

以崭新姿态快速崛起 打造煤炭行业翘楚

——陕西煤业 2014 年 IPO 网上投资者交流会精彩回放



全体嘉宾合影

陕西煤业股份有限公司董事长华炜先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

大家好！欢迎参加陕西煤业首次公开发行 A 股网上路演。我代表陕西煤业对大家的关注和支持表示衷心的感谢！陕西煤业是中国西部最大的煤炭企业，也是国家确定的陕北大型煤炭基地两个建设开发主体之一，集中了陕西骨干煤炭企业的优质资源、产业基础、人才队伍和技术力量。2009 年-2012 年，四次向股东分红合计 94.5 亿元，每股 1.05 元。大家知道，这两年煤炭行业进入了深度调整期，煤价大幅下降，煤企效益大幅下滑。实事求是地讲，陕西煤业也不例外。但是，在行业不少企业经营十分困难甚至

亏损的情况下，公司依然在 2012 年实现每股收益 0.71 元，2013 年上半年实现每股收益 0.3 元，表现出较强的竞争优势。应了我常讲的一句话，行业你好不好，不见得是真好；行业不好你好，才是真好。各位朋友，陕西煤业的发展离不开各位投资者的信任与支持。大家的信任和支持，是我们本次股票发行成功的关键，也是我们今后可持续发展的重要推动力。我们真诚地希望通过今天网上交流和沟通，大家对陕西煤业有一个较为全面的认识，坚定对我们未来发展的信心，为后续建立长久的信任和合作奠定良好的基础。

陕西煤业是一个年轻的企业，一个有美好发展前景的企业，一个负责任的企业，我们一定会严格遵守上市公司相关法律、法规，和中国证监会、上海证券交易所的各项要求，不断完善公司治理，切实规范运营，不负股民期待。我相信，陕西煤业将凭借得天独厚的优势、活力和高成长性，把握全球能源机遇，打造中国一流能源企业，在西部迅速崛起，在中国迅速崛起，以优异成绩回报股东、奉献社会，与广大投资者共享发展成果，共享财富增长。谢谢大家！

中国国际金融有限公司董事总经理赵沛霖先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持陕西煤业的朋友们：

大家上午好！作为陕西煤业股份有限公司首次公开发行 A 股的联席保荐人和联席承销商，请允许我代表中国国际金融有限公司，对所有参加本次 A 股发行网上路演推介的嘉宾和投资者朋友表示衷心的感谢！陕西煤业自 2008 年正式成立以来，作为陕西省唯一一家省属特大型煤炭企业集团，凭借其丰富的煤炭资源储备以及资源整合的区位优势、政策优势等，业务规模稳步增长，产销量持续上升，目前已发展成一家具有较强竞争力和增长潜力的煤炭企业。中金公司全程参与了陕西煤业的重组上市工作，协助公司建立健全了公司治理

结构、完成股份公司改制设立、监管机构报批等工作，巩固了上市的基础；同时，作为此次 A 股发行的联席保荐人及联席承销商，中金公司与陕西煤业并肩作战，见证了陕西煤业成功走向国内资本市场的奋斗历程，也见证了陕西煤业敬业务实、积极进取的管理团队。我们非常荣幸为陕西煤业这样的优秀企业担任保荐机构。陕西煤业 A 股上市，无疑是近期资本市场关注的焦点，同时也是煤炭行业发展的又一重要事件。我们为能够参与此项工作、与陕西煤业一起发展壮大而倍感荣幸。通过本次网上路演推介，我们希望广大投资者能够更加深入、客观地了解陕西

煤业，也能够更准确地把握陕西煤业的投资价值和投资机会，积极参与本次陕西煤业的股票发行，并本着价值投资的理念，从其稳健增长和长期发展中受益。中金公司将严格按照证券发行保荐制度的有关要求，勤勉尽责，做好本次发行上市和后续持续督导工作。我们深信，本次 A 股发行完成后，随着资本实力的进一步增强，陕西煤业将向着成为具有较强综合竞争力的国际一流能源企业的目标加速迈进，并为广大投资者带来持续、稳定、丰厚的回报。最后，预祝陕西煤业本次公开发行 A 股圆满成功！谢谢大家！

中银国际证券有限责任公司投资银行板块副主管、董事总经理、项目保荐代表人徐晨先生致辞



尊敬的华董事长、公司领导、各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持陕西煤业的朋友们：

大家上午好！作为陕西煤业股份有限公司首次公开发行的保荐人（主承销商）之一，我们非常荣幸能够参加今天的网上交流活动，也非常珍惜本次与广大投资者互动交流的机会。首先，我谨代表中银国际证券有限责任公司，对所有参加本次陕西煤业 A 股发行网上路演推介的嘉宾、投资者和朋友们表示热烈的欢迎！对长期以来，一直关心、支持陕西煤业的各界朋友表示衷心的感谢！陕西煤业是我国煤炭采掘行业第一梯队的领先者，是地跨三个国家级煤炭基地的特大型省属煤炭资源开发企业，截至 2012 年底，公司共拥有煤炭地质储量 165.96 亿吨，是当之无愧的中国西部煤炭航母。陕西煤业拥有得天独厚的资源优势，

公司在陕北地区的新矿区煤炭发热量高、低硫低灰、赋存条件好、开采成本极低，是多数竞争对手无法比拟的。陕西煤业拥有四通八达的区位优势，向东可通过西煤东运北中南三大通道直达东部沿海，向南可通过北煤南运辐射两湖一江地区和川渝地区，承担着我国东部、中部广大地区能源安全的重任。陕西煤业是陕西省属唯一的大型煤炭开发平台，可谓将全省优质煤炭资源尽数纳入，在省内资源获得和政府支持方面具有得天独厚的优势。同时，公司拥有特别雄厚的人才队伍。依托陕西省健全的煤炭科研体系、人才培养体系，陕西煤业形成了独特的人才优势。证券市场的波动有其自身的规律，

而我们作为保荐机构和主承销商的责任，就是要将具有优秀投资价值的企业推荐给广大的投资者。陕西煤业尽得天时地利人和，必将成为 A 股市场上的又一支蓝筹明星，我们对陕西煤业的未来发展充满信心。我们真诚地希望能够通过本次网上路演推介，使广大投资者更加深入、客观地了解企业，从而更准确地把握陕西煤业的投资价值和投资机会！希望通过我们和公司的共同努力，能够使企业的价值得到广大投资者的认同，让广大投资者共同分享公司发展的成果！最后，预祝陕西煤业 A 股首次公开发行圆满成功！祝愿陕西煤业的未来更加辉煌璀璨！谢谢大家！

中信证券股份有限公司执行总经理、中信证券能源行业组负责人刘隆文先生致辞



尊敬的各位投资者、各位关心和支持陕西煤业的网友：

大家上午好！作为陕西煤业首次公开发行 A 股的财务顾问及联席承销商，我们非常高兴能够参加今天的网上路演推介。在此，我谨代表中信证券股份有限公司，向所有参加今天网上路演的各位嘉宾、各位投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！陕西煤业是陕西省唯一集产运销为一体的省属特大型煤炭企业，公司近年来发展迅猛，已成为中国最大的煤炭开采、洗选加工企业之一。当前我国能源战略正处于西移的进程中，国家煤炭工业“十二五”规划明确提出“控制东部，稳定中部，大力发展西部”的区域发展思路，作为陕

西省唯一省属特大型煤炭企业，陕西煤业将直接受益。此次迈入资本市场，陕西煤业将以上市为契机，把握全球能源机遇，努力构建和做大做强煤炭开发、交易服务、供应链、循环经济、投融资等五项核心业务，全面提升市场竞争力，不断提升经营业绩，为投资者带来持续、稳定和丰厚的投资回报。我们深信，通过本次发行上市，陕西煤业将进一步优化股权结构，完善公司治理，增强抵御风险和可持续发展的能力，成为国内甚至国际一流的具有竞争力的能源企业。陕西煤业登陆 A 股资本市场前后历

时多年，作为本次发行的财务顾问与联席主承销商，我们深知成功的来之不易，同时也为能够协助陕西煤业完成发行上市的历史使命而深感荣幸和自豪。中信证券亲历了陕西煤业的发展壮大，并有幸亲眼见证了一个开拓创新、锐意进取的陕西煤业，也见证了那个敢于拼搏、敬业务实的公司管理团队；对于公司的未来发展前景，我们充满信心。对此，我相信广大投资者在接下的网上交流中也会有所体会。我们热切欢迎各界投资者朋友踊跃参加本次路演交流！最后，预祝陕西煤业本次发行取得圆满成功！谢谢大家！

陕西煤业股份有限公司总经理、董事宋老虎先生致答谢辞



各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

时间过得很快，陕西煤业首次公开发行股票的路演活动马上就结束了。在这里，我代表陕西煤业对各位投资者的关注和提问表示衷心的感谢。同时，感谢上证路演中心和中信证券网为我们提供的交流平台和优质的服务；感谢中金、中银、中信、嘉源、希格玛、润言等中介机构为这次路演付出的努力；感谢新闻媒体和社会各界朋友的大力支持！通过今天的网上交流，相信大家对我

中国煤炭产业、对陕西煤业，有了进一步的认识和了解。广大投资者和网友对陕西煤业的关注与支持，也让我们深受感动与鼓舞。大家从股票发行、战略规划、运营管理、市场格局等多个方面与我们进行了坦诚的沟通，提出了十分中肯、十分宝贵的意见和建议，我们表示衷心的感谢。我们一定会认真参考，积极采纳。今天沟通交流的时间虽然短暂，但效果很好，我们体会到了作为一家上市公司

的使命感和责任感，也更加坚定了实现更好更快发展的目标和信心。我们将严格按照法律法规，科学管理，规范运作，以实际行动证明自己的雄心和实力，以更加良好的业绩回报股东、奉献社会！朋友们，今天的交流是一个好的开始。我们希望大家继续关注陕西煤业，和我们保持沟通联系，共同见证中国煤炭工业、中国资本市场和陕西煤业更加美好的明天！谢谢大家！

出席嘉宾

陕西煤业股份有限公司董事长	华炜先生
陕西煤业股份有限公司总经理、董事	宋老虎先生
陕西煤业股份有限公司副总经理	张维新先生
陕西煤业股份有限公司副总经理	姬会民先生
陕西煤业股份有限公司董事会秘书	张茹敏女士
陕西煤业股份有限公司总会计师	袁景民先生
中国国际金融有限公司董事总经理	赵沛霖先生
中银国际证券有限责任公司投资银行板块副主管、董事总经理、项目保荐代表人	徐晨先生
中信证券股份有限公司执行总经理、中信证券能源行业组负责人	刘隆文先生

经营篇

问：神渭输煤管道工程项目拟使用募集资金 21 亿元，请简要说明建设该项目的必要性。

华炜：陕西煤业在神府矿区拥有红柳林、柠条塔、张家峁和孙家峁四对矿井，目前已形成生产规模为 36.00Mt/a，规划矿区二期规模可达 56.00Mt/a，粉焦 6.00 Mt/a。根据区域铁路建设规划，“十二五”期间陕北煤炭基地煤炭外运能力依然制约着陕西煤业的发展；东西向的包神铁路、神朔铁路等运输能力已近极限，规划的瓦塘铁路能解决矿区部分煤炭外运，但其运量受山西中南部铁路通道运量的限制，产品销售市场受限，货物的铁路运距长，成本高。因此，在该区域内建设输煤管道来分担部分煤炭运量，以缓解铁路运输的压力是很有必要的。

经初步分析测算表明：管道输煤运输成本 0.154 元/t.km，低于铁路运费；并且安全高效、节能环保、环保经济，因此，输煤管道项目较传统运输渠道更有优势。

国家对管道运输有明确的政策支持：一是管道输煤项目被列入国家《产业结构调整指导目录（2011）》第一类鼓励类第三项煤炭的第八条；二是管道输煤项目被列入国家鼓励外商投资产业指导目录（国家发改委、商务部〔2007〕第 57 号令）；三是国务院新闻办 2007 年 12 月发布的“中国的能源状况与政策”白皮书明确“鼓励投资煤炭管道运输设施建设与经营”。

问：洗煤厂建设及投产情况如何？洗精煤和原煤的吨煤净利相差是多少？2013 年入洗量预计为多少？洗出率为多少？洗煤费用吨煤为多少？未来精煤占比变化如何？

宋老虎：公司现有选煤厂 14 座，设计总入选能力为 7390 万吨/年，入洗能力为 5090 万吨/年。2013 年入洗量预计为 1568 万吨，洗出率为 87%，洗煤费用吨煤为 33.35 元/吨（不含原料煤），洗精煤吨煤净利较原煤高出 100 元左右。随着公司产品结构优化方案的进一步推进，精煤产品销售比例将不断提高。谢谢！

问：请介绍公司所属煤矿主要矿区的煤质状况。

张维新：本公司所属煤矿生产的煤炭主要为优质动力、化工及冶金用煤，按煤种可主要分为贫瘦煤、长焰煤、弱粘煤、不粘煤、瘦煤、气煤等，其煤质具有特低硫、特低磷、特低灰、特低硝和特高发热量等特点。谢谢！

问：请介绍公司的运输模式，如使用公路运输和铁路运输的情况，并介绍公司目前运输时使用和在建的重要铁路线，以及未来拟建设的重要铁路线。公司主要的运输瓶颈在哪里？公司正采取或计划采取怎样的应对措施？

姬会民：您好！陕西煤业所产煤炭的销售区域可划分为省内市场和省外市场。省内销售主要依靠铁路、公路运输，省外销售主要依靠铁路运输。按照本公司 2012 年销量统计，铁路运输约占 45.69%，公路运输约占 54.31%。各矿区通过多条铁路运煤专线与国有铁路网相衔接。外运铁路线东西流向主要包括陇海线、太中银线、神朔线和侯月线；南北流向主要包括包西复线、宁西线、襄渝线和西康线。目前陕西及周边省份多条铁路新线及复线正在建设中，主要包括宁西复线、西合复线、黄韩侯线等；同时，陇海客专专线的建设，将实现陇海线客货分流，从而进一步提升陇海线货运能力。“十二五”末陕西省将基本形成“两纵五横八辐射一城际”的铁路网。正在规划建设中的蒙华运煤铁路，连接蒙陕甘宁能源“金三角”地区与鄂湘赣等华中地区，是“北煤南运”新的国家战略运输通道，线路全长 1,837 公里，设计输送能力为 2 亿吨。

上述铁路项目的建成将彻底打通公司向华北、华中、华东、华南、西南输送煤炭以及出口的通道，进一步提升煤炭销售价格，增加本公司的效益。

问：2013 年到目前为止销售结构如何？省内电煤、外运煤现有占比多少？价差多少？吨煤净利差多少？未来预计占比多少？结构是否有改善？

袁景民：销售结构主要分为：内部化工、水泥、电力企业，省内电煤，省外中长期客户，其他客户。

2013 年 1-6 月总销量 5,858.74 万吨，其中：省内销售 3,946.48 万吨、占总销量的 67.36%，省外销售 1,912.26 万吨、占总销量的 32.64%。

铁路运量占比较上年下降的原因是公司总销量逐年增加，且增幅较大，而铁路运量虽然也在增加，但是增加的幅度低于总销量增加幅度，所以计算出铁路运量占比在下降。但是随着西平线的开通、黄韩侯线、宁西复线、西康复线等的建成通车，预计公司 2015 年之后铁路

运输会有很大改善。在省内地煤与外运煤的价差 40 元/吨左右的价差。

2014 年将加大对内部企业的供应力度，并以市场化手段配置省内电煤资源。总体来看，省外销量逐步扩大，块煤比例有所提高，集团整体销售结构有所改善。

行业篇

问：煤炭行业前景如何？煤价是否还有下行压力？为什么煤炭价格未来再降的可能性比较低？

华炜：目前，受到国内外经济环境的影响，煤炭行业到达了十年以来的低谷。但从长远来看，煤炭行业依然前景广阔，并且经过多年的努力，煤炭行业整体发生了显著地变化。一是从能源结构看，全球煤炭消费比重从 1990 年 27.38% 提高到 2012 年 29.9%，而我国更是到达 70% 以上的比重，这说明煤炭将长期是世界上的主要能源；二是从煤炭需求看，电力是主要的煤炭需求行业，我国 71.5% 的发电来自于火力燃煤发电，随着经济的发展火电耗煤量将会不断增长。另外，煤炭是碳基化工品的主要来源，在石油、天然气储量大大低于煤炭的现实情况下，化工企业的煤炭需求将会大大增加。三是从行业发展看，煤炭行业的产业融合发展步伐不断加快，分质利用综合技术不断完善，环境保护意识和绿色开采方式不断加强，未来煤炭行业必将是国家工业经济转型发展的示范行业。

任何行业都有市场风险，也有淡旺季的价格区分，煤炭行业也不能脱离全社会的经济发展环境。煤炭价格是否还有下行压力是由市场决定的，但从近期的情况来看，出现了一些上扬的势头并且上升幅度较大。

从长远来看，煤炭价格不可能出现大的下降。主要原因：一是煤炭产品属于不可再生性及初级资源，资源的稀缺性不允许价格过低；二是经过今年的大跌，部分地方的煤炭企业已经出现了价格、成本倒挂的情况，价格过度低于价值不符合经济规律；三是受经济影响，大量煤炭企业停产、减产，导致供应量大大降低，从而使煤炭价格保持稳定。

问：请介绍一下国内煤炭行业未来整合及发展方向。

张维新：山西省作为国内最先整合煤炭企业的省份，走了一条治乱局、减矿数、顺价格的外延式扩张发展之路，在各省间起到了良好的示范作用。2010 年，内蒙古、山西、陕西、河南和山东相继提出了省内煤炭整合重组方案，均以提高单井产量，鼓励大型煤炭企业兼并重组中小煤矿为指导思想。目前，山西、河南、山东等部分产煤省份整合已基本完成，但陕西、内蒙、贵州、河北等地整合仍在继续推进。

未来的煤炭行业的发展趋势仍将是各省通过兼并重组减少煤炭企业数目，提高单个企业煤炭产量和规模，提升资源回收率和技术水平，加强环境保护和治理能力，并力图组建省内以及跨省大型煤矿集团。到 2015 年，煤炭调整布局和规范开发秩序将取得明显成效，生产进一步向大基地、大集团集中，形成 10 个亿吨级、10 个 5000 万吨级大型煤炭企业，煤炭产量占全国的 60% 以上。谢谢！

发行篇

问：请简要说明本次募投项目的实施对公司经营状况的积极影响。

张茹敏：一、提高公司核心竞争力。本次募集资金投资项目紧紧围绕本公司现有核心业务，着重提高煤炭生产能力和运行效率，将进一步提升本公司的综合实力和市场竞争能力。

二、巩固和提升公司行业地位。本次收购项目紧紧围绕公司主营核心相关业务，收购项目的顺利实施必将进一步提升本公司煤炭保有储量，提高行业地位，增强市场份额，为本公司长期发展创造优良环境。

三、提高公司盈利能力。本次募集资金投资项目的实施将会使本公司的生产规模、产品结构、市场开拓能力等得到较大幅度的提高，可为本公司培育新的利润增长点，为本公司直接带来收益，并为本公司的后续发展打下坚实的基础。

四、避免同业竞争。对董东的收购完成后，可减少陕煤化集团未来增加的煤炭生产能力，避免未来可能产生的同业竞争。