

快速发展 行业领袖

— 高新张铜股份有限公司首次公开发行A股网上推介会精彩回放

高新张铜董事长俞蔚东先生致辞



尊敬的各位投资者、各位嘉宾以及所有支持和关心高新张铜的朋友们：

下午好！首先请允许我谨代表高新张铜股份有限公司对今天参加高新张铜首次公开发行A股网上路演活动的各位嘉宾表示热烈的欢迎！对关心、支持高新张铜发展的广大投资者及各界朋友们表示衷心的感谢！

高新张铜股份有限公司系中国高新投资集团控股的股份制企业，国家重点高新技术企业，主要从事铜产品的研发、生产与销售，现今拥有国际先进的专业设备60台，国内领先的专用设备100套，产品覆盖空调制冷用铜管、铜水管及管件、铜合金系列产品等三大类别，主要应用于空调制冷、建筑工程、海水淡化工程、汽车工业、舰船制造、火电核电、国防军工等

领域，近四年净利润年复合增长率为45.80%，是中国最大的空调制冷铜管生产基地之一、最大的环保铜水管和铜合金管生产基地。

目前，公司拥有3个国家重点技术改造国债专项资金项目、1个国家重点高技术产业化示范工程项目、4个国家火炬计划项目，其中1个项目被评为国家优秀火炬计划项目。张铜品牌成为“中国名牌”、“中国驰名商标”、“江苏省著名商标”、“中国铜管产品最具竞争力品牌”，“全国用户满意产品”、“奥运工程及全国重大工程指定产品”。

作为行业领军企业，高新张铜秉承追求卓越、超越自我的企业精神，拟实行产业发展与资本运营相结合的战略，拓展更大的发展空间。公司本次获准发行9000万股A股，将有利于公司进一步完善管理体系，强化技术创新能力，不断提升现有三大系列产品的竞争优势，增强企业综合实力。公司将以此为契机，努力把握行业发展的机会，通过不断超越自我，跻身世界同行前列，为我国民族有色工业做出更大贡献！

今天，我们非常高兴能够通过本次路演活动与各位投资者面对面进行沟通和交流，希望广大投资者能够积极建言献策，我们企业一定会从善如流，认真对待。谢谢各位！

发行募资

问：公司本次拟发行多少股？拟募集资金量为多少？

郭照相：本公司发行前总股本10,800万股，本次发行不超过9,000万股流通股，发行后总股本不超过19,800万股。上述19,800万股均为流通股。

问：贵公司在本次发行后还有没有新的再融资计划，如配股、增发等？

李敬华：首先，本次IPO对公司的长远发展至关重要，本次股票发行后，公司将重点做好募集资金项目全面投产工作，巩固、优化三大系列产品结构，迅速提升公司的竞争能力，提高经营业绩。公司目前尚无新的再融资计划，以后公司将根据市场、科研及业务发展情况，适时筹划再次融资，当然，届时将由公司股东大会具体决定。

问：公司募集资金项目完成后，产能如何？在国内外同行业中地位如何？

魏笔：公司目前产能约8万吨，空调制冷用铜管、铜水管系列产品和铜合金系列产品的产能分别为4.9万吨、1.5万吨和1.6万吨。募集资金项目全部投产后产能将达到10万吨，预计空调制冷用铜管、铜水管和铜合金管的产能分别为4.9万吨、2.5万吨和2.6万吨。经调整后的产品结构将有利于公司集中力量发展高、精、尖、特、优产品，有利于提高公司的综合竞争力。

经营管理

问：公司的竞争策略是什么？

郭照相：公司将通过科技创新和技术改造，提升产品的品质、技术含量和附加值，提高利润回报：（1）发展专业化、精细化的延伸产品。公司通过技术改造和创新，将低端产品深加工为空调用四通换向阀管、空调或冰箱用高精度毛细管、定制化管件或管件等附加值延伸产品或定制化产品，以提高盈利水平。（2）依靠科技创新，发展差异化新产品。针对空调用节能、环保、小型化发展，公司开发出具有节材、节能、高效传热特性的超细超薄产品，募集资金项目中的“超细、超薄高效内螺纹铜管技改项目”已投入完毕并完成竣工验收，已形成一定的生产能力，新产品将率先占领差异市场。

问：公司的资产总体情况如何？

李美蓉：公司成立以来一直发展迅速，截至2006年6月30日，公司资产总额为16.27亿元，其中流动资产11亿元，固定资产5亿元，无形资产0.22亿元，净资产为2.39亿元，2006年1-6月实现净利润为2802万元，2006年度公司预计净利润约4815万元。

问：请问公司的国际市场竞争力如何？

John Lee：我们张铜出口国家有五十多个，大概有一百个地区，所以要用铜管的地方就有我们张铜的产品，我们在空调管与铜水管里面已经建有完善的市场销售网络，我们的合金管用量将会需求很大，尤其在海水淡化工程、造船方面，在未来一段时间内，需求将会越来越大。在这方面的合金管生产商是远远达不到要求的，所以在这方面比较有竞争力，有一定的优势。

问：公司主要产品的销售方式是什么？如何定价？

周建清：公司主要产品的销售方式是直销的方式。本公司的产品定价采用“电解铜价格+约定加工费”的方式，加工费为销售价格中的不变部分，电解铜价格为销售价格中的变动部分，公司赚取固定的加工费。公司在定价中采取电解铜采购与合同相挂钩的模式，使电解铜采购价格与销售合同中的铜价保持一致，由此锁定了公司的加工利润空间，不承担原材料电解铜价格波动风险。

问：请问您对公司技术创新的持续能力有何看法？

赵祥伟：公司一贯重视技术创新工作，采取中长期规划和近期目标相结合、前瞻性研究和应用开发相结合的原则，制订技术开发和创新计划。同时，公司积极健全和完善技术创新机制，从人、财、物和管理机制等方面确保公司的持续创新能力。

问：公司的产业发展是不是也存在结构矛盾？

俞蔚东：是的，铜产品制造行业内企业平均规模偏小，现代化铜产品制造商与大批的小厂商并存，多数中小企业生产经营粗放，使用落后工艺和装备，生产集约化程度不高，抗风险能力较弱。铜产品制造行业发展中存在的结构性矛盾不利于行业整体竞争力的提升：一方面，行业整体难以获得生产和研发上的规模效益，从而影响行业的整体后续竞争力；另一方面，铜产品制造行业内企业平均规模偏小，行业集中度不够高，低端产品容易引发企业间的过度竞争。

问：贵公司偿债能力如何？

李美蓉：我公司成立以来一直经营情况良好，应收账款回笼及时，资金周转正常，综合财务评价指标逐年提高。公司将继续加强应收账款的管理，保证资金正常周转。公司的银行信誉良好，一直如期归还银行借款，发展过程中得到银行的有力支持，银企关系一直十分融洽。在以后的发展中，公司会继续保持良好的银企关系，以保证公司的银行融资能力。公司发行股票后，市场形象与信



嘉宾合影：（前排左起）常立、俞蔚东、郭照相（后排左起）赵祥伟、刘皓、Mr. John Lee、李敬华、李美蓉、常青、周建清、魏笔

誉度会进一步增强。

问：贵公司关联交易定价的监督机制是什么？是否能保证关联交易公平合理？

俞蔚东：关联交易的合理性一直是我们关心的问题，为规范、减少关联交易，保证关联交易的公允性，公司自设立以来不断建立完善有关规章制度，包括《公司章程》、《三会议事规则》以及《关联交易实施细则》等，对关联交易的决策程序、议事规则、回避制度、独立董事审核方式都作了明确的规定。

同时，公司对于关联交易的审核程序也是比较规范的，一是与市场价对照，不合理的不能签订合同；二是合同评审小组同意；三是独立董事审查；四是董事会、股东会按权限审核。

问：请问常总，您对该公司应该是相当的了解，请您对公司的经营管理提一些好的意见和建议？

常立：高新张铜从年产1万吨的空调制冷用铜管起步，发展到现有年产6万吨的空调管、铜水管及管件、铜合金三大系列产品产销规模，确实来之不易，得益于方方面面的支持和公司全体员工的不懈努力。

我认为这个企业在公司治理和企业管理方面还是有很多可取之处。比如董事会中三名独立董事，石力开先生是行业著名专家，是国家863计划的首席科学家，他对行业发展的前瞻性、技术方向、技术创新等都能提出很好的建议；孙芳城先生和黄泰岩先生分别是会计领域和企业治理领域的专家，他们在高新张铜的发展过程中也起到很大的积极作用。大家可能注意到，公司管理层中郭照相、周建清、许军持有部分股份，这种设计还是比较合理的。

我认为公司上市后，可以考虑在适当的时候推出管理层和核心技术人员股权激励或期权激励计划，以进一步调动公司团队的积极性和主动性，这有利于公司的长远发展。我相信，高新张铜在强有力的领导班子的带领下，继续实行以人为本的战略，一定会取得更好的经营业绩，管理水平也会有新的提高。

企业发展

问：董事长您认为公司的发展机遇在什么地方？

俞蔚东：国民经济持续发展，中国日益成为全球铜产品制造中心，为铜产品制造行业提供了广阔的市场空间。高新张铜已基本具备国际同步的研发和制造水平，国际地位不断提升。随着全球范围内高性能铜产品在海水淡化、火电核电、船舶制造、汽车制造、建筑工程、石油化工等重大行业中的应用加快，高新张铜将成为行业中的最大受益者。

问：空调市场的波动对未来的利润有多大影响？公司原材料价格对未来利润的影响大不大？

郭照相：空调市场供求关系主要受国民经济发展水平、国内房地产市场的变化、夏季气温的变动以及农村市场的开发等因素影响而发生变动。空调市场供求关系的变动，将直接影响本公司的盈利预测水平。为减少上述情况对本公司经营业绩的影响，本公司将加强对宏观经济形势的预测，把握空调市场变化的趋势。同时，本公司将进一步调整产品结构，优化市场布局，积极开发除空调用铜管以外的其他铜类产品，立足国内市场，巩固和扩大国际市场，分散市场风险，以减少空调市场变动对本公司的影响。

问：上市以后，公司的资金将相对充裕，今后公司主营业务方向会有较大变化吗？

李敬华：公司将严格按照招股说明书中募股资金的投向使用募集的资金，同时公司

的主营方向不会发生较大变化，公司在现有经营业绩和科技基础之上，充分发挥公司在技术领域拥有的科研成果和技术开发实力，以技术进步为动力，形成产业规模优势。同时建立并完善有效的现代经营管理机制，合理配置资源，通过资本运作手段加速扩大产业规模，保证公司业绩持续增长。

问：请问保荐代表人，您认为高新张铜未来保持持续高速增长的动力何在？

常青：我认为有以下几点：优秀的新产品和新技术储备、高素质的管理团队和科技创新队伍、广阔的市场空间以及规范的公司治理。

问：公司股票有中长期投资价值吗？值得我投资吗？

郭照相：我深信公司股票具有中长期投资价值。公司主业经过较长时间的经营，已经具备了核心的竞争力；而且公司在经营、财务等方面采取稳健的风格，大大降低了投资者的投资风险。今后随着主营业务的不断完善，公司将取得更快的发展。同时，您还可以看到本行业的发展潜力。

其他

问：请问董事长，贵公司挂牌上市，您对此有何感想？

俞蔚东：公司的挂牌上市，既是公司发展的机遇，也是对管理者的巨大挑战。我们将抓住机遇，勇敢的面对挑战，竭尽全力把公司做大、做强、做精，不负投资者的期望，争取为股东、为投资者创造最大的利益。

问：请问常总，高新张铜这个项目您跟了7年了，有感情了吧？在做高新张铜这个项目的过程中，特别是在该项目过会后的两年时间里，您最大的感受是什么？

常立：确实有感情。过会后的两年中，我们感受到中国证券市场的许多可喜变化，投行的业务空间更广阔了，我们这两年也非常充实，不断加强业务学习和自身修养，储备了一批优质的项目。我感觉无论是干投行还是其他职业，有时候坚持和忍耐都是至关重要的。

问：请介绍一下高新张铜的大股东中国高新投资集团的情况？发起人及关联人会不会存在侵占高新张铜利益的风险？

李敬华：公司不存在大股东侵占股份公司利益的风险。公司大股东中国高新投资集团，是国务院国资委管理的160余家中央企业之一，主要从事高新技术企业投资、资产经营、资本管理、国内外贸易。中国高新注册资金23.9亿元，资产60余亿元，集团本部负债率不足10%，公司运作规范，不会侵占股份公司利益。

其他发起人均在发行股票前作出过不侵占股份公司利益的承诺。同时，公司已制

定了规范的内控制度和三会制度，权责明确，奖罚有度，运转正常。公司自成立以来，从未有发起人股东及其关联人侵占公司利益的情况发生。今后，公司将进一步规范、完善公司内部管理制度，增加企业经营的透明度。同时，股份公司又有广大投资者、中国证监会、江苏证监局和交易所的监督，公司利益不会存在流失的风险。

问：铜合金的专有技术和壁垒怎么样？其他企业进入难度有多大？

魏笔：技术壁垒：铜合金设计能力、成分优化技术、加工工艺水平、装备能力；一般规格的产品别人也能做，不过目前国内厂商数量较少，且规模普遍不大；超长、超粗、超口径的高端产品技术壁垒较高，公司目前在“大口径铜合金管”、“高锰高铁铜合金管”、“高耐磨汽车同步器齿坯材料”等产品上是国内独家生产。

问：请问非上市公司与上市公司最大的不同在何处？

刘皓：非上市公司与上市公司最大的不同，在于上市公司的信息更加公开和透明，因此要求它的战略和管理都要有一个实质性的提升，比如在治理结构、产品结构、产品结构等方面都会有更高的要求。

问：保荐人，你们选择企业的主要标准是什么？

常青：除了看产业政策、行业地位、产品方向、盈利能力、发展前景，更主要是看管理团队的素质和诚信意识。

问：您和您的项目组常青、刘皓已经连续做了华胜天成、高新张铜两家股份公司的IPO发行，您作为项目负责人和团队领袖，对投行界乃至企业界的团队建设有怎样的理解和思考？

常立：我是项目负责人，也是老大哥，但是团队领袖不敢当。我们甄选企业，非常看重管理团队的素质。其实投行领域的团队也是至关重要的，我觉得我们这个投行团队就是一个“来之能战、战之能胜”的队伍。

我个人认为：一支有战斗力的队伍，是通过有计划的培养、长期磨合，以及大量的实战经历锤炼出来的。团队成员首先要拥有共同的价值观，以保证高效沟通和合作顺畅；其次Team leader要做到“君亲师”，给每个成员找到合适的位置和发展轨迹，帮助他们尽快成熟，还要尽量营造一个平等的、愉快的环境；还有一点就是团队必须实事求是、奖惩分明，经常开展批评与自我批评，这样团队才能保持“先进性”，大家共同进步，从胜利走向胜利。

主办：[S] 中证网 www.cs.com.cn

嘉宾名单

- 高新张铜股份有限公司董事长 俞蔚东先生
- 高新张铜股份有限公司副董事长、总经理、党委书记 郭照相先生
- 高新张铜股份有限公司董事、财务总监 李美蓉女士
- 高新张铜股份有限公司董事、董事会秘书 李敬华先生
- 高新张铜股份有限公司副总经理 周建清先生
- 高新张铜股份有限公司营销总监 Mr. John Lee
- 高新张铜股份有限公司总工程师、技术开发部部长 魏笔先生
- 高新张铜股份有限公司技术开发部副部长、技术中心主任 赵祥伟先生
- 渤海证券有限责任公司投资银行部总经理助理、项目负责人 常立先生
- 渤海证券有限责任公司上海投资银行部业务董事、保荐代表人 常青女士
- 渤海证券有限责任公司天津投资银行部高级经理 刘皓先生

高新张铜总经理郭照相先生致答谢辞



尊敬的各位公司股东、各位关心和支持高新张铜的朋友们：

首先非常感谢大家对高新张铜首次A股发行的热情关注和踊跃提问。今天高新张铜和广大投资者相聚中证网，在这短短四个小时交流中，大家从关心高新张铜的未来发展出发，畅所欲言、坦诚相见，中肯地提出了各自的观点和建议，我们深受鼓励和鞭策，借此机会，我谨代表公司全体高管向大家致以诚挚的谢意！

在高新张铜即将跨入资本市场的时刻，我们的心里满怀豪情和兴奋，可是我们知道，在此时此刻我们更是背负起了一份将企业做大做强的责任，以及一份广大投资者对高新

张铜未来发展的信任。“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”，在今后的企业发展中，我们将继续秉承“质量至上、追求卓越、超越自我”的企业精神，进一步做强做大铜产品制造主业，实施精品发展战略，大力开拓国内外市场，全面提升公司核心竞争力，用更好的业绩来回报我们广大的投资者的关心和支持。

“他山之石，可以攻玉。”通过这次网上交流使我们进一步感受到了投资者对企业上市的真实想法和对公司长远发展的殷切期望。今天大家提出的问题比较多，而且由于时间的关系，我们无法一一回答投资者的全部问题，但大家的意见都非常宝贵，我们公司充分考虑这些意见和建议，兼顾所有投资者的利益，共谋发展。

今后，我们还将通过其它方式与大家进一步沟通和交流，也希望大家能积极参与，齐心协力为我们公司的发展献计献策。

高新张铜的发展离不开广大投资者的大力支持。我们衷心希望各位投资者能够继续支持和关心高新张铜。让我们携起手来，共创美好的明天！最后再次感谢大家的热情参与和真诚谏言！谢谢！

渤海证券有限责任公司投资银行部 总经理助理常立先生致辞



尊敬的各位投资者、各位朋友：

下午好！首先我谨代表渤海证券有限责任公司向参加本次高新张铜股份有限公司A股新股发行网上路演的社会各界朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时也向长期以来一贯给予渤海证券支持和关注的朋友们表示感谢！

渤海证券投资银行团队坚持以专业服务、精品服务、创新服务的精神，致力于挖掘发现优质的企业，协同他们成长，并把他们推荐给广大的投资者，为中国证券市场持续活跃注活力。此次，我们能担任高新张铜的主

承销商和保荐人与各位投资者再次见面，深感荣幸。

作为国内铜产品制造业的龙头企业，高新张铜拥有先进的技术水平、现代化的生产设备、稳定优质的客户群体、完备的市场布局和健全的管理制度，公司经营业绩自成立以来逐年稳步增长。近三年及06年上半年公司主营业务收入分别为86761万元、139213万元、193388万元、120602万元，主营业务利润分别达7671万元、11350万元、13647万元、9316万元，呈现出良好的发展态势。

我们相信，这样优秀的企业是非常值得投资者关注和投资的。我们对高新张铜的未来发展充满信心。相信通过资本实力的增强，高新张铜将能更好地充分发挥自身优势，提升核心竞争力，产生更大的经济效益，给广大投资者带来满意的回报。

今天，我们希望通过网络平台与大家进行坦诚的沟通与交流，让大家真正认识到高新张铜的投资价值所在。大家的认同和支持将是高新张铜及渤海证券不断向前的动力。谢谢大家！