

浙江伟星新型建材股份有限公司

Zhejiang Weixing New Building Materials Co.,Ltd.

（浙江省临海经济开发区）



首次公开发行股票招股说明书

保荐人（主承销商）

 东北证券股份有限公司

（吉林省长春市自由大路1138号）

二〇一〇年一月二十八日

浙江伟星新型建材股份有限公司

首次公开发行股票招股说明书

发行股票种类：人民币普通股（A股）

发行股数：6,340 万股

每股面值：1.00 元人民币

每股发行价格：17.97 元

预计发行日期：2010 年 3 月 8 日

拟上市的证券交易所：深圳证券交易所

发行后总股本：25,340 万股

本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺：伟星集团、慧星发展、章卡鹏先生、张三云先生、谢瑾琨先生和徐有智先生承诺，自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理所持有的公司的股份，也不由公司回购该部分股份。

担任董事职务的章卡鹏先生、张三云先生及谢瑾琨先生承诺：在任职期间每年转让的股份不超过所持有公司股份总数的 25%，离职半年内不转让其所持有的公司股份。在申报离任 6 个月后的 12 个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所持有的公司股票总数的比例不超过 50%。

保荐人（主承销商）：东北证券股份有限公司

招股说明书签署日：2010 年 1 月 28 日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计报告真实、完整。

中国证监会、其他政府机关对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对本发行人股票的价值或投资者收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》等规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

一、股份流通限制和自愿锁定承诺

伟星集团、慧星发展、章卡鹏先生、张三云先生、谢瑾琨先生和徐有智先生承诺，自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理所持有的公司的股份，也不由公司回购该部分股份。

担任董事职务的章卡鹏先生、张三云先生及谢瑾琨先生承诺：在任职期间每年转让的股份不超过所持有的公司股份总数的 25%，离职半年内不转让其所持有的公司股份。在申报离任 6 个月后的 12 个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占其所持有的公司股票总数的比例不超过 50%。

实际控制人章卡鹏、张三云就其持有的伟星集团的股权承诺如下：自公司首次公开发行股票并上市之日起 60 个月内，不转让或委托他人管理所持有的伟星集团的股权，也不由伟星集团回购该部分股权。

实际控制人章卡鹏、张三云就其持有的慧星发展的股权承诺如下：自公司首次公开发行股票并上市之日起 60 个月内，不转让或委托他人管理所持有的慧星发展的股权，也不由慧星发展回购该部分股权。

二、发行前公司滚存利润的分配

截至2009年12月31日，公司合并报表未分配利润为8,339.72万元。根据公司2009年第二次临时股东大会和公司第一届董事会第十四次临时会议决议，公司本次公开发行股票工作完成前滚存的未分配利润由公司本次公开发行股票后的新老股东共享。

三、提醒投资者注意的风险

（一）原材料价格大幅波动风险

公司生产所需的主要原材料为 PPR、PE（包括 PE-RT）和 PB 专用树脂和铜嵌件等。2007 年度至 2009 年度，上述原材料成本合计占公司主营业务成本的比例分别为 84.58%、80.22%和 76.70%。上述主要原材料采购价格波动是影响公司盈利水平的重要因素之一。

因专用树脂属于石油化工行业下游产品，其价格受国际原油市场价格的影响较大。2008 年度以前，包括铜在内的有色金属、原油、化工材料原材料价格持续上涨，公司专用树脂、铜嵌件的采购价格也呈联动上涨态势。2008 年下半年由于国际金融市场动荡，原油、有色金属等价格出现大幅下跌，PPR、PE 和铜等价格也出现明显下降。2009 年度上述原材料价格较 2008 年底有所上涨。

虽然对于原材料上涨，公司可以通过提价、改进工艺和加强管理等方式积极化解；对于原材料降价，公司可以采取加强库存管理，调整销售策略等措施，但原材料的大幅波动仍然会对公司的销售和定价产生不利的影响。因此，公司可能存在原材料价格大幅波动风险。

（二）税收优惠政策变化的风险

1、高新技术企业税收优惠风险

2008年公司被浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局认定为高新技术企业，全资子公司上海建材被上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局认定为高新技术企业，有效期均为三年，上述两家公司都按15%的税率计缴，对2008年度和2009年度净利润的合计影响数为849.58万元和1,091.12万元。如果未来国家变更或取消高新技术企业税收优惠政策或公司未继续被认定为高新技术企业，这将会对公司未来的经营业绩产生一定影响。

2、福利企业税收优惠风险

公司前身临海建材及全资子公司塑材科技系经民政部门批准的福利企业，安置的残疾人员的比例符合国家相关法律规定，享受增值税和所得税的税收优惠。2007年1-6月期间，依据福利企业税收优惠政策按实际安置残疾人的人数，享受限额即征即退增值税和按实际发放残疾人工资的加倍数在企业所得税前扣除的税收优惠政策。随着《关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知》、《福利企业资格认定办法》等新政策的相继实施，公司根据自身发展规划不再进行福利企业认定，因此自2007年7月1日起不再是福利企业，不再享受限额即征即退的增值税优惠，但依然可以按照《关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知》享受按支付给残疾人实际工资的100%加计扣除的所得税税收优惠政策；塑材科技依然符合福利企业资格认定条件，继续按实际安置残疾人的人数，享受限额即征即退增值税、取得的增值税退税收入免征企业所得税和按支付给残疾人实际工资的100%加计

扣除的所得税税收优惠政策。2007年至2009年，公司享受福利企业税收优惠对净利润的累计影响数分别为1,300.17万元、176.22万元和245.53万元，分别占同期净利润的14.86%、1.85%和1.85%。

因此，一旦国家变更或取消相应的税收优惠政策，将会对公司未来的经营业绩产生一定影响。

（三）募集资金投向产品销售的风险

公司本次发行募集资金投资项目是依据公司发展战略制定的，项目的实施对于公司进一步提升核心竞争力、丰富产品线、提高市场占有率和增强抵御市场风险能力都具有重要意义。项目投产后，公司 PPR 管、PE 管和双壁波纹管产能将有大幅度的提高，产能的快速增加对相关产品的市场开发进度提出了较高的要求。如果项目建成投产后市场环境发生了巨大不利变化或市场开拓不能如期推进，公司将面临产能扩大引致的产品销售风险。

（四）供应商相对集中的风险

2007年至2009年，公司向前5名供应商采购的金额占同期采购总额的比重分别53.60%、51.41%和51.81%，公司的供应商相对比较集中和稳定。报告期内，公司生产所需的化工原材料供应比较充足，向比较固定的供应商进行规模采购有助于保证原材料的质量，并有效降低采购成本，但如果部分主要供应商供货情况发生重大变化，可能会给公司生产经营带来一定影响。

（五）市场竞争加剧的风险

国内目前从事塑料管道生产的企业数千家，主要集中在沿海和经济发达区域。规模生产企业主要集中在浙江、福建和广东三省。随着塑料管道产业的不断成熟，越来越多的企业将摆脱低质量、低价格的经营模式，形成更多依靠技术进步和品牌优势经营的规模企业，市场竞争日趋激烈。如果公司不能在竞争中保持比较优势，将对公司的经营业绩产生一定的影响。

（六）净资产收益率下降的风险

本次发行的募集资金到位后，发行人净资产将大幅度增加，而募集资金投资项目全部建成投产后达到预计的收益水平需要一定时间，将导致公司发行后全面摊薄净资产收益率比发行前的全面摊薄净资产收益率可能有较大幅度下降，因此，短期内公司存在因净资产收益率下降引致的相关风险。

（七）租赁合同不规范的风险

报告期内，公司全资子公司上海建材与伟星集团控股子公司伟星上实发展签署《房产租赁合同》，承租伟星上实发展座落于上海市奉贤区金汇经济园区的房屋。由于 2004 年受国家关于土地宏观调控政策的变化和奉贤区第三轮镇级行政区划调整的影响，致使建设用地审批手续和房产的产权证书至今未能办理，上述租赁关系存在一定的法律瑕疵。为了使公司权益不受损失，伟星集团已承诺将承担上述不规范租赁可能给发行人造成的全部损失。

公司全资子公司天津建材与出租方天津市北辰区大张庄镇工业公司签订了《厂房场地租赁合同》，承租出租方位于天津市北辰区津围公路西侧（万发工业园）围墙内的厂房用于生产、办公。由于相关手续正在办理中，出租房产的产权证书目前尚未获得，上述租赁关系存在一定的法律瑕疵。出租方已承诺：在合同期满前不以任何理由终止合同，保证天津建材生产经营正常进行。天津市北辰区大张庄镇人民政府已承诺承担上述不规范租赁可能给发行人造成的一切损失。2008 年 9 月 12 日，天津建材在上述租赁厂房附近取得了一项土地使用权，证书号为辰单国用（2008）第 108 号，使用权面积为 109,324.8 平方米。目前，天津建材的厂房已经开始建设。

（八）控股股东及实际控制人的控制风险

伟星集团本次发行前持有公司 52% 的股份，实际控制人章卡鹏和张三云两名自然人合计直接持有公司 12.50% 的股份。根据《公司法》、《证券法》和《上市公司章程指引》等法律法规和规范性文件的要求，公司建立了比较完善的法人治理结构，并制定了关联交易回避表决、独立董事、内部控制等相关制度，从制度安排上避免控股股东、实际控制人的不当控制行为。但如果控股股东和实际控制人利用其控制地位以及与公司的关联关系，通过行使表决权或其他直接或间接方式对公司经营决策、财务决策、重要人事任免等进行不当干预，可能会使公司和广大中小股东的权益受到损害。

请投资者对本公司的上述风险情况予以特别关注，并仔细阅读招股说明书及摘要中“风险因素”等有关章节。

目 录

发行人声明	3
重大事项提示	4
一、股份流通限制和自愿锁定承诺	4
二、发行前公司滚存利润的分配	4
三、提醒投资者注意的风险	4
第一节 释 义	13
第二节 概 览	18
一、发行人的设立情况	18
二、发行人的主营业务	18
三、控股股东和实际控制人的基本情况	19
四、发行人的主要财务数据	20
五、本次发行情况及募集资金运用	22
第三节 本次发行概况	23
一、本次发行的基本情况	23
二、本次发行的有关机构	24
三、发行人与中介机构关系的说明	25
四、有关发行上市的重要日期	25
第四节 风险因素	26
一、原材料价格大幅波动风险	26
二、税收优惠政策变化的风险	27
三、募集资金投向风险	28
四、供应商相对集中的风险	29
五、市场风险	29
六、财务风险	30
七、租赁合同不规范的风险	31
八、管理风险	32
九、技术风险	33
十、其他风险	33

第五节 发行人基本情况	34
一、发行人概况.....	34
二、发行人的历史沿革与改制重组情况.....	34
三、发行人设立以来的股本形成及其变化.....	41
四、发行人设立前的重大资产重组.....	41
五、发行人历次验资的简要情况.....	48
六、发起人、主要股东及实际控制人的基本情况.....	49
七、发行人的关联企业结构图.....	65
八、发行人内部组织结构.....	69
九、发行人的股本情况.....	70
十、发行人员工及社会保障情况.....	71
十一、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况	73
第六节 业务和技术	74
一、发行人的主营业务及设立以来的变化情况.....	74
二、发行人所处行业的基本情况.....	74
三、公司在行业中的竞争地位.....	92
四、发行人主营业务的具体情况.....	98
五、发行人的主要固定资产和无形资产.....	113
六、特许经营权.....	124
七、进出口经营权.....	124
八、公司的技术与研究开发情况.....	125
九、发行人在境外经营情况.....	130
十、发行人的质量控制情况.....	131
第七节 同业竞争与关联交易	136
一、同业竞争.....	136
二、关联方与关联关系.....	136
三、关联交易情况.....	137
四、对关联交易决策权力与程序的安排.....	148
五、规范和减少关联交易的措施.....	150
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	152
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介.....	152
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况	155
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况	156

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的报酬情况	156
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况	157
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的相互之间存在的亲属关系	158
七、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的所签订的协议	158
八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的作出的重要承诺	158
九、董事、监事、高级管理人员任职资格情况	158
十、董事、监事、高级管理人员在近三年内变动情况	158
第九节 公司治理	160
一、股东大会制度的建立、健全及运行情况	160
二、董事会制度的建立、健全及运行情况	163
三、监事会制度的建立、健全及运行情况	165
四、独立董事制度的建立、健全及运行情况	166
五、董事会秘书制度的建立、健全及运行情况	168
六、董事会专门委员会的设置情况	168
七、公司遵守法律、法规的情况	169
八、控股股东资金占用和关联担保情况	169
九、确保公司独立规范运行的措施	171
十、董事、监事和高级管理人员切实履行忠实义务和勤勉义务的保障措施	173
十一、对内部控制制度的评估意见	174
第十节 财务会计信息	175
一、财务报表	175
二、审计意见	186
三、财务报表的编制基础	186
四、会计报表的合并范围	186
五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	187
六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	193
七、最近一期末主要资产情况	195
八、主要债项	196
九、所有者权益情况	198
十、报告期内现金流量情况及不涉及到现金收支的重大投资或筹资活动	198
十一、承诺事项、或有事项、期后事项和其他重要事项	198
十二、公司的主要财务指标	199
十三、资产评估情况	204

十四、历次验资情况.....	204
第十一节 管理层讨论与分析	205
一、财务状况分析.....	205
二、盈利能力分析.....	228
三、现金及现金等价物净流量分析.....	261
四、发行人资本性支出分析.....	264
五、财务状况和未来盈利能力趋势分析.....	266
第十二节 业务发展目标	267
一、长期发展战略.....	267
二、公司未来两年的经营目标.....	267
三、拟定上述计划所依据的假设条件.....	270
四、实施上述计划将面临的主要困难.....	270
五、业务发展计划与现有业务的关系.....	270
六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用.....	271
第十三节 募集资金运用	272
一、本次发行募集资金的投资计划.....	272
二、年产 3.2 万吨节能环保型 PPR 系列管材、管件扩建项目.....	276
三、年产 2.5 万吨节能节水型 PE 系列管材、管件扩建项目.....	290
四、年产 1.5 万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目.....	303
五、在临海生产基地实施募集资金项目与公司销售布局、销售半径和市场容量的匹配性.....	313
六、募集资金投资项目经济效益测算的依据和合理性.....	315
七、募集资金项目固定资产变化与产能变动的匹配关系.....	317
八、募集资金投资项目对公司财务状况及经营成果的影响.....	318
第十四节 股利分配政策	321
一、近三年股利分配政策.....	321
二、近三年实际股利分派情况.....	321
三、发行后的股利分配政策.....	322
四、发行前滚存利润的分配安排.....	322
第十五节 其它重要事项	323
一、信息披露制度及投资者服务计划.....	323
二、本公司重要合同.....	323

三、对外担保.....	329
四、重大诉讼或仲裁事项.....	329
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	330
第十七节 备查文件	336
一、备查文件.....	336
二、查阅地点.....	336
三、查阅时间.....	336
四、查阅网址.....	336

第一节 释义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列名词之含义由以下释义规范：

一、一般释义	
伟星新材、公司、本公司、发行人、股份公司：	均指浙江伟星新型建材股份有限公司
临海建材：	指发行人的前身临海市伟星新型建材有限公司
伟星集团：	指发行人控股股东伟星集团有限公司及前身浙江伟星集团有限公司
慧星发展：	指发行人股东临海慧星投资发展有限公司
上海建材：	指上海伟星新型建材有限公司及其前身伟星集团上海新型建材有限公司
塑材科技：	指浙江伟星塑材科技有限公司
天津建材：	指天津市伟星新型建材有限公司
临海联星：	指临海市联星建筑材料有限公司
临海云星：	指临海市云星建筑材料有限公司
杭州通泰：	指杭州通泰建筑材料有限公司
上海茗雄：	指上海茗雄建材有限公司
上海茗旭：	指上海茗旭新型建材有限公司
无锡凯威：	指无锡市凯威建筑材料有限公司
合肥荣锦：	指合肥市荣锦建筑材料有限公司
北京中汇：	指北京中汇世纪建材有限公司
沈阳恒汇达：	指沈阳市恒汇达建材有限公司
重庆海特：	指重庆市海特建筑材料有限公司
深圳鼎力：	指深圳市鼎力建筑材料有限公司
青岛建材：	指青岛浙伟星新型建材有限公司
临海宏胜：	指临海市宏胜贸易有限公司
伟星股份：	指浙江伟星实业发展股份有限公司
临海市政：	指临海市政工程有限公司

云南江海:	指云南江海投资开发有限公司
云南亚太:	指云南云县亚太投资置业有限公司
伟星房地产:	指浙江伟星房地产开发有限公司
临海投资:	指临海市伟星资产投资经营有限公司
杭州实业:	指杭州伟星实业发展有限公司
伟星文化公司:	指浙江伟星文化发展有限公司
伟星上实发展:	指伟星集团上海实业发展有限公司
伟星电镀:	指临海市伟星电镀有限公司
深圳联达:	指深圳联达钮扣有限公司
上海辅料:	指上海伟星服装辅料有限公司
上海光学:	指上海伟星光学有限公司
上海光学科技:	指上海伟星光学科技有限公司
深圳联星	指深圳市联星服装辅料有限公司
临海房地产:	指临海市伟星房地产开发有限公司
常德置业:	指常德市伟星置业有限公司
奉新置业:	指奉新伟星置业有限公司
荆州置业:	指荆州市伟星置业有限公司
临海物业:	指临海市伟星物业管理有限公司
伟星园林:	指临海市伟星园林绿化工程有限公司
伟星物业:	指浙江伟星物业管理有限公司
杭州房地产:	指杭州伟星房地产代理有限公司
东河房地产:	指杭州伟星东河房地产开发有限公司
抚州实业:	指抚州伟星实业投资开发有限公司
安徽置业:	指安徽伟星置业有限公司
安徽物业:	指安徽伟星物业管理有限公司
芜湖房地产:	指芜湖伟星房地产开发有限公司
临海进出口:	伟星集团临海进出口有限公司
国泰君安证券:	国泰君安证券股份有限公司
国泰君安投资:	国泰君安投资管理股份有限公司

耀达房地产:	指浙江耀达房地产开发有限公司
《公司法》:	指《中华人民共和国公司法》
《证券法》:	指《中华人民共和国证券法》
普通股、A股:	指公司本次发行的人民币普通股
本次发行:	指公司首次向社会公众发行人民币普通股的行为
中国证监会:	指中国证券监督管理委员会
财政部:	指中华人民共和国财政部
民政部:	指中华人民共和国民政部
建设部:	指中华人民共和国住房和城乡建设部
塑料加工协会:	指中国塑料加工工业协会
《公司章程》:	指《浙江伟星新型建材股份有限公司章程》及《浙江伟星新型建材股份有限公司章程草案》
保荐人（主承销商）、 东北证券:	指东北证券股份有限公司
发行人律师:	指北京市博金律师事务所
天健所:	指天健会计师事务所有限公司及其前身浙江天健东方会计师事务所有限公司、浙江天健会计师事务所有限公司
二、专业释义	
PP:	指聚丙烯，一种高分子树脂的统称，包括 PPR、PPB、PPH、MPP 等
PPR:	指无规共聚聚丙烯，一种高分子树脂
PPB:	指嵌段共聚聚丙烯，一种高分子树脂，用于生产 PPB 管材和 PP 双壁波纹管的原材料
PPH:	指均聚聚丙烯，一种高分子树脂，用于生产 PPH 管材和 PP 化工管道的原材料
MPP:	指耐热指标和环刚度指标经改良后的聚丙烯树脂，用于生产高压电缆护套管道
F-PPR:	指纤维增强无规共聚聚丙烯复合材料
PE:	指聚乙烯，一种高分子树脂的统称，包括 HDPE、MDPE、LDPE、PE-RT、PE-X 等
PE80	环应力为 8.0MPa 的聚乙烯

PE100	环应力为 10.0MPa 的聚乙烯
HDPE:	指高密度聚乙烯, 一种属于 PE 类的高分子树脂
MDPE:	指中密度聚乙烯, 一种属于 PE 类的高分子树脂
PE-RT:	指耐热聚乙烯, 一种高分子树脂
PE-X:	指交联聚乙烯, 一种高分子树脂
PB:	指聚丁烯, 一种高分子树脂
PB4237	指聚异丁烯, 灰色, 主要用于建筑物给水管道系统
PB4235	指聚异丁烯, 米黄色, 主要用于建筑物集中供暖系统
PBR509	指聚丁烯共聚物, 用于地板辐射采暖管道系统
聚烯烃:	指仅由碳 (C) 和氢 (H) 元素组成的一种高分子树脂的统称, 包括 PP、PE、PB 等
PVC:	指聚氯乙烯, 一种高分子树脂的统称, 包括 U-PVC、C-PVC、软质 PVC 等
U-PVC:	指硬质聚氯乙烯, 以 PVC 树脂为基材, 混配一些加工助剂, 用于生产硬质聚氯乙烯管材的原材料
PVC-C (C-PVC):	指氯化聚氯乙烯, 一种高分子树脂
ABS:	指丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物, 一种高分子树脂
AGR:	指亚克力 (丙烯酸弹性体) 接枝共聚聚氯乙烯树脂
GRP:	指玻璃纤维增强树脂, 通称玻璃钢; 制成的管道称为玻璃钢管
PPR/Al 复合管:	指 PPR 塑铝稳态复合管的简称, 一种由五层结构组成的 PPR 复合管材, 内层为 PPR 管材, PPR 管材外表复合铝层, 铝层外表复合 PPR 材料, 铝层内外表面涂覆热熔胶用于铝层与 PPR 层的粘接
F-PPR 复合管:	指一种由三层结构组成的 PPR 复合管材, 内外两层为 PPR 材料, 中间层为由无机纤维增强的 PPR 材料
电力护套用 MPP 管:	指用于高压电力线缆护套用的 MPP 管道, 可采用非开挖方式施工
纤维增强 PE-RT 管材:	指一种由三层结构组成的 PE-RT 复合管材, 内外两层为 PE-RT 材料, 中间层为由无机纤维增强的 PE-RT 材料
阻氧型 PE-RT 管材:	指 PE-RT 管材表面涂覆 EVOH 材料的复合管材, EVOH 层可以阻止氧气的渗透
PAP:	指铝塑复合管, 指以 PE 树脂为基材, 铝层位于管材的中间

PSP:	指钢带增强复合管，指以 PE 树脂为基材，经打孔或未打孔的钢带位于管材的中间
XPAP:	指交联铝塑复合管，指以 PE-X 树脂为基材，铝层位于管材的中间
同层排水:	指排水横管安装在本层楼板上方，卫生洁具的排水支立管不穿越楼板，只有排水主立管穿越楼板，管道的检修在本层内解决的建筑排水系统
虹吸排水:	指按虹吸满管压力流原理设计，管道内雨水的流速、压力等可有效控制和平衡的屋面雨水排放系统，利用屋顶专用雨水漏斗实现气水分离，开始时由于重力作用，使排水管道内产生真空，当管中的水呈压力流状态时，形成虹吸现象，不断快速排放屋顶上的雨水；由于按满流有压状态设计，水流流速很高，有较好的自清作用
地源热泵:	指一种利用地下浅层地热资源（包括地下水、土壤或地表水等）进行热交换，可对建筑物供暖、制冷并能提供生活热水的新型节能技术，具有能效高、节能、无污染、低运行成本等特点
低交联 PE 管道:	指将 PE 原材料采用交联剂进行改性，使 PE 材料的交联度控制在 5% 以内，提高了 PE 材料的强度和抗开裂性能，用这种经改性的 PE 材料制造的管道
纳米增强、增韧 PE 给水管道:	指一种由纳米材料改性的 PE 原材料，提高了 PE 材料的强度和韧性，由这种经改性后的 PE 原材料制造的管材称为纳米增强、增韧 PE 给水管道
太阳能专用管:	指一种用于太阳能热水器输送冷热水的管道，经由 HDPE-RT 树脂挤出或注塑而成管材或管件
双壁波纹管:	指内壁光滑，外壁呈波纹状的结构壁管道
三层共挤:	指一种三层结构复合管材的加工技术，将管材的三层结构材料由挤出机单独挤出再通过共挤模头复合一次挤出成型的工艺
高环刚度:	指公称环刚度 \geq SN8
Mpa:	兆帕，压强单位
ERP 分销系统:	指一种进、销、存管理系统，安装在计算机终端，实现生产部门、销售部门、财务以及销售公司或客户之间的信息传递与共享

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人的设立情况

公司前身为临海市伟星新型建材有限公司，系由伟星集团前身浙江伟星集团有限公司和塑材科技前身临海市伟星工艺品厂于 1999 年 10 月 12 日共同出资组建。公司成立后历经二次增资和二次股权转让。2007 年 12 月 10 日，公司全体股东伟星集团、慧星发展、章卡鹏、张三云、谢瑾琨、徐有智共同决议，以公司截至 2007 年 10 月 31 日经审计的净资产 198,321,712.40 元，按照 1.0438: 1 的比例折合 190,000,000 股（每股面值 1 元），整体变更设立股份有限公司。上述变更业经天健所浙天会验[2007]第 138 号《验资报告》验证，并于 2007 年 12 月 20 日在浙江省工商行政管理局进行变更登记，取得注册号为 331082000006575 的企业法人营业执照，注册资本为 19,000 万元，注册地址为浙江省临海经济开发区，法定代表人为金红阳。经营范围为塑料管道制造、加工，塑料管道、新型建筑材料及原辅辅料、卫生洁具、水表、阀门批发、零售。

截至本招股说明书签署日，公司股本结构如下：

股东名称	股数（万股）	比例（%）
伟星集团	9,880	52.00
慧星发展	6,080	32.00
章卡鹏	1,425	7.50
张三云	950	5.00
谢瑾琨	475	2.50
徐有智	190	1.00
合计	19,000	100.00

二、发行人的主营业务

公司成立以来，专业从事高质量、高附加值新型塑料管道的研发、生产和销售。主要产品为 PPR 系列管材及管件、PE 系列管材及管件、HDPE 双壁波纹管

和 PB 管材及管件等。

公司生产的 PPR 系列管道产品凭借优异的性能成为国内建筑内给水管道的主要供应商，在华东、东北、华北等区域已形成强势品牌效应，公司与万科房产、阳光 100、天鸿宝业、业之峰装饰等建立了良好的合作关系。公司生产的 PE 给水管是饮用水工程“输送健康”的理想管道，已成为华东地区市政给水及农村饮用水管网建设的首选品牌之一。PE 管系列产品在地源热泵、同层/虹吸排水、地板采暖等领域具有较高的知名度和市场占有率，经过严格竞标成功应用于鸟巢、水立方、奥运森林公园、奥运村运动员宿舍等奥运重点工程。公司是国内少数几家可以生产直径到 1200mm HDPE 大口径双壁波纹管的企业，直径在 500-1200mm 范围的 HDPE 双壁波纹管在华东地区具有较高的市场占有率。

经过多年发展，公司目前已成为国内塑料管道行业产品系列化、生产规模化、经营品牌化的实力企业之一，2008 年公司生产的 PPR 管、PE 管和 HDPE 双壁波纹管产品产量分别为 1.52 万吨、1.53 万吨和 0.50 万吨，是上述产品的国内主要生产厂商之一，市场占有率国内排名前列，2008 年市场占有率分别为 5.85%、3.06%和 3.13%。2009 年公司生产的 PPR 管、PE 管和 HDPE 双壁波纹管产品产量分别为 1.61 万吨、2.09 万吨和 0.61 万吨。

公司在行业内成功打造了“品质上乘、服务优质、信誉卓著”的“伟星”品牌形象。公司先后荣获“中国名牌产品”、“中国驰名商标”等荣誉称号。

三、控股股东和实际控制人的基本情况

（一）控股股东的基本情况

公司控股股东为伟星集团，注册资本为 16,800 万元，法定代表人为胡素文，住所为临海市尤溪。伟星集团经过多年的发展，目前已经形成了服装辅料、新型建材、房地产和水电开发与投资等四大支柱产业。伟星集团现持有公司 52%的股份。

截至 2009 年 12 月底，伟星集团总资产为 467,210.70 万元，净资产为 87,859.64 万元，2009 年净利润为 6,419.56 万元。上述财务数据未经审计。

有关伟星集团的具体情况详见第五节“发行人基本情况”中“六、发起人、主要股东及实际控制人的基本情况”。

(二) 实际控制人的基本情况

公司实际控制人一直为章卡鹏先生和张三云先生。

章卡鹏先生：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 33262165*****，住址为浙江省临海市城关镇望天台 15 号。

张三云先生：中国国籍，无境外居留权，身份证号码为 33262163*****，住址为浙江省临海市城关镇望天台 15 号。

有关章卡鹏先生与张三云先生的具体情况详见第八节“董事、监事、高级管理人员”。

四、发行人的主要财务数据

根据天健审[2010]150 号《审计报告》，公司近三年的主要财务数据摘录如下：

(一) 合并资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产	359,790,568.65	381,709,377.02	346,843,196.57
固定资产	148,756,026.59	115,248,060.92	115,517,339.26
无形资产	121,764,386.97	124,764,429.42	39,407,822.38
资产合计	653,415,699.97	648,646,185.80	510,735,176.51
流动负债	295,469,626.55	325,325,785.19	262,546,782.70
非流动负债	54,000,000.00	-	20,000,000.00
负债合计	349,469,626.55	325,325,785.19	282,546,782.70
归属于母公司的股东权益合计	303,946,073.42	323,320,400.61	228,188,393.81
股东权益合计	303,946,073.42	323,320,400.61	228,188,393.81

(二) 合并利润表主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	930,713,753.34	896,656,654.54	700,526,121.16
营业成本	566,302,362.34	614,076,061.74	484,202,574.62
营业利润	159,176,711.37	105,455,097.83	113,380,489.60
利润总额	164,421,703.73	115,315,235.20	118,797,950.94
净利润	132,625,672.81	95,132,006.80	87,419,136.36
归属于母公司股东的净利润	132,625,672.81	95,132,006.80	87,487,341.17

少数股东损益	-	-	-68,204.81
其他综合收益	-	-	-18,865,135.07
综合收益总额	132,625,672.81	95,132,006.80	68,554,001.29
归属母公司所有者综合收益总额	132,625,672.81	95,132,006.80	68,622,206.10

(三) 合并现金流量表的主要数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	212,487,825.91	146,179,200.91	108,684,776.55
投资活动产生的现金流量净额	-52,577,885.92	-82,810,812.67	-154,048,566.09
筹资活动产生的现金流量净额	-200,110,997.48	752,930.57	3,906,559.93
现金及现金等价物净增加额	-40,201,057.49	64,121,318.81	-41,457,229.61
期末现金及现金等价物余额	47,996,875.00	88,197,932.49	24,076,613.68

(四) 主要财务指标

财务指标	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	
流动比率	1.22	1.17	1.32	
速动比率	0.70	0.71	0.74	
资产负债率（母公司）（%）	52.03	49.77	54.34	
无形资产（扣除土地使用权后）占净资产的比重（%）	0.24	0.36	0.68	
财务指标	2009 年度	2008 年度	2007 年度	
应收账款周转率（次）	13.55	11.77	10.34	
存货周转率（次）	3.68	3.85	3.28	
每股经营活动现金净流量（元/股）	1.12	0.77	0.57	
每股净资产（元/股）	1.60	1.70	1.20	
归属于母公司普通股股东的每股收益（元/股）	基本每股收益	0.70	0.50	0.46
	稀释每股收益	0.70	0.50	0.46
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东的每股收益（元/股）	基本每股收益	0.68	0.46	0.32
	稀释每股收益	0.68	0.46	0.32
归属于母公司普通股股东的加权平均净资产收益率（%）	41.45	34.50	29.35	
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东的加权平均净资产收益率（%）	40.36	31.55	28.01	

五、本次发行情况及募集资金运用

（一）本次发行情况

股票种类：境内上市人民币普通股（A股）。

每股面值：股票每股面值 1.00 元。

发行股份：6,340 万股，占发行后总股本的 25.02%。

发行价格：17.97 元/股。

发行市盈率：35.24 倍（按发行后总股本全面摊薄计算）。

发行方式：采用网下向询价对象定价配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式。

（二）募集资金用途

本次募集资金将按投资项目的轻重缓急顺序依次投资以下项目：

序号	项目名称	投资总额 (万元)	项目备案部门	备案号
1	年产 3.2 万吨节能环保型 PPR 系列管材、管件扩建项目	26,577.60	浙江省临海市发展和改革委员会	临发改备[2008]17 号
2	年产 2.5 万吨节能节水型 PE 系列管材、管件扩建项目	14,486.37	浙江省临海市发展和改革委员会	临发改备[2008]16 号
3	年产 1.5 万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目	7,536.03	浙江省临海市发展和改革委员会	临发改备[2008]18 号
合计		48,600.00		

如本次发行的实际募集资金超过上述项目的需求，公司将按照经营需要及有关管理制度，将多余资金用于补充流动资金；募集资金不足时，按照上述项目排列顺序优先实施，不足部分由公司自筹解决。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类:	人民币普通股 (A 股)
每股面值:	人民币 1.00 元
发行股数:	6,340 万股, 占发行后总股本的 25.02%
每股发行价:	17.97 元/股
发行前市盈率:	26.43倍(每股收益按照2009年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行前总股本计算)
发行后市盈率:	35.24倍(每股收益按照2009年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算)
发行前每股净资产:	1.60元 (以截至2009年12月31日经审计的净资产数据计算)
发行后每股净资产:	5.51元 (按2009年12月31日经审计的净资产加上本次发行预计募集资金净额之和除以发行后总股本计算)
发行前市净率:	11.23倍 (按发行价格除以发行前每股净资产计算)
发行后市净率:	3.26倍 (按发行价格除以发行后每股净资产计算)
发行方式:	采用网下向询价对象定价配售与网上向社会投资者定价发行相结合的方式
发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开立 A 股股票账户的符合条件的境内自然人和法人等投资者 (国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式:	由以东北证券为主承销商组成的承销团采取余额包销方式承销
募集资金总额和净额:	113,929.80 万元, 扣除发行费用以后的募集资金净额 109,257.5550 万元
保荐费和承销费:	3,148.2450万元
审计费用和验资费用:	434万元

律师费用：120万元
信息披露及路演推介费 约970万元
用等：

二、本次发行的有关机构

发行人	浙江伟星新型建材股份有限公司
法定代表人：	金红阳
注册地址：	浙江省临海经济开发区
电 话：	0576-85225086
传 真：	0576-85305080
联系人：	谭梅、李晓明
保荐人（主承销商）	东北证券股份有限公司
法定代表人：	矫正中
注册地址：	吉林省长春市自由大路 1138 号
联系地址：	北京市西城区三里河东路 5 号中商大厦 4 楼
电 话：	010-68573828
传 真：	010-68573837
保荐代表人：	陈晓荃、牛旭东
项目协办人：	刘智博
项目经办人：	梁立群、王春苹、陈杏根、魏娜
发行人律师	北京市博金律师事务所
负 责 人：	蓝晓东
注册地址：	北京市西城区阜成门外大街 1 号四川大厦东塔楼 13 层
电 话：	010-88378703
传 真：	010-88378747
经办律师：	王永康、蓝晓东
审计机构	天健会计师事务所有限公司
负 责 人：	胡少先

注册地址：浙江省杭州市西溪路金鼎广场西楼 6-10 层
电 话：0571-88216841
传 真：0571-88216880
经办注册会计师：葛徐、吴懿忻

验资机构 天健会计师事务所有限公司

评估机构 浙江勤信资产评估有限公司
负 责 人：俞华开
注册地址：杭州市西溪路 128 号 6 楼
电 话：0571-88216967
传 真：0571-88216860
经办注册资产评估师：王传军、周敏

股票登记机构 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
地 址：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电 话：0755-25938000
传 真：0755-25988122

主承销商收款银行 建设银行长春西安大路支行
户 名：东北证券股份有限公司
账 号：22001450100059111777

三、发行人与中介机构关系的说明

本次发行前，发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员不存在直接或间接的股权关系及其他权益关系。

四、有关发行上市的重要日期

- 1、询价推介时间：2010 年 3 月 1 日~2010 年 3 月 3 日
- 2、定价公告刊登日期：2010 年 3 月 5 日
- 3、申购日期和缴款日期：2010 年 3 月 8 日
- 4、预计股票上市日期：发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市

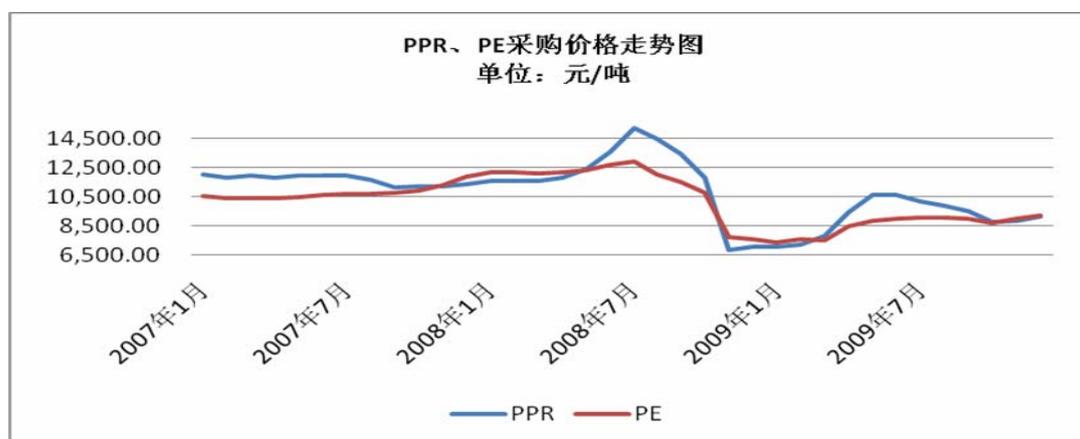
第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、原材料价格大幅波动风险

公司生产所需的主要原材料为 PPR、PE（包括 PE-RT）和 PB 等专用树脂和铜嵌件等。其中 PE-RT、PB 目前为少数几家国外公司垄断生产，需从国外进口，但供应来源相对稳定；其余原材料大部分实现了国产化，供应比较充足。2007 年至 2009 年，上述原材料成本合计占公司主营业务成本的比例分别为 84.58%、80.22%和 76.70%。上述主要原材料采购价格波动是影响公司盈利水平的重要因素之一。

因专用树脂属于石油化工行业下游产品，其价格受国际原油市场价格的影响较大。2008 年度以前，由于世界经济持续快速增长，生产型企业对包括铜在内的有色金属、原油、化工材料的需求不断扩大，导致上述原材料价格持续上涨，公司专用树脂、铜嵌件的采购价格也呈联动上涨态势。2008 年下半年由于国际金融市场动荡，原油、有色金属等价格出现大幅下跌，PPR、PE 和铜等价格也随之下降。2009 年度上述原材料价格较 2008 年底有所上涨，但相对于 2008 年全年而言，价格仍是下降的。近三年原材料价格变动情况如下：



虽然对于原材料上涨，公司可以通过提价、改进工艺和加强管理等方式积极化解；对于原材料降价，公司可以采取加强库存管理，调整销售策略等措施，但

原材料的大幅波动仍然会对公司的销售和定价产生不利的影响。因此，公司可能存在原材料价格大幅波动风险。

二、税收优惠政策变化的风险

1、高新技术企业税收优惠风险

2008年公司被浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局认定为高新技术企业，全资子公司上海建材被上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局认定为高新技术企业，有效期均为三年，上述两家公司都按15%的税率计缴，对2008年度、2009年度净利润的合计影响数为849.58万元和1,091.12万元。如果未来国家变更或取消高新技术企业税收优惠政策或公司未继续被认定为高新技术企业，这将会对公司未来的经营业绩产生一定影响。

2、福利企业税收优惠风险

公司前身临海建材及全资子公司塑材科技系经民政部门批准的福利企业，分别持有浙江省民政厅颁发的福企证字第 33001101072 号、第 33001101050 号《社会福利企业证书》，安置的残疾人员的比例符合国家相关法律规定，享受增值税和所得税的税收优惠。2007 年 1-6 月期间，依据福利企业税收优惠政策按实际安置残疾人的人数，享受限额即征即退增值税和按实际发放残疾人工资的加倍数在企业所得税前扣除的税收优惠政策。

为了更好地发挥税收政策促进残疾人就业，国家决定在全国统一实行新的促进残疾人就业的税收优惠政策。随着《关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知》（财税[2007]92 号文）、《关于促进残疾人就业税收优惠政策征管办法的通知》（国税发[2007]67 号文）等政策的相继实施，从 2007 年 7 月 1 日起全国执行新的安置残疾人就业企业的税收优惠政策，即按实际安置残疾人的人数，限额即征即退增值税、取得的增值税退税或营业税减税收入免征企业所得税和按支付给残疾人实际工资的 100%加计扣除的所得税税收优惠政策。

根据公司的发展规划，公司将加大力度引进各类高素质的经营管理、技术和营销等专业人才，以提高劳动生产率，员工规模将进一步扩编，安置残疾人职工占职工总人数的比例也将较大幅度下降，因此公司自 2007 年 7 月 1 日起未根据民政部 2007 年 6 月 29 日颁布的《福利企业资格认定办法》规定的条件进行福利

企业认定，不再是福利企业，不再享受限额即征即退的增值税优惠，但根据《关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知》，公司依然可以享受按支付给残疾人实际工资的 100%加计扣除的所得税税收优惠政策。

公司全资子公司塑材科技一直符合福利企业资格认定条件，继续享受限额即征即退增值税、取得的增值税退税收入免征企业所得税和按支付给残疾人实际工资的 100%加计扣除的所得税税收优惠政策。

3、剔除税收优惠影响后公司的盈利能力情况

报告期内，如剔除上述福利企业税收优惠和高新技术企业税收优惠的影响，公司调整前后的盈利能力指标对照分析如下表：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
净利润（合并报表）	13,262.57	9,513.20	8,748.73
减：当期返还的福利企业增值税	187.25	119.29	922.80
减：当期返还或减免的福利企业所得税	-	-	264.01
减：当期残疾人工资加计扣抵的企业所得税	58.28	56.93	113.36
加：当期不返还增值税减少的所得税	-	-	-
减：当期高新技术企业所得税优惠	1,091.12	849.58	-
扣除税收优惠后的净利润	11,925.92	8,487.40	7,448.56
税收优惠政策累积影响数	1,336.65	1,025.80	1,300.17
税收优惠占公司净利润的比例	10.08%	10.78%	14.86%
调整前净资产	30,394.61	32,332.04	22,818.84
调整后净资产	29,057.96	31,306.24	21,518.67
调整前加权平均净资产收益率	41.45%	34.50%	29.35%
调整后加权平均净资产收益率	38.07%	31.36%	25.55%

注 1：所得税为年度汇算清缴项目，临海市地方税务局及浙江省地方税务局逐年审批减免所得税额。

注 2：当期福利企业增值税返还而缴纳的所得税的税率在 2007 年以前为 33%、2007 年开始福利企业增值税返还不需再缴纳所得税。

综上，一旦国家变更或取消相应的税收优惠政策，将会对公司未来的经营业绩产生一定影响。

三、募集资金投向风险

（一）产品销售风险

公司本次发行募集资金投资项目是依据公司发展战略制定的，项目的实施对于公司进一步提升核心竞争力、丰富产品线、提高市场占有率和增强抵御市场风险能力都具有重要意义。项目投产后，公司 PPR 管、PE 管和双壁波纹管产能将有大幅度的提高，产能的快速增加对相关产品的市场开发进度提出了较高的要求。

虽然本次募投项目符合行业发展趋势，在确定投资项目和投资规模前，公司对市场需求状况、市场竞争格局进行了充分的市场调研和客观预测，并制定了完善的市场营销计划，但如果在项目建成投产后市场环境发生了巨大不利变化或市场开拓不能如期推进，公司将面临产能扩大引致的产品销售风险。

（二）财务风险

本次募集资金投资项目完成后，将增加固定资产 32,877.53 万元，每年新增折旧费用约 3,177.17 万元。本次募投项目建成投产后若不能如期实现预计产量、销售收入或预期收益，则新增的固定资产折旧将导致公司利润下滑。

（三）项目建设风险

公司已制定了详实的项目建设计划，募集资金到位后，将对其进行专项管理，设立专门机构，以专人负责的方式，保证项目建设按计划实施；公司也将通过对项目工程质量、进度以及建设费用的严格控制，力争项目早日完成并投入生产，以获得最大的经济效益。但在实施过程中，可能会遇到诸如国家宏观政策、市场、技术、财务变化以及资金投入延迟等因素导致各项目实施的条件发生变化，同时也会受企业自身管理水平和技术力量等内在因素的影响，导致项目不能如期完成或不能实现预期收益，从而影响公司的经营业绩。

四、供应商相对集中的风险

2007 年至 2009 年，公司向前 5 名供应商采购的金额占同期采购总额的比重分别为 53.60%、51.41%和 51.81%，公司的供应商相对比较集中和稳定。报告期内，公司生产所需的化工原材料供应比较充足，向比较固定的供应商进行规模采购有助于保证原材料的质量，并有效降低采购成本，但如果部分主要供应商供货情况发生重大变化，可能会给公司生产经营带来一定影响。

五、市场风险

（一）市场竞争加剧风险

国内目前从事塑料管道生产的企业数千家，主要集中在沿海和经济发达区域。规模生产企业主要集中在浙江、福建和广东三省。从产量看，近年来山东省产量增长较快，2007年和2008年，浙江、广东、山东三地企业的产量之和接近全国总产量的二分之一。上述省份中既有依靠技术进步和品牌优势形成一定生产经营规模的骨干企业，又有大量的中小企业。随着塑料管道产业的不断成熟，越来越多的企业将摆脱低质量、低价格的经营模式，形成更多依靠技术进步和品牌优势经营的规模企业，市场竞争日趋激烈。如果公司不能在竞争中保持比较优势，将对公司的经营业绩产生一定的影响。

（二）业务单一的风险

尽管公司在产品品种上实现了多元化，目前已有PPR系列管材管件、PE系列管材管件、HDPE双壁波纹管和PB管材管件等四大类产品，但均属于塑料管道产品，报告期内上述塑料管道产品的销售收入均占公司同期主营业务收入的90%以上。如果整个塑料管道行业出现重大不利因素或出现很有竞争力的替代产品，使市场对塑料管道需求大幅减少，则公司可能存在因业务单一而带来的市场风险。

（三）公司经营的季节波动风险

公司产品的生产销售具有比较明显的季节性，公司经营季节性波动与建材家居市场的消费习惯和工程项目的建设时间安排密切相关。通常情况下，第一季度是公司生产销售的淡季。尽管公司可以通过提前部署生产和销售工作等方式来应对，但公司未来仍旧存在由于季节性波动对公司生产经营造成不利影响的可能。

六、财务风险

（一）净资产收益率下降的风险

本次发行的募集资金到位后，发行人净资产将大幅度增加，而募集资金投资项目全部建成投产后达到预计的收益水平需要一定时间，将导致公司发行后全面摊薄净资产收益率比发行前的全面摊薄净资产收益率可能有较大幅度下降，因此，短期内公司存在因净资产收益率下降引致的相关风险。

（二）短期偿债风险

最近几年塑料管道市场增长较快，公司也正处于成长期，所需资金主要通过银行短期借款和依托商业信用方式解决。2007年末、2008年末和2009年末，母公司资产负债率分别达到了54.34%、49.77%和52.03%；公司2008年末和2009年末

的流动比率为1.17和1.22，速动比率为0.71和0.70，相对较低。因此，公司存在一定的短期偿债风险。

（三）存货资产减值风险

截至2009年12月31日，公司存货余额为15,319.23万元，占流动资产和总资产比例分别为42.58%和23.44%。如果产品或原材料价格大幅下降，存货的账面价值高于其可变现净值，公司存在资产减值的风险。

（四）资产抵押风险

截至2009年12月31日，公司使用房屋建筑物和部分土地使用权用于抵押贷款。上述抵押物抵押净值合计为11,182.85万元，占总资产的比例为17.11%。如果公司不能按期偿还上述抵押贷款，亦不能通过协商等其他有效方式解决，公司资产存在被行使抵押权的风险，从而对公司的正常经营造成不利影响。

七、租赁合同不规范的风险

报告期内，公司全资子公司上海建材与伟星集团控股子公司伟星上实发展签署《房产租赁合同》，承租伟星上实发展座落于上海市奉贤区金汇经济园区的房屋。由于2004年受国家关于土地宏观调控政策的变化和奉贤区第三轮镇级行政区划调整的影响，致使建设用地审批手续和房产的产权证书至今未能办理，上述租赁关系存在一定的法律瑕疵。为了使公司权益不受损失，伟星集团已承诺将承担上述不规范租赁可能给发行人造成的全部损失，详见第六节“业务与技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”。

公司全资子公司天津建材与出租方天津市北辰区大张庄镇工业公司签订了《厂房场地租赁合同》，承租出租方位于天津市北辰区津围公路西侧（万发工业园）围墙内的厂房用于生产、办公。由于相关手续正在办理中，出租房产的产权证书目前尚未获得，上述租赁关系存在一定的法律瑕疵。出租方已承诺：在合同期满前不以任何理由终止合同，保证天津建材生产经营正常进行。天津市北辰区大张庄镇人民政府已承诺：“如天津建材因租赁使用上述厂房而被有关机关处罚，则由我镇投资设立的天津市北辰区大张庄镇工业公司承担全部罚款及对天津建材造成的一切损失。”具体内容详见第六节“业务与技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”。2008年9月12日，天津建材在上述租赁厂房附近取得了一项土地使用权，证书号为辰单国用（2008）第108号，使用权面积为109,324.8

平方米。目前，天津建材的厂房已经开始建设。

公司自租赁上述厂房和经营场所以来，未因此发生任何纠纷或受到任何政府部门的调查、处罚，未影响到公司的实际使用。

八、管理风险

（一）控股股东及实际控制人的控制风险

伟星集团本次发行前持有公司 52% 的股份，实际控制人章卡鹏和张三云两名自然人合计直接持有公司 12.50% 的股份。根据《公司法》、《证券法》和《上市公司章程指引》等法律法规和规范性文件的要求，公司建立了比较完善的法人治理结构，并制定了关联交易回避表决、独立董事、内部控制等相关制度，从制度安排上避免控股股东、实际控制人不当控制行为。但如果控股股东和实际控制人利用其控制地位以及与公司的关联关系，通过行使表决权或其他直接或间接方式对公司经营决策、财务决策、重要人事任免等进行不当干预，可能会使公司和广大中小股东的权益受到损害。

（二）公司规模快速扩张引致的管理风险

公司自设立以来，随着业务规模不断壮大，经营业绩逐年提升。公司也积累了丰富的适应快速发展的经营管理经验，治理结构得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理措施。随着募集资金的到位和投资项目的实施，公司资产和经营规模将大幅增长，使得公司组织结构和管理体系趋于复杂化，公司的经营决策、风险控制的难度大为增加，这对公司经营管理、资源整合、市场开拓等方面都提出了更高的要求，对公司管理团队的管理水平及驾驭经营风险的能力也带来了一定程度的挑战。

如果公司管理团队素质及管理水平不能适应公司规模和产能迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，不能对每个关键控制点进行有效控制，将对公司的高效运转及资产安全带来风险。因此，公司存在规模迅速扩张引致的经营管理风险。

（三）人力资源短缺的风险

人才是公司持续发展的重要资源和基础，虽然公司目前已经聚集了一批优秀的技术人才、营销人才和管理人才，但随着公司业务量逐年增加，需要有更多的中高级人才以满足公司快速发展的要求。由于公司地处浙江省临海市，物质文化

生活与大城市相比存在一定差距，在吸引高层次管理、营销、技术人才方面存在一定困难。因此，如果不能持续引进中高级人才，势必对公司的持续发展产生不利影响。

九、技术风险

生产加工设备、工艺水平、技术创新是塑料管道制造企业竞争能力的重要体现。目前，公司拥有国内先进的生产制造平台和一流的研发实力，除了生产销售高质量的塑料管道产品外，公司坚持创新，致力于产品升级和系统设计，为各类专业管道市场提供全新的系统解决方案。但我国塑料管道行业正处于快速发展时期，新品种、新材料、新技术、新工艺将不断涌现。如果公司现有核心技术被模仿，或保护核心技术的专利发生重大变化，或公司未来不能继续加大在技术研发上的投入力度，强化技术创新能力，保持技术领先，不能够持续创新开发差异化产品满足客户的需求，可能出现竞争对手的同类产品在性能、质量及价格等方面优于公司产品的情况，从而导致公司主要产品市场竞争力下降，将可能对公司的生产经营状况造成较大冲击。

十、其他风险

（一）国家宏观经济环境变化

公司从事各类塑料管道的生产和销售，产品主要应用于建筑给水、建筑排水、市政给水、农村给水、室外排水排污、工业排污等领域，市场需求受人民生活水平、国家基础设施投入、城镇化进程等因素影响较大。虽然目前国家政策有利于塑料管道行业发展，但如果国家宏观经济形势发生重大变化，仍可能导致公司产品市场需求减少，影响公司经营业绩。

（二）自然条件风险

公司部分厂区地处沿海地区浙江省台州市，夏季若遭遇台风等自然灾害，则有可能造成公司的财产损失。

第五节 发行人基本情况

一、发行人概况

注册中文名称:	浙江伟星新型建材股份有限公司
注册英文名称:	Zhejiang Weixing New Building Materials Co.,Ltd.
注册资本:	19,000 万元
法定代表人:	金红阳
成立日期:	1999 年 10 月 12 日
整体变更设立日期:	2007 年 12 月 20 日
住 所:	浙江省临海经济开发区
邮政编码:	317000
电 话:	0576-85225086
传 真:	0576-85305080
互联网地址:	http://www.china-pipes.com
电子信箱:	wxxc@china-pipes.com
经营范围:	塑料管道制造、加工, 塑料管道、新型建筑材料及原辅辅料、卫生洁具、水表、阀门批发、零售

二、发行人的历史沿革与改制重组情况

(一) 公司发起人与设立方式

2007 年 12 月 10 日公司全体股东伟星集团、慧星发展、章卡鹏、张三云、谢瑾琨、徐有智共同决议作为发起人, 以公司截至 2007 年 10 月 31 日经审计的净资产 198,321,712.40 元, 按照 1.0438: 1 的比例折合 190,000,000 股(每股面值 1 元), 整体变更设立股份有限公司。上述变更业经天健所浙天会验[2007]第 138 号《验资报告》验证, 并于 2007 年 12 月 20 日在浙江省工商行政管理局进行变更登记, 取得注册号为 331082000006575 的企业法人营业执照, 注册资本为 19,000 万元。

有关上述发起人情况详见本节“发起人、主要股东及实际控制人的基本情况”。

（二）发行人的历史沿革

公司前身临海建材，系由伟星集团前身浙江伟星集团有限公司和塑材科技前身临海市伟星工艺品厂于1999年10月12日共同出资组建。公司成立后，先后于2001年6月和2004年6月进行两次增资；2007年10月和2007年12月进行两次股权转让；2007年12月20日整体变更设立股份有限公司。具体情况如下：

1、1999年10月12日临海建材成立

1999年9月28日，经临海市民政局临民企字[1999]106号《关于同意开办临海市伟星新型建材有限公司的批复》同意，浙江伟星集团有限公司与临海市伟星工艺品厂共同设立临海建材。1999年9月29日，台州中天会计师事务所有限公司以中天验字[1999]29号《验资报告》确认，截至1999年9月29日止，临海建材已收到其股东投入的资本800万元，出资方式均为货币资金出资。1999年10月12日，临海建材经临海市工商行政管理局核准注册成立，营业执照号3310821006636，注册资本为800万元，法定代表人为金红阳，经营范围为塑料管道系列制造、加工，塑料管道系列、新型建筑材料及原辅辅料批发、零售。

临海建材成立时股权情况如下：

单位：万元

股东名称	出资方式	出资金额	出资比例（%）
浙江伟星集团有限公司	货币资金	720	90
临海市伟星工艺品厂	货币资金	80	10
合计		800	100

注：浙江伟星集团有限公司于1999年12月21日更名为伟星集团有限公司，临海市伟星工艺品厂于2000年3月10日更名为临海市伟星工艺品有限公司。

2、2001年6月19日临海建材增资到2,800万元

2001年6月1日，临海建材召开股东会，通过下述决议：因生产经营发展的需要，一致同意临海建材的注册资金增加至2,800万元，股东双方投资比例不变。2001年6月8日，临海中衡会计师事务所有限公司出具临中衡验字[2001]182号《验资报告》审验确认，截至2001年6月4日，公司增加注册资本2,000万元，变更后的实收资本总额为2,800万元，其中伟星集团缴纳出资1,800万元，临海市伟星工艺品有限公司缴纳出资200万元，出资方式均为货币资金出资。2001年6月19日，本次增资经临海市工商行政管理局核准变更登记。

临海建材本次增资2,000万元由股东伟星集团和临海市伟星工艺品有限公司

按原出资比例现金增资,资金来源均为股东自有资金。

本次增资后公司股权结构如下:

单位: 万元

股东名称	增资前 出资额	增资 出资方式	增资 金额	变更后 出资额	出资 比例 (%)
伟星集团	720	货币资金	1,800	2,520	90
临海市伟星工艺品有限公司	80	货币资金	200	280	10
合计	800		2,000	2,800	100

3、2004年6月21日临海建材增资到5,800万元

2004年6月10日,临海建材召开股东会,通过如下决议:因经营业务拓展需要,股东按原出资比例增加投资3,000万元,注册资本由原来的2,800万元增加到5,800万元。其中2003年度分配股东的利润转增2,500万元,现金增资500万元。2004年6月16日,台州中天会计师事务所有限公司出具中天会验[2004]141号《验资报告》审验确认,截至2004年6月14日,公司已收到伟星集团、临海市伟星工艺品有限公司缴纳的新增注册资本3,000万元整,其中货币出资500万元,未分配利润转增2,500万元。2004年6月21日,本次增资经临海市工商行政管理局核准变更登记。

临海建材本次增资3,000万元由股东伟星集团和临海市伟星工艺品有限公司按原出资比例进行未分配利润转增和现金增资,资金来源均为股东自有资金。

本次增资后公司股权结构如下:

单位: 万元

股东名称	增资前 出资额	增资 出资方式	增资 金额	变更后 出资额	出资 比例 (%)
伟星集团	2,520	未分配利润转增和 货币资金	2,700	5,220	90
临海市伟星工艺品有限公司	280	未分配利润转增和 货币资金	300	580	10
合计	2,800		3,000	5,800	100

注:临海市伟星工艺品有限公司于2005年1月27日更名为浙江伟星塑材科技有限公司

4、2007年10月16日股东股权转让

2007年10月16日,临海建材召开股东会,通过如下决定:同意原股东塑材科技将其所持有的临海建材出资(股权)580万元按出资金额作价全额转让给伟星集团和徐有智。2007年10月16日,塑材科技与受让方伟星集团、徐有智签订《出资(股权)转让协议》。塑材科技将其持有的临海建材9%的股权转让给

伟星集团，转让价格为 1 元/股，转让金额为 522 万元；将其持有的公司 1% 的股权转让给徐有智，转让价格为 1 元/股，转让金额为 58 万元。本次股权转让于 2007 年 10 月 22 日经临海市工商行政管理局核准变更登记。

上述股权转让的定价依据为塑材科技在临海建材对应的注册资本。

本次股权转让前后公司股东出资情况如下：

单位：万元

股东名称	股权转让前 出资额	出资变动 金额	股权转让后 出资金额	股权转让后 出资比例 (%)
伟星集团	5,220	522	5,742	99
徐有智	0	58	58	1
塑材科技	580	-580	-	-
合计	5,800	-	5,800	100

5、2007 年 12 月 4 日股东股权转让

2007 年 12 月 4 日，临海建材召开临时股东会，同意以临海建材截至 2007 年 10 月 31 日经审计的净资产为作价依据，由伟星集团将其持有的临海建材 47% 的股权分别转让给慧星发展（占注册资本的 32%）、章卡鹏（占注册资本的 7.5%）、张三云（占注册资本的 5%）和谢瑾琨（占注册资本的 2.5%）。股东徐有智同意放弃对伟星集团上述转让股权的优先受让权。

上述股权转让的定价依据为经天健所审计后临海建材 2007 年 10 月 31 日合并报表的每股净资产额。

本次股权转让具体情况如下：

单位：元

股东名称	出资额 转让金额	出资额转让 比例 (%)	每股 转让价格	转让金额	受让方
伟星集团	18,560,000	32.00	约 3.42	63,462,947.97	慧星发展
	4,350,000	7.50	约 3.42	14,874,128.43	章卡鹏
	2,900,000	5.00	约 3.42	9,916,085.62	张三云
	1,450,000	2.50	约 3.42	4,958,042.81	谢瑾琨
合计	27,260,000	47.00	-	93,211,204.83	-

2007 年 12 月 4 日，伟星集团分别与慧星发展、章卡鹏、张三云和谢瑾琨签署《股权转让协议》。同日，本次股权转让经临海市工商行政管理局核准变更登记。

本次股权转让前后的公司股权情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	股权转让前 出资额	出资变动 金额	股权转让后 出资金额	股权转让后 出资比例 (%)
1	伟星集团	5,742	-2,726	3,016	52.00
2	慧星发展	0	1,856	1,856	32.00
3	章卡鹏	0	435	435	7.50
4	张三云	0	290	290	5.00
5	谢瑾琨	0	145	145	2.50
6	徐有智	58	-	58	1.00
	合计	5,800	-	5,800	100

6、2007年12月20日整体变更设立股份公司

2007年12月10日，临海建材召开临时股东会，决议全体股东作为发起人，以公司截至2007年10月31日经天健所审计的全部净资产198,321,712.40元为基础，以各股东对临海建材的股权比例界定相应的净资产份额，按1.0438:1比例折合为各股东对股份公司的出资，共计折合190,000,000股作为股份公司的股份，折股溢价8,321,712.40元转为股份公司的资本公积。2007年12月10日，临海建材全体股东伟星集团、慧星发展、章卡鹏、张三云、谢瑾琨、徐有智作为股份公司发起人签署《浙江伟星新型建材股份有限公司发起人协议》。

2007年12月14日，天健所出具浙天会验[2007]第138号《验资报告》，确认截至2007年12月13日，伟星新材（筹）已收到全体股东所拥有的临海建材截至2007年10月31日经审计的净资产198,321,712.40元，按照公司折股方案，以全部净资产按照1.0438:1折合股份190,000,000股，每股面值1元，折股溢价8,321,712.40元作为伟星新材（筹）的资本公积。

2007年12月16日，公司召开创立大会暨2007年第一次股东大会。2007年12月20日，浙江省工商行政管理局核准了股份公司的设立，并颁发了注册号为331082000006575的《企业法人营业执照》。

（三）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人为整体变更设立的股份有限公司，整体承继了临海建材及其全资子公司的全部资产与业务。发行人变更设立时拥有的资产全部为塑料管道生产销售所需的资产。发行人变更设立时实际从事的主要业务为PPR系列管材管件、PE系列管材管件、HDPE双壁波纹管 and PB管材管件等各种塑料管道的制造、加工与销售。

（四）在设立发行人前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司的主要发起人为伟星集团。在改制设立本公司之前，伟星集团的主要资产为持有服装辅料、新型建材、房地产、水电开发与投资四个产业公司的股权，其主要从事的业务为投资控股管理，其下属产业公司主要从事服饰辅料、塑料管道的生产与经营、房地产、水电开发与投资等业务；在改制设立发行人后，主要发起人伟星集团仍从事投资控股管理，主要业务没有变化。主要资产中除将原持有的部分建材公司的股权转让给本公司外，没有变化。

有关内容详见本节“发起人、主要股东及实际控制人的基本情况”。

（五）发行人改制前后的业务流程及原企业和发行人业务流程之间的联系

发行人由临海建材整体变更设立，现有业务体系是临海建材的自然延续，因此变更设立前后业务流程保持一致。

（六）发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

整体变更设立股份公司前，在国内采购和销售方面，临海建材通过伟星集团及其控制的临海宏胜采购部分原辅材料，并通过伟星集团控制的临海联星等销售公司进行绝大部分产品的销售；在进出口业务方面，由于临海建材没有自营进出口权，因此进口设备、原材料以及出口产品均通过伟星集团及其控制的公司进行。

为规范运作、避免同业竞争和减少关联交易，发行人在变更设立股份公司前通过收购伟星集团控制下的2家生产型公司、11家销售型公司和1家采购型公司逐步完善了自己的采购和销售流程，建立了独立的采购、销售系统。2008年3月，公司具备了从事进出口贸易的条件。

截至本招股说明书签署日，除日常经营中必要的往来交易外，发行人与伟星集团无其他业务联系。因此，伟星集团对公司生产经营的独立性没有实质影响，发行人已经建立了独立、完整的产供销体系。

上述关联关系及其演变情况详见本节“五、发行人设立前的重大资产重组”。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

发行人由临海建材依法整体变更设立，承继了临海建材所有的资产、负债及权益，并办理了相关房产、土地使用权、专利和商标等主要资产的产权更名手续，同时完成了全部子公司股东名称工商登记变更手续。

（八）发行人独立运行情况

发行人按照《公司法》和《公司章程》规范运作，逐步建立健全了法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业独立，公司具备完整的业务体系及直接面向市场独立经营的能力。

1、资产完整

发行人资产独立完整。发行人由临海建材的全体股东作为发起人，以临海建材截至2007年10月31日经审计的净资产为基础，按1.0438:1的折股比例折合为股份整体变更设立，变更前未进行任何业务和资产的剥离。在整体变更后，公司依法办理了相关资产和产权的变更登记手续，拥有与生产经营有关的全部生产系统、辅助生产系统和配套设施，拥有与生产经营有关的厂房、机器设备、土地使用权、特许经营权，具有独立的原料采购和产品销售系统。公司与股东之间的资产产权界定清晰，生产经营场所独立。

2、人员独立

发行人的人员独立。发行人董事、监事及高级管理人员的选举和任免符合《公司法》、《公司章程》的规定程序，不存在股东超越公司股东大会和董事会做出人事任免决定的情况；公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

3、财务独立

发行人的财务具备独立性。发行人设有独立的财务部，配备了专职的财务人员，建立了独立的财务核算体系，并能够独立进行财务决策；制定了规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；发行人独立在银行开户，实现了独立运营资金，不与控股股东、关联企业、其他任何单位或个人共用银行账户；公司依法独立进行纳税申报，履行纳税义务。

4、机构独立

发行人的机构具备独立性。发行人设有股东大会、董事会、监事会以及各级管理部门，独立行使经营管理职权；发行人建立了较为完善的组织机构，拥有完整的采购、生产、销售系统和配套部门；发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。自发行人设立以来，未发生股东干预公

司正常生产经营活动的情况。

5、业务独立

发行人的业务具备独立性。发行人主要从事 PPR 系列管材管件、PE 系列管材管件、HDPE 双壁波纹管 and PB 管材管件等各种塑料管道的制造、加工与销售，业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

三、发行人设立以来的股本形成及其变化

发行人自2007年12月20日变更设立股份公司以来，股本和股本结构未发生变化。

四、发行人设立前的重大资产重组

为了形成清晰的业务发展战略目标，避免同业竞争、减少和规范关联交易，真正建立完整的供、产、销业务体系和具备直接面向市场独立经营的能力，实现资产、人员、财务、机构、业务的五独立，2007年10月，发行人在整体变更为股份有限公司前对伟星集团下属的14家从事塑料管道业务的公司实施了同一控制下的企业合并，14家公司中包括生产型公司2家、销售型公司11家和采购型公司1家。具体情况如下：

（一）发行人收购14家公司属于同一控制下合并的理由

根据《企业会计准则第20号-企业合并》，参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时的，为同一控制下的企业合并。

企业合并前，伟星集团持有发行人99%的股权；合并后经过股权转让，伟星集团仍持有公司52%的股份，为公司第一大股东。14家被收购公司自发行人报告期期初起或设立起即与发行人受同一公司控制权人伟星集团控制，实际控制人均为章卡鹏与张三云，且伟星集团直接或间接控制了被收购的14家公司的时间均在一年以上。此外，14家被收购公司的主营业务与发行人在收购前的业务具有相关性。

14家公司自设立以来的股东变动情况以及报告期内的主营业务情况具体如下：

1、生产型公司

（1）上海建材

2003年3月4日,伟星集团与伟星上实发展共同出资设立上海建材,持股比例分别为70%和30%,注册资本为1,000万元。上海建材自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。上海建材主营业务自设立以来始终为塑料管道生产,与发行人从事相同业务。

2007年10月,发行人收购其全部股权。

(2) 塑材科技

塑材科技前身临海市伟星工艺品厂设立于1994年3月26日,注册资本100万元,由浙江伟星实业公司(伟星集团前身)出资设立。2000年临海市伟星工艺品厂更名为临海市伟星工艺品有限公司,注册资本增加到200万元;2000年2月,伟星集团将其持有的临海市伟星工艺品有限公司10%的股权转让给浙江伟星集团钮扣有限公司(后改名为“临海投资”),转让后伟星集团持股90%。2002年,股东同比例增资到1,200万元,其中伟星集团出资1,080万元,持股90%,临海投资出资120万元,持股10%。2005年1月更名为塑材科技。塑材科技自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。塑材科技主营业务自2005年以来始终为塑料管道生产,与发行人从事相同业务。

2007年10月,发行人收购其全部股权。

2、销售型公司

(1) 临海联星

2002年7月29日,临海市政与自然人秦向阳出资设立临海联星,持股比例分别为90%和10%,注册资本为50万元。临海市政成立于2001年5月,伟星集团持有其90%股权。2005年12月,秦向阳将其持有的临海联星10%的股权转让给自然人戚锦秀。临海联星自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。临海联星主营业务自成立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月,发行人收购其全部股权。

(2) 临海云星

2006年11月17日,临海市政和临海宏胜共同出资设立临海云星,持股比例分别为51%和49%,注册资本为50万元。临海云星自成立以来始终在伟星集团控制之下。临海云星主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月,发行人收购其全部股权。

(3) 杭州通泰

1999年12月7日，临海建材与杭州实业共同出资设立杭州伟星建筑材料有限公司（杭州通泰前身），持股比例分别为49%和51%，注册资本为80万元。2002年7月，临海建材将其持有的杭州通泰49%的股权转让给临海市政。2004年5月，杭州实业将其持有的杭州通泰41%的股权转让给临海市政、10%的股权转让给临海宏胜。经过两次转让后，杭州通泰的股东为临海市政与临海宏胜，持股比例分别为90%和10%。杭州通泰自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。杭州通泰主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月，发行人收购其全部股权。

(4) 上海茗雄

2004年7月5日，临海市政与方赛健共同出资设立上海茗雄，持股比例分别为90%和10%，注册资本为50万元。上海茗雄自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。上海茗雄主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月，发行人收购其全部股权。

(5) 上海茗旭

2006年12月5日，上海建材与伟星上实发展共同出资设立上海茗旭，持股比例分别为55%和45%，注册资本为50万元。上海茗旭自成立以来始终在伟星集团控制之下。上海茗旭主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月，发行人收购其全部股权。

(6) 无锡凯威

2005年8月9日，临海市政和戚锦秀共同出资设立无锡凯威，持股比例分别为90%和10%，注册资本为50万元。无锡凯威自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。无锡凯威主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月，发行人收购其全部股权。

(7) 合肥荣锦

2007年1月17日，临海市政与临海宏胜共同出资设立合肥荣锦，持股比例分别为90%和10%，注册资本为50万元。合肥荣锦自设立以来始终在伟星集团控制之下。合肥荣锦主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007年10月，发行人收购其全部股权。

(8) 北京中汇

2001年6月12日，临海建材与伟星集团共同出资设立北京市浙伟星建材有

限公司（北京中汇前身），持股比例分别为 51%和 49%，注册资本为 50 万元。2002 年 7 月，临海建材将其持有的北京中汇的 51%的股权转让给临海市政。2004 年 10 月，伟星集团将其持有的北京中汇 39%的股权转让给临海市政，10%的股权转让给陈红书。经过股权转让后，北京中汇的股东为临海市政和陈红书，持股比例分别为 90%和 10%。北京中汇自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。北京中汇主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007 年 10 月，发行人收购其全部股权。

（9）沈阳恒汇达

2002 年 9 月 10 日，伟星集团与临海市政共同出资设立沈阳市浙伟星建材有限公司（沈阳恒汇达前身），持股比例分别为 90%和 10%，注册资本为 50 万元。2004 年 7 月，伟星集团将其持有沈阳恒汇达 90%的股权转让给临海市政、临海市政将其持有沈阳恒汇达 10%股权转让给翁万林。2007 年 9 月，翁万林将其持有的沈阳恒汇达 10%的股权转让给施国军。经过两次转让后，沈阳恒汇达的股东为临海市政与施国军，持股比例分别为 90%和 10%。沈阳恒汇达自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。沈阳恒汇达主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007 年 10 月，发行人收购其全部股权。

（10）重庆海特

2005 年 6 月 10 日，临海市政与戚锦秀共同出资设立重庆海特，持股比例分别为 90%和 10%，注册资本为 50 万元。重庆海特自成立以来始终在伟星集团控制之下。重庆海特主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007 年 10 月，发行人收购其全部股权。

（11）深圳鼎力

2004 年 9 月 3 日，临海市政与李清共同出资设立深圳鼎力，持股比例分别为 70%和 30%，注册资本为 50 万元。深圳鼎力自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。深圳鼎力主营业务自设立以来始终为塑料管道销售。

2007 年 10 月，发行人收购其全部股权。

3、采购型公司临海宏胜

2003 年公司在国内找到了较好的国产原料采购渠道，其各项技术指标符合生产要求，可以替代进口原料，也可以减少公司生产成本。出于商业机密的考虑，

在企业的内部和外部都需对该原材料采购渠道进行保密，因此，2003年9月，伟星集团董事会决定委托伟星集团股东李伟元的妻子池桂仙和罗时望的妻子蒋菊莲设立临海宏胜，两人持股比例为80%和20%，注册资本50万元，资金由伟星集团提供。池桂仙和蒋菊莲已于2008年5月对上述事项进行了确认。

所以，临海宏胜自报告期期初起始终在伟星集团控制之下。临海宏胜主营业务自设立以来始终为塑料管道塑胶原料批发、零售。

2007年10月发行人收购其全部股权。2009年12月，临海宏胜办理了工商注销登记手续。

综上，发行人收购上述14家公司属于同一控制下企业合并。

经核查，保荐人认为，发行人收购14家建材产业公司为同一控制下企业合并。同时根据《证券期货法律适用意见第3号》，上述14家被收购方自报告期期初起或设立起即与发行人受同一公司控制权人伟星集团控制，被收购方的主营业务与发行人在收购前的业务具有相关性，所以发行人主营业务没有发生重大变化。

发行人会计师认为，14家被收购方自设立起即与公司同在伟星集团的控制之下，实际控制人为章卡鹏与张三云。因此，公司收购14家建材销售或采购子公司的行为属于同一控制下企业合并。

（二）股权定价依据及转让价格

在发行人与各被收购公司的股东签订的股权转让协议中，以14家被收购公司2007年9月30日账面净资产数据为作价依据，约定按照如下价格进行股权转让：

单位：万元

被收购公司类别	序号	目标公司	目标公司股权出让方	持股比例	支付价格
生产型	1	上海建材	伟星集团	70%	1,979.63
			伟星上实发展	30%	848.41
	2	塑材科技	伟星集团	90%	6,785.94
			临海投资	10%	753.99
销售型	3	临海联星	临海市政	90%	5.64
			戚锦秀	10%	0.63
	4	临海云星	临海市政	51%	42.18
			临海宏胜	49%	40.53

	5	杭州通泰	临海市政	90%	7.91
			临海宏胜	10%	0.88
	6	上海茗雄	临海市政	90%	0.00
			方赛健	10%	0.00
	7	上海茗旭	上海建材	55%	31.05
			伟星上实发展	45%	25.40
	8	无锡凯威	临海市政	90%	18.61
			戚锦秀	10%	2.07
	9	合肥荣锦	临海市政	90%	53.54
			临海宏胜	10%	5.95
	10	北京中汇	临海市政	90%	41.54
			陈红书	10%	4.62
	11	沈阳恒汇达	临海市政	90%	41.50
			施国军	10%	4.61
	12	重庆海特	临海市政	90%	20.47
			戚锦秀	10%	2.27
	13	深圳鼎力	临海市政	70%	0.0001
			李清	30%	0.0001
采购型	14	临海宏胜	池桂仙	80%	80.00
			蒋菊莲	20%	20.00
合计					10,817.37

(三) 本次股权转让各当事方的内部决策程序及股权转让合同的签署履行情况

1、各当事方的内部决策程序

上述股权转让的当事方均履行了内部决策程序，详细情况如下：

(1) 股权出让方的决策程序

2007年10月，股权出让方伟星集团、伟星上实发展、上海建材、临海投资、临海市政和临海宏胜等公司分别召开临时股东会，同意向临海建材转让其持有的塑材科技等14家公司的全部股权，履行了出让股权的内部决策程序。

(2) 被收购方的决策程序

2007年10月，塑材科技等14家被收购方分别召开临时股东会，同意其股东将所持全部股份转让给临海建材，履行了被收购方的内部决策程序。

(3) 收购方的决策程序

2007年10月，临海建材召开临时股东会，同意收购塑材科技等14家公司的全部股权，履行了收购方的内部决策程序。

2、股权转让协议的签署及履行情况

2007年10月，临海建材分别与被收购方股东签订了股权转让协议，协议收购塑材科技等14家公司的全部股权。截至2007年10月31日，14家被收购方全部完成了工商变更登记。

(四) 本次同一控制下的企业合并对发行人的影响

1、对发行人财务的影响

(1) 被收购方在收购前一年的资产总额、营业收入、利润总额及收购方相应项目的金额情况

被收购方及收购方本次收购前一年（2006年）主要项目的金额列示如下表：

单位：元

公司名称	资产总额	营业收入总额	利润总额	与合并范围内关联方进行交易形成的利润总额
上海建材	70,375,863.86	118,721,997.08	6,452,825.55	-
塑材科技	65,190,777.93	31,361,055.83	14,763,031.80	14,742,695.51
临海联星	12,937,818.65	88,946,561.05	1,243,208.72	1,198,917.85
临海云星[注 1]	472,834.74	-	-30,745.76	-
杭州通泰	29,623,884.61	141,541,190.66	93,220.82	85,427.73
上海茗雄	13,929,697.68	47,326,161.30	-1,472,053.54	-841,183.82
上海茗旭[注 2]	500,000.00	-	-	-
无锡凯威	10,030,905.11	34,232,704.06	-553,975.53	-362,199.87
合肥荣锦[注 3]	-	-	-	-
北京中汇	11,851,030.64	54,852,654.48	784,919.25	316,292.63
沈阳恒汇达	3,209,018.21	12,120,969.66	-171,926.67	-134,677.76
重庆海特	3,069,267.80	14,398,769.08	-886,256.48	-831,063.65
深圳鼎力	5,722,470.39	14,902,904.18	-313,785.91	-319,720.39
临海宏胜	10,119,421.20	159,068,166.46	209,584.01	199,561.36
被收购方小计	237,032,990.82	717,473,133.84	20,118,046.26	14,054,049.59
伟星新材 (收购方)	391,236,862.91	319,430,882.43	26,348,602.02	-

注 1：临海云星于 2006 年 11 月成立，当年无生产经营活动。

注 2：上海茗旭于 2006 年 12 月成立，当年无生产经营活动。

注 3：合肥荣锦于 2007 年 1 月成立，并于该月纳入合并范围。

(2) 上述收购行为的影响数

在剔除发行人与被收购方在收购前一会计年度（2006 年度）发生的关联交易后，被收购方在收购前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入、利润总额占发行人相应项目的比例如下表：

单位：万元

单位 \ 项目	2006 年 12 月 31 日 资产总额	2006 年度 营业收入总额	2006 年度 利润总额
被收购方	15,977.79	14,861.95	246.74
发行人	39,123.69	31,943.09	2,634.86
占比	40.84%	46.53%	9.36%

2、对发行人管理层和实际控制人的影响

由于本次收购属于同一公司控制权人控制下的资产重组，收购行为未改变公司的实际控制人，且本次收购完成后，发行人和14家被收购公司的管理层保持了连续性和稳定性。

3、对发行人业务和经营业绩的影响

本次收购完成后，既彻底消除了与伟星集团的同业竞争，减少了关联交易，经营资产更加完整，也建立起完整的销售网络体系和采购渠道。同时公司主要生产产品的生产能力得以较大幅度提高，产品生产基地布局更加完善，企业生产销售规模和收入利润水平得以提高，有利于保护公司全体股东的长远利益。

(五) 发行人保荐机构及律师意见

东北证券经核查后认为：发行人收购同一控制人控制下的全部14家建材产业公司的股权行为，符合相关法律法规要求，股权转让行为已履行必要的法律手续，股权转让经转让双方自愿协商定价，未损害其他第三方利益。通过此次收购，发行人彻底消除了同业竞争，建立起完整的销售体系和采购渠道，最大限度地减少了发行人合并报表范围外的关联交易，有利于保护公司全体股东的利益。

发行人律师意见：发行人收购上述公司股权的行为符合当时法律、法规和规范性文件的规定，已履行必要的法律手续。发行人收购上述公司股权消除了同业竞争，减少了关联交易，交易真实公允，合法有效。

五、发行人历次验资的简要情况

发行人历次验资的简要情况如下：

(一) 有限公司的设立

1999年9月29日，经台州中天会计师事务所有限公司出具的中天验字[1999]29号《验资报告》审验，截至1999年9月29日，临海建材已收到其股东投入的资本800万元，出资方式全部为货币资金。

（二）历次增资

1、2001年6月8日，经临海中衡会计师事务所有限公司出具的临中衡验字[2001]182号《验资报告》审验，截至2001年6月4日，临海建材增加投入资本2,000万元，变更后的实收资本为2,800万元。伟星集团于2001年6月1日将投资款1,800万元转入临海建材的银行账户；临海市伟星工艺品有限公司于2001年6月4日将投资款200万元转入临海建材的银行账户。

2、2004年6月16日，经台州中天会计师事务所有限公司出具的中天会验[2004]141号《验资报告》审验，截至2004年6月14日，临海建材已收到伟星集团、临海市伟星工艺品有限公司缴纳的注册资本金合计人民币3,000万元，其中：货币出资500万元，未分配利润转增2,500万元。

（三）整体变更设立股份公司

2007年12月14日，经天健所浙天会验[2007]第138号《验资报告》审验，截至2007年12月13日，伟星新材（筹）已收到全体股东所拥有的临海建材截至2007年10月31日经审计的净资产198,321,712.40元，按照公司折股方案，以全部净资产按照1.0438:1折合股份190,000,000股，每股面值1元，折股溢价8,321,712.40元作为伟星新材（筹）的资本公积。

六、发起人、主要股东及实际控制人的基本情况

（一）控股股东伟星集团

1、伟星集团目前基本情况

伟星集团为公司的控股股东，注册资本为16,800万元，法定代表人为胡素文，住所为临海市尤溪。伟星集团经过多年的发展，目前已经形成了服装辅料、新型建材、房地产和水电开发与投资等四大支柱产业。

截至2009年12月底，伟星集团总资产为467,210.70万元，净资产为87,859.64万元，2009年净利润为6,419.56万元。上述财务数据未经审计。

截至本招股说明书签署日，伟星集团持有发行人52%的股权，该股份未设定质押，并且没有其他争议。

2、伟星集团历史沿革

(1) 1976 年设立临海县尤溪公社有机玻璃厂

伟星集团有限公司的前身为 1976 年 9 月 29 日成立的原临海县尤溪公社有机玻璃厂，负责人为吴水方，注册资金为 2,000 元人民币，经济性质为社办企业。该厂设立时挂靠临海县尤溪公社（临海市尤溪镇人民政府前身），但是临海县尤溪公社没有资金投入，所有办厂资金均由企业自己借贷并偿还。

(2) 1982 年变更为临海县有机玻璃厂

1982 年 6 月 9 日，经临海县社队企业管理局、临海县工商行政管理局核准，更名为临海县有机玻璃厂并办理工商企业开业登记，营业执照为临工商字第 1653 号，开设地址为花联大队左桥村，负责人为吴水方，资金总额为人民币 117.02 万元，其中自有资金 117.02 万元，生产经营范围为制造有机玻璃扣（主营）和有机玻璃板（兼营）。经济性质为社办企业。

(3) 1986 年变更为临海市有机玻璃厂

1986 年 6 月 23 日，经临海市乡镇企业管理局、临海市工商行政管理局核准，临海县有机玻璃厂更名为临海市有机玻璃厂，注册资金为 350 万元，经济性质为集体所有，营业执照注册号为临工商 0680 号，经营范围为制造销售有机玻璃扣（主营）和有机玻璃板（兼营）。

1989 年 9 月 21 日，临海市有机玻璃厂注册资金增加至 433.2 万元，并换领了临工商 14795174 号企业法人营业执照。

(4) 1993 年变更为浙江伟星实业公司

1993 年 7 月 31 日，经临海市人民政府临政发[1993]75 号《关于同意临海市有机玻璃厂变更为浙江伟星实业总公司的批复》，临海市有机玻璃厂变更为浙江伟星实业公司，并于 1993 年 8 月 12 日在临海市工商行政管理局办理工商变更登记。本次变更登记事宜业经浙江台州会计师事务所台会字（1993）222 号《验资报告书》审验，确认截止到 1993 年 6 月 30 日临海市有机玻璃厂的企业所有者权益为 29,443,582 元，可以申请注册资金为 2,940 万元。浙江伟星实业公司实际登记注册资金为 2,938 万元。

(5) 1995 年改制为浙江伟星实业有限公司

为了明晰企业产权，转换企业经营机制，增强企业的凝聚力和竞争力，1994 年浙江伟星实业公司根据台州地区行署先后出台的《<台州地区股份制企业试点

实施意见>（施行）的通知》（1993年2月10日）、地委办[1993]73号《关于恢复挂牌乡（镇）村集体企业原有性质的若干意见》（1993年12月27日）、台署[1994]2号文件《关于加快企业产权制度改革的若干意见》（1994年3月12日）和临海市企业改制的相关政策开展了企业产权界定与改制工作。1994年7月30日，临海市乡镇企业局经过核实、评估和界定，出具了《浙江伟星实业公司资产评估底价确认通知书》（临乡企[94]83号），确认浙江伟星实业公司截止1994年6月30日的净资产总额为4,021.53万元。

1994年8月2日，浙江伟星实业公司以临海市乡镇企业局评估确认的上述净资产数额为准，制定了《浙江伟星实业公司股份制改制方案》，将上述净资产量化到明丕白、文克让、许先春、施兆昌、马雅勤等31位自然人。具体股权结构如下：

序号	姓名	出资额 (万元)	持股比例 (%)	序号	姓名	出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	明丕白	435.18	16.77	17	王大堂	81.88	3.15
2	文克让	65.14	2.51	18	张祖兴	75.32	2.90
3	许先春	113.54	4.37	19	洪佩斐	70.66	2.72
4	施兆昌	61.80	2.38	20	陈国贵	67.03	2.58
5	马雅勤	82.35	3.17	21	唐荣钦	65.01	2.50
6	罗时望	69.67	2.68	22	施加民	74.63	2.88
7	卢立明	64.60	2.49	23	于世信	66.58	2.57
8	朱美春	60.59	2.33	24	屈三炉	61.89	2.38
9	章冬菊	60.24	2.32	25	胡素文	72.16	2.78
10	金红阳	99.71	3.84	26	张三云	79.50	3.06
11	朱立权	72.35	2.79	27	单吕龙	61.23	2.36
12	金兰仙	65.87	2.54	28	郑福华	60.08	2.31
13	李伟元	65.78	2.53	29	夏哲顺	65.60	2.53
14	章卡鹏	69.80	2.69	30	叶立君	60.20	2.32
15	罗仕万	92.20	3.55	31	蔡礼永	60.51	2.33
16	吴水方	94.18	3.63	合计		2,595.28	100

1994年8月27日，临海市人民政府以临政发[1994]180号《关于同意浙江伟星实业公司股份制方案的批复》同意上述改制方案。

1995年2月11日，浙江伟星实业有限公司召开了成立大会暨第一次股东大会。1995年2月20日，临海市审计师事务所对31位自然人股东出资进行审验

并出具临审事（1995）第 48 号《验资报告》，内容为：“经我所验证实收资本按照公司章程中规定的要求，2,595.28 万元已全部缴足。”1995 年 3 月 9 日，浙江伟星实业有限公司在临海市工商行政管理局注册登记。

2008 年 12 月 8 日，临海市人民政府向浙江省人民政府递交了临政[2008]66 号《临海市人民政府关于要求对伟星集团有限公司改制设立有关事项予以确认的请示》。

2008 年 12 月 17 日，浙江省政府以浙政办发函[2008]89 号《浙江省人民政府办公厅关于伟星集团有限公司改制设立有关事项确认的函》对伟星集团以上改制设立的有关事项进行了确认。

（6）1996 年浙江伟星实业有限公司增资并更名为浙江伟星集团有限公司

1996 年浙江伟星实业有限公司注册资本增资至 2,823.84 万元，章卡鹏、张三云等 31 位股东以现金方式合计增资 228.5620 万元，出资来源为股东自有资金，来自股东家庭收入。临海市审计师事务所出具了临审事（1996）第 3 号《验资报告》，对公司增资事项进行验证。

公司同时更名为浙江伟星集团有限公司。1996 年 1 月 8 日，浙江伟星集团有限公司完成了工商变更登记。

（7）1998 年浙江伟星集团有限公司增资和股权转让

1998 年浙江伟星集团有限公司减少明丕白、夏哲顺等 2 名股东，增加姜礼平、金祖龙、冯永敏、沈利勇和谢瑾琨等 5 名股东，变更后股东合计 34 人（34 位股东与目前伟星集团 34 位股东一致，具体名单详见本节以下内容“目前伟星集团股权结构”），法定代表人变更为胡素文。

浙江伟星集团有限公司注册资本增加到 5,961.7208 万元，其中，以盈余公积金转增股本 2,785.0350 万元，公司的章卡鹏、张三云等 34 位股东以现金方式合计增资 352.8438 万元，出资来源为股东自有资金，来自股东家庭收入。临海市审计师事务所出具了临审事验字[1998]第 410 号《验资报告》，对增资事项进行验证。1998 年 11 月 13 日，浙江伟星集团有限公司完成了工商变更登记。

（8）1999 年浙江伟星集团有限公司增资并更名为伟星集团有限公司

1999 年浙江伟星集团有限公司增资至 6,501.6919 万元。其中，以盈余公积金转增股本 379.3600 万元，公司除谢瑾琨以外的 33 位股东以现金方式合计增资 160.6111 万元，出资来源为股东自有资金，来自股东家庭收入。临海审计师事务所

出具了临审事验字[1999]第 384 号《验资报告》，对增资事项进行验证。1999 年 9 月 13 日，浙江伟星集团有限公司完成了工商变更登记。

根据国家工商行政管理局核准，1999 年 12 月 21 日，浙江伟星集团有限公司更名为伟星集团有限公司。

(9) 2001 年伟星集团增资

2001 年 8 月 3 日，伟星集团增资至 9,769.2179 万元。其中，以盈余公积金转增股本 2,955.3060 万元，利润分配转增股本 312.2200 万元。临海中衡会计师事务所出具了临中衡验字[2001]254 号《验资报告》，对增资事项进行验证。2001 年 8 月 3 日，伟星集团有限公司完成了工商变更登记。

(10) 2004 年伟星集团增资

2004 年伟星集团增资至 13,443.7882 万元。其中，以盈余公积金转增股本 2,702.5555 万元，公司章卡鹏、张三云等 34 位股东以现金方式合计增资 972.0148 万元，出资来源为股东自有资金，来自股东家庭收入。台州中天会计师事务所出具了中天会验[2004]252 号《验资报告》，对增资事项进行验证。2004 年 12 月 17 日，伟星集团完成了工商变更登记。

(11) 2006 年伟星集团增资

2006 年 12 月 19 日，伟星集团增资至 15,394.3957 万元。其中，以盈余公积金转增股本 1,373.7495 万元，公司章卡鹏、张三云等 34 位股东以现金方式合计增资 576.8580 万元，出资来源为股东自有资金，来自股东家庭收入。台州中天会计师事务所出具了中天会验[2006]2576 号验资报告，对增资事项进行验证。2006 年 12 月 19 日，伟星集团完成了工商变更登记。

(12) 2008 年伟星集团增资和股权转让

2008 年 5 月 22 日，伟星集团增资至 16,800 万元，其中，34 位股东中胡素文以货币增资 180.7876 万元，章卡鹏以货币增资 1,197.4600 万元，张三云以货币增资 27.3567 万元，出资来源为股东自有资金，来自股东家庭收入。股东章冬菊、金兰仙、施加民、金祖龙和马雅勤分别将其持有的 1,650,130 股、1,750,392 股、984,397 股、1,869,875 股和 1,500,470 股股权转让给张三云先生，其他股东放弃优先受让权。张三云先生受让股份的出资来源为其自有资金，来自其家庭收入。中汇会计师事务所有限公司出具了中汇台会验[2008]127 号验资报告，对增资事项进行验证。2008 年 5 月 22 日，伟星集团完成了工商变更登记。

伟星集团 34 位股东已确认不存在委托他人持有伟星集团股权的情况，对 1995 年至 2008 年 9 月由于利润分配、公积金转增、现金增资和股权转让等原因所引起的历年股权变动无异议，对 1995 年以来伟星集团的每年股权结构表示认可。伟星集团自 1995 年改制至今未发生伟星集团股东的股权争议情况。

目前伟星集团股权结构如下：

序号	姓名	出资额(元)	持股比例(%)	序号	姓名	出资额(元)	持股比例(%)
1	章卡鹏	19,824,000	11.80	19	姜礼平	3,718,538	2.21
2	胡素文	16,484,066	9.81	20	郑福华	3,718,265	2.21
3	张三云	14,868,000	8.85	21	唐荣钦	3,668,166	2.18
4	文克让	7,652,456	4.56	22	冯永敏	3,532,007	2.10
5	吴水方	7,573,451	4.51	23	李伟元	3,530,977	2.10
6	朱美春	4,278,981	2.55	24	罗时望	3,523,463	2.10
7	金红阳	4,252,126	2.53	25	洪佩斐	3,489,435	2.08
8	单吕龙	4,235,232	2.52	26	陈国贵	3,461,865	2.06
9	于世信	4,127,010	2.46	27	施加民	3,415,000	2.03
10	卢立明	4,120,877	2.45	28	王大堂	3,409,154	2.03
11	叶立君	4,102,348	2.44	29	许先春	3,351,282	1.99
12	沈利勇	4,051,515	2.41	30	施兆昌	3,298,261	1.96
13	蔡礼永	4,008,802	2.39	31	章冬菊	1,758,000	1.05
14	朱立权	3,981,505	2.37	32	马雅勤	1,742,000	1.04
15	谢瑾琨	3,973,394	2.37	33	金祖龙	1,723,004	1.03
16	屈三炉	3,922,414	2.33	34	金兰仙	1,716,000	1.02
17	张祖兴	3,747,282	2.23	合计		168,000,000	100.00
18	罗仕万	3,741,124	2.23				

3、伟星集团股东基本情况

序号	姓名	身份证号	任职单位	职务	其他任职单位与发行人的关系
1	章卡鹏	33262165** *****	(1) 发行人	董事	-
			(2) 伟星集团	副董事长	控股股东
			(3) 慧星发展	执行董事	发行人第二大股东
			(4) 伟星股份	董事长	同一控股股东
			(5) 伟星房地产	法定代表人	同一控股股东
			(6) 杭州实业	法定代表人	同一控股股东

			(7) 伟星上实发展	法定代表人	同一控股股东
			(8) 云南亚太	董事长	同一控股股东
			(9) 云南江海	董事长	同一控股股东
			(10) 临海投资	法定代表人	同一控股股东
			(11) 深圳联达	董事	同受伟星集团控制
			(12) 芜湖房地产	法定代表人	同受伟星集团控制
			(13) 安徽置业	法定代表人	同受伟星集团控制
			(14) 耀达房地产	副董事长	伟星集团参股公司
2	胡素文	33262148** *****	伟星集团	董事长	控股股东
3	张三云	33262163** *****	(1) 发行人	董事	-
			(2) 伟星集团	副董事长	控股股东
			(3) 伟星股份	副董事长、总经理	同一控股股东
			(4) 云南亚太	副董事长	同一控股股东
			(5) 云南江海	董事	同一控股股东
			(6) 上海辅料	董事长	同受伟星集团控制
4	文克让	3326211942 *****	伟星集团	董事、副总经理	控股股东
5	吴水方	3326211951 *****	伟星集团	董事、党委书记	控股股东
6	朱美春	3326211965 *****	(1) 伟星集团	董事、总裁助理	控股股东
			(2) 伟星股份	董事	同一控股股东
7	金红阳	3326211966 *****	(1) 发行人	董事长、 总经理	-
			(2) 天津建材	法定代表人	发行人全资子公司
			(3) 伟星集团	董事	控股股东
8	单吕龙	3326211961 *****	(1) 发行人	监事会主席	-
			(2) 伟星集团	董事、深圳工业园 总经理	控股股东
			(3) 慧星发展	经理	发行人第二大股东
9	于世信	1201031940 *****	伟星集团	顾问	控股股东
10	卢立明	3326211963 *****	伟星股份温州分公司、永嘉桥头分公司	经理	同一控股股东
11	叶立君	3326211969 *****	(1) 伟星股份	监事会主席	同一控股股东
			(2) 伟星股份深圳分公司、深圳销售分公司、广州服饰品分公司	负责人	同一控股股东
			(3) 深圳市联星服装辅料有限公司	法定代表人	同受伟星集团控制

12	沈利勇	3326211969 *****	伟星股份	财务总监	同一控股股东
13	蔡礼永	3326211965 *****	(1) 伟星股份	副总经理	同一控股股东
			(2) 伟星股份临海拉链分公司	负责人	同一控股股东
14	朱立权	3326211959 *****	(1) 伟星集团	董事、总裁助理	控股股东
			(2) 伟星股份	董事	同一控股股东
15	谢瑾琨	3301041967 *****	(1) 发行人	董事	-
			(2) 伟星股份	董事、副总经理、董秘	同一控股股东
			(3) 云南亚太	董事	同一控股股东
			(4) 云南江海	董事	同一控股股东
16	屈三炉	3326211958 *****	发行人	副总经理	-
			深圳鼎力	法定代表人	发行人全资子公司
17	张祖兴	3326211964 *****	伟星股份	副总经理	同一控股股东
			伟星集团	董事	控股股东
18	罗仕万	3326211963 *****	伟星股份	董事、副总经理	同一控股股东
19	姜礼平	3326251964 *****	伟星集团	总裁助理	控股股东
20	郑福华	3326211967 *****	(1) 伟星股份	监事	同一控股股东
			(2) 伟星电镀	执行董事	同受伟星集团控制
			(3) 安徽物业	法定代表人	同受伟星集团控制
21	唐荣钦	3326211944 *****	伟星电镀	总工程师	同受伟星集团控制
22	冯永敏	3326211963 *****	伟星股份临海水晶制品分公司	负责人	同一控股股东
23	李伟元	3326211936 *****	伟星集团	顾问	控股股东
24	罗时望	3326211938 *****	伟星集团	顾问	控股股东
25	洪佩斐	33262158** *****	-	-	-
26	陈国贵	3301041959 *****	伟星股份	总工程师	同一控股股东
27	施加民	3326211964 *****	(1) 伟星股份	监事	同一控股股东
			(2) 伟星股份杭州分公司	负责人	同一控股股东
28	王大堂	33262133** *****	伟星集团	董事、党委副书记	控股股东
29	许先春	3326211963 *****	伟星股份临海金属制品分公司	负责人	同一控股股东
30	施兆昌	3326211969 *****	伟星股份上海分公司	经理	同一控股股东
31	章冬菊	33262162** *****	伟星股份	总务部部长	同一控股股东

32	马雅勤	3326211962 *****	伟星股份	企管部副部长	同一控股股东
33	金祖龙	3326211965 *****	伟星股份	设备部部长	同一控股股东
34	金兰仙	3326211954 *****	-	-	-

伟星集团上述股东中章卡鹏、张三云、金红阳、谢瑾琨担任发行人董事，金红阳担任发行人董事长兼总经理，单吕龙担任发行人监事会主席，屈三炉担任发行人副总经理。章冬菊为发行人董事章卡鹏的姐姐，金祖龙为发行人董事长金红阳妻子的哥哥。除此以外，伟星集团其他股东与发行人董事、监事和高级管理人员无关联关系。

伟星集团上述股东所持伟星集团股权为其本人实际持有，不存在以委托、信托等方式替他人持有股份的安排。

（二）慧星发展

1、慧星发展基本情况

慧星发展是由章卡鹏和张三云等 14 名自然人于 2007 年 11 月 1 日共同出资设立，注册资本为 8,000 万元，注册地为临海市大洋街道柏叶中路，经营范围为国家法律法规允许的投资业务。目前慧星发展的股权结构为：

单位：万元

序号	股东名称	出资额	持股比例（%）
1	章卡鹏	1,460	18.25
2	张三云	1,010	12.63
3	吴水方	720	9.00
4	朱立权	520	6.50
5	朱美春	520	6.50
6	罗仕万	520	6.50
7	金红阳	510	6.38
8	单吕龙	510	6.38
9	蔡礼永	510	6.38
10	张祖兴	430	5.38
11	叶立君	420	5.25
12	姜礼平	330	4.13
13	谢瑾琨	280	3.50
14	卢韬	260	3.25
合计		8,000	100

截至 2009 年 12 月 31 日, 慧星发展总资产为 57,230.42 万元, 净资产 14,370.09 万元, 2009 年度净利润为 4,540.45 万元。上述财务数据未经审计。

2、慧星发展股东基本情况

慧星发展 14 名自然人股东除卢韬外, 其余都为伟星集团股东, 基本情况详见前述表格内容。卢韬基本情况如下:

姓名	身份证号	任职单位	职务	其任职单位与发行人的关系
卢韬	3301061968* *****	发行人	董事	-
		伟星房地产	副总经理	同一控股股东
		安徽置业	总经理	同受伟星集团控制

慧星发展股东中章卡鹏、张三云、金红阳、谢瑾琨、卢韬担任发行人董事, 金红阳担任发行人董事长兼总经理, 单吕龙担任发行人监事会主席。

慧星发展股东所持慧星发展股权为其本人实际持有, 不存在以委托、信托等方式替他人持有股份的安排。

3、慧星发展的董事、监事和高级管理人员与公司董事、监事和高级管理人员间的关系具体如下:

姓名	慧星发展职务	伟星新材职务	关联关系
章卡鹏	执行董事	董事	1、慧星发展的执行董事章卡鹏先生同时在公司担任董事职务。慧星发展经理单吕龙先生同时在公司担任监事会主席。慧星发展其他董事、监事和高级管理人员未在公司任职。 2、除上述人员重复外, 慧星发展的董事、监事和高级管理人员与公司董事、监事和高级管理人员不存在亲属关系。
张祖兴	监事	无	
单吕龙	经理	监事会主席	

(三) 自然人股东

公司自然人股东有章卡鹏先生、张三云先生、谢瑾琨先生和徐有智先生。

章卡鹏先生, 中国国籍, 无境外居留权, 住址为浙江省临海市城关镇望天台 15 号, 持有发行人 7.5% 的股份, 该股份不存在质押和其他有争议的情况。

张三云先生, 中国国籍, 无境外居留权, 住址为浙江省临海市城关镇望天台 15 号, 持有发行人 5% 的股份, 该股份不存在质押和其他有争议的情况。

谢瑾琨先生, 中国国籍, 无境外居留权, 住址为上海市虹口区东体育会路 1250 号, 持有发行人 2.5% 的股份, 该股份不存在质押和其他有争议的情况。

徐有智先生，中国国籍，无境外居留权，住址为浙江省临海市古城街道靖江花城3幢1201室，持有发行人1%的股份，该股份不存在质押和其他有争议情况。

发行人4名自然人股东除徐有智外，其余人都为伟星集团股东，基本情况详见前述表格内容。徐有智基本情况如下：

姓名	身份证号	任职单位	职务	其任职单位与发行人的关系
徐有智	3326211962 *****	临海房地产	总经理	同受伟星集团控制
		临海市政	执行董事	同一控股股东
		荆州置业	执行董事	同受伟星集团控制
		常德置业	执行董事	同受伟星集团控制
		奉新置业	执行董事	同受伟星集团控制
		临海物业	执行董事	同受伟星集团控制

上述发行人自然人股东中，章卡鹏、张三云、谢瑾琨担任发行人董事。

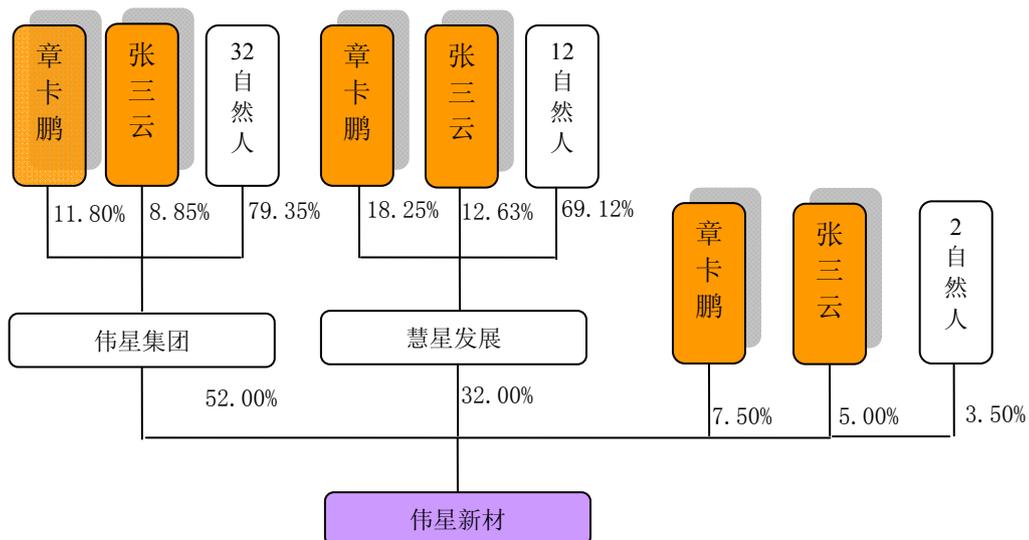
上述发行人股东所持伟星新材股份均为其本人实际持有，不存在以委托、信托等方式替他人持有股份的安排。

（四）实际控制人情况

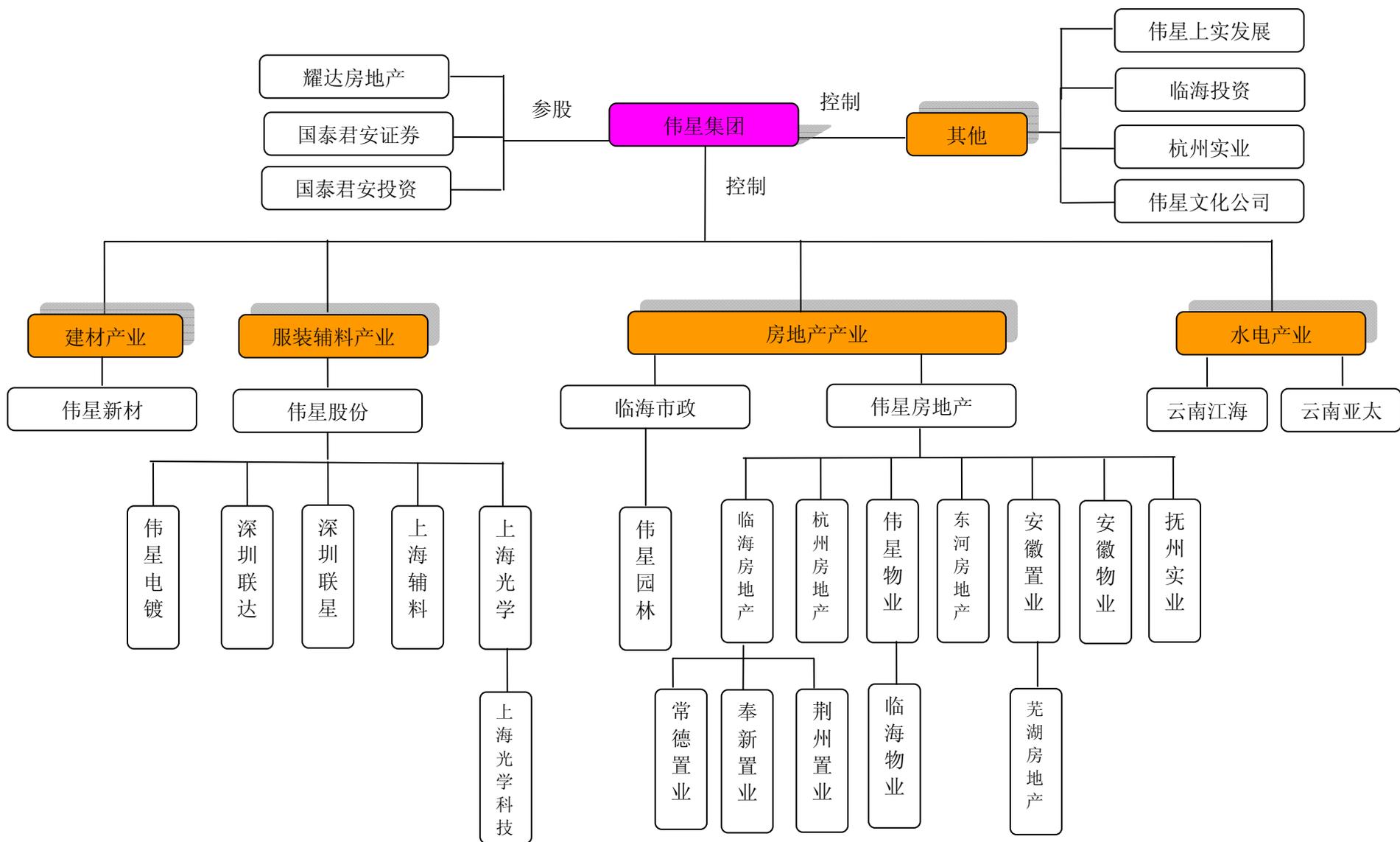
发行人的自然人股东章卡鹏先生和张三云先生现分别持有发行人7.5%和5%的股权。同时分别持有伟星集团11.80%和8.85%的股权；分别持有发行人第二大股东慧星发展18.25%和12.63%的股权。章卡鹏先生和张三云先生为伟星集团和发行人的实际控制人。截至本招股说明书签署日，章卡鹏先生和张三云先生直接和间接持有的发行人股份未设定质押，并且没有其他争议。实际控制人具体情况详见第八节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

（五）控股股东、实际控制人及其控制企业

实际控制人章卡鹏先生和张三云先生除对伟星集团、慧星发展和本公司直接控制外，同时通过伟星集团对其控制的其他企业实施间接控制。公司与实际控制人、控股股东及主要股东控制关系如下图：



截至本招股说明书签署日，伟星集团除对建材产业投资外，共控制 28 家公司，其中：直接控制 9 家，间接控制 19 家，同时参股 3 家公司，详情如下图：



1、伟星集团直接控制的其他企业基本情况

(1) 伟星集团直接控制的其他企业基本情况

除公司外，伟星集团直接控制的其他企业基本情况如下表：

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (元)	注册地址 (主要经营地)	主要从事 业务	伟星集 团持股 比例	法定 代表人
1	伟星股份	1988.05.11	201,245,920	浙江省临海市花园工业区	钮扣、拉链、水晶钻、光学镜片及其他服装辅料生产和销售	29.36%	章卡鹏
2	临海市政	2001.05.18	40,500,000	临海市中山东路巾城大厦	道路、给排水设计建筑安装承包	90.00%	徐有智
3	云南江海	2003.09.02	100,000,000	云南省迪庆州维西县	水能资源开发	49.00%	章卡鹏
4	云南亚太	2004.04.09	100,000,000	云县爱华镇草皮街	水力开发(筹建)	49.00%	章卡鹏
5	伟星房地产	1998.05.21	60,000,000	临海市中山东路6号	房地产开发经营	83.33%	章卡鹏
6	临海投资	1997.10.29	15,000,000	临海市尤溪	本企业资产经营、投资咨询服务	89.00%	章卡鹏
7	杭州实业	1999.09.09	40,000,000	杭州市西湖区文三路252号伟星大厦二十三层	批发、零售；咨询服务	90.00%	章卡鹏
8	伟星文化	2002.06.13	10,000,000	杭州文三路252号伟星大厦23楼	管理咨询，广告宣传与策划，电视专题制作发行等	90.00%	冯济府
9	伟星上实发展	2001.06.13	10,000,000	上海市奉贤区金汇镇齐金路60号304-4室	投资管理	90.00%	章卡鹏

(2) 伟星集团直接控制其他企业的最近一年财务状况

伟星集团直接控制其他企业2009年度的财务状况如下表：

单位：万元

序号	公司名称	总资产	净资产	净利润	是否审计
1	伟星股份	146,771.29	95,751.54	17,498.11	未经审计
2	临海市政	26,679.16	4,272.50	69.76	未经审计
3	云南江海	41,775.38	8,745.01	-499.04	未经审计
4	云南亚太	31,509.58	9,829.04	-170.96	未经审计
5	伟星房地产	30,104.45	15,595.24	-37.18	注
6	临海投资	1,899.60	1,891.23	-42.70	未经审计

7	杭州实业	5,791.06	3,774.04	-132.85	未经审计
8	伟星文化公司	731.52	644.81	50.87	未经审计
9	伟星上实发展	4,203.91	863.70	-45.45	未经审计

注：经台州中衡会计师事务所有限公司审计。

2、伟星集团间接控制的企业

(1) 伟星集团间接控制企业基本情况

伟星集团通过间接控制的其他企业基本情况如下表：

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (元)	注册地址	主要从事业务	法定 代表人
1	伟星电镀	1998.11.09	2,000,000	临海市古城两水村	各种材质电镀产品、五金、工艺品（除金银首饰）、塑料制品制造、加工	郑福华
2	深圳联达	1990.11.05	10,000,000	广东省深圳市龙岗区布吉镇坂田第一工业区	生产销售各种钮扣及其他塑料服装辅料	詹耀良
3	上海辅料	2002.11.22	500,000 (美元)	上海市奉贤区叶大公路 4601 号伟星工业园	生产销售各类中高档钮扣	张三云
4	上海光学	2002.11.25	15,000,000	上海市奉贤区金汇经济园区	各类中高档眼镜片、光学制品的生产、销售	章卡兵
5	上海光学科技	2006.06.08	4,000,000	上海市奉贤区南桥镇益民村红专 1133 号	功能型镜片的生产、销售	章卡兵
6	深圳联星	2004.12.16	50,000,000	深圳市宝安区观澜街道观澜大道金盛大厦叁层	钮扣、拉链等服装辅料的经营	叶立君
7	伟星园林	2003.09.19	10,000,000	临海市中山中路 6 号	园林绿化工程承包、设计施工、养护、种植	彭德生
8	临海房地产	2000.03.10	20,000,000	临海市中山中路 6 号	房地产经营、建筑材料、装潢材料批发、零售	吴水方
9	常德置业	2003.07.24	18,500,000	常德市武陵区洞庭大道西段	房地产开发经营	徐有智
10	奉新置业	2003.11.07	10,000,000	奉新县回栏路 36 号	房地产开发经营	徐有智
11	荆州置业	2004.07.22	20,000,000	公安县斗湖堤镇警民路 1 号	房地产开发经营	徐有智
12	杭州房地产	1998.01.21	15,000,000	杭州市上城区解放路 85 号 1702 室	房地产中介服务	金又临

13	伟星物业	1997.09.25	5,000,000	杭州市西湖区文三路 252 号伟星大厦 13A	物业管理及经营、代理房地产销售	施加民
14	临海物业	2005.04.07	3,000,000	临海市靖江路靖江花城 2 号楼	物业管理、代理房地产租赁等	徐有智
15	东河房地产	2000.11.13	8,000,000	杭州市西湖区文三路 252 号伟星大厦一楼	房地产开发经营	金又临
16	抚州实业	2002.11.26	20,000,000	抚州市迎宾大道 999 号	房地产开发经营	徐有智
17	安徽置业	2004.12.06	150,000,000	镜湖区营盘山路	房地产经营	章卡鹏
18	芜湖房地产	2003.04.01	36,000,000	芜湖市北京东路 97 号	房地产经营、建筑材料、装潢材料批发、零售	章卡鹏
19	安徽物业	2002.04.19	3,000,000	芜湖市银湖北路香格里拉花园 30 号楼一层	物业管理及信息咨询服务	郑福华

(2) 伟星集团间接控制企业最近一年的财务状况

伟星集团间接控制企业 2009 年度的财务状况如下表：

单位：万元

序号	公司名称	总资产	净资产	净利润	是否经审计
1	伟星电镀	4,020.67	798.16	4.43	未经审计
2	深圳联达	5,690.86	1,906.63	237.37	未经审计
3	上海辅料	5,148.89	3,099.15	578.27	未经审计
4	上海光学	4,100.02	1,962.31	94.31	未经审计
5	上海光学科技	222.00	235.34	-48.42	未经审计
6	深圳联星	7,431.35	5,045.38	180.45	未经审计
7	伟星园林	1,669.48	997.26	29.11	未经审计
8	临海房地产	97,440.06	17,616.16	-641.81	注
9	常德置业	15,901.01	-316.86	-356.37	未经审计
10	奉新置业	10,233.53	427.42	-1,920.49	未经审计
11	荆州置业	8,082.44	2,547.44	1.11	未经审计
12	杭州房地产	4,890.71	1,223.95	-14.41	未经审计
13	伟星物业	816.82	501.36	6.23	未经审计
14	临海物业	373.96	-14.66	-71.93	未经审计
15	东河房地产	1,535.28	1,124.35	-	未经审计
16	抚州实业	25,162.93	523.52	109.45	未经审计
17	安徽置业	107,230.66	33,104.83	3,297.29	未经审计

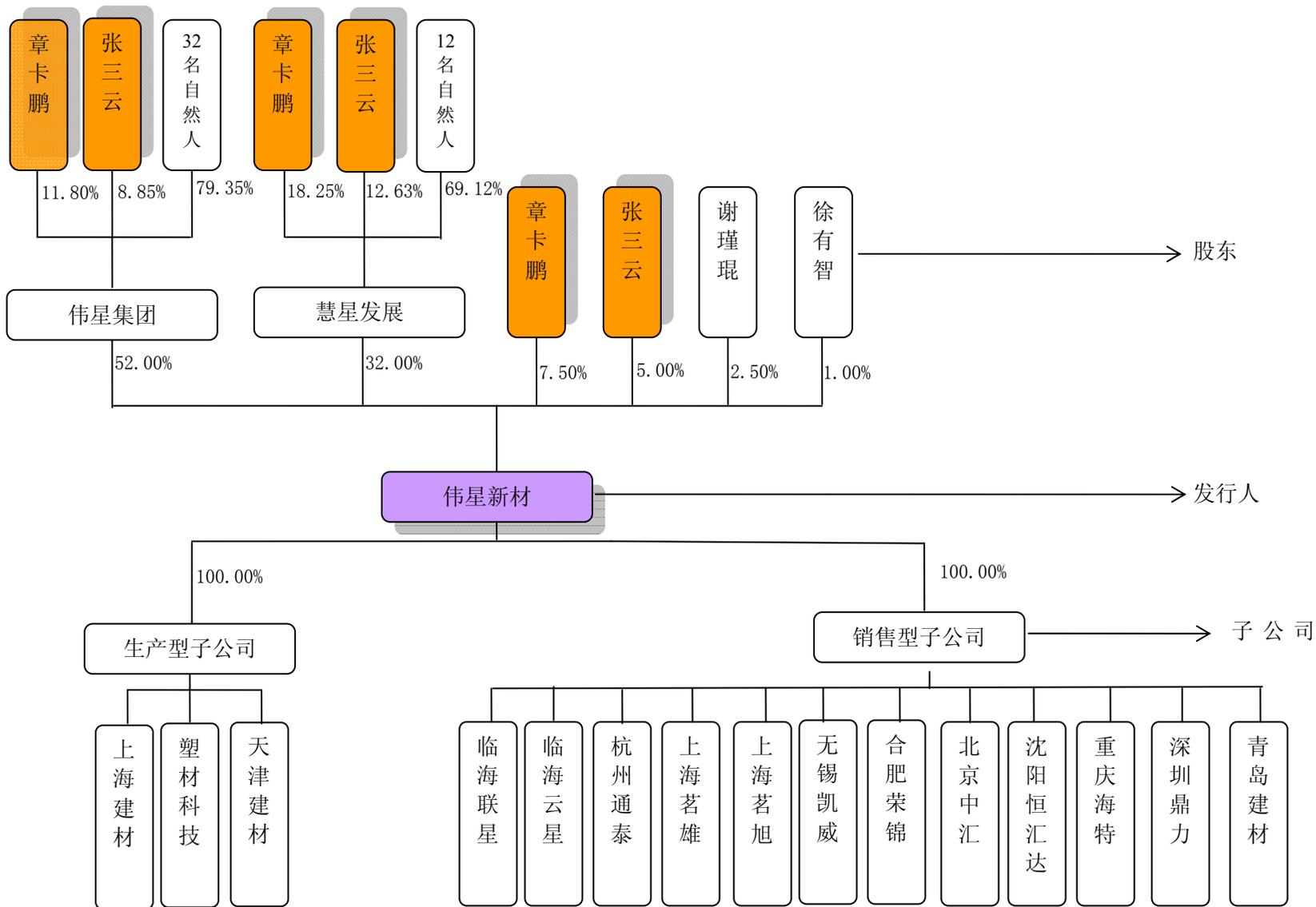
18	芜湖房地产	43,347.63	11,746.24	1,059.37	未经审计
19	安徽物业	442.07	-494.36	148.42	未经审计

注：经台州中衡会计师事务所有限公司审计。

七、发行人的关联企业结构图

（一）发行人的关联企业结构图

发行人的关联企业结构图如下：



(二) 发行人的控股子公司的简要情况

截至 2009 年末，发行人共有 15 家全资子公司，其中生产型子公司 3 家，销售型子公司 12 家，各子公司详细情况如下：

1、发行的全资子公司基本情况

单位：万元

类型	序号	公司名称	成立时间	注册地址/主要生产营地	注册资本	经营范围
生产型	1	塑材科技	2000.03.10	临海经济开发区	1,200	塑料管、型材、管道配件、金属及塑料材料拉丝制造、加工，塑料管道及配件、水暖配件、卫浴洁具批发、零售。
	2	上海建材	2003.03.04	上海市奉贤区金汇经济园区	1,000	塑料管道制造、加工，塑料管道、新型建筑材料及原辅辅料、卫生洁具、水表、阀门批发、零售，从事货物进出口及技术进出口业务
	3	天津建材	2007.06.11	天津市北辰区大张庄镇津围公路西侧（大张庄桥南）	3,000	塑料管道制造、加工；塑料管道、新型建筑材料及原辅辅料、卫生洁具、水表、阀门批发兼零售
销售型	4	临海联星	2002.07.29	临海市台州府路与下桥路转角处	50	塑料管道、新型建筑材料、卫生洁具、水表、阀门、五金工具、太阳能热水器批发、零售
	5	临海云星	2006.11.17	临海经济开发区柏叶中路	50	双壁波纹管、塑料管道、卫生洁具、水表、阀门、五金工具、太阳能热水器批发、零售
	6	杭州通泰	1999.12.07	杭州市西湖区文三路 252 号伟星大厦 23 层 D	80	批发、零售：建筑材料，装饰材料，建筑五金；服务：室内美术装饰、设计，水电安装
	7	上海茗雄	2004.07.05	上海市田州路 99 号 16 号楼 3 楼 301-A 室	100	塑料管道、新型建筑材料及原辅辅料、卫生洁具、水表、阀门的销售，塑料管道相关机器设备的安装、调试、租赁
	8	上海茗旭	2006.12.05	田州路 99 号 16 号楼 3 楼 301 室	50	塑料制品、新型建筑材料、卫生洁具、五金交电的销售，建筑工程与设计、施工，焊接工具的租赁
	9	无锡凯威	2005.08.09	无锡市锡山区东北塘镇通江大道（无锡不锈钢市场内）	50	建筑材料、装饰装潢材料、五金交电、金属材料及其制品的销售；装饰装潢设计及服务、电脑图文设计、水电安装
	10	合肥荣锦	2007.01.17	合肥市长江东路与全椒路交叉口春晖大厦 5 楼	50	建材、五金、装饰材料、水暖器材销售及售后服务；室内装饰设计

11	北京中汇	2001.06.12	北京市丰台区南三环东路6号楼2单元1105室	50	销售建筑材料、五金交电、卫生间用具、机械设备
12	沈阳恒汇达	2002.09.10	沈阳市东陵区万柳塘路55号	50	建筑材料、装饰材料、塑料制品批发、五金制品、零售
13	重庆海特	2005.06.10	重庆市南岸区南坪西路23号(金台大厦)27-6号	50	销售塑料管道、建筑材料、五金、交电、化工产品、电线、电缆
14	深圳鼎力	2004.09.03	深圳市龙岗区坂田街道办坂田路第一工业区25#一楼部分	50	建筑材料、装饰材料、五金制品的购销
15	青岛建材	2008.07.31	青岛市市南区南京路100号1号楼903室	50	销售塑料管道,卫生洁具,水表,阀门,五金交电,太阳能热水器,建筑装饰材料;室内装饰工程设计、施工

2、发行人全资子公司最近一年财务数据

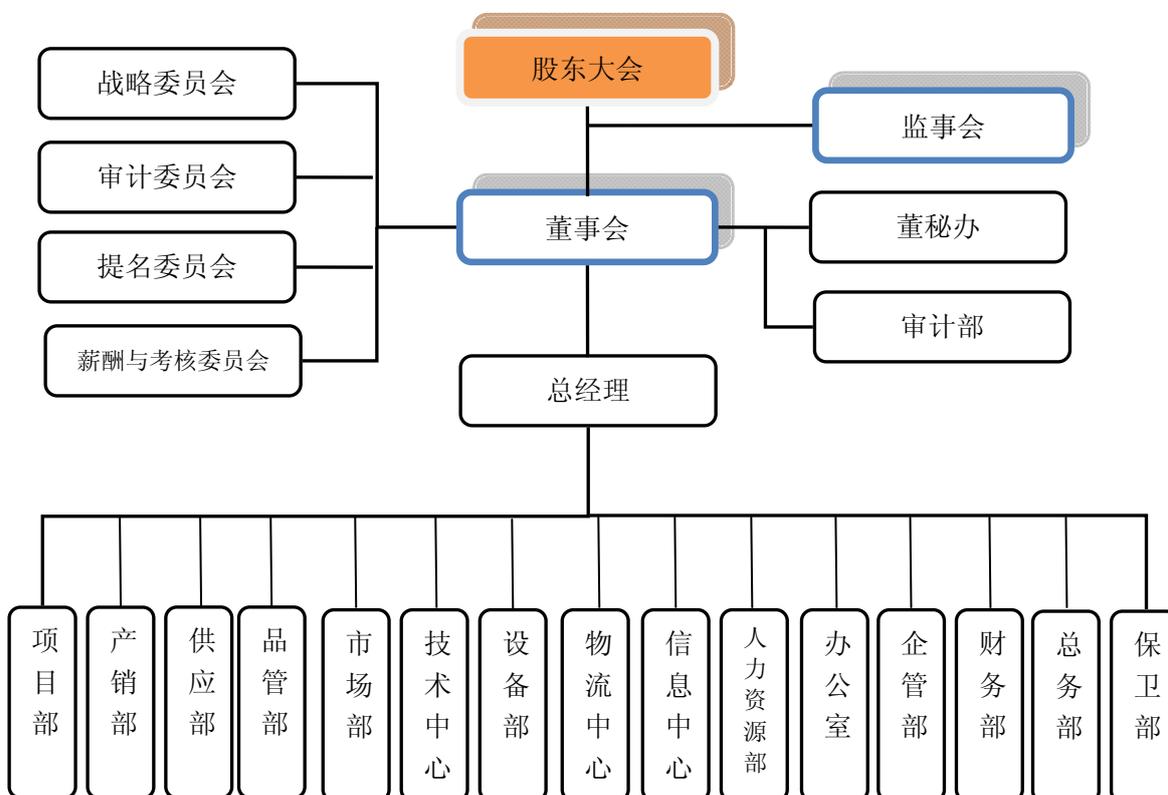
经天健所审计的发行人全资子公司2009年度的财务数据如下:

单位:万元

公司类型	序号	公司名称	2009年12月31日/2009年度		
			总资产	净资产	净利润
生产型	1	塑材科技	3,631.94	2,707.98	957.00
	2	上海建材	7,591.73	4,302.26	2,749.71
	3	天津建材	8,960.07	4,543.20	1,495.25
销售型	4	杭州通泰	2,167.26	712.30	585.03
	5	临海云星	2,190.83	-49.34	-127.85
	6	合肥荣锦	1,107.12	123.26	42.16
	7	北京中汇	1,727.70	-21.45	-109.87
	8	深圳鼎力	287.01	-104.79	-7.84
	9	上海茗旭	861.67	296.72	208.64
	10	重庆海特	589.72	48.88	-4.98
	11	临海联星	1,955.18	778.99	708.27
	12	沈阳恒汇达	774.21	207.79	144.81
	13	无锡凯威	1,015.83	193.78	159.34
	14	上海茗雄	1,033.19	200.69	90.13
	15	青岛建材	903.97	4.16	7.60

八、发行人内部组织结构

(一) 发行人组织结构图



(二) 发行人的各部门职能

公司建立了较为完善的法人治理结构，设立了股东大会、董事会和监事会，制订了相应的议事规则（股东大会、董事会和监事会及其职责情况详见第九节“公司治理”）。目前公司具体部门设置和职责如下：

序号	部门名称	职责
1	董秘办	主要负责发行和管理公司股票、债券等事务，包括公司日常的信息披露、投资者关系管理和市场形象的维护以及与监管部门的联络等工作。
2	审计部	主要负责对公司的财务收支、经营效益、内部制度等进行审计、检查和监督等工作。
3	项目部	统筹负责新产品的设计、生产、销售及售后服务全过程。
4	产销部	主要负责生产与销售的指挥、协调与管理，订单和合同管理，客户档案管理工作。
5	供应部	主要负责制定物资供应计划，组织原材料及其它物资的订货和采购，建立较稳定的物资供应渠道，控制采购成本与库存等工作。

6	品管部	主要负责建立健全质量检验体系,执行各项检验标准,从原材料进厂到成品全过程的质量控制等工作。
7	市场部	主要负责市场调研、分析与开拓,营销策划与品牌推广,营销网络的建设与管理等工作。
8	技术中心	主要负责制订并贯彻实施企业的技术标准,负责技术研发、改进和攻关,进行工艺管理等工作。
9	设备部	主要负责公司设备的选购、管理、维修与开发、能源管理等,建立重大项目、主要设备等的技术资料档案。
10	物流中心	主要负责进行商品物资的调配、储存、运输,保证物流系统高效运作,为一线销售提供各项服务等工作。
11	信息中心	主要负责信息化建设,推行办公自动化,应用软件开发、网络与硬件维护、数据处理等工作。
12	人力资源部	主要负责建立和规范人力资源管理体系,做好人力资源的规划与管理,包括员工的招聘、分流、培训与考核等工作。
13	办公室	主要负责公司企业文化建设、文秘与宣传工作、重要会议的组织以及其他日常行政管理事务等工作。
14	企管部	主要负责公司经营方针、经营管理体系、目标与绩效管理体系的制定和推行,薪酬福利管理、企业规范化管理等工作。
15	财务部	主要负责公司财务管理、会计账务处理、内部经济核算和财务监督、资金运作管理等工作。
16	总务部	主要负责6S管理,员工行为规范及文明生产的检查和监督,基建与物业管理,膳食与住宿管理等工作。
17	保卫部	主要负责治安综合治理、安全生产管理、消防安全管理、劳动纪律、门卫管理以及各项安全保卫制度的落实工作。

九、发行人的股本情况

(一) 本次发行前后的股本情况

公司本次拟向社会公众公开发行 6,340 万股人民币普通股。发行前后公司股本结构变化情况如下:

股东名称	发行前		发行后	
	股数(万股)	比例(%)	股数(万股)	比例(%)
伟星集团	9,880	52.00	9,880	38.99
慧星发展	6,080	32.00	6,080	23.99
章卡鹏	1,425	7.50	1,425	5.62
张三云	950	5.00	950	3.75
谢瑾琨	475	2.50	475	1.87
徐有智	190	1.00	190	0.75
公众投资者	-	-	6,340	25.02

合计	19,000	100.00	25,340	100.00
----	--------	--------	--------	--------

（二）发行人的前十名股东

发行人发行前共有 6 名股东，其中伟星集团持股 52%，慧星发展持股 32%，章卡鹏持股 7.5%，张三元持股 5%，谢瑾琨持股 2.5%，徐有智持股 1%。

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任职务情况

本次发行前共有 4 名自然人股东，其中章卡鹏、张三元和谢瑾琨担任发行人董事，徐有智未在发行人担任任何职务。

（四）股东中战略投资者持股情况

公司股东中无战略投资者持股。

（五）本次发行前股东间的关联关系及持股比例

关于本次发行前股东间的关联关系详见第七节“同业竞争与关联交易”。

（六）本次发行前股东所持股份流通限制和自愿锁定承诺

伟星集团、慧星发展、章卡鹏先生、张三元先生、谢瑾琨先生和徐有智先生承诺，自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理所持有的公司的股份，也不由公司回购该部分股份。

担任董事职务的章卡鹏先生、张三元先生及谢瑾琨先生承诺：在任职期间每年转让的股份不超过所持有股份公司股份总数的 25%，离职半年内不转让其所持有的公司股份。在申报离任 6 个月后的 12 个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50%。

十、发行人员工及社会保障情况

（一）人员情况

截至 2009 年 12 月 31 日，伟星新材共有在册员工 1,674 人，详细情况如下：

类别	人数	占全体员工比例
生产人员	678	40.50%
销售人员	596	35.60%
技术人员	206	12.31%
财务人员	69	4.12%
行政人员	125	7.47%
合计	1,674	100.00%
类别	人数	占全体员工比例

硕士及以上	8	0.48%
本科	214	12.78%
大专、中专	648	39.07%
高中及以下	804	47.67%
合计	1,674	100.00%
年龄	人数	占全体员工比例
51 岁以上	14	0.84%
41—50 岁	144	8.60%
31—40 岁	412	24.13%
30 岁以下	1,104	66.43%
合计	1,674	100.00%

（二）公司执行社会保障制度情况

公司实行全员劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。依照《中华人民共和国劳动法》的相关规定和当地政府关于建立、完善社会保障制度等配套文件的要求，结合公司实际情况，公司为签订劳动合同的员工按时缴纳养老保险、工伤保险、生育保险和失业保险等险种，切实保障员工的合法福利待遇。

临海市目前的社会保险政策为用人单位应依法参加基本养老保险、失业保险、工伤保险、生育保险。临海市人事劳动社会保障局目前对临海市非公有制企业全员参加基本医疗保险尚无明确的政策要求。

伟星新材全部员工都参加基本养老保险、失业保险、工伤保险和生育保险，其中部分员工参加基本医疗保险。

根据 2010 年 1 月 25 日临海市人事劳动社会保障局出具的有关证明，公司缴纳基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险情况，符合临海市目前关于社会保险缴纳的要求，2006 年以来均按规定的缴费标准按时缴纳社会保险，不存在欠缴基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险费的情形。

根据 2010 年 1 月 25 日台州市住房公积金管理中心临海分中心出具的《关于浙江伟星新型建材股份有限公司住房公积金有关事项的说明》，“根据浙江省人民政府于 2006 年 4 月 28 日颁布的《浙江省人民政府办公厅转发省建设厅等部门关于加强住房公积金管理若干问题意见的通知》的精神，本中心将根据临海市的实

际情况统一部署和安排非公有制企业住房公积金试点工作，目前尚没有明确的实施程序。截至 2009 年 12 月 31 日本中心未将浙江伟星新型建材股份有限公司纳入临海市试点企业行列，因此浙江伟星新型建材股份有限公司不存在欠缴住房公积金的情况。”伟星新材也对台州市住房公积金管理中心临海分中心做出了《关于缴纳住房公积金的承诺函》，承诺“在贵中心将公司纳入临海市非公有制企业住房公积金试点企业后，公司将严格按照国家有关规定和贵中心的要求缴纳住房公积金。”

十一、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况

发行人主要股东、实际控制人以及作为股东的董事、监事、高级管理人员就股份锁定承诺、避免同业竞争和关联交易出具了承诺函，目前履行情况正常。详见第七节“同业竞争与关联交易”。

第六节 业务和技术

一、发行人的主营业务及设立以来的变化情况

公司自 1999 年成立以来，专业从事高质量、高附加值新型塑料管道的研发、制造和销售。主要产品为无规共聚聚丙烯（PPR）系列管材及管件、聚乙烯（PE）系列管材及管件、高密度聚乙烯（HDPE）双壁波纹管 and 聚丁烯（PB）管材管件等。经过多年的开拓经营，公司目前已成为国内塑料管道行业产品系列化、生产规模化、经营品牌化的实力企业之一。公司自设立以来主营业务未发生变化。

公司的产品主要原料为 PPR、PE、PB；产品主要应用领域集中在建筑内给水、建筑排水、城乡（室外）给水、埋地排水等领域。

二、发行人所处行业的基本情况

（一）行业管理体制和行业政策

1、行业管理体制及主管部门

（1）全国化学建材协调组为政府职能部门，负责产业政策的制定

塑料管道属于化学建材产业。为推动我国化学建材的广泛应用，1994 年建设部联合原化学工业部、原中国轻工总会、原国家建材局和原中国石化总公司等五个部委成立了全国化学建材协调组，下设塑料管道专家组，负责指导、协调并推动包括塑料管道在内的全国化学建材行业的健康发展，限制、淘汰危害人身健康、能耗高、不符合环保要求的落后建材产品，推广应用新型化学建材产品。目前全国 2/3 以上的省、自治区、直辖市都成立了相应机构。

（2）中国塑料加工工业协会为行业自律组织

中国塑料加工工业协会成立于 1989 年，是由中国塑料行业及相关行业单位根据协会章程自愿申请组成的，是经国家民政部批准的一级社团组织。其基本职能是反映行业意愿、研究行业发展方向、协助编制行业发展规划和经济技术政策；协调行业内外关系、参与行业重大项目决策；组织科技成果鉴定和推广应用；组织技术交流和培训、开展技术咨询服务；参与产品质量监督和管理及标准的制定和修订工作等。中国塑料加工工业协会下设塑料管道专业委员会，公司为中国塑料加工工业协会副会长单位和协会下属塑料管道专业委员会副理事长单位。

2、行业法律法规及政策

(1) 行业发展政策

为推动我国化学建材发展，全国化学建材协调组和建设部制定了一系列鼓励化学建材发展的政策措施。

1999年11月，中华人民共和国建设部、国家石油和化学工业局、国家轻工业局、国家建筑材料工业局和中国石油化工集团公司联合发布《关于加强技术创新，推进化学建材产业化发展的若干意见》，意见提出：“为贯彻落实《中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定》，必须采取切实措施，加速化学建材产业化的步伐，进一步加强化学建材的推广应用。‘十五’期间重点促进塑料门窗、塑料管道、新型防水材料 and 建筑涂料的推广应用；推广应用U-PVC、PE、玻璃钢夹砂管、塑料金属复合管、无规共聚聚丙烯（PPR）管道等，大力开发新型复合改性塑料管和配套管件，逐步限制、淘汰镀锌钢管、传统铸铁管；制定推广措施和办法，加快化学建材产品的推广应用。”

《国家化学建材产业“十五”计划和2010年发展规划纲要》要求，化学建材主要产品的推广应用应达到下列目标：到2005年，塑料管道在全国各类管道中市场占有率达到50%以上；塑料门窗在全国建筑门窗市场占有率达到25%以上；新型防水材料在全国防水工程市场的占有率达到50%以上；外墙装饰采用建筑涂料市场占有率达到45%以上。到2010年，塑料管道在全国新建、改建、扩建工程中，建筑排水管道80%采用塑料管，建筑雨水排水管70%采用塑料管，城市排水管道30%采用塑料管，建筑给水、热水供应和供暖管80%采用塑料管，城市供水管道（DN400mm以下）70%采用塑料管，村镇供水管道70%采用塑料管，城市燃气（中低压管）塑料管的应用量达到60%，建筑电线穿线护套管90%采用塑料管。

(2) 行业主要法律法规

为了促进我国化学建材产业的快速发展，我国政府制定了行业相关的产业政策和法律法规，明确了化学建材的发展规划方向，为行业的发展创造了较好的政策环境。

近年来我国化学建材有关法律、法规颁布情况

序号	政策和法规名称	实施时间
1	《关于加强技术创新，推进化学建材产业化发展的若干意见》	1999.11

2	《推广应用化学建材，限制、淘汰落后技术与产品的管理规定》	1999.11
3	《建设领域推广应用新技术管理规定》（建设部令第 109 号）	2001.11
4	《建设部推广应用新技术管理细则》（建科[2002]222 号）	2002.09
5	《建设部推广应用和限制禁止使用技术》（建设部公告第 218 号）	2004.03
6	《建设事业“十一五”重点推广技术领域》（建科[2006]315 号）	2006.12
7	《建设事业“十一五”推广应用和限制禁止使用技术公告》（建设部公告第 659 号）	2007.06
8	《关于推进北方采暖地区既有居住建筑供热计量及节能改造工作的实施意见》（建科[2008]95 号）	2008.05
9	《关于加强建筑节能材料和产品质量监督管理的通知》（建科[2008]147 号）	2008.08
10	《民用建筑节能条例》（中华人民共和国国务院令第 530 号）	2008.10

此外，为加强塑料管道的质量管理，确保工程质量，建设部和国家质量监督检验检疫总局等机构制定了一系列关于塑料管材、管件的国家、行业标准及施工规范，对塑料管道产品生产和应用进行规范，如：GB/T13663-2000《给水用聚乙烯（PE）管材》、GB/T18742-2002《冷热水用聚丙烯管道系统》、GB/T19472.1-2004《埋地用聚乙烯结构壁管道系统 第一部分聚乙烯双壁波纹管》、CJ/T175-2002《冷热水用耐热聚乙烯（PE-RT）管道系统》、CJ/T250-2007《建筑排水用高密度聚乙烯（HDPE）管材及管件》、CJJ101-2004《埋地聚乙烯给水管道工程技术规程》、GB50366-2005《地源热泵系统工程技术规范》、GB/T 50349-2005《建筑给水聚丙烯管道工程技术规范》等等。

（二）化学建材行业发展概况

化学建材是指以合成高分子材料为主要成分的新型建筑材料，主要包括塑料门窗、塑料管道、新型防水材料、建筑涂料以及建筑密封材料、隔热保温材料、建筑胶粘剂、混凝土外加剂等。化学建材具有较好的防腐蚀性能、自重轻、生产应用能耗低、施工便捷等特点，能够提高建筑性能和质量，改善居住条件，节约资源，节约能源，保护环境，在工程建设、城市建设和村镇建设中用途广泛，市场需求量大，具有显著的社会和经济效益。化学建材的生产应用涉及行业多，产业关联度大，大力发展化学建材可以带动石油化工、塑料机械加工、冶金机电、建材工业和建筑业等相关产业的发展，优化产业结构，促进国民经济发展。

化学建材自 20 世纪初被发明应用以来发展迅速，已在全球范围内得到了广泛的认可和应用。在我国，化学建材起步较晚但发展却十分迅速。1993 年全国

化学建材协调组成立前为研究开发阶段，主要工作是化学建材技术与设备的研究开发，开展了关键技术的攻关研究和引进创新工作，为化学建材生产和应用奠定了技术基础；以 1994 年全国化学建材推广应用协调工作会议为标志，化学建材发展进入了推广应用阶段；以 1999 年全国化学建材工作会议为标志，化学建材发展进入了产业化阶段。最近几年，在国家产业政策的鼓励下，我国化学建材行业正处于快速成长时期，塑料管道、塑料门窗、新型防水材料、建筑涂料等化学建材产业在最近十年得到了快速发展，目前已经成为继钢材、水泥、木材之后的第四大建筑材料。

（三）塑料管道行业发展概况

1、总体概况

塑料管道是化学建材的一个重要分支，是以 U-PVC、PE、PPR 和 PB 等高分子材料为主料，经过塑料的挤出成型、注塑成型以及复合成型技术等方式加工、生产而成，目前已经形成以 U-PVC、PE 和 PPR 管道为主的产业格局。塑料管道的发明与应用是全球管道业的一次革命，用于替代铸铁管、镀锌钢管、水泥管等传统的管道，很好地解决了饮用水二次污染、化学防腐蚀问题，并有效保护地下水资源免受污染。塑料管道与传统的铸铁管、镀锌钢管、水泥管等管道相比，具有节能节材、环保、轻质高强、耐腐蚀、内壁光滑不结垢、施工和维修简便、使用寿命长等优点，可广泛应用于建筑给排水、城乡给排水、城市燃气、电力和光缆护套、工业流体输送、农业灌溉等建筑业、市政、工业和农业领域。

20 世纪 90 年代以来，随着高分子合成技术的发展，塑料管道产品性能得到大幅度提升，应用范围进一步扩大，推动了全球塑料管道的高速发展。

2、塑料管道主要分类

塑料管道按材质可分为聚氯乙烯（PVC）管、聚乙烯（PE）管、聚丙烯（PP）管、聚丁烯（PB）管、ABS 管等。

材质	产品名称	应用范围
PVC	U-PVC 排水管材、管件	建筑排水
	U-PVC 电工套管	建筑电线护套
	U-PVC 双壁波纹管	室外排水
	U-PVC 给水管材、管件	建筑、市政给水
	软质 PVC	医用导管、花园管

	C-PVC 管材、管件	高压电缆护套、建筑内热水输送
PP	PPR、PPB 管材、管件	建筑内冷热水管
	PPH 管材、管件	化工用管道
	改性 MPP 管材	高压电缆护套
	PP 双壁波纹管	工业排水、排污
PE	PE 给水管材、管件	城乡供水输送、地源热泵中央空调系统、农业灌溉
	燃气用 PE 管材、管件	城市燃气输送
	PE 双壁波纹管等结构壁管材	室外排水
	PE-X	建筑内热水、采暖
	PE-RT 管材、管件	建筑内地板辐射采暖
	建筑排水用 PE 管材、管件	建筑同层、虹吸排水系统
	PE 护套管	电力、光纤护套
PB	PB 管材、管件	建筑内采暖管道
ABS	ABS 管道	化工用管道

3、国外塑料管道行业发展概况

塑料管道在 1936 年由德国首先使用，1939 年英国铺设世界第一条塑料输水管线。由于塑料管道具有质优、节能、环保等诸多优势，此后，塑料管道产业发展迅速，不断替代金属管材或其它传统管材。根据 KWD-globalpipe 227 期，目前全世界塑料管的总产量大约 1,600 万吨，预测到 2010 年增长到 1,800 万吨。

在发达国家塑料管的应用已经非常普遍，人均用塑料管量高，但是每年的产量增加不多。同时，在发展中国家塑料管还在逐步推广阶段，人均用塑料管量较低，但是每年的产量增长较快。塑料管能够稳定增长的基础是技术发展快，不断有新材料、新技术和新应用出现。目前塑料管道主要的生产国是美国、中国、日本和意大利等。

塑料管道的应用领域非常广泛，产品品种也很多，各国因为国情不同在产品结构和应用领域、用量分布上有些差别，但主要品种基本都分为 PVC、PE 和 PP 三大类。PVC 管道系统发展最早，目前用量最大。PE 和 PP 管发展较晚，但是近年增长较快，根据 Lars-Eric Jasnsen 的资料，欧洲在 1993 年到 2001 年间 PP 管增长率是 8%，PE 的增长率是 6%，PVC 的增长率是 1%。

4、我国塑料管道行业发展概况

(1) 总体发展情况

“七五”前，我国塑料管道主要应用于排水等一般用途，与发达国家相比，发

展水平比较落后，无论在产量、应用量、品种、规格方面还是在质量水平和标准等方面都存在很大的差距。20世纪90年代，国家先后颁布了《关于加强技术创新推进化学建材产业化的若干意见》、《国家化学建材产业“十五”计划和2010年发展规划纲要》和《关于发布〈建设部推广应用和限制禁止使用技术〉的公告》等各项政策措施，提出了各种塑料管道的应用领域和发展目标，大力推进塑料管道在住宅建设、城镇市政工程、交通运输建设、农业灌溉等各领域的广泛应用，同时逐步淘汰能耗高、污染大的传统管道，有力地推动了我国塑料管道行业的快速发展。

目前，我国已成为塑料管道生产和应用大国之一。2007年全国塑料管道年产量约为331.8万吨，比2006年同期增长15.17%，2008年全国塑料管道年产量约为459.3万吨，比2007年同期增长38.43%，大大高于全球5%的平均增长水平。另外，我国塑料管道在产量增加的同时，产品质量水平不断提高，行业的技术进步不断加快，产能、应用量等经济技术指标达到了历史最高水平。我国已成为塑料管道增长速度最快的国家，正逐步向塑料管道生产和应用强国迈进。

(2) 应用情况

中国塑料管道是从建筑内给排水、采暖和线缆护套管起步的，2000年后各种塑料管在建筑外的给水、埋地排水、燃气输配等城镇市政公用工程领域内应用进展很快。目前我国塑料管应用领域日益广泛，已经普及各个领域。建筑内给水管、建筑内排水管、城乡（室外）给水管、埋地排水管、燃气管、护套管、工业用管、农业用管等领域内塑料管的应用都在不断增长。

2007年我国塑料管总产量约331.8万吨，北京塑料工业协会按照总产量取整332万吨，对塑料管道总量在各个领域的分布估算如下：

2007年中国各种塑料管在各个市场领域分布

单位：万吨

分类	室外 给水管 WOB	建筑 给水管 WIB	建筑 排水管 DIB	埋地 排水管 DOB	燃气 用管 GAS	护套管 CDT	农业 用管 AGC	工业 用管 IDT	总计
总量	83.00	40.00	46.00	53.00	10.00	53.00	22.00	25.00	332.00
比例	25.00%	12.05%	13.86%	15.96%	3.01%	15.96%	6.63%	7.53%	100.00%
PE	30.00	12.00	1.50	20.50	10.00	25.00	10.00	5.00	114.00
PVC	42.00	5.00	44.00	26.50	-	25.00	11.00	5.00	158.50
PP	3.00	22.00	0.50	1.00	-	3.00	1.00	3.00	33.50

GRP	8.00	-	-	5.00	-	-	-	8.00	21.00
其他	-	1.00	-	-	-	-	-	4.00	5.00

从上表可知，塑料管道最大的应用领域是城乡（室外）给水管（25%），其次是埋地排水管（16%）和护套管（16%）、建筑内排水管（13.86%）和建筑内给水管（12.05%）。

目前国际上各种材料、各种结构的塑料管绝大部分都已经在中国生产和应用。初期中国塑料管应用 PVC 管较多，后因新型塑料管道（包括 PPR、PE、PB 等）性能更加优异，发展迅速，增长速度超过 20%，已成为我国塑料管道发展的方向。

（四）塑料管道行业竞争状况

1、行业竞争格局和市场化程度

（1）我国塑料管道市场化程度较高

在国家产业政策引导下，我国塑料管道产业在 2000 年以后取得了快速发展，截至 2008 年底，全国各种塑料管道生产企业数千家，生产能力超过 450 万吨。

（2）产业集中度不断提高，规模企业不断增多

2008 年度，我国塑料管道行业生产能力达到 1 万吨的企业为 100 家左右，规模骨干企业的经济技术指标在塑料管道行业所占的比重进一步加大。

（3）企业主要集中在发达地区

塑料管道行业形成了产业功能聚集区，生产企业主要集中在沿海和经济发达区域。规模生产企业主要集中在浙江、福建和广东三省。从产量看，近年来山东省产量增长较快，根据国家统计局的 2008 年塑料管道行业数据，全国塑料管道产量为 459.3 万吨，其中，浙江、广东、山东分别 91.87 万吨，85.29 万吨和 52.17 万吨，三地企业的产量之和接近全国总产量的二分之一。

（4）实施品牌战略的企业逐步壮大，在竞争中形成优势

近年来，塑料管道行业一直将“实施品牌战略，争创中国名牌”作为一项重要的工作。一批重视产品质量、注重品牌建设的企业在行业竞争中脱颖而出，这些企业依靠技术进步和品牌优势，在各自细分市场取得了很大的进步，推动塑料管道行业朝着注重产品质量和品牌形象方向发展。

2、行业内的主要企业及其市场份额

（1）国内主要企业

现在我国已经出现一批规模化、配套化、跨地区生产和经营的企业集团，企业年销售额达到数亿元，甚至数十亿元。根据北京塑料工业协会 2008 年的调研资料，国内领先的 20 余家企业的年销售额合计超过 100 亿元。

国内前 20 强塑料管道生产企业名录（排名不分先后）

企业名称	主要产品
金德管业集团有限公司*	PVC 管、PE 管、PP 管、PAP 管
联塑科技实业有限公司*	PVC 管、PE 管、PP 管
浙江伟星新型建材股份有限公司*	PE 管、PP 管、PB 管
福建亚通新材料科技股份有限公司*	PVC 管、PE 管
广东顾地塑胶股份有限公司*	PVC 管
浙江中财管道科技股份有限公司*	PVC 管、PE 管
浙江枫叶管业有限公司*	PE 管
佛山市日丰企业有限公司*	PAP 管、PE 管
上海公元建材发展有限公司*	PVC 管、PE 管
武汉金牛经济发展有限公司*	PE 管、PP 管、PAP 管
川路塑胶集团公司（合资）*	PVC 管
亚大塑料制品有限公司（合资）	PE 管、PA 管
河北宝硕管材有限公司	PVC 管、PE 管
沧州明珠塑料股份有限公司	PE 管
胜邦塑胶管道系统集团有限公司	PE 管
安徽国通高新管业股份有限公司	PVC 管、PE 管
四川森普管材股份有限公司	PE 管
天津盛象塑料管业有限公司	PE 管、PVC 管
华亚集团（华亚（东营）塑胶有限公司、华亚厦门塑胶有限公司、华亚芜湖塑胶有限公司）（合资）	PVC 管、PE 管
南塑建材塑胶制品（深圳）有限公司	PVC 管、PE 管

*表示公司产品在 2008 年前被评为“中国名牌”

（2）国际企业在国内生产销售情况

①**德国洁水公司**：成立于 1973 年，主要从事地板供热系统、冷热水用 PPR 管道、工业管道、消防管道等产品的生产和销售。目前，该公司在国内尚未设立生产基地，主要在上海销售 PPR 管道。

②**土耳其皮尔萨塑业有限公司**：成立于 1971 年，主要生产 PPR 管道，在国内未建有生产基地，主要集中在浙江、上海、江苏等地销售。

③吉博立公司：成立于 1874 年，总部在瑞士约拿市，在全球有 17 个生产基地，主要从事同层排水、虹吸排水系统的推广应用，目前在上海建有生产基地。

④乔治·费歇尔公司：成立于 1802 年，总部位于瑞士夏夫豪森市，主要生产 PB 管道、PE-RT 管道、PE 管道、PPH 化工用管、PVC 化工用管、分集水器等产品。1998 年在上海建有生产工厂，在国内主要推广 PB 采暖管道和 PE 工业管路系统。

上述国际企业在国内的销售产品市场份额占比较小。

3、进入本行业的主要障碍

(1) 技术水平的限制

目前，我国塑料管道行业已经从传统管道大国向管道强国迈进，已经逐步摆脱过去管道品种单一、应用领域受限的局面。近年来，我国塑料管道行业的发展已经体现出技术革新引领行业发展的趋势，传统管道的产量增速放缓，新型的、功能化的一些管道品种得到了快速发展。塑料管道的技术水平主要体现在以下几个方面：

一是新材料的更新换代步伐加快，不断替代传统落后的材料。此外，针对一些特定的市场需求，采用一些先进的增强、增韧技术和功能化复合技术，对材料进行配方改进成为行业发展的一个趋势；二是管道复合技术得到快速发展，通过塑料与金属、塑料与纤维、塑料与功能材料的复合，进一步优化了普通塑料管道的性能，进一步拓宽了原有管道的应用领域；三是管道加工技术也得到长足进步，如精密挤出技术、电熔管件的布线技术已成为行业的发展热点，今后塑料管道行业的生产自动化水平、在线检测和控制水平会越来越高；四是新市场的不断涌现推动塑料管道行业向管道系统化方向发展，对管道系统的配套能力及系统设计能力要求也会越来越高。

(2) 营销网络与售后服务的限制

营销网络的建设需要大量的投入，包括人力、资金以及办公场所等要素，售后服务是与营销网络相伴而生的，优秀的售后服务可以大大提高美誉度，进而提高市场占有率。营销网络与售后服务是塑料管道企业发展的瓶颈，如果无法突破，则企业的长期发展将受到制约。

(3) 企业品牌的限制

品牌是企业的核心竞争力之一，由于塑料管道广泛应用于建筑业、市政工程、农业、工业、电力、通信行业，与国家生产、社会运行和人们的生活息息相关，越来越多的消费者更关注塑料管道产品的品牌和质量。因此，拥有良好品牌的生产企业将具有较为明显的竞争优势。

(4) 市场准入制度

由于塑料管道的产品性能和质量将直接影响人们的健康、环保乃至生命财产安全，因此，全国化学建材协调组成立之初即确定了建立质量认证制度的方针政策。根据建设部要求，我国大部分省市已建立了化学建材产品市场准入制度，推行建设产品推广许可证或建设产品备案许可证（有效期一般为 1-4 年）。自 2003 年 6 月 1 日起，国家质量监督检验检疫总局将“燃气用 PE 管道”列入特种设备目录，执行中华人民共和国特种设备制造许可制度。这些制度的推行在一定程度上提高了市场进入壁垒，维护了市场秩序，有利于市场的健康发展。

(5) 资金的限制

塑料管道在国内属于新兴产业，在技术改进与升级、产品研发与配套、市场开拓与营销网络建设等方面需要企业投入大量的资金；同时，塑料管道的规模化生产销售需要在原料储备及成品库存方面占用大量的资金。

4、市场供求状况及变动原因

(1) 市场供求情况

近十几年来中国的塑料管道行业发展迅速，产量从 1990 年的不到 20 万吨增长到 2000 年近 80 万吨，并保持了 15%左右的年增长率。自 2000 年起，中国塑料管道产量已列全球第 2 位，2008 年我国塑料管的总产量已经到达 459.3 万吨。

2000-2008 年中国塑料管道行业产量及增长情况

单位：万吨

年份	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
总产量	78.60	121.40	136.90	163.80	190.70	236.70	288.10	331.80	459.30
年增长(%)	-	54.45	12.77	19.65	16.42	24.12	21.72	15.17	38.43

注：以上数据来源于国家统计局。

近年我国塑料管的出口逐年快速增长，占塑料管总产量的比例逐步增加，成为促进我国塑料管发展的重要因素。海关统计的出口量如下：

年份	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
出口量(万吨)	6.80	8.72	12.12	18.83	22.43	29.20	35.63

增长率	-	28.24%	38.99%	55.36%	19.12%	30.18%	22.02%
占总产量比例	4.97%	5.32%	6.36%	7.96%	7.79%	8.80%	7.76%

(2) 未来市场供求发展趋势

我国塑料管道市场近几年快速发展，预计在今后十年内我国塑料管道行业还会在提高质量和扩大应用的基础上继续保持较高的增长速度。根据中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会的预测，按目前的发展态势和投资力度，保守预测 2009-2010 年的年增长率为 15%左右，2011-2015 年的年增长率为 5%左右，到 2010 年我国塑料管总产量预计将达到 600 万吨，到 2015 年总产量预计达到 750 万吨。

2001-2015 年我国塑料管总产量增长情况及发展预测

单位：万吨

年度	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2015
年产量	121.40	136.90	163.80	190.70	236.70	288.10	331.80	459.30	600.00	750.00
年增长(%)	54.45	12.77	19.65	16.42	24.12	21.72	15.17	38.43	14.30	4.56

根据北京塑料工业协会资料，欧洲 15 个发达国家人均塑料管用量高达 6.34 公斤。如按 13 亿人口和 2008 年总产量 459.3 万吨计算，我国人均塑料管道用量 3.5 公斤左右。如果我国达到欧洲这个水平，13 亿人口需要塑料管 824.2 万吨。因此估计我国塑料管产量进入稳定期将在 2015 年以后，即在我国塑料管总产量达到每年 750 万吨以后（人均塑料管用量约 5.77 公斤）。我国未来会成为世界最大的塑料管生产国和应用国。目前美国是最大的塑料管生产国和应用国之一，根据 Freedonia group, Inc. 的资料，人均塑料管用量约 14 公斤，在 2006-2011 年期间美国塑料管用量的年增长率预计为 2.4%。

5、行业利润水平的变动趋势及变动原因

近三年塑料管道行业快速发展，行业整体效益基本保持稳步发展，可比同行业上市公司最近三年的平均综合毛利率逐步上升，但不同产品、不同企业之间差异较大，拥有良好品牌的优势企业利润水平高于行业平均水平；小口径管道如 PPR 管、PE 管、PE-RT 管产品虽然竞争激烈，但由于部分企业比较注重品牌和服务，具有一定议价能力，企业效益相对比较稳定；U-PVC 管道价格竞争非常激烈，原料价格波动比较频繁，企业产量一般都比较小，但利润率较低。预计未来几年塑料管道行业的利润水平将会趋于稳定，并保持增长。

（五）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）产业政策支持

塑料管道具有节能、节水、节地、节材特点，符合国家的可持续发展战略，为此国家相关部门相继出台了一系列鼓励塑料管道产业发展的政策。1999年，国家出台了《关于加强技术创新推进化学建材产业化的若干意见》、《关于在住宅建设中淘汰落后产品的通知》、《推广应用化学建材和限制淘汰落后技术与产品管理办法》等文件；2000年10月10日，建设部等五部委发布了《国家化学建材产业“十五”计划和2010年发展规划纲要》，纲要明确提出了2010年在全国新建、改建、扩建工程中塑料管道使用比例的目标（详见本节“产业政策”）；2007年建设部发布了第659号公告《建设事业“十一五”推广应用和限制禁止使用技术公告》，推广各种塑料管道的应用技术。

（2）国民经济的持续稳定发展和下游行业的持续增长

1) 我国国民经济稳定、持续的发展，最近几年GDP增长率一直保持在10%左右，未来也将继续保持增长。塑料管道行业面临很好的机遇，“十一五”期间我国塑料管道行业的增速预计将保持15%以上。

2) 我国正在实施“城镇化”的发展战略，按照“第十一个五年规划纲要”，2005-2010年我国的“城镇化”将从43%增加到47%，即每年增加0.8%；“十一五”期间，每年城市和农村新建的建筑面积将分别达到10亿平方米左右。今后30-40年内我国城镇居民的比例将提高到70%，每年将有一千多万人口进入城镇，住宅建设和市政建设的规模空前。同时，城镇化进程加快，将带动城市基础设施建设的发展，各种用途的塑料管道是必不可少的材料。

3) 农村塑料管道市场全面启动。十七届三中全会发布了《中共中央关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》，进一步明确了要加快推进社会主义新农村建设，大力推动城乡统筹发展。过去五年国家投入几百亿元，解决了9,748万人的饮水困难，目前我国农村还有2亿多人处于饮水不安全状态，国家规划到2015年要基本解决农村饮水安全问题。截至2005年，全国农村96%的地方还没有排水和污水处理系统。所有给排水项目的建设都离不开塑料管道，随着新农村建设的逐步推进，农村管道市场潜力巨大。

4) 排水、排污用塑料管道将会高速增长。2005 年我国城市的污水处理率刚到 51.95%，“十一五”规划城市的污水处理率要达到 70%，县城城市污水处理率到 30%，而且要重点优化建设配套管网。国家发展和改革委员会、建设部、国家环境保护总局联合印发的《全国城镇污水处理及再生利用设施建设“十一五”规划》文件中提出：“十一五”期间管网建设的主要任务是建设污水管道 162,724 公里，管网投资高达 2,085 亿元。

5) 塑料管道的应用领域进一步拓宽。在国家节能、环保等政策的指引下，一批新技术得到大力推广，如非开挖施工、垃圾填埋、网箱养殖、地板采暖、太阳能利用、地源热泵空调、同层排水、虹吸排水等等。

6) 国家对一些大项目的实施，如南水北调、西气东输、京沪高铁、上海世博会、西部大开发、振兴东北以及国家配套改革试验区的建设等，都将给塑料管道行业带来很好的市场机遇。

7) 2009 年至 2011 年，国家为拉动内需启动 4 万亿投资计划，各地将有大量的基础设施建设上马，如保障性住房建设、公路铁路建设、机场建设、生态环保建设、农田水利建设等，都将为塑料管道企业的发展提供更大的空间。

8) 国务院在 2009 年度《政府工作报告》中提出：2009 年中央政府投资总额 9,080 亿元，主要用于保障性住房、教育、卫生、文化等民生工程，节能环保和生态建设，技术改造与科技创新，铁路、高速公路、农田水利等重点基础设施建设和地震灾后恢复重建（中央财政 2009 年再安排 1,300 亿元灾后重建资金），再解决 6,000 万人安全饮水问题，增加 500 万沼气用户，继续加强农村电网、邮政通信和社会事业等基础建设。这些政府工作将加快今后一段时间内基础设施建设、新农村建设的进度，进一步稳定房地产市场，为塑料管道行业的发展创造巨大的市场空间。

(3) 消费能力升级

随着经济的发展，人均可支配收入不断提高，品牌消费成为消费的潮流。塑料管道虽作为耐用消费品，人们已经更加关注安全、环保、卫生、舒适等要素。因此，今后中高档品牌的新型塑料管道将会占据更多的市场份额，为行业发展提供更加广阔的市场空间。

(4) 原材料供应国产化比例逐步提高

最近几年我国的石油化工业发展非常迅速，塑料树脂的生产能力增长很快。生产塑料管的专用树脂目前除 PE-RT、PB 国内还不能生产外，其它都已经有了国产原材料供应，只是现在还需要部分进口以弥补国内产量的不足，我国正在建设和规划近期建设的石油化工项目很多，预计 2010 年以后我国塑料管道的专用树脂将实现更大比例的国产化。随着原材料逐步国产化，进口原材料的价格将会大幅度下降，这对塑料管道行业的发展将产生积极的影响。

2、不利因素

(1) 市场不规范，影响行业健康发展

我国塑料管道生产企业数千家，其中部分小企业以“低质、低价”的产品冲击市场，甚至少数企业采用不合格原料以及填充料降低成本，损害了消费者利益，影响了行业的健康发展。

(2) 原材料价格大幅波动影响企业效益

2005 年以来，国际原油价格一路攀升，带动 PE、PPR 等原材料价格大幅上涨，大大提高了塑料管道的生产成本，降低了与替代产品的市场竞争力；2008 年下半年以来原油价格又大幅下跌，造成塑料原材料也大幅下跌，影响了塑料管道企业产品销售。原材料价格的大幅波动，对企业生产成本控制和对外销售带来较大影响。

(3) 企业运营成本逐年提高

塑料管道企业快速发展，需要更多资金用于新产品开拓、产品宣传、销售渠道建设等环节，增加了企业营运资金压力，提高了企业的经营成本。此外原材料、能源价格以及劳动力成本上升都大大提高了企业的生产成本。

(六) 行业技术水平及技术特点

1、技术水平

经过近十年的快速发展，无论是原材料的国产化进程、加工设备的制造水平、管道新产品的研发能力还是管道工程应用技术，都得到长足的进步，逐步缩小了与欧洲等发达国家的生产和应用技术的差距。

“十五”期间，许多企业很重视新产品的开发和新技术的引进，不断加强新产品的研发力量，一些大型企业拥有自己的具有先进水平的企业技术中心，目前国内塑料管道行业中已经拥有 300 多项专利技术，部分自主知识产权处于国际领先

地位。此外，塑料管道标准化工作也得到了极大的加强，建立了相对完善的标准体系。“十五”期间新制定和修订国家、行业标准几十项，目前国家和轻工、建设、农业、通信等行业的产品标准达 80 项以上，塑料管道工程技术规程、规范 20 余项，其中大部分参照了国际和先进国家标准，主要技术项目和指标都达到国际先进水平。

2、技术特点

当前，我国塑料管道工业的整体技术水平呈现一些新的特点，主要包括以下三个方面：

(1) 塑料管道新材料不断涌现

新材料的开发主要体现在三个方面：高性能材料的纷纷面市、管道复合技术得到快速发展以及功能化的塑料管道逐步抢占高端市场。

在新材料开发方面，近年来发展前景喜人，比如 PPR/Al 复合管、PPR/纤维高性能复合管，具有明显的高强度、高抗冲、高耐热和低膨胀的特性；阻氧型 PB 复合管和 PE-RT 复合管可以有效解决传统 PB 和 PE-RT 单管的阻氧性差的技术难题。

在管道功能化方面，国内技术也得到长足的进步。如抗菌型 PPR 复合管道产品，抗细菌率达 99.9%，抗菌效果十分显著，通过该管道输送的水可以直接饮用；导热型 PE 管道用于地源热泵空调系统，大大提高系统的换热效率，节能效果十分显著；高填充 PP 建筑排水管道，静音效果十分明显，建筑排水的噪音问题得到很好解决；部分企业开发的抗静电、阻燃型 PE 管道用于矿山上的瓦斯排放，大大提高了我国矿山开采的安全性。管道的功能化加快了塑料管道的产品升级步伐，进一步拓宽了塑料管道的应用领域和市场空间。

(2) 塑料管道加工设备得到同步发展

管道工业的发展同样离不开制管设备的技术革新。近年来及今后相当长一段时间内，我国塑料管道设备行业的发展将呈现以下几个特点：

①塑料管道的高效挤出技术得到进一步提升，生产过程中的节能技术将得到更多的关注；

②精密挤出技术得到快速发展，如阻氧型 PE-RT 管道必须保证厚度为 50um 的氧气阻隔（EVOH）层可以连续稳定挤出；

③在线监测技术同步提高，今后的制管行业将对生产自动化水平要求更高；
④多样化的管道复合技术及设备纷纷面市，如钢丝缠绕设备、钢带增强设备等先进的复合设备及控制技术将在稳定性、生产效率、自动化程度等方面进一步提高。

(3) 塑料管道的应用领域得到快速拓宽，先进的系统设计理念层出不穷

在建筑节能方面的新技术很多，如地源热泵空调系统，其节能效果比传统的中央空调高 30-50%左右，经济效益和社会效益均十分显著，近年得到大面积推广使用；毛细管平面空调是一项新的空调技术，铺设在地面、墙壁和天花板上。该技术可以利用低温差的热源实现冬季采暖、夏季降温，节能效果和采暖舒适度均优于传统的空调技术。

在建筑排水领域，新推出的同层排水 PE 管道系统，是传统 U-PVC 隔层排水系统的更新换代技术。该系统具有节水、卫生、低噪音、产权明晰等一系列优点，将在我国未来的中高档建筑中得到大面积推广使用。

PE 管道过去主要应用于市政给水管道市场，近年来由于其独特的可焊性、柔韧性、耐腐蚀性等特征，应用领域延伸较广，如非开挖敷管、跨海工程和海岛淡水输送等均可采用。

电网改造是塑料管道的一个新的应用领域。近年要求城市电缆埋地铺设的呼声越来越高，从而带动了电缆用护套管市场的兴起。雨水收集和回灌是塑料管道一个新的市场。国际上很多发达国家非常重视雨水的利用技术，许多城市设置地下雨水收集和回灌系统，需要使用大量的双壁波纹管。在农田灌溉方面，随着农业生产集约化程度越来越高，大量需要农业滴灌和微灌的管道产品。此外，值得关注的另一个新市场是工业管道市场，国外许多发达国家已经将塑料管道成功应用在化工、石油、高压天然气输送和矿山等领域，预计我国今后在该领域具有巨大的发展潜力。

(七) 行业经营模式、周期性、区域性或季节性特征

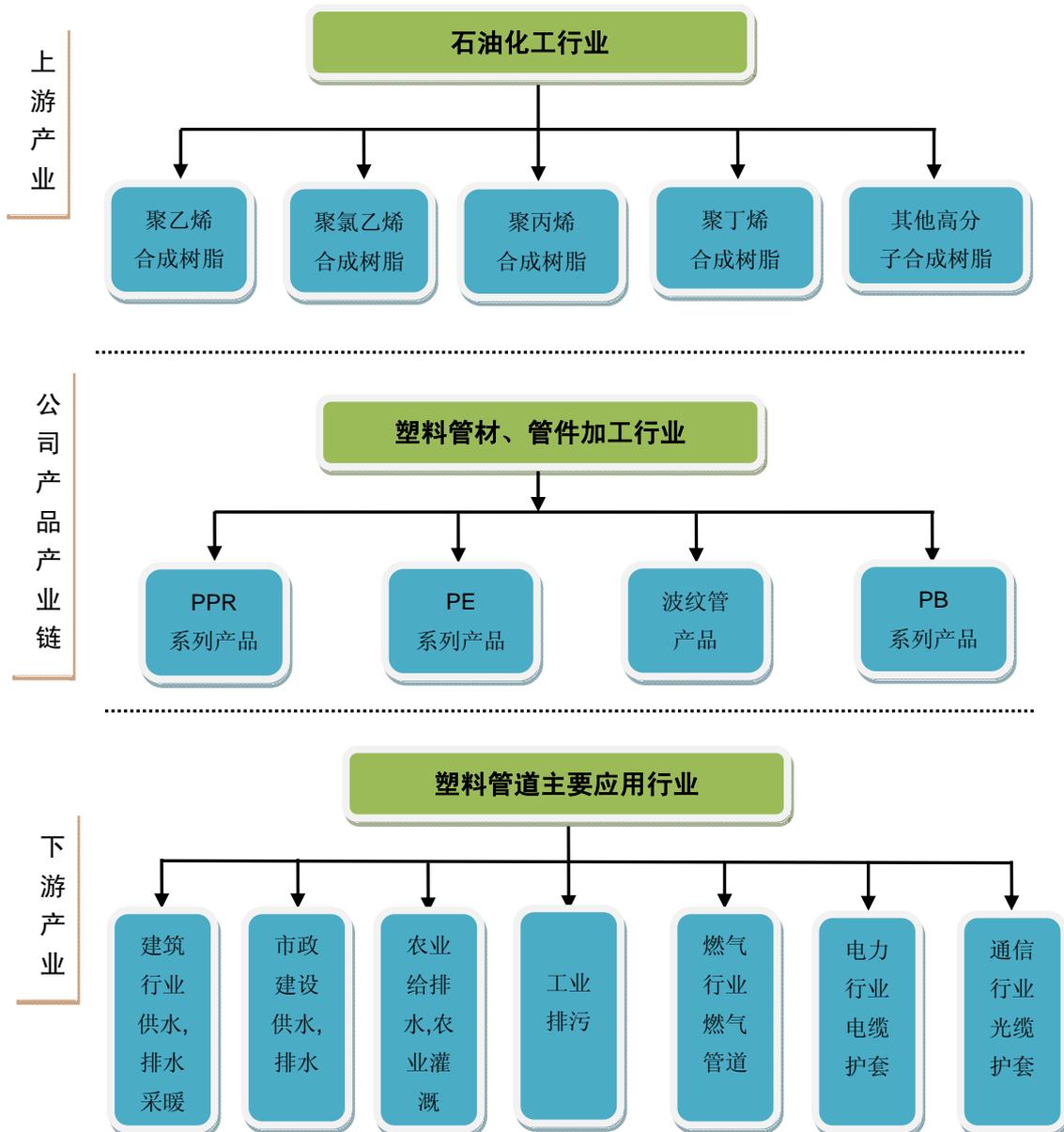
国内塑料管道行业经营模式为企业采购原材料后组织生产，在销售环节由于产品或市场不同而采用不同的销售模式。具体为：建筑内冷热水管道多数通过经销商网络进行销售；工程大口径管道主要通过经销商或企业直接参与工程招投标方式进行销售。

国内塑料管道行业周期性不明显，市场需求将在未来较长时间内保持持续上升趋势。塑料管道行业存在一定的区域性，规模生产企业主要集中在浙江、福建和广东三省。在消费市场方面，这种区域性主要体现在三个方面：一是产品目标市场，如地板采暖用 PE-RT、地源热泵用 PE 管道的核心市场在东北、华北、西北地区；二是运输问题，一些大口径的 PE 管道、排水排污用 HDPE 双壁波纹管受运输半径的限制，其销售以生产企业周边市场为主；三是新产品的市场接受程度，如同层排水系统，尽管系统性能优越，但造价较传统建筑排水高出 20%左右，目前主要在经济发达省份推广应用。

塑料管道行业也有一定的季节性，北方寒冷区域冬季受气候影响难以正常施工，对于家庭装修市场，通常春节期间为销售淡季，销售量会有所减少。

（八）塑料管道行业与上下游行业之间的关联性

塑料管道是化学建材的一个重要分类，其上游行业为石化行业，下游行业为建筑、市政、燃气等行业，塑料管道行业与上下游行业之间的关联情况见下图：



1、塑料管道行业的上游行业

塑料管道的原材料主要为 PVC、PE、PP 等高分子材料及部分金属材料。

(1) 原材料供应

目前绝大部分塑料来源于石油和天然气，是石化工业的产品（如 PE、PP）；少部分塑料用煤生产，是煤化工业的产品（如 PVC 可以用电石法生产）。

国际上几次石油危机都促使节约能源技术的发展和开发可再生能源的进步，比如作为塑料树脂基础的乙烯，现在已经可以用天然气生产，而且比用石油生产更经济。同时，以煤为原材料生产 PP 的技术也已经进入实用阶段。因此塑料原材料的价格在今后十年内很有可能相对下降，会进一步增强塑料管道的竞争优

势。

我国的石油化学工业发展非常迅速，目前除 PE-RT、PB 国内还不能生产外，其它都已经有了国产原材料供应，只是现在还需要部分进口以弥补国内产量的不足。近几年来，我国 PVC、PE、PP 产能和产量总体上都呈现不断增长趋势。2008 年受国际金融危机的影响，包装、玩具等行业产销规模下降，导致我国 PVC 产量有所下降，PE、PP 产量相比 2007 年略有增长，具体见下表。

2001-2008 年我国 PVC、PE、PP 树脂产量

单位：万吨

	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年
PVC	288	339	401	503	649	824	972	882
PE	312	355	413	441	529	599	629	690
PP	323	374	427	475	523	584	713	733

注：2001-2008 年数据来源于国家统计局。

根据北京塑料工业协会的预测，到 2010 年，我国 PVC、PE 和 PP 树脂产能分别可以达到 1,500 万吨、900 万吨和 1,300 万吨。由于近年来石油价格上涨，“电石法”生产的 PVC 树脂价格相对比较低，国内掀起了投资建设“电石法”生产 PVC 树脂项目的热潮，每年新增 PVC 树脂产能在 100 万吨以上；另外，由于“十一五”期间我国正在建设和规划近期建设的石油化工项目很多，促使 PE 和 PP 树脂的产能在未来一两年内大幅提升。

（2）原材料价格

2006 年至 2008 年上半年，PE 和 PP 价格持续上涨，而 PVC 价格有涨有落。2008 年下半年以来，国际原油价格大幅下调，各类树脂产品也出现价格的大幅下跌。2009 年，各类树脂价格有所企稳，并小幅回升。

2、塑料管道行业的下游行业

塑料管道行业的下游行业为建筑、市政、电力、矿山、化工、农业、燃气等行业。产品广泛应用于建筑给排水、城市给排水、燃气输送、污水处理、村镇建设、公路铁路排水、电缆光缆保护、农业排灌、化工、矿山等领域。下游行业发展情况对本行业的影响详见本节“二、（五）影响行业发展的有利和不利因素”。

三、公司在行业中的竞争地位

（一）公司的市场占有率

公司自 1999 年成立以来，专业从事高质量、高附加值新型塑料管道的研发、生产和销售，经过多年的开拓经营，公司目前已成为国内塑料管道行业产品系列化、生产规模化、经营品牌化的实力企业之一。目前公司在浙江、上海、天津建有三大生产基地，主要生产 PPR 管、PE 管、HDPE 双壁波纹管 and PB 管等产品，广泛应用于建筑内给排水、市政给水、建筑采暖、市政排水等领域。

公司生产的塑料管道主要为内销，少量出口。近几年来公司产品的产量、销售额呈快速增长态势。

根据中国塑料加工协会塑料管道专业委员会资料，公司是国内下列塑料管道产品的主要生产企业之一，2007 年和 2008 年主要塑料管道产品的市场占有率如下：

单位：万吨

项目		2007 年			2008 年		
产品	应用领域	行业总产量	公司产量	市场占有率	行业总产量	公司产量	市场占有率
PPR 管	建筑内给水管	22	1.51	6.86%	26	1.52	5.85%
PE 管	城乡给水管	42	1.55	3.69%	50	1.53	3.06%
HDPE 双壁波纹管	埋地排水管	12	0.38	3.17%	16	0.50	3.13%

公司 2008 年市场占有率比 2007 年略有下降，主要由于 2008 年产量与 2007 年相比变动较小。2007 年市场需求旺盛，公司加快产品生产，全年产量较大，产销率相对较低；而 2008 年国内外经济形势发生较大变化，公司加强经营管理，提高资金利用率，严格控制产品库存，提高产销率；其次，公司在 2008 年以来更注重了产品定位提升、企业利润增长和销售风险控制，不以产量为主要目标。

（二）公司的主要竞争对手及在行业中的市场地位

公司目前的主要竞争对手是国内生产 PPR 管、PE 管、HDPE 双壁波纹管的新型塑料管道生产企业，主要集中在东部沿海和经济发达区域。公司的竞争对手及公司在行业内的市场地位如下：

1、建筑冷热水 PPR 管市场

目前，在建筑冷热水塑料管道市场，主要有 PPR 管、PAP 管、PEX 管、PB 管和 U-PVC 管等几个品种，PPR 管作为新一代节能环保型建筑给水管材，随着

其竞争优势的逐步显现，PPR管已被市场高度认可，并得到大面积的普及使用，其市场占有率已从2003年的30%（4万吨）发展到2007年的55%（22万吨）。

建筑冷热水PPR管是公司的主导产品，公司于1999年开始研发、生产，2008年产量为1.52万吨，占据国内5.85%的市场份额。2009年度，PPR管产量为1.61万吨。近年来PPR管市场逐渐向具有产能优势、品牌优势、研发优势、配套优势等综合竞争优势的龙头企业集中。目前公司在该类产品市场的主要竞争对手为沈阳金德管业集团有限公司和武汉金牛经济发展有限公司。

2、PE系列管市场

PE给水管于2000年在建设部的推动下开始在国内推广使用，因具有卫生、耐腐蚀、连接可靠、漏损率低、使用寿命长、施工造价低等优势得到快速发展，但由于运输半径等因素影响，目前没有形成全国性的主导品牌，生产企业的销售以周边市场为主。公司于2000年开始涉足PE给水管的生产和销售，核心市场为华东，2008年PE系列管产量为1.53万吨，公司占据国内3.06%的市场份额。2009年度，公司PE系列管产量为2.09万吨。公司在PE给水管产品市场的主要竞争对手为：浙江枫叶管业有限公司、沧州明珠塑料股份有限公司、胜邦塑胶管道系统集团有限公司、四川森普管材股份有限公司、联塑科技实业有限公司等。

地源热泵是PE管应用的细分市场，目前处于发展的初级阶段，因管材导热改性和配套的技术障碍，进入门槛较高。2003年以前该市场的管材和配件依赖进口，公司于2003年开始生产地源热泵用PE管道，为最早生产该产品的国内企业。该领域的核心市场为华北，主要竞争对手为沧州明珠塑料股份有限公司和武汉金牛经济发展有限公司。

在地板采暖领域主要的管道品种有PEX、XPAP、PB和PE-RT等产品，目前PE-RT管道的市场尚处于发展阶段，生产相对分散。公司于2004年开始涉足地板采暖领域，地板采暖用PE-RT管道主要在华北、东北和西北区域销售，公司的主要竞争对手为：沈阳金德管业集团有限公司、佛山市日丰企业有限公司、武汉金牛经济发展有限公司。

3、排水排污用HDPE双壁波纹管市场

排水管道的口径一般较大，适合在800km区域范围内销售，因此该行业的竞争主要是区域性的竞争，国内还没有形成全国性的主导品牌。HDPE双壁波纹

管是一种新兴的排水管道，主要竞争产品有传统的水泥管、HDPE 缠绕管和 U-PVC 双壁波纹管，HDPE 双壁波纹管具有轻质高强、连接简便、抗沉降性好、使用寿命长、综合造价低等优势。

HDPE 双壁波纹管是公司近年来重点发展的产品，于 2004 年投产，在生产过程中通过不断地技术改造，形成了一系列具有自主知识产权的技术，包括扩口增强技术解决扩口端变形问题、独特的密封圈设计解决接口渗漏问题，在国内同类产品中具有更高的环刚度、闭水性等优势，得到华东地区许多设计院和市政公司的好评。2008 年公司生产的 HDPE 双壁波纹管产量达到 0.50 万吨，占据国内市场 3.13% 的市场份额。2009 年度，公司 HDPE 双壁波纹管产量为 0.61 万吨。公司在该类产品市场上的主要竞争对手为沧州明珠塑料股份有限公司、上海公元建材发展有限公司、安徽国通高新管业股份有限公司和天津盛象塑料管业有限公司。

4、公司在上述产品领域的竞争优势

相对于其他国内新型塑料管道制造企业，公司在产品系列、生产技术和工艺先进性、产品档次、销售渠道等方面具有相对优势，在品牌知名度、市场占有率、产品技术含量、技术研发与创新能力、企业盈利水平等方面位居行业前列，公司产品销售价格高于行业平均水平。

（三）公司的主要竞争优势

与国内同行企业相比，公司在科技含量、品牌知名度、营销网络、产品品质、企业管理与文化等方面具有明显优势，具体体现如下：

1、技术与研发优势

公司是浙江省科学技术厅认定的高新技术企业，子公司上海建材是上海市高新技术企业，公司在研发团队、技术开发、产品配套、系统设计、应用技术等方面具有很强的实力。公司拥有一个省级高新技术研发中心，拥有一支经验丰富、高素质的研发队伍，涉及高分子材料、机械设计、给排水及暖通等十多个专业，其中两位技术研发骨干受聘为中国塑料加工工业协会塑料管道专家；此外，公司还聘请了 5 名国内知名塑料管道行业的专家为公司技术顾问。公司拥有 57 项专利和 15 项专利申请权，主持起草了 3 项国家标准和 12 项行业标准，先后开发投产和储备了 40 多项新产品新技术。

公司率先开发的 F-PPR 复合管填补了国内空白，被认定为“上海市高新技术成果转化项目”；自主开发的大口径 HDPE 双壁波纹管，被国家经贸委列为“双高一优”项目；扩口部位采用自有专利技术进行扩口增强，是国内少数几家达到国家标准关于扩口壁厚要求的企业之一；最新研发的 PP 双壁波纹管具有耐高温、高环刚度（高达 SN16），可适用于化学工业有耐温要求的污水排放场合。

2、品牌优势

经过多年的市场开拓和培育，“伟星”品牌已经成为国内塑料管道行业著名品牌，在国内市场上建立起了良好的声誉，拥有稳定的客户群。公司自成立以来，先后荣获“浙江名牌产品”、“上海名牌产品”、“中国名牌产品”、“浙江省著名商标”、“浙江省知名商号”、“中国驰名商标”等荣誉称号。

公司是中国塑料加工工业协会副会长单位、中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会副理事长单位、浙江省化学建材协会副会长单位、上海市化学建材行业协会理事单位和上海管道行业协会副会长单位。2005 年，公司被《中国建设报》和中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会评定为“中国管业极具成长性企业”，在行业内具有很高的知名度和美誉度。

3. 营销网络优势

公司不仅拥有工程市场的销售渠道，还拥有强大的经销商销售渠道。截至 2009 年末，公司已在全国主要城市设立了 12 家销售子公司、30 多家销售办事处，专职营销人员近 600 人，经销网点总家数（包括公司直接分销零售网点和经销商下级零售网点）13,600 多家，覆盖国内各大中城市。

公司十分重视销售、物流、设计、施工、培训、管理一体化的服务功能，不断为市场提供优质的产品和服务，构建了高效的营销网络和诚信的服务体系，设立 800 免费热线，树立售前、售中和售后一站式服务新理念；成立了专门的工程技术服务部门，为客户提供准确快捷的全程技术服务。

4、产品系列化优势

公司在制定“做优、做强、做大、做长”发展思路的同时，制定了产品多品种、系列化的发展策略。公司不断开发出新产品投入市场，不仅在 PPR 管领域始终保持强势地位，而且在 PE 管、PB 管及 HDPE 双壁波纹管等诸多产品领域形成了良好的比较优势。

我国大多数塑料管道企业生产能力小，品种相对单一，并且管材与管件生产能力配比极不合理。公司高度重视管材与管件的配套经营，并将管件的配套作为公司产品的核心竞争力，先后投入大量资金开发了管件模具 2,000 多套，其中部分管件申请了国家专利，使公司管材与管件保持了较好的配套比例。

5、产品品质优越

公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证和 ISO14001 环境管理体系认证，产品严格按照国家标准组织生产。公司采用先进的设备、优质的原料、精湛的工艺、创新的研发能力和精细化的管理模式，确保了公司产品的品质。

公司生产的 PPR 系列管道产品凭借优异的性能成为国内建筑内给水管道市场的主流产品，在华东、东北、华北等区域已形成强势品牌效应，成为国内中高档建筑冷热水管道供应商之一。PE 给水管是饮用水工程“输送健康”的理想管道，成为各大自来水公司及农村饮用水管网改造的首选品牌之一。PE 系列管材管件产品在地源热泵、同层/虹吸排水、地板采暖等领域具有较高的知名度和市场占有率，且经过严格竞标，成功应用于国家体育馆鸟巢、水立方、奥运森林公园、奥运村运动员宿舍等奥运工程。公司是国内少数几家可以生产 PE 大口径（直径到 1200mm）双壁波纹管的企业，直径 500-1200mm 范围的 HDPE 双壁波纹管在华东地区具有很高的市场占有率。HDPE 双壁波纹管深受华东市场客户的青睐，成为华东区域的首选品牌。公司自行研制开发的非开挖用 MPP 电力护套管广泛应用于各大城市电网改造工程。

公司在发展历程中始终坚持产品质量第一原则，不仅获得了消费者的认同，在同行业相互评价中也享有较高的美誉度。

6、注重文化建设，形成独特的企业文化

公司的核心价值观是寻求和建立一套促进企业长期可持续发展的保障体系。包括“稳中求进，风险控制第一”的经营理念；“管理思想现代化，管理组织高效化，管理方法科学化，管理技术电子化”的管理理念；“论功行赏，有功必赏，奖勤罚懒”的机制观；“德才兼备，以德为先”的育才观；均体现了可持续发展战略的深厚内涵，从而保证了企业的稳健、快速发展。

（四）行业竞争趋势

纵观国内外塑料管道行业的发展历程，技术、品牌、营销是驱动塑料管道企

业核心竞争力的三驾马车。在行业经历由分散竞争向集中竞争过渡的背景下，在技术、品牌、营销三大要素上实现差异化和专业化的企业将能够迅速获得竞争优势，提升市场地位。

四、发行人主营业务的具体情况

（一）主要业务

公司现有 PPR 管材管件、PE 管材管件、HDPE 双壁波纹管及 PB 管材管件四大系列产品。其中，PPR 管材管件和 PE 管材管件是公司目前的主导产品。

（二）主要产品及用途

公司生产的主要产品及其用途具体情况如下：

产品		用途
PPR 系列管材管件	PPR 管	建筑冷热水管道市场
	F-PPR 复合管	高档建筑冷热水管道市场 建筑主立管市场
	PPR/Al 复合管	户外抗老化管道市场 中央空调管道 高温散热片采暖市场
PE 系列管材管件	PE 城乡给水管	市政给水、农村给水
	PE 同层/虹吸排水管	建筑排水
	PE 地源热泵专用管	中央空调、热水供应
	地板采暖用 PE-RT 管	低温地板辐射采暖
HDPE 双壁波纹管	HDPE 双壁波纹管	室外排水排污、工业排污、低压灌溉、垃圾填埋
PB 系列产品	采暖用 PB 管	高温散热器采暖、地板辐射采暖
	PB 阻氧管	

1、PPR 系列产品及其用途

PPR 管材具有耐压、耐高温、耐腐蚀性能好，重量轻、使用寿命长（约 50 年）、施工方便、接口不渗漏等特点。公司还开发了大量的个性化、功能化 PPR 管件，如集（分）水器、混水器、过桥弯、四通、电熔管件、暗阀、温控阀等产品，提高了 PPR 管道的综合配套能力。

F-PPR 管材是公司的专利产品，在 PPR 管材基础上进行了技术升级，采用三层共挤的工艺流程，内外层采用普通 PPR 原料，中间层采用经无机纤维改性的 PPR 复合材料，有效提高了管材的耐压、耐热性能。

PPR/Al 塑铝稳态复合管采用全新的结构设计，在 PPR 管道的表层采用在线

卷绕工艺包覆铝带，铝带搭接部位采用超声波焊接技术进行焊接，并且三层间通过专用热熔胶进行粘接，有效解决传统铝塑复合管接头漏水、日光照射老化等缺点，具有阻止氧气渗透性能，适合于明装管道、户外管道、中央空调和散热器采暖用管。

2、PE 系列产品及其用途

PE 系列产品主要包括：PE 给水管材管件、PE 地源热泵管材管件、PE-RT 地板采暖管材管件、PE 同层排水/虹吸排水管材管件。PE 给水管材管件主要用于农村给水和市政自来水给水。PE 同层排水/虹吸排水由于能够解决传统排水方式所带来的困扰，主要应用于公共建筑、高档住宅和别墅。PE 地源热泵管材管件有效利用浅层地表的热能带动中央空调系统，具有节能、环保等优点，主要应用于公共建筑、高档住宅和别墅等的中央空调和热水供应系统。PE-RT 地板采暖管材管件主要用于低温地板辐射采暖。

3、HDPE 双壁波纹管产品及其用途

HDPE 双壁波纹管具有抗沉降、连接质量可靠、施工造价低、使用寿命长等优点，主要应用于市政排水、排污和农村排水、排污。

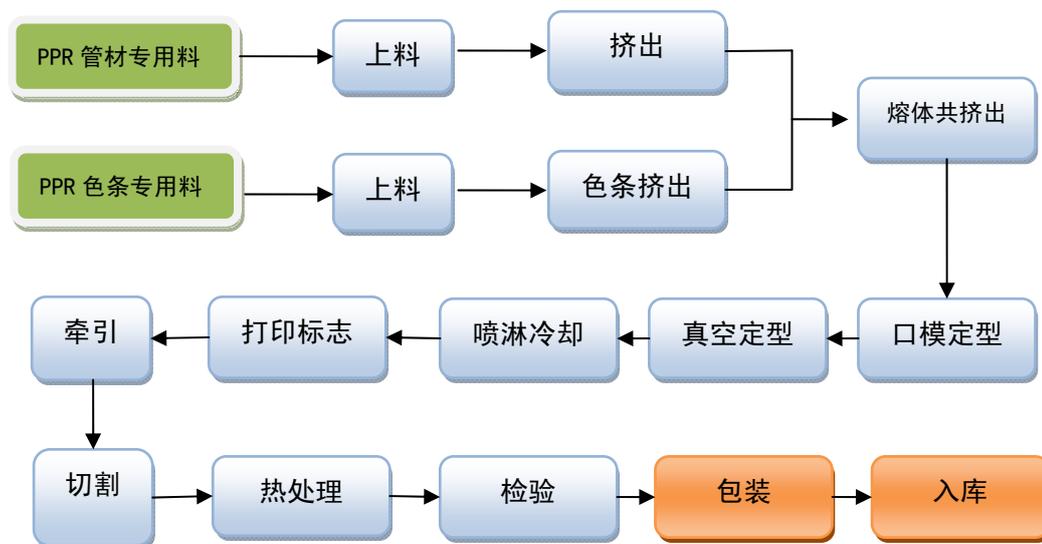
4、PB 系列产品及其用途

PB 材料同其它管道材料如 PPR、PE-RT、PEX 相比，具有更为优异的耐热蠕变性能、长期高低温性能俱佳，并具有良好的耐环境应力开裂性，被塑料管道行业誉为“塑料黄金”。该管材质轻、柔韧、抗冲击性好，也是建筑冷热给水系统的高档化的象征。目前国内采用 BASSELL 原料生产 PB 管道的企业仅七家，公司是其中之一，并约占据国内 20% 的市场份额。

（三）主要产品的工艺流程

1、PPR 系列管材管件工艺流程

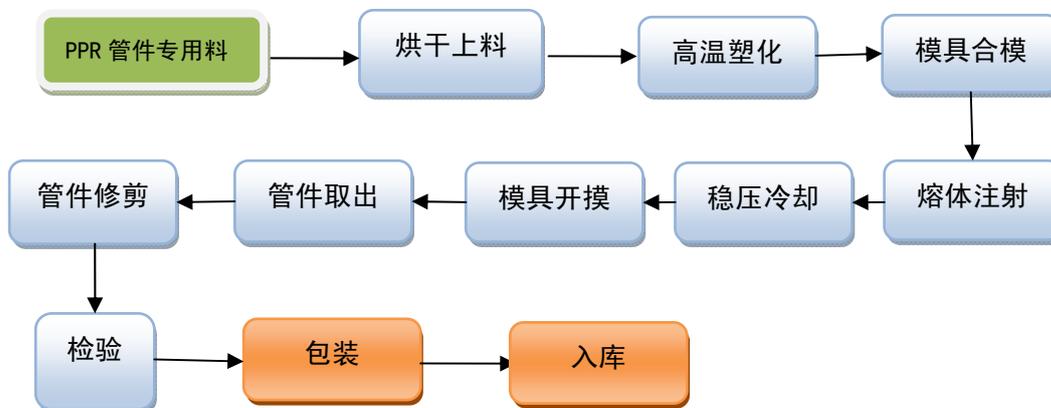
PPR 管材工艺流程



F-PPR 复合管材和 PPR 塑铝稳态管的工艺流程与 PPR 管材工艺流程相近。

公司 PPR 管件采用全电脑伺服变频注塑机，运用多项具有自主技术的模具注塑而成，具体流程如下：

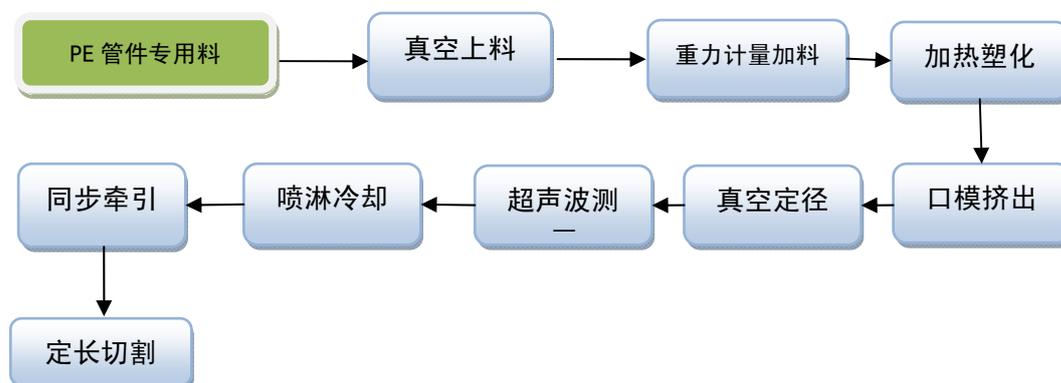
PPR 管件工艺流程



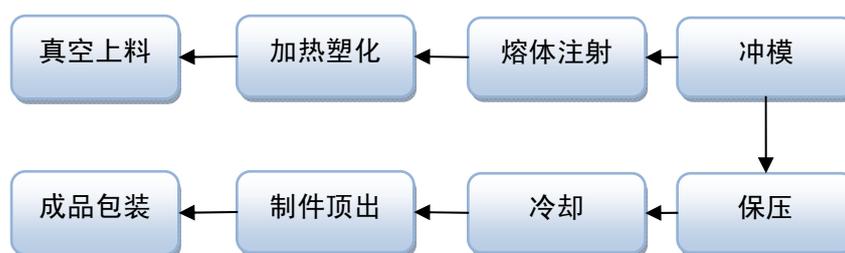
2、PE 系列管材工艺流程

PE 系列产品工艺流程如下：

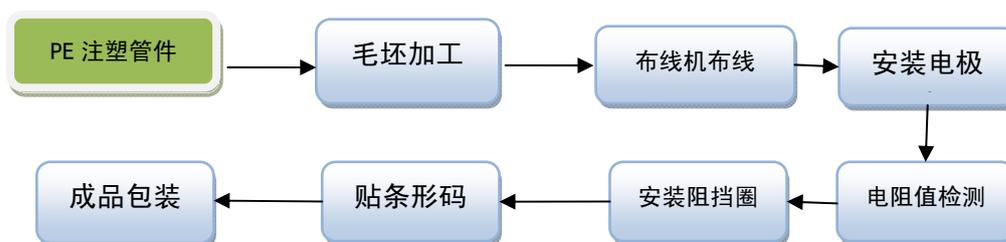
给水用 PE 管材、同层虹吸排水用 PE 管材挤出管材工艺



PE 注塑管件工艺流程

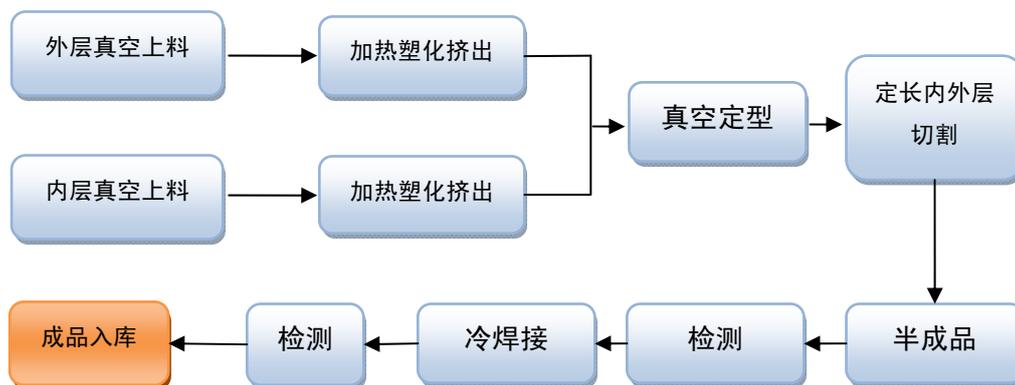


PE 电熔管件工艺流程



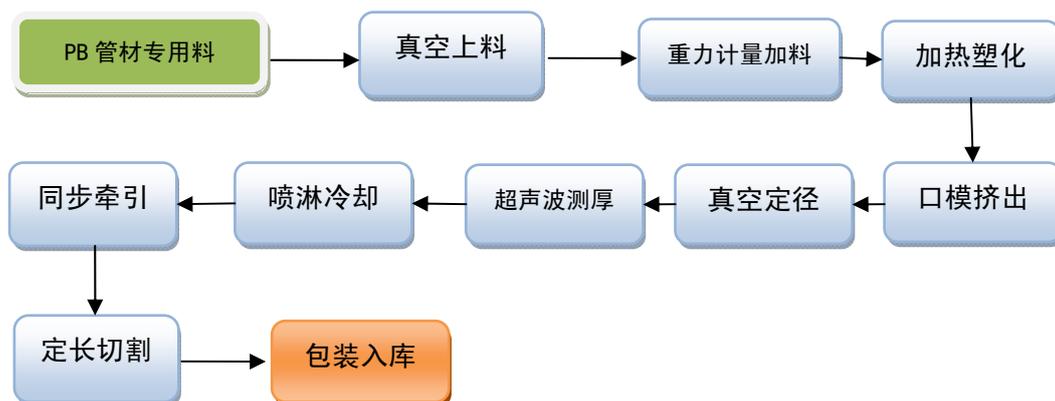
3、HDPE 双壁波纹管产品工艺流程

HDPE 双壁波纹管生产工艺流程



4、PB 系列产品工艺流程

PB 管材生产工艺流程



(四) 主要经营模式

1、公司的采购模式及结算方式

(1) 采购模式

公司的原材料采购分国产和进口两种：对于国内原材料能够满足公司生产需要的，公司均在国内采购；对于国内无法满足公司生产需要的部分 PE、PPR 以及全部的 PB、PE-RT，公司予以进口。

公司在 2007 年变更设立股份有限公司前，部分原材料自行采购，部分原材料通过伟星集团采购；设立股份公司后，公司已逐步实现了全部独立向供应商采购。

在供应商选择方面，公司执行合格供应商制度。目前已经形成了较为稳定的

原材料供应渠道，与供应商建立了良好的长期合作关系。公司与主要供应商签订年度采购框架协议，以保证原材料质量、稳定供应和控制原材料成本。

（2）采购的结算方式

公司采购的结算方式及付款政策如下：

采购模式	结算方式	付款政策
国内采购	支票、电汇或汇票	大部分树脂原材料采购采取预付款方式；其他原辅料采购信用期为30-90天。
国外采购	信用证	即期或远期

2、公司生产模式

公司对于附加值高、技术成熟的主要产品都采取自主生产；对产量低、生产速度较慢、设备投资大的部分注塑管件由外包生产商代为生产。

对于自主生产的产品，公司根据“以销定产”的原则，采用“订单和常用规格合理备货”相结合的方式制定生产作业计划并安排生产。

对于以外包方式生产的产品，具体生产方式如下：原材料由公司统一提供；注塑工艺由公司技术人员统一设定，并对外包方进行定期的工艺培训；外加工成品采用简易包装，运回公司后由质检部负责检验，待检验合格后包装入库。外包方的加工费核算采取成本加成的方法；对生产所需电镀加工，公司委托伟星电镀提供铜嵌件电镀加工，公司负责提供铜嵌件，并根据加工后成品的交货量与其结算加工费。公司以外包方式生产的产品，采取每30天到60天汇总一次的方式付款，使用电汇、汇票或支票进行结算。

3、公司的销售模式、结算方式及收入确认方式

（1）销售模式

公司根据多年的销售实践和塑料管道市场的不同特点，探索出了一套行之有效的销售模式。公司共有两种销售模式：一是经销模式，二是工程直销模式。具体情况如下：

①经销模式

公司采用在“乡镇”至“地级市”之间的不同区域设立区域经销商的同时，建立了只有公司和零售商两个层次的更为直接的经销模式。这一模式有效减少了销售的中间环节，保证了公司产品销售能够获得较高的毛利率。截至2009年末，公司区域经销商999家，通过区域经销商管理的销售网点达到6,230家，公司直接

分销网点达到 7,395 家, 经销网点总家数达到 13,625 家。2007 年、2008 年和 2009 年, 通过经销模式实现销售收入约占公司主营业务收入 69.76%、68.39%和 65.15%。

在区域经销商选择方面, 公司遵照如下原则: 一是要具备良好的信誉和规范的内部经营管理; 二是要专一销售公司产品, 不得代理其他厂家同类产品; 三是具有丰富的销售经验与渠道; 四是具备一定规模销售网络及服务网络等; 五是具有较强的资金实力。

在市场管理和维护方面, 公司采取如下措施:

第一, 建立多层次的经销商维护措施, 一方面在主要市场设立销售子公司, 并使其具有销售、仓储、工程服务一体化的功能, 并采用 ERP 分销系统, 快速反应, 适应跨区域大客户的集团采购与业务发展需要, 为客户提供更优质更快捷的服务; 另一方面在公司总部设立工程服务中心和客户服务中心, 负责客户信息反馈与处理、工程服务的协调与支持等工作。

第二, 通过标准化的销售合同管理、经销商窜货控制、价格管理、打假维权、客户服务操作流程指导、广告促销审批与核销管理等方式, 有效的规范了市场经营秩序, 保护公司和各级经销商的利益。

第三, 将公司的部分客户资源、尤其是工程客户资源介绍给区域经销商, 由区域经销商与其合作。通过该做法, 一方面丰富了区域经销商的客户资源, 加强了与区域经销商的合作; 另一方面使公司避免了直接与工程客户合作导致的应收账款回收速度慢和应收账款质量较差的情形。

②工程直接销售模式

工程直接销售模式是指公司直接向工程客户投标获得订单的销售方式。工程客户主要包括: 自来水公司、房地产开发单位、建筑安装公司、暖通公司、燃气公司、电力公司、市政公司、给排水设计与施工单位等。工程项目招标过程中, 价格相对比较透明, 竞争比较激烈, 为此, 公司开发了个性化的产品(如工程专用管)并采取有竞争力的报价策略。2007 年、2008 年和 2009 年, 通过工程直接销售模式实现销售收入约占公司主营业务收入的 30.24%、28.29%和 32.39%。

(2) 公司销售的付款方式、结算方式及收入确认方式

公司各类销售模式下的付款方式、结算方式及收入确认方式如下:

销售模式	信用政策	结算方式	收入确认方式
经销	根据规模不同采取不同方式：(1) 现销；(2) 月结；(3) 给予30-45天信用期。	支票、电汇或汇票、小额现金	发货并得到客户确认后，开具增值税发票确认收入。
工程直接销售	预收10-30%，货到付到70-80%，工程结束付到95-97%，剩余3-5%质保金一年后结清。	支票、电汇或汇票	同上

4、外销

(1) 外销情况

2008 年度，公司取得了进出口贸易资格，因此在公司的销售模式中新增了外销模式。公司通过参加国际性的展销会、广交会、与贸易公司合作等方式开拓国际市场。目前在欧洲、东南亚、南美、中东、非洲、独联体等国家和地区形成了一定量的销售。公司 2008 年和 2009 年通过外销方式实现的销售收入约占公司主营业务收入的 3.32 %和 2.46%。

(2) 公司外销的付款方式、结算方式及收入确认方式

销售方式	信用政策	结算方式	收入确认方式
外销	(1) 预收款； (2) 款到发货。	信用证、TT (30%)、 DP (30%)	发货并得到客户确认后，开具出口发票确认收入。

注：1、TT (30%)：是指国外客户先预付货款 30%后，公司发货至港口，在收到剩余 70%货款后，将提货单交予客户。2、DP (30%)：是指国外客户预付货款 30%后，公司发货至港口，并将提货单交给收款银行，收款行在收到剩余 70%货款后通知客户取提货单。

(五) 报告期主要产品的产销情况

1、报告期主要生产能力的

单位：吨

项目	2009 年		2008 年		2007 年	
	产能	增长比例	产能	增长比例	产能	增长比例
PPR 管材管件	18,000	3.45%	17,400	14.47%	15,200	16.92%
PE 管材管件	21,200	14.59%	18,500	10.78%	16,700	32.54%
HDPE 双壁波纹管	7,100	20.34%	5,900	11.32%	5,300	12.77%
PB 管材管件	1,500	0.00%	1,500	0.00%	1,500	0.00%
合计	47,800	10.39%	43,300	11.89%	38,700	21.70%

2、产品产量、销量及产销率情况

公司自产产品的产量、销量及产销率情况如下：

单位：吨

产品	2009年			2008年		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
PPR 管材管件	16,141.80	16,676.88	103.31%	15,179.59	14,792.38	97.45%
PE 管材管件	20,902.99	20,178.26	96.53%	15,314.66	15,737.02	102.76%
HDPE 双壁波纹管	6,089.94	5,773.54	94.80%	4,951.03	4,838.00	97.72%
PB 管材管件	642.44	642.90	100.07%	804.44	676.87	84.14%
总计	43,777.17	43,271.58	98.85%	36,249.71	36,044.27	99.43%

单位：吨

产品	2007年		
	产量	销量	产销率
PPR 管材管件	15,140.86	13,438.45	88.76%
PE 管材管件	15,453.87	14,779.70	95.64%
HDPE 双壁波纹管	3,801.96	3,998.00	105.16%
PB 管材管件	1,036.18	971.37	93.75%
总计	35,432.87	33,187.52	93.66%

3、公司产品的消费群体

(1) 客户分类

公司 PPR 系列产品目标客户群体：房地产公司、建筑安装公司、空调公司、装饰公司、建材超市、水暖五金店等。

PE 系列产品目标客户群体：自来水公司、燃气公司、房地产公司、暖通公司、新农村建设、政府采购、水利部门等。

HDPE 双壁波纹管产品目标客户群体：市政公司、污水处理厂、化工厂、新农村建设、政府采购部门等。

PB 系列产品目标客户群体：房地产公司、建筑安装公司、水暖五金店等。

(2) 公司产品地区分布

报告期内，公司主营业务收入按照地区划分如下：

单位：万元

地区 \ 年度	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
华东	56,654.74	61.81	50,260.73	57.98	41,039.32	62.09
华北	15,485.69	16.90	18,017.90	20.78	14,540.92	22.00
东北	6,495.94	7.09	5,289.55	6.10	3,089.44	4.67

西部	4,672.60	5.10	4,163.46	4.80	3,395.16	5.14
中部	3,450.99	3.77	3,109.78	3.59	2,025.06	3.06
华南	2,646.84	2.89	2,974.96	3.43	2,005.31	3.04
国外	2,251.30	2.46	2,876.63	3.32	-	-
合计	91,658.10	100.00	86,693.01	100.00	66,095.21	100.00

公司产品销售主要以华东和华北区域为核心，占据较高的权重，但近年随着公司在其他地区的业务开拓，其他区域的销售比重也呈逐步上升趋势，说明伟星品牌在全国的影响力逐步增强。

4、主要产品销售价格及变动情况

报告期公司主要产品销售价格变动情况，具体情况如下：

单位：元/吨

产品名称	2009年	2008年	2007年
PPR管系列产品	24,192.93	27,349.85	22,297.59
增幅(%)	-11.54	22.66	6.87
PE管系列产品	16,210.99	18,822.14	16,172.17
增幅(%)	-13.87	16.39	8.47
HDPE双壁波纹管产品	11,883.47	14,564.59	12,882.15
增幅(%)	-18.41	13.06	12.81
PB管材管件	54,313.55	60,824.47	54,757.09
增幅(%)	-10.70	11.08	6.45

5、公司向前五大客户销售情况

报告期内公司不存在单一客户或关联客户的销售比例超过营业收入 50%或依赖少数客户的情况。报告期各年度向前五名客户销售情况如下表：

年份	销售客户名称	销售具体内容	销售金额 (万元)	占营业收入 比例(%)
2009年	杭州余杭水务有限公司	PE 管材管件	1,391.96	1.50
	哈尔滨龙冶新型建材经销有限公司	PPR、PE、PB 管材管件，其他	982.33	1.06
	义乌市自来水安装工程有限公司	PPR、PE 管材管件	956.13	1.03
	福州馨亚贸易有限公司	PPR、PE 管材管件，其他	919.41	0.99
	厦门派达星建材有限公司	PPR、PE 管材管件，其他	850.54	0.91
	合计		5,100.37	5.48

2008年	哈尔滨道外区万通五金建材商店	PPR、PE、PB 管材管件等	980.59	1.09
	杭州余杭水务有限公司	PE 管材管件	980.29	1.09
	伟星集团	PPR、PE 管材 管件等	924.16	1.03
	宁波市江东联伟建材有限公司	PPR、PE 管材 管、HDPE 双 壁波纹管	851.65	0.95
	福州馨亚贸易有限公司	PPR、PE 管材 管件等	842.79	0.94
	合 计			4,579.47
2007年	上海鸿洋贸易发展有限公司	PE 原料	1,345.60	1.92
	伟星集团	PPR、PE 管材 管件等	1,156.30	1.65
	临海进出口	PPR、PE 管材 管件等	851.87	1.22
	鄂尔多斯市中宝商贸有限责任公司	PPR、PE、PB 管材管件等	847.91	1.21
	南京宝禾实业有限公司	PPR、PE、PB 管材管件等	802.19	1.15
	合 计			5,003.87

除伟星集团、伟星集团临海进出口有限公司外，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述客户不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

(六) 主要产品的原材料和能源及其供应情况

1、主要产品原材料供应情况

公司主要原材料为 PPR、PE、PB 和铜嵌件。随着公司生产规模的不断扩大，主要原材料的使用量也整体成上升态势。

最近三年公司主要原材料采购情况如下：

原材料名称	采购单价 (元/吨)	采购量 (吨)	采购金额 (万元)
	2009 年		
PPR	8,993.85	13,422.48	12,071.97
PE	8,332.58	28,532.88	23,775.24
PB	23,941.43	682.73	1,634.54
铜嵌件	38,034.20	1,181.33	4,493.10

原材料名称	2008 年		
PPR	11,935.19	12,895.81	15,391.40
PE	11,341.54	21,843.25	24,773.61
PB	29,983.36	967.80	2,901.79
铜嵌件	46,150.59	1,292.00	5,962.65
原材料名称	2007 年		
PPR	11,369.09	15,132.44	17,204.22
PE	9,957.98	19,378.62	19,297.18
PB	26,691.11	968.00	2,583.70
铜嵌件	46,279.60	1,398.72	6,473.22

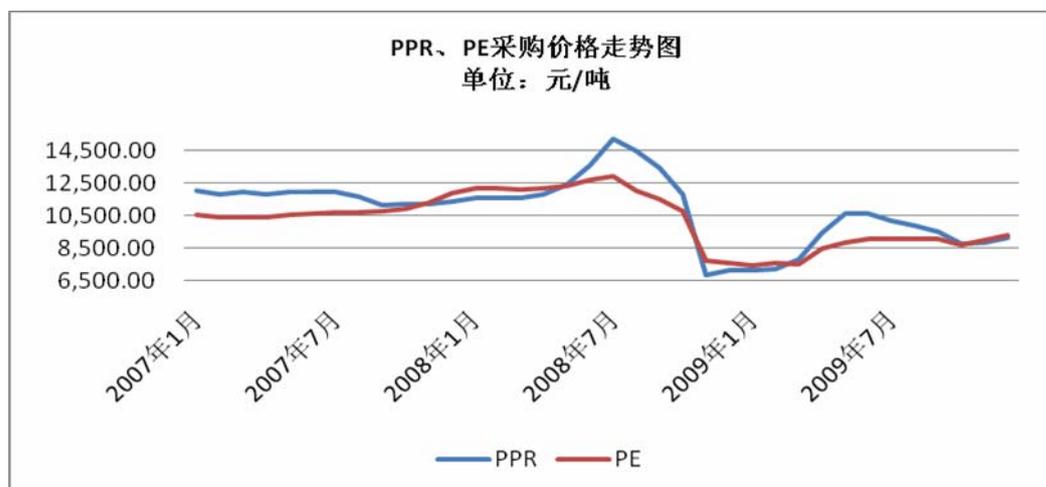
2、主要能源供应情况

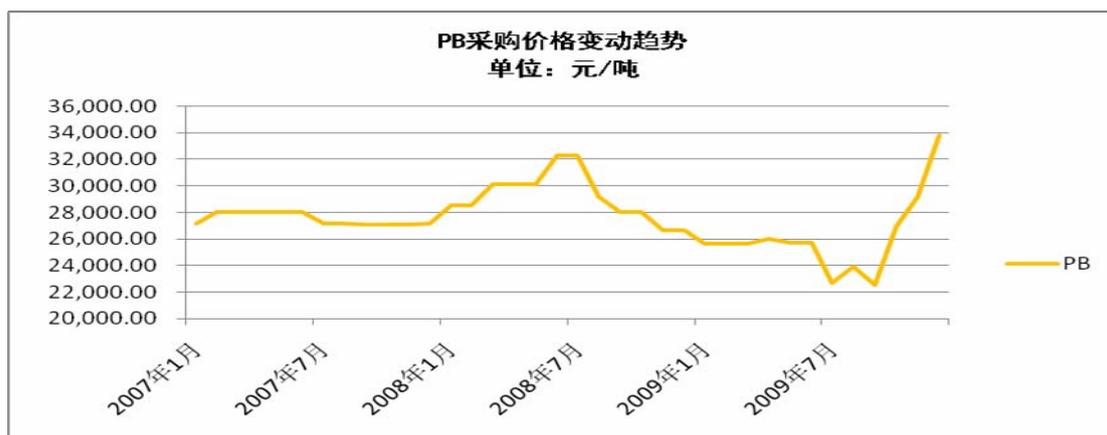
公司经营生产所需主要能源为电力，价格呈现上调趋势。最近三年公司主要能源采购情况如下表：

年度	数量（万千瓦）	单位（元/千瓦）	金额（万元）
2007 年	2,344.11	0.57	1,337.74
2008 年	2,649.05	0.59	1,571.95
2009 年	3,051.38	0.62	1,902.93

3、主要原材料的价格变动趋势

报告期内，公司主要原材料价格变动趋势图如下：





注：2009年第四季度，由于PB采购量较小，所以平均价格偏高。

4、报告期内主要供应商的情况

(1) 公司向前五大供应商采购情况

报告期内不存在向单个供应商或关联供应商的采购比例超过公司采购总额的50%或严重依赖于少数供应商的情况。报告期内各期向前五名供应商的采购具体情况如下：

年份	供应商名称	采购的具体内容	采购金额 (万元)	占采购总额的比例 (%)
2009年	中国石油天然气股份有限公司华东销售分公司	PPR、PE	10,497.61	19.83
	Basell Asia Pacific Limited	PPR、PE、PB	5,878.58	11.11
	上海金菲石油化工有限公司	PE	4,193.00	7.92
	中国石油化工股份有限公司化工销售华北分公司	PPR	3,849.73	7.27
	爱思开能源国际贸易(上海)有限公司	PE	3,002.32	5.67
	合计		27,421.25	51.81
2008年	上海金菲石油化工有限公司	PE	9,568.36	16.91
	中国石油化工股份有限公司化工销售北京分公司	PPR	8,236.40	14.56
	中国石油天然气股份有限公司华东化工销售分公司	PPR、PE	5,048.66	8.92
	南京瑞利化工有限公司	PPR	3,342.85	5.91
	爱施开国际贸易(上海)有限公司	PE	2,891.43	5.11
	合 计		29,087.70	51.41
2007年	伟星集团	PPR、PE、PB	10,675.70	19.96
	中国石油化工股份有限公司化工销售北京分公司	PPR	8,123.44	15.19
	上海金菲石油化工有限公司	PE	5,705.72	10.67

北京南方腾龙化工有限公司	PPR	2,528.71	4.73
临海市溪口华锋塑料拉丝有限公司	PE	1,629.81	3.05
合 计		28,663.37	53.60

除伟星集团外，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东与上述供应商不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

(2) 前五大供应商中关联企业情况

2007 年度，公司前五大供应商中包括控股股东伟星集团。报告期内，通过伟星集团采购金额和占公司采购总额的比例如下：

单位：万元

2009 年度		2008 年度		2007 年度	
金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
-	-	1,501.58	2.65	10,675.70	19.96

公司与伟星集团的关联采购情况详见第七节“同业竞争与关联交易”之“关联方及关联交易”。

5、公司主要外包商

报告期内，为公司主要产品进行外加工的外包商，除关联方伟星电镀为公司提供铜嵌件电镀加工外，其余都是为公司提供管件注塑加工服务的企业。公司负责提供铜嵌件、各类专用树脂，交由外包商加工，公司根据成品的交货量与外包商结算加工费。主要外包商及其占加工费总额比例情况如下：

单位：万元

2009 年			2008 年		
外加工厂家	加工费金额	占比 (%)	外加工厂家	加工费金额	占比 (%)
临海电镀	192.97	33.82	临海电镀	258.25	26.65
临海恒平塑业有限公司	69.81	12.24	临海市溪口华锋塑料拉丝公司	109.38	11.29
上海合和塑料制品有限公司	52.94	9.28	浙江黄岩益友电器塑料厂	51.95	5.36
浙江黄岩益友电器塑料厂	43.57	7.64	临海市亨龙塑料厂	51.89	5.35
临海市五星机械工业区业公司	27.09	4.75	浙江黄岩天马塑料厂	38.67	3.99
小计	386.38	67.73	小计	510.15	52.64

单位：万元

2007年		
外加工厂家	加工费金额	占比(%)
临海电镀	262.59	41.51
临海市溪口华锋塑料拉丝有限公司	58.72	9.28
台州市天阳塑模有限公司	46.80	7.40
临海市盛泰塑料五金厂	35.88	5.67
浙江黄岩益友电器塑料厂	34.92	5.52
小计	438.91	69.38

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东与上述除伟星电镀外的外包商不存在关联关系。

(七) 安全生产和环境保护情况

1、安全生产

公司按照国家以及有关部委颁布的与安全生产有关的各种规章制度,结合公司具体生产情况,制定了健全的生产安全管理制度并针对生产工艺特点和使用物料特性建立了相应的事故应急预案和救援网络体系。报告期内,公司生产经营活动符合国家安全生产相关法律、法规的要求,未发生安全生产责任事故,也没有受到过临海市安全监督管理局有关安全生产方面作出的行政处罚。

2、环境保护情况

公司生产过程中采用的原辅材料为PP、PE等无毒、无污染的塑料原料,制造过程为塑料的物理加工过程,所属行业不属国家环保总局环发[2003]101号文件中规定的重污染行业。整个生产过程没有废水、废气和固体废弃物的产生,没有对外界环境产生干扰,符合国家关于安全生产和环境保护的要求;近几年没有因安全生产和环境保护等原因受到处罚的情况。2005年6月,浙江省经济贸易委员会、浙江省环境保护局授予公司浙江省清洁生产阶段性成果企业。2006年和2009年,公司通过了GB/T24001-2004 idt ISO14001:2004环境管理体系认证。每年由浙江省公信认证公司进行ISO14001监督审核,结果证明体系运行效果较好。临海市环境保护监测站每年对公司的各项污染排放进行定期监测,结果证明各项污染排放符合排放标准。根据国家环保总局《关于对申请上市的企业和申请再融资的上市企业进行环境保护核查的通知》(环发[2003]101号)的要求,浙江省环境保护局对公司环境保护工作情况进行了核查,并于2008年5月6日出具了《关于浙江伟星新型建材股份有限公司环保核查情况的函》,确认公司生产经

营活动符合国家环境保护的有关规定和要求。

（八）商标和品牌维护情况

随着公司产品知名度的逐渐提高，市场上出现了部分仿冒公司商标及品牌的产品，这些产品的出现一方面扰乱了市场秩序，另一方面也给公司产品的品牌美誉度造成了负面影响。针对这种现象，公司采取了一系列措施，对公司商标及品牌进行保护：

1、从组织架构安排上，公司在市场部设立了专门的“维权办”，配置了专职人员专项负责打假维权的协调与联络工作；同时，公司充分发挥分布在全国各地的近 600 名销售人员和 13,600 多家经销网点在市场一线积极作用，广泛开展对仿冒产品的信息监测、巡查与取证工作，有效协助“维权办”打假维权。

2、从制度安排上，公司建立了一套较为完善的“打假维权”法务工作流程、法务专员职责、品牌维护办法等一系列制度，不仅规范了商标和品牌保护的工作流程，而且使商标和品牌保护工作职责到人，工作更加系统、有序。

3、从技术手段上，公司斥资约 400 多万元购买了 60 台激光喷码机，以激光雕刻的方式对公司产品喷印防伪标识，并采用“中国产品质量电子监管网”特殊防伪标签，从产品源头上与仿冒产品进行区分。

4、从市场维护方面，公司进一步加大了市场网络的开拓力度，通过扩大经销网点覆盖面，有效地遏制了仿冒产品的滋生，也加强了对仿冒产品的打击力度和广度。

经过多年的悉心维护，公司的商标和品牌得到了较好的保护，仿冒公司产品的现象明显减少。

五、发行人的主要固定资产和无形资产

（一）固定资产

1、生产经营所使用的主要生产设备情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司及子公司的主要生产设备情况如下表：

设备分布	设备名称	取得方式	数量	先进程度	成新率(%)
公司本部	进口挤出生产线	购买	7 条	国际先进	42.07
	挤出生产线	购买	16 条	国内先进	47.54
	进口波纹管生产线	购买	1 条	国际先进	50.47

	波纹管生产线	购买	3 条	国内先进	86.33
	注塑机	购买	22 台	国内先进	35.57
	进口金属丝加工机	购买	1 套	国际先进	40.07
	进口角焊机	购买	1 台	国际先进	35.42
	角焊机	购买	4 台	国内先进	57.26
	低温冷水机组	购买	1 套	国内先进	51.27
	喷码机	购买	30 台	国际先进	60.43
	激光机	购买	10 台	国际先进	69.43
塑材科技	注塑机	购买	13 台	国内先进	68.43
上海建材	进口挤出生产线	购买	5 条	国际先进	76.85
	挤出生产线	购买	12 条	国内先进	75.26
	注塑机	购买	10 台	国内先进	75.74
	喷码机	购买	20 台	国际先进	58.38
	激光机	购买	3 台	国际先进	51.37
天津建材	进口挤出生产线	购买	3 条	国际先进	76.25
	挤出生产线	购买	7 条	国内先进	86.62
	喷码机	购买	10 条	国际先进	87.12
	激光机	购买	2 台	国内先进	80.21

2、房屋建筑物情况

(1) 公司自有房地产

公司拥有位于临海市经济开发区的生产、办公、辅助用房产，共计 11 栋，建筑面积合计 29,403.44 平方米，均已取得了房屋所有权证。另外大洋工业园区还有 1 栋厂房刚建成，房产证正在办理之中，上述所有房产的综合成新率为 88.80%。有关公司及下属企业的房屋建筑物情况如下表：

所属单位	房产证号	房屋坐落	所有权人	取得方式	面积	他项权利
公司	临海市房权证城关镇第 130826 号	临海市城东经济开发区	公司	自建	5 栋合计建筑面积 15,601.55 平方米	抵押
	临海市房权证城关镇第 130827 号	临海市城东经济开发区	公司	自建	5 栋合计建筑面积 8,304.64 平方米	抵押
	临海市房权证城关镇第 130828 号	临海市城东经济开发区	公司	自建	1 栋合计建筑面积 5,497.25 平方米	抵押

2008 年 2 月 22 日，临海市土地储备中心与公司签订《临海市土地收购合同书》，由临海市土地储备中心收购公司位于临海市区大洋街道柏叶路北侧的一块土地使用权（临城国用（2002）第 1309 号，土地面积 37,864.58 平方米）和地面

建筑物及构筑物 4,227.67 平方米（临房产第 93698 号）和除机械设备、设施以外的附属物。临海市土地储备中心按临政发（2005）55 号文规定计算，经临海市国土资源局批准，同意向公司支付补偿费 23,258,602 元，上述建筑物、土地及在建工程的账面价值为 15,583,908 元。临海市土地储备中心已于 2008 年 5 月 26 日将上述补偿费支付给公司。

上述土地收储行为主要因临海市城市规划调整，临海市政府将公司的上述地块收储后由工业用地规划为商业用地，用于建设酒店及其它商业建筑。该地块上的地面建筑物及构筑物为公司临时的简易钢构办公楼。

由于公司在上述地块上没有厂房，只有办公用房，所以由于收储带来的搬迁不会对公司的生产经营造成影响；发行人已与临海市国土资源局于 2008 年 4 月 6 日签署《房屋租赁协议》，临海市国土资源局同意在《临海市土地收购合同书》所述土地交割手续办理完毕后由发行人继续无偿使用上述土地之上的 2,233.86 平方米的建筑物作为办公用房；并同意在其与第三方签署土地出让合同后需要发行人搬迁时提前一个月通知发行人，以便发行人有足够的时间进行搬迁。该协议自双方就上述土地的所有交割手续办理完毕之日起执行。

2008 年 6 月 10 日，伟星房地产通过挂牌方式获得了上述土地使用权，并于 2008 年 6 月 26 日与临海市国土资源局签订《国有土地使用权出让合同》。

目前，公司办公场所尚未搬迁，经伟星房地产同意暂时无偿使用上述建筑物中的部分办公楼。公司已计划尽快将办公地点搬迁至目前正在建设中的大洋工业园区。

（2）租赁房产

1) 上海建材租赁伟星集团的子公司伟星上实发展在上海市奉贤区金汇经济园区的房屋，作为上海建材经营场地和办公场地使用，租赁期限自 2007 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日。

因奉贤区金汇镇招商引资，2001 年，出租方伟星上实发展在金汇镇益民村征用大叶公路 4601 号的面积为 234.53 亩的土地，用于建设厂房，并分期将上述征地款项汇入金汇镇土地开发基金专用帐户。截至 2003 年末，伟星工业园基本建成。2004 年因受国家关于土地宏观调控政策的变化和奉贤区第三轮镇级行政区划调整（伟星工业园所在地域由原属奉贤区金汇镇人民政府管辖调整为奉贤区

南桥镇人民政府管辖)的影响,致使建设用地审批手续和产权证书至今未能办理。

为了避免上述租赁给本公司的经营带来影响,控股股东伟星集团承诺如下:

①伟星集团已经为取得该等土地缴纳了包括土地征用费及青苗补偿费等其它费用,未取得土地使用权系由历史原因形成。根据上海市奉贤区房屋土地管理局2008年4月17日出具的证明,该宗土地已被规划为工业用地。为此,伟星集团将尽力与各有关政府部门协调,尽早取得该土地的使用权,进而办理有关的房屋产权证。

②伟星集团取得上述租赁房屋的房产证后,在上海建材需要的情况下,将继续租赁给上海建材使用。而且无论任何情况下,在同等条件下上海建材都具有优先承租权和优先购买权,以保证上海建材生产经营持续进行。

③如果租赁上述房产的租赁关系被认定为无效或出现任何纠纷,导致上海建材需要另租其他房产进行搬迁时,伟星集团将承担因此发生的所有搬迁费用以及因生产停滞所造成的全部损失。

④如果因上述房产租赁关系无效而导致上海建材被有关政府部门罚款或被有关当事人追索,则伟星集团承担因此给上海建材造成的全部损失,使发行人不因此遭受任何损失。

经核查,伟星集团的子公司伟星上实发展出租其尚未获得产权证的厂房给发行人不符合《上海市房屋出租条例》规定,但上述事项主要由于国家土地管理政策调整以及当地镇级行政区划调整所形成的。根据合同规定,伟星上实发展已付清全部征地款项。目前上海建材生产所在地土地区块土地利用总体规划已调整为城镇工矿用地。上海市奉贤区人民政府承诺将根据国家有关规定积极与市规划和国土资源局沟通协调,争取早日解决伟星工业园用地的遗留问题。同时伟星集团已承诺:承担因此给上海建材造成的全部损失,使发行人不因此遭受任何损失。

所以,保荐人认为,上述事项为历史遗留问题,当地政府已着手妥善解决,伟星集团已作出承诺,承担可能发生的全部损失,上述厂房出租事项不会对发行人生产经营产生重大影响。

发行人律师认为,由于出租方伟星上实发展未取得有关的房产证,因此其将厂房租赁给上海建材是没有法律依据的。伟星集团未取得出租厂房的房产证系因2004年受国家关于土地宏观调控政策的变化和奉贤区第三轮镇级行政区划调整

等的影响所致，而非出自伟星上实发展的故意或过失。此外，伟星工业园所在地土地区块土地利用总体规划已调整为城镇工矿建设用地，奉贤区政府也在积极协调伟星工业园的遗留问题。本所律师经核查认为，伟星集团取得出租厂房的房产证没有实质性法律障碍。在伟星集团取得有关房产证前上海建材租赁使用其厂房虽然存在法律上的瑕疵，但该瑕疵不会对发行人的持续经营及经营业绩构成影响，对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

2) 公司全资子公司天津建材租赁了位于天津市北辰区津围公路西侧（万发工业园）围墙内的厂房建筑面积 9,530 平方米、场地 6,675 平方米用于生产、办公。天津建材与出租方天津市北辰区大张庄镇工业公司签订了《厂房场地租赁合同》，租赁期限 5 年，自 2007 年 5 月 10 日至 2012 年 5 月 9 日，年租金 914,800 元。

2005 年，天津市北辰区大张庄镇招商引资，引进公司投资建厂。为解决公司生产用房问题，由大张庄镇投资设立的集体企业天津市北辰区大张庄镇工业公司从天津市北辰区兴生炉料加工厂租赁厂房后转租给天津建材，作为天津建材自行兴建厂房前的临时生产用房。天津市北辰区兴生炉料加工厂已取得《建设用地规划许可证》、《建设用地批准书》、《建设工程规划许可证》和《建设工程施工许可证》。上述厂房于 2006 年年底建成。由于兴生炉料厂未及时办理建设工程规划验收合格证，导致上述厂房的土地证和房产证至今未能取得。目前，兴生炉料厂正积极申请办理建设工程规划验收合格证，以争取尽快取得相关土地证和房产证。

天津市北辰区大张庄镇人民政府已提供说明和承诺：“我镇工业公司将上述厂房转租给天津建材使用以来，未因此发生任何纠纷或受到任何政府部门的调查或处罚，未影响到天津建材的实际使用和日常生产经营。如天津建材因租赁使用上述厂房而被有关机关处罚，则由我镇投资设立的天津市北辰区大张庄镇工业公司承担全部罚款及对天津建材造成的一切损失。”同时，出租方承诺：“在合同期满前不以任何理由终止合同，保证天津建材生产经营正常进行。”

天津建材已于 2008 年 9 月 12 日在上述租赁厂房的附近以竞拍方式取得了一块使用权面积为 109,324.8 平方米的土地，土地使用权证号为辰单国用（2008）第 108 号。目前，天津建材的厂房已经开始建设。具体详见“（二）无形资产 1、

土地使用权。”

经核查，天津市北辰区兴生炉料加工厂的上述厂房用地和开工建设已获得当地政府批准，但由于建设工程规划验收合格证等手续未办理完成，所以尚未取得房产证。天津市北辰区大张庄镇工业公司将其从天津市北辰区兴生炉料加工厂出租取得的上述厂房转租给发行人，不符合《天津市房屋租赁管理规定》。根据大张庄镇人民政府提供的书面说明，上述厂房租赁主要由于大张庄镇人民政府招商引资的需要而进行的安排，承诺由其投资的天津市北辰区大张庄镇工业公司承担可能的损失。目前，发行人已在上述租赁厂房附近取得了一块土地使用权，并正在办理规划手续，拟将来建设厂房并进行生产经营。所以，保荐人认为，上述厂房出租事项不会对发行人生产经营产生重大影响。

发行人律师认为：天津建材租赁使用的厂房虽然系天津市北辰区兴生炉料加工厂投资兴建，天津市北辰区大张庄镇工业公司转租给天津建材后也未发生任何纠纷，并未影响天津建材的实际使用，但由于天津市北辰区兴生炉料加工厂尚未取得相关的房屋所有权证书或者其他合法权属证明，因此无权向天津市北辰区大张庄镇工业公司出租该等厂房，天津市北辰区大张庄镇工业公司将上述厂房转租给天津建材也不符合《天津市房屋租赁管理规定》（2004年修正）的有关要求；天津建材租赁使用上述厂房不会对其业绩及持续经营造成重大影响。

（二）无形资产

1、土地使用权

公司拥有位于临海市经济开发区的3宗国有土地使用权和天津1宗土地使用权，为公司工业用地，上述土地均以出让方式取得，并办理了国有土地使用证。2009年12月底，土地使用权帐面净值121,020,185.02元。具体情况如下表：

序号	国有土地使用权证	面积 (平方米)	使用权期限	他项权利
1	临城国用(2008)字第1570号	95,722.57	2001.12.07-2051.12.06	抵押
2	临城国用(2008)字第5307号	111,418.58	2008.2.27-2058.2.26	抵押
3	临城国用(2008)字第5308号	11,879.77	2008.2.27-2058.2.26	抵押
4	辰单国用(2008)第108号	109,324.80	至2058.7.29	无

(1) 为了保证本次募集资金项目的建设实施，公司于2008年2月以出让方式取得了位于浙江省临海市大洋街道办事处前江、塘里村的2宗国有土地使用权，总面积为123,298.35平方米，出让金总额为5,525万元。土地用途为工业用

地，土地使用权出让年限为 50 年。公司已取得上述土地使用证，土地权证为临城国用（2008）字第 5307 号和临城国用（2008）字第 5308 号。

（2）天津建材以竞拍方式取得天津一块土地使用权。该土地位于天津市北辰区大张庄镇，总面积 122,827 平方米，其中界内面积 109,324.80 平方米，界外面积 13,502.2 平方米。公司 2008 年 5 月 28 日已经与天津市国土资源局签订津辰张（挂）2008-009 号《天津市国有建设用地使用权出让合同（建设类）》。2008 年 9 月 12 日，天津建材取得了上述土地使用权[证书号为辰单国用（2008）第 108 号，使用权面积为 109,324.8 平方米]，土地使用权出让年限为 50 年，土地出让金 3,270 万元。

2、商标

2008 年 3 月 6 日，伟星集团与公司签订《商标权转让合同》，将 7 项商标和 1 项商标申请无偿转让给本公司。

2008 年 9 月 16 日，国家工商行政管理总局商标局下发《核准商标转让证明》，核准 5349883 号商标申请转让。2009 年 1 月 21 日，国家工商行政管理总局商标局下发《核准商标转让证明》，核准其余 7 项商标转让。上述 8 项商标具体情况如下：

序号	商标注册证号	商标	核定使用商品	有效期限
1	1045216	伟星	第 19 类：半成品木材、土沙石、石料、灰泥、炉渣等建筑用料、石膏、水泥、水泥预制构件、建筑砖瓦、建筑用耐火材料及制品、柏油、沥青及制品、非金属叉管、非金属建筑物、建筑用玻璃及玻璃材料、非金属建筑物涂料、建筑物用粘合剂、棺椁墓碑	1997.7.7-2017.7.6
2	1134146		第 19 类：建筑用木材、花岗石、水泥、瓷质墙地砖、耐火砖、沥青、预制件、非金属建筑物、建筑玻璃、涂料（土砂石建筑材料）	1997.12.14-2017.12.13
3	1148790		第 17 类：生橡胶；橡皮圈、非文具非医用或非家用胶带；塑料管；管子接头；纺织材料制软管；防潮建筑材料；防水包装物	1998.2.7-2018.2.6
4	1692871		第 19 类：半成品木材，树脂复合板，石料，建筑灰浆，炉渣（建筑材料），石膏，水泥，混凝土建筑构件，建筑用	2002.1.7-2012.1.6

			非金属砖瓦，耐火材料，沥青，非金属管道，非金属水管，非金属建筑物，建筑玻璃，非金属建筑涂面材料，非金属分岔管，非金属排泄管，石料粘合剂，墓碑，非金属或非塑料的水管阀	
5	3180163		第 17 类：乳胶（天然胶）；非金属管套；非金属管道接头；合成树脂（半成品）；塑料管、板、杆、条；非金属软管；玻璃纤维保温板和管；绝缘材料；橡胶或塑料填料；非金属马掌	2003.7.28-2013.7.27
6	3473731		第 19 类：胶合板；建筑石料；水泥；非金属管道；非金属水管；非金属分岔管；非金属建筑材料；非金属排水管；通风和空调设备用非金属管；建筑用塑料管	2005.1.21-2015.1.20
7	3473729		第 17 类：古塔胶；非金属套管；有机玻璃；塑料管；非金属管道接头；非金属软管；石棉板、瓦；防水包装物；非金属马掌	2005.3.21-2015.3.20
8	5349883	伟星	第 17 类：合成橡胶；补裂缝用化学化合物；非金属套管；有机玻璃；非金属管道接头；塑料管；非金属软管；石棉；绝缘材料；橡胶或塑料填充材料	2009.8.7-2019.8.6

2009 年 8 月 6 日，伟星集团与公司签订《商标权转让合同》，将 2 项申请中的商标申请权无偿转让给本公司，2009 年 9 月 14 日，国家工商行政管理总局商标局受理了上述商标申请转让。

公司申请过程中的商标：

序号	商标文字或图样	申请号	核定使用商品	申请日
1	VASEN	7230198	第 17 类	2009.3.3
2	VASEN	7230225	第 19 类	2009.3.3

3、专利

目前，公司拥有 57 项专利和 15 项专利申请权。具体情况如下：

(1) 实用新型专利

序号	专利权人	实用新型名称	证书号	专利号	专利申请日	授权公告日	专利期限
----	------	--------	-----	-----	-------	-------	------

1	伟星新材	一种扩口增强的波纹管	773970	ZL 2005 2 0101234.1	2005.3.28	2006.4.19	10 年
2	伟星新材	具有高刚度的聚乙烯管道	860417	ZL 2006 2 0100547.X	2006.1.23	2007.1.17	10 年
3	伟星新材	一种聚乙烯双壁波纹管密封圈	884643	ZL 2006 2 0100545.0	2006.1.23	2007.3.28	10 年
4	伟星新材	抗刮伤聚乙烯管道	900005	ZL 2006 2 0100548.4	2006.1.23	2007.5.9	10 年
5	伟星新材	一种聚乙烯管道连接法兰	914818	ZL 2006 2 0100546.5	2006.1.23	2007.6.20	10 年
6	伟星新材	地源热泵空调用地下接头	938137	ZL 2006 2 0107094.3	2006.8.25	2007.8.22	10 年
7	伟星新材	波纹管气动连接机	944252	ZL 2006 2 0107095.8	2006.8.25	2007.9.5	10 年
8	伟星新材	过桥弯模具自动吹风冷却装置	1181456	ZL 2008 2 0088039.3	2008.5.30	2009.2.25	10 年
9	伟星新材	一种法兰头	1182387	ZL 2008 2 0088040.6	2008.5.30	2009.3.4	10 年
10	伟星新材	双壁波纹管密封圈	1182384	ZL 2008 2 0088041.0	2008.5.30	2009.3.4	10 年
11	伟星新材	塑料管密封接头	1182391	ZL 2008 2 0088042.5	2008.5.30	2009.3.4	10 年
12	伟星新材	一种密封圈	1182385	ZL 2008 2 0088050.X	2008.5.30	2009.3.4	10 年
13	伟星新材	一种增强型 PPR 复合管	1182379	ZL 2008 2 0088241.6	2008.6.4	2009.3.4	10 年
14	伟星新材	PE 薄壁管件注塑成型模具	1207003	ZL 2008 2 0088760.2	2008.6.13	2009.4.22	10 年
15	伟星新材	一种用于塑料加工的挤出机	1207005	ZL 2008 2 0088758.5	2008.6.13	2009.4.22	10 年
16	伟星新材	动态应力开裂试验机	1242374	ZL 2008 2 0138415.5	2008.9.18	2009.6.24	10 年
17	伟星新材	软质塑料管道插入式连接管件	1242059	ZL 2008 2 0138418.9	2008.9.18	2009.6.24	10 年
18	上海建材	聚丙烯三层结构复合管	764425	ZL 2004 2 0081805.5	2004.8.13	2006.3.8	10 年
19	上海建材	带阻氧层塑料管气动削皮器	967953	ZL 2006 2 0047801.4	2006.11.14	2007.10.31	10 年

20	上海建材	纤维/非关联耐热聚乙烯三层复合管	982885	ZL 2006 2 0047754.3	2006.11.14	2007.11.28	10 年
21	上海建材	一种塑料管材对接焊通流器	1118206	ZL 2007 2 0198969.X	2007.12.6	2008.10.22	10 年
22	上海建材	一种塑铝稳态复合管削皮器	1207698	ZL 2008 2 0151069.4	2008.7.21	2009.4.22	10 年
23	上海建材	一种聚烯烃微发泡三层复合管道	1208174	ZL 2008 2 0150522.X	2008.7.3	2009.4.22	10 年
24	上海建材	一种盘管机连接器	1234563	ZL 2008 2 0150523.4	2008.7.3	2009.6.10	10 年
25	伟星新材	一种地源热泵毛细管焊接装置	1249269	ZL2008 2 0121158.4	2008.7.9	2009.7.8	10 年
26	伟星新材	同层排水管道连接管箍	1276048	ZL 2008 2 0138417.4	2008.9.18	2009.9.9	10 年
27	伟星新材	硬质塑料管道插入式连接管件	1276049	ZL 2008 2 0138416.X	2008.9.18	2009.9.9	10 年
28	伟星新材	建筑排水 PE 芯层发泡静音管	1311336	ZL 2008 2 0138419.3	2008.9.18	2009.11.18	10 年
29	伟星新材	PE 缠绕复合管	1269121	ZL 2008 2 0164593.5	2008.9.22	2009.8.19	10 年
30	伟星新材	PE-RT 复合管	1276388	ZL 2008 2 0164592.0	2008.9.22	2009.9.9	10 年
31	伟星新材	抗开裂 PE 发泡复合管	1276389	ZL 2008 2 0164594.X	2008.9.22	2009.9.9	10 年

(2) 外观设计专利

序号	专利权人	外观专利名称	证书号	专利号	专利申请日	授权公告日	专利期限
1	伟星新材	管卡（双U型）	864194	ZL 2007 3 0356108.5	2007.11.29	2008.12.17	10 年
2	伟星新材	管接头（异径六通）	864193	ZL 2007 3 0356106.6	2007.11.29	2008.12.17	10 年
3	伟星新材	管接头（U型三通）	864000	ZL 2007 3 0356107.0	2007.11.29	2008.12.17	10 年
4	伟星新材	分水器	877700	ZL 2007 3 0356111.7	2007.11.29	2009.1.21	10 年
5	伟星新材	集水器	885334	ZL 2007 3 0356110.2	2007.11.29	2009.2.11	10 年

6	伟星新材	管接头（异径四通）	885151	ZL 2007 3 0356105.1	2007.11.29	2009.2.11	10 年
7	伟星新材	管接头（伸缩节）	863999	ZL 2007 3 0357107.2	2007.12.10	2008.12.17	10 年
8	伟星新材	管接头（立检体）	885153	ZL 2007 3 0357105.3	2007.12.10	2009.2.11	10 年
9	伟星新材	管接头（H 管）	885246	ZL 2007 3 0357102.X	2007.12.10	2009.2.11	10 年
10	伟星新材	管接头（90 度弯头）	885251	ZL 2007 3 0357101.5	2007.12.10	2009.2.11	10 年
11	伟星新材	管接头（45 度弯头）	885074	ZL 2007 3 0357100.0	2007.12.10	2009.2.11	10 年
12	伟星新材	管接头（双承插）	885331	ZL 2007 3 0357108.7	2007.12.10	2009.2.11	10 年
13	伟星新材	管接头（斜三通）	885072	ZL 2007 3 0357110.4	2007.12.10	2009.2.11	10 年
14	伟星新材	管接头（平面四通）	885247	ZL 2007 3 0357112.3	2007.12.10	2009.2.11	10 年
15	伟星新材	管接头（管箍）	885136	ZL 2007 3 0357104.9	2007.12.10	2009.2.11	10 年
16	伟星新材	管接头（单承插）	891154	ZL 2007 3 0357103.4	2007.12.10	2009.3.4	10 年
17	伟星新材	管接头（顺水三通）	890972	ZL 2007 3 0357109.1	2007.12.10	2009.3.4	10 年
18	伟星新材	管接头（斜四通）	891152	ZL 2007 3 0357113.8	2007.12.10	2009.3.4	10 年
19	伟星新材	同层排水三通管件 （45 度）	941494	ZL 2008 3 0098817.2	2008.5.20	2009.6.10	10 年
20	伟星新材	同层排水三通管件 （60 度 Y 型）	941475	ZL 2008 3 0099018.7	2008.5.20	2009.6.10	10 年
21	伟星新材	四通管件	938146	ZL 2008 3 0166246.1	2008.5.23	2009.6.3	10 年
22	伟星新材	同层排水偏心变径 管件	956400	ZL2008 3 0166247.6	2008.5.23	2009.7.8	10 年
23	伟星新材	同层排水苏维托 管件	956271	ZL2008 3 0166248.0	2008.5.23	2009.7.8	10 年
24	伟星新材	地热 U 型三通管	956544	ZL2008 3 0166648.1	2008.5.30	2009.7.8	10 年

25	伟星新材	弯头管件（91.5度）	957042	ZL2008 3 0166649.6	2008.5.30	2009.7.8	10年
26	伟星新材	角阀	-	2009 301 38495.4	2009.5.7	-	10年

（2）已受理的专利申请

序号	申请人	类型	名称	申请号	申请日期
1	伟星新材	发明	磁性 PE 管及其制造方法	200610053150.4	2006.8.25
2	伟星新材	发明	高导热性聚乙烯	200710164431.1	2007.12.10
3	伟星新材	实用新型	地热空调的 U 型地热接头	200720192732.0	2007.12.10
4	临海建材	外观设计	管卡（单 U 型）	200730356109.X	2007.11.29
5	伟星新材	外观设计	管接头（瓶型三通）	200730357106.8	2007.12.10
6	临海建材	外观设计	管接头（立体四通）	200730357111.9	2007.12.10
7	伟星新材	发明	一种高光洁度的管材及其生产方法	200810061955.2	2008.5.30
8	伟星新材	发明	PE 薄壁管件注塑成型模具	200810062469.2	2008.6.13
9	上海建材	发明	红外吸收节能采光有机板材及其制备方法	200810042599.X	2008.9.5
10	伟星新材	外观设计	管接头（等径三通）	200930158446.7	2009.10.19
11	伟星新材	外观设计	管接头（螺纹弯头）	200930158445.2	2009.10.19
12	伟星新材	实用新型	同层排水管道连接软管	200920199010.7	2009.10.22
13	伟星新材	实用新型	空调用测温探头过渡连接件	200920199259.8	2009.10.30
14	伟星新材	实用新型	PPR 管件过桥弯注塑成型模具	200920201149.0	2009.11.27
15	伟星新材	实用新型	PE 薄壁管件膨胀伸缩节注塑成型模具	200920201150.3	2009.11.27

六、特许经营权

公司原《特种设备制造许可证》到期，2008年6月5日，国家质量监督检验检疫总局向公司新颁发 TS2710185-2012 号《特种设备制造许可证》（压力管道元件），公司获准从事聚乙烯管材、聚乙烯管件，级别为 A1 级，有效期至 2012 年 6 月 17 日。

七、进出口经营权

2007年9月25日，公司取得《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》，有效期至 2010 年 9 月 25 日。2008 年 1 月 22 日，公司取得对外贸易经营者备案登记表，备案登记表编号为 00489996，进出口企业代码为

3300719525019。

2008年1月28日，上海建材取得《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》，有效期至2011年1月28日。2008年1月21日进行对外贸易经营者备案登记，备案登记表编号为00513213，进出口企业代码为3100747628816。

八、公司的技术与研究开发情况

（一）主要产品的核心技术

根据产品种类不同，公司所掌握的核心技术列表如下：

产品类别	核心技术	技术来源	技术描述	是否专利
PPR管	PPR/Al 复合管在线热熔胶粘接技术	自主研发	国内领先，采用包覆工艺，实现铝带与PPR高强度粘接	否
	F-PPR 复合管中间层材料配方设计及三层共挤出技术	自主研发	采用纤维改性PPR材料作为中间层，增强、增韧PPR管道	实用新型
	PPR 管材热处理工艺技术	自主研发	采用热处理技术，消除PPR管道内应力	否
	消防用PPR 管材配方设计	自主研发	配方改性，提高管道阻燃性	否
	抗菌用PPR 管材配方设计	自主研发	配方改性，赋予PPR管道抵抗细菌滋生功能	否
	PPR 电熔管件的设计	自主研发	国内首创，先进的暗埋布线技术，大幅降低电阻丝的氧化速度	否
	PPR 塑料暗阀设计	自主研发	国内领先，先进的模具设计技术，解决漏水问题	否
	PPR 管件嵌件的研制	自主研发	国内领先，嵌件结构优化设计，解决管件漏水问题	否
	长纤维缠绕增强PPR 复合管	自主研发	采用玻璃纤维布作为中间增强层，提高管材的耐压强度	实用新型
	过桥弯模具自动吹风冷却装置	自主研发	在冷却模具上方通过螺丝固定连接气压缸固定板加快模芯冷却速度，提高生产效率	实用新型
PPR 防伪色母	自主研发	采用先进的光敏感材料添加到色母材料中，赋予产品防伪功能	否	
PE管	大口径PE 注塑管件模具的圆形浇口设计	自主研发	国内领先，先进的模具设计，解决制品收缩和熔接缝强度问题	否
	低交联PE 管道的配方设计	自主研发	国内领先，配方改性，提高管道耐压强度和抗开裂性能	否
	导热型PE 管配方设计	自主研发	配方改性，提高PE管道导热性	否
	发泡型PE 管道工艺设计	自主研发	配方改性，降低排水管道的噪音	否

	抗静电 PE 管配方设计	自主研发	配方改性, 提高管道导电性能	否
	地源热泵系统专用配件设计	自主研发	模具设计, 改善换热头的耐压强度	实用新型
	纳米增强、增韧 PE 给水管道配方设计	自主研发	国内领先, 配方改性, 提高管道耐压强度	否
	抗刮伤 PE 复合管工艺设计	自主研发	结构设计, 提高 PE 管道抗刮伤性能	实用新型
	PE 管道连接用塑料法兰	自主研发	模具结构设计, 提高金属法兰的耐腐蚀性能	实用新型
	电熔管件布线机的开发	自主研发	设备开发, 提高布线的自动化水平	否
	阻氧型 PE-RT 复合管工艺技术	自主研发	结构设计, 赋予管道阻氧功能	否
	太阳能专用 PE-RT 管道配方设计	自主研发	配方设计, 提高 PE-RT 管道耐老化性能	否
	纤维增强 PE-RT 复合管配方设计	自主研发	三层结构设计, 提高管道耐压强度	实用新型
	PE 缠绕复合管	自主研发	采用玻璃纤维布作为中间增强层, 提高 PE 管道耐压强度	实用新型
	PE 薄壁管件注塑成型模具	自主研发	采用环形浇口并设置螺旋槽, 控制产品的收缩率, 提高尺寸稳定性	实用新型
	软质塑料管道插入式连接管件	自主研发	管件主体连接端口设置内接头、卡环, 卡环外部设置卡套, 可直接将管件插入紧密连接	实用新型
双壁波纹管	HDPE 双壁波纹管的波形设计	自主研发	国内领先, 结构设计, 提高管道环刚度	否
	HDPE 双壁波纹管的扩口增强处理技术	自主研发	提高接口强度	实用新型
	HDPE 双壁波纹管联体增宽密封圈的设计	自主研发	提高管道连接密封性	实用新型
	HDPE 双壁波纹管气动连接机具的开发	自主研发	提高施工的自动化水平	实用新型
	高刚度 PP 双壁波纹管配方设计	自主研发	配方设计, 提高管道环刚度	否
其它	PB 阻氧型复合管挤出工艺设计	自主研发	国内领先, 结构设计, 赋予 PB 管道阻氧功能	否
	阻氧管气动削皮器	自主研发	提高施工的自动化水平	实用新型
	耐热、耐压型 MPP 电力护套管道配方设计	自主研发	国内首创, 配方设计, 提高 PP 管道耐热性能	否
	空调机组专用配件设计	自主研发	根据市场对空调机组的配件结构和性能要求设计的专业配件开发	否

	挤出机模头涂塑技术	自主研发	采用特氟龙材料对挤出机模头进行处理，提高制品的光洁度，降低生产过程的废品率	否
--	-----------	------	---------------------------------------	---

（二）公司起草的国家标准和行业标准

公司在塑料管道领域具备突出的科研能力，研究人员在塑料管道领域具有较高的专业理论水平，较丰富的产品研制开发实践经验，能组织解决各项技术标准编制工作中出现的重大技术问题。公司共起草了 3 项国家标准和 12 项行业标准，具体情况如下：

序号	标准名称	标准号	标准级别	工作性质
1	埋地塑料排水管道施工	国家建筑标准设计图集 04S520	国家标准	起草单位
2	冷热水用聚丙烯管道系统第 3 部分管件	GB/T18742.3-2002	国家标准	起草单位
3	给水排水设备术语	国家标准，编写中	国家标准	起草单位
4	纤维增强无规共聚聚丙烯复合管	CJ/T258-2007	行业标准	起草单位
5	太阳能热水系统用耐热聚乙烯管材	CJ/T318-2009	行业标准	起草单位
6	地源热泵系统用聚乙烯管材及管件	CJ/T317-2009	行业标准	起草单位
7	聚乙烯燃气管道工程技术规程	CJJ63-2008	行业标准	起草单位
8	建筑排水用高密度聚乙烯（HDPE）管材及管件	CJ/T250-2007	行业标准	起草单位
9	电力电缆用导管技术条件第七部分：非开挖用改性聚丙烯（M-PP）顶管	DL/T802.7-2008 （电力行业标准）	行业标准	起草单位
10	建筑内冷热水分水器	建设部行业标准，编写中	行业标准	起草单位
11	室外排水管道工程技术规程	建设部行业标准，编写中	行业标准	起草单位
12	垃圾填埋用高密度聚乙烯管道	建设部行业标准，编写中	行业标准	起草单位
13	建筑给水用塑料管道技术规程	建设部行业标准，编写中	行业标准	起草单位
14	建筑同层排水施工图集	行业标准，编写中	行业标准	起草单位
15	天棚制冷设计规程	行业标准，编写中	行业标准	起草单位

（三）主要产品技术所处阶段

公司在引进国内外先进生产设备和技术基础上，将自行开发的拥有自主知识产权的各项新技术运用到产品中，生产技术成熟，大部分处于批量生产阶段，具体情况如下：

新产品新技术名称	技术性质	所处阶段
PPR 系列产品		
PPR 管材、管件	产品开发	批量生产
F-PPR 复合管	产品开发	批量生产
PPR/Al 复合管	产品开发	批量生产
PPR 管材热处理工艺技术	工艺技术	批量生产
PPR 电熔管件	产品开发	批量生产
消防用 PPR 管材	产品开发	技术储备
抗菌 PPR 管材	产品开发	技术储备
长纤维缠绕增强 PPR 复合管	产品开发	小批量生产
PE 系列产品		
给水用 PE 管材、管件	产品开发	批量生产
燃气用 PE 管材、管件	产品开发	批量生产
电力/通信护套用 HDPE 管道	产品开发	批量生产
PE 电熔管件	产品开发	批量生产
地源热泵用高导热 PE 管材	产品、技术开发	批量生产
地源热泵用特种管件	产品、技术开发	批量生产
虹吸排水用 PE 管道	产品开发	批量生产
地板采暖用 PE-RT 管材、管件	产品开发	批量生产
矿用聚乙烯 (PE) 管道	产品开发	批量生产
同层排水 PE 管道系统	产品开发	批量生产
阻氧型 PE-RT 复合管材	产品、技术开发	批量生产
纤维增强 PE-RT 复合管材	产品开发	小试阶段
PE 电熔管件布线设备	设备开发	批量生产
PE 管材的微交联技术	配方设计	小批量生产
PE 管材的发泡技术	配方设计	技术储备
PE-RT 管道连接用 PPSU 管件	产品设计	小批量生产
室内燃气用铝塑复合管	产品开发	批量生产
波纹管系列产品		
HDPE 双壁波纹管	产品开发	批量生产
双壁波纹管扩口增强技术	技术开发	批量生产
联体增宽结构密封圈	技术开发	批量生产
波纹管气动连接机	设备开发	小批量生产
高刚度 PP 双壁波纹管	产品开发	小试阶段
塑料检查井	产品开发	小试阶段

其他类		
采暖用 PB 管材管件	产品开发	批量生产
采暖用 PB 阻氧管材管件	产品开发	批量生产
电力电缆护套用 MPP 管道	产品开发	批量生产
悬挂式污水曝气系统用 PP 管道	产品开发	小批量生产

(四) 公司研发能力和自主创新机制

1、研发能力

公司坚持创新，高度重视研发平台的建设，公司高新技术研发中心以技术力量雄厚、科研设备先进、科研成果丰硕等优势被浙江省科技厅评定为省级高新技术研发中心。经过多年的发展，拥有一支经验丰富、高素质的研发队伍，其中两位受聘为中国塑料加工工业协会塑料管道专家，带领高新技术研发中心起草多项国家技术标准、行业技术标准，其在塑料管材领域卓越的理论水平和突出的实践科研成果受到行业广泛的认可，公司还聘请了 5 名中国塑料管道行业的塑料管道专家为技术顾问，就塑料管道领域国际技术发展方向与趋势、产品技术创新等进行深入交流探讨。

通过广泛开展国际、国内技术交流与合作，公司在项目开发、工艺配方、模具开发、系统设计等方面不断创新，率先开发的高性能 F-PPR 复合管填补了国内空白，被认定为“上海市高新技术成果转化项目”；自主开发的大口径 HDPE 双壁波纹管被国家经贸委列为“双高一优”项目。

2、最近三年研发投入情况

公司以切实提高企业创新能力为根本出发点，为增强科技创新与开发能力，不断加大研发投入，研发投入占主营业务收入比例逐年提高，具体情况如下：

年份	研发投入（万元）	占主营业务收入比例
2009 年	2,729.22	2.98%
2008 年	2,451.56	2.83%
2007 年	1,166.98	1.77%
合计	6,347.76	2.60%

3、鼓励开发创新的机制

公司将研究开发的平台延伸到生产一线和营销一线，确立了分工明确，相互协作的研发组织架构，扩大和延伸了研发体系的宽度和深度，进一步完善了研发体系。以切实提高企业创新能力为根本出发点，跟踪行业最新技术发展趋势，不

断加大研究开发的投入，坚持进行新产品、新技术的研制与开发。公司建立了科学的科研人员学习培训机制、技术创新激励机制、科研项目立项和审批制度，切实提高创新能力的可持续性。有效落实科技奖励政策，从新产品开发、新产品收益、工艺改进及质量管理等方面有效执行奖励措施，鼓励科研人员在可行性研究的基础上，大胆试验，并在实践中不断总结创新，有效地调动了科技人员的积极性和创造性。

4、公司正在研发的项目

序号	项目名称	产品类别	应用领域	研发阶段	开发内容
1	毛细管平面空调用 PPR 管材、管件	PPR	建筑采暖	系统设计	PPR 毛细管的焊接及组装
2	真空吸尘用 PP 管材、管件	PP	建筑吸尘	小批试产	真空吸尘系统设计
3	PPH 工业管道	PP	化学工业	配方实验	开发工业系统用塑料管道，解决防腐问题
4	小区用埋地塑料检查井	HDPE 双壁波纹管	市政排水	模具设计	解决双壁波纹管系统配套
5	建筑消防用 C-PVC 管	C-PVC	建筑消防	工艺调试	开发建筑消防用塑料管
6	市政给水用 PVC-M 管材、管件	PVC-M	市政给水	配方试验	提高 PVC 管道的冲击强度
7	中空 PE 管道	PE	市政给排水	工艺、结构设计	通过管道结构设计，提高 PE 管道的环刚度，降低产品的材料成本。
8	通信电缆用多通道蜂窝（COD）管道	PE	通信护套	工艺设计	蜂窝管的成型技术
9	PPR/Cu 复合管	PPR	建筑给水	工艺设计	开发铜管与 PPR 复合的高档建筑用冷热水管材
10	PPR 直通式截止阀	PPR	建筑给水	结构设计	设计大流量直通式 PPR 截止阀
11	挤出机电磁加热技术改造	-	-	方案设计	采用电磁加热技术，降低生产过程的能耗
12	PB-R 天花板制冷系统开发	PB	建筑制冷	市场调研	采用低温循环水对建筑物进行制冷

九、发行人在境外经营情况

公司未在境外直接设立销售机构。

十、发行人的质量控制情况

（一）质量控制标准

公司建立了全员参与的全过程质量管理体系，制定了一系列质量管理规章制度，并通过了适用于给水、燃气用聚烯烃（PP-R、PE）管材、管件及 PVC-U、PE 双壁波纹管材、管材的设计开发、生产和服务的 GB/T19001-2008 idt ISO9001:2008 质量管理体系认证，领取了《质量管理体系认证证书》（证书编号：1309Q10488R3M），有效期从 2009 年 10 月 10 日至 2012 年 10 月 9 日。

同时公司通过了适用于给水、燃气用聚烯烃（PP-R、PE）管材、管件及 PVC-U、PE 双壁波纹管材、管材的设计开发、生产和服务以及相关管理活动的 GB/T24001-2004 idt ISO14001:2004 环境管理体系认证，领取了《环境管理体系认证证书》（证书编号：1309E10145R2M），有效期从 2009 年 10 月 10 日至 2012 年 10 月 9 日。

公司还通过了 GB/T28001-2001 标准，领取了《职业健康安全管理体系认证证书》（证书编号：1309S10100R0M），有效期从 2009 年 10 月 10 日至 2012 年 10 月 9 日。

子公司上海建材通过了 GB/T19001-2008 idt ISO9001:2008 质量管理体系认证，领取了《质量管理体系认证证书》（证书编号：1309Q10543R3M），有效期从 2009 年 10 月 28 日至 2012 年 10 月 27 日。

子公司上海建材还通过了 GB/T24001-2004 idt ISO14001:2004 环境管理体系认证，领取了《环境管理体系认证证书》（证书编号：1309E10157R2M），有效期从 2009 年 10 月 28 日至 2012 年 10 月 27 日。

公司生产过程从原料采购、工艺技术到检测严格执行国家标准、行业标准或企业标准。具体如下：

序号	产品名称	技术标准
1	PPR 管材	国家标准 GB/T18742.2-2002《冷热水用聚丙烯管道系统第 2 部分：管材》
2	PPR 管件	国家标准 GB/T18742.3-2002《冷热水用聚丙烯管道系统第 3 部分：管件》
3	PPR/Al 复合管	城镇建设行业标准 CJ/T210-2005《无规共聚聚丙烯（PP-R）塑铝稳态复合管》
4	F-PPR 复合管	城镇建设行业标准 CJ/T258-2007《纤维增强无规共聚聚丙烯复合管》

5	PE 给水管材	国家标准 GB/T13663-2000 《给水用聚乙烯 (PE) 管材》
6	PE 给水管件	国家标准 GB/T13663.2-2005 《给水用聚乙烯 (PE) 管道系统 第 2 部分: 管件》
7	建筑排水用 PE 管材、管件	城镇建设行业标准 CJ/T250-2007 《建筑排水用高密度聚乙烯 (HDPE) 管材及管件》
8	PE 地源热泵管道	国家标准 GB/T13663-2000 《给水用聚乙烯 (PE) 管材》
9	HDPE 双壁波纹管	国家标准 GB/T19472.1-2004 《埋地用聚乙烯 (PE) 结构壁管道系统 第 1 部分: 聚乙烯双壁波纹管》
10	PE 燃气管材	国家标准 GB15558.1-2003 《燃气用埋地聚乙烯 (PE) 管道系统 第 1 部分: 管材》
11	PE 燃气管件	国家标准 GB15558.2-2005 《燃气用埋地用聚乙烯管件 (PE) 管道系统 第二部分: 管件》
12	PE-RT 管道	城镇建设行业标准 CJ/T 175-2002 《冷热水用耐热聚乙烯 (PE-RT) 管道系统》
13	PB 管材	国家标准 GB/T 19473.2-2004 《冷热水用聚丁烯 (PB) 管道系统 第 2 部分: 管材》
14	PB 管件	国家标准 GB/T 19473.3-2004 《冷热水用聚丁烯 (PB) 管道系统 第 3 部分: 管件》
15	U-PVC 排水管材	国家标准 GB/T5836.1-2006 《建筑排水用硬聚氯乙烯 (U-PVC) 管材》
16	U-PVC 排水管件	国家标准 GB/T5836.1-2006 《国家标准 GB/T5836.1-2006 《建筑排水用硬聚氯乙烯 (U-PVC) 管件》
17	太阳能专用管	企业标准 Q/T JSG 7-2007 《太阳能热水系统用高密度耐热聚乙烯 (HDPE-RT) 管材》
18	电力护套用 MPP 管	企业标准 Q/T JSG 1-2004 《非开挖用高压电力电缆改性聚丙烯 (MPP) 护套管》

(二) 公司质量控制的方针和目标

公司坚持“以质量求生存、以品牌求发展，以管理求效益，不断满足顾客需求”的质量控制方针，关注顾客需求的焦点，正视不足，持续改进，不断为顾客提供出色的产品、优质的服务，使“伟星”成为顾客最为信赖的企业品牌。

(三) 公司质量控制程序

公司高度重视质量管理，制定了严格的质量控制制度，保障质量管理每个环节都有章可循。公司设立了严密的质量管理组织，并确立总经理为质量管理最高负责人。为确保质量管理工作落到实处、责任到人，公司还制订了明确的部门职责，将质量管理的重点放在事前预防。公司质量控制贯穿于整个生产经营过程，包括原辅材料采购、生产过程控制、检验和试验、包装搬运贮存、售后服务等方面，从而将产生不合格产品的因素消灭在产品生产过程之中。

1、质量控制组织机构及职责划分

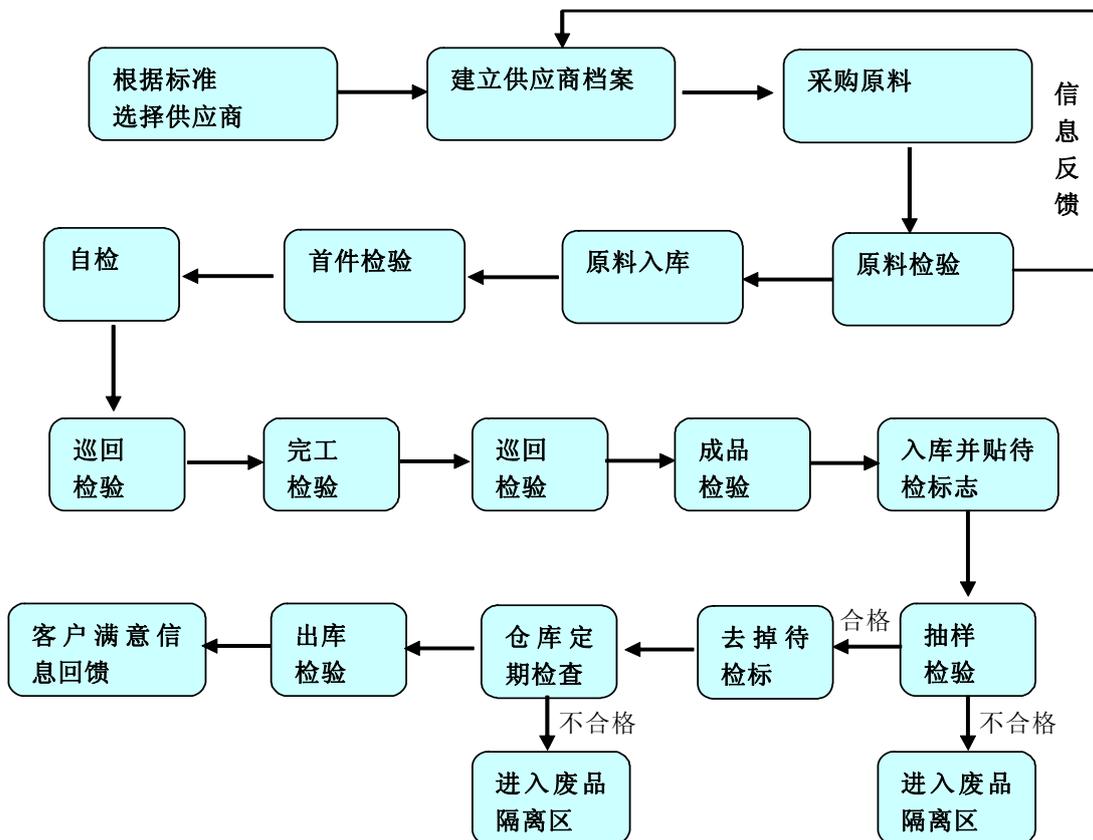
公司质量控制机构设置坚持分工明确，相互独立、互相制衡的原则。总经理作为质量管理的最高负责人，对公司质量管理工作负有领导责任。由总经理任命的“管理者代表”代表总经理全权负责公司质量管理体系的建立和运作。

2、质量控制制度

公司制定了《质量手册》，对每道工序实行流程化、标准化管理。各个部门根据《质量手册》制定了详细的实施细则，并严格执行记录制度。公司还配置了多种分析和质检仪器设备，对进厂的原料以及出厂成品进行分析、检验，以确保产品质量。

3、质量控制流程

公司质量控程序流程如下图：



(四) 质量控制取得的效果

公司建立了较为完善的质量管理体系，严格遵守《中华人民共和国产品质量法》与《中华人民共和国合同法》，各种产品与服务均符合国家和行业颁布的有关产品技术标准，未出现因违反有关产品及服务质量和技术监督方面的法律、法

规而被处罚的情况，也未出现过质量纠纷。

2004 年公司给水用聚丙烯（PP-R）管材荣获“国家免检产品”称号，2006 年塑料管材管件荣获“中国名牌产品”称号，2007 年 PPR 管材管件、给水用 PE 管材、燃气管、双壁波纹管荣获“国家免检产品”称号，“伟星”商标被国家工商行政管理总局认定为中国驰名商标。公司在质量控制方面获得的荣誉具体如下：

获取时间	荣誉名称	颁奖机构	奖励级别	获奖单位
2000 年	工程建设新技术新产品推荐产品	中国建筑业协会	国家级	公司
2001 年	中国绿色建材推广证书	中国建筑材料企业管理协会	国家级	
2002 年	质量好、信誉好“双好”产品	浙江省地方工业产品检测中心	省级	
2002 年	产品质量十佳放心信誉品牌	中国中轻产品质量保障中心	国家级	
2002 年	国家康居示范工程选用部品与产品	建设部住宅产业化促进中心	国家级	
2003 年	燃气用聚乙烯管材管件制造许可证	国家质量监督检验检疫总局	国家级	
2003 年	ISO14001 环境体系认证	浙江质量认证有限公司	国家级	
2003 年	计量水平确认合格证书	浙江省计量协会	省级	
2003 年	浙江省著名商标	浙江省工商行政管理局	省级	
2003 年	用户信得过单位	浙江省民营经济研究会	省级	
2003 年	中国建筑施工首选环保优质建材	中国施工企业管理协会	国家级	
2004 年	产品质量免检证书	国家质量监督检验检疫总局	国家级	
2004 年	ISO9001 质量体系认证	浙江质量认证有限公司	国家级	
2004 年	入选《2005 年农村供水材料设备产品信息年报》	中国灌溉排水发展中心乡镇供水部	国家级	
2004 年	浙江省名牌产品	浙江省质量技术监督局	省级	
2005 年	工程建设推荐产品	中国工程建设标准化协会	国家级	
2005 年	浙江省清洁生产阶段性成果企业	浙江省经济贸易委员会 浙江省环境保护局	省级	
2006 年	计量检测体系合格证书	浙江省质量技术监督局	省级	
2006 年	中国名牌产品	国家质量监督检验检疫总局	国家级	
2006 年	标准化良好行为 AAA 证书	浙江省标准化协会	省级	
2007 年	中国波纹管十佳著名品牌	中国市场品牌管理联合会	国家级	
2007 年	浙江省绿色企业（清洁生产先进企业）	浙江省经济贸易委员会 浙江省环境保护局	省级	
2007 年	中国驰名商标	国家工商行政管理总局	国家级	

2009年	2008年中国地暖行业PB管领域年度领军品牌	中国建设报社	国家级	上海建材
2009年	2008年中国地暖行业PE-RT管领域年度领军品牌提名奖	中国建设报社	国家级	
2009年	中国塑料行业先进单位	中国塑料加工工业协会	国家级	
2009年	工程建设推荐产品	中国工程建设标准化协会	国家级	
2010年	国家级实验室	中国合格评定国家认可委员会	国家级	
2004年	上海市十大畅销品牌	上海市商业联合会等	省级	
2004年	上海市消费者满意产品	上海市商业联合会等	省级	
2005年	中国质量万里行	中国质量万里行质量信息发布中心	国家级	
2005年	2005上海装饰材料市场综合能力领先企业金楹奖	上海市商业联合会等	省级	
2006年	上海市名牌产品	上海市名牌产品推荐委员会	省级	
2006年	中国城市品牌信誉单位	中国城市经济学会	国家级	
2006年	质量管理体系认证证书	公信认证	国家级	
2006年	环境管理体系认证证书	公信认证	国家级	
2007年	上海市名牌产品	上海市名牌产品推荐委员会	省级	

公司取得的节水产品认证情况如下：

产品名称	型号/规格（系列）	所获称号	发证单位
冷热水用聚丙烯（PP-R）管材、管件（包括热熔承插）	S2.5、S3.2、S4、S5 （Φ20mm~Φ110mm）、 （Φ16mm~Φ110mm）	节水产品 认证	北京新华 节水产品 认证有限 公司
给水用聚乙烯（PE100）管材（包括热熔对接）	1.25MPa（Φ63mm~Φ630mm）		
给水用聚乙烯（PE80）管材	1.25MPa（Φ20mm~Φ630mm）		
	1.0MPa（Φ63mm~Φ630mm）		
	0.8MPa（Φ75mm~Φ630mm）		
给水用聚乙烯（PE80）管件（包括热熔对接和热熔承插）	（Φ25mm~Φ630mm）、 （Φ20mm~Φ110mm）		

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）公司控股股东、实际控制人与公司的同业竞争情况

除本公司外，本公司控股股东伟星集团和第二大股东慧星发展及其各自控制下的其他企业均不直接或间接从事塑料管道产品的制造与销售；除本公司外，实际控制人章卡鹏先生、张三云先生未投资其他与塑料管道产品的制造与销售相关的企业。因此，公司的控股股东、实际控制人均不存在与本公司进行同业竞争的情况。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免今后与公司之间可能出现的同业竞争，维护公司全体股东的利益和保证公司的长期稳定发展，公司的控股股东伟星集团和实际控制人章卡鹏先生、张三云先生分别向本公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺函的主要内容如下：

“（一）已将伟星集团所有与建材生产及销售相关的业务全部投入股份公司，伟星集团保留的业务、或控股、参股的企业从事的业务与股份公司业务不存在任何同业竞争；

（二）将严格遵守《中华人民共和国公司法》及其他相关法律、法规和《公司章程》的规定，不得以任何形式（包括但不限于直接经营或与他人合资、合作、参股经营）从事与股份公司构成竞争的业务；不会直接或间接投资、收购与股份公司存在竞争的企业，也不以任何方式为竞争企业提供任何业务上的帮助；或在上述企业或经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。并愿意完全承担因违反上述承诺而给股份公司造成的全部经济损失。”

二、关联方与关联关系

根据《公司法》与《企业会计准则》的相关规定，公司的关联方包括以下各方：

（一）控股股东及其他股东

本公司的控股股东为伟星集团，持有本公司 52% 股份；慧星发展为第二大股东，持有发行人 32% 股权；实际控制人章卡鹏和张三云分别持有发行人 7.5% 和

5%的股权。

（二）实际控制人

本公司的实际控制人为章卡鹏和张三云。

（三）控股股东和实际控制人控制的企业

具体情况请见第五节“发行人基本情况”中“六、发起人、主要股东及实际控制人的基本情况”。

（四）控股子公司和参股公司

本公司的控股子公司的具体情况请见第五节“发行人基本情况”中“七、发行人的关联企业结构图”。

（五）合营企业和联营企业

截至本招股说明书签署之日起，公司没有合营企业和联营企业。

（六）关联自然人

本公司的关联自然人是指能对公司财务和生产经营决策产生重大影响的个人，包括本公司的董事、监事、高级管理人员。公司董事、监事、高级管理人员的基本情况请见第八节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

（七）关联自然人直接控制的其他企业

关联自然人控制企业请详见第八节“董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”中“三、上述人员发行前对外投资情况”。

（八）与本公司实际控制人关系密切的家庭成员

与本公司实际控制人关系密切的家庭成员包括章卡鹏先生和张三云先生的配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母等。

三、关联交易情况

（一）经常性关联交易

报告期内，公司经常性关联交易主要包括关联采购、关联销售、委托关联方加工和房产租赁等。具体情况如下：

1、销售产品

（1）报告期内经常性关联销售具体情况

单位：万元

年度	关联方	销售内容	产品销售用途	销售金额
2009年	-	-	-	-
2008年	伟星集团	各类管材管件	代理出口	924.16
	小计			924.16
2007年	伟星集团	各类管材管件	代理出口	1,156.30
	临海进出口（注）	各类管材管件	代理出口	851.87
	广州市浙星建材有限公司	各类管材管件	内销	5.60
	小计			2,013.77

注：临海进出口，成立于2004年7月，注册资本100万元，注册地址为临海市城东经济开发区，专门从事进出口业务，伟星集团持股90%，法定代表人张三云。2009年3月，该公司已经注销。

（2）向关联方销售产品的公允性说明

1) 公司向伟星集团及临海进出口销售产品的定价依据、差异比较和公允性说明

2007年以来国际市场对公司产品有少量的需求。由于公司未取得进出口经营权，所以先将产品销售给伟星集团和临海进出口，委托上述两家公司进行产品出口。具体情况如下：

①定价依据。以直接销售的市场价格扣除金额较小的出口费用等因素后确定。

②报告期内，公司与伟星集团和临海进出口的关联销售的差异比较

由于发行人出口业务全部通过伟星集团和临海进出口进行，因此，采用发行人关联销售价格直接与伟星集团和临海进出口外销给第三方的价格进行比较，具体如下：

单位：元

年度	产品类别	公司销售金额	伟星集团对应产品出口总成本①	伟星集团对应产品出口总金额②	差异率% (②-①)/②
2009年	-	-	-	-	-
2008年	PPR 管材管件	7,595,683.21	8,507,165.20	8,671,652.67	1.90
	PE 管材管件	1,457,104.07	1,631,956.56	1,661,274.74	1.76
	其他	188,765.10	211,416.91	210,417.01	-0.48
	小计	9,241,552.38	10,350,538.67	10,543,344.42	1.83
2007年	PPR 管材管件	9,554,312.11	10,605,286.44	10,700,518.77	0.89

	PE 管材管件	1,859,590.30	2,064,145.23	2,088,385.19	1.16
	其他	149,119.82	165,523.00	163,960.64	-0.95
	小计	11,563,022.23	12,834,954.67	12,952,864.60	0.91

注：出口总成本等于关联方采购成本加上进项税无法抵扣转入成本的部分税金。

报告期内，公司向临海进出口关联销售金额与临海进出口出口总金额的差异比较情况如下：

单位：元

年度	产品类别	公司销售金额	临海进出口对应产品总成本①	临海进出口对应产品出口总金额②	差异率% (②-①)/①
2009年	-	-	-	-	-
2008年	-	-	-	-	-
2007年	PPR 管材管件	7,522,571.47	8,425,280.05	8,575,731.48	1.75
	PE 管材管件	335,498.46	375,758.28	382,468.24	1.75
	其他	660,665.42	739,945.27	753,158.58	1.75
	小计	8,518,735.35	9,540,983.60	9,711,358.30	1.75

注：总成本等于关联方采购成本加上进项税无法抵扣转入成本的部分税金。

从上表可以看出，伟星集团和临海进出口的上述出口业务毛利很少，差异主要为出口环节费用和外销人员工资，因此，公司向伟星集团和临海进出口销售价格公允。

2) 公司与广州市浙星建材有限公司关联销售价格公允性说明

广州市浙星建材有限公司为伟星集团下属企业，与公司 2007 年 10 月收购的 11 家销售类公司的业务相同，主要从事伟星管材管件的销售。2007 年 10 月公司进行同一控制下的企业合并时，广州市浙星建材有限公司业务基本停滞，伟星集团拟注销该公司。所以公司未进行收购。广州市浙星建材有限公司已经于 2008 年注销。

公司在变更为股份有限公司前，上述 12 家销售公司都是公司产品的主要销售渠道，因此公司对这 12 家销售公司制订了相同的销售定价体系和销售政策，对这些销售公司的销售价格是依据公司统一的营销策略定价。因此，公司向广州市浙星建材有限公司销售产品定价合理公允，且关联交易金额占公司主营业务收入比例很小，所以对公司影响很小。

(3) 关联销售对公司经营成果的影响和未来发展趋势

1) 报告期内, 关联销售对公司经营成果的影响情况如下:

单位: 万元

年度	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经常性关联销售额	-	924.16	2,013.77
占营业收入比 (%)	-	1.03	2.87
关联销售毛利	-	337.53	688.05
公司毛利	-	28,225.06	21,311.26
占公司毛利比 (%)	-	1.20	3.23

所以上述经常性关联交易占公司营业收入比例较小,对公司经营成果影响也较小。

2) 关联销售的未来趋势

①公司通过伟星集团和临海进出口进行产品出口

公司变更设立为股份有限公司以后, 已于 2008 年 3 月具备了从事进出口贸易的条件, 独立从事产品出口。临海进出口已从 2008 年 1 月开始未再从事公司代理出口业务, 伟星集团也于 2008 年三季度全部履行完毕以前年度签署的少量出口订单。目前, 公司已不通过伟星集团和临海进出口进行出口, 未来上述情形也将不再发生。

②向广州市浙星建材有限公司销售产品

广州市浙星建材有限公司已经办理了工商注销登记手续, 公司与该公司的关联交易将不再发生。

(4) 保荐机构对经常性关联销售的核查意见

经核查, 保荐机构认为, 报告期内发行人的经常性关联销售交易价格公允, 不存在利益输送行为, 对公司生产经营和经营成果不构成重大影响, 随着发行人独立销售, 上述经常性关联销售已经不再发生。

2、采购原材料

(1) 报告期内经常性关联采购具体情况

年度	关联方	采购内容	采购金额(万元)
2009 年度	-	-	-
2008 年度	伟星集团	PPR、PB	1,501.58
2007 年度	伟星集团	PPR、PE、PB	10,675.70

(2) 向关联方采购原材料的公允性说明

报告期内公司与伟星集团发生的经常性关联采购，一是由于公司未办理完成进出口经营权全部手续前通过伟星集团进口原材料；二是由于公司在变更设立股份公司前利用伟星集团的渠道资源进行采购。

①定价依据。以市场价格加上采购费用和人员工资等合理费用确定。

②报告期内，公司向伟星集团采购原材料与伟星集团对外采购该原材料价格对比情况如下：

年度	产品名称	关联采购金额 (元)	向伟星集团 采购价格 (元/吨)①	伟星集团对外采 购金额(元)	伟星集团 对外采购 价格(元/ 吨)②	差异率% (①-②)/ ①
2009 年度	-	-	-	-	-	-
2008 年度	PPR	1,197,307.69	12,094.02	1,184,671.20	11,966.38	1.06
	PB	13,818,480.75	27,848.61	13,680,426.55	27,570.39	1.00
	小计	15,015,788.44	-	14,865,097.75	-	-
2007 年度	PPR	4,211,592.78	14,199.57	4,175,666.82	14,078.45	0.85
	PE	76,708,431.96	10,823.44	75,965,609.03	10,718.63	0.97
	PB	25,836,991.76	26,691.11	25,580,503.25	26,426.14	0.99
	小计	106,757,016.50	-	105,721,779.10	-	-

通过上表可以看出，公司向伟星集团采购原材料价格与伟星集团采购该原材料价格差异较小，所以上述关联采购价格公允。

(3) 关联采购对公司经营成果的影响和未来发展趋势

1) 报告期内，关联采购对公司经营成果的影响情况如下：

单位：万元

年度	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经常性关联采购额	-	1,501.58	10,675.70
公司采购总额	-	56,582.15	53,480.45
占公司采购总额比 (%)	-	2.65	19.96

虽然公司 2007 年度关联采购额占公司采购总额达到 20%左右，但由于关联采购价格与公司直接对外采购价格差异较小，所以，关联采购对公司经营成果影响较小。

2) 关联采购的未来趋势

公司 2007 年 12 月设立股份有限公司以后，除进口原材料外，已独立进行采

购。2008年3月公司办理完成进出口经营权全部手续后，除与伟星集团以前签署尚在有效期的采购合同至2008年6月底已全部履行完毕外，公司已经自行进口原材料。上述关联采购未来将不再发生。

(4) 保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为，报告期内发行人的经常性关联采购交易价格公允，不存在利益输送行为，对公司生产经营和经营成果影响较小。随着发行人独立采购，目前经常性关联采购已不再发生。

3、其他经常性关联交易情况

(1) 提供或接受劳务

由于公司独立采购电镀加工设备不符合成本效益原则，因此公司在报告期内委托伟星电镀对其铜嵌件提供电镀服务。2007年度至2009年度，公司根据市场价格分别向伟星电镀支付电镀加工费262.59万元、258.25万元和192.97万元，分别占同期营业成本的0.54%、0.42%和0.34%。

2008年度和2009年度，伟星文化为公司提供咨询及广告制作等服务，发生额分别为60.95万元和241.91万元，分别占当期营业成本和期间费用总额的0.08%和0.31%。

2008年度和2009年度，本公司委托伟星园林提供绿化改造服务，工程款总计分别为57.43万元1.03万元，占当期营业成本和期间费用总额比为0.07%和不足0.01%。

(2) 房屋租赁及物业管理费用

报告期内，公司及全资子公司与关联方之间存在房屋租赁事项，详细情况如下：

1) 房屋租入及支付物业管理费用

报告期内，本公司及全资子公司向关联方租入房屋及支付物业管理费用情况如下：

单位：万元

承租方	出租方	2009年		2008年度		2007年度		是否持续
		租金	占比	租金	占比	租金	占比	
伟星新材	伟星集团	-	-	-	0.00%	24.46	0.04%	2007年底终止
上海茗雄	伟星股份	19.27	0.03%	19.27	0.02%	-	-	是

塑材科技	伟星集团	7.80	0.01%	7.80	0.01%	7.25	0.01%	2009 年底终止
上海建材	伟星上实发展	121.69	0.16%	66.00	0.08%	59.69	0.10%	是
临海宏胜	伟星集团	-	-	0.24	0.00%	0.24	0.00%	2008 年底终止
临海宏胜	伟星集团	-	-	-	0.00%	0.48	0.00%	2007 年底终止
杭州通泰	*伟星物业	1.92	0.00%	1.04	0.00%	-	-	是
临海云星	伟星房地产	5.00	0.01%	5.00	0.01%	5.00	0.01%	是
临海联星	伟星房地产	5.04	0.01%	5.04	0.01%	5.04	0.01%	是
杭州通泰	杭州实业	13.14	0.02%	13.14	0.02%	13.14	0.02%	是
合计		173.86	0.23%	117.53	0.15%	115.30	0.19%	-

注：1、占比为占公司营业成本和期间费用总额比；2、租金均根据房屋座落地房地产租赁市场状况制定；3、*号行为杭州通泰向伟星物业支付物业管理费。

2) 房屋租出

报告期内，本公司向关联方租出房屋情况如下：

单位：万元

承租方	出租方	2009 年度		2008 年度		2007 年度		目前是否存续
		租金	占比	租金	占比	租金	占比	
伟星股份	伟星新材	-	-	-	-	7.87	0.01%	2007 年 3 月终止

注：1、占比为占公司营业收入比；

2、租金根据房屋坐落地房地产租赁市场状况制定。

4、关联方未结算项目余额

单位：元

项目名称	关联方	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
应收账款	伟星股份	-	17,812.23	--
应收账款	伟星集团	-	-	5,712.73
应收账款	临海市政	-	-	2,208.80
应收账款	临海进出口	-	-	1,227,175.29
小 计		-	17,812.23	1,235,096.82
预付款项	伟星集团	-	-	4,631,617.96
小 计		-	-	4,631,617.96
应付账款	临海电镀	162,189.04	-	159,254.96
应付账款	伟星园林	-	224,327.00	-

应付账款	伟星文化	961,970.00	-	-
小 计		1,124,159.04	224,327.00	159,254.96
预收款项	临海市政	-	645,111.52	-
预收款项	伟星集团	-	-	818,967.50
小 计		-	645,111.52	818,967.50
其他应付款	临海房地产	-	-	1,230,380.00
其他应付款	伟星集团	-	-	750,389.17
其他应付款	谢瑾琨	-	-	710,000.00
其他应付款	张三云	-	-	1,410,000.00
其他应付款	章卡鹏	-	-	2,110,000.00
小 计		-	-	6,210,769.17

注：2007 年末，公司应收伟星集团与临海进出口款项是因公司通过二者进行产品出口而形成；应付章卡鹏先生等三名自然人股东款项是由于三人拟在 2007 年 10 月对公司进行增资，三人将拟增资款汇入公司账户所致，但增资事项未实施。

（二）偶发性关联交易

报告期内，公司偶发性关联交易主要为小额关联采购、关联销售、股权转让与收购、商标使用权转让与收购、关联担保等。详细情况如下：

1、偶发性关联销售

（1）偶发性关联销售金额和占主营业务收入比例

单位：万元

关联方	类别	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
临海市政	管材管件	-	-	340.04	0.39	-	-
伟星股份	管材管件	2.93	0.05	16.56	0.02	25.88	0.04
上海辅料	管材管件	-	-	0.29	0.00	-	-
上海光学	管材管件	-	-	1.09	0.00	-	-
伟星电镀	管材管件	-	-	4.56	0.01	2.44	0.00
伟星房地产	管材管件	-	-			11.62	0.02
深圳联达	管材管件	0.09	0.00	0.32	0.00	-	-
小计		3.02	0.05	362.87	0.43	39.94	0.06

（2）偶发性关联销售的公允性说明和对公司经营的影响

由于伟星集团各下属公司经营相对独立，相互之间的关联交易都以产品市场价格作为定价依据。

1) 公司向临海市政销售产品

关联企业临海市政的承接工程施工所需用的管材管件偶尔向公司采购；经计算，公司销售给临海市政的产品毛利率为 30.93%，经抽查，销售给非关联方毛利率平均为 35.16%，差异率为 4.23%，由于临海市政在临海本地，运输等销售费用相应较低，所以，上述关联交易价格公允合理。

2) 公司向其他关联企业零星销售自用产品

伟星股份等关联方由于办公场所装修需要向公司零星采购管材管件。经核查，考虑到销售费用较低，公司销售给伟星股份等其他公司的价格在市场价格基础上略有减低，所以定价公允；上述关联交易金额较小，对公司财务状况的影响很小。

为进一步确保未来上述偶发性的关联销售公允性，公司决定从 2008 年 11 月起，对关联公司销售的产品具体价格完全按照公司现有的市场价格体系。

综上，报告期内公司偶发性关联销售定价公允，且金额占主营业务收入比例很小，对公司财务状况影响也很小。

(3) 保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为，报告期内发行人的偶发性关联销售交易价格公允，不存在利益输送情形，且对发行人生产经营和财务状况影响很小。

2、偶发性关联采购**(1) 偶发性关联采购金额和占采购总额比例**

单位：万元

关联方	类别	2009 年度		2008 年度		2007 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
广州市浙星建材有限公司	管材管件	-	-	-	-	0.23	0.00%
深圳市联伟星建材有限公司	管材管件	-	-	-	-	76.80	0.14%
伟星股份	其他	-	-	0.08	0.00%	-	-
合计		-	-	0.08	0.00%	77.03	0.14%

(2) 偶发性关联采购的公允性说明和对公司经营的影响

1) 公司购买广州市浙星建材有限公司、深圳市联伟星建材有限公司等 2 家公司的存货。

公司在变更为股份有限公司前，上述 2 家公司与公司收购的其他 11 家公司

一样，都是公司产品的主要销售渠道。由于区域销售产品规格型号需求不同，公司的销售子公司与上述 2 家公司按成本价进行了调货；上述 2 家公司注销时或拟注销时的存货，公司按成本价购回。

2) 公司以市场价格向伟星股份零星购买了劳务和低值易耗品。

综上，报告期内公司偶发性关联采购定价公允，采购金额占采购总额比例很小，对公司财务状况影响也很小。

3) 保荐机构核查意见

报告期内发行人的偶发性关联采购交易价格公允，不存在利益输送情形，且对发行人生产经营和财务状况影响很小。

3、商标许可和转让

(1) 商标许可

股份公司设立前，伟星集团与本公司签订《商标使用许可合同》，许可本公司无偿使用该合同项下的第 1045216 号、第 1148790 号、第 1134146 号注册商标。

股份公司设立后，伟星集团将上述三项商标转让给公司使用，但鉴于商标转让周期较长，为保证公司正常生产经营，继续许可本公司无偿使用上述三项商标，使用期限分别自 2007 年 12 月 20 日至 2017 年 7 月 6 日，自 2007 年 12 月 20 日至 2018 年 2 月 6 日，自 2007 年 12 月 20 日至 2017 年 12 月 13 日。

(2) 商标转让

为保证公司资产完整，伟星集团与本公司于 2008 年 3 月 6 日签订《商标权转让合同》，将该合同项下的注册号为 1148790、1045216、1134146、3180163、3473729、1692871、3473731 以及申请号为 5349883 号商标权无偿转让给本公司。上述转让已获国家商标局批准。

2009 年 8 月 6 日，伟星集团与本公司签约，将该合同项下的注册号为 7230225、7230918 的商标申请权无偿转让给本公司。2009 年 9 月 14 日，国家工商行政管理总局商标局受理了上述商标转让申请。

4、关联方股权转让和收购

为整合业务，公司在报告期内分别进行了关联方股权转让和关联方股权收购。

(1) 关联方股权转让

报告期内，公司发生的关联方股权转让情况如下：

①2007年10月，塑材科技将其持有的临海建材9%的股权按照账面价值转让给伟星集团，转让价格为522万元。

②2007年11月，公司将持有的台州市商业银行股权全部按照账面价值转让给伟星集团，转让价格为600万元。

③2008年1月，公司将持有的伟星上实发展股权全部转让给杭州实业，该部分股权账面价值为100万元，转让价格为151.17万元。

(2) 关联方股权收购

报告期内，公司发生的关联方股权收购情况详见第五节“发行人基本情况”之“四、发行人设立前的重大资产重组”。

5、关联担保

担保方	被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
伟星集团（注1）	伟星新材	5,400万元	2009年3月31日	2012年3月31日	否
伟星集团	上海建材	1,000万元	2009年8月31日	2011年8月31日	否
升华集团控股有限公司（注2）	伟星新材	4,000万元	2009年2月16日	2010年2月16日	否

注1：伟星集团为本公司提供最高额保证1,100万元；伟星集团与升华集团控股有限公司提供互保，升华集团控股有限公司为本公司该笔借款提供保证4,300万元；

注2：伟星集团与升华集团控股有限公司提供互保，互保期限自2008年5月30日至2010年5月30日。

上述关联担保有助于公司取得生产经营所需资金。同时，关联方为公司担保不收取任何费用，亦无其他附加条件，因此关联担保不会对公司的财务状况、经营成果构成重大影响。

6、中介机构对关联交易价格公允性的核查意见

(1) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为，报告期内发行人与关联方发生的关联交易遵循了市场化定价原则，定价公允合理，不存在损害发行人和其他股东利益的情形；上述关联交易已履行了关联交易的决策程序，符合法律法规要求；报告期内关联交易金额占发行人收入或成本的比例相对较小，对发行人生产经营和经营成果不构成

重大影响；发行人在 2007 年收购了同一控制人下 14 家建材产业公司后，发行人关联交易大幅度减少，有利于保护发行人的利益。

(2) 发行人会计师核查意见

经核查，发行人会计师认为，关联方销售系按市场价公允定价，发生销售的主要原因系 2008 年 3 月之前伟星新材未办理完成自营出口资格，因此通过伟星集团等关联方代为出口销售；随着公司 2008 年 3 月取得进出口经营权，原材料的关联采购已于 2008 年 6 月份终止，上述关联采购系按市场价公允定价的；与临海宏胜之间的关联方采购系按市场价公允定价，对公司经营是必要的；与关联方发生的其他采购定价公允，关联交易发生是为正常经营所需，是合理的。

(3) 发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人已经对有关关联交易和避免同业竞争的承诺和措施在招股说明书中进行了充分披露，没有重大遗漏或重大隐瞒。上述关联交易的合同内容合法，批准程序符合法律、法规及《公司章程》的规定，且均获得有效履行，不存在损害发行人利益的情形。

四、对关联交易决策权力与程序的安排

(一) 关联交易的回避制度

《公司章程》第七十五条规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不能参与投票表决，其所代表的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。关联股东的回避和表决程序为：拟提交股东大会审议的事项如构成关联交易，召集人应事先通知该关联股东。在股东大会召开时，关联股东应主动提出回避申请，其他股东也有权向召集人提出该股东回避。召集人应依据有关规定审查该股东是否属关联股东，并有权决定该股东是否回避。关联股东对召集人的决定有异议，有权向有关证券主管部门反映，也可就是否构成关联关系、是否享有表决权事宜提请相关机构裁决。关联股东可以参加审议涉及自己的关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会作出解释和说明，但无权就该事项参与表决。

《公司章程》第一百一十四条规定：董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须

经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将
该事项提交股东大会审议。

《关联交易决策管理制度》第八条规定：公司关联人与公司签署涉及关联交
易的协议，应当采取必要的回避措施：

1、任何个人只能代表一方签署协议；

2、关联人不得以任何方式干预公司的决定；

3、公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决。关联董事回
避后董事会不足法定人数时，应当由全体董事（含关联董事）就该等交易提交公
司股东大会审议等程序性问题作出决议，由股东大会对该交易作出相关决议。

4、公司股东大会就关联交易进行表决时，关联股东应当回避表决。关联股
东有特殊情况无法回避时，在公司征得有权部门同意后，可以参加表决。公司应
当在股东大会决议中对此作出详细说明，并对非关联方的股东投票情况进行专门
统计，在决议公告中披露。

（二）关联交易的原则

《公司章程》第三十五条规定：公司的控股股东、实际控制人不得利用其关
联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

《公司章程》第三十七条规定：公司对股东、实际控制人及其关联方提供的
担保行为，须经股东大会审议通过。

《公司章程》第一百三十六条规定：监事不得利用其关联关系损害公司利益，
若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

（三）关联交易决策程序

《关联交易决策管理制度》规定，公司关联交易应按照如下程序：

1、以下关联交易由董事会作出决策：

（1）公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上，300 万元以下的关
联交易，由公司董事会审议通过；

（2）公司与关联法人发生的交易总额在 300 万元以上，且占公司最近一期
经审计净资产值的 0.5% 以上的关联交易，由公司董事会审议通过；

（3）与关联人进行的经常性交易安排或协议。且该等协议的一般性原则已
经公司股东大会决议通过或在一个会计年度内该等交易金额在上述第（1）、（2）

款规定的范围内；

2、以下重大关联交易须由公司股东大会作出决策，并应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计（与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的除外）：

（1）公司与关联自然人发生的交易金额在 300 万元以上的关联交易，由董事会向股东大会提出方案，由股东大会作出表决，并应当及时披露；

（2）公司与关联法人交易金额在 3000 万元以上、且占公司最近一期经审计净资产值的 5% 以上的重大关联交易，由董事会向股东大会提出方案，由股东大会表决，并应及时披露。

（四）报告期内关联交易履行决策程序的情况

公司设立前，《公司章程》未对关联交易决策程序进行规定，公司也未制定明确的关联交易决策制度，当时发生的关联交易均由公司执行董事做出决策。2008 年 5 月 12 日，发行人召开 2008 年第三次临时股东大会，审议通过《对公司最近三年及一期关联交易予以确认的议案》，确认公司及临海建材 2006 年和 2007 年与关联方进行的各项关联交易没有损害公司和非关联股东的权益。

2007 年 12 月公司成立后，按《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及《关联交易决策管理制度》中的相关规定对关联交易履行了决策程序。

（五）独立董事意见

伟星新材及其前身临海建材报告期内与关联方进行的各项关联交易均符合《中华人民共和国公司法》的相关规定，该等关联交易遵循了市场化定价原则，交易价格是公平、合理的，没有损害公司和非关联股东的权益。

五、规范和减少关联交易的措施

（一）制度保证

1、公司已经制定了《关联交易决策管理制度》，对关联交易决策权限和程序做了更为系统和具体的规定，其中包括明确了关联交易的定义、关联交易的审核权限、表决程序、独立董事的作用、决议的无效和责任的承担等方面。

2、整体变更设立股份公司后发生的关联交易严格按照《公司章程》、《关联交易决策管理制度》等文件规定执行，履行必要的法律程序，依照合法有效的协

议进行。

（二）股东承诺

控股股东伟星集团公司以及实际控制人章卡鹏、张三云已经出具《减少及规范关联交易承诺函》，并做出如下承诺和保证：

1、伟星集团、章卡鹏、张三云及其控制的其他企业将尽量避免与股份公司及其控股或控制的子公司之间发生关联交易。

2、如果关联交易难以避免，交易双方将严格按照正常商业行为准则进行。关联交易的定价政策遵循市场公平、公正、公开的原则，交易价格依据与市场独立第三方交易价格确定。无市场价格可比较或定价受到限制的重大关联交易，按照交易的商品或劳务的成本基础上加合理利润的标准予以确定交易价格，以保证交易价格的公允性。

3、伟星集团、章卡鹏、张三云承诺不通过与股份公司之间的关联交易谋求特殊的利益，不进行有损股份公司及股份公司利益的关联交易。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介

（一）董事会成员

金红阳先生：中国国籍，无境外永久居留权，1966年11月出生，硕士。曾任临海市有机玻璃厂车间主任、开发部主任，临海市伟星工艺品厂厂长助理、厂长，临海建材执行董事兼总经理。现任伟星新材董事长兼总经理。曾荣获过“中国管业十大新闻人物”、“浙江省星火奖二等奖”、“台州市科学技术进步奖星火一等奖”、“临海市第一届青年科技新秀”。

章卡鹏先生：中国国籍，无境外永久居留权，1965年1月出生，硕士，高级经济师。曾任临海市有机玻璃厂厂长，浙江伟星集团有限公司副总经理，伟星集团副董事长兼总裁。现任伟星新材董事，并兼任中国服装协会服装辅料专业委员会副主任、台州市企业家协会副会长、浙江省人大代表，台州市人大代表、临海市人大常委。先后荣获过“国家级星火个人四等奖”、“全国农村星火带头人”、“全国优秀乡镇企业厂长”、“台州市优秀企业家”等荣誉。

张三云先生：中国国籍，无境外永久居留权，1963年12月出生，硕士，高级经济师。曾任临海市有机玻璃厂副厂长，浙江伟星集团有限公司副总经理，伟星集团副董事长兼副总裁。现任伟星新材董事，并兼任中国服装协会服装辅料专业委员会专家组组长、台州市青年企业家协会理事。先后荣获过“国家级星火个人四等奖”、“浙江省科技进步二等奖”、“台州市优秀企业家”等荣誉。

谢瑾琨先生：中国国籍，无境外永久居留权，1967年9月出生，硕士，经济师。曾任深圳联达钮扣有限公司总经理助理。现任伟星新材董事，并兼任浙江省上市公司协会董秘专业委员会副主任。曾被评为“浙江上市公司优秀董事会秘书”，“中国优秀董秘”。

冯济府先生：中国国籍，无境外永久居留权，1966年3月出生，大学本科。曾任浙江省临海市政府办公室秘书、副主任，浙江省临海二轻（集团）总公司总经理。现任伟星新材董事。

卢韬先生：中国国籍，无境外永久居留权，1968年4月出生，大学专科。曾任伟星房地产销售部经理、总经理助理。现任伟星新材董事，并担任安徽浙江

企业联合会副会长、芜湖市人大代表。先后荣获“中国房地产优秀企业家”、“优秀中国特色社会主义建设者”。

孙维林先生：中国国籍，无境外永久居留权，1957年9月出生，博士，教授。曾聘为中国科技大学研究生院兼职教授、江苏理化测试中心顾问。现任伟星新材独立董事，浙江大学高分子科学研究所副所长，并兼任中国化学学会会员，浙江省化学学会理事等。先后荣获“浙江省科技进步三等奖”，“中国科学院化学研究所优秀青年科技奖”。

郑丽君女士：中国国籍，无境外永久居留权，1963年2月出生，大学本科，高级会计师。曾先后在台州地区汽车运输公司，台州市汽车运输总公司交通物质供应公司负责财务管理工作。现任伟星新材独立董事，台州汽车运输（集团）有限公司财务总监。

毛美英女士：中国国籍，无境外永久居留权，1963年10月出生，大学本科，高级会计师。曾任临海长途客运公司计财科副科长，浙江台州高速公路建设开发股份有限公司计财部副经理。现任伟星新材独立董事，台州市台金高速公路建设指挥部总会计师兼财务处处长。

（二）监事会成员

单吕龙先生：中国国籍，无境外永久居留权，1961年11月出生，硕士。曾任临海市有机玻璃厂车间主任，深圳联达厂长。现任伟星新材监事会主席，并兼任深圳市外商投资企业协会理事、深圳市浙江企业协会理事、深圳市台州商会常务副会长。

戚锦秀先生：中国国籍，无境外永久居留权，1969年10月出生，大学专科，经济师。曾任临海市有机玻璃厂车间主任，临海建材副厂长。现任伟星新材监事、上海建材厂长，并兼任上海市化学建材行业协会管道分会副理事长。曾荣获上海市奉贤区南桥镇十佳科技带头人。

洪义华先生：中国国籍，无境外永久居留权，1964年7月出生，大学专科，工程师。曾任浙江临海水泥制品厂设备科科长，临海建材设备部部长。现任伟星新材职工代表监事，伟星新材总厂厂长。

（三）高级管理人员

屈三炉先生：中国国籍，无境外永久居留权，1958年7月出生，中专学历。曾任临海市有机玻璃厂杭州办事处和北京办事处经理，浙江伟星实业公司北京经

销部经理，伟星股份北京销售公司负责人，临海建材副总经理。现任伟星新材副总经理。

施国军先生：中国国籍，无境外永久居留权，1971年8月出生，大学本科，工程师。曾任浙江三强科技工业有限公司销售经理，临海建材总经理助理。现任伟星新材副总经理，并兼任浙江省化学建材协会副会长。曾荣获“临海市首届十大杰出外来青年”称号。

谭梅女士：中国国籍，无境外永久居留权，1975年4月出生，研究生在读。曾任伟星集团办公室副主任，伟星股份证券事务代表。现任伟星新材董事会秘书。曾荣获“临海市优秀外来青年”称号。

陈安门先生：中国国籍，无境外永久居留权，1974年10月出生，大学本科，会计师。曾任伟星集团审计部部长助理、副部长。现任伟星新材财务总监。曾多次荣获台州市内部审计先进个人。

（四）核心技术人员

冯金茂先生：中国国籍，无境外永久居留权，1974年3月出生，硕士，工程师。曾任临海建材总工程师、技术中心主任。现任伟星新材总工程师、技术中心主任，并兼任中国塑料加工工业协会塑料管道专家。曾荣获“浙江省新世纪151人才”等称号。长期从事新型塑料管道的研发工作，其负责研制的多个产品获省级新产品鉴定，设计国家专利20多项，参与1个国家标准和多个行业标准的编写，发表10多篇论文。

王登勇先生：中国国籍，无境外永久居留权，1975年5月出生，硕士，工程师。曾任浙江金洲集团塑料管项目部经理，浙江经纬集团副总工程师、销售中心副总经理，临海建材技术部副部长、市场部经理。现任伟星新材市场部经理，并兼任中国塑料加工工业协会高分子材料专家。曾荣获“临海市第二届十大杰出外来青年”。长期从事新型塑料管道的研发与市场推广工作，曾设计1个发明专利和1个实用新型专利，主编和参编了3个行业标准，并在国际和国内高分子核心期刊上发表数篇学术论文。

（五）董事、监事、高级管理人员的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2007年12月16日，公司创立大会暨第一届股东大会审议通过，选举由发起人股东提名的金红阳先生、章卡鹏先生、张三云先生、谢瑾琨先生、冯济府先

生、卢韬先生担任公司董事，选举由发起人股东提名的孙维林先生、郑丽君女士、毛美英女士担任公司独立董事。公司第一届董事会第一次会议选举金红阳先生担任公司第一届董事会董事长职务。公司董事任期3年。

2、监事提名和选聘情况

2007年12月16日，公司创立大会暨第一届股东大会审议通过，选举单吕龙先生、戚锦秀先生担任股东代表监事，与职工代表大会选举产生的职工代表监事洪义华先生组成第一届监事会。公司第一届监事会第一次会议选举单吕龙先生担任公司第一届监事会主席。公司监事任期3年。

3、高级管理人员的提名和选聘情况

2007年12月16日，公司第一届董事会第一次会议审议通过，聘任金红阳先生担任公司总经理；聘任由总经理金红阳先生提名的屈三炉先生、施国军先生担任公司副总经理，陈安门先生担任公司财务总监；聘任谭梅女士担任公司董事会秘书。公司的高级管理人员任期3年。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况

（一）近三年董事、监事、高级管理人员、核心技术人员持股情况

1、直接持有本公司股份情况

2007年12月前，上述董事、监事、高级管理人员、核心技术人员未直接持有公司股份。

公司变更设立后，董事、监事、高级管理人员、核心技术人员直接持股情况如下：

股东名称	职务	股份数量（万股）	持股比例（%）	有无质押或冻结情况
章卡鹏	董事	1,425	7.50	无
张三云	董事	950	5.00	无
谢瑾琨	董事	475	2.50	无
合计		2,850	15.00	-

2007年12月份股份公司设立至今，上述人员所持公司股份未发生增减变动。

2、间接持有本公司股份情况

本公司董事长兼总经理金红阳、董事章卡鹏、董事张三云、董事谢瑾琨和监事单吕龙，通过伟星集团和慧星发展间接持有本公司股份，董事卢韬通过慧星发

展间接持有本公司股份，副总经理屈三炉通过伟星集团间接持有本公司股份。持股情况详见本节“三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况”。

（二）近三年董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的近亲属持有本公司股份情况

本公司董事长兼总经理金红阳的妻兄金祖龙、董事章卡鹏的姐姐章冬菊通过伟星集团间接持有公司股份。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员其他对外投资情况

姓名	本公司职务	投资企业名称	出资额（元）	股权占比（%）
金红阳	董事长 兼总经理	(1) 伟星集团	4,252,126	2.53
		(2) 慧星发展	5,100,000	6.38
章卡鹏	董事	(1) 伟星集团	19,824,000	11.8
		(2) 伟星股份	13,876,153	6.90
		(3) 慧星发展	14,600,000	18.25
张三云	董事	(1) 伟星集团	14,868,000	8.85
		(2) 伟星股份	9,186,588	4.56
		(3) 慧星发展	10,100,000	12.63
谢瑾琨	董事	(1) 伟星集团	3,973,394	2.37
		(2) 伟星股份	5,324,134	2.65
		(3) 慧星发展	2,800,000	3.50
卢韬	董事	慧星发展	2,600,000	3.25
单吕龙	监事	(1) 伟星集团	4,235,232	2.52
		(2) 慧星发展	5,100,000	6.38
屈三炉	副总经理	伟星集团	3,922,414	2.33

除上述人员外，其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均无对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的报酬情况

单位:万元

姓名	职务	2009 年度	领取薪酬的单位
金红阳	董事长兼总经理	47.21	伟星新材
章卡鹏	董事	79.20	伟星集团
张三云	董事	66.00	伟星股份

谢瑾琨	董事	51.00	伟星股份
冯济府	董事	26.86	伟星集团
卢韬	董事	31.07	安徽置业
孙维林	独立董事	3.75	伟星新材
郑丽君	独立董事	3.75	伟星新材
毛美英	独立董事	3.75	伟星新材
单吕龙	监事会主席	40.24	伟星集团
戚锦秀	监事	19.98	伟星新材
洪义华	职工监事	13.36	伟星新材
屈三炉	副总经理	30.60	伟星新材
施国军	副总经理	24.31	伟星新材
谭梅	董事会秘书	13.86	伟星新材
陈安门	财务总监	13.49	伟星新材
冯金茂	核心技术人员	16.63	伟星新材
王登勇	核心技术人员	14.78	伟星新材

注：章卡鹏、张三云、谢瑾琨、冯济府、卢韬和单吕龙未在公司领取薪酬。

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况

姓名	公司职务	兼职公司（单位）	兼职职务	兼职单位与发行人关系
冯济府	董事	(1) 伟星集团	总裁助理	控股股东
		(2) 伟星文化公司	执行董事	同受伟星集团控制
孙维林	独立董事	浙江大学	教授、博士生导师	无关联关系
郑丽君	独立董事	台州汽车运输（集团）有限公司	财务总监	无关联关系
毛美英	独立董事	台州市台金高速公路建设指挥部	总会计师兼财务处处长	无关联关系
戚锦秀	监事	(1) 上海建材	厂长	发行人的子公司
		(2) 临海联星	法定代表人	发行人的子公司
		(3) 上海茗旭	法定代表人	发行人的子公司
		(4) 无锡凯威	法定代表人	发行人的子公司
		(5) 重庆海特	法定代表人	发行人的子公司
施国军	副总经理	沈阳恒汇达	法定代表人	发行人的子公司

注：董事金红阳、章卡鹏、张三云、谢瑾琨、卢韬、监事单吕龙的兼职情况详见第五节“发行人基本情况”。

发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均无其他对外兼职情况。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

七、公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所签订的协议

截至本招股说明书签署日，公司与上述人员（除独立董事外）签订了《劳动合同》，并与核心技术人员签订了《技术保密协议书》。除此之外，上述人员未与公司签订任何的借款、担保等协议。

八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作出的重要承诺

持有公司股份的董事、监事、高级管理人员对持有股份在公司股票上市之日后锁定事项出具了承诺书。

章卡鹏、张三云作出了避免同业竞争和减少关联交易的承诺。

九、董事、监事、高级管理人员任职资格情况

公司董事、监事、高级管理人员符合法律法规规定的任职资格。

十、董事、监事、高级管理人员在近三年内变动情况

（一）公司董事的变化

1999年9月29日，临海建材召开第一次股东会，选举金红阳先生为执行董事。

2007年12月16日，伟星新材召开创立大会暨2007年第一次股东大会，根据发起人股东提名，选举金红阳先生、章卡鹏先生、张三云先生、谢瑾琨先生、冯济府先生、卢韬先生担任公司董事，选举孙维林先生、郑丽君女士、毛美英女士担任公司独立董事。公司第一届董事会第一次会议选举金红阳先生为董事长。

（二）公司监事的变化

1999年9月29日，临海建材召开第一次股东会议，选举沈利勇为监事。

2007年12月16日，公司召开创立大会暨2007年第一次股东大会，根据发起人股东提名，选举单吕龙先生、戚锦秀先生担任监事，公司职工代表大会选举洪义华先生担任职工代表监事。公司第一届监事会第一次会议选举单吕龙先生为监事会主席。

（三）公司高级管理人员的变化

1999年9月29日，临海建材召开第一次股东会议，决定聘任金红阳先生为总经理。

2005年9月29日，公司执行董事兼总经理聘任屈三炉先生担任公司副总经理，聘任施国军先生担任公司总经理助理。

2007年12月16日，伟星新材召开第一届董事会第一次会议，聘任金红阳先生为总经理，聘任由总经理金红阳先生提名的屈三炉先生、施国军先生担任公司副总经理，陈安门先生担任公司财务总监，聘请谭梅女士担任公司董事会秘书。

经核查，保荐人认为，发行人最近三年主营业务、实际控制人、高级管理人员、主要部门负责人、子公司的主要负责人都未发生重大变化，董事会成员数量变动主要依据《公司法》、《上市公司章程指引》以及完善公司法人治理要求进行，符合中国证监会规定，当选的董事会成员也与伟星建材产业的原决策层保持一致。所以，发行人持续经营的基础没有发生任何重大变化，发行人董事会成员数量的简单正常变动也不会对发行人经营决策的稳定性、持续性产生重大影响，也没有改变公司持续稳定的经营基础。公司符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十二条“发行人最近3年内主营业务和董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更”所指的情形和内涵。

发行人律师认为，发行人的董事会成员数量虽然有所增加，但相当于发行人董事会成员的决策层人员在实质上没有发生变化，发行人决策的连续性也未发生变化，不会对公司业务发展和持续经营产生不利影响。因此，其实质上不属于《管理办法》第十二条规定的董事发生重大变化的情形。

第九节 公司治理

根据《公司法》、《证券法》等有关法律、行政法规和规范性文件的规定，本公司建立了健全的股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书等制度，公司董事会下设有战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会共4个专门委员会，为董事会重大决策提供咨询、建议，保证董事会议事、决策的专业化、高效化。

自股份公司成立以来，公司股东大会、董事会、监事会均按照有关法律、法规和《公司章程》规定的职权及各自的议事规则独立有效地运作，没有违法、违规的情况发生。

一、股东大会制度的建立、健全及运行情况

（一）股东大会的职权

股东大会是本公司的权力机构，依据《公司法》、《公司章程》、《公司股东大会议事规则》等规定规范运作。本公司股东大会行使下列职权：决定公司经营方针和投资计划；选举和更换由非职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事会的报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改《公司章程》；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议批准《公司章程》规定的担保事项；审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；审议批准变更募集资金用途事项；审议股权激励计划；审议法律、行政法规、部门规章或《公司章程》规定应当由股东大会决定的其他事项。

（二）股东大会的一般规定

根据《公司章程》，本公司股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，并应当于上一会计年度结束后的六个月内举行。有下列情形之一的，本公司在事实发生之日起两个月内召开临时股东大会：董事人数不足《公司法》规定人数或者《公司章程》所定人数的三分之二时；公司未弥补

亏损达实收股本总额三分之一时；单独或合并持有公司百分之十以上股份的股东请求时；董事会认为必要时；监事会提议召开时；法律或《公司章程》规定的其他情形。

股东大会将设置会场，以现场会议形式召开。公司还将根据具体需要提供网络或其他方式为股东参加股东大会提供便利。

（三）股东大会的召集

独立董事有权向董事会提议召开临时股东大会。对独立董事要求召开临时股东大会的提议，董事会应当根据法律、行政法规和《公司章程》的规定，在收到提议后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。董事会同意召开临时股东大会的，应在作出董事会决议后的5日内发出召开股东大会的通知；董事会不同意召开临时股东大会的，应说明理由并公告。

监事会有权向董事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和《公司章程》的规定，在收到提议后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。董事会同意召开临时股东大会的，应在作出董事会决议后的5日内发出召开股东大会的通知，通知中对原提议的变更，应征得监事会的同意。董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到提议后10日内未作出书面反馈的，视为董事会不能履行或者不履行召集股东大会会议职责，监事会可以自行召集和主持。

单独或者合计持有公司10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和《公司章程》的规定，在收到请求后10日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的5日内发出召开股东大会的通知，通知中对原请求的变更，应当征得相关股东的同意。董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后10日内未作出反馈的，单独或者合计持有公司10%以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向监事会提出请求。监事会同意召开临时股东大会的，应在收到请求后5日内发出召开股东大会的通知，通知中对原提案的变更，应当征得相关股东的同意。监事会未在规定期限内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续90日以上单独或者合计持有公司10%以上股份的股东可以自

行召集和主持。监事会或股东决定自行召集股东大会的，须以书面形式通知董事会。在股东大会决议公告前，召集股东持股比例不得低于10%。

（四）股东大会的提案和通知

1、股东大会的提案

股东大会提案的内容应当属于股东大会职权范围，有明确议题和具体决议事项，并且符合法律、行政法规和《公司章程》的有关规定。本公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有本公司百分之三以上股份的股东，有权向公司提出提案。单独或者合计持有本公司百分之三以上股份的股东，可以在股东大会召开十日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后二日内发出股东大会补充通知，公告临时提案的内容。除前款规定的情形外，召集人在发出股东大会通知公告后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。股东大会通知中未列明的提案，股东大会不得进行表决并作出决议。

2、股东大会的通知

召集人将在年度股东大会召开二十日前以公告方式通知各股东，临时股东大会将于会议召开十五日前以公告方式通知各股东。发出股东大会通知后，无正当理由，股东大会不应延期或取消，股东大会通知中列明的提案不应取消。一旦出现延期或取消的情形，召集人应当在原定召开日前至少二个交易日公告并说明原因。

（五）股东大会的召开

股权登记日登记在册的所有股东或其代理人，均有权出席股东大会，并依照有关法律、行政法规及《公司章程》行使表决权。股东可以亲自出席股东大会，也可以委托代理人代为出席和表决。个人股东亲自出席会议的，应出示本人身份证或其他能够表明其身份的有效证件或证明、股票帐户卡；委托代理人出席会议的，应出示本人有效身份证件、股东授权委托书以及被代理股东之前述证件。法人股东应由法定代表人或者法定代表人委托的代理人出席会议。法定代表人出席会议的，应出示本人身份证、能证明其具有法定代表人资格的有效证明和持股凭证；委托代理人出席会议的，应出示本人身份证、法人股东单位的法定代表人依法出具的书面授权委托书及被代理法定代表人之前述文件。

（六）股东大会的表决和决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。公司持有的本公司股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据《公司章程》的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制，即每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

（七）股东大会的运行情况

公司自股份公司成立以来，历次股东大会的会议通知、提案、出席、议事、表决方式均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，对公司董事、监事和独立董事的选举、公司财务预决算、利润分配、《公司章程》及其他主要管理制度的制订和修改等重大事宜作出了有效决议。股东大会履行了《公司法》和《公司章程》所赋予的权利和义务。

二、董事会制度的建立、健全及运行情况

本公司设董事会，作为本公司经营决策的常设机构，对股东大会负责。董事会依据《公司法》、《公司章程（草案）》、《公司董事会议事规则》等规定行使职权。

（一）董事会的构成

根据《公司章程》规定，本公司设董事会，董事会由9名董事组成，包括独立董事3人。

董事由股东大会选举产生，任期三年。董事任期届满，可以连选连任；但是独立董事连任时间不得超过6年。董事候选人名单以提案方式提请股东大会决议。

董事会下设专门委员会，各专门委员会对董事会负责并报告工作。各专门委员会委员由董事会任命，其议事规则经董事会审议批准即可。

（二）董事会的职权

董事会向股东大会负责，行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；拟订公司重大收购、收购公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；决定公司内部管理机构的设置；聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬和奖惩事项；制定公司的基本管理制度；制定《公司章程》的修改方案；管理公司信息披露事项；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；法律、行政法规、部门规章或《公司章程》授予的其他职权。

（三）董事会的召集

董事会每年至少召开两次会议，每年半年度结束后2个月内及每年度结束后4个月内召开。由董事长召集。董事长不能召集时，由副董事长召集。董事长和副董事长均不能召集时，由半数以上的董事共同推举一名董事负责召集会议。代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事、监事会可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后十日内，召集和主持董事会会议。

（四）董事会的通知

董事会召开定期会议，应于会议召开十日以前专人送出、传真、电子邮件、邮寄等方式书面通知全体董事和监事。召开临时会议，应于会议召开3日前以专人送出、传真、电子邮件、邮寄等方式书面通知全体董事。董事会会议通知应包括以下内容：会议日期和地点、会议期限、事由及议题、发出通知的日期。

董事会应向所有董事提供足够的资料。董事会召开会议应在发出会议通知的同时，将会议议题的相关背景资料和有助于董事理解公司业务进展的数据送达所有董事。当半数以上独立董事认为资料不充分或论证不明确时，可联名书面提出

延期召开董事会会议或延期审议该事项，董事会应予以采纳。

（五）董事会的表决和决议

董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过，《公司章程》另有规定除外。董事会决议的表决，实行一人一票。

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该等董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。

出席董事会的无关联关系董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。

董事应当在董事会决议上签字并对董事会的决议承担责任。董事会决议违反法律、法规或者《公司章程》，致使公司遭受损失的，参与决议的董事对公司负赔偿责任。但经证明在表决时曾表明异议并记载于会议记录的，该董事可以免除责任。

（六）董事会运行情况

公司自股份公司成立以来，历次董事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依据《公司法》和《公司章程》规定，对公司高级管理人员的考核选聘、公司重大生产经营计划、投资方案、主要管理制度等作出了有效决议。

三、监事会制度的建立、健全及运行情况

本公司设监事会。监事会是公司的常设监督机构，根据《公司法》、《公司章程（草案）》、《公司监事会议事规则》等规定，负责对董事会及其成员以及总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员进行监督，防止其滥用职权，侵犯股东、本公司及本公司员工的合法权益。

（一）监事会的构成

根据《公司章程（草案）》规定，本公司监事会由三名监事组成，包括一名职工代表监事，监事会设主席一人，由全体监事过半数选举产生。监事每届任期三年，可连选连任。监事会中的职工代表由公司职工代表大会选举产生。

（二）监事会的职权

监事会对股东大会负责，依法行使以下职权：应对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；检查公司财务；对董事、高级管理人员（以下简称高管）执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、《公司章程》或者股东大会决议的董事、高管提出罢免的建议；当董事、高管的行为损害公司的利益时，要求董事、高管予以纠正；提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；向股东大会提出提案；依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高管提起诉讼；发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师、律师或其他专家进行审核，费用由公司承担。

（三）监事会会议的召开

监事会每六个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。临时会议通知应当在会议召开3日前以专人送出、传真、电子邮件、邮寄等方式书面送达全体监事。监事会会议应当有过半数的监事出席方可举行。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

（四）监事会会议决议

监事会会议以记名投票方式表决，每名监事享有一票表决权，表决意向分为同意、反对和弃权。监事会决议应当经半数以上监事通过。

（五）监事会运行情况

公司自变更设立以来，历次监事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范。监事会履行了《公司法》和《公司章程》赋予的职责，对公司董事会、高级管理人员工作、公司重大生产经营决策、财务状况、关联交易的执行、重大投资等重要事宜实施了有效监督。

四、独立董事制度的建立、健全及运行情况

根据本公司《公司章程（草案）》，独立董事人数应不少于董事会成员的三分之一。独立董事候选人由公司董事会、监事会、单独或者合并持有公司有表决权的股份总数百分之一以上的股东提名，由公司股东大会选举产生。独立董事任期届满，可以连选连任，但连任时间不得超过6年。

（一）独立董事的聘任情况

公司本届董事会有3名独立董事，孙维林先生、郑丽君女士和毛美英女士，占董事会全体成员的比例达到三分之一，其中毛美英女士、郑丽君女士是会计专业人士。

（二）独立董事的职权

独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还行使以下职权：重大关联交易（指上市公司拟与关联人达成的总额高于300万元或高于上市公司最近经审计净资产的5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；聘用或解聘会计师事务所应由独立董事认可后，方可提交董事会讨论；向董事会提请召开临时股东大会；提议召开董事会；独立聘请外部审计机构和咨询机构；对董事会提交股东大会讨论的事项，如需要独立财务顾问出具独立财务顾问报告，独立财务顾问由独立董事聘请；可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。独立董事行使上述职权，应当取得全体独立董事的1/2以上同意。

独立董事除履行上述职责外，还应对以下重大事项发表同意、保留意见及其理由、反对意见及其理由和无法发表意见及其理由的独立意见：提名、任免董事；聘任或解聘高级管理人员；公司董事、高级管理人员的薪酬；公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；公司累计和当期对外担保情况、执行有关规定情况；公司董事会未作出现金利润分配预案；用闲置募集资金暂时用于补充流动资金；募集资金投向变更；募集资金投资项目完成后，公司将少量节余资金用作其他用途等；独立董事认为可能损害社会公众股股东权益的事项；《公司章程》规定的其他事项。

（三）独立董事发挥作用的情况

公司自股份公司设立以来，独立董事依据有关法律法规、有关上市规则和《公司章程》谨慎、认真、勤勉地履行了权利和义务，参与了公司重大经营决策，对公司重大关联交易和重大投资项目均发表了独立公允的意见，为公司完善治理结构和规范运作起到了积极作用。

五、董事会秘书制度的建立、健全及运行情况

公司设董事会秘书1名，由董事长提名，经董事会聘任或者解聘。董事会秘书为本公司的高级管理人员。

董事会秘书对董事会负责，主要负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。董事会秘书应遵守法律及《公司章程》的有关规定。

公司第一届董事会第一次会议，聘任由董事长提名的谭梅女士担任公司董事会秘书。董事会秘书自其任职以来，严格按照《公司法》等有关法律法规、规范性法规和《公司章程》、《公司董事会秘书工作细则》等有关要求，认真履行了各项职责，在公司的运作中发挥了积极的作用。

六、董事会专门委员会的设置情况

公司董事会下设战略委员会、提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会等专门委员会，并选取了委员会委员。

各专门委员会对董事会负责，在董事会的统一领导下，为董事会决策提供建议和咨询意见。各专门委员会可以聘请中介机构提供专业意见，有关费用由公司承担。

（一）战略委员会

战略委员会由三人组成，其中独立董事占二分之一以上。

战略委员会的主要职责为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大投资、融资方案进行研究并提出建议；对《公司章程》规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；对以上事项的实施进行检查；董事会授权的其他事宜。

（二）提名委员会

提名委员会由三人组成，其中独立董事占二分之一以上。

提名委员会的主要职责为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、总经理的选择标准和程序并提出建议；寻找合格的董事和总经理人选；对董事候选人和总经理人选进行审查并提出建议；对副总经理、董事会秘书、财务总监等高级管理人员以及证券事务

代表、审计部负责人等需要董事会决议的人选进行审查并提出建议；董事会授予的其他职权。

（三）审计委员会

审计委员会由三人组成，独立董事占二分之一以上，其中有两名独立董事是会计专业人士。

审计委员会的主要职责为：提议聘请或更换外部审计机构；指导和监督公司内部审计制度的建立和实施；协调公司内部审计与会计师事务所、国家审计机构等外部审计单位之间的关系；审核公司的财务信息及其披露；审查公司内部控制制度；每季度召开一次会议，审议内部审计部门提交的工作计划和报告等；每季度向董事会报告内部审计工作进度、质量以及发现的重大问题；董事会授权的其他事宜。

（四）薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会由三人组成，其中独立董事占二分之一以上。

薪酬与考核委员会的主要职责为：制定公司高级管理人员的工作岗位职责；制定公司高级管理人员的业绩考核体系与业绩考核指标；制订公司董事、监事和高级管理人员的薪酬制度与薪酬标准；制订公司董事、监事和高级管理人员的长期激励计划；负责对公司长期激励计划进行管理；对授予公司长期激励计划的人员之资格、授予条件、行权条件等进行审查；董事会授权委托的其他事宜。

七、公司遵守法律、法规的情况

近三年来，本公司不存在重大违法违规行为，也不存在被任何国家机关及行业主管部门等予以重大处罚的情形。

八、控股股东资金占用和关联担保情况

（一）控股股东资金占用情况

公司有严格的资金管理制度，截至本招股说明书签署之日，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

2007年度，发行人及部分全资子公司（上海茗雄、上海建材、北京中汇和塑材科技，其中：塑材科技2007年10月前为公司股东，10月后为发行人子公司）

在设立股份公司前曾存在控股股东伟星集团及关联方占用资金的情况。主要是由于伟星集团及其关联方资金临时周转形成，占用资金用于伟星集团及其关联方的生产经营、代付货款和运费等。具体金额汇总如下：

时间	项目	期初余额	借方发生额 (伟星集团及关联方借入)	贷方发生额 (伟星集团及关联方归还)	期末余额
2007年	小计	94,718,104.07	344,591,788.66	439,310,437.33	-
	其中：伟星集团	92,800,302.93	344,961,216.43	437,761,519.36	-

发行人与伟星集团及关联方之间的资金往来不计资金占用利息。

就上述款项支付，发行人及上述子公司未召开股东会进行决议，由上述公司的执行董事（2007年10月前上述公司都不设董事会，只有执行董事）审批签字确认，履行了一定的决策程序。主要由于：在2007年10月前，发行人的股东为伟星集团和塑材科技，塑材科技为伟星集团控制企业，发行人为伟星集团100%控制企业；此外，上述子公司在2007年10月前都由伟星集团直接或间接控制，部分公司还包括一名自然人股东，但该自然人均在该子公司任执行董事，因此，上述款项支付事项虽未召开股东会，但已经上述公司的全体股东知悉并同意。公司2007年12月20日整体变更为股份有限公司前，上述资金占用均已结清，且此后再未发生伟星集团及关联方占用发行人资金的行为。

经核查，保荐机构认为，发行人在2007年12月份以前存在控股股东及关联方占用发行人资金的情形。发行人整体变更为股份有限公司前，进行了同一控制下的重组，同时对关联方的其他应收款项进行了清理，截至2007年12月31日，已全部清理完毕，发行人对控股股东及关联方的其他应收款期末余额为零。2008年以来，发行人未再发生控股股东及关联方占用发行人资金的情况，发行人目前不存在关联方占用发行人资金的情形。

股份公司设立后，发行人已建立了避免发行人资金被关联方占用的有效制度；发行人控股股东也就今后不占用公司资金出具了承诺函。该等制度及承诺函的严格执行将有效防止和避免发行人资金被关联方占用。所以，保荐机构认为，公司目前资金管理制度健全，内部控制有效。

经核查，发行人会计师认为，公司已经建立起健全的资金管理制度，内部控制制度是有效的。

（二）关联担保情况

公司已明确对外担保的审批权限和审议程序，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

九、确保公司独立规范运行的措施

公司虽然有部分董事和监事在伟星集团及其关联方兼职，但公司已严格按照《公司法》和《公司章程》等各项规定的要求采取了各项保障措施，可以确保发行人独立规范运行。

（一）独立生产经营的保障措施

公司在改制设立前已经拥有自己的生产经营场所和独立的生产系统、辅助生产系统和配套设施，拥有与生产经营相关的厂房、机器设备、土地使用权、特许经营权等。2007年12月，公司在整体变更为股份有限公司前进行了同一控制下的重组，将伟星集团所有与伟星新材相关的资产和业务进行了收购，进一步完善了公司的产、供、销体系，从而保证了公司采购、生产与销售等经营活动完全独立开展，不依赖控股股东和其它任何关联方，也从根本上规避了同业竞争和关联交易。2008年以来公司与伟星集团及其关联方的关联交易大幅减少。

（二）独立自主管理的保障措施

公司建立了较为完善的法人治理结构，设立了股东大会、董事会、监事会以及十七个独立的职能管理部门，并制订了相应的议事规则和部门职责，公司严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定完全独立自主地开展各项经营管理活动，包括独立选举董事和监事，独立聘请高级管理人员、招聘其他管理人员，并独立进行绩效评价、薪酬管理等。公司每年对专职在公司工作的董事长、总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监、技术负责人、营销负责人、各子公司的经营负责人独立进行绩效考核和薪酬评定，有力保证了自主管理的有效性。

（三）独立财务运作的保障措施

公司设有独立的财务部，配备了专职的财务人员，独立在银行开户、独立进行纳税申报。同时，为了强化公司的财务管理，公司建立了独立的财务核算体系，制订了规范的财务会计制度和财务管理制度。此外，为了有效规范公司资金往来，防止大股东和关联方资金占用，公司制订了严格资金使用审批程序和资金管理流程分工。

（四）完善的制度保障措施

公司制订了一套较为完善的管理制度内控制度，主要包括《公司章程》、《股东大会会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《独立董事工作制度》、《公司对外投资管理制度》、《内部审计制度》和《（分）子公司管理制度》等，这些制度对公司的会议召开、对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、关联交易等制定了严格的审核和决策程序。公司董事、监事、高级管理人员必须严格遵守这些制度，若有违反并对公司造成损失的，将受到相应处罚。

此外，公司还制订了《公司关联交易决策管理制度》和《对外担保管理制度》，以更好地规范关联交易和对外担保行为。公司在《公司章程》和《公司关联交易决策管理制度》对关联交易原则等作了严格的规定，并针对不同的关联交易数额、交易性质等规定了详细的决策程序，以确保关联交易的公允性。公司在《公司章程》和《对外担保管理制度》中，对关联担保及对外担保的权限范围、对外担保事务的管理、被担保方的资格以及对外担保的信息披露、相关法律责任作了详细规定，以保护公司和全体股东的合法权益。

（五）多途径的监督制约措施

《公司章程》和《独立董事工作制度》规定，独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务，应当忠实履行职务，维护公司利益，尤其要关注公众股股东的合法权益不受损害等；对于重大事项行使特别职权并发表独立意见。公司聘请了3名独立董事。自设立以来，3名独立董事通过认真核查，对公司的关联交易、对外担保、聘任审计机构等事项发表了客观的独立意见，较好地履行了特别监督职权。

公司监事会则依据《公司章程》的有关规定，对公司财务、董事和高级管理人员的履职行为以及关联交易等事项进行监督，维护了公司和股东的合法权益。

此外，公司还设立了审计委员会和内部审计部门，并制定了严格的内部审计制度，对公司各项经营活动进行监督，有效保证了公司各项经营活动的规范运作。

经核查，保荐人认为，发行人在设立股份有限公司后通过辅导，已实现资产、人员、财务、机构和业务方面与控股股东及其关联企业分开，能够保持经营独立，发行人部分董事、监事兼职未对发行人的独立规范运行构成重大不利影响。

十、董事、监事和高级管理人员切实履行忠实义务和勤勉义务的保障措施

（一）严格的制度要求和承诺式管理

公司根据《公司法》等法规制定了《公司章程》、《对外担保管理制度》和《信息披露管理制度》等一系列制度，上述制度都对公司董事、监事和高级管理人员切实履行对发行人的忠实义务和勤勉义务作了明确规定。同时规定，董事、监事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规、部门规章或本章程的规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

为了更好地尽职履责，提高公司的管理水平，公司全体董事、监事、高级管理人员还就《公司法》、《公司章程》和有关制度规定的忠实和勤勉义务作出了郑重承诺。

（二）有效的绩效评价与激励机制

公司建立了较为完善的绩效考核和激励机制。公司高级管理人员的薪酬与公司绩效和个人经营业绩挂钩，由董事会薪酬与考核委员会根据公司主要经济指标和管理指标的完成情况对其工作业绩、工作能力、履职情况、责任目标完成情况进行考评确定，有效地调动了高级管理人员的工作积极性和创造性。

（三）畅通快捷的沟通渠道和信息互通机制

为了方便使公司董事、监事利用自身专业知识为公司经营管理建言献策，提供更多的专业性指导意见，公司建立了畅通的沟通渠道和信息获得机制。公司经常定期、不定期地向董事、监事汇报公司生产经营情况和市场状况，公司董秘办则及时将证券市场各项政策法规和市场信息传达给董事、监事和高管，使其能够及时了解公司和证券市场的情况，更好地履行其职责；同时公司充分利用董事会、监事会、股东大会等现场会议向独立董事介绍公司近期的经营情况和重大事项的进展情况，并听取各位董事、监事对当前经济和行业发展前景的分析以及对公司生产管理、经营决策的相关建议，产生了良好的互动效果。

（四）丰富的管理实践经验和诚信尽责的职业操守

公司董事、监事和管理团队成员中多数为具有近二十年经营管理经验的专家，且多数自公司1999年设立以来一直参与公司的经营决策或直接在公司任职，他们对行业的发展趋势和企业的发展方向具有准确的判断力。正是基于对行业发展的准确判断和把握，公司发展一直呈现出持续健康的良好态势。

公司董事、监事、高级管理人员任职以来，一直严格按照《公司法》和《公司章程》等有关规定和要求，忠实、诚信、勤勉地履行职责，亲自出席各次董事会、监事会、股东大会会议，在深入了解公司的生产经营状况和重大事项进展情况的基础上，认真审议各项议案，并从各自的专业角度出发，对公司的战略发展、投资决策、内控体系的建立和完善、风险管理、人力资源管理、技术创新、资本运作等方面提出了很多建设性的意见和建议，对公司的科学决策及良性发展发挥了积极的作用。

同时，由于公司兼职董事、监事能够合理安排自己的时间，站在更为客观的角度对公司发展做出独立判断，并能有效利用在兼职工作过程中积累的经验，在各自的专业领域给予公司有效的意见或指导，丰富公司的管理实践。为此，尽管公司部分董事、监事在公司控股股东及其关联方兼职，但不会对公司运作产生负面影响。

经核查，保荐人认为，部分董事、监事在伟星集团及其关联方兼职未影响其对发行人切实履行忠实和勤勉义务。

十一、对内部控制制度的评估意见

（一）公司管理层对内部控制制度的评估意见

公司管理层对内部控制制度的合理性、完整性及有效性进行了评估，认为：“根据《企业内部控制基本规范》及相关具体规范，本公司与财务报表相关的内部控制于2009年12月31日在所有重大方面是有效的。”

（二）注册会计师对内部控制制度的鉴证意见

天健所接受公司委托，对公司的内部控制制度进行了审核，并出具了天健审〔2010〕151号《内部控制的鉴证报告》，认为：“伟星新材按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2009年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。”

第十节 财务会计信息

本节引用的财务数据，非经特别说明，均引自天健审[2010]150号《审计报告》。本节财务会计数据及有关财务分析说明反映了本公司2009年度、2008年度、2007年度经审计的财务报告及有关附注的主要内容。投资者若想详细了解公司财务会计信息，请阅读本招股说明书所附的财务报告和审计报告全文。

一、财务报表

(一) 发行人合并财务报表

1、发行人最近三年合并资产负债表

单位：元

资产	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动资产：			
货币资金	77,839,925.00	116,797,932.49	29,076,613.68
交易性金融资产	-	-	-
应收票据	2,770,139.80	10,448,306.50	16,308,176.53
应收账款	57,776,077.94	77,553,994.67	69,769,704.96
预付款项	61,939,796.84	23,959,385.91	74,665,366.70
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	6,272,332.07	3,030,174.65	3,351,711.30
存货	153,192,297.00	149,919,582.80	153,671,623.40
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	-	-
流动资产合计	359,790,568.65	381,709,377.02	346,843,196.57
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	-	1,000,000.00
投资性房地产	-	-	-
固定资产	148,756,026.59	115,248,060.92	115,517,339.26
在建工程	16,284,379.87	21,452,846.78	2,741,716.63

工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	121,764,386.97	124,764,429.42	39,407,822.38
开发支出	-	-	-
商誉	716,429.26	716,429.26	716,429.26
长期待摊费用	1,903,769.91	1,330,378.45	893,167.26
递延所得税资产	4,200,138.72	3,424,663.95	3,615,505.15
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	293,625,131.32	266,936,808.78	163,891,979.94
资产总计	653,415,699.97	648,646,185.80	510,735,176.51
负债和所有者权益	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动负债：			
短期借款	149,240,235.53	238,200,000.00	164,750,000.00
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	44,563,359.72	27,344,026.49	33,058,324.76
预收款项	76,260,667.37	49,066,610.44	35,679,922.22
应付职工薪酬	13,544,793.22	8,471,075.11	1,160,272.23
应交税费	4,271,803.79	-1,221,615.40	17,477,541.65
应付利息	274,571.00	421,579.50	396,727.56
应付股利	-	-	-
其他应付款	7,314,195.92	3,044,109.05	10,023,994.28
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	295,469,626.55	325,325,785.19	262,546,782.70
非流动负债：			
长期借款	54,000,000.00	-	20,000,000.00
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-

其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	54,000,000.00	-	20,000,000.00
负债合计	349,469,626.55	325,325,785.19	282,546,782.70
股东权益：			
股本	190,000,000.00	190,000,000.00	190,000,000.00
资本公积	8,321,712.40	8,321,712.40	8,321,712.40
减：库存股	-	-	-
专项储备			
盈余公积	22,227,140.09	7,275,930.69	1,617,579.27
未分配利润	83,397,220.93	117,722,757.52	28,249,102.14
外币报表折算差额	-	-	-
归属于母公司股东权益合计	303,946,073.42	323,320,400.61	228,188,393.81
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	303,946,073.42	323,320,400.61	228,188,393.81
负债和所有者权益总计	653,415,699.97	648,646,185.80	510,735,176.51

2、发行人最近三年合并利润表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	930,713,753.34	896,656,654.54	700,526,121.16
减：营业成本	566,302,362.34	614,076,061.74	484,202,574.62
营业税金及附加	7,239,155.39	5,057,687.67	3,446,658.52
销售费用	142,821,217.42	114,790,469.42	73,943,833.34
管理费用	42,461,338.10	37,480,369.39	23,753,150.43
财务费用	11,471,589.40	19,246,974.32	14,024,316.74
资产减值损失	1,241,379.32	1,061,695.23	-12,224,902.09
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	-	511,701.06	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	159,176,711.37	105,455,097.83	113,380,489.60
加：营业外收入	7,055,664.29	11,651,630.00	9,575,716.50
减：营业外支出	1,810,671.93	1,791,492.63	4,158,255.16
其中：非流动资产处置损失	165,459.92	59,661.11	2,740,593.30
三、利润总额	164,421,703.73	115,315,235.20	118,797,950.94

减：所得税费用	31,796,030.92	20,183,228.40	31,378,814.58
四、净利润	132,625,672.81	95,132,006.80	87,419,136.36
其中：被合并方在合并前实现的净利润	-	-	27,447,213.96
归属于母公司股东的净利润	132,625,672.81	95,132,006.80	87,487,341.17
少数股东损益	-	-	-68,204.81
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.70	0.50	0.46
（二）稀释每股收益	0.70	0.50	0.46
六、其他综合收益	-	-	-18,865,135.07
七、综合收益总额	132,625,672.81	95,132,006.80	68,554,001.29
归属于母公司股东的综合收益总额	132,625,672.81	95,132,006.80	68,622,206.10
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-68,204.81

3、发行人最近三年合并现金流量表

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	1,279,006,626.36	1,186,364,267.50	946,389,814.09
收到的税费返还	4,900,941.22	4,650,268.75	9,246,437.53
收到其他与经营活动有关的现金	17,260,268.57	10,005,204.06	132,688,411.22
经营活动现金流入小计	1,301,167,836.15	1,201,019,740.31	1,088,324,662.84
购买商品、接受劳务支付的现金	784,603,509.52	798,862,790.21	805,567,229.70
支付给职工以及为职工支付的现金	66,415,088.74	49,653,694.10	28,367,877.49
支付的各项税费	100,480,809.63	95,599,384.53	55,391,567.20
支付其他与经营活动有关的现金	137,180,602.35	110,724,670.56	90,313,211.90
经营活动现金流出小计	1,088,680,010.24	1,054,840,539.40	979,639,886.29
经营活动产生的现金流量净额	212,487,825.91	146,179,200.91	108,684,776.55
二、投资活动产生的现金流量：			

收回投资收到的现金	-	1,511,701.06	6,000,000.00
取得投资收益收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	776,562.92	21,553,286.18	7,663,483.02
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	1,975,711.53	553,263.34	861,063.38
投资活动现金流入小计	2,752,274.45	23,618,250.58	14,524,546.40
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	55,330,160.37	106,429,063.25	55,399,450.56
投资支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	108,173,661.93
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	5,000,000.00
投资活动现金流出小计	55,330,160.37	106,429,063.25	168,573,112.49
投资活动产生的现金流量净额	-52,577,885.92	-82,810,812.67	-154,048,566.09
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	413,390,065.65	394,200,000.00	234,750,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	413,390,065.65	394,200,000.00	234,750,000.00
偿还债务支付的现金	448,349,830.12	340,750,000.00	200,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	164,261,233.01	20,297,069.43	30,843,440.07
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	5,759,912.44
支付其他与筹资活动有关的现金	890,000.00	32,400,000.00	-
筹资活动现金流出小计	613,501,063.13	393,447,069.43	230,843,440.07
筹资活动产生的现金流量净额	-200,110,997.48	752,930.57	3,906,559.93
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-

五、现金及现金等价物净增加额	-40,201,057.49	64,121,318.81	-41,457,229.61
加：期初现金及现金等价物余额	88,197,932.49	24,076,613.68	65,533,843.29
六、期末现金及现金等价物余额	47,996,875.00	88,197,932.49	24,076,613.68

4、将净利润调节为经营活动现金流量

单位：元

补充资料	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1.将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	132,625,672.81	95,132,006.80	87,419,136.36
加：资产减值准备	1,241,379.32	1,061,695.23	-12,224,902.09
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	18,385,554.81	17,438,924.54	16,915,804.60
无形资产摊销	3,000,042.45	3,652,645.31	931,264.67
长期待摊费用摊销	690,941.58	512,721.81	493,462.86
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	146,239.37	-7,626,017.18	2,740,593.30
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	10,138,512.98	19,672,658.03	13,890,507.81
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-511,701.06	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-775,474.77	190,841.20	3,578,946.08
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,272,714.20	3,752,040.60	-34,300,097.08
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-8,942,942.77	22,038,156.45	67,220,845.69
经营性应付项目的增加	59,250,614.33	-10,599,849.45	-37,980,785.65
其他	-	1,465,078.63	-
经营活动产生的现金流量净额	212,487,825.91	146,179,200.91	108,684,776.55
2.不涉及现金收支的重大投资	-	-	-

和筹资活动：			
债务转为资本	-	-	-
一年内到期的可转换公司债券	-	-	-
融资租入固定资产	-	-	-
3.现金及现金等价物净变动情况：			
现金的期末余额	47,996,875.00	88,197,932.49	24,076,613.68
减：现金的期初余额	88,197,932.49	24,076,613.68	65,533,843.29
加：现金等价物的期末余额	-	-	-
减：现金等价物的期初余额	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	-40,201,057.49	64,121,318.81	-41,457,229.61

(二) 发行人母公司财务报表

1、发行人母公司最近三年资产负债表

单位：元

资 产	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动资产：			
货币资金	56,795,992.41	83,728,966.65	14,038,359.99
交易性金融资产	-	-	-
应收票据	2,000,139.80	4,610,000.00	14,579,041.93
应收账款	37,592,544.56	48,753,209.89	44,282,478.89
预付款项	60,526,005.57	13,087,517.91	42,479,551.59
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	30,845,308.47	27,741,555.18	20,660,355.06
存货	58,513,372.09	61,266,960.25	84,623,807.38
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	-	-	-
流动资产合计	246,273,362.90	239,188,209.88	220,663,594.84
非流动资产：			
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	89,266,238.10	90,162,142.20	100,380,477.83

投资性房地产	-	-	-
固定资产	117,320,861.83	86,083,615.78	93,582,935.70
在建工程	6,000,000.00	21,452,846.78	2,741,716.63
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	88,950,009.47	91,269,936.92	39,407,822.38
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-
递延所得税资产	713,444.54	637,001.72	951,932.23
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	302,250,553.94	289,605,543.40	237,064,884.77
资产总计	548,523,916.84	528,793,753.28	457,728,479.61
负债和所有者权益	2009年 12月31日	2008年 12月31日	2007年 12月31日
流动负债：			
短期借款	139,240,235.53	218,100,000.00	144,750,000.00
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	44,823,421.12	15,877,655.65	29,315,925.68
预收款项	20,617,030.78	2,095,586.27	568,697.29
应付职工薪酬	2,233,556.87	1,934,073.87	167,281.47
应交税费	6,193,814.52	3,906,039.62	2,854,057.13
应付利息	260,208.50	421,579.50	396,727.56
应付股利	-	-	96,000.00
其他应付款	18,049,305.75	20,864,568.57	50,569,054.89
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	231,417,573.07	263,199,503.48	228,717,744.02
非流动负债：			
长期借款	54,000,000.00	-	20,000,000.00
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-

专项应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	54,000,000.00	-	20,000,000.00
负债合计	285,417,573.07	263,199,503.48	248,717,744.02
股东权益：			
股本	190,000,000.00	190,000,000.00	190,000,000.00
资本公积	8,321,712.40	8,321,712.40	8,321,712.40
减：库存股	-	-	-
专项储备			
盈余公积	22,093,142.00	7,141,932.60	1,483,581.18
未分配利润	42,691,489.37	60,130,604.80	9,205,442.01
外币报表折算差额	-	-	-
股东权益合计	263,106,343.77	265,594,249.80	209,010,735.59
负债和所有者权益总计	548,523,916.84	528,793,753.28	457,728,479.61

2、发行人母公司最近三年利润表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	634,024,330.43	601,241,025.97	421,548,873.44
减：营业成本	477,373,542.31	483,396,603.27	340,048,599.51
营业税金及附加	3,642,798.28	2,746,051.30	1,652,846.69
销售费用	37,746,859.22	22,069,162.05	14,335,477.24
管理费用	26,288,789.24	24,839,252.19	14,622,012.31
财务费用	10,862,549.23	16,996,027.74	10,968,637.87
资产减值损失	509,618.84	724,899.42	-7,817,015.34
加：公允价值变动收益	-	-	-
投资收益	82,058,400.18	3,793,365.43	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
二、营业利润	159,658,573.49	54,262,395.43	47,738,315.16
加：营业外收入	915,058.52	9,051,982.98	8,406,994.40
减：营业外支出	1,146,236.44	1,240,631.51	3,471,766.29
其中：非流动资产处置损失	132,374.48	-	2,738,732.46
三、利润总额	159,427,395.57	62,073,746.90	52,673,543.27

减：所得税费用	9,915,301.60	5,490,232.69	12,440,342.25
四、净利润	149,512,093.97	56,583,514.21	40,233,201.02
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.79	0.30	0.21
（二）稀释每股收益	0.79	0.30	0.21
六、其他综合收益	-	-	-18,865,135.07
七、综合收益总额	149,512,093.97	56,583,514.21	21,368,065.95

3、发行人母公司最近三年现金流量表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	771,485,622.54	704,897,333.11	493,984,548.60
收到的税费返还	-	3,175,992.00	7,964,250.33
收到其他与经营活动有关的现金	8,722,078.07	8,618,658.69	115,152,091.28
经营活动现金流入小计	780,207,700.61	716,691,983.80	617,100,890.21
购买商品、接受劳务支付的现金	538,789,135.38	515,215,035.35	433,675,597.85
支付给职工以及为职工支付的现金	20,894,831.07	17,741,489.26	13,354,874.56
支付的各项税费	40,181,306.27	34,330,858.01	26,419,189.19
支付其他与经营活动有关的现金	64,294,471.61	35,473,622.73	34,863,242.55
经营活动现金流出小计	664,159,744.33	602,761,005.35	508,312,904.15
经营活动产生的现金流量净额	116,047,956.28	113,930,978.45	108,787,986.06
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	1,511,701.06	6,000,000.00
取得投资收益收到的现金	82,444,278.73	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	246,898.40	21,058,973.42	7,709,988.20
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	510,025.55	-	-
收到其他与投资活动有关的	1,677,486.49	391,840.55	636,100.29

现金			
投资活动现金流入小计	84,878,689.17	22,962,515.03	14,346,088.49
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	39,813,573.37	73,137,774.11	28,647,728.52
投资支付的现金	-	20,500,000.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	118,173,661.93
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	5,000,000.00
投资活动现金流出小计	39,813,573.37	93,637,774.11	151,821,390.45
投资活动产生的现金流量净额	45,065,115.80	-70,675,259.08	-137,475,301.96
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	403,390,065.65	364,100,000.00	164,750,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金		-	-
筹资活动现金流入小计	403,390,065.65	364,100,000.00	164,750,000.00
偿还债务支付的现金	428,249,830.12	310,750,000.00	120,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	163,539,331.85	18,115,112.71	23,115,041.30
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润		-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	890,000.00	32,400,000.00	-
筹资活动现金流出小计	592,679,161.97	361,265,112.71	143,115,041.30
筹资活动产生的现金流量净额	-189,289,096.32	2,834,887.29	21,634,958.70
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-28,176,024.24	46,090,606.66	-7,052,357.20
加：期初现金及现金等价物余额	55,128,966.65	9,038,359.99	16,090,717.19
六、期末现金及现金等价物余额	26,952,942.41	55,128,966.65	9,038,359.99

二、审计意见

天健所对公司及下属控股子公司截至 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的财务状况及 2007 年度、2008 年度、2009 年度的经营成果和现金流量情况进行了审计，并出具了天健审[2010]150 号标准无保留意见审计报告。审计意见如下：“我们认为，伟星新材财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了伟星新材 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的财务状况以及 2007 年度、2008 年度、2009 年度的经营成果和现金流量。”

三、财务报表的编制基础

本公司改制前执行《企业会计制度》；自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部 2006 年 2 月公布的《企业会计准则》，本报告符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了企业的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。

四、会计报表的合并范围

公司 2007 年 10 月收购同一控制下企业 14 家（详见第五节“发行人基本情况”），属于同一控制下企业合并，因此将其纳入 2007 年度合并报表合并范围。发行人 2007 年出资 1,000 万元设立全资子公司天津建材，2007 年 6 月 11 日天津建材取得《企业法人营业执照》；发行人 2008 年出资 50 万元设立全资子公司青岛浙伟星新型建材有限公司，2008 年 7 月 31 日青岛建材取得《企业法人营业执照》；因此将上述两家公司分别纳入 2007 年和 2008 年合并报表合并范围。2009 年 12 月，临海宏胜办理了工商登记注销手续，因此不再将其纳入 2009 年度合并报表合并范围。

报告期内合并范围具体情况如下：

年份		2009 年	2008 年	2007 年
合 并 范 围	1	上海建材	上海建材	上海建材
	2	塑材科技	塑材科技	塑材科技
	3	临海联星	临海联星	临海联星
	4	杭州通泰	杭州通泰	杭州通泰
	5	上海茗雄	上海茗雄	上海茗雄
	6	无锡凯威	无锡凯威	无锡凯威

	7	北京中汇	北京中汇	北京中汇
	8	沈阳恒汇达	沈阳恒汇达	沈阳恒汇达
	9	重庆海特	重庆海特	重庆海特
	10	深圳鼎力	深圳鼎力	深圳鼎力
	11	临海云星	临海宏胜	临海宏胜
	12	上海茗旭	临海云星	临海云星
	13	合肥荣锦	上海茗旭	上海茗旭
	14	天津建材	合肥荣锦	合肥荣锦
	15	青岛建材	天津建材	天津建材
	16		青岛建材	

注：2009年12月，临海宏胜注销，因此不纳入合并范围。

五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认方法

1、销售商品

销售商品在同时满足商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

结合公司实际业务特点，公司收入确认方式具体如下：

（1）国内销售：①根据订单和常用规格合理备货，按客户订单规定的交货时间由仓库开具成品送货单；②成品送至客户指定收货点后，由客户仓库管理员或客户指定人员在送货单上盖章或签字确认；③公司送货人员或仓库管理员将客户盖章签字确认好的送货单交财务部门和销售部门各一联；④对于现销（指货到付款或款到发货）客户，财务部门根据销售清单汇总核对后直接开具增值税发票确认收入；⑤对于赊销客户，财务部门根据客户签字确认的送货单所记录的出货型号、数量及相应订单的单价制作对账单并经客户确认，根据客户确认情况开具增值税发票确认收入。

（2）出口销售：①根据客户订单生产完工入库后，公司按订单规定的交货时间通知指定的运输公司至公司仓库提货；②仓库根据订单开具成品出库单并由运输公司签字确认后，将其中两联分别送至财务部门和销售部门；③由运输公司将货物运送至指定交货点；④公司报关员进行报关工作，报关完结后取回相应报

关单、提单；⑤公司收到外销全部货款后将提单等单据寄送国外客户；或将提单等单据交收款银行；⑥财务部门根据提单开具出口专用发票确认收入，按FOB价计算。

2、提供劳务

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

3、让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（二）应收款项坏账准备的计提方法

对于单项金额重大且有客观证据表明发生了减值的应收款项（包括应收账款和其他应收款），根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；对于单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项（包括应收账款和其他应收款），根据相同账龄应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定报告期各项组合计提坏账准备的比例。确定具体提取比例为：账龄1年以内（含1年，以下类推）的，按其余额的5%计提；账龄1-2年的，按其余额的15%计提；账龄2-3年的，按其余额的40%计提；账龄3年以上的，按其余额的100%计提。

对于确凿证据表明可收回性存在明显差异的其他应收款项（包括应收票据、预付款项等），采用其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（三）存货的确认和计量

1、存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

2、存货按照成本进行初始计量。

3、存货发出的核算方法：

(1) 发出存货采用月末一次加权平均法。

(2) 包装物、低值易耗品和其他周转材料采用一次转销法进行摊销。

4、资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

5、存货的盘存制度为永续盘存制。

(四) 长期股权投资的核算方法

1、长期股权投资初始投资成本的确定

(1) 同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的合并对价的账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

(2) 非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值和各项直接相关费用作为其初始投资成本。

(3) 除企业合并形成以外的：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本；投资者投入的，按照投资合同或协议约定的价值作为其初始投资成本（合同或协议约定价值不公允的除外）。

2、对被投资单位能够实施控制的长期股权投资采用成本法核算，在编制合

并财务报表时按照权益法进行调整；对不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算；对具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

3、资产负债表日，以成本法核算的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，有客观证据表明其发生减值的，按照类似投资当时市场收益率对预计未来现金流量折现确定的现值低于其账面价值之间的差额，计提长期股权投资减值准备；其他投资，当存在减值迹象时，按本节“五、（八）主要资产减值准备的核算方法3”所述方法计提长期股权投资减值准备。

4、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据：按照合同约定，与被投资单位相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意的，认定为共同控制；对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定的，认定为重大影响。

（五）固定资产的确认和计量

1、固定资产是指同时具有下列特征的有形资产：（1）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理持有的；（2）使用寿命超过一个会计年度。

2、固定资产同时满足下列条件的予以确认：（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。与固定资产有关的后续支出，符合上述确认条件的，计入固定资产成本；不符合上述确认条件的，发生时计入当期损益。

3、固定资产按照成本进行初始计量。

4、固定资产折旧采用年限平均法。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

固定资产类别	使用寿命（年）	预计净残值	年折旧率（%）
房屋及建筑物	20	原值的 3%-5%	4.85-4.75
机器设备	10	原值的 3%-5%	9.70-9.50
电子设备	5	原值的 3%-5%	19.40-19.00
运输工具	5	原值的 3%-5%	19.40-19.00
其他设备	5	原值的 3%-5%	19.40-19.00

5、因开工不足、自然灾害等导致连续 3 个月停用的固定资产确认为闲置固定资产（季节性停用除外）。闲置固定资产采用和其他同类别固定资产一致的折

旧方法。

6、资产负债表日，有迹象表明固定资产发生减值的，按本节五、（八）“主要资产减值准备的核算方法 3”所述方法计提固定资产减值准备。

（六）无形资产的确认和计量

1、无形资产按成本进行初始计量。

2、根据无形资产的合同性权利或其他法定权利、同行业情况、历史经验、相关专家论证等综合因素判断，能合理确定无形资产为公司带来经济利益期限的，作为使用寿命有限的无形资产；无法合理确定无形资产为公司带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

3、对使用寿命有限的无形资产，估计其使用寿命时通常考虑以下因素：（1）运用该资产生产的产品通常的寿命周期、可获得的类似资产使用寿命的信息；（2）技术、工艺等方面的现阶段情况及对未来发展趋势的估计；（3）以该资产生产的产品或提供劳务的市场需求情况；（4）现在或潜在的竞争者预期采取的行动；（5）为维持该资产带来经济利益能力的预期维护支出，以及公司预计支付有关支出的能力；（6）对该资产控制期限的相关法律规定或类似限制，如特许使用期、租赁期等；（7）与公司持有其他资产使用寿命的关联性等。

4、使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。使用寿命不确定的无形资产不摊销，但每年均对该无形资产的使用寿命进行复核，并进行减值测试。

5、资产负债表日，检查无形资产预计给公司带来未来经济利益的能力，按本节“五、（八）主要资产减值准备的核算方法 3”所述方法计提无形资产减值准备。

6、内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，可证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该

无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（七）在建工程的确认和计量

1、在建工程同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量则予以确认。在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。

2、在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工结算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

3、资产负债表日，有迹象表明在建工程发生减值的，按本节“五、（八）主要资产减值准备的核算方法 3”所述方法计提在建工程减值准备。

（八）主要资产减值准备的核算方法

1、在资产负债表日判断资产[除存货、在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资、采用公允价值模式计量的投资性房地产、消耗性生物资产、建造合同形成的资产、递延所得税资产、融资租赁中出租人未担保余值和金融资产（不含长期股权投资）以外的资产]是否存在可能发生减值的迹象。有迹象表明一项资产可能发生减值的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组或资产组组合为基础确定其可收回金额，但因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

2、可收回金额根据单项资产、资产组或资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与该单项资产、资产组或资产组组合的预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

3、单项资产的可收回金额低于其账面价值的，按单项资产的账面价值与可收回金额的差额计提相应的资产减值准备。资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认其相应的减值损失，减值损失金额先抵减分摊至资产组或资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值；以上资产账面价值的抵减，作为各单项资产（包括商誉）的减值损失，计提各单项资产的减值准备。

4、上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

(九) 企业所得税的确认和计量

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。

3、资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，转回减记的金额。

4、公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：(1) 企业合并；(2) 直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

(十) 重要会计政策和会计估计变更说明

本公司报告期内除按财政部 2006 年 2 月公布的《企业会计准则》追溯调整了财务报表外，未发生其他会计政策变更。本公司于 2007 年 10 月收购同一控制下 14 家子公司的全部股权，并对其财务报表进行追溯调整。

六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

根据天健所出具的天健审[2010]153 号《关于浙江伟星新型建材股份有限公司最近三年非经常性损益的鉴证报告》，最近三年公司非经常性损益明细如下表：

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-146,239.37	8,137,718.24	-2,738,732.46
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	-	-	-
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规	5,026,401.75	2,141,358.72	101,182.34

定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外			
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-	-
非货币性资产交换损益	-	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	-	-	-
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	-	-	-
债务重组损益	-	-	-
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等	-	-	-
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	-	-	-
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	27,447,213.96
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-	-
对外委托贷款取得的损益	-	-	-
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	-	-	-
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-	-501,563.70	-929,979.54
受托经营取得的托管费收入	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-422,443.81	-65,902.33	-268,729.14
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	1,918,925.71
小 计	4,457,718.57	9,711,610.93	25,529,880.87
减：所得税费用（所得税费用减少以“-”	958,632.72	1,577,073.88	-877,535.76

表示)			
少数股东损益影响数(亏损以“-”表示)	-	-	-68,204.81
归属于母公司股东的非经常性损益净额	3,499,085.85	8,134,537.05	26,475,621.44
扣除非经常性损益归属于母公司股东净利润	129,126,586.96	86,997,469.75	61,011,719.73

七、最近一期末主要资产情况

截至 2009 年 12 月 31 日，公司总资产 653,415,699.97 元，包括流动资产、长期投资、固定资产、无形资产及其他资产。

(一) 固定资产

截至 2009 年 12 月 31 日，公司固定资产情况如下：

单位：元

固定资产类别	折旧年限	原 值	净 值
房屋及建筑物	20 年	66,657,894.86	59,188,920.11
机器设备	10 年	153,132,890.36	80,762,707.59
电子设备	5 年	6,906,431.97	2,795,563.36
运输工具	5 年	10,354,725.29	5,556,259.37
其他设备	5 年	743,739.60	452,576.16
合 计	-	237,795,682.08	148,756,026.59

(1) 期末固定资产中已有原值为 30,942,858.19 元的房屋及建筑物已用于抵押担保。

(2) 期末，未发现固定资产存在明显减值迹象，故未计提减值准备。

(二) 无形资产

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产情况如下：

单位：元

项目	取得方式	原值	摊销年限	剩余摊销期限	摊余价值
土地使用权	出让	128,011,883.92	50 年	503-582 月	121,020,185.02
软件	购买	1,912,000.00	5 年	12-35 月	744,201.95
合 计		129,923,883.92			121,764,386.97

(1) 本公司不存在以评估值作为入账依据的无形资产。

(2) 期末无形资产中已有原值为 94,177,333.92 元的土地使用权用于抵押担

保。

(3) 期末，未发现无形资产存在明显减值迹象，故未计提减值准备。

八、主要债项

(一) 短期借款

公司短期借款情况按借款类别列示如下：

单位：元

借款类别	2009年12月31日	2008年12月31日
抵押借款	61,000,000.00	56,000,000.00
保证借款	50,000,000.00	154,200,000.00
质押借款	28,000,000.00	28,000,000.00
进口押汇	10,240,235.53	-
合计	149,240,235.53	238,200,000.00

2009年期末数较2008年期末数减少37.35%，主要系公司为改善负债结构，减少了短期借款。

(二) 应付账款

截至2009年12月31日，公司应付账款余额44,563,359.72元，按账龄划分具体情况如下：

单位：元

账龄	2009年12月31日	2008年12月31日
1年以内	44,423,412.04	26,691,438.95
1-2年	109,280.65	75,987.00
2-3年	20,511.00	253,615.03
3年以上	10,156.03	322,985.51
合计	44,563,359.72	27,344,026.49

2009年12月31日应付账款余额中无持有本公司5%以上（含5%）表决权股份的股东账款。

(三) 应付职工薪酬

应付职工薪酬项目列示如下：

单位：元

项目	2008年12月31日	本期增加	本期减少	2009年12月31日
工资、奖金、津贴和补贴	7,664,531.06	62,941,207.62	57,403,722.94	13,202,015.74

职工福利	-	1,496,115.79	1,496,115.79	-
社会保险费	159,309.41	6,719,929.51	6,879,238.92	-
住房公积金	-	13,468.00	13,468.00	-
其他	647,234.64	63,166.15	367,623.31	342,777.48
工会经费	357,259.81	20,799.40	227,477.10	150,582.11
职工教育经费	289,974.83	42,366.75	140,146.21	192,195.37
合计	8,471,075.11	71,233,887.07	66,160,168.96	13,544,793.22

2009 年期末数较 2008 年期末数增加 59.89%，主要系 2009 年业务利润较上年有较大幅度提高，期末计提的奖金增加。

(四) 其他应付款

1、其他应付款明细

截至 2009 年 12 月 31 日，公司其他应付账款情况如下：

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
押金保证金	4,596,467.26	1,434,153.41
应付暂收款	263,630.00	243,736.28
其 他	2,454,098.66	1,366,219.36
合 计	7,314,195.92	3,044,109.05

期末无应付持有公司 5%以上(含 5%)表决权股份的股东单位或关联方情况。

2、其他应付款账龄

账 龄	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
1 年以内	6,280,284.04	2,449,807.73
1-2 年	612,003.14	336,119.48
2-3 年	198,988.50	98,489.10
3 年以上	222,920.24	159,692.74
合 计	7,314,195.92	3,044,109.05

(五) 其他负债

截至 2009 年 12 月 31 日，公司其他主要负债具体情况如下：

单位：元

种 类	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
预收款项	76,260,667.37	49,066,610.44
长期借款	54,000,000.00	-

应交税费	4,271,803.79	-1,221,615.40
------	--------------	---------------

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无或有负债和主要合同承诺的负债。

九、所有者权益情况

报告期内，公司所有者权益情况如下：

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
股 本	190,000,000.00	190,000,000.00	190,000,000.00
资本公积	8,321,712.40	8,321,712.40	8,321,712.40
盈余公积	22,227,140.09	7,275,930.69	1,617,579.27
未分配利润	83,397,220.93	117,722,757.52	28,249,102.14
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	303,946,073.42	323,320,400.61	228,188,393.81

十、报告期内现金流量情况及不涉及到现金收支的重大投资或筹资活动

（一）报告期公司现金流量情况

报告期公司现金流量情况如下：

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量	212,487,825.91	146,179,200.91	108,684,776.55
投资活动产生的现金流量	-52,577,885.92	-82,810,812.67	-154,048,566.09
筹资活动产生的现金流量	-200,110,997.48	752,930.57	3,906,559.93
汇率变动对现金的影响	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	-40,201,057.49	64,121,318.81	-41,457,229.61
期末现金及现金等价物余额	47,996,875.00	88,197,932.49	24,076,613.68

（二）报告期公司不涉及现金收支的重大投资或筹资活动

报告期内公司不存在不涉及现金收支的重大投资或筹资活动。

十一、承诺事项、或有事项、期后事项和其他重要事项

（一）承诺事项

公司无重大承诺事项。

（二）或有事项

截至 2009 年 12 月 31 日，公司财产抵押情况：

单位：元

被担保单位	抵押物	抵押权人	抵押物账面原值	抵押物账面净值	担保借款金额	借款到期日
公司	土地	农业银行临海支行	64,923,955.00	62,435,203.43	20,000,000.00	2010.7.10
					15,000,000.00	2010.7.20
					10,000,000.00	2010.7.30
					5,000,000.00	2010.8.24
公司	土地及房屋建筑物	工商银行临海支行	60,196,237.11	49,393,300.18	11,000,000.00	2010.6.20
小计			125,120,192.11	111,828,503.61	61,000,000.00	

截至 2009 年 12 月 31 日，公司财产质押情况：

单位：元

被担保单位	质押物	质押权人	质押物账面原值	质押物账面净值	担保借款金额	借款到期日
公司	定期存单	华夏银行杭州分行	28,000,000	28,000,000	28,000,000	2010 年 4 月 14 日

（三）资产负债表日后事项

公司无资产负债表日后事项。

（四）其他对财务报表使用者决策有影响的重要事项

2008 年 2 月 22 日临海市土地储备中心与公司签约，收回公司位于临海市区大洋街道柏叶路北侧面积极 37,864.58 平方米、土地证号为[2002]第 1309 号的国有土地使用权，且一并收回地上建筑物及构筑物，相应向本公司支付补偿费 23,258,602.00 元。公司本期已收到上述补偿费，并对相应资产进行了处置。其中，建筑物及构筑物的账面净值 2,938,247.47 元，土地使用权的账面净值 11,332,581.90 元，在建工程的账面净值 1,313,078.63 元。公司将补偿金扣除土地使用权、建筑物及构筑物和在建工程账面净值之后的金额 7,674,694.00 元计入营业外收入。截至 2009 年 12 月 31 日，公司尚在用无偿使用上述建筑物中的部分办公楼。

十二、公司的主要财务指标

（一）基本指标

报告期公司各项基本财务指标如下：

项 目	2009 年度 /2009 年 12 月 31 日	2008 年度/ 2008 年 12 月 31 日	2007 年度/ 2007 年 12 月 31 日
流动比率	1.22	1.17	1.32
速动比率	0.70	0.71	0.74
资产负债率(母公司)(%)	52.03	49.77	54.34
应收账款周转率(次)	13.55	11.77	10.34
存货周转率(次)	3.68	3.85	3.28
每股净资产(元)	1.60	1.70	1.20
基本每股收益(元)	0.70	0.50	0.46
稀释每股收益(元)	0.70	0.50	0.46
每股经营活动的现金流量净额(元)	1.12	0.77	0.57
每股净现金流量(元)	-0.21	0.34	-0.22
息税折旧摊销前利润(万元)	20,206.75	15,997.49	15,412.48
利息保障倍数	14.57	6.70	8.12
无形资产(不含土地使用权)占净资产的比例(%)	0.24	0.36	0.68

注：各项指标计算公式如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

资产负债率=总负债/总资产

应收账款周转率=主营业务收入/期初期末应收账款账面价值平均值

存货周转率=主营业务成本/期初期末存货账面价值平均值

每股净资产=期末净资产/期末股本总额

每股经营活动的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=现金流量净额/期末股本总额

息税折旧摊销前利润=税前利润+利息+折旧支出+待摊费用摊销额+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销

利息保障倍数=(税前利润+利息费用)/利息费用

无形资产占净资产的比例=无形资产(不含土地使用权)/净资产

(二) 净资产收益率与每股收益情况

本公司按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则（第9号）》（2010年修订）（证监公告[2010]2号）、《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号》要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

1、净资产收益率

项目	加权平均净资产收益率（%）		
	2009年度	2008年度	2007年度
归属于公司普通股股东的净利润	41.45	34.50	29.35
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	40.36	31.55	28.01

净资产收益率的计算公式和计算过程如下：

计算公式：

$$\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中： P_0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润； NP 为归属于公司普通股股东的净利润； E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数； E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

报告期发生同一控制下企业合并的，计算加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从报告期期初起进行加权；计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。计算比较期间的加权平均净资产收益率时，被合并方的净利润、净资产均从比较期间期初起进行加权；计算比较期间扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产不予加权计算（权重为零）。

计算过程：

项目	序号	2009年度	2008年度	2007年度
归属于公司普通股股东的净利润	1	132,625,672.81	95,132,006.80	87,487,341.17
非经常性损益	2	3,499,085.85	8,134,537.05	26,475,621.44
扣除非经营性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	3=2-1	129,126,586.96	86,997,469.75	61,011,719.73
归属于公司普通股股东的期初	4	323,320,400.61	228,188,393.81	259,483,030.37

净资产				
发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产	5			
新增净资产次月起至报告期期末的累计月数	6			
回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产	7	152,000,000.00		12,000,000.00
其中：年度现金分红	7-1	57,000,000.00		12,000,000.00
半年度现金分红	7-2	95,000,000.00		
减少净资产次月起至报告期期末的累计月数	8			
其中：年度现金分红	8-1	8		2
半年度现金分红	8-2	4		
因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动	9			-18,865,135.07
发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数	10			2
报告期月份数	11	12	12	12
加权平均净资产	$12=4+1\times 0.5+5\times 6/11-7\times 8/11\pm 9\times 10/11$	319,966,570.35	275,754,397.21	298,082,511.78 220,976,891.45 (扣除非经常性损益)
加权平均净资产收益率(%)	$13=1/12$	41.45	34.50	29.35
扣除非经常损益加权平均净资产收益率(%)	$14=3/12$	40.36	31.55	28.01 (注)

注：中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）（证监公告[2010]2号）规定，计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。在计算2007年扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，将公司2007年10月通过同一控制下合并的合并日被合并方的净资产，从11月开始加权。

2、每股收益

项目（元/股）	2009年度		2008年度		2007年度	
	基本	稀释	基本	稀释	基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润	0.70	0.70	0.50	0.50	0.46	0.46
扣除非经常性损益后归属于公司	0.68	0.68	0.46	0.46	0.32	0.32

普通股股东的净利润						
-----------	--	--	--	--	--	--

每股收益的计算公式和计算过程如下：

计算公式：

1) 基本每股收益= $P_0 \div S$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中： P_0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润； S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； M_0 报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

2) 稀释每股收益= $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P_1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

“扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润”以扣除少数股东损益后的合并净利润为基础，扣除母公司非经常性损益（应考虑所得税影响）、各子公司非经常性损益（应考虑所得税影响）中母公司普通股股东所占份额；“归属于公司普通股股东的期末净资产”不包括少数股东权益金额。

计算过程：

1) 基本每股收益

项目	序号	2009 年度	2008 年度	2007 年度
归属于公司普通股股东的净利润	1	132,625,672.81	95,132,006.80	87,487,341.17
非经常性损益	2	3,499,085.85	8,134,537.05	26,475,621.44
扣除非经营性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	3=1-2	129,126,586.96	86,997,469.75	61,011,719.73
期初股份总数	4	190,000,000.00	190,000,000.00	52,200,000.00
因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数	5			137,800,000.00

发行新股或债转股等增加股份数	6			
增加股份次月起至报告期期末的累计月数	7			
因回购等减少股份数	8			
减少股份次月起至报告期期末的累计月数	9			
报告期缩股数	10			
报告期月份数	11	12	12	12
发行在外的普通股加权平均数	$12=4+5+6\times 7/11-8\times 9/11-10$	190,000,000.00	190,000,000.00	190,000,000.00
基本每股收益	$13=1/12$	0.70	0.50	0.46
扣除非经常损益基本每股收益	$14=3/12$	0.68	0.46	0.32

2) 稀释每股收益的计算过程与基本每股收益的计算过程相同。

十三、资产评估情况

2007年12月9日，浙江勤信资产评估有限公司出具浙勤评报字（2007）第201号《资产评估报告》，以2007年10月31日为基准日对临海市伟星新型建材有限公司的全部资产和负债进行评估。评估情况如下：

单位：元

项目	评估前账面净值	评估值	评估增值率	评估基准日	评估机构
总资产	528,491,619.05	578,338,506.04	9.43%	2007年 10月31日	浙江勤信 资产评估 有限公司
总负债	330,169,902.69	330,169,902.69	-		
净资产	198,321,712.40	248,168,603.35	25.13%		

注：本次评估采用成本加和法，以重置各项生产要素为假设前提，根据委托评估的分项资产的具体情况选用适宜的方法分别评定估算各分项资产的价值并累加求和，再扣减相关负债评估值，得出净资产评估值。

本次资产评估仅作为股份公司改制净资产现值参考依据，公司未根据评估结果进行账务处理。

十四、历次验资情况

历次验资情况详见第五节“发行人基本情况”。

第十一节 管理层讨论与分析

一、财务状况分析

(一) 资产结构

1、资产的构成及其变化

报告期内公司各类资产金额及占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
流动资产	35,979.06	55.06	38,170.94	58.85	34,684.32	67.91
非流动资产	29,362.51	44.94	26,693.68	41.15	16,389.20	32.09
总资产	65,341.57	100	64,864.62	100	51,073.52	100

通过上表可以看出，2008年末流动资产余额较上年年末增长10.05%，2009年末流动资产余额比2008年末减少5.74%；2008年、2009年总资产较上年年末分别增长27.00%和0.74%。公司资产规模随着生产经营规模的扩大而稳步增长。

公司流动资产占总资产比重较高，主要是由于公司生产销售塑料管道产品，采用经销商网络销售和工程竞标等销售模式，公司需要备有较大规模的存货满足经销商供货需求，同时对信誉好的工程客户销售结算周期相对较长，并留有质保金（通常为总收入的3-5%，期限为1年），会产生较多应收账款。随着公司生产规模的不断扩大，公司土地使用权、在建工程和固定资产金额增加，非流动资产占总资产比重有所提高，2008年末非流动资产占总资产比率为41.15%，2009年末，非流动资产占总资产比率为44.94%。

2、流动资产构成及其变化

报告期内流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
货币资金	7,783.99	21.63	11,679.79	30.60	2,907.66	8.38
应收票据	277.01	0.77	1,044.83	2.74	1,630.82	4.70
应收账款	5,777.61	16.06	7,755.40	20.32	6,976.97	20.12
预付账款	6,193.98	17.22	2,395.94	6.28	7,466.54	21.53

其他应收款	627.23	1.74	303.02	0.79	335.17	0.97
存货	15,319.23	42.58	14,991.96	39.28	15,367.16	44.31
流动资产合计	35,979.06	100.00	38,170.94	100.00	34,684.32	100.00

公司近三年的流动资产主要由货币资金、存货、应收账款和预付账款等构成。

(1) 货币资金

2007 年末公司货币资金余额为 2,907.66 万元，2008 年末货币资金余额较 2007 年末增加 3.02 倍，主要有以下两方面原因：一是由于公司生产销售规模不断扩大，日常经营所需流动资金增多，为保证生产经营需要增加短期借款。二是公司应收账款相关制度有效执行，应收账款回收情况较好。2009 年末，公司货币资金较上年末减少 33.36%，主要系短期借款减少，2009 年中期现金分红所致。

(2) 应收账款

1) 公司信用政策

公司根据不同客户采取不同的信用政策。对于新客户一般采用“现销”即款到发货或货到收款的信用政策，有效杜绝赊销风险；货到收款是指公司货发至客户单位同时收取支票或小额现金的方式。针对零售商回款快的特点，对零售商也基本采取“现销”的销售策略；对区域经销商一般采用“月结”的信用政策，根据经销商的以往销售情况确定信用额度，信用额度内信用期限 30 天，信用额度外采取“现销”方式。对于在销售网络中具有战略地位、未来销售潜力比较大或销售规模较大的区域经销商，适当放宽信用政策，信用额度适当提高。

对于直接工程客户的货款结算一般要求有 10%-30%以上的预付款；货到开票时，一般要求客户付清该货款的 70%-80%；工程项目完工，货款一般付到 95%-97%；货款的 3%-5%作为质量保证金在项目完工 1 年后清算，对于信誉好的工程客户适当放宽付款条件。

2) 公司报告期内应收账款余额情况如下：

单位：万元

账龄	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
1 年以内	5,240.32	84.40	7,773.44	94.26	7,025.13	94.22
1-2 年	877.11	14.13	422.53	5.13	287.59	3.86
2-3 年	89.61	1.44	19.13	0.23	97.75	1.31
3 年以上	1.87	0.03	31.70	0.38	45.37	0.61

合计	6,208.91	100.00	8,246.80	100.00	7,455.84	100.00
----	----------	--------	----------	--------	----------	--------

3) 公司报告期内应收账款余额变动的的原因

报告期内，公司主营业务收入大幅增长，应收账款余额相应变动。2007 年公司零售销售网络进一步扩张，应收账款回收期缩短，2007 年主营业务收入较上年增长 49.03%，同期应收账款账面余额增幅仅为 16.04%，应收账款余额占当年主营业务收入的 11.28%；2008 年公司继续严格执行应收账款相关制度，应收账款回收情况较好。2008 年主营业务收入较上年增长 31.16%，同期应收账款账面余额增幅为 10.61%，2008 年末应收账款余额占当年主营业务收入比例为 9.51%，低于 2007 年。2009 年主营业务收入较上年增长 5.73%，同期应收账款账面余额较 2008 年底下降 24.71%，2009 年末应收账款余额占当年主营业务收入的 6.30%，主要原因：一是受金融危机的影响，公司采用谨慎性市场战略，在保证货款安全性与高流动性的前提下进行销售，加快了资金周转速度；二是进一步完善应收账款回笼与销售公司员工收入挂钩的考核激励机制，应收账款余额得到了有效的控制。

4) 公司报告期内应收账款余额较大的原因

①报告期公司已建立遍布全国的营销网络，业务规模逐年增加，应收账款余额相应较大。2007 年、2008 年和 2009 年主营业务收入分别为 66,095.21 万元、86,693.01 万元和 91,658.10 万元，公司应收账款平均信用期 30-45 天，同期应收账款账面价值分别为 6,976.97 万元、7,755.40 万元和 5,777.61 万元，应收账款规模与主营业务收入相匹配。

②为更好地开拓市场，扩大公司产品市场占有率，公司适当放宽了在销售网络中具有战略地位、未来销售潜力比较大或销售规模较大的区域经销商的信用政策。

③公司应收账款周转率符合行业特征，且高于同行业上市公司平均水平。具体如下：

年份	沧州明珠	国通管业	凌云股份	平均数	伟星新材
2008	8.37	4.08	4.61	5.69	11.77
2007	3.89	4.48	4.51	4.29	10.34

注 1、公司 2009 年应收账款周转率为 13.55 次。

2、应收账款周转率=主营业务收入/期初期末应收账款账面价值平均值

总体而言，虽然公司应收账款余额金额较大，但符合塑料管道行业特征，与公司主营业务收入相匹配，公司的业务模式和应收账款管理制度有利于应收账款余额的有效控制，公司目前应收账款周转率高于同行业上市公司平均水平。

(3) 预付款项

公司 2009 年末、2008 年末、2007 年末公司预付款余额分别是 6,193.98 万元、2,395.94 万元、7,466.54 万元。公司预付款主要包括预付土地款和预付采购原材料款、预付房款与装修款等。

2007 年末预付款余额较上年末增长 97.52%，主要系公司新增预付临海土地使用权购置款 1,371.95 万元及预付天津土地使用权购置款 1,820.00 万元。2008 年末预付款余额较 2007 年减少 67.91%，主要系以前年度预付的土地款金额较大，本期土地已取得并投入使用，相应的土地预付款已转入无形资产。2009 年末，公司预付款余额较上年末增加 1.59 倍，一方面是由于付原料采购款增加，另一方面是由于预付了北京办公用房购房款及装修款 397.15 万元和临海土地款 1,053.72 万元。

(4) 其他应收款

1) 报告期其他应收款明细及客户情况如下：

单位：万元

名称	2009 年 12 月 31 日	名称	2008 年 12 月 31 日	名称	2007 年 12 月 31 日
1、公司内部人员借款					
主要经理及业务员备用金	90.60	主要经理及业务员备用金	94.03	主要经理及业务员备用金	93.60
2、其他客户					
三门县沿海水务投资有限公司	97.77	宜兴水务集团有限公司	51.00	宁德市城市建设投资开发有限公司	102.22
南京市排水管理处	85.07	宁德市城市建设投资开发有限公司	43.45		
大田县城乡规划建设局	40.85	南京市排水管理处	40.60		
小计	223.69	小计	135.05	小计	102.22
合计	314.29	合计	229.08	合计	195.82
合并报表余额	678.30	合并报表余额	341.04	合并报表余额	367.19
占期末余额的比例	46.33%	占期末余额的比例	67.17%	占期末余额的比例	53.33%

注：其中主要经理及业务员备用金是指经理及业务员备用金期末余额超过 1 万元的汇总。未列明的其它客户款项为单户 40 万元以下，其中大部分单户金额在 10 万元以下。

2) 变动原因

2007 年末其他应收款余额较 2006 年末减少 96.36%，主要由于应收伟星集团和其他关联方的款项于 2007 年度收回。2008 年末其他应收款余额较 2007 年末减少 9.59%。2009 年末其他应收款余额较上年末增加 1.07 倍，主要系本公司工程履约保证金和质量保证金增加。

(5) 存货分析

1) 存货基本情况

单位：万元

存 货	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
原材料	3,638.62	23.75	4,524.67	30.18	5,430.66	35.34
在产品	483.46	3.16	390.86	2.61	431.74	2.81
库存商品	11,197.15	73.09	10,076.43	67.21	9,489.41	61.75
低值易耗品	-	-	-	-	15.36	0.10
合 计	15,319.23	100	14,991.96	100	15,367.16	100

公司存货主要由库存商品和原材料构成。

2) 存货余额变动及较高的原因

①报告期内，期末存货余额基本保持稳定趋势。2008 年末和 2009 年末余额比上一期末变动较小。从存货结构分析，主要由于库存商品余额逐年增加；而原材料期末余额逐年有所下降。报告期存货期末余额较高的主要原因是由于各年度库存商品期末余额较大。

虽然报告期公司存货余额较高，但 2007 年、2008 年和 2009 年的存货周转率分别为 3.28、3.85 和 3.68，总体呈稳步上升趋势，说明公司存货管理水平不断提高。

②库存商品金额较大及变动的的原因

报告期库存商品明细如下：

单位：万元

产 品	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
PPR 管材管件	4,222.51	4,883.04	4,229.10
PE 管材管件	3,361.24	2,569.71	3,545.58

PB 管材管件	936.62	938.17	442.45
HDPE 双壁波纹管	801.91	552.26	444.64
其他	1,874.87	1,133.25	827.63
合计	11,197.15	10,076.43	9,489.41

第一，最近几年塑料管道产品市场基本保持了较好的发展势头，公司也采取了积极的市场扩张战略，产品销量总体保持了较快的增长，2008年实现销售量4.01万吨，比2007年增长16.69%；2009年实现销售量5.02万吨，比2008年增长25.15%，公司库存商品余额相应逐年增长。

第二，随着最近几年公司经销商网络的大量铺开，大量的直接零售网点通常备货量较少，为保证公司对全国各地的经销商和客户快速供货，随时满足各网点的需求，保持良好竞争优势和服务水平，公司一般采用多批次小批量、即订即发的发货方式，因此公司的各生产企业和销售子公司需要常年备有较大规模的库存商品。

2008年经销商网点较上年增长40.54%，同期库存商品账面余额较上年末增长6.19%，其中PPR管材管件增长15.46%。

2009年末公司库存商品余额较2008年末增长11.12%，其中PPR管材管件较上年末略有下降，PE管材管件较上年末增长30.80%。PE管材管件较多应用于工程项目，随着国家四万亿刺激经济计划的实施，基础设施工程项目有所增多，工程订单增加，PE管材管件库存量相应增加。

第三，公司产品品种的不断丰富，也增加了公司库存商品规模，如PPR管增加了不同颜色品种；PE管道2007年以来增加了PE地源热泵、PE-RT地暖管等品种，这些新品种和新产品都需要增加相应备货。

所以，最近三年公司库存商品余额增加主要由于公司销售量和销售收入增长、快速发货所需的备货量增加、产品品种增加等因素所致，符合公司生产经营实际需要，基本处于合理水平。

③公司需要保持一定的原材料规模。供应部按照生产部门需求采购原材料，库存的主要原材料必须保证公司20天以上的生产用量，并需考虑运输时间进行提前采购。

报告期内，公司各期末库存原材料余额逐年减少。2007年末库存原材料余额较上年末减少17.48%，2008年末库存原材料余额较上年末减少16.68%，2009年

末库存原材料较上年末减少 19.58%。一方面由于公司不断完善采购制度，使库存原材料与生产需求量联系更为紧密；另一方面，公司根据原材料价格波动实际情况进行采购，在价格趋势不明朗情况下，公司对原材料采购持较谨慎态度，以减少经营风险。2008 年底和 2009 年底前公司原材料采购量较小。

3) 同行业上市公司比较

报告期公司与同行业上市公司存货期末余额情况如下：

单位：万元

年度	2008 年度	2007 年度
伟星新材	14,991.96	15,367.16
沧州明珠	10,086.31	13,190.47
国通管业	3,796.68	12,328.76
凌云股份	54,517.75	41,632.45

注：1、公司 2009 年存货期末余额为 15,319.23 万元；

2、凌云股份存货中还包括汽车金属与塑料零部件产品。

报告期公司与同行业上市公司存货周转次数比较如下：

单位：次

年度	2008 年度	2007 年度
伟星新材	3.85	3.28
沧州明珠	4.75	3.10
国通管业	2.13	1.81
凌云股份	3.03	3.43
同行业上市公司平均	3.30	2.78

注：公司 2009 年存货周转次数为 3.68 次。

公司与同行业上市公司在存货周转率差异的说明：

1、由于凌云股份不仅生产塑料管道，且主要生产汽车金属与塑料零部件。报告期塑料管道收入约占该公司主营业务收入的 30%-40%，而汽车零部件约占 60%-70%；

2、国通管业 2008 年开始实际控制人拟发生变更，生产经营出现严重亏损，营业收入大幅降低，设备开工率很低，存货大幅减少，与整个塑料行业企业总体经营情况不一致；

3、相对而言，公司与沧州明珠具有一定可比性，都主要生产塑料管道，且经营稳定良好。但也存在一定差别：沧州明珠主要生产大口径的燃气管道和给水管，

主要用于工程业务，存货管理主要根据工程订单进行备货，不需要常年提前做大量备货；而占公司 50%左右销售额的 PPR 管、小口径的 PE 管和 PB 管等产品主要通过经销商网络用于零售销售市场，在存货管理方面需要常年备货，以保证随时快速供货。因此沧州明珠一般情况下存货周转率要高于公司。沧州明珠 2007 年存货周转率较低，主要原因是该公司为了防范原材料价格上涨的风险，增加了大量原材料储备。

公司与沧州明珠库存商品周转的比较具体如下表：

公司最近两年一期主要产品的营业成本与库存商品平均余额具体如下：

单位：万元

序号	类别	2009 年 6 月 30 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
1	PPR 管材管件营业成本	8,691.78	24,981.82	19,299.32
	库存商品平均余额	4,595.47	4,556.07	2,786.63
	比例	1.89	5.48	6.93
2	PE 管材管件营业成本	8,472.45	21,541.97	17,203.73
	库存商品平均余额	3,193.00	3,057.64	3,113.97
	比例	2.65	7.05	5.52
3	HDPE 双壁波纹管营业成本	1,834.06	4,606.56	3,532.17
	库存商品平均余额	584.07	498.45	531.24
	比例	3.14	9.24	6.65
	上述产品营业成本小计	18,998.29	51,130.36	40,035.22
	上述库存商品期末平均数	8,372.53	8,112.17	6,431.84
	比例	2.27	6.30	6.22

注：以上比例数据为产品的报告期营业成本/库存商品平均余额。

沧州明珠最近两年一期主要产品的营业成本与库存商品平均余额具体如下：

单位：万元

年度	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度
主营业务成本	20,956.82	59,352.75	27,969.61
库存商品期末平均数	6,770.78	6,401.08	4,099.14
比例	3.10	9.27	6.82

从上述比例数据可以看出，正是由于公司与沧州明珠的产品结构和库存管理方式不同，公司的库存商品备货量相对比例较高，周转速度慢于沧州明珠，但历年波动趋势基本一致。

4) 存货未计提减值准备的原因

① 公司年存货周转次数一直维持较高的水平，存货流转正常，原材料账面成本接近市场价，报告期库存商品毛利率一直保持在 25%以上。根据主要原材料价格曲线，公司 2007 年至 2008 年 1-7 月主要原材料价格总体处于上升阶段。由于公司原材料采购为大宗采购，且与主要供应商有多年合作关系，因此公司原材料采购价均低于市场价。

② 2008 年 7 月以后，原材料价格有所下降。2008 年 12 月底，经抽查 55.88% 的原材料账面价格比市场价格平均高 11.43%，金额合计 288.92 万元。根据公司 2009 年的供应商报价信息，PPR、PE 价格呈上升趋势。

公司 2008 年度 PPR 管材管件、PE 管材管件和 HDPE 双壁波纹管等产品的毛利率分别为 38.25%、27.27%和 34.62%，假设产品价格随原材料价格同比例下降，公司主要产品仍有较高的毛利率可以保证产成品的可变现净值高于其成本。

根据公司 2009 年度的审计报告，公司的综合毛利率为 39.18%，扣除同期 15.35%的销售费用后，存货可变现净值高于成本。根据《企业会计准则第 1 号—存货准则》，为生产而持有的原材料在其生产的产成品可变现净值高于产品成本时，该原材料按照成本计量，故公司未对生产用原材料计提减值准备。

③ 公司仓库管理较好，未发现冷、背、残、次的库存材料和产品。

3、非流动资产的构成及其变化

单位：万元

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
长期股权投资	-	-	-	-	100.00	0.61
固定资产	14,875.60	50.66	11,524.81	43.17	11,551.73	70.48
在建工程	1,628.44	5.55	2,145.28	8.04	274.17	1.67
无形资产	12,176.44	41.47	12,476.44	46.74	3,940.78	24.04
商誉	71.64	0.24	71.64	0.27	71.64	0.44
长期待摊费用	190.38	0.65	133.04	0.50	89.32	0.54
递延所得税资产	420.01	1.43	342.47	1.28	361.55	2.21
非流动资产合计	29,362.51	100.00	26,693.68	100.00	16,389.20	100.00

2008 年末非流动资产余额为 26,693.68 万元，较 2007 年末增加 10,304.48 万元，主要系公司分别在临海和天津取得土地使用权，纳入无形资产核算。2009 年末非流动资产余额为 29,362.51 万元，较上年末增加 2,668.83 万元，主要是公

司大洋工业园和天津工业园建设投入增加。非流动资产的主要变动情况如下：

(1) 长期股权投资

2009 年末、2008 年末、2007 年末公司长期股权投资余额分别是 0 元、0 元、100 万元。为专注于主营业务，公司于 2007 年 11 月 12 日将持有的台州市商业银行的 2% 的股权（账面价值 600 万元）转让给伟星集团。2008 年 1 月公司将其持有的伟星集团上海实业发展有限公司 10% 的股权（账面价值 100 万元）转让给杭州伟星实业发展有限公司。

(2) 固定资产

报告期内公司固定资产规模稳定，2009 年末、2008 年末、2007 年末固定资产金额分别是 14,875.60 万元、11,524.81 万元、11,551.73 万元，固定资产占总资产的比重分别为 22.77%、17.77%、22.62%。

(3) 在建工程

公司 2009 年末、2008 年末、2007 年末在建工程余额分别是 1,628.44 万元、2,145.28 万元、274.17 万元。2007 年末在建工程较 2006 年末增加主要是 2007 年新增展示厅工程 131.11 万元所致。2008 年末在建工程较 2007 年末增加主要原因是募集资金项目所在地临海大洋工业园正在建设。2009 年末在建工程较 2008 年末减少的主要原因是工程转入固定资产所致。

公司最近两年在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
临海大洋工业园	600.00	2,047.12
天津工业园	1,028.44	-
其他零星工程	-	98.17
在建工程总计	1,628.44	2,145.28

(4) 无形资产

截至 2009 年 12 月 31 日，公司无形资产账面价值 12,176.44 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	种类	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
原值	土地使用权	12,801.19	12,801.19	4,090.85
	软件	191.20	191.20	191.20

	合计	12,992.39	12,992.39	4,282.05
累计摊销	土地使用权	699.17	439.95	306.06
	软件	116.78	75.99	35.21
	合计	815.95	515.95	341.27
账面价值	土地使用权	12,102.02	12,361.24	3,784.79
	软件	74.42	115.21	155.99
	合计	12,176.44	12,476.44	3,940.78

2007年末土地使用权原值比2006年增加是由于补交现厂房所在工业用地缓交土地级差款(出让金)690.19万元;2008年土地使用权原值比2007年大幅增加,主要是新增临海大洋工业园土地使用权及相关费用6,559.00万元和天津土地使用权及相关费用3,338.46万元;此外,由于政府收购公司土地,土地使用权的账面原值减少1,232.11万元。

4、主要资产减值准备提取情况

(1) 坏账准备的计提

1) 坏账准备计提政策的理由和依据

为满足公司规范核算的要求,真实反映公司财务状况和经营成果,降低应收款项可能存在的回收风险对公司财务报表带来的不利影响,公司根据业务特点和历年坏账实际发生情况,制定了谨慎的坏账准备计提政策。

公司坏账准备按照账龄分析法计提,具体计提方法为:对于单项金额重大且有客观证据表明发生了减值的应收款项(包括应收账款和其他应收款),根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备;对于单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项(包括应收账款和其他应收款),以相同账龄应收款项组合的实际损失率为基础,结合现时情况确定报告期各项组合计提坏账准备的比例。确定具体提取比例为:账龄1年以内(含1年,以下类推)的,按其余额的5%计提;账龄1-2年的,按其余额的15%计提;账龄2-3年的,按其余额的40%计提;账龄3年以上的,按其余额的100%计提。

2) 报告期公司应收账款账龄结构如下:

账龄	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
1年内	84.40%	94.26%	94.22%
1-2年	14.13%	5.13%	3.86%
2-3年	1.44%	0.23%	1.31%

3年以上	0.03%	0.38%	0.61%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

从公司历年应收账款的账龄组成分析，公司应收账款主要为1年以内的应收账款。2007年、2008年、2009年应收账款周转率基本在公司制定的30到45天的信用期限范围之内，应收账款总体情况正常。

3) 公司应收账款坏账准备提取比例高于同行业上市公司。

公司与同行业上市公司的应收账款坏账准备提取比例比较如下：

公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
伟星新材	5%	15%	40%	100%
沧州明珠	5%	10%	20%	50%
国通管业	5%	7%	15%	30%-100%[注]
凌云股份	5%	10%	50%	100%

[注]：国通管业对3年以上应收账款的坏账准备确定具体提取比例为：账龄3-4年的，按其余额的30%计提；账龄4-5年的，按其余额的50%计提；账龄5年以上的，按其余额的100%计提。

公司出于谨慎性考虑，对1年以上应收账款的坏账准备确定了较高的提取比例。在与上述三家上市公司的比较中，除2-3年应收账款坏账准备比例略低于凌云股份外，1-2年、3年以上应收账款坏账准备提取比例均属于同行业中的高者。

4) 公司除按照账龄分析法计提坏账准备外，还在报告期内核销了部分账龄较长的应收账款。报告期内，公司核销了历年遗留预计无法收回的应收账款共3,852,045.83元。此外，公司在历年经营过程中，未曾发生单笔大额应收账款损失的情况。公司各期坏账核销与各期计提坏账准备情况分析表如下：

单位：元

项目	2009年	2008年	2007年
核销坏账	1,712,013.46	876,324.92	1,263,707.45
计提坏账准备金额	1,241,379.32	1,061,695.23	-12,224,902.09
期末坏账准备余额	4,823,612.52	5,294,246.66	5,108,876.35

2007年末公司收回了关联方往来款，对应的坏账准备也全部冲回。2007年计提坏账准备金额为负数，主要系公司在2007年清理收回了关联方往来款所致。考虑此因素后，公司2007年计提的坏账准备金额大于核销坏账数。

以上情况表明，公司坏账比例的确定符合谨慎性原则，已足额计提坏账准备。

(2) 报告期内坏账准备计提金额

经统计，报告期内坏账准备计提的情况如下：

单位：元

2007年12月31日				
应收账款账龄	合并报表余额	计提比例	当年计提金额	应计提坏账准备
1年内	70,251,273.61	5%	820,873.96	3,512,563.68
1-2年	2,875,876.70	15%	-347,891.98	431,381.51
2-3年	977,499.75	40%	-1,131,657.93	390,999.91
3年以上	453,717.66	100%	505,876.03	453,717.66
小计	74,558,367.72		-152,799.92	4,788,662.76
其他应收款账龄	合并报表余额	计提比例	当年计提金额	应计提坏账准备
1年内	2,394,144.82	5%	-4,858,893.10	119,707.24
1-2年	1,257,086.73	15%	-2,150,162.86	188,563.01
2-3年	14,583.34	40%	-58,218.29	5,833.34
3年以上	6,110.00	100%	-5,004,827.92	6,110.00
小计	3,671,924.89		-12,072,102.17	320,213.59
2008年12月31日				
应收账款账龄	合并报表余额	计提比例	当年计提金额	应计提坏账准备
1年内	77,734,429.05	5%	374,157.79	3,886,721.47
1-2年	4,225,327.71	15%	202,417.65	633,799.16
2-3年	191,264.23	40%	108,113.04	76,505.69
3年以上	316,999.20	100%	316,999.20	316,999.20
小计	82,468,020.19		1,001,687.68	4,914,025.52
其他应收款账龄	合并报表余额	计提比例	当年计提金额	应计提坏账准备
1年内	2,678,964.79	5%	14,241.00	133,948.24
1-2年	216,662.00	15%	-156,063.71	32,499.30
2-3年	501,659.00	40%	194,830.26	200,663.60
3年以上	13,110.00	100%	7,000.00	13,110.00
小计	3,410,395.79		60,007.55	380,221.14
2009年12月31日				
应收账款账龄	合并报表余额	计提比例	当年计提金额	应计提坏账准备
1年内	52,403,194.90	5%	-1,266,561.72	2,620,159.75
1-2年	8,771,056.04	15%	681,859.26	1,315,658.42
2-3年	896,075.29	40%	1,397,843.23	358,430.12
3年以上	18,728.77	100%	191,264.23	18,728.77

小计	62,089,055.00		1,004,405.00	4,312,977.06
其他应收款账龄	合并报表余额	计提比例	当年计提金额	应计提坏账准备
1年内	5,835,513.30	5%	157,827.44	291,775.67
1—2年	793,173.23	15%	86,476.68	118,975.98
2—3年	90,662.00	40%	-164,398.80	36,264.80
3年以上	63,619.00	100%	157,069.00	63,619.00
小计	6,782,967.53		236,974.32	510,635.45

注：本年度应收帐款坏帐核销 1,605,453.46 元，其他应收款核销 106,560.00 元

(3) 其他主要资产减值准备情况

公司按照制定的减值准备提取政策和谨慎性要求，对存货、固定资产、在建工程、无形资产、长期股权投资等进行了核查，因不存在减值情况，故未计提减值准备。

公司管理层认为，公司各项资产减值准备的计提政策是稳健和公允的，截至 2009 年底，公司已按《企业会计准则》的有关规定足额计提了资产减值准备，与资产质量实际状况相符，未来不存在影响公司持续经营能力的风险。

(二) 负债结构

1、负债的构成及其变化

单位：万元

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
短期借款	14,924.02	42.70	23,820.00	73.22	16,475.00	58.31
应付票据	-	-	-	-	-	-
应付账款	4,456.34	12.75	2,734.40	8.41	3,305.83	11.7
预收款项	7,626.07	21.82	4,906.66	15.08	3,567.99	12.63
应付职工薪酬	1,354.48	3.88	847.11	2.60	116.03	0.41
应交税费	427.18	1.22	-122.16	-0.38	1,747.75	6.19
应付利息	27.46	0.08	42.16	0.13	39.67	0.14
其他应付款	731.42	2.09	304.41	0.94	1,002.40	3.55
流动负债合计	29,546.96	84.55	32,532.58	100	26,254.68	92.92
长期借款	5,400.00	15.45	-	-	2,000.00	7.08
非流动负债合计	5,400.00	15.45	-	-	2,000.00	7.08
负债合计	34,946.96	100	32,532.58	100	28,254.68	100

公司 2007 年末、2008 年末、2009 年末负债规模小幅上升。2008 年末，公

司负债总额增加，较 2007 年末增加 15.14%，其主要原因是短期借款增加。2009 年末，公司应付账款和预收款项 2009 年比 2008 年分别增加 1,721.94 万元和 2,719.41 万元，公司负债总额较上年末增加 7.42%。

2、流动负债的构成

(1) 短期借款

2009 年末、2008 年末、2007 年末公司短期借款金额分别为 14,924.02 万元、23,820 万元、16,475 万元。2008 年末短期借款余额较 2007 年末增加了 7,345 万元，短期借款增加主要是由于生产经营规模扩大所需。2009 年末数较 2008 年期末数减少 8,895.98 万元，下降幅度为 37.35%，主要系公司为改善负债结构，借入长期借款用于生产经营，归还部分短期借款。

公司最近两年短期借款具体情况如下：

单位：万元

借款条件	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
抵押借款	6,100.00	5,600.00
保证借款	5,000.00	15,420.00
质押借款	2,800.00	2,800.00
进口押汇	1,024.02	-
合计	14,924.02	23,820.00

(2) 应付账款

1) 付款政策

报告期内，对于主要原材料 PPR、PE、PB 等，公司向中国石油化工股份有限公司化工销售华北分公司（原北京分公司）、上海金菲石油化工有限公司、中国石油天然气股份有限公司华东化工销售分公司、北京南方腾龙化工有限公司等采购，一般是预付 100% 货款。公司向供应商采购其他原材料一般享有 30-60 天信用期，2009 年公司部分供应商信用期延长至 90 天。

2) 报告各期应付账款主要单位名称及金额

单位：万元

企业名称	2009 年 12 月 31 日	企业名称	2008 年 12 月 31 日	企业名称	2007 年 12 月 31 日
临海市金隆机械有限公司	712.61	临海市金隆机械有限公司	604.54	临海市金泰管道配件厂	775.88
杭州蓝色火焰广告有限公司	506.87	上海兴酉塑胶有限公司	106.65	上海兴酉塑胶有限公司	168.92

临海市亿恒铜业有限公司	360.85	临海亿恒铜业有限公司	99.90	上海希畅复合材料有限公司	143.81
上海兴酉塑胶有限公司	210.24	玉环县柯顿卡铜业有限公司	97.95	南京瑞利化工有限公司	130.43
玉环雅迪水暖器材有限公司	134.26	台州永信阀门有限公司	86.24	临海市亿恒铜业有限公司	129.19
天台浙亚塑业有限公司	130.81	上海希畅复合材料有限公司	80.53	临海溪口华锋塑料拉丝有限公司	126.77
临海市星辰机械制造有限公司	121.55	天台浙亚塑业有限公司	73.25	临海市星辰机械制造有限公司	61.24
玉环县柯顿卡铜业有限公司	108.66	玉环县雅迪水暖器材有限公司	46.43	象山兴泰色材有限公司	47.42
浙江神舟管业有限公司	97.22	杭州科佳塑化有限公司	42.70		
浙江伟星文化发展有限公司	96.20	临海市星光货物托运站	33.93		
小计	2,479.27	小计	1,272.12	小计	1,583.66
合并报表余额	4,456.34	合并报表余额	2,734.40	合并报表余额	3,305.83
占期末余额比例	55.63%	占期末余额比例	46.52%	占期末余额比例	47.91%

注：应付金额较小的列入其他。

3) 应付账款金额较大原因

从上表可以看出，上述主要供应商为公司提供专用树脂、铜嵌件、色母、助剂、F-PPR 复合料和固定资产采购等。2007 年末、2008 年末应付账款余额在 3,000 万左右，主要由于公司供应商数量较多，基本保持在 200 家以上。2009 年部分供应商延长信用期，导致 2009 年末应付账款余额较大。

4) 应付账款余额波动的原因

①应付账款余额 2007 年末较 2006 年末减少 2,711.45 万元，主要系公司结清了与伟星集团的应付账款，2007 年 10 月后公司直接采购主要原材料，而部分主要原材料采购需要采用预付账款的方式。

②应付账款余额 2008 年末较 2007 年末减少 571.43 万元，主要系公司减少原材料采购导致应付账款减少。

③应付账款余额 2009 年末较 2008 年末增加 62.97%，主要由于公司部分供应商延长信用期，由之前的 60 天延长到现在的 90 天左右，另外，公司加大宣传力度，应付广告费增加。

(3) 预收款项

公司 2007 年末、2008 年末和 2009 年末预收款项余额 3,567.99 万元、4,906.66 万元和 7,626.07 万元。预收款项主要是预收工程客户采购款项。2009 年末公司预收款较 2008 年末增长 55.42%，2008 年末数较 2007 年期末数增长 37.52%，主要系 PE 管和 HDPE 双壁波纹管工程订单增加较多，预收的工程项目货款相应增加所致。

(4) 其他应付款

1) 报告各期其他应付款主要单位名称及金额如下表：

单位：万元

名称	2009 年 12 月 31 日	名称	2008 年 12 月 31 日	名称	2007 年 12 月 31 日
代扣职工社会保险	95.02	代扣职工社会保险费	30.89	章卡鹏	211.00
江苏贝格工贸有限公司	66.57	代扣职工各项款项	15.55	张三云	141.00
杭州市拱墅区欣创图文设计制作室	26.73	社保超龄人员代扣款	10.80	临海房地产	123.04
永嘉县正大水电安装有限公司	21.42			伟星集团有限公司	75.04
上海点尚实业有限公司	20.00			谢瑾琨	71.00
长沙市芙蓉区友发招牌制作部	20.00			徐有智	29.00
武汉佳贝欣欣广告有限公司	19.40	-	-	社保超龄人员代扣款	15.54
代扣职工各项款项	17.06	-	-	南京宝禾实业有限公司	15.00
临海市小强物流有限公司	14.68	-	-	代扣职工各项款项	11.92
上海双圆广告制作有限公司	12.28	-	-		
社保超龄人员代扣款	12.24	-	-	-	-

合肥新广广告装饰有限公司	10.11	-	-	-	-
小计	335.50	小计	57.24	小计	692.54
合并报表余额	731.42	合并报表余额	304.41	合并报表余额	1,002.40
占期末余额比例	45.87%	占期末余额比例	18.80%	占期末余额比例	69.09%

注：低于 10 万元（包括 10 万元）的款项未列明细。

2) 其他应付款金额较大及变动的的原因

①2008 年底其他应付款余额较 2007 年底减少 697.99 元，下降 69.63%，主要由于公司增资计划未实施，2008 年公司将上述 4 人的 452 万元拟增资款项退回；公司对伟星集团和临海房地产的欠款在 2008 年结清。剩余其他应付款主要为房租、招投标保证金和代扣款等。

②2009 年底其他应付款余额较上年增长 427.01 万元，主要系经销商增加，相应收取经销商的保证金增加。其他应付款项主要由招投标保证金、经销商保证金和代扣款组成。

(5) 报告期应交税费具体如下：

单位：万元

项目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
增值税	-543.91	-174.41	108.08
营业税	0.41	0.01	0.44
城市维护建设税	11.71	11.21	21.61
企业所得税	927.95	7.73	1,537.13
代扣代缴个人所得税	15.92	6.84	35.68
房产税	-	-	10.91
土地使用税	-	-	0.80
教育费附加	5.48	14.74	10.88
地方教育附加	2.51	5.89	12.70
水利建设基金	7.10	5.83	9.52
河道管理费	-	-	-
合计	427.18	-122.16	1,747.75

报告期各期末应交税费余额主要是应交增值税与应交企业所得税。

①2008 年末应交税费余额较 2007 年底减少 1,869.91 万元，下降 106.99%。

其中，应交增值税减少 282.49 万元，主要原因是部分销售公司本期采购额较大，期末库存商品余额较高，增值税进项税额充裕，留抵额度较高所致。应交所得税减少 1,529.40 万元，下降 99.50%，主要由于以下两方面原因：一是 2008 年公司与子公司上海建材属于高新技术企业，享受企业所得税率 15% 的优惠政策，而年中按 25% 的税率预缴，因而年末调整导致大幅下降；二是其他各子公司企业所得税率下降到 25%。

②2009 年末应交税费余额较 2008 年期末增加 549.34 元，主要系 2008 年末应交所得税余额较小。

根据税务部门出具的证明，截至 2009 年 12 月 31 日，公司及各子公司没有拖欠税款的行为。

3、非流动负债情况

报告期内公司非流动负债为长期借款，2009 年，公司为优化负债结构增加长期贷款 5,400 万元，具体情况如下：

单位：万元

贷款单位	借款条件	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
华夏银行杭州分行	保证	5,400	-

(三) 偿债能力分析

1、偿债能力指标

项目	2009 年度/ 2009 年 12 月 31 日	2008 年度/2008 年 12 月 31 日	2007 年度/2007 年 12 月 31 日
流动比率	1.22	1.17	1.32
速动比率	0.70	0.71	0.74
资产负债率(母公司)(%)	52.03	49.77	54.34
息税折旧摊销前利润(万元)	20,206.75	15,997.49	15,604.76
利息保障倍数	14.57	6.70	8.12
每股经营活动产生的经营活动现金流量(元)	1.12	0.77	0.57
每股净现金流量(元)	-0.21	0.34	-0.22

2、偿债能力指标分析

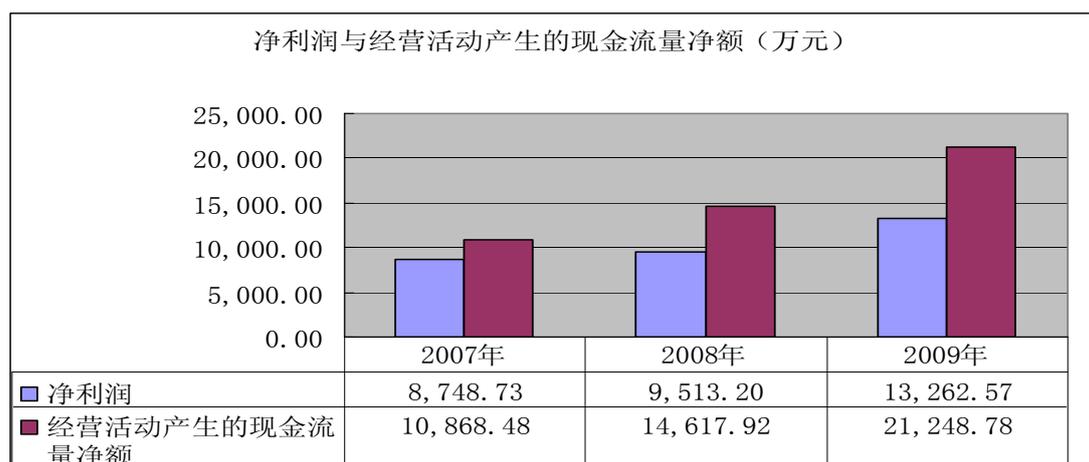
公司近三年流动比率基本保持稳定，2007 年流动比率、速动比率均高于 2006 年。2008 年度公司归还中国民生银行到期长期借款 2,000 万元，同时增加短期借款，使 2008 年末流动比率和速动比率较上年有所降低。2009 年，公司优化负债

结构，增加长期借款，偿还部分短期借款，流动比率高于 2008 年末相应指标，速动比率略低于 2008 年末相应指标。报告期内公司产品畅销，销售收入稳定，存货变现能力强，公司具有良好的短期偿债能力。

母公司 2009 年末、2008 年末、2007 年末资产负债率分别为 52.03%、49.77%、54.34%，具有较强的中长期偿债能力。

报告期内息税折旧摊销前利润和利息保障倍数一直保持在较高水平。2009 年、2008 年、2007 年息税折旧摊销前利润分别是 20,206.75 万元、15,997.49 万元、15,412.48 万元，同期利息保障倍数分别是 14.57、6.70、8.12，可以保障公司有足够的资金支付债务利息。

公司 2009 年、2008 年、2007 年公司经营活动产生的现金流量净额分别为 21,248.78 万元、14,617.92 万元、10,868.48 万元。公司最近三年归属于母公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额比较情况如下：



报告期内经营活动产生的现金流量均为正数。报告期内，经营活动产生的现金流量净额合计总额高于归属于母公司股东的净利润合计总额，2007 年、2008 年、2009 年公司经营活动产生的现金流量净额均高于当年归属于母公司股东的净利润。公司经营活动产生的现金流量净额较为充裕，能够满足短期偿债需要。

3、同行业上市公司比较

同行业上市公司 2008 年末偿债能力指标：

企 业	母公司资产负债率(%)	流动比率 (%)	速动比率 (%)
沧州明珠	36.69	1.40	0.93
国通管业	59.51	0.38	0.26
凌云股份	50.47	1.49	0.92

平均值	48.89	1.09	0.70
伟星新材	49.77	1.17	0.71

母公司 2008 年末资产负债率 49.77%，低于同行业上市公司国通管业和凌云股份相应指标，高于沧州明珠相应指标。沧州明珠 2007 年 1 月通过首次公开发行股票获得募集资金，资产负债率大幅下降，从 2006 年末的 53.30% 下降到 2007 年末的 28.58%，2008 年末为 36.69%。

公司 2008 年流动比率、速动比率低于沧州明珠和凌云股份同期相应指标，高于国通管业同期相应指标。主要由于公司面对塑料管道行业快速发展的机遇，在公司产品受到客户认可的市场环境下，迫切需要扩大经营规模，提高市场占有率，而公司自我积累和股权融资不能满足规模扩张的资金需求，更多依靠债权融资扩大经营规模，并且负债以短期借款为主。但公司经营状况好，营业收入逐年大幅增长，偿债风险较小。如果本次募集资金到位后，公司的资产负债结构将得到很大改善。

4、偿债能力的其他因素分析

公司银行资信状况良好，所有银行借款、银行票据等均按期归还，无任何不良记录。公司经营状况良好，收入持续稳定增长，应收账款周转率和存货周转率良好，运营效率较高，为公司偿付债务提供了资金保障。

公司的融资渠道比较单一，主要是银行借款，同时公司流动比率和速动比率均较低，通过间接融资方式获得更大发展空间受到一定的制约。本次发行募集资金到位后，公司的资本实力将大为增强，资产负债结构将得到进一步改善，财务风险将进一步降低。

公司管理层认为公司具有较强的偿债能力。

（四）资产周转能力分析

1、现有塑料管道市场发展和行业竞争状况形成了塑料管道行业企业资产周转能力特征

塑料管道行业进入壁垒不高，竞争比较激烈，但在国家产业政策的引导和社会环保理念逐渐增强的环境下，目前塑料管道行业已经形成了规模企业为主导的竞争格局。这种行业发展状况下，塑料管道企业周转能力体现如下特征：（1）塑料管道企业通常采用经销商网络销售或直接工程竞标的方式进行产品销售。直接工程竞标方式销售方式为：工程客户收到产品后支付部分货款，工程项目完工

后，留有少量货款作为质量保证金，应收账款周期比较长。（2）塑料管道原材料为石油下游产品，价格波动较大，规模企业原材料需求大，需要对原材料价格走势进行适当预测，当预期原材料价格上涨时备有较大规模存货，当预期原材料下跌时适当减少原材料存货。（3）在塑料管道行业持续增长的环境下，规模企业加快市场扩张，同时需要对客户的需求快速反应，因此需备有较大规模的产成品存货。

根据中国统计年鉴，2007年、2006年全部国有及规模以上非国有工业企业流动资产周转率是2.63次/年、2.50次/年，2007年、2006年塑料制品行业国有及规模以上非国有工业企业流动资产周转率2.44次/年、2.29次/年，而同期沧州明珠、国通管业、凌云股份三家上市公司的平均流动资产周转率为1.21次/年、1.20次/年，公司2007年、2006年流动资产周转率为1.80次/年、1.19次/年。

综上所述：塑料管道企业流动资产周转率明显低于其他行业。

2、公司资产周转能力情况分析

（1）与同行业上市公司平均水平比较

同行业上市公司资产周转能力比较情况如下表：

财务指标	年份	沧州明珠	国通管业	凌云股份	行业平均数	伟星新材
应收账款周转率 (单位：次)	2008	8.37	4.08	4.61	5.69	11.77
	2007	3.89	4.48	4.51	4.29	10.34
存货周转率 (单位：次)	2008	4.75	2.13	3.03	3.30	3.85
	2007	3.10	1.81	3.43	2.78	3.28
总资产周转率 (单位：次)	2008	1.32	0.24	0.97	0.84	1.50
	2007	0.91	0.33	0.96	0.73	1.25

注1：沧州明珠、国通管业、凌云股份数据来源于2007、2008年度报告；

2、2009年，公司应收账款周转率为13.55次，存货周转率为3.68次，总资产周转率为1.41次。

3、应收账款周转率=主营业务收入/期初期末应收账款账面价值平均值

存货周转率=主营业务成本/期初期末存货账面价值平均值

总资产周转率=主营业务收入/期初期末资产总额平均值

从上表可以看出，2008年、2007年公司应收账款周转率、存货周转率、总资产周转率高于同行业上市公司相应指标平均值，反应公司资产周转能力较强。

（2）公司应收账款周转能力分析

公司的应收账款周转率高于同行业上市公司水平，具体分析如下：

从销售模式分析，公司根据塑料管道市场的特征，确定了经销商网络销售和直接工程竞标同步发展的销售模式。直接工程竞标销售容易出现应收账款回款慢的情况，而经销商网络应收账款回款相对较快，其中零售商业业务应收账款少而毛利率高。公司最近几年重点建设经销商网络，尤其是加快发展零售商数量，应收账款周转率快速提高，2007年应收账款周转率为10.34次/年，2008年应收账款周转率为11.77次/年，2009年应收账款周转率上升到为13.55次/年。

从赊销政策分析，公司经销商一般给予30天信用期；而对于直接工程客户则付款进度慢，且质量保证金在项目完工1年后清算，信用期较长。近几年公司经销商数量和销售额的增加，应收账款周转率快速提高。

同时，公司制定了一整套完善应收账款管理制度，建立并完善销售合同评审制度，对应收账款进行事前资信控制、事中交易决策控制，事后加强货款的回笼和客户考评激励控制，保证应收账款管理的系统化。

(3) 存货周转能力分析

从生产模式分析，公司根据“以销定产”原则，采用“订单和常用规格合理备货”相结合的方式制定生产作业计划并安排生产，提高库存产品周转能力。公司根据日常情况预测月度销售量，按照预测销售量组织生产，当接到新的生产订单，按照预测销售量基础上加订单量组织生产。在原料采购方面公司建立了合格供应商系统，并进行日常数据更新，缩短采购前期信息搜索时间。供应部按照生产需求采购原辅料，同时结合原材料价格预测公司制定了一整套材料领用、产品生产、产成品入库的业务流程，保证中间环节物流流畅，并适时对上述流程进行优化，保证企业内部物流通畅，提高资源利用效率。此外，为了减少原材料价格对公司业务的影响，必要时也适当增加原材料储备。

从销售模式分析，由于公司最近几年重点发展经销商网络，设立了10多家子公司，在全国拥有众多经销商网点，为了提高市场供货能力和速度，进行了一定量的产品备货。

由于公司采用了良好的业务模式和存货管理措施，公司2007年、2008年存货周转率高于同行业上市公司平均水平。

(4) 总资产周转能力分析

公司2007年、2008年、2009年总资产周转率分别为1.25次/年、1.50次/年、1.41次/年，总体呈上升趋势。公司2007、2008年总资产周转率均高于同行

业上市公司总资产周转率，反映了公司具有良好的资产运作和管理能力。

二、盈利能力分析

(一) 公司营业收入结构及主营业务收入分析

2007年度至2009年度，公司的营业收入分别为70,052.61万元、89,665.67万元和93,071.38万元，主营业务收入占营业收入比始终在94%以上，公司主营业务非常突出。具体情况如下表：

单位：万元

项目 \ 年度	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
主营业务收入	91,658.10	98.48	86,693.01	96.68	66,095.21	94.35
其他业务收入	1,413.28	1.52	2,972.66	3.32	3,957.40	5.65
营业收入	93,071.38	100.00	89,665.67	100.00	70,052.61	100.00

1、公司主营业务收入产品构成

公司主要产品有 PPR 管材管件、PE 管材管件、HDPE 双壁波纹管 and PB 管材管件。报告期内，公司主营业务收入按照产品类别划分如下：

单位：万元

项目 \ 年度	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
PPR 管材管件	40,346.27	44.02	40,456.93	46.67	29,964.50	45.34
PE 管材管件	32,710.96	35.69	29,620.43	34.17	23,901.98	36.16
HDPE 双壁波纹管	6,860.97	7.49	7,046.35	8.13	5,150.29	7.79
PB 管材管件	3,491.81	3.81	4,117.01	4.75	5,318.95	8.05
其他产品	8,248.08	9.00	5,452.29	6.29	1,759.49	2.66
合计	91,658.10	100.00	86,693.01	100.00	66,095.21	100.00

(1) PPR 管材管件是公司的主导产品，是主营业务收入的主要来源。由于目前该产品技术成熟，性能稳定、市场需求量稳步增加，因此报告期内销售收入实现了较快增长。2007 年至 2009 年，PPR 管材管件的销售收入占主营业务收入比例在 45%左右。

(2) PE 管材管件是公司主要产品之一，也是主营业务收入的重要来源。2007 年至 2009 年 PE 管材管件占主营业务收入的比例稳定保持在 35%左右，销售收入整体呈上升态势。

(3) HDPE 双壁波纹管是公司近年来重点发展的产品，其实现收入占主营业务收入比基本在 8%左右。

(4) PB 管材管件是公司销售收入的来源之一。由于受原材料进口和产品应用于高端市场的限制，公司目前未大规模生产 PB 管材管件。报告期其收入占主营业务收入比重较低，均在 10%以下。

此外，公司从其他厂家购入 PVC 管、精品配件等产品，作为配套产品进行对外销售。目前该部分产品收入占比和毛利都较低。

2、按地区划分主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入按照地区划分如下：

单位：万元

年度 区域	2009 年度		2008 年		2007 年	
	销售	占比 (%)	销售	占比 (%)	销售	占比 (%)
华东	56,654.74	61.81	50,260.73	57.98	41,039.32	62.09
华北	15,485.69	16.90	18,017.90	20.78	14,540.92	22.00
东北	6,495.94	7.09	5,289.55	6.10	3,089.44	4.67
西部	4,672.60	5.10	4,163.46	4.80	3,395.16	5.14
中部	3,450.99	3.77	3,109.78	3.59	2,025.06	3.06
华南	2,646.84	2.89	2,974.96	3.43	2,005.31	3.03
外销	2,251.30	2.46	2,876.63	3.32	-	-
合计	91,658.10	100.00	86,693.01	100.00	66,095.21	100.00

通过上表可以看出，报告期内，华东地区和华北地区是公司的主要市场，实现销售收入占公司主营业务收入的 80%左右；公司将进一步加强在上述地区的销售力量，同时积极加快中西部和华南等其他地区销售网络的建设步伐，从而形成覆盖全国的销售网络体系。

2008 年 3 月，公司取得了进出口贸易资格，海外市场的销售因此也成为公司销售网络的一部分。

3、主营业务收入季节性变动情况

公司的主营业务收入有一定的季节性，第一季度实现收入明显低于其他季度。

单位：万元

年份	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2007 年	8,299.40	16,901.51	19,243.90	21,650.40	66,095.21

2008年	16,548.00	29,909.49	20,957.93	19,277.59	86,693.01
2009年	13,781.65	24,405.00	29,044.02	24,427.43	91,658.10

公司主营业务收入在第一季度显著低于其他季度主要与建材家居市场的消费习惯和工程项目的建设时间安排密切相关。具体为：①较少有家庭在春节期间进行房屋装修；②与塑料管道施工的习惯有关的，塑料管道施工通常会在一季度以后。

（二）主营业务收入变动趋势及原因

1、主营业务收入的变动趋势

2007年至2009年，公司主营业务收入分别为66,095.21万元、86,693.01万元和91,658.10万元，2008年和2009年分别比上年增长31.16%和5.73%。报告期内，公司主营业务收入整体呈增长态势。

2、主营业务收入逐年增长的主要原因

在国家产业政策大力支持和塑料管道行业产品升级的影响下，公司主要产品市场需求量逐年增加。公司加大对品牌培育和大力推进销售网络建设，取得了良好的发展，具体情况如下：

（1）外部因素的推动

第一，塑料管道具有节能、节水、节地、节材的特点，符合国家的可持续发展战略。2000年以来，在国家政策的大力支持下，塑料管道产量以15%以上的年复合增长率增长，至2008年塑料管道总产量高达459.30万吨左右。

第二，PPR和PE管材管件良好的性能受到消费者欢迎，市场需求稳步增长。PPR管具备环保、耐热耐压和抗冲击等性能，目前已经被广泛应用于建筑内冷热水给水等领域；PE管具有卫生性好、利于环境保护、柔韧、可熔接、铺设时方便经济和使用中安全可靠等优点，广泛应用于室外给水管等领域。

（2）内部条件的逐年完备

第一，产品方面。公司一方面在保证主导产品PPR管材管件领域持续保持强势地位的同时，也同步生产PE管材管件、HDPE双壁波纹管和PB管材管件等产品；另一方面，公司积极致力于新项目、新产品和新工艺的开发，并根据市场需求不断投产新产品。

第二，品牌方面。经过多年的培养和维护，公司取得了“浙江名牌产品”、“上海名牌产品”、“中国名牌产品”、“浙江著名商标”、“浙江省知名商号”、“中国驰

名商标”等荣誉，在市场上树立了良好的信誉。

第三，销售网络方面。2005 年公司开始加快销售网络建设，在全国主要城市均建立了销售网点。

第四，产能方面。公司根据市场需求情况增加固定资产投资，增加产品产能，截至 2009 年 12 月 31 日，公司产能已经达 4.78 万吨，较好满足了公司产品的市场需求。

第五，技术方面。长期的技术积累有效提升了公司产品质量，产品出厂合格率达 99%，高品质的产品为公司开拓市场提供了强有力的保障。

第六，企业文化与内部管理方面。公司建立了一整套持续完善、与时俱进的企业制度，保证了公司有序、规范运行，同时充分激发了员工的工作积极性和创造性，使公司内部始终充满着竞争的活力。

(3) 主要产品销售收入变动原因分析

1) PPR 管材管件销售收入变动分析

①产品结构

PPR 管材管件销售收入变动表

单位：万元

年度	销售收入金额	占主营业务收入比 (%)	较上年变动 (%)
2009 年度	40,346.27	44.02	-2.65
2008 年度	40,456.93	46.67	1.33
2007 年度	29,964.50	45.34	-

PPR 管材管件为公司的主要产品，随着公司整体主营业务收入的增长，基本保持同步增长，在整个产品结构的收入比重在 45%左右。

2008 年度，公司主营业务收入增长至 86,693.01 万元，同比增加 20,597.80 万元,PPR 管材管件的销售收入同比增加 35.02%，增加金额为 10,492.43 万元，占增加总额的 50.94%；该产品收入占公司主营业务收入比重从 2007 年度的 45.34%提高到 2008 年度的 46.67%，增加了 1.33%，是 2008 年度主营业务收入增长的主要因素。

2009 年度，公司主营业务收入为 91,658.10 万元，同比增加 4,965.09 万元，但受销售价格下调的影响，PPR 管材管件的销售收入同比小幅下降 110.66 万元，占公司主营业务收入比重从上年的 46.67%下降到 44.02%，降低了 2.65%。

②销售对象

按照销售模式的分类，报告期内，公司的销售对象分为经销商客户和直接工程客户，经销商又分为区域经销商和零售商，各类销售对象实现的收入比例情况如下：

销售对象		2009 年度			2008 年度			2007 年度	
		经销网 点家数	收入占 主营业 务收入 比(%)	较上年 变动 (%)	经销网 点家数	收入占 主营业 务收入 比(%)	较上年 变动 (%)	经销网 点家数	收入占 主营业 务收入 比(%)
经销商	区域经销商	6,230	43.87	0.97	5,104	42.89	-5.65	3,410	48.54
	零售商	7,395	21.28	-4.22	6,302	25.5	4.28	4,706	21.22
	合计	13,625	65.15	-3.25	11,406	68.39	-1.37	8,116	69.76
直接工程客户		-	32.39	4.1	-	28.29	-1.95	-	30.24
外销		-	2.46	-0.86	-	3.32	3.32	-	-

注：2008 年以前公司未获得进出口经营权，无直接外销收入。

公司 PPR 管材管件主要通过经销商销售，尤其是零售商销售，零售商数量的逐年增长，有力推动了 PPR 管材管件销售快速增长。

③价格和销量

PPR 管材管件价格和销量变动表

年度	销售 收入 (万元)	同比增 长金额 (万元)	同比增 长比例 (%)	平均单价 (元/吨)	同比增长 (%)	销售数量 (吨)	同比增长 (%)
2009 年度	40,346.27	-110.66	-0.27	24,192.93	-11.54	16,676.88	12.74
2008 年度	40,456.93	10,492.43	35.02	27,349.85	22.66	14,792.38	10.08
2007 年度	29,964.50	-	-	22,297.59	-	13,438.45	-

由上表可见，PPR 管材管件平均价格在 2008 年度大幅提高，在 2009 年出现一定程度下滑，销售数量稳定上升。2008 年度，销售价格上升是销售收入增长的主要原因；2009 年度，销售价格下降是销售收入下滑的主要原因。

2008 年度，公司 PPR 原材料随石油价格的大幅攀升而出现了较大幅度上涨，公司及时上调了产品价格，产品平均价格幅度较 2007 年度提高了 22.66%，同时销量也同比增加 10.08%。

2009 年度，公司 PPR 管材管件销售收入比上年略有下降，主要由于随 PPR 原材料价格下降，公司下调了 PPR 管材管件的销售价格，平均单价较 2008 年度

下降了 11.54%，同期 PPR 管材管件销售量保持增长，同比增加了 12.74%。

2) PE 管材管件销售收入变动分析

①产品结构

PE 管材管件销售收入变动表

单位：万元

年度	销售收入金额	占主营业务收入比 (%)	较上年变动 (%)
2009 年度	32,710.96	35.69	1.52
2008 年度	29,620.43	34.17	-1.99
2007 年度	23,901.98	36.16	-

PE 管材管件报告期内销售收入保持增长，在整个产品结构的比重基本保持在 35%左右。

2008 年度，PE 管材管件销售收入同比增长 23.92%，增加金额为 5,718.45 万元，占 2008 年度主营业务收入增加额的 27.76%；该产品收入占公司主营业务收入比重从上年 36.16%下降至 34.17%，下降 1.99%，虽然如此，PE 管材管件销售收入仍是 2008 年度主营业务收入增长的重要因素之一。

2009 年度，PE 管材管件销售收入同比增长 10.43%，增加金额为 3,090.53 万元，占 2009 年度主营业务收入增加额的 62.25%；该产品收入占公司主营业务收入比重从上年 34.17%提高至 35.69%，上升 1.52%。因此，PE 管材管件销售收入增加是 2009 年度主营业务收入增长的最主要因素。

②销售对象

PE 管材管件大口径的产品用于工程，小口径的产品可用于办公、家用等。

报告期内，PE 管材管件销量持续增加，增加原因：一是在 2007 年度，铸铁管成本价格上升，部分工程用户较多购买 PE 塑料管道，导致 PE 管材管件市场需求量大幅增加。二是 2007 年以来，公司 PE 地源热泵、PE-RT 地暖管两个新产品销量大幅上升；新农村建设中，PE 小口径农村改水管等新产品大量应用，销售对象对于新产品的需求增加，进而促进了 PE 管材管件销量和效益的大幅上升；三是 2008 年下半年以来，国家推进 4 万亿投资计划，基础设施项目的建设、市政工程项目建设的增加促进了 PE 管材管件的销售。

③价格和销量

PE 管材管件价格和销量变动表

年度	销售收入 (万元)	同比增 长金额 (万元)	同比增 长比例 (%)	平均单价 (元/吨)	同比增 长比例 (%)	销售数量 (吨)	同比增 长比例 (%)
2009 年度	32,710.96	3,090.53	10.43	16,210.99	-13.87	2,0178.26	28.22
2008 年度	29,620.43	5,718.45	23.92	18,822.14	16.39	15,737.02	6.48
2007 年度	23,901.98	-	-	16,172.17	-	14,779.70	-

由上表可见，PE 管材管件平均价格在 2008 年度大幅上升，但在 2009 年出现滑落；销售数量逐年上升。

2008 年度，PE 管材管件销售收入继续增长，上涨幅度为 23.92%，主要原因是公司根据 PE 原材料价格上涨情况提高了产品的价格，导致平均单价同比上涨 16.39%。在产品价格较大幅度提高的同时，公司 PE 管材管件的销量继续同比增加 6.48%。

2009 年度，PE 管材管件销售收入继续增长，增长幅度为 10.43%，主要原因是销量同比增加 28.22%，达到 20,178.26 吨；受原材料价格下降的影响，公司适时的调整了产品价格，平均销售价格同比下降 13.87%。

3) HDPE 双壁波纹管销售收入变动分析

①产品结构

HDPE 双壁波纹管销售收入变动表

单位：万元

年度	销售收入金额	占主营业务收入比 (%)	较上年变动 (%)
2009 年度	6,860.97	7.49	-0.64
2008 年度	7,046.35	8.13	0.34
2007 年度	5,150.29	7.79	-

报告期内 HDPE 双壁波纹管销售收入在整个产品结构的比重基本保持在 7% 以上。

2008 年度，HDPE 双壁波纹管销售收入同比增长 36.81%，增加金额为 1,896.06 万元，占 2008 年度公司主营业务增加额的 9.21%，对主营业务增长的贡献较 2007 年度略有增加。

2009 年度，由于产品价格下调，HDPE 双壁波纹管销售收入小幅下降 185.38 万元。

②销售对象

HDPE 双壁波纹管产品主要应用于工业园区建设、道路建设扩建、污水收集

排放工程等市政基础设施建设项目。报告期内公司销售对象逐步增加，除了市场对产品的认可度提高以外，公司加大对销售对象的开拓，也促进了 HDPE 双壁波纹管销售增长。

报告期内，HDPE 双壁波纹管收入逐步增长，主要原因：第一，HDPE 双壁波纹管市场日益成熟，在排水、排污领域已经逐步取代了水泥管，市场需求加大；第二，公司组建了专业的销售队伍，加大对 HDPE 双壁波纹管市场的推广力度。

③价格和销量

HDPE 双壁波纹管价格和销量变动表

年度	销售收入 (万元)	同比增长 金额 (万元)	同比增长 比例 (%)	平均单价 (元/吨)	同比增长 (%)	销售数 量 (吨)	同比增长 (%)
2009 年度	6,860.97	-185.38	-2.63	11,883.47	-18.41	5,773.54	19.34
2008 年度	7,046.35	1,896.06	36.81	14,564.59	13.06	4,838.00	21.01
2007 年度	5,150.29	-	-	12,882.15	-	3,998.00	-

由上表可见，HDPE 双壁波纹管平均价格虽有波动，但销售数量逐年上升。其中销量的增长是公司 HDPE 双壁波纹管销售收入增长的主要原因。

4) PB 管材管件销售收入分析

①产品结构

PB 管材管件销售收入变动表

单位：万元

年度	销售收入金额	占主营业务收入比 (%)	较上年变动 (%)
2009 年度	3,491.81	3.81	-0.94
2008 年度	4,117.01	4.75	-3.30
2007 年度	5,318.95	8.05	-

报告期内 PB 管材管件销售收入情况有所波动，但在整个产品结构中的比重始终较低。

2008 年度和 2009 年度，PB 管材管件销售收入同比有所下降，下降幅度分别为 22.60%和 15.19%，下降金额为 1,201.94 万元和 625.20 万元。主要是由于 2008 年以来受国际金融危机的影响，家装取暖高端市场需求出现下滑，导致公司 PB 产品销售额也出现了较大幅度的下降。

②销售对象

PB 管材管件由于价格较高，市场销售主要取决高端用户的需求。

③价格和销量

PB 管材管件价格和销量变动表

年度	销售收入(万元)	同比增长金额(万元)	同比增长比例(%)	平均单价(元/吨)	同比增长(%)	销售数量(吨)	同比增长(%)
2009 年度	3,491.81	-625.20	-15.19	54,313.55	-10.70	642.90	-5.02
2008 年度	4,117.01	-1,201.94	-22.60	60,824.47	11.08	676.87	-30.32
2007 年度	5,318.95	-	-	54,757.09	-	971.37	-

由上表可见，PB 管材管件平均价格有所波动，销售数量根据市场需求变动情况有所变动。2008 年度销量的变动是公司 PB 管材管件销售收入下降的主要原因；2009 年度销售价格的下降是 PB 管材管件销售收入下降的主要原因。

(三) 主营业务成本结构及主营业务成本分析

报告期内，公司营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
主营业务成本	55,746.21	98.44%	58,467.95	95.21	44,783.95	92.49
其他业务成本	884.03	1.56%	2,939.65	4.79	3,636.31	7.51
营业成本总额	56,630.24	100.00%	61,407.61	100.00	48,420.26	100.00

报告期内，主营业务成本占营业成本总额比例始终在 90%以上。

1、公司报告期内主营业务成本构成

报告期内，公司主营业务成本明细分类情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
直接材料	42,755.58	76.70	46,904.49	80.22	37,880.13	84.58
制造费用	5,378.91	9.65	5,731.04	9.80	4,817.35	10.76
直接人工	1,354.94	2.43	1,124.95	1.93	703.44	1.57
外购商品	6,256.77	11.22	4,707.47	8.05	1,383.03	3.09
合计	55,746.21	100	58,467.95	100.00	44,783.95	100.00

从主营业务成本明细划分构成来看，2007 年至 2009 年，原材料成本所占比重最大，占主营业务成本比分别为 84.58%、80.22%和 76.70%；制造费用次之，占主营业务成本比分别为 10.76%、9.80%和 9.65%；直接人工占比始终较小，基

本处于 1.50%-2.50%之间；外购商品是公司为了满足产品销售的配套需要，向其他厂家购买 PVC 管、精品配件等，2007 年其占比不高，2008 年以来增长较快。

2、主营业务成本变动趋势及其原因

报告期内，公司主营业务成本 2008 年度较 2007 年度的增幅为 30.56%，略低于主营业务收入增长幅度；2009 年度较 2008 年度下降 4.66%，与主营业务收入呈反向变动。由于直接材料占主营业务成本比始终在 80%左右，因此各种原材料成本变动是主营业务成本变动的重要因素。

(1) 直接材料变动趋势及其原因

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	成本金额	比例 (%)	成本金额	比例 (%)	成本金额	比例 (%)
PPR	14,250.71	33.33	16,859.06	35.94	14,233.52	37.58
PE	22,226.98	51.99	21,886.03	46.66	16,362.73	43.20
PB	1,601.89	3.75	1,961.89	4.18	2,295.68	6.06
铜嵌件	4,676.00	10.94	6,197.51	13.21	4,988.20	13.17
合计	42,755.58	100.00	46,904.49	100.00	37,880.13	100.00

2008 年度，公司产品的的主要原材料 PPR、PE 和铜嵌件的成本金额均逐较 2007 年度大幅增加，主要原因：一方面是在 2006 年度至 2008 年度间，各类产品原材料平均价格整体呈上升趋势；另一方面是随着公司生产规模和销售规模的逐步扩大，各类原材料用量大幅增加。2008 年度，公司 PB 原材料成本金额同比下降，主要是由于 2008 年度 PB 管材管件销售减少，公司减少了对 PB 原材料的采购。

2009 年度，PPR、PB 和铜嵌件成本金额较 2008 年度有所下降，主要系各类原材料采购价格出现了一定幅度的下降所致。PE 原材料价格虽然同比也出现一定程度的下降，但是由于原材料使用量的增加，PE 原材料成本金额同比小幅上升。

报告期内，公司各类原材料价格变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2009 年度	幅度 (%)	2008 年度	幅度 (%)	2007 年度
PPR (元/吨)	8,993.85	-24.64	11,935.19	4.98	11,369.09
PE (元/吨)	8,332.58	-26.53	11,341.54	13.89	9,957.98
PB (元/吨)	23,941.43	-20.15	29,983.36	12.33	26,691.11
铜嵌件 (元/吨)	38,034.20	-17.59	46,150.59	-0.28	46,279.60

2008 年度，PPR、PE 价格同比分别上升 4.98%和 13.89%，主要受原油上涨的影响。但 PPR、PE 等合成树脂涨幅与国际原油价格涨幅相比幅度较小，主要由于价格影响是间接的，目前国内 PPR、PE 基本都能国产，且供应充足，价格上涨有所制约。2009 年度，PPR、PE 平均价格较 2008 年度平均价格出现大幅下降，主要是由于国际原油价格在 2008 年下半年以来整体呈下降趋势，进而影响原材料价格所致。

2008年上半年，原油价格大幅上涨，达到历史高位，使PB价格也出现上涨，公司PB采购平均价格单价同比增加12.33%。2009年度，公司PB采购价格大幅下降，主要原因：一方面是由于随国际原油价格下降，PB平均价格有所下调；二是公司在本期购买部分PB509，其价格低于以往年度购买的PB4235和PB4237。

报告期内，铜嵌件采购价格成逐年下降趋势，主要是由于铜价在 2008 年度以来有所下降所致。

针对原材料价格持续波动和原材料消耗量逐渐增加的情况，公司及时地采取了相应的应对措施：一是在确保产品性能和质量的前提下，公司严格审核产品设计方案，从设计环节控制产品成本；二是加强对采购的管理，一方面公司对原材料进行备货，另一方面采取规模采购的方式降低平均成本；三是不断改进工艺，提高产品合格率，从而降低物耗水平；四是加强对原材料采购、保管、领用、报废等方面的日常工作管理，控制原材料的毁损与浪费。以上措施有效的降低了生产成本，有效的抵消了原材料价格上涨的影响，保证了公司的收益水平。

（2）直接人工及制造费用分析

报告期内，公司直接人工成本逐年提高，主要是由于随公司业绩增长工人工资水平逐年提高。

2008 年，公司制造费用同比提高 913.69 万元，主要是由于公司在 2008 年度扩大产能购买了新的生产设备；2009 年度，公司制造费用同比下降 352.13 万元，主要是由于公司提高了设备利用效率，增加了自产管件的比例，计入制造费用的外部加工费用减少。

（四）主营业务毛利构成及毛利率变动趋势分析

1、主营业务毛利构成

报告期内，公司主要产品主营业务毛利构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利	比例 (%)	毛利	比例 (%)	毛利	比例 (%)
PPR 管材管件	19,442.05	54.14	15,475.11	54.83	10,665.18	50.04
PE 管材管件	10,825.96	30.15	8,078.46	28.62	6,698.25	31.43
HDPE 双壁波纹管	2,314.36	6.44	2,439.79	8.64	1,618.12	7.59
PB 管材管件	1,338.21	3.73	1,486.89	5.27	1,953.25	9.17
其他	1,991.31	5.54	744.81	2.64	376.46	1.77
合计	35,911.89	100.00	28,225.06	100.00	21,311.26	100.00

注：毛利=主营业务收入-主营业务成本，占比=各种产品毛利/毛利合计

公司主营业务毛利主要来自 PPR 管材管件、PE 管材管件、HDPE 双壁波纹管和 PB 管材管件的生产及销售，报告期内上述各类产品毛利占公司毛利比重及其变动趋势如下：

(1) PPR 管材管件：PPR 管材管件是公司主营业务毛利的最重要来源。报告期内，公司 PPR 管材管件销售毛利逐年增加，占主营业务毛利比始终稳定在 50%以上。形成上述趋势的主要原因：1) 公司合理配置产品结构，将生产能力较多地投向附加值较高的 PPR 管材管件；2) 市场近年来对 PPR 管材管件需求量增加、公司加大经销商网络建设促进其销售收入逐步增长；3) 公司对于经销商网络的掌控能力加强，提高了公司议价能力，有效抵消了原材料价格波动的影响，PPR 管材管件的毛利率呈上升态势。

(2) PE 管材管件：PE 管材管件是公司主营业务毛利另外一个重要来源。报告期内，PE 管材管件的毛利占公司主营业务毛利比例整体稳定。

(3) HDPE 双壁波纹管：HDPE 双壁波纹管是公司主营业务毛利新的增长点。报告期内，该产品毛利在公司主营业务毛利中占比较低，但毛利占主营业务毛利比整体呈上升趋势，主要原因：一是公司逐年增加了 HDPE 双壁波纹管的产量；二是该产品毛利率逐步提高。

(4) PB 管材管件：报告期内，PB 管材管件毛利呈逐渐下降的趋势，主要系市场对高端的 PB 管材管件需求量在 2008 年度和 2009 年度有所下降。

2、毛利率变动趋势及原因分析

(1) 毛利率变动分析

1) 毛利率变动趋势情况如下表：

近三年产品毛利率变动情况表

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利率	同比增加	毛利率	同比增加	毛利率	同比增加
PPR 管材管件	48.19%	9.94%	38.25%	2.66%	35.59%	5.82%
PE 管材管件	33.10%	5.83%	27.27%	-0.75%	28.02%	6.88%
HDPE 双壁波纹管	33.73%	-0.89%	34.62%	3.20%	31.42%	12.35%
PB 管材管件	38.32%	2.20%	36.12%	-0.60%	36.72%	6.77%
其他	24.14%	10.48%	13.66%	-7.74%	21.40%	-0.17%
综合毛利率	39.18%	6.62%	32.56%	0.32%	32.24%	6.35%

通过上表可以看出,公司在 2007 年的综合毛利率为 32.24%, 2008 年比 2007 年小幅度提高 0.32%; 2009 年度综合毛利率为 39.18%, 较 2008 年度提高 6.62%。因此, 报告期公司产品综合毛利率水平逐年提高。

2) 产品结构变动对毛利率影响

报告期内产品销售结构及毛利率变化统计表

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重	毛利率	销售比重
PPR 管材管件	48.19%	44.02%	38.25%	46.67%	35.59%	45.34%
PE 管材管件	33.10%	35.69%	27.27%	34.17%	28.02%	36.16%
HDPE 双壁波纹管	33.73%	7.49%	34.62%	8.13%	31.42%	7.79%
PB 管材管件	38.32%	3.81%	36.12%	4.75%	36.72%	8.05%
其他	24.14%	9.00%	13.66%	6.29%	21.40%	2.66%
综合毛利率	39.18%	100.00%	32.56%	100.00%	32.24%	100.00%

报告期产品毛利率贡献率计算表

产品类别	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	对总体毛利率的贡献数	变动数	对总体毛利率的贡献数	变动数	对总体毛利率的贡献数
PPR 管材管件	21.21%	3.36%	17.85%	1.71%	16.14%
PE 管材管件	11.81%	2.49%	9.32%	-0.81%	10.13%
HDPE 双壁波纹管	2.53%	-0.28%	2.81%	0.36%	2.45%
PB 管材管件	1.46%	-0.26%	1.72%	-1.23%	2.95%
其他	2.17%	1.31%	0.86%	0.29%	0.57%
综合毛利率	39.18%	6.63%	32.56%	0.32%	32.24%

注: 对总体毛利率的贡献数=某产品毛利率×某产品销售收入占同期销售总额的比例

2008年，公司主营业务综合毛利率为32.56%，较2007年提高0.32%，各主要产品毛利率变动不一，PPR管材管件、PE管材管件、HDPE双壁波纹管和PB管材管件毛利率水平比上年同比变动2.66%、-0.75%、3.20%和-0.60%，由于PPR管材管件毛利率有一定增加，继续保持较高水平，且从各产品销售收入占公司销售收入的比重看，PPR管材管件比重比上年提高，达到46.67%，所以导致公司主营业务综合毛利率比上年略有增长。

2009年，公司主营业务综合毛利率为39.18%，较2008年度提高6.62%。从各类产品毛利率来看，PPR管材管件、PE管材管件毛利率较上年度分别增加9.94%、5.83%，均有较大幅度的提升，是综合毛利率上升的主要原因。从各类产品销售收入占公司主营业务收入的比重来看，各类产品较2008年变动幅度均不大。

3) 主要产品毛利率变动分析

① PPR 管材管件

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	毛利率	同比增加	毛利率	同比增加	毛利率
PPR 管材管件	48.19%	9.94%	38.25%	2.66%	35.59%

PPR 管材管件 2008 年度毛利率继续提高到 38.25%。主要原因：一是公司零售商数量继续比上年增加，占公司销售收入的比重从 2007 年的 20%左右增加到 25%以上，促进产品毛利率上升；二是公司产品价格随原材料价格涨价而大幅提高，幅度大于原材料涨价幅度。

PPR 管材管件 2009 年度毛利率提高至 48.19%。主要原因：自 2008 年下半年以来，国际原油价格大幅下跌，PPR 平均采购价格大幅下降 24.64%，PPR 管材管件的单位成本也随之下降了 25.78%，虽然公司根据市场情况下调了 PPR 管材管件价格，但平均价格仅下降 11.54%。

价格和成本变动具体详见下表：

项目	2009 年度		2008 年度	
	价格变动	单位成本变动	价格变动	单位成本变动
PPR 管材管件	-11.54%	-25.78	22.66%	17.60%

② PE 管材管件

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
----	---------	---------	---------

	毛利率	同比增加	毛利率	同比增加	毛利率	同比增加
PE 管材管件	33.10%	5.83%	27.27%	-0.75%	28.02%	6.88%

PE 管材管件 2008 年度毛利率为 27.27%，与 2007 年度基本保持稳定，主要是由于公司产品价格随原材料价格涨价而大幅提高，幅度与原材料涨价幅度基本持平。

PE 管材管件 2009 年度毛利率为 33.10%，比上年度增加 5.83%。主要是由于 2008 年下半年以来，随着原油价格的大幅下调，PE 平均采购价格下降 26.53%，PE 管材管件的平均成本随之下降 20.77%，公司虽然根据市场情况下调了产品价格，但价格下调幅度仅为 13.87%。

价格和成本变动具体详见下表：

项目	2009 年度		2008 年度	
	价格变动	单位成本变动	价格变动	单位成本变动
PE 管材管件	-13.87%	-20.77%	16.39%	17.60%

③HDPE 双壁波纹管

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	毛利率	同比增加	毛利率	同比增加	毛利率
HDPE 双壁波纹管	33.73%	-0.89%	34.62%	3.21%	31.42%

HDPE 双壁波纹管 2008 年度毛利率为 34.62%，高于 2007 年水平，主要由于公司产品价格随原材料价格涨价而大幅提高，幅度高于单位成本上涨幅度。

HDPE 双壁波纹管 2009 年度，毛利率为 33.73%，较 2008 年度下降 0.89%。其毛利率下降主要是由于 HDPE 双壁波纹管主要面向工程客户，价格比较透明，公司对其议价能力弱于 PPR 管材管件和 PE 管材管件，产品价格随原材料价格的下降下调幅度也较大。

价格和成本变动具体详见下表：

项目	2009 年度		2008 年度	
	价格变动	成本变动	价格变动	成本变动
HDPE 双壁波纹管	-18.41%	-13.79%	13.06%	7.77%

④PB 管材管件

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	毛利率	增加	毛利率	同比增加	毛利率
PB 管材管件	38.32%	2.20%	36.12%	-0.61%	36.72%

PB 管材管件 2008 年度毛利率为 36.12%，比 2007 年略有下降，主要系公司产品价格随原材料价格涨价而大幅提高，但价格上涨幅度略低于单位成本上涨幅度。

PB 管材管件 2009 年度毛利率为 38.32%，较 2008 年度增加 2.20%，主要系 PB 平均采购价格下降幅度大于产品价格幅度所致。

价格和成本变动具体详见下表：

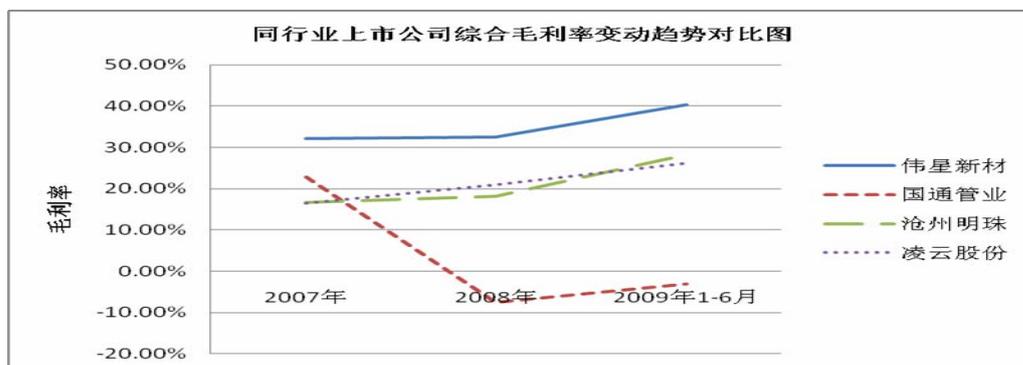
项目	2009 年度		2008 年度	
	价格变动	成本变动	价格变动	成本变动
PB 管材管件	-10.70%	-17.29%	11.08%	12.15%

3、与同行业上市公司毛利率比较分析

塑料管道行业产品种类繁多，不同类型塑料管道生产企业之间产品的技术含量和毛利率等也有很大不同。目前，在塑料管道行业已上市公司中，主要以生产 PE 管材管件与 HDPE 双壁波纹管为主，为使同行业上市公司毛利率水平能够更好地比较，以下细分 PE 管材管件和 HDPE 双壁波纹管两个产品，选择具有相关产品的同行业上市公司进行同类产品的毛利率比较。

(1) 综合毛利率比较

1) 报告期内，公司综合毛利率与同行业上市公司比较情况如下：



同行业上市公司综合毛利率对比表

公司名称	2007 年	2008 年	2009 年 1-6 月
伟星新材	32.24%	32.56%	40.28%
国通管业	22.90%	-7.61%	-3.18%
沧州明珠	16.64%	18.07%	28.26%
凌云股份	16.51%	21.01%	26.21%
平均值	18.68%	19.54%	27.23%

注：1、凌云股份的综合毛利率为塑料管道的毛利率。

2、国通管业 2008 年度以来出现亏损，因此计算 2008 年和 2009 年 1-6 月毛利率平均值时剔除国通管业。

3、综合毛利率平均值的计算中不包含本公司。

从综合毛利率比较来看，2007 年度、2008 年度和 2009 年 1-6 月，公司综合毛利率超过同行业上市公司，处于最高水平。

2) 公司综合毛利率高于同行业上市公司的原因如下：

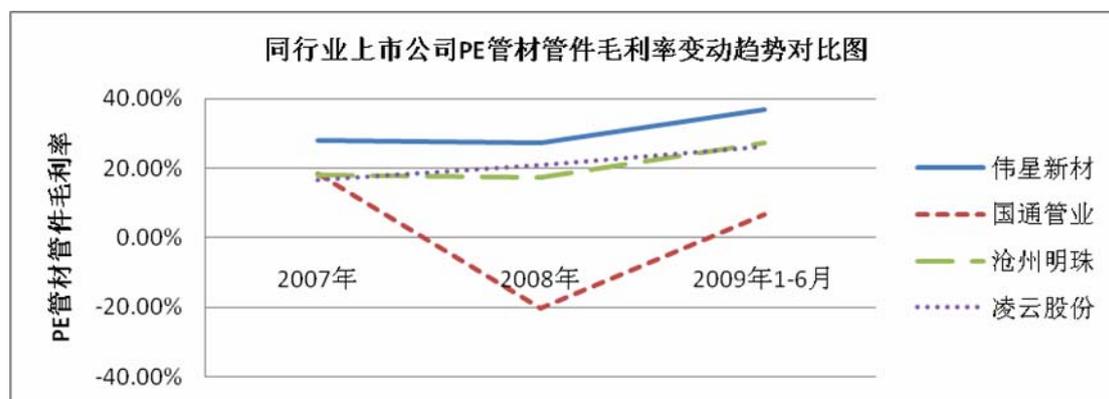
第一，由于公司生产 PPR 管材管件产品，而同行业上市公司没有生产此类产品。公司 PPR 管材管件产品收入占销售收入比例较大，2007 年和 2008 年分别为 45.34%和 46.67%；且 2007 年和 2008 年产品毛利率明显提高，分别为 35.59%和 38.25%。这是公司综合毛利率高于同行业上市公司较多的主要原因。公司 PPR 管材管件产品毛利率较高主要原因，一是由于公司销售渠道扁平化减少了销售的中间环节，提高了毛利率空间；二是由于公司良好的产品质量、品牌效应、良好的营销策略以及最近几年销售网络的快速发展，使原材料价格上涨过程中产品及时顺利提价，在 2008 年下半年原材料大幅下降过程中也保持了产品价格的相对稳定。

其次，公司 PE 管材管件产品和 HDPE 双壁波纹管产品毛利率在 2007 年 2008 年也高于同行业上市公司同类产品。具体分析详见本部分之“（2）PE 管材管件毛利率比较”和“（3）HDPE 双壁波纹管毛利率比较”。

3) 报告期内，公司毛利率变动趋势与同行业上市公司大体保持一致。

（2）PE 管材管件毛利率比较

1) 同行业上市公司中，国通管业、沧州明珠和凌云股份从事 PE 管材管件生产，公司与上述三家公司产品毛利率比较如下：



同行业上市公司 PE 管材管件毛利率对比表

公司名称	2007年	2008年	2009年1-6月
伟星新材	28.02%	27.27%	37.05%
国通管业	18.37%	-20.13%	6.91%
沧州明珠	18.15%	17.32%	27.26%
凌云股份	16.51%	21.01%	26.21%
平均值	17.68%	19.16%	26.73%

1、国通管业 2008 年度以来出现亏损，因此计算 2008 年和 2009 年 1-6 月毛利率平均值时剔除国通管业。

2、毛利率平均值的计算中不包含本公司。

从上表可以看出，与同行业上市公司相比，2007 年度、2008 年度和 2009 年 1-6 月公司毛利率在上述公司中最高。

2) 公司 PE 管材管件毛利率高于同行业上市公司的原因如下：

①PE 产品的品种结构不同

公司 PE 管材管件产品以给水管为主，同行业上市公司沧州明珠和凌云股份 PE 管材管件产品以燃气管、给水管为主。而 PE 给水管毛利率一般高于 PE 燃气管材管件产品。主要由于 PE 燃气管主要客户为燃气公司，工程采购量大，对上游供应商议价能力较强，所以燃气管道产品的毛利率相对不高；PE 给水管主要客户为自来水公司、房地产公司、新农村建设、政府采购、水利部门等，工程量规模不一，对上游供应商议价能力相对没有燃气公司强。

公司 PE 产品中还包括创新技术产品地暖用 PE-RT、地源热泵用 PE 管道等新型管道系统。地源热泵、地板采暖 PE-RT 主要应用于公共建筑、高档住宅和别墅，同时技术壁垒相对较高，产品售价高，毛利率也高。

②公司产品定价较高

公司自主研发的多项技术在生产上的应用，使公司产品在产品耐压强度、抗开裂性能、抗刮伤性能、伸缩率及尺寸稳定性等方面性能较好。凭借卓越的产品品质和公司品牌形象的不断提高，公司产品逐步得到了市场的广泛认可，公司产品在同类产品中市场定价较高。经对部分与沧州明珠和国通管业共同参与项目报价的抽样调查，公司报价高于其 10%左右。

③成功的营销策略

2007 年和 2008 年公司凭借过硬的产品品质和良好的市场基础，加快了品牌

调整、升级的步伐，同时进一步提高了产品价格的市场定位，2007年和2008年上半年的原材料价格上涨过程中，公司及时调整、顺势提高产品价格，而2008年下半年原材料下降过程中，公司坚守优质高价的品牌定位，使产品价格降幅较小，产品营销策略获得成功。

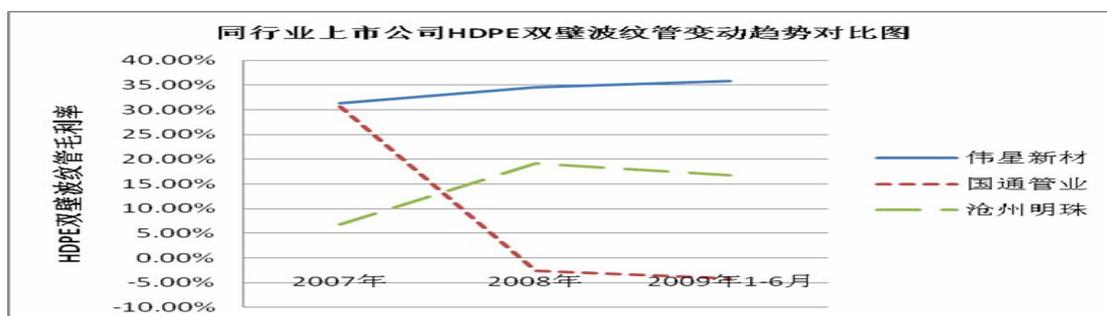
3) 从报告期内变动趋势来看，国通管业2008年开始亏损，因此同行业上市公司中，相对可比公司为沧州明珠和凌云股份。

2008年度，公司和沧州明珠PE管材管件毛利率变动趋势一致，受原材料大幅上涨影响，毛利率都略有降低；而2008年凌云股份PE管材管件毛利率比上年略有提高，主要由于其上年毛利率偏低，而2008年开发了新产品和成本控制好于上年。

2009年1-6月，受原材料价格大幅下降影响，公司与沧州明珠和凌云股份毛利率都有大幅度提高。

(3) HDPE 双壁波纹管毛利率比较

1) 同行业上市公司中，国通管业、沧州明珠从事HDPE双壁波纹管生产，公司与上述二家公司产品毛利率比较如下：



同行业上市公司 HDPE 双壁波纹管毛利率对比表 (单位:万元)

公司名称	项目	2007年	2008年	2009年1-6月
伟星新材	毛利率	31.42%	34.62%	35.88%
	销售收入	5,150.28	7,046.35	2,860.49
国通管业	毛利率	30.60%	-2.60%	-4.14%
	销售收入	9,503.56	6,277.41	2,276.24
沧州明珠	毛利率	6.83%	19.21%	16.78%
	销售收入	3,826.79	4,507.20	528.18
平均值	毛利率	18.72%	19.21%	16.78%

注：1、国通管业2008年度以来出现亏损，因此计算2008年和2009年1-6月毛利率平

均值时剔除国通管业。

2、毛利率平均值的计算中不包含本公司。

从上表可以看出，与同行业上市公司相比，2007年、2008年和2009年1-6月公司毛利率相比最高。

2) 公司 HDPE 双壁波纹管毛利率高于同行业上市公司水平的原因如下：

公司2007年、2008年和2009年1-6月 HDPE 双壁波纹管产品毛利率较高，分别为31.42%、34.62%和35.88%。比同行业上市公司同类产品毛利率高的主要原因，一是公司 HDPE 产品主要市场在华东地区，产品品牌和质量较好，因此定价相对较高；二是2007年、2008年 HDPE 双壁波纹管产品的销售规模和收入较2006年明显提高，毛利率也随之大幅提高，HDPE 双壁波纹管的规模效应得到显现；三是公司通过对生产设备的改良、自主研制配方等方式降低了 HDPE 双壁波纹管单位产品生产成本。

3) 从报告期内变动趋势来看，国通管业2008年开始亏损，因此同行业上市公司中，相对可比公司为沧州明珠。

2008年度，公司与沧州明珠 HDPE 双壁波纹管毛利率都出现上升。

2009年度1-6月，公司 HDPE 双壁波纹管毛利率继续上升，主要由于原材料价格下降；而沧州明珠主要由于 HDPE 双壁波纹管的销售规模出现大幅下降，毛利率出现下降。

4、产品售价、原材料价格变动对毛利影响的敏感性分析

(1) 产品售价的敏感性分析

报告期内，公司主要产品售价对毛利的敏感性分析如下表：

产品类别	售价变化	2009年度		2008年		2007年	
		毛利变化率	对毛利敏感系数	毛利变化率	对毛利敏感系数	毛利变化率	对毛利敏感系数
PPR 管材管件	1.00%	1.17%	1.17	1.43%	1.43	1.41%	1.41
PE 管材管件	1.00%	0.95%	0.95	1.05%	1.05	1.12%	1.12
HDPE 双壁波纹管	1.00%	0.20%	0.20	0.25%	0.25	0.24%	0.24
PB 管材管件	1.00%	0.10%	0.10	0.15%	0.15	0.25%	0.25
合计	1.00%	2.43%	2.43	3.07%	3.07	3.10%	3.10

根据以上计算结果，2009年度公司 PPR 管材管件、PE 管材管件、HDPE 双

壁波纹管 and PB 管材管件的产品售价每变动 1%，公司毛利分别变动 1.17%、0.95%、0.20%和 0.10%。所以，公司毛利对 PPR 管材管件和 PE 管材管件的价格变动反应较为敏感，对 PB 管材管件和 HDPE 双壁波纹管价格变动敏感性较低。

(2) 原材料价格的敏感性分析

报告期内，公司主要原材料价格对毛利的敏感性分析如下：

原材料类别	价格变化	2009 度		2008 年		2007 年	
		毛利变化率	对毛利敏感系数	毛利变化率	对毛利敏感系数	毛利变化率	对毛利敏感系数
PPR	1.00%	-0.41%	-0.41	-0.60%	-0.60	-0.67%	-0.67
PE	1.00%	-0.65%	-0.65	-0.78%	-0.78	-0.77%	-0.77
PB	1.00%	-0.02%	-0.02	-0.07%	-0.07	-0.11%	-0.11
铜嵌件	1.00%	-0.02%	-0.02	-0.22%	-0.22	-0.23%	-0.23
合计	1.00%	-1.11%	-1.11	-1.66%	-1.66	-1.78%	-1.78

根据以上计算结果可以看出，原材料价格的变动也是影响公司毛利的重要因素之一。2009 年度，PPR、PE、PB 等原材料和铜嵌件价格每提高 1%，公司毛利分别下降 0.41%、0.65%、0.02%和 0.02%。

综上，公司毛利对销售价格的敏感度略高于对原材料价格的敏感度。

(五) 期间费用

报告期内，公司期间费用情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
销售费用	14,282.12	24.40%	11,479.05	55.24%	7,394.38	41.91%
管理费用	4,246.13	13.29%	3,748.04	57.79%	2,375.32	48.53%
财务费用	1,147.16	-40.40%	1,924.70	37.24%	1,402.43	123.08%
三项费用合计	19,675.41	14.70%	17,151.78	53.52%	11,172.13	50.20%
营业收入	93,071.38	3.80%	89,665.67	28.00%	70,052.61	49.67%
三项费用/营业收入	21.14%		19.13%		15.95%	

2007 年至 2009 年，公司期间费用占同期营业收入比重分别为 15.95%、19.13%和 21.14%，是影响公司经营业绩的重要因素之一。

从期间费用的增长幅度来看，2007 年度至 2009 年度，期间费用环比增长率为 53.52%和 14.70%，高于营业收入的增长幅度，这主要是由于公司报告期内正

处于扩张期,提高公司的生产能力、市场占有率和管理能力需要大量的资金投入。

1、销售费用构成及变动原因分析

报告期内,公司销售费用变动情况如下:

单位:万元

项 目	2009 年度			2008 年度			2007 年度
	金额	增加金额	增幅	金额	增加金额	增幅	金额
工资	2,772.14	316.87	12.91%	2,455.27	1,271.83	107.47%	1,183.44
运输费	3,009.48	588.73	24.32%	2,420.75	716.69	42.06%	1,704.07
广告费	2,025.91	368.86	22.26%	1,657.05	896.60	117.90%	760.45
差旅费	815.18	-143.09	-14.93%	958.27	309.79	47.77%	648.48
包装费	996.62	191.31	23.76%	805.31	279.78	53.24%	525.53
业务招待费	781.31	107.75	16.00%	673.56	130.60	24.05%	542.96
促销费	1,333.13	720.57	117.63%	612.56	357.46	140.13%	255.10
房租费	427.93	62.82	17.21%	365.11	104.27	39.97%	260.84
邮电费	182.08	-17.02	-8.55%	199.10	65.20	48.69%	133.91
办公费	202.77	34.26	20.33%	168.51	30.11	21.75%	138.40
折旧费	163.29	21.15	14.88%	142.14	49.21	52.96%	92.93
福利费	109.58	-31.05	-22.08%	140.63	77.15	121.55%	63.48
保险费	151.88	52.33	52.56%	99.55	26.02	35.39%	73.53
汽车费	243.23	149.00	158.12%	94.23	26.88	39.91%	67.35
税金	34.63	-36.10	-51.04%	70.73	17.61	33.16%	53.12
业务宣传费	73.46	11.91	19.35%	61.55	36.65	147.15%	24.90
其他	959.50	404.77	72.97%	554.73	-311.17	-35.94%	865.91
合计	14,282.12	2,803.07	24.42%	11,479.05	4,084.66	55.24%	7,394.38
营业收入	93,071.38	-	-	89,665.67	-	-	70,052.61
比例	15.35%	-	-	12.80%	-	-	10.56%

注:其他包括咨询费、装修费、低值易耗品、保险费、水电费、修理费、职工活动经费、教育费、工会经费、诉讼费、设计制作费等,金额相对较小。

通过上表可以看出,公司销售费用构成中,工资、运输费、广告费、差旅费用、包装费、促销费和业务招待费占比较高。各类费用变动情况分析如下:

①2008 年度销售费用变动情况分析

2008 年度,销售费用增加 4,084.66 万元,增幅为 55.24%。除随销售收入的增加而导致销售费用正常增加因素外,销售费用增长主要因素如下:

第一，工资水平的提高和销售人员数量的增加共同影响工资同比增加 1,271.83 万元，增幅为 107.47%。

第二，运输费用同比增加 716.69 万元，增幅为 42.06%，原因：一是由于我国成品油价格在 2008 年度继续上涨，虽下半年有所滑落，但全年平均来看仍上涨；二是随着公司销售网络的逐渐扩大，随机性发生的零星、小批量运输较往年增多，也在一定程度上增加了运输成本。

第三，广告费用同比增加 896.60 万元，增幅为 117.90%，主要是由于公司在 2008 年增加了广告宣传力度，在中央电视台等多家媒体播放了产品广告。

第四，促销费同比增加 357.46 万元，增幅为 140.13%。促销费增长的主要原因是公司为在下半年产品增加销售，采用了多种促销手段。

第五，差旅费同比增加 309.79 万元，增幅为 47.77%，主要是由于公司在 2008 年度销售人员数量增加和市场开拓力度加强。

②2009 年度销售费用变动情况分析

2009 年度，公司销售费用金额为 14,282.12 万元，同比增加 2,803.07 万元，增幅为 24.42%。其增加的主要因素如下：

第一，随着公司业绩的增加，销售人员的工资同比有所增加，导致工资费用同比增加 316.87 万元，增幅为 12.91%。

第二，2009 年度，由于营销网络的进一步扩大和产品销量的增加，运输费用同比增加 588.73 万元，增幅为 24.32%。

第三，2009 年度公司继续加大广告投入，分别在中央电视台、湖南卫视和浙江卫视等电视频道进行广告宣传，导致广告费用同比增加 368.86 万元，增幅为 22.26%。

第四，为提高产品销量，公司进行了多方位、多渠道和多品种的促销方式，导致促销费用增加 720.57 万元，增幅为 117.63%。

2、管理费用构成及变动原因分析

报告期内，公司管理费用变动情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年度			2008 年度			2007 年度
	金额	增加金额	增幅	金额	增加金额	增幅	金额
工资	1,077.30	179.32	19.97%	897.98	234.03	35.25%	663.96

研究开发费	818.73	-11.65	-1.4%	830.38	577.06	227.80%	253.32
邮电费	155.66	11.69	8.12%	143.97	126.24	77.43%	163.03
业务招待费	223.49	9.02	4.20%	214.47	37.29	21.05%	177.18
无形资产摊销	238.65	32.10	15.54%	206.55	181.44	722.47%	25.11
税金	183.80	5.69	3.19%	178.11	174.26	4530.32%	3.85
福利费	123.30	-42.23	-25.51%	165.53	234.45	-	-68.92
折旧费	154.50	26.86	21.04%	127.64	14.88	13.19%	112.77
差旅费	145.73	20.39	16.26%	125.34	41.21	48.99%	84.13
办公费	122.97	28.37	29.99%	94.60	39.42	71.42%	55.19
房租费	154.32	62.47	68.02%	91.85	-16.96	-15.59%	108.81
保险费	362.91	177.31	95.53%	185.60	-152.44	-65.86%	231.46
其他	484.79	37.50	8.38%	447.29	-118.14	-20.89%	565.43
总计	4,246.14	498.10	13.29%	3,748.04	1,372.72	57.79%	2,375.32
营业收入	93,071.38	-	-	89,665.67	-	-	70,052.61
占比	4.56%	-	-	4.18%	-	-	3.39%

注：1、其他包括工会经费、教育经费、修理费、运输费、开办费摊销、汽车费、低值易耗品、职工活动费、评审检测费和会务费等，金额相对较小。2、2007年度福利费金额为负系根据企业会计准则福利费按实列支的要求将计提的福利费冲回所致。

通过上表可以看出，公司管理费用主要项目为工资、研发费用、无形资产摊销和保险费等。各类费用变动情况如下：

①2008年度管理费用变动情况

2008年度，公司管理费用同比增加1,372.72万元，增长幅度为57.79%。增长的主要原因：第一，研发费用同比增加577.06万元，主要是由于公司为提高产品工艺、开拓新产品，加大了研发投入；第二，工资费用同比增加234.03万元，主要系管理人员数量增加和工资水平提高所致；第三，无形资产摊销同比增加181.44万元，主要是由于公司和天津建材土地正处于建设期，土地摊销成本计入了管理费用。

②2009年度管理费用变动情况

2009年度，公司管理费用同比增加498.10万元，增幅为13.29%。增长的主要原因：一是随公司经营业绩的增加，各岗位人员工资水平有所提高，导致工资费用同比增加179.32万元；二是2009年保险费用增加了177.31万元。

3、财务费用构成及变动原因分析

公司财务费用 2008 年度较 2007 年度有所续增加，主要是利息支出增加。主要原因为：1) 虽然 2008 年度国家数次降低基准贷款利率，但由于自 2006 年起，国家共 8 次提高一年期贷款基准利率，因此年度平均利率水平整体呈上升趋势；2) 随着公司规模的逐步扩大，公司借款金额有所增加，2007 年和 2008 年借款余额分别为 18,475 万元和 23,820 万元。

2009 年度，公司财务费用为 1,147.16 万元，呈下降趋势。主要原因：一是 2009 年公司偿还了部分借款；二是 2009 年的银行贷款利率明显低于 2008 年。

(六) 资产减值损失、投资收益及营业外收支分析

报告期内，公司资产减值损失、投资收益和营业外收支情况如下表：

单位：万元

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占利润 总额比 (%)	金额	占利润 总额比 (%)	金额	占利润 总额比 (%)
资产减值损失	124.14	0.75	106.17	0.92	-1,222.49	-10.29
投资收益	-	-	51.17	0.44	-	-
营业外收入	705.57	4.29	1,165.16	10.10	957.57	8.06
营业外支出	181.07	1.10	179.15	1.55	415.83	3.50
营业外收支净额	524.50	3.19	986.01	8.55	541.75	4.56
利润总额	16,442.17	100.00	11,531.52	100.00	11,879.80	100.00

从以上数据可知，报告期内上述因素对公司利润总额影响较大的为资产减值损失和营业外收支，具体分析如下：

1、资产减值损失分析

报告期内，公司资产减值损失分别为-1,222.49 万元、106.17 万元和 124.14 万元，占同期利润总额比分别为-10.29%、0.92%和 0.76%。2007 年度，公司资产减值损失为-1,222.49 万元，主要是由于在 2007 年度公司及其全资子公司结清了与伟星集团等关联方之间的其他应收款项，因此将对上述款项计提的坏账准备 1,095.99 万元予以转回，计入了当期损益。

2、营业外收支情况分析

2007 年至 2009 年，公司营业外收支净额占利润总额比例分别为 4.56%、8.55%和 3.19%，对公司营业外收支净额影响较大的科目为政府补助和固定资产处置利得。具体情况如下：

(1) 政府补助对营业外收支影响分析

2007年、2008年和2009年，公司收到政府补助金额分别为942.94万元、333.43万元和689.89万元。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年	2008 年度	2007 年度
增值税返还	187.25	120.91	924.64
其中：福利企业税收优惠政策增值税返还	187.25	119.29	922.80
土地使用税返还	-	20.25	-
名牌产品补贴	-	6.00	-
财政扶持金	24.00	30.00	-
财政技术改造创新补助	-	-	9.50
三项基金返还	-	6.26	8.80
项目奖励款	-	50.00	-
制造业基地建设奖金	1.00	25.00	-
技术项目补贴款	63.49	75.00	-
专利申请奖奖金	2.65	-	-
技术创新、科技进步奖励	41.50	-	-
高新技术研究开发中心补助经费	105.00	-	-
ISO9000 标准质量体系认证奖励	1.00	-	-
企业发展扶持资金	225.33	-	-
消费券收入	38.67	-	-
合 计	689.89	333.43	942.94

通过上表可以看出，2007年、2008年及2009年，增值税返还金额分别为924.64万元、120.91万元和187.25万元，占政府补助总额的98.06%、36.26%和27.14%。

报告期内，增值税返还的具体情况如下表：

单位：万元

公司名称	2009 年度	2008 年度	2007 年度
伟星新材	-	-	799.63
塑材科技	187.25	119.29	123.16
无锡凯威	-	1.62	1.85
合计	187.25	120.91	924.64
占利润总额比	1.14%	1.04%	7.78%

报告期内，增值税返还占利润总额比例分别为 7.78%、1.04%和 1.14%，对利润总额的影响逐步较小。

上述增值税返还的依据为：

①公司及其全资子公司塑材科技的增值税返还依据

2006 年 10 月 1 日前，公司及全资子公司塑材科技根据国家税务总局国税发[1994]第 155 号《关于民政福利企业征收流转税问题的通知》和临海市国税局批准，享受福利企业增值税先征税后返还、给予返还全部已纳增值税的优惠。

2006 年 10 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日，公司及塑材科技根据财政部、国家税务总局财税[2006]111 号《关于调整完善现行福利企业税收优惠政策试点工作的通知》和财政部、国家税务总局财税[2006]135 号《关于进一步做好调整现行福利企业税收优惠政策试点工作的通知》和临海市国税局批准，享受按企业实际安置残疾人员的人数限额即征即退增值税的税收优惠，最高每人每年不超过 3.5 万元。

2007 年 7 月 1 日以后，公司未根据民政部 2007 年 6 月 29 日颁布的《福利企业资格认定办法》规定的条件进行福利企业认定，因此不再享受限额即征即退的增值税优惠。塑材科技根据财政部、国家税务总局财税[2007]92 号《关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知》和国家税务总局、民政部、中国残疾人联合会共同颁布的国税发（2007）67 号《关于促进残疾人就业税收优惠政策征管办法的通知》和临海市国税局批准，享受福利企业按单位实际安置残疾人的数量、限额即征即退增值税的税收优惠。

②无锡凯威增值税返还依据

无锡凯威在 2007 年度、2008 年度根据无锡市锡山区人民政府发[2006]133 号文件《关于加快培育重点专业市场现代物流企业的意见》，享受地方增值税税收优惠。

（2）固定资产处置利得对营业外收支影响的分析

2008 年度，公司固定资产处置利得为 768.57 万元，主要系临海市土地储备中心收回公司位于临海市区大洋街道柏叶路北侧面积 37,864.58 平方米、土地证号为临城国用[2002]第 1309 号的国有土地使用权，形成固定资产处置利得 767.47 万元。

（七）企业所得税优惠情况说明

1、公司及其全资子公司塑材科技所得税税收优惠

公司前身临海建材及全资子公司塑材科技为临海市民政局批准设立的福利企业，在 2006 年 10 月 1 日以前，根据财政部、国家税务总局财税字（94）001 号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》和临海市地方税务局批准，享受企业所得税全额减免的优惠。

2006 年度，根据财政部、国家税务总局分别在 7 月和 10 月联合颁发了财税[2006]111 号《关于调整完善现行福利企业税收优惠政策试点工作的通知》及财税[2006]135 号《关于进一步做好调整现行福利企业税收优惠政策试点工作的通知》，公司及塑材科技作为符合文件中要求的试点企业，在 2006 年 10 月 1 日至 2007 年 6 月 30 日享受的所得税税收优惠政策变更为按企业支付给残疾职工实际工资的 2 倍在税前扣除。

2007 年 7 月，公司及塑材科技根据财政部、国家税务总局联合颁布财税[2007]92 号《关于促进残疾人就业税收优惠政策的通知》规定：自 2007 年 7 月 1 日起，安置残疾人且符合规定条件的企业支付给残疾人的实际工资可在企业所得税前据实扣除，并可按支付给残疾人实际工资的 100%加计扣除。

2008 年，本公司被浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局认定为高新技术企业，有效期三年，按 15%的税率计缴所得税。

2、其他全资子公司所得税税收优惠

上海茗旭根据财税[2006]1 号、[94]财税字第 001 号、国税发[2005]129 号、沪国税所一[2006]94 号、国税发[2006]103 号文件规定，并报经上海市徐汇区国家税务局和上海市地方税务局徐汇区分局，获准免征 2007 年度所得税。

2007 年度，上海建材取得上海市科学技术委员会认定的高新技术企业资格，参照上海市人民政府关于实施《上海中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020 年）》若干配套政策的通知（沪府发〔2006〕12 号）及其《解释》的规定，根据上海市国家税务局、上海市地方税务局关于印发《企业所得税减免税事项规程(试行一)》的通知（沪国税所一[2006]94 号）有关规定，并经上海市奉贤区国家税务局和上海市地方税务局奉贤区分局认可，按 15%所得税税率计

缴。2008 年度，上海建材被上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局认定为高新技术企业，有效期为三年，按 15% 的税率计缴所得税。

深圳鼎力地处深圳开发区，2006 年度和 2007 年度按照 15% 的税率计缴所得税，2008 年度按照 18% 的税率计缴所得税，2009 年度按照 20% 的税率计缴所得税。

根据财政部、国家税务总局财税字[1994]第 001 号文和安徽省合肥市国家税务局国税函[2008]71 号《关于合肥市荣锦建筑材料有限公司免征 2007 年度企业所得税的批复》，公司全资子公司合肥荣锦 2007 年免缴企业所得税。

3、公司购买国产设备抵免所得税优惠

根据财政部、国家税务总局财税字[1999]290 号文的规定，经临海市地方税务局批准，公司 2007 年度获准按照国产设备购买额度抵免企业所得税税额 111.15 万元，2008 年度收到国产设备退税 317.60 万元。

(八) 公司及塑材科技报告各期安置的残疾人员的数量和享受的税收优惠金额

1、公司及塑材科技报告各期安置的残疾人员的数量及占总人数比

时间	伟星新材			塑材科技		
	残疾职工人数	职工总人数	残疾职工占比	残疾职工人数	职工总人数	残疾职工占比
2007 年 1 月	215	541	39.74%	22	46	47.83%
2007 年 2 月	215	540	39.81%	22	47	46.81%
2007 年 3 月	215	582	36.94%	23	52	44.23%
2007 年 4 月	214	615	34.80%	23	52	44.23%
2007 年 5 月	216	633	34.12%	23	56	41.07%
2007 年 6 月	216	623	34.67%	23	56	41.07%
2007 年 7 月	213	634	33.60%	23	56	41.07%
2007 年 8 月	211	636	33.18%	23	60	38.33%
2007 年 9 月	209	653	32.01%	23	64	35.94%
2007 年 10 月	208	725	28.69%	23	61	37.70%
2007 年 11 月	206	810	25.43%	22	63	34.92%
2007 年 12 月	202	812	24.88%	21	64	32.81%
2008 年 1 月	193	826	23.37%	21	56	37.50%

2008年2月	193	846	22.81%	27	62	43.55%
2008年3月	188	858	21.91%	26	60	43.33%
2008年4月	187	861	21.72%	30	65	46.15%
2008年5月	185	823	22.48%	30	77	38.96%
2008年6月	182	805	22.61%	30	77	38.96%
2008年7月	180	820	21.95%	30	72	41.67%
2008年8月	152	740	20.54%	31	68	45.59%
2008年9月	153	734	20.84%	55	89	61.80%
2008年10月	145	700	20.71%	54	88	61.36%
2008年11月	120	637	18.84%	54	89	60.67%
2008年12月	119	628	18.95%	54	89	60.67%
2009年1月	124	609	20.36%	53	85	62.35%
2009年2月	124	625	19.84%	52	82	63.41%
2009年3月	124	622	19.94%	52	84	61.90%
2009年4月	124	630	19.68%	53	84	63.10%
2009年5月	124	642	19.31%	54	86	62.79%
2009年6月	124	635	19.53%	54	86	62.79%
2009年7月	124	655	18.93%	54	86	62.79%
2009年8月	123	666	18.47%	55	87	63.22%
2009年9月	123	668	18.41%	54	88	61.36%
2009年10月	121	675	17.93%	54	87	62.07%
2009年11月	121	676	17.90%	53	87	60.92%
2009年12月	121	668	18.11%	53	86	61.63%

享受税收优惠的残疾人员数量比例具体规定如下：

(1) 2006年10月开始,财政部、国家税务总局财税[2006]135号《关于进一步做好调整现行福利企业税收优惠政策试点工作》规定,调整完善现行福利企业税收优惠政策试点施行时间改为2006年10月1日。财政部、国家税务总局财税〔2006〕111号《关于调整完善现行福利企业税收优惠政策试点工作的通知》规定,享受税收优惠政策的条件之一:企业实际安置的残疾人员占企业在职职工总数的比例必须达到25%以上。

(2) 2007年7月1日开始,财政部、国家税务总局财税[2007]92号《关于促进残疾人就业税收优惠的通知》规定,同时享受增值税、营业税和所得税优惠政策的条件之一为:月平均实际安置的残疾人占单位在职职工总数的比例应高于

25%（含 25%），并且实际安置的残疾人人数多于 10 人（含 10 人）。

月平均实际安置的残疾人占单位在职职工总数的比例低于 25%（不含 25%）但高于 1.5%（含 1.5%），并且实际安置的残疾人人数多于 5 人（含 5 人）的单位，可以享受企业所得税优惠政策：单位支付给残疾人的实际工资可在企业所得税税前据实扣除，并可按支付给残疾人实际工资的 100%加计扣除。

2、发行人及塑材科技报告各期所享受的税收优惠金额：

单位：万元

公司名称	税种	2009年度	2008年度	2007年度
伟星新材	增值税返还		-	799.63
	所得税退税及减免		-	255.68
塑材科技	增值税返还	187.25	119.29	123.16
	所得税退税及减免			8.34
一、小计	增值税返还	187.25	119.29	922.80
	所得税退税及减免	-	-	264.01
伟星新材	残疾人员工资加计扣除所得税优惠	35.71	40.93	101.43
塑材科技	残疾人员工资加计扣除所得税优惠	22.57	16.00	11.93
二、小计	残疾人员工资加计扣除所得税优惠	58.28	56.93	113.36

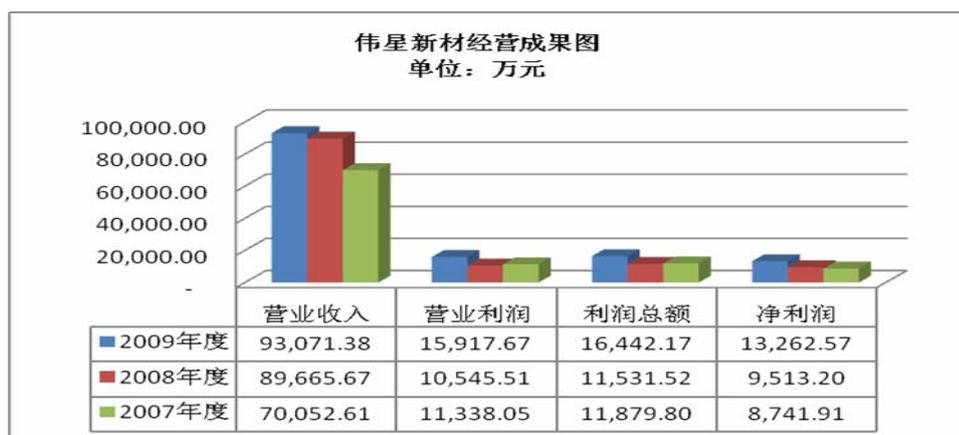
保荐人意见：上述残疾人人数和相应比例都经临海市民政局和税务部门认定，是真实的。报告各期发行人及其子公司塑材科技享受的税收优惠金额是真实的。

发行人律师认为，发行人及塑材科技安置上述残疾人员的数量和相应比例都经临海市民政局和税务部门认定，是真实的；以上发行人及塑材科技报告各期所享受的税收优惠金额是真实的。

（九）经营成果分析

1、总体情况

2008 年度公司营业利润和利润总额较 2007 年略有下降，但净利润出现一定幅度的上升；2009 年度，营业利润、利润总额和净利润均较 2008 年度大幅上升。直观情况如下图：



2、营业利润

2008 年度，公司的主营业务收入和毛利都呈上升趋势，但由于期间费用增幅较大，所以营业利润较 2007 年度下降 792.54 万元，下降幅度为 6.99%。

2009 年度，公司营业利润为 15,917.67 万元，同比大幅增加 5,372 万元，增加幅度达 50.94%。

3、利润总额

报告期内，公司利润总额情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
利润总额	16,442.17	42.58%	11,531.52	-2.93%	11,879.80

4、净利润

报告期内，影响公司净利润的因素如下：

单位：万元

项 目	2009 年			2008 年度			2007 年度
	金额	增加金额	增加幅度 (%)	金额	增加金额	增加幅度 (%)	金额
营业收入	93,071.38	3,405.71	3.80	89,665.67	19,613.06	28.00	70,052.61
营业成本	56,630.24	-4,777.37	-7.78	61,407.61	12,987.35	26.82	48,420.26
毛利小计	36,441.14	8,183.08	28.96	28,258.06	6,625.71	30.63	21,632.35
销售费用	14,282.12	2,800.57	24.40	11,479.05	4,084.67	55.24	7,394.38
管理费用	4,246.13	498.09	13.29	3,748.04	1,372.72	57.79	2,375.32
财务费用	1,147.16	-777.54	-40.40	1,924.70	522.27	37.24	1,402.43
期间费用小计	19,675.41	2,521.12	14.70	17,151.79	5,979.66	53.52	11,172.13

资产减值损失	124.14	17.97	16.92	106.17	1,328.66	-108.68	-1,222.49
营业利润	15,917.67	5,372.16	50.94	10,545.51	-792.54	-6.99	11,338.05
利润总额	16,442.17	4,910.65	42.58	11,531.52	-348.28	-2.93	11,879.80
所得税费用	3,179.60	1,161.28	57.54	2,018.32	-1,119.56	-35.68	3,137.88
归属于母公司股东的净利润	13,262.57	3,749.37	39.41	9,513.20	764.47	8.74	8,748.73

通过上表可以看出，2008 年度净利润较 2007 年略有增加，2009 年度净利润较 2008 年增幅较大。具体原因如下：

(1) 2008 年度，公司归属母公司股东的净利润为 9,513.20 万元，同比增加 764.47 万元，增幅为 8.74%。导致净利润发生变动的主要原因如下：

1) 营业收入和营业成本分别增加 19,613.06 万元和 12,987.35 万元，增幅分别为 28.00%和 26.82%，两项综合影响导致毛利同比增加 6,625.71 万元，增幅为 30.63%。导致公司毛利出现一定幅度增长的原因，一是公司 PPR 管材管件和 HDPE 双壁波纹管的毛利率有所增长，有效抵消了由于市场波动导致的 PE 管材管件和 PB 管材管件毛利率微降的影响，综合毛利率同比仍增加 0.32%；二是公司进一步加大市场拓展力度，在国际金融危机的大背景下，产品销量同比增加 10%左右。

2) 公司期间费用同比增加 5,979.66 万元，增幅为 53.52%，高于公司毛利增长的幅度。

3) 公司所得税费用同比下降 1,119.56 万元，降幅为 35.68%。所得税费用下降的主要原因，一是自 2008 年 1 月 1 日起，我国实行 25%的所得税率，二是公司于 2008 年度取得了高新技术企业称号，按 15%的税率缴纳所得税。

(2) 2009 年度，公司归属母公司股东净利润为 13,262.57 万元，同比增加 3,749.37 万元，增幅为 39.41%。导致净利润发生变动的主要原因如下：

1) 2009 年度，在公司营业收入同比增加 3,405.71 万元的同时，营业成本同比下降 4,777.37 万元，两项共同导致毛利增加 8,183.08 万元，增幅达 28.96%。导致毛利大幅增加的原因，一是在 2009 年度原材料平均采购价格较 2008 年度大幅下降的情况下，公司仅小幅的下调了产品价格，使毛利率大幅提高，综合毛利率同比增加 6.62%；二是 2009 年度，在公司继续加大市场拓展力度和经济出现

回暖等因素共同影响下，PPR 管材管件、PE 管材管件和 HDPE 双壁波纹管销售量同比分别增加 12.74%、28.22%和 19.34%。

2) 2009 年度，公司期间费用为 19,675.41 万元，同比增加 2,521.12 万元，增幅为 14.70%，大幅低于公司 2009 年度毛利增长幅度 28.96%。期间费用增幅放缓的主要原因，一是销售费用与管理费用的增速放缓，分别为 24.30%和 13.29%，低于 2008 年度的 55.24%和 57.79%；二是财务费用同比减少了 777.54 万元。

(十) 非经常性损益对于公司利润的影响

2007年至2009年，公司归属于母公司股东的非经常性损益净额分别是 2,647.56万元、813.45万元和349.91万元，占当期归属于母公司股东的净利润比重分别是30.26%、8.55%和2.64%。

2007年度非经常性损益金额较高，主要是由于同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益全部计入了非经常性损益。

三、现金及现金等价物净流量分析

(一) 报告期内公司现金流量基本情况表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	1,279,006,626.36	1,186,364,267.50	946,389,814.09
经营活动现金流入小计	1,301,167,836.15	1,201,019,740.31	1,088,324,662.84
购买商品、接受劳务支付的现金	784,603,509.52	798,862,790.21	805,567,229.70
经营活动现金流出小计	1,088,680,010.24	1,054,840,539.40	979,639,886.29
经营活动产生的现金流量净额	212,487,825.91	146,179,200.91	108,684,776.55
投资活动产生的现金流量净额	-52,577,885.92	-82,810,812.67	-154,048,566.09
筹资活动产生的现金流量净额	-200,110,997.48	752,930.57	3,906,559.93
现金及现金等价物净增加额	-40,201,057.49	64,121,318.81	-41,457,229.61
期末现金及现金等价物余额	47,996,875.00	88,197,932.49	24,076,613.68

报告期内，公司“经营活动产生的现金流量净额”均为正，且公司“销售商品、提供劳务收到的现金”超过主营业务收入的金额，这表明公司经营活动获取现金能力很强，具有较好的现金收益质量。

报告期内，公司围绕主营业务加大了资本性支出，所以报告期投资活动的现金流量净额均为负值，显示出公司处于迅速发展阶段的现金流特征。

2009 年度，筹资活动产生的现金流量净额为负数主要是由于公司归还部分银行贷款及进行了股利分配。

(二) 经营活动现金流量变动原因、业务内容和背景分析

1、公司报告期经营活动现金流量增减变动表如下：

单位:万元

项 目	2009 年度比 上年增加	增幅 (%)	2008 年度比 上年增加	增幅 (%)
销售商品、提供劳务收到的现金	9,264.24	7.81	23,997.45	25.36
收到的税费返还	25.07	5.39	-459.62	-49.71
收到其他与经营活动有关的现金	725.51	72.51	-12,268.32	-92.46
经营活动现金流入小计	10,014.81	8.34	11,269.51	10.35
购买商品、接受劳务支付的现金	-1,425.93	-1.78	-670.44	-0.83
支付给职工以及为职工支付的现金	1,676.14	33.76	2,128.58	75.03
支付的各项税费	488.14	5.11	4,020.78	72.59
支付其他与经营活动有关的现金	2,645.59	23.89	2,041.15	22.60
经营活动现金流出小计	3,383.95	3.21	7,520.07	7.68
经营活动产生的现金流量净额	6,630.86	45.36	3,749.44	34.50

从上表可以看出：

(1) 公司经营活动现金流量净额 2008 年较 2007 年增加了 3,749.44 万元。主要影响因素：1) 公司在 2008 年销售收现较 2007 年增加 23,997.45 万元，而购买商品、接受劳务付现同比却下降 670.44 万元，因此因购销业务产生的现金流量净额同比增加 24,667.89 万元；2) 公司在 2008 年度收到其他与经营有关的现金同比下降 12,268.32 万元；3) 支付的各项税费同比增加 4,020.78 万元；4) 支付给职工以及为职工支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金同比合计增加 4,169.73 万元。

(2) 公司经营活动现金流量净额 2009 年较 2008 年增加了 6,630.86 万元，增幅为 45.36%。具体原因如下：1) 2009 年度，公司销售收现同比增加 9,264.24 万元，购买商品、提供劳务支付的现金减少 1,425.93 万元，购销活动产生的现金流量净额同比增加 10,690.17 万元；2) 支付其他与经营活动有关的现金流量同比增加 2,645.59 万元，增幅为 23.89%；3) 支付给职工以及为职工支付的现金同比增加 1,676.14 万元。

2、公司报告期内经营活动现金流量项目的具体内容及业务背景如下表：

单位：万元

项目	2009 年度	备注	2008 年度	备注	2007 年度	备注
1. 收到的税费返还	490.09		465.03		924.64	
(1) 收到企业所得税退税	291.50	上期多缴纳企业所得税本期退回	317.60	公司收到国产设备退税	-	
(2) 收到增值税退税	187.25	塑材科技系福利企业，按规定享受增值税返还	120.91	塑材科技系福利企业，按规定享受增值税返还	924.64	主要系公司及塑材科技系福利企业，按规定享受增值税返还
2. 收到其他与经营活动有关的现金	1,726.03		1,000.52		13,268.84	
(1) 票据保证金到期解押	782.62	公司为采购开具银行承兑汇票支付的保证金到期解押	725.20	公司为采购开具银行承兑汇票支付的保证金到期解押	2,137.33	公司为采购开具银行承兑汇票支付的保证金到期解押
(2) 应收伟星集团款项减少	0		0		9,280.03	资金往来
(3) 政府补助	502.64	政府对公司的项目补助及技术开发补助,企业发展基金等	186.00	政府对公司的项目补助及技术开发补助	9.50	财政技术改造创新补助
3. 支付给职工以及为职工支付的现金	6,641.51	公司向员工支付工资及缴纳的社会保险等	4,965.37	公司向员工支付工资及缴纳的社会保险等	2,836.79	公司向员工支付工资及缴纳的社会保险等
4. 支付的各项税费	10,048.08		9,559.94		5,539.16	
(1) 缴纳增值税	6,803.51	正常经营纳税	5,101.72	正常经营纳税	3,161.50	正常经营纳税
(2) 缴纳企业所得税	2,347.89	正常经营纳税	3,889.00	正常经营纳税	1,826.22	正常经营纳税
5. 支付其他与经营活动有关	13,718.06		11,072.47		9,031.32	

的现金						
(1)票据保证金增加	906.93	公司为采购开具银行承兑汇票而支付的保证金	285.20	公司为采购开具银行承兑汇票而支付的保证金	920.33	公司为采购开具银行承兑汇票而支付的保证金
(2)运费	3,009.48	销售产品的运费	2,423.79	销售产品的运费	1,728.95	销售产品的运费
(3)广告费	2,025.91	产品推广及为产品支付的广告宣传费用	1,657.05	产品推广及为产品支付的广告宣传费用	760.45	产品推广及为产品支付的广告宣传费用
(4)差旅费	960.91	公司员工报销的差旅费	1,083.61	公司员工报销的差旅费	732.61	公司员工报销的差旅费
(5)包装费	996.62	公司产品销售时的包装费用	805.31	公司产品销售时的包装费用	525.53	公司产品销售时的包装费用
(6)促销费、宣传费	1,333.13	销售公司支付的促销费及门店宣传费用	247.13	销售公司支付的促销费及门店宣传费用	280	销售公司支付的促销费及门店宣传费用
(7)其他付现销售费用、管理费用	1,668.28	支付的业务招待费、邮电费、办公费等	3,417.96	支付的业务招待费、邮电费、办公费等	3,212.25	支付的业务招待费、邮电费、办公费等

四、发行人资本性支出分析

(一) 报告期内重大资本性支出

1、报告期内，公司重大资本性支出情况如下：

单位：万元

分类	名称	2009年	2008年	2007年
固定资产	1、房屋及建筑物	-	-	-
	2、机器设备	1,257.71	1,584.14	1,933.30
	3、运输设备	234.53	237.33	191.74
	4、电子设备	95.15	195.71	91.96

	5、其他设备	24.56	24.70	5.44
	固定资产小计	1,611.96	2,041.88	2,222.44
	在建工程	3,152.83	2,017.62	334.50
无形资产	1、土地	-	9,968.74	690.19
	2、软件	-	-	96.20
	无形资产小计	-	9,968.74	786.39
	合计	4,764.79	14,028.24	3,343.33

通过上表可以看出,报告期内公司的资本性支出主要体现为固定资产和土地的投资。2007年至2009年,公司资本性支出分别为3,343.33万元、14,028.24万元和4,764.79万元。持续的资本性投入,使公司的生产能力逐年提高。

公司分别在2007年度和2008年度土地支出690.19万元和9,968.74万元。2007年度发生的土地相关支出是公司补交2001年取得使用权的土地的出让款。2008年度发生的土地相关支出是公司及其全资子公司天津建材购置土地款项,详见第六节“五、(二)、1、无形资产”。

2、资本性支出与公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”的关系

报告期内,公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”项目的明细金额如下:

单位:万元

项目		2009年度	2008年度	2007年度
预付长期资产购置款期末-期初	A	641.80	-3,480.32	2,057.95
资本性支出	B	4,764.79	14,028.24	3,343.33
长期待摊费用	C	126.43	94.99	138.66
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	A+B+C	5,533.02	10,642.91	5,539.95

通过上表可以看出,报告期内“资本性支出”与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的资金”之间差额的主要由于“预付长期资产购置款”金额变动和“长期待摊费用”支出的影响。

“预付长期资产购置款”项下核算的是企业已经支付,但是由于不符合长期资产入账条件而尚未纳入长期资产核算的事项。

(二) 未来可预见的资本性支出

未来可预见的资本性支出详见第十三节“募集资金投向”。

五、财务状况和未来盈利能力趋势分析

（一）盈利能力的未来趋势

随着我国城镇化进程和社会主义新农村建设的逐步深入，塑料管道需求量将保持持续增长态势。经过几年的快速发展，公司已经成为国内少数几家同时具备生产技术含量高、产品系列丰富、规格齐全等特点的企业之一，也拥有“中国名牌产品”和“中国驰名商标”等荣誉。未来几年公司主营业务收入有望呈持续大幅增长态势，市场份额将逐渐扩大。

（二）财务状况发展趋势

1、资产状况

如果募集资金到位，公司将在未来加大固定资产投资，新建生产基地提高各类产品产能，预计公司的固定资产规模将出现增长。

公司目前资产结构中流动资产所占比重合理，货币资金、应收账款和存货等流动资产将随着资产总额和销售收入的增长而保持合理水平。随着公司销售模式的逐步完善，销售状况、现金流量将维持良好状态。

2、负债状况

本次发行募集资金到位后将降低公司资产负债率，公司未来将根据生产经营需要，减少银行借款比例，保持合理的资产负债结构。

3、股东权益状况

公司近年来业务发展很快，自有资金已不能满足需求，拟通过本次发行募集资金增资扩股，扩大公司规模和实力。

（三）募集资金及股票上市的影响

1、本次公开发行募集资金到位后，将进一步提高公司的资产规模，优化公司资本结构，增强公司整体实力和抗风险能力，进一步提升公司在同行业中的市场竞争地位。

2、本次募集资金投资项目建成投产后，公司产品产能和技术水平将上一个新的台阶，从而提高公司盈利能力。

3、若本次发行上市成功，将为公司提供新的发展平台，有利于提高公司产品的知名度和行业影响力，也有利于引入社会公众的监督机制，提高公司治理水平，从而进一步提高公司产品质量和服务水平，提高公司未来盈利能力。

第十二节 业务发展目标

本业务发展目标是公司在当前经济形势和市场环境下,对可预见的将来做出的发展计划和安排。公司存在根据经济形势变化和经营实际状况对本发展目标进行修正、调整和完善的可能。

一、长期发展战略

根据可持续发展战略和国家的产业政策及公司实际,为了进一步顺应国际发展趋势,公司制定了长期发展战略目标:以新型建材为主业,坚持走“大建材”之路,不断拓宽产业链,通过科技创新、科学管理,力争十年时间发展成为集研发、制造、销售、服务为一体的具有国际竞争力的现代企业。

为实现上述战略目标,公司在未来几年将全力以赴抓好如下重点工作:

1、以市场为导向,强化营销网络建设。坚持以品牌统领营销的思路,以现有销售网络为基础,加快渠道扁平化进程,进一步强化、深化和细化区域市场;提高服务水平,夯实市场基础,以扩大市场占有率,提升市场核心竞争力。

2、坚持规模与管理两手抓,大力提升产能与效能。依托公司品牌与市场两大优势,扩大现有生产规模,推进精细化管理,达到满足市场需求、实现规模效益的目的。

3、走科技创新之路,提升品牌的附加值与溢价功能。加大技改投入和新品研发力度,提升设备现代化程度,优化产品结构,提高科技含量,引领行业发展。

4、汇聚八方英才,打造强势团队,促进企业持续发展。对外加大引才力度,对内强化提升素质,构筑良好的竞争机制,真正将人才打造成第一生产力。

5、大力拓展国际市场,提升公司的国际竞争能力。通过对国际市场的深入研究,进一步加强国际交流与合作,提高公司国际化经营能力;同时充分发挥公司产品的国际比较优势,努力提高公司产品在国际市场的影响力。

二、公司未来两年的经营目标

积极响应国家“创建和谐社会”、“加强新农村建设”和“节能减排”等号召,根据公司长期发展战略,通过加强销售网络建设,扩建生产规模,加大技术创新,并适时开拓国际市场,加强队伍建设从而保障企业发展。募集资金到到位后,预

计未来两年，公司扩建后的塑料管道年产量达到 8.5 万吨以上，年销售额达到 18 亿元以上，为下一步企业的全面、快速、健康发展打下扎实的基础。

（一）市场开发及营销网络建设计划

公司走品牌之路，坚持“合作共赢，共建渠道”的经营理念，与经销商建立了“双赢”的伙伴关系。为了强化市场开发、管理与服务的功能，截至 2009 年底，公司在全国主要城市已设立了 12 家销售子公司、30 多家办事处，销售人员近 600 人，经销网点总数达到 13,600 多家。

1、市场营销定位

以高品质的产品，优质化的服务为品牌基石；以品牌统领营销，以服务支撑品牌作为营销策略，使伟星品牌良好的知名度和美誉度深入千家万户。

2、市场开发计划

经销商网络建设与直接工程项目齐头并进，加大市场开发的力度、广度和深度。

一是借助成功经验，全面整合资源，加大人、财、物的投入，不同区域采取不同的营销策略，发挥浙江、上海和天津三大生产基地的优势，完成全国销售网络的合理布局。

二是华东市场精耕细作，实施市场细分，加大网络扁平化，进一步提高市场占有率；优化现有网络结构，拓展同渠道产品链，重点提升单店销量。

三是充分发挥品牌与服务优势，积极开发个性化产品，在风险可控的前提下加大工程专用管道的销售力度，提高工程市场份额。

预计到 2012 年，公司经销网点总数将达到 20,000 家。

3、切实有效的广告宣传计划

公司将进一步加大产品及企业形象的宣传力度，并进行科学的组合传播，最大限度地提升品牌知名度与美誉度。公司以靠近目标市场的广告和专业媒体广告为主，适时投入央视与重点省市的电视广告，以达到宣传的最佳效果。

4、提升服务计划

深化“以服务支撑品牌”的经营理念，进一步完善包含物流配送、技术支持、施工指导、销售培训等在内的具有伟星特色的服务体系，为客户提供优质的售前、售中、售后“一站式”服务。

（二）生产能力建设计划

通过多年的努力，市场开拓取得了巨大成功，品牌建设取得了丰硕成果。分析市场需求，潜力巨大，预计未来几年公司将迅猛发展。顺应市场需求，公司计划新增各种先进的管道生产线以及相关的管件和各种辅助设备、检测设备等（详见第十三节“募集资金运用”）。完全达产后预计公司实现新型塑料管道年产能新增 7.2 万吨。

（三）企业技术创新机制及研发能力建设计划

创新是企业发展的根本。公司高度重视技术创新机制的完善，包括人才引进制度、人才激励机制、鼓励产学研联合研发制度和成果评价制度等，加大研发投入，使之与公司提高创新能力相适应。同时，加强与国际先进技术的密切交流，学习并分享先进的智力资源；公司在上海设立技术中心，充分利用上海人才高地与技术窗口的作用，统筹各生产基地的研发力量，打造一支高素质的研发队伍。同时整合高校等社会资源，更好地接轨学术前沿，引领行业发展。

通过创新机制的完善和研发能力的加强，必将使公司成功实现原有产品的技术升级与新产品的研发，做精、做专、做全产品，从而滚动开发推陈出新，为企业储备发展后劲。

（四）人才培养计划

公司建立了一套先进的人才培养机制，为公司长远发展战略的顺利实施提供了根本的保障。为了实施产业扩张战略，公司将加大引才力度，择优引进各类高素质的综合型人才，不断优化人才结构，并根据人力资源规划作好人才储备。一方面公司建立了完善的培训制度与内训体系，分层级规划课程，内外训结合，进行伟星文化、经营理念、专业技能等系列化培训，有计划、有重点地推进管理团队、后备骨干、新员工的培养计划。另一方面贯彻“德才兼备、以德为先”的用人思路，加大年轻骨干的提拔与任用，构建可持续发展的人才梯队。

（五）国际化计划

公司凭借优异的产品质量得到了国际市场的广泛认可，并已成功出口德国、西班牙、俄罗斯、乌克兰、菲律宾、越南、泰国以及非洲、南美和中东地区的一些国家。公司高度重视国际市场的开拓，将加快国际化步伐，在未来两年内重点开发周边市场，积极参与国际性展览，逐步构建全球营销网络，加强外贸人

才的培育，将适时在国外部分重点市场设立办事处，争取国际市场的销量占总销量的 10%以上。

（六）融资计划

为了更快地推进产业扩张战略，做优、做强、做大、做长新型建材产业，提高企业的长足竞争力，必须加大投入进行技术革新、规模扩建。为达此目的，公司必须开辟新的融资渠道，实现上市；未来也将根据企业的发展需要，通过证券市场再融资或国内银行商业贷款取得资金，实现公司长期可持续发展目标。

三、拟定上述计划所依据的假设条件

1、公司所处的宏观经济、政治、法律和社会环境保持稳定，国家的主要经济政策不会出现重大改变，国内经济稳定发展。

2、本次股票发行能按计划完成，募集资金能及时到位。

3、本公司生产所需之原材料不会出现严重短缺或原材料价格不会出现大幅度波动等重大不利因素的影响。

4、公司现有管理层、核心技术人员继续保持连续性或稳定性。

5、无其他不可抗力及不可预见因素的重大不良影响。

四、实施上述计划将面临的主要困难

1、实施本次扩产计划所面临的最大困难是需要大量的资金投入，仅靠公司自身的积累和银行贷款无法满足正处于高速发展期的公司对资金的要求。

2、我国经济建设对新型塑料管道的需求将会持续增长，但短期内国内的塑料管道行业发展还不规范，部分生产厂家以次充好，竞相压价，扰乱市场秩序，导致市场竞争的不规范，这些现象可能会对公司的经营效益产生一定的影响。

为了化解上述不利因素，公司一方面将加强进一步市场网络建设，同经销商和用户建立起更密切的关系；另一方面加强技术创新和内部管理，在提高产品质量的同时，科学合理的降低成本，提高产品的市场竞争力，保证公司实现良好的盈利。

五、业务发展计划与现有业务的关系

本次募集资金项目所涉及的几大产品都是对原有产品系列的技术升级或者对原有产品规格的完善与深化，与现有的业务属于同一体系，并且销售网络也基

本一样。所不同的是项目中许多产品的使用功能更强、技术含量更高、涉及的应用领域更广、附加值更大，如地板采暖专用管、地源热泵、建筑新型排水系统用的同层排水 PE 管、虹吸排水用 PE 管等，不是原有产品的简单复制，而是在产品设计、产品标准、技术性能、使用方法等方面的全新发展。这些产品相继投放市场以后，将带动我国在管道输送领域设计理念的革命，并赶上世界先进水平。建筑能耗在全社会的总能耗中占有很大的比重，有的统计资料中认为可达到 1/3。这些产品的成功应用，对于推动我国建筑节能、降低管道输送的能耗、大幅度延长管道使用寿命、降低对大气中的二氧化碳的排放和提高人民的生活质量都具有重要的作用。推广这些新产品、新技术将会明显地提高公司的公众形象，提高企业市场竞争力，取得比原有产品更高的盈利能力，给投资者带来更好的回报。

六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用

本次募集资金的运用对于实现上述业务目标将起到关键的作用，主要体现在以下几个方面：

1、本次发行上市募集资金可以为公司实现上述业务目标提供有力的资金支持，使公司的发展进入快车道。

2、本次发行上市的成功将极大地提高公司的知名度和市场影响力，进一步完善公司的法人治理结构，有利于吸引更多更优秀的人才。

3、本次募集资金的运用将大力推进公司新产品、新技术的投放速度，提高产品的技术含量和附加值，提高公司盈利水平，并最终提高公司的长期可持续发展的能力，实现公司长期发展战略。

第十三节 募集资金运用

一、本次发行募集资金的投资计划

(一) 本次募集资金总量及其依据

2008年4月25日，公司2008年第二次临时股东大会审议通过关于募集资金项目运用议案。本次募集资金将按投资项目轻重缓急顺序依次投资以下项目：

项目名称	投资总额(万元)	项目备案部门	备案号
1、年产3.2万吨节能环保型PPR系列管材、管件扩建项目	26,577.60	浙江省临海市发展和改革委员会	临发改备[2008]17号
2、年产2.5万吨节能节水型PE系列管材、管件扩建项目	14,486.37	浙江省临海市发展和改革委员会	临发改备[2008]16号
3、年产1.5万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目	7,536.03	浙江省临海市发展和改革委员会	临发改备[2008]18号
合计	48,600.00	-	-

募集资金投入内容和预计时间进度情况列表如下：

项目名称	建设项目投资(万元)			项目建设进度
	总投资	固定资产	流动资金	第1年
1、年产3.2万吨节能环保型PPR系列管材、管件扩建项目	26,577.60	22,636.63	3,940.97	100%
2、年产2.5万吨节能节水型PE系列管材、管件扩建项目	14,486.37	12,384.11	2,102.26	100%
3、年产1.5万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目	7,536.03	6,685.26	850.77	100%
合计	48,600.00	41,706.00	6,894.00	-

为尽快完成拟投资项目的建设任务，公司以自筹资金及银行贷款对本次募集资金投资项目进行了先期投入。截至2009年底，已经累计投入13,206.73万元，其中：土地出让金及费用6,593.84万元，建设工程投入4,070.06万元，机器设备投入2,542.83万元；从各个项目前期投入情况来看，第1-3个项目分别投入7,816.13万元，2,963.26万元和2,427.34万元。募集资金到位后，公司将按投资项目轻重缓急顺序投入以上项目，同时用募集资金置换前期项目投入。

若本次实际募集资金超过投资项目的资金需求，超过部分将用于补充公司流动资金；若本次实际募集资金不能满足投资项目的资金需求，资金缺口由公司自筹解决。

(二) 募集资金项目效益情况

项目名称	建设总投资 (万元)	预计年销售 收入(万元)	预计年均利润 总额(万元)	投资回收期 (税后)(年)
1、年产3.2万吨节能环保型PPR系列管材、管件扩建项目	26,577.60	86,661	13,764	4.33
2、年产2.5万吨节能节水型PE系列管材、管件扩建项目	14,486.37	44,775	4,951	5.41
3、年产1.5万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目	7,536.03	19,512	2,460	5.27
合计	48,600.00	150,948	21,175	-

(三) 募集资金投资项目新增产能

单位：吨

项目名称	项目实施前 产能	新增产能	达产后总产能
1、年产3.2万吨节能环保型PPR系列管材、管件扩建项目	16,100	32,000	48,100
2、年产2.5万吨节能节水型PE系列管材、管件扩建项目	18,400	25,000	43,400
3、年产1.5万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目	5,300	15,000	20,300
合计	39,800	72,000	111,800

注：项目实施前产能指上述三个产品目前产能 46,300 吨扣除前期投入增加的产能，为 39,800 吨，前期投入产生的产能为 PPR 管产能增加 1,900 吨，PE 管产能增加 2,800 吨，HDPE 双壁波纹管产能增加 1,800 吨，合计 6,500 吨。

(四) 募集资金投资项目环保和土地情况**1、环保情况**

本次募集资金项目是塑料的二次加工，其生产工艺主要为管材的挤出成型、管件的注塑成型，整个生产过程属于物理变化，能够满足环境保护的要求。在生产过程中产生污染物较少，对周围环境影响较小，工程设计中采用了卫生程度较高的生产工艺，并采取了较为完善和有效的三废治理措施，这些措施可消除和减少污染。工程建成投产后对厂（地）区周围的环境不会有不利的影响。

浙江省环境保护局于2008年5月6日出具了《关于浙江伟星新型建材股份有限公司环保核查情况的函》，认为项目的建设符合国家环保要求。

2、项目的土地落实情况

公司已于 2008 年 2 月以出让方式取得了位于浙江省临海市大洋街道办事处

前江、塘里村的二宗国有土地使用权，土地权证为临城国用（2008）字第 5307 号和临城国用（2008）字第 5308 号。详见第六节“业务与技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”。

（五）募集资金投资项目的建设背景

化学建材是指以合成高分子材料为主要成分的新型建筑材料，目前已经成为继钢材、水泥、木材之后的全球第四大建筑材料。塑料管道是化学建材的一个重要分支，以聚氯乙烯（PVC）、聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）等高分子材料及部分金属材料为主料，运用塑料挤出成型技术、塑料金属复合技术、高分子材料复合技术加工生产而成。同铸铁管、镀锌管、钢管、水泥管等传统管道相比，塑料管道具有耐腐蚀、抗老化、不结垢、流动阻力小、导热系数低、绝缘性能好、施工安装和维修方便等优点，广泛应用于城市供水、排水、燃气输送、污水处理、村镇建设、建筑供水、排水、公路铁路排水、电缆光缆保护、农业排灌、化工和矿山等领域。

我国是一个资源匮乏的大国，人均能源占有量不到世界平均水平的一半，石油仅为十分之一，水资源仅仅是四分之一。为此，党中央提出了“建设资源节约型、环境友好型社会”的发展战略。塑料管道具有节能、节水、节地、节材的特点，推广塑料管道符合国家可持续发展战略，具有广阔的发展前景。

（六）募集资金投资项目与现有主营业务的关系

本次募集资金投资项目立足于公司的现有主营业务，在结合国家产业政策和行业发展特点的基础上，充分调研国外同类产品先进技术的发展方向，以现有技术为依托，综合考虑了未来市场发展方向及公司发展战略做出的投资计划。募集资金投资项目与现有主营业务的关系具体如下：

1、募集资金投资项目有助于现有业务做大做强

PPR 管正处于快速成长期和行业整合期，品牌企业的优势将越来越突出，而公司现有产能即将接近饱和，扩大产能和对现有产品升级有助于保持公司在 PPR 管的市场领先地位。

PE 管过去主要集中在给水和燃气输送市场，竞争相对激烈。随着 PE 管新兴应用领域不断涌现，带来新的市场机遇。新领域的 PE 管技术含量高、投资较大，产品附加值高，未来市场需求将逐步增加。公司已对地源热泵、同层排水、虹吸

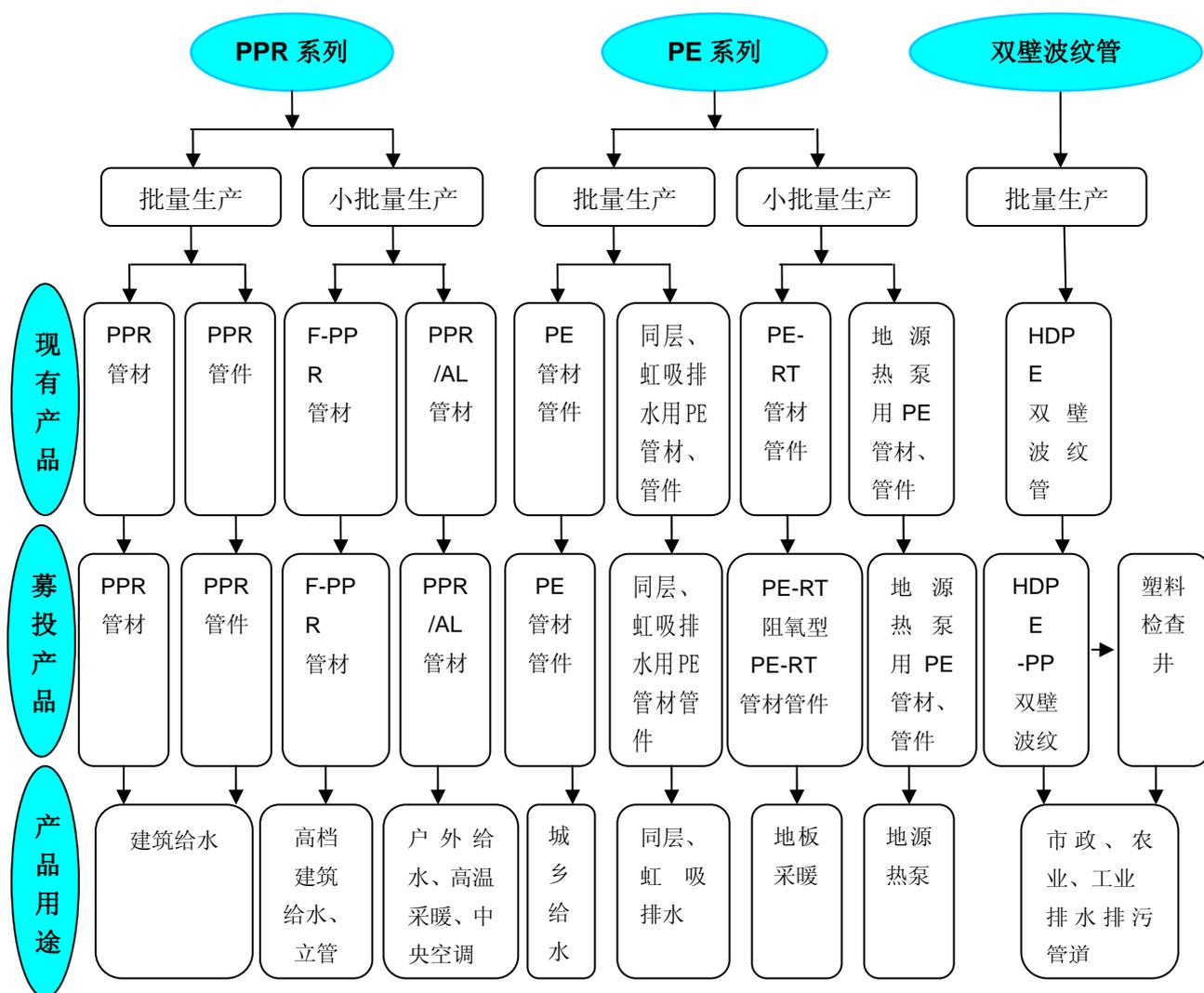
排水、地板采暖等领域的 PE 管新兴产品进行重点培育，扩大 PE 管产能有助于提高公司在 PE 管领域的市场地位。

双壁波纹管用于排水排污，排水排污在国外是塑料管道的最大应用领域，据统计 2003 年欧洲塑料管材总计用量为 250 万吨，排水排污管为 132 万吨，占塑料管材总用量的 52.8%；而我国正处于发展初级阶段，与发达国家相比还有很大差距。扩大双壁波纹管生产规模符合未来市场需求，可以成为公司又一主要利润增长点。

2、现有业务为募集资金项目提供了良好的基础和支持

公司现有的业务近几年快速发展，在品牌知名度、营销网络、市场经验、技术积累和管理制度等方面都有了很大的进步，可以为公司将来顺利实施募集资金投资项目打下坚实基础。

3、本次募集资金项目产品的结构链如下图所示：



二、年产 3.2 万吨节能环保型 PPR 系列管材、管件扩建项目

（一）行业发展趋势

1、产业政策有力支持

在众多的塑料管道应用领域中，建筑用冷、热水塑料管道因为直接关系到人们的生活健康而备受关注。传统的镀锌钢管不仅有跑、冒、滴、漏等缺点，而且因为管道容易腐烂、生锈而造成水质“二次污染”问题，严重危害人们的健康。建设部、国家经贸委、质量技监局和建材局四部委联合发布的《关于在住宅建设中淘汰落后产品的通知》中明确提出：自 2000 年 6 月 1 日起，在城镇新建住宅中，禁止将冷镀锌钢管用于室内给水管道，并根据当地实际情况逐步限时禁止使用热镀锌钢管，推广应用铝塑复合管（PAP）、交联聚乙烯（PE-X）管、三型无规共聚聚丙烯（PPR）管等新型管材。2004 年，在建设部 218 号公告《建设部推广应用和限制禁止技术》中，再次明确提出在建筑冷热水管道市场大力推广应用各种新型塑料管道。这些政策的相继出台，有效推动和规范了塑料管道的健康、快速发展。

2、规模经营企业在未来竞争中更具优势

PPR 管市场也存在一些不规范情况，目前国内 PPR 管生产企业有几百家，部分企业违背行规、质量意识淡薄、诚信意识较差，导致市场上的产品质量参差不齐；部分企业不注重管件配套，导致工程上经常出现配套难、事故多的现象；个别企业采用夸大宣传误导消费者；很多企业缺乏研发能力，致使市场上低档产品居多，同质化、低档化现象非常严重；部分工程存在施工不规范现象。但随着国内政府部门加强监管和消费者选材在质量、品牌意识方面的进一步加强，这一现象必然不会持久。

国外发达国家塑料管道行业的成功发展经验表明，管道企业的发展必将走规模化、集团化的道路。目前国际知名的管道企业如荷兰的 WAVIN 公司、瑞士的 GEORG FISCHER 公司等年产规模都超过 30 万吨。我国现阶段的 PPR 管市场迫切需要具有品牌、研发和配套等具有综合竞争实力的规模企业来引领行业的健康、持续发展。我国塑料加工协会提出力争用 3 到 5 年时间培育数个年销售额在 30 到 50 亿人民币的大型管道企业，以此来规范和带动中国塑料管道行业的发展。

3、PPR管在建筑冷热水管市场继续占据主导地位

通过近十年的发展，我国建筑冷热水管道市场得到长足的发展，主要表现在塑料管道品种较多、应用领域快速拓宽、研发水平不断提高、行业集中度得到提升、品牌意识得以强化、市场国际化步伐逐渐加快等方面。目前，在建筑冷热水塑料管道市场，主要有 PPR 管、PAP 管、PEX 管、PB 管和 PVC-U 管等品种，通过大量的工程实践证明，PPR 管凭借安全性、卫生性、经济性和施工便利性等综合优势，在市场竞争中逐步脱颖而出，主要指标比较如下：

项目	PPR管	PAP管	PEX管	PB管	PVC-U管
卫生性能	好	好	一般，含硅烷	好	一般，含微量铅
应用范围	冷、热水	冷、热水	冷、热水	冷、热水	冷水
接头质量	好	容易漏水	容易漏水	好	容易漏水
环保性能	可回收	难回收	难回收	可回收	生产有污染
经济性	好	较好	较好	一般	好

比较近年来上述各类建筑给水管道的市场份额变化数据，PPR 管作为新一代节能环保型建筑给水管材，体现出更强的竞争力，被市场高度认可，并得到大面积的普及使用，在建筑冷热水塑料管道市场占有越来越多的市场份额。

4、PPR管新产品未来需求增加

PPR 管使用中也暴露了一些性能上的弱点，如线膨胀系数较大，受热后管道容易变形，耐低温性能较差等。近年欧洲一些发达国家对 PPR 管材进行了技术改良，改进了热膨胀性能和耐冲击性能，推出了纤维增强无规共聚聚丙烯（F-PPR）和无规共聚聚丙烯塑铝稳态复合管（PPR/Al）两种 PPR 管道新品种，进一步拓宽了 PPR 管的应用领域，强化了 PPR 管的市场竞争能力。

公司在 PPR 管的技术改进与升级上做了大量工作，相继推出具有自主知识产权的抗冲型 PPR 管、F-PPR 和 PPR/Al 复合管，其中，对于 F-PPR 和 PPR/Al 复合管产品国内已经制定了相应的产品行业标准。F-PPR 和 PPR/Al 复合管不仅具有 PPR 管的所有优良特性，还具有高强度、高刚度、高抗冲、低线膨胀系数的特性，在高档住宅的建筑冷热水管道市场、空调管道市场、采暖管道市场等已占据一定的市场份额。此外，部分产品已经成功返销欧洲市场。建设部已将 F-PPR 和 PPR/Al 复合管列入建筑冷热水管道和采暖管道的推荐目录。

三种管道产品的性能特点及主要目标市场分析如下表：

产品	性能特点	目标市场
抗冲型PPR管	低温抗冲性能较普通PPR有提高	建筑冷热水管道市场
F-PPR管	耐热、高刚度、低线膨胀	高档建筑冷热水管道市场 建筑主立管市场
PPR/Al管	抗冲、低线膨胀、阻氧、抗紫外	户外抗老化管道市场 中央空调管道 高温散热片采暖市场

(二) 产品的市场需求和容量

1、巨大的新建筑规模和大量旧建筑改造的需要

近年我国的新建筑规模非常巨大，“十五”期间全国每年的新建筑面积达到近20亿平方米，其中城乡住宅约13亿平方米。所以“十五”期间我国城镇居民人均住宅建筑面积从20.3平方米增加到26平方米。预计这样史无前例的建设规模将继续下去。按照规划，每年城镇化率增加0.8%，就需要每年为超过1,000万进入城镇的居民提供2.6亿平方米新住宅。

同时随着经济的发展和水平的提高，大量旧建筑需改造和更新。2000年以前建设的城镇住宅、宾馆等建筑的冷热水供应大部分采用镀锌钢管，已进入更新改造的高峰期。

我国农村建筑过去很多没有配置管道供水，在抽样调查中，目前农村住宅仅一半有管道供水。此外，在各地“新农村”的建设中，配合农村饮水工程，农村建筑供水管道形成一个很大市场。

据建设部第九届全国塑料管道生产和应用技术推广交流会的资料，“十一五”期间，建筑用塑料管道每年需求量约250万吨。2007年，仅建筑冷热水塑料管道在全国的总用量达到40万吨，其中PPR系列管道22万吨，占比为55%，预计到2010年建筑冷热水塑料管道的总用量可以达到58万吨，PPR及其复合管道将超过60%的占比，达到34万吨。

近年建筑冷热水塑料管道及PPR管道逐年用量及预测情况如下表：

单位：万吨

年度	2003年	2006年	2007年	2010年
建筑冷热水塑料管道用量（注）	19.5	32.5	40	58
PPR管道	-	-	22	34

注：数据来源为全国化学建材协调组塑料管道专家组。

2、替代传统管道的市场需求

按照《国家化学建材推广应用“十一五”计划和 2010 年发展规划纲要》规定，到 2010 年我国建筑给水、热水供应和供暖管 80%采用塑料管，而 2007 年仅有 50%。同时，针对国内塑料管道品种繁多，品质良莠不齐的现状，建设部于 2007 年发布的建设部第 659 号公告《建设事业“十一五”推广应用和限制禁止使用技术公告》中，PPR 及其复合管在建筑给水和建筑热水塑料管道系统中被列为推荐产品。

PPR 管特别是 F-PPR、PPR/Al 等复合管道，有突出的功能化优势，如尺寸稳定性好、抗冲击、防紫外线老化、阻隔氧腐蚀等，可以广泛应用于建筑中水系统、中央空调系统、建筑明装管道、建筑主立管道、直饮水管道工程等新兴管道领域，会成为市场需求的新增长点。

3、目前国内外经济形势对PPR系列管材管件产品市场需求的影响

国际金融危机对我国的国民经济造成了一定影响：一是 GDP 的增速放缓，从国家统计局发布的 2008 年度国民经济运行情况看，全年 GDP 为 300,670 亿元，比上年增长 9.0%，这也是自 2002 年以来首次增长率低于 10%。二是房地产市场发展减缓，2009 年 2 月全国房地产开发景气指数为 94.86，比 2008 年 12 月份回落 1.6 点，比去年同期回落 10.69 点，创下这一指数 5 年来的新低。

为抵御国际经济环境的不利影响，党中央、国务院做出了进一步扩大内需，促进经济增长的重大战略决策，出台了十项措施。十项措施中的“加快建设保障性安居工程，加快农村基础设施建设，加快铁路、公路和机场等重大基础设施建设，加快地震灾区灾后重建等各项工作”与公司下游市场息息相关。

多个省、部门出台了一系列的投资举措：建设部提出 9,000 亿解决社会保障住房，2009 年至 2011 年要新增加 200 万套廉租房、400 万套经济适用房，并完成 100 多万户林业、农垦和矿区的棚户区改造工程，平均每年投资 3,000 亿元；广东省政府会议提出在 2009 年完成 1.3 万亿的全社会投资；山东省出台了 8,000 亿全社会投资的计划；浙江省三个“千亿”项目预期 5 年完成的，现在决定要提前完成；江苏省提出采取 10 项措施，到 2009 年底预计完成投资 3,000 亿元，可带动社会投资 1.2 万亿元，2010 年以 6,500 亿元政府性投资，带动社会投资 2.5 万亿元等。

从房地产市场分析，按照国家统计局公布数据，目前我国每年房地产投资约

2.5 万亿元，而 2009 年仅保障性住房投资就达 3,000 亿元，按照行业 20% 的增长速度计算，每年需要新增投资 5,000 亿元，相当于给房地产市场投资注入了“稳定剂”。另外，中国最近几年每年有近 900 多万对青年登记结婚（据民政部 2007 年民政事业发展统计报告），同时我国每年有约 1,000 万农村人口到城市居住，他们的安居工程同样为房地产带来巨大的市场需求。

从农村市场分析，更是存在巨大商机：一方面十项措施的重点投向农村与民生；另一方面因农村建设相对落后，市场空间与潜力较大，如农村给水、自建房等对 PPR 管材管件的需求较大。

另外，建筑老管网改造、商业/工业用房、居民房建设、二手房装修等领域均与 PPR 管道密切相关。

人类的生活离不开水，同样也离不开输送的管道，目前国内生活用水输送管道的主导产品是 PPR 管，因此 PPR 管的未来几年需求预计不会发生重大不利变化。

（三）公司产品的市场竞争力

与国内同行业其他企业相比，公司在产品质量与性能、技术含量、品牌知名度、市场营销模式等方面具有良好的优势，具体如下：

1、产品质量和性能具有比较优势

公司产品严格按照国家标准组织生产，产品质量合格率达 99%。本项目生产的 PPR 管系列产品与其他品牌相比优势体现如下：

项目	PPR管材	F-PPR管材	PPR/Al管材	PPR管件
伟星	1、选用优质PPR管道专用料； 2、采用国际品牌的先进设备，产品稳定性好； 3、独创的热处理工艺，大大提高管材的低温抗冲击性能； 4、采用激光防伪技术，实现电子化防伪查询。	1、申请了国家专利，拥有自主知识产权； 2、起草了F-PPR管材行业标准； 3、自主研发纤维增强PPR材料； 4、通过增强层改善PPR管材的低温抗冲击性能； 5、管材刚度提高、热膨胀性能比PPR管材降低70%，适用于明装管道和建筑主立管； 6、通过三层复合，使PPR管材实现功能化。	1、铝层采用超声波焊接，铝带与PPR之间紧密连接不分层； 2、具有金属和塑料管的双重特性：低热膨胀、高刚度、塑料管道的热熔连接； 3、通过铝层实现阻氧功能，可有效防止金属设备的腐蚀，适用于中央空调和散热器采暖系统； 4、铝带可有效阻止紫外线辐射对PPR内管的影响，适用于露天铺设。	1、参考欧洲流行的管件造型设计，结构合理、产品内应力小； 2、铜嵌件采用59#铜棒冲压锻造，结构致密、韧性好；嵌件表面电镀层采用挂镀工艺，镀层均匀致密，不易脱落； 3、铜嵌件结构中导入倒楔形和橡胶圈复合结构，可有效防止管件层间渗水。

中档品牌	1、选用优质PPR管道专用料； 2、部分企业采用国内品牌设备，塑化效果低于采用国际品牌的先进设备，产品稳定性一般； 3、没有后续的热处理工艺，产品内应力集中，低温脆性大； 4、大部分没有防伪技术，容易被假冒。	-	1、铝管接缝不焊接，铝带与PPR之间容易分层； 2、有些企业的PPR/Al管材采用普通铝塑管生产工艺，管道连接操作复杂、可靠性低，该类型管道不适合露天铺设。	1、大部分参照普通管件结构造型，产品内应力高，容易开裂； 2、铜嵌件的铜含量基本在56%，韧性偏低； 3、铜嵌件采用普通的滚镀工艺，电镀层较薄易脱落； 4、铜嵌件结构大部分采用垂直式沟槽，瞬间高压时容易渗水。
杂牌	1、大部分采用普通PP材料，产品技术指标达不到国家标准要求； 2、采用简易生产设备，产品尺寸不稳定； 3、大部分产品没有商标、产址； 4、容易开裂、漏水，使用寿命短。	1、属于概念炒作，如纳米抗菌、万能管等； 2、中间层不具备增强增韧效果。	-	1、大部分采用普通PP材料，管件易开裂； 2、嵌件大部分采用铁或回收铜，质量差； 3、大部分产品没有商标、产址。

2、产品技术含量高，已取得多项专利和奖项

公司建有省级技术研发中心，拥有一支经验丰富、高素质的研发队伍，涉及高分子材料、机械设计、给排水及暖通等十多个专业，其中两位技术研发骨干受聘为中国塑料加工工业协会塑料管道专家；此外，还聘请了5名国内知名塑料管道行业的专家为公司技术顾问。公司在技术开发、产品配套、系统设计、应用技术等方面具有很强的实力。

公司取得了聚丙烯三层结构复合管专利，主持起草《冷热水用聚丙烯管道系统第3部分》等国家或行业标准。详见第六节“业务与技术”。

近年PPR及其复合管获奖情况如下：

项目名称	奖励名称	发证单位
1、聚丙烯三层结构复合管	首届全国建材行业技术革新奖一等奖	中国建筑材料工业协会
	上海市重点新产品	上海市科学技术委员会
	上海市高新技术成果转化项目	上海市高新技术成果转化项目认定办公室
	上海市建材行业技术革新奖一等奖	上海市建材行业技术革新奖奖励委员会

2、抗冲 PPR 管	上海市建材行业技术革新奖三等奖	上海市建材行业技术革新奖奖励委员会
------------	-----------------	-------------------

3、产品品牌知名度高

公司成立以来至今荣获“浙江名牌产品”、“上海名牌产品”、“中国名牌产品”、“浙江省著名商标”、“浙江省知名商号”和“中国驰名商标”等荣誉称号。公司生产的 PPR 管在华东、华北和东北等区域已经形成强势品牌效应，已成为国内中高档建筑冷热水管道市场主要供应商之一。

4、独特而有效的市场营销方式

(1) 公司自 2004 年启动 PPR 零售渠道建设，导入先进的渠道销售理念和规范的 VI 识别系统，形成了以华东为核心，辐射全国的销售网络，极大地提高了“伟星”的品牌知名度和市场占有率。

(2) 销售公司具有销售、仓储、工程服务一体化的功能，采用 ERP 分销系统，反应速度快，适应跨区域大客户的集团采购与业务发展。通过销售公司、办事处的规范运作和精细管理，公司对销售网络具有很强的掌控力；零售渠道具有物流快速、现金流好、提价能力强、辐射面广、品牌影响力强等优势，很好地保障了公司发展的可持续性。

(3) 产品合理定价。公司本着“合作、共赢”的理念为各级销售渠道设计了合理的利润空间，使经销商具有较高的销售积极性，达到公司效益最大化。

(4) 公司以有效、经济为原则，建立了立体化的宣传推广模式。公司充分利用终端经销店面展示“伟星”良好品牌形象，同时通过有计划、有针对性的投入户外广告、车体广告、墙体广告，并配合电视、广播、报纸、杂志等传播手段使公司的知名度和美誉度能够得到有效提升。

(5) 系统化的营销策划。与专业的营销策划机构合作，引入先进的营销理念，及时对市场进行分析、诊断，总结提炼成功的营销经验，审时度势革新营销模式。公司成立了营销策划领导小组，负责营销模式的培训与推广，使公司的营销模式具有强大的复制与推广功能。

(6) 稳定、高效的销售队伍。在“以伟星文化培育人，以伟星事业凝聚人，以业绩考核人，以学习提高人”的人本管理理念指引下，公司倡导学习型团队建设，重视员工职业生涯规划与培训跟进，并配套出台了定性与定量相结合的考核分配方案，做到“论功行赏，奖勤罚懒”，较好地激发了业务员的积极性；公司将

队伍建设作为重中之重任务来抓，提高销售队伍的战斗力与凝聚力，使销售队伍在市场实战中彰显了强大的市场扩张能力。

（四）主要竞争对手

公司 PPR 管产品主要竞争对手具体详见第六节“业务和技术”之“三、公司在行业中的竞争地位”。

（五）公司 PPR 管产能消化措施

1、总体规划

公司 PPR 管产品为小口径管道，受管道运输半径影响较小，本次募集资金项目新增产能将继续向全国销售和对外出口。由于公司在华东地区销售网络占有很大优势，所以新增产能主要以满足华东地区销售为主，同时也积极开拓华南、中部和西部市场。外销市场重点开发欧洲、南美、独联体国家和东南亚、中东市场。预计未来华东地区销售比例略降低。

公司天津基地目前主要以地板采暖用 PE-RT 管道的生产和销售为主，未来可根据市场发展需要和天津基地的建设进度，生产部分 PPR 管，就近供应周边市场。上海基地主要以研发、生产个性化产品为主，除 PB 主要供应北方市场外，其他 PPR、PE、MPP 等管道产品产量相对较低，主要供应上海和江苏部分地区。

2、新增产能的消化措施

（1）PPR 管道产能的分步消化措施

本项目 PPR 系列产品达产年新增产能为 3.2 万吨。根据目前的国内经济形势，公司计划分步实施，逐年消化上述产能。该项目建设期为 1 年。项目的实施计划为投产当年达到设计产能的 70%，第二年达到设计产能的 90%，第三年达到设计产能 100%。

如果项目募集资金在 2010 年初到位，预计在 2011 年完成全部募投项目建设，并在 2011 年正式投产，2013 年达到 100% 产能。公司已自 2008 年开始采用自有资金提前进行项目投入，因此 2008 年、2009 年和 2010 年开始消化一部分新增产能。根据上述假设条件，具体产销情况测算如下：

年度	2008 年 实际数	2009 年 实际数	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
新增产能（万吨）	0.13	0.06	0.77	1.28	0.64	0.32	-
达产率	4%	6%	30%	70%	90%	100%	100%

预计产能（万吨）	1.74	1.80	2.57	3.85	4.49	4.81	4.81
预计销量（万吨）	1.48	1.67	2.07	2.56	3.18	3.94	4.89
预计销量/产能	85%	93%	81%	66%	71%	82%	102%

注：1、2008年-2010年公司进行前期投入，谨慎预计消化部分新增产能。

2、2005年-2007年，公司PPR管材管件销量复合增长率为24.74%，2005年-2009年，公司PPR管材管件销量复合增长率为17.88%。由于2008年和2009年经济形势变化等特殊情况，对上述2010年-2014年PPR管材管件销量数据按年增长率为24%计算。假如2010年-2014年，公司PPR管材管件销量复合增长率按17.88%预测，公司在2015年左右基本能够消化产能。

3、除2008年和2009年是实际数以外，上述其它数据仅为测算数据，并不代表盈利预测。

通过上表看出，如实际情况与公司产能安排和销量增长基本相符，则至2013年度募集资金项目达到100%产能之时，公司在2013年至2014年基本能够消化PPR系列管材管件的新增产能。

（2）PPR管产能的分地区消化措施

2009年，公司PPR系列产品在全国销售分布为华东地区60.93%、华北地区10.25%、东北地区7.06%、华南地区3.41%、中部地区5.07%、西部地区8.94%。项目自2008年起逐年实施，新增产能32,000吨后，最终产能将达到48,100吨。分地区销售安排如下表：

地区分布	PPR管			
	现有分布		产能新增后分布	
	销量（吨）	比例（%）	销量（吨）	比例（%）
华东	10,161	60.93	24,531	51
华北	1,710	10.25	5,772	12
东北	1,178	7.06	3,367	7
华南	568	3.41	3,367	7
中部	846	5.07	3,367	7
西部	1,492	8.94	4,810	10
出口	723	4.34	2,886	6
合计	16,677	100	48,100	100

公司在华东地区、东北地区计划销量占公司总销量的比例有所下降，但在华北地区、华南地区、中部地区、西部地区计划占比有所上升。主要考虑以下三方

面因素：一是公司在华东地区已确立了核心竞争优势地位。募集资金到位后，继续加强销售网络的横向延伸与纵向推进，从而有效提高市场占有率；二是公司将有计划、分步骤地持续加强对其他地区的资源投入，市场培育现已初具雏形。预计未来3年，公司在上述地区的销售网络成熟度和品牌知名度将有大幅提升；三是国家4万亿投资会重点向欠发达地区倾斜如西部地区，这些地区的安居房开发前景较大，市场空间广阔。

(3) 市场开拓措施

根据募集资金到位时间预计，募集资金项目需要到2011年投产。为使募集资金项目顺利实施，公司拟提前筹划并实施针对本项目的市场开拓措施，具体如下：

1) 加大品牌建设力度，进一步提高品牌的知名度和美誉度

一方面，一如既往的坚持以“品牌统领营销”的原则，加大产品及企业形象的宣传力度，科学的运用贴近目标市场的广告宣传和运用央视及重点省市的电视广告宣传等方式组合，最大限度地提升品牌知名度与美誉度。

另一方面，进一步强化“以服务支撑品牌”的经营策略，完善服务体系。进一步完善包含物流配送、技术支持、施工指导、销售培训等在内的具有伟星特色的服务体系，为客户提供优质的售前、售中、售后“一站式”服务。

2) 加强营销队伍建设

配合区域扩张，根据市场发展的需要，及时将一些办事处转型为销售公司；加强队伍建设，通过吸收优秀的人员加入业务队伍、选拔一批骨干作为后备干部重点培养、以老带新培养新人等方式完善业务梯队，随时满足业务发展需要；进一步完善培训体系，根据需要对新员工、骨干、经理人开展相应的培训，提高队伍的综合作战能力。

3) 继续强化渠道建设，加快经销网络的开发与整合

①进一步巩固核心市场。推进渠道扁平化，增加经销商的数量，重点开拓县市级市场，将区域经销商的经销范围扁平化至县市级或发达的乡镇，将零售经销网点延伸至乡镇和经济较好的村庄；推进渠道的多样化，因地制宜开拓工程经销商、家装公司、建材超市、网络购物等销售渠道。

②大力开拓非核心市场，提高市场覆盖率。采取聚焦经营、先易后难的策略，强势推进这些区域的销售渠道建设，提高县市级以上城市的总经销商和零售商的

数量，逐步提高经销商的覆盖面和市场占有率。

③公司在 2009 年底 13,600 多个经销网点数的基础上，预计每年新增 2,000 家以上，到 2012 年经销网点总数达到 2 万家的规模。

④鼓励和扶持经销网点提高单店销量，带动公司整体销量的快速提高。

⑤及时了解行业动态，在行业整合过程中有些企业为应对生存危机收缩战线甚至破产，这些让出来的市场，公司及时关注并跟进，抢占市场份额。

4) 开拓产品应用的新领域和新市场

①拓宽 PPR 管道的应用领域，加大对直饮水输送、中水管道输送、工业流体输送、空调、热水器和太阳能等用管市场的开拓，增加产品销量；

②加大工程专用灰色 PPR 管、F-PPR 管、PPR/Al 复合管的营销和政策支持力度，鼓励经销商开拓自建房、厂房、新建小区、中央空调等工程项目；

③重点开发国家为扩大内需启动的建设项目，如保障性安居工程、灾后恢复建设、国家大型基础设施建设等项目；

④加强农村市场开拓。根据中央十七届三中全会的精神，在接下来的较长时间国家政策会向农村重点倾斜，新农村建设将会加速推进。为此，一方面加大农村经销网络的开发和建设，另一方面要求城市和乡镇的经销商加大力度开拓农村市场。

综上，公司通过采用一系列产能消化措施，能够消化募集资金项目新增产能。

（六）项目投资概况

1、产品方案表

序号	产品名称	产品规格	年产量（吨）	技术条件
1	抗冲PPR管材	De16-160mm	13,600	GB/T18742.2-2002
2	F-PPR复合管材	De16-160mm	5,600	CJ/T258-2007
3	PPR/Al复合管材	De16-160mm	5,440	CJ/T210-2005
4	PPR管件	De16-160mm	7,360	GB/T18742.3-2002
	合计		32,000	

各种产品规格的实际生产比例根据市场销售情况决定。

2、项目投资概算

本项目建设总投资为 26,577.60 万元，其中固定资产投资 22,636.63 万元，铺底流动资金 3,940.97 万元。具体项目以下：

投资项目内容	金额（万元）
一、固定资产投资	
1、建筑工程	3,632.93
2、设备	13,552.42
3、安装费用	297
4、工器具及家具	67.76
5、其他费用	5,086.52
小 计	22,636.63
二、铺底流动资金	3,940.97
合 计	26,577.60

主要设备购置费用估算为 10,975 万元，明细如下表：

设备名称	规格	数量	单价（万元）	金额（万元）
PPR管材生产线	De16-63	15 条	100	1,500
PPR管材生产线	De50-160	3 条	150	450
F-PPR管材生产线	De16-63	6 条	140	840
F-PPR管材生产线	De50-160	2 条	210	420
PPR/Al管材生产线	De16-63	6 条	130	780
PPR/Al管材生产线	De50-160	2 条	180	360
管件注塑机	100-500g	75 台	18	1,350
管件注塑机	500-5000g	15 台	50	750
电熔管件布线机	De16-160	4 台	70	280
管件模具	De16-160	1,600 套	1.5	2,400
热处理装置	-	4 套	15	60
集中供料系统	-	1 套	150	150
空气压缩系统	-	2 套	30	60
冷冻系统	-	1 套	80	80
喷码机	-	35 台	7	245
防伪激光雕刻机	-	35 台	24	840
破碎机	-	7 台	10	70
造粒机	干法造粒	3 条	40	120
桥式行车	5吨	6 台	10	60
叉车	-	5 辆	8	40
实验室设备	-	1 套	120	120
合 计				10,975

3、产品质量标准

序号	产品名称	质量标准
1	PPR管材	GB/T18742-2002《冷热水用聚丙烯管道系统》标准
2	F-PPR管材	CJ/T258-2007《纤维增强无规共聚聚丙烯（PPR）复合管》标准
3	PPR/Al管材	CJ/T210-2005《无规共聚聚丙烯（PPR）塑铝稳态复合管》标准
4	PPR管件	GB/T18742.3-2002《冷热水用聚丙烯管道系统第3部分管件》标准

4、工艺技术比选及确定

（1）PPR 管材及管件

PPR 及其复合管材的生产设备主要采用单螺杆挤出机挤出成型。本项目生产 PPR 及其复合管材的设备全部采用德国技术在国内组装生产的 PPR 专用单螺杆挤出机成套设备，具有生产过程高效、稳定和智能控制的特点，可以大幅度提高产品的成品率，并降低生产成本。

在 PPR 管材生产的传统工艺基础上，增加热处理工艺，可以有效消除 PPR 管材的内应力，提高抗低温冲击性能。

PPR 管材标识采用激光编码技术，提高防伪能力。

（2）F-PPR 复合管材

F-PPR 复合管材的结构为三层结构，内、外层为普通的 PPR 管道层，中间层为自主研发的无机纤维增强改性 PPR 复合材料。该产品申请了国家专利，具有自主知识产权，产品质量达到国际领先水平。

该产品的主要工艺特点：1) 采用先进的三层共挤技术，三台挤出机之间通过智能化控制，可以确保三层结构稳定均一；2) 采用独特的三层螺旋式模头设计，确保产品各层界面完全融合，消除界面之间内应力；3) 中间层独特的流道设计，使无机纤维在 PPR 熔体中均匀分散、合理取向，达到增韧、增强的效果；4) 通过特殊的偶联剂处理，无机纤维与 PPR 基体之间产生桥接，使无机纤维能有效吸收 PPR 基体所传递的应力，从而提高 F-PPR 管材的耐压、耐热性能。此外，在内层增加纳米抗菌材料，外层添加紫外吸收剂等途径，实现 F-PPR 管道的抗菌、抗老化等功能。

（3）PPR/Al 复合管材

目前市场上 PPR/Al 复合管材包括两种复合方式：一种是采用德国技术生产的 PPR 塑铝稳态复合管，铝层位于管道的表层；另一种是沿用传统铝塑复合管的生产设备和工艺生产的 PPR 铝塑复合管。公司采用第一种复合方式，PPR 塑

铝稳态管采用全新的结构设计，在 PPR 管道的表层采用在线卷绕工艺包覆铝带，铝带搭接部位采用超声波焊接技术进行焊接，并且三层间通过专用热熔胶进行粘接，从而很好地解决了 PPR 铝塑复合管存在的诸多缺陷。该产品不仅具有线膨胀系数低、阻氧等特点，而且具有生产过程高速稳定、配套方便、连接简单可靠、工程造价低等优点，是普通 PPR 管道的技术升级产品。

(4) PPR 管件

注塑机选型：①公司采用全电脑伺服变频注塑机，同普通注塑机相比，具有节能、精密、高效、经济、环保等特点；②自主开发了注塑机专用静态混和器，提高了塑化效果，产品内应力小。

模具设计：公司引进国际先进的 AIP 三维造型设计软件、CAE/CAM 计算机辅助模拟软件，从而优化了管件模具结构设计，体现在：①优化熔体流道，改善模具排气功能，有效降低熔接缝内应力，提高管件抗开裂性能；②部分产品采用环形浇口设计，有效控制产品的收缩率；③优化嵌件结构设计，使嵌件与 PPR 基体紧密结合，杜绝接头漏水。

产品配套：公司在完善传统配套管件的基础上，开发了大量的个性化、功能化管件，如集（分）水器、混水器、过桥弯、四通、电熔管件、暗阀、温控阀等产品，提高了 PPR 管道的综合配套能力。

5、产品的工艺流程

详见第六节“业务与技术”之“四、（三）主要产品的工艺流程”。

6、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

本项目产品生产用原料主要为 PPR 树脂、纤维增强 PPR 复合材料、铝带、胶粘剂和铜嵌件。所有这些原料均可在市场上采购。公司经营生产所需主要能源为电力。

7、项目的实施计划

本项目建设期为 1 年，投产当年生产负荷达到设计产量的 70%，第二年达到设计产量的 90%，第三年达到设计产量。

8、项目经济效益分析

项目全部达产后，预计年平均销售收入 86,661 万元，年均利润总额 13,764 万元，投资利润率达到 38.48%，投资回收期（含建设期）为 4.33 年（税后）。

三、年产 2.5 万吨节能节水型 PE 系列管材、管件扩建项目

（一）行业发展趋势

1、产业政策有力支持

当前国内城乡给水领域中在用的管道大多为传统的铸铁管和水泥管，存在易腐蚀、易漏水、安装不便、施工方式单一等缺点，贫乏的水资源被无节制的浪费和污染，而且因传统管道的腐蚀造成饮用水“二次污染”问题，水质状况不容乐观，已严重影响了人们的健康生活。近年来，随着国民经济的快速发展，人民物质生活水平日益提高，节能、环保已成为时代的主题，在此背景下，迫切需要采用节能环保型的新型管道来取代原有落后、陈旧的管道，因此塑料给水管的快速发展是大势所趋。《国家化学建材产业“十五”计划和 2010 年发展规划纲要》中明确提出，到 2010 年，城市供水管道 70%采用塑料管，村镇供水管道 70%采用塑料管道，城市燃气管道（中低压管）60%采用塑料管。2007 年，塑料管道在建设工程市场的实际占有率在 30%左右，市场还有很大的发展空间。

PE 管在新应用领域的推广也得到了国家政策的支持。在建设部 659 号公告《建设事业“十一五”推广应用和限制禁止使用技术公告》中明确提出推广应用“屋面虹吸雨水排水系统技术”、“建筑同层排水系统技术”和“建筑地面辐射采暖塑料管道系统”等一系列新的管道系统方案和技术。与铸铁管、镀锌管、钢管、水泥管等传统管材相比，作为被推荐为首选材料的 PE 管道具有柔韧性好、施工方便、连接可靠等优点，非常适用于虹吸排水、建筑同层排水、建筑地面辐射采暖等新领域的应用，其发展前景十分广阔。垃圾填埋、网箱养殖等一些新的应用领域的市场还处于刚刚萌芽状态，未来几年，也将成为 PE 管新的增长领域。

2、PE 管在其应用领域内将持续保持优势地位

在城乡给水管道领域，目前主要使用的管道品种有球墨铸铁管、PVC 管和 PE 管三个品种。其中球墨铸铁管在小口径方面价格没有优势，而且施工难度大、接头容易漏水，竞争力非常弱；塑料管道中的 PVC 管道早期使用非常普及，但随着近年来的“禁铅”运动以及 PVC 自身冲击强度差的缺点，市场逐年下滑；PE 管道作为新兴的一种管道品种，不仅强度高，而且施工简便、接头安全、抗冲击、柔性好，被作为市政给水管道广泛推广使用，市场增长速度极快。以上三种管道的综合性能简单对比如下表：

项目	球墨铸铁管	PVC 管	PE 管
卫生性	一般	较差	优异
冲击强度	较好	差	优异
接头可靠性	差	一般	好
施工难度	难度大	易施工	易施工
经济性	一般	好	较好
使用寿命	30 年	50 年	50 年

作为第二大品种的塑料管道品种，PE 系列管道主要包括以下几个品种：PE 管道（含 PE63、PE80 和 PE100 级别）、耐热型聚乙烯（PE-RT）管道、交联聚乙烯（PEX）管道和超高分子量聚乙烯（UHMWPE）管道。其中，PE 管道可广泛应用于城乡给水、建筑排水、地源热泵等领域；PE-RT 由于优异的耐热性能，近年来被广泛应用于地面辐射采暖系统；而 PEX 管道尽管耐热性好，但接头质量较差，近年增速放缓；UHMWPE 管道具有优异的耐磨和耐腐蚀性能，被广泛用于矿山和工业等领域，本项目主要投资 PE 管道项目和 PE-RT 管道项目。

3、PE 管新领域应用前景广阔

在我国城市化建设的快速推进下，在国家产业政策的大力支持下，PE 管大发展的格局已经初步形成，但我国 PE 管产业在传统应用领域竞争比较激烈。而 PE 管在新领域应用带来新的市场机遇，如地源热泵、同层/虹吸排水和地板采暖等领域。

以上四个系统的目标市场及 PE 管道的竞争优势如下表所示：

项目	PE 地源热泵技术	PE 同层排水技术	PE 虹吸排水技术	PE-RT 辐射采暖技术
目标市场	建筑采暖与制冷	建筑排水	大屋面排水	建筑采暖
替代市场	传统空调	传统跨层排水	传统 PVC 雨水管	传统空调与散热片采暖
竞争优势	高效利用地热能 节能 30%以上 效果舒适	节水、低噪音、卫生等	排水快速 降低管材用量	效果舒适、节能
可选产品	PE、PB	PE、PVC	PE、钢管	PE-RT、PAP、PEX、PB
PE 管优势	价格优势	可靠性高	可靠性高 寿命长	见下表

(1) 对于地源热泵系统的管材选择，要求管道具有强度高、可熔接、可盘卷等特点，目前推荐的管道品种有两种：PE 管道和聚丁烯（PB）管道，从经济

性上对比分析，PE管道的竞争优势极为明显，占据绝大部分的市场份额。

(2) 对于同层排水系统而言，目前国际市场上主要有两个管道品种：欧美市场以PE管道为主，日本以PVC管道为主。相对于PVC管道而言，由于采用隐蔽式安装，PE管道抗冲性能及接头可靠性更加优越，预计今后的国内市场将以PE管道为主，目前PE管道在该领域的相关产品标准、设计规范及施工规程均已相继出台，而PVC管道的标准化工作明显滞后。

(3) 对于虹吸排水管道而言，系统的气密性是衡量该系统的重要指标。PE管道采用热熔方式连接，连接可靠性十分优异，是目前国际、国内虹吸排水市场的唯一选择。

(4) 对于地板辐射采暖系统而言，主要品种有PEX管、PE-RT管、PB管和铝塑复合管(PAP)，性能对比如下：

管道品种	PE-RT管	PEX管	PB管	PAP管
连接可靠性	好	差	好	差
耐热性	好	好	好	一般
柔韧性	好	较好	好	一般
耐压强度	较好	较好	好	好
经济性	好	好	差	较好
环保特性	可回收	难回收	可回收	难回收

综合而言，随着PE-RT原材料价格的下调，PE-RT管价格基本接近PEX管价格，而性能优势更为优越，专家预计今后国内的采暖市场PE-RT管道将占据主导地位。

(二) 产品的市场需求和容量

PE管是仅次于PVC管的第二大品种的塑料管道，可用作城市供水、建筑排水、燃气输送、建筑给水、工业流体输送等领域，特别是由于近年来PVC行业的禁铅运动，以及PE管诸多性能优越性得到充分体现，其增长速度远高于其它品种的塑料管道。由于PE材料的优异特性和新兴技术的不断发展，近年来在很多新的领域都得到了广泛的应用。2007年发布的建设部第659号公告《建设事业“十一五”推广应用和限制禁止使用技术公告》中，本项目所涉及的几个PE管道产品都被列为推荐产品。

1、各应用领域PE管的市场需求和容量

(1) 建筑、室外给水领域

作为城市供水管道，与传统的水泥管、钢管及铸铁管相比，PE 给水管以重量轻、耐腐蚀、韧性好、耐低温、抗应力开裂、施工便捷可靠等优点，在市政给水领域具有很大的优势，并得到广泛的应用。据北京塑料工业协会统计和预测，2007 年我国建筑、室外给水领域 PE 管的消费量约 42 万吨，预计到 2010 年将达到 60 万吨。

(2) 建筑排水领域

国内的建筑排水塑料管道系统中，长期以来应用的主流产品是传统的隔层排水的 PVC 管道。近年，随着 PE 同层排水系统和虹吸排水系统引入中国，并显示出独特的优越性，越来越受到市场的欢迎。以 2007 年全国建筑排水塑料管道实际使用量达到 46 万吨为依据，PE 同层排水系统和虹吸雨水系统仅占 3% 左右的市场份额，为 1.5 万吨左右。借鉴国外同层排水的成功发展经验，随着国内建筑排水塑料管道市场需求的增长，以及用户对 PE 同层排水系统和虹吸排水系统的认可和接受度不断提高，这两种新兴的排水系统将占有更多的市场份额。据北京塑料工业协会预测，2010 年 PE 排水管道系统用量将达到 6 万吨。

(3) 地源热泵应用领域

作为一项新的节能技术，近年来地源热泵应用系统得到长足的发展。该系统主要由室内换热系统和室外换热管道系统两部分组成，PE 管材是最主要的地源热泵专用管道材料。在地源热泵系统的工程总造价中，室内机组、室外管道和工程施工三部分的费用大致为 1: 1: 1(摘自：国外塑料月刊 2007 年第 10 期《PE 管道在地源热泵系统中的应用》)。2005 年，地源热泵空调系统市场规模约为 6 亿元，预计到 2010 年，地源热泵空调市场需求可达 40 亿元(摘自：机电信息 2006 年第 19 期《2005 年国内地源热泵市场调研》)，根据公司近几年的应用经验推算地源热泵用 PE 管道在 2010 年有望达到 6 万吨以上。

(4) 地板采暖应用领域

因为具有节约能源消耗和可以利用低品位热源，有利环境保护的明显优点，近年来地板采暖在国内外采暖市场都得到高速扩展。2005 年在我国的采暖市场，地板辐射采暖的应用已占到 30% 以上，PE-RT 和 PEX 管道是地板采暖管道系统中用量最大的管道品种。同比 PEX 管道，PE-RT 管道由于具有优异的柔韧性、

可焊接性、高温稳定性、低温抗冲击性和抗开裂性，作为新一代理想的地板采暖管道，具有良好的应用优势和市场前景，在最近的 2~3 年中将快速抢占 PEX 管道的市场份额。根据北京塑料工业协会资料，2007 年 PE-RT 和 PEX 管道在地板采暖管道系统的总用量达到 6 万吨，其中 PE-RT 管道的用量接近 2.5 万吨；根据市场发展趋势，预计到 2010 年，PE-RT 管道需求量可以达到 5 万吨。

根据上述预测，预计到 2010 年 PE 管道的市场需求容量在 77 万吨/年以上。

凭借公司在 PE 系列管产品上的技术优势以及对系统的设计和配套能力，公司的 PE 管项目，特别是在地源热泵应用技术、同层排水系统、屋面虹吸雨水排水系统，建筑地面辐射采暖系统等新兴市场将占有较大的市场份额和占据更大的主动地位。

2、目前国内外经济形势对 PE 系列管材管件产品市场需求的影响

PE 类产品除地板采暖用 PE-RT 管外，主要为基础设施和公共设施建设类使用，用于城镇自来水管网建设、压力污水的收集与回收利用管网建设、农村自来水管网建设、消防管网建设、公共建筑排水等领域。这些建设项目以公益和民生性质居多，因而受国际金融危机影响较小，而 2008 年下半年以来国家为拉动内需启动的民生工程、基础设施建设为 PE 管道产品提供了巨大的市场商机。4 万亿投资计划中，保障性安居工程、农村基础设施建设、铁路、公路和机场等重大基础设施建设、生态环境建设等措施与 PE 管的应用息息相关。地板采暖用 PE-RT 管属于新型建筑节能型产品，国家为加快推进建筑节能工作，将会大力推广地板采暖系统。

（三）公司产品的市场竞争力

公司致力于“行业领跑者”的目标定位，前瞻性地提出了 PE 管道功能化的新课题，在 PE 低交联、PE 发泡、PE 导热、PE 导磁、PE 抗静电等领域加大研发力度，取得了卓有成效的研究成果，并申请多项专利技术，为今后的 PE 管道持续发展奠定了坚实的技术基础。在 PE 管道的几个新兴应用领域，如地源热泵、同层排水、虹吸排水、地板采暖等系统，PE 管道凭借独特的性能优势，均占据市场的主导地位。与国内同行业其他企业相比，公司在 PE 系列管道产品的优势具体体现如下：

1、产品系统配套齐全

本项目生产的 PE 系列管道产品与其他品牌相比优势体现如下：

(1) 产品线丰富。除了大众化生产的 PE 给水管、燃气管、护套管外，还包括了近年开发的地源热泵用 PE 管道、同层/虹吸排水用 PE 管道、地板采暖用 PE-RT 和阻氧型 PE-RT 管道、太阳能专用管道等产品。

(2) 配套齐全。目前 PE 管道生产规格为 16-630mm，国家标准范围内的规格全部配套齐全。开发的管件完全能够满足各 PE 管道系统的连接要求。

2、产品技术含量高

目前生产的 PE 系列管道产品的技术含量体现如下：

产品名称	产品技术含量与技术创新
给水、燃气用 PE 管道	<ol style="list-style-type: none"> 1、管材生产采用具有国际先进水平的挤出设备，塑化效果好，可有效消除产品的内应力； 2、采用进口和国产优质 PE 管道专用料，产品质量稳定； 3、采用共挤技术，在 PE 管道表面涂覆耐刮伤聚乙烯表皮，应用于非开挖铺设时有效保护管道免受刮伤； 4、电熔管件采用后布线工艺：管材管件尺寸配合紧密；电阻丝嵌入管件内表面，不易被氧化；焊接质量稳定。
地源热泵用 PE 管道	<ol style="list-style-type: none"> 1、采用优质 PE 管道专用料，并进行导热性能的改进，导热系数从 0.42 提高到 0.55，系统换热效率提高 30%以上，可以节约大量的能源； 2、在参考欧美国家系统设计经验的基础上，自行开发了全套特种配件——管底座，并申请了中国专利，拥有自主知识产权。
同层/虹吸排水用 PE 管道	<ol style="list-style-type: none"> 1、管道专用料中添加刚性材料，提高管道系统的耐热性和抗负压能力； 2、开发了专用电熔管件； 3、根据工程需要，特殊管件在工厂定制。
地板采暖用 PERT 管道	<ol style="list-style-type: none"> 1、采用第二代 PE-RT 管道专用料，有效提高管道系统的耐热和长期耐压性能； 2、采用共挤技术在 PE-RT 管道表面涂覆 EVOH 材料，阻隔氧气渗透，大大减缓采暖系统内金属器件的腐蚀、提高使用寿命； 3、自行开发了 EVOH 表层刮皮专用工具，并申请了国家专利，刮皮效果好，确保焊接质量。

3、产品取得多项专利并主持起草多项国家或行业标准

公司已取得一种聚乙烯管道连接法兰、具有高刚度的聚乙烯管道、抗刮伤聚乙烯管道、地源热泵空调用地下连接头等专利，还有多项专利在申请中。近年公司在 PE 系列管道方面支持起草的国家或行业标准和 PE 系列管道新产品、新技

术开发情况详见第六节“业务与技术”。

4、产品的销售优势

目前，公司 PE 系列管产品销售覆盖国内大部分城市，相比其他企业，公司具有如下销售优势：

公司于 2001 年开始推广 PE 给水、燃气管道，积累了丰富的 PE 系列管道的市场开拓经验；公司建立了较完善的 PPR 产品销售渠道，利用现成的经销商网络，可以快速开拓农村饮用水、县镇自来水管网建设、地板采暖等管道市场；针对地源热泵和同层/虹吸排水系统，公司组建了项目部，可以有效推动新项目的发展；“合作、共赢”的经营理念，在行业内建立了良好的口碑，对经销商经销伟星牌 PE 系列管道具有较大的吸引力。

（四）主要竞争对手

公司 PE 产品主要竞争对手具体详见第六节“业务和技术”之“三、（二）公司的主要竞争对手及其竞争地位”。

（五）公司 PE 管产能消化措施

1、总体规划

PE 系列管道包含 PE 给水管道、地板采暖用 PE-RT 管道、同层/虹吸排水用 PE 管道和地源热泵用 PE 管道产品，分别面对不同的细分市场，市场侧重各有不同。PE 给水管道重点做好华东、华南、中部和西部地区的市政和农村自来水管网建设市场；PE 管件加大外销力度；地板采暖用 PE-RT 管道重点开拓西北、华东以及中部市场；地源热泵用 PE 管道重点开发华东、华北、中部和西部市场；同层/虹吸排水用 PE 管道重点做好经济发达省份高端建筑排水市场。预计未来华东地区销售比例略降低。

公司天津基地目前以生产地板采暖用 PE-RT 管道为主，主要供应东北和华北地区。上海基地也生产部分 PE 管，主要供应上海、江苏市场。

PE 管件单件小、价值高、运输半径影响小，适合集中生产，公司将集中在浙江基地生产。

2、PE 系列管材、管件产品的产能消化措施

（1）PE 系列管道产能的分步消化措施

本项目 PE 系列产品达产年产能为 2.5 万吨。根据目前的国内经济形势，公司计划分步实施，逐年消化上述产能。该项目建设期为 1 年。项目的实施计划为

投产当年达到设计产能的 70%，第二年达到设计产能的 90%，第三年达到设计产能 100%。

如果项目募集资金在 2010 年初到位后，预计在 2011 年完成全部募投项目建设，并在 2011 年正式投产，2013 年达到 100% 产能。公司已自 2008 年开始采用自有资金提前进行项目投入，因此 2008 年、2009 年和 2010 年开始消化一部分新增产能。根据上述假设条件，具体产销情况测算如下：

年度	2008 年 实际数	2009 年 实际数	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
新增产能（万吨）	0.01	0.27	0.47	1.00	0.50	0.25	-
达产率	0.4%	11.2%	30%	70%	90%	100%	100%
预计产能（万吨）	1.85	2.12	2.59	3.59	4.09	4.34	4.34
预计销量（万吨）	1.57	2.02	2.42	2.91	3.49	4.18	5.02
预计销量/产能	85%	95%	93%	81%	85%	96%	116%

注：1、2008 年-2010 年公司进行前期投入，谨慎预计消化部分新增产能。

2、2005 年-2007 年，公司 PE 管材管件销量复合增长率为 21.46%，2005 年-2009 年，公司 PE 管材管件销量复合增长率为 19.13%。由于 2008 年和 2009 年经济形势变化等特殊情况，对上述 2010 年-2014 年 PE 管材管件销量数据按年增长率为 20% 计算。假如 2010 年-2014 年，PE 管材管件销量数据按照年增长率 19.13% 计算，则公司在 2013 年至 2014 年也基本能够消化 PE 系列管材管件销量的新增产能。

3、除 2008 年和 2009 年是实际数以外，上述其它数据仅为测算数据，并不代表盈利预测。

通过上表看出，如实际情况与公司产能安排和销量增长基本相符，则至 2013 年度募集资金项目达到 100% 产能之时，公司在 2013 年至 2014 年基本能够消化 PE 系列管材管件销量的新增产能。

（2）PE 系列管道产能的分地区消化措施

2009 年，公司 PE 系列产品在全国销售分布为华东地区 57.37%、华北地区 25.49%、东北地区 8.96%、华南地区 2.77%、中部地区 2.39%、西部地区 1.73%，出口 1.3%。项目自 2008 年起逐年实施，新增产能 25,000 吨后，最终产能将达到 43,400 吨。分地区销售安排如下表：

地区分布	PE 管			
	2009 年度		产能新增后分布	
	销量（吨）	比例（%）	销量（吨）	比例（%）

华东	11,576	57.37	22,568	52
华北	5,143	25.49	7,812	18
东北	1,808	8.96	3,472	8
华南	558	2.77	3,038	7
中部	481	2.38	3,038	7
西部	350	1.73	2,170	5
出口	261	1.30	1,302	3
合计	20,178	100	43,400	100

注：本表只考虑项目的新增产能，上述华北市场增加较少，已考虑让出部分市场给予天津建材可能以自有资金进行投资所形成产能。

公司在华东、华北地区和东北地区计划销量占公司总销量的比例有所下降，华南、中部、西部地区和外贸出口计划占比有所上升。其销售占比未来变化主要考虑：一是 PE 给水管在华东地区具有较好的品牌知名度，占有率相对较高，其他区域销售规模相对较小；随着公司继续加大对自来水公司和农村饮水安全项目的开拓，华南、中部和西南地区的增长会加快；二是地源热泵用 PE 管在华北和华东具有较好的市场基础，该领域属于新兴市场，近年发展迅速。公司将继续加大市场开拓，同时对中部和西部等潜力型市场进行重点培育；三是地板采暖用 PE-RT 管，华北和东北市场一部分由天津工厂供货，本项目主要面向西北、华东以及中部等市场，利用 PPR 管道的销售渠道优势，重点开拓工程和零售市场。

(3) PE 系列管产能消化的市场开拓措施

公司于 2001 年开始生产销售 PE 给水、燃气等管道，通过前几年的市场开拓，形成了以华东地区为核心，辐射全国的 PE 管营销网络，并在核心区域打下了稳固的品牌基础。

虽然募集资金项目根据募集资金到位时间预计需要到 2011 年投产，但为使募集资金项目顺利实施，公司拟提前筹划并实施针对本项目的市场拓展策略，具体如下：

1) 加大品牌宣传和市场推广力度，进一步提升产品的服务水平和美誉度

公司继续坚持“以品牌统领营销，以服务支撑品牌”的品牌经营策略，以“高品质的产品，优质化的服务”为品牌定位，着力提高品牌内涵和附加值。同时，针对 PE 管道市场专业性强的特点，每年有针对性地通过暖通、给排水、农村水利水电等专业杂志进行广告宣传，并通过参加一些专业性的会议，在业内树立良

好品牌形象，提高产品知名度。

此外，强化“以服务支撑品牌”的品牌策略，完善服务体系。进一步加强现代物流建设，为客户提供准确快捷的服务；在工程服务方面，在销售公司成立专门的技术服务部门，为客户提供全程技术服务；提升 800 免费热线服务水平，为客户提供售前、售中和售后一站式服务。

2) 加强营销队伍建设，强化市场拓展力度

在各销售公司、办事处成立 PE 管销售组，确定销售目标和考核体系，由专人负责信息搜集、跟踪、公关、销售及技术服务和指导，以加强 PE 产品的开拓力度。同时通过吸收优秀的人员加入业务队伍、选拔冒尖的骨干作为后备干部重点培养、以老带新培养新人等方式完善业务梯队；通过完善培训体系，加强对新员工、骨干、经理人的系统培训，提高队伍的综合作战能力，满足市场拓展的需要。

3) 分产品展开针对性的市场开拓，提高产品的市场认同度和占有率

①PE 给水管：华东地区重点开拓中等以上城市的自来水公司客户，扩大销售额；华南、中部地区重点开拓县城和乡镇自来水公司和农村饮水安全项目；西南重点开拓灾区恢复重建和农村饮水安全项目；密切关注国家和地方政府的大型基础设施建设项目中涉及的给水、压力排水等工程项目；重点推广 PE 管在新技术中的应用，如非开挖铺设、雨水收集利用系统、垃圾填埋、线缆护套等。

②地板采暖用 PE-RT 管：地板辐射采暖将逐步取代暖气片采暖，PE-RT 管也逐步取代 PEX 管，因此 PE-RT 管在北方市场潜力巨大。公司将加快与 PPR 管的同渠道销售；重点做好在工程项目中的使用；加强与暖通公司的战略合作。

③地源热泵用 PE 管：地源热泵中央空调市场领域。地源热泵具有节能、环保等优点，属于国家重点推广项目，市场潜力巨大。公司将在巩固现有销售客户的基础上，重点开发在机场、铁路等重大基础设施建设工程中的使用；加强节能型建筑市场的开发。

④同层/虹吸排水用 PE 管：同层排水主要应用于公共建筑、高档住宅和别墅；虹吸排水主要应用于大屋面建筑。PE 同层排水/虹吸排水由于能够解决传统排水方式所带来的困扰，适应现代高档建筑排水，用于替代 U-PVC 排水管道，市场前景广阔。公司将重点开拓一线城市高档建筑、公共建筑等的排水工程，大型桥梁排水工程以及机场、铁路站场等重大基础设施建设工程中的排水工程。

所以，公司通过采用上述产能消化措施，能够消化募集资金项目新增产能。

（六）项目投资概况

1、产品方案表

序号	产品名称	产品规格	年产量（吨）		技术条件
			管材	管件	
1	给水用 PE 管材、管件	Φ20-400mm	6,000	1,000	GB/T13663-2000 GB/T13663.2-2005
2	地源热泵用 PE 管材、管件	Φ25-315mm	6,400	600	GB/T13663-2000 GB/T13663.2-2005
3	同层/虹吸排水用 PE 管材、管件	Φ32-400mm	4,800	1,200	CJ/T250-2007
4	地板采暖用 PE-RT 管材、管件	Φ16-32mm	4,500	500	CJ/T 175-2002
	合 计		21,700	3,300	

各种产品规格的实际生产比例根据市场销售情况决定。

2、项目投资概算

本项目建设总投资为 14,486.37 万元，其中固定资产投资 12,384.11 万元，铺底流动资金 2,102.26 万元。具体项目如下：

投资项目内容	金额（万元）
一、固定资产投资	
1、建筑工程	1,918.64
2、设备	6,497.72
3、安装费用	178.51
4、工器具及家具	51.98
5、其他费用	3,737.26
小 计	12,384.11
二、铺底流动资金	2,102.26
合 计	14,486.37

本项目主要设备购置费用估算为 5,689 万元，明细如下表：

设备名称	规格	数量	单价（万元）	金额（万元）
PE/PERT管材生产线	De16-63	12条	100	1,200
阻氧型PERT管材生产线	De16-32	1条	120	120
PE管材生产线	De50-250	4条	180	720
PE管材生产线	De160-400	1条	250	250
管件注塑机	100-500g	15台	18	270
管件注塑机	500-5,000g	20台	50	1,000

管件注塑机	5,000-20,000g	2台	150	300
多角焊机	De315-400	1台	50	50
电熔管件布线机	De25-250	2台	70	140
电熔马鞍管件布线机	De63-315	1台	30	30
吹塑机		1台	35	35
PE管件模具	De 20-400	120套	2	240
同层/虹吸排水专用模具	De 40-315	300套	2	600
PERT管件模具	De 16-32	50套	1	50
PE地源热泵专用管件模具	De 25-315	30套	1.5	45
集中供料系统		1套	100	100
空气压缩系统		2套	30	60
冷冻系统		1套	80	80
喷码机	日立	19台	7	133
破碎机		4台	10	40
造粒机	干法造粒	2条	40	80
叉车		2辆	8	16
桥式行车		5台	10	50
实验室设备		1套	80	80
合 计				5,689

3、产品质量标准

序号	产品名称	质量标准
1	给水用PE管材、管件	满足国家标准 GB/T13663-2000《给水用聚乙烯（PE）管道系统第1部分：管材》及 GB/T13663.2-2005《给水用聚乙烯（PE）管道系统第2部分：管件》的相关规定。
2	地源热泵用PE管材、管件	满足国家标准 GB/T13663-2000《给水用聚乙烯（PE）管道系统第1部分：管材》及 GB/T13663.2-2005《给水用聚乙烯（PE）管道系统第2部分：管件》的相关规定。
3	同层/虹吸排水用PE管材、管件	满足行业标准 CJ/T 250-2007《建筑排水用高密度聚乙烯（HDPE）管材及管件》的相关规定。
4	地板采暖用PE-RT管材、管件	满足行业标准 CJ/T 175-2002《冷热水用耐热聚乙烯（PE-RT）管道系统》的相关规定。

4、工艺技术比选及确定

(1) PE 管材

PE 管材的生产设备主要采用单螺杆挤出机来挤出成型。本项目生产 PE 管材的设备全部采用德国技术在国内组装生产的 PE 专用单螺杆挤出机成套设备。具

有塑化效果好内应力低、无屑切割更加环保、效率高、自动化程度高等优点，可以有效提高产品的成品率，并降低生产成本。

同层/虹吸排水用 PE 管材生产采用增韧、增强改性 PE 原料，提高管材的耐负压能力。地源热泵用 PE 管材原材料进行导热性改良，提高管材的换热效率。

(2) 地板采暖用 PE-RT 管材

地板采暖用 PE-RT 管材采用先进的三层共挤复合技术,经三台单螺杆挤出机共挤出复合而成。该技术要求：1) PE-RT 内管生产加工工艺稳定性高；2) 胶层与阻氧层挤出必须精密、稳定、均匀，厚度可实现微观调节；3) 热熔胶层与阻氧层和 PE-RT 内管之间能够紧密粘接。基于上述要求，公司决定选用德国技术国内组装生产的阻氧型 PE-RT 专用挤出生产线和日本生产的优质 EVOH 和专用热熔胶。

(3) PE 管件、PE-RT 管件

1) 设备选型

注塑机：公司采用全电脑伺服变频注塑机，同普通注塑机相比，具有节能、精密、高效、经济环保等特点；自主开发了注塑机专用静态混和器，提高了塑化效果，产品内应力小。

布线机：公司选用欧洲第四代先进的电熔管件布线机，采用全电脑编程控制后布线工艺，与国内传统手工前布线工艺相比，具有布线均匀、精密度高、不圆度小、电阻丝暗埋不易氧化等优点，提高了电熔管件质量的稳定性；在消化国外先进技术的基础上，公司自主研发了电熔管件布线机，同时自主开发了大量专用夹具、刀头及放线装置，设备及零配件的国产化大大降低了投资成本，同时提高了生产效率。

2) 产品设计

公司引进了国际先进的 CAE 有限元分析软件，通过与三维 AIP 软件进行无缝集成，产品设计工程师可直接获得最佳设计方案，从而提高了生产率、保证了产品质量、缩短了开发周期。

3) 产品配套

公司在完善传统配套管件的基础上，开发了大量的个性化、功能化管件，提高了管道的综合配套能力。给水方面：率先开发了一户一表专用分水器、不断水

在线维修用电熔马鞍，快速抢修夹具、管堵节等智能化产品。地源热泵方面：开发了拥有专利技术的加重型地热头、U形弯、管卡等智能化产品。同层/虹吸排水方面：开发了苏维脱、球型四通等智能化产品。地板采暖方面：在国内率先开发了插入式、锁紧式系列管件，使安装更为便捷。

上述生产工艺成熟可靠。

5、产品的工艺流程

详见第六节“业务与技术”之“四、（三）主要产品的工艺流程”。

6、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

本项目产品生产用的原料主要为 PE 树脂、PE-RT 树脂、EVOH 和热熔胶。所有这些原料均可在市场上采购。公司经营生产所需主要能源为电力。

7、项目的实施计划

本项目建设期为 1 年，投产当年生产负荷达到设计产量的 70%，第二年达到设计产量的 90%，第三年达到设计产量。

8、项目经济效益分析

项目全部达产后，预计年平均销售收入 44,775 万元，年均利润总额 4,951 万元，投资利润率达到 25.53%，投资回收期（含建设期）为 5.41 年（税后）。

四、年产 1.5 万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目

（一）行业发展趋势

1、产业政策有力支持

《国家化学建材产业“十五”计划和 2010 年发展规划纲要》中明确提出：到 2010 年，城市排水管道 30% 采用塑料管。2007 年，国内城市塑料排水管道的普及率尚不到 20%。基于对环境保护和可持续发展问题的高度重视，2000 年 11 月，国务院发布《关于加城市供水排水节水和水污染防治工作通知》（国发<2001>36 号），高度强调了供水、节水、排水及污水治理将成为今后城市市政建设的重点，这为大口径塑料管的推广应用提供了广阔的市场发展空间。由于塑料排水管道应用于市政排水排污工程中所表现出来的技术经济指标上的优势，建设部管道结构委员会于 2004 年制订了大口径塑料排水管道的国家标准和设计、施工技术规范以及工程验收规程。此外，随着国内塑料埋地排水管道专用料、管材制造设备和生产技术的进一步发展，塑料埋地排水管取代传统的水泥排水管将成为必然

的趋势。

在建设部第 659 号公告《建设事业“十一五”推广应用和限制禁止使用技术公告》中提出“塑料排水管道系统应优先采用塑料检查井”，截至目前，在上海、四川、河南等地方建设部门都已经纷纷发文，大力推广应用塑料检查井，市场前景十分广阔。

2、双壁波纹管应用将得到快速发展

与传统排水管材相比，塑料埋地排水管材具有强度高、内壁光滑、耐腐蚀、管内不结垢、抗不均匀沉降、使用寿命超过 50 年、施工速度快和工程综合造价低等优点。

目前，排水管材的主要品种有：PVC 波纹管、PVC 加筋管、HDPE 双壁波纹管、PE 缠绕管、玻璃钢加砂管和钢带增强型 PE 螺旋缠绕管等，由于 PVC 类排水管材大口径生产技术上存在一定的障碍，而且存在脆性大的缺点，已经慢慢退出市场。目前几类排水用管材综合对比分析如下：

不同排水管材的综合比较

管类项目	HDPE 双壁波纹管	混凝土排水管	PE 缠绕管	钢带增强 PE 螺旋缠绕管	玻璃钢夹砂管
管道类型	柔性管	刚性管	柔性管	介于刚性/柔性之间	柔性管
环刚度	2~8	≥10	2~8	10.5~16	1.2~10
连接密封性	接头可靠	易漏水	易漏水	不易漏水	不易漏水
连接方式	柔性连接	刚性连接	刚性连接	刚性连接	刚性连接
施工特点	易施工	难施工	较难施工	较难施工	难施工
使用寿命	≥50 年	≤30 年	≥50 年	≥50 年	≥50 年
经济性	造价适中	造价低	造价适中	造价适中	造价较高

近年来，随着 HDPE 双壁波纹管加工及应用技术的迅速发展，以及其综合竞争优势得到业内高度认可，市场得到迅猛发展。当前，我国塑料埋地排水管已进入市场的快速成长期，特别是 HDPE 双壁波纹管发展极为迅速，市场机遇难得，前景极为广阔。

3、双壁波纹管产品技术进步带来新的市场机遇

随着市场对产品质量和性能多样性要求的提高，对排水管道产品的技术改进、系统配套和技术升级提出了更高的要求，为双壁波纹管带来新的市场机遇，主要体现在：工程验收过程中闭水试验的合格率一直较低，对接头可靠性提出了

更高的要求，双壁波纹管采用橡胶密封圈承插连接，施工简便，接头可靠性大幅度提高；新型的塑料检查井采用工厂整体设计和生产，与传统的砖砌检查井相比具有施工快捷、严密性好、耐腐蚀使用寿命长、接头可靠，市场需求非常巨大；PP 双壁波纹管具有高环刚度、耐高温、耐腐蚀性的特性，适合于机场、高速公路排水、工业污水排放等领域，进一步拓宽了双壁波纹管的应用范围，提高市场占有率。

（二）产品的市场需求和容量

1、需求分析和容量预测

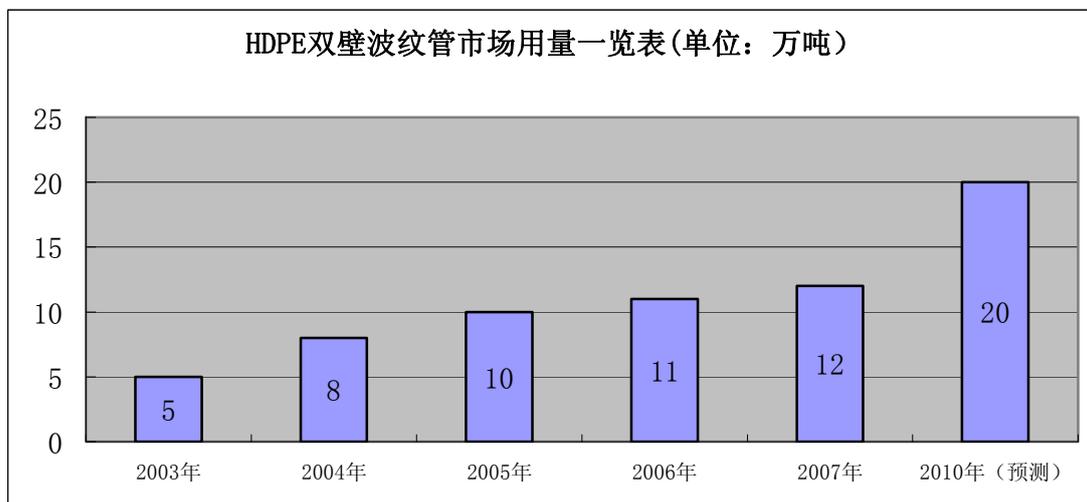
在国际上塑料埋地排水管已经广泛应用了几十年，根据发达国家的成功应用经验，众多的塑料管品种中应用量最大的领域是排水排污管，占整个塑料管道用量的 50%以上。社会经济建设与环境保护的和谐发展，需要建设一个庞大的、遍布城乡的排水排污管道系统，不仅生活排水、工业排水需要排放治理，总量更大的雨水也有很大部分需要通过高效的排水系统来收集、输送和回灌。据统计，2003 年欧洲塑料管材总计用量为 250 万吨，排水排污管为 132 万吨，占 52.8%。

而在我国，绝大多数的城市水环境恶化，城市地下水不符合水质标准，排水排污管道的渗漏是最大的污染源之一。大量原有老化、年久失修的城市排水排污管网（主要是混凝土管、铸铁管、陶管甚至是砖石暗渠）面临大规模的改造和更新。同时，随着中国城市化建设加速，多数城市面临旧城改造，新区建设，大量的市政排水设施需要改建和新建。

根据国家发展和改革委员会、建设部、国家环境保护总局联合印发的《全国城镇污水处理及再生利用设施建设“十一五”规划》文件中提出：“十一五”期间管网建设的主要任务是建设污水管道 162,724 公里，其中已有城镇污水处理厂完善配套管网 30,000 公里，在建污水处理厂新增配套管网 78,874 公里，新建、扩建污水处理厂新增配套管网 53,850 公里。到 2010 年末，污水管道总长达到 247,734 公里，着力提高污水收集率，使城市污水处理厂负荷率达到 70%。另外，根据 2005 年的调查显示，96%的村庄没有排水和排污处理系统。随着节水灌溉面积的大量增加，社会主义新农村建设的不断深入，排水排污管道在农村将有很大的市场。

以上领域的建设，所需管道、管网将有数万公里，将为塑料排水排污管道的

生产企业带来巨大的商机和广阔的发展空间。根据建设行业发展规划测算，“十一五”期间，市政排水、排污公用工程用量将达到 60 万吨以上，双壁波纹管将成为排水塑料管材产品中产量最大的品种，根据全国化学建材协调组塑料管道专家组预测，聚烯烃双壁波纹管在 2010 年以后每年的市场容量将超过 20 万吨。



(注：数据来源于全国化学建材协调组塑料管道专家组)

2、目前国内外经济形势对聚烯烃系列双壁波纹管产品市场需求的影响

HDPE 双壁波纹管产品主要应用于工业园区建设、道路扩建、污水收集排放工程等市政基础设施建设项目。2008 年上半年受国家宏观调控影响，项目资金紧张，许多工程建设进度放缓；2008 年下半年国家为拉动内需，加大了基础设施建设和城镇污水处理设施建设的力度，工程项目逐渐增多、工程进度明显加快，预计这种形势将随着 4 万亿投资的深入进一步得到拉动与提升。

(三) 公司产品的市场竞争力

本项目生产的聚烯烃双壁波纹管产品包括 HDPE 双壁波纹管、PP 双壁波纹管和塑料检查井三大类，产品优势体现如下：

1、聚烯烃双壁波纹管与其他排水管具有明显优势

公司生产的聚烯烃双壁波纹管具有单位质量环刚度高、耐低温性好、抗沉降、接头质量可靠、施工造价低、使用寿命长等优点，与实壁排水管、U-PVC 双壁波纹管、PE 缠绕管、钢筋混凝土管等管道相比具有明显的优势，尤其是在 DN≤1200mm 范围内，无论是从经济性上，还是从性能的可靠性和施工的便利性上来说，聚烯烃双壁波纹管优势十分明显，是未来排水排污行业发展的主流。

2、产品质量性能更加优良

双壁波纹管波形设计采用德国 DROSSBACH 公司的圆弧弓顶高波形设计，单位质量环刚度更高，承受外力能力更强；采用扩口增强和特殊结构的密封圈两项专有技术，有效提高接头的密封性能；承插口采用大小头结构，可以有效避免承插口在运输和储存过程中发生变形；在 HDPE 双壁波纹管基础上研发的 PP 双壁波纹管，该产品具有高环刚度、耐高温、使用寿命长等特点，拓宽了双壁波纹管的应用领域；塑料检查井采用整体式注塑底板，与井体采用密封圈承插连接，与目前市场上焊制成型的塑料检查井比较，具有水密性好、抗沉降性好、运输安装方便等优点。

3、产品技术含量高

公司取得了一种扩口增强的波纹管等专利，参编了埋地塑料排水管道施工等国家或行业标准。近年公司进行了聚烯烃双壁波纹管新产品新技术开发，详见第六节“业务与技术”。

（四）主要竞争对手

公司双壁波纹管产品主要竞争对手具体详见第六节“业务和技术”之“三、（二）公司的主要竞争对手及其竞争地位”。

（五）公司 HDPE 双壁波纹管产能消化措施

1、总体规划

公司双壁波纹管全部为中大口径管道，运输半径较小，本次募集资金项目新增产能以华东地区销售为主；随着产能的提高，将重点开发华南、中部和华北市场；东北和西部市场因距离较远不作为重点。

公司天津基地和上海基地不生产双壁波纹管，计划在天津和上海生产基地设立仓储基地。

2、聚烯烃系列双壁波纹管产品的产能消化措施

（1）聚烯烃系列双壁波纹管产能的分步消化措施

本项目聚烯烃系列双壁波纹管系列产品达产年产能 1.5 万吨。根据目前的国内经济形势，公司计划分步实施，逐年消化上述产能。建设期为 1 年。项目的实施计划为投产当年达到设计产能的 70%，第二年达到设计产能的 90%，第三年达到设计产能 100%。

如果项目募集资金在 2010 年初到位，预计在 2011 年完成全部募投项目建设，并在 2011 年正式投产，2013 年达到 100% 产能。公司已自 2008 年开始采用自有

资金提前进行项目投入，因此 2008 年、2009 年和 2010 年开始消化一部分新增产能。根据上述假设条件，具体产销情况测算如下：

年度	2008 年 实际数	2009 年 实际数	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
新增产能（万吨）	0.06	0.12	0.27	0.60	0.30	0.15	-
达产率	4%	12%	30%	70%	90%	100%	100%
预计产能（万吨）	0.59	0.71	0.98	1.58	1.88	2.03	2.03
预计销量（万吨）	0.48	0.58	0.75	0.98	1.27	1.65	2.14
预计销量/产能	81%	82%	77%	62%	68%	81%	105%

注：1、2008 年-2010 年公司进行前期投入，谨慎预计消化部分新增产能。

2、2005 年-2007 年，公司双壁波纹管销量复合增长率为 30.27%，2005 年-2009 年，公司双壁波纹管销量复合增长率为 25.12%。由于公司双壁波纹管销量基数低且发展前景十分广阔，2010 年-2014 年双壁波纹管销量数据按年增长为 30% 计算。假如 2010 年-2014 年双壁波纹管销量数据按照年增长率 25.12% 预测，公司仍然可以在 2014 年基本能够消化双壁波纹管的新增产能。

3、除 2008 年和 2009 年是实际数以外，上述其它数据仅为测算数据，并不代表盈利预测。

通过上表看出，如实际情况与公司产能安排和销量增长基本相符，则至 2013 年度募集资金项目达到 100% 产能之时，公司在 2013 年至 2014 年基本能够消化双壁波纹管的新增产能。

（2）聚烯烃系列双壁波纹管产能的分地区消化措施

2009 年，公司 HDPE 双壁波纹管产品在全国销售分布为华东地区 95%、华北地区 2%、华南地区 3%。项目自 2008 年起逐年实施，新增产能 15,000 吨后，最终产能将达到 20,300 吨。分地区销售安排如下表：

地区分布	聚烯烃系列双壁波纹管			
	现有分布		产能新增后分布	
	销量（吨）	比例（%）	销量（吨）	比例（%）
华东	5,475	95	15,225	75
华北	91	2	2,030	10
华南	195	3	1,218	6
中部	12	0	1,218	6
西部	0	-	406	2
东北	0	-	203	1

合计	5,774	100.00	20,300	100
----	-------	--------	--------	-----

公司在华北地区的计划销量占公司总销量的比例有所下降，其他地区计划占比有所上升。这主要考虑以下因素：一是公司 HDPE 双壁波纹管目前在浙江、上海、福建和江苏市场具有较好的市场知名度和美誉度，公司拟继续深耕市场，提高在城镇污水设施建设、道路改扩建、农村排水和农业灌溉等领域的市场占有率，华东市场的销售额定会有较大的增长；二是依托天津工业园区的仓储功能，重点开发天津及环渤海地区的市场；三是下一步将大力开拓 HDPE 双壁波纹管市场潜力大的华南和中部市场，而东北和西部地区市场由于运输较远缺乏竞争优势，暂不重点考虑该市场的开发；因此华北、华南、中部地区的销售额会有较大的增长。

(3) 聚烯烃系列双壁波纹管产能消化的市场开拓措施

公司于 2004 年开始生产销售 HDPE 双壁波纹管产品，通过几年的市场开拓，形成了以华东区域为核心，辐射全国的 HDPE 双壁波纹管产品营销网络，并在核心区域打下了稳固的品牌基础。

虽然募集资金项目根据募集资金到位时间预计需要到 2011 年投产，但为使募集资金项目顺利实施，公司拟提前筹划并实施针对本项目的市场拓展策略，具体如下：

1) 加强品牌宣传和形象维护，提升产品的服务质量和美誉度。

公司以“高品质的产品，优质化的服务”为品牌定位，着力提高品牌的内涵和附加值。同时针对目标市场，有针对性地通过专业杂志、户外广告等进行宣传推广，并通过邀请设计院、市政主管单位召开聚烯烃波纹管推广会，自上而下推广公司产品，在业内树立良好品牌形象，提升品牌知名度。

在注重开拓聚烯烃波纹管市场业务的同时，相关技术服务及时跟进：在专业波纹管销售公司成立工程部，通过专业工程技术队伍为客户提供专业的技术与施工指导；其他销售公司波纹管业务组则设立专人负责技术跟踪服务。为客户提供全程技术服务。

2) 加快队伍建设，扩大销售网络

①加快培养专业销售队伍，细化考核指标，深化波纹管市场开发。在以临海云星、上海茗旭两个专业销售公司为主导的基础上，进一步充实力量，在广东、江苏、福建等区域设立办事处，加大市场开拓力度；其他重点区域，在非波纹管

销售公司或办事处内部设立专门的聚烯烃双壁波纹管业务组，以充分利用现有的网络渠道覆盖能力，扩大销量；

②加快开发聚烯烃系列双壁波纹管工程经销商，鼓励 PPR 管和 PE 管经销商参与双壁波纹管产品的市场开拓。公司可以借助现有渠道力量，在经销网络成熟区域如浙江、福建、江苏市场，充分利用县级经销商的力量开拓农村排水排污市场，经销商力量较强的可以兼营双壁波纹管，实力较弱的则可以单独设立双壁波纹管经销商，以充分优化网络渠道。

3) 积极把握更多市场机遇

①国家城市化进程的加快以及城市改造项目的增多，催生了市政工程地下埋设排水、排污管道的大量需求，公司生产的 HDPE 双壁波纹管可以广泛应用于城市污水雨水收集、输送、处理、中水回用等领域。公司将把握国家 4 万亿投资机遇，重点跟踪运作国家和地方政府投资的有关基础设施建设、生态环境建设、特色工业园区建设等项目。

②随着新农村建设的稳步推进，广大农村在生活污水收集排放、农田水利灌溉等方面对 HDPE 双壁波纹管需求极大。公司将加强重点区域的农村排水和农业灌溉市场的开发。

③PP 双壁波纹管主要针对工业排污市场。化工、矿山流体的输送，工业排污，需要管道具有高环刚度和高耐热性，PP 双壁波纹管能够很好地满足工业排污的特殊性能要求。此细分市场相对较为集中，公司拟对化工行业相对集中的区域进行重点突破。

4) 积极进行信息收集，寻找新的业务增长点

聚烯烃波纹管项目的业务开拓跟信息来源密切相关，公司计划加强信息搜集方面的投入：一方面，专业销售公司进一步加强与各设计院的联系沟通、公关，直接从设计上游及时获取信息；另一方面，充分利用现有覆盖全国的网络渠道基础，借助经销商的力量搜集信息，延伸信息接触面，将所有信息通过公司客户服务中心平台实现资源共享。

综上所述，公司通过一系列产能消化措施，能够消化募集资金项目新增产能。

(六) 项目投资概况

1、产品方案表

产品名称	产品规格	年产量（吨）	技术条件
聚烯烃双壁波纹管材	DN200-1200mm	14,500	GB/T19472.1-2004
塑料检查井	DN200-400mm	500	CJ/T233-2006

各种产品规格的实际生产比例根据市场销售情况决定。

2、项目投资概算

本项目建设总投资为 7,536.03 万元，其中固定资产投资 6,685.26 万元，铺底流动资金 850.77 万元。具体项目如下：

投资项目内容	金额（万元）
一、固定资产投资	
1、建筑工程	715.59
2、设备	3,236.11
3、安装费用	121.76
4、工器具及家具	25.89
5、其他费用	2,585.91
小 计	6,685.26
二、铺底流动资金	850.77
合 计	7,536.03

本项目主要设备购置费用估算为 3,134 万元，明细如下表：

设备名称	规格	数量	单价（万元）	金额（万元）
双壁波纹管生产线	225-400	2 条	240	480
双壁波纹管生产线	500-800	1 条	410	410
双壁波纹管生产线	1,000-1,200	1 条	1,270	1,270
注塑机	10,000g	1 台	180	180
塑料检查井模具	DN200-500	25 套	3	75
手提式焊接机	-	5 台	5	25
扩口增强焊接机	-	2 台	15	30
真空上料机	5HP	8 台	1	8
搅拌机	800kg	8 台	3	24
空气压缩系统	-	1 套	30	30
冷冻系统	180KW	2 套	40	80
破碎机	450 型	1 台	10	10
造粒机	75 型	1 条	40	40
桥式行车	10t	4 台	12	48
叉车		3 辆	8	24

研发设施与实验室设备	-	1套	400	400
合计	-	-	-	3,134

3、产品的质量标准

序号	产品名称	执行标准
1	聚烯烃双壁波纹管	产品质量满足 GB/T19472.1-2004《埋地用聚乙烯（PE）结构壁管道系统 第1部分:聚乙烯双壁波纹管材》
2	塑料检查井	产品质量满足 CJ/T233-2006《建筑小区排水用塑料检查井》

4、工艺技术比选及确定

(1) 双壁波纹管

目前较通行的双壁波纹管生产线有卧式和立式二种，由于卧式波纹管成型机生产效率高、模块大、熔接缝少、可有效减少管材应力，质量可靠，本项目选用卧式成型机；生产线挤出机选用二台共挤的生产方式，在生产过程中，按实际需要可选用不同功能的原料制作管材的内外壁，且管材的内外壁可采用不同的颜色；波纹外型采用优化圆弧弓顶高波形设计，与传统的梯形波纹结构相比，单位质量环刚度更高，承受外力能力更强；承插口采用大小头结构，避免承插口在运输和储存过程中变形，保证施工连接可靠性；采用具有自主知识产权的扩口增强专利技术，增强承口的刚度和抗蠕变能力，提高连接的密封性能。

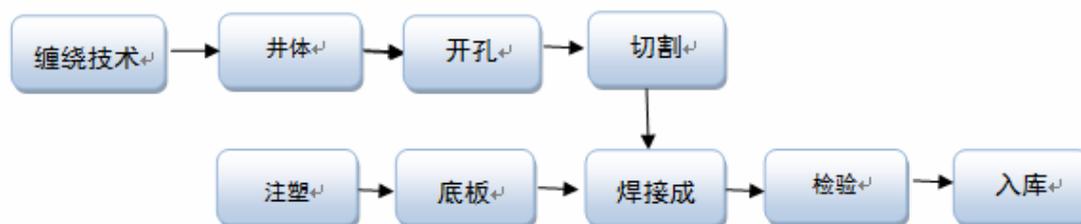
(2) 塑料检查井

采用整体式注塑底板，与井体采用密封圈承插连接，与目前市场上焊制成型的塑料检查井比较，具有水密性好、抗沉降性好、运输安装方便等优点。

5、产品的工艺流程

详见第六节“业务与技术”之“四、（三）主要产品的工艺流程”。塑料检查井生产工艺流程如下：

塑料检查井生产工艺



6、主要原材料、辅助材料及能源的供应情况

本项目生产用原料主要为高密度聚乙烯（HDPE）和高刚度聚丙烯（PP），

公司经过多年的产业化生产，已经建立了畅通的材料供应渠道，HDPE、PP 原料以国产为主。公司经营生产所需主要能源为电力。

7、项目的实施计划

本项目建设期为 1 年，投产当年生产负荷达到设计产量的 70%，第二年达到设计产量的 90%，第三年达到设计产量。

8、项目经济效益分析

项目全部达产后，预计年平均销售收入 19,512 万元，年均利润总额 2,460 万元，投资利润率达到 25.84%，投资回收期（含建设期）为 5.27 年（税后）。

五、在临海生产基地实施募集资金项目与公司销售布局、销售半径和市场容量的匹配性

（一）销售布局

公司目前以华东地区作为销售重点，积极向华北、东北、华中、华南、西部等市场潜力较大的地区加大开拓力度。上述销售布局主要由于华东地区经济相对发达，城市建设也在不断深化，居民对生活质量进一步改善的要求将不断持续，塑料管道的市场发展空间依然很大；其次，公司在华东地区销售优势比较明显，公司经销网点在华东地区最为集中，产品知名度相对高，而华东市场还有很多发达地区有待进一步开拓；第三，公司经销网点的单店平均销售规模还不太高，还有较大的提高空间。对于华中、华南、西部、华北、东北等地区，由于其市场潜力很大，公司目前在这些地区销售量较少，未来将加大开拓力度，公司临海生产基地的产能扩大，可以为公司向这些地区市场拓展起到有力的支持作用。

由于天津生产基地目前刚刚起步，产能相对较小，主要以地板采暖用 PE-RT 管道的生产和销售为主，天津生产基地建设尚需逐步实施，生产管理团队尚需磨练，未来较长一段时间北方市场主要由临海和天津生产基地共同供应产品。

公司上海生产基地由于土地、厂房、人员等原因，目前不宜扩大产能，主要以研发、生产个性化产品为主，除 PB 主要供应北方市场外，其他 PPR、PE、MPP 等管道产品产量相对较低，主要供应上海和江苏部分地区。

（二）销售半径

公司 PPR 管和部分 PE 管（部分 PE 给水管、地板采暖用 PE-RT 管、同层/虹吸排水用 PE 管和地源热泵用 PE 管）都为小口径管道，运输费用占产品销售

费用的比例不到 3%，运输费用对上述产品销售半径影响很小，可以实现以临海生产基地为中心，向全国销售和对外出口。

中大口径的 PE 给水管和双壁波纹管体积较大，运输成本较高，销售半径较小，目前公司主要以华东、华南、华中等近距离地区销售为主。未来公司拟充分发挥天津和上海生产基地的仓储作用，采用“大管套小管”等综合运输方式，降低运输费用，实现远距离销售。

（三）市场容量

我国 PPR 管材管件 2007 年度总产量约为 22 万吨，预计到 2010 年达到 34 万吨，年增长约 15%，按照上述增长速度，至 2013 年市场容量将达到约 52 万吨，市场容量较大。公司 2013 年新增产能全部达产后，PPR 管材管件产能为 4.81 万吨，如全部实现生产销售，市场占有率约 9%，比 2008 年提高约 3%。

我国 PE 给水管 2007 年产量约 42 万吨，预计 2010 年将达到 60 万吨，年增长约 13%。由于 2008 年下半年以来国家为拉动内需启动 4 万亿投资计划，加大对基础设施建设投入，PE 管消费增速将大幅提高。即使按每年 13% 的增长速度测算，2013 年 PE 给水管预计市场容量约为 87 万吨。而据预测，2010 年 PE 排水管道系统用量将达到 6 万吨，地源热泵用 PE 管道有望达到 6 万吨以上，PE-RT 管道需求量可以达到 5 万吨。这些新产品近几年的销售增长速度很快，按照 20% 增长速度测算，2013 年上述新产品市场容量在 29 万吨以上。所以 PE 管的市场总容量在 2013 年预计达到约 116 万吨。公司 2013 年新增产能全部达产后，PE 管材管件产能为 4.34 万吨，如全部实现生产销售，市场占有率约 4%，比 2008 年提高约 1%。

双壁波纹管综合竞争优势得到业内高度认可，已进入市场的快速成长期。根据发达国家的成功应用经验，众多的塑料管品种中应用量最大的领域是排水排污管，占整个塑料管道用量的 50% 以上。我国双壁波纹管 2008 年产量约为 12 万吨，预计 2010 年我国市场容量将达到 20 多万吨，年增长 20% 以上。由于 2008 年下半年以来国家为拉动内需启动 4 万亿投资计划，加大对基础设施建设投入，双壁波纹管消费增速预计将大幅提高，2008 年较 2007 年实际增幅超过 30%。按每年 25% 的增长速度测算，至 2013 年总产量约为 46 万吨。公司 2013 年新增产能全部达产后，双壁波纹管产能为 2.03 万吨，如全部实现生产销售，市场占有率约

4%，比 2008 年提高约 1%。

上述塑料管道产品的主要市场需求集中在华东、华南、华中、华北等主要发达地区，市场容量很大，但公司目前各产品的市场占有率不高，仅为 3%至 6%，且大部分在华东地区实现销售。根据目前市场集中度逐步提高的趋势，凭借公司较强的竞争实力，公司通过积极面向全国销售，可以进一步提高产品市场占有率。

因此，本次募集资金项目全部在浙江临海生产基地实施，从公司销售布局、销售半径和市场容量等方面分析是匹配的、合理的。

六、募集资金投资项目经济效益测算的依据和合理性

（一）募集资金投资项目经济效益测算的依据

募集资金投资项目效益测算的依据主要是根据2008年可研报告编制时点公司产品实际平均销售价格、平均采购成本、毛利率及各期费用率情况，测算募集资金项目相应的收入和成本、费用。由于采用谨慎性原则进行测算，因此虽然2009年产品销售价格、原材料成本和费用情况有一定变化，募集资金项目经济效益测算依然比较合理。具体的测算如下表：

内容	名称	最近三年			募投项目数据
		2007年	2008年	2009年	
销量 (吨)	PPR 管	13,438.45	14,792.38	16,676.88	32,000.00
	PE 管	14,779.70	15,737.02	20,178.26	25,000.00
	HDPE 管	3,998.00	4,838.00	5,773.54	15,000.00
平均销售 价格 (元/吨)	PPR 管	22,297.59	27,349.85	23,765.42	27,081.56
	PE 管	16,172.17	18,822.14	16,446.46	17,910.00
	HDPE 管	12,882.15	14,564.59	11,883.47	13,008.00
毛利率 (%)	PPR 管	35.59	38.25	48.19	33.63
	PE 管	28.02	27.27	33.10	25.86
	HDPE 管	31.42	34.62	33.73	24.35
销售费用率(%)		10.56	12.80	15.35	9.75
管理费用率(%)		3.39	4.18	4.56	4.42
财务费用率(%)		2.00	2.15	1.23	0.80
三项费用率小计(%)		15.95	19.13	21.13	14.97

注：上述费率为费用占营业收入比例。

（二）募集资金投资项目效益分析的合理性

1、募集资金投资项目的产品预测平均销售价格总体低于公司产品的 2008 年平均销售价格，但高于 2009 年平均销售价格，价格预测已考虑到了未来需求供给变化带来的价格波动。

2008 年 12 月底，公司 PPR 管和 PE 管产品实际销售价格接近项目测算价格，HDPE 双壁波纹管实际销售价格高于项目测算平均价格的 10%左右。

2009 年产品平均价格低于募集资金项目测算价格，但考虑到募集资金项目中价格较高的新产品（如 F-PPR 复合管材、PPR/Al 复合管材、地源热泵用 PE 管材、同层/虹吸排水用 PE 管材和地板采暖用 PE-RT 管材等）比例较高和价格较高的 PPR 管件的比例略高。经比对，2009 年 12 月除 HDPE 双壁波纹管销售价格比募集资金项目的略低外，普通 PPR 管、PE 给水管基本接近募集资金项目测算价格。考虑到 2008 年下半年以来国际金融危机造成的原材料价格大幅降低拉动销售价格降低的特殊因素和未来几年产品价格仍可能的上升趋势，募集资金项目产品价格测算合理。

2、项目的预测毛利率低于公司现有产品的毛利率，效益的分析遵循了谨慎原则。

首先，公司具有较好的议价能力，使公司的毛利率一直能保持较高的水平。从最近三年的情况看，公司的产品价格能够随着原材料价格的上涨而进行相应上调；原材料价格下降时，由于公司对于销售市场十分熟悉和把控能力良好，公司产品价格有相对较好的抗跌能力，所以公司毛利率从 2007 年以来总体保持较高的水平。同时从产品结构上看，本次募集资金投资项目的产品技术含量和附加值比现有产品有了一定的提高，高附加值产品的增加也保障了未来项目产品毛利率的实现。

公司 PPR 管、PE 管和 HDPE 双壁波纹管最近三年毛利率均高于募集资金项目预测产品毛利率；2009 年毛利率分别为 48.19%、33.10%和 33.73%。所以未来原材料即使有所上升或公司产品销售价格有所下降，但预测的项目毛利率仍有较大实现空间。

3、募集资金项目销售费用和管理费用占比的预测基本与目前公司的相应费用比例接近，基本反映了扩张期的费用比例关系，预测相对较客观。

2007 年、2008 和 2009 年，公司销售费用占营业收入比例分别为 10.56%、

12.80%和 15.35%，费率逐年上升主要由于 2008 年和 2009 年公司加大了广告等费用的投入，考虑品牌建设由公司统一运作，广告费用未纳入募集资金项目销售费用中。因此剔除广告费投入因素，公司三年平均销售费率为 11.36%，略高于募集资金项目测算的 9.75%销售费率，公司管理费用占营业收入比例分别为 3.39%、4.18%和 4.56%，费率逐步上升主要由于最近几年公司也加大了研发投入，如果剔除研发费因素，三年平均销售费率为 3.35%，低于募集资金项目测算的 4.42%管理费率。

公司最近三年销售费用和管理费合计平均费率为 17.22%，扣除公司统一进行的广告费和研发费用因素的平均费率为 14.71%，略高于募集资金项目的费率测算 14.17%。由于公司目前仍然处于销售网络渠道建设的发展扩张期，前期费用投入相对较大，长期看随着规模扩大未来费率会有所降低。

由于募集资金项目的银行贷款预计较少，因此项目财务费用率预计较低。

所以，募集资金投资项目效益分析是合理的。

七、募集资金项目固定资产变化与产能变动的匹配关系

（一）固定资产变化与业务收入变动的匹配关系

单位：万元

内容	固定资产原值	主营业务收入	每万元固定资产实现主营业务收入	利润总额	每万元固定资产实现利润总额	
2009 年底公司现状	23,779.57	91,658.10	3.85	16,442.17	0.69	
2008 年底公司情况	18,686.00	86,693.01	4.64	11,531.52	0.62	
募投项目情况	PPR 管	22,636.63	86,661.00	3.83	13,764.00	0.61
	PE 管	12,384.11	44,775.00	3.62	4,951.00	0.40
	双壁波纹管	6,685.27	19,512.00	2.92	2,460.00	0.37
	合计	41,706.01	150,948.00	平均 3.62	21,175.00	平均 0.51

由上表分析可知，本公司募集资金项目实施后，每万元设备投资实现的预计收入、利润基本维持与募集资金投资项目实施前的水平保持一致。公司 2008 年和 2009 年利润中还包括部分非经常性利润，上述数据说明本次募投项目中固定资产与收入比例的合理性。

（二）固定资产变化与产能变动的匹配关系

公司三个募集资金项目共需要投资 48,600 万元，其中用于形成厂房和设备

的投资合计 32,877 万元。报告期内，公司现有固定资产与产能的配比关系如下：

项目	2009年	2008年	2007年
固定资产原值（万元）	23,779.57	18,686.00	17,070.33
其中：			
1. 设备（万元）	17,039.40	15,631.37	13,654.84
2. 房屋（万元）	6,665.79	2,996.12	3,381.67
年产能（吨）	47,800	43,300	38,700
年产能/设备（吨/万元）	2.81	2.77	2.83
年产能/房屋（吨/万元）	7.17	14.45	11.44
年产能/固定资产（吨/万元）	2.01	2.32	2.27

募集资金项目预计新增固定资产与产能变动匹配关系如下表：

项目	PPR 管	PE 管	双壁波纹管	小计
固定资产原值（万元）	19,026.90	9,386.41	4,464.22	32,877.53
其中：				
1. 设备（万元）	15,393.97	7,467.77	3,748.63	26,610.37
2. 房屋（万元）	3,632.93	1,918.64	715.59	6,267.16
年产能（吨）	32,000.00	25,000.00	15,000.00	72,000.00
年产能/设备（吨/万元）	2.08	3.35	4.00	2.71
年产能/房屋（吨/万元）	8.81	13.03	20.96	11.49
年产能/固定资产（吨/万元）	1.68	2.66	3.36	2.19

2007 年、2008 年和 2009 年，公司产能与固定资产的比例分别为 2.27、2.32 和 2.01，平均为 2.20，募集资金项目产能与固定资产的比例为 2.19，募集资金项目预计新增的固定资产与产能变动基本匹配。

另外，2007 年、2008 年和 2009 年，公司产能与设备的比例分别为 2.83、2.77 和 2.81，平均为 2.80，募集资金项目产能与设备的比例为 2.71，募集资金项目预计新增的设备与产能变动基本匹配。

八、募集资金投资项目对公司财务状况及经营成果的影响

（一）对公司财务状况的影响

1、募集资金投资项目建成后固定资产折旧增加情况

本次发行募集资金投资项目中预计新增固定资产为 32,877.53 万元，固定资产投资年折旧额总计为 3,177.17 万元，将导致公司未来固定资产折旧的大幅增加。以现行固定资产折旧政策，募集资金投资项目建成后固定资产投资年折旧明

细情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	预计计入固定资产的金额	预计固定资产年折旧
1	年产 3.2 万吨节能环保型 PPR 系列管材、管件扩建项目	19,026.90	1,853.49
2	年产 2.5 万吨节能节水型 PE 系列管材、管件扩建项目	9,386.41	886.07
3	年产 1.5 万吨环保型排水、排污用聚烯烃系列双壁波纹管扩建项目	4,464.22	437.61
合计		32,877.53	3,177.17

注：固定资产金额不包括项目测算中固定资产投资中的土地使用权、其他无形资产、开办费等。

2007 年、2008 年和 2009 年，公司主营业务收入的毛利率分别为 32.24%、32.57%和 39.18%，取毛利率的最低值 32.24%进行测算，项目建成后，在经营环境不发生重大变化的情况下，如公司存量资产实现的主营业务收入较项目建成前增加 9,854.75 万元，即可消化因新项目固定资产投资而导致的折旧费用增加，确保公司利润水平不会因此而下降。

近年来，公司主营业务收入增长速度较快，2008 年比 2007 年增长 20,597.80 万元，同比增长 31.16%；2009 年比 2008 年增长 4,965.09 万元，同比增长 5.73%；因此，根据公司最近三年主营业务收入增长速度和毛利率水平，公司利润水平能够消化新增固定资产计提折旧带来的影响，不会对公司未来经营成果产生重大不利影响。

2、对总资产和净资产的影响

本次股票发行后，公司的总资产、净资产和全面摊薄的每股净资产将大幅增长，进一步增强公司的资本实力，提高公司的抗风险能力。

3、对资产负债率的影响

本次募集资金到位后，公司短期内资产负债率将大幅下降，财务结构将进一步优化，防范财务风险的能力得到改善，利用财务杠杆融资的能力也将进一步提高。

（二）对公司经营成果的的影响

本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅提高，募集资金投资项目在短

期内难以迅速产生效益，公司存在发行当年净资产收益率下降的风险。但是随着公司本次发行募集资金项目建成且完成预期销量后，公司主营业务的规模优势将日益显现，主营业务收入与利润总额将大幅增长，净资产收益率将会得到提高。

第十四节 股利分配政策

一、近三年股利分配政策

每年度的具体股利分配方案，由董事会根据会计年度内公司的经营业绩和未来的生产经营计划提出，报股东大会审议批准后予以执行。

根据有关法律法规和《公司章程》所规定的利润分配政策，公司税后利润按下列顺序和比例分配：1、弥补以前年度亏损；2、按税后利润的 10%提取法定公积金，当法定公积金已达到公司注册资本的 50%时，可不再提取；3、提取任意公积金与否及提取比例由股东大会决定；4、支付股东股利。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

若公司经营活动现金流量连续 2 年为负时不进行高比例现金分红。高比例的范围是指累计可分配利润的 50%。

二、近三年实际股利分派情况

本公司最近三年股利分配如下：

年度	实际股利分派情况
2007 年度	经公司 2008 年 4 月 9 日的股东大会审议通过，公司 2007 年度利润暂不进行分配。
2008 年度	经公司 2009 年 4 月 10 日的股东大会审议通过，2008 年度公司以期末总股本 190,000,000 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税），共计派发 57,000,000.00 元，公司剩余未分配利润 3,130,604.80 元结转至下一年度。

2009 年 半年度	经公司 2009 年 8 月 5 日的 2009 年第一次临时股东大会决议审议通过, 2009 年半年度公司以期末总股本 190,000,000 股为基数, 向全体股东按每 10 股派发现金红利 5 元 (含税), 共计派发 95,000,000.00 元, 母公司剩余未分配利润 5,726,697.37 元结转至下半年度。
2009 年度	经公司 2010 年 1 月 28 日的第一届董事会第十四次临时会议审议通过, 公司 2009 年度利润暂不进行分配。

三、发行后的股利分配政策

经公司 2008 年第五次临时股东大会决议, 公司本次发行后的股利分配政策如下:

1、公司股利分配的原则为: 根据公司盈利状况和生产经营发展需要, 结合对投资者的合理回报等情况, 在累计可分配利润范围内制定当年的利润分配方案。

2、公司股利分配的形式主要包括现金、股票以及现金与股票相结合三种。公司进行现金分红的条件为: (1) 当年实现盈利; (2) 会计师出具标准无保留意见; (3) 若公司经营活动现金流量连续 2 年为负时不进行高比例现金分红。本条所称高比例的范围是指累计可分配利润的 50%。

3、公司进行现金分红时, 现金股利占当期实现的可分配利润的比例不少于 15%。

同时, 公司股票发行上市后的股利分配还须符合届时有关法律法规、规范性文件和《公司章程》有关利润分配的规定。

四、发行前滚存利润的分配安排

截至 2009 年 12 月 31 日, 公司合并报表未分配利润为 8,339.72 万元。根据公司 2009 年第二次临时股东大会和公司第一届董事会第十四次临时会议决议, 公司本次公开发行股票工作完成前滚存的未分配利润由公司本次公开发行股票后的新老股东共享。

第十五节 其它重要事项

一、信息披露制度及投资者服务计划

（一）信息披露制度

根据《公司法》、《证券法》及中国证监会和深交所等法律法规的要求，本公司建立了完善的信息披露制度，严格按照相关法律、法规和《公司章程》的规定履行应尽的职责，保证公司信息披露的及时、准确、合法、真实和完整。

（二）信息指定披露报刊

公司指定至少一家报纸为刊登公司公告和其他需要披露信息的指定报纸。

公司指定巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）为刊登公司公告和其他需要披露信息的网站。

（三）信息披露部门及人员

公司董事会秘书谭梅女士全面负责公司日常信息披露，加强与证券监管部门及证券交易所的联系，解答投资者的有关问题，电话：0576-85225086，传真：0576-85305080

（四）投资者服务计划

1、公司对投资者提出的获取公司资料的要求，在符合法律法规和《公司章程》的前提下，将尽力给予满足；

2、投资者对公司经营情况和其他情况的咨询，在符合法律法规和《公司章程》规定并且不涉及公司商业秘密的前提下，董事会秘书负责尽快给予答复；

3、对有意参观本公司的投资者，公司董事会秘书将负责统一安排和接待。

二、本公司重要合同

重要合同指公司目前正在履行的交易金额超过 500 万元的合同，或者交易金额虽未超过 500 万元，但对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同。

公司目前执行的重要合同如下所示：

（一）借款合同

1、本公司

序号	合同编号	贷款银行	贷款金额 (万元)	贷款期限	年利率 (%)	签订/申请 日期	担保形式及担保人
1	HZ01101 1090054	华夏银行股份 有限公司杭州 分行	4,000	2009.2.16- 2010.2.16	5.5755	2009.2.16	根据《保证合同》编号： HZ011011090054-11 号，由升华集团控股有 限公司提供保证担保， 签订时间 2009.2.16
2	HZ01101 1090116	华夏银行股份 有限公司杭州 分行	5,400	2009.3.31- 2012.3.31	4.86	2009.3.31	根据《保证合同》编号： HZ011011090116-11 号，由升华集团控股有 限公司提供保证担保， 签订时间 2009.3.31 根据《最高额保证合同》 编 号：HZ01(高 保)20090023，由伟星集 团提供保证担保,签订 时间 2009.3.31
3	HZ01101 1090128	华夏银行股份 有限公司杭州 分行	2,800	2009.4.14- 2010.4.14	4.779	2009.4.14	根据《质押合同》编 号:HZ011011090128-31 ，由伟星新材提供质押 担 保，签 订 时 间 2009.4.14
4	2009 年 临海字 0453 号	中国工商银行 股份有限公司 临海支行	1,100 (合 同金额 1,200 已 还 100 万)	2009.7.8- 2010.5.10	4.779	2009.7.8	根据《最高额抵押合同》 编号：2008 年临海抵字 0049 号,由公司的土地 和房产提供抵押担保， 签订时间 2008.4.28
5	33101200 90003159 0-1 号	中国农业银行 临海市支行	2,000	2009.7.31- 2010.7.10	4.779	2009.7.31	根据《最高额抵押合同》 编号： 33906200900018422，由 伟星新材提供抵押担 保,签订时间 2009.4.17
6	33101200 90003159 0-2 号	中国农业银行 临海市支行	1,500	2009.7.31- 2010.7.20	4.779	2009.7.31	同上
7	33101200 90003159 0-3 号	中国农业银行 临海市支行	1,000	2009.7.31- 2010.7.30	4.779	2009.7.31	同上
8	33101200 90003484 3 号	中国农业银行 临海市支行	500	2009.8.25- 2010.8.24	4.779	2009.8.25	同上
9	33101201 00000312 6 号	中国农业银行 股份有限公司 临海市支行	1,500	2010.1.18- 2011.1.17	4.779	2010.1.18	根据《最高额保证合同》 编号： 33905200900002821，由

							伟星集团提供保证担保,签订时间:2009.5.14
10	33101201 00000320 9号	中国农业银行 股份有限公司 临海市支行	1,500	2010.1.19- 2011.1.18	4.779	2010.1.19	同上

注:基准利率指合同签订日的中国人民银行公布的同期同档次贷款基准利率,下同。

2、上海建材

序号	合同编号	贷款银行	贷款金额 (万元)	贷款期限	年利率 (%)	签订/申请 日期	担保形式及担保人
1	12302009 031号	中国建设银行 股份有限公司 上海奉贤支行	1,000	2009.8.24- 2010.8.17	起息日 基准利 率下浮 1%	2009.8.19	根据《最高额保证合同》 编号:12302009031,由 伟星集团提供保证担 保,签订时间2009.8.19 根据《最高额保证合同》 编号:12302009031,由 伟星新材提供保证担 保,签订时间2009.8.19

(二) 采购合同

1、2009年11月28日,中国石油化工股份有限公司化工销售华东分公司和本公司签订了《化工产品年度(代理)销售合同(固体)》,编号:HD-1001-SZ-XS-6022,由其向本公司提供高密度聚乙烯,合同数量1200吨。合同有效期:2010年1月至2010年12月。违约责任:款到发货,在供方交付产品前,本公司应按本合同约定的交货进度提前将货款交付给供方,逾期供方视情况安排。本公司未交付货款而先提货的情况下,应提供相应担保,未能提供担保的情况下,甲方保留产品所有权。

2、2009年12月18日,上海金菲石油化工有限公司和本公司签订了《2010年度聚乙烯产品供货协议》,编号:10-001,由其向本公司提供HDPE(高密度聚乙烯),合同有效期:2009年12月18日至2010年12月18日。违约责任:适用中华人民共和国法律,供需双方和其他第三方不得出于与本合同有关的原因,以任何理由,给予对方公司董事、雇员或代表任何佣金、酬劳、回扣、价值不菲的礼物或娱乐招待,亦不得在未经书面通知对方的情况下,即与对方董事、雇员或代表达成任何其他商业安排。

(三) 销售合同

1、2009年4月1日,临海市基础建设投资有限公司和本公司签订了《临海市农村引用水工程建设框架协议》,由本公司向其提供农村饮用工程建设中所需

的 PE 管材及管道配件，合同产品总价款约 4,000 万元，协议有效期 2009 年 4 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日。

2、2009 年 10 月 10 日，荆州水务集团有限公司与本公司签订《合同》，由本公司向其提供伟星牌 PE 管材管件，合同总价以实际需求量确定，合同期限自 2009 年 10 月 10 日至 2010 年 10 月 10 日。违约责任：本公司经双方授权代表签署、加盖单位印章并由卖方递交履约保证金后生效。

3、2009 年 11 月 15 日，周口银龙水务有限公司与本公司签订《合同》，由本公司向其提供伟星牌 PE 管材管件，合同总价以实际需求量确定，合同期限自 2009 年 11 月 15 日至 2010 年 11 月 15 日。违约责任同：“销售合同 2”。

4、2010 年 1 月 1 日，台州市路桥安欣管道商行与临海联星签订了《伟星管业区域经销合同》，由临海联星向其提供伟星牌 PPR 管材管件、伟星牌 PE 管材管件、伟星牌精品配件、伟星牌 U-PVC 排水管、伟星牌 U-PVC 电工线管，伟星牌 PE 实壁管材管件，并授予其为浙江省路桥地区的区域经销商。最低销售额：500 万元。合同期限：2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。违约责任：任何一方解除本合同的，须提前 30 日书面通知对方，本合同终止或中止，属供方的广告宣传材料等必须在 5 个工作日归还供方，本合同任何变更和补充，须书面为之，并由双方签字盖章后生效。

5、2010 年 1 月 1 日，台州市椒江友德五金店与临海联星签订了《伟星管业区域经销合同》，由临海联星向其提供伟星牌 PPR 管材管件、伟星牌 U-PVC 排水管、伟星牌 PE 管材管件、伟星牌 U-PVC 电工套管、伟星牌精品配件，并授权其为浙江省椒江、黄岩地区的区域经销商，年最低销售额：1,010 万元，合同有效期自 2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。违约责任同：“销售合同 4”。

6、2009 年 8 月 17 日，上海浦东凌桥建筑安装工程有限公司与上海茗雄签订《供货合同》，由上海茗雄向其提供伟星牌 HDPE 管道系统，产品内容为伟星牌 HDPE 管材及配件，合同产品总价按实际供货额结算，付款及期限与业主工程款同步支付。合同期限：2009 年 8 月 17 日至货款两清。违约责任：供方向需方提供的产品必须符合国家及企业相关标准与功能指标，若需方对产品质量存有异议，应在一周内提出书面意见。供方不能按合同规定时间交货，延误期每满一周，赔偿合同总价的 1%，最终赔偿不超过合同总价的 5%。

7、2009年8月8日，上海浦东凌桥建筑安装工程有限公司与上海茗旭签订了《供货合同》，由上海茗旭向其提供伟星牌双壁波纹排水管系统，合同产品总价按实际供货数量结算。付款及期限与业主工程款同步支付。合同期限：2009年8月8日至货款两清。违约责任同：“销售合同6”。

8、2009年8月17日，上海浦东凌桥建筑安装工程有限公司与上海茗旭签订了《供货合同》，由上海茗旭向其提供伟星牌HDPE管道系统，合同产品总价按实际发货额结算，付款及期限与业主工程款同步支付。合同期限：2009年8月17日至货款两清。违约责任同：“销售合同6”。

9、2010年1月1日，张家港伟星新型建材有限公司与无锡凯威签订了《伟星管业区域经销合同》，由无锡凯威向其提供伟星牌PPR管材管件、伟星牌F-PPR管材管件、伟星牌PPR塑铝稳态复合管材管件、伟星牌精品配件、伟星牌U-PVC排水管、伟星牌U-PVC电工线管、伟星牌PE实壁管材管件，并授予其为江苏省张家港市区域经销商。最低销售额：600万元。合同期限：2010年1月1日至2010年12月31日。违约责任：需方因特殊原因确需退货，退货的价格按进货价的8折计算，若现价格低于原进货的价格时按现价格的9折计算。合同期内，任何一方解除本合同的，须提前30日书面通知对方。合同期满，需方完成销量并遵守合同各项约定的给予退回保证金。

10、2010年1月1日，镇江宏轩管业有限公司与无锡凯威签订了《HDPE双壁波纹管系统经销协议书》，由无锡凯威向其提供HDPE双壁波纹管及其附件，并授予其为镇江区域特约经销商。最低销售额：500万元。合同期限：2010年1月1日至2010年12月31日。违约责任：供方提供的所有产品必须符合国家及企业相关标准和技术资料中有关的功能指标需方在经营过程中，出现安装质量问题所造成的后果应由需方全权负责，供方不承担任何责任。

11、2010年1月12日，中机环建建设工程有限公司泰州分公司与无锡凯威签订了《产品供应合同》，由无锡凯威向其提供PE100给水管材，合同期限：2010年1月12日至2011年12月30日。违约责任：供需双方按《合同法》执行，如有违约由违约方承担相应违约责任，违约金为合同总价5%。

12、2009年3月4日，沈阳惠泉伟星商贸有限公司和沈阳恒汇达签订了《伟星管业工程经销商协议书》，由沈阳恒汇达向其提供伟星牌PP-R管材、管件（白、

绿、灰色), 合同有效期内最低销售额: 500 万元, 协议有效期 2009 年 2 月 1 日至 2010 年 1 月 30 日。违约责任同: “销售合同 4”。

13、2009 年 12 月 10 日, 广州美星装饰西南大区材料配送中心与重庆海特签订了《2010 年度伟星管业产品特约经销合同书》, 由重庆海特向其提供伟星牌绿色家园系列 PP-R 管材管件、伟星牌红蓝电工套管, 最低销售额分别为: 400 万元, 并同意将美星装饰西南区域授予给美星物流配送。合同期限: 2009 年 12 月 10 日至 2010 年 12 月 30 日。违约责任同: “销售合同 4”。

14、2009 年 12 月 10 日, 成都星艺企业投资管理有限公司与重庆海特签订了《2010 年度伟星管业产品特约经销合同书》, 由重庆海特向其提供伟星牌绿色家园系列 PP-R 管材管件、伟星牌红蓝电工套管, 最低销售额分别为: 400 万元, 并同意将星艺装饰西南区域授予给星艺物流配送。合同期限: 2009 年 12 月 10 日至 2010 年 12 月 30 日。违约责任同: “销售合同 4”。

15、2010 年 1 月 1 日, 成都浙星建材有限公司与重庆海特签订了《2010 年度伟星管业产品特约经销合同书》, 由重庆海特向其提供伟星 F-PPR 管、绿色家园 PP-R 管、灰色 PP-R 管材管件、PERT 管材管件、伟星牌电工套管/精品/铝塑燃气管, 并授予其在成都市、内江市、乐山市、眉山市、雅安市、西昌市片区的经销权。最低销售目标: 1,400 万元。合同期限自 2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。违约责任同: “销售合同 4”。

16、2010 年 1 月 1 日, 陕西百川科技发展有限公司与重庆海特签订了《伟星管业区域工程经销合同》, 由重庆海特向其提供 PP-R 管材管件、F-PP-R 管材、PE100 管材、PE-RT 管材管件, 并授予其为陕西省西安地区的工程经销权。最低销售额: 500 万元。合同期限自 2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。违约责任: 需方因特殊原因确需退货, 退货的价格按进货价的 8 折计算, 若现价格低于原进货的价格时按现价格的 8 折计算。合同期内, 任何一方解除本合同的, 须提前 30 日书面通知对方。合同期满, 需方完成销量并遵守合同各项约定的给予退回保证金。

(四) 建设工程施工合同

1、2009 年 9 月 27 日, 中冶天工建设有限公司与天津建材签订《协议书》, 天津建材将年产 8 万吨塑料管材、管件项目一期工程承包给中冶天工建设有限公

司。合同期限：2009年9月21日至2010年6月15日。合同总价款：28,203,294元。违约责任：中冶天工建设有限公司向天津建材承诺按照合同约定进行施工、竣工并在质量保修期内承担工程质量保修责任。

（五）保险合同

1、2009年4月25日，本公司与中国人民财产保险股份有限公司签订《产品责任（国内）保险单》，保险单号为PZAH200933100100000001，被保险人为本公司、上海建材、天津建材，被保险产品名称为“伟星”牌PE、PB、PP、U-PVC管材、管件，承保区域为中华人民共和国（不含港澳台），每次事故赔偿限额为150,000元（每次人身伤亡5,000元，每次财产损失145,000元），累计赔偿限额为600,000元。保险期限为12个月，自2009年4月29日零时起至2010年4月28日二十四时止。

2、2009年4月29日，本公司与永安财产保险股份有限公司签订《财产保险综合险保险单（正本）》，保险单号：AQAD0012HQD2009B000021，被保险人为本公司。承保财产项目：房屋建筑物、机器设备、存货、在建工程。保险金额合计：17,285.24万元，保险费合计：17.29万元。特别约定：本保单的保额由2009年3月企业资产负债表账面为准；每次事故绝对免赔率10%或绝对免赔额2000元，两者以高者为准。保险期限为2009年4月30日零时起至2010年4月29日二十四时。

三、对外担保

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对外担保事项。

四、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，本公司、本公司控股股东及实际控制人、本公司下属子公司均不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚事项。

截至本招股说明书签署日，不存在本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

保荐人（主承销商）声明

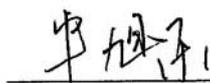
本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人：

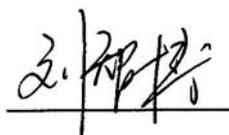

矫正中

保荐代表人：


陈晓荃


牛旭东

项目协办人：


刘智博



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师签名：

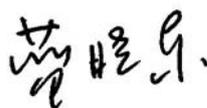


王永康



蓝晓东

律师事务所负责人：



蓝晓东



审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读浙江伟星新型建材股份有限公司招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

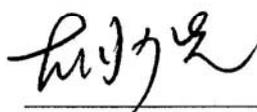
 

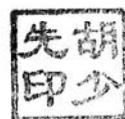
葛徐

吴懿忻

会计师事务所负责人：


胡少先



资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师：


王传军

中国注册
资产评估师
王传军
33000016


周敏

中国注册
资产评估师
周敏
33050007

资产评估机构负责人：


俞华开



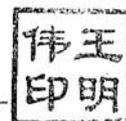
验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读浙江伟星新型建材股份有限公司的招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

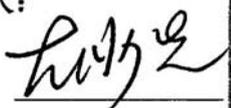


吴懿忻



王明伟

验资机构负责人：



胡少先



天健会计师事务所有限公司

2010年1月28日

第十七节 备查文件

一、备查文件

- (一) 发行保荐书；
- (二) 财务报告及审计报告；
- (三) 内部控制鉴证报告；
- (四) 经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- (五) 法律意见书及律师工作报告；
- (六) 《公司章程（草案）》；
- (七) 中国证监会核准本次发行的文件；
- (八) 其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点

(一) 浙江伟星新型建材股份有限公司

联系地址：浙江省临海经济开发区柏叶中路

电 话： 0576-85225086

传 真： 0576-85305080

(二) 东北证券股份有限公司

联系地址：北京市西城区三里河东路5号中商大厦4层

电 话： 010-68573828

传 真： 010-68573837

三、查阅时间

除法定节假日以外的每日上午 9:00-11:00，下午 2:00-4:00。

四、查阅网址

公司网站：www.china-pipes.com

巨潮咨询网站：www.cninfo.com.cn