

# 凝聚坚强 创造卓越

## ——新疆国统管道股份有限公司首次公开发行A股网上路演精彩回放

### 新疆国统管道股份有限公司 董事长季公来先生致推介辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友:

欢迎大家参加新疆国统管道股份有限公司首次公开发行股票网上路演活动。在此,我谨代表国统股份全体员工对各位朋友的关心与支持,表示由衷的感谢!

国统股份是由天山建材、台湾国统等七家股东共同发起设立的外商投资股份有限公司,目前公司主营 PCCP 的制造、运输及其异型管、配件、其他管材产品的开发制造。当前国家产业政策大力支持 PCCP 行业的发展,其在 2005 年被评为我国大力推广的三大输水管材之一,并且是管径在 1200mm 以上唯一推荐使用的产品;2006 年更加被列入《中国名牌产品“十一五”重点培育指导目录》。

国统股份从筹备发起设立之初,就秉承了从事 PCCP 行业经营 20 多年积累的丰富经验和专业技术,建立起了相对完善的以成本和资金、技术和质量、营销和市场为主的三大内控管理体系,成为我国市场覆盖面最大、市场占有率领先的 PCCP 制造供应商。

随着我国对 PCCP 需求的爆发式增长,目前国统股份 PCCP 产能利用率已经趋于饱和,2007 年产能利用率将超过 98%。公司本次发行募集资金将主要用于 PCCP 生产线的技改扩建,以应对迅猛增长的市场需求。

我们非常真诚地希望借此机会能够与我们的投资者进行坦诚沟通。今天的网上交流活动,我们抱着互信、务实、平等、协商、共赢的态度而来。我们真诚地希望能够通过这次机会,与广大流通股股东进行充分沟通,获得大家对公司方案的理解、认可与支持。我们相信,广大投资者的高度信任与大力支持,将是国统股份成功发行的重要保证。通过交流与沟通,我们将充分听取各位朋友的建设性意见,以进一步推进公司的创新和发展。我相信,国统股份一定能创造更加优良的经营业绩,来回报各位投资者、回报社会!

谢谢大家!

### 宏源证券股份有限公司 保荐代表人安锐先生致辞



尊敬的各位来宾、广大投资者朋友们:

大家下午好!我谨代表国统股份首次公开发行股票的首荐人和主承销商宏源证券股份有限公司,向参与此次网上路演推介的各位来宾、广大投资者朋友们表示诚挚的欢迎和衷心的感谢!

国统股份是我国快速成长的 PCCP 行业的领军企业,宏源证券非常荣幸能够成为国统股份首次公开发行股票的首荐人和主承销商。我们坚

信国统股份将凭借其先进的管理优势、完善的战略布局优势、雄厚的研发和技术实力优势、卓越的品牌优势,充分把握本次公开发行股票并上市的契机,努力发挥公司的综合竞争力,使公司的经营业绩和管理水平不断成长,为社会和广大投资者实现丰厚的回报。宏源证券将与国统股份携手努力,力争使国统股份成为中国资本市场最优质的上市公司之一。

作为国统股份的保荐人,宏源证券将秉承诚实守信、勤勉尽责的原则,切实履行各项保荐义务,督导国统股份不断完善公司治理、加强投资者关系管理,协助国统股份成为规范运作的上市公司典范。

我们希望通过此次网上路演推介,让广大的投资者能够更加全面、充分、客观地了解国统股份,能够更加准确地认知国统股份的内在价值,能够更加清晰地把握国统股份的美好未来。

最后,预祝国统股份首次公开发行股票圆满成功,谢谢大家!

### 新疆国统管道股份有限公司 总经理傅学仁先生致答谢辞



各位投资者和关注国统股份的朋友们:

非常感谢大家的积极参与,你们的支持和关怀让我们受益匪浅。三个小时的网上交流和沟通,加深了我们与各界朋友的感情,进一步拓宽了与大家沟通的渠道,增进了相互的了解,也为我们后续建立长久的信任奠定了良好基础。

各位投资者在企业发展的各个层面上与我们进行了沟通,提出了中肯而有价值的意见和建议,我们会给予充分重视,并进一步努力完善自己。通过与大家沟通,我们深深体会到未来作为一家公众公司的使命、责任和压力。同时,我们也真诚地希望大家在国统股份

以后的发展道路上,始终关注我们、支持我们,我们愿意以各种方式保持与各位投资者持续顺畅的沟通。

此次股票发行上市,是新疆国统管道股份有限公司发展的重要里程碑,我们相信,监管机构、保荐机构、各位投资者、新闻媒体等社会各界对公司的帮助和支持,将对进一步提升公司管理水平、优化公司的产品结构,扩大公司的规模、品牌价值、生产能力等各个方面,都有非常巨大的意义。我们将一定努力为大家呈现一个健康的优秀的上市公司,以更加优良的业绩回报股东,回报社会。

国统股份新发行网上路演就要结束了,由于时间的关系,我们无法一一回答投资者提出的每一个问题,不过在上市之后,国统股份即将成为公众公司,与广大的投资者交流的渠道永远是畅通的,希望大家给予国统股份长期的信任和支持!在此,我代表公司管理层和全体同仁再次对社会各界朋友对国统股份的关心和支持表示衷心的感谢!我们还要感谢我们的保荐机构——宏源证券以及投资者关系顾问——鹿苑天公司为国统股份上市工作做出的努力,感谢全平台为我们提供了这个互动平台!

最后,祝各位一切顺利!



### 出席嘉宾

新疆国统管道股份有限公司 董事长	季公来 先生
新疆国统管道股份有限公司 总经理	傅学仁 先生
新疆国统管道股份有限公司 副总经理、董事会秘书	栾秀英女士
新疆国统管道股份有限公司 证券事务代表	陈莹女士
宏源证券股份有限公司 保荐代表人	周洪刚先生
宏源证券股份有限公司 保荐代表人	安锐先生

### 发行篇

问题:请介绍一下本次发行的概况?

傅学仁:本次公开发行 2000 万股,占发行后总股本比例为 25%,其中 400 万股向询价对象配售发行,1600 万股通过网上向社会公众发行。发行价格为 7.69 元。谢谢。

问题:请问券商,作为中小企业板上市公司的保荐人,如何切实承担起投资者把好推介企业质量关的作用?

周洪刚:我们将严格按照中国证监会、深交所及有关部门的要求,切实履行好尽职调查和持续督导职责,努力把运作规范、公司治理健全、具有较好盈利能力的企业推荐给广大投资者。国统公司 2001 年设立之初就按照上市公司的要求规范运作,公司规范意识非常强,我们相信,在我们及国统股份共同努力之下,一定能成为深交所最规范和最具成长性的公司。谢谢!

问题:公司能够成功上市,主要因素是什么?

季公来:公司能成功上市,我觉得主要是以下原因:一是公司规范运作。公司在设立之初就确定了上市目标,在法人治理、内部机构设置等方面均严格按照《公司法》、《证券法》及证监会有关拟上市公司要求运作;二是公司主营产品 PCCP 市场前景非常好,并完成了良好的区域布局,占据了先机,严把质量关等;三是政府、证监会等职能部门的支持;四是各中介机构的严格把关。也借此机会向社会各界支持和关心我们公司的朋友表现衷心的感谢。谢谢。

问题:请问保荐人,公司财务状况良好,现金流量充沛,为什么要上市融资呢?

安锐:第一,国统股份目前的 PCCP 生产能力已经远远不能满足国内市场对 PCCP 的爆发式增长要求。国家发改委等 5 部委于 2005 年颁布《中国节水技术政策大纲》,规定口径在 1.2 米以上的输水管道唯一推荐使用产品。此后,国内对 PCCP 的需求呈现井喷式增长。公司目前的产能为 120 公里 PCCP 标准管,2007 年的产能利用率将超过 98%,产能利用率已经饱和。而公司目前跟踪的主要目标市场 PCCP 需求量未来三年就已经达到 4761 公里,金额约为 119 亿元,年均 PCCP 需求量超过 1500 公里,金额接近 40 亿元。公司亟需通过扩大产能争取更大的市场份额。第二,公司目前的融资能力受到限制。目前公司的资产负债率已经超过 65%,银行借款余额持续较大,通过银行信贷途径融资已经很难满足公司的融资需求。因此,有希望通过公开发行股票进行直接融资,除了可以获得生产经营所需的资金外,还可以改善公司的财务结构,增强公司的偿债能力,同时获得持续融资的平台。第三,公司通过上市成为公众公司,有助于提升公司的市场形象,健全法人治理结构,增强企业的综合竞争力,因此发行上市对公司的发展具有非常重大的意义。

### 行业篇

问题:请问目前的产业政策是否有利于公司目前所处行业的发展?可以介绍一下吗?

周洪刚:2005 年 4 月 21 日,为指导节

水技术开发和推广,推动节水技术进步,提高用水效率和效益,促进水资源的可持续利用,国家发展改革委、科技部会同水利部、建设部和农业部组织制订了《中国节水技术政策大纲》,该政策大力支持本行业的发展,强调发展高效输水技术。《中国节水技术政策大纲》第 2.2.2 条鼓励发展管道输水技术,“改造较小流量渠道时优先采用低压管道输水技术;在高扬程提水灌区和有发展自压管道输水条件的灌区,优先发展自压式管道输水系统。也在该“大纲”中提出在管径在 1.2 米以上唯一推荐使用 PCCP。该政策对国统股份的发展非常有利。而且,前不久国家环保总局对水污染的要求是保障水安全,将水污染的问题提高到安全的高度,也对公司的 PCCP 行业非常有利。谢谢。

问题:傅总:未来会不会出现 PCCP 的更新替代品?

傅学仁:PCCP 的主要原材料为钢材与混凝土,这两种材料为市场上较为广泛采用,短期内看不出取代这两种材料的新产品,所以预计未来短期内不会出现 PCCP 的更新替代品。谢谢!

问题:进入该行业的主要障碍在哪里?

季公来:大型项目招标对投标企业历史业绩要求形成的障碍;技术准入障碍;国家实施严格的生产许可证制度;品牌、资本等要求。谢谢!

问题:随着时间的推移,目前的国家产业政策和国际国内市场环境可能发生变化,从而使公司的拟投资项目存在着不确定性,公司是否有充足的准备?

傅学仁:公司主营业务 PCCP 的市场正处于快速发展的初期,短期内不存在国家产业政策和国际国内市场环境变化。谢谢!

### 经营篇

问题:1.公司目前产能是 120 公里,募投后可达到 200 公里,而公司计划 09 年主营收入 8 亿元,产能至少要达到 300 公里以上,公司如何实现提高产能?

2.募集资金已高于计划投入项目所需的资金,富裕的资金公司是否准备继续投入其他项目?

3.募投项目是否已经先期投入?

4.公司的一般产品从投入到产出的周期有多长?

季公来:1、一方面,公司将根据 PCCP 的市场需求情况,通过自有资金、银行借款以及持续直接融资,不断扩大生产规模;另一方面,公司将通过兼并收购,对 PCCP 行业内的质地较好的企业进行整合,从而扩大公司的产能。2、公司所从事的 PCCP 生产销售业务一般需要通过招投标方式获得订单,需要支付投标保证金、履约保证金、质量保证金,其中仅质量保证金一般就达到合同金额的 5-15%,且占用周期较长,一般为工程竣工验收后的 1-2 年,还要备原材料,因此生产经营对流动资金的需求量非常大。此次预计募集资金量对于公司的生产经营而言不能算是充裕。3、公司募集资金投资项目的确定是非常谨慎的,均具有极为迫切的投资需求,公司已经开始着手准备募集资金投资项目的实施。4、PCCP 产品的生产周期,根据输水工程

的规模、PCCP 口径的规格、业主资金的到位情况、气候及地质情况等诸多因素的不同而有很大的不同,目前公司承接的 PCCP 合同的期限从几个月到两年不等。

问题:国外著名公司正在中国专利技术方面“跑马圈地”,形势紧迫。在加强知识产权保护工作方面公司取得了哪些成效?

傅学仁:公司目前有 6 项自主开发完成的专利技术已获得国家知识产权局的受理,取得了 2 项专有技术鉴定证书。另外,公司股东台湾国统已将 PCCP 生产线总体规划、关键生产设备图纸、制造技术、美国 AWWAC301 制造标准、AWWAC304 设计标准等 PCCP 生产专有技术转让给公司,将 3 项专利技术许可本公司及控股子公司独占使用,将 14 项专利授权本公司使用。谢谢!

问题:请问公司 PCCP 在国内行业中地位?国内主要竞争对手情况?如何应对国外 PCCP 巨头?

傅学仁:本公司作为本行业的后起之秀,是全国同行业知名度最高、实力最强的企业之一,在 PCCP 领域拥有良好的品牌声誉。我国 PCCP 企业市场集中度较低。2006 年之前行业未进行过排名统计,2006 年,根据中国混凝土与水泥制品协会统计,公司市场占有率约为 11.83%,在行业市场中综合排名第二。

公司与国内竞争对手相比,公司的优势如下:

1、战略布局优势:通过六年的经营实践,目前公司已建立了相对完善的以成本和资金、技术和质量以及营销和市场管理为主的三大内控管理体系,成为我国 PCCP 行业内市场覆盖面较大、市场占有率领先的 PCCP 制造供应商,并以此建立了公司持续快速发展的领先战略优势。

2、技术优势:公司从设立初期至今先后受让了公司股东台湾国统 20 多年经营过程中积累的涉及 PCCP 企业建厂、产品设计、制造及装配大口径输水管线各环节的一系列生产专有技术和 17 项专利技术。通过六年经营实践,公司又结合我国 PCCP 工程的特点,自主开发完成了 6 项专利技术(已得到国家知识产权局受理)和 2 项专有技术。公司是国家标准《预应力钢筒混凝土管》GB/T19685-2005 的起草单位之一,是目前 PCCP 工艺规程的起草单位,是 CCPA 行业协会的副理事长单位。公司控股子公司博峰检测具有自治区质量技术监督局颁发的《资质认定计量认证证书》,准许使用 CMA 标识,具有 CMA 认证标识的检测报告可用于产品质量评价、成果及司法鉴定,具有法律效力。目前,在 PCCP 行业中只有二家有 CMA 认证,这为企业的产品创新、质量提高提供了良好的技术平台。公司总工程师李世龙先生是起草国家标准的执笔人。目前公司在充分掌握吸收来自中国台湾成熟技术的基础上,已经完全具备了自主创新、自主研发的能力。公司还向国家知识产权局申报了 5 项实用新型和 1 项发明专利。同时,公司自主研发的“直径 2700mm 双向型压力管道伸缩节”和“GPJ140-300 喷射式喷浆机”获得新疆维吾尔自治区科学技术成果。公司不仅能够生产 PCCP 和与其配套的异型管、配件等,同时还能够采用国内、国际先进标准开发、生产高科技的混凝土产品以及其它品种的先进管材,如:顶管、压力顶管等系列产品。完善的产品结构,提升了企业售后服务能力,增强了市场竞争力。

3、管理优势:公司在行业内是第一家股份制企业,产权关系清晰,建立了完善的法人治理结构。以“凝聚坚强、创造卓越”为企业精神,凝聚了台湾国统、新疆本地和内地 PCCP 业界精英的管理团队;围绕“贴近市场需求建厂、围绕客户满意服务、控制成本获利”的经营模式,公司建立了以成本和资金、技术和质量以及营销和市场为核心的内控管理体系。公司依据 ISO9001:2000 标准,结合实际情况编制了《质量手册》,公司通过了

ISO9001:2000 质量管理体系认证。严谨的质量管理体系进一步提高公司的产品质量和市场竞争能力。

4、品牌优势:公司成立以来,有选择性地承接具有较高技术含量和战略意义的 PCCP 重点工程业务。所有已交付使用的工程无一有任何质量瑕疵,并得到用户一致好评。

国外 PCCP 巨头以美国的厂家为首,在 2006 年国内口径最大的南水北调 PCCP 工程招标中美国、韩国的厂家均参与了竞标,在技术实力上与国内知名厂家不相上下,但在综合成本上国内知名厂家具有非常明显的优势,所以均为国内知名厂家中标,由此可以客观的得出国内知名厂家在应对国外 PCCP 巨头的竞争是不担心的。谢谢!

问题:公司在市场开发与营销网络建设上有什么计划?

傅学仁:根据我国水资源分布“南多北少”和“区域性水污染严重”的特点,在巩固提升公司西北、华北和东北市场份额的同时,加大对华东、华中和西南地区 PCCP 市场的开拓,使公司的产品市场覆盖率达到 100%。加强 PCCP 市场的综合开发能力,根据 PCCP 市场以订单式为主的生产模式的特点(长周期前期服务+招投标),在公司总部职能中要强化两个市场能力。即:强化市场分析能力、强化营销人员的技术能力,以适应长周期的前期服务。通过上述强化,充实完善公司对全国 PCCP 使用工程的动态数据库,对市场做到疏而不漏、开发有序,使公司产品结构处于服务一代、储备一代、开发一代的良性发展结构中。扩大客户服务领域,提高市场占有率,从重点关注长距离引水、输水扩大到城市配水、中水输水和城市排水等工程,进一步完善与 PCCP 配套的 PVC-U、PE 塑化管材市场,形成一个完整的管材产业链。公司将全面推行 CI 计划,扩大公司的形象和品牌,以促进公司产品的销售。谢谢!

### 发展篇

问题:投资上市公司就是投资其成长性,请问公司的未来成长性体现在哪些方面?

傅学仁:市场需求和公司自身的技术优势、市场优势、管理优势和品牌优势等因素的综合带动,将使公司在未来几年将充分获益,稳健成长。谢谢!

问题:公司在技术开发与创新计划方面有何举措?

陈莹:公司将研究开发的平台延伸到生产一线和营销一线,扩大和提高研发体系的广度和深度,从而进一步健全完善研发体系,不断提高企业的创新能力。公司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,不断加大研发投入的投入,坚持进行新产品、新技术的研制与开发。公司从建设人才队伍、搞活激励机制、加大研发投入等方面入手,切实提高创新能力的可持续性。落实科技奖励政策,建立技术开发激励机制,从新产品开发、新产品收益、工艺改进及质量管理等不同方面建立了奖励措施,有效调动科技人员的积极性和创造性。

问题:作为投资者,最关心的是公司对股东的回报,请问公司如何体现其未来可持续发展能力?

栾秀英:公司本次募集资金项目均为公司主营业务,项目实施后将进一步扩大生产能力,提高技术含量,扩大市场份额。因此,本次募集资金项目的实施是公司发展计划的重要组成部分。2、本次募股为公司业务快速增长提供了有力的资金保障。3、公司公开发行股票上市,成为一家公众公司,既获得了稳定的融资渠道,同时也可以通过公众公司的知名度,吸引优秀人才加盟。因此,本次发行股票上市对实现公司业务目标将起到十分关键的作用。为我们公司实现可持续发展奠定了坚实的基础。谢谢!