一、2010年经营情况（一）总体经营情况2010年公司受金融危机冲击仍较严重，外部电网并网工程建设滞后，公司管理层围绕公司董事会确定的目标，采取一系列保安全、保生产、保项目建设的重大措施，华泰公司二期项目建设全面完成，在外部电网并网工程未建成的情况下，华泰公司采取孤网试运行，使公司主要产品产量保持增长，经营业绩进一步提升，实现了公司董事会确定的2010年生产经营目标。华泰公司二期36万吨/年聚氯乙烯树脂配套30万吨/年离子膜烧碱项目全面完成；阜康能源年产40万吨聚氯乙烯树脂、30万吨离子膜烧碱一期循环经济项目、二期40万吨/年聚氯乙烯树脂、30万吨/年离子膜烧碱及配套2×15万千瓦热电联产循环经济项目及中泰矿冶60万吨/年电石、配套60万千瓦自备电联产项目按计划推进。公司主导产品目前已形成年产90万吨聚氯乙烯树脂、65万吨离子膜烧碱的生产能力。主要产品聚氯乙烯树脂产量51.32万吨，完成年计划的106.92%，同比增长13.49%；烧碱总产量402万吨（含自用量），完成年计划的118.86%，同比增长13.92%。全年销售聚氯乙烯树脂50.29万吨，销售烧碱38.37万吨。2010年实现营业收入408,112.35万元，完成年计划的1085%，同比增长22.69%；实现利润总额35,179.74万元，同比增长176.50%；实现净利润29,127.26万元，同比增长182.43%。（二）主营业务构成及经营情况公司主营业务为聚氯乙烯树脂、离子膜烧碱的生产和销售。报告期聚氯乙烯树脂、离子膜烧碱销售收入合计占营业收入的95%左右。报告期内，公司生产装置安全、平稳运行，保持了较高的开工率。2010年9月下旬，受国家节能减排工作的深入推进，部分地区电石出现货紧价扬的局面，成本上升推动PVC产品价格上涨，第四季度为本行业销售淡季，但第四季度PVC销售价格比上年同期及以往有较大幅度增长。另外华泰公司二期项目热电装置从2010年10月起实施孤网运行，二期化工装置试生产，确保了公司2010年生产经营目标的实现。二、公司未来展望及2011年的工作思路（一）外部环境对公司经营的影响今年以来，氯碱行业生产中心向中西部转移的趋势日益明显，中西部地区氯碱企业发展过程中呈现出了显着的资源导向的特征，而东部地区企业依靠其悠久的发展历史、成熟的市场经验在发展过程中体现出了明显的市场导向特征。聚氯乙烯下游受国内房地产及工业建设热潮的拉动，管材、管件、型材、门窗等用量大幅提升，呈现高速发展态势，烧碱下游需求结构基本保持稳定。氯碱行业作为基础化工原材料工业，其发展周期与宏观经济发展周期基本一致，未来十年中国经济仍将保持较快的增长速度，将带动氯碱行业不断发展趋向成熟。（二）行业状况及未来发展趋势目前氯碱行业存在集中度低、产品结构单一、新产品研发和市场开发力度不够，受能源及原材料行业影响较大。氯碱行业是资源和资本密集型的基础化工原料产业，规模化和集约化是企业增强市场竞争力的必然选择。在煤、电、石灰石丰富的新疆、内蒙、青海、陕西地区存在发展氯碱行业巨大的成本优势；东部沿海地区由于受到环保、成本压力等方面的限制，扩产企业及数量均比较小，产能基本维持且呈现下降的走势。从地域分布方面来看，根据目前产业发展情况以及国家颁布的行业准入条件的导向性政策，预计我国未来PVC的生产重心将逐步由东部向西北转移。西部地区发展聚氯乙烯项目的主要优势在于资源方面，丰富的煤、原盐、石灰等资源都是发展氯碱行业所必需的，企业逐步形成“煤炭-电力-电石-聚氯乙烯”完整产业链，依托资源禀赋优势和完整的产业利润转移链条，提高新疆地区煤碳等资源附加和利用价值，获取较高利润。按着目前的扩产情况分析，未来中国聚氯乙烯的行业发展趋势将形成以西部新疆、内蒙等省份为主要生产基地，华东、华南地区为主要消费地区的产业格局。从生产工艺来讲，目前仍然以电石法为主，随着环保要求的提高，以及拓展海外市场的需要，无汞触媒工艺将得到进一步的发展。未来行业的扩产步伐将会逐渐放缓，企业之间的兼并重组以提高生产集中度将是主要发展方向。（三）行业面临的市场竞争格局氯碱行业产品差异很小，基本为市场完全竞争行业。国内PVC行业产能正处于由中、东部高成本地区向西部成本优势明显的地区转移的过渡期，在这个过程中，西部资源优势地区企业的产能将不断扩张，而中、东部不具有资源优势地区的企业产能将不断萎缩，因此，在总体上会出现阶段性的产能过剩情况。但实际上，由于中、东部大量不具备资源优势的高成本装置将长期处于停产或半停产状态。我国PVC行业的成本呈明显的阶梯等级分布，其中电石法产能的成本优势由西部地区到东部地区呈递减分布，随着国际油价不断走高和国内反倾销措施的实施，国内电石法PVC行业中，具有一体化成本优势的西部企业已率先走出低谷。随着油价上涨，由于成本压力，乙烯法PVC产能利用率将下降，电石法PVC开工率逐渐上升；电石法PVC产能随着成本由低到高将逐级释放。由于中国聚氯乙烯消费主要集中在华东、华南等南方地区，而聚氯乙烯生产主要集中在北方地区，生产地和消费地并不统一。由于发展氯碱行业必须的资源多集中在北方地区，新扩建项目更多地集中在新疆、内蒙、宁夏等北方地区，且规划的规模相对较大，因此中国聚氯乙烯生产西移和北移的步伐将逐渐加快，形成明显的“北方生产、南方消费”的格局。行业集中度低、产品差异化小决定了聚氯乙烯树脂产品市场基本属于完全竞争性市场，从产能、产量分布情况看，东部区域内的竞争要大于西部地区；从供需分布看，竞争市场主要集中在需求旺盛的华东、华南地区，华东和华南市场成为目前国内聚氯乙烯树脂生产企业的主要市场，其市场格局基本体现了整个行业的市场状况和竞争状况。近年来国内烧碱行业扩能投产比例较高，一方面因国内对液氯的需求增大，带动烧碱产能被动扩张；另一方面随着国内和国际烧碱下游行业如氧化铝、化纤、化工等快速发展，直接拉动了烧碱行业的增产扩建。企业之间的相互竞争也越发激烈。我国各氯碱企业为了提高自身的竞争力，纷纷扩大烧碱装置规模，未来国内烧碱市场的竞争格局，除了依靠原料成本优势的局部分块形成和依靠消费地的规模经济显现外，氯碱企业积极进驻化工园区、开拓新的循环经济思路更为行业发展所需。（四）公司面临的发展机遇随着中央新疆工作座谈会的召开，党中央、国务院就推动新疆跨越式发展和长治久安作出了重大决策部署，为新疆跨越式发展和长治久安指明了方向，出台一系列优惠政策支持新疆的建设和发展，新疆将迎来大建设、大开放、大发展的历史性机遇，也为公司实现跨越式发展带来了新的机遇。公司将牢牢把握发展这个主题，从竞争能力、技术能力和市场占有率方面占领行业的制高点，成为新疆一流，全国一流的企业，成为大家都比较羡慕、尊重、认可的好企业。（五）公司面临的挑战我国氯碱行业的市场集中度较低，产能相对分散的产业状况导致市场竞争较为激烈，加之国内氯碱企业产能快速扩张，将使氯碱产品的市场竞争更加激烈，公司将面临较大的市场竞争挑战。西部宁夏、内蒙、四川等地的氯碱企业，都有资源丰富、生产成本相对较低，竞争力强的特点。如何有效发挥公司的成本优势和规模优势，是公司未来发展所面临的挑战。由于新疆具有氯碱生产的各项资源优势，新疆区域内的新疆天业集团、湖北宜化、圣雄集团未来都有新建产能的计划，有的项目已经开工建设，未来在资源占有方面、交通运输方面均存在一定的挑战。（六）发展战略和发展思路坚持以科学发展观为指导，全面贯彻落实自治区党委七届九次、十次全委（扩大）会议精神，利用国家大力扶持新疆自治区经济社会发展的有利时机，充分发挥新疆地区煤炭、天然气、电力、原盐、石灰石等资源丰富的优势，按照“结构调整、科技创新、节能减排、环境保护”的基本原则和“老项目补齐短板、新项目补充完善”的基本方针，强化氯碱化工作为中泰化学主营业务的地位，稳妥有序的扩大电石法PVC和烧碱产能，加快建设石灰石、兰炭、电石等上游产业项目以及发电等配套设施，积极开展煤制甲醇、甲醇制烯烃、己二酸、多晶硅等项目的前期工作，延伸产业链，完善产品体系，发展战略性新兴产业。按照“整体规划布局、相互配套完善”的发展思路，建设好中泰化学米东工业园、甘泉堡工业园、库尔勒工业园、大黄山工业园、奇台工业园、乌鲁木齐经济技术开发区工业园七大工业园、托克逊工业园，从而形成具有中泰特色的产业集聚发展模式，大幅度提升中泰化学在国内外石化行业的地位，为打造国内领先、国际一流的一体化综合型能源企业奠定重要基础。未来五年，将公司建设成资源和能源利用效率高、环境友好、主业突出、配套完善、具有较强国际竞争力、可持续发展的能源产业集群。争取到“十二五”末，公司主要产品规模PVC达到300万吨/年、离子膜烧碱达到220万吨/年。（七）公司可能面临的风险因素1、筹资风险氯碱化工行业为资本密集型行业，公司近两年在建项目对资金的需求较大，在融资方面存在一定的压力。如果公司不能通过股权融资有效提高权益资本比重，改善公司财务结构，将可能带来资金筹措风险。随着行业准入标准提高，以及公司业务的快速发展，公司建设“盐、煤、电、化”一体化产业链的投资以及中泰化学阜康工业园项目规划的实施，在未来几年对资金的需求还将大幅增加，这对公司的融资能力提出了较高要求，存在融资能力不能满足发展所需资金的风险。应对措施：公司已经有三次成功从资本市场融资的经验，目前公司负债率较低，有着很好的信誉和投融资能力。结合项目建设对资金的需求，利用公司良好的融资平台，有计划、有步骤、多渠道、多形式为项目建设筹集建设资金。同时，做好资金筹划，研究金融产品，合理调配资金。2、人力资源风险公司已经形成了成熟的经营模式和管理制度，培养了一批较高素质的业务骨干和核心人员，但公司在快速发展过程中，产业链不断延伸，经营规模持续扩大和业务范围继续拓宽对人力资源及其管理能力提出了更高的要求，公司对具有较高管理水平和较强专业技术能力的高素质人才需求也在不断增长，由于公司地处西部地区，在对高素质人才的吸引方面还处于相对劣势，可能给公司的长远发展带来一定的影响。应对措施：为了化解由于各类人才的短缺可能对公司发展带来的影响，公司将通过以下途径进行人才储备：一是扩大人才储备库，在公司已建立的人才储备库中，大学本科、专科以上学历者占90%以上，主要专业为电气自动化、环境监测、应用化工、工业分析与检验等，为公司发展进行了一定量的储备；二是继续与北京化工大学、青岛科技大学、北京石油化工学院等院校开展员工培训和产学研结合，对公司专业技术人员和管理人员进行再教育，提高他们的综合素质；三是坚持以用感情留人，用事业留人，用适当的待遇留人，用好公司现有各类人才，吸引高校毕业生和社会上有专业技能的各类人才到公司发展服务。在管理人才培养方面，与全国一流的高校和培训机构合作，培养“眼界宽、格局大、能力强”的管理队伍。在专业技术人才培养方面，培养“功底深、专业精、技术硬”的专业技术队伍。四是公司通过博士后流动站吸引高端人才为公司服务。2010年公司投资1000多万元，分期进行工程硕士、工商硕士的培训，200多名学员分别攻读北京化工大学“化工、安全、环保”三个专业。通过以上措施建立起内部培训人才与外部引入人才相结合的人才储备战略。3、PVC套期保值风险2008年4季度，由于金融危机的影响，PVC价格的剧烈波动对公司的经营造成很大的困难，为降低PVC产品价格波动对公司经营业绩的影响，公司三届二十六次董事会决定开展不超过5,000万元投资额度的PVC套期保值业务，通过开展PVC套期保值业务来锁定PVC产品的部分销售价格，实现与PVC产品现货市场的互补。公司PVC套期保值的数量以实际现货生产数量为依据，最高时不超过公司实际生产数量的30%。公司三届三十五次董事会决定将套期保值业务保证金额度由不超过5,000万元增加至不超过15,000万元。4、环保政策变化风险公司生产过程中污染物主要有固体废弃物、废气和废水，目前公司按照“减量化、再利用、资源化”的原则，本着循环经济的发展理念，加大了节能减排工作的力度，增加了环保投入，对“三废”进行了综合治理。随着社会环保意识的增强、国家环境标准的提高和环保政策的改变，可能会导致公司进一步增加在环保上的投入。应对措施：作为上市公司对社会环境承担着重大责任，尤其是化工企业，公司将本着对员工负责、对社会负责的原则，本着循环经济的发展理念，不断加大环保投入，充分利用已形成的发电-氯碱-电石-聚氯乙烯-电石渣制水泥上下游一体化的循环经济产业链，实现资源循环、综合利用，节能减排，向“资源节约型，环境友好型”企业迈进。公司生产过程中污染物主要有固体废弃物、废气和废水，目前公司按照“减量化、再利用、资源化”的原则，本着循环经济的发展理念，加大了节能减排工作的力度，增加了环保投入，对“三废”进行了综合治理。随着社会环保意识的增强、国家环境标准的提高和环保政策的改变，可能会导致公司进一步增加在环保上的投入。应对措施：作为上市公司对社会环境承担着重大责任，尤其是化工企业，公司将本着对员工负责、对社会负责的原则，本着循环经济的发展理念，不断加大环保投入，充分利用已形成的发电-氯碱-电石-聚氯乙烯-电石渣制水泥上下游一体化的循环经济产业链，实现资源循环、综合利用，节能减排，向“资源节约型，环境友好型”企业迈进。