（上接A14版）

为锁定销售合同对应的原材料价格，有效规避原材料价格波动风险，公司也尝试与部分客户签订附有成本补偿条款的销售合同。一般情况下，公司与客户签订的销售合同中附有成本补偿协议条款，补偿协议会约定当原材料价格上涨或下降超过5%时，超出部分由客户和公司共同承担。

对于附有成本补偿协议条款的合同，分管销售的副总经理负责追踪补偿协议中相应原材料的价格变动情况。公司每月会向买方提供印有铜厂印章的原材料报价信息表，供买方核实，并作为调价依据。公司如果确定需要补价，会将原材料报价信息表交予买方时给予提示，要求买方按照合同约定给予补价，经买方核实确认确需补价后，公司会签订补充协议，补充协议中会约定对合同价款的调整金额及支付时间。

公司签订的附有成本补偿协议条款的合同共有六份，具体情况如下表：

客户名称	合同名称	成本补偿协议条款内容	执行情况
桦南龙源风力发电有限公司	桦南龙源长寿山项目塔架采购合同	本合同签订时以开标前10日内河南安阳钢铁厂和秦皇岛钢铁厂发布的Q345E（Q345D）相应规格20mm的板材价格为基准，如果各标合同签订时河南安阳钢铁厂秦皇岛钢铁厂发布的Q345E（Q345D）相应规格的板材价格比招标时变化在+5%以内，材料价款不予调整，若超过5%，超出5%以上部分的材料款由甲方给予调整，材料价格上涨，买方给予相应补贴，材料价格下降，买方将在备料款中予以相应扣除，卖方应在取得图之后十天内签订备料合同，否则引起的价差不予以调整。开标时板材基准价：C板4,441元吨，D板4,526元吨，E板4,741元吨；E板Ⅱ级探伤4,941元吨。	材料价格波动未达到执行该条款的条件，该条款未得到执行。
桦南龙源麒马山项目塔架采购合同	桦南龙源麒马山项目塔架采购合同	本合同签订时以开标前10日内河南安阳钢铁厂和秦皇岛钢铁厂发布的Q345E（Q345D）相应规格20mm的板材价格为基准，如果各标合同签订时河南安阳钢铁厂秦皇岛钢铁厂发布的Q345E（Q345D）相应规格的板材价格比招标时变化在+5%以内，材料价款不予调整，若超过5%，超出5%以上部分的材料款由甲方给予调整，材料价格上涨，买方给予相应补贴，材料价格下降，买方将在备料款中予以相应扣除，卖方应在取得图之后十天内签订备料合同，否则引起的价差不予以调整。开标时板材基准价：C板4,441元吨，D板4,526元吨，E板4,741元吨；E板Ⅱ级探伤4,941元吨。	材料价格波动未达到执行该条款的条件，该条款未得到执行。
龙源康平风力发电有限公司	龙源康平敖力营子风电场塔架采购项目塔架采购合同	本合同签订时以开标前10日内河南安阳钢铁厂和秦皇岛钢铁厂发布的Q345E（Q345D）相应规格的板材20cm厚为参考 平均价格为基准，如果设备交货前90至100日内河南安阳钢铁厂秦皇岛钢铁厂发布的Q345D相应规格的板材价格比招标时变化在+5%以内，材料款不予调整，若超过+5%，超出5%以上部分的材料款由买方给予调整，材料价格上涨，买方给予相应补贴，材料价格下降，买方将在备料款中予以相应扣除。	材料价格波动未达到执行该条款的条件，该条款未得到执行。
国电和风风电开发有限公司	国电黑山芳山风力发电场工程风电机配套塔架采购合同	本合同签订时以开标前10日内秦皇岛钢铁厂发布的Q345D板材20mm厚 价格4675元吨 为基准确定的，如果设备交货前90至100日内河南安阳钢铁厂秦皇岛钢铁厂发布的Q345D相应规格的板材价格比招标时变化在+5%以内，材料款不予调整，若材料价格上涨（下降）超出5%以上，按照买卖双方各承担50%材料涨（降）价部分调整合同结算价格。	材料价格波动未达到执行该条款的条件，该条款未得到执行。
国电和风风电开发有限公司	国电铁岭调兵山风力发电场工程风电机配套塔架	本合同签订时以开标前10日内秦皇岛钢铁厂发布的Q345D板材20mm厚 价格4675元吨 为基准确定的，如果设备交货前90至100日内河南安阳钢铁厂秦皇岛钢铁厂发布的Q345D相应规格的板材价格比招标时变化在+5%以内，材料款不予调整，若材料价格上涨（下降）超出5%以上，按照买卖双方各承担50%材料涨（降）价部分调整合同结算价格。	材料价格波动未达到执行该条款的条件，该条款未得到执行。
龙源康平张家窑49.5MW风电项目塔架制作采购合同	龙源康平张家窑49.5MW风电项目塔架制作采购合同	本合同签订时以开标前10日内河南安阳钢铁厂和秦皇岛钢铁厂发布的Q345D相应规格20cm的板材价格为基准，如果设备交货前90至100日内河南安阳钢铁厂秦皇岛钢铁厂发布的Q345D相应规格的板材价格比招标时变化在+5%以内，材料价款不予调整，若超过5%，超出5%以上部分的材料款由买方给予调整，材料价格上涨，买方给予相应补贴，材料价格下降，买方将在备料款中予以相应扣除。开标时板材基准价：4,552元吨	材料价格波动未达到执行该条款的条件，该条款未得到执行。

由于在约定期限内原材料价格波动幅度没有超过协议约定的5%的水平，上述协议的成本补偿条款未实际执行。但这并不影响公司通过与部分客户签订附有成本补偿协议条款合同的方式来应对钢材价格波动措施的有效性。

③毛利率波动分析

①2007年综合毛利率偏低的原因

2007年综合毛利率较低，仅为14.12%，主要有两方面原因：一是公司2007年时签订的销售合同金额参照签订合同时的钢材价格确定，公司没能采取应对钢材价格波动的措施，独自承担钢材价格变动所带来的风险；二是公司开始以低价策略进入风电塔架市场。

A.公司采招钢材价格上升的风险

因生产时间滞后于签订合同的时间，2007年钢材价格普遍上涨，公司采购钢材价格也随之上涨，当年公司风电钢铁厂钢结构销售价格平均为5,480元吨，钢材采购平均价格为4,092元吨，风电钢铁厂钢结构产品毛利率为13.14%，低于正常水平风电钢铁厂钢结构产品毛利率水平。

B.开始以低价策略进入风电塔架市场

公司进入风电塔架市场之初，为尽快地打开销路，选择以低价策略进军风电塔架市场。2007年风电塔架产品的单位售价为8,158.29元吨，风电塔架产品毛利率为16.13%。采用低价策略的产品入市初期，利润可能不高，但通过排除竞争，开拓市场后却可以在长时期内获得较高的利润。

②2008年综合毛利率大幅下降的原因

2008年公司综合毛利率上升幅度较大，由2007年的14.12%上升为27.19%，上升13.07个百分点。综合毛利率上升主要受五个因素影响，分别是：钢材价格、产品售价、受托加工业务、销售合同的补充协议及法兰价格。

A.钢材价格

项目	2008年平均钢材采购价格	2007年平均钢材采购价格	钢材价格变动幅度	对采购成本的影响（万元）	对毛利率的影响
火电锅炉钢结构产品	3,454元/吨	5,171元/吨	-33.20%	-896.27	4.52%
风电塔架产品	3,454元/吨	5,171元/吨	-33.20%	-1,764.05	8.54%
综合毛利情况	-	-	-	-2,660.32	6.40%

2009年钢材占火电锅炉钢结构产品成本的比重为85%，占风电塔架产品成本的比重为61%，钢材价格变动依然是影响产品成本的最主要因素。2009年钢材采购平均价格为3,454元/吨，较2008年下降1,717元/吨，下降幅度为33.20%。受钢材价格变动的影响，火电锅炉钢结构产品平均成本下降15.53%，风电塔架产品平均成本下降24.25%。

综合来看，钢材采购价格变动及钢材用量变动导致采购成本下降2,660.32万元，综合毛利率上升6.40个百分点。

B.产品售价

项目	2009年平均价格（元/吨）	2008年平均价格（元/吨）	平均价格变动幅度	对销售收入的影响（万元）	对毛利率的影响
火电锅炉钢结构产品	7,395.52	7,650.31	-3.33%	-133.00	-0.67%
风电塔架产品	10,882.42	8,158.29	-9.42%	-1,053.19	-5.10%
综合毛利情况	-	-	-	-1,186.19	-2.85%

2009年火电锅炉钢结构产品平均销售价格较2008年下降3.33%，风电塔架产品平均销售价格较2008年下降9.42%，产品销售价格的下降幅度均低于钢材价格下降幅度（33.20%），主要原因是2009年执行的合同有部分签订于2008年，合同分段执行，而销售价格参照签订合同时的钢材价格约定，并没有跟随钢材价格的下降而下降。

综合来看，产品平均销售价格及产品销量变动使得公司综合毛利率下降2.85个百分点。

C.受托加工业务

项目	当年确认受托加工业务收入（万元）	对毛利的贡献（万元）	对毛利率的影响
火电锅炉钢结构产品	869	649	3.27%
风电塔架产品	-	-	-
综合毛利情况	-	-	1.56%

2009年因《九台工程1X670MW超临界机组2#锅炉钢结构》合同确认受托加工收入869万元，为当期贡献毛利649万元，2009年因受托加工业务收入对综合毛利率的影响为1.56个百分点。

D.法兰价格

项目	2009年法兰平均采购价格（元/吨）	2008年法兰平均采购价格（元/吨）	法兰价格变动幅度	对采购成本的影响（万元）	对毛利率的影响
火电锅炉钢结构产品	-	-	-	-	-
风电塔架产品	19,892.72	33,058.52	39.83%	-275.17	-1.33%
综合毛利情况	-	-	-	-275.17	-0.66%

继2008年风电市场迅猛扩张之后，法兰供应逐步跟上，2009年法兰市场已经较为平稳，法兰价格也已回归正常水平。2009年公司采购法兰平均价为19,892.72元吨，较2008年下降39.83%，使得风电塔架单位生产成本下降。法兰价格及其达用量两个因素共同导致采购成本降低275.17万元，综合毛利率下降0.66个百分点。

④2010年1-6月综合毛利率下降的原因

2010年1-6月综合毛利率下降主要受采购钢材价格及风电钢铁厂钢结构产品影响。2010年1-6月，公司火电锅炉钢结构产品的毛利率仅为19.63%，比2009年下降15.05个百分点。2010年1-6月风电塔架业务毛利率与2009年相比略有下降。

2010年1-6月公司火电锅炉钢结构产品毛利率下降的主要是受钢材价格上涨的影响。2010年1-6月钢材平均采购价格为4,084元吨，较2009年上涨630元吨，上涨幅度为18.25%。公司当期确认的火电锅炉钢结构产品收入主要来源于2009年签订的合同，签订合同后，由于客户未能及时交付图纸导致公司后期进行钢材采购时承担了钢材价格上涨的风险，后续采购钢材时价格上涨使得火电锅炉钢结构产品毛利率下降。

⑤财务状况和盈利能力的未来趋势分析

1.主要财务优势和劣势

①财务优势

依据公司近三年的财务状况，经营成果与现金流量情况，公司的主要财务优势如下：

ⓐ经营业务突出，盈利能力和通过经营活动获取现金的能力较强

公司绝大部分营业收入来自于火电锅炉钢结构和风电塔架的生产及销售。报告期内，公司经营业绩良好，营业收入与营业利润增长较快，2009年营业收入较2008年增长33.02%，2008年营业收入较2007年增长75.69%。公司净资产收益率较高，具有较强的持续盈利能力和获取经营性现金流的能力，收入和盈利具有连续性和稳定性。

ⓑ资产结构合理，信用良好

公司应收账款周转率、存货周转率较高，资产的流动性较强，报告期内公司总税折旧摊销前利润呈快速增长趋势，利息保障倍数平均数高达13.92倍，表明公司长期偿债能力较强，同时公司在所在地银行业中一直保持良好的商业形象，具备较强的银行融资能力。

ⓒ股东投资报酬率保持较高水平

报告期，公司的净资产收益率保持较高水平。2007年、2008年、2009年，加权平均净资产收益率（净利润）分别达到26.51%、61.70%、54.00%，在同类规模的企业中保持较高水平。

ⓓ公司享受税收优惠政策

2009年公司被认证为高新技术企业，享受减免企业所得税的优惠，实际税负较低。

②财务困难

虽然公司拥有以上财务优势，但在报告期公司融资渠道较为单一，资金主要来源于企业自身利润积累、商业信用和银行借款。公司生产经营规模的扩大需要增加对固定资产及流动资金的投入，单一的融资渠道在一定程度上制约了公司生产、销售规模的进一步扩大。从公司进一步发展扩大的角度出发，公司需要增加权益性资本的投入，以满足公司未来发展的需要。

2.未来趋势分析

报告期内，公司抓住国内风电行业迅速发展、市场规模不断扩大的机遇，发挥自身优势，稳健经营，取得了良好的经营业绩。公司财务状况稳定，资产质量良好，保持了较强的盈利能力。在可预见的将来，公司仍将保持良好的财务状况和较强盈利能力。

①行业前景广阔

根据国家对2020年经济总量比2005年翻两番的规划，综合节能减排、清洁能源发电、人民生活习惯等因素的影响，预计2020年全社会用电量将达到75,000亿千瓦时，相应装机容量规模将达6亿千瓦。其中，火电装机将占到至少65%的比例，约10.14亿千瓦时，即2010-2020年火电净装机容量将达到3.5亿千瓦左右，火电新投装机容量将达到4.5亿千瓦左右；风电装机容量将达到1亿-1.5亿千瓦左右，占比将达到10%以上；核电装机容量将达到7,500万千瓦，装机容量将达到2%左右。装机容量的大幅提升，给电力重型装备钢结构行业带来了广阔的前景。

②公司经营优势明显

公司自成立以来，始终坚持把钢结构作为发展的主要业务，经过多年的发展，公司不仅在产品结构上由过去以火电钢铁厂钢结构为主发展为火电锅炉钢结构和风电塔架两大类产品并重，而且目前已拥有较为完善、运转顺畅的销售渠道和良好的品牌知名度。

③募集资金投资项目实施将进一步增强公司的经营能力

本次募集资金项目的实施有利于优化公司产品结构，通过建立更加大型化的沿海重型装备钢结构生产基地，拓宽产品服务领域和市场空间，为进军全国市场以及国外市场走好充分的准备，有利于公司实现未来战略规划。

十一、股利分配政策

（一）股利分配的原则

本公司的股利分配遵循同股同利的原则，按各股东所持股份数额分配股利。在每个会计年度结束后的六个月内，由公司董事会根据当年的经营业绩和未来的经营发展计划提出股利分配方案，经股东大会批准后实施。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。公司派发股利时，按照有关法律、法规的规定代扣代缴股东股利收入的应纳税金。

根据《公司章程（草案）》的规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序和比例分配：

ⓐ公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

ⓑ公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

ⓒ公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

ⓓ公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反上述规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

（二）股利分配的形式选择

根据《公司章程（草案）》的规定，公司可以采取现金或者股票或者法律许可的其他方式分配股利。

（三）关于现金分红的特别规定

根据《公司章程（草案）》的规定，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，保持一定的连续性和稳定性，并符合不时修订的有关监管规定；公司董事会在制定利润分配预案时应重视对投资者的合理投资回报，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司原则上应在盈利年份进行现金利润分配。

公司可以在中期进行现金利润分配；任何连续三个会计年度内以现金利润分配方式累计分配的利润应不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露原因及未用于分红的资金留存公司的用途。存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

⑥募集资金投资项目

①募集资金投资项目具备较好的盈利前景，根据项目可行性研究报告，本次募投项目全部达产后，公司每年可增加销售收入57,230万元，增加利润总额14,997万元。

②进一步提高了公司核心竞争力

本次发行募集资金投资项目成功实施后，公司主导产品的生产规模将会进一步扩大，产品技术含量和附加值进一步提高，使公司核心竞争力得到进一步提高。

④净资产大幅增长，净资产收益率短期内将下降

本次发行后，公司净资产将大幅增长，而在募集资金到位初期，由于投资项目尚处于投入期，不能产生效益，将使公司的净资产收益率在短期内有较大幅度的降低。预测2012年以后，募集资金项目逐步达产，公司净资产收益率将逐步回升并达到复行前水平。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

（一）主要原材料价格波动的风险

公司的主导产品为火电锅炉钢结构和风电塔架，主要原材料为钢材。2007年、2008年2009年和2010年1-6月，钢材占火电锅炉钢结构产品成本的比重分别为86%、87%、85%和82%，占风电塔架产品成本比重分别为56%、65%、61%和69%。报告期内，国内钢材市场价格波动幅度较大，公司采购钢材的价格也有较大波动，2007年、2008年、2009年和2010年1-6月，公司采购钢材的平均价格分别为4,092元吨、5,171元吨、3,454元吨和4,084元吨。

报告期内，假设钢材价格上涨未引起其他因素变动，当钢材价格上涨1%时，对毛利率的敏感性影响如下：

项目	指标	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
报告期已实现数据	火电锅炉钢结构产品毛利率	19.63%	34.68%	25.09%	13.14%
	风电塔架产品毛利率	30.02%	31.49%	18.07%	16.13%
	综合毛利率	28.27%	34.12%	27.19%	14.12%
钢材采购价格上涨1%后的数据	火电锅炉钢结构产品毛利率	18.97%	33.98%	24.43%	12.40%
	风电塔架毛利率	29.05%	31.07%	17.54%	15.66%
	综合毛利率	27.76%	33.65%	26.64%	13.41%
钢材采购价格上涨1%引起的变动额（负数为减少）	火电锅炉钢结构产品毛利率	-0.66%	-0.70%	-0.66%	-0.74%
	风电塔架产品毛利率	-0.97%	-0.42%	-0.53%	-0.47%
	综合毛利率	-0.51%	-0.47%	-0.55%	-0.71%

由于钢材价格受国际、国内多种因素影响，未来钢材价格仍存在一定不确定性。尽管公司在实际生产中采取了“以销定产”和“以产定购”的经营策略，但如果未来钢材市场价格发生较大波动，仍将影响公司产品的盈利情况。

（二）依赖单一客户的风险

本公司2007年、2008年、2009年和2010年1-6月对哈尔滨锅炉厂销售额分别为10,230.12万元、13,944.25万元、20,689.73万元和5,710.78万元，占同期营业收入的比例分别为57.48%、44.60%、49.74%和18.83%。

报告期，本公司火电锅炉产品的收入绝大部分来源于哈尔滨锅炉厂。如果未来公司产品不能满足哈尔滨锅炉厂的要求，将会面临经营风险。

本公司火电锅炉钢结构产品的收入绝大部分来源于哈尔滨锅炉厂的原因主要有两个：①公司主要收入来源于东北市场和蒙东地区；②哈尔滨锅炉厂是国内最大的电站锅炉生产商。

①公司主要收入来源于东北市场和蒙东地区

火电锅炉钢结构产品重量大、结构大、体积大、运输困难，从成本因素考虑，一般公司会将运输半径控制在1,000公里范围内，受运输成本和道路条件的限制，公司市场范围也围绕东北和蒙东地区，公司每年销往东北地区的产品收入占公司全部产品收入的70%以上。

公司地处辽宁省西北部，紧邻内蒙古自治区，产品可覆盖内蒙中东部、东北、河北东部地区，具有明显的区域优势。公司是黄河以北最大的火电锅炉钢结构产品供应商，产品质量和服务水平深受下游客户好评，尤其与哈尔滨锅炉厂形成了多年良好合作关系，为其火电锅炉钢结构产品在东北地区的主要供应商。

因此，从火电钢结构产品来说，客户相对集中是产品特点和地理位置造成的。

②哈尔滨锅炉厂是国内最大的电站锅炉生产商，东北和内蒙古东部地区的火电锅炉主要由其提供

哈尔滨锅炉厂以设计大型电站锅炉为主导产品，并设计制造煤粉、石化容器、核能设备、工业锅炉以及军工等产品，是国家大型电站锅炉的科研与开发基地，是国内生产能力最大、最具规模的发电设备制造企业，电站锅炉年生产能力已达25,000MW以上。截至2008年年末，哈尔滨锅炉厂已累计生产电站锅炉1,037台175,771.5MW，约占国产火电装机容量的三分之一，产量居全国首位，产品装备了国内200多个电厂并出口到20多个国家和地区。哈尔滨锅炉厂作为国内最大的锅炉生产商，生产的火电锅炉产品在黄河以北地区占有率更大，在东北地区更是拥有绝对领先的市场占有率。

历史上我国火力发电锅炉制造商以哈尔滨锅炉厂、上海锅炉厂有限公司和四川东方锅炉厂有限公司构成三大动力集团火电锅炉设备制造格局。鉴于区位和运输成本及服务反时性的限制，三大动力集团基本形成了传统的市场范围，哈尔滨锅炉厂地处东北，东北和内蒙古地区火电锅炉主要由哈尔滨锅炉厂提供。

综上所述，哈尔滨锅炉厂作为东北地区主要锅炉供应商，公司与其合作是非常有必要的。

本公司报告期内火电锅炉产品的收入绝大部分来源于哈尔滨锅炉厂，与其行业地位密不可分。同时，公司通过专业化生产、不断地技术进步与创新，以及核心竞争优势，与哈尔滨锅炉厂形成了长期合作关系。2009年9月29日，公司与哈尔滨锅炉厂签署《火电锅炉钢结构采购战略合作协议书》，协议约定其在行业间等水平下按规定程序将优先考虑采购本公司生产的火电锅炉钢结构产品，协议有效期3年。

（三）行业风险

公司专业从事电力重型装备钢结构设备的制造与销售，主营业务的增长高度依赖国内电力行业发展。报告期内公司所有产品全部销往国内电力行业内的客户，如果国家宏观政策变化或电力体制变革导致电力行业政策、公司发展将受到影响。

国家发改委2005年颁发的《关于加强风电场项目管理有关要求的通知》将次年开始实施出大力发展风电设备制造业作为发展风电产业的战略，风力发电设备市场开始进入到高速发展阶段。2007年国家公布《可再生能源中长期发展规划》以来，国内风力发电新增装机容量几乎每年翻番，公司紧紧把握风行业市场带来的机会，风电塔架产品收入快速增长。报告期内，风电塔架业务收入占公司主营业务收入的比例从2007年的10.40%增长到2009年的49.96%。如果国家鼓励发展风电产业的政策发生变化，或者风力发电行业投资规模下降或增速放缓，公司风电塔架产品收入有可能下滑或增长速度放缓，公司盈利水平或其增长速度将因此受到影响。

2009年9月26日，《国务院批准发改委等部门下发的能源行业调整和振兴规划》以来，国家陆续发展若干重点建设与产业能源装备制造业等重点领域，其范围涵盖了公司主要产品的生产、销售、检测、安装、维修等全部业务。上述文件要求：原则上不再核准或备案建设新的整机制造厂；重点支持自主研发2.5兆瓦及以上风电整机和轴承、控制系统等关键零部件及产业化示范；积极推进风电装备产业大型化、国际化，培育具有国际竞争力的风电装备制造业，引导风电装备制造企业掌握核心技术，推动风电装备制造企业的升级。

公司募集资金投资项目《年加工6万吨重型装备钢结构制造项目，项目产品方案包括年产1万吨陆上风电塔架和2万吨海上风电塔架及水下基础部件，符合风电装备产业大型化、国际化的要求，已获得山东省发展和改革委员会核准《鲁发改外资[2010]57号》。

国发38号文的实施，将导致风电行业内不掌握核心技术、不具备竞争优势的企业淘汰出局，将使风电装备制造业的竞争格局和市场格局发生变化。如果公司不能适应相关政策变化，公司盈利水平将受到影响。

（四）应收账款余额较大的风险

本公司的主要客户是电力行业客户，行业内普遍采用招投标制度以及质量保证金制度。报告期内，随着公司营业收入的快速增长，公司应收账款余额也相应增长，2007年12月31日、2008年12月31日、2009年12月31日和2010年6月30日，公司应收账款账面价值分别为3,694.23万元、2,923.22万元、8,363.39万元和15,598.81万元，占公司同期总资产的比重分别为23.38%、11.51%、17.65%和24.84%。如伽欧不短时，应收账款存在发生坏账损失的风险。

（五）存货余额较大的风险

附卷经营规模的迅速扩大，公司存货金额增长较快。报告期内，公司存货的具体情况如下表所示：

项目	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
原材料	9,217.28	51.99%	3,562.83	27.64%	4,592.52	43.61%	2,947.58	81.17%
自制半成品	-				34.51	0.33%	34.51	0.95%
在产品	4,479.07	25.26%	3,224.23	25.01%	2,877.76	27.33%	59.25	1.63%
在途物资	81.28	0.46%			9.36	0.09%	0.03	0.00%
库存商品	3,950.81	22.29%	6,102.32	47.34%	3,017.31	28.65%	590.12	16.25%
合 计	17,728.43	100.00%	12,889.38	100.00%	10,531.46	100.00%	3,631.50	100.00%

2007年年末、2008年年末、2009年年末、2010年6月30日存货占总资产的比例分别为22.98%、41.48%、27.21%、28.23%。如果原材料价格发生较大波动，或者公司管理不力，公司存货将存在跌价的风险。

（六）管理的风险

虽然本公司已按照现代企业制度的要求建立了较为完善的组织管理体系，拥有独立健全的产、供、销体系，目前生产经营各方面运转情况良好，但随着本次发行募集资金到位、新建项目的陆续开工、生产规模的迅速扩大，公司现有的管理制度及组织架构、管理人员素质可能面临难以适应快速扩张需要的风险。

（七）对核心技术人员依赖的风险

本公司拥有较强的研发队伍和优秀的核心技术人员。这是本公司技术持续领先、产品不断创新的主要因素之一。随着企业间和地区间人才竞争的日趋激烈，人才流动可能增加，本公司仍存在对核心技术人员的依赖，需要加快设立激励和约束机制以避免核心技术人才流失的风险。

（八）募投项目风险

公司拟以本次发行募集资金全部投资于电力重型装备钢结构产品的生产，进一步扩大电力重型装备钢结构的生产规模，形成专业化的重型装备钢结构生产基地。

若国家宏观政策的变化，使公司面临电力行业发展的趋势，将会使电力重型装备钢结构行业面临市场萎缩的风险。按照国发发改委的电力行业发展战略，未来电源结构将会出现大的调整，若公司不能充分把握电源结构调整的趋势，合理安排募集资金的使用方向，将有可能造成部分产品线过剩，不能达到募集资金投资项目的预期效益，进而影响公司的经营业绩。

（九）税收优惠政策变化的风险

本公司目前有一家全资子公司蓬莱大业重工有限公司，正处于筹建阶段，尚未开展实质经营。具体情况如下：

该公司成立于2009年12月14日。成立时注册资本为3,000万元，本公司出资3,000万元，占注册资本的100%。

蓬莱大业注册地和主要生产经营地均为蓬莱经济开发区金创路169号。该公司主要从事电力重型装备钢结构设备制造和销售。截至2009年12月31日，该公司的总资产为3,247.47万元，净资产为2,997.63万元，2009年度净利润为-2.37万元。截至2010年6月30日，该公司的总资产为3,215.82万元，净资产为2,926.38万元，2010年1~6月净利润为-71.25万元。

第四节 募股资金运用

一、本次募集资金运用

经2010年1月11日召开的2010年第一次临时股东大会审议通过，公司本次向社会公开发行3,000万股新股，募集资金将全部用于在蓬莱建设年加工6万吨重型装备钢结构制造项目。

项目名称	计划投资额（万元）	资金使用计划（万元）					建设期	项目核准批文
		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年		
年加工6万吨重型装备钢结构制造项目	51,293.30	26,933.29	17,955.53	4,132.79	1,135.85	1,135.85	2年	鲁发改外资[2010]57号

本次募集资金投资项目已获得山东省发展和改革委员会核准。如本次首次公开发行募集资金不足，资金缺口由公司自筹解决；如有结余将用于补充公司流动资金。如本次首次公开发行募集资金到位时间与项目资金需求的时间要求不一致，公司可根据实际情况以自筹资金先期投入，募集资金到位后予以置换。

本公司董事会和股东大会认为：本次募集资金投资项目围绕公司未来三年发展目标制定，与本公司现有的技术资源、人力资源、管理资源以及营销资源相匹配，募集资金投资项目建设，将充分发挥公司各项优势，明显提升公司核心竞争力，进一步巩固本公司在重型装备钢结构业务方面已经确立的领先地位，并有力地推动本公司科研实力的提升。

二、募股资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

本次发行募集资金运用对本公司财务和经营状况主要影响如下：

1.降低财务风险，优化资本结构

本次发行完成后，本公司的资产负债率将得到一定幅度的下降，偿债能力将得到提高，财务结构进一步优化，抵御风险的能力将得到提高。

2.提高公司盈利水平

本次募集资金投资项目具备较好的盈利前景，根据项目可行性研究报告，本次募投项目全部达产后，公司每年可增加销售收入57,230万元，增加利润总额14,997万元。

3.进一步提高了公司核心竞争力

本次发行募集资金投资项目成功实施后，公司主导产品的生产规模将会进一步扩大，产品技术含量和附加值进一步提高，使公司核心竞争力得到进一步提高。

4.净资产大幅增长，净资产收益率短期内将下降

本次发行后，公司净资产将大幅增长，而在募集资金到位初期，由于投资项目尚处于投入期，不能产生效益，将使公司的净资产收益率在短期内有较大幅度的降低。预测2012年以后，募集资金项目逐步达产，公司净资产收益率将逐步回升并达到复行前水平。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

（一）主要原材料价格波动的风险

公司的主导产品为火电锅炉钢结构和风电塔架，主要原材料为钢材。2007年、2008年2009年和2010年1~6月，钢材占火电锅炉钢结构产品成本的比重分别为86%、87%、85%和82%，占风电塔架产品成本比重分别为56%、65%、61%和69%。报告期内，国内钢材市场价格波动幅度较大，公司采购钢材的价格也有较大波动，2007年、2008年、2009年和2010年1~6月，公司采购钢材的平均价格分别为4,092元吨、5,171元吨、3,454元吨和4,084元吨。

报告期内，假设钢材价格上涨未引起其他因素变动，当钢材价格上涨1%时，对毛利率的敏感性影响如下：

项目	指标	2010年1-6月	2009年度	2008年度	2007年度
报告期已实现数据	火电锅炉钢结构产品毛利率	19.63%	34.68%	25.09%	13.14%
	风电塔架产品毛利率	30.02%	31.49%	18.07%	16.13%
	综合毛利率	28.27%	34.12%	27.19%	14.12%
钢材采购价格上涨1%后的数据	火电锅炉钢结构产品毛利率	18.97%	33.98%	24.43%	12.40%
	风电塔架毛利率	29.05%	31.07%	17.54%	15.66%
	综合毛利率	27.76%	33.65%	26.64%	13.41%
钢材采购价格上涨1%引起的变动额（负数为减少）	火电锅炉钢结构产品毛利率	-0.66%	-0.70%	-0.66%	-0.74%
	风电塔架产品毛利率	-0.97%	-0.42%	-0.53%	-0.47%
	综合毛利率	-0.51%	-0.47%	-0.55%	-0.71%

由于钢材价格受国际、国内多种因素影响，未来钢材价格仍存在一定不确定性。尽管公司在实际生产中采取了“以销定产”和“以产定购”的经营策略，但如果未来钢材市场价格发生较大波动，仍将影响公司产品的盈利情况。

（二）依赖单一客户的风险

本公司2007年、2008年、2009年和2010年1~6月对哈尔滨锅炉厂销售额分别为10,230.12万元、13,944.25万元、20,689.73万元和5,710.78万元，占同期营业收入的比例分别为57.48%、44.60%、49.74%和18.83%。

报告期，本公司火电锅炉产品的收入绝大部分来源于哈尔滨锅炉厂。如果未来公司产品不能满足哈尔滨锅炉厂的要求，将会面临经营风险。

本公司火电锅炉钢结构产品的收入绝大部分来源于哈尔滨锅炉厂的原因主要有两个：①公司主要收入来源于东北市场和蒙东地区；②哈尔滨锅炉厂是国内最大的电站锅炉生产商。

①公司主要收入来源于东北市场和蒙东地区

火电锅炉钢结构产品重量大、结构大、体积大、运输困难，从成本因素考虑，一般公司会将运输半径控制在1,000公里范围内，受运输成本和道路条件的限制，公司市场范围也围绕东北和蒙东地区，公司每年销往东北地区的产品收入占公司全部产品收入的70%以上。

公司地处辽宁省西北部，紧邻内蒙古自治区，产品可覆盖内蒙中东部、东北、河北东部地区，具有明显的区域优势。公司是黄河以北最大的火电锅炉钢结构产品供应商，产品质量和服务水平深受下游客户好评，尤其与哈尔滨锅炉厂形成了多年良好合作关系，为其火电锅炉钢结构产品在东北地区的主要供应商。

因此，从火电钢结构产品来说，客户相对集中是产品特点和地理位置造成的。

②哈尔滨锅炉厂是国内最大的电站锅炉生产商，东北和内蒙古东部地区的火电锅炉主要由其提供

哈尔滨锅炉厂以设计大型电站锅炉为主导产品，并设计制造煤粉、石化容器、核能设备、工业锅炉以及军工等产品，是国家大型电站锅炉的科研与开发基地，是国内生产能力最大、最具规模的发电设备制造企业，电站锅炉年生产能力已达25,000MW以上。截至2008年年末，哈尔滨锅炉厂已累计生产电站锅炉1,037台175,771.5MW，约占国产火电装机容量的三分之一，产量居全国首位，产品装备了国内200多个电厂并出口到20多个国家和地区。哈尔滨锅炉厂作为国内最大的锅炉生产商，生产的火电锅炉产品在黄河以北地区占有率更大，在东北地区更是拥有绝对领先的市场占有率。

历史上我国火力发电锅炉制造商以哈尔滨锅炉厂、上海锅炉厂有限公司和四川东方锅炉厂有限公司构成三大动力集团火电锅炉设备制造格局。鉴于区位和运输成本及服务反时性的限制，三大动力集团基本形成了传统的市场范围，哈尔滨锅炉厂地处东北，东北和内蒙古地区火电锅炉主要由哈尔滨锅炉厂提供。

综上所述，哈尔滨锅炉厂作为东北地区主要锅炉供应商，公司与其合作是非常有必要的。

本公司报告期内火电锅炉产品的收入绝大部分来源于哈尔滨锅炉厂，与其行业地位密不可分。同时，公司通过专业化生产、不断地技术进步与创新，以及核心竞争优势，与哈尔滨锅炉厂形成了长期合作关系。2009年9月29日，公司与哈尔滨锅炉厂签署《火电锅炉钢结构采购战略合作协议书》，协议约定其在行业间等水平下按规定程序将优先考虑采购本公司生产的火电锅炉钢结构产品，协议有效期3年。

（三）行业风险

公司专业从事电力重型装备钢结构设备的制造与销售，主营业务的增长高度依赖国内电力行业发展。报告期内公司所有产品全部销往国内电力行业内的客户，如果国家宏观政策变化或电力体制变革导致电力行业政策、公司发展将受到影响。

国家发改委2005年颁发的《关于加强风电场项目管理有关要求的通知》次年开始实施出大力发展风电设备制造业作为发展风电产业的战略，风力发电设备市场