

Company

开拓海上全新业务 打造港机世界之最

——上海振华港口机械(集团)股份有限公司增发A股网上路演精彩回放



出席嘉宾

上海振华港口机械(集团)股份有限公司董事长	周纪昌
上海振华港口机械(集团)股份有限公司总裁	管彤贤
上海振华港口机械(集团)股份有限公司副总裁	刘启中
上海振华港口机械(集团)股份有限公司副总裁	田洪
上海振华港口机械(集团)股份有限公司副总会计师、财务办公室副主任	钱榕
上海振华港口机械(集团)股份有限公司证券事务代表、证券法律部副总经理	李敏

国泰君安证券股份有限公司企业融资总部 营运总监	蒋荀
国泰君安证券股份有限公司企业融资总部董事总经理	叶可
国泰君安证券股份有限公司企业融资总部执行董事	陈于冰

振华港机总裁 管彤贤先生致推介辞



创出了一番事业,我们进入了世界61个国家,我们的产品受到了世界所有集装箱码头的欢迎,占据了这个世界74%的份额。我们引以为自豪的是,150年前,中国备受西方列强的凌辱,建国以后他们也没有停止对中国的诬蔑,中国的产品这也不行那也不行。经过改革开放,小平同志给予的指引,经过执行党的历届代表大会的方针,包括振华港机在内的企业不仅在国内外而且在国际取得胜利,一扫150年来外国给我们带来的耻辱。振华港机是一个有抱负的企业,不是为一己私利,我们一定要为国家民族的富强,为中华民族的伟大复兴做贡献,我们要用我们的产品,用我们的事业向全世界人民宣告,中国的制造业正在重返世界民族之林。

我要向关注我们的朋友和投资者保证,振华港机有灿烂的今天,更有非常好的明天。今天上海各个方面的朋友,我们原有的优势,为发展新的经济增长点而开辟新的市场。

我们十五年来建立了十项核心竞争力:比如有三公里半的海岸线和承重码头;有非常坚强的无坚不摧的制造队伍,有我们的领导和我们的工程人员,大家像磐石一样团结在一起风雨同舟,因而我们可以用最短的时间,最高的效率把产品从上海、从长兴岛送到全世界。我们新开辟的市场,就是在我们的集装箱机械之外开拓的散货装卸机械市场、海上重型机械市场、港机配件市场,还有一个大型钢桥梁市场。桥梁界认为最困难的项目就是美国新海湾大桥,要能抵抗8级地震,每天有30万辆车要通过,它的5万吨钢墩最后落在振华港机生产。原先世界桥梁界似乎不能理解为什么美国人会把产品给中国人来做,我们要用事实来回答:中国人的实力已经超过了过去西方人士所认知的。

我们今天在游泳中学会游泳,在战争中学会战争。这十五年来我们不仅为全世界贡献了产品,而且锻炼了我们自己,我们是一个不可战胜的力量,我们将不仅满足市场增长的需求,而且将会给全体股东带来丰厚的回报。谢谢大家!

国泰君安企业融资总部营运总监 蒋荀先生致辞

各位嘉宾、女士们、先生们:
下午好!

国泰君安证券股份有限公司有幸作为上海振华港口机械(集团)股份有限公司此次增发A股的主承销商参加今天的网上交流会,我谨代表国泰君安感谢各位嘉宾、各位投资者的热情关注,感谢振华港机对我们的信任。振华港机是全球最大的集装箱起重机生产商,也是中国最优秀的装备制造企业之一。作为为振华港机服务的中介机构,我们深深地感受到了这家企业的斗志、士气、进取精神。振华港机十五年的成长历程代表了中国装备制造业、工业在全球范围的崛起。近年振华港机又着力推进海上重型机械领域,并且已取得良好成绩。我们相信振华港机将在新领域取得成功。

振华港机在业务上的出色表现,也为股东带来了丰厚的回报。2006年公司的净资产收益率是27.28%。近三年来公司净利润年平均增长率为124%,2006年达到16亿元,今年上半年达到约10亿元。近三年营业收入年平均增长率为66.8%,2006年达到168亿元,今年上半年达到92.5亿元。由于具备较强议价能力和规模化生产、高效协作体系带来的生产效率提升,振华港机产品的毛利率呈稳定上升趋势,集装箱起重机的毛利率2006年达到16.19%。

振华港机总裁 管彤贤先生致答谢辞

感谢关心振华港机成长的投资者和朋友们,我们愉快的度过了两个小时的网络交流。这两个小时使我们了解到我们的投资者的心情和迫切的需要,同时我们也向你们介绍了振华港机的情况,我们向你们保证振华港机将一如既往,为了国家的富强,为了民族的振兴,我们一定义无反顾投身到我们新开辟

的四大类产品市场,特别是海上重工市场。在这里我想回答一个普遍性的问题,有人谈到荷兰的一个重型项目,这个项目我们仍在跟踪,但我们关注的不是一个项目,而是关注整个世界的海上重工市场,可以说我们已经打开了这个市场的大门,我们将会继续努力大踏步前进,绝不辜负大家的期待。谢谢大家!



董事长 周纪昌

行业篇

问:公司的控股股东与公司是否存在同业竞争?如何应对?

周纪昌答:目前通过直接及间接持股,中交股份总计持有振华港机43.26%的股份,为公司控股股东。截至目前,中交股份主要从事基建建设、基建设计、疏浚及港口机械制造等业务,拥有40家控股子公司和25家联营及合营企业。目前,除本公司外,中交股份及其控制的公司中尚有上海港机重工有限公司(下称“港机重工”)从事港口机械的生产。港机重工从事部分与本公司相近的业务,但在销售规模、市场地位、销售区域及客户细分上与本公司存在显著差异,没有对本公司经营构成重大不利影响。

为了解决港机重工与本公司部分业务竞争的问题,中交股份已承诺将在港机重工全部完成世业世相关搬迁事项之后,通过内部协调,提出整合港机重工与振华港机相近业务的方案,整合方式包括但不限于收购、定向增发、港机重工业务转型等,并于2010年7月前实施上述方案。

问:公司为什么选择进入海上重型机械行业?

管彤贤答:1)未来几年国外及国内市场海上重型机械需求都很旺盛;2)我们预计海上重型机械市场需求在未来几年内可达到每年250-300亿美元的规模;3)海上重型机械由于制造难度大、技术要求高,进入门槛较高,全球有能力生产的厂商不多,所以目前海上重型机械如大型浮吊等设备处于供不应求状态,一艘深潜油气勘探船的日常租赁费已从2005年的30万美元,上升至2006年的近50万美元。我们在重型机械制造和导航、定位等识别技术起重作业中的运用方面积累了丰富的经验,这是振华港机成功开拓海上重型机械业务的生产保障,也是我们自身从自身角度出发选择进入这一领域的重要原因。

问:公司目前在海上重型机械领域开拓情况?

刘启中答:感谢您对振华港机前景的关心。海上重型是公司的五大市场之一,也是这五大市场中最有潜力的市场,是我们今后工作的重点。尽管我们起步不久,但已经取得可喜的成绩:1)目前公司在这一领域开拓情况良好,振华的设计制造能力已经得到认可2006年公司广州救助局设计制造的起重重量4000吨的全回转大型浮吊,是亚洲现役最大起重量的全回转浮吊,今年8月我们又与中海油下属海油工程公司签订了7000吨起重工程船合同。此外,公司目前还有多项在建海上重型机械订单项目。2)下一步公司将进一步加大海上重型机械的生产。我们将继续培养这个市场需要的人才,包括设计、制造方面的专业技术人员。从小到从,从简单到复

杂。我们对这个市场的前景充满信心。

问:公司如何保持在集装箱起重机械行业的地位?

管彤贤答:振华港机目前无论在设备、人员、技术等各个方面都处于全球行业的前列,而且优势非常明显。但振华一直居安思危,一直探索、思考如何继续长久地保持龙头地位。其一,不断提高研发水平。世界航运和港口管理新趋势要求集装箱起重机械制造要不断的技术进步、创新,振华港机董事会已决定以每年产值的2%作为研发投入,公司将不断加大研发投入,继续引领行业的技术创新。如公司在发明行业革命性创新产品双40°箱岸桥之后,今年又率先发明并制造交付了三40°箱岸桥产品,公司已位居行业前列的自动化码头设备研究也在继续推进。

其二,不断提高对人才的吸引力。振华港机一直积极探索更为合适的人力资源开发计划,构建更为优良的人才激励机制。公司制定了切合公司实际的人力资源开发计划,构建了科学、系统的人力资源管理体系。公司构建了良好的人才激励机制,并且尤为注重员工培训和深造工作。公司与美国诺瓦大学先后举办了二期工商管理硕士班,并且还合作开办了业余时间网上教学的博士班,培养自己的博士人才,同时还开办各类针对普通技工的大专班及职业技能培训,通过多种措施,增强公司对人才的吸引力。公司每年还对关键技术人员进行评议,以选出“振华功臣”荣誉称号获得者,对称号获得者和提名者给予物质奖励,并执行特殊医疗保健措施。此外,公司每年对有突出贡献成果的技术人员授予科技奖。在振华港机发展中,技术及管理人才的流动率极低。

其三,不断提高各项管理水平。振华港机自设立以来,管理团队五十多年来保持高度稳定,建立了成熟的管理理念和企业文化。公司管理理念熟悉国际企业管理方式,在战略上保证了专注和连续性,并考虑到公司长期前景。自1997年上市以来,公司已建立起完善的法人治理结构,并建立健全了各类行之有效的管理制度,形成了公司集中安排生产调度、物资采购,生产基地严格按计划完成生产任务的有效生产管理模式。在业务经营中极为强调高效、快速。在强调高效的同时,公司对质量监控严格管理,于公司内部建立了拥有800余名专业质检人员的质检队伍,坚决做到产品完全符合买方要求才离岸。

其四,进一步完善公司各项服务,提高客户满意度。振华港机今年率先在全球同行业中提出了起重机械部件寿命期内的终身保用承诺。这是公司过硬产品质量的体现,将进一步提升振华港机品牌形象,我们将继续努力完善公司的各项服务。

发行篇

问:振华增发价29.08元,现在股价仅30元多,我认为基本没有给我们老股东带来什么好处,长线看,当然可以,目前看是不是太高了。

周纪昌答:本次增发价是按照前20交易日的收盘价均价所确定的,控股股东中交股份也将按这个价格投入约16亿元全额认购本次优先配售的股份。感谢您的支持!

问:振华港机的增发价29.08元是以什么为依据达成的,公司如何看待这个增发价格?

李敏答:根据中国证监会的规定,增发价格不低于招股意向书刊登前20日均价或前一日均价,由发行人和主承销商协商确定。本次增发经本公司与国泰君安协商,选择了10月11日前20日均价即29.08元。公司对未来业绩增长充满信心,因此我们认为,这个增发价格是合适的。

问:本次募集资金投向主要是什么?

钱榕答:1)长兴岛基地陆域扩建工程一期、二期、三期;2)南通生产基地陆域工程;3)补充流动资金。

问:1、请问贵公司增发完成后,公司发展可能会遇到的最大问题、最不确定的因素是什么,为什么?2、公司近期是否有股权激励的措施和计划?什么时候?3、公司目前的股价为30.4元,增发价格为29.08,请问增发价格是否合理?公司是否有措施保证公司短期内的股价不会跌破增发价格?4、近年来很多股票涨幅惊人,相比之下,振华港机的价格涨幅一般,请问公司是否注意到这个问题?

管彤贤答:1、中国的古语:预测立,不预测。我们对这些风险,一方面指出风险,一方面有所防范,比如汇率风险,我们采取远期合约形式锁定人民币汇率及签订一部分人民币挂钩的美元定价合同;对钢材涨价,与钢厂签订采购钢材远期交货合同。

2、目前我公司不准备采取股权激励的方式奖励高管,因为公司有近三万人,生产骨干也有近一万人。如果只奖励少数人,不能调动大多数人的积极性。

3、公司按证监会的规定严格执行,不参与股市,但我们可以向投资者保证,企业前景良好,用业绩回答一切。

4、我们一直关注公司股价,从去年公司股改至今,振华港机股价的涨幅已近5倍;目前的股价价格背离价值是正常的。我们欢迎投资者,不欢迎投机者。

问:我是振华港机A股股东,除优先配售外,可参与网上公开发行吗?网上公开发行时间是多少?

叶可答:除优先配售外,您还可参与网上公开发行,申购代码是730320,申购的时间也是10月15日交易所交易时间,同时进行,请您注意不要错过时间。

问:本次增发,公司股票于10月15日发行停牌,请问何时复牌?当天是否有涨跌幅限制?

陈于冰答:2007年10月19日复牌。10月19日有涨跌幅限制。

问:中交集团全额参与了此次增发,对我们中小投资者是一个榜样,请问如果短期内股票跌破增发价,中交集团是否还会在二级市场上购买呢?

周纪昌答:中交股份全额参与此次增发,表明了大股东对振华港机的信心,中交股份对振华的信心将是长期的。

问:19日这天复牌时,本次增发的股票可否交易?

蒋荀答:本次增发结束后,公司将尽快办理增发股份上市的有关手续。具体上市时间将另行公告。19日复牌时,本次增发的股票不能交易。谢谢!

经营篇

问:振华港机是个伟大的公司,经营情况很好,但给我们股东感觉公司对资本运作这块投入精力不够,未来在加强这方面工作上有什么考虑?

管彤贤答:您的意见很好,我们正在注意除去生产经营以外,学习进入资本市场领域。

问:公司目前在大型钢结构领域开拓情况?

刘启中答:大型钢结构项目正在继续开拓之中。目前美国旧金山海湾大桥项目进展顺利,这是桥梁钢结构项目中最为复杂的一个。这个项目的成功履约为ZPMC进入世界大型桥梁钢结构市场打开了绿灯。振华港机正在继续争取美国、加拿大、韩国、阿联酋等地的大型钢结构项目。我们密切关注这个市场,同时也量力而行,根据公司的设计、制造能力有选择地争取大型钢结构项目。

问:公司产品的成本结构如何,如何应对成本变动?

钱榕答:振华港机主要的成本是原材料和劳动力成本,原材料(主要是钢材)占成本的比重约为20%,劳动力占成本的比重约为10%。

由于在集装箱起重机械行业具有较高的市场地位,公司可以通过适当提高产品价格的方式转嫁钢材等原材料价格上涨的风险。公司已在国内建立起了较为完善的相关生产协作体系,各协作厂商根据订单为公司提供部件配套服务,公司劳动力成本控制较好,人员没有因生产任务的快速增长而出现大幅增长。

问:公司近三年财务费用变化比较大,请分析说明原因。

钱榕答:1)公司2004年、2005年、2006年财务费用分别为:2.1亿元、4.980万元、4.72亿元。利息支出和汇兑损益是公司财务费用中占比最大的组成部分。2)由于集装箱起重机械制造属资本密集型行业,主要采取融资租赁生产方式,所以公司负债数量较大,截至2006年12月31日公司保有的利息类负债主要包含短期借款、应付票据、应付短期债券及未到期长期借款,这四项合计约103.38亿元,利率变动对公司财务费用影响较大。3)公司的记账本位币为人民币,但公司产品主要对外出口,2006年外汇收入占公司主营业务收入约84%。公司生产所用的部分配件也需要从国外采购,这些国际性的贸易往来多以美元和欧元结算,因此公司有大量外

币资产。此外,公司还借入了相当数量的外币负债。因此汇率变动引起的汇兑损益较大。

问:汇率波动(人民币升值)对公司业务有何影响?公司有何应对措施?

田洪答:第一,公司的记账本位币为人民币,但公司产品主要对外出口,2006年外汇收入占公司主营业务收入约84%。公司生产所用的部分配件也需要从国外采购,这些国际性的贸易往来多以美元和欧元结算,因此公司有大量外

币资产。此外,公司还借入了相当数量的外币负债。因此汇率变动引起的汇兑损益较大。

第二,我们应对措施主要有以下两个方面:(1)公司具有较强的议价能力,因此在人民币升值的背景下,公司通过一定程度的提高产品价格来抵消人民币升值对公司毛利的影响。(2)公司通过套期保值、匹配外币资产负债结构及调整销售政策等手段来有效的规避汇率波动带来的风险。

发展篇

问:董事长对公司目前的工作和取得的进展满意吗?

周纪昌答:应该说,公司目前的生产经营保持了良好的发展势头,对此我是满意的。但企业经营如逆水行舟,不进则退,我将会时时告诫自己,永不满足,永不停步。

问:公司未来的发展战略是什么?

周纪昌答:1)保持在集装箱起重机械行业的全球领先地位;2)利用公司在起重机械制造和钢结构件制造方面积累的先进技术和丰富经验进一步拓展海上重型机械和高端、大型钢结构制造业务。

问:请展望一下公司海上重机业务?

管彤贤答:前景似锦。

问:以振华港机在全球集装箱机械业的领先地位,未来产品涨价空间是否很大?

管彤贤答:我们的态度是实事求是,作为下游企业,我们努力消化汇率调整,钢材涨价,劳动力成本涨价,当然产品的价格也要做相应调整。

问:请问如何看待投资者关系?

李敏答:公司是全体股东的公司,投资者关系对公司的长远发展非常重要。公司非常重视投资者关系,公司管理层非常重视并一定会处理好和投资者的关系。公司通过公开信息披露、网上与投资者沟通、基地现场调研会、投资者见面会等方式把公司介绍给投资者,并设立专人接待来访来电来函,及时处理投资者咨询和疑问,最关键的是,通过稳健经营使公司经营业绩最大化,给投资者以丰厚的回报。

问:管总您好,作为贵公司的流通股股东,我们对贵公司股票价格比较关注。何时可以把这次增发所带来的公司发展尽快反映在股价上?

管彤贤答:我们正在努力使募集资金在今冬明春之际形成新的生产力,好业绩将会激励股价稳步增长。

文字整理 于雅琴



路演嘉宾合影