（上接A53版）

8、公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要确需调整利润分配政策（包括现金分红政策）的，调整后的利润分配政策（包括现金分红政策）不得违反相关法律法规、规范性文件和本章程的有关规定；公司调整利润分配政策（包括现金分红政策）应由董事会详细论证调整理由并形成书面论证报告，独立董事和监事会应当发表明确意见。公司调整利润分配政策（包括现金分红政策）的议案经董事会审议通过后提交公司股东大会审议，并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。股东大会审议调整利润分配政策（包括现金分红政策）有关事项时，公司应为股东提供网络投票方式进行表决。

9、公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，并说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到了充分保护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还应对调整或变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明。

九、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的各项风险

请投资者对各项风险予以特别关注，并请仔细阅读本招股意向书摘要“第五节 风险因素和其他重要事项”之“一、风险因素”。

十、财务报告审计截止日后主要财务信息、经营状况

公司财务报告审计截止日为2017年6月30日。公司2017年1-9月财务报表已经公司董事会、监事会审议通过。公司董事、监事、高级管理人员、法定代表人、主管会计工作负责人、会计机构负责人已出具专项声明，保证公司2017年1-9月财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性、完整性承担个别及连带责任。

公司2017年1-9月财务报告未经审计，但已经大华会计师审阅并出具了大华核字〔2017〕004468号《审阅报告》。发行人2017年1-9月营业收入为22,909.91万元，相比上年同期的22,865.32万元，增加了44.59万元，同比增长0.20%；归属于母公司所有者的净利润为4,239.88万元，相比上年同期的4,364.63万元，下降了124.75万元，同比下降2.86%；扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润为3,965.77万元，相比上年同期4,176.76万元，减少了210.99万元，同比下降5.05%。

审计截止日后至本招股意向书签署日，公司经营情况稳定，主要经营模式、经营规模、产品价格、原材料采购价格、主要客户和供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项，均未发生重大变化。公司所处行业及市场处于正常的发展状态，未出现重大的市场突变情形。

发行人编制了2017年盈利预测报告，并经大华会计师出具了《盈利预测审核报告》。2017年度，公司收入预测数为33,014.19万元，较2016年增长2.02%，归属于母公司股东的净利润预测数为6,929.77万元，较2016年增长9.39%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润预测数为6,317.08万元，较2016年增长4.77%。2017年发行人预测经营情况将保持稳定，营业收入、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益的归属于母公司股东的净利润等业绩指标较2016年不存在业绩大幅下滑的情形。

第二节 本次发行概况

股票种类	人民币普通股（A股）
股票面值	人民币1.00元
发行股数、占发行后总股本的比例	向社会公众公开发行2,345万股，占发行后公司总股本的比例不低于25.00%，本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份
发行价格	【 】元
发行市盈率	【 】倍（计算口径：每股收益按照2016年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	4.55元/股（按2017年6月30日经审计的归属于母公司股东的净资产与发行前股本计算）
发行后每股净资产	【 】元/股（按2017年6月30日经审计的归属于母公司股东的净资产和实际募集资金净额之和与发行后股本计算）
发行市净率	【 】倍（公公司发行后每股净资产值计算）
发行方式	采用网下向投资者询价配售和网上按市值申购向公众投资者定价发行相结合的方式或中国证监会批准的其它方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止的购买者除外）
承销方式	余股包销
募集资金金额	募集资金总额为【 】万元，扣除发行费用后，募集资金净额【 】万元
发行费用概算	总额3,604.1962万元，其中：承销及保荐费2,615.7811万元，审计验资费366.0377万元，律师费117.9245万元，用于本次发行的信息披露费用415.0944万元，发行手续费及其他89.3585万元
本次发行股份的流通限制和锁定安排	（一）公司控股股东泰永科技承诺 1、自发行人股票在证券交易所上市交易之日起36个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 2、发行人上市后6个月内如发行人股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，本企业直接及间接持有发行人股票的锁定期限自动延长6个月。如发行人上市后存在利润分配或送配股份等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。 （二）公司股东长园集团承诺 自发行人股票在证券交易所上市交易之日12个月内，不转让或者委托他人管理本公司持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业所持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 （三）公司股东天宇恒盈承诺 自发行人股票在证券交易所上市交易之日36个月内，不转让或者委托他人管理本公司持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业所持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 （四）公司股东天成控股承诺 自发行人股票在证券交易所上市交易之日12个月内，不转让或者委托他人管理本公司持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业所持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 （五）公司实际控制人、间接持有公司股份的董事黄正乾承诺 1、自发行人股票在证券交易所上市交易之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 2、发行人上市后6个月内如发行人股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，本人间接持有发行人股票的锁定期自动延长6个月。如发行人上市后存在利润分配或送配股份等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。本人不因职务变更、离职等原因而放弃履行上述承诺。 3、本人每年转让的发行人股份不超过持有的发行人股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份；本人在向证券交易所申报离任6个月后的12个月内出售发行人股票数量占本人所持有发行人股票总数的比例不超过50%。 （六）担任董事、高级管理人员的间接自然人股东贺贵兵、盛理平、余辉承诺 1、自发行人股票在证券交易所上市交易之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 2、发行人上市后6个月内如发行人股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，本人间接持有发行人股票的锁定期自动延长6个月。如发行人上市后存在利润分配或送配股份等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。本人不因职务变更、离职等原因而放弃履行上述承诺。 3、本人每年转让的发行人股份不超过持有的发行人股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份；本人在向证券交易所申报离任6个月后的12个月内出售发行人股票数量占本人所持有发行人股票总数的比例不超过50%。 （七）担任监事职务的间接自然人股东卢虎清、蔡建胜承诺 1、自发行人股票在证券交易所上市交易之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。 2、本人每年转让的发行人股份不超过持有的发行人股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份；本人在向证券交易所申报离任6个月后的12个月内出售发行人股票数量占本人所持有发行人股票总数的比例不超过50%。

第三节 发行人基本情况

一、发行人基本资料

中文名称	贵州泰永长征技术股份有限公司
英文名称	GUIZHOU TAIYONG-CHANGZHENG TECHNOLOGY CO.,LTD.
注册资本	7,035万元
法定代表人	黄正乾
有限公司成立日期	2008年11月7日
股份公司设立日期	2015年10月26日
公司住所	贵州省遵义市汇川区外高桥工业园区武汉路中段
邮政编码	563000
电话号码	0851-28628529
传真号码	0851-28637723
互联网网址	www.taiyong.net
电子信箱	changzheng@taiyong.net
负责信息披露和投资者关系的部门	证券事务部
信息披露负责人	余辉

二、发行人改制设立情况

公司系由长征有限整体变更设立而成。

公司由泰永科技、长园集团、天宇恒盈和天成控股作为发起人，根据立信会计师事务所《特殊普通合伙）2015年9月20日出具的《审计报告》，以长征有限截至2015年7月31日经审计的账面净资产值为215,566,228.64元按1:0.32635的比例折算股份公司股本70,350,000股，剩余145,216,228.64元计入资本公积，整体变更为贵州泰永长征技术股份有限公司。

2015年10月20日，立信会计师事务所《特殊普通合伙）出具《信会师报字〔2015〕第311020号》《验资报告》，对股份公司注册资本进行审验确认。

2015年10月20日，泰永科技、长园集团、天成控股、天宇恒盈共同签署了《发起人协议》。同日，发行人的全体发起人召开创立大会，审议并通过了股份公司设立等相关议案。

2015年10月26日，泰永长征在贵州省遵义市工商行政管理局登记注册，并领取了《营业执照》（统一社会信用代码：91520300680176121G），公司注册资本为7,035万元。

三、有关股本的情况

（一）本次发行前后的股本变化情况

本次发行前公司总股本为7,035万股，本次拟向社会公众公开发行不超过2,345万股的人民币普通股，本次发行的股份占发行后总股本的25%，全部为公司公开发行新股。本次发行不存在股东公开发售股份的情形。

本次发行前后，公司股本结构变化情况如下：

项目	股东名称	发行前		发行后	
		股数（万股）	比例	股数（万股）	比例
一、有限售条件流通股	泰永科技	5,128.00	72.90%	5,128.00	54.67%
	长园集团	1,407.00	20.00%	1,407.00	15.00%
	天宇恒盈	300.00	4.26%	300.00	3.20%
	天成控股	200.00	2.84%	200.00	2.13%
二、本次发行流通股		-	-	2,345.00	25.00%
合计		7,035.00	100.00%	9,380.00	100.00%

（二）发行人的前十名股东情况

截至本招股意向书摘要签署日，公司的股本结构如下：

股东类型	股东名称	股数（万股）	比例
法人/企业股东	泰永科技	5,128.00	72.90%
	长园集团	1,407.00	20.00%
	天宇恒盈	300.00	4.26%
	天成控股	200.00	2.84%
合计		7,035.00	100.00%

（三）发起人、控股股东和主要股东之间的关联关系

序号	股东名称	持股比例	关联关系
1	泰永科技	72.90%	公司实际控制人黄正乾控制的其他企业
2	天宇恒盈	4.26%	

除此之外，公司本次发行前其他股东之间不存在关联关系。

四、公司的主营业务情况

（一）公司的主营业务与主要产品

1、公司主营业务情况

公司成立至今一直从事低压断路器、双电源自动转换开关、工控自动化产品等低压电器元器件及其系统集成成套设备的研发、生产和销售，始终专注于国内低压电器行业的中高端市场。

公司通过自主研发掌握了多项低压电器核心专利技术，能够提供多种完善的低压电器产品和解决方案，并一直致力于打造国内低压电器行业领先的民族品牌，在低压电器行业中高端市场中树立了良好的品牌形象。公司研发、生产及销售的低压断路器及双电源自动转换开关系列产品技术先进、品种齐全、规格全面，广泛应用于各类对配电可靠性和低压电器性能要求较高的领域，曾服务于中国移动数据中心、上海轨道交通、深圳证券交易中心等多个国家级、省市级重大项目。

自设立以来，公司主营业务未发生重大变化。

2、公司主营产品

公司主要销售的产品包括配电电器、电源电器、终端电器、控制电器及成套设备共五类。公司主要产品的类型、功能、优势以及主要用途如下所示：

①电源电器

公司生产的电源电器类产品主要包括PC级双电源自动转换开关及CB级双电源自动转换开关产品两类。

公司部分双电源自动转换开关电器产品的详细信息如下表所示：

②配电电器

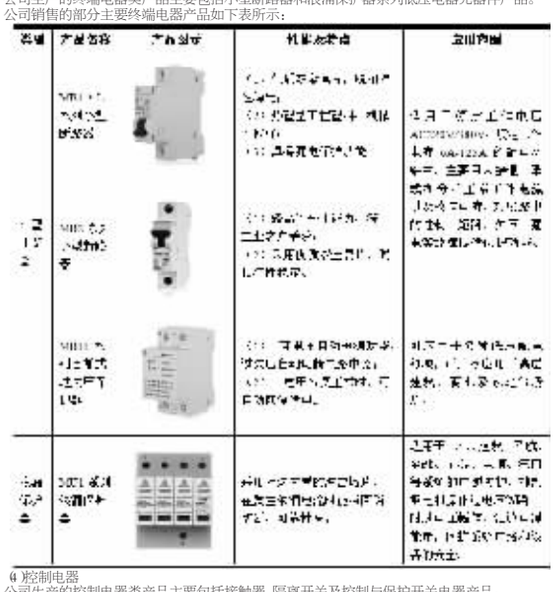
公司生产的配电电器类产品主要包括万能式断路器、塑料外壳式断路器系列低压配电电器元器件产品。

公司销售的配电电器产品的详细信息如下表所示：

③终端电器

公司生产的终端电器类产品主要包括小型断路器和浪涌保护器系列低压电器元器件产品。

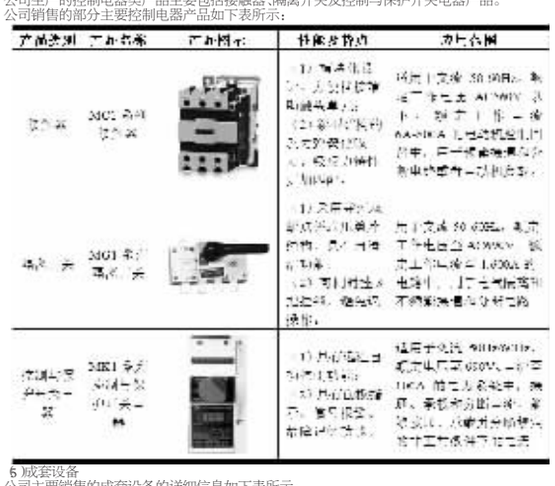
公司销售的部分主要终端电器产品如下表所示：



④控制电器

公司生产的控制电器类产品主要包括接触器、隔离开关及控制与保护开关电器产品。

公司销售的部分主要控制电器产品如下表所示：



⑤成套设备

公司主要销售的成套设备的详细信息如下表所示：

（二）公司的主要经营模式

1、生产模式

①生产制造模式

公司目前拥有贵州和深圳两个制造中心。其中，贵州制造中心主要采用全流程的自主生产模式，深圳制造中心主要采用自主装配生产+外协生产模式开展生产活动。

①自主生产模式

对于配电电器和成套设备产品，发行人主要采用全流程自主生产模式。零部件加工方面，在领取原材料后，利用冲床、铣床、磨床、数控车床、自动焊机、注塑机等全流程加工设备，将市场中采购的原材料自主加工为生产所需的各类零部件；产品装配方面，通过组装、导入自动化流水线、校验等工序制成产成品，整体生产过程涵盖了低压电器加工及生产的全部环节。

对于电源电器产品，发行人主要采用自主装配的生产模式。对外采购产品各类零部件，并通过组装、导入自动化流水线、校验等工序制成产成品。发行人独立把控产品的结构设计、零部件组装、开关本体装配、性能校验、功能测试的生产前后端关键环节。

除自主生产加工装配外，对于配电电器、电源电器等产品的贴片、表面处理等部分产品工序，由外部委托加工供应商予以实施。对于该部分委托加工工序，发行人与委托加工厂商签订委托加工合同，由公司将产品的半成品提供予委托加工厂商，委托加工厂商按照公司要求，负责产品的部分工序并收取加工费。

②外协生产模式

对于终端电器、控制电器，发行人主要采用外协生产的模式。

外协生产模式是指采购定制部件等进行装配生产。发行人向定制部件供应商提供产品规格、性能和技术要求，对其提供的样品进行符合性检测，并在技术参数、测试项目、测试标准和条件达成一致后，由其自主实施试模、购料、生产等物料采购和生产制程，产成后发行人直接采购用于后续的自主生产工序。

②生产计划模式

公司的计划生产模式分为“储备生产模式”和“订单生产模式”两类。

①储备生产模式

对于公司所销售的常规的、市场需求量较大、订单稳定的机型，公司根据历史订单数据、下游市场情况等信息进行销售预测并确定安全库存水平，以该库存水平为目标，调节生产节奏，有效调配生产资源，提前排产。储备生产模式充分调动公司生产资源，平滑下游市场需求波动，有利于大批量生产并提高生产效率。

②订单生产模式

对于公司所销售的特殊机型，以及根据客户需求定制的产品机型，在商务部接受订单后，生产计划与物料控制部门（PMC）会按照订单进行相应的物料采购，依据产品生产周期安排生产计划。在订单生产模式下，公司通常不设该类机型产品的安全库存，采用按订单需求量生产，即产即销的生产模式。

公司商务部接到客户订单后，生产计划与物料控制部门（PMC）根据订单对产品型号、数量、交期等的要求，以及公司内部的库存水平、产能负荷等信息，合理分解生产需求，并编制相应的生产排期计划交予生产部，确保公司整体的生产安排高效、保质。

2、采购模式

公司主要采购的物料为原材料及定制部件。其中，公司采购的原材料包括铜材、钢材及其所制的各类五金件、塑胶、包装材料以及电子元件等。公司的主要原材料拥有成熟的上游供应市场，货源稳定，供货及时。此外，公司向部分供应商提供产品的设计、质量标准等要求，采用外协加工的方式向其采购，通过进一步的加工装配后进行产品销售。

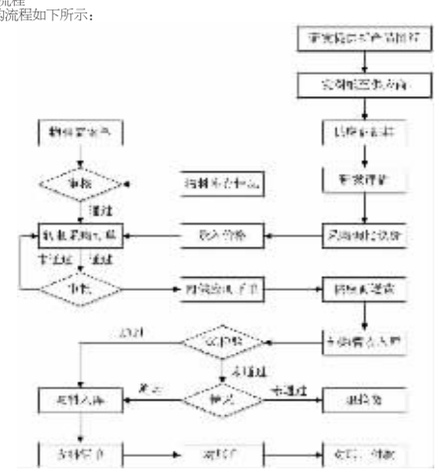
①采购模式

公司实行的采购模式包括订单式采购与集中式采购两种。对于公司用量较大、供应市场较稳定的物料，如铜材、钢材以及常用配件等，公司会结合原材料库存水平、在手订单和销售预测的情况，综合采购价格的走势状态以及上游供应市场情况，向供应商进行采购。对于订单式采购的物料，PMC根据客户订单提出具体的物料请购需求，由采购部负责后续的统筹及采购工作，严格控制采购流程的各个环节。

基于公司多年的采购、生产经验以及上游成熟的物料供应市场，公司制定了详细、规范的物料供应管理流程，确保公司采购活动有效、有计划、有质量的开展，严格把控进料品质、采购成本以及原材料库存水平，稳定的支持公司生产、销售等活动正常开展。

②采购流程

公司采购流程如下所示：



⑥供应商筛选与评审

公司对生产物料供应商以及外部供应商建立了《供应商评审流程》。

供应商筛选流程的前期主要为采购工程师综合供应商设备状况、生产能力、品质管理能力等方面情况进行初步筛选，同一种物料优选、入围两至三家供应商。供应商将按照公司图纸要求送样、测试，并在落实现场稽核、实地评审等工作后，最终通过供应链副总审批成为公司的合格供应商，进入公司的供应链体系。

对已经建立合作关系的供应商，公司建立了系统、全面的定期评审机制，根据各个供应商的品质、生产、工艺、交期控制能力及采购成本等信息，确保采购或外发物料的及时供应和品质稳定，避免公司利益受到损失。

⑦来料质量检验

公司对所有采购的物料都会进行来料质量检验（IQC）。进料经IQC检验判定合格后方可被接受入库。公司对购入的物料均有标准化的抽样和检验流程，保证公司产品所使用的原材料及定制件品质稳定、合格，在生产前期就进行严格的质量把控。

3、销售模式

自设立以来，公司始终专注于国内低压电器行业的中高端市场。公司采用“区域+行业”的销售组织架构，在全国范围内实现对中高端低压电器客户的产品销售及技术服务。

报告期内，公司的销售模式未发生变化。

①销售组织架构

营销中心是公司销售系统的一级部门，主要负责计划、统筹公司的营销战略和政策，下设二级销售及销售支持部门。截至2017年6月30日，公司共有销售人员368人，占公司员工总数的40.80%，在全国设有38个办事处，销售范围覆盖全国31个省份、直辖市及自治区。

①销售部门及职责

公司销售组织各部门职责以及重点服务的客户群体入下表所示：

销售部门	部门职能	服务对象/客户群体
渠道管理部	经销渠道年度销售策略的制定与实施； 经销商的开发和维护。	经销商
区域销售中心	负责开展全国各大区域销售工作； 负责维护本区域市场客户关系。	本区域内的成套设备厂；各行业低压电器终端用户。
行业销售中心	负责大型集团客户的拓展和维护工作；负责战略性、高成长性行业客户的拓展和维护工作。	各区域的大型地产、工业集团客户；电信运营商、数据中心运营商、轨道交通等行业客户。
运作支持部	负责制订销售系统各类制度，为销售活动及销售管理提供基础支持文件； 分析、统计销售数据，反馈予销售团队市场数据和销售服务提升及改善意见。	销售系统其他业务部门
市场部	根据公司年度营销战略规划，组织开展市场策划与推广、品牌形象整合等各类营销支持工作，提升公司品牌知名度与市场认可度。	整体营销系统

②销售组织结构设计的背景及原因

公司生产的低压电器产品广泛应用于国民经济各行各业的配电系统之中，下游市场极其广阔，市场需求广泛存在于全国各个区域市场。公司通过在全国范围内建立38个办事处，实现了全国范围内销售网络的整体布局，为充分发掘各区域市场的需求、分散经营风险提供了完善的组织架构保障。

通讯数据、轨道交通、公共设施、新能源等低压电器行业中高端市场的下游行业终端用户对其供配电系统的安全性、可靠性、稳定性要求较高，需要根据配电系统的功能和结构设计采购高性能及专用型的低压电器产品。上述终端客户需要与低压电器产品的供应商进行技术洽谈，深入了解产品的各项技术参数、质量及功能表现，确认其是否满足低压配电项目实施的具体要求。公司建立了行业及项目导向型的行业销售中心，直接面对该等终端用户进行技术接洽，提供产品推介、技术交流、项目实施需求反馈等服务，满足该等客户对产品采购及配套技术服务的需求。

公司建立的“区域+行业”的销售组织架构满足了全国区域市场布局以及重点行业及客户深入技术服务的需求，强化公司对于区域及行业客户的市场推广和技术服务能力，提升了终端用户对公司所售产品及配套技术服务的满意度，有利于公司维护客户关系，提升品牌认可度及市场影响力。

同时，这种销售模式也有利于公司集中营销资源，选择发展前景较好的中高端市场下游行业拓展业务，根据低压电器行业发展和下游行业的发展情况及时调整研发、产品及营销策略。

②销售方式

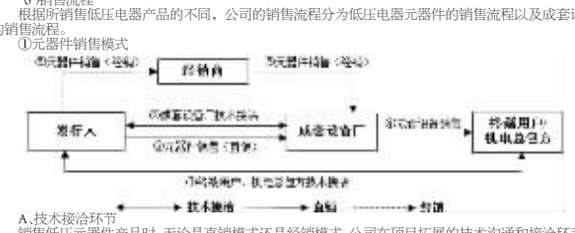
公司目前的销售模式主要分为直销和经销两类，具体信息如下表所示：

销售模式	客户群体	模式特征	模式优势
直销	终端用户（机电总包方）、成套设备厂	针对部分采购金额较大、服务能力要求较高、资质较好、议价能力较强的下游客户，公司采用直销模式。	有助于提高服务能力，宣传公司品牌形象。
经销	经销商	选择资金链健康、信用良好、具有多年低压产品代理经验的企业作为公司与终端用户或成套设备厂交易的中间商； 公司与成套设备厂或终端用户进行技术接洽，经销商再与其进行商务接洽。	由经销商负责物流配送及货款支付等具体工作，节省公司在商务谈判、物流安排环节所投入的资源。

③销售流程

根据所销售低压电器产品的不同，公司的销售流程分为低压电器元器件的销售流程以及成套设备的销售流程。

①元器件销售模式



A、技术接洽环节

销售低压元器件产品时，无论是直销模式还是经销模式，公司在项目拓展的技术沟通和接洽环节所做的工作和流程是相同的。公司作为低压成套设备核心元器件的供应商，将先后与终端用户（含机电总包方）以及成套设备厂进行技术接洽，提高元器件产品与终端用户项目需求的匹配程度，同时协助成套设备厂优化投标方案，流程及沟通内容如下：

a、终端用户（含机电总包方）技术接洽：协助方案设计及产品推介

市场开拓过程中，公司与终端客户（含机电总包方）直接进行技术接洽，进行定期的国家标准的宣导及产品技术交流推介，扩大自身产品品牌影响力；在具体项目开拓过程中，公司与终端用户就具体项目的技术参数、实施需求等信息进行充分沟通，根据配电相关国家标准并结合自身产品技术和质量优势，协助终端用户及其设计人员进行低压电器适用方案的规划设计，形成整体产品解决方案。

公司为相关国家标准的主要参编单位，通过与终端用户的接洽，宣导标准要义，将自身产品技术质量等优势展现予终端用户并得到其认可，同时确认自身产品能够满足终端用户项目的具体需求；在项目招标的技术、品牌要求中，能够提高发行人产品的竞争优势。

b、成套设备厂技术接洽：协助成套设备方案设计

终端用户配电项目成套设备采购书公布后，在了解公司的元器件产品符合终端用户配电项目的技术要求、招标要求后，公司就具体项目与当地成套设备厂进行技术沟通，根据项目应用的技术需求与自身元器件产品的性能和规格特点，协助成套设备厂进行成套设备项目方案的规划设计。成套设备厂确定采用公司低压电器产品后，以采用公司元器件产品的成套设备方案向终端用户进行投标。

B、产品销售环节

成套设备厂的项目中标后，公司向其销售元器件产品。根据是否引入经销商参与产品交易，公司的元器件产品销售进一步分为元器件的直销模式和经销模式，具体的产品销售流转和商务接洽关系具体如下：

a、直销模式：直接与成套设备厂商务谈判

直销模式下，公司直接向成套设备厂销售元器件产品，安排销售部门直接与成套设备厂进行商务沟通和谈判，确定产品销售价格、物流方案、产品交付、销售回款等商务细节，敲定商务条款后签订销售合同，后续按照合同约定将元器件产品交付成套设备厂。

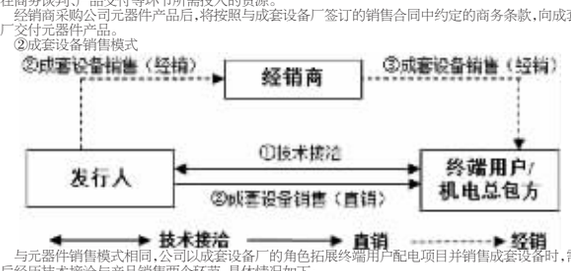
b、经销模式：引入经销商作为中间商，减少商务谈判所占用资源

经销模式下，公司引入项目当地经销商作为公司与成套设备厂交易的中间商，公司与经销商签订元器件产品销售合同，同时，经销商与成套设备厂签订销售合同。

公司在全国各行政区域均有成熟的经销商合作伙伴，进行长期合作。通过与经销商签订年度合作协议，对公司销售的各类低压电器产品的价格、交付、销售回款等商务条款进行详细的预先约定，公司得以在具体项目中根据年度合作协议及具体订单的约定进行产品销售；经销商则根据项目具体情况与成套设备厂进行商务沟通和谈判，通常包括产品价格、物流方案、产品交付、销售回款等商务细节，节省了公司在商务谈判、产品交付等环节所需投入的资源。

经销商采购公司元器件产品后，将按照与成套设备厂签订的销售合同中约定的商务条款，向成套设备厂交付元器件产品。

②成套设备销售模式



与元器件销售模式相同，公司以成套设备厂的角色拓展终端用户配电项目并销售成套设备时，需要先后经历技术接洽与产品销售两个环节，具体情况如下：

A、技术接洽环节：与元器件销售模式基本相同

销售成套设备产品时，公司主要采用自产的元器件产品，在组装集成为成套设备后销售予终端用户（含机电总包方），同时具备元器件供应商和成套设备厂两个产业链角色。

在技术接洽环节，与元器件销售模式相同，无论是直销或经销模式，公司均需要与终端用户（含机电总包方）就具体项目的技术参数、实施需求等信息进行充分沟通，充分展示公司成套设备产品的技术和质量优势，同时准确掌握终端用户（含机电总包方）配电项目整体方案的技术规划方向，在协助终端用户形成整体产品解决方案的同时，持续深化、优化自身成套设备的设计方案。

终端用户（含机电总包方）公布配电设备采购项目标书后，公司将根据详细的技术要求制定完善的产品方案参与投标。

B、产品销售环节

根据是否引入经销商作为公司与终端用户（含机电总包方）的中间商，公司成套设备销售也分为直销和经销两种模式。

a、直销模式

直销模式下，公司直接向终端用户（含机电总包方）销售成套设备产品，在中标后安排销售部门直接与终端用户（含机电总包方）发照商务标书中约定的销售价格、物流方案、产品交付、销售回款等商务条款签订正式的销售合同，后续按照合同约定在规定的交期内将成套设备产品交付予终端用户，将成套设备在其配电场所安装完毕并经验收合格后完成销售。

b、经销模式

经销模式下，公司引入项目当地经销商作为公司与终端用户（含机电总包方）交易的中间商。公司根据年度合作协议中预先约定的商务条款，综合考虑投标时的商务条款约定，与经销商签订成套设备产品销售合同；同时，经销商按照约定的产品价格、物流方案、产品交期、销售回款等商务条款与终端用户（含机电总包方）签订销售合同。

签订销售合同后，公司将按照与成套设备厂签订的销售合同中约定的商务条款，向经销商交付成套设备产品，由经销商按照其与终端用户（含机电总包方）签订的销售合同中约定的商务条款，将成套设备交付予终端用户安装、验收和使用。

④完整的技术服务体系

公司建立了完整的技术服务体系，依托全面的技术服务政策和专业的技术服务团队，及时响应客户不同阶段的服务需求，为成套设备厂及低压电器产品终端用户提供专业、优质的销售技术服务。公司已经组建了健全的技术服务网络，立足分布于全国各省市行政区域的办事处，提供贯穿产品售前、售中、售后三个阶段的全面技术服务，确保技术服务团队能够及时满足客户的需求，提升客户对公司产品及服务的满意度。

公司的技术服务体系的具体服务内容如下：

销售阶段	服务项目	服务内容
售前阶段	免费电话咨询服务、产品演示及技术交流活动	建立了“400免费电话”，由专业的技术服务工程师对客户的需求予以回复并提供相关支持； 定期组织技术培训和技术交流活动，充分了解客户需求、提供初步解决方案。
售中阶段	一站式产品安装服务	安排专业人员上门提供从安装、产品测试、维护保养等方面的一站式培训服务。若出现安装调试困难，公司安排技术服务工程师进行快速识别和故障解决。
售后阶段	免费电话远程技术支持	技术服务工程师根据客户需求，及时、详细的了解故障情况，快速识别问题，通过电话指导客户的专业人员进行维修操作，在短时间内消除故障。
	完善的退换货政策	公司制定了《质量退换货流程》和《商务退换货流程》，明确了为客户更换故障产品的管理制度、规范退换货作业流程、加强返修机管理，提高品质控制力度。
	及时处理现场故障	若客户存在通过电话沟通无法解决的技术故障，公司技术服务工程师将即刻上门进行故障的排查、维修等技术服务工作，减少客户因故障而蒙受的损失。
	客户回访及满意度调查	定期组织“客户满意度”调查工作，通过客户电话回访或现场回访，统计分析调查结果，准确识别客户各类需求，持续改进售后服务机制。

⑥发行人不存在代销情况

从发行人的销售渠道分为直接销售和经销销售，不存在代销情况。对于直销客户及经销客户，发行人在产品销售时均与其签订买断式合同。原则上，若非质量问题，发行人对于所销售的产品不予退货。

报告期内，公司采用直接销售和经销模式销售的方式销售低压电器元器件产品和成套设备产品。低压电器元器件产品在将产品交付、经客户签收相关风险报酬即转移给客户；成套产品在将产品交付、经客户验收以后，相关风险报酬即转移客户。

（三）公司的主要原材料

公司所需的主要原材料为铜材、钢材及其所制的各类五金件、塑胶、包装材料以及电子元件等，此外还包括定制部件。公司的主要原材料拥有成熟的上游供应市场，供给充足，且供应单位均与本公司有多年合作关系，合作情况良好。公司主要原材料货源稳定，供货及时。

公司生产活动属于传统的加工生产制造，主要消耗的能源为电力和水，均由当地的公用事业部门进行采购，来源稳定，供应充足。

（四）发行人的行业竞争地位

公司始终专注于低压断路器、双电源自动转换开关、工控自动化产品等低压电器元器件及系统集成成套设备的研发、生产、销售。经过多年发展，公司在低压电器行业中高端客户群体中积累了良好的口碑，形成了以“TYT”电源电器和“长九”配电电器为主的双品牌产品体系，所售产品广泛应用于各下游行业之中。

公司产品在通讯数据、城市轨道交通等对低压配电系统稳定性、可靠性要求较高的下游细分市场中广泛应用，获得了行业下游低压电器终端客户及行业内权威机构的认可。

公司及子公司曾获得的主要奖项如下表所示：

序号	所获奖项	奖项颁布单位
1	贵州省创新型企业	贵州省国资委、贵州省科技厅、贵州省总工会、贵州省经济和信息化委员会
2	贵州省自主创新优秀品牌	贵州省工商行政管理局、贵州省工商业联合会等
3	影响中国智能建筑电气行业2016年度十大优秀品牌（高低压配电装置系统领域）	中国高科技产业化研究会品牌战略专家工作委员会
4	影响中国智能建筑电气行业2016年度十大优秀品牌（消防及应急照明系统领域）	
5	最佳轨道交通供配电品牌	第十届轨道交通与城市国际峰会2016“松睿奖”评选组委会
6	2016年度数据中心优秀产品应用奖	中国数据中心工作组（CDCC）
7	中国电气工业创新力10强	机械工业信息研究院
8	深圳知名品牌（2016年至2018年）	深圳知名品牌评价委员会
9	中国高低压开关设备行业质量创优十佳知名品牌	中国高科技产业化研究会品牌战略专家工作委员会

五、公司业务及生产经营有关的资产权属情况

（一）主要固定资产情况

1、固定资产状况

发行人的固定资产主要包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公设备和电子设备。截至2017年6月30日，公司固定资产账面价值为5,977.27万元，具体情况如下表所示：

单位：万元

类别	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
房屋及建筑物	5,237.66	644.33	-	4,593.34	87.70%
机器设备	2,825.09	1,688.64	-	1,136.45	40.23%
运输设备	163.54	84.16	-	79.38	48.54%
电子及其他设备	441.47	273.37	-	168.10	38.08%
合计	8,667.77	2,690.50	-	5,977.27	68.96%

2、主要生产设备状况

公司的主要生产设备为数控冲床、数控车床、液压机、断路器自动检测流水线等。截至2017年6月30日，公司主要的生产设备情况如下表所示：

单位：万元

项目	数量（台）	原值	主要用途
断路器自动检测流水线	10	368.24	断路器产品检测
数控冲床	3	139.18	加工零部件
焊机	16	133.14	加工零部件
液压机	4	88.96	加工零部件
注塑机	3	82.24	加工零部件
测试设备	11	61.80	产品检测
立式加工中心	1	56.41	车间制件加工
液压机	8	53.77	加工零部件
数控车床	5	49.56	加工零部件
校验台	6	43.29	产品检测
铣床	7	40.82	加工零部件

3、主要房屋建筑物

截至本招股意向书摘要签署日，公司自有房产具体情况如下：

序号	权属人	房产证号	坐落	建筑面积（㎡）	用途	取得方式
1	泰永长征	黔（2016）遵义市不动产权第0017547号	遵义市汇川区武汉路外高桥工业园区泰永长力开关工业园项目1号厂房	3,602.94	厂房	自建
2	泰永长征	黔（2016）遵义市不动产权第0017548号	遵义市汇川区武汉路外高桥工业园区泰永长力开关工业园项目2号厂房	7,632.71	厂房	自建
3	泰永长征	黔（2016）遵义市不动产权第0017549号	遵义市汇川区武汉路外高桥工业园区泰永长力开关工业园项目3号厂房	18,908.61	厂房	自建
4	泰永长征	黔（2016）遵义市不动产权第0017550号	遵义市汇川区武汉路外高桥工业园区泰永长力开关工业园项目热处理车间	676.14	厂房	自建
5	深圳泰永	郑房权证字第1401047789号	郑州市二七区政通路66号院5号楼1单元18层1818号	154.11	住宅	转让取得

4、房屋租赁情况