

股份报价转让说明书

推荐主办券商



二〇一二年六月

目 录

释 义	3
第一章 声 明	5
第二章 特别风险提示	6
一、材料成本及人员工资上升的风险	6
二、产品生命周期导致销售价格下降引发毛利率下降的风险	6
三、税收的风险	6
四、市场竞争的风险	6
五、客户集中度较高及市场开拓的风险	6
六、典型家族式企业公司治理机制能否得到有效执行的风险	7
第三章 批准试点和推荐备案情况	8
一、北京市中关村科技园区批准进行股份报价转让试点的情况	8
二、主办券商推荐及协会备案情况	8
第四章 股份挂牌情况	9
一、股份代码、股份简称、挂牌日期	9
二、公司股份总额及分批进入代办股份转让系统转让的时间和数量	9
第五章 公司基本情况	11
一、基本情况	11
二、历史沿革	11
三、高新技术企业资格	15
四、主要股东及出资情况	15
五、股份转让限制情况	18
六、公司员工情况（统计截止日期 2012 年 4 月 30 日）	18
七、公司股权结构图	20
八、公司内部组织结构图	20
第六章 公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员	22
一、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的的基本情况	22
二、公司与上述人员签订合同情况及为稳定上述人员已采取和拟采取的措施	25
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况	25
第七章 公司业务与技术情况	26
一、公司业务情况	26
二、公司核心技术及产品的可替代性	36
三、所处行业基本情况	41
四、公司面临的主要竞争情况	50
五、知识产权情况	53
六、核心技术来源和取得方式、核心技术所有权情况	55
七、研究开发情况	55
八、公司对销售、采购的依赖情况	56

九、公司无形资产及资质变更情况.....	58
第八章 公司业务发展计划目标及其风险因素.....	60
一、公司未来业务发展目标.....	60
二、公司可能面对的风险因素及相应对策.....	64
第九章 公司治理.....	68
一、公司管理层关于公司治理情况的说明.....	68
二、公司对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等重要事项决策和执行情况.....	71
三、同业竞争情况.....	72
四、公司最近二年存在的违法违规及受处罚情况.....	72
五、公司管理层的诚信状况.....	72
第十章 公司财务会计信息.....	73
一、最近三年的审计意见及主要财务报表.....	73
二、最近三年的主要财务指标.....	85
三、报告期利润形成的有关情况.....	85
四、公司最近三年的主要资产情况.....	90
五、公司最近三年重大债务情况.....	100
六、报告期股东权益情况.....	104
七、关联方、关联方关系及重大关联交易.....	105
八、需提醒投资者关注财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项.....	106
九、利润分配政策和最近三年分配情况.....	106
十、管理层对公司最近三年财务状况、经营成果和现金流量状况的分析.....	107
第十一章 其他备查文件.....	110
一、公司章程.....	110
二、审计报告.....	110
三、法律意见书.....	110
四、公司董事会、股东大会有关股份报价转让的决议及股东大会授权董事会处理相关事宜的决议.....	110
五、公司企业法人营业执照.....	110
六、北京市人民政府出具的公司股份报价转让试点资格确认函.....	110
七、公司与国泰君安证券股份有限公司签订的推荐挂牌报价转让协议.....	110

释 义

除非本文另有所指，下列词语具有的含义如下：

公司、本公司、鼎点科技、都市鼎点	指	北京都市鼎点科技股份有限公司
三会	指	股东（大）会、董事会、监事会
“三会”议事规则	指	《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
国泰君安证券、推荐主办券商	指	国泰君安证券股份有限公司
内核小组		国泰君安证券股份有限公司代办股份转让系统推荐挂牌项目内部审核小组
元、万元	指	人民币元、人民币万元
挂牌、股份报价转让	指	公司股份在代办股份转让系统挂牌进行股份报价转让
公司高级管理人员	指	公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等
公司管理层	指	对公司决策、经营、管理负有领导职责的人员，包括董事、监事、高级管理人员
说明书、本说明书	指	北京都市鼎点科技股份有限公司股份报价转让说明书
证券业协会	指	中国证券业协会
《试点办法》	指	《证券公司代办股份转让系统中关村科技园区非上市股份有限公司股份报价转让试点办法（暂行）》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《公司章程》	指	北京都市鼎点科技股份有限公司公司章程
以下为技术用语说明：		
矿用隔爆型无功补偿装置	指	适用于具有爆炸性危险气体（甲烷）和煤尘的矿井中，在交流50Hz的供电系统中，为供电系统进行无功功率的动态补偿。
WBB	指	前2个字母WB指无功功率补偿装置，第3个字母B指隔爆型。
无功功率补偿、无功补偿	指	把具有容性功率负荷的装置与感性功率负荷并联接在同一电路，能量在两种负荷之间相互交换。这样，感性负荷所需要的无功功率可由容性负荷输出的无功功率补偿。
动态无功补偿	指	根据电网中实际需求的无功量，快速、自动投切无功补偿装置。
视在功率	指	单口网络端钮电压和电流有效值的乘积，称为视在功率。
KVA	指	即千伏安，视在功率的单位。
干式变压器	指	依靠空气对流进行冷却，铁芯和绕组不浸渍在绝缘油中的变压器。
可控硅	指	是可控硅整流元件的简称，是一种具有三个PN

		结的四层结构的大功率半导体器件,亦称为晶闸管。
过零投切原理	指	过零投切是指电压过零投入和电流过零切除。过零投切的好处: 无过电压、无火花、无干扰。
投切涌流	指	无功补偿装置投入电容器的时候会瞬间产生涌流,涌流一般指稳定电流值的倍数。
电抗器	指	电力系统中用于限制短路电流、无功补偿和移相等的电感性电器。按其绕组内有无主铁心分为铁心式电抗器和空心式电抗器。
谐波	指	谐波是指电流中所含有的频率为基波的整数倍的电量,一般是指对周期性的非正弦电量进行傅里叶级数分解,其余大于基波频率的电流产生的电量。从广义上讲,由于交流电网有效分量为工频单一频率,因此任何与工频频率不同的成分都可以称之为谐波。
综采工作面	指	全称为煤矿综合机械化采煤工作面,主要特征就是拥有液压支架、大功率刮板输送机、双滚筒采煤机的回采工作面。
kPa	指	即千帕,是压强国际单位帕的一千倍。
A	指	即安培,电流的单位。
Hz	指	即赫兹,频率的单位。
有功功率	指	电能用于做功被消耗,它们转化为热能、光能、机械能或化学能等,称为有功功率。
综采队	指	煤矿上负责综合机械设备进行采煤的工作队。
综掘队	指	煤矿上负责给综采工作面进行巷道掘进的工作队。
开拓队	指	煤矿上负责矿井建设掘进巷道的工作队。
KW	指	kilowatt的缩写,即千瓦,功率的单位。

第一章 声 明

公司董事会已批准本股份报价转让说明书，全体董事承诺本股份报价转让说明书不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

第二章 特别风险提示

公司在生产经营过程中，由于所处行业及其自身特点所决定，提示投资者应对公司可能出现的以下风险予以充分的关注：

一、材料成本及人员工资上升的风险

2009年至2011年，公司营业成本分别占总收入的67%、59%和67%。公司使用的原材料主要有钢材、铝材和铜材。如果未来原材料成本与人员工资成本不断走高、而公司产品价格无法随之做出相应调整，将会挤压公司利润，造成对经营不利的影

二、产品生命周期导致销售价格下降引发毛利率下降的风险

矿用隔爆无功补偿设备属于矿用电器设备，随着技术逐步成熟和市场的广泛应用，销售价格难免会呈逐步下降的趋势，存在毛利率下降的风险。

报告期内，公司通过新产品的研发，填补了市场的空白，满足了客户的需求，而且产品符合国家当前的产业政策，因此毛利率比较高。但如果在后期不能继续丰富产品的系列及完成对高电压等级产品的研发，可能导致公司产品的毛利率出现下降的趋势。

三、税收的风险

公司于2009年6月26日取得国家级高新技术企业证书。根据北京市高新企业的优惠政策，公司2009年所得税税率为7.5%，2010、2011年所得税的税率为15%。2012年6月高新证书将到期，公司正在积极申请高新复审，但如果新的高新复审不能通过，所得税会更改为25%，净利润会下降。另外，根据国家税务总局下发的国税函[2010]157号文《关于进一步明确企业所得税过渡期优惠政策执行口径问题的通知》，高新技术企业在享受税收优惠政策时不能在15%的基础上再减半，即如果按照7.5%的税率缴税的企业存在补缴税款的可能。

四、市场竞争的风险

由于新进入矿用无功补偿的企业不断增多，势必引起行业利润降低，国内矿用无功补偿行业市场竞争也将日趋激烈。不排除未来市场进入者继续增加、加剧竞争激烈程度的可能。同时，如果未来市场快速放量，不排除吸引规模较大的上市公司进入，此时公司将面对后来者的规模效应带来的竞争。

五、客户集中度较高及市场开拓的风险

在报告期内，公司对客户依赖程度比较高，2009年至2011年，对前5大客户的销售收入分别占总销售收入的84.66%、91.39%和85.19%。由于公司的客户主要定位为煤炭主产省份的大中型国有煤炭生产企业，公司一直以国家产煤大省山西为突破口占领市场，目前对于山西市场的依赖度较大。随着业务发展，东北三省、河南、陕西、内蒙的销售也开始增加，这都为公司的业绩提升带来增长的空间。然而，如果公司不能有效进入前述新开辟的市场、或者在新市场上无法达到预期目标，将会对公司经营业务的增长产生不利影响。

六、典型家族式企业公司治理机制能否得到有效执行的风险

公司股权集中，属于典型的家族企业，虽然已经在改制过程中得到了规范并建立了公司治理机制，但存在执行是否到位、是否得到有效监管的风险。

第三章 批准试点和推荐备案情况

一、北京市中关村科技园区批准进行股份报价转让试点的情况

根据中关村根据《中关村科技园区非上市股份有限公司申请股份报价转让试点资格确认办法》的规定和北京都市鼎点科技股份有限公司创立大会暨第一次股东大会决议，北京都市鼎点科技股份有限公司向中关村科技园区管理委员会递交了公司股份进入代办股份转让系统报价转让的申请。2012年2月20日中关村科技园区管理委员会以中科园函[2012]40号文，下达了《关于同意北京都市鼎点科技股份有限公司申请进入证券公司代办股份转让系统进行股份报价转让试点的函》，确认北京都市鼎点科技股份有限公司具备股份报价转让试点企业资格。

二、主办券商推荐及协会备案情况

国泰君安证券股份有限公司作为北京都市鼎点科技股份有限公司的推荐主办券商，对北京都市鼎点科技股份有限公司进行了尽职调查和内核。经国泰君安证券内核小组审核表决，同意推荐北京都市鼎点科技股份有限公司进入代办股份转让系统进行报价转让，并出具了《国泰君安证券股份有限公司推荐北京都市鼎点科技股份有限公司股份进入代办股份转让系统报价转让的推荐报告》。2012年3月29日，国泰君安证券向中国证券业协会报送了推荐北京都市鼎点科技股份有限公司股份报价转让挂牌备案文件。

2012年5月28日中国证券业协会出具了《关于推荐北京都市鼎点科技股份有限公司挂牌报价文件的备案确认函》（中证协函[2012]355号），对国泰君安证券报送的推荐北京都市鼎点科技股份有限公司挂牌文件予以备案。

第四章 股份挂牌情况

一、股份代码、股份简称、挂牌日期

股份简称：都市鼎点

股份代码：430125

开始挂牌报价日期：2012年6月8日

二、公司股份总额及分批进入代办股份转让系统转让的时间和数量

股本总额

公司股本总额为10,000,000股。

公司股份分批进入代办股份转让系统报价转让时间和数量

《公司法》第一百四十二条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”

《试点办法》第十五条规定：“非上市公司控股股东及实际控制人挂牌前直接或间接持有的股份分三批进入代办系统转让，每批进入的数量均为其所持股份的三分之一。进入的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。控股股东和实际控制人依照《中华人民共和国公司法》的规定认定。”；第十六条规定：“挂牌前十二个月内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股份进行过转让的，该股份的管理适用前条的规定。”；第十七条规定：“挂牌前十二个月内挂牌公司进行过增资的，货币出资新增股份自工商变更登记之日起满十二个月可进入代办系统转让，非货币财产出资新增股份自工商变更登记之日起满二十四个月可进入代办系统转让。”

《公司章程》第二十六条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起1年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的25%。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。”

挂牌前十二个月内，有限公司控股股东及实际控制人没有直接或间接转让过出资；股份公司成立于2011年12月31日，截至本股份报价转让说明书签署日，公司发起人持股尚不满一年。发起人所持有的股份须自2011年12月31日起满十二个月方可进入代办股份转让系统转让。

综上所述，截至公司挂牌之日，公司股东无可进行报价转让的股份。

第五章 公司基本情况

一、基本情况

- 1、公司名称：北京都市鼎点科技股份有限公司
- 2、英文名称：Beijing Metro High Point Technology Co.,Ltd.
- 3、法人代表：万剑伟
- 4、设立时间：有限公司设立日期：2004年4月5日
股份公司设立日期：2011年12月31日
- 5、注册资本：人民币1000万元
- 6、注册地址：北京市丰台区海鹰路5号701-702室
- 7、电话：010-63786015
- 8、传真：010-63786015-812
- 9、互联网网址： www.bjdsdd.com
- 10、电子邮箱： Bjdsdd@Bjdsdd.com
- 11、信息披露负责人：李春虹
- 12、所属行业： 输配电及控制设备制造业
- 13、主营业务：矿用隔爆型动态无功补偿装置的研发、生产及销售，并提供相关技术服务及销售配套的综合配件。
- 14、经营范围：
许可经营项目：矿用电器的制造。
一般经营项目：技术开发、技术服务、产品设计；维修计算机；计算机系统的设计、集成、安装、调试和管理；软件开发；基础软件服务；销售机械设备、仪器仪表、安全技术防范产品；安全防范工程。

二、历史沿革

（一）公司前身北京都市鼎点科技有限公司历史沿革

1、公司设立情况

北京都市鼎点科技股份有限公司的前身是北京都市鼎点科技有限公司。

北京都市鼎点科技有限公司于2004年2月2日取得北京市工商行政管理局丰台分局核发的《企业名称预先核准通知书》。公司于2004年4月5日依法注册成立，由自然人李春虹和万剑伟共同出资组建。

公司设立时注册资本人民币 300 万元，实收资本 300 万元，依据股东协议、公司章程规定，由全体股东在公司设立时一次性缴足。公司设立时股东有自然人两名，其中股东李春虹实缴人民币 210 万元，占注册资本的 70%；股东万剑伟实缴人民币 90 万元，占注册资本的 30%。双方出资方式均为货币。中国银行北京分行出具了交存入资资金凭证，北京市工商行政管理局出具了划转入资资金通知书，确认股东出资已到位。

公司股权结构如下：

股东名称	出资金额（万元）	出资方式	出资比例（%）
李春虹	210	货币	70%
万剑伟	90	货币	30%
合计	300	货币	100%

公司法定代表人为李春虹。公司董事长、总理由李春虹担任。李春虹与万剑伟为配偶关系，共同为公司的实际控制人。

公司设立时的经营范围包括：法律、法规禁止的，不得经营；应经审批的，未获审批前不得经营；法律、法规未规定的审批的，自主选择经营项目，开展经营活动。

2、工商变更

公司自设立至整体变更股份公司前，共有过五次工商变更登记。

第一次 公司住所变更。2004年4月22日公司经股东会同意，将住所由“北京市丰台区科技园区13-C地块3号楼11单元1106室（园区）”变更为“北京市丰台区科技园区13-C地块3号楼14单元1406室（园区）”。公司本次变更登记申请、批准文件齐全，在工商有档案留存。公司当时尚未建立完善的三会留痕制度，所以并未保存股东会记录，但是整个决策过程与执行过程是符合法律与公司章程的。公司于2004年4月22日取得了变更后的营业执照。

第二次 公司变更经营范围。2004年10月公司经股东会同意，经营范围增加“因特网信息服务业务”一项。公司已于2007年7月取得了北京市通信管理局《关于同意北京都市鼎点科技有限公司经营因特网信息服务业务的批复》，以及“中华人民共和国增值电信业务经营许可证”和“电信与信息服务业务经营许可证”。公司本次变更登记申请、批准文件齐全，在工商有档案留存。公司当时尚未建立完善的三会留痕制度，所以并未保存股东会记录，但是整个决策过程与执行过程是符合法律与公司章程的。公司于2004年10月12日取得了变更后的营业执照。

第三次 公司变更住所与经营范围。公司于 2009 年 12 月 11 日经过股东会同意,将公司的住所由“北京市丰台区科技园区 13-C 地块 3 号楼 14 单元 1406 室(园区)”变更为“北京市丰台区科兴路 7 号 510 室(园区)”;公司的经营范围由原来的“因特网信息服务业务。法律、法规禁止的,不得经营;应经审批的,未获审批前不得经营;法律、法规未规定的审批的,自主选择经营项目,开展经营活动”变更为“法律、行政法规、国务院决定禁止的,不得经营;法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的,经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营;法律、行政法规、国务院决定未规定许可的,自主选择经营项目开展经营活动。”2009 年 12 月 11 日公司取得了新的营业执照,上述内容进行了变更。本次变更经过了公司第三届第二次股东会审议通过,且保留了会议记录。公司本次变更符合相关法律与公司章程的规定,变更登记申请、批准文件齐全,在工商有档案留存。

第四次 公司增加注册资本至 1000 万元人民币。2010 年 5 月 13 日经公司股东会决议,同意增加注册资本 700 万元,由股东万剑伟增加知识产权(非专利技术)出资 490 万元,股东李春虹增加知识产权(非专利技术)出资 210 万元;增资后万剑伟共出资 580 万元,持股比例为 58%,李春虹共出资 420 万元,持股比例为 42%。用于此次出资的非货币资产是万剑伟和李春虹共同拥有的“井下智能电力节能管理装置”的非专利技术无形资产,该项无形资产经北京东审资产评估有限责任公司出具了东审评报字[2010]第 02-019 号的资产评估报告,认定该项非专利技术在评估基准日 2010 年 3 月 31 日的公允价值为 700 万元人民币,其中万剑伟占有该非专利技术所有权价值 490 万元,李春虹占有该非专利技术所有权 210 万元。北京东审会计师事务所对出具了东审字[2010]第 02-209 号的验资报告书。本次变更经股东会决议决定,并有会议记录留痕。公司本次变更符合相关法律与公司章程的规定,变更登记申请、批准文件齐全,在工商有档案留存。

本次工商变更登记后的股权结构如下:

股东名称	出资金额(万元)	出资方式	出资比例(%)
李春虹	210	货币	42%
	210	知识产权	
万剑伟	90	货币	58%
	490	知识产权	
合计	1000	货币、知识产权	100%

其中：货币出资300

新增公司实收资本经东审（北京）会计师事务所东审字[2010]第02-209号《验资报告》验证。于2010年5月31日由北京市工商行政管理局丰台分局核准了上述增资。

第五次 公司减少注册资本至 300 万元，并变更了公司经营范围。2011 年 6 月 30 日经公司股东会同意，公司将注册资本由 1000 万元人民币减少至 300 万元。此次减资将“井下智能电力节能管理装置”的无形资产从注册资本中剥离。本次减资的原因主要是：1，该非专利技术在生产的过程中存在着技术泄密的风险，公司在研发出新技术之后，为杜绝今后发生知识产权纠纷，决定在生产过程中不再使用，而是完全用新技术将其取代，因此公司将其从注册资本中剥离；2，虽然该项非专利技术属于万剑伟、李春虹两位自然人所有，但权利人并无充分证据证明其不是职务发明，因此公司决定将其剥离，避免出资上的瑕疵。基于上述两点原因，本次减资是为公司进一步规范发展扫除障碍，避免出资存在瑕疵，并减少潜在纠纷风险；本次减资是股东真实意思的表达，决策与执行程序规范，工商登记完整，符合相关法律法规及公司章程的规定。减资后，该项非专利技术仍归万剑伟、李春虹所有。本次减资的具体处理方式为减少万剑伟所持的公司的 490 万的股权，公司以无形资产“井下智能电力节能管理装置”退还万剑伟出资 490 万元；减少李春虹所持的公司的 210 万的股权，公司以无形资产“井下智能电力节能管理装置”退还李春虹出资 210 万元。减资后万剑伟出资人民币 90 万元，占注册资本的 30%；李春虹出资 210 万元，占注册资本的 70%。本次减资经北京中会仁会计师事务所有限责任公司审验，出具了京中会验字[2011]第 205 号的验资报告。同时将公司经营范围变更为“许可经营项目：矿用电器的制造（仅限分支机构经营）。一般经营项目：技术开发、技术服务；产品设计；维修计算机；计算机系统服务；基础软件服务；销售机械设备、仪器仪表”。本次变更经股东会决议决定，并有会议记录留痕。公司本次变更符合相关法律与公司章程的规定，变更登记申请、批准文件齐全，在工商有档案留存。

本次工商变更登记后的股权结构如下：

股东名称	出资金额（万元）	出资方式	出资比例（%）
李春虹	210	货币	70%
万剑伟	90	货币	30%
合计	300	货币	100%

减资公司实收资本经北京中会仁会计师事务所有限责任公司京中会验字[2011]第205号《验资报告》验证。于2011年8月22日由北京市工商行政管理局丰台分局核准了上述减资。

（二）北京都市鼎点整体变更为股份有限公司

1、2011年12月1日，北京都市鼎点2011年第四次临时股东会作出决议，同意北京都市鼎点整体变更为股份有限公司。根据上述决议，北京都市鼎点以原来两名股东作为股份公司的发起人，以北京都市鼎点2011年8月31日经审计的净资产额人民币14,470,425.51元，折股为1000万股后整体变更为股份有限公司（净资产扣除股本后的余额部分转为股份公司的资本公积金），折股后北京都市鼎点的注册资本为1000万元，每股面值人民币1元。公司法人代表变更为万剑伟。公司完善了三会制度，选举产生了董事会成员及董事长、监事会成员及监事会主席。万剑伟担任公司董事长、总经理。

2、根据中审亚太会计师事务所有限公司于2011年11月3日出具的中审亚太审验字[2011]第03008号《验资报告》，截止到2011年11月3日，股份公司已收到李春虹、万剑伟缴纳的注册资本合计人民币1000万元。

3、北京市工商行政管理局于2011年12月31日向股份公司颁发了注册号为110106006815717的《企业法人营业执照》。

4、北京远东律师事务所针对公司的整体变更情况出具了《整体变更法律意见书》，认定公司的整体变更合法合规。

股份公司的股权结构为：

股东名称	出资金额（万元）	持股比例（%）
李春虹	700	70%
万剑伟	300	30%
合计	1000	100%

公司经过上述变更，注册资本增加为人民币1000万元。公司控股股东及实际控制人未发生变化。

三、高新技术企业资格

北京都市鼎点2009年6月26日经北京市科学技术委员会认定为高新技术企业，证书编号：GR200911000618，有效期三年。

四、主要股东及出资情况

股份公司的发起人共2名自然人，分别为李春虹、万剑伟。

具体情况如下表：

股东名称	出资金额（万元）	持股比例（%）
李春虹	700	70%
万剑伟	300	30%
合计	1000	100%

1、李春虹：女，1971年出生，中国国籍，大专学历，毕业于山西财经学院会计专业。1994-2004年，任太原高氏劳瑞油墨化学有限公司会计；2004年成立北京都市鼎点科技有限公司，任董事长、财务经理；2011年12月公司改制为北京都市鼎点科技股份有限公司，2011年12月1日当选公司董事、董事会秘书及财务总监，任期三年。

2、万剑伟：男，1970年出生，中国国籍，本科学历，毕业于上海交通大学电力工程专业。1992-1994年，任太原煤矿设计院助理工程师、工程师；1994-1999年，任太原市进出口贸易公司业务科长；1999-2003年，任深圳中兴通讯股份有限公司河北省销售处总经理；2003-2006年，任亿阳信通股份有限公司华北区总经理；2006-2011年12月任北京都市鼎点科技有限公司总经理、技术总监；2011年12月公司改制为北京都市鼎点科技股份有限公司，2011年12月1日当选公司董事长兼总经理，任期三年。

万剑伟工作以来取得的业绩简要介绍如下：

①1992-1994年，在太原煤矿设计院任助理工程师、工程师期间，参与设计院各类煤矿设计项目，主要有：阳泉煤业集团选煤厂项目，负责洗煤厂项目中强电子系统，包括前期需求分析、项目设计研讨、供电系统设计、后期设计验收；大同煤业集团大同矿区改造项目，负责矿区电网改造设计，担任电网改造子项目主要设计工程师；大同煤业集团燕子山煤矿建设项目，作为主要负责人，完成了燕子山煤矿地面和井下供电系统设计。

②1994-1999年，在太原市进出口贸易公司任业务科长期间，主抓具体业务工作，根据公司的现有产品资源优势，把公司的出口产品定位为煤炭产品，独自负责并成功开发了韩国、瑞士、东南亚等国家作为新的市场领域，同时负责维护日本等现有客户资源。

③1999-2003年，在深圳中兴通讯股份有限公司任河北省销售处总经理期间，全面负责中兴通讯在河北省的市场销售管理工作。采用顾问式销售模式，即把工作做到售前，负责中国网通河北省分公司、中国移动河北省分公司和中国联通河

北省分公司以及其他通信运营商的销售工作，完成河北省网通 ADSL 宽带设备采购项目、河北网通接入网统谈项目、河北网通交换机统谈项目，河北沧州无线市话项目，河北移动 SDH 光环网传输项目，河北移动边际网项目，河北联通 SDH 传输项目，河北联通 C 网主设备项目，河北联通 C 网手机集采项目等，任职期间创年度销售额逾 3 亿元的好成绩。

④2003-2006 年，在亿阳信通股份有限公司任华北区总经理期间，全面负责北方五省区市场。作为大区经理全面负责北方五省区市场，带领团队操作的项目有：

中国移动辽宁省分公司移动数据网管系统二期采集适配层项目；

中国移动黑龙江省分公司移动数据网管系统二期采集适配层项目；

中国移动吉林省分公司移动数据网管系统二期采集适配层项目；

中国移动河北省分公司 TD 数据网管系统应用层开发项目；

中国移动河南省分公司 TD 数据网管系统应用层开发项目；

中国移动山东省分公司 TD 数据网管系统应用层开发项目；

中国移动山西省分公司 TD 数据网管系统应用层开发项目；

中国移动内蒙古分公司 TD 数据网管系统应用层开发项目；

中国移动河北省分公司综合资源管理系统项目；

中国移动河南省分公司综合资源管理系统项目；

中国移动山东省分公司综合资源管理系统项目；

中国移动山西省分公司综合资源管理系统项目；

中国移动内蒙古分公司综合资源管理系统项目。

⑤2006 年至今，在北京都市鼎点科技有限公司（含整体变更后的北京都市鼎点科技股份有限公司）任董事长兼总经理、技术总监，结合以往工作行业特点以及经验引导公司在信息化行业发展，2006 年带领公司针对煤炭行业开始发展业务，以矿用电力节能产品和信息化产品为销售方向，并成立矿用节能产品研发中心，亲自管理研发中心开始研制矿用无功补偿产品。公司成立不久，国家就把节能减排提高到国家战略层面，对煤矿管理设备方面做了很多投入，公司抓住这一机会迅速发展，目前公司已经发展成为年销售额超过 2000 多万元的公司，经营进入稳健期。

万剑伟于 2003 年离开中兴、2006 年离开亿阳，与前述公司签署有竞业禁止约定，期限为 2 年。但该竞业禁止对都市鼎点的研发、生产没有影响，因为：第一，

亿阳信通主要从事电信网络管理软件、企业运营管理软件和信息安全、增值业务等，主要的用户是电信运营商和高速公路；都市鼎点专业从事煤矿井下无功功率动态补偿及矿井自动化建设，主营井下动态无功补偿装置，主要的用户是煤炭开采企业，二者属于不同的行业，不受竞业禁止的约束；第二，禁止期限已过。因此，在审计期内以及以后都不会因此导致万剑伟的行为存在瑕疵。

李春虹与万剑伟为夫妻关系，分别是公司第一和第二大股东，二人合计持有公司 1000 万股，占公司总股本的 100%，且万剑伟担任公司董事长、总经理，李春虹担任公司董事、董事会秘书及财务总监。因此认定万剑伟和李春虹夫妇为公司的实际控制人。

五、股份转让限制情况

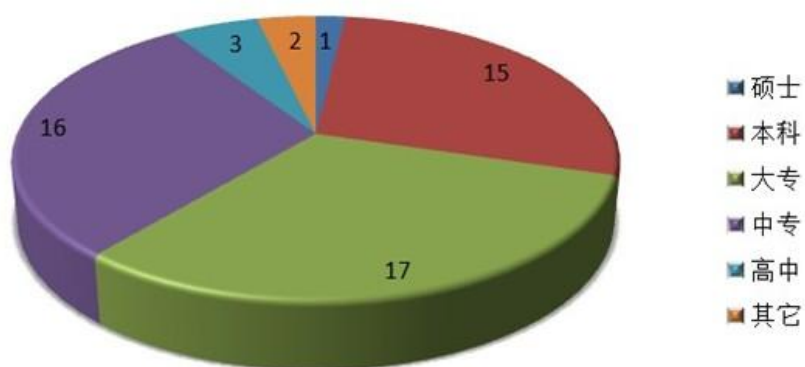
公司股东所持股份未有被冻结、质押等股份转让限制的情况。

六、公司员工情况（统计截止日期2012年4月30日）

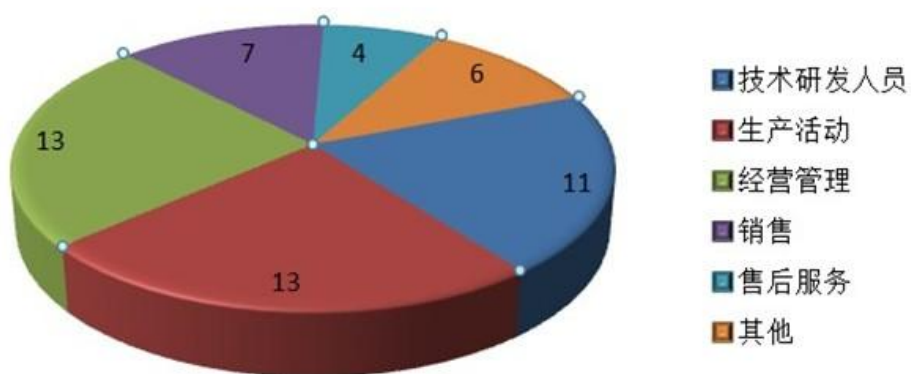
项目	分类	数量（人）
员工文化程度	硕士	1
	大学	15
	大专	17
	中专	16
	高中	3
	其它	2
合计		54
员工岗位	技术研发人员	11
	生产活动	13
	经营管理	13
	销售	7
	售后服务	4
	其它	6
合计		54
年龄分布	19-29	26
	30-39	6

	40-49	9
	50 以上	13
合计		54

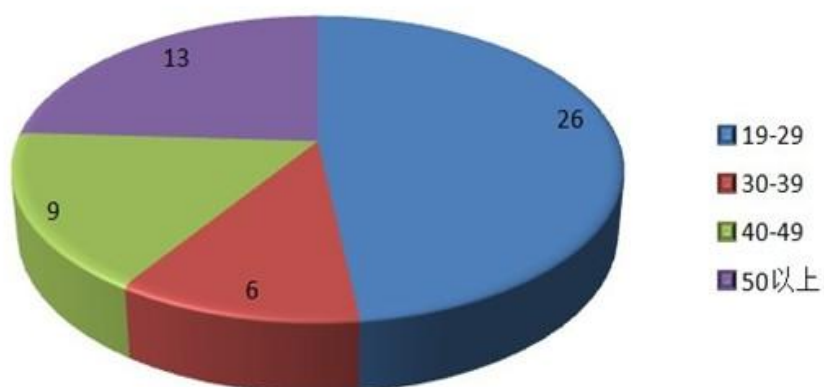
员工文化程度分布图



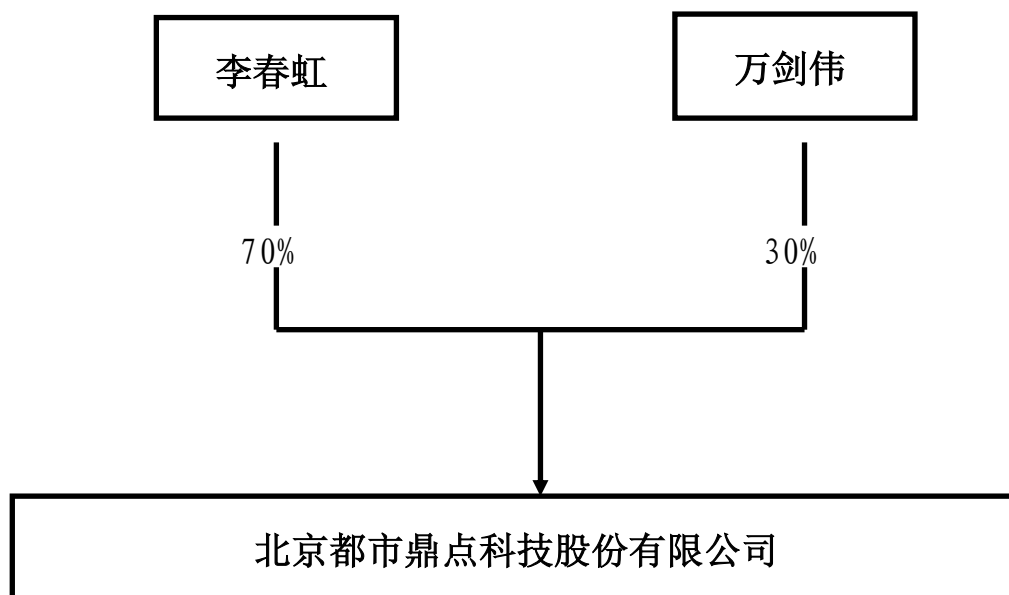
员工岗位分布图



公司员工年龄分布图

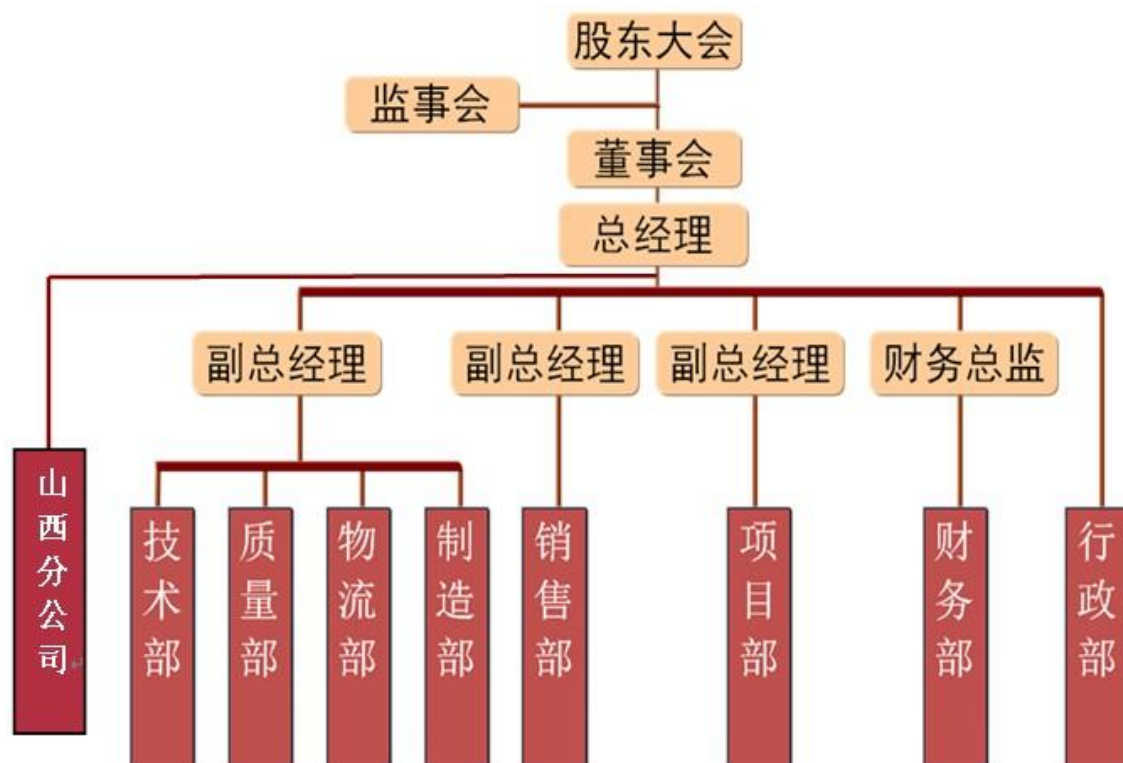


七、公司股权结构图



截止本股份报价转让说明书签署日，公司实际控制人李春虹、万剑伟未投资除北京都市鼎点科技股份有限公司以外的其他企业。

八、公司内部组织结构图



公司于 2010 年 4 月 29 日召开股东会，同意设立北京都市鼎点科技有限公司山西分公司。分公司营业场所位于太原市尖草坪区钢园路 73 号太原不锈钢产业园区 A 区 36 号厂房，于 2010 年 5 月 19 日取得营业执照。分公司在山西境内，具有地缘优势，距离大客户、大中型煤矿较近，主要负责设备的加工生产。

第六章 公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员

一、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的的基本情况

(一) 公司董事基本情况

1、董事长兼总经理：万剑伟，基本情况披露详见本说明书第五章“四、主要股东及出资情况”中的股东基本情况介绍。

2、董事：李春虹，基本情况披露详见本说明书第五章“四、主要股东及出资情况”中的股东基本情况介绍。

3、董事：左文仓，1966年出生，中国国籍，无境外永久居留权，党员，大学本科学历，毕业于太原理工大学信息系。2011年12月1日当选公司董事，任期三年。

1989-1993年，任解放军6904工厂检验计量处仪表室助理工程师，从事仪器仪表的计量检定和维修工作。

1993-1994年，任解放军6904工厂检验计量处仪表室工程师，从事仪器仪表的计量检定和维修工作。

1994-1998年，任解放军6904工厂检验计量处副处长、工程师，主要负责工厂的计量管理和技术工作。

1998-2004年，任解放军6904工厂检验计量处副处长、高级工程师，主要负责工厂的计量技术和计量管理工作，兼管产品的售后服务管理工作。

2004-2007年，任解放军6904工厂检验计量处处长、高级工程师，全面负责工厂的产品的质量检验、售后服务和计量管理工作。兼任工厂的质量审核员，参与质量体系的内审工作。

2007-2008年，任解放军6904工厂技术处处长、高级工程师，负责工厂的工艺管理工作。

2008年4月-2010年12月，任解放军6904工厂高级工程师，从事系统集成设计开发工作。

2011年4月至今，任北京都市鼎点科技有限公司（含整体变更后的北京都市鼎点科技股份有限公司）山西分公司副总经理。

4、董事：耿红飞，男，1981年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，毕业于河北农业大学计算机信息应用系。2002年7月-2004年5月，任河北鑫安泰网络测控有限公司技术工程师；2004年6月-2005年5月，任天津蓝点科技发展有

限公司技术工程师；2005年10月-2006年12月，任山西格润特科技有限公司技术经理；2007年3月加入北京都市都市鼎点科技有限公司，任职技术经理；2008年8月至今，任公司副总经理。2011年12月1日当选公司董事，任期三年。

5、董事：万秀红，女，1968年出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1987-1992年，任太钢幼儿园院长助理；1992-2001年，任山西谷一化妆品公司副总经理，在职期间拿到了“植丽素”等多个品牌的山西总代理的资格，发展了大同、运城、左云等多地代理商，对于渠道的建设和管理有多年的实践经验；2001-2010年，任山西葳姿化妆品公司总经理；2010年加入北京都市鼎点科技有限公司，先后任销售经理及副总经理。2011年12月1日当选公司董事，任期三年。万秀红为公司股东、实际控制人万剑伟的姐姐。

（二）公司监事基本情况

1、监事会主席：乔哲伟，男，1983年出生，中国国籍，无境外永久居住权，专科学历，毕业于西安翻译学院。2006年至今，任北京都市鼎点科技有限公司（含整体变更后的北京都市鼎点科技股份有限公司）销售经理，负责筹建公司销售渠道、物流采购及负责公司直销业务，带领团队完成销售两千多万，在年度考评中一直名列前茅，多次获得销售冠军。2011年11月5日当选公司监事，任期三年。乔哲伟为公司股东、实际控制人万剑伟的表弟。

2、监事：李志晔，男，1983年出生，中国国籍，无境外永久居住权，本科学历，毕业于太原理工大学。2007-2010年，任山西倍高贸易有限公司销售代表，代表该公司与外商谈判接单并安排工厂生产、发货，协调各方，为该公司发展了许多有价值的新客户。2010年至今，任北京都市鼎点科技有限公司（含整体变更后的北京都市鼎点科技股份有限公司）客户经理，代表公司在安徽、河南、江苏等地开拓新市场，进行渠道营销和直销，为公司的发展做出了贡献。2011年11月5日当选公司监事，任期三年。

3、监事：李鹏飞，男，1987年出生，本科学历，毕业于太原理工大学电气工程及其自动化专业。2009年，任清徐美锦电厂生产技术部电气专职，主要从事对厂用电系统二次回路及继电保护专业技改及维护工作。2010年至今，在北京都市鼎点科技有限公司（含整体变更后的北京都市鼎点科技股份有限公司）山西分公司技术部从事WBB矿用隔爆型动态无功功率补偿装置的设计工作。2011年11月5日当选公司监事，任期三年。

（三）公司高级管理人员基本情况

1、总经理：万剑伟，详见本说明书第五章“四、主要股东及出资情况”中的股东基本情况介绍。

2、副总经理：左文仓，详见本章“一、公司董事、监事、高级管理人员及和核心技术人基本情况之（一）公司董事基本情况”。

3、副总经理：耿红飞，详见本章“一、公司董事、监事、高级管理人员及和核心技术人基本情况之（一）公司董事基本情况”。

4、副总经理：万秀红，详见本章“一、公司董事、监事、高级管理人员及和核心技术人基本情况之（一）公司董事基本情况”。

5、技术总监：万剑伟，详见本说明书第五章“四、主要股东及出资情况”中的股东基本情况介绍。

4、财务总监兼董事会秘书：李春虹，详见本说明书第五章“四、主要股东及出资情况”中的股东基本情况介绍。

（四）公司董事、监事、高级管理人员最近三年中的变化情况

公司在整体改制之前董事、高管人员没有发生变化。自2004年公司设立以来，公司执行董事、财务总监由李春虹担任，监事由万剑伟担任。

2011年12月变更为股份有限公司时，经有限公司股东会会议决定，修改了公司章程，设置了董事会、监事会并选举了相关公司高管。这些人员变动都是为了公司进一步扩大经营，是公司正常发展的需要，属于合理的人员增补变动，利于公司完善架构、合规发展。具体人员变动如下：

设置公司董事会，由五名董事构成，分别为万剑伟、李春虹、左文仓、耿红飞、万秀红。其中万剑伟为董事长。

设置公司监事会，由三名监事构成，分别为乔哲伟、李鹏飞、李志晔。其中乔哲伟为监事会主席。

聘任万剑伟担任公司总经理。

聘任左文仓、耿红飞、万秀红担任公司副总经理。

聘任李春虹担任公司董事会秘书、财务总监。

公司实际控制人不存在发生变化的情况。上述人员变动不会对公司的正常生产经营产生不利影响。

二、公司与上述人员签订合同情况及为稳定上述人员已采取和拟采取的措施
公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均签订有劳动合同，并附有保密协议。

公司为稳定管理层及核心技术人员，拟采取以下激励措施：

1、完善薪酬机制，通过考核确定员工的薪资福利规划，以实现个人价值，提升个人发展空间。建立企业发展利益分配机制。公司每个成员，上到总经理，下到普通员工，根据所在地的整体薪资水平、职务、工作强度、责任和技能等分成不同的薪资级差，采取按劳分配、效率优先、公平兼顾、优化配置的原则，并每年进行一次一定人员比例的薪资调整，公司的工资标准高于同行业、同一地区的平均水平，形成了一定规模和结构的人才阶梯管理。

2、加强企业文化建设，营造良好的工作氛围，增强团队的凝聚力，提供一个入尽其才，才尽其用的发展平台，使员工有着强烈的归属感和使命感。通过培训和各项激励政策来激发员工的敬业爱岗、奋发向上及各方面的工作热情。

3、建立培训机制，公司每年将对新老员工进行培训，不断提高员工的各方面业务技能和文化素质，改善员工的知识结构，跟上公司发展的步伐。建立和形成“团结友爱、和谐融洽、安定有序”的内部工作环境和良好员工关系，从而实现员工与企业“共赢”，营造和谐的工作氛围。

自公司成立以来，公司管理人员及技术销售骨干团队一直比较稳定。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员持股情况

姓名	职务	持股数量（万元）	持股比例（%）
李春虹	董事、财务总监、董事会秘书	700	70%
万剑伟	董事长、总经理	300	30%
左文仓	董事、副总经理	0	0
耿红飞	董事、副总经理	0	0
万秀红	董事、副总经理	0	0
乔哲伟	监事会主席	0	0
李志晔	监事	0	0
李鹏飞	监事	0	0
合计	-	1,000	100%

第七章 公司业务与技术情况

一、公司业务情况

(一) 主营业务

北京都市鼎点科技股份有限公司主营矿用隔爆型动态无功补偿装置的研发、生产和销售。公司是一家专业提供矿井电力安全与节能解决方案的自主品牌厂商。在国家和煤炭行业节能降耗政策与指标的引导下，公司自主研发并主要从事第二代WBB系列矿用隔爆型动态无功补偿装置的生产与销售，并提供相关技术服务以及销售相关配套的综合配件。公司在无功功率补偿领域经过了数年研发和积累，形成了有自身特色的一整套核心技术。

公司前身北京都市鼎点科技有限公司成立于2004年，位于北京市丰台区中关村科技园区总部基地，具有高新技术企业认证、中关村高新技术企业认证，获得了科技部科技型中小企业技术创新基金立项证书、中关村科技园区中小企业创新支持资金立项证书。公司秉承研发创新、精益求精的态度，自主生产研发矿用隔爆型动态无功功率补偿设备，其将先进性与稳定性兼具的补偿技术用于煤矿井下，减少电路中涌流对电网的冲击，同时滤除高次谐波、净化电网环境。目前公司的WBB系列矿用隔爆型动态无功补偿装置已更新换代至第二代，产品符合国家“十二五”节能减排规划，在井下节电、安全与促进生产等方面发挥着重要作用，为客户实现了节约费用、节能生产、安全生产的需求。

公司凭借在无功补偿领域的技术经验和优势，不断开拓进取，秉承其“专业、诚信、负责”的经营理念，及“先进的技术、优秀的人才、科学的管理”的管理理念，以高效的管理团队为核心，优秀的技术队伍和营销团队为后盾，持续不断地为行业客户提供先进的技术产品、解决方案和全面的专业服务，力求为煤矿企业节能降耗、改善井下用电质量、优化电气控制，为中国煤炭事业提供优质的产品和完善的服务。

公司自成立以来，盈利水平良好，维持着较高的增长速度。公司预计未来两年随着原有领域的做大和新业务的拓展，将会迎来快速增长阶段。公司一直坚持主要经营一种业务，主营业务突出、稳定，已逐渐发展成为国内矿用隔爆型无功补偿领域的领军企业之一。公司生产经营活动符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策及环境保护政策。

（二）公司主要产品

1、产品介绍

WBB系列矿用隔爆型动态无功功率补偿装置是公司自主研发生产的第二代煤矿井下无功功率补偿设备。公司在2010年之前主要生产、销售的产品属于第一代设备，当时公司与山西汾西机电有限公司采用合作生产的模式，产品具备煤安认证与生产许可证；2010年起公司开始研发第二代产品，并于2011年取得针对第二代产品的煤安认证和生产许可证。第二代产品的性能在若干技术指标上有了较为明显的提高，能更好地满足大中型煤矿节能与安全需要。公司目前主营2种型号的产品：矿用隔爆型动态无功功率补偿装置WBB-225/660和WBB-450/1140。同时，公司的生产线处于不断发展完善阶段，储备有多种新型号产品。

公司的矿用无功补偿装置可与煤矿井下容量为1250KVA及以下的移动变电站或干式变压器并联使用，其将先进性与稳定型兼具的补偿技术应用于煤矿井下。第二代装置相较于目前市场上大多数的补偿装置，在若干技术指标上有了突破性的进展，在性能、使用效果及产品寿命等方面较一代产品优势较为明显。二代WBB无功补偿装置是市场上唯一实现毫秒级动作的矿用节能产品，采用可控硅电压差过零投切原理，对无功功率变化响应速度达到毫秒级，真正实现动态无功补偿；投切涌流限制在1.2倍内，远远低于接触器投切高达50倍的涌流，减少对电网的冲击作用；同时串联了电抗器，兼具滤除高次谐波、净化电网环境的功能。公司产品反映了顾客的煤矿井下供电系统节能降耗的需要，同时也给顾客带来了降低线路电流提高安全系数的利益。公司生产的矿用无功补偿设备广泛应用于矿井下变电所干式变压器、综采工作面移动变电站、开拓与掘进工作面移动变电站等场所。



都市鼎点第二代 WBB 矿用隔爆型动态无功补偿装置

煤矿井下无功补偿设备的使用寿命平均 4 至 5 年，市场价格在人民币 30 至 35 万元左右。经过测算，使用公司的无功补偿设备可以为煤矿大幅节约能源成本，带来明显的经济效益。以一个总负荷为 2535KW 的综采工作面为例，加装三台井下无功补偿装置后，通过对比补偿前后的电流（按额定功率 60% 计算），计算补偿后减少的供电线路功率损耗和减少的变压器功率损耗，全年节约费用可高达 440,300 元。以一个中型的年产 300 万吨的矿井来计算，若要最大限度地达到降耗需求，理论上应安装 20 台左右补偿设备；但从目前行业的实际情况来看，市场容量远远没有达到这个水平，这与国内煤矿节能降耗水平普遍较低的现状是相符的。公司的产品刚好可以满足国内煤矿、尤其是国有大中型煤矿日益增长的节约能源、降低成本的需求。

矿井下不同电压等级的分类如下表所示：

交流电 110—220KV 以上	属超高压输电
交流电 35KV	属高压输电
交流电 6 KV、10KV	用于大型机械的电动机或输电电压
交流电 3300V	供给采区采煤机组综采电器、掘进机组
交流电 1140V	供给采区采煤机组综采电器、掘进机组
交流电 660V	属井下低压动力
交流电 380V	用于地面或中小煤矿井下低压动力
交流电 127V	用于井下照明、信号、煤电钻
交流电 36V	供给矿井磁力起动机控制回路及信号回路
直流电 250、550 V	供给井下、车场、架线式电机车

公司针对 660V、1140V、3300V、6KV、10KV 共计 5 种电压等级开发矿用隔爆型无功功率补偿产品，其中每种电压等级所承载的负载能力不同，对于补偿装置的容量要求也不同。矿用隔爆型补偿产品的开发将针对每种电压等级开发不同容量的产品来满足客户井下实际需求。

1) 660V 电压等级产品系列：该电压等级目前在大中型煤矿使用量逐步减少，但作为轻型负载的供电依然是煤矿所必须的电压等级。660V 在大中型煤矿主要作为皮带输送机、刮板输送机、水泵等装置的供电能力。这一电压等级的产品约占总销量的 30%，约占利润的 35%，属客户不可缺少的补偿产品，但总体用量相对较少，需要开发最少 3 个产品系列。

2) 1140V 电压等级产品系列：该电压等级为目前大中型煤矿所使用的主流电压，在中型煤矿多数为采煤机组、掘进机组中使用，在大型煤矿中已经作为辅助电压进行使用。该电压等级产品约占总销量的 60%，约占利润的 45%，同样也是属于客户不可缺少的补偿产品，总体用量比较多，需要开发最少 3 个产品系列。

3) 3300V 电压等级产品系列：该电压等级为目前大型煤矿所使用的主流电压，在大型煤矿多数为采煤机组、掘进机组中使用。该电压等级产品约占总销量的 10%，约占利润的 20%，属大型煤矿所急缺的设备，用量比较低，但是单台利润高。3300V 矿用隔爆型无功补偿装置属于国家新型产品，目前没有国家标准或者行业标准对其进行鉴定，公司正协同全国电力电容器标准化技术委员会合作，共同起草制定国家能源局行业标准《矿用隔爆型无功补偿装置》，公司是该项目的主起草单位和召集单位。同时公司也在加紧这一系列产品的研发与生产。

4) 6KV、10KV 电压等级产品：这两种电压等级为煤矿入井电压，针对这两种电压等级开发补偿产品，属于集中型补偿方式。集中补偿装置体积大，必须安装在井下变电站，而且每个矿井负载能力不同，对集中型补偿装置的要求是容量必须支持组合，且符合国标的防爆要求。该产品属于开发计划中，但是现在国家暂时没有对井下高压补偿出台国家标准或者行业标准，暂时并不可行。

上述几大系列的划分主要是从用户电压等级考虑进行的分类。目前公司的研发与生产主要集中在前三大系列上，现对详细的产品型号进行介绍说明：

1) 660V 电压等级产品系列：

型号	阶段
WBB-225/660	目前已经开发成功，基于可控硅投切技术，补偿容量为 225Kvar
WBB-100/660	正在研发中，基于可控硅投切技术，补偿容量为 100Kvar
WBB-360/660	正在研发中，基于可控硅投切技术，补偿容量为 360Kvar

2) 1140V 电压等级产品系列：

型号	阶段
WBB-450/1140	目前已经开发成功，基于可控硅投切技术，补偿容量为 450Kvar
WBB-200/1140	正在研发中，基于可控硅投切技术，补偿容量为 200Kvar
WBB-900/1140	正在研发中，基于可控硅投切技术，补偿容量为 900Kvar

3) 3300V 电压等级产品系列:

型号	阶段
WBB-900/3300	目前已经开发成功, 暂时没有申报产品资质, 基于接触器投切技术, 补偿容量为 900Kvar
WBB-900/3300	正在研发中, 基于可控硅投切技术, 补偿容量为 900Kvar
WBB-600/3300	正在研发中, 基于可控硅投切技术, 补偿容量为 600Kvar

目前, 公司的WBB系列矿用隔爆型动态无功功率补偿装置生产线处于不断发展完善阶段。公司计划继续扩大产品线和生产线, 研制多种型号的矿用隔爆型动态无功功率补偿装置, 将最新型的技术应用于现有产品改善, 扩大企业的生产能力。

除上述矿用隔爆型动态无功补偿装置设备之外, 公司的主营业务还包括提供与井下无功补偿相关的技术服务, 以及搭配销售设备的综合配件, 如PU控制器、特种电容器和特种电抗器等, 供客户自行组装、替换报废部件或进行设备的更新升级, 方便客户一站式的集中采购。

公司同时为客户提供配套的售后服务。公司的质量部负责售后服务业务, 包括产品的免费下井安装、调试, 一年内除人为故意损害外免费维修; 终身为客户提供上门维修服务; 终身为客户提供技术指导, 根据客户需求有偿提供部分技术资料等。公司售后服务人员保持与客户的联系频率, 维持着较为良好的客户关系。

2、产品的特点与优势

现有煤矿井下用660V电压等级的无功补偿装置在电气原理及整机运行控制方面存在一些问题, 主要表现在采用接触器投切电容器通流过大; 依靠电容器自带放电电阻放电, 投切延时过长, 相应速度慢; 串联电抗器发热量过大, 有效散热小, 造成温升较高; 容量平均分组, 单组补偿容量过大, 补偿精度低, 容易出现欠补情况; 保护配置不齐全, 无法进行过流及缺相保护。同时, 井下660V和1140V电压等级的无功补偿设备其隔爆装置的外壳多是由钢板焊接而成, 散热性差, 容易造成隔爆装置内的发热器件温升、缩短寿命甚至引起故障。

基于上述现有技术存在的无功补偿装置投切涌流大、单组补偿容量大和运行

温升过高的问题，公司的第二代WBB矿用隔爆动态无功功率补偿装置进行了有针对性的技术改革，获得了三项专利认证，其技术水平、功能、效果等方面相较当前市场上大多数无功补偿装置有了明显提高。公司设备结构简单，使用及维护方便，采用隔爆波纹外壳，增大了散热面积，可使用在具有甲烷和煤尘混合气体的煤矿井下环境中，用于煤矿井下供电系统进行无功功率补偿，兼具谐波滤除功能，同时节约电能（具体技术特点与技术指标详见“二、公司核心技术及产品的可替代性”）。

3、井下供电系统进行无功功率补偿的意义

煤矿工业是我国目前最主要的能源行业。伴随着煤矿产业发展，井下机械化程度不断提升，尤其是大功率电动机的欠额定功率运行和软启动、整流设备等非线性负荷的大量应用，使得各种用电设备与地面电网供电电源之间循环着大量无功功率，并由此产生了诸多问题，如功率因数偏低、能源耗费，非线性负荷产生各类谐波，导致电网电压畸变、损坏电动机和其他电气设备，无功冲击引起电网电压降低以致效率低下甚至发生供电事故，等等。这些问题的存在直接影响了井下电网及用电设备正常运行。从节电情况看，仍远远没有达到国家对重点煤矿企业节能降耗的要求，尤其是井下采、掘、开、运、通系统，功率因素长期运行在0.4-0.7之间，明显低于国家发改委、国家环保总局提出的矿井平均功率因数不得低于0.9的水平。

公司的WBB矿用井下无功补偿设备主要就是针对解决以上问题而提出的。采用井下无功补偿后，可以看到上述问题可以得到明显改善。公司研发生产的WBB无功补偿设备在矿井下使用具有如下意义：

1) 减少线路及变电设备中的无功电流，有效节电，同时减少设备损耗。通过无功补偿装置就近实时提供感性无功功率，提高负荷侧的功率因数到0.95以上，使变压器及供电线路中的电流下降30%。井下某些固定设备处于不间断工作且长期欠额定功率或空载运行，功率因数较低，线路中输送的无功电流往往超过有功电流，造成设备使用效率低下；井下的移动变电站通常容量大、线路电流也很大，线损及变压器损耗十分严重。无功补偿装置的使用可以提高这些设备的功率因数，减少输送无功电流、提高线路输送有功功率的能力，从而减少线路电流，降低线路及变压器损耗。

2) 提高矿井下安全。无功补偿能提高井下供电系统的安全性主要体现在两方面，一是滤除谐波、限制涌流。装置补偿回路串联6%电抗率的电抗器，与滤波电容器构成LC滤波回路，有效滤除5、7次谐波，净化了电网环境，保证了井下设备的安全稳定运行。二是减少电气事故率，延长设备使用寿命。变压器、供电线路、各级控制保护开关及供电系统所有主回路连接点的温升与流过该接点的视在电流的平方成正比，视在电流大，必然导致温度升高快，温度超越绝缘强度后，势必引起老化、接地、放电、弧光短路等各类事故，甚至引起漏电伤人，导致设备寿命缩短，维修工作增加，维修资金增加，更缩短设备更新周期，无形中提高了设备投资费用。经无功补偿后，系统视在电流下降30%左右，所有电气设备承受实际电流减小，从而减少了因电流大造成各类电气事故的几率。

3) 提高设备和线路对有功功率的输送，促进生产。由于井下电气设备与配电点距离较远，随着掘进的推进，较大的视在电流引起较大的压降；而电缆末端电压偏低会影响设备正常运行，致使电气设备启动困难。这在矿井下掘进工作中是普遍存在的难题。加装无功补偿后，使井下线路及变压器中的视在电流接近有功电流，提高了输送有功功率的能力，相当于延长了线路供电距离，有效解决电气设备端电压过低造成的启动困难的问题，减少配电点搬家次数，提高生产效率。

4) 为煤矿节约能源成本带来切实的经济效益。配备使用了无功补偿装置的煤矿，在节省电能方面可以带来明显的经济效益。以一个总负荷为2535KW的综采工作面为例，加装三台井下无功补偿装置后，通过对比补偿前后的电流（按额定功率60%计算），计算补偿后减少的供电线路功率损耗和减少的变压器功率损耗，全年节约费用可高达440,300元。

（三）公司经营模式

1、商业模式

公司的市场定位在研发、生产和销售煤矿节能电器产品。根据煤矿用电需求的调查显示，煤矿拥有采煤设备以及辅助的生产设备等大功率的用电设备，电能损耗非常严重，完全低于国家环保总局和发改委等部门提出的节能降耗指标。在国家和煤炭行业节能降耗政策和指标的引导下，公司自主研发了第二代WBB系列矿用隔爆型动态无功补偿装置，该系列装置针对煤矿现状，在节能与井下用电安全等诸多方面都拥有良好的效果，受到广大用户的欢迎。同时，公司还负责部分售

后调试与跟踪服务，并收取相应费用。

公司客户主要集中在煤炭主产省份的大中型国有煤炭生产企业，同时通过代理商拓展国内更广泛的市场。除无功补偿装置外，公司提供相应的技术支持服务；同时为方便客户一站式采购，公司也销售一些矿用设备综合配件，如PU控制器、特种电容器和特种电抗器等。

公司的生产属于订单驱动型，在良好的客户基础上，公司通过招投标等方式参与客户采购，中标后签订买卖合同，根据客户的需求进行生产，并提供安装、下井调试等服务。目前，随着井下无功补偿设备市场的不断扩大，公司每年的订单量和业务量呈稳定上升的趋势；同时公司依托国内水平较高的技术、良好的信誉和坚持打造高端设备的品牌形象，在该行业内取得了较为稳定的份额，并争取不断提高市场占有率。

2、销售模式

公司的销售模式采用直接销售与代理商销售相结合、二者互为补充的模式。

1) 直接销售模式：

公司大部分的直销客户是国有大中型煤矿企业。直销客户多为典型的国有企业，此类直销客户的特点在于：由于对采购流程审批严格、对产品质量的稳定性要求较高，在客户开拓初期打开市场难度较大；但一旦与之建立了合作关系，客户因规模大而产生的需求也大，后续会给公司带来源源不断的收益。直接销售的售价相较代理略高，毛利率也相对高于代理，基本保持在40%左右。

直销客户是公司销售的重点。目前公司直销客户主要集中在产煤大省山西省境内，合作较为密切的包括山西晋城煤业集团和山西霍州煤电集团。公司与直销客户已经建立了长期的合作关系，能够快速打开市场，并可作为示范点，扩大产品销售的影响力。

2) 代理商销售模式：

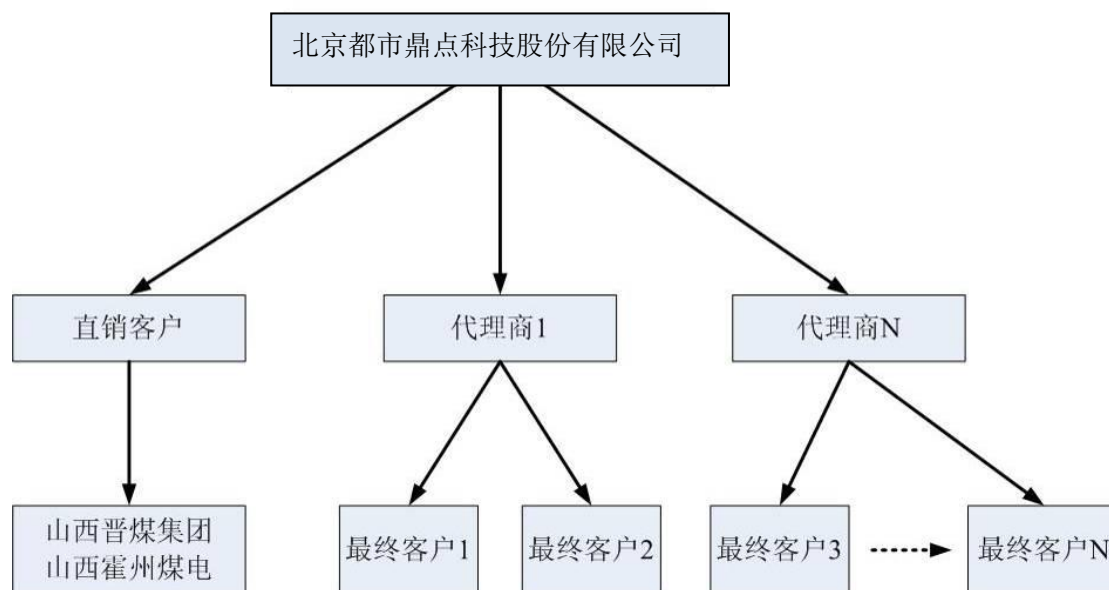
公司在全国范围内大力推进代理商销售的模式。这种模式可以充分调动外部资源，利用代理商的力量尤其是在当地的地缘优势、人脉优势，对当地市场进行渗透和拓展。全国共有大中型煤炭企业1000多家，其采购均需经过调研、立项、审批、招投标、签订商务合同、安装调试、验收等一系列流程，历时较长。根据以上特点，公司采用渠道营销模式为主的市场销售模式，在全国发展代理商，由

代理商为煤炭用户的前期服务，本公司提供产品和售后服务，从而最快速地将产品推向市场。代理商模式下毛利率基本维持在30%左右的水平。

公司产品正式销售以来，已签订代理商40多家。同时，公司在重点区域如内蒙古、宁夏、新疆、河南、河北、山东及东三省都有专门的销售人员划片区负责，进一步开发代理商甚至直销客户。公司寻找代理商的渠道多种多样，如拜访用户、由用户进行推荐，或通过展会、同行的推荐介绍及网络等方式寻找更多的代理商。

公司与代理商的合作模式为：代理商以全国统一的批发采购价从公司进行采购，并依照公司制定的市场指导价对外进行销售。由于公司产品的市场认可度较高，而且市场需求正在快速扩大，能最大限度地实现与代理商共赢，因此代理商一般积极性都比较高。

公司目前直销和代理商经销的收入基本上各占销售总额的50%，一般情况下直销占比较代理销售略高出一些。



公司现有销售团队由7人组成，平均工作年限两年以上，对公司业务在专业性方面有了一定的积累，同时也具备了较丰富的销售技巧。

3、盈利模式

公司的盈利能力良好，正常情况下公司的毛利率可以维持在30%-35%的水平，2009年至2011年的审计报告显示公司基本达到了这一标准，最高时毛利率达到41.37%。公司的盈利核心来源于技术创新与产品的不断升级，目前公司已经全线推出了第二代WBB矿用无功补偿设备，在若干技术指标上有了明显改进。产品在同

行业中较高的技术水平与良好的应用效果使得公司拥有较为稳定的市场份额和较高的议价能力，且有进一步扩大份额的潜力。

4、近三年公司持续经营情况

2009至2011年，公司历年的主营业务收入与所有经营性业务的比重如下表所示：

	主营业务收入（元）	所有经营性业务收入（元）
2009年	8,194,307.62	8,194,307.62
2010年	28,723,799.45	28,723,799.45
2011年	18,946,057.46	18,946,057.46

由上表数据可知，2009、2010和2011年度公司的主营业务收入均占当年经营性业务的比重分别为100%。公司主营业务突出、稳定，能够集中研发、生产、销售等各方面的人力物力专心发展主营业务。

公司2009、2010及2011年主营业务收入、毛利率、净资产收益率及净利润率情况如下表所示：

	主营业务收入(元)	毛利率	净资产收益率	净利润率
2009年	8,194,307.62	32.88%	14.67%	11.58%
2010年	28,723,799.45	41.37%	32.78%	22.87%
2011年	18,946,057.46	33.32%	13.58%	10.77%

由上表数据可知，2009年、2010年及2011年公司主营业务收入分别达到8,194,307.62元、28,723,799.45元及18,946,057.46元。公司持续经营能力较好，从增速看，2010年随着客户开发、市场扩大，主营业务收入增速达到了250%以上。由于2010年下半年开始，公司原有型号的产品在市场上出现了仿造产品，竞争对手中出现了价格战的倾向，公司为了防止恶性价格竞争、提高产品性能和议价能力，开始研发新型产品，原有产品停止销售。由于矿用产品需要备案、检测，期限大概6-10个月，致使公司2011年4-10月无功补偿设备整机销售方面收入下降。目前公司新型号产品已取得了煤安认证许可，新技术也取得了相关专利，上述因素对公司的影响已经消除，公司恢复正常生产销售。

公司依托较强的研发实力和比较领先的市场地位，未来持续盈利能力看好。公司预计2012-2013年公司将迎来高速增长的发展阶段。2012年预计收入3500万元，利润350万元（具体内容详见“第十章 财务目标”）。

2009年、2010年、2011年公司毛利率分别为32.88%、41.37%和33.32%；资产收益率分别为14.67%、32.78%和13.58%；净利润率分别为11.58%、22.87%和10.77%。2011年公司相关指标数据偏低，主要由于以下原因：1) 公司开始新产品的生产研发，新产品备案检测周期比较长；2) 为了扩大生产，占有全国市场，鼓励代理商销售，让渡一部分利润给代理商；3) 增加了生产厂房的面积，外协加工件比较多，导致短期内费用和成本增加。2012年公司业务开始步入正轨，新产品开始获得市场的认可，公司经营业绩开始恢复，财务指标开始逐步接近本公司前期水平，展现了公司步入正轨后的持续经营能力。

二、公司核心技术及产品的可替代性

(一) 公司核心技术

在公司发展过程中，都市鼎点一直非常重视技术研究和开发，在矿用隔爆动态无功补偿装置的设计制造上一直保持着较为先进的技术水平，并不断升级换代，提高产品性能。

1、产品特点与优势

公司的第二代WBB无功补偿装置是对原有同类产品的升级，针对第一代煤矿井下用无功补偿装置的整机运行控制方面存在的一些问题进行了技术改革，并获得了专利认证，其技术水平、功能、效果等方面相较当前市场上大多数无功补偿装置有了明显提高。

产品的特点与技术优势主要体现在：

1) 采用可控硅过零投切补偿支路。

装置投切开关采用公司自主研发的可控硅控制开关与真空接触器并联构成的复合开关，通过可控硅控制系统的同步检测电路判断电网电压与电容器电压相同时刻将可控硅导通使电容器投入电网中，之后导通真空接触器流过补偿电流。采用过零投切技术使投入涌流控制在1.2倍的额定电流内，远低于依靠接触器投切高达100倍额定电流的涌流，既延长了接触器的使用寿命又减少了对电网的冲击作用。二者投切时涌流波形差异见图1、图2。

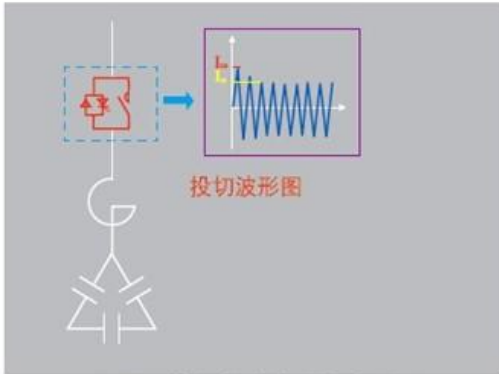


图1 可控硅过零投切涌流波形图

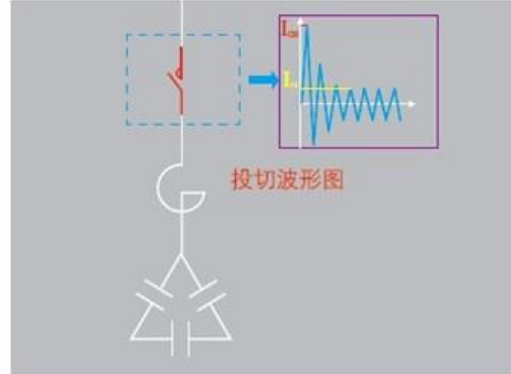


图2 接触器投切涌流波形图

2) 采用电容器恒压充电技术。

第二代装置采用了特殊的充电回路，在电容器未投入时或切除后始终保持电容器电压最大值，而不再是传统电容器自行放电至50V以下。采用电容器恒压充电技术后，使得装置跟踪无功功率变化响应时间达到40毫秒，在电动机启动过程中同步进行无功补偿，真正实现动态补偿。二者投切时响应时间差异见图3、图4。

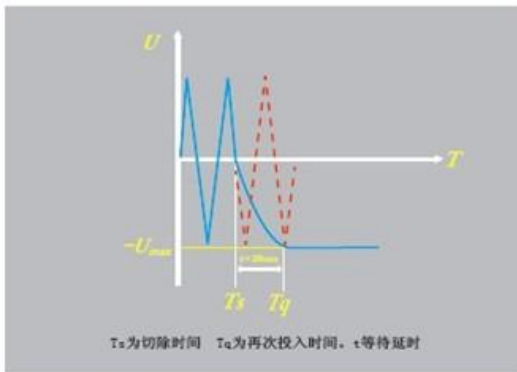


图3 采用电容器恒压充电技术投切延时

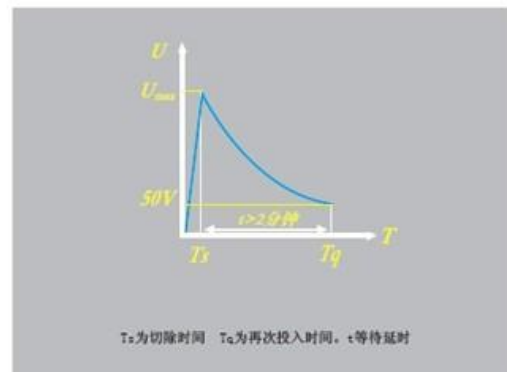


图4 依靠电容器放电投切延时

3) 补偿支路容量分级化。

补偿分4路，单路补偿容量分别为15kvar、30kvar、60kvar、120kvar（WBB-225/660），30kvar、60kvar、120kvar、240kvar（WBB-450/1140），采用1:2:4:8的容量分级后，不同支路配合可组合成15种补偿容量WBB-225/660：15-225kvar，分级精度15kvar；WBB-450/1140：30-450kvar，分级精度30kvar。采用分级补偿容量技术降低了投入的门限值，在小负荷的情况下也可以进行补偿，从而解决了传统设备的平均容量分组带来的小负荷拒绝投入、单组补偿容量过大、易出现欠补的情况。

4) 完善保护措施。

装置内部保护功能完善，不仅有过电压、欠电压保护，失电保护，而且每一

补偿支路均串联限流熔断器，装设综合保护，有过流、短路保护，各种故障类型可通过状态观察窗显示；装置结构采用抽屉式单元模块设计，易于检查检修。

5) 补偿支路串联电抗器。

每一条补偿回路均串联6%电抗率的电抗器，构成LC滤波回路，有效滤除由变频器、软启动器等电力电子器件所产生的5次、7次等高次谐波，滤除效率达85%，并且防止单电容器在谐波环境下的谐振现象，延长了电容器的使用寿命，并且净化了井下电网环境。

6) 外壳采用波纹板增大散热面积。

装置外壳采用波纹板，增大3倍散热面积，使装置的整机温升小于10K，保证装置的稳定运行。

2、核心技术的使用条件与主要参数

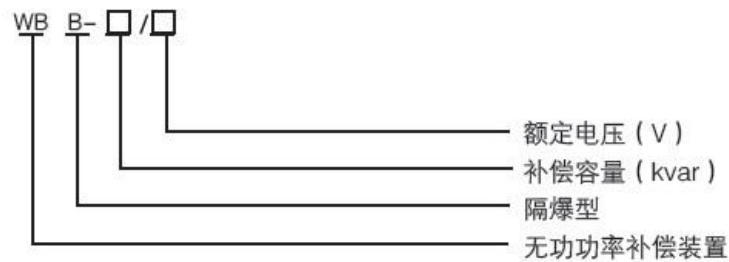
1) 核心技术主要使用条件：

- a) 海拔不超过2000m气压为80kPa~110kPa；
- b) 环境温度：-10℃~+40℃；
- c) 周围空气相对湿度不大于95%（+25℃）；
- d) 在具有甲烷和煤尘混合气体的煤矿井下；
- e) 与水平面的安装倾斜度不超过15°；
- f) 在无显著摇动与冲击振动的地方；
- g) 能防止滴水的地方；
- h) 污染等级：3级；

2) 两种主营产品主要技术参数：

型号	WBB-450/1140	WBB-225/660
额定电压 (V)	1140	660
主回路额定电流 (A)	630	630
补偿回路额定电流 (A)	225	195
补偿容量 (kvar)	0-450	0-225
外形尺寸 (mm)	1686 mm × 1340mm × 1152mm	
重量 (kg)	1800	1600

3) 产品型号及其含义:



4) 研发、生产所执行的技术标准:

GB3836.1—2000	爆炸性气体环境用电气设备第1部分:通用要求。
GB3836.2—2000	爆炸性气体环境用电气设备第2部分:隔爆型“d”
GB3836.3—2000	爆炸性气体环境用电气设备第3部分:增安型“e”
GB 50227-1995	并联电容器装置设计规范
GB/T15576-2008	低压成套无功功率补偿装置
Q/DD002-2010	矿用隔爆型动态无功功率补偿装置

(二) 核心技术的技术标准与先进性

公司研发、生产所执行的技术标准如上表所示。其中，公司于2010年9月首发了编号为Q/DD002—2010的《北京都市鼎点科技有限公司山西分公司企业标准——矿用隔爆型动态无功功率补偿装置》，作为企业核心技术的进一步细化的、有针对性的规范标准。该标准规定了型号为WBB-□/□矿用隔爆型动态无功功率补偿装

置的要求、试验方法、检验规则、标志、包装、运输及贮存规则。该标准适用于煤矿井下，在交流50Hz额定电压1140(660)V的线路中，自动补偿无功功率，提高井下供电网络功率因数的补偿装置。

该标准由北京都市鼎点科技有限公司山西分公司提出并负责起草，在防爆安全方面遵守 GB3836.1-2000《爆炸性气体环境用电气设备 第1部分 通用要求》和 GB3836.2-2000《爆炸性气体环境用电气设备第2部分 隔爆型“d”》的有关规定，其技术内容符合 GB/T15576《低压成套无功功率补偿装置》的有关规定。公司生产的无功补偿装置在取得防爆合格证和煤安标志准用证后方可生产；公司除严格控制其生产的无功补偿装置必须符合该标准外，同时还必须符合经过规定程序批准的图样和技术文件。

依据公司的技术标准规则，无功补偿装置技术基本参数应符合下表要求：

型号	额定电压 (V)	主回路额定电流 (A)	补偿回路额定电流(A)	补偿容量 (kvar)
WBB-225/660	660	630	195 (13+26+52+104)	0 -225
WBB-450/1140	1140	630	225 (15+30+60+120)	0 -450

- a) 电源标准频率：50Hz
- b) 投切组数：4组；
- c) 控制电压：220V；
- d) 放电控制：15min 后方可开盖；
- e) 工作方式：“1248”自动投切（注：“1248”指四路补偿容量比为 1:2:4:8）

（三）核心技术的可替代性

公司当前的核心技术具备一定的不可替代性。

公司于2011年9月获得了“矿用隔爆动态无功功率补偿装置”、“矿用隔爆无功补偿装置外壳”两项实用新型专利，同时获得了“无功补偿装置波纹外壳”的外观设计专利；于2011年12月获得了“矿用隔爆动态无功补偿装置”、“复合开关”两项实用新型专利。上述五项专利权期限均为十年。这些技术使得公司产品在技术水准、使用效果及产品寿命上领先于市场上大多数同行业产品，保证了公司的技术先进性，不易被竞争对手替代。专利权对公司的核心技术进行了较为妥善的保护，有效防止了竞争对手的模仿。

目前市场上大多数生产矿用无功补偿设备的企业生产的多为第一代补偿装置设备。第一代设备与公司研发生产的第二代设备在多项技术指标上有一定差距，

具体如下表所示：

序号	项目	一代设备	二代设备	说明
1	外协尺寸	1875*1225*1125	1686*1340*1152	长度缩短，体积差不多
2	容量	640/1140、360/660	450/1140、225/660	一代容量富裕过多
3	投切方式	接触器投切，涌流50倍	可控硅过零投切，涌流小于1.5倍	
4	响应时间	23秒	40毫秒	速度大大提高
5	保护配置	断相故障无法保护	保护配置齐全，增加综合保护	
6	滤波功能	具有	具有	
7	容量分级	8路容量相等	容量分级为1:2:4:8	提高补偿精度，降低投入门限
8	外壳	钢板拼焊	波纹外壳，增大3倍散热面积	
9	显示	总补偿电路显示	4路均设电流显示，另增设故障显示	

由于煤矿电气设备单价较为昂贵、使用期限较长，一般而言煤矿在选择产品上倾向于将质量作为首要考量因素。因此，即使部分技术相较而言落后的企业想通过价格战抢占公司市场份额，其难度也比较大。

可见，公司基于技术优势保证了自己的先进行与不可替代性。同时公司与客户群已经建立了长期良好的合作关系，有较强的粘性，不会轻易被竞争对手取代。不过，由于核心技术具备时效性特性，它会不断地被竞争对手掌握，公司将通过不断地进行新的技术研究，防止被其它竞争对手的技术所替代。

三、所处行业基本情况

（一）公司所处行业名称与分类情况

按照证监会发布的《上市公司行业分类指引》，公司所处的行业属于输配电及控制设备制造业，行业代码为C7610；细分行业属于矿用电气设备制造，主要生产制造煤矿井下的动态无功补偿装置。

（二）无功补偿原理与煤矿井下动态无功补偿行业技术现状

1、无功补偿原理

在交流电路中，由电源供给负载的电功率有两种；一种是有功功率，一种是无功功率。

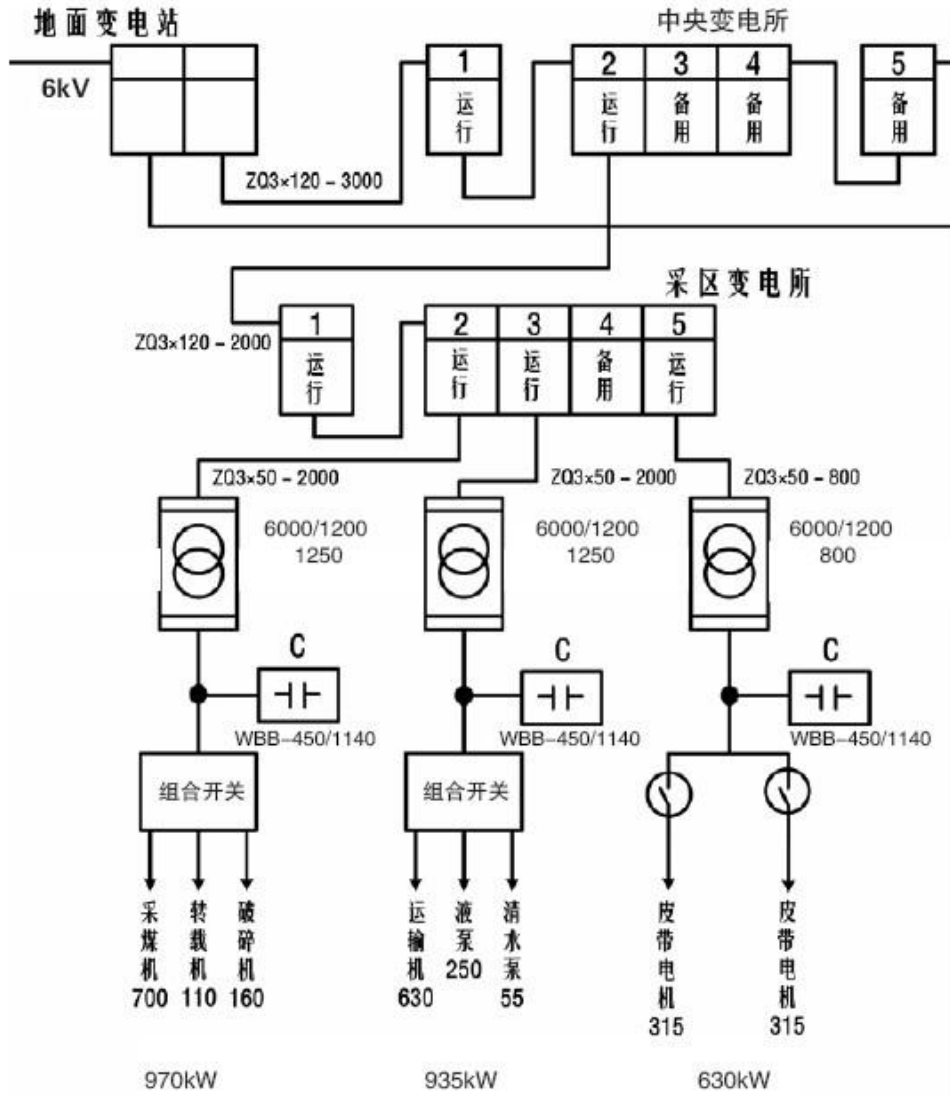
有功功率是保持用电设备正常运行所需的电功率，也就是将电能转换为其他形式能量（机械能、光能、热能）的电功率。

无功功率比较抽象，它用于电路内电场与磁场的交换，并用来在电气设备中建立和维持磁场的电功率。它不对外做功，而是转变为其他形式的能量。凡是有电磁线圈的电气设备，要建立磁场，就要消耗无功功率。

无功功率决不是无用功率，它的用处很大。电动机需要建立和维持旋转磁场，使转子转动，从而带动机械运动，电动机的转子磁场就是靠从电源取得无功功率建立的。变压器也同样需要无功功率，才能使变压器的一次线圈产生磁场，在二次线圈感应出电压。因此，没有无功功率，电动机就不会转动，变压器也不能变压，交流接触器不会吸合。

在正常情况下，用电设备不但要从电源取得有功功率，同时还需要从电源取得无功功率。如果大量无功功率通过供电网络从电源侧输送到负荷侧，就会产生巨大的电能损耗，同时降低电压，所以在电网中要设置一些无功补偿装置来补充无功功率，以保证用户对无功功率的需要，这样用电设备才能在额定电压下工作。

无功补偿的基本原理是：把具有容性功率负荷的装置与感性功率负荷并联接在同一电路，能量在两种负荷之间相互交换。这样，感性负荷所需要的无功功率可由容性负荷输出的无功功率补偿。



无功补偿供电系统原理图

2、煤矿井下动态无功补偿行业技术现状

针对煤炭行业的电力负荷特点，国内外对动态无功补偿技术都进行研究，主要类型分为如下几种：

序号	技术方式	技术原理	评价
1	磁阀式补偿方式	由补偿电容器和并联可调电抗器组成，通过高阻抗电抗器磁通的调节，使其与并联电容器中多余的容性无功容量平衡。	此方式损耗大，运行成本高，调节速度慢，补偿范围有一定的限制，属于淘汰技术。
2	分组投切电容器方式	真空接触器(或断路器)投切方式，投切时开关触头间会产生电弧，由于电容回路的通断过程中会产生	此方式理论成熟，成本较低，是目前国内无功补偿装置使用最

		较高的操作过电压和冲击电流，因此通常在回路中串联电抗器来抑制投切涌流，并能治理相应谐波。	为广泛的技术。
3	静止型动态无功补偿装置(SVC)	利用晶闸管控制电抗器加滤波装置(TCR+FC)方式或者晶闸管投切电容器(TSC)提供补偿。其功能具有平滑调节无功补偿容量、系统响应速度快，并能综合治理谐波。	此技术成本较高，在进一步发展完善中。

(三) 相关产业扶持政策

煤矿工业是我国目前最主要的能源行业。由于井下机械化设备不断增加，已成为工业系统耗能大户，电力消耗在煤矿生产成本中占有很大比例。从节电情况看，虽然加强了用电管理，推广了部分节电产品，但远远没有达到国家对重点煤矿企业节能降耗的要求，尤其是井下采、掘、开、运、通系统，功率因素长期运行在0.4-0.7之间，仍处于较低水平。随着煤炭产量增加，巷道延伸，负荷增加，井下电能损耗相当严重，这种状况在全国煤炭系统带有普遍性，而且大部分矿井没有采取任何节电措施。同时，目前煤矿井下大量使用变频设备、整流设备，以及广泛应用电力电子设备，这些电器设备产生谐波电流、谐波电压，正在严重污染井下电网，使电网运行环境日趋恶劣。

从“十一五”时期开始，国家第一次将能源消耗强度降低作为国民经济和社会发展的约束性指标，把节能减排作为调整经济结构、转变经济发展方式、推动科学发展的重要抓手和突破口。进入“十二五”时期，随着工业化、城镇化进程加快和消费结构持续升级，我国能源需求呈刚性增长，受国内资源保障能力和环境容量制约以及全球性能源安全和应对气候变化影响，资源环境约束日趋强化，节能减排面临的形势依然十分严峻。长期以来国家通过了一系列环境政策与产业政策，将节能减排纳作为工作重点之一。

历年来有关鼓励节能降耗的产业政策如下表所示：

文件名称	时间与发布机构	主要内容
《“十二五”节能减排综合性工作方案》(国发[2011]26号)	2011年8月31日 国务院印发	实施节能重点工程。实施锅炉窑炉改造、电机系统节能、能量系统优化、余热余压利用、节约替代石油、建筑节能、绿色照明等节能改造工程，以及节能技术产业化示范工程、节能产品惠民工程、合同能源管理

		<p>推广工程和节能能力建设工程。到2015年,工业锅炉、窑炉平均运行效率比2010年分别提高5个和2个百分点,电机系统运行效率提高2-3个百分点。</p> <p>加强工业节能减排。重点推进电力、煤炭、钢铁、有色金属、石油石化、化工、建材、造纸、纺织、印染、食品加工等行业节能减排,明确目标任务,加强行业指导,推动技术进步,强化监督管理。发展热电联产,推广分布式能源。</p>
《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十一个五年规划的建议》	2005年10月11日中国共产党第十六届中央委员会第五次全体会议通过	“十一五”期末单位国内生产总值能源消耗比“十五”期末降低20%左右,这是十一五规划目标中最重要的约束性指标之一。
《国务院关于做好建设节约型社会近期重点工作的通知》(国发[2005]21号)	2005年6月27日国务院印发	加强重点耗能企业节能管理,根据有关法律法规,国家发展改革委、国家能源办、国家统计局、国家质检总局、国务院国资委近期下发通知,决定从2006年开始,在钢铁、有色、煤炭、电力、石油石化、化工、建材、纺织、造纸等9个重点耗能行业组织开展千家企业节能行动。
《关于印发煤炭工业节能减排工作意见的通知》(发改能源[2007]1456号)	2007年7月3日国家发展改革委和国家环保总局联合印发	第十二条 负荷变化大的机电设备,宜采用变频等调速技术,并应用电源污染治理技术,消除高次谐波,抑制瞬流浪涌,调节无功功率,提高功率因数。条件具备时,宜采用动态无功补偿和就地无功补偿,矿井平均功率因数不得低于0.9。

上述政策充分体现了落实科学发展观,加快经济增长方式转变,建设资源节约型、环境友好型社会和实现可持续发展、构建和谐社会的要求。矿用井下无功补偿行业符合节能减排的政策方向指引,长期来看将受益于政策。

(四) 行业市场容量分析与前景展望

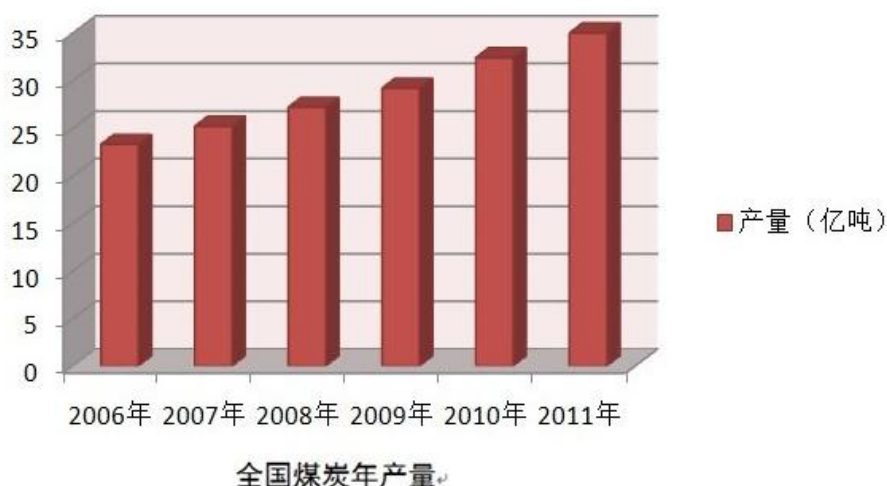
配备使用了无功补偿装置的煤矿,在节省电能方面可以带来明显的经济效益。以一个总负荷为 2535KW 的综采工作面为例,加装三台井下无功补偿装置后,通过对比补偿前后的电流(按额定功率 60% 计算),计算补偿后减少的供电线路功率损耗和减少的变压器功率损耗,全年节约费用可高达 440,300 元。目前在煤炭行业受到国家节能减排政策要求的形式下,逐步解决煤矿井下电能损耗、线路电流过大

和端电压过低等问题，不仅仅是企业经济效益的要求，也将会成为整个行业普遍面临的挑战。而对于煤矿井下大型的综掘设备，必须采用无功补偿装置方能解决解决节能降耗问题。

煤矿井下动态无功功率补偿装置的市场容量与煤炭产量息息相关。随着国民经济的迅速发展、能源需求的持续增长，我国的煤炭产量也呈现逐年攀升的趋势。自2006年起我国的煤炭年产量由23.3亿吨上涨到了30亿吨以上，而且增速一直保持在较高的水平。2006年至2011年间煤炭年产量及产量增速如下表所示：

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
产量（亿吨）	23.3	25.2	28.1	30.3	32.4	35.0
增速	10.43%	8.15%	11.51%	7.83%	6.93%	8.02%

（数据来源：中商情报网 <http://www.askci.com>；国家统计局网站）



（数据来源：中商情报网 <http://www.askci.com>；国家统计局网站）



（数据来源：中商情报网 <http://www.askci.com>；国家统计局网站）

以目前全国煤炭年产量按 30 亿吨计算，相当于年产 300 万吨矿的井 1000 座。按照行业内的平均配置计算，每个 300 万吨产量的矿井有应具备三个年产 100 万吨的综采队、三个综掘队、三个开拓队。那么可以测算出，一个年产 300 万吨的矿井所需要的负荷如下表所计算：

负荷项目	负荷数	所需数量	该项目总计
综采队	3000KW	3	9000KW
综掘队	500KW	3	1500KW
开拓队	300KW	3	900KW
其它负荷（运输系统，通讯系统等）	3600KW		3600KW
合计			15000KW

如上表，一个综采队以 3000KW 负荷计算，三个综采队共计需负荷 9000KW；同理，一个综掘队以 500KW 计算，共需 1500KW；一个开拓队以 300KW 计算，共需 900KW。那么采、掘、开共计需要负荷 11400KW。另外运输系统、通讯系统等其它负荷共计约 3600KW。综上，一个 300 万吨矿井大概负荷有 15000KW 左右。

1 台 1000KVA 变压器在功率因数为 0.7 的情况下可以带动 700KW 负荷，那么 15000KW 负荷共需 22 台 1000KVA 变压器进行供电。假如每台变压器配一台无功补偿节电设备，一个 300 万吨矿井在理论上应安装 22 台，可以最大限度地达到降耗需求。照此计算，1000 座 300 万吨矿井共计需安装 22000 台。以每台设备使用寿命 4 到 5 年计算，若保持煤矿年产量稳定在目前水平，该行业的年需求量最高可达到 4400 台至 5500 台。目前国内无功补偿设备的年需求量尚远远没有达到这个水平，现在国内各大煤矿对无功补偿设备的年需求量基本在 500 台左右，这与当前国内、实际的节能水平、以及该行业尚在起步发展阶段的事实是相吻合的。同时，这也反映出国内无功补偿设备企业未来几年发展潜力巨大，因为随着技术水平的成熟以及宣传、推广，已经有越来越多的煤矿开始选择先小范围试用无功补偿装置；一旦该设备的经济效益得到认可，多数煤矿很可能开始大批量采购，带动行业快速发展。

随着“十二五”建设大幕的逐步拉开，煤炭产量还将维持在较高的水平，从而带动煤矿节能降耗相关行业同步迅速增长。煤矿井下无功补偿行业也相应地迎来了发展的契机。目前井下无功补偿装置尚不属于煤矿必须配备的标配产品，企业采购使用多是出于节约能耗、从经济效益角度考虑。未来如果国家制定相关煤

炭行业标准、将节能降耗的要求量化，该行业必将从中受益，井下无功补偿装置的市场会迅速扩大。

（五）进入行业的主要壁垒

1、对研发能力、产品性能的要求将日益提高。

目前矿用无功补偿领域呈现客户需求受到政策影响逐渐成熟的趋势，更实用型的产品对于企业的研发与功能实现的技术能力提出新的要求。过去功能单一、趋于同质化的产品将日益失去竞争力，最终难免陷入价格战，利润将大幅下降甚至难以维系。因此，能否通过技术创新、提高产品性能和节能效果，将成为企业能否发展壮大甚至能否维系生存的必要条件之一。同时，能最大限度满足客户需求的个性化产品和服务可以增加产品的附加值，利润率也会相应提高。因此，技术要求、管理要求及规模要求将成为煤矿电器行业最重要的进入壁垒。

这一趋势的变化，要求企业必须重视研发，提高技术水平。由于研发具有一定的不确定性，企业也必须想办法应对资金投入后收益存在延迟、甚至可能没有收益回报的风险。这就要求企业必须制定切实有效的风险控制措施，追求投入和风险的最佳平衡点，将风险置于可控范围内。

2、销售渠道与市场开拓壁垒。

跟目前行业内的竞争对手进行竞争，在研发具有高端技术含量的产品同时，必须在市场推广和产品销售上制定相应的策略，包括在：1) 产品新技术的在煤矿井下应用推广，主要考验生产企业对煤矿、各地矿务局的合作与议价能力；2) 为客户提供产品使用回报率分析，说服煤矿试用甚至全方位配备企业产品；3) 发展代理商双方进行合作推广，需要有足够的利润空间吸引代理商，同时能和能力较强的代理商维持长期的良好合作关系；4) 提升公司服务质量，满足煤矿连续生产需要。新进入的企业在煤矿与矿务局的客户资源上缺乏积累，而与新的煤矿合作通常需要一定的试用期与磨合期，已存在的企业在这方面的先发优势较为明显。同时新企业在技术上存在不稳定因素，对客户、代理商的说服效果缺乏长期验证，这也会影响其开拓市场、开发代理商的速度。

3、资金与人才的壁垒。

矿用无功功率补偿行业未来发展趋势是技术为先，因此研发方面对资金的需求将进一步加大，而且研发存在一定风险，这对企业的资金规模提出了更高的要求。

求。

目前行业内高端研发人才和能力较强的销售人才普遍稀缺，这将成为多数企业提高技术水平、拓展市场规模的瓶颈。上述资金与人才问题对行业新进入者将成为重要壁垒。

（六）影响行业发展的因素

1、有利于行业发展的因素

1) 政策面支持，整个行业得到政策大方向的肯定，并有望在未来得到更大认可与扶持。根据中华人民共和国国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要中提出：“十一五”期末单位国内生产总值能源消耗比“十五”期末降低 20% 左右，这是“十一五”规划目标中最重要的约束性指标之一。《“十二五”节能减排综合性工作方案》(国发[2011]26 号)中提出实施节能重点工程，实施锅炉窑炉改造、电机系统节能、能量系统优化等节能改造工程，以及节能技术产业化示范工程、合同能源管理推广工程和节能能力建设工程，加强工业节能减排，尤其是重点推进电力、煤炭等行业节能减排。与此配套的还有很多实施节能减排工作的细则。这些充分体现了落实科学发展观，加快经济增长方式转变，建设资源节约型、环境友好型社会和实现可持续发展、构建和谐社会的要求。

2) 行业处于需求不断扩大的上升阶段，潜在市场大。该行业的市场需求尚未被完全开发出来，随着煤炭产量稳步增长，以及煤矿对无功补偿装置所带来的经济效益的逐步了解与认可，再加上未来政策、技术等各方面条件的成熟，这个市场还将进一步扩大。

3) 行业技术水平有了长足进步。为在市场快速扩张的过程中抓住先机，业内企业纷纷加大对研发的投入，以新产品新功能作为亮点，带动行业发展。整个行业包括产业链上游都在扩大核心技术范围，行业整体的自主创新能力不断提高，行业更具活力和较高的综合竞争实力。

2、不利于行业发展的因素

1) 煤矿产量及上游原材料价格走势的不确定性。对行业市场需求规模影响最大的就是煤矿每年的投资计划。从长期来看，煤炭是一种不可再生的资源；从短期看，新能源的开发利用或对煤矿产量形成冲击。行业内设备生产需要的原材料主要有钢材、铝材、铜材，如果未来原材料成本不断走高，势必会挤压设备生产

企业的利润。这些不确定性因素对行业存在一定不利影响。

2) 企业技术研发与市场开发面临资金瓶颈。伴随行业技术的进步, 研发费用也必然随之增长, 需要企业投入的成本越来越高。矿用无功补偿设备单价较高, 因此相对而言研发投入也会不断上升。而随着市场进入者的增加, 销售渠道的打造和销售团队的建设也要求企业大幅增加相关费用。能否找到有效的渠道融资、维持企业现金流运转并保证正常生产经营, 是很多企业需要解决的难题。资金的限制会对行业发展形成一定的障碍。

3) 自主创新与研发能力不足。虽然国内无功补偿技术水平已经较初期有了很大提升, 但不可否认的是国内企业自主创新的能力尚有缺乏, 不能满足社会与经济发展对节能技术相关产业的需求。尤其是国内企业新技术开发、以此带动新领域增长的能力较弱, 存在着相互模仿、甚至相互抄袭的现象, 同质化竞争只能带来行业整体盈利水平的下降。

四、公司面临的主要竞争情况

(一) 公司的行业地位与主要竞争对手

公司的 WBB 系列矿用隔爆型动态无功功率补偿装置是国内领先的第二代无功补偿技术, 第二代产品补偿精确度高、反应速度快, 真正满足煤矿井下频繁变化的负载。

公司具有竞争优势, 较早地进入了该市场, 目前在全国煤炭行业覆盖面积大, 形成了名牌产品效应和低生产成本的态势等。在该行业中, 公司原材料的供货商均为大型企业, 例如防爆外壳为军工企业生产, 电抗器、电容器等均为国内有多年生产经验的国有企业, 从而保证了产品的质量。

若想在矿用隔爆型动态无功功率补偿装置产品上占据先机, 主要工作是及时开发专有技术、专利技术等, 迅速生产出新产品, 快速进入市场。有了时间因素就能使矿用隔爆型动态无功功率补偿装置产品尽快进入并占据市场。据估计, 公司在研发到生产的技术流程上大约领先所有竞争对手 15 个月。

由于北京都市鼎点科技股份有限公司技术水平的领先性、销售策略的可行性, 目前公司已经进入了 20 多家国有大中型煤矿。公司处于高速发展阶段, 在煤矿市场上空间大, 客户资源丰富。公司将专注于矿用隔爆型无功补偿装置的研发, 争取一直做行业技术的领军企业。

在煤矿井下无功补偿的市场中，公司主要的竞争对手有：山东贝斯特机械设备有限公司、山西汾西机电有限公司和邯郸市恒山通用电气有限公司。

公司业内主要竞争对手基本情况如下表所示：

企业名称	企业简介	竞争关系简介	市场份额
山东贝斯特机械设备有限公司	位于山东省枣庄市，自2008年吸收合并两家电器配件企业后，总资本达五千余万元，现有职工二百余人，是一家综合性的企业，生产模具、配件、电器等。	矿用隔爆型无功补偿装置并非该公司主导销售产品。该公司生产的主要矿用产品为矿用隔爆开关。该公司的矿用隔爆型无功补偿装置是2010年取得煤安标志证书。目前，该公司目前主要的销售范围是山东省。	5%
山西汾西机电有限公司	始建于1954年，属于中国船舶重工集团公司山西汾西重工有限责任公司，是我国大型军工产品生产企业，主营产品分为：空气分离、矿用电器、电子仪表、电力设备、注塑机系列等五大类产品。	该公司是都市鼎点研发第一代矿用隔爆型无功补偿装置的合作伙 伴，第一代产品是2008年取得煤安标志证书。 都市鼎点独立研发生产的第二代产品成功后，第一代产品基本停止生产。	20%
邯郸市恒山通用电气有限公司	位于河北邯郸，注册资本1000万元，主要生产自动调谐消弧线圈成套装置、预装式变电站、高低压开关柜、变电站电压无功自动补偿装置、矿用隔爆型无功功率自动补偿装置等产品。	该公司原为都市鼎点的代理商，后开始生产与都市鼎点第一代产品高度类似的设备，于2010年取得煤安标志证书。	10%

（说明：由于本行业还处在发展初期，尚无权威的行业协会对上述数据进行统计；且公司的主要竞争对手均为非上市公司，而上市公司中生产煤矿井下无功补偿设备的企业如思源电气等此项业务在主营中均占比很小，故市场份额的统计数据较难获得。上述公司主要竞争对手份额数据来源于公司的统计。）

目前，公司生产的产品每年均会参加煤炭行业展会进行市场宣传。截止到2011年12月，在以往行业展会中尚没有任何竞争厂家进行参展宣传。

（二）公司的竞争优势与劣势

1、公司的竞争优势

1) 行业渠道优势：公司从 2004 年成立以来，就在煤矿行业提供设备，公司的创业者和核心团队也在该行业具有多年的从业经验。因此，在煤矿行业已经积累了丰富的客户基础和人脉资源。山西晋城煤业集团、山西焦煤集团、潞安环能集团等国有大型企业都是公司的客户，维持着长期良好的合作关系。

2) 产品技术优势：本项目产品与市场上同类产品相比，其技术优势主要是能够根据电网中的电气参数，自动补偿所需要的容量，保持系统中功率因数提高到 0.95 左右，系统电流减少 25%左右，端电压提高 5%左右。在这三个主要技术指标中，其他公司产品有的部分达到或超过本项目产品，但同时都达到这样的指标的则不存在。

3) 主营业务集中、突出的优势：分析目前国内公司的竞争对手，其产品线都比较长，除无功补偿装置外往往还主营其他机电设备。而公司则专注于无功补偿装置的研发与生产销售，能够集中人力、财力、物力统筹规划，不会由于火力分散致使发展后继无力。正是由于主营业务突出，公司得以在研发上相较行业内竞争对手占据先机，在销售上也能形成结构清晰的网络，致力于做好销售渠道下沉，增强整体竞争力。

4) 无功补偿装置是公司首先运用到矿山领域，公司属于行业的领军者。公司从 2004 年刚成立就提供第一代无功补偿装置，当时的技术水平属于静态补偿，现在发展到第二代动态无功补偿。淮南煤矿、淮北煤矿都是用过我公司第一代到第二代产品。由于多年浸淫，公司在煤矿行业内已经小有名气，都市鼎点已经具备一定的品牌效应和口碑。公司信誉良好，为寻找新的合作关系奠定了良好基础。

2、公司的竞争劣势

1) 人才短缺问题。公司目前研发团队和销售团队都亟待扩张，需要有较高研发能力、熟练掌握行业技术的高端研发人才，和具有开拓市场能力、富有经验的销售人才。团队人员不足会影响到公司下一步大力开展研发和市场开拓的进程。

2) 公司规模有待扩大。公司的主要竞争对手虽然同时经营多个产品链，但不可否认的是其中不乏规模较大的企业。一旦无功补偿装置的市场迅速打开，不排除竞争对手利用规模优势大举进军该行业的可能。虽然公司在技术上的领先保证

了自己的市场份额不会轻易被对手取代，但也必须认识到较小的规模可能给公司带来的竞争劣势甚至竞争风险。公司需要开拓融资渠道，寻找新的客户资源与代理商资源，争取尽快扩大规模。

3、公司采取的竞争策略及措施

面对上述竞争劣势和风险，公司已有清醒、充分的认识，并致力于化解风险、改善不足。

公司大力培养创新能力，不断提高自身生产技术，加强企业的核心技术优势，保持与同类大多数竞争对手的差距。公司全面把握行业的市场运行态势，学习国内外行业最新生产技术。与此同时，公司十分重视对核心技术的保护，由于现在行业中存在大量仿制的现象，公司认识到了技术保密和保护工作的必要性与紧迫性，充分利用专利权、著作权等手段保持核心技术。

公司致力于了解国家政策法规走向，牢牢把握住产业动向，抓住发展的每一个契机。公司努力掌握同行业竞争对手的发展动态，以便使企业充分了解该行业的发展动态及自身在行业中所处地位，并制定正确的发展策略，使企业在残酷的市场竞争中取得领先优势。

同时，公司也将继续做大销售收入，提高净资产收益率，提高主营业务的持续盈利能力。公司争取尽快增加资产，扩大规模，提高公司整体的抗风险能力，提升公司的竞争能力。未来逐步扩大产能，进而实现公司的规模效应。

五、知识产权情况

（一）知识产权的申请与取得

公司重视研发创新与知识产权保护。截至2012年2月，公司已取得五项专利权，其中四项实用新型专利、一项外观专利，均为公司自主研发。

公司的专利权证书情况如下表：

序号	专利名称	登记号	专利类型	取得方式	授权公告日
1	矿用隔爆型动态无功功率补偿装置	ZL201120123970.2	实用新型	原始取得	2011年9月21日
2	矿用隔爆无功补偿装置外壳	ZL201120124045.1	实用新型	原始取得	2011年9月21日
3	无功补偿装置波纹外壳	ZL201130093300.6	外观	原始取得	2011年9月21日
4	矿用隔爆动态无功补偿装置	ZL201120124012.7	实用新型	原始取得	2011年12月21日

5	复合开关	ZL201120124082.8	实用新型	原始取得	2011年12月21日
---	------	------------------	------	------	-------------

同时，公司还拥有9项计算机软件著作权，具体如下表：

序号	软件名称	登记号	取得方式	首次发表日期
1	都市鼎点 AV 矩阵切换控制软件 V1.0	2009SR016018	原始取得	2008年4月2日
2	都市鼎点拼接控制器控制软件 V1.0	2009SR016017	原始取得	2008年4月11日
3	都市鼎点补偿装置远程监控软件 V1.0	2009SR015950	原始取得	2008年4月25日
4	都市鼎点 VGA 矩阵切换控制软件 V1.0	2009SR015951	原始取得	2008年4月30日
5	都市鼎点无功补偿综合效益计算软件 V1.0	2009SR015952	原始取得	2008年4月25日
6	都市鼎点无功补偿控制切换软件 V1.0	2009SR016005	原始取得	2008年4月25日
7	都市鼎点无功补偿控制器无线通讯软件 V1.0	2010SRBJ3213	原始取得	2009年9月20日
8	都市鼎点可控硅功率单元控制软件 V1.0	2010SRBJ3211	原始取得	2009年9月10日
9	都市鼎点无功补偿装置相序自动识别软件 V1.0	2010SRBJ3215	原始取得	2009年11月20日

公司于2011年4月27日向国家工商行政总局商标局申请了名称为“鼎点”的商标，申请号为9394159，类别9，现该商标已进入初审阶段，初审公告号为1299，初审公告日期为2012年2月13日。

（二）知识产权的权属和使用情况

公司的五项专利其专利权人均为公司本身。公司改制完成后，五项专利需由原来的有限公司名下变更到改制后的股份公司名下，明确著作权归属“北京都市鼎点科技股份有限公司”。目前上述变更正在办理中。

公司的9项计算机软件著作权的权利人均为公司本身。目前著作权的权利人也正在办理名称变更，由原来的有限公司名下变更到改制后的股份公司名下。

目前公司的专利与著作权使用情况良好、正常。

（三）知识产权的纠纷情况

公司所有的专利证书和计算机软件著作权均系自主研发获得，属于原始取得，并拥有全部权利。产权清晰，著作权人明确。目前不存在产生知识产权纠纷的风险。

（四）知识产权的保护状况和剩余保护期限

目前公司获得了五项专利证书、9项著作权证书认证，知识产权的保护状况良好。

公司的五项专利期限均为十年。公司于2011年先后取得了上述专利，保护期限在较长一段时间内仍将有效，不会对公司生产经营产生负面影响。

公司的软件著作权保护期为50年，自软件开发完成之日起算，截止于软件首次发表后第50年的12月31日。公司的著作权均取得于2008和2009年，因此该权利仍有较长的期限，不会对公司生产经营产生负面影响。

六、核心技术来源和取得方式、核心技术所有权情况

公司全部的核心技术都是自主研发技术，未向任何公司或设备商购买过专利或向其申请授权使用专利。目前公司所拥有的技术在国内处于比较领先的地位，这也是公司的竞争优势之一。

七、研究开发情况

（一）研究开发机构的设置

公司设置技术部，专门从事新技术的开发、新产品的试制。公司设有一名副总经理分管技术部。研发人员均专业从事电力无功补偿技术、电力自动化技术、电子设计制造工作，在电气设备制造业中有多年从业经验。整个研发团队稳定，职能健全，有很强的自主创新能力。

公司和中国矿业大学、太原理工大学等高校及科研单位均存在合作关系，以提高自身研发实力。

（二）人员情况

专业从事研发工作的有11人，占员工总人数的20%。其中硕士1人，50%以上是本科学历，平均年龄35岁，是一支高素质的开发队伍。

（三）研发资金投入情况

公司的研发费用主要用于新产品开发和技术的更新换代。公司十分注重研发，自2009年开始具体投入情况如下：

时间	研究开发费用总额（元）	占主营业务收入比例
2009年	754,230.00	9.2%
2010年	1,742,503.00	6.01%
2011年	1,477,831.87	7.80%

八、公司对销售、采购的依赖情况

(一) 主要供应商情况

公司报告期内主要供应商情况如下三表所示：

1、2009年前五名供应商情况

序号	公司名称	年度采购额（元）	占年度采购额比例
1	山西汾西机电有限公司	2,220,000.00	41.08%
2	北京华都变电设备厂	889,600.00	16.46%
3	广州德浩电子科技有限公司	800,970.00	14.82%
4	北京博瑞联创科技发展有限公司	272,606.84	5.05%
5	宿州市高盛矿山机电设备有限公司	270,921.00	5.01%
合计		4,454,097.84	82.43%

2、2010年前五名供应商情况

序号	公司名称	年度采购额（元）	占年度采购额比例
1	山西汾西机电有限公司	14,875,091.32	75.12%
2	北京华都变电设备厂	2,580,091.00	13.03%
3	来恩伟业（鹤壁）电子科技有限公司	898,399.74	4.54%
4	西安沈飞机房设施有限公司	738,996.00	3.73%
5	鹤壁市华中科技电子有限责任公司	237,440.00	1.2%
合计		19,330,018.06	97.62%

3、2011年前五名供应商情况

序号	公司名称	年度采购额（元）	占年度采购额比例
1	北京华都变电设备厂	595,593.93	11.8%
2	浙江嘉科电子有限公司	398,000.00	7.9%
3	西安西容自愈式电容器有限公司	355,459.49	7.1%
4	安阳万通机械设备厂	299,000.00	5.9%
5	中煤科工重庆研究院	267,000.00	5.3%
合计		1,915,053.42	37.98%

公司原材料的供货商均为大型企业，例如防爆外壳为军工企业生产，电抗器、电容器等均为国内有多年生产经验的国有企业，从而保证了产品的质量。

2009年与2010年公司和山西汾西机电有限公司（下简称“汾西”）有着较多的合作，从汾西采购的原材料占比较高。公司为了今后更好的发展，2010年2月开始自主建厂、研发生产新一代的产品，同时为了降低成本、提高产品质量，自2011年4月开始不再与汾西合作，因此也就没有再从汾西大笔购进原材料。不再依赖汾西作为供应商，不会对公司产生不利影响。

从2011年开始，公司对前五大供应商的依赖已开始逐步下降，尤其不再存在一家供应商独大的情况。目前公司的采购采取“货比三家”制度及供应商备选制度，每一个品种的材料都会最少储备3家供应商，降低对独家供应商的依赖。如果一家供应商在产品质量或者供货能力上出现问题，立刻有后备的供应商做替补。这种方式的推行既保证了供货质量，又保证了供货的持续性。

（二）主要客户情况

公司报告期内主要客户情况如下三表所示：

1、2009年前五名客户情况

序号	公司名称	年度销售额（元）	占年度主营业务收入比例
1	山西汾河焦煤股份有限公司	4,029,040.27	49.17%
2	晋城蓝焰煤业股份有限公司	1,115,384.6	13.61%
3	山西晋城无烟矿业集团有限责任公司赵庄煤矿	620,307.69	7.57%
4	山西晋煤集团沁秀煤业有限公司	620,307.68	7.57%
5	新疆凯胜机械设备有限公司	552,136.76	6.74%
合计		6,937,177.00	84.66%

2、2010年前五名客户情况

序号	公司名称	年度销售额（元）	占年度主营业务收入比例
1	山西晋煤集团装备物资有限责任公司	12,944,551.72	45.07%
2	山西汾西机电有限公司	6,771,042.53	23.57%
3	山西一工机械设备有限公司	4,181,196.66	14.56%
4	平顶山市裕华鑫机电设备有限公司	1,179,487.20	4.11%
5	山西汾河焦煤股份有限公司	1,175,213.63	4.09%
合计		26,251,491.74	91.39%

3、2011年前五名客户情况

序号	公司名称	年度销售额（元）	占年度主营业务收入比例
1	山西汾西机电有限公司	12,858,876.32	67.87%
2	山西一工司机械有限责任公司	995,726.50	5.26%
3	山西晋城王台铺煤矿有限公司	922,658.46	4.87%
4	淄博永樾商贸有限公司	704,273.50	3.72%
5	山西晋城无烟煤矿业集团有限责任公司赵庄矿二号井	657,000.00	3.47%
合计		16,138,534.78	85.19%

由公司历年的销售情况以及客户分类情况等信息可以看出，公司对于山西本地客户依赖程度比较高，近年以山西为基地，向周围的产煤省份辐射，逐步向外发展，公司在把握原有客户的基础上，不断巩固原有市场、积极开拓新市场。

公司历年前五大客户的销售金额在所有主营业务收入中占比较高，这与煤矿企业规模较大、采购集中的行业特征有关。但分析历年的客户情况，公司并不存在对单一客户过度依赖的情况。

2011年公司对山西汾西机电有限公司的销售数额较大，占当期主营业务收入的67.87%，是有其特殊原因的：2010年下半年开始，公司开始开发新一代产品并自主生产，原有产品停止销售。公司于2011年4月28取得煤安认证，2011年10月取得生产许可证，造成了4-11月之间的销售空档期。而这一时期对汾西的销售主要是2010年的意向合同执行到2011年。因此2011年前三季度汾西的销售占比凸显了出来。目前公司新型号产品已取得了煤安认证许可，新技术也取得了相关专利，上述因素对公司的影响已经消除，公司恢复正常生产销售。

公司目前采用直销以及建立分销渠道的销售模式，在山西主要针对山西晋城煤业集团、山西霍州煤电集团进行直销，而在国内其他煤炭主产省份公司大力进行代理销售，公司代理商广泛分布在东三省、内蒙古、陕西、河北、河南、山东、新疆、宁夏、安徽等省份，由专职的区域销售人员和有市场掌控能力的代理商共同完成推广和销售。

九、公司无形资产及资质变更情况

（一）无形资产：

公司暂无其他无形资产。

（二）资质变更情况

北京都市鼎点科技有限公司经北京市工商管理部门核准，于2011年12月31日正式更名为“北京都市鼎点科技股份有限公司”，并领取了营业执照。原有限公司全部有形资产、无形资产、资质、相关证书等由股份有限公司依法全部继承。公司承诺将原有限公司所有资产、资质、相关证书依法更名至股份公司名下，积极履行变更程序；公司承诺所有资产、资质、相关证书不存在纠纷或潜在纠纷。

第八章 公司业务发展计划目标及其风险因素

一、公司未来业务发展目标

（一）整体战略目标

公司整体战略目标是公司将公司变成煤矿行业最大的节能产品主导制造商，并将都市鼎点的品牌发展成为市场著名品牌。

公司致力于在开发与销售领域刻守信誉、提高声望，完善配套的产品供应来满足煤矿企业最紧急的需求。为达到此目标，公司重视研发，密切注视市场趋势和需求，开发具有高技术含量的产品，并在结构和新技术应用上创新，来实现目标。

国家逐渐加大节能降耗政策的执行力度，尤其是针对煤炭行业这种能源的严重消耗型企业，更是明确提出了节能降耗的指标和要求。煤矿井下无功补偿行业尚在起步发展阶段，随着技术水平的成熟以及宣传、推广，已经有越来越多的煤矿开始选择先小范围试用无功补偿装置；一旦该设备的经济效益得到认可，多数煤矿很可能开始大批量采购，带动行业快速发展。目前井下无功补偿装置尚不属于煤矿必须配备的标配产品，企业采购使用多是出于节约能耗、从经济效益角度考虑。未来如果国家制定相关煤炭行业标准、将节能降耗的要求量化，该行业必将从中受益，井下无功补偿装置的市场会迅速扩大。

公司的矿用隔爆型动态无功功率补偿装置未来两年内需要加大新产品的研发速度，提高公司产能。新技术的全面应用将使公司的矿用隔爆型动态无功功率补偿装置扭转煤炭市场难以解决煤矿井下节能降耗的难题，公司产品有继续扩大占领煤炭市场的机会。

公司的市场战略是将本公司变成矿用节能产品的主导生产与供应商，帮助用户解决煤矿井下节能降耗难题，提高煤矿井下供电系统功率因数，降低线路电流、提高端电压等。配合高新技术的应用，公司逐步完善市场营销和客户服务策略，提升公司的综合竞争实力。

公司追求的业务目标之一，是集中力量专攻有针对性的专业领域，争取成为分行业中的佼佼者。公司以产品的研发为基础，以健全的内部管理体系为保障，以合理的营销规划和品牌建设为手段，最高限度地为客户提供综合解决方案产品与配套服务。

（二）未来两年公司发展具体目标与实现计划

1、市场目标

公司的市场定位确定为研发生产适用于煤矿井下的矿用隔爆型无功补偿装置。目前，煤炭行业受到国家节能减排政策的要求，开始逐步解决煤矿井下电能损耗、线路电流过大和端电压过低的问题。行业内生产矿用节能产品比较多的是矿用隔爆型变频调速装置，与公司生产的矿用隔爆型无功功率补偿装置解决煤矿井下实际问题不同，对于煤矿井下大型的综掘设备，必须是采用无功补偿装置方能解决节能降耗问题。

当前公司产品的典型客户是为了解决煤矿井下电能损耗过大问题。公司通过为客户提供综合使用效益分析，以数据说话的方式，使客户了解公司产品能够为其解决实际问题。根据现有客户对使用公司产品的反馈，公司产品在煤矿井下运行时节能效果显著，并且安全稳定。公司每年都参加行业大型的设备展览会，通过展会现场了解到客户对于矿用隔爆型产品是非常需要，而且比较关注节能效果、产品安全等问题。

公司的主要客户为全国煤炭主产区的大中型国有煤矿企业，主要分布在山西、东三省、内蒙古、陕西、甘肃、宁夏、新疆、河北、河南、山东、安徽等主要产煤大省。目前公司分别采用产品直销方式和代理商销售方式，已经在全国范围内跟许多煤矿开采企业建立了长期的合作关系。目前行业内无功补偿装置的年销售量在500台左右，公司力争将市场份额稳定在150台-180台的水平，保持市场占有率，打造品牌形象。

2、财务目标

由于多年的技术积累和市场经验，公司未来两年将进入高速发展阶段。2012年公司销售收入预计将达到人民币3500万元，净利润将达到人民币350万元。此预测是在2012年公司销售计划和有希望达成的销售意向合同的基础上统计计算出来的。煤矿企业通常在上一年11、12月份开始制定来年的采购计划，公司根据这一行业特征已经制定出了2012年的客户名单与销售列表。公司计划在2012年对27家客户销售174台矿用无功补偿设备，其中最高单家客户预销售量达到30台。按单台无功补偿装置售价30万人民币计算，如果全部销售计划均实现则营业收入可达到5220万。在公司计划的销售列表里的客户部分已经购买并正在使用公司产品、在

2012年有继续采购的意向；另有部分是公司已经完成了前期公关、同意开始采购并试用公司产品企业。公司综合考虑销售计划的实现程度，加上技术服务、销售综合配件等业务收入，预计2012年销售收入达到3500万元是具有可实现性的。公司的2013年公司计划在前一年的基础上继续稳步推进，初步预计将实现销售收入人民币5000万元，实现净利润500万元。

目前，公司2012年部分销售计划已经开始陆续实现。2012年1月份，公司中标山西阳煤集团和陕西南凉矿业集团的矿用隔爆型无功补偿装置采购项目，其中与阳煤集团已经签订了总额为525万元的合同，与南凉矿业的标书标的为完成12台设备的销售。综合分析，公司的已签合同与未来的意向合同是可以支撑上述财务目标的实现的。

3、产品开发计划

(1) 进一步完善1140V和660V产品的型号。

公司现在已经成功开发了1140V和660V的矿用隔爆型无功补偿产品。由于这两种电压等级在煤矿井下分别按照负荷大小设计了变压器，这就要求针对这2种电压等级开发不同容量的产品。公司利用现在成熟的补偿投切控制技术及供电保护技术，将1140V和660V电压等级的矿用隔爆型无功补偿装置将作为2012年大力铺开并推进的项目。目前公司的WBB-225/660和WBB-450/1140两种产品技术已经成熟，并且在销售中占主导地位；而进一步完善WBB-100/660、WBB-360/660、WBB-200/1140和WBB-900/1140这几种新型号的技术指标是公司未来的努力方向之一。

(2) 开发完善3300V电压等级产品。

大型煤矿现在井下普遍开始采用3300V电压等级，一直存在功率因数过低的情况。国家安标标志中心对于3300V电压等级的无功补偿产品没有开放检验和批准使用，主要原因在于没有相应的国家技术标准或者行业技术标准进行论证。公司在2011年联合国家能源局、相关行业协会及用户单位，共同制定《矿用隔爆型无功补偿装置》的行业标准，目前已经召开完成第一次会议。标准完成后，即可向国家安全标志中心进行新产品申报。3300V电压等级的矿用隔爆型无功补偿装置公司已经试制成功，有待未来通过检验、进一步完善后面面向市场推出。

4、市场与营销网络建设规划

2012年，公司的销售网络规划更加明确、清晰。

公司在全国划定了8个销售区域。销售区域的划分考虑了多重因素，在煤矿比较集中的省份，如山西省境内，是以企业为单位进行划分的；而目前客户集中度不高的省份，主要是以省级行政单位划分。公司的8大销售区域分别包括：1) 山西省山西焦煤、阳煤集团、中煤平朔、大同、华润、兰花宝欣；2) 山西省省煤运、煤炭进出口及相关业务；3) 晋城集团、潞安煤矿；4) 河北省、山东省、东三省；5) 河南省、安徽省、江苏省；6) 陕西省、宁夏自治区、甘肃省、青海省、新疆自治区；7) 内蒙古自治区；8) 北京。

针对上述8大销售区域，目前除了北京区域空缺外，公司都已经分别安排了专人分区跟踪负责。由于各个区域公司的渗透力度不同，市场份额也不同，公司在未来两年的销售规划主要在于做好各地的销售渠道下沉，包括在各地培育有实力的代理商。公司对销售团队的考核也把在各个区域的渗透与进入情况作为重要的衡量标准之一。

5、管理系统建设计划

公司将进一步完善内部风险控制管理体系，实现内控目标。

公司将建立一套行之有效、操作性强的公司风险控制体系，保证公司经营运作严格遵守国家相关法律法规，自觉形成守法经营、规范运作的经营思想和经营理念；防范和化解经营风险，提高经营管理效益，确保市场开拓和业务稳健运行，从而实现公司持续、良性、稳定、健康发展。

公司的内控目标为合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整、提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。

6、人力资源发展计划

公司未来将把人员队伍建设作为一个重点工作来抓。未来两年，公司一方面采取措施提高现有人员的专业水平，另一方面，大力引进符合公司发展需求的人才，储备人才资源。

具体而言，公司将采取以下措施：

(1) 公司已经建成行政人事部，专职负责公司人力资源管理。公司将有计划地引进符合公司发展战略的研发人员、有经验的销售人员和有管理经验的中层以上管理人员。

(2) 研发团队的建设：长期以来公司坚持核心技术研发，坚持不断地技术创

新。在未来的两年中，公司还将不断地增加研发人员，不断地形成自有技术。研发人员需要从现在的11人增长到15人左右，构建一个层次结构分明、治理结构完备、分工明确清晰的具有很强战斗力的团队。

(3) 公司将逐步建立完善员工培训与考核机制。公司将培训作为完善公司文化的重要组成部分，并注重培训的实际效果，帮助员工共同提高。

(4) 公司将进一步强化激励机制和竞争机制，改革激励机制。构建企业文化，努力营造吸引和留住人才的环境氛围。

7、融资计划

公司将根据企业发展需要，采用适当的融资计划。

公司计划通过以下两个可能的途径获取发展主业所需资金：一是在本次挂牌代办转让系统之后，通过定向增发等直接融资方式筹集资金；二是通过银行贷款等间接融资方式筹集资金。

二、公司可能面对的风险因素及相应对策

(一) 经营风险及对策

1、股东控制不当、可能危害企业的风险及应对措施

公司自设立以来未曾发生过股东利用其特殊地位损害公司及其他股东利益的行为，公司也将继续完善制度安排防止类似情况的发生；但是仍然无法排除在实际生产经营中控股股东或控股股东联合其他一位或几位股东通过董事会或者行使股东表决权等方式对公司的生产经营、财务决策或人员安排等实施不当控制，危害公司或其他股东利益。

为防止上述情况的产生，公司建立了合理的法人治理结构，完善了内部控制制度并切实保证内控制度顺利执行。公司在章程、三会议事规则及相关内控制度中通过设置牵制条款防止股东权利的滥用，避免发生股东不当控制。另外，公司在改制的同时建立健全了监事制度，依靠制度保障监事会充分发挥作用，从监督层面加强对实际控制人的制衡，维护企业及中小股东的利益。同时，公司注重对管理层的诚信意识培养，加强管理层的规范意识和守法意识，严格依照《公司法》及公司章程的规定规范运作。

2、公司规模较小带来的运营风险及对策

公司的主要竞争对手虽然同时经营多个产品链，但不可否认的是其中不乏规

模较大的企业。一旦无功补偿装置的市场迅速打开，不排除竞争对手利用规模优势大举进军该行业的可能。虽然公司在技术上的领先保证了自己的市场份额不会轻易被对手取代，但也必须认识到较小的规模可能给公司带来的竞争劣势甚至竞争风险。

为应对该风险，公司需要开拓融资渠道，寻找新的客户资源与代理商资源，争取尽快扩大生产线、提高产能，发挥出规模效应，以此提高公司的抗风险能力，提升综合竞争实力。

（二）市场竞争的风险及对策

由于新进入矿用无功补偿的企业不断增多，导致行业利润降低，矿用无功补偿行业市场竞争也日趋激烈。而且难以避免部分后进入者仿制公司现有产品、展开价格战，以低价抢占公司市场份额的现象发生。

面对这一现状，公司积极应对，注重培养创新能力，不断提高产品的竞争能力，提高自身工艺技术水平，使产品在性能和使用效果上明显优于仿制品或某些低端同类产品。同时，运用好法律手段，注重保护知识产权，保持自身技术与产品的不可替代性。公司注重了解行业国家政策法规走向，掌握同行业竞争对手的发展动态，使企业充分了解该行业的发展动态及自身在行业中所处地位，并制定正确的发展策略以使企业在残酷的市场竞争中占据先机。

（三）客户集中度较高及市场开拓的风险及对策

在报告期内，2009年至2011年公司的前5大客户的销售收入分别占总销售收入的84.66%、91.39%和85.19%。由于公司的客户主要为煤矿主产区的国有大中型企业，公司以国家的产煤大省山西为突破口占领市场，目前对于山西市场依赖程度较高。随着业务发展，东三省、河南、陕西、内蒙的销售也开始增加，这都为公司的业绩提升带来增长的空间。然而如果公司在前述开辟的市场不能有效进入或者无法达到预期目标，会对公司经营业务的增长产生不利影响。

针对这一现象，公司已经开始全面布局全国的销售网络，并下大力气扩大客户范围，在各地培养有实力的代理商。自2012年起，公司已经在全国范围内划定了8大销售区域，并派有专人负责，致力于在未来两年做好销售渠道下沉。随着新客户的不断发掘，公司会逐渐化解对大客户依赖的风险。

（四）管理能否有效运行、公司治理机制能否有效执行的风险及对策

随着公司业务发展，涉及的市场领域日益扩大，规模也不断壮大，公司的组织结构和管理体系能否适应发展需求，将会经受考验与挑战，公司现有的组织结构和模式是否能有效运行，将影响到企业的经营效率。由于公司刚刚完成整体变更不久，公司人员架构正在逐步完善中，目前公司部分高管职位存在一人任多职的情形，这对未来公司的运营效率和风险控制也难免会造成一定影响。另外，公司股权集中，属于典型的家族企业，虽然已经在改制过程中得到了规范并建立了公司治理机制，但存在执行是否到位、是否得到有效监管的风险。

为应对上述风险，公司需要进一步完善《研发管理制度》、《质量管理制度》、《教育培训管理制度》、《销售管理制度》和《财务内部控制制度》等内部控制制度，并严格按照内控制度管理公司。同时，公司也对目前人员架构不够完善的问题给予了充分重视，公司表示愿意未来在主办券商的督导下构建更科学、合理的管理层架构，使公司高管能够各司其职，提高运营效率，有效防御风险。

同时，公司为防止因过于集权带来的决策与运行风险，计划在未来聘用家族外的专业人员担任财务总监、董事会秘书等重要职位，使公司治理机制得到有效执行，提高监管力度。

（五）高技术人才引进与流失的风险及对策

高新技术企业行业内的市场竞争越来越体现为高素质人才的竞争，企业人才引进的风险也会日益增大。企业熟练技术人员特别是高技能人才短缺可能会成为一个长期存在的问题。应届毕业生的引进将面临企业投入大量人力、财力和物力来培养后却跳槽的可能，这是企业人才引进的风险之一；另一方面，高薪聘请中高端技术人才，如果与企业的发展产生偏差或相悖，则不适合企业发展的需要，这将是企业人才引进的另一种风险。如果公司不能吸引到业务发展所需的高端人才，公司的发展将会有所迟缓。

为应对上述风险，公司在未来准备推出股权激励措施，主要以持股方式鼓励高管、销售技术骨干、老员工，使员工能以股东的身份参与公司的决策与发展，提高工作的积极性，与公司共担风险、共享发展成果。同时，完善薪酬机制，通过考核确定员工的薪资福利规划，以实现个人价值，提升个人发展空间。使薪酬与职务、工作强度、责任和技能等因素合理搭配，并每年进行一次一定人员比例的薪资调整，使公司的工资标准高于同行业、同一地区的平均水平，稳定团队。

（六）材料成本及人员工资上升的风险及对策

2009年至2011年，公司营业成本分别占总收入的67%、59%、67%。公司使用的原材料主要有钢材、铝材、铜材。如果未来原材料成本和人员工资成本不断走高，而公司产品价格无法相应调整，将会挤压公司利润，造成经营不利影响。

针对这一风险，公司主要通过努力提升毛利率和净资产收益率，减少原材料和人力成本上升对公司带来的冲击。公司通过提高产品的技术水平提升自身议价能力，并致力于扩大规模、依靠规模效应提高利润率。

（七）产品生命周期导致销售价格下降引发毛利率下降的风险及对策

矿用隔爆无功补偿设备属于电力电子产品，随着技术逐步成熟和市场的广泛应用，销售价格会承逐步下降的趋势，存在毛利率下降的风险。

报告期内，公司通过新产品的研发填补了市场的空白，满足了客户的需求，符合国家当前的产业政策，因此毛利率比较高。以后公司致力于继续丰富产品的系列，以及对于高电压等级产品的研发，抢占技术制高点，防止出现毛利率下降的情况。

（八）税收的风险及对策

公司于2009年6月26日取得国家级高新技术企业证书，根据北京市高新企业的优惠政策，2009年所得税税率为7.5%，2010、2011年所得税的税率为15%。2012年6月，高新证书将到期，如果新的高新复审不能通过，所得税会更改为25%，净利润会下降。

针对这一情况，公司积极申请高新复审。根据公司的生产经营情况以及技术水，高新复审不通过的可能性比较小，这一风险对公司的影响不大。

另外，根据国家税务总局下发的国税函[2010]157号文《关于进一步明确企业所得税过渡期优惠政策执行口径问题的通知》，高新技术企业在享受税收优惠政策时不能在15%的基础上再减半，即如果按照7.5%的税率缴税的企业存在补缴税款的可能。

第九章 公司治理

一、公司管理层关于公司治理情况的说明

1、公司管理层关于股东大会、董事会、监事会（下简称“三会”）制度的建立健全及运行情况的自我评估意见。

2011年12月1日股份公司召开2011年度第一次股东大会,表决通过了股份公司《公司章程》、三会议事规则、《关联交易决策制度》、《对外投资制度》等规章制度,选举产生了股份公司第一届董事会和监事会成员。公司职工代表大会选举产生了三名职工监事。2011年12月1日股份公司第一届董事会第一次会议选举产生了董事长,聘任了总经理、董事会秘书。股份公司第一届监事会第一次会议选举产生了监事会主席。至此,股份公司依据《公司法》和《公司章程》的相关规定,建立健全了股东大会、董事会、监事会制度。

公司根据有关法律法规、《公司章程》的规定,建立了三会相关制度及一系列专项制度。本公司依法建立了股东大会、董事会、监事会的法人治理结构,制定了与之相适应的三会议事规则,明确了决策、执行、监督等方面的职责权限,形成了合理的职责分工和制衡机制,保障了三会的规范运作。

(1) 股东大会是公司的最高权力机构,公司制定《股东大会议事规则》,确保所有股东,特别是中小股东享有平等地位,确保所有股东能够充分行使自己的权利。

(2) 董事会是公司的决策管理机构,对公司治理机制的建立和监督负责,确立治理机制的政策和方案,监督治理机制的执行。

(3) 监事会是公司的监督机构,对董事、总经理及其他高级管理人员执行职务的行为及公司财务状况进行监督及检查,并向股东大会负责并报告工作。

2011年12月公司股份改制后依据各项法律法规,结合公司的实际情况,对原有的制度进行修订,进一步完善了公司治理机制,公司现有公司治理机制已基本建立健全,形成了规范的管理体系,能够满足公司管理的要求和公司发展的需要,公司内部部门设置合理,职责明确,能够在生产经营等活动的各个环节中起到相应的作用,严格的执行下派的各项任务,公司认为公司的治理机制是有效的。随着公司不断发展,公司的治理机制还需进一步健全、完善和有效执行。

股份公司设立三会制度以来,共召开了1次股东大会会议、2次董事会会议,

1次监事会会议。公司历次三会决议执行情况良好，所有三会决议均得到了有效执行，没有未能执行的三会会议决议。股份公司成立以来，严格依照《公司法》、《公司章程》和三会议事规则等规章制度规范运行，未发生损害公司股东、债权人及第三人合法权益的情形。

2、关于上述机构和相关人员履行职责情况的说明

2011年12月1日，股份公司召开2011年度第一次股东大会会议，选举产生了股份公司第一届董事会和第一届监事会成员。公司职工代表大会选举产生了3名职工监事。2011年12月1日股份公司第一届董事会第一次会议选举产生了董事长，聘任了总经理、董事会秘书及财务总监。股份公司第一届监事会第一次会议选举产生了监事会主席。总经理具体主持公司的日常生产经营管理工作，并行使《公司章程》规定的职责。

公司上述机构的相关人员均符合《公司法》的任职要求，并能够按照《公司章程》及三会议事规则的要求勤勉、诚信地履行职责。

3、公司权益是否被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业损害的说明

股份改制以前公司股东、实际控制人万剑伟和李春虹曾与公司之间发生过资金往来。截至2010年12月31日，万剑伟对公司欠款余额为35,894.83元，属于正常经营管理借款；截至2011年9月30日，万剑伟借款余额为55,1210.30元，属于生产经营借款。截至2011年9月30日，李春虹借款余额为100,000.00元，是投标保证金借款，属于正常生产经营所需借款，并已于2011年11月全部还清。

截至本股份报价转让说明书签署之日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

4、公司管理层对公司规范治理情况的改进和完善措施

有限公司阶段公司基本能够按照《公司法》、《公司章程》的相关规定就出资转让、增加注册资本、整体变更以及其他重大生产经营事项召开股东会议进行决议。

股份公司成立后，随着管理层对规范运作公司意识的提高，公司积极针对不规范的情况进行整改，公司依据《公司法》等法律法规制定了较为完备的《公司章程》和《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《对外

投资制度》、《关联交易决策制度》等各项决策制度，建立了公司档案管理制度。未来公司将继续加强对董事、监事及高级管理人员在公司治理和规范运作方面的培训，充分发挥监事会的作用，督促股东、董事、监事、高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的相关规定，各尽其职，勤勉、忠诚地履行义务，使公司治理更加规范，以保证有限公司阶段的不规范情形不再发生。

5、公司的家族式企业模式对公司规范治理和内部控制有效性等方面的影响以及应对措施

公司实际控制人万剑伟、李春虹夫妇持股比例100%，除担任董事外，在公司还分别担任总经理和财务总监等职。公司实际控制人之一万剑伟的姐姐万秀红、表弟乔哲伟分别担任董事和监事。若控股滥用其控股地位，可能会对公司经营、人事、财务等各方面实施不当控制。虽然公司由实际控制人全额控股，目前尚不涉及中小股东利益问题，但是未来可能会对潜在投资者构成一定的风险。

公司为减少大股东控制风险，在《关联交易决策制度》中规定了关联股东回避制度。2012年公司新招聘了财务主管，她将逐步接管公司的各项财务工作。财务总监李春虹以后将主要负责财务复核监督等工作。随着业务规模的扩大，公司准备招聘新的员工。在公司股份制改制，挂牌准备过程，公司主要制度已初步建立。以上这些变化客观上改变了公司原来“家族式”企业的运作模式，公司经营、人事、财务方面的分工也将更加明确。

6、董事、监事及高级管理人员在最近两年发生重大变动的情况及其影响

公司在整体改制之前董事、监事及高级管理人员没有发生变化。自2004年公司设立以来，公司执行董事、财务总监由李春虹担任，监事由万剑伟担任。

2011年12月变更为股份有限公司时，经有限公司股东会会议决定，修改了公司章程，设置了董事会、监事会并选举了相关公司高管。具体人员变动如下：设置公司董事会，由董事五名构成，分别为万剑伟、李春虹、左文仓、耿红飞、万秀红，其中万剑伟为董事长；设置公司监事会，由监事三名构成，分别为乔哲伟、李鹏飞、李志晔，其中乔哲伟为监事会主席；聘任万剑伟担任公司总经理；聘任左文仓、耿红飞、万秀红担任公司副总经理；聘任李春虹担任公司董事会秘书、财务总监。

上述人员虽然发生了较重大的变化，但均是为了公司进一步扩大经营，是公

司正常发展的需要，属于合理的人员增补变动，利于公司完善架构、合规发展，不会对公司的生产经营造成不利影响。

二、公司对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等重要事项决策和执行情况

1、公司已按照法律法规以及公司章程的规定，对对外担保、对外投资、关联方交易等重要事项建立起相应的制度。

2、2009年由于公司资金紧张，公司曾向公司股东李春虹的母亲李彦君临时借款32.51万用于资金周转。当时公司尚未改制，公司治理制度尚未完善、执行情况也缺少有效监督机制，故该笔借款未经股东会决议，没签定借款协议，未约定利息。2010年公司已归还了该笔借款。

3、公司于2007年购买了克莱斯勒300C车辆一辆，并与戴姆勒-克莱斯勒汽车金融（中国）有限公司签订汽车贷款抵押合同，以人民币296,500.00元提供长期抵押担保。双方约定公司按月等额本息还款，每月还款额为人民币5,611.40元，截止2011年12月31日公司抵押款余额为32,347.00元。

该对外抵押担保债务的产生是为了公司正常生产经营情况所需购置机动车一辆，债务产生的理由充分、合理。当时公司还未改制，三会留痕制度尚不完善，且抵押金额不大，抵押购车取得了两位自然人股东的一致同意后未专门召开股东会。但该项决策实质上符合公司决策规则，也有助于公司正常生产经营，且抵押额仅余4万余元，因此对公司不会造成重大影响。

4、公司于2011年7月以人民币3,000,000元购买华宝信托有限公司的“华宝-R2007ZX074（精熙成长精选）证券投资资金信托计划”的投资理财产品。该信托计划期限自2011年8月1日至2021年7月31日止，总规模为121,490,000.00元，信托期限为120个月。产品封闭期为6个月，封闭期后任一开放日均可申请赎回。目前该信托产品收益情况良好，截至2012年4月底产品单位净值为1.0238。

购买该信托计划已于2011年7月15日经过公司股东会决议通过。

5、公司于2011年8月在安信证券北京阜成路营业部开设证券账户，进行资金为人民币4,000,000元的证券投资。该笔款项已由中审亚太会计师事务所进行审计，并由安信证券北京阜成路营业部开具了证券投资征询函，证明截至2011年9月30日证券账户可用资金余额为人民币400万元，与公司记录相符。截至2012

年4月27日公司证券账户资金余额4,975.61元,证券市值5,560.00元,其余资金已转入银行账户作为公司生产经营的流动资金。

该证券投资账户的设立已于2011年7月15日经过公司股东会决议通过。

三、同业竞争情况

目前控股股东、实际控制人万剑伟没有控制其他与本公司业务相同的企业,公司目前不存在同业竞争。

控股股东、实际控制人万剑伟、李春虹均已出具避免同业竞争承诺书,承诺“将不在中国任何地方以任何方式投资和自营股份公司已开发、生产或经营的产品(或类似的产品、或在功能上具有替代作用的产品)”。

四、公司最近二年存在的违法违规及受处罚情况

本公司最近两年不存在违法违规行为,并且管理层已作出不存在违法违规行为的声明。

五、公司管理层的诚信状况

公司董事、监事、高级管理人员近三年无违法违规行为,不存在对所任职公司近三年因重大违法违规行为被处罚负有责任的情况,个人不存在到期未清偿的大额债务、欺诈或其他不诚信行为。公司董事、监事、高级管理人员已对此作出了书面声明并签字承诺,内容包括:

1、本公司管理层最近二年内未因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分。

2、本公司管理层不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形。

3、本公司管理层最近二年内未对所任职的公司因重大违法违规行为而被处罚负有责任。

4、本公司管理层不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形。

5、本公司管理层没有欺诈或其他不诚实行为等情况。”

第十章 公司财务会计信息

一、最近三年的审计意见及主要财务报表

（一）最近三年审计意见

公司2009-2011年财务会计报告已经具有证券从业资格的中审亚太会计师事务所有限公司审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（中审亚太字[2012]03033号）。

（二）最近三年经审计的财务报表

1、公司财务报表编制基础

公司财务报表按照现行《企业会计准则》的规定编制。

2、公司合并报表范围确定原则、最近三年合并财务报表范围

公司报告期内不存在纳入合并范围的子公司。

3、主要财务报表

资产负债表

单位：元

资 产	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	5,990,689.68	4,351,737.68	2,626,287.45
结算备付金			
拆出资金			
交易性金融资产			
应收票据	700,000.00	1,250,000.00	2,480,000.00
应收账款	6,822,670.98	16,415,439.39	5,056,861.35
预付款项	159,498.56	202,348.38	10,595.00
应收保费			
应收分保账款			
应收分保合同准备金			
应收利息			
应收股利			
其他应收款	619,214.77	495,296.43	275,493.90
买入返售金融资产			
存货	3,014,486.86	2,363,633.60	1,605,325.21
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	17,306,560.85	25,078,455.48	12,054,562.91
非流动资产：			
发放贷款及垫款			
可供出售金融资产	2,949,900.00		
持有至到期投资			
长期应收款			

长期股权投资			
投资性房地产			
固定资产	404,530.07	509,371.30	246,809.52
在建工程			
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产		7,000,000.00	
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	174,890.24	194,603.56	71,346.81
其他非流动资产			
非流动资产合计	3,529,320.31	7,703,974.86	318,156.33
资产总计	20,835,881.16	32,782,430.34	12,372,719.24

资产负债表（续）

单位：元

负债和所有者权益(或股东权益)	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
流动负债：			
短期借款			
向中央银行借款			
吸收存款及同业存放			
拆入资金			
交易性金融负债			
应付票据	1,083,840.00		
应付账款	4,092,124.38	9,939,743.52	3,423,332.55
预收款项	460,999.36	937,500.00	1,420,000.00
卖出回购金融资产款			
应付手续费及佣金			
应付职工薪酬			
应交税费	56,512.83	1,447,255.21	431,581.35
应付利息			
应付股利			
其他应付款	92,555.85	233,828.24	478,321.46
应付分保账款			
保险合同准备金			
代理买卖证券款			
代理承销证券款			
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债			
流动负债合计	5,786,032.42	12,558,326.97	5,753,235.36

非流动负债：			
长期借款	32,347.00	93,618.01	150,004.15
应付债券			
长期应付款			
专项应付款		93,076.99	
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债			
非流动负债合计	32,347.00	186,695.00	150,004.15
负债合计	5,818,379.42	12,745,021.97	5,903,239.51
所有者权益（或股东权益）：			
实收资本（或股本）	10,000,000.00	10,000,000.00	3,000,000.00
资本公积	4,398,005.52		
减：库存股			
专项储备			
盈余公积	61,949.62	1,003,740.84	346,947.97
一般风险准备			
未分配利润	557,546.60	9,033,667.53	3,122,531.76
外币报表折算差额			
归属于母公司所有者权益合计	15,017,501.74	20,037,408.37	6,469,479.73
少数股东权益			
所有者权益合计	15,017,501.74	20,037,408.37	6,469,479.73
负债和所有者权益总计	20,835,881.16	32,782,430.34	12,372,719.24

利润表

单位：元

项 目	2011 年	2010 年	2009 年
一、营业总收入	18,946,057.46	28,723,799.45	8,194,307.62
其中：营业收入	18,946,057.46	28,723,799.45	8,194,307.62
利息收入			
二、营业总成本	16,632,497.92	21,056,144.42	7,197,478.41
其中：营业成本	12,633,415.90	16,839,698.58	5,500,096.33
利息支出			
营业税金及附加	42,609.60	280,023.59	112,522.74
销售费用	997,243.67	445,878.92	495,363.30
管理费用	3,192,762.93	2,670,188.27	917,148.45
财务费用	-28,012.08	-1,356.60	15,962.83
资产减值损失	-205,522.10	821,711.66	156,384.76
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）	20,034.92		
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
汇兑收益（损失以“-”号填列）			
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	2,333,594.46	7,667,655.03	996,829.21
加：营业外收入	8,600.00	1,377.07	
减：营业外支出	4,400.22	5,254.00	3,303.20

其中：非流动资产处置损失			
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	2,337,794.24	7,663,778.10	993,526.01
减：所得税费用	294,715.88	1,095,849.46	44,444.98
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	2,043,078.36	6,567,928.64	949,081.03
归属于母公司所有者的净利润	2,043,078.36	6,567,928.64	949,081.03
少数股东损益			
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.20	0.66	0.32
（二）稀释每股收益	0.20	0.66	0.32
七、其他综合收益	-72,419.99		
八、综合收益总额	1,970,658.37	6,567,928.64	949,081.03
归属于母公司所有者的综合收益总额	1,970,658.37	6,567,928.64	949,081.03
归属于少数股东的综合收益总额			

现金流量表

单位：元

项 目	2011 年	2010 年	2009 年
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	29,039,365.77	20,936,558.88	9,488,035.38
收到的税费返还			
收到其他与经营活动有关的现金	47,890.61	1,080,287.27	4,853.01
经营活动现金流入小计	29,087,256.38	22,016,846.15	9,492,888.39
购买商品、接受劳务支付的现金	18,305,128.10	13,021,052.61	3,818,080.46
支付给职工以及为职工支付的现金	1,876,447.11	1,205,604.78	988,829.61
支付的各项税费	1,605,415.31	2,894,713.72	777,434.84
支付其他与经营活动有关的现金	3,777,993.77	2,670,118.00	1,296,649.92
经营活动现金流出小计	25,564,984.29	19,791,489.11	6,880,994.83
经营活动产生的现金流量净额	3,522,272.09	2,225,357.04	2,611,893.56
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金			
取得投资收益收到的现金	20,034.92		
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	866.00		
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计	20,900.92		
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	76,724.21	432,570.01	38,747.57

投资支付的现金	3,024,000.00		
取得子公司及其他营业单位支付的 现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	3,100,724.21		
投资活动产生的现金流量净额	-3,079,823.29	432,570.01	38,747.57
三、筹资活动产生的现金流量：		-432,570.01	-38,747.57
吸收投资收到的现金			
取得借款收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计			
偿还债务支付的现金	61,271.01	56,386.14	51,080.27
分配股利、利润或偿付利息支付的 现金	6,065.79	10,950.66	16,297.03
支付其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流出小计	67,336.80	67,336.80	67,377.30
筹资活动产生的现金流量净额	-67,336.80	-67,336.80	-67,337.30
四、汇率变动对现金及现金等价物 的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	375,112.00	1,725,450.23	2,505,768.69
加：期初现金及现金等价物余额	4,351,737.68	2,626,287.45	120,518.76
六、期末现金及现金等价物余额	4,726,849.68	4,351,737.68	2,626,287.45

所有者权益变动表

单位：元

项 目	2011 年				
	实收资本 (或股本)	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	10,000,000.00		1,003,740.84	9,033,667.53	20,037,408.37
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年年初余额	10,000,000.00		1,003,740.84	9,033,667.53	20,037,408.37
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)		4,398,005.52	-941,791.22	-8,476,120.93	-5,019,906.63
(一) 净利润				2,043,078.36	2,043,078.36
(二) 其他综合收益		-72,419.99			-72,419.99
上述(一)和(二)小计		-72,419.99		2,043,078.36	1,970,658.37
(三) 所有者投入和减少资本	-7,000,000.00				-7,000,000.00
1. 所有者投入资本	-7,000,000.00				-7,000,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额					
3. 其他					
(四) 利润分配			204,307.84	-204,307.84	
1. 提取盈余公积			204,307.84	-204,307.84	
2. 对所有者(或股东)的分配					
3. 其他					
(五) 所有者权益内部结转	7,000,000.00	4,470,425.51	-1,146,099.06	-10,314,891.45	9,435.00
1. 资本公积转增资本(或股本)					
2. 盈余公积转增资本(或股本)					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他	7,000,000.00	4,470,425.51	-1,146,099.06	-10,314,891.45	9,435.00
(六) 专项储备					
1. 本期提取					
2. 本期使用					
四、本期期末余额	10,000,000.00	4,398,005.52	61,949.62	557,546.60	15,017,501.74

所有者权益变动表

单位：元

项 目	2010 年				
	实收资本(或股本)	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	3,000,000.00		346,947.97	3,122,531.76	6,469,479.73
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年初余额	3,000,000.00		346,947.97	3,122,531.76	6,469,479.73
三、本期增减变动金额(减少以“-”号填列)	7,000,000.00		656,792.87	5,911,135.77	13,567,928.64
(一) 净利润				6,567,928.64	6,567,928.64
(二) 其他综合收益					
上述(一)和(二)小计				6,567,928.64	6,567,928.64
(三) 所有者投入和减少资本	7,000,000.00				7,000,000.00
1. 所有者投入资本	7,000,000.00				7,000,000.00
2. 股份支付计入所有者权益的金额					
3. 其他					
(四) 利润分配			656,792.87	-656,792.87	
1. 提取盈余公积			656,792.87	-656,792.87	
2. 对所有者(或股东)的分配					
3. 其他					
(五) 所有者权益内部结转					
1. 资本公积转增资本(或股本)					
2. 盈余公积转增资本(或股本)					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他					
(六) 专项储备					
1. 本期提取					
2. 本期使用					
四、本期期末余额	10,000,000.00		1,003,740.84	9,033,667.53	20,037,408.37

所有者权益变动表

单位：元

项 目	2009 年				
	实收资本（或股本）	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	3,000,000.00		252,039.87	2,268,358.83	5,520,398.70
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年年初余额	3,000,000.00		252,039.87	2,268,358.83	5,520,398.70
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）			94,908.10	854,172.93	949,081.03
（一）净利润				949,081.03	949,081.03
（二）其他综合收益					
上述（一）和（二）小计				949,081.03	949,081.03
（三）所有者投入和减少资本					
1. 所有者投入资本					
2. 股份支付计入所有者权益的金额					
3. 其他					
（四）利润分配			94,908.10	-94,908.10	
1. 提取盈余公积			94,908.10	-94,908.10	
2. 对所有者（或股东）的分配					
3. 其他					
（五）所有者权益内部结转					
1. 资本公积转增资本（或股本）					
2. 盈余公积转增资本（或股本）					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他					
（六）专项储备					
1. 本期提取					
2. 本期使用					
四、本期期末余额	3,000,000.00		346,947.97	3,122,531.76	6,469,479.73

4、公司最近三年财务报表均由中审亚太会计师事务所有限公司进行审计，未更换过会计师事务所。

二、最近三年的主要财务指标

项 目	2011 年	2010 年	2009 年
毛利率	33.35%	41.37%	32.88%
净资产收益率	13.58%	32.78%	14.67%
净利润率	10.77%	22.87%	11.58%
每股收益（元/股）	0.20	0.66	0.32
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.35	0.22	0.87
存货周转率（次）	4.70	8.49	5.63
应收账款周转率（次）	1.63	2.68	1.62
项 目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
资产负债率	27.93%	38.88%	47.71%
流动比率	2.99	2.00	2.10
速动比率	2.47	1.81	1.82
每股净资产（元/股）	1.50	2.00	2.16

注：每股收益、每股净资产、每股经营活动产生的现金流量净额三项指标均以各期末实收资本为基础计算。若按照公司 2011 年年末的股本总额 1000 万计算，则公司 2011 年度、2010 年度、2009 年度每股收益分别为 0.20 元、0.66 元、0.09 元；每股净资产分别为 1.50 元、2 元、0.65 元；每股经营活动产生的现金流量净额分别为 0.35 元、0.22 元、0.26 元。

主要财务指标分析见本股份报价转让说明书“第十章 公司财务会计信息”之“管理层对公司最近三年财务状况、经营成果和现金流量的分析”内容。

三、报告期利润形成的有关情况

（一）主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因

1、公司最近三年主营业务收入占营业收入比例如下：

单位：元

项目	2011 年	2010 年	2009 年
主营业务收入	18,946,057.46	28,723,799.45	8,194,307.62
营业收入	18,946,057.46	28,723,799.45	8,194,307.62
主营业务收入占营业收入比例	100%	100%	100%

公司专注于煤炭行业节能降耗及信息化技术，主营业务突出，最近三年的收入均为主营业务收入。

2、公司最近三年主营业务收入主要构成如下：

单位：元

类别	2011年		2010年		2009年	
矿用隔爆型无功补偿装置	10,755,431.11	57%	23,152,134.72	81%	2,707,282.03	33%
综合配件	880,496.07	4%	4,340,040.84	15%	621,394.06	8%
技术服务	1,094,809.40	6%	56,410.26	0%	595,555.55	7%
煤炭信息化系统	6,215,320.88	33%	1,175,213.63	4%	4,270,075.98	52%
合计	18,946,057.46	100%	28,723,799.45	100%	8,194,307.62	100%

公司主营业务收入由矿用隔爆型无功补偿装置、综合配件、技术服务、煤炭信息化系统等构成。公司2007年开始研发井下矿用隔爆产品，2009年开始销售矿用隔爆型无功补偿装置。2009年起公司矿用隔爆型无功补偿装置占收入的比重逐步提高。2010年公司矿用隔爆型无功补偿装置的销售收入大幅增加，当年达到81%。综合配件主要是公司矿用隔爆型无功补偿装置的配件，供客户用于自行组装或作后备配件使用。公司综合配件的销售收入基本与公司主要产品矿用隔爆型无功补偿装置的销售变动趋势一致。

技术服务主要是为公司客户提供技术咨询及保修期后的维修等相关收入。

煤炭信息化系统是公司的另一项主要的产品。在2009年公司矿用隔爆型无功补偿装置上市之前，该产品是公司的主要产品。

公司未来销售重点主要将在矿用隔爆型无功补偿装置。

3、公司主营业务收入可细分为矿用隔爆型无功补偿装置、综合配件、技术服务和煤炭信息化系统四大类。按类别分别计算毛利率，具体如下表：

单位：元

类别	2011年			2010年			2009年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
矿用隔爆型无功补偿装置	10,755,431.11	9,572,279.07	11%	23,152,134.72	13,844,192.37	40%	2,707,282.03	2,155,384.38	20%
综合配件	880,496.07	90,000.00	90%	4,340,040.84	2,179,903.81	50%	621,394.06	681,500.29	-10%
技术服务	1,094,809.40	850,040.80	22%	56,410.26	35,337.32	37%	595,555.55	830,649.33	-39%
煤炭信息系统	6,215,320.88	2,121,096.03	66%	1,175,213.63	780,265.08	34%	4,270,075.98	1,832,562.33	57%
合计	18,946,057.46	12,633,415.90	33%	28,723,799.45	16,839,698.58	41%	8,194,307.62	5,500,096.33	33%

2009年公司开始销售矿用隔爆型无功补偿装置，当年9月完成了首笔矿用隔爆型无功补偿装置销售。2009年公司矿用隔爆型无功补偿装置的销售规模过小无

法进一步摊薄固定成本，导致当年的毛利率偏低。

2010 年公司矿用隔爆型无功补偿装置销售收入大幅增加主要是由于当年对山西晋煤集团物资装备有限责任公司销售矿用隔爆型无功补偿装置的金额达到了 1294 万。该客户为公司直销客户，销售毛利率比较高，因此 2010 年公司销售矿用隔爆型无功补偿装置的毛利率达到 40%。

2010年年底市场上出现了公司产品的仿制品，由于竞争对手采取低价竞争的策略，影响了产品的原有定价，同时由于公司在山西太原新设分公司以及产品原材料价格上涨等原因导致成本上升。因而2011年矿用隔爆型无功补偿装置的毛利率下降。

公司在2010年就开始研发二代技术的矿用隔爆型无功补偿装置并在2011年11月取得生产许可证，并上市销售。2011年年底公司重新审核了原有供应商，采取在合格供应商中“货比三家”的方法，抑制原材料成本的过快上涨。随着二代技术新产品销售规模逐步扩大，公司原有固定成本将进一步摊薄，公司毛利率将有所回升。

综合配件的品种繁多，不同品种配件的毛利率差异很大，相关毛利率随构成品种的不同而变化。

2009 年公司刚开始销售矿用隔爆型无功补偿装置时，为了占领市场，相关技术服务收费较低，甚至免费为个别客户提供技术服务，因此导致当年技术服务的收入无法抵偿相应的成本。2010 年起公司的技术服务才开始正常收费。

2009-2011 年公司主要销售始终集中在山西省。最近三年公司在山西省的销售分别占全年收入的 86.5%，91.86%，88.92%，其主要原因：（1）山西是公司最早开发的销售区域，客户基础较好；（2）山西省内的大中型煤矿比较多，这些客户适合公司现有产品的定位；（3）山西煤矿企业诚信度比较高，欠款不还的可能性小。公司其他销售地区还包括北京、黑龙江、辽宁、吉林、新疆等地区。公司未来将依托山西省，逐渐向全国辐射，拓展销售区域。

（二）主要费用及变动情况

单位：元

项目	2011 年		2010 年		2009 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	18,946,057.46	-52%	28,723,799.45	251%	8,194,307.62
主营业务成本	12,633,415.90	-33%	16,839,698.58	206%	5,500,096.33

销售费用	997,243.67	55%	445,878.92	-10%	495,363.30
管理费用	3,192,762.93	16%	2,670,188.27	191%	917,148.45
财务费用	-28,012.08	95%	-1,356.60	-108%	15,962.83
主营业务成本占主营业务收入比重	67%		59%		67%
销售费用占主营业务收入比重	5%		2%		6%
管理费用占主营业务收入比重	17%		9%		11%
财务费用占主营业务收入比重	-0.15%		0%		0.19%

1、销售费用占主营业务收入比例分析

公司的销售费用主要包括销售部门员工工资、差旅费、办公费用等。2009年销售费用支出较大是由于煤炭企业设备采购的招标周期比较长，新产品前期销售推广费用比较多。2010年公司销售费用占主营业务收入的比重较2009年有所降低的主要原因是由于公司产品销售市场初步打开以后，公司没有再进一步增加销售推广的投入。2011年二代技术的新产品上市前公司加大了对新产品推广销售的相关投入。2009年和2011年销售费用占主营业务收入的比例较高，这是由于在新产品上市当年公司销售推广的投入比较大，但相关收入的增长一般在下一年度才能完全体现出来。

2、管理费用占主营业务收入比例分析

公司管理费用主要包括管理部门员工工资、研发费用、办公费用等。2010年管理费用比2009年增加了191%，主要原因是2010年公司开始研制二代技术的新产品，增加了研发费用的投入。因此当年公司管理费用相对于2009年增幅显著，但是由于主营业务收入增幅大于管理费用增幅，2010年公司管理费用占主营业务收入的比重下降到9%。2011年公司管理费用比2010年增加16%，主要原因除了相关研发费用支出以外，2010年新招聘的员工在试用期结束后基本都在2011年内陆续转正，这部分人员工资有所增加，另一方面2010年公司经营业绩较好，因此2011年员工的奖金比上年有所提高。

3、财务费用占主营业务收入比例分析

公司财务费用主要是利息收入和银行手续费。最近三年公司长期负债仅有一笔购车贷款，其他均为流动负债。公司存款的利息收入大于公司的利息支出。最近三年公司财务费用占主营业务收入的比重均非常小。

(三) 非经常性损益情况

单位：元

项目	2011年	2010年	2009年
非流动资产处置损益	-3,717.84		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	7,917.62	-3,876.93	-3,303.20
影响利润总额	4,199.78	-3,876.93	-3,303.20
减：所得税	629.97	206.56	
影响净利润	3,569.81	-4,083.49	-3,303.20
影响少数股东权益			
影响归属于母公司普通股股东净利润	3,569.81	-4,083.49	-3,303.20
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润	2,039,508.55	6,572,012.13	952,284.23

2009年公司其他营业外支出3,303.20元,主要是企业所得税滞纳金。

2010年公司其他营业外支出5,254.00元,主要是公司新建山西分公司过程中支付给太钢工业园区的费用,由于未取得相关发票而没有在税前列支。另有其他营业外收入1,377.07元,该收入已按照15%的税率缴纳企业所得税。

2011年公司非流动资产处置损益3,717.84元,主要是处置公司旧电脑及办公家具的损失。公司其他营业外收入主要是在组织召集电力电容器行业会议过程中会务费的结余款。

最近三年公司非经常性损益占利润总额比例分别为0.18%、-0.06%、0.35%,非经常性损益占利润总额的比例非常低。公司对非经常性损益不存在重大依赖。

(四) 适用税率及主要财政税收优惠政策

本公司适用的主要税种和税率如下:

税种	计税依据	税率
增值税	产品销售收入	17%
城市维护建设税	应缴纳流转税额	7%
地方教育费附加	应缴纳流转税额	3%

企业所得税	应纳税所得额	7.5%、15%
-------	--------	----------

注：2009年6月26日公司被评为国家级高新技术企业，自2009年至2011年企业所得税享受15%的优惠税率，公司高新证到期日为2012年6月26日。2009年为公司享有北京地区高新技术企业所得税“三免三减半”政策的最后一年，税率减半按7.5%。

四、公司最近三年的主要资产情况

(一) 货币资金

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
库存现金	6,887.48	13,497.54	17,493.68
银行存款	2,719,951.29	4,338,240.14	2,608,793.77
其他货币资金	3,263,850.91		
合计	5,990,689.68	4,351,737.68	2,626,287.45

2011年12月31日公司其他货币资金余额包括票据保证金1,263,840元，其余均为存放于公司开立的证券账户内的资金。公司证券账户内的资金用于新股申购和投资易变现的证券。这部分资金随时均能变现投入到生产经营中。

(二) 应收账款

1、应收账款的账龄明细及其坏账准备计提情况：

单位：元

账龄	计提比例	2011年12月31日			2010年12月31日		
		应收账款金额	坏账准备金额	应收账款净额	应收账款金额	坏账准备金额	应收账款净额
1年以内	3%	5,632,023.22	168,960.70	5,463,062.52	15,393,060.00	461,791.80	14,931,268.20
1-2年	10%	1,164,009.40	116,400.94	1,047,608.46	1,215,745.41	121,574.54	1,094,170.87
2-3年	50%				780,000.64	390,000.32	390,000.32
3-4年	60%	780,000.00	468,000.00	312,000.00			
4-5年	80%						
5年以上	100%						
合计		7,576,032.62	753,361.64	6,822,670.98	17,388,806.05	973,366.66	16,415,439.39

单位：元

账龄	计提比例	2009年12月31日			2009年1月1日		
		应收账款金额	坏账准备金额	应收账款净额	应收账款金额	坏账准备金额	应收账款净额
1年以内	3%	3,896,981.71	116,909.45	3,780,072.26	5,386,832.10	161,604.96	5,225,227.14
1-2年	10%	1,418,654.54	141,865.45	1,276,789.09			
2-3年	50%						

3-4年	60%						
4-5年	80%						
5年以上	100%						
合计		5,315,636.25	258,774.90	5,056,861.35	5,386,832.10	161,604.96	5,225,227.14

2、截至2011年12月31日，应收账款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	占应收账款的比例
山西晋煤集团装备物资有限责任公司	客户	1,240,000.00	2年以内	16.37%
山西晋城王台铺煤矿有限公司	客户	1,163,665.00	1年以内	15.36%
淄博永樾商贸有限公司	客户	824,000.00	1年以内	10.88%
山西潞安环保能源开发股份有限公司五阳煤矿	客户	780,000.00	3-4年	10.30%
山西晋煤集团沁秀煤业有限公司	客户	779,760.00	1年以内	10.29%
合计		4,787,425.00		63.20%

截至2010年12月31日，应收账款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	占应收账款的比例
山西晋煤集团装备物资有限责任公司	客户	11,474,600.00	1年以内	65.99%
山西汾河焦煤股份有限公司	客户	2,031,386.00	1年以内 1,375,000.00元, 1-2年 656,386.00元	11.68%
山西潞安环保能源开发股份有限公司五阳煤矿	客户	780,000.00	2-3年	4.49%
阳泉煤业集团物资经销有限责任公司	客户	732,000.00	1年以内	4.21%
山西晋煤集团沁秀煤业有限公司	客户	629,760.00	1年以内	3.62%
合计		15,647,746.00		89.99%

截至2011年12月31日，应收账款金额前五名占公司应收账款总额的63.20%，应收账款欠款单位较为集中，主要是两年以内的应收账款。应收账款余额主要是公司销售的尾款，欠款单位基本都是国有大中型煤矿，信誉良好，短期内没有发生坏账损失的可能性。

公司应收账款中账龄较长的是应收山西潞安环保能源开发股份有限公司五阳煤矿的款项。该笔款项由于欠款单位更换了负责人，该单位一直没有与公司进行项目结算。公司仍在督促该欠款单位尽快结算。

3、报告期内应收账款中无持有公司5%(含5%)以上表决权股份的股东或关联方的款项。

(二)其他应收款

1、其他应收款的账龄明细及其坏账准备计提情况如下：

单位：元

账龄	计提比例	2011年12月31日			2010年12月31日		
		其他应收款金额	坏账准备金额	其他应收款净额	其他应收款金额	坏账准备金额	其他应收款净额
1年以内	3%	389,051.90	11,671.56	377,380.34	397,184.91	11,915.55	385,269.36
1-2年	10%	216,211.45	21,621.15	194,590.30	59,940.30	5,994.03	53,946.27
2-3年	50%	62,742.30	31,371.15	31,371.15	112,161.61	56,080.81	56,080.81
3-4年	60%	39,682.43	23,809.45	15,872.98			
4-5年	80%						
5年以上	100%	250,000.00	250,000.00		250,000.00	250,000.00	
合计		957,688.08	338,473.31	619,214.77	819,286.82	323,990.39	495,296.43

单位：元

账龄	计提比例	2009年12月31日			2009年1月1日		
		其他应收款金额	坏账准备金额	其他应收款净额	其他应收款金额	坏账准备金额	其他应收款净额
1年以内	3%	105,227.81	3,156.83	102,070.98	255,188.90	7,655.67	247,533.23
1-2年	10%	137,136.58	13,713.66	123,422.92			
2-3年	50%						
3-4年	60%				250,000.00	150,000.00	100,000.00
4-5年	80%	250,000.00	200,000.00	50,000.00			
5年以上	100%						
合计		492,364.39	216,870.49	275,493.90	505,188.90	157,655.67	347,533.23

2、截至2011年12月31日，其他应收款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	款项性质	金额	年限	占其他应收账款的比例
李海峰	暂借备用金	253,225.16	2年以内	26.44%
张立	借款	130,000.00	5年以上	13.57%

陈剑飞	借款	120,000.00	5年以上	12.53%
中煤招标公司	投标保证金	88,600.00	1年以内	9.25%
秦金峰	员工借支	69,587.68	4年以内	7.27%
合计		661,412.84		69.06%

截至2010年12月31日，其他应收款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	款项性质	金额	年限	占其他应收款的比例
李海峰	暂借备用金	200,039.77	1年以内	24.42%
张立	借款	130,000.00	5年以上	15.87%
陈剑飞	借款	120,000.00	5年以上	14.65%
秦金峰	员工借支	69,587.68	1-2年 43,350.00元，2-3年 26,237.68元	8.49%
万剑伟	暂借备用金	35,894.83	1年以内	4.38%
合计		555,522.28		67.81%

公司应收张立、陈剑飞两人的其他应收款共计25万元，分别是两人向公司的个人借款。截至2011年12月31日账龄年限超过5年，公司已对这两笔其他应收款全额计提了坏账准备。

3、报告期内公司曾与公司股东、高级管理人员发生过资金往来，各期关联方资金往来余额详见本股份报价转让说明书“第十章 公司财务会计信息”之“七、关联方、关联方关系及重大关联交易”中相关内容。

（三）预付账款

1、按账龄列示：

单位：元

账龄	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	158,243.06	99.21%	191,753.38	94.76%		
1至2年	1,120.50	0.71%			10,595.00	100.00%
2至3年			10,595.00	5.24%		
3至4年	135.00	0.08%				
4至5年						
5年以上						
合计	159,498.56	100.00%	202,348.38	100.00%	10,595.00	100%

2、截至2011年12月31日，预付账款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	未结算原因
南京中德	供应商	53,000.00	1年以内	货未到
中煤科工重庆研究院	供应商	38,794.86	1年以内	货未到
太钢不锈钢工业园	供应商	26,052.20	1年以内	货未到
河南神火国贸	供应商	20,000.00	1年以内	货未到
北京冠腾飞龙数码	供应商	8,700.00	1年以内	货未到
合计		146,547.06		

截至 2010 年 12 月 31 日，预付账款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	未结算原因
西安西容自愈式电容器有限公司	供应商	58,627.49	1年以内	货未到
太原市久志达装饰工程有限公司	供应商	41,400.00	1年以内	货未到
国家安全生产监督管理总局国际交流合作中心	供应商	11,520.00	1年以内	货未到
中恒鑫畅	供应商	30,015.39	1年以内	货未到
太原钢铁（集团）不锈钢工业园有限公司	供应商	25,260.34	1年以内	货未到
合计		166,823.22		

公司预付账款主要为预付的原材料采购款。截至 2011 年 12 月 31 日公司预付账款账龄均在一年以内。

3、报告期内预付账款中无持有公司 5%(含 5%)以上表决权股份的股东单位或关联方的款项。

(四) 存货

单位：元

项目	2011年12月31日			2010年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,492,451.18		1,492,451.18	2,265,147.10		2,265,147.10
低值易耗品	2,730.70		2,730.70	629.27		629.27
在产品	522,913.90		522,913.90	97,857.23		97,857.23
库存商品	996,391.08		996,391.08			
合计	3,014,486.86		3,014,486.86	2,363,633.60		2,363,633.60

单位：元

项目	2009年12月31日			2009年1月1日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,605,325.21		1,605,325.21	346,951.38		346,951.38
低值易耗品						
在产品						
库存商品						
合计	1,605,325.21		1,605,325.21	346,951.38		346,951.38

2011年年末公司存货中库存商品和在产品较上年有所增加。公司主要产品矿用隔爆型无功补偿装置基本按照“以销定产”的原则来安排生产采购。公司在产品和库存商品均是按照客户订单生产，不会发生产品积压问题。

截至2011年12月31日，公司对存货进行了减值测试，未发现减值迹象，故未计提存货跌价准备。

(五) 可供出售金融资产

单位：元

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
华宝信托精熙成长信托产品	2,949,900.00		
合计	2,949,900.00		

公司持有的可供出售金融资产为2011年购买的300万份华宝信托精熙成长基金。截止到2012年4月底公司持有的精熙成长精选信托产品单位净值为1.0238，市值为307.14万元。该信托产品在5日内即可赎回变现，不会对公司资金的流动性造成重大不利影响。

(六) 固定资产

1、固定资产类别及估计适用年限、预计残值率及年折旧率

固定资产折旧采用年限平均法计提折旧。按固定资产的类别、使用寿命和预计净残值率确定的年折旧率如下：

固定资产类别	预计净残值率(%)	预计使用年限	年折旧率(%)
电子设备	5	3年	31.67%
办公设备	5	5年	19%
机器设备	5	5年	19%
运输设备	5	4年	23.75%

公司固定资产按实际购建成本入账，固定资产折旧按直线法计算。

2、固定资产及累计折旧情况

固定资产原值

单位：元

固定资产类别	2010年12月31日	本期增加	本期减少	2011年9月30日
办公设备	43,897.15	14,783.20	8,340.00	50,340.35
运输设备	711,082.00			711,082.00
机器设备	64,273.49	7,264.95		71,538.44
电子设备	316,008.44	54,676.06	81,145.00	289,539.50
合计	1,135,261.08	76,724.21	89,485.00	1,122,500.29

单位：元

固定资产类别	2009年12月31日	本期增加	本期减少	2010年12月31日
办公设备	15,085.00	28,812.15		43,897.15
运输设备	417,905.00	293,177.00		711,082.00
机器设备		64,273.49		64,273.49
电子设备	269,701.07	46,307.37		316,008.44
合计	702,691.07	432,570.01		1,135,261.08

累计折旧

单位：元

固定资产类别	2010年12月31日	本期增加	本期减少	2011年12月31日
办公设备	10,423.98	8,577.33	8,340.00	10,661.31
运输设备	364,790.92	119,255.75		484,046.67
机器设备	9,332.21	7,326.71		16,658.92
电子设备	241,342.67	46,405.65	81,145.00	206,603.32
合计	625,889.78	181,565.44	89,485.00	717,970.22

单位：元

固定资产类别	2009年12月31日	本期增加	本期减少	2010年12月31日
--------	-------------	------	------	-------------

办公设备	8,416.85	2,007.13		10,423.98
运输设备	248,131.10	116,659.82		364,790.92
机器设备		9,332.21		9,332.21
电子设备	199,333.60	42,009.07		241,342.67
合计	455,881.55	170,008.23		625,889.78

固定资产净值

单位：元

固定资产类别	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
办公设备	39,679.04	33,473.17	6,668.15
运输设备	227,035.33	346,291.08	169,773.90
机器设备	54,879.52	54,941.28	
电子设备	82,936.18	74,665.77	70,367.47
合计	404,530.07	509,371.30	246,809.52

2011年公司新增固定资产主要为办公用的电脑设备等。

2010年新增固定资产主要为别克商务车一辆。

2009年新增固定资产主要为电脑、办公家具等。

截至2011年12月31日公司对固定资产进行了减值测试，无减值迹象，故未计提固定资产减值准备。

3、固定资产抵押情况

公司固定资产中有一辆克莱斯勒汽车于2007年6月在工行办理了汽车贷款抵押手续。截至2011年12月31日该车净值为20,895.24元。

截至2011年12月31日，公司其余固定资产均不存在抵押情形。

(七) 无形资产

单位：元

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
一、账面原值合计		7,000,000.00	
其中：“井下智能电力节能管理装置”非专利技术		7,000,000.00	
二、累计摊销合计			
其中：“井下智能电力节能管理装置”非专利技术			
三、无形资产账面净值合计		7,000,000.00	
其中：“井下智能电力节能管理装置”非专利技术		7,000,000.00	

四、减值准备合计			
其中：“井下智能电力节能管理装置”非专利技术			
五、无形资产账面价值合计		7,000,000.00	
其中：“井下智能电力节能管理装置”非专利技术		7,000,000.00	

2010年公司股东以“井下智能电力节能管理装置”非专利技术出资，增加了700万股本，2011年6月公司股东会考虑由于技术进步，二代产品研发成功且原非专有技术没有申请专利，无法再为企业带来未来净收益，因此通过减少注册资本700万，将原非专利技术退还给原股东。

（八）递延所得税资产

1、已确认的递延所得税资产：

单位：元

项 目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
递延所得税资产：			
坏账准备	163,775.24	194,603.56	71,346.81
可供出售金融资产公允价值变动变	11,115.00		
小 计	174,890.24	194,603.56	71,346.81
递延所得税负债：			
可供出售金融资产公允价值变动			
小计			

2、引起暂时性差异的资产或负债项目对应的暂时性差异：

单位：元

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
可抵扣暂时性差异：			
资产减值准备	1,091,834.95	1,297,357.05	475,645.39
可供出售金融资产公允价值变动	74,100.00		
小计	1,165,934.95	1,297,357.05	475,645.39
应纳税暂时性差异：			
小计			

（九）资产减值准备

1、主要资产减值准备计提依据

坏账准备：公司将单项金额大于500万的应收款项（包括应收账款和其他应收款）划分为单项金额重大的应收款项，逐项进行减值测试，有客观证据表明发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；经单

独进行减值测试未发生减值的，参照信用风险组合以账龄分析法计提坏账准备。对于单项金额非重大以及经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项，公司按照账龄分析法计提坏账准备，计提比例为：1年以内，3%；1-2年，10%；2-3年，50%；3-4年，60%；4-5年，80%；5年以上，100%。

存货跌价准备：中期末及年末，本公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因已霉烂变质、市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升的希望、全部或部分陈旧过时，产品更新换代等原因，使存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，并计入当期损益。

公司按照单个存货项目计提存货跌价准备。

可变现净值为在正常生产过程中，以存货的估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税金后的金额。

可供出售金融资产减值准备：其公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，则按其公允价值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提减值准备。在确认减值损失时，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，计入减值损失。

2、减值准备实际计提情况

截至2011年12月31日，公司除对应收款项计提坏账准备外，其他资产的减值实际均未发生，故未计提减值准备。

公司最近三年资产减值实际计提情况：

单位：元

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
一、坏账准备	1,297,357.05	1,297,357.05	475,645.39
二、存货跌价准备			
三、可供出售金融资产减值准备			
四、持有至到期投资减值准备			
五、长期股权投资减值准备			
六、投资性房地产减值准备			
七、固定资产减值准备			
八、工程物资减值准备			
九、在建工程减值准备			
十、生产性生物资产减值准备			
其中：成熟生产性生物资产减值准备			

十一、油气资产减值准备			
十二、无形资产减值准备			
十三、商誉减值准备			
十四、其他			
合计	1,297,357.05	1,297,357.05	475,645.39

五、公司最近三年重大债务情况

(一) 应付账款

1、按账龄列示

单位：元

账龄	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	3,955,853.48	96.67%	9,621,637.49	96.80%	3,165,272.55	92.46%
1至2年	92,869.90	2.27%	195,306.03	1.96%	258,060.00	7.54%
2至3年	17,921.00	0.44%	122,800.00	1.24%		
3至4年	25,480.00	0.62%				
4至5年						
5年以上						
合计	4,092,124.38	100.00%	9,939,743.52	100%	3,423,332.55	100.00%

2、截至2011年12月31日，应付账款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	款项性质
山西汾西机电有限公司	供应商	1,287,585.08	货款
北京华都变电设备厂	供应商	641,083.93	货款
天津津开	供应商	169,200.00	货款
山西开明物资	供应商	113,056.74	货款
安阳万通	供应商	103,000.00	货款
合计		2,313,925.75	

截至2010年12月31日，应付账款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	款项性质

山西汾西机电有限公司	供应商	1,287,585.08	货款
北京华都变电设备厂	供应商	895,656.42	货款
安阳万通	供应商	207,000.00	货款
天津津开	供应商	169,200.00	货款
西安西容自愈式电容器有限公司	供应商	100,151.00	货款
合计		2,659,592.50	

最近三年公司应付账款主要是生产产品所需原材料、外协件的采购款。

3、报告期内应付账款余额中无应付持有公司5%(含5%)以上表决权股份的股东单位或关联方的款项。

(二) 预收款项

1、按账龄列示

单位：元

账龄	2011年12月31日		2010年12月31日		2009年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	34,999.36	7.59%	837,500.00	89.33%	1,420,000.00	100.00%
1至2年	426,000.00	92.41%	100,000.00	10.67%		
2至3年						
3年以上						
合计	460,999.36	100.00%	937,500.00	100.00%	1,420,000.00	100.00%

2、截至2011年12月31日预收款项金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	占预收款项总额的比例
黑龙江中资龙控节能科技开发有限公司	客户	426,000.00	1-2年	92.41%
霍州煤电集团有限责任公司	客户	29,999.36	1年以内	6.51%
山西长平煤业有限公司	客户	5000.00	1年以内	1.08%
合计		460,999.36		100.00%

截至 2010 年 12 月 31 日预收款项金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	年限	占预收款项总额的比例
山西一工机械设备有限公司	客户	511,500.00	1 年以内 411,500.00 元, 1-2 年 100,000.00 元	54.56%
黑龙江中资龙控节能科技开发有限公司	客户	426,000.00	1 年以内	45.44%
合计		937,500.00		100.00%

最近三年公司预收款项主要是客户预付的采购定金。公司将产品直接销售给用户的，在发货前客户需要预付 30%的定金；销售给大型经销商的，在发货前经销商需要预先支付 90%的货款。

2011 年预收款项余额中金额较大的黑龙江中资龙控节能科技开发有限公司的预收款。该项目由于客户原因一直没有组织验收，导致该笔收入一直无法确认。

除黑龙江中资龙控节能科技开发有限公司的预收款外，2010 年预收款项中金额较大的还有一笔山西一工机械设备有限公司的预收款。该项目施工验收周期较长，一直没有确认收入。2011 年 11 月该项目已完工并通过验收，公司已在 2011 年确认了这笔收入。

3、报告期内预收款项中无预收持有公司 5%(含 5%)以上表决权股份的股东单位或关联方的款项。

(三) 其他应付款

1、按账龄列示

单位：元

账龄	2011 年 12 月 31 日		2010 年 12 月 31 日		2009 年 12 月 31 日	
	金额	所占比例	金额	所占比例	金额	所占比例
1 年以内	87,044.81	94.05%	186,334.94	79.69%	356,458.89	74.52%
1 至 2 年	436.94	0.47%	722.30	0.31%	121,396.57	25.38%
2 至 3 年	92.10	0.10%	46,305.00	19.80%		0.00%
3 至 4 年	4,982.00	5.38%	466.00	0.20%	466.00	0.10%
4 至 5 年				0.00%		0.00%
5 年以上				0.00%		0.00%
合计	92,555.85	100.00%	233,828.24	100.00%	478,321.46	100.00%

2、截至 2011 年 12 月 31 日其他应付款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	款项性质
李春虹	公司股东	40,001.00	垫款
太原钢铁（集团）不锈钢工业园有限公司	往来单位	15,400.00	房租
成锡胜	员工	6,203.00	员工垫款
洪中意	员工	4,978.25	员工垫款
李志晔	员工	3,007.00	员工垫款
合计		69,589.25	

截至 2010 年 12 月 31 日其他应付款金额前五名单位情况：

单位：元

单位名称	与本公司关系	金额	款项性质
山西中恒鑫畅建筑装饰工程有限公司	往来单位	97,626.28	保证金
广州市诚协康体设备有限公司	往来单位	39,641.00	保证金
乔哲伟	公司监事	21,291.39	员工垫款
张运康	公司员工	18,249.45	员工垫款
中国人寿财产保险有限公司太原分公司	保险公司	9,662.97	保险赔款
合计		186,471.09	

3、报告期内公司曾与公司高级管理人员发生过资金往来，各期关联方资金往来余额详见本股份报价转让说明书“第十章 公司财务会计信息”之“七、关联方、关联方关系及重大关联交易”中相关内容。

（四）应交税费

单位：元

项目	2011 年 12 月 31 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日
增值税	-100,146.28	414,030.51	356,523.25
城市维护建设税		29,888.74	24,956.63
教育费附加		12,809.46	10,695.70
营业税			
企业所得税	154,907.07	987,189.64	38,073.11

个人所得税	1,342.44	3,331.76	1,332.66
印花税	409.60	5.10	
合计	56,512.83	1,447,255.21	431,581.35

(五) 长期借款

单位：元

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
抵押借款	32,347.00	93,618.01	150,004.15
合计	32,347.00	93,618.01	150,004.15

2007年6月公司以固定资产克莱斯勒汽车在工行办理了汽车贷款抵押贷款。截至2011年12月31日该笔抵押借款余额32,347.00元。

六、报告期股东权益情况

(一) 股东权益情况

单位：元

项目	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
实收资本（或股本）	10,000,000.00	10,000,000.00	3,000,000.00
资本公积	4,398,005.52		
盈余公积	61,949.62	1,003,740.84	346,947.97
未分配利润	557,546.60	9,033,667.53	3,122,531.76
股东权益合计	15,017,501.74	32,787,430.34	12,372,719.24

(二) 权益变动分析

2010年5月，根据公司股东会决议和修改后的公司章程，公司股东以无形资产出资新增注册资本人民币700万元，其中：万剑伟以非专利技术出资490万元、李春虹以非专利技术出资210万元。新增注册资本由北京东审会计师事务所出具东审字（2010）第02—209号《验资报告》验证，增资后万剑伟现金出资90万元、非专利技术出资490万元，占变更后注册资本的58%，李春虹现金出资210万元，非专利技术出资210万元占变更后注册资本的42%。公司变更后的实收资本1000万元。

2011年8月，随着公司二代产品的新技术获得专利，公司原用于出资的非专利技术已不能再为公司带来未来经济利益，经过股东会决议公司将该非专利技术退还出资人，并减资700万。公司此次减资由北京中会仁会计师事务所有限责任公司出具了京中会验字（2011）第205号验资报告。减资后李春虹为现金出资210万元，

占公司注册资本的70%，万剑伟现金出资90万元，占公司注册资本的30%。减资后公司实收资本为300万元。

2011年12月公司整体改制为股份有限公司，以2011年8月31日公司经审计的净资产额14,470,425.51元折合股本1000万股，每股人民币1元，注册资本为人民币1000万元，其中，李春虹持有700万股，占股本总额70%，万剑伟持有300万股，占股本总额30%，净资产大于股本的部分计入资本公积。

七、关联方、关联方关系及重大关联交易

（一）关联方关系

1、存在控制关系的关联方

关联方	关联关系	持股比例
万剑伟	股东、实际控制人、董事长、总经理	30%
李春虹	股东、实际控制人、董事、财务总监、万剑伟之妻	70%

2、不存在控制关系的关联方

关联方	关联关系	持股比例
左文仓	董事、副总经理	0
万秀红	董事、副总经理、万剑伟姐姐	0
耿红飞	董事、副总经理	0
乔哲伟	监事会主席、万剑伟表弟	0
李鹏飞	监事	0
李志晔	监事	0
李彦君	李春虹母亲	0

（二）报告期关联方往来余额

单位：元

其他应收款	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
万剑伟	5,798.89	33,894.83	
李鹏飞		2,792.90	
李志晔	25,828.10		
乔哲伟	41,383.40		
左文仓	9,401.60		

耿红飞	13,227.10	906.36	10,237.84
-----	-----------	--------	-----------

报告期内公司应收股东万剑伟、董事耿红飞、左文仓，监事李鹏飞、李志晔、乔哲伟的款项均为上述人员开展业务的备用金，款项全部用于公司业务。公司对备用金逐笔登记、逐月报销。

单位：元

其他应付款	2011年12月31日	2010年12月31日	2009年12月31日
李彦君			325,091.57
乔哲伟		21,291.39	35,649.99
万剑伟			3,374.87
李春虹	40,001.00		
李志晔	3,007.00	791.7	

2009年12月31日公司应付公司股东李春虹母亲李彦君款项共325,091.57元。该笔其他应付款是由于2009年公司资金紧张向李彦君临时借款用于资金周转。该笔借款未经股东会决议，没签定借款协议，未约定利息。该笔借款在2010年已归还。

除该笔关联方借款以外，报告期内公司应付股东万剑伟、李春虹、监事会主席乔哲伟、公司监事李志晔的款项均为期末尚未结清的业务报销款。

八、需提醒投资者关注财务报表附注中的期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

财务报表附注中无需提醒投资者关注的期后事项。

（二）或有事项及其他重要事项

财务报表附注中无需提醒投资者关注的或有事项及其他重要事项。

九、利润分配政策和最近三年分配情况

（一）股利分配政策

公司章程第一百四十五条规定：公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十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百分之五十以上的，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。

股东大会违反前款规定，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。

公司章程第一百四十六条规定：公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。资本公积金不得用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金应不少于转增前公司注册资本的百分之二十五。

公司章程第一百四十七条规定：公司缴纳所得税后的利润弥补上一年度亏损后，按下列顺序分配：

- 1、提取法定公积金；
- 2、提取任意公积金；
- 3、支付股东股利。

（二）最近几年的分配情况

公司最近三年除提取法定公积金外，未进行其他利润分配。

十、管理层对公司最近三年财务状况、经营成果和现金流量状况的分析

（一）盈利能力分析

2010年度公司主营业务收入较2009年度大幅增长251%。2011年度公司主营业务收入达到1895万，较上年有所下降，其主要原因是2011年市场上出现了与公司一代矿用无功补偿装置相似的仿制品，而竞争对手采取低价竞争的策略，导致2011年公司销售处于低谷。2011年11月公司二代技术的新产品已经上市，且销售情况良好。

最近三年公司毛利率、净利润率、净资产收益率分别为32.88%、41.37%、33.35%；11.58%、22.87%、10.77%；14.67%、32.78%、13.58%。公司2011年各项盈利能力指标均较上年有所下降，主要原因：（1）2011年公司的主要产品正处于

更新换代阶段：原有一代技术产品遭到竞争对手仿制导致利润空间受影响，而二代技术的新产品直到在2011年11月才上市销售，销售尚未达到规模；（2）2011年公司产品的主要原材料价格上涨，导致产品成本上升，挤占了产品的利润空间；

（3）公司在山西太原新建分厂，租赁厂房和雇佣工人都使公司固定成本上升，同期营业收入没有同步大幅上升。随着公司二代技术的新产品上市销售，新建分公司的产能将被充分利用，固定成本将进一步摊薄。同时公司在2011年年底对原材料供应商进行了重新审核，通过“货比三家”的采购制度，有效遏制原材料成本的过快上涨。

综上所述，公司盈利能力较强。在解决了上述影响盈利能力的问题后，公司未来仍将保持较强的盈利能力。

（二）偿债能力

最近三年公司资产负债率分别为47.71%、38.88%、27.93%。公司资产负债率逐年下降，其主要原因是公司最近三年连续盈利。公司最近三年除提取法定公积金外，未进行利润分配，历年累计未分配利润增厚了公司的所有者权益。同时公司每年均按时分期偿还购车贷款，公司的借款余额逐年下降。公司具备较强的长期偿债能力。

最近三年公司流动比率和速动比率分别为2.10、2.00、2.99；1.82、1.81、2.47。公司流动比率和速动比率指标均在合理范围之内。最近三年公司货币资金年末余额分别为263万、435万、599万，每年均保持充足的现金。公司具备较强的短期偿债能力。

综上所述，公司整体负债水平低，资产结构稳健，现金充裕，不存在重大偿债风险。

（三）营运能力分析

最近三年公司应收账款、存货周转率分别为1.62、2.68、1.63；5.63、8.49、4.70。公司应收账款周转较慢的主要原因是由于公司的主要客户是国有大中型煤矿企业。该类企业采购业务的结算特点为（1）煤炭设备采购结算周期长；（2）设备采购金额大，验收严格，审批环节多；（3）企业信誉良好，坏账可能小，行业内其他公司均会主动给其比较优惠的付款条件。

公司的存货周转速度正常，但应收账款周转较慢。公司营运能力一般。

(四) 获取现金能力分析

	2011年	2010年	2009年
经营活动产生的现金流量净额	3,522,272.09	2,225,357.04	2,611,893.56
投资活动产生的现金流量净额	-3,079,823.29	-432,570.01	-38,747.57
筹资活动产生的现金流量净额	-67,336.80	-67,336.80	-67,377.30
合计	375,112.00	1,725,450.23	2,505,768.69

公司具备较强的获取现金能力。最近三年公司每股经营活动产生的现金流量净额分别为0.87元、0.22元、0.35元。最近三年公司货币资金年末余额分别为263万、435万、599万。

2010年公司每股经营活动产生的现金流量净额比较低主要是由于当年销售实现大幅增长，当年用于采购的现金支出有所增加，同时新增了大量应收账款。2010年新增的应收账款在2011年里逐步收回，这也导致2011年每股经营活动产生的现金流量净额大幅上升。

2011年公司投资活动产生的现金流出主要是由于当年公司将部分暂时闲置的资金购买了300万份信托理财产品。如果公司生产经营急需资金，该信托理财产品在申请赎回后5日内就能变现，因此投资该信托理财产品不会对公司资金造成重大不利影响。

最近三年公司筹资活动的支出均为购车贷款的分期还款金额。

第十一章 其他备查文件

一、公司章程

二、审计报告

三、法律意见书

四、公司董事会、股东大会有关股份报价转让的决议及股东大会授权董事会处理相关事宜的决议

五、公司企业法人营业执照

六、北京市人民政府出具的公司股份报价转让试点资格确认函

七、公司与国泰君安证券股份有限公司签订的推荐挂牌报价转让协议

全体董事签字：


刘剑伟 李素贞

王文仓 刘素红 郭世

北京都市鼎点科技股份有限公司

2012 年 6 月 5 日