鞍山森远路桥股份有限公司

证券代码:300210　证券简称:森远股份　公告编号:2012-006

2011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证监会指定网站和公司网站。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经华普天健会计师事务所(北京)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 公司负责人郭松森、主管会计工作负责人薛萍及会计机构负责人(会计主管人员)郑永祥声明: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	森远股份
股票代码	300210
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	于健	李艳微
联系地址	鞍山市高新区鞍干路281号	鞍山市高新区鞍干路281号
电话	0412-5223068	0412-5223068
传真	0412-5223028	0412-5223028
电子信箱	dmassy@assyrb.com	dmassy@assyrb.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)	202,890,132.77	133,252,190.05	52.26%	101,430,674.03
营业利润(元)	66,967,919.91	41,475,357.79	61.46%	29,319,286.87
利润总额(元)	76,927,135.78	44,960,325.91	71.10%	31,298,799.31
归属于上市公司股东的净利润(元)	65,572,381.89	38,078,482.16	72.20%	26,511,798.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	57,097,814.91	35,118,298.24	62.59%	24,832,286.21
经营活动产生的现金流量净额(元)	4,358,280.79	43,247,322.35	-89.92%	49,624,030.80
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	669,980,700.37	254,401,565.73	163.36%	201,474,306.22
负债总额(元)	69,867,390.10	95,762,752.07	-27.04%	77,562,974.72
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	600,113,310.27	158,638,813.66	278.29%	123,911,331.50
总股本(股)	74,850,000.00	55,850,000.00	34.02%	55,850,000.00

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)	0.96	0.68	41.18%	0.47
稀释每股收益(元/股)	0.96	0.68	41.18%	0.47
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.83	0.63	31.75%	0.45
加权平均净资产收益率(%)	14.88%	26.64%	-11.76%	23.96%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	12.96%	24.57%	-11.61%	22.76%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.06	0.77	-92.21%	0.89
	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)	8.02	2.84	182.39%	2.22
资产负债率(%)	10.43%	37.64%	-27.21%	38.50%

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	-40,001.19		-515.83	0.00
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	10,000,692.84	包括本期收到省、市、区上市补助资金440.00万元,收到省、市、区科技拨款410.00万元,以及前期收到的与资产相关的政府补助在本期确认收益150.07万元。	3,503,814.05	2,000,000.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,475.78		-18,330.10	-20,487.56
所得税影响额	-1,484,648.89		-524,784.20	-300,000.00
合计	8,474,566.98	-	2,960,183.92	1,679,512.44

§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	2,886	本年度报告公布日前一个月末股东总数	3,093

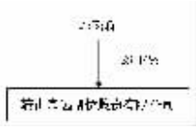
前10名股东持股情况

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
郭松森	境内自然人	39.44%	29,519,494	29,519,494	0
齐广田	境内自然人	29.59%	22,145,206	22,145,206	0
王恩义	境内自然人	3.73%	2,792,500	2,792,500	0
兴业银行股份有限公司-万家和谐增长混合型证券投资基金	境内非国有法人	3.28%	2,457,636		0
中国建设银行-华宝兴业行业精选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.51%	1,133,910		0
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金	境内非国有法人	1.08%	811,623		0
中信信托有限责任公司-建苏706	境内非国有法人	0.72%	541,363		0
平安信托有限责任公司-投资精英之尚雅	境内非国有法人	0.70%	522,421		0
华润深国投信托有限公司-尚雅1期集合信托计划	境内非国有法人	0.54%	402,899		0
中信信托有限责任公司-双盈8号	境内非国有法人	0.49%	366,085		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
兴业银行股份有限公司-万家和谐增长混合型证券投资基金	2,457,636	人民币普通股
中国建设银行-华宝兴业行业精选股票型证券投资基金	1,133,910	人民币普通股
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金	811,623	人民币普通股
中信信托有限责任公司-建苏706	541,363	人民币普通股
平安信托有限责任公司-投资精英之尚雅	522,421	人民币普通股
华润深国投信托有限公司-尚雅1期集合信托计划	402,899	人民币普通股
中信信托有限责任公司-双盈8号	366,085	人民币普通股
华润深国投信托有限公司-尚雅2期集合信托计划	363,400	人民币普通股
华润深国投信托有限公司-尚雅5期证券投资集合资金信托	354,229	人民币普通股
华润深国投信托有限公司-尚雅7期证券投资集合资金信托计划	305,400	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东郭松森、齐广田、王恩义相互间以及与其他股东间不存在关联关系,除此以外,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《上市公司收购管理办法》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的回顾

(一)总体经营情况

1、公司上市后业绩增长情况

公司主要从事新型公路养护设备开发、生产与销售,主营业务产品包括大型沥青路面就地再生设备、预防性养护设备、路面除雪和清洁设备。报告期内,公司经营业绩快速增长,截止2011年12月31日,公司实现营业收入202,890,132.77元,同比增长52.26%;营业利润66,967,919.91元,同比增长61.46%;归属于公司普通股股东的净利润65,572,381.89元,同比增长72.20%。公司全年经营业绩快速增长的主要影响因素有:公司成功上市助推了经营业绩快速增长;大型募投项目投产消化新增产能;差异化竞争优势和可靠的产品品质使公司产品能够快速满足市场需求;强化公路养护服务意识推动了养护设备市场需求增长

2、报告期内公司强化内部管理情况

科学完善的内部管理是公司可持续发展的基础。打造一流的企业,使公司又好又快发展,必须要夯实管理基础,苦练内功。虽然公司成功上市,但是公司管理层认为,与诸如"三一重工"这样一流企业相比,公司在内部管理方面还有很大差距。要知不足而后进,尽快提升公司内部管理水平,与公司快速发展相匹配。报告期内,公司除聚抓市场建设拓展主营业务外,在内部管理方面,公司于2011年5月聘请了国内著名管理咨询机构,围绕生产管理、采购供应管理、产品品质管理,在工作职责、管理流程、程序控制、管理制度及电子化表单环节进行了全面培训,并现场同步推进。历时5个月培训,进一步转变了管理人员在内部管理方面旧的习惯思维,充分认识到科学管理对打造一流企业的重要性,并在实践中加以运用。同时强化财务管理,加大成本控制力度,完善控制流程。报告期内,公司整体管理水平和运行效率得到有效提高。

3、报告期内公司募投项目进展情况

公司募集资金投资项目如下:一是"大型沥青路面再生养护设备制造项目",该项目投资总额12,000万元,主体厂房建筑面积近23000平方米,主要用于生产大型再生设备和部分预防性养护设备,鉴于公司生产设备通用性,根据生产任务需要,该项目可用于生产除雪设备和清洁设备。二是"筑路公路养护设备产品升级项目",该项目投资总额4,000万元,新增厂房建筑面积6000平方米。该项目主要用于提升机加工能力和生产中小型预防性养护设备及除雪、清洁设备。三是"技术研发中心建设项目",该项目投资总额3000万元,建筑面积8000平方米,配套建设CAE中心、PDM产品设计资源管理系统、CAPP生产工艺设计系统及其他各种软硬件设备。上述募投项目实施情况与公司首次公开发行时招股说明书中披露的实施规划基本一致,报告期内,大型沥青路面再生养护设备制造项目主体厂房建设已竣工,并于2011年下半年投入试生产。项目预计在2012年底完成,届时可新增4个生产车间,成套公路养护设备产品升级项目及技术研发中心建设项目既处在施工图设计和办理开工手续阶段,预计在2012年底和2013年底建设完成。

(二)公司主营业务及其经营状况

1、公司主营业务及主要产品

公司主营业务为新型公路养护机械的技术开发和制造,主要产品包括路面除雪和清洁设备、大型沥青路面就地再生设备和预防性养护设备,产品品种丰富且极具行业影响力,是目前国内唯一一家能够提供全系列沥青路面就地再生解决方案,并具有工程施工和技术支撑经验的设备制造商。报告期内,公司主营业务未发生重大变化。

2、主营业务分产品经营情况

报告期内公司实现主营业务收入19,252.34万元,较上年同期13,019.24万元增长47.88%;主营业务成本发生9,804.41万元,较上年同期6,186.36万元增长58.48%,其中:

①路面除雪和清洁设备营业收入12,682.79万元,比上年增长120.17%,营业成本7,229.43万元,比上年增长114.35%,产品毛利率43.00%比上年增长1.55个百分点;

②大型沥青路面就地再生设备营业收入3,410.25万元,比上年增长-30.00%,营业成本1,120.97万元,比上年增长-32.95%,产品毛利率67.13%比上年增长1.45个百分点;

③预防性养护设备营业收入3,159.30万元,比上年增长32.36%,营业成本1,454.01万元,比上年增长27.34%,产品毛利率53.98%比上年增长1.81个百分点。

3、主营业务分地区经营情况

华北分部营业收入2,150.27万元,比上年增长70.53%;华南分部营业收入352.99万元,上年同期本区域未实现销售;华东分部营业收入3,020.86万元,比上年增长14.83%;华中分部营业收入2,538.11万元,比上年增长13.00%;东北分部营业收入4,576.76万元,比上年增长25.28%;西北分部营业收入6,233.86万元,比上年增长110.28%;西南分部营业收入379.49万元,比上年增长43.92%。

报告期内公司各区域的销售收入均实现了不同程度的增长,其中华东、东北和西北区域是公司本期销售收入来源的主要区域。华南区域投告期末实现销售352.99万元,上年同期未实现销售。

4、报告期内主要供应商及客户情况

报告期内,公司前五名客户的营业收入占营业收入总额的52.43%。公司前五名供应商的采购金额占采购总金额的40.72%。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及主要关联方或持有公司5%以上股份的股东在公司前五名销售客户和前五名供应商中未占有任何权益。公司向单一供应商或客户采购或销售的金额占比均未超过30%的情况。

(三)报告期公司主要财务数据分析

1、资产构成情况分析

2011年末公司资产总额6,998.07万元,比上年同期25,440.15万元增长163.36%,主要是公司流动资产增加所致。

2011年末公司流动资产57,265.95万元,占资产总额的比例为85.47%,比上年同期16,629.69万元增长244.36%,主要原因为公司2011年公开发行1900万股普通股股票,每股发行价格22.00元,募集资金总额为41,800.00万元,扣除发行费用3,651.29万元后,实际募集资金净额为38,148.71万元,募集资金到位,且部分募集资金尚未使用,致使货币资金比上年同期增长了413.49%,且货币资金占总资产的比例由上年末的31.46%增加到了61.33%。另外,随着公司订单增加,生产销售规模扩大,导致期末应收账款、预付账款、原材料和发出商品等比上年末大幅增长。

2011年末公司非流动资产9,732.12万元,占资产总额的比例为14.53%,比上年同期8,810.46万元增长10.46%。公司的非流动资产主要是与主营业务活动密切相关的固定资产、无形资产和在建工程。变动幅度较大的资产项目说明如下:

①货币资金。报告期末公司货币资金余额较期初增加了413.49%,主要由于本期向社会公众公开发行1900万股普通股,募集资金到位,且部分募集资金尚未使用所致。

②应收票据。报告期末公司应收票据为115.00万元,全部为公司收到客户结算货款的银行承兑汇票。

③应收账款。报告期末公司应收账款余额较期初增加了46.90%,主要由于本期销售规模扩大,销售收入大幅增长所致。

④预付账款。报告期末公司预付账款余额较期初增加了48.83%,主要由于本期订单增加、原材料采购增加所致。

⑤存货。报告期末公司存货余额较期初增加了176.45%,主要由于本期订单增加、生产销售规模扩大,期末原材料、在产品和发出商品增加所致。

⑥其他流动资产。报告期末公司其他流动资产较期初减少了100.00%,期初其他流动资产金额83.14万元,系实际缴纳的所得税税款超过按照税法规定计算的应缴所得税金额。

⑦固定资产。报告期末公司固定资产余额较期初增加了20.68%,主要由于本期生产设备采购增加和在建工程转入所致。

⑧在建工程。报告期末公司在建工程余额较期初减少了68.56%,主要由于大型沥青路面再生养护设备制造项目的部分单项工程本期达到预定使用状态,转入固定资产所致。

2、负债情况分析

2011年末公司负债总额6,986.74万元,比上年同期9,576.27万元减少27.04%,主要是公司流动负债减少所致。流动负债2011年末为5,340.07万元,比上年末7,763.41万元减少31.21%,主要原因为公司本期偿还了3500万元银行借款所致。变动幅度较大的负债项目说明如下:

①应付票据期末较期初增加了79.39%,主要由于本期材料采购增加,且采用银行承兑汇票结算增加所致。

②应交税费期末较期初减少了456.12%,主要由于期末未抵扣的增值税进项税额增加所致。

③其他应付款期末较期初增加了834.55%,主要由于本期末尚未支付的业务人员差旅费和尚未支付的广告费增加所致。

④)一年内到期的非流动负债期末较期初减少了100.00%,主要由于公司本期全部偿还了3500万元银行借款所致。

3、期间费用情况分析

报告期内期间费用共发生3,243.83万元,占当期营业收入比例15.99%,期间费用比上年增加15.83%。其中:销售费用1,838.85万元,比上年增加45.66%;管理费用1,719.85万元,比上年增加30.64%;财务费用-314.87万元,比上年减少242.08%。

报告期内财务费用发生额较上年同期减少了242.08%,主要由于本期公司偿还了银行借款,减少了利息支出,以及募集资金存款增加了利息收入所致。

4、所得税费用情况分析

所得税费用本期发生额1,135.48万元,较上年同期增加了65.00%,主要由于本期利润总额大幅增长所致。

5、现金流量情况分析

①报告期内经营活动产生的现金流量净额4,358,280.79元,较上年同期减少了89.92%,主要由于随着销售订单增加,销售规模扩大,购买原材料采购支付的现金增加所致。

②报告期内投资活动产生的现金流量净额-13,313,572.69元,较上年同期增加了41.42%,主要由于公司大型沥青路面再生养护设备制造项目工程已接近完工,本期投入少于上期所致。

③报告期内筹资活动产生的现金流量净额342,334,752.29元,较上年同期增加了10,908.13%,主要由于公司本期向社会公众公开发行1900万股普通股股票,募集资金到位所致。

6、非经常性损益情况分析

报告期内公司非经常性损益净额为847.46万元,占净利润的比例为12.92%,对公司的经营成果影响不大。本期确认收益的政府补助为1,000.07万元,主要为本期收到省、市、区上市补助资金440.00万元,收到省、市、区科技拨款410.00万元,以及前期收到的与资产相关的政府补助在本期确认收益150.07万元。

7、公司偿债能力分析

报告期末,公司资产负债率10.43%,比上年降低了27.12个百分点,流动比率和速动比率分别为10.72和9.23,均比上年大幅增加,说明公司资产流动性提高,公司的偿债能力进一步增强,主要原因为公司本期向社会公众成功发行1900万股普通股股票,期末货币资金大幅增加所致。

8、公司资产运营能力分析

报告期内,公司应收账款周转率为3.55次,较上年增加了0.57次,说明公司应收账款回收良好;存货周转率为1.84次,较上年减少了0.91次,主要原因为公司订单增加,生产销售规模扩大,期末库存原材料、在产品和发出商品增加所致;经营活动产生的现金流量净额和每股经营活动产生的现金流量分别为435.83万元和0.06元,均比上年减少,主要是随着公司订单增多,生产销售规模扩大,为了能及时满足市场对公司产品的需求,公司增加了原材料采购所致。

(四)报告期公司研发情况

1、研发支出分析

报告期内,公司研发支出金额为费用化支出,研发支出总额为812.40万元,比上年同期增加33.93%,主要为公司研发项目和研发人员增加所致;研发支出总额占营业收入的比例为4.00%,比上年同期减少了0.55个百分点,主要为公司研发费用发生的不均衡性所致。

2、研发团队构成情况

报告期内,公司研发团队保持稳定,核心技术人员没有出现流失现象,在液压和电气自动化方面通过人才引进,其研发力量进一步增强,从而使不同学科或专业间研发能力更趋均衡。截止2011年底,公司研发人员的总数已达49人,其中高级以上职称19人,硕士3人,具有较强业务能力的核心技术人员15人,本科以上学历人员占比达91.8%。

3、在研项目进展情况

报告期内,共进行了10个主要科研项目的研发工作;其中7个研发项目已完成,其余项目按计划进行当中。

(五)报告期内公司无形资产情况

报告期末公司无形资产主要有土地使用权及应用软件,其账面价值合计为2,104.32万元,除上述无形资产外,公司还拥有商标、专利、及正在申请的专利未作为无形资产入账。

(六)报告期内公司核心竞争能力情况

1、技术装备水平进一步提高

提升技术装备水平是公司可持续保持核心竞争能力的重要因素。一方面,市场竞争最终体现在产品竞争,而产品是靠质量来赢得市场。如何生产高质量的产品,从影响产品质量的五大因素上看,除了人的因素外必须有高质量的装备水平,才能生产出高质量的产品。另一方面,要满足市场对新型养护设备需求的不断增长,就必须提高技术装备规模以消化新增产能。因此,提升技术装备水平和装备规模对公司提升核心竞争能力至关重要。报告期内,公司技术装备水平进一步提高,截止2011年12月31日,公司共增加用于生产固定资产投资1770万元,其中,设备投资近700万元,对公司保持可持续发展产生积极影响。

2、研发成果及新增专利技术

公司通过持续的技术创新,在路面除雪和清洁设备、大型沥青路面就地再生设备和预防性养护设备的技术研发方面取得了重大突破,拥有包括沥青路面就地热再生重铺技术、横移全深式泡沫沥青就地冷再生技术和沥青路面热再生修补技术在内的九项核心技术。获得了4项省级科技成果和2项市级科技成果,其中沥青路面热再生重铺机组等4个产品的技术水平达到了国际领先或国际先进水平,有2个产品被评为"国家重点新产品",获辽宁省科技进步奖二等奖2项,辽宁省科技成果转化二等奖1项,辽宁省优秀新产品一等奖2项,鞍山市科技进步一等奖3项。报告期内,共有4款新产品下线,其中有3款产品实现销售。报告期内,新增授权专利9项,其中发明专利4项,实用新型专利5项;已申报获受理专利7项,其中发明专利4项,实用新型专利3项。

3、非专利技术情况

新型公路养护设备与下游养护工程施工方法联系紧密,不同养护方法对应不同养护机械,差异化需求突出。报告期内,公司积极与下游企业开展紧密协作和技术交流,针对不同地域、不同自然条件下公路养护,寻求不同养护工艺和施工方法,完成了《特殊沥青混凝土路面现场热再生技术的理论研究》,该研究进一步提升了公司在新型公路养护设备方面的先发优势和差异化竞争优势,使研发与市场结合得更紧密,从而进一步提升了公司产品在市场上的核心竞争能力。

公司生产的大型再生设备以及高端产品均采用国际先进的软件控制平台和CAN总线通讯技术,极大地提高了产品智能化水平。其专用控制程序具有较高的技术含量,公司也采用了最高等级的加密保护措施加以保护,使其成为公司具有较强竞争力的专有技术。

4、特许经营权情况

大多数新型公路养护设备以汽车底盘为载体进行改装生产,按照国家相关法规和标准要求,相关企业和产品需获取国家专用汽车生产资质、工业和信息化部的机动车公告认证、国家认证认可监督管理委员会的3C认证、环保部的环保型式标准。公司于2004年获得国家专用汽车生产资质。

5、核心技术人员情况

公司研发团队实力雄厚,在各部门中参与研究、设计、制造、检测、试验和工程服务的技术人员总数为90人,专职研发人员49人,其中高级以上职称19人,硕士3人,技术中心是公司技术创新的主体,是省级技术中心。公司拥有系统工程、热能工程、道桥工程、智能控制、液压系统、机械设计、生产工艺、产品调试和标准化等方面的15名学术带头人,他们技术基础扎实、设计经验丰富、创新能力和课题组织能力强,是公司重要科技骨干和核心技术力量,部分核心技术人员已成为业内知名专家。

(七)公司主要子公司、参股公司的经营情况及业绩分析

报告期内,公司无子公司及参股公司

(八)公司控制的特殊目的主体情况

报告期内,公司未设立特殊目的公司,也无控制的特殊目的公司。

二、对公司未来发展的展望

(一)外部经营环境的发展现状和变化趋势

公司所处行业为新型公路养护机械行业,与下游公路养护施工行业联系紧密。交通运输部在《"十二五"公路养护管理发展纲要》中对公路养护行业发展现状及未来发展目标和工作重点作了重要阐述。

1、发展现状

①随着我国公路里程的不断增长、交通流量的快速增加以及公众出行需求的日益高涨,公路养护管理任务越来越艰巨、资金需求越来越大。但是一些地方对公路养护的重要性认识依然不足,重建轻养,以建代养问题依然存在,导致公路养护投入不足。

②公路养护管理的基础支撑仍然薄弱。地方公路管理体制不适应公路网络化运行管理与应急处置需要的矛盾日益突出,公路养护管理标准规范体系有待完善,公路养护技术力量薄弱,特别是高速公路养护施工技术和工艺难以满足快速、安全、环保的要求。预防性养护技术体系和科学决策体系尚待完善。公路网运行监测与应急处置缺乏有效的技术手段。

③从养护任务角度看,"十二五"期间将迎来周期性的公路养护高峰期,加之公路交通流量特别是重载交通量的持续快速增长,公路将面临集中大修和改造的压力,养护任务极为艰巨。

④从服务需求和安全保障角度看,随着汽车量有量的快速增长和机动化社会的快速到来,公众对公路交通出行服务的期望和要求不断高涨,交通拥堵和安全问题日益被高度关注并逐步成为社会问题。加之,随着全球气候变暖,极端恶劣天气不断增多,由此引发的重特大自然灾害发变性事件日益增加,交通运输安全风险持续加大,这对公路交通安全应急保障能力和服务水平提出了更大的挑战。此外,我国已进入资源环境矛盾的凸显期,公路养护管理是建设资源节约、环境友好社会的重要领域。发展绿色养护,促进资源循环利用,有效保护和改善生态环境,日益成为一项紧迫、艰巨而又长期的任务。

2、变化趋势

①公路养护管理工作,必须立足于"十二五"经济社会发展特别是中央转变经济发展方式的要求,适应新变化,满足新需求,不断提高路网的服务能力和水平,更好地管理和维护好公路基础设施网络,更好地为公众服务。

②转变公路养护管理发展方式,促进科学发展,牢固树立并践行"以人为本公众服务"的价值观念,和"公路建设是发展,养护管理也是发展,而且是可持续发展"的发展理念,坚持"提升管理水平、推进科学养护、强化应急保障、确保优质服务"的方针,进一步夯实公路养护管理基础,全面加强公路养护管理,切实提高公路基础设施网络使用效率和服务水平,促进公路交通网络"更安全、更畅通、更便捷、更高效、更经济、更和谐"。

③养护优先。强化公路养护管理的基础性地位,建立稳定的养护资金渠道,加大养护投入,加强公路养护和保护,充分发挥现有公路基础设施的使用效率。完善应急管理体系,强化运行机制,加快队伍建设,提高公路安全和应急保障能力。

④科技支撑。加大自主创新力度,完善技术体系,实现科学决策,推进公路养护管理的技术进步。强化环保意识,推行绿色养护,发展预防性养护、再生利用、安全监测等技术,提高养护管理的信息化、智能化水平,促进人、车、路、自然和谐发展。

⑤加大预防性养护力度,树立全寿命周期养护成本理念,制定适合我国国情的预防性养护指导政策、技术标准,探索形成一系列预防性养护技术体系,列出一定比例的专项资金,全面实施预防性养护。在保证公路日常养护的基础上,进一步加大公路养护工程资金投入,及时组织实施公路大、中修工程,保持公路设施良好的技术状况,确保路网的通行能力和服务水平。

3、发展目标

①每年国省干线公路实施大、中修工程(含预防性养护)的里程比重不少于17%;全国公路养护废旧沥青路面材料循环利用率达到40%,国省干线公路废旧沥青路面材料循环利用率达到70%,高速公路废旧沥青路面材料循环利用率达到90%;

②全面加强农村公路养护,完善农村公路养护管理工作机制,继续推进农村公路养护管理体制改革,分清事权,分级管理,进一步完善指标体系和考核体系,落实农村公路养护责任主体,加大政府财政投入,建立长期稳定可靠的农村公路养护资金渠道,实现农村公路"有路必养"目标。

③加强公路养护装备与能力建设,逐步为公路养护施工及作业人员配备必要的专业养护机械装备,同时提升基层养护单位和道班的专业化、机械化养护水平以及应急保障能力和公共服务能力。

④根极推进绿色养护,研究推广符合资源节约、节能减排的绿色养护技术。重点推广沥青路面再生和温拌、水泥路面就地利用、废旧轮胎橡胶粉利用等废旧路面材料的循环利用技术和施工工艺,着力解决路面耐久性不足导致的早期损坏、车辙、反射裂缝等常见病害,在养护施工作业中降低排放,减少对环境的影响。

⑤加强养护断技术的研发应用。大力开展养护断设备、断技术、断材料和断工艺的研究和应用,重点研发推广公路养护科学决策成套技术、公路和桥梁隐蔽工程检测技术、全寿命周期养护设计、高速公路快速养护施工技术、应急处置技术等,高度重视灌缝、挖补、水泥路面日常养护等技术和材料、设备的研发应用,着力提高全国公路养护整体技术水平。

(二)公司在行业竞争中的主要优势

1、先发优势;2、差异化竞争优势;3、绿色养护优势;4、经济高效优势;5、品牌优势。

(三)公司未来发展的风险因素分析

1、市场竞争风险

《"十二五"公路养护管理发展纲要》及2011年10月19日召开的五年一度的全国公路养护管理工作会议为公路养护行业描绘了宏伟蓝图,提出了公路养护管理事业发展的基本原则和目标以及应做好的重点工作。与公路建设相比,公路养护将进入十年高速发展的黄金期。

公司未来发展所面临的主要风险是来自于国内外大型工程机械企业,面对公路养护高速发展黄金期,他们不可能静观其变,必然加入竞争行列,公司面临市场竞争风险。对此,公司将采取坚持与专注战略,不盲目扩张,不搞多元化发展,专注于主营业务,把新型公路养护设备做精、做细、做到极致。同时,在现有成熟产品稳步增长的前提下,加大对高附加值产品的市场开发力度,不断提升公司的核心竞争力。

2、管理风险

作为新型公路养护设备第一家上市公司,为追求快速发展目标,将公司做大做强以实现股东利益最大化,必然要全力以赴开拓市场、提高产能。这对生产管理、研发创新、质量控制、财务管理、营销管理以及资源整合等方面提出了更高的要求。一方面,如果公司管理人员、技术人才的培养及引进跟不上公司规模扩展的速度,将直接影响公司的管理水平及研发能力;另一方面,如果相应的管理制度、组织模式、创新机制不能随着公司规模的扩大而及时进行调整和完善,将影响公司的应变能力和发展活力,进而削弱公司的市场竞争力。

(四)公司发展机遇和挑战

1、公司发展机遇

"十二五"公路养护管理发展纲要以及2011年10月19日召开的五年一度的全国公路养护管理工作会议所确定的公路养护管理事业发展的基本原则和目标以及应做好的重点工作,为公司提供了前所未有的发展机遇,预示着养护市场设备需求拐点已经到来,与公路建设相比,公路养护将进入十年高速发展的黄金期。

2、公司面临的挑战

与公司发展机遇相比,公司的产能扩充、内部管理跟不上市场发展的步伐以及公司未来发展的风险因素是公司面临的重要挑战。

(五)公司发展战略

1、坚持和专注战略

在新型公路养护设备市场,公司历经了10年的积淀,形成了他人无法复制的先发优势和差异化竞争优势,这是公司在未来市场竞争中获胜的重要资源,即便是公司规模和产能发展到一定高度;即便是公司业已成为行业翘楚,公司也不会徘徊在类似"鱼和熊掌"的选择之中。公司采取的战略是用好用足先发优势,坚持"一米宽,一千米深的钻油理论",不做一千米宽,一米深的事,专注细分市场,把新型公路养护设备做精、做细、做到极致。

2、差异化战略

坚持走差异化产品开发路线,贴近市场,在市场中寻找创新点,开发与众不同的产品,以提高产品附加值和毛利率,掌握市场定价权、话语权。

3、尖刀战略

聚焦高端产品,聚焦大客户。坚持走高端产品路线或中低端产品中的高端产品路线,坚信20%客户能够带来80%效益。

4、服务战略

十二五期间,我国平均每天预计有1.1亿人次、8500万吨货物在公路网内运行。随着路网规模扩大、流量增加,养护机械化程度提高,应急救援及公路抢通保通任务的日益繁重,公路养护管理资金增长迅速,每年投入养护行业的资金至少在3000亿元以上,巨大的市场空间,必然导致市场竞争加剧。为应对竞争局面,公司要举重避轻,体现服务优势,变以产品为导向为以人为导向。卖产品更卖服务,向用户提供全方位解决方案,以此带动产品销售。

5、人才战略

一要加大人才引进力度,多渠道、多途径、全方位向社会吸纳、挖掘优秀人才,并对人才实施股权激励。二要实施人才培养,通过内部和外部培训,在公司内部做好第三梯队人才建设,储备后续力量。三要尊重人才用好人才,实行业绩与薪酬挂钩。

(六)公司2012年经营目标

1、业绩增长目标

2012年是全面落实《"十二五"公路养护管理发展纲要》及2011年10月19日召开的五年一度的全国公路养护管理工作会议精神起步之年,将对公司经营业绩产生积极影响。但客观分析,实现公路养护事业大发展不会一蹴而就,是一个渐进的过程,2012年即是渐进过程的开始之年。基于上述,公司2012年业绩增长目标(净利润)较上年不低于30%。在实现全年稳步增长的基础上,努力改善收入结构,力争使大型再生养护设备和预防性养护设备收入实现大幅增长。

上述业绩增长目标并不代表公司对2012年度的盈利预测,能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素,存在很大的不确定性,请投资者特别注意。

2、研发目标

①以改进提升、2012年上半年完成主导产品的技术升级,重点完成就地热再生超薄罩面机和综合除冰雪车的工业试验及技术改善工作;完成热再生机组升级换代工作;

②断品研发、2012年上半年完成加热除冰、熔雪熔冰机、新型沥青混合料保温运输车、抛雪机等新产品的研发工作;

③模块集成、引入全新的设计理念和设计风格,打造体现森远文化特色的产品。同时,全力推进产品的系列化、模块化。不断加强养护产品的功能集成、模块统一,加大应对市场需求的技术难点的专项技术攻关工作,提升易损件通用性、互换性的设计水平。

3、产品品质目标

公司产品品质要达到国内一流水平。产品出厂检验合格率达到100%,客户对产品质量满意率98%。

4、固定资产投资目标

2012年成套公路养护设备产品升级项目计划完成投资3000万元,占项目建设投资100%,占项目投资总额75%;研发中心建设项目计划完成投资1350万元,占项目建设投资50%,占项目投资总额45%。

5、管理目标

①进一步完善修订管理制度,全方位实现从人治化管理到制度化管理转变;

②完成定岗定员工作,依据岗位性质、工作内容、责任大小完成岗位评估、岗位薪酬设计,实现高能多得,进一步调动工作积极性;

③完善目标管理,实行关键绩效考核,进一步提高执行力。

(七)2012年公司重点工作

围绕主要目标和发展战略,2012年公司主要做好以下几点工作:

1、进一步解放思想,转变思维模式

①从模拟思维转变成数字思维,即不能凭经验和感觉行事工作,要靠数据说话;

②从因果思维转变成成果思维,即不看原因看结果;

③从外向思维转变成内向思维,即勇于检查自我不推脱责任。

2、采取多种销售模式、加大市场投入

2012年要充分调动广大销售人员的积极性,尤其是核心骨干人员。在销售策略上,不但要采取"尖刀战略"、"服务战略",还要采取多种销售模式,加大市场投入。

首先,要进一步做好、做细与融资租赁公司的对接工作,广泛建立联系,多沟通,多交流。对热再生机组、热超薄罩面机、冷再生机等大型设备除直销外,还要主动采取融资租赁,按揭贷款,以租代购等销售模式满足客户。同时,争取向有实体经营业务的融资租赁公司直销大型设备。

其次,加大市场投入,增加业务人员及销售、服务分支机构配置。坚持走高端路线,积极为国家、专业学会等重大会议提供赞助,以此寻求广泛交流与合作。2012年,参加国家或行业举办的重要展会3-5次,区域展会20-25次。充分利用专业网络、专业报刊等媒体对公司品牌和企业文化进行广泛的宣传。

3、产品品质升级工作

全面完成2012年经营目标,要有高品质的产品作保证,打造一流的产品至关重要。2012年公司品质升级工作要从源头抓起,自产品开发到售后服务,强化全过程品质意识、品质责任。由品质管理部牵头落实各部门、各环节品质责任,并建立由各部门一把手负全责的品质责任目标,纳入绩效考核体系。

4、做好产能扩张、提高工作效率

根据2012年经营目标估算,全年钢材用量将达到3000吨,生产任务十分艰巨。生产系统要从以下几个方面做好工作:

①完成下料车间组建工作。根据当前生产实际情况,为解决跨厂区下料等问题,新增下料车间,并在2012年上半年投入使用。

②科学组织生产,合理调配生产资源。重点强化对生产管理人员的管理,进一步提高执行力。同时,结合新增车间,优化现行工艺路线,力求省时经济,做到科学组织生产,合理调配生产资源,以提高生产效率。2012年全年要提高劳动效率30%,消化新增产能60%。

③全面实行生产承包。实践证明,实行生产承包,不仅可以提高生产效率、增加工人收入,而且还有助于提升产品制造质量,是企业和职工双赢的最好手段。生产系统要在2012年全线推行承包。

5、分配制度配套改革工作

2012年完成分配制度配套改革,一方面使员工享受企业发展带来的成果;一方面通过分配制度改革真正促进多劳多得,高能高得。重点做好以下基础工作:

①薪酬方案设计:依据职位说明书,进一步进行职位分析,对其中的岗位设置、岗位职责重新梳理认定;依据岗位性质、岗位难易程度、责任大小等因素对岗位评估,提交岗位评估报告;依据岗位评估报告、地区收入水平、业绩增长情况设计薪酬方案。

②配套关键绩效考核

完善绩效考核体系,规范考核流程;根据岗位职责、岗位目标、公司发展规划科学制订配套考核方案。

6、适时推出股权