深圳市汇川技术股份有限公司

证券代码:300124　证券简称:汇川技术　公告编号:2012-011

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巨潮资讯网 。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
姜勇	董事	公务出差	宋君恩

1.3 公司年度财务报告已经立信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。

1.4 公司负责人朱兴明、主管会计工作负责人刘迎新及会计机构负责人(会计主管人员)刘迎新声明: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	汇川技术
股票代码	300124
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	宋君恩	吴妮妮
联系地址	深圳市福田区滨河路上沙创新科技园16栋3楼307-308	深圳市福田区滨河路上沙创新科技园16栋3楼307-308
电话	0755-83185787	0755-83185521
传真	0755-83185659	0755-83185659
电子信箱	songjunen@inovance.cn	wunini@inovance.cn

§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)	1,054,026,834.36	674,603,994.31	56.24%	303,928,851.48
营业利润(元)	352,220,911.40	219,219,411.18	60.67%	93,969,843.03
利润总额(元)	412,966,258.36	250,181,070.07	65.07%	114,376,225.73
归属于上市公司股东的净利润(元)	340,066,118.51	220,330,539.57	54.34%	102,616,035.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	333,413,426.56	216,293,261.26	54.15%	99,425,449.60
经营活动产生的现金流量净额(元)	6,105,368.80	147,344,151.85	-95.86%	86,401,204.37
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	2,673,034,256.55	2,462,611,959.98	8.54%	290,074,599.26
负债总额(元)	159,183,319.46	167,261,063.39	-4.83%	74,207,350.79
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	2,503,831,914.53	2,294,428,289.72	9.13%	215,782,790.15
总股本(股)	216,000,000.00	108,000,000.00	100.00%	81,000,000.00

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)	1.57	1.26	24.60%	0.63
稀释每股收益(元/股)	1.57	1.26	24.60%	0.63
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	1.54	1.23	25.20%	0.61
加权平均净资产收益率(%)	14.30%	27.87%	-13.57%	60.29%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	14.02%	27.36%	-13.34%	58.41%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.03	1.36	-97.79%	1.07
	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)	11.59	21.24	-45.43%	2.66
资产负债率(%)	5.96%	6.79%	-0.83%	25.58%

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	-115,739.74		13,336.10	-42,264.74
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	7,709,704.00		4,020,000.00	3,571,530.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	0.00		386,766.96	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	266,251.19		274,401.56	209,809.00
所得税影响额	-1,177,424.95		-657,283.70	-548,488.43
少数股东权益影响额	-30,098.55		57.39	0.00
合计	6,652,691.95	-	4,037,278.31	3,190,585.83

§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	5,692	本年度报告公布日前一个月末股东总数	6,110

前10名股东持股情况

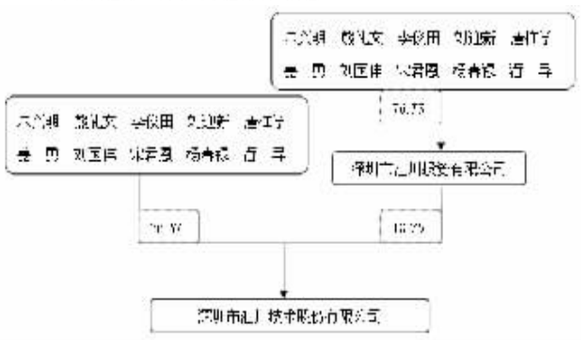
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	18.75%	40,500,000	40,500,000	0
朱兴明	境内自然人	8.24%	17,787,600	17,787,600	0
熊礼文	境内自然人	3.67%	7,921,800	7,921,800	1,980,000
李俊田	境内自然人	3.67%	7,921,800	7,921,800	0
刘迎新	境内自然人	3.67%	7,921,800	7,921,800	0
唐桂学	境内自然人	3.67%	7,921,800	7,921,800	0
娄勇	境内自然人	3.67%	7,921,800	7,921,800	0
刘国伟	境内自然人	3.59%	7,743,600	7,743,600	0
中国农业银行-景顺长城内需增长贰号股票型证券投资基金	基金	2.73%	5,889,616	0	0
宋君恩	境内自然人	2.20%	4,746,600	4,746,600	0
杨春禄	境内自然人	2.20%	4,746,600	4,746,600	0
李芬	境内自然人	2.20%	4,746,600	3,559,950	0
陈本强	境内自然人	2.15%	4,646,600	3,559,950	0
张卫江	境内自然人	2.13%	4,596,600	3,559,950	0
陆松泉	境内自然人	2.11%	4,547,600	3,559,950	0
周斌	境内自然人	2.10%	4,546,600	3,559,950	0
小计	境外自然人	66.72%	144,107,016	132,933,150	1,980,000

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-景顺长城内需增长贰号股票型证券投资基金	5,889,616	人民币普通股
中国农业银行-景顺长城内需增长开放式证券投资基金	3,614,178	人民币普通股
中国工商银行-汇添富均衡增长股票型证券投资基金	3,419,644	人民币普通股
中国银行-景顺长城动力平衡证券投资基金	2,141,492	人民币普通股
中国工商银行-景顺长城新兴成长股票型证券投资基金	1,988,740	人民币普通股
中国工商银行-汇添富价值精选股票型证券投资基金	1,767,535	人民币普通股
中国建设银行-华宝兴业行业精选股票型证券投资基金	1,632,216	人民币普通股
中国建设银行-银华富裕主题股票型证券投资基金	1,554,017	人民币普通股
中国工商银行-富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)	1,536,240	人民币普通股
中国银行-银华优质增长股票型证券投资基金	1,299,923	人民币普通股

上述股东关联关系或一致行动的说明	(1)前10名股东中,深圳市汇川投资有限公司与朱兴明、熊礼文、李俊田、刘迎新、唐桂学、娄勇、刘国伟、宋君恩、杨春禄存在关联关系,且朱兴明、熊礼文、李俊田、刘迎新、唐桂学、娄勇、刘国伟、宋君恩、杨春禄为一致行动人; (2)公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。

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

受宏观经济形势的影响,2011年国内的工业自动化市场需求呈现出前高后低的走势,对企业的快速发展造成了一定的影响。尽管2011年我国工业自动化产品市场需求增速放缓,但公司在董事会、管理层和全体员工的共同努力下,较好地完成了年度目标。报告期内,公司实现营业收入105,402.68万元,同比增长56.24%;实现营业利润35,222.09万元;同比增长60.67%;实现净利润34,643.87万元,同比增长56.64%。

报告期内,公司在四个延伸的发展战略与进口替代的经营理念的指导下,核心技术研究、新产品销售、供应链平台建设、内部管理优化、投资并购等方面均取得了较好的成绩。

1.加大基础研究,提升公司核心技术

报告期内,公司研发人员由218人发展到409人,研发团队日益壮大。

1)加强研发平台建设

结合公司的产品路标规划,公司不断加强研发项目管理、成本控制、EMC设计、安规设计、可靠性设计等工作,使得研发项目的进度和质量受控,提升了产品开发的质量和效率。

2)加强技术攻关和技术积累

公司加大了技术研究资源的投入,技术攻关和技术积累取得较大进展。伺服驱动器的性能攻关工作达到预期目标,变频器SVC控制等性能指标得到了提升,同时完成了静态参数辨识技术、中高压电力电子驱动技术、三电平拓扑技术等技术储备。

3)加强新产品的开发

围绕2011年的产品开发计划,完成了MD380系列高性能变频器、NICE5000电梯一体化等产品转中试的工作;完成了380V及690V电压等级的四象限大功率变频器、IS560系列通用伺服驱动器、多款客户定制化的电动汽车电机控制器、100kW光伏逆变器、串级高压变频器等产品的样机开发。

2.坚持行业营销,拓宽销售网络,提升市场竞争力

1)巩固优势,拓展重点

继续坚持行业营销、技术营销的市场策略,提升公司在优势行业的占有率,以及在重点行业的知名度。2011年,随着公司品牌及竞争力的进一步提升,公司在电梯、注塑机、机床、空压机、金属制品、玻璃机械、印包、电源设备等优势行业地位得到了进一步巩固;在起重、纺织、冶金、煤矿等重点拓展行业,加强行业规划及市场策略、产品策略等分析,加大销售资源的投入,积极争取试机机会和树立样板点,加大品牌推广活动。公司在努力拓展工控领域的同时,也积极布局铁路、新能源领域。公司的铁路机车变流器、电动汽车电机控制器等产品取得较好的销售业绩;光伏逆变器产品也通过CGC太阳能光伏产品金太阳认证。

2)加强多产品组合销售

随着劳动力成本的提升,制造型企业对生产设备的自动化水平要求也越来越高。为了抓住设备升级的产业机会,公司加大了变频器、伺服、PLC、HMI等产品在小型自动化设备行业的销售,并利用多产品组合销售的优势,为客户提供整体解决方案。公司已经在线切割、磨床、玻璃、食品、木工、电容、电池、电子非标、横切等细分行业取得了较好效果。

3)提升渠道质量,加强对空白区域的覆盖

报告期内,公司的市场人员由222人增加到376人。公司的渠道数量和质量得到了较大的提升,其中销售超过1000万的渠道数量已经超过了10家,2011年新增认证渠道数量达59家,大大增强了公司对空白区域覆盖的能力,公司的营销网络及渠道实力得到了进一步提升。

3.搭建苏州生产平台,优化供应链管理

报告期内,公司完成了深圳到苏州的产能转移工作,苏州生产基地已投入生产,并具备了批量生产供货能力;完成了苏州本地配套供应商的开发和启用工作,并对多个物料供应渠道进行优化,在战略物料方面与多家供应商签署保障性供货协议,降低了物料采购成本,保证了供货的及时性。

2011年,供应链管理部对涂覆、组装、老化、包装等工艺进行了改进与优化,并使用了一批新的工艺新设备,如自动喷涂设备、组装设备、老化设备、自动化包装设备、可视化作业管理系统等,提高了生产质量,降低了生产成本,提高了生产效率。

4.加强信息系统建设,提升公司信息化管理水平

公司与IBM顾问团队合作,完成了汇川Oracle ERP系统建设,并于2011年8月1日顺利上线。通过项目实施过程,构建了比较先进的集团化信息管理平台,规范了资金管理模式,优化了公司业务流程。在2011年,公司也启用了市场分销管理系统,提高了订单处理效率;还完成了苏州生产平台MES系统建设,提高了苏州生产及质量管理水平。

公司进一步完善信息系统管理制度,从IT规划、建设、运行维护、信息安全等方面进行规范,提高信息系统开发、运行与维护的管理水平。

5.加强人力资源与行政平台建设,提升公司人才竞争力

2011年是公司历史上招聘人数最多的一年,也是公司人力资源工作压力最大的一年。伴随着深圳生产向苏州基地的转移,大量的研发、生产、管理人员委派或内调到苏州。人力资源部已在苏州搭建了较为完善的人力资源和行政管理平台。随着公司人数的急剧增加,公司更加注重提升员工的认同感和归属感,帮助员工做好职业规划,让员工和企业共同成长。

公司按照OHSAS18001:2007标准建立了职业健康安全体系,于2011年12月获得SGS颁发的认证证书。

6.夯实管理平台,助力公司稳健增长

2011年公司加强了产品线运营管理,强化各产品线的经营规划,使得产品线的业务管理与产品规划工作例行化。进一步完善老产品的成本优化和新产品的成本控制的管理机制,为公司产品的毛利率保持较高水平打下坚实基础;强化目标与预算管理,提升公司预算管理水平。

7.结合市场拓展,稳健实施投资并购

秉承“由以内部发展为主向外部兼并延伸”的发展战略,公司在2011年陆续成立了长春汇通、香港汇川、北京汇川、杭州汇坤等全资或控股子公司,以满足拓展传感器、海外、电梯物联网、纺织等行业或市场的需要,为公司的健康持续发展提供新的动力。

二、公司未来发展展望

(一)公司所处行业发展总体趋势

“十二五”规划中指出我国要培育发展七大战略性新兴产业:新一代信息技术、节能环保、新能源、生物、高端装备制造、新材料、新能源汽车,并制定一系列的相关产业政策。随着这些产业政策的实施,无疑对公司的变频器、伺服系统、永磁同步电机、可编程逻辑控制器、新能源电动汽车电机控制器等产品带来较大的发展空间。

2011年由于受到经济过热、银根紧缩、产能过剩、投资放缓等影响,我国工业自动化行业呈现前高后低的现象,其中OEM行业下半年需求萎缩,直接影响全年市场的增长。根据中国工控网数据,2011年我国工业自动化控制产品市场规模约为920亿元,增长率约为14%,增速较2010年增速有所放缓。

2012年我国的工业自动化行业仍然会受到经济形势的影响,预计会呈现前低后高的局面。根据中国工控网数据2012年我国工业自动化产品市场规模约为990亿左右,增长率约为8%。

(二)公司面临的主要竞争格局

目前我国工业自动化控制领域相关产品已经形成完全市场化的竞争格局。由于国外工控行业起步较早,外资品牌厂商在我国经过多年的发展,凭借先进的技术、稳定的质量,在我国工控行业仍然占据主要地位。但自2000年以来,国内品牌厂商通过自主创新,凭借成本优势和本土化的服务优势迅速崛起,其市场份额也逐年增长。

目前我国中低压变频器市场,国际品牌占据70%-75%左右的市场份额,主要品牌有ABB、西门子、安川、三菱、富士、施耐德、艾默生等,其中欧美品牌主要占据项目型市场,而日本品牌以OEM市场为主。国内品牌占据25%-30%左右的份额,主要品牌有汇川技术、英威腾、欧陆传动、希望森兰等;

我国伺服系统市场,国际品牌仍然占据80%左右的市场份额,主要品牌有松下、安川、三菱、西门子、科比、路斯特等;国内品牌占据约20%市场份额,主要品牌有汇川技术、埃斯顿、蒙德、桂林星辰等。

作为国内领先的工业自动化控制产品及整体解决方案的供应商,公司将充分利用本土化研发、快速满足客户需求等差异化竞争策略,逐步占领国际品牌的市场。将充分发挥公司的品牌优势、技术优势、质量优势,与其他国产品牌拉开差距,进一步巩固市场领先地位。

(三)公司的发展战略及2012年经营计划

1.公司整体发展战略

公司以电力电子技术和控制技术为立足点,聚焦工业自动化和新能源两大领域,在经营过程中坚持进口替代的经营理念和为细分市场的价值客户提供整体解决方案的经营模式。

目前公司已经掌握了电力电子、电机驱动与控制、总线控制等核心技术,基于同一技术平台向新能源领域延伸,是公司未来几年的发展战略。公司坚持进口替代的经营理念,经过多年的努力,公司的核心技术攻关能力和大客户的攻关能力都得到了较大的提升,为进口替代的经营理念打下了坚实的基础,坚持进口替代的经营理念是公司长期的发展战略。为行业细分市场的价值客户提供整体解决方案是实现进口替代的有利武器,是技术营销、行业营销的具体体现。公司已经在研发组织、市场资源、供应链管理、质量控制等方面,建立了快速满足“细分行业价值客户需求”的经营机制。

未来几年公司会充分利用资本市场的力量,进行外部兼并,包括行业整合、产品线延伸、核心技术的提升等。通过外部兼并,为公司的健康持续发展提供新的动力。

2.2012年主要经营目标

2012年是充满压力与挑战的一年。随着公司规模的扩大,继续保持高速增长已经成为摆在公司管理层和全体员工面前的巨大挑战。在面对诸多压力的同时,我们要看到国家产业政策给行业带来的发展机遇,人力成本的上升带来的工业自动化产品的市场需求。公司要不断进行创新,加强内部管理,提升公司战略规划能力、核心技术攻关能力、经营模式创新能力、微观管理能力等四个核心能力,力争2012年实现销售收入12.65亿-14.75亿,增长20-40%;归属于母公司所有者的净利润4.15亿-4.85亿元,增长20%-40%。

公司上述经营目标不代表公司对2012年度的盈利预测,能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等众多因素,存在较大的不确定性,请投资者特别注意。

另外,公司在IPO招股说明书中制定的未来发展战略,得到了有效实施。在IPO招股说明书中制定的未来三年(2010—2012年)经营目标、品牌目标及技术创新目标均已完成,其中2012年计划实现销售收入7亿元,由于近几年我国经济形势良好,公司资金实力、品牌、技术等核心竞争力的提升,公司已于2011年完成该目标。

3.2012年主要经营计划

1)搭建销售平台,落实产品线策略,提升市场人员效率

2011年要加强销售平台建设,通过组织调整、绩效考核、培训、例会等方式,培养、搭建高效的销售团队。各区域要贯彻执行各产品线的市场策略,同时以区域为作战单元,加强通用产品的组合销售。

在项目型市场,公司要加大变频器产品在冶金、化工、建材、石化等行业的销售力度,要充分利用设计院和渠道资源,提升公司品牌和市场份额。

在具有传统优势的OEM市场,如电梯、机床、空压机、金属制品、线缆设备、玻璃机械、建筑机械等行业,要锁定目标大客户,以项目运作方式进行攻关,提升行业市场占有率。针对需要重点拓展的OEM市场,如纺织、通用起重、煤矿等行业,要强化行业规划和竞争分析,多树立行业样板点,提升行业应用经验,为行业提供整体解决方案;

在小型自动化设备市场,公司坚持行业拓展和大客户攻关拓展模式。针对机械手、电子非标、玻璃、线切割等成熟行业,要加强伺服产品的行业复制,树立行业品牌。针对弯箱、横切、枕式包装、制袋机、织机等子行业,要大力推广伺服产品的“中断定长、全闭环、电子凸轮、张力控制、CAN总线”等特色技术,强化技术优势。同时要坚持PLC、HMI、伺服、变频器等产品组合销售和多渠道销售的销售模式,做深做透纺织、染整、煤矿、磨床、金属制品、玻璃、陶瓷、液压、冲床等行业。

在新能源领域,公司要继续保持电动汽车电机控制器产品在轿车领域的领先优势,充分发挥公司品牌和规模优势,进一步拓展客车领域。要发挥风光柴蓄多向变换器产品的样板点优势,与系统集成商配合拓展微智能电网管理市场。

2)夯实基础、搭建平台,提升研发效率和质量

2012年要加大技术研究中心投入与建设,提升变频器、伺服产品性能方面等核心技术。要推行技术规划管理工作,把公司的技术瓶颈、技术发展趋势跟踪、基础技术研究等工作,有计划地开展起来。

产品开发要围绕两个重点展开,第一:通过关注市场反馈的产品问题,并及时优化和改进,来不断提升现有产品的竞争力。第二:不断开发新产品,包括中级高压产品、三电平高压产品、LPI低压变频器项目、NICE3000电梯一体化优化项目等。

2012年研发部要加强产品的规划管理和项目管理,使得各产品线的经营规划能在研发部落地;要加强研发人员的能力提升、研发流程的优化,以提升研发效率和质量。在不断提高各个业务部门内部流程优化的前提下,要把人力资源工作放在重要位置,把员工的能力建设、员工成长通道、员工价值观分享等工作落实起来。

3)扩充产能,优化供应链管理体系

供应链管理部将推行成本精细化核算和预算管理,优化生产工艺,合理安排生产计划,优化承运商体系,控制运输成本,提高生产效率,降低产值费用率。根据产品属性,按产品线采取不同的计划运作模式;根据物料的特点,优化苏州工厂供货模式,减少库存备货,提高库存周转率和交付能力。加强苏州供应商平台建设,在保证物料供应及时的情况下,降低采购成本;完善生产平台,使苏州基地具备编码器、大传动等产品的批量供货能力。

4)加强人力资源管理,提升员工满意度

2012年要强化落实绩效考核,以加强部门和员工的目标管理;要建立任职资格认证体系,解决员工职业发展通道问题;要通过外训与内训相结合,加强员工的配需工作,使得员工满足岗位要求。通过完善人才激励机制,解决公司高速成长对人才的需求和员工激励与公司成长问题;重新梳理企业文化,明确公司价值观与员工行为规划,促进公司统一思维。

5)优化内部管理,提升公司综合管理水平

继续落实公司层面的产品线经营规划,加强预算与成本管理;完善信息安全体系,保护公司核心资产。完善IT基础架构,为各分公司及片区联保中心的办公及业务开展提供IT支撑平台。按照ISO9001:2008标准要求,推进公司全员参与质量管理,努力提升研发质量及研发效率,提升生产质量和控制水平,完善客户服务体系,提高质量改进的及时性、策略性。按照ISO14001:2004和OHSAS18001:2007标准推进苏州基地的环境管理体系和职业健康安全体系建设,贯彻“绿色工控、和谐汇川、美好世界”方针,持续地保护和改善环境,不断提升和保障员工的职业健康安全能力。

4.公司实施上述经营目标和发展战略所面临的风险

1)市场风险

公司的下游客户主要为设备制造业,如电梯、注塑机、空压机、金属制品、电线电缆、机床、印刷包装等行业。这些行业与国家的投资、出口政策关联度较大,所以当经济出现较大波动时,将会影响公司产品的市场需求。

2)竞争风险

目前公司主要与国际品牌相竞争,在与其竞争过程中,主要依靠差异化产品、行业解决方案以及低成本等优势。但如果国际品牌厂商加大本土化经营力度、调整经营策略,以及国产品牌厂商在技术、经营模式方面的全面跟进和模仿,市场竞争将日趋激烈,公司面临竞争加剧的风险。

3)技术和人才风险

虽然公司拥有具有自主知识产权的相关核心技术,在部分细分行业已具备领先优势,但目前在工业自动化控制领域的一些先进技术主要被国际品牌厂商所掌握,总体上公司的核心技术仍然落后于国际品牌厂商。

随着公司技术创新的深入,技术创新的突破在深度和广度上都将会更加困难。这一方面需要公司在技术研发方面不断加大投入,另一方面也加大了对高端、综合型技术人才需要。如果公司现有的盈利不能保证公司未来在技术研发方面的持续投入,不能吸引和培养更加优秀的技术人才,将会削弱公司长期的竞争力。

公司目前拥有一支掌握自动化控制技术的核心技术团队,对推动公司快速发展起到了关键性的作用。公司若不能持续完善各类人才激励机制,可能导致核心技术人员的流失,这将会在一定程度上影响公司未来的持续发展。此外,虽然公司对相关核心技术采取了严格的保密措施,但不排除由于核心技术人员的流失或其它原因导致公司的核心技术失密。

4)管理风险

近年来公司销售收入高速成长,公司的资产规模、人员规模、业务规模也迅速扩大,对公司的管理提出了更高的要求。虽然近几年公司不断优化改善公司治理结构,并且持续引进人才,努力建立有效的考核激励机制和内控体系,但公司经营规模增长迅速,仍然存在高速成长带来的管理风险,公司在人才队伍建设和管理水平提升这两方面存在较大的提升空间。

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(%)
变频器类	77,899.46	33,417.82	57.10%	48.87%	36.93%	3.74%
运动控制类	18,536.28	9,364.64	49.48%	66.34%	93.61%	-7.12%
控制技术类	4,174.68	1,928.92	53.79%	94.34%	52.27%	12.76%
新能源类	2,350.91	756.89	67.80%	156.31%	85.94%	12.18%
选配件	1,506.41	1,125.63	25.28%	62.89%	49.38%	6.76%
其他	934.94	316.61	66.14%			
合计	105,402.68	46,910.49	55.49%	56.24%	48.13%	2.44%

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

上述产品的主要应用领域为装备制造业、节能环保、新能源三大领域,在报告期内,上述产品均实现较大增长的原因主要是①良好的产业政策和2011年上半年较好的经济形势②公司整体竞争力的提升。其中电梯一体化及专机产品还得益于2011年电梯行业的快速增长,本土品牌电梯的市场份额逐步提升;伺服系统、PLC产品的增长还得益于公司的多产品组合销售策略在小型自动化设备行业的有效实施;电动汽车电机控制器产品的增长还得益于部分大客户销售额放量。

§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

非企业合并方式取得的子公司

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D62版)

附表2:

变更募集资金投资项目情况表

2011年度

编制单位:四川北方硝化棉股份有限公司　　金额单位:人民币万元

变更后的项目	对应的原承诺项目	变更后项目拟投入募集资金总额(1)	本年度实际投入金额	截至期末实际累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%)(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	变更后的项目可行性是否发生重大变化
西安基地扩能改造项目	西安基地扩能改造项目	12,515.00	2,231.70	12,515.00	100.00	2010年12月	25.00	是	否
改扩建15000吨年高品质木浆粕硝化棉项目	新建15000吨年高品质木浆粕硝化棉项目	4,992.00	563.80	4,992.00	100.00	2010年12月	506.83	是	否
终止项目	11500吨年PAC项目								
小计		17,507.00	2,795.50	17,507.00	100.00		531.83		
部分节余资金		2,770.46	2,770.46	2,770.46					
合计		20,277.46	5,565.96	20,277.46			531.83		
变更原因、决策程序及信息披露情况说明		1、鉴于外部环境的变化、资源供应影响和内部技术的进步,结合对全球硝化棉行业发展的研究判断,公司及时调整战略目标,在不扩大产能的前提下,实现产品结构的调整和升级, 经2008年第一次临时股东大会审议批准,15000吨年高品质木浆粕硝化棉项目的实施方式由新建变更为改扩建, 项目投资总额从18094万元调整到4992万元。 2、鉴于西安基地扩能改造项目实施过程中,项目周边功能规划发生变化,公司从客观实际出发,经过审慎评估与论证,为提高募集资金使用效率和效果,经2009年第一次临时股东大会审议批准,调整西安基地扩能改造项目实施内容,项目投资总额从14765万元调整为12515万元。 3、鉴于PAC市场环境发生重大变化,供大于求矛盾突出,11500吨年PAC项目即使建成后也不具备规模优势,本着对股东负责的原则,有效规避投资风险,经2009年第一次临时股东大会审议批准,终止11500吨年PAC项目。 4、为发挥募集资金经济效益,降低财务费用和采购成本,促进公司生产运营,经公司2011年第三次临时股东大会审议批准,使用2,770.46万元节余募集资金永久性补充流动资金(不包含永久性补充流动资金的募集资金利息873.58万元)。								
未达到计划进度或预计收益的情况和原因		无。							
变更后的项目可行性发生重大变化的情况说明		西安基地扩能改造项目、15000吨年高品质木浆粕硝化棉项目变更后,两个项目的可行性未发生变化。							

股票代码:002246　股票简称:北化股份　公告编号:2012-014

四川北方硝化棉股份有限公司关于转让控股子公司股权暨放弃增资的关联交易公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、交易概述

四川北方硝化棉股份有限公司(以下简称“公司”)持有广州凯明贸易有限责任公司(以下简称“广州凯明”)90%的股权,为服务公司整体发展战略和有效减少关联交易,公司拟向本公司间接控股股东中国北方化学工业集团有限公司(直接和间接持有公司71.09%的股权,以下简称“北化集团”)和公司实际控制人中国兵器工业集团公司全资子公司辽宁华锦化学工业集团公司(以下简称“华锦集团”)分别转让广州凯明35%、45%的股权。

同时,根据广州凯明经营发展需要,广州凯明注册资本拟由原500万元增加到1000万元,北化集团、华锦集团、自然人拟分别对其增资认购205万元、255万元、40万元的注册资本,公司拟放弃本次增资,按出资比例计算,公司拥有认购50万元注册资本的认缴出资权利。

本次股权转让及关联方增资的交易价格按以2011年12月31日为定价基准日广州凯明的净资产评估值为依据确定。公司预计本次转让广州凯明股权金额及放弃增资的交易金额不超过600万元。本次股权转让及广州凯明增资完成后,公司持有广州凯明股权比例由90%下降至5%。

2012年3月23日,公司第二届第十九次董事会通过了《关于转让广州凯明股权暨放弃增资的议案》,由于交易对象为公司的间接控股股东和实际控制人的下属单位,公司董事邹冕是公司实际控制人全资子公司的总经理,公司董事王立刚、魏光源、赵其林、张仁旭受公司实际控制人直接管理,可能会影响其独立判断,构成《深圳证券交易所股票上市规则》10.1.3条、10.1.5条的关联关系,关联董事王立刚、魏光源、赵其林、邹冕、张仁旭回避表决,独立董事事前认可并发表了同意的独立意见。根据公司的对外投资及关联交易管理办法相关规定,本次交易的审批权限为公司董事会,不需提交股东大会审议。

二、交易对象(关联方)情况

1、北化集团

公司名称:中国北方化学工业集团有限公司

注册地址:北京市海淀区紫竹院路81号院3北方地产大厦11层

法定代表人:李春建

公司类型:国有独资公司

注册资本:人民币4亿元

成立日期:1988年11月

主营业务为民用爆炸物品销售;军用火炸药和装药、军用防护器材的开发、组织生产和销售;甲苯-2,4-二异氰酸酯、甲苯、腐蚀品、压缩气体及液化气体、易燃固体、自燃和遇湿易燃物品、易燃液体、有毒品。一般经营项目:化工原料及产品(不含危险化学品)、塑料和橡胶制品、轻工产品、建筑材料、油漆和涂料、化学防护器材、化工机械设备开发、组织生产和销售等。

截止2011年12月31日,该公司总资产2,265,735.04万元,净资产858,128.60万元,2011年实现营业收入1,709,974.02万元,净利润4,703.27万元(未经审计)。

2、华锦集团

公司名称:北方华锦化学工业集团有限公司

注册地址:盘锦市双台子区红旗大街

法定代表人:刘云文

公司类型:国有独资公司

注册资本:人民币25亿元

成立日期:2002年8月

主营业务为无机化工产品、石油及石油化工产品生产销售;原油销售;压力容器制造、热能电力开发、新产品设计开发、技术转让、代理进出口业务等。

截止2011年末,该公司总资产3,337,022.47万元,净资产393,743.58万元,主营业务收入4,168,577.22万元,净利润77,661.01万元。

三、交易标的情况

1、概况

广州凯明成立于1999年12月26日,公司注册资本为500万元,本公司持有广州凯明90%的股权,北化集团持有其10%的股权。注册地址及经营地址为广州市黄浦区大沙地东路403号、B607、B611、B612、B613、B616,法定代表人王立刚,主营业务为批发和零售贸易。批发:甲苯-2,4-二异氰酸酯;环氧乙烷、丙酮、甲苯、乙醇、1-丙醇、2-丙醇、1,4-二甲苯、1,3-二甲苯、1,2-二甲苯、硝化纤维素、活性炭、硝酸、乙酸酐、氢氧化钠溶液、2-氨基乙醇、2,2'-二羟基二乙胺化工原料、硝化纤维素的批发、零售等。

2、财务数据

广州凯明经审计的2010年、2011年财务数据具体情况如下:

单位:万元

项目	2011年或2011年12月31日	2010年或2010年12月31日
资产合计	5,027.37	5,607.51
负债合计	4,144.05	5,070.76
所有者权益合计	883.33	536.75
营业收入	113,275.35	63,338.62
营业利润	483.39	402.10
利润总额	509.33	406.14
净利润	346.57	305.34
应收账款	823.85	488.04
经营活动产生的现金流量净额	1157.02	283.34

3、广州凯明的股东结构变化情况

股权转让前			股权转让后			股权转让暨增资后		
股东名称	出资额(万元)	持股比例(%)	股东名称	出资额(万元)	持股比例(%)	股东名称	出资额(万元)	持股比例(%)
北化集团	50	10	北化集团	225	45	北化集团	430	43
本公司	450	90	华锦集团	225	45	华锦集团	480	48
			本公司	50	10	本公司	50	5
						自然人	40	4
股本总额	500			500			1000	

4、相关说明

本次增资认购广州凯明40万元注册资本的自然人对象尚未确定。

广州凯明股权不存在质押、