会 议 纪 要

会议时间：二〇一三年九月四日下午 13：30
会议地点：成都市高新区交子大道 177 号中海国际中心 B 座 22
楼
参加人员：新疆西部建设股份有限公司：林彬、郑康、冉建新
 华泰证券股份有限公司研究员
会议主题： 调研公司运营情况

公司副总经理兼董事会秘书林彬先生对来访人员简要介绍了公
司情况，随后调研人员针对公司运营方面提出了一些问题，对提问做
出如下解答：
一、 公司内部对于大订单是如何定义的？
公司前两天也发布了一个重大合同公告，里面披露的都是二
十万方以上的订单。公司在不同区域的销售策略也不尽相同，比
如在新疆区域，大型项目较少，订单额也相应较低，而在内地区
域，大型项目较多，中建商混在签订订单的时候一般是低于三万
方的项目就不承接了。实际上按照交易所重大合同的披露要点，
公司最大的订单也远远达不到披露标准，但公司希望能够向市场
传递更多的运营信息， 也会持续的做好披露工作。
二、 公司在乌鲁木齐、武汉、成都这些占位比较高的市场占有
率要达到多少，才能体现出来在大项目上的议价优势？

混凝土行业的集中度相对较低，这几年随着水泥企业的大规
模进入，行业的集中度也在逐步上升，在一个区域里面的市场占
有率能够达到 10%以上那么规模就已经很大了。
三、 公司在西安、福州等城市的站点布局是跟随中建的项目建
设的，之前也有过一段时间的培育，但是今年上半年这些
公司的营收情况不是很好，是什么原因？
西安、福州这些区域由于是刚进入，生产网点的布局较少，
上下游产业链的配套还不完善，这样就会影响到产品的毛利率，
随着后期生产站点的增加，产业链的完善，营收规模的扩大，毛
利率会有一定的提升。现在毛利率低并不可怕，说明还有很大的
提升空间。
四、 公司怎么来跟随中建的市场布局？
现在公司没有办法去跟随中建的步伐，因为去年公司全年才
做到中建整个混凝土需求的 6%，占整个公司产量的差不多一半，
还有很大的市场等待我们去开拓，公司去全部开拓这些市场也不
现实，人力、物力、财力等各方发面也不匹配， 公司的发展定
位是在中西部省会城市、中心城市以及中建市场占有率较高、土
地和资质容易解决的城市。
五、 对于关联交易比例，预计未来几年是一个什么样的走势？
 近几年公司处于快速发展和扩展阶段，关联交易比例可能会
维持在 50%左右的水平，但是我们的关联交易都是充分竞争的市
场行为，中建的混凝土采购也都是通过公开招标的方式来确定

的，随着公司的持续壮大和发展，关联交易比例会逐渐降低的。
六、 在中国的混凝土企业主要有三种，一种是单纯的混凝土企
业，一种是建筑施工企业做混凝土，还有一种是水泥企业
进行垂直整合做混凝土，那么未来那种方式会比较有前
途？
在国外水泥企业垂直整合做混凝土是比较成功的，如西麦斯
水泥，因为国外没有像中国建筑及上海建工这么大规模的建筑施
工企业，在国内市场，建筑施工企业比起水泥企业做混凝土还是
有优势的，一个是先发优势，另一个是我们是做建筑施工出生的，
能够更了解建筑施工企业的混凝土需求，能够提供更好的服务，
当然这种经验优势不会持续很多年，但是最起码能够保证我们几
年之内的发展优势。
七、 从公司公布的半年度报告中看到，营业成本的增速要高于
营业收入的增速，那么营业成本的增长主要体现在哪些方
面？
 成本的增加有新生产站点的固定费用的增加，还有砂石等原
材料价格上涨及人工费用增加造成的，今年除水泥外其他原材料
基本都在上涨。
八、 公司上半年的销售费用同比有近五成的下降，其中有提到
扣减销售兑现奖，那么这个销售兑现奖是什么，扣减是什
么原因？
销售兑现是对销售人员的销售奖励，公司会在每个月对销售

员当月的销售情况预提一部分钱，在月底会针对销售员本月的考
核结果做相应的扣减，考核指标包括销量、回款率、现场服务等
多个方面。
九、 公司对应收账款的控制是怎么做的？
应收账款控制是公司的一项重要工作，公司会逐步提高应收
账款的质量，但不可能在短期内实现，需要一个漫长的过程，公
司今年的目标是控制在 40%以内。应收账款具有混凝土行业的特
殊性，和项目规模有很大关系，付款和项目施工进度挂钩，基本
在项目完工后才能全部付款，加之内地的项目较大，项目工期较
长，会导致应收账款余额较多。