

用循环经济理念 打造行业一流企业

——陕西黑猫焦化股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾：

陕西黑猫董事长	李保平先生
陕西黑猫董事、总经理	吉忠民先生
陕西黑猫董事、董事会秘书	吉红丽女士
陕西黑猫董事、财务总监	刘芬燕女士
华西证券副总裁	杜国文先生
华西证券保荐代表人	袁 宗先生
华西证券保荐代表人	尹利才先生

陕西黑猫焦化股份有限公司 董事长李保平先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友：大家好！今天，我非常高兴能与五湖四海的朋友们一起，利用互联网媒介，就陕西黑猫股份有限公司首次公开发行 A 股并在主板上市进行实时在线交流。在此，我谨代表公司全体员工，向长期关心、支持陕西黑猫的各位投资者和各界朋友，表示衷心的感谢！向今天参加网上交流的各位投资者和网友表示热烈的欢迎！

陕西黑猫是陕西省最大的独立焦化企业，主营业务为煤焦化及化工产品的生产和销售，主要产品为焦炭、甲醇、LNG 及合成氨。公司生产的“黑猫牌”冶金焦炭被陕西省人民政府认定为名牌产品。与同行业公司相比，陕西黑猫具有明显的循环经济产业链优势、低成本优势、管理优势、区位优势以及相关政策优势。

从近期发展战略来讲，陕西黑猫将通过焦化主业自身的优良资产和较好的盈利水平，实现焦化主业的内精外扩、做强做大。在现有业务基础上，通过技术升级改造，立足陕西，面向全国；通过科学布局、技术提升、精细管理，计划用两到三年时间，建设成为竞争优势明显、生产规模全国前十的独立焦化企业。

而从中远期发展战略来说，陕西黑猫将在焦化产业不断发展壮大的基础上，坚持技术创新，以市场为导向，以质量为核心，不断壮大主业规模，努力发展成为循环精良、管理精细、技术精湛、绿色环保的一流焦化企业！

希望广大投资者能持续关注并支持陕西黑猫，和它一起分享成长壮大的红利和果实！谢谢大家！

华西证券股份有限公司 副总裁杜国文先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友：大家好！首先我谨代表华西证券股份有限公司，对所有参与陕西黑猫焦化股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎！对长期以来，一直关心、支持陕西黑猫的各界朋友表示衷心的感谢！很高兴能借助今天这个平台，与大家诚心交流、诚意探讨陕西黑猫的发展与未来。

作为本次发行的保荐人和主承销商，华西证券对陕西黑猫进行了全面深入的尽职调查和发行准备。陕西黑猫是陕西省最大的独立焦化企业，陕西省发改委确认的“循环经济试点企业”，陕西省人民政府认定的“优秀民营企业”。公司生产的“黑猫牌”冶金焦炭被陕西省人民政府认定为名牌产品。陕西黑猫是以循环经济产业链为经营模式的煤化工企业，主营业务为煤焦化及化工产品生产和销售。公司已经形成以焦化为基础，以焦炉煤气制甲醇、合成氨及 LNG 为主体的循环经济产业链技术。公司凭借先进的经营理念、精细化的企业管理，充分发挥“资源综合利用，节能减排达标，产业链条延伸”的特点，形成了规模大，起点高，技术新，质量优等核心竞争力。相信陕西黑猫能在产业链不断延伸的基础上，壮大主业规模，发展成为综合利用率高、环保措施先进有效、经济效益和社会效益和谐共赢的全国一流的独立焦化企业。

我们真诚地希望，通过我们的工作，使广大投资者能够更加准确地把握陕西黑猫的投资价值和机会！我们坚信，此次发行上市必将推动陕西黑猫再一次实现跨越式发展，并以更加优异的经营业绩来回报各位投资者！

预祝陕西黑猫本次发行取得圆满成功！谢谢大家！

陕西黑猫焦化股份有限公司 董事、总经理吉忠民先生致结束辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和网友们：大家好！陕西黑猫焦化股份有限公司首次公开发行 A 股并在主板上市网上投资者交流会即将告一段落。谨此，我代表陕西黑猫全体同仁对各界朋友的真诚参与和大力支持表示最衷心的感谢！通过此次网上交流，相信各位投资者对陕西黑猫焦化股份有限公司的主营业务、市场前景、经营业绩、核心竞争力以及募投项目等有了进一步的认识，

也对公司未来的发展有了更多的信心。大家提出的众多中肯而有价值的建议，我们将在今后的经营管理实践中积极借鉴并采纳。

短暂的交流即将告一段落，但我们会继续与广大投资者保持充分的沟通。成功登陆资本市场后，我们将继续努力、锐意进取，进一步提升公司经营管理水平，提高公司经营运作的透明度，实现公司业绩的持续快速增长，以优异的业绩来回报广大投资者的关心与支持。

最后，再次感谢各位抽出宝贵的时间来参与本次网上投资者交流会！感谢有关方面、有关部门为本次公司股票公开发行所付出的不懈努力！谢谢大家！

经营篇

问：董事长，作为企业的一把手，您是否会虚心地听取下属的意见？

李保平：作为一个公司的主要领导，应当虚心地听取下属的意见，中国有句古话，“兼听则明，偏听则暗”，企业发展是公司每个成员共同的责任，因此我会虚心听取每一个员工的意见和建议。

问：请介绍一下公司的生产模式。

吉忠民：公司董事会负责根据上一年度生产情况、销售情况以及市场分析情况等相关因素编制年度生产计划，纳入年度财务预算，报股东大会批准后，由总经理组织实施。生产副总经理负责具体生产安排，由公司安全生部总调度室根据季节特点及生产现场的实际状况将年度生产计划具体分解为半年度生产任务、季度生产任务和月度生产任务，做到：月计划、周分解、日安排、班落实。各分厂生产技术科根据行业要求制定工艺指标、考核标准，由公司总工办负责审核，经公司总工程师批准后下发，各分厂依据标准逐级执行；安全生部质检中心配合公司和各分厂进行产品的质量检验，并具体做好生产过程中的工艺指标检验，及时为各分厂提供各项准确数据，保证生产安全平稳运行，产品质量不合格坚决不能出厂。公司各分厂根据生产计划、工艺标准组织生产，并进行过程控制，由于设备运转因素或其他未知因素影响生产的，由该分厂生产技术科书面报告予总调度室，总调度室调查分析后，将实际情况汇报生产副总经理，经批准后由总调度室以调度令形式直接将调整后的生产计划下达给各分厂，由各分厂负责具体实施生产。

问：请介绍一下公司的销售模式。

吉忠民：陕西黑猫及新丰焦化生产的焦炭，绝大部分由黄河销售负责销售，龙门煤化生产的焦炭部分由其直接对外销售，部分由黄河销售负责销售。陕西黑猫生产的甲醇由其直接销售，黑猫能源生产的合成氨由其直接销售，龙门煤化生产的甲醇、LNG 由其直接销售。

问：请介绍一下控股股东情况。

吉红丽：黄河矿业目前持有本公司 27,600 万股股份，占本次发行前总股本的 55.2%，为本公司控股股东。黄河矿业成立于 1997 年 3 月 21 日，注册资本 130,000 万元，注册地址为陕西省韩城市新城区金塔路与盘河路什字东南角。

截至 2014 年 6 月 30 日，黄河矿业未经审计的母公司报表显示，总资产为 737,364.79 万元，净资产为 239,145.29 万元，2014 年 1-6 月实现净利润为 582.30 万元。

问：请介绍一下公司的区位优势。

吉红丽：公司所在地韩城市位于资源丰富的陕西省，毗邻山西省，周边地区拥有丰富的焦煤资源，既保障了公司的原材料供应，又降低运输成本。

公司所在韩城市龙门生态工业园区为国家级生态工业示范园区，拥有煤炭、冶金、电力、焦化等企业，不同的企业之间通过循环经济形成了资源共享和综合利用。对于公司所处的焦化行业，园区中拥有提供煤炭的上游企业和消费焦炭的大型钢铁企业，为公司的精细化管理提供了充分的空间，这种产业组合在全国也是不多见。

问：请详细介绍公司研发机制。

吉红丽：公司在研发体制上采取自主技术改造结合科研协作的模式。

公司的研发机构负责公司的技术改造工程，对生产工艺、技术装备、检测手段和工程设施进行技术改造；对设备、建筑物进行更新、以及生产性主体工程技术改造相应配套而必须的辅助性生产、生活福利设施建设；为改善原有交通运输设施的运输条件，提高运输装卸能力而进行的更新改造工程；为节约能源和原材料、治理“三废”污染或提高资源综合利用率进行技术改造工程；为防止职业病和人身事故，对现有生产设施和技术装备采取的劳动保护措施；对由于环境保护、安全生产和专业化协作的需要而进行的迁建工程。

在与外部科研单位协作方面，公司与化学工业第二设计院、西北大学、北京重联盛、万和科技公司建立长期稳定的合作关系，通过联合开发，重点攻关公司先进技术方面的研发，有利于公司及时掌握和应用行业的先进生产技术，提高企业生产能力，同时也培养和提高了公司的技术创新能力和科研水平。

问：公司的营业收入构成情况怎样？

刘芬燕：发行人产品主要由焦炭、焦油、粗苯、甲醇、合成氨、LNG 六大类构成，其中焦炭所占比重最大。

2011 年-2013 年，焦炭收入占主营业务收入比重均保持在 80%以上，且保持相对稳定。2013 年，龙门煤化新投产两座焦炉合计 100 万吨 / 年产能，焦炭产销量增加，加之外购焦炭的销量也有所增长，尽管焦炭价格全年持续走低，但 2013 年焦炭销售收入占比仍保持较高水平。焦油、粗苯为生产焦炭的副产品，其收入绝对值随着焦炭的提高也相应增加且 2013 年占比也有所增加。2013 年，甲醇收入绝对值保持上升，主要由于龙门煤化甲醇生产线开始试生产，公司甲醇产量有所增长，但试生产从 2013 年 11 月开始，产量增幅有限，加之甲醇价格下跌，导致甲醇销售收入占比较上年有所下降。合成氨的销量和价格双双下跌，导致收入绝对值和收入占比较上年均降幅较大。LNG 产品为龙门煤化于 2013 年 11 月开始投入试生产的新产品，2013 年当年销售收入占比较低。2014 年 1-6 月，龙门煤化 LNG 生产线调试完毕，LNG 产量销量均大幅提升，销售收入及占比均大幅增长。

问：请分析一下报告期内公司营业收入的变动原因。

刘芬燕：公司 2011 年至 2013 年各产品的营业收入稳定增长，主要原因是：

（1）随着国民经济的持续稳定增长，钢铁工业得到快速发展，焦炭作为炼钢主要原料之一，近年来需求量也保持快速增长势头。



路演嘉宾合影

（2）公司凭借专业的销售团队和良好的产品质量，与大中型钢铁公司建立了长期战略合作关系，产品销售持续增长。

（3）2012 年龙门煤化项目四座焦炉投产，新增产能 200 万吨 / 年，焦炭及其副产品焦油、粗苯产销量大增，营业收入大幅上升。

（4）2013 年龙门煤化新增两座焦炉合计产能 100 万吨 / 年投产，营业收入继续上升。伴随着焦炭产量的增长，焦油、粗苯等副产品的产销量也相应增长，加之第四季度，龙门煤化甲醇、LNG 生产线也相继投入试生产，使营业收入进一步增长。

2014 年 1-6 月，受宏观经济的影响，下游钢铁行业仍然处于低谷状态，焦炭价格也未见起色，公司焦炭的销量和平均销售单价均持续走低，尽管 LNG、甲醇等产品的营业收入有所增长，但由于收入规模有限，公司总体营业收入仍然下滑，2014 年上半年营业收入仅为上年全年的 44.55%。

问：保荐机构认为黑猫焦化的核心竞争力是什么？

袁宗：陕西黑猫的核心竞争力我认为有以下几个方面：1、公司的循环经济模式；2、焦炉煤气的高效综合利用；3、公司的管理理念和管理水平等等。

行业篇

问：请简要介绍一下行业竞争格局和产业分布。

吉忠民：从行业竞争格局来看，我国焦化行业呈现出以钢铁联合焦化企业和独立焦化企业共同存在的竞争格局。

我国焦化企业主要集中在华北地区，2013 年华北地区（包括北京、天津、河北、山西、内蒙古）焦炭产量为 18,848 万吨，约占全国产量的 39.57%。

问：请简述一下公司所处行业。

吉忠民：本公司所属行业为传统煤化工行业中的煤焦化行业。煤化工是以煤为原料，经过化学加工使煤转化为气体、液体、固体燃料以及化学品的过程。公司是一个集炼焦、发电、煤化工、建材为一体的循环经济企业。

问：请介绍公司所处行业与上下游的关联性。

吉忠民：（1）焦炭子行业与上、下游行业之间的关联性

上游：我国煤炭资源主要为动力煤，炼焦煤资源不足，仅占煤炭总储量的 22%，而且分布较集中，山西炼焦煤储量占总储量的一半以上。除分布集中外，我国炼焦煤以高挥发分气煤（包括 1/3 焦煤）为主，肥、焦煤硫分、灰分偏高，优质炼焦煤资源紧缺，缺口主要是靠进口补充。下游：焦炭主要应用于钢铁、有色、化工、机械等行业。

（2）甲醇子行业与上、下游行业之间的关联性

发行人采用焦炉煤气生产甲醇。焦炉煤气是焦化工业的副产品，完全受焦炭行业发展的影响。甲醇主要应用于甲醛、醋酸等为主的传统化工领域及甲醇燃料等新兴燃料领域。

（3）合成氨子行业与上、下游行业之间的关联性

发行人采用焦炉煤气生产合成氨。焦炉煤气是焦化工业的副产品，完全受焦炭行业发展的影响。合成氨主要应用于包括尿素、碳酸氢铵、磷酸铵、硝酸铵等氮肥的生产。

发展篇

问：陕西黑猫成功上市后您最想做的事是什么？

李保平：黑猫焦化只能在煤化工的精细化加工方面做好文章，进一步地规范它的管理经营等事项，给各位股东交一份满意的答卷。

问：请介绍一下公司中远期发展战略。

吉忠民：本公司的中远期发展战略是：在焦化产业不断发展壮大的基础上，坚持技术创新，以市场为导向，以质量为核心，不断壮大主业规模，发展成为循环最好、综合利用率高、环保措施先进有效、经济效益和社会效益和谐共赢的全国一流的独立焦化企业。同时充分利用公司焦化化产部分工艺、技术的行业领先优势，使焦化化产产品的效益凸显，成为公司主要盈利来源。

问：请介绍一下市场开发计划。

吉忠民：经过多年来的改革、创新及发展，本公司已

拥有一支高素质的市场营销队伍和一套比较成熟的适应市场经济发展要求的现代营销管理理念。对于市场营销工作，公司将全面实施优质客户营销战略，建立专家型营销队伍，增加品牌知名度，扩大销售规模。本公司拟将实施的营销策略和市场开发计划如下：

1、利用现有的市场营销网络，进一步提高市场营销能力和水平，建立健全市场管理能力，有效把握和影响市场，巩固公司市场地位。

2、坚持优质客户营销战略，在巩固现有客户基础上，积极实施品牌战略，有针对性地开拓一批资产优质、具有发展潜力的新客户，使市场空间与产品产能同步增长。

3、继续奉行“用户至上、质量第一”的营销理念，扩大公司品牌知名度，不断扩大市场，加强市场调研，实行价格杠杆，保持有竞争力的价格策略。

4、不断加强营销队伍建设，加强服务用户的专业知识培训，建立一支具有较高技术水平和业务能力的专家型营销队伍。

问：公司上市后，有啥规划和打算？

吉忠民：首先我们要做到规模经营，按照焦化行业的效益最大化的规模，设置适应经济效应的规模；其次我们要做强下游的循环经济，争当焦化行业的循环经济的引领者，做好百年发展的筹划，达到一流管理的水平，实现最佳的效益。

发行篇

问：陕西黑猫成功上市对西部地区影响大吗？有什么意义呢？

李保平：煤炭的主产地在西北，煤炭的出路在煤化。黑猫上市以后瞄准西北的煤化工项目，优中选优适时进入。当然了，它的上市也给西北的煤化工企业开了个头，我们将会进一步相互交流，鼓励支持别的企业把西北煤化工或者是其它行业做强做大。为区域经济的发展、区域就业做出更大贡献。

问：董事长，公司此次上市融资，是否担心被扣上圈钱帽子？

李保平：公司处于快速发展过程当中，融资与公司发展紧密结合，此次所融资金将全部用于项目建设，扩大规模，增强企业实力。公司融资是为了使公司获得更大的发展，我认为这是与“圈钱”最大的区别。对于了解我们公司的人员我不担心，对于新的投资者确实有担心的因素。请详细了解和关注我们未来的信息。

问：请介绍一下募集资金投资项目新增产能的消化风险。

吉忠民：截至 2014 年 6 月底，公司拥有焦炭 600 万吨 / 年、LNG25 万吨 / 年、甲醇 31 万吨 / 年，焦油 26.5 万吨 / 年及粗苯 7.78 万吨 / 年的产能，但其中募投项目仍处于试生产调试阶段，产能尚未完全利用。募投项目完全达产后，相对于原有产能而言，公司新增产能较大，如果市场拓展情况不符合预期，国家产业政策的影响或未来市场发生其他不可预料的不利变化，将对本公司的盈利能力和未来发展产生较大影响。另外，新增产品 LNG 的销售客户群体不同于公司现有客户，新产品市场的开拓情况存在一定的不确定性，有可能影响新产品的销售和公司业绩。募投项目达产后存在不能实现预计效益甚至出现亏损的风险。

问：请介绍一下募集资金的用途。

吉红丽：本次发行募集资金扣除发行费用后，将用于投资 400 万吨 / 年焦化技改项目，包括 400 万吨 / 年冶金焦项目和 25 万吨 / 年 LNG 联产 20 万吨 / 年甲醇项目，拟用募集资金 68,930 万元。

问：您对陕西黑猫股票的市场价格定位是如何估计的？

杜国文：陕西黑猫的市场价格是由投资者来决定的。但我要告诉您的是，公司主营业务突出经营稳健，是个值得长期持有的公司。

问：尹总如何看待保荐机构的持续督导责任？

尹利才：持续督导，可通俗地解释为“扶上马再送一程”，上市后我们主要督导发行人规范运作、信守承诺和做好信息披露工作。