

东北证券股份有限公司
关于浙江伟星新型建材股份有限公司
首次公开发行 A 股股票并上市
之
发行保荐工作报告



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

第一节 释 义

本发行保荐报告中，除非文义另有所指，下列词语具有如下涵义：

本公司、公司、东北证 券、保荐人、保荐机构	指	东北证券股份有限公司
内核小组	指	东北证券下设的内部审核小组
发行人、伟星新材	指	浙江伟星新型建材股份有限公司
伟星集团	指	发行人的控股股东伟星集团有限公司
临海建材	指	伟星新材前身临海市伟星新型建材有限公司
上海建材	指	发行人全资子公司上海伟星新型建材有限公司及其 前身
天津建材	指	发行人全资子公司天津伟星新型建材有限公司
《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》
中国证监会	指	指中国证券监督管理委员会
发行人律师	指	北京市博金律师事务所
元	指	人民币元
IPO	指	“Initial Public Offering”的缩写，即首次公开发行
PPR	指	无规共聚聚丙烯，一种高分子树脂
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
HDPE	指	高密度聚乙烯，一种属于 PE 类的高分子树脂

第二节 项目运作流程

一、东北证券项目内部审核流程

东北证券根据中国证监会证监机构字[2003]260号《证券公司内部控制指引》、中国证监会第58号令《证券发行上市保荐业务管理办法》等有关法律、法规和规范性文件的要求，东北证券内部按照如下流程进行项目审核：

（一）立项审核流程

1、业务人员对达成初步合作意向的项目，均应进行尽职调查。尽职调查人员经履行相关程序，认为基本符合发行质量评价体系要求、建议公司承做的项目，应提交立项报告。

2、投资银行部设立项目立项评审委员会对首发、配股、增发、可转换公司债券、财务顾问等项目的立项进行评审。立项评审委员会由投资银行部总经理、副总经理、资深保荐代表人等组成。立项评审委员会指定主管审核的副总经理为立项评审委员会全体会议的召集人，负责会前各项准备工作并组织参会成员发表意见、讨论，总结会议审核意见，组织表决并公布结果。会议召集人应在每次立项评审会议召开3个工作日前，负责安排将会议通知、讨论事项等材料挂网并发送至参会成员信箱。

立项评审会议对项目是否予以立项采取简单多数方式议决，如项目小组及业务人员对立项评审会议表决结果持有异议，可申请复议。申请复议前应就立项评审会议提出的问题进行深入调查，并作书面回复。在征得立项评审委员的召集人同意后进行复议程序。

3、立项报告须经投资银行部立项评审会议审核通过后，方可组成项目组，进场开展实质性工作。项目立项后，质量控制部指定两名项目审核员，进行项目执行过程中的质量控制。

（二）项目执行过程中的质量控制程序

1、在项目执行过程中，项目组应根据工作进展定期将项目开展情况（至少应包括项目进度、发现的问题及解决情况）形成书面材料并报投资银行部备案。

2、项目执行过程中，项目审核员必须保持对项目进行持续全面的了解，至少应亲自到项目所在地进行2次以上的实地调查和现场审核，针对所存在的问题提

出意见，与项目组和发行人沟通解决。

3、根据项目开展过程中的实际需要、投资银行部主管领导的安排，投资银行部可派人进驻项目工作现场，进行检查、监督和指导。

（三）内部审核程序

1、项目组完成项目申报材料的制作。

2、质量控制部对申报材料进行初审，由公司决定是否安排召开内核小组会议。

3、经过初审后，质量控制部即通知综合部门安排召开内核小组会议。综合部门在内核小组会议召开前至少 5 日，将会议通知和有关材料送达内核小组成员。

4、内核小组成员必须在规定的 5 日内完成全部材料的审阅，并形成书面的会前审核报告，在会议召开前提交综合部存档。

5、正式召开内核小组会议，由内核小组成员对项目申报材料核查并充分发表个人意见后，由质量控制部对小组成员的一致意见归纳整理，形成内核小组意见。

6、内核小组不能达成一致意见的，内核小组成员可以进行记名投票表决，投票表决的项目必须经参加讨论的 2/3 以上（不含 2/3）成员同意方可通过。表决未获通过，申报材料退回项目组。项目组根据内核小组意见补充相关材料，允许再行申报一次，仍未通过的，一年以内不允许再次申报。

7、会议结束后，项目组按内核小组审核意见修改、完善材料，完成后报质量控制部验收。验收合格的，质量控制部将验收报告提交公司总裁，公司出具保荐书。验收不合格的，材料退回项目组并重新修改、完善。

（四）会后事项

内核会后，内核小组将向项目组出具综合内核会各位委员意见形成的内核会反馈意见，并由项目组进行答复。对于通过内核会审核的项目，项目组须尽快办理公司文件签批手续，并将申报材料上报中国证监会。对于未通过内核会审核的项目，项目组须按照内核会反馈意见的要求督促发行人对相关问题拟订整改措施并加以落实，同时补充、修改及完善申报材料，内核小组将根据项目组的申请及相关问题整改落实情况再次安排内核会议进行复议。

项目申报材料报送中国证监会后，项目组还须将中国证监会历次书面及口头反馈意见答复及时报送内核小组审核。

（五）持续督导

内核小组将对持续督导期间项目组报送的相关文件进行审核，并关注发行人在持续督导期间出现的重大异常情况。

二、项目立项审核主要过程

立项申请时间： 2007年12月3日

立项评估决策机构成员： 汪六七、田树春、梁化军、郭明新

立项评估决策时间： 2007年12月3日至2007年12月6日

三、项目执行主要过程

（一）项目执行人员及进场工作时间

项目执行成员：陈晓荃（保荐代表人）、牛旭东（保荐代表人）、汪六七（保荐代表人）、刘智博（项目协办人）、梁立群、王春莘、陈杏根。

进场工作时间：汪六七、刘智博进场时间 2007 年 10 月，陈晓荃进场时间 2007 年 12 月，梁立群、王春莘进场时间 2008 年 1 月，陈杏根进场时间 2009 年 3 月，牛旭东进场时间 2009 年 12 月。

（二）尽职调查主要过程

根据中国证监会发布的《保荐人尽职调查工作准则》，东北证券伟星新材首发项目执行人员对发行人进行了全面的尽职调查，主要过程如下：

1、资料收集和工作底稿的制作。项目组全面收集发行人、相关主管部门、中介机构提供的资料，制作工作底稿。

2、审验工作底稿。工作底稿收集完成后，由保荐代表人及项目组成员在认真审阅的基础上进行综合分析，并对本次发行有关的事项逐一进行审核验证。

3、与发行人沟通。保荐代表人及项目组成员分别与公司财务部、销售部、采购部、技术部门进行访谈，就有关问题向公司董事长、总经理、副总经理及部门经理等进行咨询探讨。

4、召集中介机构协调会。在项目的执行过程中，召集中介机构协调会，并通过现场讨论、电话沟通等形式向各中介机构了解其工作进度和发现的问题，并就项目有关问题征询律师、会计师等专业中介机构的意见。

5、进行有关测试。针对发行人的具体情况，项目组对发行人以下几个方面进行了测试分析：结合发行人的业务流程，对发行人内部控制的完整性和有效性进

行测试；结合现有财务状况，测试资金筹措对其经营和财务的影响。

6、反馈意见回复及招股说明书更新工作。在项目申报期间，项目组及时完成书面、口头反馈意见的回复。此外，根据审核进度，全面更新工作底稿、财务数据及招股说明书相关内容。

（三）保荐代表人主要参与过程及工作时间情况

在伟星新材向中国证监会提交首次公开发行股票并上市申报材料时，东北证券指定汪六七、陈晓荃二人作为伟星新材首次公开发行 A 股股票的保荐代表人；在伟星新材首次公开发行股票并上市的申请通过发审委审核并完成了发审委审核意见回复后，由于原保荐代表人汪六七提出离职，东北证券于 2009 年 12 月 25 日授权牛旭东接任汪六七，担任伟星新材首次公开发行股票的保荐代表人。保荐代表人通过如下方式参与尽职调查工作：

1、参与和指导现场人员完成工作底稿搜集和制作。保荐代表人初次进场时间为 2007 年 10 月和 2007 年 12 月，通过现场讨论和电话沟通等方式，参与、指导和监督现场资料收集和底稿制作工作。

2、工作底稿的验证和核查。在工作底稿搜集工作完成后，保荐代表人主要负责工作底稿的审查和验证，该项工作时间为 2007 年 10 月至本保荐工作报告出具日。保荐代表人分别核查了发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构、内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素及其他重要事项等，并对是否符合发行条件进行综合分析。

3、访谈发行人高级管理人员。自 2007 年 10 月至本保荐工作报告出具日，保荐代表人多次组织召开发行人内部会议，对公司财务部、销售部、采购部、技术部门进行访谈，了解发行人采购、生产、销售模式、发展规划、竞争优势及存在的风险，就有关问题向公司董事长、总经理、副总经理及部门经理等进行咨询探讨。

4、与其他中介机构访谈沟通。自 2007 年 10 月至本保荐工作报告出具日，保荐代表人主持召开中介机构协调会 8 次，并通过现场讨论、电话沟通等形式向其他中介机构了解其工作进度和发现的问题，并就有关问题咨询律师、会计师等专业中介机构的意见。

5、进行有关测试。针对发行人的具体情况，保荐代表人 2007 年 12 月至本保荐工作报告出具日，分别与发行人高管人员、相关业务运作管理部门、财务部门、

内审部门及员工交谈，查阅了董事会、总经理办公会等会议记录、发行人各项业务及管理规章制度等，结合发行人的有关业务流程对发行人内部控制的完整性和有效性方面进行了测试分析；通过查阅本次募集资金项目的决策文件、项目可行性研究报告、行业研究报告等方面资料，分析测试募集资金数量是否与发行人规模、主营业务、资金运用能力及发行人业务发展目标匹配，并对发行人募集资金运用对财务状况及经营成果影响进行测试分析。

6、组织反馈意见回复及招股说明书更新工作。在收到中国证监会下发的反馈意见后，保荐代表人组织发行人及相关中介机构完成书面、口头反馈意见回复工作。此外，根据审核进度，及时组织全面更新工作底稿、财务数据及招股说明书相关内容。

7、接任的保荐代表人对发行人申请材料进行了全面的审阅，并对重点问题进行了充分的核查。具体工作包括：（1）审阅了全部工作底稿；（2）全面核查了申报文件及历次反馈回复材料；（3）前往浙江省临海市，对伟星新材进行了现场核查，并与伟星新材高管人员进行了沟通。

四、内部审核主要过程

（一）内部核查部门审核项目情况

1、内部核查部门的成员构成

公司质量控制部门指定审核员二名，分别为田树春和王静波。

2、现场核查次数及工作时间

在项目执行过程中，2名项目审核员对全部上报文件进行了审核，就存在的问题与项目组进行沟通，指导和完善上报的材料，并分别于2007年12月和2008年5月到项目所在地进行2人次的实地调查和现场审核，针对所存在的问题提出意见。

（二）内核小组审核项目情况

1、内核小组会议时间

2008年5月18日，本保荐机构内核小组成员以集体讨论的形式对本次证券发行项目进行了审核。

2、内核小组成员构成

东北证券发行项目内核小组由公司专业人员和聘请的公司以外的有关专家

共计 10 人组成，设组长 1 人，由公司董事长担任，副组长 2 人，由公司总裁和主管投资银行业务副总裁担任。

参与本项目审核的内核小组成员分别为：律师周宁（外聘专家）、执业注册会计师秦荣生（外聘专家）、执业注册会计师罗振邦（外聘专家）、公司董事长矫正中、公司总裁杨树财、主管投资银行副总裁宋德清、投资银行总部总经理汪六七、质量控制部总经理田树春、质量控制部审核员沈晶玮和公司研究所负责人袁绪亚。

3、内核小组成员意见及表决结果

内核小组成员对发行人的首发申请文件进行了集体讨论，经书面投票表决，一致同意上报。

第三节 项目存在问题及其解决情况

一、立项评估决策

本保荐机构项目立项评审委员会依照中国证监会相关规定及我公司相关制度，对本项目进行了审核，认为公司基本符合主要上市条件，并一致做出同意立项的决定。

二、尽职调查过程中发现的主要问题及处理情况

东北证券伟星新材首发项目执行人员对发行人进行了充分的尽职调查，发现和关注的主要问题及处理情况如下：

（一）股份公司设立前的同业竞争和关联交易问题

在股份公司设立前，除发行人前身临海建材外，发行人的控股股东伟星集团还拥有对上海建材等 14 家从事塑料管道采购、生产或销售子公司的控制权，并且发行人与上述子公司、上述子公司间存在较多的关联交易，包括销售、采购和资金往来等。如单独以临海建材整体改制为股份有限公司，作为未来发行主体，则与伟星集团和上述子公司存在同业竞争和关联交易问题。

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控制的 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。同时，发行人通过此次股权收购，结清了与其他关联方之间的非交易性款项往来。

（二）进出口经营权问题

尽职调查过程中，伟星新材首发项目执行人员发现发行人与其控股股东伟星集团及其关联方临海市伟星进出口有限公司之间存在一定金额的关联交易。经过进一步调查，了解到其主要原因是由于发行人部分原材料依赖进口、并且有部分产成品需要出口，而发行人并不具备进出口贸易资格，因此委托伟星集团及临海市伟星进出口有限公司代理进出口贸易。

为减少关联交易，同时发行人具备独立采购和销售能力，项目组要求发行人尽快申请进出口贸易资质，独立从事原材料进口和产品外销。

公司变更设立为股份有限公司以后，已于 2008 年 3 月办理完成进出口经营权全部手续，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。所以，公司目前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。同时除与伟星集团以前签署尚在有效期的进口采购合同至 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。

(三) 上海建材、天津建材经营用地租赁问题

1、上海建材经营用地租赁问题

上海建材与伟星集团的子公司伟星上实发展签署《房产租赁合同》，伟星上实发展将座落于上海市奉贤区金汇经济园区的房屋租赁给上海建材作为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。由于历史原因，上海实业并未取得出租房产的土地使用权证和房产证，上述租赁关系存在一定的法律瑕疵。

伟星新材首发项目执行人员对上述事项进行了现场尽职调查，要求发行人的控股股东伟星集团提供当时与上述土地使用权相关的资料，请当地政府出具相应的证明文件，及对可能产生的搬迁等风险提供保障措施。

伟星集团提供了上述土地的土地征用合同、租赁合同、土地征用款支付凭证等资料，也作出了相应的承诺。具体情况详见本报告“内核小组会议关注的主要问题及其落实情况”问题四。

2、天津建材经营用地租赁问题

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。

伟星新材首发项目执行人员对上述事项进行了现场尽职调查，要求发行人提供当时与上述土地使用权相关的资料，请当地政府出具相应的证明文件，及对可

能产生的搬迁等风险提供保障措施。

根据尽职调查情况，具体情况如下：

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。

（四）辅导期间的人员独立性问题

在辅导初期，发行人董事会秘书谭梅女士在关联方浙江伟星实业发展股份有限公司担任证券事务代表；财务总监陈安门先生尚在伟星集团有限公司担任审计部副部长，不符合《首次公开发行股票并上市管理办法》中人员独立性原则。

项目组与发行人律师共同要求发行人尽快解决上述人员独立性事宜。在明确上述情形后，发行人对上述事项进行了及时处理。谭梅女士于2008年1月辞去了浙江伟星实业发展股份有限公司证券事务代表职务，专职担任发行人董事会秘书；陈安门先生于2008年1月辞去了伟星集团有限公司审计副部长职务，专职担任发行人的财务总监。

（五）关联方担保问题

在整体变更设立股份公司后，发行人尚存在为伟星集团等关联方担保的情形。

为了降低公司经营风险，东北证券伟星新材项目执行人员建议发行人终止全部关联担保合同。发行人于 2008 年 5 月前解除了所有对外担保。截至本发行保荐工作报告签署日，发行人不存在为关联公司担保的情形。

三、内部核查部门关注的主要问题及其落实情况

（一）公司募集资金投资的三个项目产能是原有产能的 1-2 倍，且建设地全部在浙江。这样安排与公司的销售布局、销售半径、市场容量等是否匹配，请补充说明。

落实情况：

伟星新材项目执行人员要求发行人提供募集资金项目实施后的公司产能消化措施，包括总体规划、具体消化措施和主要营销措施。

发行人已提供上述内容回复，认为公司有能力消化募集资金新增的产能，且募集资金项目安排与公司销售布局、销售半径、市场容量等匹配。具体情况详见本报告“内核小组会议关注的主要问题及其落实情况”问题九。

（二）请补充说明募集资金项目使用土地的权证办理情况，并说明三个项目的建设具体地点和占地面积。

落实情况：

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。募集资金投向的三个项目全部在上述土地上进行。

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。

（三）发行人子公司上海伟星新型建材有限公司向伟星集团控股子公司伟星集团上海实业发展有限公司租赁房产共计 2,975.25 平方米，作为其经营用房。请在招股书中补充披露风险及发行人的化解措施。

落实情况：

伟星新材首发项目组已对上述事项进行了尽职调查，已要求发行人及控股股东提供相应的化解措施，详见“四、问题四：请律师核查上海建材用地有效性相关依据”。

根据内部核查部门要求，项目组已在招股书中补充披露了租赁上述厂房的风险和主要的化解措施，并作了重大事项提示。

（四）公司把通过经销商销售定义为“网络销售”可能会引起以为是互联网销售的歧义。

落实情况：

为避免歧义，项目组在招股书中已经将“网络销售”的说法已经更改为“经销商网络销售”。

四、内核小组会议关注的主要问题及其落实情况

问题一：请补充说明公司同一控制下收购 14 家子公司的作价依据和履行的法律程序。公司申报报表自 2005 年 1 月 1 日起就将被收购 14 家公司纳入合并报表范围是否合理？

答复：

1、收购 14 家公司的作价依据

公司在收购 14 家公司股权的过程中，经与股权出让方约定：以 14 家公司 2007 年 9 月 30 日账面净资产金额（未经审计）为依据，并在此基础上协商确定股权收购价格。

2、履行的法律程序

（1）股权出让方的决策程序

2007 年 10 月，股权出让方伟星集团、伟星集团上海实业有限公司、伟星集团上海新型建材有限公司、临海市伟星投资经营有限公司、临海市市政工程有限公司、临海市宏胜贸易有限公司等公司分别召开临时股东会，同意向发行人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、上海建材等 14 家被收购方分别召开股东会，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，发行人召开临时股东会，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。

(4) 股权转让合同的签署及履行情况

2007年10月，公司分别与股权出让方签订了《股权转让协议》。截至到2007年10月31日，14家被收购方全部完成了工商变更登记。发行人变更股份有限公司后，14家子公司股东名称相应更改为浙江伟星新型建材股份有限公司。

综上，公司在收购14家公司股权过程中，交易各方均及时履行了相关的法律程序。

3、自2005年1月1日起将被收购14家公司纳入合并报表范围原因

根据《企业会计准则讲解》对企业合并相关内容的说明，对于同一控制下的控股合并，合并方应当在合并日编制合并财务报表，反映于合并日形成的报告主体的财务状况、视同该主体一直存在产生的经营成果等；在编制合并当期期末的比较报表时，应视同参与合并各方在最终控制方开始实施控制时即以目前的状态存在。在提供比较报表时，应对前期比较报表进行调整。体现在其合并财务报表上，即由合并后形成的母子公司构成的报告主体，无论是其资产规模还是其经营成果都应持续计算。

编制合并财务报表时，无论该项合并发生在报告期的哪一时点，合并利润表、合并现金流量表均反映的是由母子公司构成的报告主体自合并当期期初至合并日实现的损益及现金流量情况，相对应地，合并资产负债表的留存收益项目，应当反映母子公司如果一直作为一个整体运行至合并日应实现的盈余公积和未分配利润。

对于同一控制下的控股合并，在合并当期编制合并财务报表时，应当对合并资产负债表的期初数进行调整，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体在以前期间一直存在。

问题二：请说明商誉产生的原因，如在存在向其他少数股东购买股权的情况下，同一控制下合并是否应该产生商誉？

答复：

《企业会计准则》中并未明确规定在同一控制下合并时涉及向少数股东收购股权的会计处理。

会计师参照《企业会计准则讲解》第 21 章《企业合并》中“新增加的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有交易日被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉”的原则，将向其他少数股东支付对价与被收购方合并日账面净资产之间的差额确认为商誉。

问题三：其他应付款中，包含对章卡鹏、张三云及谢瑾琨的应付款，请公司解释发生上述款项的原因。

答复：

2007 年 10 月，章卡鹏、张三云和谢瑾琨三人拟对公司进行现金增资，因此分别向公司账户存入 211.00 万元、141.00 万元和 71.00 万元现金。之后，该增资事项并未实施，因此在账面上形成应付三人款项。公司在 2008 年 5 月已将上述款项归还三名自然人股东。

问题四：请律师核查上海建材用地有效性相关依据。

答复：

经发行人律师现场核查发行人子公司上海建材租赁使用厂房的具体情况如下：

为了进一步发展和振兴地方经济，经多方招商引资，2001 年 3 月 9 日，奉贤区下辖金汇镇人民政府（合同乙方）与伟星集团有限公司（合同甲方）签署了《土地征用合同书》，约定由伟星集团有限公司以 55,000 元/亩（此价格包括土地征用费、青苗费等其他费用）的价格征用奉贤区金汇镇益民村大叶公路 4601 号的面积为 234.53 亩的土地用于伟星工业园的建设。合同约定金汇镇人民政府须在合同生效后 2 个月内办妥已征用的土地征用建设许可证、规划许可证以及平整好被征用的土地，并帮助办理建设用地的相关报批手续。

伟星集团有限公司根据合同约定已于 2004 年底前将全部土地款汇入金汇镇土地开发基金专用帐户，并于 2001 年底伟星工业园破土开工建设。2002 年 9 月一期工程基本建设完毕，伟星集团有限公司下属公司陆续入驻工业园开始生产经营。截至 2003 年末，伟星工业园工程基本建成。2004 年因受国家关于土地宏观调控政策的变化和本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）等的影响，致使建设用地审批手续至今未办理。

由于出租方上海实业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。

根据奉贤区人民政府的说明，伟星集团有限公司及其下属企业是在奉贤区落户的重点企业和纳税大户，经营业绩突出，取得了很好的知名度。区委、区政府、金汇镇及南桥镇委镇政府对伟星工业园的用地问题高度重视，正积极协调解决其建设用地报批的遗留问题。目前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。奉贤区将根据国家有关规定积极与上海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。

因此，发行人律师认为，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，而非出自上海实业的故意或过失。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。伟星集团取得出租厂房的房产证没有实质性法律障碍。

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。

发行人律师认为，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。

问题五：请详细说明报告期存在较多经常性关联交易的原因。

答复：

报告期内，公司的经常性关联交易主要分为关联采购、关联销售、委托加工和关联租赁，上述各类关联交易的背景情况如下：

1、关联销售

(1) 通过伟星集团和临海进出口进行产品出口

2005 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。

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。所以，公司目前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、成都市伟星建材有限公司和上海浙伟星建材有限公司销售产品

上述公司都为伟星集团控制企业，与公司 2007 年 10 月收购的 11 家销售类的公司业务相同，主要从事伟星管材管件的销售。主要由于上述 3 家公司分别被注销或未进行年检被吊销，所以在发行人 2007 年 10 月的收购中未包括上述 3 家公司，在申报合并报表中未作为内部交易抵消，作为关联交易进行披露。

2007 年 10 月 31 日以后，上述 3 家公司已注销，所以以后不再存在上述关联销售。

2、关联采购

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。

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。

3、委托加工

报告期内，公司委托伟星电镀提供电镀加工服务。主要原因：一方面是因为产品品种较多，公司如果自行购买电镀设备进行加工，没有规模效益，成本较高；另一方面电镀企业需要特别审批，资格较难获得。

4、房屋租赁

公司及其全资子公司向关联方租入房产，满足公司生产经营的需要。

问题六：请公司进一步提供临海地方的社保、住房公积金管理政策。

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。

经台州市住房公积金管理中心临海分中心答复：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。台州市住房公积金管理中心临海分中心目前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。

问题七：请说明公司如何在原材料快速上涨的情况下，保证业绩也持续上涨。

答复：

在原材料快速上涨情况下，公司主要通过以下措施保持业绩的持续上涨：

1、逐步提高各类产品价格。随着公司议价能力的逐步增强，稳定、合理的提高各类产品价格成为可能。公司议价能力增强的主要原因：一是通过多年来的市场拓展，公司已经实现了销售渠道扁平化，产品直接面对终端客户；二是公司加大技术投入，提高各类产品技术含量，目前公司产品质量在行业中已经处于上游水平；三是通过多年的培养，公司产品的品牌效应在市场中已经凸显。

2、在生产中降低单位产品的原材料耗用量。公司将通过如下手段逐步降低

单位产品耗用原材料数量：一是提高生产工艺，减少在生产过程中的原材料损耗；二是加大残料、废料的回收力度，提高原材料的再利用率；三、提高产品合格率。

问题八：公司毛利率高于同行其他企业的原因及其变动趋势。

答复：

公司综合毛利率高于同行业替他企业主要原因：一是公司实行销售渠道扁平化，直接面对终端经销商，大大降低了中间环节费用，销售价格较高。二是公司合理配置产品结构，附加值较高的 PPR 管材管件在公司各类产品中继续处于的主导地位。三是，随着公司生产规模的逐步扩大，固定成本被摊薄，规模效益得到体现。四是公司持续致力于新产品的开发，将高附加值产品不断推向市场。

问题九：公司 60%收入来源于华东市场，相对集中，募集资金项目主要投向华东，市场容量能否消化公司新增产能，发行人如何进行规划，请详细解释。

答复：

发行人消化各类产品新增产能的情况如下：

（一）新增 PPR 管材管件产能消化措施

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、在目前国内经济形势下的产能消化措施

（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。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%。以公司 2009 年实际销量 16,677 吨为基数,项目自 2008 年起逐年实施,最终将新增产能 32,000 吨,合计 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) PPR 管道产能消化的营销措施

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营销战略，具体如下：

①继续强化渠道建设，加快经销商的开发与整合

第一，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；通过加大广告和促销支持力度，提高“伟星”品牌的认知度，提升经销商的质量；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。

第二，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。

第三，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。

第四，公司在 2009 年底拥有 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 20,000 家的规模。

②加强对工程项目用管市场的开发，提高工程市场的占有率

一方面，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；第二方面，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。

③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。

④开辟 PPR 管道细分市场

拓宽 PPR 管道的应用领域，加大对直饮水输送、中水管道输送、工业流体输送等市场的开拓。

⑤提升服务质量

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。

⑥加强营销团队建设

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。

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。

（二）新增 PE 管材管件产能的消化措施

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可为 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。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，最终常能将达到 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 系列管产能消化的营销措施

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营销战略，具体如下：

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。

⑤PE 系列管道主要应用于工程项目，销售公司、办事处成立相应的工程开拓队伍，确定销售目标和考核体系，促进 PE 管的市场开拓。

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。

(三) HDPE 双壁波纹管新增产能的消化措施

1、总体规划

公司双壁波纹管全部为大口径管道，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可为 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。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营销措施

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。

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。

③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。

④与设计院等源头单位合作，重视新市场和新技术的推广应用，如深海污水排放、雨水收集利用、工业污水排放等。

⑤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。

⑥PP 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，一是加强设计院信息的跟踪和公关，二是在销售公司所在地设专人负责跟踪项目。

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。

问题十：公司拟在 2010 年至 2012 年间将销售网点由 8,000 提高至 20,000 个销售网点。请说明如何具体实施。

答复：

据国家统计局统计，截止 2006 年底，全国城镇人口为 5.77 亿，每年有 1,500-1,800 万人转移到城镇居住，预计到 2010 年城镇居住人口突破 6 亿以上。根据公司规模，城镇人口每 3 万最少设置一家网点，据此估算，公司将在未来几年突破网点数量 2 万。根据现有网点布局、数量，每年计划新增 2,000-4,000 家分销网点。

针对薄弱地区，公司将加大人、财、物的集中投入，使其能在较短时间将网点至少布局到县级城市；针对较成熟的地区，发挥伟星已有的品牌优势，进行市场细分，推进渠道的扁平化，使网点延伸到乡镇、村一级。

在原有传统建材销售网点的基础上，大力开发家装公司、地暖公司、暖气片销售公司、太阳能热水器销售公司、建材超市及工程客户，从而在网点数量上予以了有力补充。

通过上述网点的全力拓展，并同步提升单店销量，从而保证公司发展目标的实现。

五、证券服务机构出具专业意见的情况

经核查，北京市博金律师事务所、天健会计师事务所有限公司出具的专业意见与本保荐机构所作的判断并无差异。

(此页无正文,为东北证券股份有限公司关于浙江伟星新型建材股份有限公司首次公开发行 A 股股票发行保荐工作报告之签署页)

保荐代表人:

陈晓荃

陈晓荃

2010 年 1 月 28 日

牛旭东

牛旭东

2010 年 1 月 28 日

项目协办人:

刘智博

刘智博

2010 年 1 月 28 日

内核负责人:

矫正中

矫正中

2010 年 1 月 28 日

保荐业务部门负责人:

杨树财

杨树财

2010 年 1 月 28 日

保荐业务负责人:

杨树财

杨树财

2010 年 1 月 28 日

法定代表人:

矫正中

矫正中

2010 年 1 月 28 日

东北证券股份有限公司 (盖章)



2010 年 1 月 28 日