

广发证券股份有限公司 关于福建纳川管材科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 发行保荐工作报告

声 明

广发证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信、勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证本发行保荐工作报告的真实性、准确性和完整性。

广发证券股份有限公司（以下简称“本公司”）作为福建纳川管材科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“纳川管材”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，按照《证券发行上市保荐业务管理办法》（中国证券监督管理委员会令第63号）、《保荐人尽职调查工作准则》（证监发行字[2006]15号）、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第27号——发行保荐书和发行保荐工作报告》（证监会公告[2009]4号）、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》（证监会公告[2009]5号）以及其他有关法律法规、证券行业公认的业务标准、道德规范及勤勉尽责精神，对发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申报文件进行了尽职调查与审慎核查，并经内核小组讨论研究，决定尽职推荐发行人证券发行上市。现将本次证券发行保荐工作的具体情况报告如下：

第一节 本次证券发行项目的运作流程

一、保荐机构的内部审核流程

为确保证券发行上市项目的质量，将运作规范、具有发展前景、符合法定要求的企业保荐上市，本保荐机构根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及其他法律法规，制定了《证券发行上市保荐业务尽职调查规定》、《投资银行业务立项审核工作规定》、《投资银行业务内核工作规定》等内控文件，对项目实行流程管理，分别在项目承揽、尽职调查、立项审核、改制辅导、材料制作与申报内核等阶段和环节进行严格把关，控制风险。

（一）项目内部审核流程的组织机构设置

本保荐机构证券保荐项目内部审核流程的组织机构设置分为投行质量控制部、立项委员会和内核小组三个层级。

投资银行业务管理总部下辖的质量控制部是内核小组的常设服务机构，负责对每个具体证券发行保荐项目实施质量控制，包括组织、制定和实施内核制度，负责内核小组的日常事务、会务安排，对审议项目组织进行初审，对会后材料修订补充进行复核性审查及项目资料存档等工作。质量控制部指定两名预审人员对项目运作的全过程进行跟踪，具体负责与项目执行人员进行日常沟通、材料审核及开展必要的现场核查工作。经指定的预审人员负有对投资银行业务立项委员会和投资银行业务内核小组提供专业初审意见的工作义务。

投资银行业务立项委员会为非常设机构，成员主要由资深投资银行人员及投资银行相关业务负责人组成。立项委员会成员通过参加质量控制部门主持召开的立项会议，提供专业审核意见，行使表决权，并按多数通过原则对证券发行保荐项目进行立项核准。

投资银行业务内核小组为非常设机构，分为股权类证券发行内核小组、债权类证券发行内核小组、并购重组内核小组、股份报价转让内核小组等内核小组，各类内核小组均由 5-19 名内核委员构成，成员主要由主管投资银行业务的公司领导、投行质量控制部门负责人、投行业务部门负责人、公司风控部门代表等内部专业人士及公司外聘专业人士组成。内核小组成员通过质量控制部主持召开的内

核小组会议，提供专业审核意见，行使表决权，并按“三分之二以上通过为通过”原则对证券发行保荐项目进行内核核准。

（二）项目内部审核流程的主要环节

本保荐机构证券项目内部审核流程的主要环节如下：

内部审核主要环节	决策机构	辅助机构
项目立项审核	立项委员会	质量控制部
项目申报内核	内核小组	质量控制部

（三）项目内部审核流程的执行过程

1、项目立项审核流程

根据《广发证券投资银行业务立项审核工作规定》，证券发行保荐项目的立项审核流程包括尽职调查、提交申请、受理预审、立项答辩、投票表决等环节，执行过程如下：

投资银行业务人员在发行保荐与承销项目的承揽过程中，根据初步尽职调查收集到的资料，以专业判断项目可行且有相当把握与企业签署相关协议时，经投资银行部负责人认可后，通过投行项目管理系统提出立项申请。立项申请人应严格按照质量控制部门的要求，提交立项申请报告和立项材料，并在投行项目管理系统上填报项目企业质量指标评价表。

立项申请受理后，质量控制部指定两名预审人员对材料进行预审。在初审过程中，项目组应提供相应的协助。质量控制部完成初审，且项目组落实初审意见的相关问题后，经分管投行业务的公司领导同意，由质量控制部确定立项会议召开的时间，向包括立项表决人员、项目组成员在内的与会人员发出立项会议通知。

立项会议召开时，先由项目组介绍项目的基本情况和存在的主要问题，之后由预审人员提出预审意见，并由各位立项委员提问，项目组逐一回答。立项会议后，项目组针对立项委员提出的问题补充核查并出具书面意见，立项委员根据立项会议审议情况及补充核查意见，独立作出专业判断并在投行项目管理系统中投票表决，同意票超过三分之二的，视为通过立项审核。

2、项目申报内核流程

根据《广发证券投资银行业务内核工作规定》，证券发行保荐项目申报内核流程包括详细尽职调查、制作申报材料、部门内部审议、提交内核申请、受理初审与反馈答辩、内核会议审议与投票表决、补充文件与底稿、报送材料复核、确认签章与申报等环节，具体执行过程如下：

项目组人员必须按外部法律法规等规范性文件及投资银行业务管理总部制定的《广发证券证券发行上市保荐业务尽职调查规定》的要求完成项目尽职调查工作，并在此基础上制作完成内核申请材料，包括：内核申请报告、符合外部监管要求的全套申报材料及工作底稿。内核申请材料首先由投资银行部负责人组织部门力量审议。投资银行部认为内核申请材料真实、准确、完整，无重大法律和财务问题的，由其负责人表示同意后，该项目方可提交内核申请。

质量控制部在收到上述内核申请材料后，首先对材料进行完备性核查，对不符合完备性要求的不予受理。内核申请材料受理后，由投资银行部负责人及质量控制部指定的预审人员分别提出初步审核意见。项目组落实初审意见的相关问题后，应立即提请质量控制部召开答辩会。答辩会上，项目组向初审人员提交初审意见的书面回复、能支持相关结论的工作底稿及工作日志；质量控制部初审人员和项目组逐项确认相关问题的具体落实情况。答辩会后，预审人员提交修订后的初审意见完成初审工作。

质量控制部完成初审后向内核小组组长报告，由组长确定当次内核会议的参会委员和召开时间。质量控制部向与会人员发出内核会议通知，同时通知包括项目组成员在内的其他有权列席人员，组织召开内核会议，对项目进行审议。项目组陈述项目情况，项目所在业务部门负责人陈述意见，内核初审人员报告初审情况，内核委员向项目组提出询问并接受解答，内核委员对项目需关注的事项发表意见，内核委员对项目需重点关注事项进行合议，并在独立判断的基础上形成意见。一般情况下，参与表决的所有委员应在会议结束后 1 个工作日内在投行项目管理系统投票表决。每次内核会议，参与本次内核表决的 2/3 以上内核委员表决同意的，则为“通过内核”。

在项目材料对外报出前，项目组应针对内核会议关注的主要问题提交书面回复和相关整改措施，并提供支持相关结论的工作底稿。质量控制部与项目组逐项

确认相关问题的具体落实情况。同时，质量控制部负责对拟向主管部门报送的申请材料 and 后续对外报送的材料进行复核，并向内核小组组长汇报。汇报获得同意并按公司规定办理用章手续后，方可对外正式申报材料。

二、本次证券发行项目的立项审核过程

（一）辅导立项

1、申请立项的时间

2009年3月16日，本保荐机构组成纳川管材首次公开发行股票并在创业板上市项目工作组（以下简称“纳川管材 IPO 项目”或“项目组”），正式进场开始进行初步尽职调查，并准备立项申请文件。

2009年4月24日，项目组通过公司投行项目管理系统向投资银行部立项委员会提交了纳川管材 IPO 项目的辅导立项申请文件。

2009年4月29日，质量控制部受理了纳川管材 IPO 项目的主承销立项申请材料，李筱婧主持本次立项的审议工作，并安排崔海峰、邵丰和陈青具体负责立项申请文件的预审工作，审议期10天，从2009年4月29日至2009年5月8日。

2、辅导立项审核委员构成

本保荐机构投资银行业务立项委员会指派秦力、罗斌华、钮华明、蔡铁征、陈青和邵丰6位立项委员，负责本项目的辅导立项审核及表决工作。

3、立项会议表决结果

本次立项秦力、罗斌华、钮华明、蔡铁征、陈青和邵丰6位委员全票通过了纳川管材 IPO 项目的辅导立项审核。

（二）主承销立项

1、申请立项的时间

2010年3月9日，项目组通过公司投行项目管理系统向投资银行部立项委员会提交了纳川管材 IPO 项目的主承销立项申请文件。

2010年3月9日，质量控制部受理了纳川管材IPO项目的主承销立项申请材料，李筱婧主持本次立项的审议工作，并安排投资银行部安用兵、质量控制部邵丰和陈青具体负责立项申请文件的预审工作。

2、主承销立项审核委员构成

本保荐机构投资银行业务立项委员会指派何宽华、钮华明、邵丰、陈青、林治海和张少华6位立项委员，负责本项目的辅导立项审核及表决工作。

3、立项会议表决结果

本次立项何宽华、钮华明、邵丰、陈青、林治海和张少华6位委员全票通过了纳川管材IPO项目的主承销立项审核。

三、本次证券发行项目的执行过程

（一）项目执行成员的构成

纳川管材IPO项目成员构成如下：

项目负责人：李晓芳

保荐代表人：李晓芳、徐子庆

项目协办人：嵇登科

项目组其他成员：陈根勇、洪如明、吴慧芸、庄勇

（二）项目组进场工作的时间

本项目于2009年5月22日辅导立项申请获准通过。2009年10月，项目负责人李晓芳带领项目组开始全面展开尽职调查、上市辅导、制作首发申请文件等相关工作，现场工作时间一直持续到2010年12月。

（三）尽职调查的主要工作过程

项目组成员按照《保荐人尽职调查工作准则》的要求，就发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织结构与内部控制、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九个方面的内容，对纳川管材进行了充分详细的尽职调查，主要工作过程如下：

1、查阅并收集整理相关书面文档资料

项目组在现场尽职调查时，投入大量的精力对纳川管材的历史文件档案资料进行了审阅核查，主要包括历年工作总结、员工档案登记资料、财务会计资料、业务投标文件、采购合同、销售合同、租赁合同、公司各项规章制度、“三会”资料及工商登记资料等等，以了解分析纳川管材的基本情况及其合法合规性，并在此基础上收集整理了尽职调查工作底稿。

2、考察生产经营场所

项目组在现场尽职调查时，详细参观考察了发行人的办公场所，查看生产现场及主要设备，了解核实自有和租用办公用房的土地使用权和房产证，了解核实一线员工工作环境和劳动保护情况，了解核实产品研发及市场开拓流程和质量管理等情况。

3、访谈公司高层管理人员与相关人员

在尽职调查和申报文件制作过程中，项目组系统组织了对纳川管材所有董事、监事、高管和部分中层管理人员的访谈，并根据尽职调查的需求对其他相关人员进行了访谈。对高级管理人员的访谈主要是了解公司的发展战略、重大事项决策、主营业务经营、新技术与新产品研发、市场拓展、内部控制等各方面的情况。对中层管理人员及一线员工进行的走访主要是向他们了解纳川管材各环节的规范运作情况、管理制度建设和执行的情况，以及薪酬与社保福利情况。

4、实地调查控股股东及重要的关联方企业

在尽职调查和申报文件制作过程中，项目组会同发行人律师对控股股东及重要的关联方进行了调查。排除其与发行人存在同业竞争和不规范的关联交易情况。

5、走访有关业务机构和主管部门

在尽职调查和申报文件制作过程中，项目组会同发行人律师、会计师对纳川管材的资信状况和合法合规情况进行了联合走访调查。

项目组走访了公司的开户银行中国银行泉州市龙山支行，了解了公司基本账户的开立情况，并详细了解了纳川管材的资信状况、历年来的资金往来及贷款与

担保等情况。项目组会同发行人律师一起向纳川管材的工商注册管辖机关“泉州市工商行政管理局”、税务征管机关“泉州市泉港区国家税务局”和“泉州市泉港区地方税务局”、土地行政管理部门“泉州市国土资源局全港分局”、安全生产监督主管部门“泉州市安全生产监督管理局”、环境保护主管部门“泉州市环境保护局”、以及劳动监管部门“泉州市泉港区人事劳动和社会保障局”与“泉州市住房公积金管理中心泉港区管理部”等相关监管部门进行了查询求证，以了解各监管机关对纳川管材及其子公司依法合规经营情况的监管记录及评价。

6、组织召开中介机构协调会

在尽职调查和申报文件制作过程中，项目组先后组织了 9 次中介机构协调会，分别就纳川管材上市项目启动、募集资金投资项目的可行性分析、中介机构工作进展及配合、公司依法合规经营情况的走访调查、中介机构专业意见的核查、各中介机构内核及出具专业意见等问题进行了沟通与协调，确保了项目的进展时间与核查质量。

7、组织专项问题研讨会

在尽职调查和申报文件制作过程中，针对尽职调查中发现的问题和编制申报文件涉及的问题，项目组先后组织了 6 次专题问题研讨会，分别讨论了发行人的业务定位、竞争优势、产品技术创新特点、业务与管理风险、发展战略与发展规划、募投项目等问题。

8、提交相关情况的工作备忘录

在尽职调查和申报文件制作过程中，项目组先后提交了 10 份相关情况的工作备忘录，主要涉及的内容包括核查发行人近一年新增自然人股东近五年的履历、发行人 HDPE 缠绕增强管的市场容量及前景、发行人应收账款管理、核查发行人向关联方无偿借款事项、完善发行人公司治理结构、核查发行人历次股权变动、核查发行人技术来源、核查发行人客户结构、销售毛利率及其变化等。

（四）保荐代表人参与尽职调查的工作时间及主要过程

本保荐机构指定保荐代表人李晓芳、徐子庆负责纳川管材 IPO 项目发行保荐

业务的具体保荐工作。从 2009 年 10 月起，两位保荐代表人即开始进入现场工作，组织项目组成员开始对企业进行深入细致的尽职调查，并组织项目组成员撰写发行申请的文件。

在尽职调查和制作申请文件过程中，两位保荐代表人指导和带领项目组其他成员完成了项目各阶段及各种形式的尽职调查和审慎核查，主要包括：公司历史沿革及股东基本情况调查，现场参观与考察生产场所，走访重要客户，访谈公司各层级员工及外部相关人士，核查公司的财务管理系统，核查发行人的文书档案、工商资料、财务资料等重要书面文件，以及走访核查发行人的重要关联方及各主管部门等。

在尽职调查和制作申请文件过程中，两位保荐代表人多次组织中介机构协调会、专题讨论会和上市辅导，并撰写保荐工作日志及各类工作备忘录，组织项目组有效开展工作。两位保荐代表人在尽职调查过程中做到了诚实守信、勤勉尽责。

四、内部核查部门对本次证券发行项目的审核过程

（一）内部核查部门的审核过程

本保荐机构的内部核查部门为质量控制部，对福建纳川管材科技股份有限公司 IPO 项目的审核流程包括两个环节。

一是由质量控制部指派专人在立项会议召开前进行项目初审，并提出初审意见，供立项委员参考；有关立项审核的过程详见本节“二、本次证券发行项目的立项审核过程”。

二是在向中国证监会上报申请文件之前，将相关材料提交给质量控制部，由质量控制部指派专人进行初审，提出初审意见供内核委员参考，审核过程如下：

2010 年 6 月 7 日，纳川管材 IPO 项目组通过公司投行项目管理系统向内核小组提交了纳川管材 IPO 项目的内核申请文件，内核小组受理了纳川管材 IPO 项目的内核申请材料，并安排质量控制部邵丰、陈青和聂明具体负责内核申请文件的预审工作，审核期 13 天，从 2010 年 6 月 8 日至 2010 年 6 月 20 日。

（二）内部核查部门的成员构成

本保荐机构质量控制部指派的负责福建纳川管材科技股份有限公司 IPO 项目的专职审核人员为邵丰、陈青和聂明。

（三）项目核查的工作次数和时间

2010年6月8日至2010年6月20日，本保荐机构质量控制部专职审核人员邵丰、陈青和聂明通过网络视频会议系统对纳川管材 IPO 项目进行核查，与发行人董事长及其他高管人员进行了沟通，并针对材料核查中发现的问题与项目组进行了充分的沟通，要求项目组成员根据其意见对申请进行修改。

五、内核小组对本次证券发行项目的审核过程

（一）申请内核时间

本次证券发行项目申请内核的时间：2010年6月7日。

（二）内核小组成员构成

本保荐机构质量控制部指派的负责纳川管材 IPO 项目申报材料内核的成员共有 11 位，分别是崔海峰、杜涛、龚晓锋、朱项平、李淳、张锦坤、伍建筑、陈青、于韶光、林治海、何宽华、陈家茂。

（三）内核时间

本次证券发行项目的内核时间：2010年6月22日，本保荐机构组织召开项目内核会议，何宽华主持了本次内核的审议会议。至2010年6月23日内核委员全部完成投票，并获通过。

（四）内核小组成员主要意见

本保荐机构关于福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行项目内核会议于2010年6月22日召开，通过审议，内核会议认为：福建纳川管材科技股份有限公司在塑料埋地排水管行业具有较高的市场地位，竞争能力较强，公司已依法健全法人治理结构，财务状况良好，可持续发展能力较强，募集资金投资项目用于主营业务，募集资金数额和投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、

技术水平和管理能力等相适应，拥有技术创新能力，产品应用领域独辟蹊径，具有较好的成长性，符合创业板理念，同意推荐发行人证券发行上市。

第二节 本次证券发行项目存在的问题及解决情况

一、保荐机构立项委员会主要意见及审议情况

（一）保荐机构立项委员会主要意见

2009年5月22日和2010年3月25日，本保荐机构立项委员会分别对纳川管材辅导立项和主承销立项进行投票表决。

两次立项过程中，立项委员们均总体上对纳川管材创业板IPO项目表示了认可，认为企业经营业绩增长较快，业绩优良。保荐机构立项委员会对纳川管材创业板IPO项目的关注问题主要集中在HDPE缠绕增强管的市场前景、发行人与大连东高新型管材有限公司之间的关系等问题，对此项目组进行了解释说明，并进行了跟踪落实。主要意见及结果汇报如下：

HDPE缠绕增强管的市场前景

目前在大口径埋地排水管里有多种管材，常用的有混凝土管、铸铁管，但由于其环保及性能劣势，注定要逐步退出市场，将让出巨大的市场空间。目前能替代传统管材的主要是塑料管，但受工艺限制，绝大部分的塑料管难以满足环刚度的要求，主要应用于小口径埋地排水管领域，而发行人的产品正是塑料管材中目前少数可以做到大口径、高环刚度的埋地排水管之一。因此项目组认为HDPE缠绕增强管的市场前景广阔。

首先，2009年，我国的城市化率为45.7%，远远低于发达国家平均85%的水平，也低于世界平均55%的水平。根据华研世纪预测，至2025年我国城市化率将达到75%，未来几年我国的城市化进程将继续加速。随着我国城市化进程的加速，城区规模的不断扩大和城市人口的不断增加，作为城市化建设的必需配套，排水管网投资也将呈现加速增长趋势。2008年我国排水投资占当年度GNP的比例为0.16%，远低于发达国家0.7%左右的比例，增长潜力巨大。

其次，城市污水处理厂的建设是完成COD减排的关键，而完善城市污水处理配套管网是污水处理厂实现COD减排的必要前提。埋地配套管网缺失将使污水处

理厂负荷率不足，现有管网的渗漏、断裂将污染地下水，地下水涌入管网将使管网输送的污水 COD 浓度不足，导致污水处理厂无法达到正常运行的效果。因此城市污水处理配套管网的数量和质量直接关系到城市污水处理能力及 COD 减排目标的实现。随着环保意识的增强，未来几年我国污水处理设施的建设和改造将迎来一个投资高峰期，从而为排水管带来巨大的市场需求。

再次，我国现有的排水管道中，70%以上都是上世纪 80 年代、90 年代铺设的，使用年限较长而且主要是混凝土管、铸铁管、陶土管以及用砖石砌成的暗渠。由于建设年代较远，施工技术落后，材料较差，这些排水管道破损情况屡有发生，许多管道甚至整体塌落。陈年管网质量差、口径小是造成我国众多城市排水不畅和内涝问题长期难以解决的重要原因之一，我国陈年管网更新改造已势在必行。。对我国陈年管网进行雨污分流、材质升级的改造将大大提高市场对排水管道的需求。

最后，电力工业（核电、火电）、石油化工、综合交通枢纽、开发区等大型重要工程项目建设将为大口径排水管创造巨大的市场需求。未来几年，我国仅核电行业对排水管的需求就预计将达到 5-7 亿元，石化项目投资的快速增长更是为排水管带来超过 20 亿元的市场需求，机场、港口、码头、火车站等大型综合交通枢纽项目的建设也将为排水管带来大量的需求。此外各地的开发区建设还将带来上百亿的埋地排水管需求。

“十五”期间，我国塑料管道产量年平均增长速度达 19%， “十一五”期间前四年平均增长速度更是超过 20%，其中塑料埋地排水管呈现出更高的增长速度，2007-2010 年我国塑料埋地排水管年均增速达到 23%。未来几年，我国塑料埋地排水管行业市场需求将继续呈现快速增长趋势。根据北京塑料工业协会对中国塑料管业的调研报告预测，2010 年我国塑料埋地排水管的用量将达到 90 万吨，占塑料管总量的 20%，至 2015 年我国塑料埋地排水管的用量约为 150 万吨，占塑料管总量的 25%。

（二）保荐机构立项委员的审议情况

立项委员于 2010 年 3 月 9 日之前对纳川管材 IPO 项目立项申请进行了审核，并投票表决通过。

二、保荐机构项目执行成员关注的主要问题及其处理解决情况

本项目在执行过程中，项目组严格按照《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《保荐人尽职调查工作准则》等法律法规的要求，对发行人的业务、财务会计、内部控制制度等情况进行了全面调查与深入分析，就发行人存在的相关问题提出了切实有效的整改措施，并督促发行人逐项落实。在本项目的执行过程中，项目组执行成员关注的主要问题及研究、分析与处理解决情况如下：

问题 1：公司经营活动净现金流量与净利润差距较大，应加强应收账款管理

项目组在对发行人业务与技术以及财务情况进行尽职调查的过程中，发现报告期内，发行人经营活动净现金流量和净利润之间差距较大，各期末应收账款余额较大，具体情况如下（单位：元）：

项目	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动产生的现金流量净额(A)	13,996,994.87	3,585,336.84	1,851,031.87
归属母公司净利润(B)	46,791,730.16	22,477,274.25	5,131,870.02
B - A	32,794,735.29	18,891,937.41	3,280,838.15
项目	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收账款净额	55,355,722.29	34,981,759.05	10,631,928.57

针对上述情况，项目组与公司销售人员和财务人员进行深度沟通，对具体原因分析如下：

1、公司客户所属行业主要为市政工程、石油化工、核电火电和交通枢纽等政府或大型国有企业，信用程度高，赊销坏帐风险很小，公司在快速扩张时期制定了相对宽松的回款政策，给予部分相对稳定的优质客户更高的信用额度、更长的信用期，导致同期应收账款期末余额增长速度快于营业收入的增长速度。处于快速成长期内的企业多数存在类似的特征。

2、公司应收账款余额较大，跟公司的业务特点密切相关：

(1) 公司采用分阶段收款的结算方式。公司产品销售客户主要为市政工程、石油化工、核电火电和交通枢纽等直接工程客户，按照行业惯例和客户要求，大

部分产品销售系按照“货到施工现场验收合格”、“安装完成验收合格”、“质保期满”三个阶段分期收款的结算方式。根据对不同客户信用度的评估结果，公司产品销售一般在货到施工现场验收合格后收取 50%-90%不等的货款，剩余部分款项根据项目进度收取（部分项目需预留 5%-10%的质量保证金），由于项目的安装完成及验收周期一般在 2-6 个月左右，从而导致公司销售收入确认与收取货款存在一定时间差，期末应收账款余额较大，并随着销售收入的增加而增长。

（2）质保金回款期相对较长。埋地排水排污管道对管材的质量要求很高，因此也规定了较长的质保期。行业惯例一般是规定在竣工验收后 1-2 年的质保期，并留有 5%-10%的质保金在质保期满后方才支付给厂商，导致应收账款期末余额随公司销售规模的较大而增加，且存在部分 1 年以上应收账款。公司产品未发生过因质量问题导致出现索赔和诉讼情形，未出现质保金无法收回的情况。截至 2010 年 3 月 31 日，公司质保金为 2,032.01 万元，占应收账款总额的比例为 33.45%。

（3）受资金周转和审批流程等客户自身因素的影响。公司客户主要集中于市政工程、核电火电和交通枢纽等政府部门或大型国有企业，尽管公司销售合同已约定各阶段收款的比例，但回款时间在一定程度上仍受到客户资金审批程序较多，时间较长等自身因素的影响。另外，考虑到公司客户所属行业信用程度高，赊销坏账风险很小，在考虑资金占用成本的可控程度后，公司在快速扩张时期制定了相对宽松的回款政策，这一销售策略也导致公司应收账款余额增加。

从应收账款账龄结构看，公司一年以内应收账款所占比例较高，达到 82.51%，并且一年以上应收账款均为质保期未了的质保金，应收账款账龄结构合理，不存在账龄较长且无法收回的大额应收账款。公司产品未发生过因质量问题导致出现索赔和诉讼情形，亦未出现质保金无法收回的情况。

从公司客户结构看，公司产品主要销往市政工程、石油化工、核电火电和交通枢纽工程等行业，客户均为政府或大型国有企业，信用程度高等，货款回收有充分保障。报告期内，公司没有发生坏账损失的情形。总体来看，公司应收账款发生坏账的风险较低、质量较优。

经过项目组和公司管理层沟通，公司高度重视应收账款的管理。为加大应收账款的回款力度，公司制定了应收账款管理制度。月末财务部门向销售部门提供当月应收账款明细表，销售部门及时核对跟踪回款情况，对于合同付款期将至的，

电话通知客户并发对账函；如逾期未回款则采取向客户发催收函，情形严重的发送律师函等办法加快应收账款周转速度。

问题 2：报告期内发行人向实际控制人及其控制的企业无偿借款

项目组在对发行人的关联交易情况进行尽职调查过程中发现，发行人控股股东陈志江先生及其控制的另外一家企业海燕投资在报告期内曾经向发行人提供过无偿借款，具体情况如下：

(1) 报告期内各季度末，公司向控股股东陈志江先生的借款余额情况如下：

时间	公司向陈志江先生借款余额（元）
2007.03.31	2,380,296.68
2007.06.30	2,600,296.68
2007.09.30	2,268,756.43
2007.12.31	2,711,690.94
2007 年平均每月借款余额	2,439,676.85
2008.03.31	1,200,000.00
2008.06.30	880,000.00
2008.09.30	0.00
2008.12.31	646,900.00
2008 年平均每月借款余额	696,466.28
2009.3.31	0.00
2009 年一季度平均每月借款余额	215,633.33

(2) 报告期内各季度末，公司向控股股东控制的另外一家企业海燕投资的借款余额情况如下：

时间	公司向海燕投资借款余额（元）
2007.03.31	380,000.00
2007.06.30	300,000.00
2007.09.30	3,100,000.00
2007.12.31	1,898,285.40
2007 年平均每月借款余额	1,897,703.15
2008.03.31	19,703,310.64
2008.06.30	21,948,310.64

2008. 09. 30	23, 348, 310. 64
2008. 12. 31	595, 897. 00
2008 年平均每月借款余额	14, 963, 807. 73
2009. 3. 31	0. 00
2009 年一季度平均每月借款余额	42, 836. 00

经项目组核查，2007 年公司与陈志江先生及海燕投资签有《借款协议》，双方约定：在公司资金紧张时可向对方无息借款，并根据公司资金盈余情况安排还款。为了规范公司治理，项目组建议企业纠正上述不规范行为。2009 年 3 月后公司未再与关联方发生关联交易事项，2010 年 3 月 7 日主要关联方均已出具《关于规范关联交易的承诺书》，且执行状况良好。

问题 3：发行人公司治理结构有待完善

项目组在对发行人组织机构与内部控制情况的尽职调查中，发现发行人公司治理结构有待完善：董事会没有下设审计委员会，公司内部也没有建立内部审计部门并配备足够的内部审计人员。

项目组查阅了有关法律、法规的相关规定。根据《企业内部控制基本规范》的规定，内部控制是由企业董事会、监事会、经理层和全体员工实施的、旨在实现控制目标的过程。内部控制的目标是合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。内部审计是内部控制制度的重要内容之一。《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》规定的发行条件之一就要求公司依法建立健全审计委员会制度。为此，项目组建议发行人完善公司治理结构、董事会下设审计委员会、设立内部审计机构等。

发行人对上述问题非常重视，多次召集有关人员进行研讨，并积极落实。

2009 年 10 月 21 日，纳川管材召开第一届董事会第七次会议，会议通过了《关于设立董事会战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会的议案》及《福建纳川管材科技股份有限公司内部审计管理制度》。目前，公司已初步建立健全董事会审计委员会制度，完善了内部控制，公司新设了审计部并配备了相关人员。

问题 4：报告期内，发行人股东发生三次股权转让和两次增资行为

报告期内，发行人股东发生三次股权转让，发行人实施了 2 次增资行为，截

至本发行保荐工作报告出具日，发行人共有 29 名股东，其中法人股东 2 家，自然人股东 27 个。在 29 名股东中，其中 19 名股东在公司任职，1 名股东曾在公司任职（现已离职），法人股东之一的广发信德为财务投资者。

项目组对公司 27 名自然人股东和泉州市泉港速通投资有限公司的两个自然人股东进行访谈，查阅了广发信德出具的《声明与承诺》，了解到这些股东的股权受让款已支付完毕，增资款已足额缴纳，并有相关的银行进账凭据，自然人股东资金来源为个人积累和投资收入，两个法人股东的资金来源为股东投入的资本金，除公司内部股东外，其它股东与发行人及其子公司的董事、监事和高级管理人员不存在关联关系，也不存在协议、信托或其它方式为他人代为持有股份的情形。

项目组经过核查后认为，报告期内发行人股东的股权转让和增资行为履行了合法程序，受让股权的股东已支付股权转让款，新增资股东已足额缴纳增资款，通过发行人股东的访谈笔录，发行人股东均系以自有资金认购公司股份，不存在以协议、信托或其他方式为他人代为持有公司股份的情形，因此发行人的股权清晰。

三、保荐机构内部核查部门关注的主要问题及落实情况

本保荐机构内部核查部门对纳川管材 IPO 项目关注的主要问题及落实情况如下：

问题 1：关注技术来源问题。

公司的核心技术主要体现在塑料管道系统设计、电气自动化控制、材料化学、结构力学、工艺创新和机械设计六个领域，其中大部分都是来自于陈志江及公司研发和生产团队的研究成果。

王利群先生从 2005 年初就开始担任公司的外部技术顾问，公司每年均会根据技术攻关进度与需求邀请王利群到公司，利用公司的生产设备从事专项研究，公司为其提供相关研究条件。王利群先生所申请的与 HDPE 缠绕增强管相关的专利均是在公司的技术支持下完成的。为了明确公司核心技术归属，保障公司利益，王利群先生在正式进入公司之后开始逐步将其个人名义下的利用公司提供条件进行创作而得的专利无偿转让给公司及其子公司天津泰邦。所以，公司的核心技术来源均没有问题。

目前，公司已形成了涵盖产品选型设计、电气自动化控制、材料化学、机械

设计、结构力学等方面的核心技术体系。

领域	核心技术名称	简要说明	技术来源	技术类别	先进性
塑料管道系统设计	产品选型设计软件	根据管材应用的外部条件和安全要求设计出不同管径、环刚度的产品	陈志江主导开发	引进消化吸收再创新	国内领先
	产品优化设计软件	根据一定的管径、环刚度的要求以最优化的方式实现管材需求		引进消化吸收再创新	国内领先
	工程应用设计软件	根据工程实际情况设计合适的安装条件及各种管材、管件的组合		集成创新	国内领先
电气自动化控制	生产线的自动化控制系统	实现对管材生产的自动控制	陈志江主导开发	集成创新	国内领先
材料化学	HDPE 与 GFPE 的合理配比	可提高管材的弯曲弹性模量	公司生产及研发人员	集成创新	国内领先
	改性聚丙烯材料	可提高骨架管的耐温能力和结构强度，还可以大幅降低成本。	公司生产及研发人员	集成创新	国内领先
结构力学	用变频技术控制骨架管螺距的技术	利用变频技术控制台车移动速度以调节骨架管螺距的技术	陈志江先生主导开发	引进消化吸收再创新	国内领先
	品字型结构管材	一种具有更低成本、更高环刚度的新型结构的管材	王利群先生主导开发	实用新型专利“增强型双重壁结构壁管材”	国内领先
工艺创新	内涂敷检查层的 HDPE 缠绕增强管	采用双挤出机缠绕成型工艺，在管材内壁涂敷黄色检查层，提高管材使用的技术水平和质量保证。	公司生产及研发人员	引进消化吸收再创新	国内领先
	PP 骨架管与 PE 包覆膜的共挤热缠绕技术	该技术由两台挤出机共同工作，挤出不同的 PE 料带，极大地改进设备的生产效率及产品的性能	王利群先生主导开发	发明专利“共挤热缠绕结构壁管材，加工方法及模具”	国内领先
	独特流道	以保证 PP 管在高压共挤时不变形。	公司生产及研发人员	集成创新	国内领先
	新型冷却方式	风冷结合喷雾水汽的冷却方式，可减少管材内部的热应力，更能有效缩短冷却速度，提高生产效率。	公司生产及研发人员	专利申请权集成创新	国内领先

	一次成型承插式胶圈连接技术	通过对现有模具的改造，可生产出带有胶圈沟槽的管材，适合在地下水位高的施工现场使用。	公司生产及研发人员	专利申请权集成创新	国内领先
机械设计	HDPE 缠绕增强管生产线的国产化	真空泵叶片，缠绕滚架直流电机以及切削台轴承座等的国产化	公司生产及研发人员	集成创新	国内领先
	HDPE 缠绕增强管滚筒模	DN300mm-DN4000mm 全系列模具	公司生产及研发人员	引进消化吸收再创新	国内领先
	用于预埋电熔丝塑料管材焊接的专用焊机	适合于我国现场施工条件的专用焊机以替代高成本的进口设备	公司生产及研发人员	引进消化吸收再创新	国内领先

问题 2：对客户结构变化、高毛利率及其变化的解释；

1、客户结构变化原因

报告期内，公司专注于市政工程、石油化工、火电核电和交通枢纽等几个高端领域，历年在客户行业结构的销售分布不具有明显的规律性，主要是因为公司目前整体规模相对较小，不同行业的一两个金额较大的订单就会影响公司产品销售在不同客户行业的分布比例。由于市政工程对埋地排水管网的投资额最大，因此从总体上来说，公司在市政工程领域的收入最多。

2007-2009 年公司主营业务产品 HDPE 缠绕增强管的分行业销售收入构成如下：

单位：万元

销售行业	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
市政工程	10,646.16	64.14%	3,642.70	33.49%	2,875.20	59.61%
石油化工	2,925.50	17.62%	4,705.32	43.25%	1,164.24	24.14%
交通枢纽	1,583.89	9.54%	728.73	6.70%	694.93	14.41%
核电火电	1,406.78	8.47%	1,512.58	13.90%	88.69	1.84%
其他行业	36.90	0.22%	288.84	2.66%	-	0.00%
合计	16,599.22	100.00%	10,878.18	100.00%	4,823.06	100.00%

(1) 2008 年，公司石油化工销售收入和占比出现较大幅度增长的主要原因系公司该年度中标的中石油广西石化分公司项目实现销售收入 3,283.25 万元，核电

火电销售收入和占比出现增长的主要原因系该年度中标的中国核工业第二四建设公司的海阳核电项目、福清核电项目、上海电力建筑工程公司项目和铜山华润电力有限公司项目实现销售收入 1,312 万元所致。

(2) 2009 年,公司在中石油抚顺石化分公司项目实现销售收入 1,374 万元,福清核电、海阳核电和海南昌江核电项目实现销售收入 797.7 万元。公司在市政工程方面实现收入 1.06 亿元,主要是因为:

①2009 年随着中央扩大内需、4 万亿元投资等一揽子计划的逐步实施,全国固定资产投资实现快速增长,投资项目大量增加,2009 年基础设施投资比 2008 年增长 44.3%,增幅比上年提高 20 个百分点,这大大带动了市政工程对公司 HDPE 缠绕增强管的需求量,产品销售量大幅增加;

②公司经过多年的产品推广和市场培育,已在越来越多的地区完成产品、企业的“双准入”,产品受到越来越多地区客户的认可,产品销售区域不断扩大,从 2007 年的福建、广西等 6 省市拓展到 2009 年的 15 个省市,销售区域的快速扩展带动产品销量的快速增长,其中该年度在江西省中标的宜春市创业投资有限公司、景德镇发电有限责任公司和上高县污水处理设施建设三个项目当年合计就实现销售收入 2,363.35 万元,在浙江省中标的阿克苏诺贝尔化学(宁波)有限公司和台州市开发大道东延段工程建设两个项目当年合计就实现销售收入 1,502.96 万元;

截至 2010 年 6 月 18 日,公司在手合同金额共计 19,354 万元,未履行金额超过 7,800 万元,其中,市政工程超过 6,500 万元。

2、毛利率较高的原因

公司 HDPE 缠绕增强管的整体毛利率水平高于其他上市公司,主要原因系:其他上市公司生产的 HDPE 管均为 HDPE 双壁波纹管,该产品市场壁垒相对较低,目前国内生产 HDPE 双壁波纹管的厂商相对较多,产品市场竞争较为激烈。公司的 HDPE 管系 HDPE 缠绕增强管,属于塑料管道行业中的高端领域,产品的技术含量较高,生产工艺较复杂,进入壁垒高,公司主要采取差异化竞争策略,产品主要销往市政排污排水、石油化工、交通枢纽、核电火电、冶金造纸等大型工程项目,这些客户对于产品乃至其生产企业的认可都需要较长的时间,在选择管材时非常重视产品的质量,以及生产企业的成功案例,但相应对产品的价格不敏感,不会轻易更换供应商,且目前国内同类产品竞争厂商较少,因此获得“双准入”的生产企

业将获得高于塑料管道行业平均利润水平的超额利润。此外，与其他小口径管材生产厂商采取的经销商模式不同，公司主要采取“一对一、面对面”的直销模式，通过积极和业主单位及设计院沟通管道铺设方案，在销售产品的同时还为客户提供塑料埋地排水管道设计提供增值服务，也进一步提高了公司产品毛利率水平。

四、内核小组会议审核意见及落实情况

问题 1：公司的核心技术门槛

经过多年的创新和研究，公司在塑料管道系统设计、电气自动化控制、材料化学、结构力学、工艺创新和机械设计几个领域核心技术上的不断积累，构成公司的技术门槛。

与其他标准挤出成型的塑料管道不同，HDPE 缠绕增强管是缠绕成型，可以针对不同的客户进行非标生产，生产出不同底膜厚度、不同肋管密度、不同肋管高度、不同材料配方的管材，以符合不同埋深、不同地质条件、不同覆土、不同地下水位等复杂条件下的施工。经过多年的大量工程积累，公司掌握了不同客户在不同条件下对管道的要求，创建了一套可以不断更新的数据库，在此基础上开发出产品选型设计软件、产品优化软件和工程应用软件，可以结合客户的不同需求特点，对原料配方和生产工艺做相应调整，为客户提供符合要求的管道选型和系统设计，以满足客户更经济、更可靠的要求。例如石油化工、核电厂等大型工程对环刚度等要求比较高，公司生产出的 DN2600mm 的塑料埋地排水管在广西石化的应用中，可以承受上百吨的大型工程车在上面行驶，很好地经受住了考验。而在对环刚度要求稍低工程，公司也能提供相应的管材，既达到目标要求，也为客户节约成本。因此公司个性化的生产和系统设计形成了公司产品在技术方面较大的门槛和障碍。

问题 2：王利群向公司无偿转让专利的合理性及对公司技术水平的影响

王利群先生从 2005 年初就开始担任公司的外部技术顾问，公司每年均会根据技术攻关进度与需求邀请王利群到公司，利用公司的生产设备从事专项研究，公司为其提供相关研究条件、费用及劳务报酬。王利群先生所申请的与 HDPE 缠绕增强管相关的专利均是在公司的技术支持下完成的。为了明确公司核心技术归属，保障公司利益，王利群先生在正式进入公司之后开始逐步将其个人名义下的利用公司提供条件进行创作而得的专利无偿转让给公司及其子公司天津泰邦。

目前公司已形成了涵盖产品选型设计、电气自动化控制、材料化学、机械设计、结构力学等方面的核心技术体系。王利群的发明专利只是公司核心技术体系中的一部分，其向天津泰邦转让的四个专利或专利申请权基本属于公司技术储备，并无在现有产品中应用。

问题 3：2010 年第一季度的收入与净利润情况一般，与 2009 年全年业绩情况不配比

报告期内，公司主营业务收入各季度波动情况具体如下：

项目	2010 年 1-3 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
第一季度	2,973.90	---	1,779.81	10.72%	3,075.57	28.27%	1,402.24	29.07%
第二季度	---	---	3,097.35	18.66%	2,481.67	22.81%	1,038.50	21.53%
第三季度	---	---	4,751.51	28.62%	1,410.24	12.96%	774.31	16.05%
第四季度	---	---	6,970.56	41.99%	3,910.70	35.95%	1,608.01	33.34%
合计	2,973.90	---	16,599.22	100.00%	10,878.18	100.00%	4,823.06	100.00%

公司一般是据项目实际施工进度，按客户要求逐步供货，而非一次性把整个项目所需的管道都运送到项目施工地。因此虽然公司收入确认主要以货到现场验收通过作为确认依据，但实际上主要还是受项目实际施工进度影响。塑料埋地排水管道施工多为野外施工，施工进度主要受气候影响，其中，南方地区上半年受雨水天气较多影响，施工进度一般较慢，而北方地区则一般从当年 12 月份到次年的 2 月份属于冻土期，基本处于停工状态。此外，第一季度还受春节长假影响，因此，对于整个塑料埋地排水管市场需求而言，呈现出上半年需求较低，而下半年市场需求相对较高的季节性特征。

2010 年第二季度，公司预计可实现销售收入 3,600 万元，上半年预计实现销售收入 6,500 万元，比去年同期增长 33%，增幅有所放缓的主要原因系：与常年同期相比，今年上半年连续罕见特大暴雨侵袭浙江、江西、湖北、湖南、福建、广东等省，已致使南方等地暴雨成灾，山洪、滑坡、泥石流和塌方等灾害频繁发生。南方地区大范围的持续降雨使得管道施工被迫停止或进度大幅减缓，公司上半年产品供货进度也相应滞后，是造成上半年公司营业收入增幅下降的主要原因。下半年随着汛期结束，很多项目都会开始进行赶工，新合同签订量和供货量都会快

速回复增长。截至 2010 年 6 月 18 日，公司已签署合同订单且尚未完成供货的合同达到 38 个，未供货合同金额超过 7,800 万元，且正在洽谈的项目储备丰富

至于公司营业收入在 2007 年、2008 年季节性不明显，甚至出现反季节的情况主要原因是：公司主营产品 HDPE 缠绕增强管主要应用于市政排水、石油化工、冶金造纸、核电火电、交通枢纽等大型工程项目，单个项目合同金额相对较大，因此在公司整体规模相对较小的时候，销售收入的季节性波动主要还受公司当年所取得的个别金额较大的合同订单具体供货时点分布不均的影响。其中，2007 年，由于公司中标的福建炼油乙烯一体化、泉州惠安世纪大道等道路工程等多个项目集中在第一季度和第二季度供货，导致公司 2007 年第一季度和第二季度实现的营业收入占全年收入的比重分别达到了 29.07%和 21.53%。2008 年，由于公司中标的中石油广西石化分公司项目在第一季度和第二季度分别集中供货 2,182.84 万元和 1,088.27 万元，导致公司 2008 年第一季度和第二季度实现的营业收入占全年收入的比重分别达到了 28.27%和 22.81%。

通过多年的市场培育和工程案例的积累，随着公司主营产品 HDPE 缠绕增强管与传统埋地排水管相比所具有的优越性逐步被市场所认知认可，抗风险能力逐步增强。公司产品销售区域由华东地区向东北、华北、华中、华南等地区逐年扩大，目前产品销售区域已覆盖到全国 16 个省市；产品销售领域由市政环保工程向石油化工、核电火电、交通枢纽、冶金造纸等新领域不断扩展；历年签订的销售合同份数也快速增加，从 2007 年的 18 份增加到 2009 年的 87 份，合同金额从 2007 年的 6,860.48 万元增加到 2009 年的 19,813.56 万元。公司销售规模的逐步扩大使得单个大额合同供货时点分布不均对公司季节性特征的影响逐步趋小，公司从 2009 年起开始呈现出与整个塑料埋地排水管市场需求的季节性波动特征一致的特征，即营业收入呈现出逐季度增长的趋势。

五、证券服务机构专业意见及保荐机构核查情况

（一）证券服务机构出具专业意见的情况

经核查，涉及本次发行的各证券服务机构所出具的专业意见如下：

证券服务机构	提供服务	专业意见
福建君立律师	法律	① 《关于为福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并

事务所		<p>在创业板上市事项出具法律意见书的律师工作报告》(2008) 闽君非字第 050-28 号;</p> <p>② 《关于福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》(2008) 闽君非字第 050-27 号;</p> <p>③《福建君立律师事务所关于福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(一)》(2008) 闽君非字第 050-34 号;</p> <p>④《福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(二)》(2008) 闽君非字第 050-35 号。</p>
福建华兴会计师事务所有限公司	审计	<p>① 《福建纳川管材科技股份有限公司 2007-2010 年前三季度审计报告》(闽华兴所(2010) 审字 E-101 号);</p> <p>② 《关于福建纳川管材科技股份有限公司非经常性损益情况的专项审核报告》(闽华兴所(2010) 审核字 E-021 号);</p> <p>③ 《关于福建纳川管材科技股份有限公司主要纳税情况的专项审核报告》(闽华兴所(2010) 审核字 E-020 号);</p> <p>④ 《关于福建纳川管材科技股份有限公司内部控制鉴证报告》(闽华兴所(2010) 审核字 E-019 号);</p> <p>⑤ 《关于福建纳川管材科技股份有限公司原始财务报表与申报财务报表的差异审阅报告》(闽华兴所(2010) 审阅字 E-005 号);</p> <p>⑥ 《福建华兴会计师事务所有限公司关于对福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件反馈意见中财务问题的答复》;</p> <p>⑦ 《福建华兴会计师事务所有限公司关于对福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票申请文件补充反馈意见中财务问题的答复》;</p> <p>⑧ 《关于福建纳川管材科技股份有限公司 2010 年前三季度经营情况分析报告》。</p>

(二) 证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构所做判断的差异情况

本保荐机构结合尽职调查过程中获得的信息,对上述证券服务机构出具的专业意见的内容进行审慎核查,认为截至本保荐工作报告签署之日,上述证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构所作判断不存在实质性差异。

六、对中国证监会第一次反馈关注的主要问题及核查回复情况

2010 年 8 月 20 日,中国证监会对发行人递交的本次发行申报材料提出了第一次反馈,本保荐机构会同发行人及发行人律师福建君立律师事务所、发行人会计师福建华兴会计师事务所有限责任公司,对主要问题进行了逐一落实,在审慎核

查的基础上发表了核查意见，并相应补充了保荐工作报告及工作底稿：

（一）主要核查过程

- 1、核查了大连东高新型管材有限公司的公司登记资料及其与发行人历史上签订的设备租赁协议等相关资料；
- 2、核查了惠州长龙管业有限公司的工商登记资料及其与发行人签订的设备出售协议；
- 3、核查了王利群进入公司之前所任职单位出具的证明文件；
- 4、核查了发行人各子公司章程和财务制度；
- 5、核查了发行人原子公司天津泰棒的工商资料和财务资料；
- 6、核查了发行人报告期内的原材料采购合同和相关凭证；
- 7、核查了发行人所有股东的最近 5 年履历，对其进行逐一访谈；
- 8、核查了发行人报告期内的前五名客户和前五名供应商的工商登记资料；
- 9、核查了发行人报告期内所签订的所有重大合同及其执行情况；
- 10、核查了发行人为员工的“五险一金”缴纳凭证；
- 11、核查了发行人最新的专利和商标情况；
- 12、核查了发行人的固定资产情况；
- 13、核查了报告期内发行人的产品质量检验情况；

（二）主要问题及核查情况

1、发行人对大连东高是否存在技术、资产、人员、管理、采购、销售等方面的依赖，是否存在技术人员、核心管理人员重合等情况，发行人是否具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。[反馈意见 2]

保荐机构核查了大连东高及公司的工商登记资料、大连东高与公司历史商务往来记录、大连东高出具的证明、公司主要股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的声明、公司的内部组织结构、业务体系构成等，认为：发行人与大连东高之间不存在股权关系，大连东高主要股东、董事、监事高级管理人员等与发行人、主要股东及曾经的主要股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。发行人对大连东高不存在技术、资产、人员、管理、采购、销售等方

面的依赖，双方不存在技术人员、核心管理人员重合等情况，发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

公司与大连东高新型管材有限公司的关系如下：

项目组在对发行人基本情况进行尽职调查的过程中，发现发行人在有限公司阶段的名称为“泉州市东高管材新型管材有限公司”（以下简称：泉州东高），并向大连东高新型管材有限公司（以下简称：大连东高）租赁两条进口生产线，因此项目组对发行人与大连东高的相关关系进行核查，具体情况如下：

（1）大连东高 2000 年—2004 年基本情况

根据东北高速 2001 年年报披露，东北高速于 2001 年出资 2400 万元成立大连东高，占其 48% 股权。2001 年实现投资收益 1771 元。

根据东北高速 2002 年年报披露，东北高速对大连东高的投资实现投资收益 31 万元。

根据东北高速 2003 年年报披露，东北高速对大连东高追加投资 2000 万元占其 88% 股权。大连东高 2003 年度实现净利润 111 万元。2003 年度东北高速对大连东高的投资实现投资收益-56 万元，原因为大连东高从 2003 年 10 月纳入东北高速合并报表范围，而大连东高 10-12 月亏损。

根据东北高速 2004 年年报披露，大连东高新型管材有限公司亏损 22,958,989.86 元，权益法核算计入东北高速收益-19,976,203.64 元。

可见大连东高在经过短暂的小规模盈利后即陷入较为严重的亏损状态，据了解原因主要有两方面，一是本世纪初新型塑料管材的市场尚未启动，产品销路未打开；二是大连东高的管理层大部份来自于国企东北高速，对管材市场需求不甚了解，特别是不适应充分竞争的管材市场。

（2）公司与大连东高合作意向

考虑到华东、华南经济较为发达，高端新型管材的市场潜力较大，且陈志江先生具有自动化控制专业背景及极强的市场开拓能力，2003 年大连东高与陈志江先生等人达成在泉州设立公司共同经营 HDPE 缠绕增强管的合作意向，希望借助民营资本的灵活性实现较好的收益。

2003年6月，陈志江先生、谢美婷女士、李碧莲女士、泉州市泉港海燕投资有限公司于在泉州市泉港区设立了“泉州市东高新型管材有限公司”（以下简称：泉州东高），注册资本1000万，并开始了相关配套的投入。但出于大连东高自身原因，大连东高对泉州东高的投资迟迟未能实现。此时大连东高的生产已陷入较为严重的亏损状态，出租设备可获得高于自身经营的稳定的现金收益；同时，泉州东高基于对市场的判断，亦有意租用大连东高生产线。根据双方达成的租赁协议，泉州东高自2004年7月起向大连东高租赁两条进口的HDPE缠绕增强管生产线。

为了共同应对当时较为艰难的市场条件，双方于2005年签订了《战略合作协议》，约定“为支持乙方（泉州东高）发展，提升乙方在国内大口径排水排污塑料管材市场中的影响力和知名度，甲方（大连东高）同意并授权乙方在公司名称和对外销售的缠绕增强管产品中使用甲方所拥有的“东高”品牌，同时甲方同意并授权乙方可作为甲方下属的子公司在对外进行业务推广宣传以及产品销售时进行宣传，宣传方式包括但不限于通过网站、报刊等媒体发布相关信息。”“为提高甲方在国内大口径排水排污塑料管材市场的总体市场份额和市场影响，乙方同意并授权甲方在对外进行业务推广宣传和产品销售时候，将乙方作为甲方的泉州子公司，宣传方式包括但不限于通过网站、报刊等媒体发布相关信息”根据这一协议，泉州东高于成立初期存在以大连东高子公司名义对外宣传的行为，大连东高亦将泉州东高列为其生产基地之一。

2008年底大连东高仍未取得对泉州东高出资的必要手续。2008年12月23日泉州东高整体变更为股份制公司，并更名为“纳川管材”。2008年底纳川管材与大连东高签订了《战略合作终止协议》，约定对于泉州东高根据《战略合作协议》在成立初期使用“东高”进行形象宣传和产品销售，大连东高不追究一切法律责任及经济责任；同样的，对于大连东高根据《战略合作协议》，将泉州东高作为大连东高子公司进行形象宣传，纳川管材亦同意不追究一切法律责任及经济责任。

2009年发行人已全面掌握HDPE缠绕增强管生产线的核心技术并有所创新,先后自行购建了三条生产线,多方面的性能指标已超越原租赁的生产线,因此发行人于2009年底退租了大连东高的生产线。

(3) 保荐机构的结论

综上,保荐机构认为:

1) 大连东高与泉州东高实质上并无投资关系。

虽然发行人曾经有过使用“东高”品牌、自称为大连东高的子公司对外进行业务推广宣传以及产品销售等不规范的行为,但是双方建立战略合作关系一方面是基于双方当时仍存在进一步合作的意向,另一方面是市场初创期为扩大双方市场影响力的考虑,未损害大连东高的利益或他人利益,且目前均已解除,不存潜在纠纷等。

发行人成立初期为打开知名度而使用“东高”的名称,随着发行人的发展壮大,“东高”名称对发行人的影响越来越小,2009年公司业绩未因改名而受到任何影响。

2) 大连东高与泉州东高2004年至2009年存在设备租赁关系。

泉州东高向大连东高租赁两条德国生产线,租金为:

年份	2004年7-12月	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
租金(万元)	200	320	300	238	238	210

鉴于上述两条生产线于2001年从德国进口,泉州东高从2004年中期开始租赁,至2007年国产HDPE缠绕增强管生产线已比较成熟,每条相关设备成本仅为1200万元左右。因此保荐机构认为大连东高生产线早期成新度较高,技术领先,发行人为之支付较高的租金,而后发行人掌握了生产线技术,大连东高的设备因技术折旧而降低租金,基本符合市场规律。

2、发行人及其股东与惠州长龙管业有限公司是否存在关联关系;退租大连东高的两条生产线并重新购买两条生产线,是否对发行人的生产经营、产品质量、产品定价、持续盈利能力等方面存在重大影响。[反馈意见3]

保荐机构核查了惠州长龙管业有限公司及发行人的工商发行登记资料,发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员出具的相关承诺,公司与惠州长龙管业有限公司的有关管材采购合同、生产设备转让协议及评估报告、银行支付凭证、

设备接收清单等，询问了发行人股东、采购部门、生产部门、销售部门等相关人员，认为：

- (1) 发行人及其股东与惠州长龙管业有限公司不存在关联关系；
- (2) 发行人向惠州长龙管业有限公司购买两条生产线价格公允、手续完整；
- (3) 发行人退租两条生产线并另行内径买两条生产线，对发行人的生产经营、产品质量、产品定价、持续盈利能力等方面未产生重大不利影响。
- (4) 发行人经营不存在重大不利变化的风险。

3、王利群取得专利及专利申请权的过程，无偿转让给发行人的原因。王利群向发行人转让的专利技术是否为以前任职单位的职务发明，向发行人无偿转让专利的行为是否存在潜在纠纷或风险隐患；发行人所拥有专利的合法、有效性，发行人是否具有独立的技术研发体系和能力。请保荐机构、律师核查并发表意见。[反馈意见 5]

保荐机构核查了石家庄宝石克拉大径塑管有限公司、石家庄亚明科技开发有限公司、太原亚明塑料机械技术有限公司出具相关证明，访谈了王利群并取得其签字确认的书面说明，认为王利群向发行人转让的专利技术不属于以前任职单位的职务发明，向发行人无偿转让专利的行为不存在潜在纠纷或风险隐患

保荐机构核查了公司提供的相关《专利申请受理通知书》、《专利证书》、《专利登记簿副本》、缴费单据并查询了专利局网上信息，认为：公司目前所拥有的 12 项专利（其中发明专利 5 项），专利申请权 9 项（其中发明专利 3 项）均合法、有效。

保荐机构访谈了发行人研发部门的相关人员，认为发行人拥有相应的研发团队和技术创新机制，已形成涵盖产品选型设计、电气自动化控制、材料化学、机械设计、结构力学等方面的核心技术体系，具有独立研发的能力。公司受让王利群的 9 项专利(专利申请权)是公司核心技术体系中结构力学和工艺创新的重要组成部分之一，该转让有利于公司进一步形成和完善核心技术体系，增强公司的技术优势，完善公司的技术储备。

4、发行人的收入确认方法，解释应收账款余额大幅增长原因，应收账款周转率低于同行业上市公司的原因。[反馈意见 13]

保荐机构核查了发行人报告期各期末主要欠款客户的工商登记资料、销售合

同、发货单、签收单、销售发票、记账凭证，会同会计师对主要欠款客户进行了函证，询问了发行人相关财务人员，并分析了发行人各期末应收账款的后续回款情况后认为：

考虑到公司客户所属行业主要为市政工程、石油化工、核电火电和交通枢纽等政府或大型国有企业，信用程度高，赊销坏账风险很小，因此公司在快速扩张时期制定了相对宽松的回款政策，导致同期应收账款期末余额增长速度快于营业收入的增长速度。处于快速成长期内的企业多数存在类似的特征。

公司应收账款周转速度相对慢于具有类似业务的上市公司水平，主要原因系具有类似业务的上市公司主要采用的是经销商网络销售为主、直销为辅的模式，而公司则主要采用直接参与工程竞标的方式进行产品销售，并采用分阶段收款的结算方式，且会预留部分质保金待质保期满后才能收回。

发行人各期末应收账款余额真实、准确、完整，应收账款坏账准备的计提比例合理，符合公司实际情况及谨慎性原则。

5、报告期发行人前五名客户和前五名原材料供应商的基本情况，交易内容、交易额和交易价格的公允性，前五名客户和供应商是否与发行人存在关联关系。江西添光化工有限公司、宜春市创业投资有限公司采购发行人产品所用的项目。
[反馈意见 22]

江西添光化工有限责任公司是注册地在江西抚州的中外合资企业，专业生产钛白粉，该公司于 2010 年 1 月 5 日签订合同，向公司采购 HDPE 缠绕增强管，用作新厂房建设中的埋地排水管道。

宜春市创业投资有限公司系江西省宜春市国资委下属企业，经营范围为“资本运营；房地产开发经营，物业管理，基础设施建设（凭资质证书经营）；工业产品、工业物资的生产经营，与工业相关的流通服务，劳务培训；利用自有媒体发布国内各类广告；测绘（限分公司经营）。（以上项目国家有专项规定的凭专项许可证经营）”。该公司于 2009 年 6 月和公司签订《宜春经济开发区排污干管工程施工采购合同》，向公司采购管径范围为 DN400mm-DN1400mm 的 HDPE 缠绕增强管，用于宜春经济开发区排污干管工程。

保荐机构查阅了发行人报告期各期前五名客户的工商资料，发行人与之签订的销售合同、发货单、相关财务凭证并结合对发行人、部份客户的访谈，保荐机

构认为：报告期内各期的前五名客户，均系向发行人采购不同口径的 HDPE 缠绕增强管及管件用作埋地排水管，交易价格主要系通过合格供应商指定竞价或者公开招投标的方式进行确定。上述主要客户均与发行人没有关联关系，不存在利益输送的情况。

经核查报告期内发行人前五名供应商的工商资料、公司与之签订的采购合同、相关付款凭证等相关资料，保荐机构认为：国内 HDPE 产品供应充足，分为国产原料和进口料，所以供应商主要包括中石化下属销售分公司以及各类贸易公司，发行人向上述供应商采购原材料，全部系出自公司经营需要，公司均按照市场价进行购买；与原材料供应商之间不存在关联关系。

6、发行人报告期内签订的重大合同的合同方是否与发行人及其股东存在关联关系，发行人取得合同的招投标过程、合同履行等情况。 [反馈意见 24]

保荐机构核查了发行人报告期内所签订的所有重大合同文本、客户单位的工商登记等相关资料，以及客户验收记录和银行进账单等相关财务凭证，并对阿克苏诺贝尔化学品（宁波）有限公司、宁波杭州湾新区、厦门海沧投资集团、福州马尾开发区等部分重点工程用户进行访谈后认为：发行人在报告期内签订的上述重大合同系真实合同，客户与发行人之间没有关联关系。上述合同主要由发行人通过“合格供应商指定竞价”、“公开招投标”和“邀请招投标”三种方式取得，取得方式合法，执行情况良好。经访谈的几家用户对公司的产品和服务均表示认可。

七、对中国证监会第二次反馈关注的主要问题及核查回复情况

2010年11月25日及12月1日，中国证监会对发行人递交的本次发行申报材料提出了第二次反馈，本保荐机构会同发行人及发行人律师福建君立律师事务所、发行人会计师福建华兴会计师事务所有限责任公司，对主要问题进行了逐一落实，在审慎核查的基础上发表了核查意见，并相应补充了保荐工作报告及工作底稿：

（一）主要核查过程

1、核查了惠州长龙管材有限公司与发行人签订的设备购买协议、补充协议等相关资料；

2、核查了发行人与王刚签署的股权转让协议及王刚的简历；

- 3、核查了发行人报告期内招投标情况；
- 4、核查了 BT 项目对发行人经营模式的影响；
- 5、核查了经销商的最终销售情况并做了相关函证；
- 6、核查了报告期内发行人退换货的情况；
- 7、核查了发行人报告期各期末应收账款回收情况；
- 8、核查了发行人与 BT 项目各方之间是否存在关联关系。

（二）主要问题及核查情况

1、请说明李碧莲、林绿茵的身份背景、资金来源及保荐机构、发行人律师的核查过程

就林绿茵和李碧莲的身份背景及资金来源的情况，保荐机构进行了如下核查：

（1）查阅了发行人的工商登记资料、林绿茵和李碧莲入资时的验资报告、林绿茵和李碧莲的身份证、林绿茵提供的存款证明和房产所有权证以及李碧莲提供的存款证明和存单等资料。

（2）于 2009 年 4 月 21 日和 2010 年 3 月 25 日对李碧莲进行了现场访谈，于 2009 年 4 月 21 日和 2010 年 3 月 25 日对林绿茵也进行了现场访谈，并制作了访谈笔录

综上，保荐机构认为：林绿茵和李碧莲入股发行人不违反法律法规及规范性文件的规定，其入股发行人的资金来源合法，不存在法律纠纷。

2、请保荐机构对发行人是否重污染企业发表明确意见

保荐机构经现场仔细核查后认为，鉴于：

（1）发行人生产产品和所处行业不属于上述《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》和《上市公司环保核查行业分类管理名录》等法律、法规和规范性文件中规定的重污染行业；

（2）发行人生产的产品在生产、安装和后续使用过程中均不会给环境带来污染，属于绿色、无污染产品；

3、泉州市环境保护局、天津市静海县环境保护局、龙岩市武平县环境保护局、湖北省黄石市环境保护局开发区分局均出具证明文件，证明发行人及子公司生产经营活动符合国家及地方有关环境保护法律、法规的相关规定，无因违反环保方面的法律、法规、规章而被环保行政主管部门处罚的情形。

保荐机构认为发行人不属于重污染企业。

4、请保荐机构、律师对发行人股权是否存在信托、委托第三方持股等协议安排发表明确意见

保荐机构访谈了发行人的所有股东，取得所有股东签字的访谈笔录，确认发行人股权的最终权益人均是目前工商在册登记的股东，发行人的实际控制人为发行人第一大股东陈志江先生，发行人的 29 名在册股东均不存在委托第三方持股、信托持股等其他股权协议的安排。

5、请对经销商是否真实实现最终销售进行函证

保荐机构通过访谈发行人销售部门、财务部门的有关负责人，并对江西泉商投资有限公司进行发函询证，确认报告期内发行人以直销模式为主，随着业务量的增加，从 2009 年开始公司尝试引入经销商模式，选择实力较强的经销商替公司销售管材并开拓市场。截至目前，公司仅有一家经销商，江西泉商投资有限公司。通过该公司所销售的发行人管材主要应用于江西铜鼓截污管网工程、南昌市象湖新城安居工程等项目。2009 年公司共向其销售管材并实现收入 547.01 万元，2010 年 1-9 月公司共向其销售管材并实现收入 1,355.16 万元。

6、请说明石油价格波动对发行人的影响及发行人的应对方法

保荐机构比对了报告期公开市场石油及 HDPE 报价、核查了发行人报告期内原材料的采购价格、采购来源等，访谈了发行人采购部门、生产部门的有关负责人，认为公司原材料成本受石油价格波动影响明显，公司报告期内为应对原材料涨价所采取的措施积极有效。由于 HDPE 来源广泛，公司在原材料采购上不存在对中石化的明显依赖。

7、请说明发行人应收账款较大的原因及各期末的应收账款的回收情况。

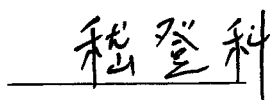
保荐机构核查了发行人各期的应收账款发生额、坏账准备的计提方法、数额、构成及变动情况，分析了发行人各期末应收账款的主要构成及截止至 2010 年 11 月 30 日的回收情况，认为发行人的应收账款增长主要是由新增业务引起。由于发行人客户主要为中石油、中国核电建设集团、各地政府等部门，虽然应收账款余额较大，但是由于客户信誉较好，且历史上从没有发生过坏账，所以发行人的应收账款不会对发行人正常经营带来不良影响。

特此呈报！

[本页无正文，专用于《广发证券股份有限公司关于福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐工作报告》之签字盖章]

项目协办人：

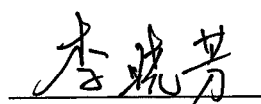
签名：



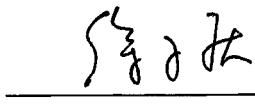
嵇登科

保荐代表人：

签名：



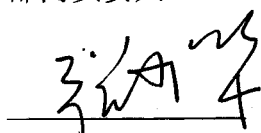
李晓芳



徐子庆

保荐业务部门负责人：

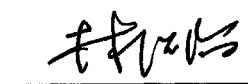
签名：



张少华

内核负责人：

签名：



林治海

保荐业务负责人：

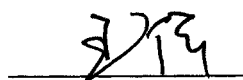
签名：



林治海

保荐机构法定代表人：

签名：



王志伟

