

# 悦龙科技董事长徐锦诚： 引领国内胶管行业技术最新发展方向

3月13日，山东悦龙橡塑科技股份有限公司（简称“悦龙科技”）向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市网上路演在中国证券报·中证网举行。路演前夕，悦龙科技董事长徐锦诚接受中国证券报记者专访时表示，公司自主研发一系列核心技术，并持续加大研发投入和技术创新力度，产品拥有较高的技术壁垒。

“公司研发内容以市场需求为导向，秉持自主研发为主，合作研发为辅的模式。通过持续的研发投入，公司不断提升自身技术水平，完善产品的各项功能参数表现，同时，针对生产过程中存在的工艺难题和瓶颈，进行技术攻关，改进工艺流程，实现新技术、新产品的落地转化，构筑公司的核心竞争力。”徐锦诚对记者表示。

● 本报记者 董添



公司厂房及生产线



公司供图

## 下游市场空间巨大

据徐锦诚介绍，公司主要从事流体输送柔性管道的研发、生产和销售，包括海洋工程柔性管道、陆地油气柔性管道和工业专用软管三大系列橡胶软管产品。

公司产品面向全球销售，客户分布于中国、欧洲、美洲、东南亚、中东、非洲的多个国家和地区，为中海油、中石油、中石化、中集集团、上海外高桥、斯伦贝谢、特瑞堡、埃克森美孚、FET等众多大型企业提供产品及配套服务，并在我国自主设计建造的海上石油钻井平台“海洋石油981”“海洋石油982”“D90蓝鲸1号”“D90蓝鲸2号”、我国自主设计建造的自升自航式风电安装平台“海峰1001”“海峰1002”、我国自主设计建造的首艘超深水大洋科考钻探船“梦想号”等重大工程项目中提供各类柔性管道产品。

徐锦诚表示，目前国内正处于推进新型工

业化，加快建设制造强国的背景下，相关下游行业的市场空间很大，作为基础设施产业中不可或缺或橡胶软管需求有望出现增长。

## 形成一系列核心技术

公司通过多年的研发积累和工艺创新，自主研发形成一系列核心技术。相关技术体现在高温、高压、曝晒、极寒、海水侵蚀等恶劣工作环境下，保障柔性管道稳定的刚性、韧性、密封性、抗老化等性能。主要核心技术包括“超高压柔性管道的管体承压结构设计技术”、“超高压柔性管道与金属接头的整体硫化嵌入连接工艺技术”、“特种软管的橡胶配方技术”和“全工况适应性材料复合技术”。

在徐锦诚看来，橡胶软管制造涉及多个技术领域，需要考虑多种因素对胶管性能的影响。第一，橡胶软管的制造离不开对高分子材料和橡胶工艺的深刻了解，高分子材料的配方决定了产品

的性能参数和品质，产品配方的优劣是橡胶软管制品企业核心竞争力的重要体现之一。第二，橡胶与金属接头的连接技术是保障橡胶软管在超高压、牵拉曲挠下稳定使用，不发生脱落、爆裂的关键所在。第三，对各类的橡胶软管研发需要企业对各行业应用场景充分了解，产品需适应复杂工程环境的要求，如耐高温、高压、腐蚀等。第四，当前橡胶软管制品的环保、应用要求日趋严格，对橡胶软管的规范提出了更高的要求。橡胶配方、结构设计、制程工艺等需要经过长时间的反复试验，以确保产品质量和性能，提高了行业新进入者的门槛。克服技术壁垒需要企业具备全方位的技术知识，并与国际标准接轨，进行不断的研发和创新。为了维持技术优势，领先企业纷纷持续加大先进配方研发投入，改进生产设备，以适应市场需求，并通过申请专利保护、实施严格的保密制度等措施，提高潜在进入者的成本。

徐锦诚特别表示，为了保证自主研发模式能够有序、高效地运行，公司配置了专业的研发

团队，成立了专门的研发设计实验室，配备了完备的实验测试器材，通过制定《技术管理制度》等有效规范管理各项研发工作，并持续增加研发资源的投入，保证研发项目顺利进行。

“具体研发工作实施过程中，研发部门会根据研发需求进行论证立项，成立专门的研发小组、制定研发方案，并领用物料进行实验设计，在通过压力测试、耐碱性测试、挠性测试等一系列检验检测后，研发结果符合预定要求方可结项。”徐锦诚表示。

## 募集资金聚焦主业发展

据徐锦诚介绍，公司依托三十余年行业积淀，打造了近万个产品型号的丰富产品体系，产品定制化特征明显，广泛应用于海洋工程、陆地油气钻采、工程机械、化工、轨道交通、食品等领域。海洋工程柔性管道作为公司“战略级”产品，属于战略性新兴产业，是未来发展重点。

根据公司发展战略，本次募集资金投资项目将全部围绕主营业务开展，分别用于新建自浮式输油橡胶软管生产项目、橡胶软管生产设施智能化信息化升级改造项目、高端软管研发中心项目和营销服务网络建设项目。

对于高端软管研发中心建设项目，徐锦诚特别表示，本项目通过新建研发中心，增加研发所需相关软硬件设施，扩大研发人才队伍，提升公司前瞻性研发能力。主要研发目标包括深海柔性软管设计、制造和评价技术，开发超耐磨内衬材料，重点攻克高耐磨、轻量化高分子柔性管的设计与制造技术；研究混输管结构损伤识别技术与健康管理，形成柔性混输管测试工艺与评价方法，研制柔性管道管体及密封性优异、连接可靠的端部连接件；研制超深水、轻量化、高耐磨的连续柔性管，为深海资源开发利用提供重要技术支持。通过研发中心建设，保持对前沿技术的追踪和研究应用，可使公司持续保持技术优势，为公司业务拓展提供强有力的支撑。

# 国际一流投资银行发挥功能性的经验分析

□ 国信证券经济研究所研究员 薛冰

建设一流投资银行是资本市场对我国证券公司发展提出的重要要求。在此过程中，完善功能性建设是必由之路。有关部门高度重视证券公司功能性建设，2024年3月发布的《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见（试行）》，从维护市场稳定健康运行、促进提高专业能力、提升服务中长期资金能力、提升投资者长期回报、助力推进高水平开放等方面提出了促进行业功能发挥的意见；2024年5月修订发布的《关于加强上市证券公司监管的规定》、2025年2月发布的《关于资本市场做好金融“五篇文章”的实施意见》等都指出证券公司要把功能性放在首要位置；2025年8月修订《证券公司分类评价规定》时指出“突出促进证券公司功能发挥”。

高盛集团、摩根士丹利和瑞银集团（以下分别简称：高盛、摩根和瑞银）作为国际知名的综合性投资银行，在开展业务的同时发挥着服务国家战略、促进企业融资、管理社会财富、维护市场稳定等众多功能，其业务发展的过程也是不断强化功能性的过程。高盛、摩根和瑞银的诸多经验可以作为我国证券公司完善功能性建设的重要借鉴。

## 一、服务国家发展 推进产业转型

证券公司的发展是与国家发展、国家战略相互促进、相互成就的过程。国家战略的推进需要证券公司提供高质量、大范围的投融资服务和研究服务，从而使国家战略按计划、有步骤落地推进实施。在服务国家战略的过程中，证券公司可以不断提高自身综合金融服务水平，提升配置资本市场多方资源的能力，扩大相应的收益范围。

高盛、摩根等国际一流投资银行积极与国家发展绑定，通过服务国家战略，实现跨越式发展。二十世纪初，美国投资银行积极服务基础设施建设，摩根30年代末逐渐成为美国铁路融资的主要财团，1938年作为主承销商为美国钢铁公司发行价值1亿美元的债券，促进了美国基础设施建设的进程。二战后，欧洲各国逐渐开启经济恢复的发展，1947年美国在欧洲多国开展“马歇尔计划”，辅助欧洲经济复兴。高盛、摩根等迅速跟进，1952年摩根担任世界银行5000万美元发行的联席经办人，为欧洲国家重建提供财政援助。同时，西欧各国在二战恢复后开始

进行经济结构改革，在欧洲企业私有化浪潮中，企业上市融资及兼并收购需求迅速提升。高盛基于承销经验，采用自建与收购方式进驻欧洲市场，负责了英国电信和英国电力公司的私有化、英国石油公司配股融资等标志性项目。摩根也发挥自身优势，以子公司形式开展业务，向欧洲企业提供债券承销、企业收购、资产管理、不动产投资等一系列多元金融服务，在促进欧洲企业发展的同时实现了自身跨越式发展。

高盛为政府输送了众多人才，为国家发展做出了贡献。在第二次世界大战期间，高盛高级合伙人西德尼·温伯格进入了美国商务顾问及策划委员会，并任战时生产委员会主席助理，为美国经济运行及生产发展做出了贡献。此后，高盛为美国财政部、美联储等经济核心部门输送了众多人才，在高盛有任职经历的罗伯特·鲁宾、亨利·保尔森、史蒂芬·努钦曾就职于美国财政部，威廉·杜德利、帕特里克·哈克、罗伯特·卡普兰、史蒂夫·弗里德曼等曾就职于美联储。高盛向政界输送的众多人才，在提高企业自身沟通效果的同时，也促进了国家战略与企业目标的统一。

高盛等国际一流投资银行在促进ESG（环境、社会、治理）转型方面发挥了重要作用。2006年，高盛发布了ESG研究报告，明确定义了ESG的概念，ESG投资理念自此诞生。此后，高盛积极推动ESG领域的发展，完善了自身的ESG组织架构，明确了由公司董事会负责评估与可持续和气候相关的事项，由公司层面的气候指导委员会负责审核与气候和环境战略相关的工作。同时，高盛积极推动ESG领域的投融资，形成了ESG整合投资策略、可持续发展投资策略，影响力投资策略等投资产品，以及由商业模式、企业治理、环境影响和社会责任四个支柱构成的企业发行人ESG评估框架。2021年高盛发行了价值8亿美元的“高盛基准可持续发展债券”，2024年高盛推出绿色债券ETF，为投资者提供ESG投资的选择。ESG建设不仅提高了高盛的市场影响力，而且推动了美国的ESG发展，成为高盛发挥功能性的重要抓手。

高盛等国际一流投资银行作为传统产业的转型升级注入新的活力。以传统的钢铁产业为例，高盛等投资银行发挥了重要的作用，通过自身影响力促进钢铁产业的转型升级。高盛与花旗、荷兰国际集团等五家机构合作，组成了“钢铁气

候一致金融工作组”，为支持钢铁行业的减碳行动开发了“气候一致的金融协议”，以衡量和披露与金融机构投资组合相关的温室气体排放与气候目标的一致性，从而监督和推动钢铁行业的绿色转型。高盛等国际一流投资银行通过促进企业并购重组等，有效推动产业整合，支持产业的转型升级。

## 二、助力企业融资 推动科技创新

服务企业融资是证券公司的本职功能和重要业务。证券公司为经济产业发展提供股权投资、研究咨询、资本对接、国际化等多方面的服务，助力产业发展及企业快速增长。高盛、摩根、瑞银等国际一流投资银行通过综合运用多种金融服务，为众多大型传统企业、科技企业提供融资、上市等服务，促进新兴产业的发展；为科创企业的培育和发展提供了重要的资金支持；为中小企业的发展提供投融资服务。

证券行业的发展与产业发展密不可分，美国证券业的发展过程也是为新兴产业的发展搭建投融资桥梁、大力赋能科技创新的过程。在不同的历史时期，美国证券业为1890—1910年的电话、钢铁、石油产业，1910—1929年的汽车产业，20世纪80—90年代的计算机和互联网产业提供了充足的资本。近些年，高盛、摩根等国际一流投资银行积极促进新兴产业的发展，在全球IPO募资前列的Rivian电动汽车、LG新能源、快手、滴滴等新能源、互联网企业的上市融资中，有高盛或摩根的身影。

高盛、摩根等凭借专业的团队和丰富的经验，帮助企业实现快速融资，解决资金瓶颈问题，推动企业的快速发展。对于科技创新的代表——美股“七巨头”，其融资过程中可以看到高盛或摩根的身影。如高盛参与了微软、特斯拉的首次发行和谷歌、亚马逊的后续发行；摩根参与了苹果、英伟达、谷歌的首次发行和英伟达、脸书的后续发行。

高盛、摩根等大力支持中小企业发展。20世纪70年代纳斯达克市场成立后，美国积极扶持中小科技企业发展，形成了以硅谷为代表的科技产业集群区，成为风险投资“孵化”高新技术企业的战场。在这一背景下，高盛、摩根等开始大力发展中小企业投行业务，高盛提出关注《财富》500强之外的中小企业，向其提供投行

等金融服务。2009年高盛提出“一万家小企业计划”，旨在为小企业提供商业指导和金融服务。摩根也加大了对中小企业的获客力度，并且注重中小企业的客户黏度，还通过“小企业学院”帮助小企业增加竞争优势、提高业务能力、建立业务网络。

## 三、管理社会财富 增强服务能力

促进社会财富的保值增值、在投资中获取合理收益是证券公司的重要业务，也是证券公司在资本市场和经济运行中发挥的重要功能。高盛、摩根、瑞银等国际一流投资银行在开展投资及财富管理业务时，以客户为中心，根据市场变化和客户需求调整和优化产品配置，提高满足客户的多元化需求的能力；以自建财富管理平台和并购等方式，提高财富管理业务规模；并且不断优化组织架构和服务流程，提高管理社会财富的效率。

财富管理业务是摩根的优势业务，也是摩根发挥社会财富“管理者”功能的重要体现。摩根较高的财富管理来自于其能给客户提供的清晰的了解个人和机构客户所设立的目标，以及建立一支高效、高素质的财富管理顾问团队。在财富管理的产品方面，摩根聚焦打造一个开放和独立的平台，为客户提供更优质的产品，并且长期与第三方理财机构合作，根据客户的需求、自身条件和偏好为客户选择适合的产品和第三方理财顾问团队。摩根依托平台优势在整个市场上为客户定制、甄别和推荐合适的产品，从市场选出产品，并对产品做严格把控。由于摩根在全球范围内有着庞大的客户网络，所以合作机构倾向于以比较好的价格将产品提供给摩根，由此建立较强的长期合作。在财富管理的服务方面，摩根能够有效地维护客户关系、保持业务稳定主要依靠的是高效、高素质的财富管理的顾问团队。财富顾问可以清晰地了解个人和机构客户所设立的目标，以及实现这些目标所需要采取的行动，推荐相应的投资策略，并且可以帮助客户管理和获取第三方机构的多种产品及服务。

瑞银也着力发挥财富管理功能。瑞银发展战略的核心是全球财富管理，并据此形成了定位清晰的发展模式。在客户选择方面，瑞银对目标客户准确定位，以可投资资产规模对高净值客户进行划分，并提供有针对性的服务。在服务

产品上，瑞银主推委托类服务（包括全权代理理财、部分委托等）、借贷类服务（包括抵押、质押、保证融资等）等高附加值产品。在人员配备和组织上，瑞银采用精简的团队服务模式统一“作战”，提供团队服务的凝聚力和战斗力，通过统一平台开展投资研究、客户行为分析和投资方案执行。在投顾团队建设方面，瑞银除了薪酬激励之外，还通过多国实习计划、全球团队合作等方式选拔、培养人才。并且瑞银为员工提供了财富管理考试、瑞银大学等形式多样的培训，培养员工的领导力、销售、咨询等技能。

## 四、发展做市业务 促进市场稳定

证券公司既是资本市场的重要参与者，也是市场发展与稳定的维护者。发展资本市场、提升市场活跃程度是证券公司的重要功能。高盛、摩根、瑞银等通过利率、信用、货币、权益及大宗商品等多种资产类别做市业务，提高了交易撮合的及时性和透明度，为低流动性金融产品提供了市场流动性，提高了多市场、跨产品交易的风险管理能力，提升了市场交易的活跃度，客观上促进了资本市场的稳定。

2008年金融危机后，做市业务逐渐成为美国证券公司重资本业务的核心。高盛发挥自身资产规模、风险管理等方面的优势，为客户提供固定收益、大宗商品、衍生品等的做市服务。同时，高盛运用金融科技手段提高做市效率，自主研发了证券数据库，提高促成多类型交易的效率，增强做市中的定价能力。做市业务的发展不仅提高了高盛的收益，而且使高盛促进了抑制价格波动、增加市场流动性、引导市场价格、丰富风险管理工具等，客观上为资本市场的稳定运行提供了支持。

综上，高盛、摩根、瑞银等国际一流投资银行在发展业务中发挥自身功能，为国家发展、产业振兴、企业成长、居民致富、市场稳定等做出了贡献。我国证券公司可借鉴国际一流投资银行的发展经验，更深层次融入国家发展的重大战略，为重大战略的落地实施提供金融支持；全链条满足企业投融资需求，陪伴企业成长，推动企业创新；不断推进财富管理业务转型，以更优质的服务满足居民财富管理需求；积极布局做市业务，提高维护市场稳定的能力，以强化自身功能性建设促进经济和资本市场的高质量发展。 —cis—