通化双龙化工股份有限公司

证券代码:300108　证券简称:双龙股份　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、监事会及其董事、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、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经中准会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人卢忠奎、主管会计工作负责人樊俊芝及会计机构负责人(会计主管人员)宋慧云声明: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	双龙股份
股票代码	300108
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	张兆	
联系地址	通化市二道江区铁厂镇	
电话	0435-3752903	
传真	0435-3751886	
电子信箱	zhangliang@thslhg.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)	126,594,124.16	112,671,734.92	12.36%	78,583,548.18
营业利润(元)	30,718,341.69	27,369,134.68	12.24%	23,382,269.65
利润总额(元)	31,692,110.56	28,369,134.68	11.71%	27,384,643.53
归属于上市公司股东的净利润(元)	27,332,749.48	24,382,113.83	12.10%	23,509,220.15
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	26,106,518.35	23,382,113.83	11.65%	19,490,220.15
经营活动产生的现金流量净额(元)	26,578,095.73	14,459,295.75	83.81%	16,643,439.99
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	381,662,153.12	344,243,568.03	10.87%	105,384,466.10
负债总额(元)	20,647,195.01	4,321,359.40	377.79%	23,316,371.30
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	361,014,958.11	339,922,208.63	6.21%	82,068,094.80
总股本(股)	67,600,000.00	52,000,000.00	30.00%	39,000,000.00

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)	0.40	0.41	-2.44%	0.46
稀释每股收益(元/股)	0.40	0.41	-2.44%	0.46
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.39	0.40	-2.50%	0.40
加权平均净资产收益率(%)	7.83%	14.17%	-6.34%	33.43%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	7.60%	13.67%	-6.07%	28.50%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.39	0.28	39.29%	0.43
	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)	5.34	6.54	-18.35%	2.10
资产负债率(%)	5.41%	1.26%	4.15%	22.13%

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
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	1,100,000.00		1,000,000.00	4,019,000.00
非流动资产处置损益	126,231.13		0.00	0.00
合计	1,226,231.13	-	1,000,000.00	4,019,000.00

§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	4,836	本年度报告公布日前一个月末股东总数	4,739

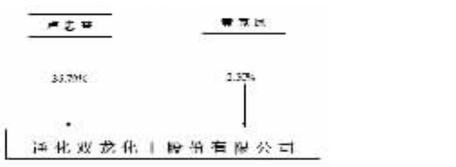
前10名股东持股情况

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
卢忠奎	境内自然人	36.79%	24,867,144	24,867,144	0
张本华	境内自然人	5.79%	3,916,258	0	0
李秀成	境内自然人	4.63%	3,132,046	0	0
张庆杰	境内自然人	3.09%	2,088,032	0	0
韩文君	境内自然人	2.90%	1,957,502	0	1,950,000
黄克凤	境内自然人	2.50%	1,690,000	1,690,000	0
谭凤云	境内自然人	2.34%	1,579,184	0	0
刘晓光	境内自然人	2.14%	1,448,669	0	0
张爱强	境内自然人	1.93%	1,305,019	0	0
李国君	境内自然人	1.93%	1,305,019	0	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
张本华	3,916,258	人民币普通股
李秀成	3,132,046	人民币普通股
张庆杰	2,088,032	人民币普通股
韩文君	1,957,502	人民币普通股
谭凤云	1,579,184	人民币普通股
刘晓光	1,448,669	人民币普通股
张爱强	1,305,019	人民币普通股
李国君	1,305,019	人民币普通股
通化金马药业集团股份有限公司	1,305,019	人民币普通股
中国工商银行-广发行业领先股票型证券投资基金	1,049,817	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	实际控制人卢忠奎与黄克凤为夫妻关系。	

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)总体经营情况概述

2011年,遵照公司发展战略和年度经营计划,立足于高分散白炭黑持续增长的市场需求,依托公司长期积累的品牌优势,通过积极的市场开拓和技术创新,公司销售规模和营业收入再上一台阶。本着对全体股东负责的原则,公司加大了内部控制管理力度,通过优化管理模式、组织结构调整、绩效考核等举措使公司治理更加规范化和透明化,公司整体运营效率有了明显的提升。在董事会和管理层带领下,全体人员在各自的岗位上恪尽职守,尽心尽责,使各项工作得以顺利开展,推动公司更进一步发展。2011年,公司营业总收入再创新高,实现了主营业务的持续、稳定增长。

二、2011年度重点工作完成情况

(一)募集资金项目建设工作

"年产两万吨高分散沉淀法炭黑项目",已于2011年8月26日正式投产,由于是新生产线,在生产过程中出现设备重新调配过程,故未达到预期收益。"年产三万吨沉淀法白炭黑项目"已经竣工,进入设备调试阶段准备试生产。由于今年万载地区雨水偏多及万载县商品混凝土供应不足等因素都影响了该项目的正常工程进度,万载县地理位置处于公司大部分上下游客户周围,该项目投产后将会大大缩短产品运输距离,降低了原材料及成品的运输成本,提高企业的经济效益,从而为我公司进一步做大做强奠定了坚实的基础。

(二)团队建设工作

公司持续加强科技人才队伍建设,加大关键、核心人才的引进力度。报告期内,初步建立了相对完善、灵活、行之有效的干部职业升迁和竞聘上岗的内部选拔机制;同时不断创新管理办法,开展了"任命干部民主测评"等活动,营造有利于创新人才发挥绩效的文化环境与和谐快乐的工作作风。

(三)积极开拓市场,提升品牌影响力

公司经过多年的市场拓展和维护,已形成一个稳定、优质的下游客户群体。报告期内,公司在业务、技术等方面继续巩固与深化战略客户的合作关系,推动关键客户服务提升计划,报告期内较好地保持了订单与客户的稳定。

(四)知识产权保护和持续研发工作

公司致力于白炭黑行业十余年,公司共获得了4项发明专利授权和1项实用新型专利授权。其中报告期内获得2项发明专利,另外还有2项发明专利2项实用新型专利申请已被受理。研发工作方面,2011年公司研究开发项目共计6项,其中在研接转项目1项。

(五)加强科学管理,提升规范运作水平

2011年进一步完善了公司的管理制度体系,科学梳理了股东大会、董事会、监事会的议事规则,以及与管理层之间的关系,重视内控体系的建设和完善,进一步提高了公司治理水平。报告期内初步建成较为完善和系统的内控制度体系,建立了责权分明、各司其职、相互制衡、有效监督的科学运行管理模式。

(六)报告期内完成各项经济指标情况:

(1)2011年公司实现营业收入12,659.41万元,较上年同期增长12.36%;营业利润实现3,071.83万元,较上年同期增长12.24%;利润总额报告期实现3,169.21万元,较上年同期增长11.71%;归属于上市公司股东的净利润报告期实现2,733.27万元,较2010年增长了12.10%,上述指标报告期完成的较好,主要原因是公司主营业务发展较好,市场规模不断扩大,经营业绩持续上升,报告期营业收入、利润总额和净利润同步增长。

(2)报告期内营业收入变动原因:主营业务收入较上年同期增长12.36%,主要原因是公司市场规模不断扩大,主营业务发展良好,经营业绩按照预期持续增长。

(3)公司报告期内销售收入主要来源于T150、TMG、消光剂系列、TB2、疏水系列等产品,销售收入占比分别为43.30%、15.96%、20.87%、8.16%、6.88%。

(4)报告期内营业成本较上年同期上升13.70%,主要原因是主要原材料价格上升所致。

(5)报告期内毛利率较上年同期下降1.34%主要原因是营业成本上升所致。

三、未来发展展望

(一)行业发展现状及机会

1.消费情况

沉淀法白炭黑作为橡胶补强原材料主要用于鞋类、轮胎和其它浅色橡胶制品。国外沉淀法白炭黑在鞋类制品中消费量约占30%,轮胎工业中约占38%,饲料业中约占6%,牙膏工业中约占5%,橡胶制品中占5%,油渗涂料中占3%,电池隔板中占2%,其它用途占11%。我国消费比例和国外相比有较大差异,我国是鞋类生产大国,2010年产鞋125亿双,制鞋用白炭黑占比重较大,其消费比例约占42%;沉淀法白炭黑在轮胎中的应用,在我国起步较晚,国内从2000年才开始在轮胎中少量使用,近年来随着石油价格的不断攀升,以焦油为主要原料的黑炭黑价格持续走高,目前市场售价高达7500元/吨,价格高于沉淀法白炭黑价格,为了降低制造成本和改进产品质量,很多传统橡轮胎制造厂家原先仅添加黑炭黑补强填料的客户,现改为部分添加沉淀法白炭黑代替炭黑作为补强填料,沉淀法白炭黑的消费增长主要来自于轮胎行业的新需求,沉淀法白炭黑因其独特的结构和表面化学特性,在轮胎工业中得到广泛应用。随着轮胎子午化、环保节能和舒适性的要求越来越高,白炭黑在轮胎中的应用也越来越重要。目前在要求降低滚动阻力、提高抓着性能方面,白炭黑与炭黑并用表现出优异性能,而且在配方中已全部用白炭黑替代传统炭黑生产"绿色轮胎",近期在雪地轮胎、防滑轮胎和"绿色轮胎"方面沉淀法白炭黑得到大量的应用。轮胎是沉淀法白炭黑第二大消费用户,其消费比例约占16%;沉淀法白炭黑在硅橡胶、碾米胶辊、胶带和电缆等橡胶制品中也得到广泛应用,其消费比例约占12%。沉淀法白炭黑在农药、饲料等行业中用做载体或流动剂、在牙膏中用做摩擦剂和增稠剂,在涂料行业用做分散剂、抗沉降剂或消光剂、医药、食品等行业用作吸附剂等。在非橡胶行业中,农药、饲料行业消费比例接近于国外比例,涂料和牙膏行业消费比例则偏低,造纸行业国内基本是空白。

2.发展趋势

美国NOTCH公司预测2010-2015年世界白炭黑需求量年均递增4.2%,其中中国为5.0%;美国弗里多尼亚集团公司(Freedonia Group)预测的2010-2014年世界特种二氧化硅需求量年均递增6.3%,其中中国为9.0%。对比以上两种预测,根据我国沉淀法白炭黑应用相关产业发展趋势,相关机构预测未来五年我国沉淀法白炭黑的年均需求增长速度约为10%,其需求增长主要来源于轮胎工业、制鞋工业、硅橡胶工业、牙膏和保健品、涂料工业、新能源领域等领域的需求增长。未来沉淀法白炭黑发展方向主要集中在以下几个方面:

(1)轮胎用高分散沉淀法白炭黑

2010年新一轮的轮胎投资热在全球特别是亚洲兴起。在过去的12个月内,世界著名轮胎公司几乎全部宣布扩建或新建轮胎项目。初步统计,不包括中国在内的轮胎企业,投资总额在80亿美元以上,主要集中在以中国和印度为主的亚洲,比例近50%。吸引轮胎投资最多的地点为中国,估计在30亿美元以上。世界十大轮胎公司都相继宣布在中国新建、扩建轮胎项目。近年来,我国轮胎产业得到快速发展,2009年,我国轮胎产量达到3.8亿条,2010年我国轮胎产量已达到4.3亿条,中国已成为世界最大的轮胎生产国,以及全球增长最快的轮胎市场。

(2)硅橡胶用高补强透明沉淀法白炭黑

硅橡胶是一种非结晶性结构,分子间的引力非常低,故未经补强的硫化制品强度极低,如拉伸强度约为0.31MPa,无实用价值。因此必须用填料补强,在补强剂中最常用最有效的补强填料就是白炭黑。白炭黑加入硅橡胶后,它的拉伸强度可提高40~50倍,耐热性和电性能也有所改善。以前多采用气相法白炭黑,因价高量少,现大多数厂家都用价格低廉的沉淀法白炭黑来代替气相法白炭黑。

硅橡胶具有优异的耐高/低温、耐候、憎水、电气绝缘、生理惰性等特点,在国防军工、电子电器、医疗卫生、工农业生产及人们的日常生活中应用广泛,近年来保持良好的发展势头。

(3)涂料用特种沉淀法白炭黑

国内进口产品中用量最大的是Degussa公司的OK-412和OK-500,Grace公司的ED-30等产品,目前进口量约在3000吨,在国内市场仍有很大的市场空间。

(4)牙膏用特种沉淀法白炭黑

沉淀法白炭黑作为牙膏的摩擦剂和增稠剂,在国外于上世纪60年代就已开始采用,目前美国市场有一半牙膏使用了沉淀法白炭黑。在德国、法国以及周边国家如日本、印度都广泛的把沉淀法白炭黑作为牙膏的摩擦剂。我国是世界上牙膏生产和使用大国,2010年我国牙膏产量达74亿只(折65克标准支),但大多停留在低档产品上。高档产品主要为美国P&G公司的"佳洁士"、高露洁公司《Colgate-Palmolive》的"高露洁"、美荷联合利华的"洁诺"以及好来化工的"黑人"等洋品牌所占领。随着人们对牙膏的需求呈现多样化趋势,以沉淀法白炭黑作为牙膏的摩擦剂和增稠剂的中高档牙膏所占有的市场份额将越来越大,随之也给白炭黑市场添加了活力和空间。

(5)蓄电池隔板用特种沉淀法白炭黑

隔板是铅酸蓄电池的一个重要部件,其作用是将正负极板隔开,以防止正负极板短路,同时在电压的作用下保证正负离子迁移。所以隔板是一种多孔材料,其厚度方向上具有大量贯通的孔洞,以保证离子通过,同时孔洞要尽量小,因为隔板不仅要防止悬浮在酸液中的微小颗粒在极板之间穿过,又要防止铅极板再结晶时的微细纤晶引起的极板之间的短路,所以隔板具有的孔洞一般都是微米级的。据报道欧洲阿莫-西尔公司生产用于高性能铅酸蓄电池的高品质微孔PVC/二氧化硅隔板,这种隔板因其独特的原料配方及制造工艺,特别适用于胶体电池,以及各类动力型、长寿命、高比能量电池的应用场合。国内杨秀宇、叶顺纪等人也申请了"蓄电池用硅玻隔板专利",我国是蓄电池生产和使用大国,蓄电池隔板用特种沉淀法白炭黑未来应有较大需求。

(二)核心竞争优势

本公司是国内最早生产白炭黑的企业之一,长期致力于高分散白炭黑的研发、产业化和核心技术能力的构建,在自主创新、工艺技术、产品、销售服务等方面建立起了自身的优势。

1.自主创新优势

公司的高分散白炭黑产品生产技术处于国内领先水平。公司技术中心为省级技术中心,承担着新技术、新工艺、新产品的开发任务,并以技术中心为基础构建了技术产业化、科研产品产业化为一体的核心技术体系。作为国家高新技术企业,公司依托省级企业技术中心,自主创新,掌握了生产高分散白炭黑的多项核心技术。公司自主研发了中高档硅橡胶专用高分散白炭黑、消光剂系列高分散白炭黑、塑料薄膜开口剂用特种白炭黑等产品,拥有沉淀法白炭黑比表面积控制技术、PE隔板用白炭黑的制备技术、三级风送产品粉碎技术、白炭黑表面处理技术、白炭黑的除铁技术、反应过程中的PH值控制技术、消光剂扩孔技术、白炭黑生产过程的热综合利用技术、白炭黑生产的节能减排技术等多项核心技术。经国家级权威机构检测和专家鉴定,公司主要产品品质处于国内领先水平。

公司以高新技术为支撑,在HTV硅橡胶领域、高档涂料领域、军工专用沉淀法白炭黑领域把握市场发展机遇,所生产产品赢得了广大用户的信赖。沉淀法白炭黑制造的核心技术是反应工序,技术的先进性、优化组合的各项工艺参数和产品升级换代的能力是沉淀法白炭黑行业内企业核心竞争力的体现。公司秉承"企业的生命在产品,产品的生命在于创新"的研发理念,不断进行技术创新。技术升级能力体现在对现有生产工艺的不断改进,从而达到提高产品质量、降低原料和能源消耗、减轻劳动强度、提高劳动生产率等目标。公司发明的白炭黑比表面积控制技术,可以生产行业标准中规定的6类比表面积,使产品形成多品种、系列化、多用途,并为今后开发高比表面积、特种应用白炭黑奠定了理论基础,积累了实践经验。公司生产的系列高分散沉淀法白炭黑质量在国内同类产品中处于领先地位,部分型号的产品已达到国外同类产品的先进水平。

由于产品品质高、质量稳定,公司一直是国内唯一一家定点生产国防化工用沉淀白炭黑的企业。

2.工艺技术优势

目前国内大部分白炭黑生产企业的反应采用直接加浓硫酸。本公司率先采用分三段加稀硫酸反应的工艺,各段的反应时间、反应速度各不相同,最终产品的比表面积和DBP吸收值控制在要求范围内,提高了产品质量稳定性。公司企业技术中心为公司高分散白炭黑系列产品从中试到产业化生产提供了有效的技术保障,为现有产品的升级换代提供了坚实的基础。公司吸收了国内外先进的生产技术,并与国内著名的无机盐科研机构合作,促进了白炭黑生产技术的提高。公司长期从事沉淀法白炭黑的生产,拥有丰富的实践经验和工艺技术优势,为公司的可持续发展提供有效保障。

3.产品优势

公司致力于高分散白炭黑系列产品的生产,公司生产的HTV硅橡胶用高分散沉淀法白炭黑产品和高档涂料用系列高分散白炭黑(消光剂)产品国内市场占有率的排名分别为第一位和第二位。同时,公司是国内唯一一家定点生产国防化工用沉淀白炭黑的企业。

公司质量管理体系通过了ISO9001认证;产品质量通过SGS检测,符合欧盟"ROHS指令2002/95/EC"标准及后续修正指令要求,在行业细分市场中具有相应的竞争优势。公司向客户提供的各种型号白炭黑所使用的原料、辅助材料均符合ROHS的相关标准,不使用被管制的环境关联物质,这为客户使用本公司高分散白炭黑加工的制品出口欧美创造了有利条件。公司生产的HTV硅橡胶专用沉淀法白炭黑供给下游硅橡胶加工企业,可以替代同类进口白炭黑,加工的硅橡胶混炼胶主要出口欧美、东南亚地区,填补了国产沉淀法白炭黑加工的硅橡胶不能出口的空白,对HTV硅橡胶用沉淀法白炭黑国产化做出了重要贡献。公司生产的消光剂系列高分散白炭黑产品品质经中国化工建设总公司常州涂料化工研究院检测达到国际同类产品水平。公司现已成功研制出用于生产"绿色轮胎"的GF系列高分散白炭黑产品,经北京橡胶工业研究设计院检测达到国际同类产品水平。

4.销售服务优势

公司销售部门与客户建立了长期稳定的业务合作关系,对市场有较强的驾驭能力。公司针对不同客户、不同应用领域、不同的使用要求,不断提供最适用的产品和服务。公司拥有一批懂技术的专业人才进行售后服务,并对客户在生产中遇到的问题,及时提出解决方案;同时,公司凭借自身的技术优势为一些特殊用户提供特定规格的产品。公司通过专业性刊物、公司网站、专业性会展等进行品牌宣传,并组成以公司领导、技术人员、销售人员参加的团队走访重要客户,征求意见、沟通业务、了解市场需求信息,建立携手双赢的合作关系。公司针对不同的用户和不同的应用条件提供最适用的产品和服务,最及时、最大限度的满足用户的需求。公司通过了解下游用户实际生产中遇到的问题,借助企业技术中心的研发力量,寻找解决方案,从而推出专门针对用户具体问题的高价值的产品体系,在客户心目中树立了高端的品牌形象和优质服务形象。

(四)公司未来发展的风险因素分析

1、市场竞争风险

近年来随着白炭黑行业下游行业的发展及国家绿色环保的要求,从而推动的白炭黑行业快速发展,促使一些非白炭黑企业向白炭黑行业跨度或者原白炭黑企业扩大产能,这些情况都加剧了白炭黑的行业竞争。本公司的高分散白炭黑产品虽然存在较高的技术壁垒,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,在保证产品质量及稳定性为前提,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、经营管理风险

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,提高管理层业务能力,使企业管理更加制度化、规范化、科学化。

3、财务管理风险

公司上市以后,在研发、市场拓展投入了大量资源,以及公司经营管理规模的扩大,相关费用支出增长较快;同时,随着2万吨和3万吨募集项目的相继投入使用,固定资产折旧费用的增加,将会给财务管理工作带来一定的风险。针对上述风险,公司将在现有的年度业绩激励机制的基础上,对公司(包括子公司)的各部门实行财务费用预算制度,在尽快的时间内使募集项目达产,并做好产品销售工作,使募集项目尽快达到预期效益回报全体股东。

4、人才管理风险

随着公司的快速成长,公司规模将会迅速扩大,公司对核心技术人员和管理人才的需求将大量增加,因此公司面临着人力资源保障压力。针对以上风险,为保持企业的持续发展能力,持续的市场创新与技术创新能力,巩固与保持在行业中的优势地位,公司需要引进与储备大量的人才并且要采取多种人才管理措施。

(五)公司发展战略规划及2012年经营计划

1、公司未来发展战略

公司将在以后的发展中,充分利用公司在自主创新、工艺技术、管理团队、企业文化、销售服务、品牌和质量等方面竞争优势,提升生产规模,扩大产品的应用领域,提高市场份额和产品附加值,将公司经营和管理带上新台阶,力争使公司各项效益指标居于行业领先水平。

2、经营目标

2012年将是双龙股份实现综合实力跨越式提升的关键年,万载县"年产三万吨沉淀法白炭黑项目"的投产后,公司总体产能将达到6.6万吨,较上市前公司总产能提高了3倍多,随着产能的不断增加,如何消化产能将是公司管理层一个新的挑战。因此经营团队将在保持产品质量的同时加大销售力度,拓展销售渠道,将新客户的开发直接与绩效考核挂钩,以更前瞻的思维、更积极的态度、更有力的措施,在新一轮发展中赢得主动、抢占先机,不断提高盈利能力,努力确保公司持续、稳健的发展,以优异的业绩厚报股东。公司将充分抓住国家各项政策规划逐步落实实施的有利契机,迅速将企业做大做强,实现双龙股份的跨越式发展。2012年公司的经营工作主要围绕以下几个方面开展:

(1)、积极开拓市场,提升品牌影响力。

随着国民经济的快速增长,我国白炭黑行业存在着广阔的发展空间,白炭黑产品运用于橡胶、轮胎、农药、硅橡胶、牙膏等下游行业不断发展,因此对白炭黑的需要也再不断的增加。2012年公司不断的发展的同时注重树立品牌优势,继续大力拓展下游销售渠道,提高企业销售能力,进一步巩固和提升公司在国内高分散白炭黑的市场占有率,为公司2012年全年业绩的稳定、快速增长奠定了良好基础。

(2)、加强生产管理与控制,提高企业竞争力

2012年,公司从生产管理各个细节着手,以降低生产成本,减少企业内耗为工作重点,主要开展工作如下:①提高作业人员素质,加强对员工现场管理,合理安排工序格接,做到均衡分配,提高工作率,杜绝停产、待产等现象。②加强材料的科学管理,严格规范的收、发、存制度,将材料管理落实到责任人,避免责任不到位。③合理调控费用,积极组织现场管理人员学习专业知识,提高现场管理人员素质,降低管理费用及其他相关费用。④加强成本核算,设立专项核算员,对人工、材料、机械费用严格控制,提高管理水平。⑤严把质量关,尽量减少不合格造成不必要的浪费。⑥合理安排计划,使之连续生产,避免因管理不善造成的误产、停产。公司在量化考核基础上着重细化了生产、采购、质检、技术等部门的日常检查的规范和标准,对生产现场和生产流程不断优化改善,提升了现场管理水平和生产效率。公司质检部、技术部、各车间以及公司主要负责人每月定期召开质量分析会议,分析评价质量体系运行情况以及月度质量控制报告及现场检查情况,对质量控制的好坏进行奖罚,并提出质量体系的完善措施。

(3)、加大研发投入力度。

一个企业的研发能力将直接影响其在行业中所处于的地位,鉴于目前白炭黑行业市场的竞争激烈公司将继续加大研发投入以满足公司业务不断发展的需要,增强公司核心竞争力。

(4)、进一步提升公司的经营管理水平。

公司在快速成长的同时,对公司的经营管理水平也提出了更多新的要求。在公司治理细节方面还有很多不成熟的地方,例如加强规范运作、完善内控制度、提高各项管理水平等方面还有待进一步提高。

(5)、大力吸引和招聘公司急需的各岗位人才,公司的快速发展离不开人才,特别是离不开关键岗位的核心技术、管理人才。

2012年,公司将充分借助创业板上市的有利契机,大力吸引和招聘各类技术、管理人才,建立起行业内富有吸引力的薪酬体系,并逐步实施对公司核心员工的长效激励机制,力争在未来几年,在公司内部形成人才辈出之势,为公司未来几年的持续快速成长,提供人力资源保障。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

□ 适用 √ 不适用

主营业务分产品情况

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(%)
T150型	5,482.13	3,100.53	43.44%	20.11%	24.48%	-1.99%
TMG型	2,020.15	1,151.04	43.02%	-9.07%	-3.03%	-3.55%
消光剂系列	2,642.02	1,176.84	55.46%	28.65%	33.84%	-1.72%
TB-2型	1,032.98	525.76	49.10%	40.34%	23.83%	6.23%
疏水系列	871.50	518.78	40.47%	-8.57%	-14.02%	3.77%
TM型	180.28	83.93	53.44%	-9.16%	-13.97%	2.60%
TY型	146.89	75.25	48.77%	-4.78%	-8.43%	2.04%
36-5型	103.31	46.82	54.68%	4.42%	10.35%	-2.43%
通用型	87.39	38.80	55.60%	-51.69%	-57.03%	5.02%
特36-5型	60.82	27.62	54.59%	0.70%	-5.30%	2.88%
T20型	30.49	12.10	60.31%	-31.85%	-29.07%	-1.56%
狮王	1.28	0.69	46.09%	0.00%		
GT40	0.17	0.09	47.06%	0.00%		
TM10型	0.00	0.00	0.00%			
合 计	12,659.41	6,758.26	46.61%	12.36%	13.70%	-0.67%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

□ 适用 √ 不适用

§6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

□ 适用 √ 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比,合并范围发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.4 董事会、监事会对会计师事务所"非标准审计报告"的说明

□ 适用 √ 不适用

(上接D30版)

本议案已获得全体独立董事的事前认可,全体独立董事发表了同意的意见。

本议案须提请公司2011年度股东大会审议。

六、备查文件

1、公司第四届董事会第七次会议决议;

2、独立董事事前认可书面文件;

3、独立董事意见。

特此公告。

福建众和股份有限公司
董 事 会
2012年3月8日

证券代码:002070　证券简称:众和股份　公告编号:2012-010

福建众和股份有限公司 关于2012年度日常关联交易预计公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

一、关联交易的基本情况

2012年3月8日召开的公司第四届董事会第七次会议审议通过了《关于2012年度日常关联交易的议案》,并对该议案进行了表决:以5票同意、0票反对、0票弃权审议通过了与福建君合集团有限公司进行不超过人民币1000万元的日常销售关联交易,不存在关联董事回避表决情况。

该议案不需提交股东大会审议。

二、预计2012年日常关联交易的基本情况

关联交易类别	关联人	合同签订金额或预计金额	上年实际发生	
			发生金额	占同类业务比例(%)
销售产品--鞋面布等产品	福建君合集团有限公司	不超过人民币1000万元	681.19万元	0.54

三、关联方基本情况介绍

1、福建君合集团有限公司的基本情况如下:

公司名称:福建君合集团有限公司(以下简称"君合集团")

住所:福建省莆田市秀屿区月塘乡联星村

法定代表人:陈建宁

注册资本:7600万元

税务登记证号码:350305155340587

股东情况:厦门君合兴业企业顾问有限公司(占95%股权)、福建兴业方略投资管理有限公司(占5%股权);厦门君合兴业企业顾问有限公司的股东为陈建宁(持股95%)和兴业方略(持股5%)。

2、与公司的关联关系:君合集团成立于2000年11月,为本公司的股东之一,截至2011年12月31日持有本公司29,145,250股股份,占本公司总股本的7.75%,根据《股票上市规则》(10.1.3之(四));持有上市公司5%以上股份的法人或其他组织及其一致行动人",君合集团为公司关联股东。

3、履约能力分析:君合集团主营业务为鞋类、鞋用材料制造。至2011年末总资产9.89亿元,净资产5.93亿元,资产负债率为40.08%。君合集团连续多年被银行评为AAA信用企业,信用记录良好。2011年君合集团营业收入10.96亿,利润总额0.85亿,从未出现拖欠销售货款的情况。

四、关联交易标的基本情况

本公司或本公司控股子公司拟向君合集团销售公司生产的鞋面布

五、定价政策及定价依据

公司与上述关联方交易的定价政策和依据为:按照公开、公平、公正原则并遵循市场价格的原则。公司向关联方君合集团销售产品时,具体产品名称、规格、价格等由订单确定,定价方式为根据市场价格制订公司产品统一经销价格,结算及付款方式按公司的统一结算制度执行。

如果没有市场价格,按照成本加成定价;如果既没有市场价格,也不适合成本加成定价的,按照协议价定价。

六、交易协议的主要内容

本公司或本公司控股子公司拟与君合集团签定《产品长期购销合同》,向其销售鞋面布,按当期的市场价格或议定价等其它方式格作为定价依据,年交易金额不超过1000万元,合同期限从2012年4月30日至2013年4月30日,预计交易金额不超过1000万元。

七、交易目的和对上市公司的影响

本公司或本公司控股子公司向君合集团销售产品的目的和影响为:

(1)、避免关联公司从公司的竞争对手处采购同类产品。

(2)、扩大商品的销售渠道,对公司的销售产生积极影响。

本公司与关联方交易价格公允,没有损害上市公司和全体股东的利益。公司与关联方之间的交易金额较小、不会影响本公司的独立性,公司主要业务不会因此类交易而产生对关联人的依赖,也不会对本公司的财务状况和经营成果产生重大影响。

八、2012年年初至披露日与该关联人累计已发生的各类关联交易的总金额

2012年年初至披露日,公司与该关联人尚未发生关联交易。

九、独立董事意见

本议案获得了全体独立董事的事前认可,独立董事并对公司2011年度日常关联交易进行审查,认为上述关联交易属于企业正常的日常生产经营活动,按照等价有偿、公允市价的定价原则,未违反公开、公平、公正的原则,不存在损害公司和中小股东利益的行为,同意在预计的金额内进行交易。

十、保荐机构核查意见

(1)上述关联交易已经2012年3月8日众和股份第四届董事会第七次会议审议通过,独立董事事前认可并发表了同意的独立意见,符合相关法律法规及公司章程的规定。

(2)根据众和股份拟签定的关联交易合同,上述与日常经营相关的关联交易遵循了市场定价的原则,不存在损害公司和非关联股东利益的行为。

十一、其它说明

在获得董事会授权后,公司将适时与关联方签署《产品长期购销合同》。

十二、备查文件

1、公司第四届董事会第七次会议决议。

2、独立董事事前认可书面文件。

3、独立董事关于2012年度日常关联交易的独立意见。

4、保荐机构关于2012年度日常关联交易的核查意见。

特此公告。

福建众和股份有限公司
董 事 会
2012年3月8日

证券代码:002070　证券简称:众和股份　公告编号:2012-011

福建众和股份有限公司 关于成立全资子公司的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

一、对外投资概述

1、对外投资的基本情况:本公司拟以自有资金出资5000万元在莆田市湄洲湾北岸经济开发区设立全资子公司福建众和贸易有限公司(暂定名,以工商部门核定为准,以下简称"贸易公司")。

2、该对外投资事项已经公司第四届董事会第七次会议审议通过,无须股东大会审议。

3、该对外投资事项系由本公司设立全资子公司,不构成关联交易。

二、投资标的的基本情况

(1)出资方式:公司以现金出资,全部来源于自有资金,不直接或间接使用募集资金。

公司目前不存在使用闲置募集资金暂时补充流动资金或将募集资金投向变更为补充流动资金的情形。

(2)贸易公司基本情况:

公司性质:有限责任公司

注册资本:人民币5000万元

主营业务:各类产品的贸易及进出口业务(以工商登记为准,国家专项专营的除外)。

注册地点和营业地点:拟设在莆田市湄洲湾北岸经济开发区北岸经济城。

三、对外投资的目的和对公司的影响

1、投资目的

该对外投资,主要是为了利用莆田市湄州湾北岸经济开发区的地理位置优势、政策优势以及公司的品牌影响力和资金优势。

拟设立的贸易公