证券代码:300062　　证券简称:中能电气　　公告编号:2012-012

福建中能电气股份有限公司

2011 年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于证监会指定网站和公司网站。为全面了解本公司生产经营状况和财务成果及公司的未来发展规划，投资者应到指定网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经天健正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。

1.3 公司负责人陈添旭、主管会计工作负责人余良挺及会计机构负责人（会计主管人员）谢国英声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	中能电气
股票代码	300062
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈玲	张强
联系地址	福州市仓山区金山工业区金洲北路20号	福州市仓山区金山工业区金洲北路20号
电话	0591-83849849	0591-83856936
传真	0591-83849835	0591-83849880
电子信箱	Ceepower@126.com	ceepower300062@ceepower.com

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位：元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	322,501,567.32	241,812,023.21	33.37%	187,192,216.14
营业利润(元)	68,480,800.79	65,304,923.74	4.86%	49,784,019.15
利润总额(元)	70,897,909.65	66,056,142.91	7.33%	50,251,087.19
归属于上市公司股东的净利润(元)	55,052,994.78	48,637,125.23	13.19%	40,882,718.36
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	53,912,461.20	48,076,659.88	12.14%	40,510,874.44
经营活动产生的现金流量净额(元)	24,827,960.35	-39,195,184.53	163.34%	44,999,323.94
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	875,962,606.75	866,705,113.01	1.07%	241,996,996.36
负债总额(元)	127,802,558.81	159,442,265.16	-19.84%	83,440,764.58
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	689,549,932.44	653,746,937.66	5.48%	149,652,038.70
总股本(股)	154,000,000.00	77,000,000.00	100.00%	57,000,000.00

3.2 主要财务指标

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.36	0.34	5.88%	0.72
稀释每股收益(元/股)	0.36	0.34	5.88%	0.72
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.35	0.33	6.06%	0.71
加权平均净资产收益率(%)	8.22%	10.18%	-1.96%	31.64%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	8.05%	10.06%	-2.01%	31.35%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.16	-0.51	131.37%	0.79
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	4.48	8.49	-47.23%	2.63
资产负债率(%)	14.59%	18.40%	-3.81%	34.48%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位：元

非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	2,260,689.38		-75,727.94	-41,697.86
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	413,440.00		1,355,316.75	466,640.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-257,020.52		-528,369.64	42,125.90
其他符合非经常性损益定义的损益项目	108,854.72		0.00	0.00
所得税影响额	-378,849.54		-112,506.14	-66,826.15
少数股东权益影响额	-1,006,580.46		-78,247.68	-28,397.97
合计	1,140,533.58	-	560,465.35	371,843.92

§ 4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2011年末股东总数	7,171	本年度报告公布日前一个月末股东总数	7,056

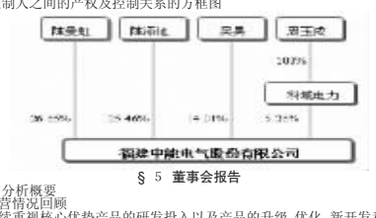
前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
CHEN MANHONG	境外自然人	26.65%	41,040,000	41,040,000	0
陈添旭	境内自然人	25.46%	39,204,600	39,204,600	0
WU HAO	境外自然人	14.01%	21,580,200	21,580,200	0
福州科域电力技术有限公司	境内非国有法人	5.26%	8,094,000	8,094,000	0
中国工商银行-天弘周期策略股票型证券投资基金	基金、理财产品等其他	1.07%	1,645,705	0	0
王彩林	境内自然人	0.81%	1,245,200	0	0
上海英特电子实业合作公司	境内非国有法人	0.54%	836,500	0	0
郭晓民	境内自然人	0.50%	772,000	0	0
冯健	境内自然人	0.39%	595,800	0	0
上海佳红酒业有限公司	境内非国有法人	0.29%	439,952	0	0

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
中国工商银行-天弘周期策略股票型证券投资基金	1,645,705	人民币普通股
王彩林	1,245,200	人民币普通股
上海英特电子实业合作公司	836,500	人民币普通股
郭晓民	772,000	人民币普通股
冯健	595,800	人民币普通股
上海佳红酒业有限公司	439,952	人民币普通股
李爽	264,956	人民币普通股
龙仁旭	260,000	人民币普通股
王亚伟	254,000	人民币普通股
戎剑	252,151	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人陈曼虹、陈添旭、吴昊、周玉成，实际控制人之间的关系为：陈曼虹系陈添旭的妹妹，陈曼虹系吴昊的配偶，周玉成系陈添旭和陈曼虹的朋友。其他股东之间未知是否存在关联关系。	

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、报告期内的经营情况回顾

报告期内，公司继续重视核心优势产品的研发投入以及产品的升级、优化，新开发和实施了一批适应市场当期需求的产品，为大客户和行业客户提供更加全面的产品系列，同时公司继续加大对销售渠道的开拓和市场营销网络的建设力度，促使公司尤其是母公司的主营业务收入同比稳步增长。虽然国内输配电装备制造行业竞争仍较激烈，高铁领域投资速度暂时放缓，公司积极应对挑战，适时灵活调整运营战略。产业链的延伸使得公司的四大主营业务结构相互协同、带动效益初步显现，同时公司积极采取降本增效措施，注重工艺优化，不断强化内部有效的成本费用控制，进一步提升了运营效率。

报告期内，公司实现营业收入322,501,567.32元，同比增长33.37%；实现营业利润68,480,800.79元，同比增长4.86%；实现利润总额70,897,909.65元，同比增长 7.33%；实现归属上市公司股东净利润55,052,994.78元，同比增长13.19%。

报告期内，公司围绕着发展规划和年度经营目标，重点工作成果如下：

1、开展规范财务会计基础工作专项活动，提升财务管理水平。

根据福建证监局《关于开展规范财务会计基础工作专项活动的通知》（闽证监公字【2011】19号）的文件的要求，公司自2011年 4月至11月全面深入开展了规范财务会计基础工作的专项活动。通过本次财务会计基础工作专项活动，公司对财务会计基础相关制度和相关基础工作进行了认真的梳理，并对自查出来的财务会计基础工作相关的问题进行了认真的整改，收到了较好的整改效果；同时，加强了财务会计人员对财务会计基础工作的认识，提高了财务人员基本素质和财务信息系统的效率和安全性，从而进一步提升了公司整体财务管理水平。

2、借助福建证监局巡检，强化规范运作意识。

根据《上市公司现场检查办法》（证监会公告【2010】12号）的规定，福建证监局于2011年6月13日至23日对公司进行了现场检查。通过此次福建证监局现场检查，进一步提高了公司董事、监事、高级管理人员及其他相关工作人员的规范运作意识，对公司进一步提高规范化运作水平具有极大的促进作用。公司认真全面地分析存在的问题，采取切实有效的措施进行整改；同时，公司以此次巡检为契机，加强对相关法律、法规和公司规章制度的学习，不断完善公司治理，提高规范运作水平，实现公司的规范、持续、稳定、健康发展。

3、健全内部审计职能，完善内部控制体系。

公司董事会本着从实际出发、务实求效的原则，以对重大风险、重大事件的管理和重要流程的内部控制为重点，积极全面推行全面风险管理工作。公司设立了风险管理的三道防线，即经营层各有关职能部门和业务单位为第一道防线；内部审计部门和外部独立审计机构的协作为第二道防线；董事会下设的审计委员会和董事会为第三道防线。董事会办公室担当全面风险管理体系构建的总协调，经营层面相关部门为具体执行部门。通过治理层和经营层共同层层把关和防控，力争减低风险，为企业创造价值，促进经营目标的实现。

公司在董事会审计委员会下设立审计部，除了按规定配备专职的审计人员外，如有需要，审计部可以根据审计项目的不同临时申请抽调公司经营层面相关专业人员来配合，灵活的机制保证了审计工作得以有效进行。审计部开展工作不受其他部门或者个人的干涉，直接向审计委员会报告工作。审计部按照公司《内部审计制度》开展工作，内部审计内容涵盖公司所有的运营环节，包括但不限于：销售及收款、采购和费用及付款、固定资产管理、存货管理、资金管理（包括投资融资管理）、财务报告、信息披露、人力资源管理和信息系统管理等。公司根据业务特点和管理需要，建立了内部控制流程，针对各风险控制点建立了严密的控制系统，健全了货币资金、销售、采购供应、固定资产管理、预算控制、印章管理、会计信息管理等一系列控制制度，并有效开展了相关控制活动。与此同时，公司加强了对各部门、各子公司的内部审计以及内部控制专项检查，发现问题，及时整改。

4、积极推进高新技术企业复审及申报工作。

根据国家《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》和《关于高新技术企业更名和复审等有关事项的通知》（国科火字[2011]123号）的有关规定，2011年公司及控股子公司武昌电控、汉斯电气积极开展高新技术企业复审及申报工作，经申报、专家评审、公示等程序，公司及武昌电控均通过了高新技术企业资格复审，汉斯电气被认定为高新技术企业。

根据《华人民共和国企业所得税法》和国家对高新技术企业的相关税收政策，公司及控股子公司武昌电控、汉斯电气自2011年至2013年连续三年享受国家关于高新技术企业的优惠政策，按15%的税率缴纳企业所得税。

5、推动研发项目进程，延伸产品与技术应用范围。

报告期内，公司继续加强研发中心的管理和建设，不断提高自主研发能力。公司企业技术中心被福建省经济贸易委员会认定为"福建省省级企业技术中心"，公司还通过了福州市科学技术局、福州市知识产权局关于"福州市知识产权示范企业"的复审。

在电缆附件产品方面，根据最新的国家标准，完成了冷作电缆附件三类产品型式试验：15kV美式电缆附件按照IEEE 386标准在国内首家通过了严苛的负荷开断试验和故障关合试验。

在C-GIS环网柜产品方面，完成了40.5kV/2000A充气柜的小批量生产；开始了12/24kV、1250A断路器单元的型式试验；完成了12/24kV充气柜自动装配生产线及设备规划设计。

在SMC配电设备箱体产品方面，完成了大型SMC环网柜箱体的结构改进，使该产品结构和工艺处于国内领先水平。

在智能化箱变产品方面，完成了10kV组合式变压器和35kV风电箱变的型式试验。

在其他产品方面，完成了地铁供应系统用环控柜的型式试验和3C认证；完成了12kV/4000A大电流配电柜的型式试验；完成了KYN61-40.5/2500开关柜型式试验；引进了西门子8PT低压配电柜技术并开始了消化吸收转化工作。

6、稳步推进信息化建设

2011年7月，公司启动了办公自动化（OA）管理项目。该项目的正式启用意味着中能电气的信息化建设迈上一个新的台阶，它为中能电气公司及控股子公司的管理提供了一个现代化的工具。公司重点围绕业务流程梳理与信息化建设有效结合整体规划展开工作，有效提升管理效率。公司多年以来，一直重视企业的信息化建设，是同行业企业最早全面实施ERP系统的企业之一，通过与用友公司的多年合作，成功地将商业化计算机管理软件与企业的产品特征和管理模式整合在一起，有效地提高订单处理、采购作业、生产管理、财务管理、知识管理等日常工作的效率。

7、积极拓展国内外市场

报告期内，公司通过完善内部激励机制，充实销售队伍，进一步扩大营销网络，逐步建立起一套立足国内、面向国际、布局合理、反应迅速，人员精干的营销网络体系；在巩固现有国有供电企业和各类电力设备制造企业市场的基础上，加强对以铁路系统和城市轨道交通系统为代表的，包括大型厂矿企业和基础设施项目在内的，对输配电设备同样有着旺盛需求的目标市场的推广。

在国外市场，公司加大了开拓力度，多次参与海外项目的招投标，积极组织产品海外认证工作，并主动参展海外电力展，带动公司产品出口销量大幅增长。其中，15kV电缆附件产品顺利通过IEEE 386标准规定的严苛试验，24KV可分离式避雷器顺利完成KEMA鉴证试验；公司通过参加迪拜电力展，加快了对中东市场的开拓步伐。

8、有序推进募投项目建设

报告期内，由于公司上市后逐步从单一的元器件制造商向涵盖中低压电力元器件、成套电力设备以及箱式变电站等产业链纵向一体化延伸，公司原地处福州金山开发区的40亩工业园已无法满足产业链拓展所需，狭小的空间严重限制了物流体系的有序流转和公司产能的增长，因此公司变更了中压预制式电缆附件及其组合设备（电缆分支箱）项目、特种纤维增强聚脂绝缘材料（SMC）及制品项目、智能化免维护型环网设备(C-GIS)技术改造项目三个募投项目的实施主体、实施地点，并调整了部分实施内容，具体内容详见公司于2011年1月11日刊登在中国证监会指定创业板公司信息披露网站上的《关于变更募投项目实施方案的公告》。此次变更后，公司成立了全资子公司中能电气（福清）有限公司，在福清融侨开发区以招拍挂的形式受让了268亩工业用地，在此基础上全力以赴推进三个募投项目落地所必须的生产基地厂房改扩建工作以及相关设备的采购、调试工作。福清中能募投项目生产基地被列为"2011年福清市重点项目"，得到当地政府的大力支持，为募投项目的有序推进奠定了良好的基础。目前中压预制式电缆附件及其组合设备（电缆分支箱）项目及特种纤维增强聚脂绝缘材料（SMC）及制品项目已经于2012年2月初正式开始投产；智能化免维护型环网设备(C-GIS)技术改造项目，目前钢架结构厂房主体框架已基本完成，计划2012年6月底试车投产。

9、集团化管理体系初具雏形

公司收购控股子公司武昌电控之后，为降低决策风险，防范管理风险，在战略管理的模式下逐步强化了直接管控的职能。实施了财务经理委派制和核心高管委派制，梳理了子公司和母公司之间信息报告线路和传递机制，力争使信息及时真实反馈，对相关子公司建立了较完善的审计监察体系，将事后审计为主逐渐调整为事前审计、事中控制、事后审计并行，从单一的结果审计控制过渡到过程设计控制和结果审计控制并重；集团公司在给予控股子公司充分经营自主权的情况下，通过财务直管、审计监督、信息化建设等实时监督手段有效保证了控制权，保证了集团公司的整体战略得以执行。集团化管理内母子公司的授权体系和监督体系的有效梳理，不但促进了集团内各级管理人员的积极性和主观能动性的发挥，同时也保障了决策的执行和企业运营的有效性。

二、对公司未来发展的展望

（一）公司所处行业发展趋势

1、电网建设持续快速发展、智能电网建设全面推进

2011年我国电力装机容量达到10.5亿千瓦，其中"十一五"期间全国净增发电装机容量4.5亿千瓦，创造了世界电力建设的新纪录，电力发展全面支撑了经济社会高速发展。

根据中电联发布《电力工业"十二五"规划滚动研究报告》，"十二五"期间全国全社会用电量增长速度略有提高，"十三五"基本不变。预计2015年全社会用电量将达到6.02~6.61万亿千瓦时，"十二五"期间年均增长7.5%~9.5%，推荐为6.4万亿千瓦时，年均增长8.8%；最大负荷达到9.66~10.64亿千瓦、"十二五"期间年均增长7.9%~10.0%，推荐为10.26亿千瓦，年均增长9.2%。预计2020年全社会用电量将达到8~8.81万亿千瓦时，"十三五"期间年均增长4.6%~6.6%，推荐为8.4万亿千瓦时，年均增长5.6%；最大负荷达到13.03~14.32亿千瓦，"十三五"年均增速为4.9%~6.9%，推荐为13.66亿千瓦，年均增长5.9%。预计2030年全社会用电量将达到11.3~12.67万亿千瓦时，最大负荷达到18.54~20.82亿千瓦。

根据国家电网智能化规划总报告公布的信息，2011年~2015年，电网总投资15000亿元，年均电网投资3000亿元；2016~2020年电网总投资14000亿元，年均电网投资2800亿元。在电网投资构成中，配电和用电环节的投资占一半以上。

"十三五"期间，电源发展将坚持优先开发水电、优化发展煤电、安全高效发展核电，积极推进新能源发电、适度发展天然气集中发电、因地制宜发展分布式发电的方针。"十二五"期间，坚强智能电网进入全面建设阶段。

2、铁路建设速度放缓，低谷时期已经过去

根据铁道部网站公布的信息，2011年，受到各种因素影响，铁路基本建设投资4611亿元，同比减少34.8%。资金紧张已成为铁道部眼下最大的难题。数据显示，铁道部因资金链断裂导致停工的中国高铁项目超过1万公里。但是陷入低谷的铁路投资或将迎来转机，2012年3月21日国务院常务会议讨论通过《十二五"综合交通运输体系规划》。会议确定了"十二五"时期的建设目标：初步形成以"五纵五横"为主骨架的综合交通运输网络，基本建成国家快速铁路网和国家高速公路网，同时，会议要求今年要围绕"十二五"规划确定的任务目标，认真推进交通运输基础设施建设。建成一批重大铁路项目，适时开工一批急需必需项目。根据现有高铁线路规划和审批进展，2011-2015年期间仍是高速铁路集中投运期，电气设备安装一般是在各铁路建设的最后一个基建工程，电气设备供应商也在这个阶段确认交货，因此相关铁路电气设备制造企业仍具有发展空间。

3、城市轨道交通建设进入爆发式增长期

据统计，截至2011年底，已有29个城市轨道交通项目规划获得了批复。根据相关计划，至2015年前后，全国规划建设的轨道交通线路有96条，建设线路总长将达2500多公里，总投资超过1万亿元，标志着轨道交通行业已经步入了黄金期，全国轨道交通建设迎来爆发式增长。目前已有22个城市修建地铁的申请得到国家批准，计划至2015年前后规划建设79条轨道交通线路，总长度约2259公里，总投资8820亿元。到2015年，中国建成和在建轨道交通线路将达到158条，总里程将超过4189公里，是已建成里程数的5倍。除了已批准项目外，2009年国务院公布批准地铁建设的3项指标-城市人口超300万，GDP超1000亿元，地方财政一般预算收入超100亿元。按此标准，全国至少有50各城市达标，如能立项，预计可以给轨道交通市场带来更大的增量。

4、电力电子设备得到更广泛应用

近年来，在发电领域，随着新能源接入规模的迅速扩大，在配电领域，随着整流器、变频调速装置、电弧炉、电气化铁路以及各种电力电子设备不断增加，电能质量改善需求迅速增长，用于改善电能质量的电力电子设备将得到更广泛的应用。比如供电系统中谐波对电力系统危害很大，不但会大大降低供电质量，还会对设备产生一定程度的损坏，影响精密仪器的精度。有源滤波器（APF）和静止无功发生器（SVG）作为一种动态抑制谐波，补偿无功的新型装置将成为供电系统治理谐波的有效手段，同时在传统行业、医院、通讯基站、发电厂、地铁系统对APF和SVG也存在很大的潜在需求。目前国内有源滤波市场尤其大容量有源滤波市场基本由跨国企业（如ABB、施耐德、诺基亚）垄断，国内仅少数企业掌握小容量的有源滤波技术并开始量产。

5、"十二五"期间农网改造总投资将超过5000亿

十二五"期间两大电网公司农网改造总计投资将超5000亿元；其中，国家电网公司预计"十二五"投向农网4000多亿元，南方电网也安排农网建设改造投资1116亿元。再加上中央财政每年最少投入120亿元资本金用于农村电网新建及改造，预计每年两大电网对于农网改造投资资金在1000亿元以上。据中国工业电器网报道，未来5年全球输配电设备市场仍将以4%的速度增长，中国输配电行业至2015年前仍将保持稳定增长，并将达到历史高点。"十二五"期间电网建设主要在两头：一是大电网骨干电网的传输，二是解决配电网的薄弱问题，让农村用户可以用上高质量的电和放心电。"十二五"规划的大力推动，有望直接给具有核心竞争能力的中低压一二次配电设备生产商带来直接利好。由于农村电网改造投资区域广，电压等级较低（在110kV及以下），电力设备一次设备(直接用于生产和使用电能)公司普遍受益，二次设备(如进行用电监察，测量，控制，保护，调节的补助设备，包括SVC\SVG等电能质量改善设备)相关公司受益也会比较明显。

（二）市场竞争情况分析

公司研发生产的预制式电缆附件及电缆分支箱、SMC非金属配电设备箱体、C-GIS环网柜、智能化预装式变电站等产品在细分市场处于领先地位。面对不断增长的市场机会，更多的企业开始关注这一市场，有些企业还宣布将加大该领域的投资，估计未来几年市场竞争将更加激烈，只有在该领域不断地研究开发，保持技术领先优势，才能保持领先的市场地位。

1、预制式电缆附件及电缆分支箱市场

公司一直保持预制式电缆附件及电缆分支箱领域的龙头地位，目前该领域的制造企业基本稳定，竞争格局保持不变。

2、SMC配电设备箱体市场

该领域的竞争企业相对较少，目前本公司和深圳惠程在SMC配电设备箱体领域具有领先优势，尤其是在大型SMC环网柜箱体和高压电缆分支箱箱体领域，生产企业很少，本公司和深圳惠程处于主导地位。随着新一轮农村电网升级改造工程的开展，适合农村电网使用特点的SMC低压配电箱体将有更大的市场空间。

3、C-GIS环网柜市场

在C-GIS环网柜产品领域，目前国内其他本土企业主要生产12kV等级产品，能同时生产12kV、24kV、40.5kV全系列产品的企业，除了本企业以外，主要是施耐德、ABB、西门子、德里施尔、阿海珐等著名跨国品牌企业。在国家电网和南方电网电力系统，通过多年的市场竞争，已经形成了本土品牌逐步取代国外品牌的竞争格局，但是在铁路和城市轨道交通领域，跨国企业凭借强大的品牌优势和营销网络，在市场竞争中占据绝对优势地位。随着公司成套设备顺利进入铁路配电系统，公司生产的具有与跨国企业技术抗衡能力的C-GIS环网柜产品已经在2011年打破跨国企业在铁路配电系统的垄断地位，在部分线路开始使用。

4、智能化预装式变电站市场

虽然国内生产预装式变电站的企业很多，有近千家企业具备生产普通预装式变电站的能力，但是绝大多数企业局限于模式化、简单化、技术附加值低的低端市场，产品制造工艺简陋、技术含量低、可靠性差。在电力系统，以前对预装式变电站的可靠性要求不高，而且一般不具有智能化要求，所以大量的低端产品占据主导地位。随着电力系统和铁路交通系统对智能化要求的提高，目前电力系统预装式变电站市场竞争格局将发生根本变化，象本公司这样能够提供高可靠性、免维护、高附加值的智能化预装式变电站的企业将重新回归到市场主导地位。

在铁路系统，由于行业的特殊性，特别重视电力设备的安全性和可靠性，因此应用于铁路系统的电力设备不仅要求具有很高的技术门槛，还需要在铁路系统领域具有丰富的运行经验以证明其可靠性。目前在铁路系统，只有本公司及武昌电控、特锐德、安徽鑫龙、浙江华仪、许继电气等少数几家企业能够提供高可靠性的智能化预装式变电站，并且经受住了市场长期运行经验的考验，形成了较稳定的市场竞争格局。

（三）公司面临的风险因素

1、经营风险

输配电及控制设备产品的生产厂家众多，行业集中度较低，市场激烈竞争。虽然公司目前拥有的生产设备和生产技术均居国内同行领先水平，但由于行业内的市场竞争和人才竞争日趋激烈，公司工艺技术存在被同行业企业仿效的风险。同时，随着技术更新换代速度的不断加快，公司也面临技术老化的风险。

2、市场风险

7·23动车事故是2007年高速铁路投入运营以来最严重的事故，铁路客运频繁出现事故将促使铁道部重新审视铁路建设的进程，铁路建设的步伐有可能放缓。公司子公司武昌电控客户主要集中在铁路系统，可能会面临一定市场风险。据相关资料显示，2012年铁路固定资产投资计划5,000亿，其中基建投资4,000亿元，较2010年减少近一半，短期看国家铁路建设投资暂未出现明显的回暖迹象。

3、应收账款风险

公司主要客户为电力公司及其关联企业、大中型电力设备制造企业以及铁路、冶金等行业的大中型企业，这些客户具有规模大、资信等级高的特点，良好的客户群体是确保资金安全和及时回笼的重要基础。但随着公司客户数量的增加和应收账款总额的增大，则可能使公司资金周转速度与运营效率降低，存在流动性风险或坏账风险，同时因计提坏账准备而导致的资产减值损失对公司的当期损益也会造成影响。

4、原材料价格波动风险

公司产品及其零部件的生产需要消耗大量的钢铁制品、有色金属制品以及多种化工材料，而上述原材料价格受国际国内供求关系的影响波动较大。公司主营业务成本中，原材料的比重达到80%以上，如果这些原材料的价格出现持续上涨，则可能会引起产品及产品零部件成本的上升。

5、管理风险

随着公司业务和规模的不断扩张，尤其是本次募集资金投资项目实施后，公司在管理模式、人才储备、技术创新、市场开拓等方面将面临新的挑战。如果本公司的管理水平、人才储备不能适应公司规模迅速扩张的需要，现有管理人员的业务能力不能适应公司所处的内外部环境的变化，管理制度未能随公司规模扩大及时调整完善，将难以保证公司安全和高效地运营，进而削弱公司的市场竞争力。因此公司存在一定的管理风险。

6、募集资金投资项目风险

公司募集资金和超募资金投资项目的实施将有利于提升规模效应，对拓展新的利润增长点和未来可持续发展具有重大意义。但是，许多项目均处于开始运营和建设阶段，项目产生预期效益尚需一段时间，而且存在未来市场或行业竞争格局的变化等不确定性因素，因此，投资项目的实施存在一定风险。

7、研发技术落后风险

企业要想在激烈竞争的市场中保持持久的竞争优势，必须不断加强本领域的技术研发和开发，研究本行业领域的热点和难点问题，把握行业发展的前沿方向，并迅速将研究成果转化为可量产的合格产品。公司现有每年4%以上的研发投入，与跨国著名企业每年10%以上的持续投入，还有较大差距，存在着研发技术落后于跨国大型企业的风险。

8、竞争风险

目前国家电网对输配电设备的采购招标有集中管理的趋势，这对管理规范、有品牌认可度的上市公司来说是有利的变化，可以淘汰一些小、乱、差，只打价格战的企业，在一定程度上部分改变市场恶性竞争现状。虽然通过市场的规范管理，具有核心竞争优势的企业未来将面临更大的发展机遇，但短期内价格恶性竞争的无序状态还难以一时全面扭转，将对企业的利润空间带来一定冲击。

（四）公司的发展战略

公司致力于在国内快速发展的电缆化输配电系统，为达到绝缘全封闭、智能免维护、环保小型化的目标，提供拥有自主知识产权核心技术的、能与国际品牌企业产品抗衡、符合坚强智能电网规划方案的中压等级输配电设备。

公司将充分把握我国电力电缆配电网络高速发展，特别是城乡电网改造及智能电网建设领域、铁路及城市轨道建设领域，以及新能源建设领域的发展机遇，通过募投项目的投产和内部流程的优化，不断提升优势产品的持续开发和创新升级能力，以加强自主研发实力；通过产学研合作、上下游企业联盟甚至国际合作等多种方式，使公司产品向智能免维护、环保小型化、节能信息化、大容量、高电压方向发展，大力开拓国内外市场，不断提高公司核心竞争力，品牌影响力，努力成为提高供电可靠性和电能质量改善整体解决方案细分市场的领军企业。

（五）公司2012年度经营计划

1、加强募投项目管理，确保尽快产生效益。

公司募集资金投资项目中，中压预制式电缆附件及其组合设备（电缆分支箱）项目以及特种纤维增强聚脂绝缘材料（SMC）及制品两个项目建设是在进行改扩建的旧厂房上实施的，已于2012年2月初正式投产；智能化免维护型环网设备(C-GIS)技术改造项目因涉及新建大型钢架结构厂房，前期设计、规划、报批等手续相对繁琐，投产时间较原先计划有所延后，目前设备选型和采购前期工作已完成，钢架结构厂房的主体框架已经完成，计划于2012年6月30日前完成试车投产。公司将加强募投项目管理，确保募投项目尽快产生效益。

通过募投项目的有效实施，丰富公司产品结构、扩大市场份额、提高资本运作水平，提高公司的综合竞争力和盈利能力，大幅提升公司行业地位。对于超募部分资金，公司将严格按照证监会和深交所的有关规定，围绕主业、合理规划、谨慎实施，以谋求更大发展空间。

2、加大研发力度，提升自主研发实力。

完善公司研究开发和技术创新的激励机制，量化管理创新和技术创新的效果，把创新带来的效益与相关创新人员分享；在薪酬待遇设计和晋升机会设计方面倾向于创新型人才的培育；在绩效考核方面将创新作为员工特别是管理人员的一个重要指标。公司将保持每年投入销售收入的4%以上的研发费用用于新技术、新工艺和新设备的研究开发和引进。同时，以研发中心为合作平台，强化与国内外科研机构、高等院所的交流、合作，尽可能缩短公司产品开发及生产工艺更新改造时间，加快企业技术进步，抢占市场先机。

（）强化组织保证，确保研发投入。围绕国家电网公司智能电网发展目标，加强组织领导，建立目标产品研发各项目组，努力营造有利于设备研发的环境，加强人才及资金投入，确保各项研发任务顺利完成。

2）加强产学研合作，提高研发能力。倡导科研院所、高校、国家电网各网省公司及国内有关厂商建立战略技术联盟，加强技术合作和集成创新，提高产业整体研发水平。

3）加强计划管理，提高研发效率。规范研发程序，明确责任及分工，建立协调有力、动态调整、运行高效的研发项目管理机制。

4）加强国际合作，提升装备品质。加强与国外相关核心元器件和设备企业的合作，积极引进国外先进技术和经验，攻破技术难关，提升研发装备的品质。

3、整合销售资源，发挥中能电气品牌效应。

公司目前已经形成福建、武汉、上海三地运营格局，产品系列高度互补。为增加市场占有率，扩展销售渠道，提升销售效率，产生管道效应，公司将充分利用上市公司的平台整合销售资源，充分发挥协同效应以及中能电气上市公司品牌效应。

（）整合市场营销资源。充分利用中能电气的上市公司品牌资源统一进行市场营销策划，从网站、广告、会展、行业会议、技术交流、产品宣传手册和解决方案等多个层面上进行目标市场宣传和营销资源统一整合，力求最大限度发挥中能电气公司品牌效应。

2）建立集团销售信息平台。销售信息平台包含多方面内容，如公司产品及项目应用信息、客户信息、销售项目信息等，建立全公司层面上的项目信息备案和信息交流体系，基于这一信息平台可互通有无，各产品线营销人员还可迅速获取项目和客户信息并寻找合适的资源展开营销工作。

3）建立销售人员协作机制。公司制定合适的规章、制度和激励政策，使各业务方向的营销人员可自愿、有序、积极、主动地参与到项目协作中来，最大程度地创造销售业绩。通过公司组织内的销售渠道相互协作进行产品营销，最大程度上协同市场营销资源，减少营销成本，增加销售机会。

4、建立有标准成本管理，进一步降低可控成本。

"目标管理"的基本思想是通过规范而且连续的比较分析，帮助企业寻找、确认、跟踪、学习并超越自己的竞争目标。公司将在前几年试点的基础上继续深入和推进目标管理，深入研究行业内标杆企业的重要指标，寻找差距和学习标杆，在公司的每一个流程、环节、重要节点逐步推行标准成本管理，将可控成本逐步固化为遵循行业地域情况而制定的更优更节省的固定耗用比，力争通过每一个细节的把控和落实切实，促进可控成本的有效降低。

5、继续完善组织架构与人员配制，建立集团化管理体系。

集团化管理的核心是确立集团公司管理总部与下属公司的责权分工，通过对管理总部的功能定位和职能共享来推动集团业务战略的实施。公司随着业务范围、资产规模的不断扩大，在今后的发展中，如何进一步规范公司下属各个子公司的管理，将是决定公司能否持续保持健康快速发展势头的关键。

今后公司在继续完善本部及各控股子公司组织架构的同时，特别要重视架构编制内人员到位与合理配置，为未来全产业链的优化整合做好组织与人员保证。公司将继续抓住吸引、培养、使用、激励人才等关键环节，加大人才队伍建设力度，努力形成专业齐全、梯次合理、相对稳定的技术人才和管理人才队伍，以满足公司快速发展对人才的需要。

6、加大国外市场开拓力度，树立国际市场知名度。

公司将充分发挥自身拥有的自营产品进出口经营权的优势，利用产品性能和价格优势，逐步开拓国际市场、实施全球战略，树立公司在国际市场的知名度；公司将加强与国外同行业公司的技术交流，寻找国际化合作机会，促进公司业务的国际化进程，引进和吸收其先进技术和管理经验，尽早与国际同行业水平接轨，提高企业自身的素质和国际市场竞争力，使国内、国际两个市场相互推动、互为补充，共同构成公司实现战略发展目标的坚实基础。

7、加强财务管理工作，提升财务管理水平。

传统的财务管理侧重财务核算，主要通过事中甚至事后控制实施对业务的监控，业务部门的管理信息通过财务部门加工提取后提供给决策层，是被动适应式和滞后的。有效提升公司的财务管理水平，运用财务工具对战略规划、全面预算按年滚动修订，监控在量资产和新增投资的效益，关注经营性利润和现金流量，保证公司规模、效益、核心竞争能力均衡发展。通过财务与审计部分的合理分工和合作，保证公司更合理的成本支出，获取更大的效益，是企业实现销售战略和实现利润最大化的保障。

8、加强风险监控力度，规避经营风险。

2012 年，公司将继续完善内部控制制度，加强风险监管力度，通过财务管理，内部审计等程序防范公司经营风险，保障公司健康可持续发展。同时加强员工专业技能培训提高人员控制风险的能力。严格按照中国证监会和深交所信息披露要求，做到财务信息的及时、准确、真实、完整和公平。

9、加快电力电子市场领域的推进，为公司产品的技术升级和更新换代寻找新的突破口。

近年来用于配电领域的电力电子产品细分市场逐步成熟，产品成长性高，业务增长迅猛。随着工业的发展，用电设备中大量冲击负荷、不平衡负荷、非线性负荷的出现使得电网供电质量下降。同时随着高新技术的发展，大量精密电子设备对电网的电能质量提出了更高的要求。基于电力电子技术的电能质量治理设备市场需求旺盛。

国际市场和国家对新能源的接入标准已相继出台规范和政策。随着太阳能和风能的发展，在电网接入及其稳定性、可靠性方面的要求也越来越高。随着大容量高参数机组的中心电站、超高压远距离输电、大电网互联集中供电方式的产生，这已成为电能生产输送和分配的主要方式。但是它在适应负荷变化的灵活性与供电安全性方面都存在一些弊端。基于电力电子技术的分布式新能源接入控制和电能质