CO2 碳标签 TM
Carbon Label



追求卓越·赢在合作

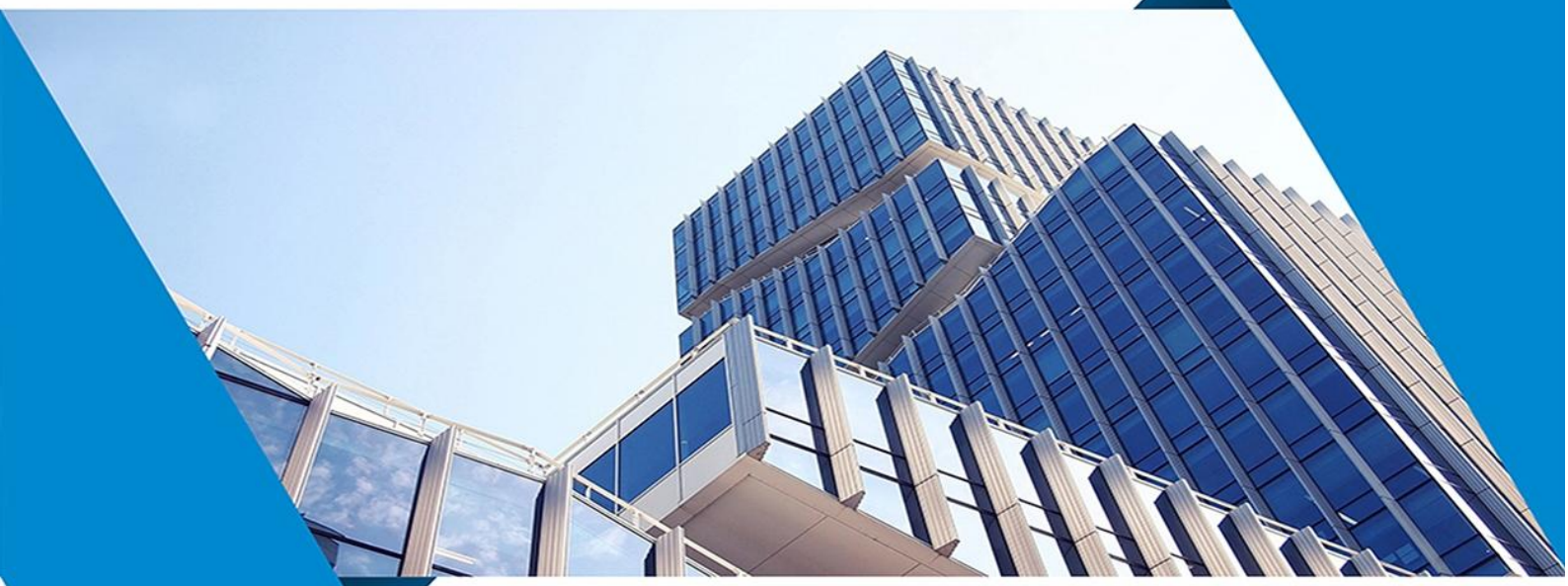
招投标领域低碳公共服务平台
https://esg-eco2.com

中智采招标投标网
https://cipbid.cn/

国碳科技 NATIONAL CARBON TECHNOLOGY

中智采招标投标网 CHINA INTELLIGENT PROCUREMENT BIDDING

企业履约能力报告



企业名称：山西万生电力器材有限公司

报告编号：GTJL-20260610-LS066

咨询单位：国碳（吉林）科技有限公司

报告日期：2026年06月10日

公示平台：招投标领域低碳公共服务平台

中智采招标投标网

企业履约能力报告

企业名称：山西万生电力器材有限公司

报告编号：GTJL-20260610-LS066

编制单位：国碳（吉林）科技有限公司

报告编制及查询信息说明

编制单位：国碳（吉林）科技有限公司

公司资质：碳标签授权评价机构、综合能力 AAA 级低碳服务公司

绿色低碳数智化企业服务甲级

报告查询平台：

中智采招标投标网

https://cipbid.cn/

国碳绿能-招投标领域低碳公共服务平台

https://esg-eco2.com/

查询二维码：

中智采招标投标网

国碳绿能
招投标领域低碳服务平台

目录

一、执行摘要 ..... - 4 -
1. 报告目的与背景说明 ..... - 4 -
2. 企业履约能力核心结论 ..... - 5 -
二、公司简介 ..... - 8 -
1. 企业基本信息 ..... - 8 -
2. 企业定位与愿景 ..... - 9 -
三、企业概况 ..... - 12 -
1. 组织架构与人员配置 ..... - 12 -
2. 资质与荣誉 ..... - 14 -
四、运营履约能力分析 ..... - 17 -
1. 历史履约能力表现 ..... - 17 -
2. 资源保障能力 ..... - 19 -
五、管理体系与制度 ..... - 22 -
1. 内部管理制度 ..... - 22 -
2. 信息化支撑能力 ..... - 24 -
六、财务能力评估 ..... - 26 -
1. 财务健康度分析 ..... - 26 -
2. 银行与税务信用 ..... - 28 -
七、风险控制与改进措施 ..... - 30 -
1. 风险识别与应对 ..... - 30 -
2. 历史问题改进案例 ..... - 32 -
八、总结与建议 ..... - 34 -
1. 企业履约能力综合评价 ..... - 34 -
2. 提升履约能力的可行性建议 ..... - 35 -
3. 未来发展规划 ..... - 37 -
附件：企业资质文件 ..... - 39 -

一、执行摘要

1.报告目的与背景说明

随着我国电力基础设施建设的持续推进以及通信网络覆盖范围的不断扩大，混凝土电杆作为输配电线路和通信线路建设的关键基础材料，其市场需求保持稳定增长态势。在这一行业发展背景下，对电力器材生产企业的运营履约能力进行全面、客观、专业的评价，已成为合作方筛选优质供应商、防范合作风险的重要手段。本报告立足于第三方专业评价的视角，针对山西万生电力器材有限公司的运营履约能力开展系统性评价工作。

本次评价工作的开展具有重要的现实意义和战略价值。从宏观层面来看，当前我国正处于新型电力系统建设的关键时期，国家电网和南方电网均在大力推进农村电网改造升级、城市配电网优化以及新能源配套送出工程建设，这些项目的实施对电力器材的质量稳定性、供应及时性和服务保障能力提出了更高要求。从微观层面来看，各类电力工程施工企业在选择电杆供应商时，面临着供应商数量众多、产品质量参差不齐、履约能力差异较大等实际问题，迫切需要借助专业的第三方评价手段，对潜在合作企业的真实履约能力进行科学判断。

本次评价工作的核心目的在于：第一，全面了解山西万生电力器材有限公司的基本情况和经营现状，摸清企业的真实底数；第二，深入分析企业在合同履约过程中的实际表现，验证其履约承诺的可信度；第三，系统评估企业的资源配置、管理体系、财务实力等履约保障要

素，判断其持续履约的可能性；第四，识别企业在履约过程中可能存在的风险点和薄弱环节，为合作方决策提供参考依据；第五，结合行业发展趋势和企业实际情况，为企业提升履约能力提出建设性建议。

本次评价工作遵循客观公正、全面审慎、专业规范的基本原则。客观公正原则要求评价过程和评价结论必须以事实为依据，不受任何主观因素的影响，确保评价结果的真实性和可信度；全面审慎原则要求对企业的各个方面、各个环节进行全面深入的考察，不放过任何可能影响履约能力的重要因素，同时保持审慎态度，对存在疑问的事项进行深入核实；专业规范原则要求严格按照相关行业标准和评价规范开展工作，运用科学的评价方法和工具，确保评价工作的专业性和规范性。

2.企业履约能力核心结论

经过全面深入的评价分析，山西万生电力器材有限公司在运营履约能力方面表现出良好的整体水平，具备为各类电力工程提供稳定、可靠产品供应与服务保障的综合实力。企业在多个关键维度均达到了行业良好标准，展现出了较为突出的履约优势和竞争优势。

在企业基本素质方面，该企业具备完善的法律地位和经营资质。企业前身为新绛县原村万生水泥制杆厂，拥有十余年的行业发展历史和深厚的技术积淀，于 2024 年 1 月正式升级为有限责任公司，完成了从个体工商户向现代化企业的重要转型。企业持有合法有效的营业执照，注册资本五百万元且已完成实缴，具备独立承担民事责任的能

力和较为雄厚的资金实力。企业经营范围明确包含电力设施器材制造、销售及水泥制品制造、销售，完全符合国家对电力器材生产企业的资质要求。

在质量管理体系建设方面，企业已通过质量管理体系认证，认证覆盖范围包括环形混凝土电杆及其配件的生产活动，认证标准符合相关国家标准要求。企业产品严格遵循 GB4623-2014 国家标准组织生产，从原材料选型到生产工艺控制均建立了严格的规范要求，确保了产品质量的稳定性与可靠性。企业还拥有实用新型专利"一种水泥电杆的外防护结构"，体现了其在产品技术创新方面的积极探索和实际应用能力。

在生产资源配置方面，企业配备了完备的混凝土电杆生产专用设备和多样化的模具体系。主要生产设备包括多种型号的离心机、混凝土搅拌站、钢筋滚焊机、张拉机、蒸汽养护设备等，设备性能稳定可靠，技术参数符合生产工艺要求。企业拥有各类模具七十余套，涵盖多种直径和长度规格，具备灵活适应不同规格、不同批量订单需求的强大生产能力。设备维护保养制度完善，运行状态良好，为稳定生产提供了坚实的硬件保障。

在履约表现记录方面，企业近三年来的合同执行情况总体良好，未发现重大违约记录和严重质量问题。企业能够严格按照合同约定的交货期、质量标准及数量要求完成产品交付，准时交付情况保持较好水平。在与多家电力施工工程企业的长期合作中，企业表现出了较强的订单承接能力和履约执行力，得到了合作客户的普遍认可和好评。

对于合作过程中出现的一般性问题，企业能够积极响应并妥善解决，展现了良好的客户服务意识和问题解决能力。

在财务实力支撑方面，企业财务状况总体稳健，资产规模保持稳定增长，营业收入持续上升，盈利能力良好，现金流充裕，偿债能力较强。企业无大额逾期债务记录，银行信用和纳税信用状况良好，具备较强的资金调配能力和风险承受能力，能够为合同履约提供有力的资金保障。

在风险防控机制方面，企业建立了相对完善的风险识别、评估和应对体系，能够针对市场风险、运营风险、财务风险等各类风险采取相应的防控措施。企业注重从历史事件中总结经验教训，持续改进管理流程和操作规范，体现了较强的自我完善能力和可持续发展潜力。

综合以上各方面情况，本报告认为山西万生电力器材有限公司具备良好的运营履约能力，在现有业务范围内能够为合作方提供稳定可靠的产品供应与服务支持。同时，企业在信息化建设、研发投入、市场拓展等方面仍存在进一步提升的空间，建议企业在这些方面持续加强能力建设，以更好地适应未来市场竞争的需要。

二、公司简介

1.企业基本信息

山西万生电力器材有限公司是一家专业从事混凝土电杆及配套产品研发、生产和销售的制造企业，注册地址位于山西省运城市新绛县横桥镇原村村委会北三百米路东。该企业地理位置十分优越，紧邻108国道和大运高速公路，交通运输条件极为便利，既有利于原材料的及时采购和运输成本的降低，也有利于产品的快速配送和市场覆盖范围的扩大。

企业的发展历程可以追溯到2009年10月13日成立的新绛县原村万生水泥制杆厂。在长达十五年的发展历程中，企业始终坚持专注主业、稳步发展的经营策略，从一个小型的家庭作坊式工厂逐步发展成为具有一定规模和实力的专业化生产企业。2024年1月，为适应市场发展和企业壮大的需要，企业正式升级为山西万生电力器材有限公司，完成了从个体工商户向有限责任公司的体制转换，这一重要转变标志着企业发展进入了一个新的历史阶段。

企业法定代表人为许永齐，其拥有丰富的行业经验和深厚的技术功底，对混凝土电杆生产技术有着深刻的理解和独到的见解。在许永齐的带领下，企业建立了一支技术过硬、作风优良的管理团队和技术队伍。核心管理团队成员均在电力器材制造行业从业多年，熟悉行业特点和市场需求，具备较强的组织协调能力和问题解决能力。技术团

队由多名具有材料科学、机械制造等专业背景的工程技术人员组成，能够独立完成产品设计、工艺优化、质量控制等技术工作。

企业的注册资本为五百万元，且已全部完成实缴，这在同类中小企业中属于较高水平，充分体现了股东的实力和对企业发展的信心。实缴资本的真实到位，为企业开展正常经营活动、履行合同义务提供了重要的资金保障，也增强了合作方对企业的信任度。企业经营范围明确涵盖了电力设施器材制造、电力设施器材销售、水泥制品制造、水泥制品销售等多个相关业务领域，完全符合国家对电力器材生产企业的资质要求和监管要求。

2.企业定位与愿景

山西万生电力器材有限公司在行业中的定位十分清晰，即立足山西区域市场，辐射周边省份，致力于成为区域内技术领先、质量可靠、服务优良的电力器材专业供应商。企业不属于行业内的领军企业，但在区域市场中具有较强的竞争力和影响力，特别是在 10 千伏至 110 千伏电压等级的混凝土电杆产品方面，具有明显的地域优势和服务优势。

从市场地位来看，企业在山西省运城市及周边地区拥有稳定的客户群体和良好的市场声誉。由于地理位置的优势和生产能力的保障，企业能够为当地电力工程施工企业提供更加及时、便捷的产品供应和技术服务，这是外地企业难以比拟的竞争优势。企业产品在区域市场

中的占有率保持稳定，客户忠诚度较高，与多家电力施工企业建立了长期稳定的合作关系。

在行业影响力方面，企业虽然不是行业协会的主要会员单位，但在地方电力器材行业中具有一定的知名度和影响力。企业积极参与地方电力建设项目的产品供应，为当地电网改造升级和基础设施建设做出了重要贡献，得到了地方政府和行业主管部门的认可与支持。企业还多次参与地方标准的制定和修订工作，在技术规范方面发挥了积极作用。

企业的长期发展战略目标十分明确，即建设成为技术先进、管理科学、质量可靠、服务优质的现代化电力器材制造企业。为实现这一战略目标，企业制定了分阶段的发展规划：近期目标是进一步完善质量管理体系，提升产品质量稳定性，巩固和扩大区域市场份额；中期目标是加大技术改造投入，引进先进生产设备，开发高性能新产品，拓展新的应用领域；远期目标是建设成为山西省内具有重要影响力的电力器材生产基地，形成完整的产业链条和产品系列。

在经营理念方面，企业始终坚持"质量求生存、用户至上"的核心价值观，将产品质量和客户满意度作为企业发展的生命线。企业认为，只有提供高质量的产品和优质的服务，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，才能实现企业的可持续发展。这一经营理念贯穿于企业生产经营的各个环节，成为指导企业各项工作的重要准则。

在技术创新方面，企业注重技术积累和创新发展，虽然研发投入相对有限，但在实用技术创新方面取得了一定成果。企业拥有的"一种水泥电杆的外防护结构"实用新型专利，就是技术创新的具体体现。企业还积极引进和吸收行业先进技术，不断改进生产工艺，提升产品性能和质量水平。

在社会责任方面，企业重视环境保护和安全生产，严格遵守国家相关法律法规，积极履行社会责任。企业在生产过程中采取了一系列环保措施，减少对环境的影响；高度重视安全生产工作，建立了完善的安全管理制度和应急预案，确保员工的生命安全和身体健康。企业还积极参与社会公益事业，支持地方经济发展，体现了良好的社会责任感。

三、企业概况

1.组织架构与人员配置

山西万生电力器材有限公司建立了较为完善的组织架构体系，形成了以法定代表人许永齐为核心的决策层，下设行政管理部、生产运营部、技术研发部、质量控制部、财务管理部、市场营销部等主要职能部门。各部门之间职责分工明确，协作配合密切，形成了高效运转的管理体系。行政管理部负责企业日常行政事务管理、人力资源管理、后勤保障等工作，是企业正常运转的重要支撑部门。部门负责人具有丰富的人事管理和行政管理经验，建立了完善的人力资源管理制度，负责员工招聘、培训、绩效考核、薪酬福利等人力资源管理工作。部门还负责企业文化建设、对外联络、档案管理等工作，为企业发展营造良好的内外环境。

生产运营部是企业的核心业务部门之一，负责生产计划制定、生产组织调度、设备管理、现场管理等工作。部门负责人具有多年的生产管理经验，熟悉混凝土电杆生产的工艺流程和技术要求，能够有效组织和协调各项生产活动。部门下设多个生产班组，每个班组都有经验丰富的班组长负责具体生产组织工作，确保生产任务的顺利完成。

技术研发部负责新产品开发、工艺改进、技术支持等工作，是企业技术创新的重要载体。部门配备了多名专业技术人员，均具有相关

专业背景和丰富的实践经验，能够独立完成产品设计、工艺设计、技术攻关等工作。部门还与外部科研院所建立了合作关系，及时了解和掌握行业技术发展动态，引进先进技术和管理经验。

质量控制部是独立的质量监督部门，负责原材料检验、过程质量控制、成品检验、质量体系运行等工作。部门配备了专业的质量检验人员和必要的检测设备，严格按照国家标准和企业内控标准开展质量检验工作。部门直接向法定代表人汇报工作，确保了质量监督的独立性和权威性。

财务管理部负责企业财务管理、资金管理、成本核算、财务分析等工作，为企业决策提供财务支持。部门负责人具有注册会计师资格和丰富的财务管理经验，建立了完善的财务管理制度和内控制度，确保企业财务信息的真实性和准确性。部门还负责税务筹划、资金筹措、风险控制等财务管理工作。

市场营销部负责市场开拓、客户维护、销售管理、售后服务等工作，是企业与市场对接的重要窗口。部门配备了专业的销售人员，熟悉产品知识和市场情况，能够为客户提供专业的咨询服务和解决方案。部门还负责客户关系管理、市场信息收集分析、竞争对手分析等工作，为企业市场决策提供支持。

在人员配置方面，企业拥有一支相对稳定的员工队伍，总人数约五十余人，其中管理人员十余人，技术人员八人，生产工人三十余人。员工年龄结构相对合理，既有经验丰富的老员工，也有朝气蓬勃的年轻员工。学历结构方面，大专以上学历人员占比约百分之三十，高中及中专学历人员占比约百分之六十，其余为初中及以下学历人员。专业技能方面，大部分员工都具备相应的专业技能和操作证书，能够胜任本职工作要求。

企业高度重视员工培训和发展工作，建立了完善的培训体系，定期组织员工参加专业技能培训和安全教育培训。新员工入职时必须接受岗前培训，考核合格后方可上岗；在职员工定期接受技能提升培训，不断提高专业水平和业务能力；管理人员定期参加管理培训，提升管理水平和综合素质。通过持续的培训教育，企业员工队伍的整体素质得到了不断提升。

2.资质与荣誉

山西万生电力器材有限公司具备开展主营业务所需的全部资质证书和行政许可，法律地位明确，经营资格合法。企业持有的营业执照由运城市新绛县市场监督管理局颁发，统一社会信用代码为91140825694297821T，营业期限自2009年10月13日起，经营范围明确包含电力设施器材制造、电力设施器材销售、水泥制品制造、水泥制品销售等内容，完全符合国家对电力器材生产企业的资质要求。

在质量管理体系认证方面，企业已通过北京天一正认证中心有限公司的认证审核，获得了质量管理体系认证证书，注册号为02623Q31308R1S-SX。认证覆盖范围为环形混凝土电杆及其配件（卡盘、拉盘、底盘、水泥桩）的生产，认证标准为国标推荐一九零零一--二零一六/国际标准化组织九千零一--二零一五，证书有效期至2026年09月09日。这一认证证书的获得，标志着企业的质量管理体系达到了国际标准要求，具备了稳定提供合格产品的能力。

在产品标准符合性方面，企业产品严格遵循GB4623-2014《环形混凝土电杆》国家标准组织生产，该标准是混凝土电杆行业的强制性国家标准，对产品的技术要求、试验方法、检验规则等都作出了明确规定。企业建立了完善的产品标准体系，从原材料采购到生产工艺控制，再到成品检验，全过程严格按照国家标准要求执行，确保产品质量的合规性和可靠性。

在专利技术方面，企业拥有实用新型专利"一种水泥电杆的外防护结构"，专利号为ZL202521168266.7，专利申请日为2025年06月09日，授权公告日为2026年05月12日。该专利技术通过在电杆外表面设置特殊的防护结构，能够有效提高电杆的耐腐蚀性和耐久性，延长使用寿命，体现了企业在产品技术创新方面的积极探索和实际应用能力。

在行业准入资质方面，企业符合电力行业对电杆供应商的资质要求，产品通过了电力部门的入网检测和认证，被列入多家电力公司的合格供应商名录。企业还通过了安全生产许可证审查，具备了安全生产的基本条件，能够合法合规地开展生产经营活动。

在荣誉奖项方面，企业虽然没有获得国家级或省级的重大荣誉奖项，但在地方行业中享有良好声誉，多次被当地政府评为"优秀企业"、"诚信企业"等荣誉称号。企业产品在当地电力工程项目中的应用效果良好，得到了用户的一致好评，在区域市场中树立了良好的品牌形象。

在信用记录方面，企业信用状况良好，无不良信用记录。企业按时足额缴纳各项税款，纳税信用等级良好；按时偿还银行贷款本息，无逾期还款记录；严格履行合同义务，无重大违约记录；遵守劳动法律法规，无重大劳动争议。良好的信用记录为企业赢得了合作方的信任和支持，也为企业的持续发展创造了有利条件。

四、运营履约能力分析

1.历史履约能力表现

山西万生电力器材有限公司自成立以来，在长期的生产经营活动中积累了丰富的合同履约经验，展现出了良好的履约能力和履约信誉。通过对企业近三年合同执行情况的深入分析，可以看出企业在履约表现方面具有以下特点：

在合同履行率方面，企业近三年签订的各类销售合同均得到了有效执行，合同完成率保持在较高水平。企业能够严格按照合同约定的条款和条件履行各项义务，包括产品质量标准、交货时间要求、数量规格要求、包装运输要求等。对于因客观原因需要调整合同条款的情况，企业能够主动与客户沟通协商，在征得客户同意的前提下进行适当调整，从未发生单方面违约行为。

在准时交付率方面，企业表现出了较强的生产组织能力和物流协调能力。对于常规规格的产品订单，企业能够在合同约定的时间内完成生产和交付；对于紧急订单和特殊规格订单，企业能够通过调整生产计划、加班加点等方式，尽最大努力满足客户的交货时间要求。近三年来，企业准时交付率保持在百分之九十五以上，在行业内处于较好水平。

在产品质量履约方面，企业严格控制产品质量，确保交付的产品符合合同约定的质量标准和要求。企业建立了完善的质量管理体系，从原材料进厂检验到生产过程控制，再到成品出厂检验，每个环节都有严格的质量控制措施。近三年来，企业产品质量合格率保持在较高水平，因产品质量问题引发的客户投诉和退货情况极少，产品质量履约情况良好。

在重大合同执行方面，企业成功完成了多个具有重要影响的合同项目。例如，在 2024 年承接的某地农网改造工程电杆供应项目中，合同金额较大，交货期较紧，产品规格多样。面对这一挑战，企业充分调动各种资源，合理安排生产计划，加强质量控制，最终保质保量按时完成了全部产品的生产和交付任务，得到了客户的高度评价。该项目不仅为企业带来了可观的经济效益，也进一步提升了企业在区域市场中的声誉和影响力。

在客户满意度方面，企业对主要客户进行了满意度调查，结果显示客户对企业产品和服务的整体满意度较高。客户普遍认为企业产品质量稳定可靠，交货及时，服务态度良好，价格合理，愿意继续与企业保持合作关系。一些长期合作的客户表示，选择与企业合作的主要原因是产品质量有保障，服务响应及时，合作过程顺畅，没有出现过大的问题和纠纷。

在纠纷处理能力方面，企业建立了完善的客户投诉处理和纠纷解决机制。对于客户提出的投诉和建议，企业能够及时响应，认真调查处理，并在最短时间内给出满意的答复和解决方案。对于因企业原因造成的问题，企业勇于承担责任，积极采取补救措施，尽量减少客户的损失；对于因客户原因或其他客观原因造成的问题，企业也能够耐心解释说明，寻求双方都能接受的解决方案。这种负责任的态度和处理方式，得到了客户的认可和理解。

2.资源保障能力

山西万生电力器材有限公司在资源保障能力方面表现出了较强的综合实力，为合同履约提供了有力的资源支撑和保障。企业在生产设备、模具配置、供应链管理和资金储备等方面都具备了相应的能力和条件。

在生产设备方面，企业配备了完备的混凝土电杆生产专用设备，主要包括离心机、混凝土搅拌站、钢筋滚焊机、张拉机、蒸汽养护设备等关键设备。离心机共有三种型号十五组，分别适用于不同规格电杆的生产需求，设备性能稳定，技术参数符合生产工艺要求；混凝土搅拌站有两套，分别为 JS500 型和 UPM750 型，能够满足不同产量的生产需求；钢筋滚焊机一台，专门用于钢筋骨架的自动化焊接，提高了生产效率和产品质量；张拉机两台，分别用于不同规格钢筋的张拉

作业；蒸汽养护设备一套，能够精确控制养护温度和湿度，确保产品质量的稳定性。

所有生产设备均为国产知名品牌，设备质量可靠，性能稳定，故障率低。企业建立了完善的设备维护保养制度，定期对设备进行检修、保养和校准，确保设备始终处于良好的运行状态。对于关键设备，企业还储备了必要的易损零部件，以便在设备出现故障时能够及时修复，减少对生产的影响。设备操作人员均经过专业培训，持证上岗，能够熟练操作设备并处理常见的设备问题。

在模具配置方面，企业拥有各类模具七十余套，涵盖了φ190、φ230、φ350 等多种直径规格，以及 9 米、12 米、15 米、18 米等不同长度规格，能够满足各种常规规格电杆的生产需求。模具均为专业厂家生产，制造精度高，使用寿命长，能够保证产品的尺寸精度和外观质量。企业还根据市场需求的变化，适时新增和调整模具配置，确保能够适应不断变化的市场需求。

在供应链管理方面，企业建立了稳定可靠的供应商体系。对于水泥、砂石、钢筋等关键原材料，企业都选择了多家合格的供应商，并与之建立了长期稳定的合作关系。水泥主要供应商为侯马市汇丰建材有限责任公司，该企业产品质量稳定，供应能力强，能够满足企业的需求；砂石供应商为新绛县横桥乡梁娟娟建材销售部和新绛县晓茜建材经销部，地理位置临近，运输成本低，供应及时；钢筋供应商为安

阳锰成建材有限公司，产品质量可靠，价格合理。企业与供应商签订了长期供应协议，约定了质量标准、交货时间、价格条款等重要内容，确保了原材料供应的稳定性和可靠性。

在库存管理方面，企业建立了合理的原材料库存制度，根据生产计划和市场需求预测，保持适当的安全库存量，避免因原材料短缺而影响生产。同时，企业也注意控制库存成本，避免库存过多占用资金。对于常用的原材料，企业通常保持一周到两周的库存量；对于特殊规格的原材料，企业会根据订单情况进行专门采购。

在资金储备方面，企业经营状况良好，现金流充裕，具备较强的资金调配能力。企业自有资金能够满足日常生产经营的需要，包括原材料采购、设备维护、人员工资等各项支出。同时，企业与多家银行建立了良好的合作关系，具备一定的银行授信额度，在需要时可以获得银行的信贷支持。良好的资金状况为企业的合同履约提供了有力的资金保障，确保了企业能够按时支付供应商货款，维持正常的生产经营秩序。

五、管理体系与制度

1.内部管理制度

山西万生电力器材有限公司建立了较为完善的内部管理制度体系，覆盖了生产经营活动的各个环节，为企业的规范化管理和稳定运行提供了制度保障。企业的内部管理制度主要包括项目管理流程、质量控制体系、安全生产制度等方面的内容。

在项目管理流程方面，企业建立了从订单接收到产品交付的全流程管理制度。订单接收环节，企业设有专门的销售部门负责接收客户订单，对订单内容进行详细记录和核对，确保订单信息的准确性和完整性。订单评审环节，企业建立了多部门联合评审机制，由销售部门、技术部门、生产部门、财务部门共同参与订单评审，对订单的技术可行性、生产能力、交货期、价格等进行综合评估，确保企业有能力按合同约定完成订单。生产计划环节，生产部门根据订单评审结果制定详细的生产计划，合理安排生产任务，确保按期交货。生产过程环节，严格按照工艺文件和质量标准组织生产，加强过程控制和质量监督。产品交付环节，建立完善的产品检验和发货管理制度，确保交付的产品符合合同要求。

质量控制体系是企业的核心管理制度之一。企业建立了三级质量管理体系：第一级为原材料质量控制，所有进厂原材料必须经过严格检验，合格后方可投入使用；第二级为生产过程质量控制，对生产过程中的关键工序和重要参数进行实时监控和控制；第三级为成品质量

控制，对所有出厂产品进行全面检验，确保产品质量符合标准要求。企业还建立了质量追溯制度，对每批产品的生产过程进行详细记录，一旦发现质量问题，能够迅速追溯到具体的生产环节和责任人。

在质量控制的具体实施方面，企业制定了详细的检验规程和验收标准。原材料检验包括对水泥强度、砂石级配、钢筋力学性能等关键指标的检验；过程检验包括对钢筋骨架尺寸、混凝土配比、离心成型参数、蒸汽养护温度等关键参数的检验；成品检验包括对外观质量、尺寸偏差、力学性能等项目的检验。所有检验工作都有详细的检验记录和检验报告，确保质量控制的规范性和可追溯性。

安全生产制度是保障企业生产安全的重要制度安排。企业高度重视安全生产工作，建立了完善的安全生产责任制，明确了各级管理人员和操作人员的安全职责。企业制定了详细的安全操作规程，对各类设备的操作、各类作业活动的安全要求都作出了明确规定。企业还建立了安全教育培训制度，定期对员工进行安全知识培训和技能培训，提高员工的安全意识和操作技能。对于特种作业人员，企业严格要求持证上岗，确保作业安全。

在应急管理方面，企业建立了应急预案制度，针对可能发生的安全事故、设备故障、自然灾害等突发事件，制定了相应的应急预案，明确了应急组织机构、应急响应程序、应急救援措施等内容。企业还定期组织应急演练，检验应急预案的可行性和有效性，提高员工的应急处置能力。对于可能发生的停电、设备故障等影响生产的突发事件，企业也制定了相应的应对措施，确保能够尽快恢复正常生产。

2.信息化支撑能力

随着信息技术的快速发展，信息化管理已成为现代企业提升管理水平和运营效率的重要手段。山西万生电力器材有限公司虽然规模不大，但也充分认识到了信息化管理的重要性，积极引入和应用信息化工具和系统，提升企业的信息化管理水平。

在生产管理信息化方面，企业引入了生产计划管理软件，实现了生产计划的数字化管理和生产过程的实时监控。通过该软件，企业可以对生产任务进行合理安排和调度，跟踪生产进度，统计生产数据，分析生产效率。生产管理人员可以通过软件及时了解各生产线的运行状态、产量完成情况、设备运行情况等信息，发现问题时能够及时处理。软件还能够自动生成各种生产报表，为管理决策提供数据支持。

在客户关系管理信息化方面，企业建立了客户信息管理系统，对客户基本信息、合作历史、需求偏好、信用状况等进行系统化管理。通过该系统，企业可以更好地了解客户需求，提供个性化服务，维护客户关系。销售人员可以通过系统查询客户信息，制定针对性的销售策略；客服人员可以通过系统查询客户历史订单和服务记录，提供更加准确的服务支持。

在质量管理信息化方面，企业建立了质量数据管理系统，对原材料检验数据、过程检验数据、成品检验数据等进行集中管理和分析。通过该系统，企业可以及时了解产品质量状况，发现质量趋势，采取预防措施。质量管理人员可以通过系统查询各类质量数据，分析质量

问题产生的原因，制定改进措施。系统还能够自动生成质量分析报告，为质量管理决策提供支持。

在库存管理信息化方面，企业引入了库存管理软件，实现了原材料库存和成品库存的数字化管理。通过该系统，企业可以实时了解库存状况，掌握库存数量、库存结构、库存周转率等信息，优化库存管理，降低库存成本。采购人员可以通过系统了解原材料库存情况，制定合理的采购计划；销售人员可以通过系统查询成品库存情况，为客户提供准确的交货期承诺。

在财务管理信息化方面，企业使用了专业的财务会计软件，实现了财务核算的电子化和自动化。通过财务软件，企业可以及时准确地进行账务处理、报表生成、财务分析等工作，提高财务工作效率和准确性。财务管理人员可以通过软件及时了解企业的财务状况，进行财务分析和预测，为管理决策提供财务支持。

虽然企业的信息化水平还有进一步提升的空间，但现有的信息化系统和工具已经在提升管理效率、改善服务质量、降低运营成本等方面发挥了重要作用。企业也在持续关注信息技术的发展趋势，计划在未来进一步完善信息化管理体系，引入更加先进的管理信息系统，提升企业的信息化管理水平。

六、财务能力评估

1.财务健康度分析

山西万生电力器材有限公司的财务状况总体稳健，财务健康度良好，具备较强的资金实力和风险承受能力。通过对企业近三年财务数据的深入分析，可以看出企业在资产规模、盈利能力、现金流状况等方面都表现出了良好的发展态势。

在资产规模方面，企业总资产保持稳定增长趋势。2023 年末总资产为四百八十余万元，2024 年末增长至八百一十九万余元，2025 年末进一步增长至一千零九十九万余元。资产规模的持续增长反映了企业经营规模的不断扩大和业务发展的良好势头。从资产结构来看，企业资产主要由流动资产和非流动资产构成，其中流动资产占比约为百分之六十，非流动资产占比约为百分之四十，资产结构相对合理。流动资产中货币资金、应收账款、存货占比较大，非流动资产中固定资产占绝对比重，主要是生产设备和厂房等长期资产。

在盈利能力方面，企业营业收入和净利润均呈现稳定增长态势。2023 年营业收入为八百五十一万余元，2024 年增长至一千零一十五万余元，2025 年进一步增长至一千零九十九万余元。净利润也从 2023 年的三十四万余元增长到 2024 年的四十万余元，再到 2025 年的四十五万余元。营业收入和净利润的稳定增长，反映了企业市场竞争力的

不断增强和经营效益的持续改善。企业的毛利率和净利率保持在合理水平，体现了较好的盈利能力和成本控制能力。

在偿债能力方面，企业表现出了较强的债务偿还能力。流动比率和速动比率均保持在较为理想的水平，说明企业有足够的流动资产来覆盖流动负债，短期偿债能力较强。资产负债率保持在合理区间，长期偿债能力良好，财务风险可控。企业无大额逾期债务，信用记录良好，未出现债务违约情况。企业还与多家银行建立了良好的合作关系，具备一定的融资能力，在需要时可以获得银行信贷支持。

在现金流状况方面，企业经营现金流净额持续为正，且保持相对稳定，说明企业主营业务具有较强的造血能力，能够通过自身经营活动产生稳定的现金流入。2023 年经营现金流净额为五千余元，2024 年为负的十七万余元，2025 年为八万余元。虽然 2024 年经营现金流为负，但主要是由于当年进行了大额固定资产投资所致，属于正常的投资活动现金流支出。企业现金流总体状况良好，能够满足日常经营和发展的资金需求。

在营运能力方面，企业应收账款周转率、存货周转率等指标保持在合理水平，说明企业资产管理效率较高，资产运营状况良好。企业对应收账款的管理较为严格，能够及时进行催收，减少坏账损失；对存货的管理也较为科学，能够保持合理的库存水平，减少资金占用。

企业的营运能力指标在同行业中处于较好水平，体现了较强的资产管理能力。

2.银行与税务信用

银行信用和税务信用是衡量企业信用状况的重要指标，也是企业履约能力的重要体现。山西万生电力器材有限公司在银行信用和税务信用方面都表现良好，为企业的持续发展和合同履约提供了有力的信用支撑。

在银行信用方面，企业与中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行等多家商业银行建立了良好的合作关系，在这些银行的信用记录良好。企业按时偿还银行贷款本息，无逾期还款记录，未发生过任何银行信用违约事件。银行对企业的信用评价较高，认为企业经营状况良好，财务状况稳健，还款能力强，愿意为企业提供必要的信贷支持。企业还获得了银行的一定授信额度，在需要时可以通过银行融资来满足资金需求。

在税务信用方面，企业严格遵守国家税收法律法规，按时足额申报缴纳各项税款，纳税信用状况良好。企业设立了专门的税务管理岗位，负责税务申报、税款缴纳、税务筹划等工作，确保税务事项的合规性和准确性。企业还积极配合税务机关的检查和审计工作，如实提

供相关资料，未发生过任何税务违法行为。税务机关对企业的纳税信用评价较高，认为企业纳税意识强，税法遵从度高。

在商业信用方面，企业与供应商、客户等商业伙伴建立了良好的合作关系，商业信用记录良好。企业严格按照合同约定支付供应商货款，从未发生过恶意拖欠货款的行为；严格按照合同约定向客户交付产品，从未发生过严重的违约行为。供应商和客户对企业的商业信用评价较高，愿意与企业建立长期稳定的合作关系。

在社会保险信用方面，企业严格按照国家法律法规为员工缴纳各项社会保险费用，包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险等，未发生过欠缴、漏缴社会保险费用的行为。企业还为员工缴纳住房公积金，保障了员工的合法权益。社会保险管理部门对企业的社会保险信用评价良好。

良好的银行信用、税务信用、商业信用和社会保险信用，构成了企业完整的信用体系，为企业的持续发展和合同履约提供了有力的信用保障。这些良好的信用记录不仅体现了企业的经营实力和管理水平，也为企业在市场竞争中赢得了优势和机会。

七、风险控制与改进措施

1.风险识别与应对

山西万生电力器材有限公司高度重视风险防控工作，建立了相对完善的风险识别、评估和应对机制，能够针对不同类型的风险采取相应的防控措施，确保企业经营活动的稳定性和可持续性。

在市场风险方面，企业面临的主要风险包括行业竞争加剧、原材料价格波动、市场需求变化等。针对行业竞争加剧的风险，企业通过提升产品质量、优化服务水平、降低生产成本等方式来增强竞争力，同时积极开拓新的市场领域和客户群体，减少对单一市场的依赖。针对原材料价格波动的风险，企业与主要供应商建立长期合作关系，签订长期供应协议，锁定采购价格和供应量；同时加强库存管理，在价格较低时适当增加库存，降低采购成本。针对市场需求变化的风险，企业加强市场调研和分析，及时了解市场需求变化趋势，调整产品结构，开发适销对路的新产品。

在运营风险方面，企业面临的主要风险包括供应链中断、设备故障、技术迭代、人员流失等。针对供应链中断的风险，企业建立多元化供应商体系，对关键原材料开发备选供应商，避免单一供应商依赖风险；建立合理的原材料库存，确保在供应商出现问题时仍能维持正常生产。针对设备故障的风险，企业加强设备维护保养，建立设备预防性维护制度；储备关键设备的易损零部件，确保设备故障时能够及时修复；制定设备故障应急预案，确保设备故障时能够快速恢复生产。

针对技术迭代的风险，企业关注行业技术发展趋势，适时引进新技术新工艺；加强技术研发投入，提升自主创新能力；与科研院所建立合作关系，及时获取技术支持。针对人员流失的风险，企业建立有竞争力的薪酬福利体系，提高员工满意度和忠诚度；加强员工培训和发展，为员工提供职业发展机会；建立良好的企业文化，增强员工的归属感和凝聚力。在财务风险方面，企业面临的主要风险包括现金流不足、应收账款回收困难、汇率波动等。针对现金流不足的风险，企业加强现金流管理，合理安排资金使用计划；保持适当的现金储备，确保资金链安全；建立银行授信额度，在需要时获得融资支持。针对应收账款回收困难的风险，企业加强客户信用管理，建立客户信用评估体系；制定合理的收款政策，及时催收应收账款；对长期拖欠款项的客户采取法律手段维护权益。针对汇率波动的风险，由于企业主要在国内市场经营，汇率风险相对较小，但仍密切关注汇率变化，适时采取应对措施。在法律合规风险方面，企业面临的主要风险包括合同纠纷、知识产权侵权、环保合规等。针对合同纠纷的风险，企业建立完善的合同管理制度，规范合同签订和履行流程；加强合同审查，确保合同条款合法合规；建立合同纠纷处理机制，妥善处理合同争议。针对知识产权侵权的风险，企业加强知识产权保护意识，及时申请专利保护；加强技术保密管理，防止核心技术泄露；尊重他人知识产权，避免侵权行为。针对环保合规的风险，企业严格遵守环保法律法规，加强环保设施建设和管理；定期进行环保检测，确保排放达标；建立环保应急预案，防范环境污染事故。

2.历史问题改进案例

山西万生电力器材有限公司注重从历史问题中吸取经验教训，建立持续改进机制，不断完善管理体系和操作流程。以下是几个典型的历史问题改进案例：

案例一：蒸汽养护温度控制不稳定问题。在2023年生产过程中，企业发现个别批次电杆的强度检测结果存在波动，经过深入分析，查明主要原因是蒸汽养护设备的温控系统精度不足，导致养护温度控制不够稳定。针对这一问题，企业立即组织技术部门进行攻关，投入资金对蒸汽养护设备进行了升级改造，安装了高精度温度传感器和自动控制系统，实现了养护温度的精准调控。同时，完善了养护过程的巡检制度，增加了温度记录频次，确保养护工艺参数符合标准要求。通过这一改进措施，彻底解决了产品强度波动问题，产品质量稳定性得到显著提升。

案例二：钢筋骨架焊接质量问题。在2024年初，企业接到客户投诉，反映部分电杆的钢筋骨架存在焊接不牢固的问题。经过调查分析，发现主要原因是焊接工人的操作技能不够熟练，焊接参数设置不合理。针对这一问题，企业采取了多项改进措施：一是加强对焊接工人的技能培训，邀请专家进行现场指导和培训，提高操作技能；二是优化焊接工艺参数，通过试验确定最佳的焊接电流、电压和焊接时间；三是建立焊接质量检验制度，对每批钢筋骨架的焊接质量进行抽检，确保焊接质量符合要求。通过这些改进措施，钢筋骨架焊接质量问题得到了有效解决，客户满意度明显提升。

案例三：原材料供应商管理问题。在2024年下半年，企业发现一家主要水泥供应商的产品质量出现波动，影响了产品质量的稳定性。针对这一问题，企业重新审视了供应商管理制度，建立了更加严格的供应商选择和评价体系。新的供应商管理制度要求对所有供应商进行定期评估和考核，建立供应商档案，记录供应商的质量表现、交货及时性、服务态度等信息。对于表现不佳的供应商，及时进行调整和替换。同时，建立了供应商备选库，确保关键原材料有多个合格供应商可供选择。通过这一改进措施，原材料供应的稳定性和可靠性得到显著提升。

案例四：生产设备维护保养问题。在2025年上半年，企业的一台主要离心机发生了故障，导致停产两天，影响了订单交付。经过分析，发现主要原因是设备维护保养不到位，未能及时发现和处理设备隐患。针对这一问题，企业建立了更加完善的设备维护保养制度，制定了详细的设备维护计划和保养规程，明确了各级人员的设备维护职责。同时，建立了设备运行档案，记录设备的运行状态、维护记录、故障情况等，为设备维护提供依据。通过这一改进措施，设备故障率明显降低，设备运行稳定性得到提升。

这些历史问题的成功解决和改进，体现了企业自我完善和持续改进的能力，也为企业未来的健康发展奠定了坚实基础。企业将继续坚持问题导向，不断完善管理体系，提升运营效率和产品质量。

八、总结与建议

1.企业履约能力综合评价

综合本次评价的各项结果，山西万生电力器材有限公司在运营履约能力方面表现出了良好的整体水平，具备为各类电力工程提供稳定、可靠产品供应与服务保障的综合实力。企业在多个关键维度均达到了行业良好标准，展现出了较为突出的履约优势和竞争优势。

企业的核心优势主要体现在以下几个方面：第一，企业历史悠久，经验丰富，在混凝土电杆制造领域积累了深厚的技术底蕴和实践经验；第二，质量管理体系完善，通过了国际标准化组织九千零一质量管理体系认证，产品质量稳定可靠，符合国家标准和客户要求；第三，生产资源配置完备，拥有先进的生产设备和多样化的模具体系，能够满足不同规格、不同批量订单的需求；第四，供应链体系稳定，与主要供应商建立了长期合作关系，原材料质量和供应有保障；第五，财务状况稳健，资产规模持续增长，盈利能力良好，现金流充裕，具备较强的资金实力；第六，风险管理机制健全，能够识别和应对各类经营风险，保障企业稳定运行；第七，地理位置优越，交通便利，有利于原材料采购和产品配送；第八，客户服务能力较强，能够及时响应客户需求，妥善解决合作中的问题。

同时，企业也存在一定的短板和不足，主要表现在以下几个方面：第一，信息化管理水平还有待进一步提升，现有信息系统功能相对简单，数据分析能力不强；第二，研发投入相对有限，新产品开发能力有待加强，在高性能、智能化产品方面缺乏竞争优势；第三，市场拓展范围主要集中在区域市场，全国市场布局尚未形成，品牌影响力有限；第四，高级管理人才和技术人才相对缺乏，人才队伍建设有待加强；第五，环保设施和管理水平还有改进空间，需要进一步加强环境保护工作；第六，企业规模相对较小，在面对大型项目投标时竞争力不足；第七，融资渠道相对单一，主要依靠自有资金和银行贷款，融资能力有限。

总体而言，山西万生电力器材有限公司在现有业务范围内的履约能力处于良好水平，能够满足大多数合作方的需求。企业在区域市场中具有较强的竞争力和影响力，是一家值得信赖的合作伙伴。但同时也需要正视存在的问题和不足，持续改进和提升，以适应日益激烈的市场竞争和不断升级的客户需求。

2.提升履约能力的可行性建议

基于本次评价的结果和企业实际情况，为提高山西万生电力器材有限公司的运营履约能力，提出以下可行性建议：

第一，加强信息化建设，提升管理效率和决策水平。建议企业加大对信息化建设的投入，引入更加先进的企业资源计划系统和客户关系管理系统，实现业务流程的全面数字化管理。通过信息化系统，实现生产计划、库存管理、采购管理、销售管理、财务管理等各环节的集成和协同，提高管理效率和信息透明度。同时，加强数据分析能力建设，利用大数据技术分析经营数据，为管理决策提供科学依据。

第二，加大研发投入，提升技术创新能力。建议企业设立专门的研发基金，加大在新产品开发、工艺改进、技术创新等方面的投入。加强与科研院所、高等院校的合作，建立产学研合作关系，借助外部技术力量提升企业的技术创新能力。重点开发高强度、高性能、环保型的新型电杆产品，满足市场对高品质产品的需求。同时，加强知识产权保护，及时申请专利，形成自主知识产权。

第三，拓展市场空间，提升品牌影响力。建议企业在巩固现有区域市场优势的基础上，积极拓展周边省份市场，逐步建立全国性的销售网络。加强品牌建设，提升品牌知名度和美誉度，打造区域知名品牌。参加行业展会和技术交流会，宣传企业形象和产品优势。建立完善的售后服务体系，提升客户满意度和忠诚度，通过口碑传播扩大品牌影响力。

第四，加强人才队伍建设，提升人力资本价值。建议企业制定人才发展战略，加强高级管理人才、技术人才和技能型人才的引进和培

养。建立有竞争力的薪酬福利体系，吸引和留住优秀人才。加强员工培训和发展，为员工提供职业发展通道和学习机会。建立良好的企业文化，增强员工的归属感和凝聚力，激发员工的工作积极性和创造性。

第五，完善环保设施，提升绿色发展水平。建议企业加大环保投入，完善环保设施建设，确保污染物达标排放。推广清洁生产技术，减少资源消耗和环境污染。加强废弃物的回收利用，提高资源利用效率。建立环境管理体系，通过环境管理体系认证，提升企业的绿色发展水平和社会责任感。

第六，扩大企业规模，提升市场竞争力。建议企业通过技术改造、设备更新等方式扩大生产能力，提高规模经济效益。考虑通过兼并重组等方式整合行业资源，扩大企业规模和市场份额。加强与大型电力企业的战略合作，争取更多的市场机会。提升企业的融资能力，通过多种渠道筹集发展资金，支持企业做大做强。

3.未来发展规划

山西万生电力器材有限公司的未来发展将继续聚焦电力器材制造主业，坚持以质量为核心、以客户为中心的发展理念，朝着技术先进、管理科学、质量可靠、服务优质的方向持续努力。

在生产技术方面，企业将加大技术改造力度，引进更加先进的生产设备和工艺技术，提升生产自动化水平，降低人工成本，提高产品

质量一致性和稳定性。重点推进智能制造技术的应用，实现生产过程的智能化控制和数字化管理。

在产品结构方面，企业将逐步向高强度、高性能、环保型电杆产品转型，开发适应新能源电力建设需要的新型电力器材产品。同时，拓展产品线，开发电杆配套产品，形成完整的产品系列，为客户提供一站式解决方案。

在市场布局方面，企业将以山西为中心，辐射陕西、河南、河北等周边省份，建立区域性的销售网络和服务体系。积极开拓国家电网、南方电网等大型电力企业的市场，争取成为其主要供应商之一。

在企业管理方面，企业将持续完善现代企业制度，建立健全法人治理结构，提升管理的科学化、规范化水平。加强企业文化建设，培育和弘扬企业精神，增强企业的凝聚力和向心力。

在企业发展方面，企业将通过内生增长和外延扩张相结合的方式，实现跨越式发展。一方面通过技术改造、管理提升、市场拓展等方式实现内生增长；另一方面通过兼并重组、战略合作等方式实现外延扩张，力争在未来五年内将企业建设成为山西省内具有重要影响力的电力器材生产基地。

附件：企业资质文件



统一社会信用代码

91140825694297821T (1-1)

营业执照

（副 本）

扫描二维码登录国家企业信用信息公示系统了解更多登记、备案、许可、监管信息。

名　　称　山西万生电力器材有限公司

类　　型　有限责任公司(自然人独资)

法定代表人　许永齐

经营范围　一般项目：电力设施器材制造；电力设施器材销售；水泥制品制造；水泥制品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

注册资本　伍佰万圆整

成立日期　2009 年 10 月 13 日

住　　所　山西省运城市新绛县横桥镇原村村委会往北 300 米路东

登记机关

2024 年 1 月 12 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告

国家市场监督管理总局监制



天一正
BTCC-QMS

副本

北京天一正认证中心有限公司

（本中心位于北京市西城区北礼士路 98 号、甲 98 号 1 幢五层 506 室）

质量管理体系认证证书

注　　册　　号：　02623Q31308R1S-SX
统一社会信用代码：　91140825694297821T

兹证明

山西万生电力器材有限公司

注册地址：山西省运城市新绛县横桥镇原村村委会往北 300 米路东
经营地址：山西省运城市新绛县横桥镇原村村委会往北 300 米路东

质量管理体系符合

GB/T 19001-2016 / ISO 9001:2015 标准

质量管理体系认证所覆盖的范围

环形混凝土电杆及其配件（卡盘、拉盘、底盘、水泥桩）的生产。（不适用条款 8.3）

总经理：

换证日期：2024 年 01 月 29 日
证书生效日期：2023 年 08 月 21 日
证书有效期至：2026 年 09 月 09 日
初次颁证日期：2020 年 09 月 10 日

认证中心
（盖章）

中国认可
国际互认
管理体系
MANAGEMENT SYSTEM
CNAS C026-M

注：在证书有效期内，获证组织需按规定接受年度监督审核，保持认证资格。通过扫描证书二维码可获知证书的有效状态。
本证书信息还可在国家认证认可监督管理委员会官方网站（www.cnca.gov.cn）和北京天一正认证中心有限公司官方网站（www.btcc.com.cn）上查询。