

证券代码：300259

证券简称：新天科技

公告编号：2012-017

## 河南新天科技股份有限公司 2011 年年度报告摘要

### § 1 重要提示

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

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于中国证监会指定创业板信息披露网站。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司 2011 年年度财务报告已经中勤万信会计师事务所有限公司审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人费战波先生、主管会计工作负责人李留庆先生及会计机构负责人(会计主管人员)王晓芳女士声明：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	新天科技
股票代码	300259
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（代）	证券事务代表
姓名	袁金龙	杨冬玲
联系地址	郑州高新技术产业开发区国槐街 19 号	郑州高新技术产业开发区国槐街 19 号
电话	0371-67992390	0371-67992390
传真	0371-67980628	0371-67980628
电子信箱	xtkj@suntront.com	xtkj@suntront.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）	235,820,738.65	167,225,612.07	41.02%	112,018,552.24
营业利润（元）	58,849,225.04	38,151,509.73	54.25%	20,480,082.53
利润总额（元）	65,641,846.12	45,163,445.78	45.34%	20,815,308.47
归属于上市公司股东的净利润（元）	56,406,420.14	39,386,814.00	43.21%	18,008,361.91

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	51,332,915.56	32,621,534.67	57.36%	15,884,754.08
经营活动产生的现金流量净额（元）	41,357,740.14	22,413,336.17	84.52%	20,817,582.96
	<b>2011 年末</b>	<b>2010 年末</b>	<b>本年末比上年末增减（%）</b>	<b>2009 年末</b>
资产总额（元）	638,867,677.07	178,385,141.83	258.14%	108,988,632.36
负债总额（元）	76,327,287.69	59,569,548.68	28.13%	43,959,853.21
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	562,540,389.38	118,815,593.15	373.46%	65,028,779.15
总股本（股）	75,680,000.00	56,680,000.00	33.52%	20,000,000.00

### 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）	0.90	0.70	28.57%	0.90
稀释每股收益（元/股）	0.90	0.70	28.57%	0.90
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.81	0.58	39.66%	0.79
加权平均净资产收益率（%）	20.43%	42.43%	-22.00%	32.40%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	18.59%	35.14%	-16.55%	28.64%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.55	0.40	37.50%	1.04
	<b>2011 年末</b>	<b>2010 年末</b>	<b>本年末比上年末增减（%）</b>	<b>2009 年末</b>
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	7.43	2.10	253.81%	3.25
资产负债率（%）	11.95%	33.39%	-21.44%	40.33%

### 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	-3,932.50		-25,524.54	-13,182.66
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	5,915,250.00		7,019,557.93	350,000.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	0.00		0.00	650,000.00
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	0.00		0.00	-673.91
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售	0.00		0.00	1,465,489.30

金融资产取得的投资收益				
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	57,511.42		17,902.66	-1,591.40
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		0.00	35,750.00
所得税影响额	-895,324.34		-246,656.72	-362,183.50
合计	5,073,504.58	-	6,765,279.33	2,123,607.83

## § 4 股东持股情况和控制框图

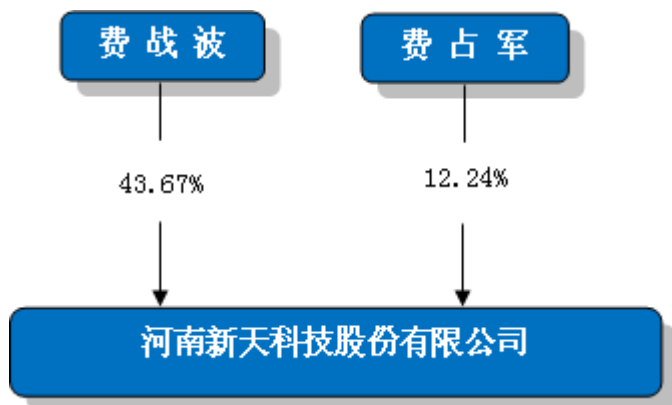
### 4.1 前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2011 年末股东总数	6,779	本年度报告公布日前一个月末股东总数	8,480		
<b>前 10 名股东持股情况</b>					
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
费战波	境内自然人	43.67%	33,047,040	33,047,040	0
费占军	境内自然人	12.24%	9,260,940	9,260,940	0
王钧	境内自然人	6.43%	4,866,420	4,866,420	0
邬群艳	境内自然人	2.40%	1,820,000	1,820,000	0
上海正同创业投资有限公司	境内非国有法人	2.06%	1,560,000	1,560,000	0
泰豪晟大创业投资有限公司	境内非国有法人	2.06%	1,560,000	1,560,000	0
海通开元投资有限公司	境内非国有法人	2.06%	1,560,000	1,560,000	0
山西信托有限责任公司	国有法人	1.26%	950,000	0	0
方正证券股份有限公司	境内非国有法人	1.26%	950,000	0	0
中国建设银行—工银瑞信信用添利债券型证券投资基金	境内非国有法人	1.26%	950,000	0	0
东北证券—建行—东北证券 3 号主题投资集合资产管理计划	境内非国有法人	1.26%	950,000	0	0
<b>前 10 名无限售条件股东持股情况</b>					
股东名称	持有无限售条件股份数量		股份种类		
山西信托有限责任公司	950,000		人民币普通股		
方正证券股份有限公司	950,000		人民币普通股		
中国建设银行—工银瑞信信用添利债券型证券投资基金	950,000		人民币普通股		
东北证券—建行—东北证券 3 号主题投资集合资产管理计划	950,000		人民币普通股		
中国建设银行—东方龙混合型开放式证券投资基金	670,000		人民币普通股		
柯勤勇	399,880		人民币普通股		
上海东临实业有限公司	166,650		人民币普通股		
中信银行—农银汇理策略精选股票型证券投资基金	163,901		人民币普通股		
肖瑞芝	157,900		人民币普通股		
上海证券—招行—上海证券理财 1 号集合资产管理计划	130,000		人民币普通股		

上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十名股东中费战波、费占军系兄弟关系，费战波、费占军为公司的控股股东及实际控制人，除此之外，公司未知其他股东间是否存在关联关系，也未知其是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。
------------------	--

#### 4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



### § 5 董事会报告

#### 5.1 管理层讨论与分析概要

##### 一、报告期内公司经营情况回顾

###### (一) 公司总体经营情况

2011 年，是国家“十二规划”实施的开局之年，也是新天科技跨越式发展的起步之年，公司股票于 2011 年 8 月 31 日成功在深圳证券交易所创业板挂牌上市，这是公司发展史上的一个重要里程碑，也是一个充满挑战的新起点。资本市场平台的建立，为公司进一步提升法人治理水平、拓宽融资渠道、提高品牌知名度和影响力奠定了良好的基础。同时，也有效地解决了制约公司生产经营和产能扩张的资金瓶颈，为公司长期、快速、稳健发展奠定了坚实的基础。

2011 年 11 月 28 日，工业和信息化部制定的《物联网“十二五”发展规划》把 RFID、远程抄表列入国家重点支持的领域，公司非接触 IC 卡智能表及系统、远传智能表及系统分别归属于 RFID 和远程抄表行业，国家政策的导向对于公司未来的发展具有重要的战略意义。

报告期内，公司始终立足于智能表及系统产业，牢记“成为世界智能表行业的领导者”的使命，以市场需求为导向，以“自主研发，不断创新”为根本，以公司的技术优势、经验优势、品牌优势为基础，以上市融资带来的规模化为契机，抢抓机遇，努力开拓市场，扩大产品应用领域，加强公司经营管理和品牌建设，吸纳和培养高素质科技创新和经营管理方面的人才，加大研发力度，不断创新优化产品结构，牢牢把握市场竞争形势，持续夯实和深化在智能表及系统行业的核心竞争力，进一步巩固和扩大非接触 IC 卡智能表、物联网智能表在行业的市场份额，保持行业领先地位，为股东、社会及利益相关者创造更大的价值。

报告期内，公司实现营业收入 23,582.07 万元，比上年同期增长 41.02%；营业利润 5,884.92 万元，比上年同期增长 54.25%；实现归属于母公司所有者的净利润 5,640.64 万元，比上年同期增长 43.21%。2011 年度公司资产质量良好，财务状况健康，进一步巩固了公司在智能表及系统行业的领先地位。

2011 年度公司保持业绩的增长，得益于公司做好了以下几个方面的工作：

##### 1、制定战略规划，明晰发展目标与实施路径

2011 年，公司董事会基于对未来发展的分析，结合公司的实际情况，制定了《2011-2013 战略发展规划》，作为公司战略

发展的纲领性文件，为公司未来三年保持持续、健康、快速发展提出了明确的发展目标与实施路径。

## 2、进一步完善公司治理，加强内控建设

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等有关法律、法规、规范性文件的要求，确立了股东大会、董事会、监事会及经营管理层的分层治理结构，不断完善公司法人治理结构，建立、健全公司内部控制制度，通过一系列制度的建设工作搭建了公司法人治理结构的制度平台，从制度上明确了股东大会、董事会、监事会及经营管理层各自应履行的职责和议事规程，从而为公司的规范运作提供了更强有力的制度保障，有效地增强了决策的公正性和科学性。

## 3、进一步加强销售队伍建设，加大宣传推广力度，扩大公司品牌影响力，提升市场份额，增强市场竞争力

报告期内，公司进一步广招人才，提高销售人员的专业能力，并经过系统的、专业化的培训，完善销售管理模式，提高销售管理水平。对各区域市场进行精细化管理和深度营销，以行业会议、平面媒体和网络媒体三大渠道为主加大宣传推广力度，并积极参加各种国际性的展会，紧密关注全球经济变化，提升市场覆盖率和渗透率，实现公司快速、稳定、持续的销售增长。

## 4、公司自主研发、不断创新和技术团队实力提升

公司始终以“掌握核心技术，产品精益求精”作为核心竞争力，以“先进的技术是我们的荣誉”作为公司研发人员的信念。公司一直高度重视技术方面的投入、研发队伍的建设、人才的培养、新产品的研发、技术的积累，公司鼓励创新，宽容失败。在物联网系统、非接触卡方面、远传方面、功耗方面、控制可靠性方面等研发了多项技术，截止报告期末，公司共有 86 项专利、79 项软件著作权。正是依靠不断研发的核心技术，公司一直处于较快的发展中。

## 5、技术与质量的改进

(1) 在远传表方面，依托现有研发基础，研究新技术，优化现有硬件及软件，根据构建物联网社会的需求，开发了物联网智能表，开发了诸如手机支付、网络查询、银行联网、短信查询的物联网系统。

(2) 在热量表方面，加强超声波热量表技术的长期稳定性的技术研究，加强数字化的误差修调技术的研究，加强冷热水声波传输速度的免修正技术研究，为市场上已安装的热量表，开发了能与之配套使用的无线物联网抄表和监测系统的硬件和软件平台，达到了对已安装热量表的查抄和监测实行物联网化的目的。

(3) 进一步改善了智能水表的非接触 IC 卡技术的易识别性、可靠性、稳定性、防水、防潮性。

(4) 在满足国外需求方面，公司根据不同国家的需求，设计适合市场需要的智能表。

(5) 始终保持对质量问题的高度重视，提高超前检测、超前预警水平，扩大系统测试的规模，改善实验手段，防患于未然。

## 6、人才队伍的建设

(1) 公司采取内部培养和外部引进相结合的方式获得高素质的人才，充实公司的生产、财务、投资、国际市场开拓、销售及技术服务团队；

(2) 建立完善科学的考评体系和激励机制；建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制和有竞争力的薪酬体系；

(3) “有多大能力，就提供多大舞台”，量才使用、人尽其能、为优秀员工提供良好的发展空间；建立“宽容、开放、创新”的企业文化，依靠文化吸引人才；

(4) 学习、培训、交流制度化，提高员工综合素质；建立新天培训学校，充分引进外部智力资源，加强知识传播和转化，打造学习型组织。

## 7、管理水平提升

(1) 积极推行管理新理念、新工具，完善公司的办公管理系统、ERP 物流管理系统，CMMI 研发管理系统，CRM 客户关系管理系统，不断提高流程管理水平；

(2) 完善部门和岗位的功能划分, 建立规范、灵活、责权利明确的组织结构, 保持“迅速反应、马上行动”的作风, 强化执行力;

(3) 在保持管理连续性的基础上, 根据外部市场环境变化, 持续推进公司变革、组织架构优化、管理优化、管理提升等管理创新, 保证管理与时俱进。

#### 8、改善客户服务水平, 提高客户满意度

服务提升是巩固市场领先地位的重要保证, 公司高度认识到“服务决定市场”, 高度重视服务质量, 建立了专门的技术服务队伍和有效的考核机制, 为用户提供及时、快速的服务, 包括使用咨询、系统安装、软件操作、产品咨询等, 另外, 公司建立了客户档案, 为特定用户指定专人负责跟踪服务, 有效提升了客户满意度。

#### 9、公司财务结构改善

(1) 继续扩充财务人员, 改善管理手段, 完善内部控制制度、财务分析制度, 加强财务管理, 成本管理, 从单项的目标考核转向全面的综合体系考核;

(2) 积极推进管理会计在公司的应用, 不断完善预算管理、目标管理制度, 促进财务管理对经营工作的指导作用;

(3) 加强财务管理, 满足资本市场监管对公司财务管理工作提出更高的要求, 引进更科学、先进的管理手段, 升级现有财务软件、完善现有的 ERP 管理软件等;

(4) 增强财务实力, 改善财务结构, 改进财务评价和销售信用政策, 为客户提供适当的信用支持, 充分挖掘市场潜力, 实现公司业务快速发展, 为股东提供更高回报。

### (二) 公司主要财务数据分析

#### 1、资产负债表主要项目分析

##### (1) 资产项目分析

2011 年末资产总额为 63,886.77 万元, 较 2010 年增加 258.14%, 按照主要项目分析如下:

**货币资金:** 货币资金余额为 48,837.75 万元, 占总资产比重为 76.44%, 较 2010 年末增长 430.24%, 主要是本期发行新股募集资金;

**应收票据:** 应收票据余额为 117.10 万元, 较 2010 年末增长 58.24%, 全部为银行承兑汇票, 主要是公司销售额增加以及收取的银行承兑汇票增加;

**应收账款:** 应收账款账面价值为 4,968.23 万元, 较 2010 年末增长 42.42%, 主要是 2011 年销售规模扩大, 营业收入较 2010 年增长了 41.02%, 本年在积极扩大销售的同时增加了应收账款;

**预付账款:** 预付账款余额为 185.81 万元, 较 2010 年末减少 72.44%, 主要是本期供应商结算方式有所调整, 预付供应商款项减少;

**应收利息:** 应收利息余额为 307.17 万元, 主要原因是存款产生的应收未到期存款利息;

**其他应收款:** 其他应收款账面价值为 401.77 万元, 较 2010 年末增长 32.73%, 主要是业务量增加导致投标保证金增加及业务员出差借款增加所致;

**存货:** 存货余额为 3,914.14 万元, 较 2010 年末增长 81.62%, 主要原因是随着公司规模扩大, 材料储备增加所致;

**固定资产:** 固定资产账面价值为 1,906.96 万元, 较 2010 年末增长 26.64%, 主要原因是公司规模扩大, 生产设备增加所致;

**无形资产:** 无形资产账面价值为 3,160.18 万元, 较 2010 年末增长 749.27%, 主要是本期购买土地使用权所致;

**递延所得税资产：**递延所得税资产余额为 87.65 万元，较 2010 年末增长 57.74%，主要是本期应收账款增加导致计提的坏账增加，相应增加递延所得税资产所致。

## (2) 负债与权益项目分析

2011 年底公司负债总额 7,632.73 万元，较 2010 年底增加 28.13%，按主要项目分析如下：

**应付账款：**应付账款余额为 4,728.48 万元，较 2010 年末增长 63.06%，主要是本期加大材料采购储备，以及本公司规模扩大，信誉提升，供应商给予较大的采购信用额度所致；

**预收账款：**预收账款余额为 1,317.23 万元，较 2010 年末减少 40.02%，主要是上年年末销售订单较多，客户预付较多，今年陆续交货结算；

**应付职工薪酬：**应付职工薪酬余额为 600.43 万元，较 2010 年末增长 156.87%，主要是职工人数增加，工资标准上调，以及计提年终奖所致；

**应交税费：**应交税费余额为 383.17 万元，较 2010 年末增长 96.73%，主要是本期利润总额增加，提取的应缴所得税及增值税尚未缴纳；

**其他应付款：**其他应付款余额为 158.43 万元，较 2010 年末增长 66.28%，主要是本期增加尚未支出的费用；

**其他非流动负债：**其他非流动负债余额为 445.00 万元，较 2010 年末增长 32.05%，主要是本期政府拨款增加，项目尚未完工；

**股本：**期末余额较年初增长 33.52%，主要是本期发行新股所致；

**资本公积：**期末余额较年初增长 1325.68%，主要是本期发行新股溢价收入；

**盈余公积：**期末余额较年初增长 124.38%，主要是本期计提盈余公积所致；

**未分配利润：**期末余额较年初增长 170.26%，主要是本期实现的净利润所致。

## 2、主要费用构成

2011 年度销售费用为 2,193.42 万元，较 2010 年度增加 902.95 万元，增加幅度为 69.97%，总体增加的原因是公司业务规模扩大营业收入增加，相应的扩大销售队伍增加销售费用，主要的增加项目有：（1）职工薪酬增加 270.25 万元，主要原因是 2011 年销售规模扩大，销售人员增加及 2011 年度员工加薪。（2）差旅费增加 279.46 万元，主要原因是销售人员增加，差旅费也相应的增加。

2011 年度管理费用为 2,252.01 万元，较 2010 年度增加 906.46 万元，增加幅度为 67.37%，主要是随着公司营业规模的扩大，各项管理费用均有所增加，其中金额较大的为：（1）职工薪酬增加 231.18 万元，主要原因是业务规模扩大，管理人员增加及 2011 年员工加薪；（2）计入管理费用核算的研究开发费支出增加 234.77 万元，主要是公司加大了新产品研发项目的投入；（3）与公司规模和人员增加相关的办公费、差旅费、招待费增加 188.14 万元。

**财务费用：**本年较上年同期下降 423.41%，主要是存款利息增加所致；

**所得税：**本年较上年同期增长 59.88%，主要是利润总额增加，相应的所得税增加。

## 3、现金流量构成情况

2011 年度公司经营活动产生的现金流量净额 4,135.77 万元，较 2010 年增加 84.52%，主要原因是公司销售规模增长导致回收货款增加。

2011 年度公司投资活动产生的现金流量净额-3,240.4 万元，较 2010 年增加 1,441.40%，主要原因是本年公司购买土地使用权所致；

2011 年度公司筹资活动产生的现金流量净额 38,731.84 万元，较 2010 年增加 2,589.71%，主要原因是本年发行新股募集

资金所致。

### （三）公司无形资产情况

报告期内，公司所拥有的无形资产主要有商标、土地使用权、专利权、软件著作权、外购办公软件等。无形资产主要是土地使用权，2011 年 12 月 31 日的土地使用权账面价值为 3,155.37 万元。截至报告期末，公司拥有 1 项注册商标、86 项专利、已被受理专利申请 34 项、79 项计算机软件著作权。

### （四）公司的核心竞争力

通过十多年的不懈努力，公司在技术创新、产品质量、服务保障、团队建设、品牌塑造等方面具备了较强的竞争优势，主要体现在以下几个方面：

#### 1、不断创新，奠定技术优势

公司始终以“掌握核心技术，产品精益求精”作为核心竞争力，以“先进的技术是我们的荣誉”作为公司研发人员的信念。公司一直高度重视技术方面的投入、研发队伍的建设、人才的培养、新产品的研发、技术的积累，公司鼓励创新，宽容失败。在非接触卡方面、远传方面、功耗方面、控制可靠性方面等研发了多项技术，截止报告期末，公司拥有 86 项专利、79 项软件著作权。正是依靠不断研发的核心技术，公司一直处于较快的发展中。

#### 2、多年的经验积累，打造了稳定的产品质量

公司始终坚持“没有稳定的质量，就没有新天的一切”的质量理念，根据智能表产品使用环境的特殊性，以“看似偶然的小问题，不解决一定是大灾难”、“精益求精，追求零缺陷”作为质量管控的指导思想。公司对质量问题始终保持高度的重视。从成立之日起，公司一直专注于智能表行业，深谙产品的环境特点和质量难点，对质量问题高度敏感、不断总结、谨慎改进。公司积累了丰富的技术经验和工艺经验，建立了科学的管理流程、研发流程、元件检验流程、生产测试流程等，公司拥有较为先进的产品研制实验设备、生产设备、检测设备和制造技术，公司能够为客户提供质量稳定的全套智能解决方案和长期的技术服务。

#### 3、面对市场，建立了快速反应的机制

公司坚持“快速反应、马上行动”作为行动准则，长期以来，公司从招聘、培训和考核等各个过程中一直强调“速度”文化，“速战速决，只争朝夕”已成为公司的习惯和作风。为了保证快速反应的落实，公司建立了信息部，统一对信息进行处理；为了保证销售人员和公司的有效沟通，公司建立了 OA 网络办公管理系统，随时登陆到公司的 OA 网络办公系统，可迅速有效获得公司的信息和支持；为满足客户要货急的特点，公司的研发、供应、生产、发货采用 ERP 网络管理系统；为满足客户常常有特殊功能要求的特点，公司的研发和生产建立了经验数据库，对部件、成品采用分层制造，编码管理；为保证给客户及时、快速的服务，公司建立了专门的技术服务队伍和有效的考核机制。快速、高效的作风和体制是公司的优势之一。

#### 4、建立了科学有效的激励机制，拥有稳定的管理团队

公司制定了较为完备的激励机制，以“能力有多大，舞台就有多大”，“工作量化，绩效决定待遇”的管理理念，聚集了一批优秀的人才队伍。自公司成立以来，管理团队基本稳定，主要人员都有多年的合作经历，团队凝聚力强，专业结构搭配合理，既有技术专家，也有营销人才。整个团队具有敏锐的市场洞察能力、应变和创新能力。建立了完善的流程和机制，保证公司的持续发展。

#### 5、综合实力不断提升，品牌优势明显

公司成立以来，研发水平、生产水平、质量控制、品牌形象等，都取得了长期不断地进步和提升，公司通过了 ISO9001 认证，通过了国家质量安全体系 3C 认证，获得了各种产品的计量器具制造许可证，获得了计量合格确认证书、无线核准证、防爆认证等，公司被评为“高新技术企业”、“优秀高科技企业”、“河南创新工业企业 50 强”、“河南科技创新十佳单位”、“河南工业创新优秀企业”等。公司获得了“河南省著名商标”、“建设部推广项目”等称号；公司研发中心被认定为省级“企业



技术中心”、省级“工程技术研究中心”。

公司智能化产品被确认为“建设部推广产品”，公司拥有多项技术专利，公司是建设行业标准 CJ128-2007《热量表》的起草单位之一。公司的产品大量运行，获得客户及有关机构的认同，有良好的口碑和美誉度。综合实力和品牌是公司的一个重要优势。

#### **6、团队和网站相结合，销售体系完备**

经过十多年的发展，公司产品销往全国 30 多个省、市、自治区，其中智能水表及系统产品近年稳居国内市场销售前三位。公司已建立了健全完善的营销网络、富有经验的销售团队和行之有效的管理考核体系，为公司今后实现快速发展、提高智能仪表市场占有率奠定了坚实的基础。公司全资子公司拥有四个专门的行业门户网站，有利于宣传公司形象，开展虚拟网络上的业务宣传，了解市场动态信息，提升公司形象。

#### **（五）公司产品研发情况**

公司自成立以来一直高度重视研究开发能力的提高，每年都投入大量的资金用于产品和技术的研究开发。报告期内，公司研发费用为 1,005.02 万元，2011 年度研发投入比 2010 年度同期增加 234.77 万元。主要系公司为促进产品升级加大研发力度，不断引进高水平的优秀人才，提高研发人员的整体素质。持续增长的研发投入巩固并进一步增强了公司的核心竞争力。

### **二、对公司未来发展的展望**

#### **（一）公司所处行业的发展前景**

公司所属行业是智能表及系统行业，智能表及系统行业是一个伴随着新世纪而来的新兴行业，从目前现状来看，未来十年发达国家将会陆续推广智能计量项目，而在发展中国家的一些主要城市，也将会纷纷开展此类项目。公司非接触 IC 卡应用技术和远传技术属于物联网行业，是工信部 2011 年 11 月 28 日发布的《物联网“十二五”发展规划》重点支持的行业，公司未来大有可为。

2010 年 4 月，欧盟委员会颁布了涵盖电、气、水和热计量在内的智能表计安装计划，目前美国已经把智能化产业上升到重要位置，制定了“智慧地球”的国家战略。我国提出了“调结构、保增长、防通胀”的发展方针。“调结构”中很重要的一点就是对传统产业中高排放、高污染的行业进行节能减排改造，更需要智能化产业的支持，智能化产业将成为现代生产工具中最核心、最先进的部分。

智能表及系统可在国民经济生活的诸多个领域中应用，改善民生、推进城镇化进程、节能环保等各项政策均对本行业有着巨大的促进作用。

#### **（1）下游行业新增需求增长强劲，市场前景广阔**

智能表及系统主要用于水、热、气、电等类似气体或液体的供应过程中的计量与控制，在国民经济生活的诸多领域中应用。主要下游行业群为自来水公司、热力公司、燃气公司、电力公司、房地产公司、物业公司、大型工矿企业及学校等单位。随着国家“一户一表”工程的推进，一方面对新建住宅安装智能化计量仪表，另一方面逐步进行传统计量仪表向智能化计量仪表的改造，使得下游行业需求增长较快，为智能表及系统提供广阔的市场，促使智能表及系统的技术创新和大规模产业化发展。

#### **（2）计量仪表的限期使用、定期轮换，保证智能表市场稳定的需求**

根据《计量法》、《强制检定的工作计量器具检定管理办法》以及各计量检定规程的相关规定，需要对水表、热量表、煤气表、电度表等列入《强制检定的工作计量器具目录》的计量器具执行定点定期检定。这些产品除了在安装使用前均应实行首次强制检定外，直接与供气、供水、供电部门进行结算用的生活用煤气表、水表和电能表，还应该根据《检定规程》要求，限期使用，到期轮换。这些政策要求，有效的保证了智能表及系统的市场稳定的需求。

#### **（3）国家节能减排政策要求**

节能是我国经济和社会发展的项长远战略方针，依据国家发改委印发的“十一五”十大重点节能工程实施意见，实施工业锅炉(窑炉)改造、区域热电联产、余热余压利用、能量系统优化、建筑节能、节能监测和技术服务体系建设和等十项重点节能工程。智能表及系统广泛应用于重点节能工程中，实现民用能源的计量、控制、监测和管理，有助于提高能源的综合利用率，树立节约能源的意识。尤其是随着国家对热能由“按面积收费”向“按计量收费”政策的强制实施，热量表的市场前景巨大。减排政策为智能表及系统的后续发展提供了强有力的政府支持，必然会推动其市场的需求的持续增长。

#### (4) 有效保证用能“阶梯性”收费政策的实施

2004年4月19日，国务院办公厅发出《关于推进水价改革促进节约用水保护水资源的通知》，提出要“加快推进对居民生活用水实行阶梯式计量水价制度”。

当前，不少地方城市已经开始试运行阶梯水价和阶梯电价，但传统表无法满足在计算阶梯价格关键时间点上同时抄收全部数据，计量手段的落后成为制约阶梯价格政策实施的最大技术障碍。智能表内部通过时钟设计以及利用计算机网络技术可以准确的确定各阶段用能量的费用，实现“阶梯性”收费，从技术上有效的保证了用能“阶梯性”收费政策的实施。因此，传统计量表将迎来大规模更新换代时期。

#### (5) 构建“物联网”、“智能能源网”的需要

能源问题已成为全球未来发展的焦点问题，能源变革之于传统变革不同之处在于它实质上是催生了新的产业革命、技术革命和思想革命。

智能能源网是将水、热力、气、电等能源构建成为智能网络，不仅要求各品种能源实现智能化，还需要将不同能源品种网络有机整合，形成跨能源品种的能源生产、流通(交易)、消费网络。智能能源网的推出为我国可再生能源和新能源的大发展奠定并网基础，促使能源使用的可靠、经济、高效和环保；同时，推动产业结构的转变，改变中国公众和企业的能源消费方式和生产方式。这一覆盖智能电网且层次更高的智能能源网则无疑会带来更大的投资拉动，预计全部建成需要的总投资额可达上万亿元，智能表及系统作为构建智能能源网的重要组成部分，未来市场前景良好。

### (二) 公司所处行业的市场竞争形势

智能表与传统机械表主要区别是，产品中是否采用了以CPU为核心的电子硬件，以嵌入式程序为中枢的软件。在电子技术方面，智能水表、热量表、智能燃气表和智能电表具有技术相关性，但由于客户的不同，市场情况有所区别，下面分别介绍各自市场竞争情况：

#### 1、智能水表

目前我国智能水表行业集中度不高，行业内多数企业规模较小。国外企业多是以合资或者国内企业技术引进的方式进入我国，由于国外产品在国内推广存在以下瓶颈：价格高、技术无优势等，因此，国外企业在国内民用智能水表中的市场份额不大，国内智能水表市场基本被国内企业占据。随着阶梯水价制度的实施、一户一表工程的推行、原有机机械式水表的定期轮换以及降低用水管理成本的要求，智能水表在水表中的比重将越来越大。

行业内其他的主要生产企业有：深圳市华旭科技开发有限公司、湖南威铭科技有限公司、西安旌旗电子股份有限公司、江西三川水表股份有限公司、杭州竞达电子有限公司等。公司水表产品全部为智能表，根据中国城镇供水排水协会设备材料工作委员会的资料，公司2008年、2009年智能水表产品在国内销售的市场占有率排名，居国内前三名；2011年公司智能水表实现销售收入13,485.53万元，比上年同期增加18.64%，进一步巩固和扩大了公司智能水表的市场份额，保持行业领先地位。

#### 2、热量表

目前全球热量表市场主要被丹麦丹佛斯、德国兰吉尔公司(隶属于西门子集团)、德国真兰(隶属于德国米诺集团)、法国斯伦贝谢、德国荷德鲁美特、德国费特拉(Ista)、德国恩乐曼(Engelmann)公司等大型企业所垄断。我国热量表成品出口量较小，主要是德国兰吉尔、德国米诺集团等设立的外资企业。

国内市场方面，近年来我国企业经过自主研发，结合中国水质较差的情况，将无磁技术、超声波技术、电池供电技术应用于热量表产品，不断进行产品的科技创新，热量表产品的核心技术发展速度较快。由于进口产品与国产产品技术、质量水平基本相同，价格较高，国产热量表性价比优势明显，因此进口热量表占全部消费量的比例逐年下降，根据海关总署数据计算分析，2009 年进口热量表在国内销售量仅占 6.35%。

热量表行业竞争充分，集中度不高。全国热量表的生产企业由 2002 年的 20 多家增长到 2009 年的 120 余家，2009 年生产热量表累计超过 1 万套的企业不足 15 家。国内主要生产企业除本公司外，还有山东荷德鲁美特表计有限公司、威海市天罡仪表有限公司、唐山汇中仪表股份有限公司、天津市光大伟业计量仪表技术有限公司等。公司 2011 年热量表实现销售收入 5,081.4 万元，比上年同期增加 140.11%，增幅显著，处于国内生产企业的第一梯队。

### 3、智能燃气表

目前智能燃气表行业竞争日趋激烈，竞争态势为低集中竞争性。有一部分企业生产历史较长，在行业里累计了一定的知名度，从而占有一定的份额；另外一些企业则是和国际燃气表巨头合作，利用品牌和技术优势，在行业中取得一定的地位；此外还有一些企业虽然成立时间不长，市场份额不高，但凭借技术优势，企业成长速度较快，未来可期。国内智能燃气表的主要企业浙江先锋电子技术有限公司、陕西航天动力高科技股份有限公司、浙江金卡高科技工程有限公司、浙江威星智能仪表股份有限公司、重庆前卫克罗姆表业有限责任公司和重庆爱拓利检测仪表有限公司等。公司在智能燃气表领域，主要是利用在电路及软件方面的技术相关性和设计优势，定位于满足客户的特殊需求。2011 年公司智能燃气表实现销售收入 1,205.71 万元，比上年同期增加 91.62%，增幅显著，对公司业绩起到了很好的补充作用。

### 4、智能电表

经过多年的发展，我国电表行业竞争形成了以下特点：大型骨干企业支柱作用突出；产品和品牌的知名度和认知度提高，在国内外市场的综合竞争力和行业的整体实力提升；电表市场进入平稳增长期，智能电表比例不断提高，增长高于行业增长；电能表出口产品科技含量增加，高附加值产品增多；行业集中度进一步提高，集约经营规模扩大。

目前电表行业主要企业江苏林洋电子股份有限公司、华立仪表集团股份有限公司、浙江正泰仪器仪表有限公司等，公司智能电表及系统主要定位于满足客户的特殊需求，利用在电子控制电路及程序控制软件方面的经验和优势，从表的功能方面为客户定制个性化产品，以获取较高的利润。2011 年，公司智能电表实现销售收入 2,895.26 万元，比上年同期增加 27.70%，对公司业绩起到了很好的补充作用。

## （三）公司未来发展的风险因素分析

### 1、国家产业政策变动风险

公司产品的主要用户为自来水公司、供热公司、燃气公司、电力公司、房地产公司、物业公司、大型工矿企业及学校等单位。近年来随着国家“一户一表”工程的推进和新竣工住宅面积的增加，智能表及系统数量日益增多。为方便管理、监测与控制，提高管理效率，节约管理成本，用户一方面对新建住宅安装智能化计量仪表，另一方面逐步进行传统计量仪表向智能化计量仪表的改造。

2011 年 11 月 28 日，工业和信息化部制定的《物联网“十二五”发展规划》把 RFID、远程抄表列入国家重点支持的领域，公司非接触 IC 卡智能表及系统、远传智能表及系统分别归属于 RFID 和远程抄表行业，国家政策的导向对于公司未来的发展具有重要的战略意义。

受益于上述原因，公司的主营业务规模及利润呈现快速增长态势。但是，如果国家产业政策发生重大变化，导致下游行业需求量增长速度放缓，可能对公司的快速发展产生不利影响。

### 2、技术开发风险

随着国家“节能减排”政策引导及“阶梯性”收费等指导意见的逐步出台，国内智能表及系统行业逐步向数字化、多功能化、网络化、微型化发展，对供应商提出了更高的技术开发要求。由于智能表及系统运行环境较差、微功耗、长期自行运

行等特点以及新产品的某些缺陷运行较长时间后才可能显现出来，必须在硬件设计、嵌入式软件设计和生产工艺中保证其设计的可靠性和稳定性。智能表及系统只有技术和质量过关，才能促进用户的持续购买。

公司经过多年发展已经培养出一批研发人才，建立了企业技术研究中心，拥有丰富的行业经验和试验手段，但是，随着客户需求的个性化特点逐渐突出，新产品新要求逐渐增多，如公司不能主动适应市场的新变化，或者新产品的长期稳定性出现问题，则可能影响未来的市场。为此公司将技术发展进行紧密跟踪，不断掌握新的技术并在项目实施中加以应用，其次，将通过加强与用户的沟通和交流，及时准确地把握用户需求以及市场的发展与变化，最后通过一系列的公司文化建设，激励方式和规章制度以加强核心技术保密工作，保持核心技术人员的稳定。

### 3、人才不足或流失的风险

公司所处的行业属于技术密集型产业，行业内经验丰富的管理人员、技术人员数量相对较少，而近年来我国智能表及系统行业发展迅速，行业内各企业普遍面临管理、技术人才匮乏局面。

一方面，随着公司业务的拓展，公司对管理人员和技术人员的需求越来越大，虽然公司着力从内部培养人才，但仍可能需要持续的吸引优秀人才加入，而行业内管理、技术人力资源的缺乏将使公司未来面临人才不足的风险。

另一方面，在稳定公司现有人才队伍方面，公司已分别与各高级管理人员和核心人员签署了期限较长的劳动合同和保密协议，且部分高级管理人员及核心人员持有不同数量的新天科技股份。尽管公司上述激励机制较为有效的吸引和留住了优秀人才，但在未来发展过程中，随着竞争对手在吸纳人才方面的竞争加剧，公司现有人才仍存在流失的潜在风险。公司将通过改善工作环境，提供发展机会，建立健康和谐的企业文化提高员工的归属感，并提供富有竞争力的薪酬和福利来减少管理骨干和核心技术人员的流失。

### 4、募投项目不能实现预计收益的风险

#### (1) 募集资金投资项目实施的风险

公司在募集资金项目实施过程中涉及工程建设、设备采购、安装调试、产业化实施等多个环节，组织和管理工作量较大。如果公司在项目组织、施工质量控制等方面措施不当，存在着募集资金项目实施不力、影响公司经营状况的风险。

#### (2) 募集资金项目收益低于预期的风险

募集资金项目建成后，公司智能表的产能将新增 280 万只，虽然公司对此次投资项目进行了慎重的可行性研究论证，但不排除由于受到国家行业发展政策，以及项目组织实施、成本管理等因素的影响，致使项目的开始盈利时间及盈利水平与目前分析论证的结果出现差异，存在募集资金投资项目投资回报率低于预期、影响公司盈利能力和成长性的风险。

对此，公司目前正在积极推进募投项目建设，使项目尽早正式投产获利，提高公司净资产收益率。

### 5、原材料价格上升的风险

智能表及系统的主要原材料中，集成电路和单片机主要来自进口，基表和阀门的主要材料是金属。对于集成电路和单片机的采购，虽然公司选择了多个供应商，但存在上游供应商同时提价的可能；金属价格的波动对基表和阀门有一定影响，虽然公司正在开发不需要传统基表的智能表，但是基表在一定时间内依然不可缺少。虽然上游价格的增加可以部分地在下游产业中得以消化，但是对于重大客户，因为签有长期连续供货合同，对其调整价格较为延迟，这些直接影响公司的收益。

为此，公司将采取与合作供应商签订长期供货合同，参与套期保值，改进产品设计等多项手段来减少原材料价格上升带来的成本风险。

#### (四) 公司面临的发展机遇与挑战

##### 1、面临的发展机遇

未来能源计量智能化发展的趋势，节能减排、环保政策，城镇化进程带动了人们生活方式的改变等各种积极因素，使智能表及系统行业迎来了良好的发展契机。

2011 年 11 月 28 日,工业和信息化部制定的《物联网“十二五”发展规划》把 RFID、远程抄表列入国家重点支持的领域,公司非接触 IC 卡智能表及系统、远传智能表及系统分别归属于 RFID 和远程抄表行业,国家政策的导向对于公司未来的发展具有重要的战略意义。今后几年内智能表及系统行业将保持较高的增长速度,市场规模将不断扩大,给公司带来较好的发展机遇。

### (1) 智能水表

我国是个水资源十分短缺的国家,人均水资源量仅占世界平均水平的四分之一。社会经济用水安全保障已经成为制约我国社会发展的重要因素。智能水表是近年来以自动控制技术和信息技术为支撑,以信息化管理需求为依托而发展起来的高新技术产品,在实现城乡各级水务部门与用户建立信息化服务与沟通的渠道中得到广泛应用。

目前我国智能水表已经形成了系列化的产品,能够满足不同用户的需求,另外,生产智能水表的规模化企业不多,随着水费收费管理模式的转变,智能水表以其先进的技术,配以安全性高、防水防潮、功耗低等优点,市场潜力较大。

随着城市在不断发展的同时,城市住宅建设持续增温,人们对住宅的功能,设施管理及安全性都有了较高的要求。根据中国城镇供水排水协会设备材料工作委员会的调研,2008 年智能水表在民用水表需求中的比重约为 13%左右。2009 年我国水表行业销售量为 3,862 万只,其中:智能水表的销售量达到 505.2 万只。预计 2015 年市场需求将达到 1500 万只以上,市场前景广阔。

### (2) 热量表

随着我国供热计费方式的改革,热量表也开始逐渐进入居民家庭。作为用于供热结算的计量器具,其准确度影响着供热企业和广大消费者的权益。

随着改革的深化,供热计量日益受到中国政府及有关管理部门的重视。1997 年颁布的《中华人民共和国节约能源法》明确规定:耗能需要计量,不允许无偿使用或实行“包费制”。2003 年 7 月,建设部等八部委出台《关于城镇供热体制改革试点工作的指导意见》,要求城镇新建公共建筑和居民住宅,凡使用集中供热设施的,必须设计、安装具有分户计量及室温调控功能的采暖系统,并执行按用热量分户计量收费的新办法。2005 年 12 月,八部委联合下发《关于进一步推进城镇供热体制改革的意见》,强调各地区要在两年内完成供热的商品化、货币化。2010 年 2 月 2 日住房和城乡建设部、国家发改委、财政部和国家质检总局又颁布了《关于进一步推进供热计量改革工作的意见》。意见明确提出,从 2010 年开始,北方采暖地区新竣工建筑及完成供热计量改造的既有居住建筑,取消以面积计价收费方式,实行按用热量计价收费方式。用两年时间,既有大型公共建筑全部完成供热计量改造并实行按用热量计价收费。

国家政策导向的作用使热能表行业成为一个比较热门的行业,各相关企业和计量部门都相当重视,实施计量供热是供热体制改革的需要。供热计量收费不仅涉及到千家万户的直接利益,也是一项具有重大的社会效益与节能环保效益的工作。据统计,截至 2009 年底,我国集中供热面积已达 398,000 万平方米,其中住宅集中供热面积为 263,512.31 万平方米,全国既有住宅建筑热量表需求量约为 2510 万只,预计未来 5 年,我国热量表的需求年增长率将保持在 30%以上,2015 年市场需求将达到 1400 万只左右。

### (3) 智能燃气表

作为计量燃气量的计量器具,传统机械计量燃气表在使用过程当中需要人工上门抄表,给用户带来了极大的不便,影响居民的日常生活,给燃气费管理部门带来管理麻烦,智能气表是一种利用现代微电子技术、现代传感技术、智能 IC 卡技术对用气量进行计量并进行用气数据传递及结算交易的新型气表。它除了可对用气量进行记录和电子显示外,还可以按照约定对用气量自动进行控制,同时可以进行用气数据存储的功能。

根据国际能源署(International Energy Agency, IEA)发布的 2010 年《中期石油与天然气市场报告》,2012 年天然气市场状况将恢复到 2008 年的需求水平。中国天然气需求增长最快。据保守估计,2015 年的中国天然气需求量将是 2007 年的两倍,达到 1400 亿立方米,成为世界第二大天然气消费国。

由于智能燃气表的发展与天然气的发展密切相关,根据国家能源局的预测,2015 年中国智能燃气表的需求量将接近 1,000 万只左右,市场前景十分可观。

#### (4) 智能电表

智能电网建设使电能表计量系统市场面临较好的发展机遇。2009 年 7 月 11 日,国家电网公司年中工作会议专门就建设坚强智能电网给出了具体时间表:2009 年—2010 年为规划试点阶段,重点开展坚强智能电网发展规划,制定技术和管理标准,开展关键技术研发和设备研制,开展各环节的试点;2011 年—2015 年为全面建设阶段,将加快特高压电网和城乡配电网建设,初步形成智能电网运行控制和互动服务体系,关键技术和装备实现重大突破和广泛应用;2016 年—2020 年为引领提升阶段,将全面建成统一的坚强智能电网,技术和装备达到国际先进水平。

从以上建设规划可以看出,未来几年我国将进入智能电表的推广普及期,预计 2020 后我国智能电表将进入全面普及。我国智能电表行业的需求主要取决于两方面,其一是新增需求,其二是来自于在用智能表的更新换代。其中:新增民用智能电表年需求量可达 1,000 万只以上;民用普通表在线更新方面:根据第五次全国人口普查数据,我国共有家庭 3.48 亿户,电能表设计使用寿命,普通表为 8-10 年,长寿命为 15-25 年。因此城乡电网改造初期安装的普通电能表已陆续步入更新期,平均按每年 2,000 万只更换,年需求总量将达到 3,000 万只。

综上所述,公司将抓住市场需求快速增长的机遇,加大研发和市场投入力度,提高公司的竞争力,继续位列行业前茅。

## 2、面临的挑战

(1) 人才不足。公司一直重视人才的培养和引进,也初步建立起国内领先的研发队伍。但公司所处行业技术更新快,为保持技术优势,公司仍需吸引国内外高水平的技术人才。随着公司生产规模、销售规模的扩大,公司也需要增加生产管理、财务管理、营销等方面的专业人才。就目前而言,保持现有技术队伍和管理层的稳定、提高业务人员专业水平和综合素质、培养和引进优秀人才,对公司的快速发展形成挑战。

(2) 决策及管理能力。随着市场竞争的加剧,及公司资产规模、产品种类、生产规模、销售规模、员工的增加,对公司董事会的决策能力及现有管理层在财务管理、市场营销渠道、核心技术人员的吸引和挽留、公司运营管理、内部控制等方面能力都提出了更大的要求和挑战,公司需要不断完善治理结构、提升决策及管理能力。

(3) 国际国内的竞争。由于中国市场和世界市场空间巨大,智能表行业的竞争将会更加激烈。

## (五) 公司既定的发展战略及 2012 年经营计划

### 1、公司既定的发展战略

2011 年公司制定了《2011-2013 战略发展规划》作为公司发展战略的纲领性文件,为公司未来三年保持持续、健康、快速发展提出了明确的发展目标与实施路径,未来三年内,公司立足于智能表及系统产业,牢记“成为世界智能表行业的领导者”的使命,以市场需求为导向,以“自主研发,不断创新”为根本,以公司的技术优势、经验优势、品牌优势为基础,以上市融资带来的规模化为契机,快速做大做强,保持并巩固行业的领先地位。

### 2、2012 年经营计划

根据公司长期发展战略目标,结合公司 2011 年度发展实际情况,2012 年公司将继续遵循以市场为导向,在增强成长性、增进自主创新能力、提升核心竞争优势方面制定如下发展计划:

#### (1) 进一步加强市场开拓力度,不断完善营销网络

2012 年,公司将根据自身产品目标市场的客户分布情况,结合公司现有营销网络布局及未来业务拓展方向和进程,继续完善营销服务体系建设,加强营销网点铺设,加强营销管理及营销模式优化,增强营销竞争能力,完善销售网络,挖掘潜在客户,促成直接销售,深度开发区域市场和行业市场,逐步加大直销比重,提高市场占有率和渗透率,提升品牌价值。

#### (2) 研发系统建设

坚持把“掌握核心技术，产品精益求精”作为公司的核心竞争力。完善研发机制，加大研发投入，提高研发水准，持续保持自主创新能力，持续保持在非接触 IC 卡、远传领域、集成技术的技术领先。

### (3) 人力资源建设

根据公司整体发展目标及具体经营的需要，在建设技术团队的同时，公司将继续采取内部培养和外部引进相结合的方式获得高素质的管理人才，充实公司的生产、财务、投资、国际市场开拓、销售及技术服务团队；建立完善科学的考评体系和激励机制；建立公平、公正、透明的员工奖惩、任用机制和有竞争力的薪酬体系；根据职业化管理模式，进一步优化完善岗绩薪酬管理模式，加大岗位、技能和绩效在薪酬结构的三种激励因素的有效结合，调整优化薪酬挂钩因素，最大程度的发挥薪酬的直接激励作用，建立“宽容、开放、创新”的企业文化，依靠文化吸引人才，提升员工对公司的认同与凝聚。

### (4) 募集资金项目建设

2012 年，公司将继续加强募投项目的建设管理，对购置的发展用地做好统筹规划，合理使用募集资金，科学安排募投项目的建设进度。

超募资金部分，公司将继续严格按照中国证监会和深交所的有关规定，围绕主业、合理规划、谨慎实施，进一步提高公司的市场抗风险能力和综合竞争能力，巩固和强化公司在行业的领先地位。

### (5) 管理水平提高计划

积极推行管理新理念、新工具，完善公司的办公管理系统、ERP 物流管理系统，CMMI 研发管理系统，客户关系管理系统，不断提高流程管理水平；启动管理高层的后备队伍建设计划，打造第二管理梯队，保证公司人力资源的可持续性发展；

### (6) 公司治理结构建设

2012 年，公司将进一步根据中国证监会、深圳证券交易所的法律法规，积极推进内控建设，加强与投资者的充分沟通渠道，规范投资者关系管理工作，促进公司与投资者之间长期、稳定的良好互动关系，实现公司价值和股东利益最大化。

### (六) 公司未来发展资金需求和使用计划

截止 2011 年 12 月 31 日，公司未对超募资金使用。2012 年 1 月 18 日公司首届董事会第十次会议审议通过了《关于〈超募资金使用计划〉的议案》，公司拟使用公开发行股票募集的超募资金中的 4,524 万元人民币投资于“公司营销服务体系建设项目”。该公告刊登在 2012 年 1 月 19 日的巨潮资讯网上。

2012 年公司将结合业务发展目标和未来发展战略，合理安排使用募集资金，积极推进募投项目建设，严格按照中国证监会和深圳证券交易所的各项规定，规范、科学的使用募集资金，努力提高募集资金使用效率，为股东创造最大效益。同时，公司将尽快对剩余超募资金的使用进行详细规划和严格论证，根据相关规定制定出科学的超募资金使用计划。

## 5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

适用  不适用

主营业务分产品情况

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
智能水表及系统	13,485.53	8,035.98	40.41%	18.64%	12.53%	3.23%
智能热量表及系统	5,081.40	2,458.34	51.62%	140.11%	136.24%	0.79%
智能燃气表及系统	1,205.71	827.50	31.37%	91.62%	103.65%	-4.05%
智能电表及系统	2,895.26	1,541.53	46.76%	27.70%	14.93%	5.92%

其他	675.68	388.40	42.52%	327.18%	233.82%	16.08%
合计	23,343.59	13,251.76	43.23%	41.15%	31.92%	3.98%

### 5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

适用  不适用

1、营业收入：本年较上年同期增长 41.02%，主要是市场开拓较好，营业规模扩大，营业收入增加；  
 2、营业成本：本年较上年同期增长 31.61%，主要是随着营业收入增加，相应营业成本增加；  
 3、营业税金及附加：本年较上年同期增长 109.55%，主要是营业收入增加，相应的税金及附加增加；  
 4、销售费用：本年较上年同期增长 69.97%，主要是营业收入增加，销售队伍扩大导致销售费用增加；  
 5、管理费用：本年较上年同期增长 67.37%，主要是随着公司营业规模的扩大，管理费用相应增加；  
 6、财务费用：本年较上年同期下降 423.41%，主要是存款利息增加所致；  
 7、资产减值损失：本年较上年同期增长 36.26%，主要是营业收入增加应收账款也有所增加，使计提的资产减值损失也随之增加；  
 8、营业外支出：总额为 43,932.50 元，本年较上年同期增加 17,768.50 元，增长 67.91%，主要是罚款所致；  
 9、所得税：本年较上年同期增长 59.88%，主要是利润总额增加，相应提取的所得税增加。

## § 6 财务报告

### 6.1 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

适用  不适用

### 6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

适用  不适用

### 6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明

适用  不适用

### 6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用  不适用

河南新天科技股份有限公司

法定代表人：费战波

二〇一二年三月二十八日