

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

5.1 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 除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

亲自出席董事姓名	亲自出席董事会职务	亲自出席审议会议原因	被委托人姓名
刘燕华	董事	因公出差在国外出差	江革
史爱强	独立董事	因公出差在国外出差	刘燕

1.3 本公司年度财务报告已经大信会计师事务所(特殊普通合伙)审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司董事长张秀文先生、总经理王飞先生、财务总监郑鸿亮先生、财务管理部部长孙伟忠先生声明:保证本年度报告中财务报告的真实、完整。

5.2 公司基本情况

股票简称	山推股份
股票代码	000680
上市交易所	深圳证券交易所

5.3 主要财务数据和股东变化

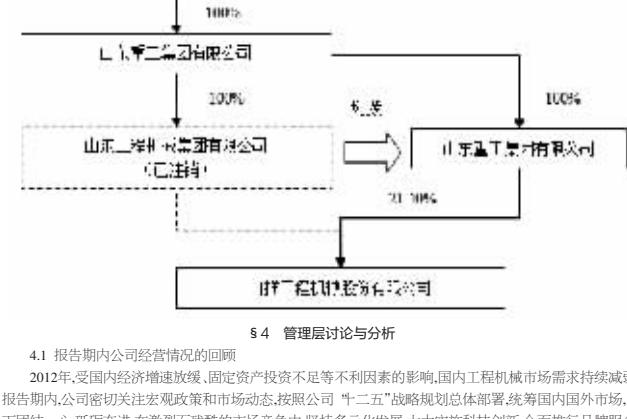
3.1 主要会计数据				
2012年	2011年	本年比上年增减 (%)	2010年	
营业收入(元)	10,484,746,986.25	-28.69	13,399,072,125.01	
归属于上市公司股东的净利润(元)	30,616,964.05	479,339,600.65	-93.61	839,644,979.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	-58,434,393.40	439,895,109.11	-113.28	816,036,434.71
经营活动产生的现金流量净额(元)	578,879,836.77	-1,778,340,857.60	132.55	213,767,523.61
基本每股收益(元/股)	0.03	0.42	-92.86	1.11
稀释每股收益(元/股)	0.03	0.42	-92.86	1.11
加权平均净资产收益率(%)	0.72	11.52	下降10.80个百分点	23.22
2012年末	2011年末	本年比上年末增减(%)	2010年末	
总资产(元)	13,805,699,159.45	13,809,171,572.39	-3.65	10,698,073,238.83
归属于上市公司股东的净资产(元)	4,197,799,190.71	4,322,360,273.14	-2.88	3,997,723,222.89

3.2 前10名股东持股情况

单位:股					
股东股东名称	持股比例	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押冻结的股份数量	股东性质
山东重工集团有限公司	国有股东	21.10	240,282,760	183,345,421	0
中国太平洋人寿保险股份有限公司-分红-个人分红	其他	0.61	6,950,750	0	0
国泰君安证券股份有限公司客户信用账户	其他	0.54	6,158,605	0	0
中国工商银行-成长先锋混合型证券投资基金	其他	0.54	6,099,876	0	0
中国工商银行-汇添富薪金宝货币市场基金	其他	0.53	6,000,000	0	0
申银万国证券股份有限公司客户信用账户	其他	0.49	5,572,753	0	0
光大证券股份有限公司客户信用账户	其他	0.45	5,129,954	0	0
中国银行证券股份有限公司客户信用账户	其他	0.45	5,100,184	0	0
中国建设银行-汇利丰货币型养老金理财产品	其他	0.44	4,999,981	0	0
招商银行股份有限公司客户信用账户	其他	0.37	4,187,389	0	0

上述股东关联关系或一致行动关系说明:公司控股股东与山东重工集团有限公司及其他股东之间不存在关联关系,也不属于《上市公司股东持股变动信息披露暂行规定》中规定的“一致行动人”。

3.3 以框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



4.1 报告期内公司经营情况的回顾

2012年,受全球经济增速放缓,固定资产投资不足等不利因素的影响,国内工程机械市场需求持续减弱,报告期内公司密切关注政策和市场动态,按照行业“十二五”战略规划总体部署,统筹国内外市场,上下一心,砥砺奋进,在激烈而残酷的市场竞争中坚持多元发展,大力实施科技创新,全面提升品牌形象,实施全方位降本增效,使公司产业布局更趋合理,海外市场销路趋于完善,海外市场需求稳步上升,继续保持公司在行业内的优势地位,为公司相关多元化的顺利推进奠定了基础。

4.2 公司未来发展的展望

1.公司所处行业的发展趋势及机遇

公司所处行业属机械整体件制造业,是投资驱动型行业,行业发展景气具有周期性,受固定资产投资、宏观经济、汇率和原材料价格影响较大。公司产品主要基于基础设施等五大工程方程,混凝土机械主要适用于高速公路、桥梁建设、水利水电、高层建筑等方面,公司未来业绩更多地受到基础设施建设的影响。

从国内宏观环境来看,受国家转方式、调结构宏观经济政策的影响,未来几年内固定资产投资增速将会有明显回调,对工程机械的需求将趋于稳定,但“十二五”期间,国家将进一步推进加大对区域振兴计划和新型城镇化建设,预计国家的国内市场需求将推动国民经济持续发展,同时西部大开发、振兴东北、中部崛起、建设美丽中国等国家战略也将不断推进,珠三角、长三角、海西、西南地区、关中天水地区、辽宁沿海地区、沿长江区域、中部地区、黄河三角洲、鄱阳湖生态区、海南国际旅游岛等一系列区域将逐步成为新的增长点,为工程机械产品提供了广阔的市场发展空间。

从国际市场来看,海外经济形势依然复杂多变,全球经济主要经济体复苏乏力,新兴市场也面临一定的通胀压力,南美、CIS区域、东南亚、中东和非洲等国家仍具有较大的需求和潜在的市场需求,但工程机械出口不确定性大,在这样的形势下,全球工程机械行业将进入新一轮的洗牌阶段,核心产品的市场份额将逐步被重新瓜分,而中国工程机械行业将改变粗放发展模式,不断发展核心技术和服务能力,提升节油和智能化技术水平,强化产品使用寿命,进一步提升产品品质和品牌价值,来争取在国际市场中的竞争优势。

2.公司所处行业的竞争优势

随着国家对政策的不断调整和对外开放的步伐加快,近年来我国工程机械行业已基本发展成为没有政策壁垒的完全竞争行业。通过市场的洗礼,目前我国工程机械行业基本格局为:一些拥有规模的大型企业集团,由于产品种类齐全,行业地位深,市场份额大,在竞争中优势比较明显,市场占有相对稳定;一些国际知名的工程机械企业在国内外有广泛的销售网络,凭借其技术领先、品牌影响力大,市场份额仍然还有一批强悍一脉或多种产品技术,具有良好管理水平的企业在其优势领域竞争力强;而其它一些规模较小、技术较薄的企业则在竞争中处于被动地位。

根据行业机构的统计,目前世界上主要有卡特彼勒、小松、山推股份、约翰迪尔、纽荷兰等五家推土机有影响的制造商,公司是卡特彼勒、小松之后又一个产品系列齐全、市场分布广泛的推土机制造商。因此,公司海外市场的主要竞争对手为卡特彼勒、小松、山推股份、约翰迪尔、纽荷兰等五家推土机制造商。

从国内市场来看,推土机行业主要竞争对手由山推股份等六家企业为主导的竞争格局,行业内集中度较高,国内前6名推土机厂商国内市场占有率近年一直保持在90%以上。

经过多年经营积累,已形成产品品质、技术、市场知名度、用户口碑等方面的优势,在国内推土机市场一直保持行业领先地位。截至2012年底,公司生产的推土机产品连续10年实现销售收入、销售量、市场占有率、出口量均居行业首位。

3.公司未来的战略布局

2010年下半年,基于“集团化、多元化、国际化、资本化”的发展思路,制定了公司“十二五”规划和2020年战略发展规划,将公司战略规划调整为相应回归主业、经运双驱动、国际化经营、跨区域发展。

相关多元化的公司发展要立足工程机械行业,聚焦优势产业,集中优势资源,发挥协同效应,不断提升公司综合竞争力。

经运双驱动是指公司要建立产品经营与资本运营双轮驱动,相互促进、自身优势和外部资源有机结合,相互发挥的经营模式。

国际化战略是指公司要放眼世界,以开放的心态和胸怀,以国际化的视角和思维,在国际化平台上实现资源优化配置,形成国际竞争优势。

跨区域发展是指公司技术跨越为基础,以核心关键技术突破为标志,以营业收入超常规增长为特征,迅速超越现时的追赶目标的一种发展模型。

公司将根据“十二五”战略发展计划,大力发展战略主机、混凝土机械、道路机械、工程机械及工程起重机四大主机和工程机械关键零部件,使公司成为拥有核心技术、具有国际竞争力,可持续发展的工程机械制造商。

4.公司未来发展的资金需求及使用计划和资金来源预测

公司为实现未来发展战略,积极拓宽融资渠道。2013年公司计划投资50.5亿元,该部分资金需求一方面依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足,另一方面依靠公司非公开发行A股股票募集资金来满足,目前公司非公开发行A股股票方案已报证监会审批。

5.公司2013年经营计划

2013年经营计划总营业收入110.35亿元,其中海外收入32.75亿元。

2013年主要做好以下工作:

(1)以质量提升为抓手深入各项工项,制定品质标准,加强品质流程管理,围绕产品线改善,做优做强深挖各产品线,提升产品品质和生产水平。

上述举措将深挖各产品线,提升产品品质和生产水平,持续改善作业效率,降低生产成本,提高产品附加值。

经运双驱动是指公司要建立产品经营与资本运营双轮驱动,相互促进、自身优势和外部资源有机结合,相互发挥的经营模式。

公司为实现未来发展战略,积极拓宽融资渠道。2013年公司计划投资50.5亿元,该部分资金需求一方面依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足,另一方面依靠公司非公开发行A股股票募集资金来满足,目前公司非公开发行A股股票方案已报证监会审批。

6.公司2013年经营计划

2013年经营计划总营业收入110.35亿元,其中海外收入32.75亿元。

2013年主要做好以下工作:

(1)以质量提升为抓手深入各项工项,制定品质标准,加强品质流程管理,围绕产品线改善,做优做强深挖各产品线,提升产品品质和生产水平。

上述举措将深挖各产品线,提升产品品质和生产水平,持续改善作业效率,降低生产成本,提高产品附加值。

经运双驱动是指公司要建立产品经营与资本运营双轮驱动,相互促进、自身优势和外部资源有机结合,相互发挥的经营模式。

公司为实现未来发展战略,积极拓宽融资渠道。2013年公司计划投资50.5亿元,该部分资金需求一方面依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足,另一方面依靠公司非公开发行A股股票募集资金来满足,目前公司非公开发行A股股票方案已报证监会审批。

7.公司2013年经营计划

2013年经营计划总营业收入110.35亿元,其中海外收入32.75亿元。

2013年主要做好以下工作:

(1)以质量提升为抓手深入各项工项,制定品质标准,加强品质流程管理,围绕产品线改善,做优做强深挖各产品线,提升产品品质和生产水平。

上述举措将深挖各产品线,提升产品品质和生产水平,持续改善作业效率,降低生产成本,提高产品附加值。

经运双驱动是指公司要建立产品经营与资本运营双轮驱动,相互促进、自身优势和外部资源有机结合,相互发挥的经营模式。

公司为实现未来发展战略,积极拓宽融资渠道。2013年公司计划投资50.5亿元,该部分资金需求一方面依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足,另一方面依靠公司非公开发行A股股票募集资金来满足,目前公司非公开发行A股股票方案已报证监会审批。

8.公司2013年经营计划

2013年经营计划总营业收入110.35亿元,其中海外收入32.75亿元。

2013年主要做好以下工作:

(1)以质量提升为抓手深入各项工项,制定品质标准,加强品质流程管理,围绕产品线改善,做优做强深挖各产品线,提升产品品质和生产水平。

上述举措将深挖各产品线,提升产品品质和生产水平,持续改善作业效率,降低生产成本,提高产品附加值。

经运双驱动是指公司要建立产品经营与资本运营双轮驱动,相互促进、自身优势和外部资源有机结合,相互发挥的经营模式。

公司为实现未来发展战略,积极拓宽融资渠道。2013年公司计划投资50.5亿元,该部分资金需求一方面依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足,另一方面依靠公司非公开发行A股股票募集资金来满足,目前公司非公开发行A股股票方案已报证监会审批。

9.公司2013年经营计划

2013年经营计划总营业收入110.35亿元,其中海外收入32.75亿元。

2013年主要做好以下工作:

(1)以质量提升为抓手深入各项工项,制定品质标准,加强品质流程管理,围绕产品线改善,做优做强深挖各产品线,提升产品品质和生产水平。

上述