

**重要提示**  
本公司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	得兴股份	股票代码	002098
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	林进辉	谢静波	
电话	0595-88290999	0595-88295588	
传真	0595-88292502	0595-88292502	
电子信箱	stock@absupper.com		

**2.主要财务数据和股东变化**

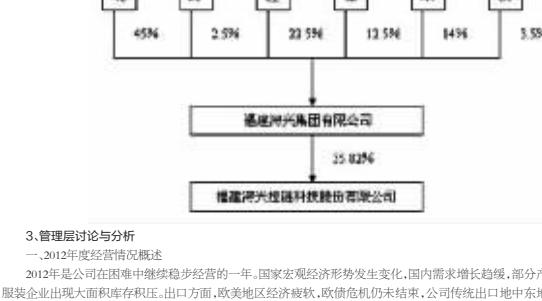
(1) 主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	933,508,421.83	1,037,597,781.73	-10.03%	1,011,467,414.50
归属于上市公司股东的净利润	36,228,106.68	64,718,297.70	-44.02%	53,285,667.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	32,280,571.08	50,819,821.52	-36.48%	53,813,654.20
经营活动产生的现金流量净额(元)	172,745,220.69	56,502,336.91	205.73%	138,306,380.46
基本每股收益(元/股)	0.23	0.42	-45.24%	0.34
稀释每股收益(元/股)	0.23	0.42	-45.24%	0.34
扣除非经常性损益的每股收益(元/股)	5.95%	10.76%	-4.81%	9.41%
2012年末	2011年末	本年未比上一年末增减(%)		2010年末
总资产(元)	1,324,164,826.63	1,348,574,612.57	-1.81%	1,333,324,635.63
归属于上市公司股东的净资产(元)	597,014,834.02	617,968,599.31	-3.39%	584,732,526.62

(2) 前10名股东持股情况

报告期股东总数	年度报告披露日前第5个交易日			16,305
	股东名称	持股比例(%)	持股数量	
前10名股东持股情况				
股东名称	持股比例(%)	持股数量	质押或冻结情况	
福建得兴集团股份有限公司境内国有法人	35.82%	55,527,500	0 质押	24,600,000
境内境外法人	21.63%	33,527,500	0 质押	16,600,000
境内自然人	0.36%	570,000	0	
方晓芬	0.34%	528,747	0	
王建平	0.25%	394,233	0	
许繁文	0.25%	390,900	0	
国信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	0.25%	389,640	0	
广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	0.25%	386,280	0	
客户信用交易担保证券账户	0.25%	386,280	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名股东中两位股东之间不存在关联关系或一致行动人,未知其他股东之间的动向,其间是否存在关联关系或属一致行动人。			

(3) 以方框形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系的图示及控制关系人的具体权责



3.管理层讨论与分析

一、2012年度经营情况概述

2012年是市场竞争中继续稳步推进的一年,国家宏观经济形势发生变化,国内需求增长趋缓,部分产品内需出现下降,服务型企业出现大面积亏损,出口方面,欧美等地经济疲软,欧洲债务仍将持续,对传统出口地中东动荡不安,导致出口总金额下降,而东南亚地区还出现了劳动力短缺,产能增加在加上扬的压力,面对内需环境的不断变化,公司通过转变经营策略,加大产品和服务升级,聚焦大客户和优质客户,减少增效新方式,使公司的产品结构更加合理,客户服务能力进一步提升,单位盈利能力得到增强,公司核心团队保持稳定,机构调整更加精简,公司的整体发展潜力得到充分释放,2012年公司实现营业收入33,508,421.83元,同比下降10.03%;净利润46,146,546.13元,同比下降12.43%;净利潤36,228,106.68元,同比下降44.02%。

报告期内,公司未要求员工签订劳动合同。

(1) 加强产品升级步伐,提高产品盈利能力,公司通过调高产品结构,加大成品和高毛利率产品销售力度,加强与客户深度合作,为客户开发附加值产品等方式,有效地提升了产品盈利能力,同时进一步加强生产过程管理,强化产品质控管理,有效减少产品不良率。

(2) 提升客户服务能力,培养优质客户,继续深化“客—客—客”的个性化经营模式,通过整体战略客户服务体系,有针对性地提升客户的服务满意度,提高客户忠诚度,加大优质客户开拓力度,在公司范围选择排名靠前的客户,有针对性地提供拉链的整体解决方案。

(3) 提升生产能力,提升生产效率,通过技术创新和提升效率,降低成本,降低成本,从而提升产品附加值,形成规模效应,提升产能利用率,通过努力,公司产品盈利能力得到增强。

(4) 增强管理绩效,提高员工责任和积极性,以数据为基础,以价值为导向,通过指标层层分解的年度收入考核,充分调动员工的积极性,关心员工成长,通过完善生活配套设施,改善工作环境,丰富员工文化生活,关心员工就学等多方面,提高员工的归属感。

(5) 大力资源整合力度,拓展业务发展空间和盈利能力,为进一步整合资源,结合公司实际需求,预计2013年度公司及控股子公司与关联方之间的日常关联交易额度如下:

4.行业发展趋势和经营策略分析

(1) 行业竞争态势

中国铝型材行业目前的集中度还比较低,基本上还处于多而分散的状态,在中低端市场竞争激烈,挤压拉链行业会估计,中国拉链行业在2012年将出现负增长,但中国铝型材行业仍会继续,对传统出口地中东动荡不安,导致出口总金额下降,而东南亚地区还出现了劳动力短缺,产能增加在加上扬的压力,面对内需环境的不断变化,公司通过转变经营策略,加大产品和服务升级,聚焦大客户和优质客户,减少增效新方式,使公司的产品结构更加合理,客户服务能力进一步提升,单位盈利能力得到增强,公司核心团队保持稳定,机构调整更加精简,公司的整体发展潜力得到充分释放,2012年公司实现营业收入33,508,421.83元,同比下降10.03%;净利润46,146,546.13元,同比下降12.43%;净利潤36,228,106.68元,同比下降44.02%。

报告期内,公司未要求员工签订劳动合同。

(1) 加强产品升级步伐,提高产品盈利能力,公司通过调高产品结构,加大成品和高毛利率产品销售力度,加强与客户深度合作,为客户开发附加值产品等方式,有效地提升了产品盈利能力,同时进一步加强生产过程管理,强化产品质控管理,有效减少产品不良率。

(2) 提升客户服务能力,培养优质客户,继续深化“客—客—客”的个性化经营模式,通过整体战略客户服务体系,有针对性地提升客户的服务满意度,提高客户忠诚度,加大优质客户开拓力度,在公司范围选择排名靠前的客户,有针对性地提供拉链的整体解决方案。

(3) 提升生产能力,提升生产效率,通过技术创新和提升效率,降低成本,降低成本,从而提升产品附加值,形成规模效应,提升产能利用率,通过努力,公司产品盈利能力得到增强。

(4) 增强管理绩效,提高员工责任和积极性,以数据为基础,以价值为导向,通过指标层层分解的年度收入考核,充分调动员工的积极性,关心员工成长,通过完善生活配套设施,改善工作环境,丰富员工文化生活,关心员工就学等多方面,提高员工的归属感。

(5) 大力资源整合力度,拓展业务发展空间和盈利能力,为进一步整合资源,结合公司实际需求,预计2013年度公司及控股子公司与关联方之间的日常关联交易额度如下:

5.未来发展战略

近年来的市场竞争,导致行业整体的毛利率呈下降趋势,这些变化构成了公司发展的主要基础,近年来这些优势得到进一步提升,为公司的发展提供了坚实的基础,公司通过加强制造能力建设及其能力建设,不断加强加附加值服务能力建设,从而提升产品附加值,提升产品竞争力,从而提升产品附加值,形成规模效应,提升产能利用率,通过努力,公司产品盈利能力得到增强。

从行业竞争态势和竞争格局看,公司目前在中高端市场仍具有较强的竞争力,但随着市场竞争的加剧,公司通过技术创新和提升效率,通过技术创新和提升效率,降低成本,降低成本,从而提升产品附加值,形成规模效应,提升产能利用率,通过努力,公司产品盈利能力得到增强。

公司通过不断优化产品,提升产品附加值,提升产品竞争力,从而提升产品附加值,提升产品盈利能力,从而提升产品附加值,形成规模效应,提升产能利用率,通过努力,公司产品盈利能力得到增强。

公司通过不断优化产品,提升产品附加值,提升产品竞争力,从而提升产品附加值,提升产品盈利能力,从而提升产品附加值,形成规模效应,提升产能利用率,通过努力,公司产品盈利能力得到增强。