

# Company

## 云维股份: 打造中国规模最大、产业链最完善的煤化工企业

### ——云南云维股份有限公司公开增发 A 股网上路演精彩回放

#### 出席嘉宾

云南云维股份有限公司 董事长	张跃龙
云南云维股份有限公司 总经理	喻翔
云南云维股份有限公司 副总经理、董事会秘书	李斌
云南云维股份有限公司 财务负责人	缪和星
红塔证券股份有限公司 投资银行事业部 总经理、保荐代表人	沈春晖
红塔证券股份有限公司 投资银行事业部 副总经理、保荐代表人	王革文
红塔证券股份有限公司 投资银行事业部 股权融资部 副经理	范亚灵

#### 云南云维股份有限公司 董事长 张跃龙 先生致推介辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：  
大家下午好！  
首先，我谨代表云南云维股份有限公司，向参加本次云维股份公开增发A股网上路演的朋友们表示热烈的欢迎，向上市以来一直关心和大力支持云维股份发展的广大投资者致以衷心的感谢！  
云维股份地处云南曲靖县花山工业园区，是由云维集团独家发起，于1996年6月26日按募集方式设立的股份有限公司，并于1996年7月在上海证券交易所正式挂牌交易。公司自上市以来一直坚持“专一发展煤化工产业，逐步丰富和完善煤化工产业链”的发展战略，在上市之初拥有煤化工单一产业链的情况下，通过05年和07年的二次成功资本运作，将产业链扩充至煤气化和煤化工领域，今天公司已经发展成为我国目前唯一一家横跨煤化工行业三条产业链的大型现代化煤化工上市公司。  
公司本次拟以16.16元的价格公开发行不超过5222.33万股A股股票，募集资金总额不超过8.44亿元，主要用于实施25万吨/年BDO项目、20万吨/年醋酸项目及CO制备及锅炉综合技改项目。本次募投项目均是公司煤化工产业链上的关键环节，不仅具有较高的投资回报率，有利于提高经济效益，同时对公司完善产业链布局，降低综合生产成本，增强公司抗风险能力，抵御产业景气度变化时可能出现的风险将起到积极的推进作用。  
未来，公司将坚持内生增长与外延扩张并行的企业发展方式，在内生增长方面，公司将努力向精细化化工产品拓展；在外延扩张方面，公司将积极努力的整合周边优质煤炭资源和煤化工产能，将云维股份打造成为国内煤化工产业链最完善、竞争力最强的行业上市公司而努力。  
最后，我们相信，广大投资者的高度信任与大力支持，是此次发行成功的重要保证，通过本次网上交流沟通，我们将充分听取和采纳各位投资者的建设性意见，我们期待更多人和支持云维股份的成长和发展，实现共赢。在此，我们对长期以来社会各界朋友给予云维股份的关心和支持再次表示衷心的感谢！对中国证券网为我们提供这样一个交流机会和完善的服务表示诚挚的谢意！谢谢大家！

#### 红塔证券股份有限公司 投资银行事业部 总经理、保荐代表人 沈春晖 先生致辞



尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位投资者和网友：  
大家下午好！  
我代表红塔证券股份有限公司，非常高兴能和云南云维股份有限公司的各位嘉宾一起与大家进行网上交流。作为云维股份本次公开增发A股的保荐机构，我们将尽职尽责地回答各位投资者和朋友们所提出的问题，认真负责地把云维股份这家优质的公司推荐给大家。同时，也请允许我代表红塔证券向关心和大力支持云维股份发展的广大投资者和众多网民朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！  
云维股份自上市以来，一直专注于煤化工行业，目前其产业布局已经横跨煤化工、煤气化和煤化工三条产业链。公司已经成为目前中国产业链最为完善、最具竞争力的煤化工行业上市公司之一。  
红塔证券是由红塔集团控股的全国性A类券商，其实际控制人为中烟总公司。红塔证券是云维股份在资本市场的长期合作伙伴，我们先后担任该公司重大资产重组的独立财务顾问、股权分置改革的保荐机构，上次非公开发行及本次公开增发的保荐机构。我们见证了该公司除内生增长外，还充分利用资本市场进行外延扩张的全过程。我们更为自己能够为云维股份的成长提供专业的投资银行服务而感到荣幸。  
在长期为云维股份提供投资银行服务的过程中，我们对该公司清晰的战略、突出的竞争优势、卓越的管理层有直接和深刻的认识。本次公开增发作为公司完善和延伸产业链、提高综合竞争力的重要举措，对于其后续成长关系重大。  
我们相信，广大投资者的信任与支持，是云维股份此次发行成功的关键。红塔证券将充分发挥发行人和投资者之间的桥梁作用，勤勉尽责地做好本次发行上市保荐工作。同时，我们将严格按照保荐制度的要求，做好持续督导工作，协助该公司在资本市场健康持续发展。  
最后，预祝本次网上交流圆满成功！谢谢大家！

#### 云南云维股份有限公司 总经理 喻翔 先生致答谢辞



尊敬的各位嘉宾、各位网友：  
大家下午好！  
首先，非常感谢大家在百忙之中参加云维股份公开增发A股网上交流会，感谢中国证券网为我们提供了这个良好的互动交流平台，也感谢红塔证券以及所有中介机构为本次增发所付出的辛勤努力。  
云维股份本次公开增发是公司进一步完善产业链，做大做强企业煤化工平台的重要战略举措，增发募投的三个项目均是公司三条产业链上的重要组成部分和关键节点，未来云维股份将充分依托完善的产业链和得天独厚的区位优势，实现企业综合竞争力的快速提升，进一步奠定公司在煤化工行业的领导地位。  
通过今天的网上交流和沟通，相信广大的投资者已经对公司的生产经营情况有了更为深入的了解，对公司的增发方案有了更为透彻的认识，欢迎大家参与公司的增发，支持公司的发展。  
同时，今天在充分了解到各位投资者以及股东对云维股份今后发展所关心的问题及关注的焦点后，我们深刻感受到肩上的责任和使命之重大。今后我们将认真研究大家所提出的建议，继续全力以赴地提高上市公司的核心竞争力，以全体股东利益最大化为目标，以优良的业绩回报股东、回报社会。同时，我们也真诚地希望大家在云维股份未来的发展道路上，始终关注我们，支持我们。你们的支持就是我们最宝贵的财富，是云维股份不断壮大的重要保证！  
网上路演即将结束，真诚地希望大家继续通过各种方式与我们保持密切的沟通和联系，同时也欢迎大家来公司进行实地考察。在这里也请投资者朋友们放心，我们一定会不断努力，为大家呈现一个技术领先、经营稳健、持续成长、回报丰厚的上市公司，实现股东价值、员工价值和社会效益最大化的目标。谢谢！



#### 公开增发与募用途篇

问：本次云维股份公开增发的发行价格？  
答：公司本次增发发行价格为16.16元/股。  
问：本次公开增发的股权登记日和申购日？  
答：本次公开增发的股权登记日为2009年11月3日（本周二），申购日为2009年11月4日（本周三）。  
问：本次公开增发如何申购？  
答：本次公开增发将向公司原股东优先配售，公司原股东最大可按其股权登记日（2009年11月3日）收市后登记在册的持股数量以10:1.799的比例行使优先认购权。公司原无限售条件股股东的网上配售代码为“700725”，配售简称“云维增发”。

社会公众投资者网上申购代码为“730725”，申购简称“云维增发”。网上通过“730725”申购代码进行的申购，申购数量下限为1,000股，超过1,000股必须是1,000股的整数倍。参与申购的投资者务请注意本发行公告中有关网上申购的不同申购代码适用对象、申购数量与申购次数等具体规定。

对于机构投资者，可以通过网下申购方式进行申购。参与网下申购的机构投资者须缴纳申购款的10%作为申购定金。投资者须在申购日2009年11月4日15:00时前向保荐人指定的银行账户划出申购定金，同时向保荐人传真《申购表》和划款凭证等指定文件，并须确保其应缴纳的申购定金在当日17:00时前汇至保荐人指定的银行账户。机构投资者如果行使优先配售权，需在网下进行。

问：本次公开增发募集资金投资项目的具体情况如何？  
答：公司本次公开增发募集资金主要用于实施2.5万吨/年BDO项目、20万吨/年醋酸项目及CO制备及锅炉综合技改项目。

这两个产品均是公司产业链上的关键环节。BDO以公司已有的乙炔、甲醇为主要原料，同时利用现有产业链所提供的氢气（H<sub>2</sub>）实现循环经济，走的是公司煤化工产业链上的另外一条路，具有广阔的发展前景，可以延伸出一系列有机化工产品。醋酸则以甲醇为主要原料，它是公司发展煤化工产业的一个中枢，是公司进一步扩展乙炔化工产业的重要原料。

由于本次公开增发从策划到实施历时较长，公司本募投资的上述三个项目已经建成，部分已经开车试生产，其中BDO项目配套甲醛装置已于2009年10月15日成功开车，甲醛产品已形成销售，BDO装置于2009年10月30日投料试生产，预计3个月左右可实现达产达效，其他项目将陆续投产。

本次增发募集资金到位后将主要用于偿还项目所发生的银行借款，可以有效降低公司目前较高的资产负债率，减少公司财务费用。

问：本次募投项目投产后可能面临产能相对过剩的局面，公司是如何考虑的？  
答：尽管本次增发募集资金投资的BDO和醋酸产品在全国范围内存在产能过剩的情况，但在中国搞煤化工，需在煤和水呈正向分布的地区，如云南、贵州等，相对具有区域优势和成本优势。

产品的盈利状况主要取决于成本和市场。就成本而言，公司BDO所采用的乙炔法、醋酸所采用的羟基合成法均是最具成本优势的先进技术，同时以公司既有产业链上的低成本产品为原料。就市场而言，除了可以利用公司同类型产品的成熟渠道外，按照公司规划，醋酸将逐步实现全部内部消化。

公司已经利用银行贷款先期建设这两个项目，即将投产。受金融危机影响，项目实际投资较原计划有明显减少，这将有利于提升盈利能力。

凭借公司的成本优势，随着宏观经济复苏进程的确定，下游开工率的提升，产品需求与产品价格也将随之提升，公司对这两个项目的长期盈利前景非常乐观。以BDO为例，据我们了解，新疆蓝山屯河6万吨PBT已进入试运行阶段。山西三维3万吨PTMEG项目开工建设，预计2010年四季度投产。三菱宁波2.5万吨PTMEG即将试车。这些都是新增的需求，新增的市场。

#### 生产经营和未来发展篇

问：公司目前在煤化工行业中的地位？  
答：云维股份一直专一发展煤化工产业，目前已经形成了较完整的煤化工细分行业产业链条，产业布局涵盖了

了传统煤化工的三个领域，即煤化工、煤电石化和煤气化，是我国煤化工行业产业链最完善的上市公司之一，是我国最大的独立焦化上市公司之一，也是煤化工产业中“化产”能力领先的上市公司。云维股份亦是云南省内最大的煤化工企业。公司焦炭产能在云南省内排名第一，且市场占有率较高，拥有一定的市场主导权。

问：公司目前主要产品有哪些，产能如何？  
答：按照产业链划分，公司主要产品有通过煤化工生产的焦炭、甲醇和煤焦油、粗苯及其深加工产品，通过煤电石化的PVA、VAC和电石等产品，以及通过煤气化生产的纯碱、氯化铵等产品。

就煤化工而言，公司已拥有305万吨/年焦炭产能（明年将扩大至400万吨/年），以及充分利用炼焦副产品生产的30万吨/年焦炉煤气制甲醇（明年将扩大至40万吨/年）、30万吨/年煤焦油深加工、12万吨/年粗苯加氢精制、5万吨/年炭黑产能。公司在煤化工产业链上的各项产品产能均居上市公司前列。

就煤电石化而言，公司拥有9万吨/年电石（明年将扩大至19万吨/年）、11万吨/年VAC、2.8万吨/年PVA和2.5万吨/年BDO等产能；就煤化工而言，有20万吨/年纯碱、20万吨/年氯化铵和20万吨/年醋酸等产能。

问：焦炭产品在公司主要产品中的地位？  
答：焦炭在公司收入结构和利润结构中占有较大比重，但公司不是一个单纯的炼焦企业，而是一个又焦又化、煤化工产业链完整，同时拥有煤气化和煤电石化产业链的综合性煤化工企业。焦炭是煤化工产业链的基础产品，公司利用技术工艺优势对炼焦副产品进行深加工而获得的化工产品生产成本低、盈利能力强，有一定的竞争优势，在宏观经济复苏背景下体现得更为明显。

问：公司目前在煤化工各细分行业中处于什么地位？  
答：煤化工细分行业有四个，公司拥有其中的煤化工、煤电石化和煤气化三个子行业中的产业链，拥有较为丰富的煤化工产品。

总体来讲，我国煤化工各细分行业大多产业集中度不高，产能比较分散。就整个煤化工行业来说，云维股份是产业链最完善的企业之一，也是目前煤化工行业中产业链最完整的上市公司之一。

就煤化工各细分行业来说，云维股份所处的行业地位不尽相同。具体来说，可以分为三个层次：其一，居于行业领先地位的是煤化工行业，公司所拥有的焦炭生产能力、利用焦炉煤气生产甲醇的能力、深加工煤焦油的能力均处于行业前列；在独立焦化企业中，公司是焦炭产能最大的上市公司。其二，居于行业中游的是煤电石化行业，代表产品PVA。其三，纯碱和氯化铵产品产能及规模相对较小，但其在区域市场内有一定竞争力。

问：公司对2009年全年业绩的预期如何？  
答：公司三季度扭亏为盈，二季度亏损的局面，单季盈利8000多万。从公司10月份的经营情况来看，延续了第三季度的较好走势。具体来说，焦炭情况基本与三季度持平。受国际原油、天然气价格上涨的影响，甲醇的盈利水平明显提升。只要宏观经济和行业形势不出现大的变化，公司四季度的情况不会低于三季度。

问：公司2010年有哪些增量或利润增长点？  
答：大概来自以下方面：  
5万吨/年炭黑已经建成，目前已经投放市场，预计明年将可贡献较大利润。炭黑市场受汽车行业景气影响处于较高价位，现价超过6000元/吨。公司的炭黑项目因为煤焦油深加工的一部分，一体化成本优势明显，毛利率处于行业平均水平（20%左右）之上。12万吨/年苯加氢也将建成，明年将见效。

此次公开增发的募集资金项目20万吨/年醋酸、2.5万吨/年BDO和相关配套项目，公司已经利用自有资金、当地银行贷款等完成了基本建设，BDO项目已于10月30日投料试生产，醋酸项目将相继投料试生产，明年可产生效益。BDO配套建设有甲醛装置，既供BDO使用，也有商品量对外出售。在BDO市场相对低迷的时候，也可以通过增加甲醇商品量的方式提升利润。

公司间接控股子公司泸西焦化的95万吨/年焦炭项目已经有第一台焦炉建成，目前进入烘炉阶段，近两个月的烘炉后可投料，也将在明年出产品，之后借助该炉的余热第二台焦炉运营。该项目达产的10万吨/年甲醇等焦化产品将在焦炭投产之后陆续假设，估计将在明年见效。

公司全资子公司保山化工10万吨/年电石项目已经建成，该项目后期将以自供PVA、BDO等为主，外销数量较少，可较低BDO等成本、增加少量收入。

公司原有的团结煤业扩产至30万吨将在明年一季度完成。公司目前正在积极开展的煤炭资源整合也将在明年对公司贡献不小的利润。

问：公司目前具备哪些竞争优势？  
答：（1）专一发展煤化工产业的战略优势；  
（2）完善的煤化工产业链所带来的低成本优势和较强的抗风险能力；  
（3）循环经济和煤化工多联产优势；  
（4）煤炭资源和水资源优势；  
（5）工艺技术优势，主要体现在产品质量、节能减排和循环经济等方面；  
（6）管理优势，主要体现在降低产品生产成本、提高产品毛利率，以及资产周转指标和期间费用率指标均优于同行等方面。

问：公司目前有哪些资源优势？  
答：对于一个煤化工企业来说，煤炭和水是两项缺一不可的基础性资源条件。公司所在地云南省曲靖市是云南省的主要产煤区，具有储量丰富、品种多、煤质好、分布广、埋藏浅、易开采的特点。煤炭储量居全省各地州市之首，也是全国13个重点产煤区（市）之一，探明煤炭储量87亿吨，其中炼焦煤达38亿吨，煤质优良。同时，曲靖市位于云南省东部，与贵州接壤，贵州西部产煤区也为煤炭供应提供了资源保证。公司正在通过收购的方式不断整合省内优质煤炭资源。

此外，充足的水资源是发展煤化工的前提条件。云南省曲靖市水资源丰富，且境内有大型水库1座，中型水库4座；沾益县现有中型水库1座，总库容8,233万立方米，有效库容7,285万立方米；还有小型水库2座，水资源较为丰富，实现了煤炭和水的有效结合。

问：请简单谈谈公司未来几年的发展规划？  
答：公司未来三年将采用内生增长与外部扩张两条腿走路的方式发展。

在内生增长方面，公司将继续建成已经开工的焦炭、电石等项目，并伺机上一些投资规模不大但对延伸产业链有重要意义的精细化工产品。

在外延扩张方面，公司将履行整体上市承诺，并积极响应国家倡导的产业结构优化政策，在周边优质煤炭资源整合、煤化工产能整合等方面积极努力。公司要努力成为国内煤化工行业中产业链最完善、规模最大的上市公司。

问：公司未来的发展战略定位是什么？  
答：公司一直坚持“专一发展煤化工产业，逐步丰富和完善煤化工产业链”的竞争战略，并在业务发展过程中坚持予以执行。公司坚决走循环经济、多联产的道路，做国内产业链最完善、规模经济最明显、竞争力最强的煤化工产业上市公司。

公司将在继续完善煤化工产业链的基础上，凭借主要产品的互补优势，以及所处地区丰富的水电资源和原材料成本相对较低、工艺技术领先等优势逐步向精细煤化工产品领域延伸产业链。

问：公司目前有自有煤矿吗？公司未来是否会进行煤矿的收购？  
答：公司2007年成功收购团结煤矿，产能15万吨，取得了不错的效果，目前团结煤业正在实施技改扩产至30万吨/年。

公司一直在致力于整合优质煤矿，控制煤炭资源，公司已抽调专人开展此项工作，已经从一批煤矿中筛选了数家可以合作的对象，公司已经公告董事会同意大为制焦开展收购工作，目前正在商谈数家收购对象。

目前，煤矿资源收购工作已取得阶段性成果。与大为制焦达成初步转让意向的煤矿数家，大为制焦将加快推进上述煤矿的收购工作，并在条件成熟时将详细情况进行公告。

公司将进一步加大周边地区煤矿的考察、调研力度，争取获得更多的煤炭资源，为公司提供稳定的煤源，并提升公司的盈利能力和股东回报。

问：公司控股股东云维集团资产注入承诺进展情况？  
答：云维集团承诺将其拥有的全部煤化工主业资产，主要包括利用“壳牌粉煤气化”技术正在建设之中的50万吨合成氨项目注入云维股份。

目前利用壳牌技术建设的50万吨合成氨项目已经能够实现长时间开车，负荷水平已提升到较高水平。

公司将在其盈利水平正常后，在充分保障中小股东利益的前提下，尽快启动整体上市工作。

问：实际控制人对公司未来的发展有什么看法？  
答：云南煤化工集团旗下目前包括三块产业。其中云维集团主要从事传统煤化工三条产业链，解化集团主要从事煤液化，东源集团是全省最大的煤炭生产企业。目前，集团只有云维股份一家上市公司，总体来看，集团未来将全力支持公司做中国产业链最完善、规模最大的煤化工企业，同时也将充分利用我们这个融资平台来配合其自身的战略发展。

问：近期国家对煤化工行业出台的产业政策对该行业及公司的发展有何影响？  
答：从长远发展来看，煤化工在中国前景广阔。但是，发展煤化工也要量力而行。煤化工既要煤，更要水，对环境承载能力要求较高，我国多数地区其实并不具备发展煤化工的必备条件。此外，煤化工企业要有竞争力，还需达到一定的规模，拥有相对完善的产业链，公司拥有较为先进的煤化工技术，相对完整的产业链，较为科学的产业布局，和较强的煤化工循环经济优势，发展煤化工有一定的潜力和优势。

国家目前采取的产能调控措施对煤化工行业的健康发展是有利的。国家出台政策，明确今后三年停止开工建设焦炭、电石生产项目，并辅以严格的环保、信贷等限制措施。公司的泸西焦化95万吨焦炭和保山化工10万吨电石项目即将建成，募集资金投资项目20万吨醋酸、CO制备及锅炉综合技改、2.5万吨BDO相继建成，将陆续投产，这次国家产业政策的调整对公司而言是利大于弊。