证券代码:300073　　证券简称:当升科技　　公告编号:2011-020

北京当升材料科技股份有限公司

【2010】年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

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
孙东升	董事	因工作原因。	邓亮

1.3 公司半度财务报告已经中勤万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 公司法定代表人白厚善、主管会计工作负责人白厚善及会计机构负责人谢国忠声明:保证2010年年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	当升科技
股票代码	300073
上市交易所	深圳证券交易所
注册地址	北京南四环西路188号总部基地18区22号
注册地址的邮政编码	100070
办公地址	北京南四环西路188号总部基地18区22号
办公地址的邮政编码	100070
公司国际互联网网址	www.easpring.com.cn
电子信箱	Securities@easpring.com.cn

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	曲晓力	曾宪勤
联系地址	北京丰台区南四环西路188号总部基地18区22号楼	北京丰台区南四环西路188号总部基地18区22号楼
电话	010-63299940	010-63299940
传真	010-63299947	010-63299947
电子信箱	Securities@easpring.com.cn	Securities@easpring.com.cn

§3 会计数据和业务数据摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2010年	2009年	本年比上年增减(%)	2008年
营业总收入(元)	846,384,178.60	534,579,326.94	58.33%	590,809,639.32
利润总额(元)	40,022,240.36	46,402,139.41	-13.75%	40,660,792.80
归属于上市公司股东的净利润(元)	34,629,472.95	40,119,989.09	-13.69%	34,181,533.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	32,941,156.25	37,158,482.28	-11.35%	34,181,533.64
经营活动产生的现金流量净额(元)	-148,474,977.89	27,612,429.99	-637.71%	34,727,961.15
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
总资产(元)	966,802,059.11	331,617,848.66	191.54%	255,251,480.50
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	845,692,044.61	151,680,821.66	457.55%	110,413,832.57
股本(股)	80,000,000.00	60,000,000.00	33.33%	26,562,500.00

3.2 主要财务指标

	2010年	2009年	本年比上年增减(%)	2008年
基本每股收益(元/股)	0.47	0.67	-29.85%	0.57
稀释每股收益(元/股)	0.47	0.67	-29.85%	0.57
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.45	0.62	-27.42%	0.57
加权平均净资产收益率(%)	5.69%	30.75%	-25.06%	37.01%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	5.42%	28.48%	-23.06%	37.01%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-1.86	0.46	-504.35%	1.31
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	10.5712	2.5280	318.16%	4.1568

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	金额	附注(如适用)
非流动资产处置损益	30,524.17	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定,按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,838,175.00	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	117,555.77	
所得税影响额	-297,938.24	
合计	1,688,316.70	-

采用公允价值计量的项目

□ 适用 √ 不适用

§4 董事会报告

4.1 对经营情况及未来发展情况讨论与分析

一、报告期内公司经营情况回顾

(一)公司总体经营情况

北京当升材料科技股份有限公司(以下简称"当升科技"或"公司")于2001年成立以来,一直保持了良好的发展势头,目前已成长为国内锂电正极材料领域的龙头企业。报告期内,公司秉承"为先锋产品开发新材料,创造更好未来"的经营方针,按照董事会制订的年度经营计划,坚持以技术创新为基础,以市场需求为导向,以市场拓展和产品研发为工作重点,紧紧抓住国家实施节能减排、发展新能源产业的战略机遇,专注于主营业务的发展,通过引进国际化专业人才增强自主创新能力,加强与国际、国内客户的战略合作,深化和巩固了公司在锂电正极材料行业的领先地位,取得了较好的经营业绩。公司在董事会的领导下,2010年4月在深圳证券交易所创业板成功上市,解决了公司多年来资金瓶颈问题,并获得了长期稳定的融资渠道,为公司今后持续、健康地发展奠定了坚实的基础。

公司在生产经营方面保持快速增长。全年产品总销量达到3980吨,其中正极材料销量达到3897吨,同比增长58%;公司实现营业收入84,638万元,同比增长58%,实现净利润3,462.95万元,同比减少13.69%。

2010年4月27日,经中国证券监督管理委员会批准,公司在全体股东及董事会的大力支持下,成功在深圳证券交易所创业板挂牌上市,公开发行股份2000万股,融资7.2亿,使公司的净资产达到8.46亿元,极大地增强了公司的实力。公司的成功上市为完善公司法人治理结构,进一步拓宽融资渠道,提高品牌知名度并提升市场影响力奠定了坚实的基础。

报告期内,公司在钴酸锂、多元材料等新产品开发方面取得了突破性进展,并率先打入日本市场,目前处于逐步放量的阶段。而且,公司与较多的动力电池客户建立了合作关系,为今后进入动力锂电市场奠定了基础。

报告期内,为加快供应链建设,稳定公司的现有供应渠道,推进多元化采购,公司加大了国际采购的力度;在降低采购成本的同时,与上游供应商建立了战略合作关系,签订长单合作协议,确保公司原材料的供应稳定。

为确保客户对公司产品需求的增长,经董事会审议,股东大会批准,公司决定利用部分超募资金对现有生产基地进行扩建,2010年12月顺利完成了扩建并投产,使公司的产能得到了大幅度的提升。

报告期内,为适应不断扩大的经营规模,公司进行了机构调整与组织建设。公司完成了研发管理体制建设并成立了研发中心,配备了更多的研发设备和专业人才。为加强工厂的日常规范化管理,公司成立了新乡分公司和通州分公司。为了进一步拓展业务,公司在韩国成立了办事处,并聘请了国外专业人士负责韩国市场现有业务的推广以及新客户的开拓。韩国办事处的成立不仅有利于公司加强与韩国大客户的业务往来,并且能够深入了解客户的业务发展趋势以及对产品的个性化需求,已取得了较好的效果。公司成立了法审部,加强了风险控制和内部审计工作。同时,为了尽快在动力锂电市场取得突破,公司成立了动力锂电推进部。报告期内,公司还成立了党总支,并积极开展相关活动,充分发挥党组织和党员在公司生产经营中的模范带头作用。

公司在技术研发领域一直名列国内同行业前茅,公司先后被认定为"北京市高新技术企业"、"北京市企业技术中心"和"北京市专利试点企业",被评为"中关村科技园区创新型试点企业"。公司产品"电池级氧化钴"、"高密度钴酸锂"被国家科技部、国家商务部、国家质检总局和国家环保局联合评为国家重点新产品、高密度钴酸锂同时被评为"北京市自主创新产品"。钴酸锂材料及其制造方法"获得中国专利优秀奖"及"北京市发明专利一等奖"。公司目前正在申请的专利有11项专利,已获得授权7项专利,其中发明专利共3项,显示出了较高的技术水平和较强的研发能力。锂离子电池正极材料系列化钴酸锂的开发与产业化项目"获得了中国有色金属工业科学技术二等奖。上市后,公司市场地位、行业影响力进一步增强,获得了中关村国家自主创新示范区首批"十百千工程"重点培育企业。

报告期内,公司的人才引进和培养工作也在稳步而有效地开展。一方面,公司进一步深入强化人才发展战略,吸引更多的人才,充实到研发、市场和管理各部门,使得公司的人才团队更加完善。另一方面,经过公司前几年的精心培养,一批优秀的管理人才在工作中脱颖而出,走上中层领导岗位,使得公司的管理团队更加成熟。

2010年度公司在各个方面均取得了一定的进展,但同时也存在一些问题。由于主要竞争对手通过扩产、降价等一系列手段增加市场分额,新的竞争对手也在加大进入锂电行业的力度,进一步加剧了市场的竞争,导致公司主营产品钴酸锂的竞争更为激烈,毛利率同比有所下降,而公司新产品磷酸锂、多元材料虽然在年底形成了大批量销售,但是在全年的产品销售所占比例还不高;同时,由于公司生产经营规模的扩大,期间费用大幅上升;另外,根据财政部发[2010]25号文件要求,将部分上市发行相关费用计入当期损益,上述因素导致公司净利润同比有所下降。公司需要通过加大产品研发创新的力度,改进生产工艺,提高自动化水平,加大新产品的市场推广力度,进行成本革新活动等途径提高盈利能力,从而真正提升公司的市场竞争力。

2011年对于公司发展将是十分关键的一年,如何抓住上市后的机遇,全面推动公司持续、健康地发展将是董事会的首要工作。公司2011年的工作方针是:整化研发;降本增效;大力开发动力电池市场;加强人才团队的建设"。为此,董事会将紧紧抓住发展新能源产业的战略机遇,利用各方资源,努力提升公司研发创新水平,切实做好公司内部控制体系的建立和完善,以加强风险防范和控制水平。

(二)公司核心竞争力

公司在国际和国内两个市场上具有较强的核心竞争力,竞争优势主要体现在研发、品牌与渠道、运营以及质量控制等几个方面。

1、研发优势

作为一家从北京矿冶研究总院发展起来的企业,当升科技从成立伊始就继承了大型研究院所的科研及工程产业化的技术和能力。公司多年来一直致力于围绕顾客需求来开展研发活动,并逐步形成了具备快速响应能力的新产品研发流程。经过不断的创新和完善,形成了以顾客为导向的高效研发流程和体系,形成了独特的技术管病风格。在公司开发国际高端客户过程中,这种基于流程的快速响应能力将引领良好的发挥,成功实现公司产品进入国际主流锂电客户的公司战略。

2、品牌与渠道优势

当升科技凭借突出的自主研发、先进的质量控制系统和快速的市场反应机制,已经建立面向国际及国内主流电池客户的均衡销售渠道。目前,公司的客户资源中已囊括国际前6大锂离子电池厂商,分别是三星SDI、LG化学、三洋能源、深圳比克和深圳比亚迪、日本索尼,形成了优质的大客户群。借助间接国际锂电主流客户提供创新型产品从而不断强化的品牌优势,公司在国内锂电正极材料市场也建立了稳固的地位,并建立起国内外均衡销售的渠道优势。公司上市后,市场知名度以及品牌效应将得进一步的提升。当升科技利用已经构建的品牌优势和渠道优势,依靠与国际锂电主流客户的密切合作关系,未来将在动力锂电市场取得更加显著的进展。

3、运营优势

当升科技在适应经营环境的过程中对经营模式进行了持续创新,并逐步形成了当前的运营模式,这种运营模式与其他市场竞争对手相比具有较大的优势。公司首先建立了按销售订单锁定原材料的制度,然后建立从客户出发,到公司内部门、到供应商再返回到客户的全流程信息流、物流和资金流管理程序,使各项资源得到充分利用。同时,以顾客为导向,目标是研发为激动、先进的质量管理体系为基础,建立销售渠道和品牌优势,占领新材料产业链的高端,从而实现对上游原材料供应链的管理,迫求与上、下游客户的共赢。

4、质量控制优势

由于锂电行业存在较为严格的安全要求,国际锂电厂商为了控制材料质量波动给产品带来的不良影响,要求材料供应商必须建立严格的质量控制系统,并能够生产具有高度一致性的锂电正极材料。公司能够敏锐地捕捉市场信息,严格按照市场要求,不断提高和完善自身质量控制水平。一方面,公司多年来大力推行标准化和程序化;另一方面,公司积极开展全员参与的质量改善活动,按照全面质量管理(TQM)理念的要求,从原料采购、生产、产品销售直至售后服务的全过程,对每个环节查找问题,找出质量隐患,按照轻重缓急制定详细的改善计划并落实到各部门的工作中。

公司目前已经形成了以ISO9001体系为基础,SS和TPM两大管理方法为支柱,6西格玛工具为补充的质量管理体系,从而确保了产品的高度一致性与稳定性。未来公司将进一步强化并保持质量控制优势,赢取更多客户尤其是国际大客户的信赖,质量控制优势为公司保持牢固的市场地位奠定了坚实的基础。

二、董事会工作情况

(一)董事会履职情况

报告期内,董事会共召开了5次会议,会议的召集、召开和表决程序符合法律规定。会议内容及相关公告见"巨潮资讯网"(http://www.cninfo.com.cn)。

(二)董事会审计委员会履职情况

报告期内,董事会审计委员会共召开了3次会议,会议具体内容及履职情况如下:

1、第一届董事会审计委员会第二次会议于2010年1月16日召开。会议审议通过了公司《〇〇七年度至二〇〇九年度财务报告及其附注》,并同意京都天华会计师事务所有限公司对上述财务报告及其附注出具的标准无保留意见的《二〇〇七年度至二〇〇九年度审计报告》。

2、第一届董事会审计委员会第三次会议于2010年8月23日召开。本次会议审议通过了《关于审议<公司2010年半年度报告>及其摘要的议案》。

3、第一届董事会审计委员会第四次会议于2010年10月25日召开。本次会议审议通过了《关于<公司2010年三季度报告全文>及其正文的议案》。

(三)董事会战略委员会履职情况

报告期内,董事会战略委员会召开了1次会议,战略委员会全体委员,部分董事、监事及高管人员参加了会议。会议听取了《公司市场分析报告》、《公司投资分析报告》、《公司工程规划报告》及《公司战略报告》等,并就工报的内容进行了一系列讨论。与会人员就公司未来的发展战略及经营规划进行了认真而深入的研究。会议认为,公司应该继续发挥自身优势,加强经营管理,强化风险防范与控制,提高公司的核心竞争力,紧紧抓住良好的发展机遇,进一步贯彻落实公司战略方针,在未来三至五年内,将公司打造成高水平的国际型科技企业。

(四)董事会提名委员会履职情况

公司提名委员会由三名成员组成,其中两名为独立董事,并由独立董事担任召集人。

报告期内,董事会提名委员会召开了一次会议,公司提名委员会对公司董事候选人情况、选择标准和程序等事项进行了认真的核定和履行,为董事会改选工作提供支持。

(五)董事会薪酬与考核委员会履职情况

公司薪酬与考核委员会由三名董事组成,其中两名为独立董事,并由独立董事担任召集人。

报告期内,薪酬与考核委员会根据公司薪酬考核制度,在2010年初,对公司董事、高级管理人员的薪酬进行了初步讨论,设定了业绩考核的相关指标;2010年财务报告出具后,董事会薪酬与考核委员会召开了一次会议,对上述人员2010年薪酬情况进行了核定,认为符合目前公司董事会和股东大会确定的相关报酬依据及公司的劳动人事管理制度。

(六)独立董事履职情况

报告期内,公司独立董事宋常先生、吴择先生及徐巍峰先生,能够严格按照《公司章程》和《独立董事工作制度》等规定,本着对公司、股东高度负责的态度,勤勉尽责,忠实履行职责,积极出席公司相关会议,认真审议各项议案,客观地发表自己的意见及观点,积极了解董事会决议、股东大会决议的执行情况,并利用自己的专业知识作出独立、公正的判断,在报告期内,切实维护了中小股东的利益。

报告期内,三位独立董事对公司研发中心、主要经营地以及生产基地进行了实地考察,对研发流程和生产过程进行了认真调研,及时了解并聚集公司的生产经营情况,并针对相关问题提出一系列的意见和建议。

报告期内,公司三名独立董事对公司董事会的议案及公司其他事项均发行提出异议。

三、对公司未来发展的展望

(一)公司所处行业现状及发展趋势分析

2009年,受全球金融危机影响,国际、国内汽车产品市场尤其是手机市场对锂电池的需求有所下降,随着2010年全球经济的复苏,手机及笔记本电脑等便携式电子产品的需求量大幅增长。在未来三年里,随着电子类产品的逐渐普及,市场对锂电池的需求量将会进一步增大,锂电正极材料产业也将会迎来新的发展机遇,获得进一步发展。便携式电脑(包括传统笔记本和平板电脑)、数码产品、小型锂电发展的主力军,未来需求年均增长将在10%以上,诺基亚、LG、三星、苹果等厂商致力于智能手机的发展,智能手机需求年均增长将在20%以上。

美国、中国和日本把电动汽车作为国家战略进行推进,欧洲在节油减排的驱动下也把重心从柴油机的开发转向电动汽车。2011-2020年各国政府从国家战略角度对发展电动汽车进行了规划,其中,日本将达到约135万辆,美国140万辆,德国100万辆。我国工信部牵头制定的《能与新能源汽车产业规划(2011-2020年)》已基本完成,国家已经提出了新能源汽车产业的发展方向、战略目标、主要任务及政策措施。中国新能源汽车在"十二五"期间将快速发展,届时将带动动力锂电池材料快速增长。到2020年,新能源汽车产业化和市场规模达到全球第一,其中插电式混合动力车、纯电动汽车、氢燃料电池车等新能源汽车保有量达到500万辆;以混合动力车为代表的节能汽车销量达到世界第一。

2020年新能源汽车产量比例会达到当年汽车产量的4%,此外,储能电池将在智能电网、调峰、节能、风电新能源的调峰环网上使用,也将带动锂电产业的快速增长。未来20年小型锂电产商将从2010年700亿元增长到1643亿元,动力锂电将从34亿元增长到2175亿元。锂电行业巨大的增长空间为公司提供了发展机遇。

(二)公司未来发展的风险因素分析

1、市场竞争加剧的风险

近年来,随着许多国家推出了新能源产业的鼓励政策及发展规划,尤其是锂电正极材料在新能源汽车产业中的逐步应用,吸引了越来越多的企业加入到该产业之中,进一步加剧了该行业的竞争态势。如果公司不能继续保持研发创新及质量控制水平等优势,加快新产品开发及推广,进一步扩大市场份额,将会在产业程度上影响公司经营目标的实现。为防止日益激烈的市场竞争对公司业绩产生较大影响,公司在未来战略规划中制定了产品研发、新产品推广及供应链建设等重要措施,正位于高端客户,进一步提升质量管理水平,在继续扩大公司现有竞争优势的基础上,进一步开拓日韩市场。

2、动力锂电材料成功开发的技术风险

在动力锂电领域,公司前面赚得的钱既有性机遇,同时也面临着技术风险。动力电池正极材料正处于产业化初期,产品还是以技术取胜,日本、韩国竞争对手的竞争实力较强,但是由于未来动力锂电正极材料的需求量巨大,各动力锂电企业在开发日本、韩国供应商的同时,也在同步开发其他供应商。国内众多竞争对手也纷纷看好动力电池的发展,公司尽管具有品牌和规模高端客户的渠道优势,但在动力锂电材料上的技术积累不足,软硬件条件还比较薄弱,存在一定的技术风险。在未来的动力锂电竞争中,公司需要加大研发的投入,从跟踪者转变为同步开发者,使公司能够尽快成为动力锂电正极材料的领先企业。

3、产能快速扩张的管理风险

报告期内,随着募集资金的到位和募集资金投资项目的实施,公司的产能已扩大到7,100吨年,随着未来潜门募投项目的实施,公司的经营规模将会进一步扩大,虽然通过不断的学习和创新,公司正逐渐向变成为一家具备较完善的管理体系、拥有高效的业务流程、充满活力的企业组织,并已成为国际报价的高度市场化的创新型科技企业。但随着经营规模的迅速扩大和分支机构的增多,公司在经营决策、内部管理和风险控制等方面的难度也将增加。因此,如果公司的组织管理体系、制度建设和人才团队建设不能满足业务和资产规模扩大后的要求,可能会对公司的经营目标的实现产生影响。为了规避以上风险,公司上市后立即开展了组织结构调整、人才团队建设,引进高端人才以适应公司经营规模的快速扩张。

4、应收账款的风险

报告期内,公司应收账款余额为24,727万元,同比增长140.21%,占报告期营业收入的比例为29.22%。公司的应收账款主要集中在现有国际优质大客户,前五大客户占比70.49%。尽管客户信誉度较高,公司与客户之间保持着良好的长期合作,但由于公司经营规模持续快速增长,应收账款余额也相应较大,如果公司客户的财务状况发生恶化或者经济形势发生不利变化,可能会导致公司的应收账款存在一定的回收风险。为防止应收账款可能存在的风险,公司根据已制定的客户信用管理制度和应收账款管理办法对公司客户赊销的能力进行定期评估。

5、募集资金投资项目未能按计划顺利实施的风险

公司募集资金投资项目均围绕主营业务进行,用于扩大锂电正极材料的生产规模。虽然项目的分析论证是在公司现有技术水平的基础上,根据目前的产业政策和市场状况经过慎重考虑作出的,但是随着时间的推移,如果市场环境发生不利变化,或者出现由于行业技术进步使得项目技术水平不再具备竞争优势等系统性风险因素,则可能改变项目的投资规模和实施进度,使得募集资金投资项目无法按计划顺利实施,从而影响项目投资收益和公司整体效益。

6、原材料价格波动的风险

公司目前生产所需的主要原材料为钴化合物包括氢化钴、氧化钴及钴矿石。报告期内,该类原材料占公司生产成本的比例约在70%以上,是公司目前最主要的原材料。世界金属钴总储量的90%以上集中在刚果、澳大利亚、古巴、赞比亚和俄罗斯等国家,因分布过于集中,且属于小金属品种,其价格随市场供求及国际金属价格的波动呈现周期性振荡,但如果国际金属钴市场价格出现较大幅度波动,将对公司的经营目标的实现产生一定影响。为了降低因金属钴价格波动带来的采购风险,保证原材料的稳定供应,公司在采购方面不仅继续采取有弹性的按销售订单锁定原材料的采购模式,加大多元化采购;并且根据对金属钴的未来市场价格分析结果,按季度制定采购计划实现低位采购、降低采购成本。为加快供应链建设,上市后公司加大了国际矿石直接采购的力度,在降低采购成本的同时,与上游供应商建立了战略合作关系,签订长单合作协议,以确保公司原材料的供应稳定。

7、汇率波动风险

报告期内,公司出口销售额占营业收入的比例为50.26%。公司出口货物以美元计价结算,并且对国际客户通常提供一定的信用期限,由此形成了银行存款(美元)和以美元计价的应收账款等外币资产。因此人民币汇率波动特别是人民币升值将使公司外币资产产生一定程度的汇兑损失,进而对公司经营业绩产生影响。报告期内,因人民币升值导致的汇兑损失为127.35万元,占公司同期净利润的比例为3.68%。由于公司目前国际出口额仍保持较高比例,如果人民币汇率波动幅度增大,将对公司的经营业绩产生一定影响。在人民币升值较快时,公司可以采取及时结汇以及出口发票先行融资等针对性措施,最大限度地减少汇兑损失的影响。

8、环境保护风险

公司自成立以来,在经营活动中,严格遵守国家和地方环保法律法规要求,严格执行了项目环境评价、审批和环保设施建设运行和验收等程序,并按照环保部门的要求建设和运行环保设施,取得完整的环保审批手续。公司建立和运行了一套比较完善的环境管理体系。到目前为止,公司无环保违法违规行为,没有出现环境污染事故,没有受到环保处罚。公司现有生产场地及其募集资金投资项目均通过了上市环保核查。随着国家对环保的要求越来越严格,如果政府出台新的规定和政策,锂电正极材料企业的环保实行更为严格的标准和规范,公司有可能需要追加环保投入,从而导致生产经营成本提高,将在一定程度上影响公司的收益水平。

(三)公司发展面临的机遇与挑战

1、未来发展的机遇

①《规划》的政策支持

环境污染以及能源紧缺等全球性问题日益严峻,可持续发展成为世界各国官方及民间的共识。在现阶段,积极发展太阳能、风能及生物燃料等新能源,与在现有能源应用领域节能降耗具备同等重要的意义。次贷危机以来,美国奥巴马政府加大了在新能源领域的投入,积极推动清洁能源技术研究和推广。日本、欧盟、中国、南非等国家也纷纷采取措施鼓励发展新能源及节能降耗技术。新能源及节能降耗已经成为不可阻挡的世界潮流,为锂电池行业带来了良好的发展机遇。锂电池作为综合性能优势最强的二次电池,已经成为便携式电器(包括笔记本、手机、数码相机等)的主流移动电源,而且伴随锂电基础材料和锂电池技术的进步和发展,锂电池在电动汽车以及能源储备领域展现了更大的发展空间。锂电正极材料作为一种重要的新能源材料,一直得到国家科技政策和产业政策的支持,并被列入国家相关产业发展规划及目录。近年来,国家相关部门相继出台了相关法规和政策,为我国锂电正极材料企业的发展提供了良好的外部环境。我国政府在《十二五规划"草案《战略性新兴产业发展规划》中,也明确将新材料、新能源以及新能源汽车行业列入未来的七大战略型新兴产业,为公司所在锂电正极材料行业的发展提供了良好的外部环境,有利于国内锂电正极材料产业在更高的起点上与国际同行竞争。

②广阔的市场空间

随着现代电子信息技术的飞速发展,锂电池在工业、国防、科技、生活领域得到越来越多的应用,作为锂电池的核心关键材料,锂电正极材料的市场需求将会不断提高。近年来,便携式电子消费品逐步融入人们的日常生活,电动汽车产业在世界各国政府的大力支持下也将开始商业化推广。从锂电正极材料行业的市场竞争态势来看,小型锂电领域由于中国锂电材料企业在技术、质量和成本上的优势,目前的大型锂电池企业纷纷转向中国采购小型锂电正极材料,中国具备竞争力的企业会在此次产业转移中迅速成长;而动力锂电领域在未来5年是产业化积累的阶段,中国的正极材料企业面临着巨大的发展机遇。

从日本的IIT统计数据和相关全球锂电池正极材料市场的调查统计,未来10年锂电正极材料将保持快速的增长过程,小型和动力锂电正极材料年均的复合增长率会达到20%。而动力锂电正极材料需求的增长会达到44%。

2、未来面临的挑战

①公司盈利能力亟待进一步提升

国家对新能源汽车领域的扶持力度加大,对整个正极材料行业是个刺激,行业内的主要竞争对手通过扩产、降价等一系列手段增加市场分额,而新的竞争对手也在加大进入锂电行业的力度,加剧了市场的恶性竞争,导致市场销售价格走低,尤其是公司主营产品钴酸锂的市场竞争更为激烈,公司毛利率同比下降较多。公司通过加强费用控制以及开发新的采购渠道等措施降低采购成本。同时通过推出高附加值的新产品提高公司盈利能力。

②人才招聘和培养系统有待进一步完善

公司快速成长需要更多的管理、技术、营销等方面的专业人才,公司未来能否及时培养、引进相应的专业人才将对公司未来发展产生一定程度的影响。

公司近年来引进了一批优秀人才,经过多年的摸索和实践,已经建立起了初步的人才培养体系,还有待于进一步完善。

③管理水平和效率有待于进一步提高

公司资产规模、经营规模的快速增长对公司的经营管理提出了更大的挑战。公司需要利用先进的管理理念,建设一支优秀的高效的管理团队,提高公司整体的管理水平和效率,以适应公司内外环境的变化,否则,将直接影响公司发展规划能否顺利实施。

综上所述,公司董事会认为,公司在未来几年的发展中既存在重大的机遇,也面临着挑战,但总体前景较为乐观。董事会将紧紧抓住企业发展的重要战略机遇,强化公司经营管理,推动公司持续、健康地发展。

④《2011年度经营计划

2011年,公司董事会将继续严格依照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》和《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律、法规的要求,进一步完善公司治理水平,公司2011年的工作方针是"整化研发;降本增效;大力开发动力电池市场;加强人才团队的建设",重点要做好以下几个方面的工作:

1、加快募投项目的实施

2011年,公司将会根据整体发展战略制定募集资金专项使用计划,持续跟进并实施募集资金投资项目,推动对现有生产线技术的升级和改造,提高募集资金的使用效率,进一步发挥募集资金在公司经营上的积极作用,为公司创造更大的利润空间。

2、抓住动力锂电机遇,加强市场开拓

2011年,公司将紧紧抓住锂电池行业快速发展的机遇,进一步加大用于动力电池的多元材料和锰酸锂的开发力度,同时加强对磷酸亚铁锂材料的工艺技术研究。公司研发中心分别成立了多元材料、锰酸锂、磷酸亚铁锂研究室,专注于动力锂电正极材料的技术规划、产品设计及开发、技术支持;公司还将进行持续的研发投入,补充研发设施,加强研发团队建设、优化研发流程制度和知识产权体系,为动力锂电材料开发提供系统管理支持。公司成立了动力电池市场推进部,通过完善产品经理制度以及加大营销激励政策等方法,同时借助小型锂电材料在现有客户中取得的经验与品牌效应,进一步推广多元材料和锰酸锂,扩大销售规模。在以日韩市场的技术为导向,立足于扩展海外市场的同时,开发国内有潜力的电池厂家,与其共同成长。

3、加大研发投入,提高盈利能力

2011年,公司将继续加大对研发投施的投入,强化自主创新,吸引和培养优秀的科研人才。此外,公司还将持续研究和开发新产品,尤其是加大对动力锂电产品的研发力度,改进工艺,提升自动化水平,努力提高产品的毛利率,提高公司整体盈利能力。

4、优化人力资源配置,完善激励机制

公司将继续加大人才引进和培养力度,重视发挥人才在公司发展中的重要作用,完善绩效考核体系,特别是对公司高级管理人员的考核制度,优化人力资源配置,努力打造一支素质高、能力强、有责任感的人才团队。公司将建立优秀人才快速成长通道,健全员工培训机制,激发广大员工的积极性和工作热情,从而吸引更多优秀的人才加入公司,进一步增强公司的持续发展能力。

5、加强内部控制,完善内部监督

公司将持续加强内部控制,通过逐步制定并完善各项内部控制制度,并通过严格执行来完分发挥内部控制体系在公司经营管理上的积极作用。建立起切实有效的内部监督机制,强化公司风险防范和控制能力,提升公司的管理水平,从而促进公司持续稳定健康发展。

6、挖掘成本革新项目,实现降本增效

公司将继续强化企业内部信息化建设,着手建立并完善以ERP系统为核心的企业信息管理平台。进一步优化各项业务管理流程,深入挖掘成本革新项目,实现经营管理的标准化和程序化,并提其稳定、高效运行,从而最终达到提高公司管理效率,实现降本增效的目标。

7、科学谨慎地做好业务拓展,适时实施产业并购

公司在强化主营业务发展的同时,进一步利用上市的机遇,本着科学谨慎稳营的原则,持续跟踪相关行业的趋力企业,寻求适当的机会,积极向与公司核心业务相近或相关的其它材料领域渗透,寻求相关新业务的并购机遇,通过注入资金、技术和先进的产业管理理念,提供完善的管理资源,为公司拓展新的业务,完善产业链,为公司业绩的持续增长提供新的增长点。

(四)预测未来发展战略的资金需求及使用计划

公司2010年4月公开发行股票,扣除上市发行费用后,募集资金净额为人民币658,624,550.00元,较募集资金投资项目的资金需求超募资金486,655,450.00元。

截止报告期末,公司同确用途的募集资金为39,031.22万元,分别为使用募集资金17,196.91万元建设"年产3,900吨锂电正极材料生产基地项目",使用部分超募资金9,600万元偿还银行贷款;使用部分超募资金12,234.31万元建设研发中心项目"。公司计划在2011年1月31日公司第一届董事会第十五次会议审议,通过公司"关于使用部分其他与主营业务相关的营运资金建立北京高端研发中心项目",投资预算16,500.00万元,尚需股东大会审议。

截止报告期末,公司募集资金使用计划进度,募集资金承诺投资项目(含变更后的项目)实际投入募集资金金额与承诺投资金额的差异情况:

承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%)=(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	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目										
年产3,900吨锂电正极材料生产基地项目	否	17,196.91	17,196.91	1,750.73	1,750.73	10.18%	2012年03月31日	0.00	不适用	否
承诺投资项目小计	-	17,196.91	17,196.91	1,750.73	1,750.73	-	-	0.00	-	-
超募资金投向										
使用部分其他与主营业务相关的营运资金扩建生产线及技改项目	否	12,234.31	12,234.31	6,574.73	6,574.73	53.74%	2010年05月10日	442.67	是	否
归还银行贷款(如有)	-	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	100.00%	-	-	-	-
补充流动资金(如有)	-					-	-	-	-	-
超募资金投向小计	-	21,834.31	21,834.31	16,174.73	16,174.73	-	-	442.67	-	-
合计	-	39,031.22	39,031.22	17,925.46	17,925.46	-	-	442.67	-	-

未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)

公司于2010年4月份募集资金到位,根据原年产3,900吨锂电正极材料生产基地项目预计建设周期,该项目原定于2011年3月份竣工投产。公司完成上市后,由于使用部分其他与主营业务相关的营运资金对现有生产线进行了技改扩建,将锂电正极材料生产线从目前的年产4,400吨(即3630吨/月)扩建至年产7,100吨(即5880吨/月),公司本次在原生产线基础上进行扩建可以充分响应建设期,有利于公司抢占市场,满足市场快速增长的需要。该项目投产后预计可以满足近期市场需求。

项目可行性发生重大变化的情况说明

无

超募资金的金额、用途及使用进展情况

此外公司主营业务产品钴酸锂市场领域的竞争加剧,导致毛利率出现一定幅度的下降;而公司新产品锰酸锂、多元材料等尚处于大客户的认证开发期,还未形成大批量销售,为了保障公司利益,公司根据市场变化情况控制投资速度。

同时,公司为了满足未来10年甚至更长时间的发展规划,公司已重新进行整体规划,按公司发展战略中的生产产能一次规划设计,分期实施。作为整体规划中一期工程的海门募投项目,因配合公司整体规划需要进一步提高海门工程自动化装备和工艺技术水平,在不改变募集资金项目投资总额的情况下需要重新进行论证、规划、设计,导致募投项目延期建设。公司管理层通过工程规划、设计情况结合战略规划进行分析,将本项目建设竣工推迟至2012年3月。截至目前,公司已经成立了海门工程项目组,项目组已经启动海门项目建设规划及建设初期的筹备工作。

募集资金投资项目实施地点变更情况

实施地点未发生变更。

募集资金投资项目实施方式调整情况

未发生调整。

募集资金投资项目先期投入及置换情况

2010年5月7日经公司第一届董事会第十次会议审议通过,决定以募集资金17,507,252.00元置换预先已投入的募集资金投资项目的自筹资金,该事项已经京都天华会计师事务所有限公司进行了专项审核。公司独立董事、监事会和保荐机构均对本议案发表了明确意见,同意公司用募集资金17,507,252.00元置换预先已投入募集资金投资项目的自筹资金。

用闲置募集资金暂时补充流动资金情况

2010年5月7日经公司第一届董事会第十次会议审议通过,公司从"年产3,900吨锂电正极材料生产基地项目"募集资金17,196.91万元中,用6,400.00万元闲置募集资金暂时补充流动资金,使用期限不超过董事会批准之日起6个月,到期将归还至募集资金专户。2010年11月8日,公司将6,400万元人民币归还至公司"年产3,900吨锂电正极材料生产基地项目"募集资金专户。至此,公司使用闲置募集资金6,400万元人民币暂时补充的流动资金已一次性归还完毕。经公司2010年10月26日第一届董事会第十三次会议及公司2010年11月12日2010年第一次临时股东大会审议通过,公司从"年产3,900吨锂电正极材料生产基地项目"募集资金17,196.91万元中,用10,000.00万元闲置募集资金暂时补充流动资金,期限不超过6个月,到期将归还至募集资金专户。

项目实施出现募集资金结余的金额及原因

无

尚未使用的募集资金用途及去向

尚未使用的募集资金中,379,357,456.62元存放于公司募集资金专户中管理,其中包含有3,240,169.17元的存款利息净收入(利息收入3,241,949.05元扣除1,779.88元银行手续费);根据财政部(财会[2010]25号文)规定