

一、重要提示
1. 本年度报告摘要摘自年度报告全文, 投资者欲了解详细内容, 应仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站上的中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	桐昆股份	股票代码	601233
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周军	宋海荣	
电话	0573-88187878	0573-8812269	
传真	0573-88187838	0573-88187776	
电子信箱	zj@pklj.com	freelonsht@126.com	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据
单位:元 币种:人民币

	2012年(末)	2011年(末)	本年(末)比上年末增减(%)	2010年(末)
总资产	13,068,288,587.66	10,852,226,910.60	20.42	5,734,631,508.54
归属于上市公司股东的净资产	6,770,048,084.42	6,508,650,440.40	4.01	2,642,786,589.52
经营活动产生的现金流量净额	186,189,162.36	686,407,645.91	-72.87	1,012,552,383.77
营业收入	18,420,572,465.65	20,118,346,327.99	-8.44	14,702,392,359.83
归属于上市公司股东的净利润	257,400,671.07	1,120,239,990.62	-77.02	1,091,815,371.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	246,149,033.62	1,083,015,697.35	-77.27	1,063,157,370.03
加权平均净资产收益率(%)	3.88	22.71	减少18.83个百分点	5.26
基本每股收益(元/股)	0.27	1.23	-78.05	1.55
稀释每股收益(元/股)	0.27	1.23	-78.05	1.55

2.2 前10名股东持股情况表

单位:股

报告期股东总数	43,130			年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	36,690
	境内非国有法人	境内自然人	境外法人		
股东名称	持股比例(%)	持股总数(股)	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量	
浙江桐昆控股集团有限公司	37.62	362,485,010	362,485,010	无	
MFS FIBER HOLDING LIMITED	8.68	83,600,000	83,600,000	无	
陈士良	7.82	75,352,560	75,352,560	无	
嘉兴盛隆投资股份有限公司	6.08	58,620,810	58,620,810	无	
盛隆投资股份有限公司	6.08	58,620,810	58,620,810	无	
嘉兴兴元投资股份有限公司	6.08	58,620,810	58,620,810	无	
周建英	0.51	4,900,000	4,900,000	未知	
云南国际信托有限公司	0.40	3,811,359	3,811,359	未知	
中国银行股份有限公司	0.37	3,610,632	3,610,632	未知	
中国银行股份有限公司-华泰柏瑞货币基金	0.27	2,599,989	2,599,989	未知	
未知					

上表股东之间是否存在关联关系, 未知是否属于《上市公司股东持股变动信息报备与披露管理办法》规定的一致行动人。

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



2.4 管理层讨论与分析

(一)董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析
2012年是化纤行业深度调整周期性低速发展的第一年, 也是桐昆股份逆势而上“大投入、大产出”的一年。一年来, 公司紧紧围绕2012年初确定的总体任务和“先难攻破, 后稳中求进”的总体要求, 面对复杂严峻的经济形势和转型升级的繁重任务, 产能实现提高, 筹投资项目嘉兴石化年产80万吨PTA项目进入试生产阶段, 恒达厂区全面投料, 股份公司恒嘉项目聚酯纺丝和继维项目, 恒腾公司年产40万吨差别化纤维项目也基本具备生产条件, 土建及外部项目逐步打上市场进度, 边进了桐昆股份的国际战略的第一步, 其他各项目工作不同程度地实现了新的突破, 企业规模进一步扩大, 生产总体保持稳定, 基本实现生产均衡, 基础管理不断完善。但是, 企业制约着企业更好更快的发展, 总体来说, 2012年的工作缺乏亮色, 然而成绩平平, 未能实现预期的目标。报告期内, 公司实现营业收入184.21亿元, 同比下降2.44%, 实现利润总额3.58亿元, 同比下降5.52%; 实现归属于母公司净利润2.57亿元, 同比下降7.02%, 实现每股收益0.27元, 同比下降79.23%。

(二)利润表及现金流量表相关科目变动分析表
2.5 管理层讨论与分析
2012年是化纤行业深度调整周期性低速发展的第一年, 也是桐昆股份逆势而上“大投入、大产出”的一年。一年来, 公司紧紧围绕2012年初确定的总体任务和“先难攻破, 后稳中求进”的总体要求, 面对复杂严峻的经济形势和转型升级的繁重任务, 产能实现提高, 筹投资项目嘉兴石化年产80万吨PTA项目进入试生产阶段, 恒达厂区全面投料, 股份公司恒嘉项目聚酯纺丝和继维项目, 恒腾公司年产40万吨差别化纤维项目也基本具备生产条件, 土建及外部项目逐步打上市场进度, 边进了桐昆股份的国际战略的第一步, 其他各项目工作不同程度地实现了新的突破, 企业规模进一步扩大, 生产总体保持稳定, 基本实现生产均衡, 基础管理不断完善。但是, 企业制约着企业更好更快的发展, 总体来说, 2012年的工作缺乏亮色, 然而成绩平平, 未能实现预期的目标。报告期内, 公司实现营业收入184.21亿元, 同比下降2.44%, 实现利润总额3.58亿元, 同比下降5.52%; 实现归属于母公司净利润2.57亿元, 同比下降7.02%, 实现每股收益0.27元, 同比下降79.23%。

(三)主营业务分产品情况
2.6 管理层讨论与分析
2012年是化纤行业深度调整周期性低速发展的第一年, 也是桐昆股份逆势而上“大投入、大产出”的一年。一年来, 公司紧紧围绕2012年初确定的总体任务和“先难攻破, 后稳中求进”的总体要求, 面对复杂严峻的经济形势和转型升级的繁重任务, 产能实现提高, 筹投资项目嘉兴石化年产80万吨PTA项目进入试生产阶段, 恒达厂区全面投料, 股份公司恒嘉项目聚酯纺丝和继维项目, 恒腾公司年产40万吨差别化纤维项目也基本具备生产条件, 土建及外部项目逐步打上市场进度, 边进了桐昆股份的国际战略的第一步, 其他各项目工作不同程度地实现了新的突破, 企业规模进一步扩大, 生产总体保持稳定, 基本实现生产均衡, 基础管理不断完善。但是, 企业制约着企业更好更快的发展, 总体来说, 2012年的工作缺乏亮色, 然而成绩平平, 未能实现预期的目标。报告期内, 公司实现营业收入184.21亿元, 同比下降2.44%, 实现利润总额3.58亿元, 同比下降5.52%; 实现归属于母公司净利润2.57亿元, 同比下降7.02%, 实现每股收益0.27元, 同比下降79.23%。

(四)核心竞争力分析
2.7 产业链整合优势
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目投资为主, 立足于项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(五)经营计划
2.8 基层管理优势
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(六)经营计划
2.9 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(七)经营计划
2.10 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(八)经营计划
2.11 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(九)经营计划
2.12 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(十)经营计划
2.13 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(十一)经营计划
2.14 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向好的情况下迅速释放产能, 扩大领先优势。通过恒达项目、恒嘉项目、恒腾项目、长兴项目等项目等建设, 延伸产业链, 同时扩大市场覆盖面, 提升产品等级, 二极调整整体化结构, 增强市场竞争能力。通过挖掘设备潜力, 提升产品特色, 优化产品结构, 使公司产品更符合市场需求, 提升现有产能和质量指标。通过优化制程效率、同等率、废丝率等各项生产指标, 提高产品品质, 控制生产成本, 提升生产效率。

(十二)经营计划
2.15 未来发展方向
作为了涤纶丝行业中的龙头企业, 公司通过多年在行业中的发展, 在技术研发、经营管理、生产能力等方面积累了一定的领先优势。此外, 相对于下游纺织服装企业, 公司在规模上显著大于客户, 因此, 虽然公司不可避免的受到行业环境的冲击, 但在2012年上半年仍能维持相对稳定的盈利。同时, 报告公司多年来经营发展和积累的经验, 公司一贯坚持逆周期发展思路, 即在行业发展陷入低谷时, 通过以下措施, 抓住机遇分步实施, 加速转型, 大举与竞争对手的生产、销售格局, 一方面增强了公司的整体综合实力, 另一方面通过项目引进转型升级, 在行业进入调整期时, 能够有效降低项目的建设成本, 在行业周期向