

宋涛 申万宏源化工首席：

各位投资者大家下午好，我是那个申万化工首席宋涛。然后桐昆股份昨天发布这个 2026 年中报，然后整个二季度同环比还是继续维持一个高增长，然后同时公司也发布了这个股权激励的一个业绩指引，也是非常亮眼。那今天我们非常荣幸地邀请到公司的董秘费海荣总，然后还有郁总，就是投关负责人。然后我们那现在请先请这个费总给我们先简单介绍一下 26 年上半年的一个经营情况。那有请费总。

桐昆股份董秘费海荣：

好的，各位投资者，大家下午好。昨天，公司在晚间发布了 26 年度的半年报。那么这个半年报，应该讲我们也是创了上半年这个一个历史的新高。我记得我们 21 年当时我们效益也不错，上半年也是 40 出头，41 左右吧。那么还是不如今年，那么今年的话也是确实也是得益于大家的努力，也得益于行业的一个协同，创造了比较好的一个效益。今年上半年营收 500 多亿，527.09 亿。同比增长是 19.36%。实现的归母净利润是 42.22 亿。同比增长 285%。那么这个增长的幅度应该是特别是归母净利润，增长的幅度是比较大的。

从今年量上，特别是我们主营的长丝，这个量上来看，今年上半年，虽然我们产能有增长，但是产量上跟去年同期相比还是略有下降的。我们今年上半年长丝的产量是 636 万吨。去年 25 年长丝的产量是 654 万吨。那么销量，今年是跟去年持平的。今年这个销量是 595 万吨。去年的销量，去年同期的销量是 595 万吨。所以产销率上来看，今年明显比去年同期是有增长的。今年上半年的产销率，就长丝的产销率是 93.42%。去年 25 年上半年的产销率是 90.98%，91%。

那么今年的产销率，上半年这么高的一个产销率，也是近几年少见的。特别是我们二季度，单季度产销率基本上实现了走平。所以这样的一个产销率，也是行业转好的一个信号。那么进入 7 月份、8 月份，到现在情况来看，7 月份也好，8 月份也好，产销率都是非常好。7 月份是创了今年以来单月产销最好的。那么 8 月份，现在还没有结束，从现在这个情况来看，肯定破百，因为现在已经。到昨天为止，销售的量已经超过了我们当月的生产能力。所以这个月后面到底能够再多卖多少，能够实现多大的产销率，单月的，这个还要看看后面几天。

但是 7 月份也好，8 月份也好，都是在持续的降库。那么金九银十旺季来临之后，库存天数会降到怎么样一个水准，现在大家心里面其实也没有数，但是肯定会降，大趋势不会变。那这个是一个方面，也跟大家通报一下这个主要的生产经营数据。第二个的话，也跟大家说明一下我们昨天推出了一个股权激励的一个方案。那么这个方案其实有几个背景，跟大家说明一下。第一个是我们 23 年的时候，曾经推出过一个股权激励的一个方案。那当时这个方案，覆盖面是比较广的，我们基本上所有的中层领导都涵盖了。

那么后面由于各种因素也没有实现，没有实现解锁，所以公司也把它回购了，回购了。那么这样的一个股权激励方案，我们回购完了之后，到今年下半年我们基本上也就结束了，所以没有存续的新的这个股权激励方案。所以在这样的一个时间点上，我们觉得有必要再做一个股权激励的方案。在中报借这么一个时间点，我们推出了新一期的股权激励的这么一个方案。这个方案的话，我们人数相比上一期更加的精简，但是这一次的参与的对象都是非常核心。

我们是总部的各个部门的负责人、部门的副职，以及子公司的这个负责人和子公司的这个副职，就是子公司的总经理、副总经理。所以这样的一个激励对象、人员的范围，我想能够充

分的调动各个激励对象的积极性，因为我们这次授予的数量也是比上一次多了很多。基本上是上次的两倍。加大单个激励对象的激励力度，减少了激励对象的范围。更加有针对性地调动核心管理人员、核心技术人员的工作积极性。这是我们这次推出股权激励这个方案的初衷。

那么这一次我们设定的业绩指标就是公司层面的业绩指标的考核。我们设定的比例也是比较高的。你想今年 26 年，我们要。在去年前年，这个 23 年到 25 年。这三年。平均数的。基础之上。增长 500%。这个 500%是增长的量。实际上就是要实现。600%。这样的。一个。增长比例。27 年，28 年。在 26 年的基础上。继续有增长。所以这次。推出股权激励方案。既有压力。但是更多的也是为了激励大家，有动力，给大家以动力，让大家去做好各自的工作。那么具体的指标其实大家也都能算，我这边就不讲。

主业这块，今年最低要达到 40 亿以上。这样的。一个指标设在里边确实压力很大，确实压力很大。但是我们要化压力为动力，争取实现甚至超额实现这样的一个指标。那么明后年我们也是这样的一个逻辑。通过全员的努力，争取实现、超额实现这样的一个利润。当然我们背后也是有基础，这些基础也给了我们信心。也就是企业这几年，特别是我们进入“十五五”之后，我们也在做动能的转换。以前传统的聚酯长丝、PTA 主业我们不会放弃，继续要提质增效。

与此同时，我们在精细化工，在西部打造的新基地，打造的新生态，我们在今年也好，明年也好，后年也好，会持续地发力。所以这些也是我们的增量。这些增量我们自己算下来也是比较可观的。所以这个也给了我们信心，也给了我们信心，给了我们这次推出股权激励方案，明后年去完成这样的一个业绩指标的更大的信心。所以在这里，也跟大家解释一下，跟大家说明一下。那宋博士，我就先讲到这里，然后听听大家有什么问题、建议或者疑问，我们再来做深度交流。

宋涛 申万宏源化工首席：

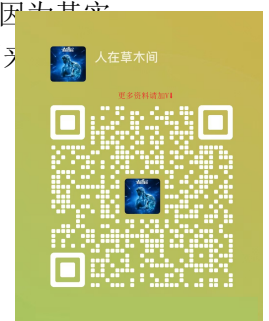
好，谢谢，谢谢海润总。那个会议秘书先播报一下提问方式，接入投资者问题。

会议助理 2：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问。谢谢。

宋涛 申万宏源化工首席：

韩总，我先抛砖引玉问问两个小问题。就是二季度的话，其实抛开浙石化的这个收益这块的话，咱们自己这块大概在十七个亿左右。就这块的话，其实因为四五月份的盈利还是比较好的，其实六月份的价差也不错，但是因为六月份油价原材料价格跌了很多。其实这一块的话，就是肯定是提了很多那个存货减值。就是想问一问，就是说二季度，我们毛纺的这个存货减值大概对应的原料的价格是多少？就是不是为三季度整个这个轻装上阵？就是因为其实现在油价也起来了，所以相当于二季度有很多存货减值的，三季度现在油价又涨回来了，以是不是能够冲回？



就是这是第一个小问题。第二个就是目前看七八月份的价差盈利还是非常好的，而且您刚才也提到了，就是金九银十，就是现在能，就是我们看，就是说现在长丝的这个产销率是非常高，库存很低，但是就是下游这块的话，这个织机的这块的这个开工率还没有大幅的上升。就是您觉得这个目前下游的什么时候织机的开工率会提升？然后您觉得这个什么时候补库周期能够启动？我就先问这两个小问题。

桐昆股份董秘费海荣：

好的，宋博士。其实今年二季度是环比一季度，我们自己主业这块是增幅比较大的。那么分月来看，确实4月份、5月份、6月份，4月份是最好。5月份，相比4月份稍微差一点点。那么6月份，相比5月份，也稍微差一点点，所以这个二季度吧，单月从效益情况来看是往下走的，这个一步一个台阶，这个往下走的这么一个台阶。那当然这个跟成本有关，跟油价有关，特别是油价在6月份的时候也急速地往下掉了一下。当然后面又拉回来。那么我们的成本是按照加权平均的。

所以这里面其实也很明显，就是4月份长丝后面涨价就涨上去了。但是我们的成本相对来讲还是处于低位的。所以4月份的效益是不错的。那么从长丝和PTA的这个情况来看，实际上长丝是二季度比一季度要好很多。但是PTA其实二季度是不如一季度的。这里面其实有个规律。我不知道大家有没有发现。就油价一旦涨起来。后面的PX、PTA很快就会跟，包括乙二醇。所以油价在涨的过程当中。长丝是涨得慢的。反之，油价往下掉的过程当中。PX、PTA、乙二醇掉得也比较快。

跟着油价掉，但是长丝掉得就比较慢。所以近油端的产品。涨也涨得快，掉也掉得快。长丝，处于中段。涨也涨得慢，掉也掉得慢。那么7月份？实际上对大家来讲是一个考验。七月份油价前面在6月份的时候掉了一波，后来回得也比较慢。那么成本确实也掉下来了，所以下游很多的企业都跟我们讲，说油价都掉了，你们成本也降了，你们长丝该不该降，会不会降一点？但是那个时候我们实际上大家行业的协同做得很好，大家都屏住了。所以长丝没怎么掉。

我们后来看了一下我们这个原油价格可能已经掉到了最低的时候掉到了2月份那个油价，就是俄乌战争之前那个油价。我们的成本差不多掉了1000块钱，但是我们长丝大概只掉了几十块钱。所以很多人那个时候下游企业就纷纷抱怨，说你们油价掉了25%，掉了30%，你们的长丝只掉了1%。那我说这个供需格局决定。所以7月份大家压力是比较大的，好在大家都经受住了压力，经受住了考验。那么8月份肯定比7月份好，从现在这个情况来看。当然7月份也是盈利的，但是挣的钱比二季度少一些。

在6月底的时候，我们自己财务上也做了一个测试，在那个时间点上，我们的成本跟我们的售价相比。究竟是怎么样的？要不要提减值？实际上我们在那个时间点上，折算下来，可以不用提减值。但是我们还是提了一些的。这个报表里面大家也都看得到。我们单季度大概提了几千万吧。那么后面怎么看？7月份、8月份，其实企业是在降库的。这个降库确确实实是下游的真正的需求拉动的，并不是我们自己要去出库、促销、降库。因为我们本身现在没怎么有库存，库存本身就很低很低。

你看今天，我看了一下。报表，我们的库存天数只有十几天。这个十几天是什么概念？是在我们现在负荷降得比较低，在这样的一个负荷之下，我们的日产量来计算，计算出来的。如

果说按照我们满产的时候，我告诉你，只有 10 天左右，10 天稍微多一点。那确实是很低的。所以在这样的情况之下，我们根本就没有必要也没有动力去做促销降库，那完全是下游的刚需采购。而且下游是没有累库存，没有累库。就是用多少买多少。那从我们现在得到的信息来看，下游的加弹，周边的，进，进浙江的。

附近这一圈的江浙也好，开机率在缓步的提升当中。因为对他们来讲，下游的订单是实实在在的下来的。他们如果不再去接单，那很多的机会都让给了一些在现在这个时间点上愿意接单的这种下游企业，愿意接单的一种大企业。所以今年其实下游有一个很明显的特征，就强者愈强，弱者愈弱。很多的下游企业在年初挣了一波钱之后，也跟我们讲，他说我一个月今年就挣了去年一年的钱了。那么我们反过来问他，你后面你还做不做？是吧，他如果不做了，好，那这个。

一个月挣的钱确实保住了，能够保住的。但是客户断掉了。他做了一辈子，做了几十年这个生意断掉了。所以很多的企它其实还是选择继续做，哪怕有的时候要冒一些风险，他也愿意。当然有的企业他就选择观望，一直厂就停在那边，一直想等机会开起来，最后发现始终没有机会，始终都是有价高不动，始终都是比较大的风险，那就没开。没开好，到现在为止这客户全跑了，跑到大厂去了，跑到愿意接单的那种工厂去了。所以这个其实也是我觉得也是有利于下游企业，这种行业的净化。

这个其实是一个好事情。那市场经济，这个优胜劣汰，留下的都是强者。那我想接下来应该是一个旺季。正常的金九银十的行情启动都是在八月底到九月。当然有的时候会晚一点，9 月份启动，但是每年都会有，都会有，不会缺失的。我想这个时间点也是在越来越临近。宋总是不是我先简单的跟大家说明一下，

宋涛 申万宏源化工首席：

好好好，感谢宋总把最近的近况给我们解释得很清楚，就是还是就是旺季没有来，然后现在很多这个下游的织机的龙头其实都在回归的一个过程，就是其实现在的需求还是在恢复的一个过程当中，就是只要库存能够降下来，我觉得整个盈利，可持续性肯定是非常好的。那会议秘书看播报一下提问方式，接入投资者问题。

会议助理 2：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 1：

下面是来自网。

桐昆股份董秘费海荣：

喂，

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

海容总，海容总，那个我邵靖宇，然后那个我想跟你请教一下，那个就是咱们后续项目的规划的事情。一个就是那个就是咱们那个新疆的那个乙二醇，还有煤炭的这块儿的一个整体规划的一个进展大概怎么样，还有一些项目的审批这些。然后另外一个就是那个你也提到了，

就是后面可能还有一些精细化工的这些产品的一些布局，就是整个咱们后续十五五的一个大概的方向大概是怎么展望呀。

桐昆股份董秘费海荣：

好的，我展开讲讲，首先是讲我们西部的产业基地，我们在西部布点了比较完整的产业基地。这个因为现在大家，美国，又在搞事情，这个提新疆这两个词，比较敏感。所以可能大家都理解。那我们在阿克苏已经建成了两套 60 万吨的聚酯装置。现在都是开车开在那边。效益也不错。因为现在整个西北五省唯一的聚酯长丝装置就是我们桐昆的。在那边是独一份。其实，我们在库尔勒。在 23 年年底的时候，我们就已经建成了 60 万吨的天然气制乙二醇装置。

这个装置今年也不错，特别是二季度，也取得了非常可观的效益，但是量比较少，只有 60 万吨，每个月只有 5 万吨。所以我们也希望放量，放量。与此同时，我们在对这套装置进行技术改造。我们在就是这套装置上面，加一个煤气头。改造完成之后，我是可以用煤气做乙二醇。那这个改造，我们进展得比较顺利，今年年底之前就能改完，也就是说，意味着这套现在 60 万吨的天然气制乙二醇装置，在明年年初我们就可以用煤炭。变成一套 60 万吨的煤制乙二醇装置。

此外，我原来规划的第二套的天然气制乙二醇装置也是 60 万吨的，我们就不上了。我们改成上一套 60 万吨的煤制乙二醇装置。配套装置已经在建设，投资规模也并不是很大，因为我们在建一期的时候，很多的公用工程什么的都已经建好了。所以我二期我只要建一套主装置。这个装置预计明年年底就能建成。也就意味着到明年年底的时候，我在西部这个基地，库尔勒这个基地，我们具备了年产 120 万吨的煤制乙二醇的这个能力。大家都知道煤制烯烃现在还是很挣钱的，新疆那边的煤炭确实很，价格也比较低，原料成本很低。

做出来之后，按照现在的这个煤制烯烃的这个价格，收益是非常可观的。然后第三个基地，我们是在吐鲁番，在西部的第三个基地吐鲁番。吐鲁番，我们拿了一个煤矿，这个煤矿是去年年中的时候我们通过拍卖拿到的。这个煤矿，今年 1 月份，我们拿到了国家发改委的项目核准。今年的 7 月初，我们拿到了那个探矿权转采矿权。然后刚刚前几天我们拿到了项目的环评批复，也就意味着这个项目开工建设的条件。基本上已经具备了。所以我们今年年底之前这项目会开工建设。

如果快的话，因为我们这个露天矿。快的话可能在年底之前会出煤，那么明年的话，我们这个煤矿也会贡献效益，这个煤矿应该讲资源禀赋是非常好的，我们这个煤矿产品这个热值非常的高，是 6500 到 6800 大卡每千克。低灰分，低水分，低硫，还有 10% 的油，这个是富油煤，富油煤，所以在那里也是供不应求的。价格卖得上，效益也能够出得来。所以这个是比较大的我们在西部的一个。布点也是我们整个十五五期间的一个重点投资的这么一个区域，在那边资源也是重点投入。

此外我们在嘉兴的海盐，在广西的钦州，我们有布点精细化工，包括在桐乡的开发区，我们有一个新建的工厂叫恒红。那么这两个精细化工的项目，其实我们因为项目投资比较小，所以我们也没有单独的披露，但其实今年上半年我们恒翔的二期，我们在海盐恒翔的二期已经投产了。5 月份投产的，我们在广西钦州的聚醚多元醇项目也已经投产了。所以这个都是增量，因为这个量，总量来算，总量上来看，对我们整个上市公司来讲，它的体量是比较小的。

但是就精细化工板块而言，它的增速，量的增速，产能增速是非常快的，这个也是我们未来十五五期间会重点资源倾斜的这个方向。我们现在油脂，加上表面活性剂这一块的产能已经达到了接近 70 万吨。我们聚醚现在也是。20 万，20 多万吨。所以精细化工这一板块，我们实际上已经达到了接近 100 万吨的这么一个体量，如果这一块单独拉出来，其实也是一个非常大的一个，一个公司了。我也比较了一下我们有精细化工板块的上市公司，他们的体量还没有我们大，没有我们大。

只不过这一块，是还在我们上市公司体系内的，现在单独拉出来，可能政策上也不允许，不允许分拆，所以也就是现在放在这里面，但是其实这一块我觉得价值是低估的。第一个，我们已经具备了这样的一个技术平台。你像我们通过 20 多年的研发，我们攻克了 POY 油剂高速纺。这个油剂实现了完全的国产替代，成为国内唯一的一家能够生产全系列的 POY 高速纺油剂的这种企业。我们通过系统的集成，也在今年 7 月份获得了国家科技进步一等奖。一个企业能够获得国家科技进步一等奖很不容易的。

所以这个是我们的第二个板块，就是精细化工。当然，我们自己长丝也是在提质增效。整个十五五期间，PTA 也好，聚酯长丝也好，我们肯定不再把它作为一个重点发展的领域。不再会像过去十四五期间这么高速的产能增长。在保持低速增长，就是可能就一年一到两套 30 万吨的那种聚酯，这么一个规模的基础之上，我们更多的会去做一些技术改造，技术升级，做一些差别化纤维的研发和生产，做一些功能性纤维的研发和生产，就是提质增效，就是传统产业，原有产业，我们提质增效。

那这我就先讲这么多。

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

好的，好的，谢谢海容总，特别清楚。然后我这边暂时没别的问题了，然后会议秘书播报一下提问方式，接入线上领导的问题吧。

会议助理 2：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮。

会议助理 1：

申请语音提问，谢谢。下面是来自网络端的文字提问。请问公司后续资本开支和资产负债率有什么规划？谢谢。

桐昆股份董秘费海荣：

这个问题可能大家也普遍比较关心。那么从我们现在既有的规划来看，其实在西部是我们重点投资区，西部我们可能还要建煤制烯烃装置，甚至我们的煤矿煤炭出来之后，我们可以利用我们的煤炭去做其他的化工的产品，当然这个还在探索当中，还没有最后的定方向。那这块可能是比较多的。然后原有的 PTA 也好。去尝试也好，我们这块投资的量会相比十四五期间降得比较多。从我们今年上半年的资本开支来看，其实已经降下来了，已经降下来了。因为我们整个十四五期间投的一些项目，资本开支基本上都已经结束了，很多的尾款都已经付掉了。

所以总体上来讲，我们自己判断，可能也就是每年的大几十个亿吧，大几十亿这么一个资本开支。那么从现在我们自己企业的现金流来讲，我们每年折旧 50 多亿，加上利润，每年的现金流足以覆盖资本开支。所以我想我们的资产负债率会稳中有降，稳中有降。当然现在我想我们已经是行业里面资产负债率最低的企业了，就是这几家龙头企业里面。那我们过分的低资产负债率其实也不好，那说明企业没有发展的方向。没有，至少没有找到很好的发展方向。

所以我们会继续地找一些未来能够支撑企业继续健康发展的这些项目，还是要投。因为企业如果你不投资了，这个企业就停滞了。一旦停下来，这个企业就没有活力了，你就没有生命力了。所以我们这个步伐应该不会停，不会停。但是我想资产负债率可能在这几年可能会降一降，可能会降一降，

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

海文总，那个我稍微补充问一下，因为还有很多领导比较关心，就是因为咱们资产负债率也比较低，然后现在现金流也很好。就如果后面从分红的角度来讲，咱们后面有什么规划？

桐昆股份董秘费海荣：

实际上过去的这几年，大家也可以明显地感觉到，我们自己也做了个测算，也就是我自己主业这一块，分红的比例其实还是比较高的。我们过去的这几年，比如说过去的这三年，我们的分红率来算，如果拿我自己主业这块这个利润来看的话，我分红率达到 30%以上的，大概在 31%左右。那么浙石化那边因为没有分进来，所以对我们来讲，我们压力其实也是比较大的。我想浙石化那边如果有改善，我们分红的比例肯定也会提高。然后我们主业这块利润在整个利润的比重在不断地上升，我想我们的分红率也会提起来。

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

明白，感谢。然后会秘书继续播报吧。

会议助理 1：

下一个提问是，公司业绩考核的目标定得比较高，信心的主要来源是什么？请展开讲一下，谢谢。

桐昆股份董秘费海荣：

其实我刚刚已经展开来讲过了。这个信心来源于几个方面，第一方面的话，其实我们主业这一块提质增效，我们通过行业的协同，更多的创造一些效益，这个是一个方面。第二方面的话，就是我们在精细化工方面的我们有增量，今年产能增长也是比较多的。那么未来的话，这块也是在不断的打开销路，因为这块的毛利率还是比较高的，我们也是作为一个新的亮点和新的经济增长点，也会贡献一些效益。还有一块的话，就是我们在新疆那边，在西部，我们这个投入，那些大项目，明后年也会贡献比较多的一个增量，这个是来源于业绩层面的。

那我想更多的也是来源于对这个行业的信心，行业长期发展健康发展的这个信心。因为过去几年其实大家也是从低谷开始慢慢走出来。这个行业的高增长期已经过去了。接下来会进入一个行业的这个产能的中速，甚至低速增长阶段。不排除在某一年度可能会没有增量，这也是可能的。那么基于这样的一个行业的现状，以及未来发展的这么一种态势，我们觉得这个

行业的盈利能力肯定会在前几年比较低的基础之上有一个比较高速的增长，增长比，所以也是对行业有信心。

会议助理 1:

下一题就是目前在改造的 PTA 装置预计什么时候能完成，谢谢。

桐昆股份董秘费海荣:

PTA 装置我们计划今年四季度吧，进行技术改造。这个改造说是改造，其实是一个重建。建设周期还是比较长的，至少得两年吧，24 个月。因为这个装置我们是在原地全部拆除了，然后再重新建的这么一套装置，只不过是把原来的有的设备能够用的，我们把它用起来，利旧，这样的话也能够减小成本，降低成本。所以如果今年年底之前开始进行技术改造，27 年、28 年，最快可能要到 28 年年底才能开车。

会议助理 1:

下一个提问是：老厂区预计什么时候拆迁？谢谢。

桐昆股份董秘费海荣:

我们阿法星讲的应该是我们以前老总部，包括老总部周边的这一片。我们恒盛最主要是恒盛，那么恒盛的话，我们现在其实已经拆了一部分了，已经拆了一部分了，我们很多都已经移交出去了，包括老总部这一块，包括恒盛这个几个仓库。包括我们恒盛的厂区，就是以前老总部西面那个厂区，都已经移交给政府了，都已经拆掉了。那现在还剩一套装置，这套装置的话，应该计划是在今年年底之前把它拆掉。那么明年的话，我们能够整体的全部移交给政府。

这样的话，我们这个厂区的历史使命也完成了，我们对企业也好，对政府也好，也都有个交代。

邵靖宇 申万宏源化工分析师:

好的，海容总。哦，我看今天交流的时间也差不多了，交流也特别充分。要不会议秘书那个播报一下提问方式，看有没有最后一个问题吧。

会议助理 2:

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 1:

下面有请电话尾号七么么么的投资者进行提问，请发言，谢谢。

提问人:

喂，领导能听到吗？

桐昆股份董秘费海荣:

喂，能听到？你说，

提问人:

就是想请教一下那个行业协同，我们这个后续怎么去看，因为其实过去就可能这两年也陆续有好几次类似的动作，对吧，然后我们怎么去想，就是说这次为什么大家能做得比较好，然后后面怎么展望，谢谢。

桐昆股份董秘费海荣：

行业协同这个事情，其实不是突然之间想出来的，也做了好几年了。从24年开始做，那么为什么从24年开始做？23年为什么做不成？其实23年大家都在投产能，像我们半年度我们投了330万吨，基本上每个月都有新装置开出来，所以在这样的情况情形之下，你要去做行业协同这个不可能的事情。是吧，去去去肯定是要去抢，有的时候要去抢别人的市场的。那么现在的话，我觉得整个行业格局是比较稳固了。一个是其实大家的全国性的布点，去抢新市场，到别的区域去布点的这个时间点或者是时代已经结束。

国内我们去找一些市场，发现很多的区域市场它其实并不具备很好的条件去发展聚酯化纤这种产业。有的不临港，你原料大量的运输通过汽运这个成本就很高；有的没有下游产业，你这个产品做出来之后你得运出来，运到东部来卖，那你运费就很高，得不偿失。所以我想这个大家大跨越、大跃进扩产能的这个时代已经结束了。这个是一个协同的一个基础，大家都在扩产能的时候。都在追求增量的时候，那其实是没办法来做系统的。这是一个方面，第二方面的话，我其实也以前讲过，过去这几年大家投了很多的钱，没挣什么钱，资产负债率都高了。

有的企业资产负债率80%几七十几，那高上去之后，面对现在这样的一种政治经济形势比较复杂的这么一种局面，其实对企业来讲风险是比较大的。我想这个每家企业的实控人也好，董事长也好，都应该都意识到了。所以怎么样来防风险、降风险、控风险，一方面是少投一点，第二方面的话，多挣点钱，降降资产负债率。把家底做得厚实一些。那么怎么样？多挣点钱。那还是要靠行业协同。是吧？因为以前历史反复地证明，不去做行业协同，靠企业单打独斗，有的时候是很难挣钱的，总归是行业里面有人要扯你的后腿。

所以现在通过这样的一种机制，大家互相约束，做行业协同，能够挣点钱，我想这个是大家都乐见其成的事情。都能挣钱，何乐不为？第三个，这也是国家的号召。国家这几年其实也是提出反内卷，特别是去年在最高层的会议上都提出反内卷，那这个是国家其实已经看到了，有的行业太卷了。卷了之后，你把排放留在中国，把这个污染留在中国，然后，产业链上每一个人都挣不到钱，最后以极低的价格，以很低的价格卖到了国外，补贴了欧美居民。那中国不是当冤大头吗？

我想这个其实高层也是看到了，所以才提出了反内卷这样的一个号召。这个号召其实是给很多的产业定调了，也就是告诉大家不要太内卷。所以我们这个行业也是在响应国家的号召。那未来怎么看？我觉得这个行业跟其他的行业还是有一些不一样，它这个行业，下游需求始终是有的，而且是在增长的。所以不像有的产业，它下游是在萎缩的。我们这个产业，下游的需求是在持续的增长的，所以这个也是行业健康发展、平稳发展的这么一个好的基础。那么现阶段，确实可能短期是有点过剩的。

所以通过行业的协同把负荷降一降，把量控一控，有利于缓解当前的这么一个供需的矛盾。但是长期来看，我想肯定都过剩。长期来看，我们现在这样的一种压负荷的状态也是不可持续的，我们肯定会提，提负荷。但是提了负荷之后，我们的核心还是要保持吨的盈利，吨

盈利，保持一个比较好的利润。这样的话，企业也才能够健康的发展。你的这个企业做了再多，做了再多的量，你不挣钱，那毫无意义，对企业来讲。企业的价值就没有。所以这个我想也是大家共同的一个想法吧，我们在维持正盈利的同时，后面是后续的产品紧缺的这个情况，缓缓地提开工率，提开工负荷。

那我想这个行业的协同应该讲还是会持续下去的，而且后面可能还会有更多的措施手段。这个基础是很牢的。因为这个行业里面现在讲穿了，新进入者基本没有，就是我们这几家老的玩家。大家这个只要不存心去破坏这样的一种格局，这种格局还是很稳固的。另外的话，我想大家的思想意识，经过这几年大家一直做行业协同，意识也是发生了转变。以前是追求产量，追求营收。当然，这些也很重要。营收也好，产量也好，这是你的江湖地位，是你的行业地位，也是你企业的脸面。

但是你做再多的量不挣钱，里子没有。所以我们讲面子固然重要，但是盈利更重要，挣钱是王道。所以我想现在大家其实从上到下的思想意识都在转，都在转。我们要追求有利润的营收，追求每吨产品都要实现它的价值所在。所以我想这样的格局只会向好，不太会变差的。我不知道我这样的解答，你这边有没有什么这个意见或建议？

提问者：

好的，好的。谢谢领导，谢谢领导，非常有帮助。

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

好的，海龙总，我看交流得特别充分。然后我们也看到那个公司近期整体的业绩也是有比较明显的一个增长，然后包括咱们自身长丝，包括整个后续的一个那个十五五的一个整体规划，未来的一个发展空间，以及昨天那个股权激励也让大家眼前一亮。所以说我觉得我们，我们也特别看好咱们公司未来的一个长期发展。然后也建议各位领导，可以多多关注桐昆这边的一个投资机会。然后有什么问题可以和海龙总直接联系，或者说和我们申万宏源化工来沟通交流都可以。

海龙总，看您这边还有什么需要补充的吧？

桐昆股份董秘费海荣：

没有了。今天交流还是比较充分的，然后也欢迎大家这个关注桐昆，支持桐昆。如果有问题可以跟我打电话、发微信都可以，或者上门来，我们都很欢迎。

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

好的，那现在还有一点多时间，那咱们今天先到这儿。

桐昆股份董秘费海荣：

好的，好好，再见。

邵靖宇 申万宏源化工分析师：

好，拜拜。