

证券代码：300272

证券简称：开能环保

公告编号：2012-012

上海开能环保设备股份有限公司 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公司指定信息披露网站巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经安永华明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 公司负责人瞿建国、主管会计工作负责人杨焕凤及会计机构负责人(会计主管人员)瞿佩君声明：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	开能环保
股票代码	300272
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	高国垒	陆董英
联系地址	上海浦东新区川沙镇川大路 518 号	上海浦东新区川沙镇川大路 518 号
电话	021-58599901	021-58599901
传真	021-58599079	021-58599079
电子信箱	dongmiban@canature.com	dongmiban@canature.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)	207,070,109.96	165,041,363.89	25.47%	124,941,633.30
营业利润 (元)	46,166,708.14	41,454,432.78	11.37%	29,818,258.53
利润总额 (元)	47,479,181.00	43,298,888.90	9.65%	30,675,388.47
归属于上市公司股东的净利润 (元)	39,734,707.55	36,481,462.82	8.92%	26,268,814.95

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	38,645,595.47	34,916,315.97	10.68%	25,540,434.45
经营活动产生的现金流量净额（元）	38,261,393.59	47,729,406.43	-19.84%	25,957,670.13
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
资产总额（元）	493,154,208.81	195,047,902.28	152.84%	184,213,869.97
负债总额（元）	33,851,700.38	54,259,251.93	-37.61%	47,142,068.81
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	455,663,745.86	137,464,584.56	231.48%	133,983,121.74
总股本（股）	110,000,000.00	82,500,000.00	33.33%	82,500,000.00

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）	0.46	0.44	4.55%	0.32
稀释每股收益（元/股）	0.46	0.44	4.55%	0.32
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.44	0.42	4.76%	0.31
加权平均净资产收益率（%）	19.50%	25.34%	-5.84%	20.93%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	19.02%	24.25%	-5.23%	20.35%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.35	0.58	-39.66%	0.31
	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）	4.14	1.67	147.90%	1.62
资产负债率（%）	6.86%	27.82%	-20.96%	25.59%

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	8,440.29		4,923.88	9,629.42
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	1,312,808.00	政府拨付的各项资助资金	1,859,230.00	1,140,049.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-8,775.43	主要为保险理赔	-19,697.76	-292,548.48
所得税影响额	-215,567.93		-277,907.30	-128,749.44
少数股东权益影响额	-7,792.85		-1,401.97	0.00
合计	1,089,112.08	-	1,565,146.85	728,380.50

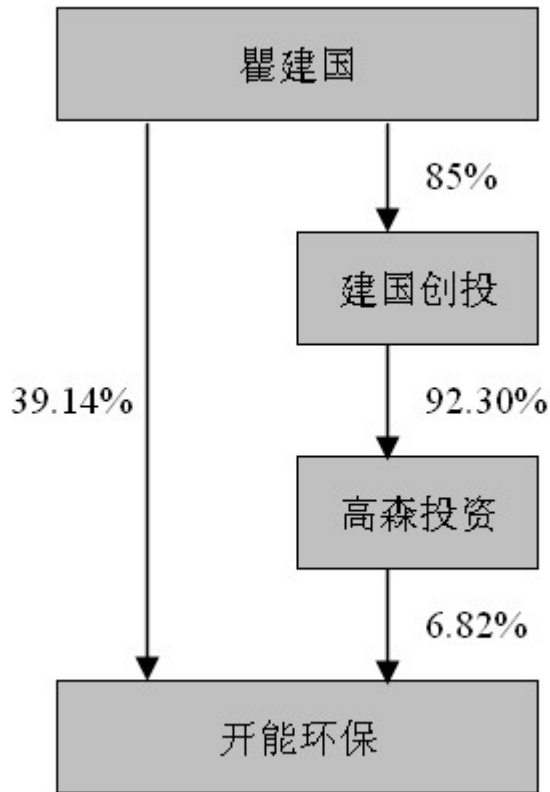
§ 4 股东持股情况和控制框图

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	8,864	本年度报告公布日前一个月末股东总数	10,237		
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
瞿建国	境内自然人	39.14%	43,050,000	43,050,000	0
鲁特投资咨询(上海)有限公司	境内非国有法人	13.64%	15,000,000	15,000,000	0
上海高森投资有限公司	境内非国有法人	6.82%	7,500,000	7,500,000	0
杨焕凤	境内自然人	4.85%	5,332,500	5,332,500	0
中国农业银行—景顺长城资源垄断股票型证券投资基金 (LOF)	境内自然人	1.34%	1,475,000	1,375,000	0
全国社保基金五零一组合	境内非国有法人	1.25%	1,375,000	1,375,000	0
云南国际信托有限公司—云信成长 2007-2 第九期集合资金信托	境内非国有法人	1.25%	1,375,000	1,375,000	0
中国农业银行—招商信用添利债券型证券投资基金	境内自然人	1.25%	1,375,000	1,375,000	0
韦嘉	境内自然人	1.09%	1,200,000	1,200,000	0
瞿佩君	境内自然人	0.82%	900,000	900,000	0
顾天禄	境内自然人	0.82%	900,000	900,000	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		
张勇	370,000		人民币普通股		
王瑞	209,934		人民币普通股		
季枫	198,691		人民币普通股		
沁水县浩坤煤层气有限公司	190,200		人民币普通股		
刘才贵	189,650		人民币普通股		
陕西省国际信托股份有限公司-瑞信 1 号	161,600		人民币普通股		
汪玉琴	124,800		人民币普通股		
吴国芳	122,000		人民币普通股		
房玲	110,247		人民币普通股		
赵立山	104,975		人民币普通股		
上述股东关联关系或一致行动的说明	发行人控股股东、实际控制人瞿建国先生是高森投资的实际控制人，韦嘉是瞿建国的儿媳，瞿建新是瞿建国的弟弟，瞿佩君是瞿建国的堂妹，杨焕凤是公司股东、董事、总经理持有高森投资 7.7% 的股份；公司未知前十名无限售股股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。				

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) 报告期内公司总体经营情况

2011 年是公司十年创业期最后一年，也是公司发展历程中不寻常的一年。通过公司董事会和管理层不懈的努力，公司于 2011 年 11 月 2 日成功登陆深圳证券交易所创业板，实现了产业与资本的融合，为公司健康可持续发展增添了强劲的动力，并将对公司未来发展产生深远的影响。

2011 年公司紧紧围绕着既定的发展战略，团结一致、创新进取，较好地完成了各项工作，继续保持了健康发展的良好势头。报告期内，公司实现营业收入 20,707.01 万元，比上年同期增长 25.47%；营业利润 4,616.67 万元，比上年同期增长 11.37%；净利润 3,973.47 万元，比上年同期增长 8.92%。公司资产质量良好，财务状况健康，综合实力进一步增强。

2011 年度业绩稳健增长，得益于以下几个方面：

1、进一步完善公司治理。

2011 年公司董事、监事和管理层团结一致，积极进取，本着对股东高度负责的精神，严格按照《公司法》、《证券法》等相关法律法规的要求，规范经营与管理行为，制定和完善了一系列公司治理与规范运作、董监事与高管行为规范、财务控制与经营决策、信息披露与投资者关系等方面的规章制度，使公司的运营更加透明规范，管理基础更加扎实。

2、持续加大产品与工艺创新的研发投入，保持公司产品和技术的领先优势。

(1) 全年完成了“BNT85SE 阀的研发试制”等多个研发项目；

(2) 在以全屋水处理产品为主要产品的基础上，进一步增加了配套的终端小型水处理产品，丰富了产品结构；

(3) 不断优化生产工艺，进一步提高产品的节水节能水平，质量更加稳定；

(4) 2011 年共获得十个新产品系列的卫生许可批件。另有六个产品系列的卫生许可批件申报工作正在进行中。

此外，公司与中国人民解放军第三军医大学合作开展的《五种饮水的多代繁殖能力比较实验》结题，通过对白鼠进行不同水质饮用水的不少于多代繁殖的实验，深入研究水污染对人类及其后代影响，并将以研究成果为基础，开发更加高效、高质量的人居水处理产品，为公司带来持久的竞争优势和长期的稳健增长。

3、产品美誉度进一步提升。

公司产品继 2008 年被北京奥运会采用、2010 年被上海世博会采用后，2011 年又应用于世界游泳锦标赛、上海市人民广场等大型活动或标志性建筑，工商银行、申银万国证券等金融机构的部分营业部也陆续采用开能商务净化饮水机。产品应用于上述高档公共场所，既实现了产品销售，又对公司产品进行了持续推广，使公司的品牌美誉度得到提高。

4、加强营销渠道建设，适时整合营销网络。

公司在海外成熟市场以发展区域总经销为主导策略，力求用最少的资源来实现产品在海外市场的品质和成本优势。公司自主设计、制造的产品以其优良的品质、富有竞争力的成本优势树立了国际水处理行业中国优质制造的良好信誉和品牌。

国内经销市场，公司继续发展和整合经销商体系。公司为国内经销商设计了更为简洁、标准化的产品系列，力求方便安装、方便服务，以最大限度发挥终端零售网络的效能。公司建立了经销商网络信息支持系统，通过信息网络平台、经销商资讯、产品技术和安装、服务培训等方式，支持经销商发展当地市场。

DSR 直销服务模式，把上海成熟的 DSR 直销服务模式复制到北京和无锡市场，已初步建立了营销和服务队伍，搜集了市场信息，建立了样板用户，着手开拓市场。

除了上述积极因素外，公司也经历了一些困难和挑战，主要包括：人居水处理市场前景广阔，但消费者的健康用水理念的普及需要一个较长的过程；人力成本上升和材料成本波动，给公司带来一定的成本压力。

(二) 公司主营业务及其经营状况

公司通过研发继续保持产品和技术的领先优势，借助产品在世游赛使用等方式提升产品美誉度，并加强营销渠道建设，促使报告期内营业收入较 2010 年度发生额增加 25.47%，保持了较好的增长。其中水处理整体设备和水处理核心部件分别增加 23% 和 34%。主要原因加强研发力量不断研发新产品，对水处理核心部件控制阀及压力容器进行了改进和优化，进一步得到海外客户的认可，使得核心部件的国内外销售不断提高。产品具备了价格与质量的双重优势，使得销售量扩大。

二、公司的核心竞争力

1、拥有核心技术和持续创新的研发能力

(1) 建立了有力的研发创新团队和有效的激励机制

公司建立了有效的创新激励机制，通过发明创造及技术革新奖励等制度吸引优秀的人才加入公司的技术研发队伍。截至 2011 年 12 月 31 日，公司共拥有研发和技术团队人员 38 人，以博士、硕士为核心人员，致力于从本土水质特点出发，主导公司的产品研发和技术创新。

此外，公司与业内专家、高等院校等合作，通过开展课题研究、专题培训、技术探讨等方式为公司的技术与产品研发提供支持。

(2) 已成为为数不多的同时拥有全屋型水处理设备及其核心部件产品的多项关键技术的企业之一

公司自成立以来，坚持采用学习与自主创新相结合方式，不断提升自身的技术开发和产品设计能力。2001—2004 年期间，公司着重开展大流量水净化处理的应用技术和集成技术研究，开发了全屋净水设备，并研制出合金滤料反应器、家用净水机过桥、水处理自动控制器等部分水处理专业部件产品。2005 年后，公司开始重点研究水处理核心部件技术与产品，2006—2008 年间共申请了 5 项发明专利和 20 项实用新型专利，成功突破了多路控制阀、复合材料压力容器等水处理核心部件产品方面的多项技术难点，并研制出了符合国际标准的核心部件产品。公司在该等核心部件产品上的研发成功不仅能够为公司自主研发制造的各种水处理设备提供配套部件、提升产品的毛利率水平，同时也成为公司销售给水处理专业客户富有竞争力的优质产品，增强了公司的市场竞争优势，而且也为公司拓展出了一个新的专业类产品市场，为公司开创了新的业务增长点。

目前，公司所拥有的全屋水处理设备的集成应用技术和自动多路控制阀、复合材料压力容器等专业部件产品的研发与制造能力，已经使公司成为行业内综合技术能力领先的企业。

(3) 坚持研发与创新，推动公司的长远发展

公司将继续注重研发与创新，并在水环境污染与人体健康的关系、水处理基础核心技术和部件、提升水处理产品的综合处理效率、降低产品成本等方面进一步投入，努力保持公司的行业技术领先地位，并进一步扩大公司产品的市场覆盖面。

在水处理基础核心技术和部件方面，公司将针对水中出现的越来越多的激素物质，研究、开发高效的净化技术、净化材料和核心处理单元，以开发可以应对未来环境污染，满足人们对健康用水需求的产品。

在提高产品运行效率和降低产品成本方面，公司继续深入对自动多路控制阀等核心部件产品的研发和工艺创新，以在未来水处理产品的效率提升、成本降低方面有进一步突破，使得公司研发的全屋型水处理产品未来可以从目前的中高端市场向更加普及化的市场发展。

2、拥有先进的制造工艺，以及规模制造下的品质管控能力

(1) 精良的制造装备

公司投资购置了多台国际先进、国内领先的中空成型机、吹塑机、缠绕机等生产制造设备，按照国际标准建成了现代化的生产线，生产规模领先于国内其它同行业生产企业。

(2) 严谨的过程控制

基于保护环境、以人为本的理念，公司对产品品质的高标准要求贯彻于从产品策划、研发设计到工艺技术制定、原材料控制到生产制造、产品出库的整个过程。

此外，公司根据自身的特点采用独有的企业内部资源管理计划（ERP）系统，实施精益制造管理，为生产制造环节带来更大的灵活性和更高的效率。

(3) 先进的生产技术

公司的生产技术人员在制造过程中结合生产实践经验，摸索并积累了产品规模化生产下的制造工艺。例如：复合材料压力容器最终的耐压性、耐疲劳性和耐爆破性与容器外部缠绕层的厚度、缠绕角度、均匀程度、以及与塑料容器内胆的贴合度均密切相关，也与容器口镶圈和容器体的规格配比相关。公司通过不断实践，总结出了吹塑过程中最佳的温度控制、缠绕过程中最优的生产方法，也实现了容器口镶圈和容器体完美结合。由此，公司研发制造的复合材料压力容器的各项检测指标均达到 NSF 国际认证的高标准要求。

3、可提供差异化的、长期的优质服务

在终端消费市场，为维护水处理设备的长期有效性、保障消费者的用水健康，销售人居水处理设备的企业必须要做好各项持续的服务工作。

开能牌的整机高端产品采用的是“营销服务”的新型营销理念，公司营销的不仅是产品，更重要的是“为客户提供终身的、全方位的健康人居水环境的解决方案”，同时提供其它提高健康生活品质的系列服务。

公司探索形成了一整套 DSR 营销服务体系。

D: (Door to Door, 上门五套服务) 公司提供门对门的各项服务，其中包括上门检测水质、上门订制方案、上门安装调试、上门回访维护、上门维修服务。

S: (Solution, 整体解决方案) 公司提供给用户的是人居水处理的一揽子解决方案。根据上海地区的水质状况，公司研发制造了双子星系列全屋净水机产品，同时考虑到各个用户水质的差异以及不同的用水需求，公司开发制造了几十种不同功能的辅助产品，通过模块式的组合配置，实现最佳的水处理方案和处理效果。

R: (Return, 返厂保养升级) 由于滤料都有一定的使用期限，为确保水处理设备的良好使用效果，滤料需要定期更换。在上海地区，滤料的更换频率一般为 12 个月一次。为此，公司为用户提供滤料桶整体返厂清洁、消毒、灌装保养服务，而非在用户地现场换装，以此保证整个滤料更换过程无二次污染。同时，公司还提供返厂升级服务，为用户用水提供长期的服务保障。

三、 公司未来发展展望

(一) 公司所处行业的发展前景

由于人居水处理设备的发展与人居水环境的质量和人们的健康消费意识有一定的相关性，所以在原水污染较重的发展中国家，人居水处理设备的发展速度较快，而在水质环境相对较好的发达国家，鉴于人们健康消费意识已相对成熟，市场供求将会呈现合理增长。

净水设备是用于去除水中各种有机污染物、重金属等有害健康的物质，为人们家庭生活提供更加健康用水的水处理设备，而软水设备是用于去除硬度，给人带来更加舒适的用水，是人们消费能力增强后追求用水舒适度的消费选择。鉴于当前以及未来水质污染的状况，中国人居水处理设备未来的发展趋势将表现出净水设备的市场增长逐渐高于软水设备的特征。

(二) 行业竞争格局

中国企业在人居水处理领域起步较晚，但近几年随着人们健康意识和消费水平的不断提高，中国人居水处理行业快速发展，成为潜力巨大的市场。中国庞大的市场吸引着国内外、行业内外越来越多的参与者，使得行业竞争程度增加。由于国外品牌对相当一部分的中国消费者来说仍具有较高的吸引力，从而对中国本土的具有全屋水处理设备研发和整机制造能力的生产企业构成了一定的挑战。

未来，随着国家有关标准和制度的逐步完善，人居水处理设备的生产企业将面临重新洗牌的格局，不达标的企业将被淘汰出局，而资金实力雄厚、技术研发、成本控制、售后服务及长期营销策划等综合管理能力强的企业将在竞争中取得优势地位。

公司研发制造的全屋型水处理设备和多路控制阀、复合材料压力容器等水处理专业部件产品在技术、性能、品质、成本、个性化方面均具备较强的竞争优势，并已在北美和欧洲国家获得客户好评。同时，作为一家在本土运营十多年的企业，在研发、制造、销售和服务方面积累了许多经验和人才，已经在行业竞争中处于领先地位。

(三) 公司面临的主要风险和对策

1、市场竞争加剧的风险

中国人居水处理设备行业良好的发展前景，使得国外同行逐步进入中国，国内大型家电企业也纷纷介入这一市场。行业参与者不断增加，在促进市场规模扩大的同时，也将使得市场竞争日益加剧。对此，公司将继续加强在全屋水处理设备、多路控制阀、复合材料压力容器等产品的研发与制造方面的领先优势，进一步扩大全屋水处理设备及其核心部件产品的销售。

2、海外市场风险

公司有 40% 左右的收入来自海外。虽然在长期的海外市场拓展过程中，公司与北美、欧洲地区的多家客户建立了稳定的合作关系，但随着欧债危机、美债危机的发生，欧美市场购买力下降，导致人居水处理行业海外市场需求发生波动，对此，公司在海外市场拓展方面已加强亚洲市场发展力度，积极发掘日本、印度等国的优质经销商，并取得初步成效。

3、汇率风险

目前，公司销售到国外的产品基本通过直接出口的方式。公司产品外销额占营业收入的比重在 40% 左右，且主要以美元计价，少量以欧元计价。近年来，人民币汇率步入持续的上升通道，这对公司产品在国际市场的成本优势形成不利影响，也使公司面临一定的汇兑损失。对此，公司将通过提高生产效率，降低单位产品成本的方式加以弥补。

4、营业成本上升的风险

2011 年在营业收入同比增长 25.47% 的情况下，营业成本同比增长达 32.46%，成本上升压力较大，包括人力成本上升和部分原材料价格上涨。今后依然面临营业成本上升的风险。对此，公司将提升生产自动化程度，提高生产效率，降低单位产品的

人工成本；加强采购管理，节约采购成本；在对外投资收购过程中，适当选择区域性的企业，这也有利于降低营业成本。

（四）公司发展战略以及 2012 年经营计划

1、发展战略

公司的发展目标是要成为人居水处理设备行业中世界一流的、专门研发和制造以全屋水处理设备及专业部件产品为主的、并集销售与服务为一体的现代科技型企业。

为实现总体发展目标，公司制订了阶段性的发展战略：

第一阶段，2001 年—2010 年，“十年”创业期。在该阶段，公司以技术与产品的研发创新为发展重点，实施研究开发、生产制造等基础性建设，致力于培养长久立足于人居水处理市场的可持续发展能力。

第二阶段，2011 年—2015 年，“五年”成长期。在该阶段，公司以十年创业积淀为基础，将扩大产品的规模化生产，进一步开拓市场。自 2012 年开始，公司将逐步选择一些上下游企业进行投资或收购。

第三阶段，2016 年—2020 年，“五年”资源整合期。在该阶段，公司利用已具备的资金、技术、规模实力，通过兼并收购等方式进行上下游行业整合，增强公司的产业链优势。

2、2012 年经营计划

（1）深化产品研发，巩固公司核心竞争能力

持续提升全屋净水机技术，在大流量、长寿命、高效能的性能特色优势基础上，向集成化、智能化方向发展；建立具有独立检验资质的水质实验室和更加完善的流体物理实验室，为公司技术和产品开发提供保障，争取把公司区级研发中心建成市级研发中心；继续在水处理设备的自动化、信息化和网络化方面进行努力，逐步完善和提高产品的在线运行状态调控和水质监测、服务的远程实现技术水平，降低服务成本，提高产品的内在价值和实用性，使产品向智能化、网络化、复合功能化发展。

（2）规范生产管理，提高生产效率，扩大生产规模

2012 年，公司将进一步加强产品质量风险监控体系建设。产品质量控制从原材料采购源头开始，控制原材料品质。实施精益制造管理，提高生产效率。企业内部资源管理计划系统（ERP）已开发完成并投入使用。这套为公司度身定制的系统将为公司的生产系统带来更大的灵活性，根据不同产品的采购、仓储及生产特点，建立更为细致和有效的现场生产操作和管理流程控制，进一步提高生产效率。

（3）加大市场拓展力度，促进销售增长

公司在上海地区探索的 DSR 直销服务模式已经成熟，正在向全国一线城市复制。公司在上海地区培养的 DSR 销售和服务工程师已有上百名，其中部分人员 2012 年开始可以向外地输出，成为未来发展 DSR 模式的富有经验和技术的“种子选手”。公司以“奔泰”品牌产品在全国发展经销商，对经销商进行培训，由经销商向用户提供后续服务。“奔泰”产品更为简洁、标准化，力求方便安装、方便服务，以最大限度发挥经销网络的效能。通过这一模式，拓展全国中小城镇市场。

海外市场方面，公司将继续在海外成熟市场以发展区域总经销为主导策略，力求用最少的投入来实现产品在海外市场的品质和成本优势。公司自主设计、制造的产品正在以良好的品质和成本优势在国际市场树立良好的形象。

（4）对外投资，完善产业链

公司将充分发挥上市公司的信誉、资本优势，选择在技术、产品、市场方面具有互补性或上下游资源型企业进行整合。一方面快速增强公司在水处理技术、产品方面的竞争优势，另一方面也有利于降低运营成本，扩大市场销售规模，增强公司长期竞争优势。

（5）加强人才培养、管理和引进工作，构建支持长期稳健发展的人才架构

2012 年，公司将根据下一阶段的发展规划和重点，积极引进外部成熟的、认同公司文化，热爱环保事业的人才，加强公司的管理能力；另一方面也将继续加强内部培养和晋升机制，建立星级员工制度，鼓励年轻员工提高技能和能力，和公司一起成长，确保公司人力资源的储备满足业务增长的要求。

（五）资金需求及使用计划

2011 年，公司首次向社会公开发行人民币普通股并在创业板上市，募集资金人民币 31,625.00 万元，超募资金总额为 14,096.45 万元。公司募集资金中的 9,250 万元用于建设《智能化家用全屋水处理设备及商用净化饮水机生产基地发展项目》，4,500 万元用于建设《复合材料压力容器及多路控制阀发展项目》。

2011 年 12 月 14 日，公司第二届董事会第五次会议审议通过了《关于使用部分超募资金提前偿还银行贷款的议案》，使用超募资金 1,980 万元提前偿还银行贷款。

截至 2011 年 12 月 31 日，公司尚未落实具体使用计划的超募资金为 12,116.45 万元。

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。

四、公司 2011 年度利润分配及资本公积转增股本的预案

1、公司 2011 年度利润分配预案

经安永华明会计师事务所审计：公司 2011 年度实现归属于上市公司股东的净利润为 37,011,600.18 元，公司拟按照《公司法》和《公司章程》的有关规定，提取盈余公积金 3,701,160.03 元后，可供股东分配的利润为 33,310,440.15 元，加上上年结存的未分配利润 18,236,801.54 元，合计共有未分配利润 51,547,241.69 元。

公司现拟以 2011 年末总股本 110,000,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元人民币（含税），共计派现 33,000,000

元。派现后，剩余未分配利润 18,547,241.69 元转入下一年度。

2、公司 2011 年度资本公积转增股本预案
 公司拟以 2011 年末总股本 110,000,000 股为基数，按每 10 股转增 3 股的比例用资本公积转增股本，转增后公司总股本变更为 143,000,000 股。
 本利润分配及资本公积转增股本的预案于 2012 年 3 月 28 日经公司第二届董事会第八次会议决议通过，尚需提交公司 2011 年度股东大会审议，请广大投资者注意风险。

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 (%)
水处理整体设备	10,874.74	5,666.00	47.90%	23.35%	36.17%	-4.91%
水处理核心部件	6,859.12	4,177.14	39.10%	34.09%	35.12%	-0.46%
壁炉	1,807.15	1,152.69	36.22%	26.71%	26.02%	0.35%
服务收入及其他	1,166.00	538.74	53.80%	1.73%	-0.37%	0.97%
合计	20,707.01	11,534.57	44.30%	25.47%	32.46%	-2.94%

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

§ 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