苏州工业园区和顺电气股份有限公司

证券代码:300141　证券简称:和顺电气　公告编号:2012-009

2011 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。

1.2 公司年度财务报告已经江苏公证天业会计师事务所有限公司审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司法定代表人姚建华先生、主管会计工作负责人任云亚女士及会计机构负责人顾福元先生声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	和顺电气
股票代码	300141
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	褚晟	许晓明
联系地址	苏州工业园区和顺路8号	苏州工业园区和顺路8号
电话	0512-62862607	0512-62862607
传真	0512-62862608	0512-67905060
电子信箱	cnheshun@hotmail.com	cnheshun@hotmail.com

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	191,726,587.03	162,186,608.70	18.21%	131,379,465.67
营业利润(元)	41,696,098.98	37,504,980.02	11.17%	28,700,683.66
利润总额(元)	43,857,615.33	39,502,400.45	11.03%	29,759,886.63
归属于上市公司股东的净利润(元)	37,648,525.10	34,426,815.05	9.36%	25,206,579.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	27,417,150.04	32,692,073.44	-16.14%	24,306,256.99
经营活动产生的现金流量净额(元)	99,381,558.06	22,055,019.13	350.61%	37,100,638.95
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	759,244,625.16	544,773,893.98	39.37%	108,013,964.70
负债总额(元)	215,723,073.49	38,900,867.41	454.55%	36,689,545.35
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	543,521,551.67	505,873,026.57	7.44%	71,324,411.52
总股本(股)	55,200,000.00	55,200,000.00	0.00%	41,200,000.00

3.2 主要财务指标

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.68	0.81	-16.05%	0.79
稀释每股收益(元/股)	0.68	0.81	-16.05%	0.79
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.50	0.77	-35.06%	0.76
加权平均净资产收益率(%)	7.18%	28.25%	-21.07%	37.57%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	5.23%	26.82%	-21.59%	36.02%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	1.80	0.40	350.00%	0.90
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	9.85	9.16	7.53%	1.73
资产负债率(%)	28.41%	7.14%	21.27%	33.97%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	121,516.35	固定资产处置净收益	-4,598.64	0.00
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	2,250,000.00	具体补助内容详见附注5.31	2,135,000.00	1,050,000.00
受托经营取得的托管费收入	0.00		43,452.05	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-210,000.00	对外捐赠支出	-132,980.93	9,202.97
其他符合非经常性损益定义的损益项目	9,875,395.49	募集资金存款利息收入	0.00	0.00
所得税影响额	-1,805,536.78		-306,130.87	-158,880.45
合计	10,231,375.06	-	1,734,741.61	900,322.52

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2011年末股东总数	6,800	本年度报告公布日前一个月末股东总数	6,559

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
姚建华	境内自然人	47.14%	26,020,000	26,020,000	0
杜　军	境内自然人	19.44%	10,730,000	1,200,000	0
肖　岷	境内自然人	0.92%	510,000	510,000	0
秦　勇	境内自然人	0.45%	250,000	250,000	0
褚　晟	境内自然人	0.36%	200,000	200,000	0
陈汝麦	境内自然人	0.36%	200,000	200,000	0
汤玉明	境内自然人	0.36%	200,000	200,000	0
刘海云	境内自然人	0.33%	180,000	180,000	0
王海冠	境内自然人	0.22%	120,000	120,000	0
王　强	境内自然人	0.22%	120,000	120,000	0

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
中国农业银行-中邮核心成长股票型证券投资基金	2,675,008	人民币普通股
杜军	1,070,000	人民币普通股
中融国际信托有限公司-融新87号资金信托合同	276,208	人民币普通股
赵世杰	209,500	人民币普通股
徐亚平	171,000	人民币普通股
石文奎	127,000	人民币普通股
谢红兵	117,198	人民币普通股
姚占德	96,400	人民币普通股
姚慧娥	90,160	人民币普通股
施利刚	82,098	人民币普通股

上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前10名股东中,秦勇是姚建华的关联股东,除上述关联关系外,公司各其他股东间不存在关联关系;公司未知公司的前10名无限售条件股东是否存在关联关系或属于一致行动人。

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

§5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、报告期内公司经营情况的回顾

(一)公司总体经营情况

2011年度,是和顺电气上市以后第一个完整的会计年度,2011年度公司始终贯彻"销售走出江苏、做大市场规模;新品出彩行业、树立品牌效应;培养引进人才、助力企业发展"的经营指导思想,围绕这个指导思想,公司管理层把工作重心放在了完善市场结构、新品研发、人才引进、完善内控制度、推进募投项目建设等方面,较好的完成了各项工作。公司继续保持健康、平稳的发展,报告期内公司实现营业收入191,726,587.03元,比上年同期增长18.21%,营业利润41,696,098.98元,比上年同期增长11.17%,净利润37,648,525.10元,比上年同期增长9.36%。

公司业绩增长的主要原因是:

1.公司在深圳证券交易所创业板的上市,公司形象及品牌知名度都得到了一定程度的提升,为公司在中高端人才的引进以及优质客户资源的吸引方面创造了条件。

2.进一步完善了公司治理,加强了内控建设,报告期内,公司管理层严格按照《公司法》、《证券法》、《创业板股票上市规则》、《创业板上市公司规范运作指引》等相关规则的要求,依法规范运作,并制订、修订了一系列内部管理制度,使公司的运营更加规范,管理基础更加扎实。

3.公司加强人才引进,在营销、研发、财务、生产等部门充实了大量骨干人员,为公司创造了效益。

报告期内,根据公司2010年报中明确的2011年经营计划,公司主要完成了如下工作:

1.产能扩大,研发设施投入执行计划,为快速发展提供了良好的硬件条件。

2011年公司生产研发大楼的建设,以及相应的设备、设施的投入呈加速状态,并完成了大部分的工作量,营销、研发等部门已完成搬迁,大大改善了之前老大楼办公场所严重短缺的情况,为公司进一步招兵买马增强实力提供了良好条件;同时提升了公司形象,体现公司实力,更有利于吸引高端人才加盟公司,为公司快速发展提供了基础和保障。

2.夯实江苏市场、积极开拓省外市场的发展计划稳步推进。

报告期内,公司营销中心扩充了大量的人员,加强了销售力量,一方面加强对江苏市场的营销力度,另一方面对多个省外市场进行了营销渠道的建设,在江苏地区成功扩大了防窃电计量装置在江苏省市市场份额,获得了多个大额订单;在外省地区,已经在安徽、陕西、广东、四川、云南、北京、天津、内蒙等多个地区开始了渠道建设,力争在2012年在这些省份能形成稳固的销售关系。

3.技术研发实力大幅提升。

公司研发中心大幅招聘人手,补充了大量中、高端人才,并以课题组的形式开展技术研发,报告期内技术中心对APF、TSC、低压SVG等多个产品进行了性能优化;成功开发了电动汽车充电机、MCR和SVC,并基本完成样机试制。

4.员工队伍建设

报告期内,为满足公司业务快速发展对人员的需求,公司不断吸引高端技术人才,管理人才和业务人才,同时为适应公司组织结构逐步完善的要求,引进了一批各层次的专业人员,截止2011年12月31日,公司员工总数为184人,较去年同期增加了67.3%。

5.完善公司组织结构

报告期内,为了适应上市公司规范运作,进一步完善公司治理和内部控制,公司梳理了各部门的职能,权限和工作流程,推销了科技管理部,设立了品质管理部,并补充了各部门人员,除了营销中心和工程技术中心补充了大量人员以外,公司还充实了证券投资部、综合管理部、财务部、内审部等部门的专业人员,为公司管理水平的提升提供了保障。

6.首期股票期权激励计划(草案)

为进一步完善公司治理结构,促进公司建立、健全激励约束机制,不断激励公司核心管理人员、核心业务人员、核心技术人员及骨干人员,进一步提高员工积极性、创造性,促进公司业绩持续增长,在提升公司价值的同时为员工带来增值利益,有效地将股东利益、公司利益和核心员工利益结合在一起,实现公司和股东价值最大化,公司于2011年11月1日公告了《苏州工业园区和顺电气股份有限公司首期股票期权激励计划(草案)》,并提交中国证监会进行备案。

(二)公司主营业务及经营情况

1.主营业务及主要产品

公司是一家在公用电网供、配、用电系统中应用电力电子技术解决安全、高效、环保用电的电力综合服务供应商,主营业务为高低压电器及成套设备、电工器材、电力滤波装置、无功补偿装置、电力储能装置及其它电力电子类环保节电装置的研发、制造、销售。公司自成立以来,一直致力于电力成套设备和电力电子设备的研发、制造、销售和服务,主营业务未发生变化。

本公司生产的产品广泛应用于电力工业、民用、商业、行政事业等公用电网领域,产品主要有电力成套设备、电能质量改善设备、智能节电装置和防窃电计量装置,这些产品均面向公用电网供配、用电系统中的电力用户,在销售模式、生产模式、采购模式上具有很高的共性。

2.主营业务收入、主营业务利润构成情况

(1)按产品构成情况

单位:万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
电力成套设备	3,486.61	2,533.80	27.33%	-38.39%	-45.15%	8.95%
防窃电电能计量装置	11,409.04	8,146.32	28.60%	343.94%	473.56%	-16.13%
电能质量改善装置	3,873.91	2,589.66	33.15%	-49.53%	-45.09%	-5.4%
智能节电装置	92.38	59.20	35.92%	23.11%	26.31%	-1.62%
合计	18,861.94	13,328.98	29.33%	18.04%	23.38%	-3.07%

说明:报告期内,电力成套设备和电能质量改善装置的收入有较大下滑,主要原因是由于江苏省内的住宅小区招标项目减少。2012年随着公司SVC等高压电能质量改善产品投入市场,这部分产品的占比将会增加。防窃电电能计量装置的收入有大幅的增加,主要原因是江苏省电力公司的招标数额变大,同时公司获得的份额也有所增加。

报告期内,公司主营业务综合毛利率基本保持稳定,本年度相比上年度略微下降,引起此毛利率下降的主要原因是:1.由于电力成套设备是我们的老产品,去年毛利率相对较低,今年公司加大在这方面的投入,采用新技术,改进新工艺,使得产品附加值增加,毛利率增加;2.防窃电电能计量装置是今年主营业务收入的比重相当大,但以前年产此产品的原材料主要都是配送,今年公司采用自行采购,增加了采购成本,并且原材料大幅涨价和用工成本的提高,使得毛利率有所下降。

(2)按地区构成情况

单位:万元

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
华东地区	16,089.24	19.55%
华北地区	1,420.09	14.28%
其他地区	1,352.61	5.70%
合计	18,861.94	18.03%

报告期内,各个地区的收入变动不大,基本保持较稳定的增长,随着公司进一步拓展省外市场,今后华北及其他地区的营业收入将会有较大幅度的增长。

(3)主要供应商及客户

公司前五名客户的营业收入情况

单位:万元

客户名称	销售收入	占全部销售收入的比例(%)	是否存在关联交易
江苏华源仪器仪表有限公司	5,185.43	27.05	否
江苏省电力公司物资采购与配送中心	3,557.62	18.56	否
江苏省电力物资有限公司	1,610.87	8.40	否
江苏林洋电子股份有限公司	1,031.14	5.38	否
苏州兴创电力器材有限公司	853.36	4.45	否
合计	12,238.42	63.84	-

公司前五名供应商供应情况

前五名供应商采购情况:

单位:万元

供应商名称	采购额	占采购总额的比例
江苏法泰电器股份有限公司	3,949.28	14.51%
苏州新区华盛工程塑胶有限公司	3,461.97	12.72%
上海悦电电气有限公司	3,157.87	11.60%
上海正泰(集团)有限公司	3,122.97	11.47%
上海依博克电气附件有限公司	1,280.86	4.7%
合计	14,972.95	55%

注:公司前五名供应商、销售客户与公司不存在关联关系。

(三)公司主要财务数据分析

1.资产、负债构成情况分析

主要资产构成情况:

单位:元

项目	2011年12月31日		2010年12月31日		变动幅度(%)
	金额	占总资产的比重	金额	占总资产的比重	
货币资金	533,912,593.73	70.32	464,696,580.10	85.3	14.89
应收票据	6,395,723.70	0.84	2,641,800	0.48	142.1
应收账款	42,096,144.21	5.54	48,521,053.77	8.91	-13.24
预付账款	12,426,539.73	1.64	3,270,098.39	0.6	280
其他应收款	4,431,554.62	0.58	2,336,267.05	0.43	89.69
存货	113,692,159.49	14.97	4,721,231.90	0.87	2,308.1
流动资产合计	712,954,715.48	93.9	526,187,031.21	96.59	35.49
投资性房地产	2,597,750.58	0.34	3,140,361.39	0.58	-17.28
固定资产	19,125,140.66	2.52	5,717,111.84	1.05	234.52
在建工程	21,393,390.93	2.82	6,882,025	1.26	210.86
无形资产	2,317,713.99	0.31	2,318,449.78	0.43	-0.03
长期待摊费用	162,000.00	0.02			
递延所得税资产	693,913.52	0.09	528,914.76	0.09	31.20
非流动资产合计	46,289,909.68	6.10	18,586,862.77	3.41	149.05
资产总计	759,244,625.16	100	544,773,893.98	100	39.37

主要负债构成情况:

单位:元

项目	2011年12月31日		2010年12月31日		变动幅度(%)
	金额	占总负债的比重	金额	占总负债的比重	
应付账款	141,536,169.46	65.61	33,784,772.61	86.85	318.93
预收款项	45,666,385.04	21.17	461,737.06	1.19	9,790.13
应付职工薪酬	398,000	0.18	356,000	0.92	11.80
应交税费	26,713,310.99	12.38	3,972,221.02	10.21	572.50
其他应付款	191,530	0.09	55,278.00	0.14	246.49
其他流动负债	1,217,678	0.56	270,858.72	0.7	349.56
流动负债合计	215,723,073.49	100	38,900,867.41	100	454.55
负债合计	215,723,073.49	100	38,900,867.41	100	454.55

(1)应收票据比年初增加375万元,主要是年末取得客户抵付货款的未到期银行承兑汇票。

(2)应收账款比年初降低642万元,主要是由于2011年度加紧资金回笼工作。

(3)预付款比年初增加916万元,主要是原因是公司建造生产研发大楼支付的工程进度款以及增加部分预付采购款项。

(4)其他应收款比年初增加210万元,主要原因为2011年末支付招标保证金较多。

(5)存货比年初增加23倍,主要原因是公司销售规模扩大导致日常存货增加,年末大量销售合同的签订,有计划的储备了生产必备的原材料。

(6)固定资产比年初增加1,341万元,主要是生产规模扩大增加了流水线等一系列生产设备,以及2011年公司加强研发力度增添了研发设备。

(7)在建工程比年初增加1,451万元,主要原因是生产研发大楼在建工程中,尚未完工。

(8)应付账款比年初增加10,775万元,主要是年末储备大量原材料,信誉度提高,供应商延长了账期。

(9)预收账款比年初增加了98倍,是年末签订的销售合同,客户支付的部分预付款。

(10)应交税费比年初增加2,274万元,原因是部分材料发票供应商未及时送达,减少了进项造成增值税额的提高,同时企业所得税的增加。

(11)其他应付款比年初增加14万元,是增加了租房押金。

(12)其他流动负债比年初增加了95万元,是预提待结算招标代理服务费。

2.费用构成情况分析

(1)销售费用(单位:万元)

项目	本期发生额	上期发生额	本期构成比例	说明
职工薪酬	115.84	51.53	20.90%	比上年增长125%,营销人员增加,薪酬相应增加
差旅费	73.29	45.44	13.22%	比上年增长61.29%,区域市场开拓力度增强
产品运输费	116.88	65.73	21.08%	比上年增长77.82%,销售增加、区域市场变化
招投标费	228.92	23.44	41.30%	比上年增长876.62%,参与招投标的项目大幅增加
其他	19.41	12.54	3.5%	比上年增长54.78%
合　计	554.34	198.68	100%	

(2)管理费用(单位:万元)

项目	本期发生额	上期发生额	本期构成比例	说明
研究开发费	796.20	662.56	50.46%	比上年增长20.17%,加大研发力度
职工薪酬费	287.37	219.02	18.21%	比上年增长31.21%,研发人员增加,薪酬费用提高
中介机构费	38.78	39.53	2.46%	比上年下降1.90%
业务招待费	199.83	115.38	12.66%	比上年增长73.19%,业务扩大,业务费用相应增加
办公费	65.52	65.63	4.15%	基本持平
折旧摊销费	71.15	51.79	4.51%	比上年增长37.38%,实验设备增加
差旅费	42.74	72.38	2.71%	比上年下降40.95%,上期包含上市过程差旅费
税费	45.69	17.52	2.90%	比上年增长160.79%
其他	30.70	19.24	1.95%	比上年增长59.56%
合计	1,577.98	1,263.05	100%	

报告期内上述费用无重大变化。

3.现金流量构成情况分析

现金流量构成情况:

单位:元

项目	2011年度	2010年度	同比增减
一.经营活动产生的现金流量净额	99,381,558.06	22,055,019.13	350.61%
经营活动现金流入量	316,513,950.02	168,293,748.45	88.07%
经营活动现金流出量	217,132,391.96	146,238,729.32	48.48%
二.投资活动产生的现金流量净额	-40,040,939.92	-9,358,443.27	327.86%
投资活动现金流入量	235,200.00	10,043,452.05	-97.66%
投资活动现金流出量	40,276,139.92	19,401,895.32	107.59%
三.筹资活动产生的现金流量净额	9,875,395.49	397,618,483.71	-97.52%
筹资活动现金流入量	9,875,395.49	400,667,346.96	-97.54%
筹资活动现金流出量		3,048,863.25	
四.现金及现金等价物增加额	69,216,013.63	410,315,059.57	-83%
现金流入总计	326,624,545.51	579,004,547.46	-43%
现金流出总计	257,408,531.88	168,689,487.89	53%

报告期内经营活动现金流入大幅增加,主要系本年度公司业务规模扩大,销售收入增加是销售回笼加速所致;报告期内经营活动现金流出有所增加,主要系公司员工规模扩大,日常经营性支出和采购资金增加所致;报告期内投资活动产生的现金流量净额同比大幅减少,主要原因是公司投入生产、研发大楼工程建设和购置固定资产所致;报告期内筹资活动产生的现金流量净额同比大幅减少,主要原因是去年公司在创业板发行新股上市,收到募集资金所致。

(四)核心竞争力及无形资产情况

1.核心竞争力

通过公司创立以来十多年的不懈努力,公司在技术创新、客户维系、团队建设等方面具备了较强的竞争优势。

在技术创新方面,即应用电力电子技术实现安全、高效、环保用电、解决公用电网电能质量问题,提高电能利用效率,公司生产的电能质量改善产品,能够满足不同给合、不同环境和不同负载状况下的电能质量改善要求,目前公司已经利用电力电子技术开发出了APF、TSC、低压SVG、MCR、SVC、电动汽车充电机等多种性能优异的产品,能够利用在节能降耗、新能源、智能电网等的多个领域。

在客户维系方面,公司积累了一批以电力公司、大型国有企业为主的优质客户,通过长期合作,以良好的信誉、优质的产品、过硬的质量获得客户的信任,公司持续的业绩增长得益于稳定的优质客户。

在团队建设方面,公司通过长期积淀下来的企业文化,以人为本的管理方式吸引并留住人才,打造了一支稳定、高素质、高水平的管理团队和专业技术团队,为公司的发展奠定了基础。

2.无形资产情况

公司拥有的无形资产包括:土地使用权、商标权、专利等,其中只有土地使用权具有账面价值。

(1)总体情况

根据江苏公证天业会计师事务所提供的审计报告,截至报告期末,本公司的无形资产账面余额为2,317,713.99元,全部为土地使用权,摊销期为50年。

(2)土地使用权

本公司拥有一宗位于苏州工业园区娄葑镇北区21036号地块的土地使用权,面积为25,535.24平方米,证书编号为苏工园国用(2005)第02132号,未设定抵押等他项权利。

(3)商标和专利

目前已经拥有1项注册商标和19项专利(1项发明专利,18项实用新型),同时有2项发明专利正在申请。

报告期内无形资产无重大变化。

(五)公司研发情况

1.报告期内产品研发情况主要为:

1)电动汽车充电机

完成硬件设计、调试;设计软件、调试;整机性能试验;CAN通讯编程;完成15KW和30KW充电机的样机设计制作。

2)线路调压装置

在原有原明节电装置的基础上进行软硬件的改动设计,完成了4台工程样机设计制作。

3)低压电能质量综合装置HSVG(三合一)

完成硬件设计、调试;设计软件、调试;散热设计与实验。

4)三次谐波补偿

完成谐波负载搭建;软件编程设计;方案调试制定。

5)低压TSC系列化

完成6种~16种低压TSC的系列化。

6)SVC

完成SVC系统方案设计、校核。

完成TCR支路、FC3支路、FC5支路等设备技术协议、订货、采购。

完成阀组、水冷系统等设备技术协议、订货、采购、组装。

共完成32种PCB板原理图设计、PCB图绘制。

共完成124块PCB板元器件清单编制、采购、焊接。

共完成DSP程序7种、CPLD程序3种。

共完成6种机箱、2种机柜的设计、采购、安装。

完成机箱内部所有PCB板单板调试。

完成控制系统内部通讯实验。

完成上位机与控制系统通讯实验。

完成控制系统与一次设备的联调实验。

完成FC3支路、FC5支路的高压实验。

完成阀组耐压、冲击实验。

完成水冷系统出厂实验。

完成SVC高压出厂实验。

7)MCR

完成MCR支路的高压实验。

完成MCR、FC3、FC5高压联合试验,已正常运行。

2.2011年度研发支出情况

单位:万元

项　目	2011年	2010年	变化原因
研发支出总额	796.20	662.56	比上年增加20%,由于加大电动汽车充电机的研发力度和SVC的设计和研发
其中:资本化支出额	0	0	
资本化支出比例	0	0	
占营业收入的比例	4.15%	4.09%	

二、对公司未来发展的展望

(一)经营环境

今年是国家"十二五"计划的第一年,国民经济面临经济转型,同时,国家智能电网进入实质性建设期,"十二五"电力工业发展规划研究中,按照安全、经济、绿色、和谐的规划原则,统筹未来十年和长远发展战略以及各种电源结构的经济性,提出了优先开发水电、优化发展核电、大力发展核电、积极推进新能源发电、适度发展天然气集中发电、因地制宜发展分布式发电的方针,电力设备是构建整个智能电网的基础,在"十二五"规划乃至整个国民经济中都占有重要地位,整个产业的发展将继续得到国家政策的鼓和和扶持。

国家电网公司副总经理舒印彪在日前举办的第十四届科博会中国能源战略论坛上表示,"十二五"期间国家电网规划投资电网1.7万亿元,将积极推进智能电网建设,这意味着将给电力设备制造商带来无限商机。

(二)公司面临的市场格局

国家"十二五"规划明确提出要发展特高压和配电网建设,在特高压方面,因技术、研发、资金实力等方面的差距,特高压设备市场基本被国外供应商、大型国企和大型上市公司所占据;而在配电网设备方面,由于产品类别多、型号多、实现功能多、细分领域多,因而面和顺电气这样的中小型企业的优势相对明显。

1.电力成套产品市场,电力成套设备制造厂家众多,门槛低、竞争激烈,基本按照用户的需求进行定制化的经营模式,销售区域较难扩大,和顺电气的配电设备是江苏省名牌产品,在江苏省内有较高的知名度,在江苏省内的市场具有一定的优势。

2.防窃电电能计量装置产品,由于各个省市的防窃电电能计量装置产品的标准各不相同,对产品的跨区销售造成了一定难度,防窃电电能计量装置产品大部分均由电力公司采购,而电力公司会选择几家质量稳定、性能优异的长期合作供应商,和顺电气自公司成立以来的十几年一直从事生产防窃电电能计量装置产品,而且作为唯一的供应商参与了标准制订,是江苏省电力公司的长期合作供应商,在江苏省拥有较大的市场份额,而且近几年市场份额有逐步增大的趋势,在省外也有部分订单。

3.电能质量改善产品,技术门槛高,竞争厂家少,但用户对电能质量认识的局限性也影响了电能质量改善产品的市场拓展,和顺电气的电能质量改善产品是江苏省名牌产品,2010年在江苏省住宅小区动态消谐和动态无功补偿市场具有较高的占有率;2011年由于江苏省住宅小区变电所内设备招标数量少,导致公司2011年电能质量改善产品收入降低,2012年公司将调整市场策略,扩大产品的应用领域,提高电能质量改善产品的收入。

(三)公司发展战略规划及2012年经营计划

1.2012年公司经营指导思想:销售全面走出江苏,做大市场规模,产品竞争国内一流,树立品牌效应,引进培养高端人才,建设优质企业。

2.重点工作

(1)市场销售方面,目前在公司销售人员已经相对较充足的情况下,2012年销售网要进一步铺开,力争销售覆盖面扩展到10个省,其中在5个省或直辖市(省江苏)形成稳固的销售关系;初步建立以省或直辖市为块,行业和产品为线的营销格局;产品方面,防窃电电能计量装置、高低压成套设备、高效电能质量改善产品、电动汽车充电站所辖设备等要全面开花。

(2)技术、产品研发方面,低压APF、TSC、SVG性能要进一步优化,产品多样化强、性价比高,引领行业发展,达到国际先进水平;MCR、SVC、电动汽车充电桩成熟度升级,赶超行业先进水平;SVG完成产品调研和开发。

(3)人力资源建设方面,要实现以上工作顺利开展,要培养、选拔、合作精神和勤奋精神,设定计划重实际,落实计划讲措施;鼓励年轻员工要善于理论结合实际,多接触社会,多接触人和事物,尽快磨炼自己,增长自己的社会阅历;各级员工要不断提高管理能力和业务水平,敢提重担,敢打硬仗,打胜硬仗,勤奋刻苦,克服懒散和不求进取,讲贡献,讲成绩;在公公司范围要形成良好的、积极向上的工作氛围。

(4)人才引进和培养方面,一方面要广开渠道从社会积极引进中高端人才;另一方面要积极通过轮岗、换岗形式培养人才,为优秀人才提供更大的发展空间;对工作有激情、工作有思路、业务肯钻研、认真负责的员工,要创造条件,积极培养。

(5)品牌和企业形象建设方面,高低压电力配电设备要全面升级;低压电能质量产品(低压APF、TSC、SVG)要形成规格化、系列化,选用多样化的特点;MCR、SVC、SVG、电动汽车充电桩在市场上要形成有大力推广、应用和持续改进,充分展示产品亮点,加快品牌建设;实验、检测设备要逐步完善并积极发挥作用,公司要不断改进和生产工艺的升级,调整要瞄准国内先进水平;加速国内各电力公司、行业优势企业进行交流沟通,及时了解行业资讯,做出市场先导性决策;继续同大专院校和行业组织进行沟通交流,及时了解行业发展动态,争取在某个领域有一定的话语权。

(6)质量管理方面,强化质量管理,对于各类质量问题要追究责任人,视情节轻重及产生问题的原因给予处罚;形成质量考核制度化、奖惩并举。

(7)超募资金使用方面,积极寻找各类的投资项目,在控制风险和保证股民利益的情况下,提高超募资金使用效率,增加公司收益,超募资金使用将重点放在电力设备行业上下游企业,产品的收购、兼并方面,优先考虑收购能扩充公司的产品线和扩大公司产品销售区域的企业。

(四)公司未来发展的风险因素分析

1.市场竞争风险

本公司的电力成套设备细分行业技术门槛较低,产品具有非标准化和定制化的特点,因此,行业内的从业企业较多,市场集中度偏低,竞争相对激烈,虽然公司的电能质量改善产品以热处在长期的技术壁垒,目前能够掌握技术并成功产业化的企业并不多,但未来市场竞争的加剧可能会限制本公司销售规模的增长速度,影响公司的产品价格和盈利水平。

针对以上风险,公司将加强自主创新,在不断开发新产品的同时不断优化现有产品,对现有产品进行升级换代,从性能、质量、功能、外观等多个方面体现出和顺产品的优势,增强公司产品的竞争力。

2.市场区域集中风险

本公司部分产品具有区域性的特点,跨区销售具有一定难度;同时受限于公司资金、品牌、人员等各方面因素的限制,目前本公司的主要市场区域仍集中于江苏,同时客户群体集中度较高,如果未来江苏电力设备行业的市场格局及相关政策发生不可预测的不利变化,将对公司的盈利能力产生风险。

针对以上风险,公司将加大省外市场的开拓力度,将建立以省或直辖市为块、行业和产品为线的营销格局,力争2012年将销售覆盖面扩展到10个省,其中在5个省或直辖市(省江苏)能形成稳固的销售关系;同时扩大公司产品的应用领域,向金融、交通、石化、冶金、光伏、大型制造业等领域进一步渗透。

3.企业管理风险

随着公司的资产、人员规模的持续扩张,对企业组织模式、管理制度等方面提出了更高的要求,如果公司管理水平不能及时适应规模迅速扩张的需要,将削弱公司的市场竞争力,存在规模迅速扩张导致的管理风险。

针对以上风险,公司将进一步完善内部组织结构,加强内部控制和风险管理,使企业管理更加制度化、规范化、科学化。

4.专业技术风险

电力电子技术更新快,研发周期长,市场需求多变,相关产品、技术的生命周期逐步缩短,如果公司不能持续、及时的关注相关技术的发展、国际动态,前沿信息等,从而无法进行技术和产品的升级换代,现有的技术和产品将面临被淘汰的风险。

针对以上风险,公司将紧密跟踪国内外电力电子技术的技术走向,深入调研国内各行各业的需求,加深与国内著名高校、业内知名企业、行业研究所的合作与交流,加大研发投入,引进高层次专业技术人才,来提升公司的专业技术水平和创新能力。

5.人才流失风险

高素质的经营管理团队是企业高效运营和可持续发展的根本保障,也是公司发展的最重要资本,近年来,公司初步建立了合理、稳定的人力资源管理模式,构建了一支稳定的高水平经营管理团队,但随着行业竞争的加剧,其他企业均在吸引和挖掘此类经营管理人员,这将对公司构建经营管理团队带来压力,造成人才流失风险。

针对以上风险,公司建立了"轮换岗培养、综合发展、人尽其才"的人才建设机制,制订完善了绩效考核制度,根据绩效提升技术开发人员薪酬,推出股票期权激励计划等,通过制度、激励、薪酬等多种方式来留住人才。

(五)公司发展的机遇与挑战

1.发展机遇

国家推出的"十二五"规划中明确了,电力建设的重点是超高压和配电网,在2011年的智能电网发特高压论坛上,国网能源研究院权威专家表示,国网"十二五"期间将投资2.55万亿元用于电网建设,比"十一五"期间的1.5万亿元增加了68%,其中5000万亿元将用于配电网的投资,公司作为配电设备的生产企业将迎来良好的发展契机。

"十二五"规划中明确提出了"着力加强需求侧管理,推广节能技术,实施节能工程"。加强需求侧管理,采取有效的激励措施,用经济手段引导用电消费者改变用电方式,推动电能的科学、高效的使用,公司的APF、TSC、低压SVG、SVC等产品都能在电力需求侧上提高电能的转化率,国家加强电力需求侧管理将给公司产品带来更广阔的市场空间。

国家电网公司总经理刘振亚在2011智能电网国际论坛论坛上表示,中国智能电网建设进入了全面加快发展的新阶段,未来五年将新建电动汽车充换电站2900座和充电桩54万个,保障80万辆电动汽车的应用,到2020年将形成覆盖公司经营区域的电动汽车充换电服务网络,公司的电能质量改善产品已经成功应用于电动汽车充电站,电动汽车充电服务网络的建立,将给公司带来良好的发展机遇,同时,未来五年,国网将安装智能电表2.3亿只,这也为公司的防窃电电能计量装置带来了更大的市场空间。

2.面临挑战

我国改善电能质量领域发展起步较晚,完整的产业链尚未形成,未保持公司持续的快速发展需要投入大量的人力物力来支撑公司核心技术、产品的开发,从而提升公司在市场上的核心竞争力,专业科技人才的短缺和研发过程管控是公司目前发展面临的困难之一。

电力电子技术更新快,产品升级换