用水泥场景，包括场地和空间，发展光伏和风能，建设零购电工厂和零购电矿山。第四，推动低碳水泥和低碳熟料的研发和生产，争取在绿色低碳水泥技术上，尤其是低碳熟料和低碳水泥的制造技术方面有所突破。

8、公司的煤炭集采后长期比例能达到多少？能否介绍一下当前的煤炭库存水平，降煤炭成本的措施？

答：公司年使用煤炭基本上在 3500 万吨左右，长协煤基本上能占到三成左右。今年煤炭的价格一直处于高位，使得水泥成本也有大幅度的上升。为了有效的控制煤炭成本，公司采取了一系列的措施，主要有以下几个方面：1、加强长协兑现率，维护好与

	<p>大型煤企的战略合作，提高长协的兑现率；2、集中采购，公司每年需求量有 3500 万吨左右，通过集中采购，用量来换取高质量的低成本煤炭；3、优化煤种的结构，用低卡煤和高卡煤相互搭配，有效控制吨熟料的煤成本；4、对煤炭物流进行统一的规划，根据煤炭企业的布点情况，积极推广“公转水”、“公转铁”的方式降低物流成本。从以上四个方面集合发力，有效的控制煤炭成本。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 8 月 30 日