威海广泰空港设备股份有限公司

证券代码:002111　证券简称:威海广泰　公告编号:2013-018

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	威海广泰	股票代码	002111
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	任伟		
电话	0631-3953335		
传真	0631-3953451		
电子信箱	gtrenwei@guangtai.com.cn		

2、主要财务数据和股东变化

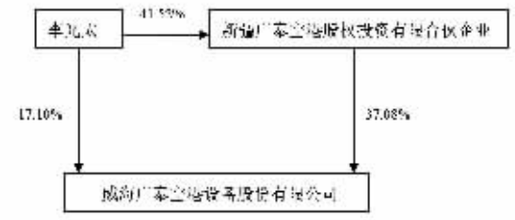
(1)主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	810,764,712.16	631,027,985.88	28.48%	505,953,228.93
归属于上市公司股东的净利润(元)	88,880,494.26	75,482,093.15	17.75%	66,963,316.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	73,531,675.81	55,366,684.92	32.81%	58,740,280.83
经营活动产生的现金流量净额(元)	14,573,838.84	65,884,841.04	-77.88%	30,673,867.44
基本每股收益(元/股)	0.29	0.27	7.41%	0.26
稀释每股收益(元/股)	0.29	0.27	7.41%	0.26
加权平均净资产收益率(%)	8.36%	10.58%	-2.22%	13.9%
	2012年末	2011年末	本年末比上年末增减(%)	2010年末
总资产(元)	1,820,023,835.83	1,589,843,255.68	14.48%	1,206,454,548.54
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,098,534,221.17	1,028,089,971.01	6.85%	542,935,689.81

(2)前10名股东持股情况表

报告期股东总数		22,484	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数		22,209
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
新疆广泰空港股权投资有限合伙企业	境内非国有法人	37.08%	113,940,545	77,754,600	质押	40,500,000
李光太	境内自然人	17.1%	52,542,409	39,406,807		
烟台国际机场集团航空食品有限公司	国有法人	4.66%	14,323,766	0		
孙凤明	境内自然人	1.05%	3,226,458	3,092,225	质押	3,092,225
郭少平	境内自然人	0.93%	2,846,738	2,247,553		
孟岩	境内自然人	0.9%	2,754,000	2,065,500		
威海双丰电子集团有限公司	境内非国有法人	0.52%	1,603,235	0		
王芃	境内自然人	0.43%	1,330,000	0		
黄华清	境内自然人	0.42%	1,280,000	0		
杨友庆	境内自然人	0.39%	1,210,722	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	李光太先生持有新疆广泰空港股权投资有限合伙企业41.52%的股份,同时持有威海广泰17.10%的股份。李光太先生与新疆广泰空港股权投资有限合伙企业为一致行动人。				

(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

一、概述

2012年,国内经济增速明显下滑、国外经济持续不振,欧元区主权债务危机继续发酵,全球经济复苏乏力。受此影响国际、国内民航业增长放缓。公司董事会面对国内外复杂多变的经济环境,进一步抢抓机遇,创新发展,公司整体经营指标及运行情况仍呈现上升趋势,圆满地完成了年度目标。空港地面设备方面,公司继续稳固扩大国内市场,积极拓展国际市场,全力拓宽军品业务,在竞争日益激烈的情况下,使公司产品的市场占有率稳步提升,公司营业收入、净利润等指标再创历史最高水平;消防车业务持续迅猛发展,营业收入及净利润同比均增长50%以上;特种车公司的矿用自卸车实现初步销售;募投项目按照建设计划稳步推进,为公司的进一步发展壮大打下坚实基础。

1、航空运输业形势及对空港地面设备行业的影响

据国际航协统计,2012年全球航空客运市场增幅为5.3%,低于2011年度的5.9%;全球航空货运市场继2011年度下跌0.6%之后,2012年继续下跌1.5%。国际航协认为,航空运输业将继续面临全球经济持续低迷以及油价持续高企的挑战,预期增长有可能受到抑制。

国内航空运输市场仍然是全球增速最大的市场。据国家民航局统计,2012年我国机场吞吐量各项指标保持平稳增长势头,全年完成旅客吞吐量67977.2万人次,比上年增长9.5%;全年完成货邮吞吐量199.4万吨,比上年增长3.6%;全年完成飞机起降架次660.3万架次,比上年增长10.4%。2012年新增通航机场有黑龙江加格达奇、江苏扬州泰州、贵州遵义,昆明长水机场完成迁建,我国境内民用航空通航机场增加到183个(不含香港和澳门)。2012年,民航行业结构调整进一步向好,出现了中西部民航发展快于东部、通用航空发展快于运输航空发展的喜人态势。1-11月,西部、中部机场旅客吞吐量同比增速达到13.14%、13.70%,远远高于东部地区6.39%的增速。西部、中部机场货邮吞吐量同比增长6.9%、13.93%,高于东部地区1.90%的增速。通用航空发展较快,1-11月,通用航空飞行48.6万小时,同比增长6.1%。截至2012年11月底,我国现有通用航空企业149家,通用飞机1316架,拥有70个通用机场和329个起降点。近年来,社会各界投资通用航空的热情高涨,仅今年批准筹建的通用航空公司就达到114家,其中,拟开展公务飞行业务的有50家。

上述国内民航业的发展态势带来空港地面设备需求的稳步增长,公司2012年国内市场签订合同额比上年同期增长15.36%,国内市场占有率进一步提高。军品市场经过多年的培育,逐步释放效益,2012年度签订合同额同比增长36.96%。但国际市场受到全球航空地面设备市场尤其是欧洲市场需求不振的影响,签订合同额未达到预计目标,同比下降37.89%,但仍然新增土库曼斯坦、伊朗、乌克兰、柬埔寨、斯里兰卡、日本等新市场。

2、消防车行业发展及对公司消防车市场的影响

根据公安部《关于规范和加强多种形式消防队伍消防车管理的通知》(公消[2011]203号),政府专职消防队7375个、单位专职消防队2544个,2011年全国配备的各类消防车辆为1.5万余台。按每个消防队应该配备5辆消防车计算,我国消防车的保有量应该在5万辆左右;随着经济的发展和政府对消防的投入、企事业单位的加入,各经济发达地区对新型、高性能消防车的需求会持续增长,年需消防车4000到5000辆左右。这样的预期显示,消防车的市场在今后发展过程中,是非常有潜力的。

但2012年度受到经济增速放缓的影响,各级政府缩减财政支出,消防部队的经费也在缩减,国内消防行业整体较为低迷,全国大部分消防车辆厂业绩都出现下滑。中卓时代通过精心策划和严密部署,报告期力保签订合同额与上年同期持平;报告期实现销售收入2.37亿元,比上年同期1.52亿元增长55.92%;实现净利润1,906.23万元,比上年同期1,003.91万元增长89.88%。

3、2012年公司整体经营策略和措施

1)市场拓展

国内市场方面:2012年度公司一方面紧抓重点机场、重点航空公司的市场拓展,另一方面盯紧新建支线机场和改扩建机场的市场机遇,合同中标率稳步提升,国内市场签订合同额比上年同期增长15.36%。2012年国内市场中标合同的两大特点,一是千万元的大额订单增多至16个,占到国内市场合同签订额的69.8%;二是平台车、牵引车、气源车、除冰车、食品车和残登车等大型产品中标金额占合同总额的52.6%。

国际市场方面:虽然签订合同额同比下降37.89%,未达到预计目标,但仍然新增土库曼斯坦、伊朗、乌克兰、柬埔寨、斯里兰卡、日本等新市场,加之公司对一系列高端产品的关键技术和制造工艺的成功突破,产品国际竞争力进一步提升。回顾近三年的国际市场营销,从销售规模上公司已经奠定了基础,在一些市场(香港、印尼、乌兹别克、塔吉克斯坦、老挝等)已经占据了稳定的市场地位,这些市场的份额都在50%以上,其中香港已经占有70%的市场份额,成为广泰走向海外的窗口和活广告;新兴市场象巴西、俄罗斯本土、沙特也都有很好的表现,广泰在国际市场的认可度越来越高。同时为了确保客户满意度,销售经理对产品生产、销售、售后服务进行全程跟踪控制,目前国际客户的回头率是95%。

军品市场方面:在保证已有客户市场份额的同时,一方面积极开拓新客户、探索新业务,公司现有两项空港设备在军方形成新的合同意向,拓展了公司产品的销售领域;另一方面瞄准有前瞻性的项目,抓好科研计划跟踪,2012年获得四个重大新项目的科研采制资格,在研的五个项目进展顺利,为军品业务的持续快速增长奠定基础。

消防车市场方面:一方面,中卓时代大力开发新产品满足客户需求,如新开发的奔驰18吨水罐车、雷诺泵浦车和美国大力消防车得到北京消防总队的高度认可,为成功中标北京总队项目奠定了产品基础;另一方面精心策划,将年度销售计划指标分解到各个区域,落实销售经理负责制,坚持重点区域、重点客户、重点经营的方针,几个重点市场均取得了显著的成绩。同时重新打开了海南和宁夏市场,人围中石化系统采购,提升了公司市场份额。

其他市场方面:海洋工程装备与客户签订样机采购订单,有望形成批量;市政公路除雪车销售快速增长;特种车公司的矿用自卸车也初步实现销售1,236.37万元,未来市场可期。

2)产品研发

公司坚持以产品创新为动力,加快研发高端空港地面装备和高端消防车。报告期公司继续结合低碳经济、节能减排大方向,着力实施空港地面设备电动化开发,取得较大进展。全年共完成20项重点新产品和34项新改型产品的研发工作,主要新产品有:35吨大型升降平台车工程设计、AM500大型无杆牵引车国产化、数字电源车、250KW和50KW大型光伏逆变器、并联型有源电力滤波器、26米高喷消防车、32米登高平台消防车产品试制、含AT结构城市主战AB类消防车、双排斯堪尼亚机场消防车、高层供水车等。此外,国家空港地面设备工程技术研究中心已经按照计划任务建设完成,大大提升公司的自主创新能力。随着以上新产品逐步开发成功实现量产,公司竞争实力和规模效益将进一步提升。

同时,公司顺应国家对技术创新的支持政策,紧紧围绕“自主创新和转方式、调结构”这一主线,积极申报项目,2012年公司的“飞机地面抱轮技术研究及装备产业化项目”荣获山东省科技进步二等奖,“高除净率多功能除雪装备产业化项目”获威海市科技进步一等奖。全年共新争取国家无偿补助及奖励资金1140万元,有力支撑公司自主创新能力的进一步提升。报告期公司申报专利28项(其中发明专利6项),新获专利证书27个(其中发明专利8项,外观专利1项);中卓时代申报专利8项(其中发明专利3项、外观专利1项),新获专利证书3个(其中发明专利2项)。

3)管理提升

公司经过三年管理标准化工作的推进,形成了1本企业文化手册、366个管理标准、438个管理表格、171个岗位工作标准、4个技能操作手册和1个员工行为规范手册,公司标准化管理文件整体上已经达到“工作流程化、操作标准化、文件格式化”的要求,成为公司“四化”战略目标中最先趋于完成的一项,并可以作为管理模式对子公司输出,整体管理水平得到显著提升。工作流程化打破了部门条块管理模式,从机制上贯彻深化“顾客价值导向”的理念,高质量高效率地完成价值链上各节点的工作。生产精细化进一步推进,生产效率提高15%;通过质量规划项目的实施,健全产品输入过程、生产过程的控制规范,使质量体系要求落地,产品质量有了很大提升。人力资源管理针对不同岗位健全了专项激励方案,完善绩效管理手段;规划了公司内部人才梯队信息库,建立了动态更新机制,并针对重要岗位人才制定专项培养计划。子公司管理方面通过对子公司实行预算管理、制度管理、资金管理和财务预警,加强对子公司的有效管控。

4)募集资金项目实施进展顺利

报告期再融资募集资金项目之一“国家空港地面设备工程技术研究中心技术改造项目”工程技术研究中心大楼工程基本完工,2013年5月份将投入使用;新产品研发试制车间和技术培训综合楼主体完工,进入内装修阶段。“高端空港装备及专用装备制造羊亭基地项目”土建主体工程已基本完成。“中卓时代消防装备技术改造项目”总装车间已于12月份正式投产,喷漆车间、实验检测中心也已基本完工,预计2013年6月份投入使用。

5)公司适时合资设立了广泰空港国际融资租赁有限公司,为国内各大机场、航空公司、机场地勤服务公司以及其他相关企业提供融资租赁服务,为公司增加新的利润增长点。以租赁方式可以带动公司产品的销售,增加公司的销售收入;同时,融资租赁方式也可以延续公司的服务链条,满足不同客户的多种需求,为公司创造更多市场空间。

综上所述,公司在国内外经济形势动荡不明的背景下,凭借公司董事会的正确决策和全体员工的不懈努力,公司空港地面设备市场占有率稳步提升,消防车业务迅猛增长,募投项目逐步产生效益,特种车、电力电子新的业务板块初步发展,公司营业收入、净利润等指标再创历史新高,行业地位和综合竞争实力提升到一个新的层次。

二、主营业务情况

1、营业收入、成本、费用、研发投入、现金流情况

单位:元

项目	2012年	2011年	同比增减	增减原因
营业收入	810,764,712.16	631,027,985.88	28.48%	主要是因为市场需求增加,订单增长所致。其中消防车业务、军品业务增长较快。
营业成本	566,125,841.18	430,779,614.52	31.42%	主要是因为毛利较低的消防设备销售比例由2011年24.5%提高到2012年的29.74%。
期间费用	148,865,197.47	128,857,845.54	15.53%	主要系销售费用、管理费用增长所致。其中管理费用的人工成本、研发投入增长较快。
研发投入	43,286,922.42	31,740,765.51	36.38%	公司始终坚持投入研发,不断开发适销对路的产品,增强企业后劲。尤其是消防车公司加大力度研发高端产品,以提高未来产品的附加值。
经营活动产生的现金流量净额	14,573,838.84	65,884,841.04	-77.88%	本年度销售收入大幅增加,新增质保金增加、未到结算期货款增加、客户欠款致使在收入增加28.48%的情况下,经营活动现金流入同比仅增长14.55%,增加流入11290万元;而为了保证生产经营,公司需要正常进行采购等活动,经营活动现金流出同比增长20.74%,增加流出15310万元。

2、营业收入构成情况

单位:元

	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
分行业						
空港设备行业	549,241,162.93	366,441,807.93	33.28%	17.5%	19.1%	-0.9%
消防车行业	239,114,396.83	182,585,441.36	23.64%	57.5%	56.23%	0.62%
其他行业	11,606,837.32	9,452,104.96	18.56%			
合计	799,962,397.08	558,479,354.25	30.19%	29.18%	31.55%	-1.25%
分产品						
机务设备	271,989,627.66	172,209,888.71	36.69%	16.56%	13.91%	1.47%
客舱服务设备	83,218,152.73	65,779,306.83	20.96%	11.91%	23.01%	-7.13%
货运设备	115,046,173.83	80,806,256.29	29.76%	13.76%	15.5%	-1.06%
消防设备	239,114,396.83	182,585,441.36	23.64%	57.5%	56.23%	0.62%
其他设备	90,594,046.03	57,098,461.06	36.97%	54.64%	72.75%	-6.61%
合计	799,962,397.08	558,479,354.25	30.19%	29.18%	31.55%	-1.25%
分地区						
分客户						
机场	294,182,735.03			38.95%		
航空公司	84,324,102.57			11.71%		
军队	110,584,809.56			359.94%		
出口	88,300,641.44			2.6%		
消防部队	149,314,824.19			-1.65%		
其他设备	73,255,284.29			4.47%		
合计	799,962,397.08			29.18%		

三、公司未来发展的展望

(一)空港地面设备行业发展趋势

1、未来我国航空运输业仍将保持快速发展的势头

航空运输业与国民经济发展密切相关。目前,中国民航运输总周转量增长速度与GDP增长速度之间的弹性系数基本维持在1.5-2.0左右,这一弹性系数与世界航空产业的弹性系数基本一致。面对复杂多变的国际形势和国内经济增长方式的转变,我国经济增速虽然有所放缓,但仍然保持了稳定的发展趋势,通过调结构、促内需等措施,预计在“十二五”期间我国经济至少可以保持每年7-8%的增长速度,而这一宏观经济增长速度至少可以带动民航运输市场每年新增需求10.5-13.5%,中国航空运输市场将成为中国未来发展潜力最大的市场。

第一,民航总体发展态势良好,国内市场需求较为旺盛,航空运输业将持续增长,国家机场建设投资也将保持增长。国家民航局2013年民航发展的主要预期指标是:全行业运输总周转量660亿吨公里、旅客运输量3.5亿人、货邮运输量570万吨,分别比2012年增长8.0%、9.4%和4.3%。通用航空飞行57万小时,比2012年增长7%。通过建成合肥新机场等10个左右支线机场、深圳宝安等10余家机场扩建工程、西安区域管制中心等一批空管项目建设,加快建设实施进度;抓紧推进北京新机场前期各项工作,适度超前谋划大中型机场改扩建和新建小型机场,科学组织,做好项目前期工作。全年固定资产投资1500亿元,其中基础设施建设投资750亿元。

第二,航空公司客货飞机机队规模、飞机起降架次将持续增长。根据《中国民用航空发展第十二个五年规划(2011年至2015年)》,截止2015年底,运输机队规模(不含通用航空)要达到2750架,保障起降架次达到1040万架次;而截至2012年9月底全国民航共有飞机1907架,2012年飞机起降架次660.3万架次,增长空间很大。另据报道,2012年度空客公司交付中国用户的飞机数量是125架,占其全球交付飞机总量的20%以上,这是空客连续第三年交付中国用户的飞机超过100架。

第三,中国民航未来的成长空间依然巨大。中国将民航业发展列为国民经济发展的重要战略产业,国务院于2012年7月8日发布了“国发[2012]24号”文《国务院关于促进民航业发展的若干意见》,首次在国家层面对民航业未来发展做出了全方位规划。2013年1月14日,国务院办公厅又印发了《促进民航业发展重点工作分工方案》,对落实《国务院关于促进民航业发展的若干意见》各项要求进行了分解细化,部署了“加强机场规划和建设、科学规划安排国内航线网络、大力发展通用航空、努力增强国际航空竞争力、持续提升运输服务质量、着力提高航空安全水平、加快建设现代空管系统、切实打造绿色低碳航空、积极支持国产民机制造、大力推动航空经济发展、加强立法和规划、加大空域管理改革力度、完善管理体制机制、强化科教和人才支撑、完善财税扶持政策、改善金融服务”等十六项具体任务,明确了民航业发展方向和措施。

根据国家民航局提出的全面推进建设民航强国的战略构想,到2020年,要力争满足旅客运输量约7亿人次的市场需求;民航开始成为大众化的出行方式,基本建立空中客运快线系统。到2030年,力争满足旅客运输量约15亿人次的市场需求;民航成为大众化的出行方式;航空消费者对民航服务的满意度达到较高水平。

第四,国家低空领域开放,通用航空发展将带来巨大商机。通用航空将被列入新兴产业“十二五”规划,成为新兴支柱产业培育重点。《促进民航业发展重点工作分工方案》中也制定了大力发展通用航空的具体措施。随着中国经济的发展,除了工业服务、农林作业外,公务飞行、商用飞行、空中救援、空中游览等正受到越来越多人青睐,通航有着巨大的市场需求。至2020年我国通用航空器保有量将达到1万架,其中活塞飞机6,000架,涡桨飞机2,000架,喷气公务机500架,直升机1,500架。2010-2020年间我国通用航空飞机需求容量将达到1,000亿元以上。根据航空拉动产业链发展1:10的经验,未来十年通用航空将拉动万亿需求。因此公司将从技术、人才、市场等各方面积极做好准备,抓住通用航空大发展的历史机遇,分享通用航空发展带来的巨大商机。

随着大飞机项目、支线飞机、低空开放等重大专项项目的实施,中国航空制造产业进入大投入、大发展的时期,航空装备产业前景广阔。

2、未来公司国内及国际市场将保持平稳增长

国内市场方面,根据国家民航局的计划,2012年国内民航业仍将保持9%-10%的增长。同时,随着机场建设的持续推进和通航机场的增加、航空公司机队数量的持续增加、以及航班数量和飞机起降架次的持续增加,2012年空港地面设备国内市场需求仍将保持平稳增长的态势。

国际市场方面,近来,无论是在美国还是中国,都出现了积极的经济迹象,欧元区的危机也有渐趋稳定的迹象。当然,危机仍然存在,美国削减预算的影响还未结束,油价也依然居高不下。尽管还存在着这些现实或潜在的不利因素,国际航空运输协会(IATA)仍预计会出现推动客运需求持续甚至强劲增长的因素。实际情况是,自2012年10月以来,航空客运量持续增长,2013年1月份国际航空客运需求同比增长2.7%,运力同比增长2.2%,载客率为77.1%,其中超过一半的客运需求增长来自亚太航线。

公司2012年国际市场业务出现下滑,固然是受到全球航空地面设备市场需求不振的影响,但还有一个重要因素是一些客户的设备采购计划延期到2013年度执行,基于稳固的客户关系,这就为2013年国际市场业务开发打下一个良好基础。预计公司2013年国际市场业务同比将能够有较大幅度增长。

(二)消防车行业发展趋势

1、消防车市场趋势分析

国家“十二五”规划加大了城市基础设施的建设,提出大力加强公共防灾减灾能力建设,与此同时城市化率的不断提高促进了交通、市政等基础设施建设的发展,也直接带动了消防产业的发展。但消防安全基础建设滞后的问题仍很突出,主要表现之一是公共消防设施“欠账”严重。一些地方消防规划落实不到位,消防站、消防供水、消防车通道等公共消防设施建设滞后。目前,全国地级以上城市消防站“欠账”30%,市政消火栓“欠账”26.5%,农村公共消防设施奇缺,难以适应灭火救援需要;表现之二是消防专业力量不足。全国目前仍有167个县(市、区、旗)未设公安消防监督机构,292个县(市、区、旗)没有消防专业力量,已有消防监督机构也大多未达到国家最低人员配备标准;乡镇一级没有消防机构,失控漏管的现象十分普遍。对此,国务院于2011年12月30日发布了“国发[2011]46号”文《国务院关于加强和改进消防工作的意见》,强调“要加强高层、地下建筑和轨道交通等防火、灭火救援技术与装备的研发,鼓励自主创新和引进消化吸收国际先进技术,推广应用消防新产品、新技术、新材料,加快推进消防救援装备向通用化、系列化、标准化方向发展”;要“加强公共消防设施建设”,要“大力发展多种形式消防队伍,多种形式消防队伍要配备必要的装备器材”。这些政策的逐步落实,为消防车市场的持续发展打下坚实基础。预计“十二五”期间国内消防车辆市场需求将保持较快增长。

根据我国目前消防车的保有量和市场及产品分析,我国消防车市场存在以下五个方向的发展趋势。

一是城市用消防车市场,包括重型消防车市场和轻型消防车市场。其中重型消防车是解决高层建筑火灾的唯一办法。伴随着高层建筑的猛增,且有越建越高的趋势,全功能、大起升高度、大喷射量、更远更高喷射距离的重型举高、云梯类消防车一定会成为未来城市消防的中流砥柱。但同时,由于城市变的越来越拥挤,体积较大的重型和中型消防车在逐渐狭小的城市中行进和展开变得越来越困难,一些以救援人员为主要目的,具有小体积、高技术附加值的轻型消防车,也将会成为未来城市用消防车市场的热点。

二是机场消防车市场。根据《中国民用航空发展第十二个五年规划(2011年至2015年)》,我国的机场建设到2015年底计划达到230个,现有的大型机场很多也在改建和扩建中。一旦低空开放,机场的数量一定会快速增加,因此在以后较长的时期内,机场用消防车的需求增长是比较可观的。

三是企业定制消防车市场。目前国内很少企业(仅是一些大型石油化工企业和大型矿企)配备有自己专用的消防车。随着安全保障意识的深入,一些比较特殊的企业或者具备较强经济实力的企业,可以根据自身需求特点配备有针对性的消防车辆。这便形成了一个全新的市场——消防车定制市场。

四是森林、公共场所等特殊场合消防车市场。除了日常的城市用消防车和机场消防车外,还有一些其他的特殊用途的消防设备,比如说森林灭火用的履带式消防车、消防飞机、消防直升机等,由于价格昂贵,目前配备都比较少。因此,具有较高环境适应能力、拥有较强自救和防护能力、能够快速机动的消防车还是有一定市场需求的。

五是国外的市场的开拓。只要我国的消防车产品质量和功能配置达到国际标准水平,以我国产品较低的价格和较高的性价比应该能够在国际市场上抢占一定份额。

2、未来中卓时代消防车业务仍将保持较快增长

中卓时代将在巩固原有市场的同时,充分发挥核心竞争优势,拓展开发新市场。一是依靠母公司的强大研发实力,迅速研发高喷、登高、云梯、机场等高端新型消防车,完善产品布局,抢占市场先机。目前一些型号的高端消防车已试制成功。二是利用与母公司的客户资源优势互补,扩充营销团队,加大营销力度,快速占领市场。尤其在机场消防市场、军品市场方面全力出击,力争更大突破。三是充分利用募投厂房及设备,进一步提升管理水平,提升产品质量,降低成本,完善售后服务,使中卓时代产品的市场竞争力不断增强,从而保持良好的快速增长势头。

(三)公司发展的有利因素和机遇

1、空港地面设备国内市场将保持平稳增长的态势。国际市场业务随着公司营销力度的不断加大,竞争实力的不断增强,以及公司在国外市场的品牌知名度持续提升,预计增长幅度将大于国内市场。新兴国家经济的快速发展,以及庞大的国际市场容量为公司提供了广阔的发展空间。通用航空的大发展也将为公司带来巨大商机。

2、随着节能减排在航空运输领域的全面推进,客户对于低碳环保型空港地面设备的需求会大幅增长,为公司提供了全新的利润增长空间。

国务院在《促进民航业发展重点工作分工方案》中,明确提出“切实打造绿色低碳航空”的目标任务,一条具体措施就是:“制定实施绿色机场建设标准,推动节能环保材料和新能源的应用,实施合同能源管理。”《中国民用航空发展第十二个五年规划(2011年至2015年)》也制定了“节能减排全面推进”的目标,并提出“改造和更新机场设施设备”的措施。随后,民航局出台《关于加快推进行节能减排工作的指导意见》,提出“要积极推进机场建设和地面服务中的节能减排。加大机场设施设备改造和更新力度”。

为落实以上目标任务,财政部、民航局于2012年8月下发了《民航节能减排专项资金管理暂行办法》,明确了可以申请专项资金的八大项目类别,其中“民航节能技术改造类”、“节能产品及新能源应用类”、“新能源及节能地面保障车辆购置及改造类”三大类项目中均与公司产品密切相关。目前,公司已经开发出双动力平台车、电动牵引车、电动传送带车、电动摆渡车、电动客梯车等系列节能产品,并拥有自主技术,在行业内处于领先地位;此外,针对机场整体节能减排,公司设计了“绿色空港”的一揽子整体解决方案,是全球同行业首家。公司研发的光伏逆变器、有源电力滤波器等新产品在机场节能减排中应用广泛。该方案和系列节能产品向客户推荐后,获得众多客户认可,一些客户已达成采购意向。

3、消防车市场前景广阔。消防车业务进入发展快车道,成为公司未来发展的重要产业板块。公司将依靠自身强大的研发实力、资金优势、管理优势,充分整合资源,扩大现有产能,不断提高生产效率,实现协同效应,迅速将中卓时代做大做强,努力成为国内消防车行业的领军企业。

4、军用装备的市场前景广阔。第一,随着我国经济的快速发展,我国的国防预算和支出也呈连续增长态势。2012年中国国防费预算增长11.2%,2013年度国防预算较上年提升10.7%。据预测,未来5年我国军费年均增长超过10%的趋势不会改变,国防建设的现代化对我国军事装备需求十分迫切,我国军事装备制造业的发展前景广阔。第二,国家不断深化“军民结合、寓军于民”的军队装备科研采购制度改革,为民营企业带来良好机遇。公司经过持续不断的军品市场拓展,军用装备研发生产品种及军用装备销售渠道进一步拓宽,目前广泛参与了海军、空军、陆航、二炮等部队军品的研发,新研发的一系列军工产品得到部队充分肯定与好评,一些研发项目陆续列装产生效益,并不断有新的储备项目补充进来,军用装备发展空间巨大。在我国部队装备现代化进程加快的大背景下,公司将凭借行业领先的技术研发能力和持续新产品开发能力广泛参与军用装备新产品的研发,不断扩大军用装备生产能力,使军用装备成为公司未来主要的发展动力之一。

5、公司新业务发展前景广阔。公司新研发的系列光伏逆变器通过国家“金太阳”认证,矿用自卸车、永磁电机、光伏逆变器、宽范围稳压电源等新产品投入市场,确立了空港地面设备、消防车、特种车辆、电力电子四大业务板块的产业发展规划,进一步拓展了公司未来发展空间。公司的产品竞争能力和综合实力越来越强,原有产品市场占有率稳步提升。新业务带来很大的市场空间,公司将加强新业务的市场开拓力度,使其成为公司新的利润增长点。

6、公司将通过国家空港地面设备工程技术研究中心和实验检测中心的建设,大力推动企业技术创新、产业整合和产品升级换代,进一步提升新产品研发和技术创新能力,逐步实现空港地面设备底盘自制化、驱动电动化、控制数字化,提高产品的综合性能和质量,加快产品国际化进程,从而进一步增强公司在国内外市场的核心竞争能力。

(四)公司面临的风险因素和挑战

1、外部风险与挑战

1)国内外经济发展不确定性风险

当前全球经济笼罩在巨大不确定性的阴影下,欧债危机持续蔓延、美国经济反弹减弱、新兴经济体增长减速,各种危机和问题相互交织,未来国际、国内宏观经济发展趋势并不明朗,经济走势是否持续阶段性调整和波动不可预测,有可能导致航空业表现低迷,波及空港地面设备行业,使公司业绩受到一定程度的影响。为此,公司将采取积极的应对措施,适时调整发展战略布局,坚持稳妥的资金管理策略,利用国家政策带来的新发展机遇,积极开拓新的利润增长点,继续保持稳定的发展速度。

2)民航业相关需求受其他交通方式发展冲击的风险

随着国内高速公路和高速铁路迅速发展,民航业的发展速度受到了一定的影响。高速公路的迅速发展可大大提升客货交通的出行速度,使得客货交通基本摆脱固定时刻表的限制,可实现客、货门对门直达;高速铁路运行速度快,受天气影响小,准时率高,乘坐舒适,同时可以安排高密度、公交化的运营组织方式。高速公路、高速铁路发展对民航的中、短途客运有较大影响,对于长途旅行,民航在时间和旅客疲劳度方面则具有明显的优势。从发达国家的经验来看,民航运输总周转量增长速度与GDP增长速度之间的弹性系数基本维持在1.5-2.0左右,也就是说,即便其他交通方式的发展对民航业发展速度产生一定冲击,但只要国家经济持续发展,民航业仍能以更快的速度获得发展。最近几年,我国这一弹性系数与世界民航产业的弹性系数基本一致,但国内民航业如果不能通过提高运行效率、降低票价、优化航班时刻、简化登机流程等多种方式提高飞机出行方式的竞争力,在新的竞争环境下继续保持国内民航业的持续、快速发展,其发展速度也可能无法达到发达国家民航业与经济发展速度的相关比例关系,进而使得空港设备制造业的市场需求受到影响。

3)国内空港地面设备行业及消防车行业竞争日益加剧的风险

空港设备方面,国内外同行业公司迫于经营压力纷纷压价竞争,使产品销售价格有下降的趋势,竞争将进一步加剧;而国际知名的航空地面设备公司为了争夺中国市场和降低成本,也陆续在中国建厂,致使公司一些中高端产品与国外生产商的价格优势进一步缩小,而近来国内企业用工成本呈大幅上升趋势,造成产品成本上升,以上种种因素,致使产品毛利率面临逐步下降的趋势。

我国消防车生产企业有30多家,有较强竞争力的企业包括:沈阳捷通、东莞永强、苏州捷达、四川森田、上海震旦、山东临沂等十数家,此外一些企业还在通过资本运作方式不断进入消防车生产领域,消防车市场竞争日趋激烈,对中卓时代市场持续拓展形成巨大压力。

4)国际业务的开拓仍具很大挑战

国际市场发展前景广阔,目前公司在国际市场开拓方面也已经取得了长足进展,国际市场网络初步形成,东南亚、中东、俄罗斯及原独联体国家市场发展良好,新进入的巴西等南美洲市场发展势头良好,西亚也有新进展。但是面对全球空港地面设备市场中最大的美国、欧洲市场,进一步拓展却面临诸多困难;同时公司产品在单一国家出口量仍很小,出口占公司整个销售收入的比重以及公司产品占国际市场的份额仍较低,国际市场开发的广度和深度都不够,受国际航空市场不稳定的影响,国际市场的开拓仍具有很大挑战。

2、内部风险与挑战

1)集团管控提出新挑战

目前公司已经有全资子公司7家,产品涉及多个行业领域,子公司增多对公司内控体系建设和集团管控模式的建立、经营管理水平等提出新的挑战,在资源整合、技术开发、资本运作、生产经营管理、市场开拓等方面提出了更高的要求。首先,随着专用汽车、消防车、电力电子等航空地面设备以外的产品投放市场,对公司多元化经营和市场开拓能力提出新的挑战。其次,公司产品的规模化生产程度不断加深,对公司生产组织、采购管理、物流管理等方面提出新的挑战。对此,公司已经探索建立集团管控模式,对子公司的治理结构、资金、人力资源、企业文化等方面实施全面、适合的管控。但这对公司多元化经营、市场开拓、风险控制、内部管控等能力提出了新的挑战。

2)降低产品成本的挑战

国内外市场竞争日益激烈,产品销售价格趋于降低,要求创新并开拓设计思路,对重点产品设计进行梳理,从消除过渡设计、优化工艺流程、引入有限元分析、引入新材料等方面入手,在保证可靠性的前提下,科学选择主要配套件,通过引入标准化、模块化、通用化、简易化设计思想等措施最大限度降低设计成本;推行精益生产,细化计划调度体系,提高计划的准确性,缩短产品生产、检验及交付周期,提高运营效率,推行目标成本法的全面成本管理,不断地降低产品制造成本。以上目标能否顺利实现从而有效降低成本,存在一定不确定性。

3)高层次技术及管理人才不足的风险

随着公司经营规模日益扩大、产品品种不断增多,以及多元化经营的展开、对外收购兼并和国际市场开发力度加大,使得公司高层次管理人才、国际国内市场开发人才、高层次技术研发人才都面临短缺。对此,公司一方面通过不断推进人才待遇,创造良好的工作环境来增强公司吸引力,从而在外部广揽成熟人才加盟;另一方面通过加大应届硕士生、本科生的招聘数量,增加人才储备,同时进一步强化员工的培训和职业生涯规划,建立并不断完善内部人才培养的造血机制。但高层次人力资源的储备不足是公司进一步发展的制约因素之一。

4)产品质量水平保持稳定及提升的挑战

为实现公司产品国际化目标,尤其是进入欧美市场以及军品市场,对产品质量的稳定和提升提出更高、更严格的要求。为此,公司必须更加重视和加强质量管理,增加试验检测设备的投入,完善质量追溯体系,按照CE标准及欧洲客户的要求规范我们的产品设计、工艺、标识、外观等质量文件,加大对设计、工艺、采购、生产等各环节的全过程质量控制,加强关键件和关键工序的质量控制,加强关键岗位和一线生产员工技能培训,从而切实提高产品质量和可靠性。能否实现这一目标也同样面临挑战。

5)涉足新的产业领域的风险

公司确立了四大产业板块的战略发展布局。其中特种车辆板块、电力电子板块均处于培育期,所属产品尚未成熟,能否按计划推向市场尚不确定,能否得到用户认可也未可知;市场空间巨大,但行业竞争也激烈,公司制定的市场拓展计划能否顺利实施尚不确