

Company

振兴民族工业 赶超世界一流

中国南车股份有限公司首次公开发行A股网上推介会精彩回放



中国南车董事长、党委书记赵小刚先生致欢迎辞



备制造业,主要从事铁路机车、客车、货车、动车组、城轨地铁车辆及重要零部件的研发、制造、销售、修理和租赁业务,以及轨道交通装备专有技术的延伸产业。

作为行业龙头的中国南车,在铁路及城市轨道交通装备市场占有率方面均处于国内领先地位。公司在铁路机车、客车、货车、动车组、城轨地铁车辆等所有业务领域市场占有率均超过或接近50%,动车组更高达80%。我们的产品已出口到亚洲、非洲、美洲、澳洲、欧洲的30多个国家和地区。

随着经济持续发展和城市化水平不断提高,轨道交通运输需求大大增加,轨道交通装备市场进入黄金发展期,公司迎来了更大发展机遇和更广阔的发展空间。通过先A后H的方式迈入国内和国际资本市场,将为公司的进一步发展提供有力支持,推动公司早日跻身世界同行三强。

我们坚信,广大投资者的高度信任与大力支持,将是中国南车股票成功发行的保证。通过这次深入交流,我们将充分听取各位朋友的建设性意见,进一步推进公司的创新发展。我相信,中国南车一定能创造更加优良的经营业绩,来回报各位投资者,回报社会!谢谢大家!

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友:

大家下午好!非常高兴能够与广大投资者进行交流。首先,我谨代表中国南车股份有限公司,向参加本次网上路演的各界朋友表示热烈欢迎,向一直关心和支 持中国南车的广大投资者表示由衷的感谢!

中国南车是全球最大的轨道交通装备制造和解决方案供应商之一,也是我国最大的轨道交通装备制造和解决方案供应商。凭借完整的产品组合、强大的研发能力、领先的技术及完善的服务体系等优势,公司确立了在中国同行业的领先地位。

中国南车业务领域属于国家重大装



照片左起依次为:张训苏、邵仁强、刘化龙、赵小刚、郭昌泓、唐克林、唐艳景、黄朝晖

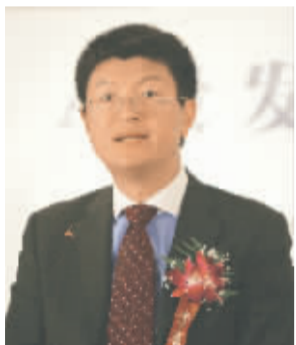
嘉宾名单

中国南车股份有限公司
执行董事、董事长、党委书记 赵小刚 先生
执行董事、副董事长、总裁、党委副书记 郭昌泓 先生
执行董事、董事、副总裁 唐克林 先生
执行董事、董事、党委副书记、纪委书记 刘化龙 先生
副总裁、财务总监 唐艳景 女士
董事会秘书 邵仁强 先生

中国国际金融有限公司
投资银行部执行主管、董事总经理 黄朝晖 先生
投资银行部执行总经理 蒋兴权 先生
投资银行部副总经理 赵沛霖 先生

兴业证券股份有限公司
代总裁 张训苏 先生
投资银行部业务董事 李杰 先生
投资银行部业务董事 李艳 女士

中金公司投资银行部执行主管黄朝晖先生致欢迎辞



允许我代表中国国际金融有限公司,对所有参加本次A股发行网上路演推介的嘉宾和投资者朋友表示衷心的感谢!

一直以来,中国南车致力于向市场提供全方位的轨道交通装备产品和服务,目前已发展成为全球领先、中国最大的轨道交通装备制造和解决方案供应商。近年来,中国轨道交通的飞速发展,为中国南车创造了良好的发展机遇。我们相信,中国南车凭借其领先的产品、技术、规模和人才优势,必将成为轨道交通行业发展的最大受益者,我们作为主承销商和保荐人,对中国南车的未来发展充满信心。

通过本次网上路演推介,希望广大投资者能够更加深入、客观地了解中国南车,也能够更准确地把握中国南车的投资价值和投资机会!

尊敬的各位投资者、各位支持和关心中国南车的网友:

大家下午好!

作为中国南车股份有限公司首次公开发行A股的联席保荐人和主承销商,请

兴业证券代总裁张训苏先生致欢迎辞



今天参与网上路演的各位来宾、各位投资者,表示真诚的欢迎和衷心的感谢!非常高兴能够借此机会,与各位投资者进行网上交流,并向各位投资者推荐具有众多投资亮点的中国南车股份有限公司!

中国南车拥有中国最大、世界领先的电力机车研发制造基地,是中国最大的城轨地铁车辆制造商,在轨道交通装备领域,公司拥有完整的产品组合、强大的研发能力和领先的技术优势,能够为市场提供全方位的轨道交通装备产品和服务。

我们相信,这样一家实力雄厚、管理优异、极具投资价值企业必将把握全球轨道交通装备行业高速发展的历史契机,为A股市场投资者带来持续而丰厚的回报!

最后,预祝中国南车首次公开发行A股股票圆满成功,谢谢大家!

尊敬的各位投资者、各位支持和关心中国南车的网友:

大家下午好!

首先,作为中国南车股份有限公司首次公开发行A股的联席保荐人和主承销商,我谨代表兴业证券股份有限公司,向

中国南车副董事长、总裁郭昌泓先生致答谢辞



现了投资者对中国南车的关爱,更使我们真切感受到了肩负的使命和责任,各位的期望正是中国南车不断进步的动力。我们将审慎考虑、认真借鉴大家提出的意见,依靠团队合作,发挥既有优势,规范管理,励精图治,推动公司的持续健康发展。

本次A股发行,是中国南车发展史上的重要里程碑。依托资本市场,将进一步提升公司的核心竞争力,扩大“中国南车”品牌影响,助推公司战略目标的加速实现。我们一定会珍惜市场机会,珍视投资者的关怀,继续强化公司在产品、技术、市场、人才上的综合竞争优势,把公司打造成为最具有社会责任的行业先锋。

时间有限,沟通无限。网上路演虽然告一段落,但我们与广大投资者的沟通渠道始终敞开。中国南车的未来发展离不开大家的持续关注和支 持,我们将真诚实践今天的承诺,以优良的业绩,为投资者带来稳定回报,为全社会创造更多价值。欢迎大家投资中国南车,分享中国与全球轨道交通装备制造行业快速发展的投资机遇。

最后,再次感谢广大投资者及各位网友对中国南车的信任和帮助!

谢谢大家!

尊敬的各位投资者和网友:

大家好!中国南车首次公开发行A股网上路演马上就要结束了。通过各方共同努力,本次网上路演取得了圆满成功。在此,我谨代表中国南车感谢广大投资者和社会各界朋友的信任、支持,感谢中金公司和兴业证券及所有中介机构付出的辛勤劳动,同时也感谢中证网提供的重要技术支持。

今天的网上路演,为中国南车与投资者的充分交流提供了平台。大家通过讨论,一方面加深了对公司的了解,一方面也对公司的经营管理和未来发展提出了很多宝贵而有价值的建议。这不仅充分体

发行·募资

问:公司目前发行市盈率定的比较合理,这点值得肯定,不知道公司上市后对股东分红问题怎么看?

答:公司兼顾实际经营情况和各方利益来制定未来股息政策,主要考虑以下因素:

- 1、本公司未来的增长前景;
- 2、本公司的资本开支和自由现金流情况;
- 3、确保派息政策对投资者有足够的吸引力并保持一定的稳定性。

根据公司的财务状况,在符合《公司法》、《公司章程》及上述股利分配政策,并且在未出现任何减少可供分配利润的情况下,本公司对2008年度和2009年度实现的利润进行分配时,向股东分配的利润不少于相应年度当年可供分配利润的25%,但是本公司并不保证必然对上述利润进行分配。另外,未来的股利分配可能会受到相关法律法规以及本公司可能订立的融资协议所限。

问:公司上市后如何将保护中小股东的利益?

答:1、公司中小股东和大股东的利益在根本上是一致的,从各方面利益相关者考虑,大股东有责任和义务保证公司上市后持续稳定的发展。

2、公司已经制定了一系列的规范性文件,如《关联交易管理办法》、《独立董事工作细则》、《信息披露管理办法》等来规范公司的投资者关系管理和保护中小股东的利益。

3、基于上述两点,作为公司董事会秘书,对公司保护中小股东的利益和做好投资者关系管理工作是有信心的。

问:请介绍几个买南车的理由,市场现在不好,南车能涨多少?

答:南车是具有价值投资的一个公司。1、是全球最大的轨道交通装备制造和全面解决方案供应商之一;2、本公司受惠于中国快速增长的轨道交通行业;3、公司拥有完整、丰富的产品组合;4、本公司拥有强大的自主研发能力和领先的技术优势;5、本公司拥有成熟的客户开发能力;6、本公司拥有经验丰富、积极进取的管理团队。南车的长期表现一定会令投资者满意。

问:公司募集资金投向的风电整机制造的技术来源在哪?有无考虑风电日趋激烈的市场竞争环境?

答:公司长期从事电机车传动技术的应用研究和工程化研究,进入风力发电

电领域,公司在网络控制、变频器、电机等方面拥有的核心技术都可以移植运用到风电设备制造中,同时以引进技术为基础平台,依托公司自身的系统集成与工程化能力进行再创新,形成自主的开发能力和核心技术。

我们对目前中国风电市场的竞争状况有充分的了解,已经采取措施应对激烈的市场竞争,并取得了进展。

问:人民币升值这么厉害,为什么要发H股?H股募集资金贬值有什么应对措施么?

答:公司选择发行H股主要有以下两个方面的原因:

- 1、满足进口国外先进研发、实验、生产设备及技术,以及部分关键零部件的外汇需求;
- 2、提升公司的国际声誉,搭建国际资本市场平台,为公司的后续融资奠定基础。

为应对人民币升值的风险,本公司拟采取的措施主要有以下几个方面:

- 1、将有关所得税项存放在金融机构计息账户,如短期储蓄账户或基本短期货币市场工具等;
- 2、公司会考虑将所持外币转换为相对坚挺的货币,如欧元等;并考虑通过金融衍生工具套期保值;
- 3、公司预计,境外发行募集资金会较快运用;通过上述措施可以弥补暂时未使用的外币资金汇兑损益。

问:请介绍H股募集资金用途。

答:本公司拟将发行H股所募集的资金用作下列用途:

- 1) 最高27%,即约人民币15.59亿元,用于采购国外先进的研发、生产、试验设备,以开发世界级的轨道交通装备制造基地;
- 2) 最高59%,即约人民币33.75亿元,用于引进实施整车国产化配套的进口关键零部件,包括六轴大功率交流传动电力机车的电气部件;
- 3) 最高14%,即约人民币8.28亿元,用于引进国外铁路机车车辆关键技术,提高产品水平、设计水平和制造水平;
- 4) 余额用作本公司的营运资金。

问:请问南车上市过程经历了多长时间?

答:本公司重组改制上市从2006年底开始启动,截至目前已经历了一年半时间。

经营管理

问:请介绍动车组的关键技术有哪几项,南车在这方面有哪些成就?

答:动车组的关键技术主要包括车体、转向架、牵引、控制、制动等九项。南车在动车组方面的成就主要包括:1)引进时速200公里的高速动车组技术并实现了国产化,并在此基础上研制了时速300公里的动车组,并已在今年8月1日在京津线正式投入运营;2)自主研发的时速350公里的动车组将于2010年下线。

问:时代新材以及南方汇通的重组进度如何?何时能够复牌?

答:时代新材:时代新材为上海证券交易所A股上市公司。南车集团通过全资及控股子公司持有时代新材34.94%的股权,其中中国南车持有20.68%。时代新材的主营业务为弹性减振降噪元件、特种绝缘制品及涂料、特种工程塑料制品的开发、生产和销售,与中国南车不存

在同业竞争关系,南车集团及所属子企业也已与其分别签署了避免同业竞争的正式协议;且时代新材经营业绩良好,具备独立发展能力。故本公司未来将维持时代新材的独立上市地位。

南方汇通:本公司成立时,南车集团持有的南方汇通42.64%的股权未投入本公司。2007年,南方汇通货车制造业务共实现销售收入2.93亿元,占当年本公司主营业务收入1.07%。为避免南方汇通货车制造业务与本公司业务形成竞争,南车集团承诺将其持有的南方汇通股权及相应资产进行重组。南车集团经过与多家潜在重组方的接触,目前已经确定采用“卖壳”方式,对南方汇通进行重组。相关的重组框架协议,已经2008年4月17日南方汇通的董事会通过,并于4月18日进行公告。目前,框架协议规定的各项工作正在有序进行,具体工作进展请大家

查询南方汇通的公告。

问:公司未来发展以技术创新为主还是以降低成本为主?如何优化管理体制和提高经营效率?

答:公司未来的发展既要技术创新,也要降低成本,采用先进的管理方法,实现规模化经营,专业化生产;如采用零库存、集中采购,精益化生产管理等来提高经营效率。

问:南车目前的订单状况如何?

答:截至2008年3月31日,未完成的总合同总额为684.2亿元。

问:能否简单介绍一下各分业务的毛利率,如客车、机车、货车、动车组、城轨地铁?

答:总体规律为技术含量高、产品单位价值量高的板块毛利率相对较高;机车和动车组产品,由于技术水平高、单位价值量高,过往三年及一期毛利率水平较高;客车过往三年的毛利率与公司整体毛利率较为接近,预计未来也将保持稳定;货车业务随着技术升级和产品更新换代,毛利率稳步提升;城轨地铁板块由于起步较晚,与公司整体毛利率较为接近;专有技术延伸产业板块,毛利率水平普遍高于整体毛利率。

问:请介绍一下公司员工的情况

答:截至2008年3月31日,本公司员工人数79,575人,其中生产人员67.48%,工程技术人员11.84%,经营管理人员9%,其他人员11.67%。

问:公司获得的政府补助主要包括哪些内容?2007年政府补助较高的原因

是什么?公司2007年较高的增值税退税是否可以持续?未来增值税退税的政策是什么?

答:政府补助的主要来源是中央政府、铁道部、地方政府等政府部门给国有企业的补助,包括增值税退税、科技项目拨款、改制科研机构经费等。

根据财政部、税务总局通知规定的政策有效期限,较高的增值税退税额至少在2008年和2009年可以维持;如果该政策将来能够延续,则2009年以后亦可保持较高的增值税退税水平。

问:公司产品定价方式如何?

答:在国内市场的产品定价机制:1、投标形式:对于公开招标的产品,用户主要根据成本加成确定标底价。用户一般根据历史价格水平、产品技术含量、各种原材料价格的上涨因素等综合考虑确定标底价。本公司作为国内仅有的两家综合型制造商之一,对价格的确定有相当的影响力,总体而言价格是双方协商的结果。2、议标形式:主要针对部分本公司独有的产品,由双方协商定价,在该种定价方式下本公司的议价能力更强。

出口产品的定价方式:公司产品在国外市场采取完全市场化的定价方式。对海外市场销售价格,我们原则上定价不低于对国内用户的销售价格,确保了公司的盈利能力;并且,由于国际市场本身定价较高,公司具有明显的性价比优势。

发展前景

问:未来3年和10年轨道交通装备业务的成长性具体如何(分机车、客车、货车、动车组、城轨地铁等产品)?

答:1、机车板块:2010年保有量达到1.9万辆,将以电力、高速、重载为主要发展方向,预计未来3-5年将达到1,500台电力机车和800台内燃机车的需求;2、客车板块:2010年保有量达到4.5万辆,未来三年的年需求量约800-1000万辆;3、货车板块:2010年保有量达到70万辆,未来三年预计将新增约10万辆,年均约3.3万辆;4、动车组板块:2007年保有量约140列,将增长到2010年1,000列;5、城轨地铁板块:到2010年16个城市的城轨地铁总长度将达到1,500公里,较2007年底的760公里增加740公里,按照每公里配置一列6辆地铁车辆计算,未来三年尚需配置4440辆新造客车,年均每年1480辆;同时,由于城轨地铁承担的运输量增长迅速,北京、上海等地地铁的更新需求及既有线路增购车辆需求也很大。去年南车获得城轨地铁车辆订单数超过1500辆,2008到2010年也将持续获得较多的订单;预计2008到2010年南车市场份额将维持50%以上;6、专有技术延伸产品板块:近年来收入增长迅速,预计2010年该板块收入在公司总收入中占比可能超过15%,利润贡献非常大,风力发电设备、半导体元器件、船用曲轴、柴油发电机组和电动汽车均具有广阔的发展空间。

问:海外发展的主要挑战?有何防范措施?

答:目前公司海外发展面临的主要挑战有:1、面临从单纯贸易方式向贸易与投资相结合的方式转变;2、可能面临一定的汇率风险,主要是美元贬值的风险。

采取的措施包括:1、加快国际并购

或海外建厂的步伐,建立研发制造基地;构建统分结合的海外市场营销与服务体系;丰富海外市场拓展手段;战略逐步扩展销售区域;增强公司品牌的国际知名度。

2、在确定合同价格的时候会尽可能地考虑汇率变化的趋势,并尽可能地用美元以外的货币进行结算。

问:公司2009、2010年的利润增长情况如何?

答:1、“十一五”期间我国铁路固定资产投资总规划为1.5万亿,其中用于基本建设的投资为1.25万亿,用于车辆购置的规模为2500亿;2006年和2007年已完成车辆购置投资876亿元。根据历史年度实际投资情况,车辆购置投资一般都会达到铁路基本建设投资的25%,即“十一五”期间将达到3100亿元。后三年还有约2220亿元的车辆购置需求,平均每年约740亿元,较前两年增幅巨大;

2、此外,非国铁市场及轨道交通延伸产品也面临着市场需求迅速增加的局面;

3、根据公司所作的2008年盈利预测,2008年公司归属于母公司股东的净利润将达到13.6亿元,2009年和2010年的净利润将在此基础上维持高速增长。

问:请问董事长,您如何理解企业家的社会责任?

答:南车的品牌“CSR”恰好是英语中“企业社会责任 Corporation Society Responsibility”的缩写,这也正是我们公司宗旨的真实体现,即拥有一流的技术、生产一流的产品、培养一流的员工、向用户提供有价值的绿色产品,将企业打造成为具有社会责任的行业先锋。

(文字整理、图片摄影:郭锋)