巨力索具股份有限公司

证券代码:002342　证券简称:巨力索具　公告编号:2013-014

2012年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	巨力索具	股票代码	002342
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	白雪飞	张云	
电话	0312-8608520	0312-8608520	
传真	0312-8608086	0312-8608086	
电子信箱	baixf@julisling.com	zhangyun@julisling.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	1,653,291,685.79	1,528,361,145.53	8.17%	1,445,586,300.21
归属于上市公司股东的净利润(元)	120,673,440.28	168,069,715.19	-28.2%	193,013,390.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	112,860,759.50	150,825,384.59	-25.17%	182,712,349.24
经营活动产生的现金流量净额(元)	36,094,057.07	130,282,617.93	-72.3%	75,210,049.87
基本每股收益(元/股)	0.13	0.18	-27.78%	0.20
稀释每股收益(元/股)	0.13	0.18	-27.78%	0.20
加权平均净资产收益率(%)	5.31%	7.72%	-2.41%	9.73%
	2012年末	2011年末	本年末比上年末增减(%)	2010年末
总资产(元)	4,125,506,620.82	3,673,056,448.37	12.32%	3,240,563,320.69
归属于上市公司股东的净资产(元)	2,315,085,103.23	2,242,383,348.26	3.24%	2,147,444,848.27

(2)前10名股东持股情况表

报告期股东总数		21,842	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数		19,528
前10名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况
					股份状态 / 数量
巨力集团有限公司	境内非国有法人	47%	451,200,000	451,200,000	质押 / 144,000,000
杨建忠	境内自然人	8.25%	79,200,000	79,200,000	
杨建国	境内自然人	8%	76,800,000	76,800,000	
杨会德	境内自然人	5.5%	52,800,000	52,800,000	
杨子	境内自然人	3.75%	36,000,000	36,000,000	
乐凯保定化工设计研究院	国有法人	3.13%	30,000,000	0	
保定天威保变电气股份有限公司	国有法人	2.29%	22,000,000	0	
杨会茹	境内自然人	0.75%	7,200,000	7,200,000	
华泰证券股份有限公司	境内非国有法人	0.64%	6,107,843	0	
贾宏先	境内自然人	0.5%	4,800,000	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	前10名股东中,杨建忠、杨建国、杨会德、杨子四人与巨力集团有限公司之间存在控制关系;股东杨建忠、杨建国、杨会德、杨子、杨会茹系直系亲属兄弟姐妹关系。				

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

3、管理层讨论与分析

(1)、概述

2012年,欧债危机反复恶化,全球经济增长明显放缓,中国工业整体形势呈缓中趋稳态势,尤其是随着国家推出的相关政策效应的逐步显现,经济形势已筑底企稳。同时,中国经济增长对投资的依赖特征依然鲜明,市场需求再次成为中国经济增长的阻力,经济复苏的不稳定性、不确定性依然存在。面对当前不利的经济形势,转变经营模式,调整产业结构,提高产品技术含量及积极推动进口产品替代成为公司工作的首要任务。

同时,国家出台《高端装备制造业“十二五”发展规划》(以下简称“规划”)也同样为公司带来了机会,规划指出:高端装备制造业发展的重点方向主要包括航空装备、卫星及应用、轨道交通装备、海洋工程装备、智能制造装备。此项政策的推出,必然使得公司在航空航天、轨道交通装备及海洋工程等领域的高端索具产品占比有所攀升,尤其是海洋工程领域一直是公司高端索具的主要客户领域,作为我国“十二五”规划七大新兴产业之一高端装备的重要组成部分,公司海工领域高端索具产品将随之受益;同时,随着我国高速铁路的全面发展及核电建设的全面重启,将积极带动公司在冶金夹具、梁式吊具、链条索具、合成纤维吊装带索具等产品的广泛使用。

受整体宏观经济影响,公司重申会一致认为,国内经济形势短期内依然面临挑战,公司要长期的认识到“开源节流、降本增效、强化基础管理”的必要性和紧迫性。为此,报告期内,公司一直以围绕“三高、两低、一减”(即提高质量、提高效率、提高效益、低成本、低费用、减人员)的原则开展工作,并严格执行了2012年度经营计划,具体情况如下:

①、经营目标总体完成情况

报告期内,公司实现营业总收入165,329.17万元人民币,同比增长8.17%;实现净利润12,067.34万元人民币,同比下降28.20%。公司盈利水平下降的原因主要是由于钢铁、造船等行业不景气,造成高利润产品价格下降,同时公司员工工资、折旧、利息费用支出增加,使整体利润下降,公司积极研发新产品,提升盈利能力。

②、期间费用33,305.75万元,同比增加13.81%,主要系本期借款利息支出财务费用增加所致。

③、经营活动现金净流量3,609.41万元,同比减少72.30%,主要原因为报告期内存货增加,应收货款增加,同时支付给职工的支出大幅增加所致。

(3)、公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况

报告期内,公司作为国内索具行业龙头企业,依托索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验三大基地优势,产能及地域优势,坚持技术、市场、管理相结合的原则,充分发挥规模经济优势,优化企业资源配置,增加科研创新投入,扩大生产制造规模,拓宽多方市场渠道,提升经营管理水平,整合行业存量资源等措施实现经济效益的快速增长。公司将依靠强大的产品研发和技术创新、先进的生产工艺、成熟的销售网络、现代化的企业管理,不断创造出新的利润增长点,全力将索具事业推向一个全新的高度。

公司的战略愿景目标为:做“吊索具大王”,成为世界先进吊索具的主导者,“引领索具行业的发展,缔造索具行业的工程典范,主导行业标准与规则的制定,倡导行业技术研究与创新,在中国创造世界的工厂,在世界创造中国的力量”。

(6)、经营计划

在2012年发展的基础上,公司将依托“索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验”三大基地优势,继续发展高端索具、研发新产品,实现国产替代;夯实管理科学化、装备现代化、生产机械化、办公自动化的国际化大型企业。

公司预计2013年全年实现营业收入19.66亿元,同比增长18.90%;实现销售回款20亿元,同比增长21.96%;实现净利润1.50亿元,同比增长24.31%;费用计划为3.51亿元;成本计划为14.43亿元。为完成上述目标,公司将重点围绕以下方面开展工作:

①、继续巩固、加大高端索具市场占有率。公司将继续依托“索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验”三大基地优势,强大的技术研发团队、先进的生产工艺以及成熟的销售网络作为保障,研发高质量、高附加值、高技术含量产品,以确保公司在行业中的绝对地位和优势。公司将继续加大技改力度,研发新产品,积极开拓新市场,主动寻找合作伙伴,充分利用公司实力及优势,深挖冶金领域、船舶领域、码头领域、海工领域、核电领域等市场。

②、继续强化企业管理。管理,是企业永恒的课题,“管理重在执行”。做强企业的基础,在于管理能否有效,能否有所创新,有所突破,而实现管理有效和创新的关键,则重在于企业的决策力、执行力、竞争力。通过建立健全科学、严谨的各部门管理制度,使企业真正达到管理科学化、企业品牌化、员工职业化、操作标准化、资产资本化、利润最大化。

③、加大技改投入力度,提高经济运行质量,做到小投入,大产出。2013年度,公司继续将持续的、一贯的加大技改投资力度,技改投入方向坚持技改投入与做大做强企业相结合;与传统产业高新化和高新技术产业化相结合;与节能降耗、环境保护、安全生产等协调发展相结合;与大力提升公司竞争力相结合。通过技术改造,真正实现公司的产业转型升级。以立足高起点,着眼高档次,围绕高效益制定公司发展策略,夯实:“保证质量是前题、准时交货是关键、技术领先是基础”,扎实做好“技术领先、规模最大、品种最齐全、制造最专业”的索具生产,以提升市场竞争力,通过深化技改,提高经济运行质量,增强企业竞争能力和自我发展能力,做到小投入、大产出。

④、强化精益管理增加效益。坚持以利润为本,以效益为先,以创造最大企业价值为核心。强化全方位精益管理,推行全面生产精益制造。全面提高科学管理水平,提高工作效率,提高价值效益;产、供、销、技、财、物、发展规划,发挥各自市场优势和各产资源优势,创新精益发展,规范简洁作业方式,扩大效益战果,努力增加收入,确保高效益利润。

⑤、加强财务管理和成本控制,实行全员绩效考核。公司将加强以ERP管理系统为基础的财务管理信息化建设,更好地实现财务系统的实时监控,同时严格财务预算管理制度,提升财务分析水平,规范财务报表编制,有效控制成本,真正发挥财务体系的监督控制和服务决策的作用。

报告期内,公司根据自身发展情况,在总结2011年度绩效考核存在的问题和不足之后,修订和完善了部门绩效考核办法,新办法充分结合了各部门的工作职责特点,进一步细化了专项考核标准,更加全面、细致,可操作性、实用性更强。考核过程中,公司实行“严考核、结果申诉、汇总上报、领导审定、公布结果”五步走流程,从考核负责人到参与考核的人员都能尽职尽责的对待考核,坚持原则,严格按照考核细则打分,保证了考核结果的准确性和真实性。

公司通过建立公平、合理的考核机制,提升了人力资源管理对于企业发展战略的支撑能力,真正做到了多劳多得。

(4)、核心竞争力分析

①、技术优势

公司设有专门的技术研发中心,该中心于2009年分别被河北省科学技术厅、河北省财政厅及河北省发展和改革委员会联合评定为“河北省吊索具工程技术研究中心”,和被国家发展改革委、科技部、财政部、海关总署、国家税务总局联合评定为“国家认定企业技术中心”称号至今。报告期内,该中心拥有123名科研人员,拥有多名国内行业顶尖专家组织产品和技术的研发和自主创新,其中具备高级职称或独立科研能力的专家达20人;公司多年来致力于索具专业研究与开发,积累了大量技术经验,截至报告期末,公司已拥有5项发明专利技术、110项实用新型专利技术、15项外观设计专利、1项软件著作权和28项科技成果证书,已主编完成了9项、参编完成了11项索具行业标准、地方标准和国家标准,正在主编4项、参编3项索具行业标准、地方标准和国家标准。

报告期内,公司实现营业总收入165,329.17万元人民币,同比增长8.17%;实现利润总额13,790.26万元,同比下降29.31%;实现净利润12,067.34万元人民币,同比下降28.20%。

(2)、经营分析

单位:人民币万元

项目	本报告期	上年同期	同比增减
营业收入	165,329.17	152,836.11	8.17%
营业成本	116,894.15	105,228.03	11.09%
营业利润	12,688.71	17,345.26	-26.85%
期间费用	33,305.75	29,265.35	13.81%
研发投入	7,703.76	7,635.47	0.89%
经营活动产生的现金流量净额	3,609.41	13,028.26	-72.30%

变动原因说明:

①、营业总收入165,329.17万元人民币,同比增长8.17%;实现利润总额13,790.26万元,同比下降29.31%;实现净利润12,067.34万元人民币,同比下降28.20%。公司盈利水平下降的原因主要是由于钢铁、造船等行业不景气,造成高利润产品价格下降,同时公司员工工资、折旧、利息费用支出增加,使整体利润下降,公司积极研发新产品,提升盈利能力。

②、期间费用33,305.75万元,同比增加13.81%,主要系本期借款利息支出财务费用增加所致。

③、经营活动现金净流量3,609.41万元,同比减少72.30%,主要原因为报告期内存货增加,应收货款增加,同时支付给职工的支出大幅增加所致。

(3)、公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况

报告期内,公司作为国内索具行业龙头企业,依托索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验三大基地优势,产能及地域优势,坚持技术、市场、管理相结合的原则,充分发挥规模经济优势,优化企业资源配置,增加科研创新投入,扩大生产制造规模,拓宽多方市场渠道,提升经营管理水平,整合行业存量资源等措施实现经济效益的快速增长。公司将依靠强大的产品研发和技术创新、先进的生产工艺、成熟的销售网络、现代化的企业管理,不断创造出新的利润增长点。

报告期内,公司重点围绕“三高两低一减”(即提高质量、提高效率、提高效益、低成本、低费用、减人员)的原则开展工作,并严格执行了2012年度经营计划,具体情况如下:

①、经营目标总体完成情况

报告期内,公司实现营业总收入165,329.17万元人民币,同比增长8.17%;实现净利润12,067.34万元人民币,同比下降28.20%。收入及净利润未达到计划目标的原因主要是公司产品受国内工业形势影响及钢铁、造船、港机等行业不景气致使销售结构变动造成的。

②、统一思想,提高认识,提升公司整体管理水平

统一经营宗旨、统一服务理念、统一企业精神是企业谋发展、快发展的前提。报告期内,公司通过加强管理团队建设,完善保障责任制,做到了“五个”到位:组织制度到位、技术装备到位、人员队伍到位、精力投入到位、措施保障到位。保证了公司下发的方针性政策的有效执行、落实,做到了“横向到边、纵向到底”。

③、营销服务网络建设

公司营销服务网络覆盖全球。

在公司:市场部将索具市场分为8个行业,每个行业由专人负责,围绕行业调研分析、行业促进、搭建了销售、生产、技术与市场相结合的平台;

在中国:实现了三网体系,立体交叉,建立了100个分公司、办事处,缩短了销售服务半径,增强了客户服务力度;

在国际:建立了12个分公司、办事处,达到了资源共享,提高了市场控制力。我们将继续加大海外销售网络建设,积极开拓国际市场;

④、加大技改投入力度,提高经济运行质量,做到小投入,大产出

报告期内,公司通过持续的、一贯的加大技改投资力度,做到了:技改投入方向坚持技改投入与做大做强企业相结合;与传统产业高新化和高新技术产业化相结合;与节能降耗、环境保护、安全生产等协调发展相结合;与大力提升公司竞争力相结合。通过技术改造,为实现公司的产业转型升级奠定了基础。

报告期内,公司共完成技改立项454项,完成355项,完成重点技改项目31项,完成重点研发项目29项。如:

*完成了高帆索的研制,已签订:乐清体育场、盘锦体育场、青岛北站、香港大球场等项目;

*完成了中科院高能物理研究所铜罐吊具的设计制作,并授予了公司重大贡献奖牌;

*完成了电动液压船用抓斗、10-16m半门式双梁起重机的研发,扩大了市场份额;

*正在深入研发中的项目有钻井平台系泊缆、高强度钢丝绳等近20个项目,公司技术研发部门将进一步加快研发进度,以获得更大收益。

为进一步促进公司传统产业高新化和高新技术产业化的结合,提升市场竞争力和经济运行质量,公司今后将继续深化技术改革和技术创新,做到小投入、大产出。

⑤、完善精益生产,优化生产流程

精益生产是贯彻以人为中心的思想,通过管理模式、人员组织、制造过程、产品结构和市场供求等方面的变革,努力消除人、财、物等一切浪费,使生产系统能很快适应用户需求的不断变化,降低生产成本。

报告期内,公司通过以理念导入+知识培训+创意工夫活动+生产流程改善为主展开,推行人定岗、物定位和专业化的生产方式,大力提升了生产设备的利用率,提高了制造技术水平和产品质量,保证了市场需求。

⑥、加强财务管理和成本控制,实行全员绩效考核

公司通过加强以ERP管理系统为基础的财务管理信息化建设,实现了财务系统的实时监控,同时严格财务预算管理制度,提升了财务分析水平,规范了财务报表编制,有效的控制了成本,真正发挥财务体系的监督控制和服务决策的作用。

报告期内,公司通过强化资金预算管理,“先算账,后办事”已成为公司各级层管理人员的习惯,财务严格控制预算的审批和付款,保证了资金支出控制在预算范围之内。

报告期内,公司根据自身发展情况,在总结2011年度绩效考核存在的问题和不足之后,修订和完善了部门绩效考核办法,新办法充分结合了各部门的工作职责特点,进一步细化了专项考核标准,更加全面、细致,可操作性、实用性更强。考核过程中,公司实行“严考核、结果申诉、汇总上报、领导审定、公布结果”五步走流程,从考核负责人到参与考核的人员都能尽职尽责的对待考核,坚持原则,严格按照考核细则打分,保证了考核结果的准确性和真实性。

公司通过建立公平、合理的考核机制,提升了人力资源管理对于企业发展战略的支撑能力,真正做到了多劳多得。

(4)、核心竞争力分析

①、技术优势

公司设有专门的技术研发中心,该中心于2009年分别被河北省科学技术厅、河北省财政厅及河北省发展和改革委员会联合评定为“河北省吊索具工程技术研究中心”,和被国家发展改革委、科技部、财政部、海关总署、国家税务总局联合评定为“国家认定企业技术中心”称号至今。报告期内,该中心拥有123名科研人员,拥有多名国内行业顶尖专家组织产品和技术的研发和自主创新,其中具备高级职称或独立科研能力的专家达20人;公司多年来致力于索具专业研究与开发,积累了大量技术经验,截至报告期末,公司已拥有5项发明专利技术、110项实用新型专利技术、15项外观设计专利和28项科技成果证书,已主编完成了9项、参编完成了11项索具行业标准、地方标准和国家标准,正在主编4项、参编3项索具行业标准、地方标准和国家标准。

②、检测优势

公司设有专门的索具检测实验中心,该中心依据CNAS/AC01:2005(idt ISO/IEC 17025:2005)《检测和校准实验室能力认可准则》,建立了一整套先进的实验室管理体系,并拥有力值从0.5吨到4,000吨的实物拉伸试验机(其中4,000吨实物拉伸试验机为目前亚洲最大)。公司凭借先进的检测设备、精密的检测技术、权威的检测手段,特别是在大吨位拉伸试验方面具有强大的优势,是目前国内唯一一家具国家标准评定委员会(CNAS)认可的专业化索具检测机构,具有出具权威检测结果的权力。

③、品牌优势

公司是索具行业内生产规模最大、技术实力最强、产品规格最齐全的企业,先后获得“中国驰名商标”、“河北省著名商标”、“河北省名牌产品”、“河北省出口名牌”、“河北省质量效益型先进企业”、“河北省自主品牌建设重点培育企业”、“河北省畅销品牌企业”、“河北省百强企业”、“河北省高新技术企业”、“河北省优秀企业技术中心”等荣誉称号,在行业内拥有相当强的品牌影响力。

④、资质优势

公司拥有ISO9001国际质量体系认证、ISO14001环境管理体系认证、GB/T28001职业健康安全管理体系认证、德国GS安全认证、欧盟CE认证、中国船级社CCS认证、挪威船级社DNV认证、煤炭安全标志MA认证、美国石油协会API认证、美国船级社LR认证等。这些规范健全的认证资质,为获取市场参与竞争打下了坚实的基础。

⑤、生产能力优势

公司是目前国内最大的索具生产基地,也是目前国内索具产品规格、型号最为齐全的生产企业,拥有现代化的生产设备、科学化的管理和专业化的制造。截至报告期末,公司合成纤维吊装带索具的年生产能力为20,000吨,钢丝绳的年生产能力为86,000吨,钢丝绳索具的年生产能力为34,500吨,链条索具的年生产能力为6410吨,链条的年生产能力为9,000吨,冶金夹具和梁式吊具的年生产能力为10,500吨,缆索的年生产能力7,660吨,钢拉杆的年生产能力11,750吨。

⑥、市场营销优势

公司拥有529人的专业销售队伍,在国内建立了7个销售子公司、4个分公司和89个办事处,在全世界与100多个国家和地区建立了稳定的销售服务网络。经过长期发展,公司与国内约6,000家大中型客户建立了稳定的常年业务关系。

2012年度出口营业收入已占到公司当年营业收入总额的20.88%。

⑦、客户优势

公司经过长期发展,积累客户10,000多家,遍及钢铁、电力、石化、设备制造、海洋、船舶、军工等各个行业,其中约与6,000家大中型客户保持长期合作关系,市场份额相当稳定。

据统计,目前国内工业企业100强当中,有80%为公司的客户,如中国石油化工、中国石油天然气、中国建筑、中国中铁、中国冶金科工、宝山钢铁、中国神华能源、中国海洋石油、中国铝业、华能国际电力、河北钢铁、首钢股份、东风汽车、武汉钢铁、山西太钢不锈钢、鞍钢股份、中国北车、马鞍山钢铁、中国南车、湖南华菱钢铁、大唐国际发电、铜陵有色金属、唯柴动力、中铁二局、中国船舶重工、宏兴钢铁、攀钢集团钢铁钒钛、新兴铸管、华润电力、三一重工、国电电力发展、本钢板材、中联重科、中国化学工程、东方电气、柳州钢铁、新余钢铁、南京钢铁、云南铜业、徐工集团工程机械、山东钢铁、上海外高桥、哈尔滨电气、中国一重、二重集团(德阳)重型装备、长沙中联重工、四川宏华石油设备、东方电机、华锐风电等。

公司产品还在多项国家及国外重点工程中得到应用,如:绍兴奥体中心、盘锦体育中心、乐清体育场、青岛北站、长吉高速收费大棚、徐州奥体中心、鹦鹉洲大桥、乌江三桥、刘家峡大桥、厦门机场、沈阳桃仙机场、天津117大厦、上海中心大厦、贵广铁路北江特大桥、贵广铁路思贤窑特大桥、长春市光复路高架桥及台北大街互通立交桥、杭长铁路乌溪江特大桥、浙江宁波南站、深河特大桥、巴基斯坦卡拉奇深水港码头、伊拉克体育场、新加坡大士南道船厂、越南龙桥等。

⑧、管理优势

公司按照“正规、规范、科学、严谨、有序、高效”的管理方针,积累了二十七年的索具行业管理经验,在消化吸收众多先进企业管理经验的基础上,建立了独具特色的管理模式。

在决策管理上,公司实行扁平式管理,在信息传递和决策程序上实现高效上传和快速决策,从而大大提高管理效率,满足复杂多变的市场需求;

在体系管理上,公司按照ISO9001、GJB9001A、ISO14001、GB/T28001标准建立了质量、环境、职业健康安全管理体系,同时按照国家认可实验室要求进行检测,形成了持续改进的管理体系。

在成本管理上,公司按照“准时化”和“自动化”的要求,推行TPS精益生产方式和5S现场管理,全面消除浪费和创造利润最大化。

在信息管理上,公司成功导入了ERP管理信息系统、OA办公自动化系统和CRM客户关系管理系统,有效实现了信息资源共享,通过全面实施计算机程序化管理,达到了办公现代化、作业标准化、管理程序化,大大提升了工作效率。

报告期内,公司核心竞争力未发生变化。

(5)、公司未来发展的展望

①、行业竞争格局

索具产品的类别很多,应用领域非常广泛,不同产品的行业竞争格局也各不相同。

高端市场:产品以超大额载索具、异特型索具、精密索具为主,该市场对产品的技术工艺、安全性、稳定性、实用性都有很高的要求,具备此类产品研发、设计、生产及检测能力的企业为数很少,竞争环境比较缓和,而且提供高端产品的企业的侧重点各不相同,相互之间的直接竞争很少。

中端市场:产品以中小规格的索具为主,这些产品加工工艺较为简单,产品差异性小,因此面临一定数量的相同企业进行市场竞争。

低端市场:产品主要以零配件和小额载索具为主,这些产品的客户对安全性、稳定性、实用性要求不高,市场处于无序竞争状态。

目前,本公司是全球索具产品类型最齐全的索具制造企业。从全球范围看,几乎没有与本公司业务结构和产品结构相同或相近的企业,只有部分企业在某一个或少数几个产品上与本公司存在市场竞争。

②、行业发展趋势

公司产品属于高端装备制造业,细分产品与纺织、金属制品和通用设备制造紧密相连。

纺织业

纺织业是人类最基本的需求之一,纺织业的发展在我国有着悠久的历史。纺织工业是我国国民经济的传统支柱产业和重要的民生产业,也是国际竞争优势明显产业,在繁荣市场、扩大出口、吸纳社会就业、增加农民收入、促进城镇化发展等方面发挥着重要作用。发展方向上,扎实推进资源节约和环境保护是“十二五”时期的主要任务之一。

《纺织工业“十二五”科技进步纲要》的指导思想和发展目标指出,在全行业范围内,推广一批具备较广泛适用性的先进工艺、技术和装备,加快产业升级;充分运用市场机制的作用和经济、法律的手段,淘汰落后生产工艺、技术和装备,提高行业整体技术素质。国家出台的有利于纺织行业的规划将有力于整合市场无序的竞争格局,有利于树立品牌形象。未来几年,我国纺织行业将进入一个快速发展的时期,通过上述政策的扶持,纺织行业的发展将会直接带动公司合成纤维吊装带索具产品的快速发展。

金属制品业

钢丝绳及钢丝绳索具、钢拉杆与缆索分属于金属制品业大类中的不同种类,产品应用领域相当广泛,目前国家没有具体明确的相关产业政策,但是从其下游应用领域的产业政策可以看出,国家对该行业持有相当积极的政策。

“十二五”期间,全社会固定资产投资规模仍将较快增长,包括铁路、公路、交通、能源、城镇化建设及房地产业、第一产业投资等国家建设项目和地方建设项目仍然是主要投资方向,此外,产业结构调整和增长方式转变以及战略性新兴产业的快速发展、西部大开发、振兴东北、中部崛起和建设新疆等国家战略的进一步事实,这些必将为工程机械行业创造良好的宏观经济环境。

同时,国家工业和信息化部印发了《高端装备制造业“十二五”发展规划》(以下简称“规划”)的推出,也同样为公司带来了机会,规划指出,高端装备制造业发展的重点方向主要包括航空装备、卫星及应用、轨道交通装备、海洋工程装备、智能制造装备、目前,公司产品广泛应用于包括但不限于上述领域,为此,随着公司募投项目产能的不断释放,将使得公司在航空航天及海洋工程等上述领域的高端索具产品占比有所攀升,尤其是海洋工程领域一直是公司高端索具的主要客户领域,作为我国“十二五”规划七大新兴产业之一高端装备的重要组成部分,另,随着我国核电建设的全面重启,核电在中国的发展即将提速,因此,工程机械行业将持续较快发展,海工领域、核电领域产品将得到广泛应用,而公司的钢丝绳以及钢丝绳索具产品作为工程机械、海工领域、核电领域的配套产品将随之受益。

通用设备制造业

通用设备制造业是装备制造业中的基础性产业,冶金夹具、梁式吊具、链条索具归属于通用设备制造业中的起重设备子类,行业产品应用领域广泛,主要涵盖冶金工业、装备制造、风光电新能源、航空航天、交通运输、石油化工等重型行业。

从政策方面看,通用设备制造业是装备制造业的基础,在国际制造业回归,国内制造业升级的大背景下,2010年,国务院发布了《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》,明确把“高端智能装备及基础制造装备”作为高端装备制造业领域中的重点方向。2011年,国务院印发《工业转型升级规划(2011-2015年)》,着力推进信息化与工业化深度融合,改造提升传统产业,培育壮大战略性新兴产业。2011年科技部发布了《国家“十二五”科学和技术发展规划》,大幅提升自主创新能力,增强科技竞争力和国际影响力,提速科技创新能力。可以预测,在国家相关产业政策扶持的同时,通用设备制造业必将快速发展,同时也必将带动公司通用设备产品的广泛应用。

③、公司发展战略

随着世界经济全球一体化和我国经济体制改革的不断深入,固定资产投资建设无论是从建设规模上还是从增长速度上,都达到了举世瞩目的程度。近年来国内外重大工程项目的持续增加,从某种程度上极大地促进了索具行业快速发展。索具行业正在向着“规模化、专业化、精细化、高标准、高质量”的目标迈进。

公司作为国内索具行业龙头企业,将继续依托索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验三大基地优势,产能及地域优势,坚持技术、市场、管理相结合的原则,充分发挥规模经济优势,优化企业资源配置,增加科研创新投入,扩大生产制造规模,拓宽多方市场渠道,提升经营管理水平,整合行业存量资源等措施实现经济效益的快速增长。公司将依靠强大的产品研发和技术创新、先进的生产工艺、成熟的销售网络、现代化的企业管理,不断创造出新的利润增长点,全力将索具事业推向一个全新的高度。

公司的战略愿景目标为:做“吊索具大王”,成为世界先进吊索具的主导者,“引领索具行业的发展,缔造索具行业的工程典范,主导行业标准与规则的制定,倡导行业技术研究与创新,在中国创造世界的工厂,在世界创造中国的力量”。

(6)、经营计划

在2012年发展的基础上,公司将依托“索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验”三大基地优势,继续发展高端索具、研发新产品,实现国产替代;夯实管理科学化、装备现代化、生产机械化、办公自动化的国际化大型企业。

公司预计2013年全年实现营业收入19.66亿元,同比增长18.90%;实现销售回款20亿元,同比增长21.96%;实现净利润1.50亿元,同比增长24.31%;费用计划为3.51亿元;成本计划为14.43亿元。为完成上述目标,公司将重点围绕以下方面开展工作:

①、继续巩固、加大高端索具市场占有率。公司将继续依托“索具技术研发、索具生产制造、索具检测实验”三大基地优势,强大的技术研发团队、先进的生产工艺以及成熟的销售网络作为保障,研发高质量、高附加值、高技术含量产品,以确保公司在行业中的绝对地位和优势。公司将继续加大技改力度,研发新产品,积极开拓新市场,主动寻找合作伙伴,充分利用公司实力及优势,深挖冶金领域、船舶领域、码头领域、海工领域、核电领域等市场。

②、继续强化企业管理。管理,是企业永恒的课题,“管理重在执行”。做强企业的基础,在于管理能否有效,能否有所创新,有所突破,而实现管理有效和创新的关键,则重在于企业的决策力、执行力、竞争力。通过建立健全科学、严谨的各部门管理制度,使企业真正达到管理科学化、企业品牌化、员工职业化、操作标准化、资产资本化、利润最大化。

③、加大技改投入力度,提高经济运行质量,做到小投入,大产出。2013年度,公司继续将持续的、一贯的加大技改投资力度,技改投入方向坚持技改投入与做大做强企业相结合;与传统产业高新化和高新技术产业化相结合;与节能降耗、环境保护、安全生产等协调发展相结合;与大力提升公司竞争力相结合。通过技术改造,真正实现公司的产业转型升级。以立足高起点,着眼高档次,围绕高效益制定公司发展策略,夯实:“保证质量是前题、准时交货是关键、技术领先是基础”,扎实做好“技术领先、规模最大、品种最齐全、制造最专业”的索具生产,以提升市场竞争力,通过深化技改,提高经济运行质量,增强企业竞争能力和自我发展能力,做到小投入、大产出。

④、强化精益管理增加效益。坚持以利润为本,以效益为先,以创造最大企业价值为核心。强化全方位精益管理,推行全面生产精益制造。全面提高科学管理水平,提高工作效率,提高价值效益;产、供、销、技、财、物、发展规划,发挥各自市场优势和各产资源优势,创新精益发展,规范简洁作业方式,扩大效益战果,努力增加收入,确保高效益利润。

⑤、加强财务管理和成本控制,实行全员绩效考核。公司将加强以ERP管理系统为基础的财务管理信息化建设,更好地实现财务系统的实时监控,同时严格财务预算管理制度,提升财务分析水平,规范财务报表编制,有效控制成本,真正发挥财务体系的监督控制和服务决策的作用。

报告期内,公司通过强化资金预算管理,“先算账,后办事”已成为公司各级层管理人员的习惯,财务严格控制预算的审批和付款,保证了资金支出控制在预算范围之内。

报告期内,公司根据自身发展情况,在总结2011年度绩效考核存在的问题和不足之后,修订和完善了部门绩效考核办法,新办法充分结合了各部门的工作职责特点,进一步细化了专项考核标准,更加全面、细致,可操作性、实用性更强。考核过程中,公司实行“严考核、结果申诉、汇总上报、领导审定、公布结果”五步走流程,从考核负责人到参与考核的人员都能尽职尽责的对待考核,坚持原则,严格按照考核细则打分,保证了考核结果的准确性和真实性。

公司通过建立公平、合理的考核机制,提升了人力资源管理对于企业发展战略的支撑能力,真正做到了多劳多得。

(4)、核心竞争力分析

①、技术优势

公司设有专门的技术研发中心,该中心于2009年分别被河北省科学技术厅、河北省财政厅及河北省发展和改革委员会联合评定为“河北省吊索具工程技术研究中心”,和被国家发展改革委、科技部、财政部、海关总署、国家税务总局联合评定为“国家认定企业技术中心”称号至今。报告期内,该中心拥有123名科研人员,拥有多名国内行业顶尖专家组织产品和技术的研发和自主创新,其中具备高级职称或独立科研能力的专家达20人;公司多年来致力于索具专业研究与开发,积累了大量技术经验,截至报告期末,公司已拥有5项发明专利技术、110项实用新型专利技术、15项外观设计专利、1项软件著作权和28项科技成果证书,已主编完成了9项、参编完成了11项索具行业标准、地方标准和国家标准,正在主编4项、参编3项索具行业标准、地方标准和国家标准。

②、检测优势

公司设有专门的索具检测实验中心,该中心依据CNAS/AC01:2005(idt ISO/IEC 17025:2005)《检测和校准实验室能力认可准则》,建立了一整套先进的实验室管理体系,并拥有力值从0.5吨到4,000吨的实物拉伸试验机(其中4,000吨实物拉伸试验机为目前亚洲最大)。公司凭借先进的检测设备、精密的检测技术、权威的检测手段,特别是在大吨位拉伸试验方面具有强大的优势,是目前国内唯一一家具国家标准评定委员会(CNAS)认可的专业化索具检测机构,具有出具权威检测结果的权力。

③、品牌优势

公司是索具行业内生产规模最大、技术实力最强、产品规格最齐全的企业,先后获得“中国驰名商标”、“河北省著名商标”、“河北省名牌产品”、“河北省出口名牌”、“河北省质量效益型先进企业”、“河北省自主品牌建设重点培育企业”、“河北省畅销品牌企业”、“河北省百强企业”、“河北省高新技术企业”、“河北省优秀企业技术中心”等荣誉称号,在行业内拥有相当强的品牌影响力。

④、资质优势

公司拥有ISO9001国际质量体系认证、ISO14001环境管理体系认证、GB/T28001职业健康安全管理体系认证、德国GS安全认证、欧盟CE认证、中国船级社CCS认证、挪威船级社DNV认证、煤炭安全标志MA认证、美国石油协会API认证、美国船级社LR认证等。这些规范健全的认证资质,为获取市场参与竞争打下了坚实的基础。

⑤、生产能力优势

公司是目前国内最大的索具生产基地,也是目前国内索具产品规格、型号最为齐全的生产企业,拥有现代化的生产设备、科学化的管理和专业化的制造。截至报告期末,公司合成纤维吊装带索具的年生产能力为20,000吨,钢丝绳的年生产能力为86,000吨,钢丝绳索具的年生产能力为34,500吨,链条索具的年生产能力为6410吨,链条的年生产能力为9,000吨,冶金夹具和梁式吊具的年生产能力为10,500吨,缆索的年生产能力7,660吨,钢拉杆的年生产能力11,750吨。

⑥、市场营销优势

公司拥有529人的专业销售队伍,在国内建立了7个销售子公司、4个分公司和89个办事处,在全世界与100多个国家和地区建立了稳定的销售服务网络。经过长期发展,公司与国内约6,000家大中型客户建立了稳定的常年业务关系。

2012年度出口营业收入已占到公司当年营业收入总额的20.88%。

⑦、客户优势

公司经过长期发展,积累客户10,000多家,遍及钢铁、电力、石化、设备制造、海洋、船舶、军工等各个行业,其中约与6,000家大中型客户保持长期合作关系,市场份额相当稳定。

据统计,目前国内工业企业100强当中,有80%为公司的客户,如中国石油化工、中国石油天然气、中国建筑、中国中铁、中国冶金科工、宝山钢铁、中国神华能源、中国海洋石油、中国铝业、华能国际电力、河北钢铁、首钢股份、东风汽车、武汉钢铁、山西太钢不锈钢、鞍钢股份、中国北车、马鞍山钢铁、中国南车、湖南华菱钢铁、大唐国际发电、铜陵有色金属、唯柴动力、中铁二局、中国船舶重工、宏兴钢铁、攀钢集团钢铁钒钛、新兴铸管、华润电