

Company

畅饮激情 成就梦想

——青岛啤酒分离交易可转债发行网上路演精彩回放



青岛啤酒股份有限公司董事长 李桂荣 致推介辞

各位投资者,各位朋友:
大家好!
欢迎各位参加今天的青岛啤酒股份有限公司发行分离交易可转债网上路演。我代表青岛啤酒股份有限公司对各位投资者长期以来对青啤公司的关注和支持表示衷心的感谢!

青岛啤酒作为中国最著名的国际品牌,自1993年在上海和香港两地上市后,通过转换企业经营机制,外拓市场,内抓管理,率先在国内啤酒市场实施积极的购并扩张战略,使企业规模快速提升,目前在全国18个省市拥有了51个生产基地,使青啤由一个青岛的本土企业发展成为了全国性的大型企业集团,在企业规模、产销量、销售收入、出口创汇、实现利润等方面跃居国内啤酒行业前列。

近年来公司一方面通过对已有的企业进行系统整合,品牌、市场、企业文化等全方位的整合,为公司规模进一步扩张奠定了坚实的基础。另一方面通过战略转型、组织变革等举措,提高了公司的运营能力和可持续发展能力,使青啤在国内市场的影响力和市场份额逐年提升,2007年公司的啤酒产销量已突破505万升,同比增长12%。品牌结构持续优化,保持了销售收入、利润总额持续快速增长的势头。

去年面对国内啤酒市场日益激烈的

竞争形势,公司以建设国际化大公司为目标,提出了整合与扩张并举的新的发展战略,从2007年开始准备用三年的时间使青啤公司的总产能能在原有的550万升基础上再提升200万升,并通过1+3的品牌战略和奥运营销战略,不断提高公司的国内市场的销售份额。

各位朋友,目前国内啤酒市场仍处于整合阶段,消费升级所带来的广阔市场前景令国内外啤酒巨头纷纷加大了对中国市场的投入,而生产原材料价格的持续上升也对国内中小啤酒企业形成了沉重的压力。面对挑战和机遇并存的市场形势,我们将积极进取,加快青岛啤酒的发展步伐,充分发挥自己的品牌、管理、技术等优势,迅速扩大规模和市场,保持青岛啤酒在国内啤酒行业中的领导者地位。本次公司发行的15亿元分离交易的可转债以及18个月后权证行权的募集资金对青岛啤酒未来几年的发展将起到至关重要的作用。我们相信,随着系统整合的深化和市场产销规模的逐步扩大,公司的竞争优势将不断强化,盈利能力将持续稳步提高。

我们衷心地希望广大投资者能一如既往地关注和他支持青岛啤酒的发展,我们也将以加倍的努力为全体股东创造持续、丰厚的回报。

谢谢大家!

国泰君安证券股份有限公司 企业融资总部营运总监 蒋荀 致辞



尊敬的各位嘉宾、投资者朋友:
上午好!
首先,请允许我代表本次发行的保荐人和主承销商——国泰君安证券股份有限公司,对所有参与今天网上路演的嘉宾和投资者,表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

青岛啤酒是我国乃至全球啤酒饮料行业的著名企业,是国内为数不多具有百年历史的民族品牌之一,作为我国第一家在国内和香港两地上市的上市公司,青岛

啤酒主营业务突出,运营稳健,盈利和偿债能力强。特别是自九六年后,公司通过转换经营机制,逐步建立了面向市场的发展战略和经营机制,通过高起点发展、低成本扩张,企业发展取得了长足进步,目前已发展成为国内规模最大、实力最雄厚的啤酒企业。公司上市以来,不断规范治理结构,构建科学决策机制,获得了国内外广大投资者的充分认可,每年稳定的分红派息给投资者带来了丰厚的回报,树立了良好的资本市场形象。

本次发行分离交易可转债是公司紧跟市场需求,借助资本市场之力实现公司由做大做强到做强做大重大跨越的重要一步。募集资金将用于公司子公司徐州彭城公司、济南公司、平度第三公司、日照公司、成都公司及麦芽厂新建和扩建项目的建设,这些项目的建设投产将进一步扩大公司的啤酒生产能力,提高公司的市场占有率,继续巩固公司行业龙头地位。

青岛啤酒股份有限公司质地优良、运作规范,未来发展前景广阔。作为本次发行的主承销商,能够与这样一家实现上市公司合作,发行分离交易可转债,我们也深感荣幸和自豪。

我们相信,青岛啤酒将继续把握中国经济蓬勃发展的契机,一如既往地致力于提升公司管理和盈利能力,将公司打造成为国际一流的啤酒生产商,以更加优异的业绩为广大投资者带来持续稳定的回报!

最后,预祝青岛啤酒分离交易可转债发行上市圆满成功!谢谢大家!

青岛啤酒股份有限公司 董事副总裁 孙玉国 致答谢辞



尊敬的各位投资者,各位嘉宾和朋友们:
大家好!
刚才,大家在网络平台上,围绕青啤公司的发行分离交易可转债进行了互动交流和沟通,增进了相互了解,形成了诸多共识,使我们深深感受到了各位投资者和朋友们对青啤公司的关心和支持,借此机会,我代表青啤公司对广大投资者和社

会各界朋友积极参加此次网上路演活动表示衷心的感谢!

通过两个小时的交流,大家对青啤公司的此次发行方案有了进一步的认识,同时也对青岛啤酒的未来发展有了更加全面的了解。在沟通过程中,大家提出了很多宝贵的意见和建议,令我们受益匪浅。对于大家的意见和建议,我们一定会给予充分重视,认真研究和采纳,不断提高公司的经营管理水平,实现公司持续、健康的发展。

通过此次发行分离交易可转债,将进一步加快青啤公司的发展步伐,增强公司的盈利能力和竞争力。我们相信,在广大投资者的支持下,一定能够圆满完成本次分离交易可转债的发行。我们也希望得到广大投资者一如既往地关心、帮助和支持,公司管理层将加倍努力,推进公司各项业务的持续、快速发展,不负广大投资者的重托。

网上路演虽然即将结束,我们希望投资者今后通过各种途径与公司保持紧密的联系,为青岛啤酒的发展建言献策。在此,我们还要感谢为这次成功交流而付出辛勤劳动的所有单位和朋友,感谢国泰君安证券股份有限公司为青岛啤酒公司本次发行分离交易可转债所做出的努力。再次感谢大家的热情参与和互信!

谢谢大家!

发行篇

问:请介绍公司本次的募集资金投向?
孙玉国答:本次发行分离交易可转换公司债券募集资金拟用于下列项目:
(1)青岛啤酒(徐州)彭城有限公司新建年产20万升啤酒生产基地项目;
(2)青岛啤酒第三有限公司新建年产30万升啤酒生产基地项目;
(3)青岛啤酒(日照)有限公司新建年产20万升啤酒生产基地项目;
(4)青岛啤酒(济南)有限公司新建年产30万升啤酒生产基地项目;
(5)青岛啤酒(成都)有限公司新建年产10万升啤酒生产基地项目;
(6)青岛啤酒麦芽厂新增10万吨麦芽生产能力扩建项目。

上述项目共需投入19.24亿元,拟用本次募集资金投入15亿元。如本次募集资金到位时间与项目资金需求时间不一致,公司将根据实际情况以其他资金先行投入,募集资金到位后予以置换。本次募集资金到位后,公司将按上述用途的资金需求轻重缓急安排使用。

若本次募集资金不能完全满足前述项目的资金需求,公司将根据实际需要其他方式解决;若募集资金有剩余,将用于补充流动资金。

本次发行分离交易可转债所附认股权证行权募集资金量不超过债券募集资金量即15亿元,拟投入7亿元在山东、广东、江西、福建等地新建或扩建啤酒生产基地;拟投入8亿元根据市场情况和谈判结果收购国内其他啤酒生产企业。谢谢!

问:认股权证的行权比例是多少?
孙玉国答:本次发行所附认股权证的行权比例为2:1,即每2份认股权证代表1股发行人发行的A股股票的认购权利。每手青岛啤酒分离交易可转债的最终认购人可以同时获得发行人派发的70份认股权证。本次分离交易可转债所附认股权证总数为10,500万份。谢谢!

问:请问行权价格和行权比例如何调整?
袁璐答:在认股权证存续期内,若公司A股股票除权、除息,将对本次行权的行权价格、行权比例作相应调整。

(1)当公司A股股票除权时,认股权证的行权价格、行权比例按以下公式调整:
新行权价格=原行权价格×(公司A股股票除权日参考价/除权前一日公司A股股票收盘价);
新行权比例=原行权比例×(除权前一日公司A股股票收盘价/公司A股股票除权日参考价)。

(2)当公司A股股票除息时,认股权证的行权比例保持不变,行权价格按下列公式调整:
新行权价格=原行权价格×(公司A股股票除息日参考价/除息前一日公司A股股票收盘价)。

问:你们公司本次发行的债券资信评级情况是怎样的?
张瑞祥答:本次公司发行的股票由中诚信公司评级为2A+,主要原因是近期根据证监会相关规定银行不得为企业发行提供担保,因此,本公司此次发债没有担保,但公司目前的现金流非常充足,在银行信贷的评级为3A。谢谢!

问:认股权证的存续期是多久?什么时候能够行权?
张瑞祥答:本次发债附送的权证存续期为18个月,预计会在2009年9月底行权。谢谢!

问:如果权证到期行权,对公司每股收益的摊薄明显吗?
张瑞祥答:公司此次发债的行权价格为28.32元,总募集资金15亿,若成功行权的话,折合为股份约5300万股,占公司总股本的4%,对公司每股收益并没有明显的摊薄。谢谢!

问:认股权证行权价格初定为28.32元/股,能解释一下根据是什么吗?
张瑞祥答:按照证监会相关规定,本次发债认股权证行权价格为公司股票前20个交易日的平均价格和前一个交易日收盘价孰高的原则确定,因此,是以前20个交易日日均价即28.32元作为行权价格。谢谢!

问:请问回售条款是什么意思?
孙玉国答:回售条款即债券持有人可以在条件满足的情况下向公司出售其所持债券的规定。本次拟发行的分离交易可转债募集资金若出现中国证监会相关规定认定的改变募集资金用途情况的,债券持有人拥有一次以面值加上当期应计利息的价格向公司回售债券的权利。谢谢!

问:公司为何选择这个时机发行可分离交易可转债?
李桂荣答:公司正在实施战略转型,由整合阶段转入整合扩张阶段,根据市场开发情况,青岛啤酒的市场缺口有两百余万吨,因此新建厂及扩建技改任务艰巨,公司此时需要资本市场的支持。另外啤酒行业正面临着重大重组的契机,公司面临着发展的重大机遇,公司将利用本次发债的资金迅速扩大生产规模,利用品牌已有的优势快速发展,为公司长远可持续发展奠定坚实的基础。

问:分离交易的利率是多少?什么时候付息?
孙玉国答:本次公司发行的分离交易可转债利率区间为0.8%—1.5%,最终票面利率将由发行人与保荐人(主承销商)根据簿记建档结果及网上、网下申购情况在上述询价区间范围内协商确定。

本次发行的分离交易可转债债券按票面金额计息,计息起始日为分离交易可转债发行日(即2008年4月2日)。每年付息一次,到期一次还本,最后一期利息随本金的兑付一起支付。

本次发行的分离交易可转债债券首次付息日期为发行日的次年当日(即2009年4月2日),以后每年的该日(即4月2日)为当年付息日(如遇法定节假日或休息日,则顺延至下一个工作日,顺延期间应付利息不另计息)。付息债权登记日为每年付息日的前一交易日。发行人将于每年付息债权登记日后的5个工作日内完成付息工作。在付息债权登记日当日上市所收市后,登记在册的青岛啤酒分离交易可转债债券持有人均有权获得当年的青岛啤酒分离交易可转债债券利息。谢谢!

经营篇

问:请问公司对国内啤酒市场走势的看法是什么?
李桂荣答:我们认为随着经济的发展和消费水平的提高,国内啤酒市场会继续保持持续快速增长的势头,2007年全国啤酒总产量在2006年增长14%的基础上,又增长了13%,未来发展前景广阔。但同时国内外啤酒巨头看好国内啤酒市场的

出席嘉宾

青岛啤酒股份有限公司董事长 李桂荣
青岛啤酒股份有限公司董事副总裁 孙玉国
青岛啤酒股份有限公司董秘 袁璐
青岛啤酒股份有限公司股权部部长 证券事务代表 张瑞祥
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执行董事 保荐代表人 水耀东
国泰君安证券股份有限公司助理董事 项目主办人 孙小中



发展空间,也加大了投资力度,使国内啤酒市场的竞争在加剧。另外生产成本的大幅增加也给部分中小啤酒厂形成了巨大的压力,未来市场会更多的向大企业集团集中。谢谢!

问:请介绍一下公司下属的主要企业好吗?
李桂荣答:目前公司由三大中心组成,一个是战略决策中心,一个是制造中心,一个是营销中心。公司的战略中心在青岛,由公司所属部门组成,这些部门围绕董事会制定的战略,在总裁的领导下部署公司的发展、财务、人力资源、技术等战略的制定。

制造中心下辖50多间工厂,主要分布在山东、华南、西北、东南、西南等地,由制造中心统一原料采购和制造及产品质量的控制。

营销中心总部在上海,各营销分支机构遍布全国各省市,由营销中心统一制定营销策略,实施“1+3”的品牌战略。

问:请介绍一下公司的主要业务吧?
李桂荣答:青岛啤酒股份有限公司是我国最早成立的啤酒生产企业。现在企业的主要业务是生产啤酒和销售啤酒,是中国啤酒行业的龙头企业,目前在全国18个省市拥有50余家啤酒生产厂,07年公司实现了505万升啤酒,也是中国最大的啤酒出口企业。青岛啤酒是中国乃至全世界最著名的啤酒品牌。谢谢!

问:目前青岛啤酒有哪些品牌?
李桂荣答:目前青啤公司主品牌为青岛啤酒向全球50多个国家和地区销售,三个副品牌为崂山、山水、汉斯。谢谢!

问:请介绍一下公司的生产经营和业绩情况?
袁璐答:公司目前经营情况良好,近五年来经营业绩保持稳步增长,通过五年的整合和扩张公司巩固了行业内的领导地位,青岛啤酒将在未来进一步对行业进行整合提升中国啤酒在世界啤酒领域的竞争力。谢谢!

问:公司今年啤酒产量、销量预计多少?
孙玉国答:公司今年啤酒产销量预计增长15%左右。谢谢!

问:你们公司年出口销售多少?听说在泰国建厂,现在怎么样?
李桂荣答:目前青岛啤酒每年出口销售量在6万升,根据公司的国际化发展战略,我们正在探讨在泰国合资建厂,目前正在紧锣密鼓的筹备当中。谢谢!

问:请问今年一季度国际麦芽和大麦大幅涨价,对公司今年利润有何影响?销售价格是否随之提高?谢谢!
李桂荣答:近年来的原材料价格上涨对公司形成了较大的成本压力,但公司会通过扩大生产规模、优化产品结构以及在部分地区,部分产品适当上调价格等举措来努力消化成本上升带来的压力。谢谢!

问:首先作个自我介绍,本人拥有青啤约万分之一的所有权,消费青啤约0.06吨/年。衷心感谢以金总为领导的管理团队近年来卓有成效的努力,机会难得,几个小问题如下:1.始于07年下半年的组织机构再调整,到目前是否已告一段落,并充分做好了迎接奥运营销的准备?产销分离是否导致原有“双裁棍”模式下已形成的管理体系、产权关系的混乱?2.近年来,与可比公司对照,青啤的单位营销费用高出200元以上,作为长期股东,我们充分理解这是“三位一体”营销战略所必须的投入。请问:未来,随着新的营销体系的建立(集权化),吨酒营销费用存在着怎样的变化前景?3.济南、徐州两地的新厂目前是否已进入正常运转阶段?接下来,随着平度项目的建成和日照等项目的陆续建设,距离“统一鲁啤”的目标还有多远?

孙玉国答:谢谢您对公司的信任!1,07年下半年组织结构再调整目前已告一段落,一些具体的管理流程和操作流程还在进一步的完善和落实中。公司作为奥运赞助商以来,一直在围绕奥运这一主题来实施公司的产品营销和品牌营销,对今年奥运营销公司已经做好了充分的准备,并在实施中。

2,产销分离使公司的管理体系更清晰更明确,公司的专业化管理体系会使公司的营销效率、市场效率、工厂运营效率会有一个大幅度的提高,在该体系下产权关系也更明确。

3,随着公司专业化管理体系的实施,公司各方面的效率都会大幅度的提高。

4,随着山东项目的陆续建成投产,公司对山东啤酒市场的占有率会进一步的提高。谢谢!

问:请问公司具体提价幅度多少,哪些地区提价?

袁璐答:公司今年面临原材料涨价的巨大压力,我们采取的措施是以内部挖潜为主,同时继续产品结构调整,在今年年初我们在部分区域如青岛、华南等地在部分品种上适当调整了价格,调价的幅度约6%到8%。

发展篇

问:公司主品牌未来几年有何发展规划?
李桂荣答:青啤的品牌战略是完成品牌在消费者心目中的心智注册,它的方式是通过三位一体的营销策略,即传播、体验、销售,让消费者感受到青岛啤酒是一个经典的、正宗的酿酒专家。另外通过奥运营销使消费者体验到青岛啤酒的激情和活力。具体来说青啤将通过“一+三”的品牌整合扩大市场份额。

公司将通过此次发债迅速扩大公司规模,打造核心基地市场,保持在国内啤酒品牌的领先地位。

问:请问贵公司未来三年有无产业扩张计划?
孙玉国答:青啤公司本次发行可分离交易可转债所筹集的资金主要用于现有企业的扩建和新建,这些项目建设完成以后可增加产能110万升。本次权证行权募集资金主要用于一些新建项目和收购兼并项目。谢谢!

问:你们公司此次募集资金中对自主品牌建设的投入占据了很大份额,请问公司发展自主品牌有何优势?发展战略是什么?
李桂荣答:公司1+3的品牌战略就是要用三年多的时间用青岛啤酒主品牌和三个主要的副品牌来逐步替代目前尚存在的部分地方品牌,公司的青岛啤酒品牌是在国内外市场最具影响力的民族品牌,在广大消费者心目中具有广泛的市场影响力,因此,我们的战略就是逐步提高青岛啤酒品牌在公司产品结构当中的比重,从目前的35%逐步提高至40%。谢谢!

问:请简单介绍一下你们公司2007年销量及2008年目标?
李桂荣答:公司2007年销量为505万升,2008年的目标是增长12%—15%。2008年我们将抓住奥运的市场时机加大奥运营销的力度,充分发挥青岛啤酒品牌优势和奥运赞助商的优势,实现更快的增长。谢谢!

问:公司产品结构如何?未来变化趋势怎样?
孙玉国答:公司07年前6大品牌占总销量的82%,根据公司发展战略的要求,我们将对现有青岛啤酒品牌进行进一步的整合,逐步将一些三线的子品牌淘汰掉,以提高公司品牌的集中度。谢谢!

问:你们认为未来一年后青啤的股份会在什么水平上?
水耀东答:公司目前经营情况和基本面良好,相信公司未来的股份会有正面的反映。谢谢!

问:公司对酒行业的未来五年的走势怎么看?
李桂荣答:1,中国的啤酒市场是一个潜力巨大的市场,随着中国经济的增长,消费水平的提高,啤酒的产量还会两位数的增长。

2,行业重组整合的步伐仍将继续并会加快,大企业集团的集中度将会提高。

3,行业的竞争虽然激烈,但会更加有序。

张瑞祥答:中国啤酒市场近几年保持了持续快速增长的势头,2007年全国啤酒增长13%,随着经济的发展和消费水平的提高,啤酒市场未来的发展前景非常广阔。谢谢!

文字整理于雅琴 摄影徐汇
主办 上海证券报中国证券网(www.cnstock.com)

