证券代码:300137　　证券简称:先河环保　　公告编号:2011-009

河北先河环保科技股份有限公司

2010 年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于证监会指定网站和公司网站。为全面了解本公司生产经营状况和财务成果及公司的未来发展规划,投资者应到指定网站好细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经中喜会计师事务所有限责任公司审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人李玉国先生、主管会计工作负责人刘月田先生及会计机构负责人侯计玉声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	先河环保
股票代码	300137
上市交易所	深圳证券交易所
注册地址	石家庄市湘江道 251 号
注册地址的邮政编码	050035
办公地址	石家庄市湘江道 251 号
办公地址的邮政编码	050035
公司国际互联网网址	www.sailhero.com
电子信箱	xjs69@sailhero.com.cn

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	邢金生	王少军
联系地址	石家庄市湘江道 251 号	石家庄市湘江道 251 号
电话	0311-85323900	0311-85323985
传真	0311-85323456	0311-85323456
电子信箱	hebeiwsj@126.com	hebeiwsj@126.com

§3 会计数据和业务数据摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2010年	2009年	本年比上年增减(%)	2008年
营业总收入(元)	171,696,987.32	137,185,940.44	25.16%	108,376,138.27
利润总额(元)	54,226,362.87	38,402,385.61	41.21%	27,307,350.05
归属于上市公司股东的净利润(元)	46,661,426.10	33,369,767.92	39.83%	23,638,511.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	41,764,874.97	30,835,787.05	35.44%	22,440,944.91
经营活动产生的现金流量净额(元)	14,665,269.29	10,213,538.13	43.59%	7,679,235.15
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
总资产(元)	895,557,080.45	261,986,680.59	241.83%	178,245,814.08
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	828,651,250.95	155,486,542.20	432.94%	83,771,865.08
股本(股)	120,000,000.00	90,000,000.00	33.33%	22,183,636.00

3.2 主要财务指标

	2010年	2009年	本年比上年增减(%)	2008年
基本每股收益(元/股)	0.49	0.40	22.50%	0.34
稀释每股收益(元/股)	0.49	0.40	22.50%	0.34
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.44	0.37	18.92%	0.32
加权平均净资产收益率(%)	16.47%	26.36%	-9.89%	32.74%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	14.75%	24.36%	-9.61%	31.08%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.12	0.11	9.09%	0.35
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	6.91	1.73	299.42%	3.78

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	金额	附注(如适用)
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	5,760,766.04	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-100.00	
所得税影响额	-864,114.91	
合计	4,896,551.13	-

采用公允价值计量的项目

□ 适用 √ 不适用

§4 董事会报告

4.1 对经营情况及未来发展情况讨论与分析

一、公司经营情况

(一)报告期内公司经营情况的回顾

1.资本运作

公司经中国证券监督管理委员会"证监许可[2010]1402 号"文核准,首次公开发行人民币普通股(A 股)3,000 万股,发行价格每股 22.00 元,于 2010 年 11 月 5 日在深圳证券交易所创业板上市,共募集资金 66,000 万元,扣除发行费用 3,349.671735 万元后,公司募集资金净额为 62,650.328265 万元,成为中国首家环保监测仪器在上市公司,成功上市使公司产业扩张,实现复次增长成为可能,对进一步巩固和提高公司的市场地位,扩大竞争优势,具有重要意义。

2.业务经营

报告期内,公司经营情况良好,业务规模持续保持增长,行业地位进一步巩固,综合竞争实力得到显著提升。公司营业收入、营业利润、利润总额和净利润分别为 171,696,987.32 元、41,831,633.17 元、54,226,362.87 元和 46,300,961.91 元,分别同比增长 25.16%、45.81%、41.21%和 39.03%。

3.国际合作

为落实做全球最专业的高端环境监测技术及服务提供商的目标,发掘国际先进的技术和产品,提高公司产品在环境监测市场的竞争力,公司加强了国际技术引进的工作。目前我公司可以分销的设备有:科马特发表大时 PCF 公司的 VOC,瑞典 Predest 的微生物在线监测,英国 Intellitec 的直插管阀监测,英国 certsar 管网监测,意大利 Unitec 路边站,意大利 Chemitec 水质监测系列,美国 cemex 博尔叶红外监测,德国 durag 公司采自动分析仪等。

公司与 ECOTDCH(EC)公司的合作协议推进,在中华授权产品过程中借鉴了大量先进的技术,方法,工艺,促进了生产技术与国际接轨。2010 年,实现了 EC 校准仪在公司的投产,所有产品指标均通过 ECOTECH 的测试,达到了 ECOTECH 的质量标准,降低了 EC 空气系统的整体配套成本,增强了产品的竞争优势。

4.运营业务

2010 年运营服务工作依托河北省污染源项目的运作取得了较大进展,运营管理模式基本形成。在较短时间内建立了自动监控系统运行管理流程和管理制度,规定了具体的运营服务规范,以"周巡检,月校验,季测试"作为运营工作原则,开展了污染源自动监控设施运营服务,获得了资环保厅、各市环保局发用户的一致肯定。

5.技术研发

科研项目基本落实,完成了空气系统常规三参数升级换代,863 计划"污水石油类污染物在线监测设备"等重点项目的研制。2010 年 3 月,顺利完成了十一五支撑计划"监测仪器与用仪器产业化示范"项目的国家验收,成为此课题在全国 17 个课题中第二个通过验收的项目,充分展示出我公司的综合研发实力。

二、对公司未来发展的展望

(一)公司所处行业的发展趋势

"十一五"是我国环境保护事业大发展的五年,也是环境监测取得跨越式发展的五年。环境监测城镇化以"迎环境质量现状及甚变化趋势,迎酸雨、沙尘暴、光化学烟雾等大气污染问题,迎水质污染状况,迎流域污染治理"为目标,加强环境质量监测、重点污染源监测以及环境监测预警体系的建设,初步建成了覆盖各环境要素的国家环境监测网和地方环境监测网,已经建成或正在建设一批国家空气背景站,农村区域站,温室气体监测站和水质自动监测站及污染源在线监测系统等。"十一五"期间,这几年的监测项目,针对新型环境污染问题和潜在的环境风险,积极拓展新的监测领域。自 2008 年起,逐步开展持久性有机物(POPs)、挥发性有机物(VOC)、痕量超痕量污染物、臭氧和细颗粒物监测。

环境监测行业受国家政策影响较大,国家财政拨款占到行业采购额的 50%以上"十一五"期间是国内环境监测仪器行业发展最快的阶段,年增长率在 30%左右。

(1).2011 中央 1 号文件关注水利,水质监测迎来发展良机

2011 年中央一号文件片言中央 国务院关于加快水利改革发展的决定)提到建立水功能区限制纳污制度、建立水功能区水质达标评价体系,完善监测预警监督管理制度、加强水源地保护,依法划定饮用水水源保护区,强化饮用水水源应急管理、建立水生态补偿机制。

预计随着 1 号文件的执行,按照水利部的要求 2011 年会对水质监测产品进行推广,先河公司有完善的水质在线监测系统和应急监测系统,公司将积极参与水利部的水质监测、预警和应急项目推广。

(2).重金属污染防治规划获批,重金属在线监测仪器迎来爆发性增长

国务院批复了《重金属污染综合防治"十二五"规划》以下简称《规划》。《规划》要求,重点区域重点重金属污染物排放量比 2007 年减少 15%,非重点区域重点重金属污染物排放量不超过 2007 年水平。重点期间 5 大重点防控行业的 4452 家重点防控企业(新疆、宁夏、青海、甘肃、陕西、西藏、云南、贵州、四川、广东、广西、湖南、湖北、河南、山东、江西、安徽、福建 18 个省区)从现在开始,这 4452 家企业,实行多方面的有效监控。

全国 14 个重金属污染综合防治重点省区和 138 个重点防治区域,未来 5 年,国家计划投入 750 亿元,各地还要将防治成效纳入政府领导考核内容开展重金属污染综合防治,重点防治区域将得到国家项目资金的重点支持。预计未来 2-3 年重金属在线监测仪器安装量在 3000-5000 套。

(3).实施总量控制指标增加,污染源在线迎来新的发展机遇

十二五环保规划中,在原来 COD 和二氧化硫的基础上出现了两个"实施总量控制"的新指标,即氨氮和氮氧化物,这两项污染物是水污染物和空气污染物中的"大户",按照要求,氨氮和氮氧化物将成为总量污染指标的重要组成部分,必将带动相关产品尤其是水中氨氮在线监测仪和空气中氮氧化物在线监测仪器的大量需求。

(4).开展环境监测,空气污染联防联控趋步推进

随着国内灰霾污染情况日益严重,空气质量站、灰霾监测市场逐渐开启。2010 年 5 月环保部等九部委发布的《关于推进大气污染联防联控工作改善区域空气质量的指导意见》,将重点在京津冀、长三角和珠三角地区和六大重点城市群开展大气污染联防联控工作。监测项目主要包括:灰霾和光化学烟雾污染、空气降盐站监测、酸雨等。监测指标应包括 SO2、NOx、CO、O3 等常规参数、VOCs、PM10/PM2.5/PM1、盐尘度、黑碳浓度、酸雨度、EC/OC、粒径分布、高空观测、气象参数等。按照指导意见到 2011 年年底前,初步建成以上重点区域空气质量监测网络。

按照大气污染联防指导意见,灰霾监测的重点区域集中在京津冀、长三角、珠三角地区和在辽宁中部、山东半岛、武汉及其周边城市群、长株潭城市群、成渝城市群、台湾海峡西岸等区域,共九大区域。

(二)公司面临的市场格局

2010 年环境在线监测领域发展平稳,根据对公开信息的统计,市场较 09 年增长 30%。

2010 年环境监测领域的竞争进一步加剧,行业整合速度明显加快。

污染源在线监测领域因进入门槛低,生产厂家众多,价格竞争激烈,随着国家对产品运行率的要求提高,产品质量好,技术服务能力强的企业逐渐占据竞争优势,一些生产规模小的企业开始被淘汰,随着市场整合的深入,产品的集中度会逐步增加,产品价格将会逐渐提高。

空气质量监测系统的市场集中度进一步提升,空气质量,噪聲,VOC,PM10/PM2.5/PM1,盐尘度,黑碳浓度,酸雨度,EC/OC,粒径分布,高空观测,气象参数等,按照指导意见到 2011 年年底前,初步建成以上重点区域空气质量监测网络。

按照大气污染联防指导意见,灰霾监测的重点区域集中在京津冀、长三角、珠三角地区和在辽宁中部、山东半岛、武汉及其周边城市群、长株潭城市群、成渝城市群、台湾海峡西岸等区域,共九大区域。

(三)公司 2011 年的经营计划

(1).认真做好营销规划,单公司之力实现销售提升

2011 年,公司将对营销体系进行调整,通过销售管理职能优化,销售管理制度整合,销售业绩考核体系重建以及市场运作的规范,改变现行的粗放运作模式,从体制,结构,制度层面根本上解决目前面临的市场业绩问题和人员绩效问题,建立一个以掌控市场和综合管理为核心的销售组织体系,从而形成品牌主导,销售额和利润均衡发展,自负盈亏的销售运作模式。

以此为基础,公司将加大市场的投入力度,加大品牌宣传及市场推广支持,为业绩提升铺路架桥;加强对薄弱市场的培育,加大对市场的引导,实现多个产品线的齐头并进;靠新产品及新市场的增量促进销量的增长;从公司内部,要体现销售的龙头作用,一切以市场为中心,对组织结构,流程进行优化,全力做好市场后盾,全力做好市场支持,单公司之力,保持贡献目标的实现。

(2).稳步推进收购兼并工作及产业链扩张工作

公司依靠自主创新在高端环境监测仪器领域已经形成优势,但依靠常规的发展思路无法满足资本市场对公司成长性的要求,必须通过并购使公司迅速实现规模经济,获取竞争优势,实现跨越式发展。为此,公司将成立收购兼并工作小组,稳步推进收购兼并及产业链扩张工作。

并购过成为企业超常规发展的重要途径,企业并购的目的是对资源进行补充调整,以提高企业价值,增强市场竞争力。2011 年,重点做好基于产品系列化的横向并购,重点选择在某个细分领域有明显优势,并且与公司有着较强互补性的"小巨人"企业,从而使并购有利于公司从常规监测进入高速增长的新领域,实现资源的最优配置,带动公司企业绩效的快速提升。

(3).加大技术引进,产品引进的力度,实现自主创新与技术引进相结合

高端环境监测市场的竞争必然是全球化的竞争,是与国际一流对手及先进技术的竞争,要想继续实现行业领跑,公司不能满足于在国内市场建立起来的壁时优势,必须拥有国际化的视野高度,加快与国际接轨。公司要想时间内实现技术提升,必须坚持自主创新与技术引进相结合的路线,以开放的胸怀,主动的姿态,积极定出去,引进产品,引进技术。

2011 年,公司将积极拓展国际合作,市场部,研发中心为主要力量,集引进,配套,消化吸收于一体的引进机制,国际合作部重点负责国际先进技术,先进产品的引进;市场部重点围绕市场需求,做好产品解决方案整合及市场推广;研发中心做好引进过程中的技术支持,引进后的消化吸收,产品配套设计,力争实现快速引进,快速产生效益,在引进消化中促创新能力提高。

(4).加快募投项目建设,积极推进运营市场的拓展

根据募投项目的建设进度,2011 年要完成募投项目的基础建设,为募投项目投产及未来的产业布局夯实基础。

除基础建设外,要加速募投项目的运作,要把项目尽快从课题变成产品,要变做好试点建设和渠道建设,尽快投放市场,打开销路。特别是优用水安全监测及预警系统对于公司未来业务的领域,要立足城市,以与排污部的关系基础,构建起新的销售渠道,为募投募投项目尽快能够成为公司新的经济增长点。

环境监测设施市场化运营服务作为公司的募投项目之一,在 2011 年要实现大的突破。从公司层面,要优先积极推进运营市场的拓展,销售部门组织专门力量负责运营市场的开拓,技术服务要总结五年河北污染源运营的经验,完善运营服务的管理模式,做好运营合同的执行,保障运营服务市场获得突破性进展。"十二五"期间,国家和各地将会一步加大对环境污染治理的投入,污染治理设施专业化建设与运营将在"十二五"期间得到重点发展。国家将运用市场机制积极推进污染治理,以推进污染治理的技术进步和提高污染治理效果。先河不仅熟悉环保产业,拥有专业的技术队伍,而且拥有了资金优势,具备进入污染治理设施运营的优势。因此,除做好污染监测设施的运营外,公司将尝试向污染治理设施运营业务进军,做好战略布局,使运营服务成为公司的经济增长点。

(5).健全人才引进,激励,培养机制,推动公司持续发展。

随工资本的膨胀,公司将迎来企业的高速成长期,优秀的人才队伍是企业快速发展的保障。而能否引进,留住人才,发挥每个人的潜力,关键在于企业内部有效的人才引进,激励机制的建立。公司将继续当前薪酬和长远战略发展需要,健全人才选拔,引进机制,通过多种渠道为公司发展选录合格人才,重点加强高级技术人才,中高级经营管理人才的引进,加速核心业务和关键岗位的人员结构优化。

2011 年,公司将引进内部机制来进行薪酬体系,绩效管理体系的建设,提升优秀员工的收入水平,加强考核,激励,同时加强人员淘汰,实现奖优罚劣,集结更多优秀的人才为公司共同发展。

(四).对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素分析

(1)产业政策与环境保护相关法律变动的风险

随着经济快速发展,中国出现了污染气体排放,污水排放等导致的环境问题日益突出,并且在全球范围内要求改善环境的呼声也日趋高涨。当前国内环境监测仪器行业的发展动力主要是国家对于环保的重视以及一系列产业政策的驱动。具体来讲,首先国家加大了环保行业的投资力度,政府采购金额增加,预期"十一五"期间国家环保投资将达到 1.4 万亿元,"十二五"期间达到 3.1 万亿元。公司主导产品空气在线自动监测系统,惠用在线自动监测系统,惠用在线自动监测系统以及数字应急监测车大多为政府采购,因此相关政府采购预算金额的波动将直接影响以上系列产品的盈利状况,其次,国家加大了环境监管与执法力度,间接地促进了企业对于污染源监测设施的投入,公司的烟气在线自动监测系统和污水在线自动监测系统多由污染源企业采购,因此,产业政策和相关法律的变动将会对公司的生产经营产生较大的影响。

(2)行政许可的风险

根据《中华人民共和国计量法》,环境监测仪器属于计量器具,应符合《制造计量器具许可证考核规范》的考核要求,生产厂家按照法律规定须向质量技术监督局提出申请,并经计量行政主管部门对生产厂家组织考核合格后,才能取得"制造计量器具许可证"。

按照《污染源自动监控管理办法》,建设自动监控系统必须符合下列要求:"自动监控设备中的相关仪器应当选用经国家环境保护总局指定的环境监测仪器检测机构法用检测合格的产品;数据采集和传输符合国家有关污染源在线自动监控(监测)系统数据传输和接口标准的技术规范"。

根据《污染防治监控管理办法》,国家环境保护部,国家质量监督检验检疫总局,国家工商行政管理总局共同制定"污染源在线自动监控(监测)设备生产企业名录"。

(3)环境监测仪器行业的市场竞争风险

国务院批复了《重金属污染综合防治"十二五"规划》以下简称《规划》。《规划》要求,重点区域重点重金属污染物排放量比 2007 年减少 15%,非重点区域重点重金属污染物排放量不超过 2007 年水平。重点期间 5 大重点防控行业的 4452 家重点防控企业(新疆、宁夏、青海、甘肃、陕西、西藏、云南、贵州、四川、广东、广西、湖南、湖北、河南、山东、江西、安徽、福建 18 个省区)从现在开始,这 4452 家企业,实行多方面的有效监控。

全国 14 个重金属污染综合防治重点省区和 138 个重点防治区域,未来 5 年,国家计划投入 750 亿元,各地还要将防治成效纳入政府领导考核内容开展重金属污染综合防治,重点防治区域将得到国家项目资金的重点支持。预计未来 2-3 年重金属在线监测仪器安装量在 3000-5000 套。

(4).开展环境监测,空气污染联防联控趋步推进

随着国内灰霾污染情况日益严重,空气质量站、灰霾监测市场逐渐开启。2010 年 5 月环保部等九部委发布的《关于推进大气污染联防联控工作改善区域空气质量的指导意见》,将重点在京津冀、长三角和珠三角地区和六大重点城市群开展大气污染联防联控工作。监测项目主要包括:灰霾和光化学烟雾污染、空气降盐站监测、酸雨等。监测指标应包括 SO2、NOx、CO、O3 等常规参数、VOCs、PM10/PM2.5/PM1、盐尘度、黑碳浓度、酸雨度、EC/OC、粒径分布、高空观测、气象参数等。按照指导意见到 2011 年年底前,初步建成以上重点区域空气质量监测网络。

按照大气污染联防指导意见,灰霾监测的重点区域集中在京津冀、长三角、珠三角地区和在辽宁中部、山东半岛、武汉及其周边城市群、长株潭城市群、成渝城市群、台湾海峡西岸等区域,共九大区域。

(五)公司面临的市场格局

2010 年环境在线监测领域发展平稳,根据对公开信息的统计,市场较 09 年增长 30%。

2010 年环境监测领域的竞争进一步加剧,行业整合速度明显加快。

污染源在线监测领域因进入门槛低,生产厂家众多,价格竞争激烈,随着国家对产品运行率的要求提高,产品质量好,技术服务能力强的企业逐渐占据竞争优势,一些生产规模小的企业开始被淘汰,随着市场整合的深入,产品的集中度会逐步增加,产品价格将会逐渐提高。

空气质量监测系统的市场集中度进一步提升,空气质量,噪聲,VOC,PM10/PM2.5/PM1,盐尘度,黑碳浓度,酸雨度,EC/OC,粒径分布,高空观测,气象参数等,按照指导意见到 2011 年年底前,初步建成以上重点区域空气质量监测网络。

按照大气污染联防指导意见,灰霾监测的重点区域集中在京津冀、长三角、珠三角地区和在辽宁中部、山东半岛、武汉及其周边城市群、长株潭城市群、成渝城市群、台湾海峡西岸等区域,共九大区域。

(六)公司 2011 年的经营计划

(1).认真做好营销规划,单公司之力实现销售提升

2011 年,公司将对营销体系进行调整,通过销售管理职能优化,销售管理制度整合,销售业绩考核体系重建以及市场运作的规范,改变现行的粗放运作模式,从体制,结构,制度层面根本上解决目前面临的市场业绩问题和人员绩效问题,建立一个以掌控市场和综合管理为核心的销售组织体系,从而形成品牌主导,销售额和利润均衡发展,自负盈亏的销售运作模式。

以此为基础,公司将加大市场的投入力度,加大品牌宣传及市场推广支持,为业绩提升铺路架桥;加强对薄弱市场的培育,加大对市场的引导,实现多个产品线的齐头并进;靠新产品及新市场的增量促进销量的增长;从公司内部,要体现销售的龙头作用,一切以市场为中心,对组织结构,流程进行优化,全力做好市场后盾,全力做好市场支持,单公司之力,保持贡献目标的实现。

(2).稳步推进收购兼并工作及产业链扩张工作

公司依靠自主创新在高端环境监测仪器领域已经形成优势,但依靠常规的发展思路无法满足资本市场对公司成长性的要求,必须通过并购使公司迅速实现规模经济,获取竞争优势,实现跨越式发展。为此,公司将成立收购兼并工作小组,稳步推进收购兼并及产业链扩张工作。

并购过成为企业超常规发展的重要途径,企业并购的目的是对资源进行补充调整,以提高企业价值,增强市场竞争力。2011 年,重点做好基于产品系列化的横向并购,重点选择在某个细分领域有明显优势,并且与公司有着较强互补性的"小巨人"企业,从而使并购有利于公司从常规监测进入高速增长的新领域,实现资源的最优配置,带动公司企业绩效的快速提升。

(3).加大技术引进,产品引进的力度,实现自主创新与技术引进相结合

高端环境监测市场的竞争必然是全球化的竞争,是与国际一流对手及先进技术的竞争,要想继续实现行业领跑,公司不能满足于在国内市场建立起来的壁时优势,必须拥有国际化的视野高度,加快与国际接轨。公司要想时间内实现技术提升,必须坚持自主创新与技术引进相结合的路线,以开放的胸怀,主动的姿态,积极定出去,引进产品,引进技术。

2011 年,公司将积极拓展国际合作,市场部,研发中心为主要力量,集引进,配套,消化吸收于一体的引进机制,国际合作部重点负责国际先进技术,先进产品的引进;市场部重点围绕市场需求,做好产品解决方案整合及市场推广;研发中心做好引进过程中的技术支持,引进后的消化吸收,产品配套设计,力争实现快速引进,快速产生效益,在引进消化中促创新能力提高。

(4).加快募投项目建设,积极推进运营市场的拓展

根据募投项目的建设进度,2011 年要完成募投项目的基础建设,为募投项目投产及未来的产业布局夯实基础。

除基础建设外,要加速募投项目的运作,要把项目尽快从课题变成产品,要变做好试点建设和渠道建设,尽快投放市场,打开销路。特别是优用水安全监测及预警系统对于公司未来业务的领域,要立足城市,以与排污部的关系基础,构建起新的销售渠道,为募投募投项目尽快能够成为公司新的经济增长点。

环境监测设施市场化运营服务作为公司的募投项目之一,在 2011 年要实现大的突破。从公司层面,要优先积极推进运营市场的拓展,销售部门组织专门力量负责运营市场的开拓,技术服务要总结五年河北污染源运营的经验,完善运营服务的管理模式,做好运营合同的执行,保障运营服务市场获得突破性进展。

"十二五"期间,国家和各地将会一步加大对环境污染治理的投入,污染治理设施专业化建设与运营将在"十二五"期间得到重点发展。国家将运用市场机制积极推进污染治理,以推进污染治理的技术进步和提高污染治理效果。先河不仅熟悉环保产业,拥有专业的技术队伍,而且拥有了资金优势,具备进入污染治理设施运营的优势。因此,除做好污染监测设施的运营外,公司将尝试向污染治理设施运营业务进军,做好战略布局,使运营服务成为公司的经济增长点。

(5).健全人才引进,激励,培养机制,推动公司持续发展。

随工资本的膨胀,公司将迎来企业的高速成长期,优秀的人才队伍是企业快速发展的保障。而能否引进,留住人才,发挥每个人的潜力,关键在于企业内部有效的人才引进,激励机制的建立。公司将继续当前薪酬和长远战略发展需要,健全人才选拔,引进机制,通过多种渠道为公司发展选录合格人才,重点加强高级技术人才,中高级经营管理人才的引进,加速核心业务和关键岗位的人员结构优化。

2011 年,公司将引进内部机制来进行薪酬体系,绩效管理体系的建设,提升优秀员工的收入水平,加强考核,激励,同时加强人员淘汰,实现奖优罚劣,集结更多优秀的人才为公司共同发展。

(四).对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素分析

(1)产业政策与环境保护相关法律变动的风险

随着经济快速发展,中国出现了污染气体排放,污水排放等导致的环境问题日益突出,并且在全球范围内要求改善环境的呼声也日趋高涨。当前国内环境监测仪器行业的发展动力主要是国家对于环保的重视以及一系列产业政策的驱动。具体来讲,首先国家加大了环保行业的投资力度,政府采购金额增加,预期"十一五"期间国家环保投资将达到 1.4 万亿元,"十二五"期间达到 3.1 万亿元。公司主导产品空气在线自动监测系统,惠用在线自动监测系统,惠用在线自动监测系统以及数字应急监测车大多为政府采购,因此相关政府采购预算金额的波动将直接影响以上系列产品的盈利状况,其次,国家加大了环境监管与执法力度,间接地促进了企业对于污染源监测设施的投入,公司的烟气在线自动监测系统和污水在线自动监测系统多由污染源企业采购,因此,产业政策和相关法律的变动将会对公司的生产经营产生较大的影响。

(2)行政许可的风险

根据《中华人民共和国计量法》,环境监测仪器属于计量器具,应符合《制造计量器具许可证考核规范》的考核要求,生产厂家按照法律规定须向质量技术监督局提出申请,并经计量行政主管部门对生产厂家组织考核合格后,才能取得"制造计量器具许可证"。

按照《污染源自动监控管理办法》,建设自动监控系统必须符合下列要求:"自动监控设备中的相关仪器应当选用经国家环境保护总局指定的环境监测仪器检测机构法用检测合格的产品;数据采集和传输符合国家有关污染源在线自动监控(监测)系统数据传输和接口标准的技术规范"。

根据《污染防治监控管理办法》,国家环境保护部,国家质量监督检验检疫总局,国家工商行政管理总局共同制定"污染源在线自动监控(监测)设备生产企业名录"。

(3)环境监测仪器行业的市场竞争风险

国务院批复了《重金属污染综合防治"十二五"规划》以下简称《规划》。《规划》要求,重点区域重点重金属污染物排放量比 2007 年减少 15%,非重点区域重点重金属污染物排放量不超过 2007 年水平。重点期间 5 大重点防控行业的 4452 家重点防控企业(新疆、宁夏、青海、甘肃、陕西、西藏、云南、贵州、四川、广东、广西、湖南、湖北、河南、山东、江西、安徽、福建 18 个省区)从现在开始,这 4452 家企业,实行多方面的有效监控。

全国 14 个重金属污染综合防治重点省区和 138 个重点防治区域,未来 5 年,国家计划投入 750 亿元,各地还要将防治成效纳入政府领导考核内容开展重金属污染综合防治,重点防治区域将得到国家项目资金的重点支持。预计未来 2-3 年重金属在线监测仪器安装量在 3000-5000 套。

(4).开展环境监测,空气污染联防联控趋步推进

随着国内灰霾污染情况日益严重,空气质量站、灰霾监测市场逐渐开启。2010 年 5 月环保部等九部委发布的《关于推进大气污染联防联控工作改善区域空气质量的指导意见》,将重点在京津冀、长三角和珠三角地区和六大重点城市群开展大气污染联防联控工作。监测项目主要包括:灰霾和光化学烟雾污染、空气降盐站监测、酸雨等。监测指标应包括 SO2、NOx、CO、O3 等常规参数、VOCs、PM10/PM2.5/PM1、盐尘度、黑碳浓度、酸雨度、EC/OC、粒径分布、高空观测、气象参数等。按照指导意见到 2011 年年底前,初步建成以上重点区域空气质量监测网络。

按照大气污染联防指导意见,灰霾监测的重点区域集中在京津冀、长三角、珠三角地区和在辽宁中部、山东半岛、武汉及其周边城市群、长株潭城市群、成渝城市群、台湾海峡西岸等区域,共九大区域。

(五)公司面临的市场格局

2010 年环境在线监测领域发展平稳,根据对公开信息的统计,市场较 09 年增长 30%。

2010 年环境监测领域的竞争进一步加剧,行业整合速度明显加快。

污染源在线监测领域因进入门槛低,生产厂家众多,价格竞争激烈,随着国家对产品运行率的要求提高,产品质量好,技术服务能力强的企业逐渐占据竞争优势,一些生产规模小的企业开始被淘汰,随着市场整合的深入,产品的集中度会逐步增加,产品价格将会逐渐提高。

空气质量监测系统的市场集中度进一步提升,空气质量,噪聲,VOC,PM10/PM2.5/PM1,盐尘度,黑碳浓度,酸雨度,EC/OC,粒径分布,高空观测,气象参数等,按照指导意见到 2011 年年底前,初步建成以上重点区域空气质量监测网络。

按照大气污染联防指导意见,灰霾监测的重点区域集中在京津冀、长三角、珠三角地区和在辽宁中部、山东半岛、武汉及其周边城市群、长株潭城市群、成渝城市群、台湾海峡西岸等区域,共九大区域。

(六)公司 2011 年的经营计划

(1).认真做好营销规划,单公司之力实现销售提升

2011 年,公司将对营销体系进行调整,通过销售管理职能优化,销售管理制度整合,销售业绩考核体系重建以及市场运作的规范,改变现行的粗放运作模式,从体制,结构,制度层面根本上解决目前面临的市场业绩问题和人员绩效问题,建立一个以掌控市场和综合管理为核心的销售组织体系,从而形成品牌主导,销售额和利润均衡发展,自负盈亏的销售运作模式。

以此为基础,公司将加大市场的投入力度,加大品牌宣传及市场推广支持,为业绩提升铺路架桥;加强对薄弱市场的培育,加大对市场的引导,实现多个产品线的齐头并进;靠新产品及新市场的增量促进销量的增长;从公司内部,要体现销售的龙头作用,一切以市场为中心,对组织结构,流程进行优化,全力做好市场后盾,全力做好市场支持,单公司之力,保持贡献目标的实现。

(2).稳步推进收购兼并工作及产业链扩张工作

公司依靠自主创新在高端环境监测仪器领域已经形成优势,但依靠常规的发展思路无法满足资本市场对公司成长性的要求,必须通过并购使公司迅速实现规模经济,获取竞争优势,实现跨越式发展。为此,公司将成立收购兼并工作小组,稳步推进收购兼并及产业链扩张工作。

并购过成为企业超常规发展的重要途径,企业并购的目的是对资源进行补充调整,以提高企业价值,增强市场竞争力。2011 年,重点做好基于产品系列化的横向并购,重点选择在某个细分领域有明显优势,并且与公司有着较强互补性的"小巨人"企业,从而使并购有利于公司从常规监测进入高速增长的新领域,实现资源的最优配置,带动公司企业绩效的快速提升。

(3).加大技术引进,产品引进的力度,实现自主创新与技术引进相结合

高端环境监测市场的竞争必然是全球化的竞争,是与国际一流对手及先进技术的竞争,要想继续实现行业领跑,公司不能满足于在国内市场建立起来的壁时优势,必须拥有国际化的视野高度,加快与国际接轨。公司要想时间内实现技术提升,必须坚持自主创新与技术引进相结合的路线,以开放的胸怀,主动的姿态,积极定出去,引进产品,引进技术。

2011 年,公司将积极拓展国际合作,市场部,研发中心为主要力量,集引进,配套,消化吸收于一体的引进机制,国际合作部重点负责国际先进技术,先进产品的引进;市场部重点围绕市场需求,做好产品解决方案整合及市场推广;研发中心做好引进过程中的技术支持,引进后的消化吸收,产品配套设计,力争实现快速引进,快速产生效益,在引进消化中促创新能力提高。

(4).加快募投项目建设,积极推进运营市场的拓展

根据募投项目的建设进度,2011 年要完成募投项目的基础建设,为募投项目投产及未来的产业布局夯实基础。

除基础建设外,要加速募投项目的运作,要把项目尽快从课题变成产品,要变做好试点建设和渠道建设,尽快投放市场,打开销路。特别是优用水安全监测及预警系统对于公司未来业务的领域,要立足城市,以与排污部的关系基础,构建起新的销售渠道,为募投募投项目尽快能够成为公司新的经济增长点。

环境监测设施市场化运营服务作为公司的募投项目之一,在 2011 年要实现大的突破。从公司层面,要优先积极推进运营市场的拓展,销售部门组织专门力量负责运营市场的开拓,技术服务要总结五年河北污染源运营的经验,完善运营服务的管理模式,做好运营合同的执行,保障运营服务市场获得突破性进展。

"十二五"期间,国家和各地将会一步加大对环境污染治理的投入,污染治理设施专业化建设与运营将在"十二五"期间得到重点发展。国家将运用市场机制积极推进污染治理,以推进污染治理的技术进步和提高污染治理效果。先河不仅熟悉环保产业,拥有专业的技术队伍,而且拥有了资金优势,具备进入污染治理设施运营的优势。因此,除做好污染监测设施的运营外,公司将尝试向污染治理设施运营业务进军,做好战略布局,使运营服务成为公司的经济增长点。

(5).健全人才引进,激励,培养机制,推动公司持续发展。

随工资本的膨胀,公司将迎来企业的高速成长期,优秀的人才队伍是企业快速发展的保障。而能否引进,留住人才,发挥每个人的潜力,关键在于企业内部有效的人才引进,激励机制的建立。公司将继续当前薪酬和长远战略发展需要,健全人才选拔,引进机制,通过多种渠道为公司发展选录合格人才,重点加强高级技术人才,中高级经营管理人才的引进,加速核心业务和关键岗位的人员结构优化。

2011 年,公司将引进内部机制来进行薪酬体系,绩效管理体系的建设,提升优秀员工的收入水平,加强考核,激励,同时加强人员淘汰,实现奖优罚劣,集结更多优秀的人才为公司共同发展。

(七)公司所处行业的发展趋势

(1)行业政策与环境保护相关法律变动的风险

随着经济快速发展,中国出现了污染气体排放,污水排放等导致的环境问题日益突出,并且在全球范围内要求改善环境的呼声也日趋高涨。当前国内环境监测仪器行业的发展动力主要是国家对于环保的重视以及一系列产业政策的驱动。具体来讲,首先国家加大了环保行业的投资力度,政府采购金额增加,预期"十一五"期间国家环保投资将达到 1.4 万亿元,"十二五"期间达到 3.1 万亿元。公司主导产品空气在线自动监测系统,惠用在线自动监测系统,惠用在线自动监测系统以及数字应急监测车大多为政府采购,因此相关政府采购预算金额的波动将直接影响以上系列产品的盈利状况,其次,国家加大了环境监管与执法力度,间接地促进了企业对于污染源监测设施的投入,公司的烟气在线自动监测系统和污水在线自动监测系统多由污染源企业采购,因此,产业政策和相关法律的变动将会对公司的生产经营产生较大的影响。

(2)行政许可的风险

根据《中华人民共和国计量法》,环境监测仪器属于计量器具,应符合《制造计量器具许可证考核规范》的考核要求,生产厂家按照法律规定须向质量技术监督局提出申请,并经计量行政主管部门对生产厂家组织考核合格后,才能取得"制造计量器具许可证"。

按照《污染源自动监控管理办法》,建设自动监控系统必须符合下列要求:"自动监控设备中的相关仪器应当选用经国家环境保护总局指定的环境监测仪器检测机构法用检测合格的产品;数据采集和传输符合国家有关污染源在线自动监控(监测)系统数据传输和接口标准的技术规范"。

根据《污染防治监控管理办法》,国家环境保护部,国家质量监督检验检疫总局,国家工商行政管理总局共同制定"污染