陕西建设机械股份有限公司

公司代码:600984　　公司简称:建设机械

2014 年度报告摘要

一 重要提示

1.1 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上海证券交易所网站或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。

1.2 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	建设机械	600984	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	白海红	石澜
电话	029-82592288	029-82592288
传真	029-82592287	029-82592287
电子信箱	scmc600984@163.com	scmc600984@163.com

二主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位:元　币种:人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同期末增减(%)	2012年末
总资产	1,026,016,421.73	1,063,359,451.73	-3.51	1,011,548,824.39
归属于上市公司股东的净资产	589,982,306.51	712,459,844.11	-17.19	291,601,067.14
	2014年	2013年	本期比上年同期增减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	-76,662,778.76	-140,361,053.30	45.38	-79,070,114.79
营业收入	283,204,434.60	452,374,198.86	-37.40	704,892,393.21
归属于上市公司股东的净利润	-127,843,502.42	-99,851,526.27	-28.03	6,861,837.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-129,348,410.89	-103,989,768.15	-24.39	6,666,467.57
加权平均净资产收益率(%)	-19.69	-22.26	增加2.57个百分点	2.40
基本每股收益(元/股)	-0.5292	-0.5213	-1.52	0.0485
稀释每股收益(元/股)	-0.5292	-0.5213	-1.52	0.0485

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表

单位:股

截止报告期末股东总数(户)	8,411
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数(户)	8,383

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	质押或冻结的股份数量	
陕西建设机械(集团)有限责任公司	国家	56.02	135,312,883	100,000,000	无	0
中国华融资产管理股份有限公司	国家	6.27	15,153,833		无	0
交通银行股份有限公司-长信量化先锋股票型证券投资基金	未知	0.62	1,508,500		无	0
汤毅	未知	0.48	1,163,525		无	0
詹楚娟	未知	0.46	1,103,100		无	0
谢慧明	未知	0.44	1,056,480		无	0
马克学	未知	0.41	1,000,000		无	0
韦志兄	未知	0.39	951,345		无	0
厉立新	未知	0.38	923,109		无	0
温丽霞	未知	0.35	845,650		无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	本公司前十名股东中,发起人股东相互之间及与其他股东关关联关系,亦不存在一致行动的情况。公司未知其他社会股东之间是否存在关联关系,也未知其他社会股东是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。					

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

三管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年,受国家宏观经济走势增速持续放缓、固定资产投资连续回落的影响,工程机械行业出现了收入大幅下降、应收账款急剧增加、周转资金严重短缺、利润大幅下滑的态势,行业企业产能严重过剩、市场需求萎缩、同质化竞争加剧等多种问题和矛盾凸显。公司的生产经营也遭遇到了异常严峻的形势,主要表现为应收账款和库存商品高企、流动资金严重短缺、生产经营秩序失衡。同时,公司正处于转型升级的调整期,产品结构调整还未完全到位,应对市场急剧变化的能力不强、、综合竞争和抗风险能力薄弱。面对前所未有的困难和挑战,公司紧紧围绕年度生产经营计划,全面下移管理重心,深化过程控制,快速化解矛盾和困难,全体员工付出了艰苦的努力。

2014年,公司完成工业总产值32,865万元,较2013年同比下降38 %;完成营业收入28,320.44万元,较2013年同比下降37.40%;完成净利润-12,784.35万元,较2013年同比下降28.03%。

概括公司2014年的经营工作,主要有以下几个方面:

(1)巩固营销、加强清欠、优化服务

公司在分析全国市场,研究竞争对手策略的基础上,对2014年的营销工作布点布局,针对不同区域制订不同的营销策略,每季度以数理统计分析报告的形式客观分析,研究市场变化趋势;通过与科研院所、高端客户战略合作,巩固现有市场、发掘潜在客户、拓宽营销渠道;公司高度重视应收账款清欠工作,制定清欠目标计划、落实清欠责任人和奖惩措施,加强营销与法律事务部门的沟通协调,结合客户信用档案和公司信用评价体系,加强货款管理、尤其加强逾期应收账款的清欠力度,降低财务风险;并且,公司站在创建企业品牌的角度开展客户服务工作,围绕"服务客户"这个中心,进一步理顺服务体系,优化服务流程、提高服务效率和服务质量,把服务工作与配件销售有机结合,由单纯售后三包服务向后期增值化服务转变,带动配件销售,促进营销后市场的开发;公司还注重系统研究新产品的市场推广营销策略、模式、渠道,为企业转型发展奠定基础。

(2)调整产品结构、提高企业效益

2014年,公司在确保完成新产品研发任务的基础上,把技术创新的落脚点放在对企业效益的贡献率和对营销工作的全方位支持上,主要完成以下工作:①贴近市场搞研发,严把产品设计成本关;②高度重视产品的改进完善、创新升级,以超期望值为目标,寻求产品新"卖点",引导市场新需求;③进一步优化设计和工艺路线,以技术手段有效降低制造成本,提高产品市场竞争力;④在售后服务、产品培训、技术支持等方面,全面服务于生产经营,全方位为市场营销提供坚实保障。报告期内,公司克服巨大困难如期完成了10种新产品的开发试制任务,自主研发新产品的销售收入占营业总收入的24.21%,其中自主研发的SUM820系列摊铺机销售24台,占摊铺机总销量的31.58%;;以沥青混凝土搅拌站为主的成套路面施工设备也成功推向市场。公司已基本完成了产品结构调整阶段性目标任务,产品结构调整初见成效,新产品对企业效益的贡献正在逐步显现,为企业未来发展奠定了良好的基础。

(3)完善内控管理,强化考核机制

2014年,公司依靠较为完善的企业内控管理体系,严格执行制度和流程规定,寻找和整改缺陷,通过体系的不断完善和有效运行来防范和化解公司内、外部的各类经营风险,提升公司管理水平,保证公司战略目标的实现和可持续发展。在财务管理方面,建立年度预算执行与收入、利润同比例挂钩的控制机制,层层分解、落实责任,保证财务预算目标顺利完成;建立健全成本考核制度,成立成本管理考核稽查小组进行全面成本考核稽查,严格奖惩;在生产管理方面,进一步细化完善节点管理考核工作,强化考核机制,优化生产组织和生产要素,导入精益生产理念,提高生产组织管理水平,合理调配资源、安排产品出产计划;在质量管理工作方面,推进生产物流信息化系统建设,健全产品质量档案,加强产品质量全过程的可追溯管理,促进质量管理体系的有效运行,以表彰奖励为引导,带动全员参与质量管理的积极性和主动性,形成人人关心质量的良好氛围。

(4)改善资本结构,提升盈利能力

为实现做强做大道路工程机械业绩的发展目标,推进业务拓展和业绩提升,充分利用上市公司的资本平台,公司启动了重大资产重组工作,于2014年11月份开始对上海庞源机械租赁股份有限公司、四川自贡天成工程机械有限公司两家民营企业实施并购重组。此次重组工作如能顺利完成,将会吸纳优质资源,促进产业整合,增强与公司现有业务的协同效应,提高公司持续盈利能力。

3.1.1 主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元　币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	283,204,434.60	452,374,198.86	-37.40
营业成本	240,384,541.36	406,300,332.81	-40.84
销售费用	47,009,971.34	42,995,132.35	9.34
管理费用	58,376,203.87	60,716,543.24	-3.85
财务费用	12,008,854.58	18,732,928.19	-35.89
经营活动产生的现金流量净额	-76,662,778.76	-140,361,053.30	45.38
投资活动产生的现金流量净额	3,948,814.69	5,307,034.31	-25.59
筹资活动产生的现金流量净额	51,815,907.64	111,499,098.96	-53.53
研发支出	20,242,607.70	67,401,693.52	-69.97

2、收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

公司主营业务收入主要来源于以实物销售为主的产品销售及相关产品的租赁。

分产品	本期发生额		上期发生额		变化比例(%)
产品名称	收入(万元)	占主营业务收入比例(%)	收入(万元)	占主营业务收入比例(%)	
摊铺机	15,154.80	54.00	19,647.50	43.79	-22.87
稳拌机	793.96	2.83	797.79	1.78	-0.48
钢结构产品	4,428.01	15.78	15,814.55	35.24	-72.00
产品租赁	986.74	3.52	1,043.09	2.32	-5.40
其他产品	6,698.43	23.87	7,569.10	16.87	-11.50
合计	28,061.94	100.00	44,872.03	100.00	-37.46

(2) 以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

报告期内,公司完成主营业务收入28,061.94万元,较去年同期降低37.46%,主要由于国家固定资产投资增速连续回落,工程机械行业需求疲软,市场竞争极为激烈,面对恶劣的市场环境,公司采取了积极的应对措施,付出了艰辛的努力,但成效不甚理想。全年销售摊铺机76台,较去年减少16台,实现摊铺机销售收入15,154.80万元,与去年同期相比降低22.87%;全年租赁业务收入986.74万元,与去年同期相比降低5.40%;同样,由于钢结构产品市场需求降低,同行业竞争激化,公司全年完成钢结构产品销售收入4,428.01万元,较去年同期降低72.00%。

(3) 新产品及新服务的影响分析

目前,公司新产品研发已取得阶段性成果。报告期内,公司完成了搅拌站、铣刨机、压路机和沥青混凝土摊铺机四个系列的新产品研发工作,全年新产品销售收入6,857.51万元,占公司全年主营业务收入的24.44%。

(4) 主要销售客户的情况

报告期内,公司前五名客户的销售金额合计为69,511,359.07元,占公司2014年销售总额比重的24.54%。

3、成本

(1) 成本分析表

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额(元)	本期占总成本比例(%)	上年同期金额(元)	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
工程机械类	原材料	104,208,848.31	81.40	145,838,836.33	84.10	-28.55
	燃料	2,355,580.85	1.84	3,425,363.31	1.98	-31.23
	人工工资	11,816,310.44	9.23	14,447,480.51	8.33	-18.21
	制造费用	9,639,958.57	7.53	9,699,284.41	5.59	-0.61
	合计	128,020,698.17	100.00	173,410,964.56	100.00	-26.17
钢结构产品	原材料	18,016,844.85	47.60	69,214,078.43	47.63	-73.97
	燃料	2,157,479.32	5.70	8,341,146.55	5.74	-74.13
	人工工资	9,273,376.03	24.50	35,733,239.31	24.59	-74.05
	制造费用	8,402,814.20	22.20	32,027,677.70	22.04	-73.76
	合计	37,850,514.40	100.00	145,316,141.99	100.00	-73.95
分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额(元)	本期占总成本比例(%)	上年同期金额(元)	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
摊铺机	原材料	97,712,530.75	81.48	128,992,894.16	85.00	-24.25
	燃料	2,230,551.14	1.86	3,035,126.92	2.00	-26.51
	人工成本	11,032,833.61	9.20	12,140,507.69	8.00	-9.12
	制造费用	8,946,189.00	7.46	7,587,817.30	5.00	17.90
	合计	119,922,104.50	100.00	151,756,346.07	100.00	-20.98
钢结构产品	原材料	18,016,844.85	47.60	69,214,078.43	47.63	-73.97
	燃料	2,157,479.32	5.70	8,341,146.55	5.74	-74.13
	人工工资	9,273,376.03	24.50	35,733,239.31	24.59	-74.05
	制造费用	8,402,814.20	22.20	32,027,677.70	22.04	-73.76
	合计	37,850,514.40	100.00	145,316,141.99	100.00	-73.95

(2) 主要供应商情况

报告期内,公司前五名客户的采购金额合计为54,771,085.50元,占公司2014年采购总额比重的25.81%。

4、费用

会计科目	本期金额(元)	上期金额(元)	变化幅度(%)
销售费用	47,009,971.34	42,995,132.35	9.34
管理费用	58,376,203.87	60,716,543.24	-3.85
财务费用	12,008,854.58	18,732,928.19	-35.89
所得税费用	-17,753,166.83	-3,640,586.86	-387.65

原因分析:①财务费用的减少,主要系借款利息支出减少所致;②所得税费用的减少,主要系本期递延所得税费用增加所致。

5、研发支出

(1) 研发支出情况表

单位:元　币种:人民币

本期费用化研发支出	20,242,607.70
研发支出合计	20,242,607.70
研发支出总额占净资产比例(%)	3.43
研发支出总额占营业收入比例(%)	7.15

(2) 情况说明

报告期内,公司围绕"十二五"发展战略规划,结合市场需求,行业发展趋势,除了保持高端摊铺机产品的优势外,努力调整、丰富产品结构,研发试制搅拌站、多功能摊铺机、压路机、铣刨机四大系列共七个新产品,着力开展技术创新活动,全年研发支出20,242,607.70元。

6、现金流

现金流量变动情况明细表

会计科目	本期金额(元)	上期金额(元)	变化幅度(%)
经营活动产生的现金流量净额	-76,662,778.76	-140,361,053.30	45.38
投资活动产生的现金流量净额	3,948,814.69	5,307,034.31	-25.59
筹资活动产生的现金流量净额	51,815,907.64	111,499,098.96	-53.53

原因分析:①经营活动产生的现金流量净额的增加,主要系本期购买商品接受劳务支付的现金减少所致;②筹资活动产生的现金流量净额的减少,主要系上期非公开发行股份,本期无吸收投资收到的现金所致。

7、其它

(1) 公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

利润表变动明细表

会计科目	本期金额(元)	上期金额(元)	变化幅度(%)
营业收入	283,204,434.60	452,374,198.86	-37.40
营业成本	240,384,541.36	406,300,332.81	-40.84
财务费用	12,008,854.58	18,732,928.19	-35.89
资产减值损失	70,156,371.88	28,135,491.73	149.35
营业利润	-147,101,577.72	-107,776,671.92	-36.49
非流动资产处置利得	1,265,535.85	2,181,355.82	-41.98
营业外支出	1,831,844.38	133,289.95	1,274.33
非流动资产处置损失	1,097,974.63	117,825.73	831.86
利润总额	-145,596,669.25	-103,492,113.13	-40.68
所得税费用	-17,753,166.83	-3,640,586.86	-387.65

原因分析:①营业收入的减少,主要系本期摊铺机及钢结构产品销量下滑所致;②营业成本的减少,主要系本期营业收入下降成本随之降低所致;③财务费用的减少,主要系本期借款利息支出减少所致;④资产减值损失的增加,主要系本期计提应收款项坏账准备及存货减值准备增加所致;⑤营业利润的减少,主要系本期销售收入减少及资产减值损失增加所致;⑥非流动资产处置利得的减少,主要系本期处置非流动资产收益增加所致;⑦营业外支出的增加,主要系本期处置非流动资产损失增加所致;⑧非流动资产处置损失的增加,主要系本期处置非流动资产损失增加所致;⑨利润总额的减少,主要系本期销售收入减少及资产减值损失增加所致;⑩所得税费用的减少,主要系本期递延所得税费用增加所致。

(2) 发展战略和经营计划进展说明

2014年度,公司按照"以技术创新驱动和专业化为发展理念,以做强做大道路工程机械为发展重点,构建工程机械为核心、钢结构为辅助、设备租赁为补充的业务格局,打造在道路工程机械领域具有全面领先优势和国际竞争力的专业化厂商"的发展战略,不断深化技术创新和管理创新,提升运行效率和经济效益;加快公司产品结构调整步伐,不断丰富产品链,通过对公司产品结构的不断优化完善,进一步拓宽公司生存发展空间。

2014年公司计划实现营业收入75,000-80,000万元,实际完成营业收入28,320.44万元,完成计划的37.76%。未达到计划预期的主要原因是受国家宏观经济走势增速持续放缓的影响,工程机械行业总体销售量和营业收入呈现负增长态势,市场需求萎缩、同行业竞争激化等多种问题和矛盾愈发显现,公司全体围绕年度经济工作指导思想和方针目标,在拓宽市场,提升能力,提高效益等方面做了大量工作,在产品研发、成本管理、队伍稳定等方面也取得了一定的成效,但仍然没有扭转经营业绩下滑的被动局面。全年实际完成营业收入28,320.44万元,较去年同期降低37.40%,其中盈利水平较高的摊铺机产品全年完成销售76台,较去年减少16台,实现摊铺机销售收入15,154.80万元,与去年同期相比降低22.87%,在公司主营业收入中所占比重为54.00%,摊铺机产品销售收入的下降使得公司经营业绩受到了很大的影响。而母公司盈利水平相对较低的钢结构及运架设备实现销售收入329.42万元,与去年同期相比下降80.82%,在公司主营收入中所占比重为1.17%,在公司的主营业收入结构中进一步萎缩;公司自主研发的新产品旋挖钻机全年完成销售收入2,282.61万元,比去年同期增长81.55%。同样,由于市场需求降低,同行业竞争激化,子公司陕西建设钢构有限公司全年实现营业收入4,111.01万元,较去年同期降低70.90%;子公司西安重装建设机械工程租赁有限公司全年实现营业收入2,844.24万元,比去年同期增长11.66%,因此,公司营业收入未能完成年初制定的75,000.00万元的计划目标,仅完成计划的37.76%。

今后,公司将继续推进企业技术进步,构筑全方位营销体系和营销平台,加强科学化和精细化管理,强化产品质量,保障公司沿着理性、持续、健康的方向发展。

3.1.2 行业、产品或地区经营情况分析

1、 主营业务分行业、分产品情况

单位:万元　币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
工程机械行业	16,063.29	12,802.07	20.30	-27.26	-26.17	减少1.17个百分点
钢结构行业	4,428.01	3,785.05	14.52	-72.00	-73.95	增加6.41个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
摊铺机	15,154.80	11,992.21	20.87	-22.87	-20.98	减少1.89个百分点
钢结构产品	4,428.01	3,785.05	14.52	-72.00	-73.95	增加6.41个百分点

2、 主营业务分地区情况

地区	营业收入(万元)	营业收入比上年增减(%)
东北区	704.69	2.60
华北区	1,652.22	-71.99
华东区	7,704.01	86.94
华南区	2,809.30	-60.93
华中区	4,516.23	44.55
西北区	8,932.80	-59.46
西南区	1,742.69	-4.08
合计	28,061.94	-37.46

3.1.3 资产、负债情况分析

资产负债情况分析表

单位:元　币种:人民币

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)
货币资金	14,435,170.06	1.41	35,806,645.62	3.37	-59.69
其他应收款	55,116,790.85	5.37	36,285,536.13	3.41	51.90
持有至到期投资	0.00	0.00	81,600.00	0.01	-100.00
长期股权投资	500,000.00	0.05	0.00	0.00	100.00
递延所得税资产	47,286,319.28	4.61	29,152,775.93	2.74	62.20
应付票据	7,864,000.00	0.77	0.00	0.00	100.00
预收款项	10,887,165.28	1.06	4,720,686.09	0.44	130.63
应交税费	-4,059,572.12	-0.40	2,520,217.81	0.24	-261.08
应付利息	8,744,494.64	0.85	2,497,207.13	0.23	250.17
其他应付款	179,344,488.08	17.48	102,410,018.38	9.63	75.12
递延收益	50,000.00	0.005	0.00	0.00	100.00
专项储备	4,178,369.76	0.41	2,456,304.94	0.23	70.11
未分配利润	-344,811,512.82	-33.61	-216,968,010.40	-20.40	-58.92

原因分析:(1)货币资金的减少,主要系归还银行短期借款减少及销售货款回收下降所致;(2)其他应收款的增加,主要系本期垫付客户租金增加所致;(3)持有至到期投资的减少,主要系已到期未能收回转入其他应收款所致;(4)长期股权投资的增加,主要系本期增加对联营企业投资所致;(5)递延所得税资产的增加,主要系本期资产减值准备可抵扣差异增加所致;(6)应付票据的增加,主要系本期与供应商采用银行承兑汇票方式结算所致;(7)预收款项的增加,主要系本期预收客户货款增加所致;(8)应交税费的减少,主要系期末尚未抵扣进项税所致;(9)应付利息的增加,主要系本期应付单位借款利息增加所致;(10)其他应付款的增加,主要系本期应付单位借款增加所致;(11)递延收益的增加,主要系本期收到与资产有关政府补助增加所致;(12)专项储备的增加,主要系本期计提安全生产费用所致;(13)未分配利润的减少,主要系本期亏损增加所致。

3.2 核心竞争力分析

(1)行业竞争优势。工程机械业务方面,公司是国内高端摊铺机的龙头企业之一,具有较高的行业地位。公司生产的TITAN系列大型沥青混凝土摊铺机,在与主打高端产品的国外品牌的竞争中兼具了国际水平的技术先进性以及本土化的快速服务,多年来一直得到用户的高度认可。

钢结构业务方面,公司多年来一直是铁道部的定点生产单位,并被中国建筑金属结构协会指定为建筑钢结构工程制作、安装定点企业,产品质量在西北地区处于领先地位。公司子公司建设钢构拥有钢结构工程专业承包二级资格的《建筑业企业资质证书》,曾先后承建了法门寺合十金利塔地下部分钢结构工程、陕西省体育馆网架工程、杨凌国际会展中心网架工程等陕西省标志性项目,有着较高的市场认知度和口碑。

公司子公司重装租赁具有国家建设主管部门颁发的三级施工资质,也是德国ABG公司唯一授权的中国区维修再制造服务机构,先后积极参与了西宁、常州、无锡机场道路工程建设,永威、随岳、绵遂、赛霍、红鄂、星吐、乌嘎、鄂呼等高速公路建设,海南西环线高速公路工程等国家高速公路及各省市重点公路工程建设,积累了丰富的工程施工经验。

(2)产品与技术优势。公司通过与沃尔沃CE公司的技术合作,向市场推出了两种型号的TITAN系列沥青混凝土摊铺机产品,该产品技术起点较高,具有电子摊铺管理系统、熨平板双夯捶捣固系统、自动找平仪、低气压低温启动系统等,可实现摊铺层密实度高于95%,自动找平、高平整度、高海拔作业等先进功能,且产品性能稳定,可靠性高,产品综合性能处于国际领先水平,具备与国际知名品牌产品竞争的实力。

公司拥有完整的科研开发体系和较强的科研技术队伍,研究开发了多项拥有自主知识产权的专利或非专利技术,先后成功开发了多种型号的摊铺机、路面铣刨机、沥青碎石同步封层车、压路机、旋挖钻等具有国内先进水平的道路工程机械产品,为公司未来的发展奠定了坚实的基础。

(3)品牌优势。公司生产的TITAN系列摊铺机使用"SCMG-ABG"商标,一方面充分发挥了ABG品牌在国内终端用户中的影响力,有助于TITAN系列摊铺机扩大市场份额,另一方面也同时提升了公司自身的市场知名度,有助于自主研发产品的市场销售。

(4)管理和人才优势。公司通过在经营发展过程中的自身积累及外部引进,培养和造就了一支优秀的高级管理人才队伍。管理团队工作勤勉尽责,且重视打造公司的技术实力,通过全面引进技术人才打造了一支掌握先进专业知识的工程技术研究团队。

(5)制造体系优势。通过多年的生产实践,公司已形成了完整、成熟的道路工程机械制造体系,拥有高效、智能化的生产设备和制造、检测、试验手段,为公司可持续发展奠定了较强的制造基础。

(6)服务优势。公司高效、完善的售后服务体系,是长期赢得用户的重要保证。公司拥有一支经过专门培训、技术娴熟的售后服务队伍,利用本土化优势,提供快速(承诺24小时到达现场)、及时的售后服务,成为与国外品牌的竞争中所具有的独特优势。

3.3 投资状况分析

1、非金融类公司委托理财及衍生品投资的情况

(1) 委托理财情况

本年度公司无委托理财事项。

(2) 委托贷款情况

本年度公司无委托贷款事项。

2、募集资金使用情况

(1) 募集资金总体使用情况

不适用

(2) 募集资金承诺项目使用情况

不适用

(3)募集资金变更项目情况

不适用

3、主要子公司、参股公司分析

(1)公司名称:陕西建设钢构有限公司

注册地址:西安市临潼区新丰工业园庆山路66号

法人代表:陈永则

成立日期:1999年12月23日

注册资本:6,060.2141万元

实缴资本:6,060.2141万元

企业类型:有限责任公司(法人独资)

经营范围:建筑钢结构、非标钢结构、网架、塔架、广告牌架、轻钢龙骨、屋面工程、钢结构设计、制造、安装技术咨询等相关业务。

截至2014年12月31日,建设钢构总资产为19,840.86万元,净资产为7,591.48万元;报告期内,实现营业收入为4,111.01万元,营业利润-1,020.53万元,净利润-927.52万元。

(2)公司名称:西安重装建设机械工程租赁有限公司

注册地址:西安市新城区金花北路418号建设机械办公楼65幢

法定代表人:曲晓东

注册资本:1500.00万元

公司类型:有限责任公司(法人独资)

成立日期:2013年3月15日

营业期限:长期

经营范围:一般经营项目:道路工程机械、建筑工程机械、煤炭与矿山机械、金属结构产品的租赁;道路工程、市政工程、公路工程、桥梁工程的施工及技术咨询、技术服务;工程机械设备及配件的销售、维修;化工原料(除易燃易爆危险化学品)的销售。(上述经营范围涉及许可经营项目的,凭许可证明文件或批准证书在有效期内经营,未经许可不得经营)

截至2014年12月31日,西安重装建设机械工程租赁有限公司总资产为4,113.86万元,净资产为1,791.92万元;报告期内,实现营业收入为2,844.24万元,营业利润-1.31万元,净利润-14.34万元。

4、非募集资金项目情况

报告期内,公司无非募集资金投资项目。

3.4 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

1、行业竞争格局和发展趋势

(1)行业竞争格局

工程机械作为一个强周期性行业,其发展与宏观经济形势紧密相关。2012年以来,受政府各行业投资紧张、行业产能严重过剩、国际政治经济形势动荡等因素影响,工程机械市场持续在低位运行。到2014年,我国经济增长逐渐放缓,国际政治经济形势更加复杂,政府强力推改革,大力调结构,受"三期叠加"效应等多重因素的影响,工程机械市场深度调整,增速下降,行业处于暂时性的"阵痛期"。从公布的工程机械上市公司2014年半年报来看,主要经营指标营业收入和利润均呈下滑趋势,业内企业上半年表现低迷,行业整体下行压力凸显,需求不旺、竞争加剧等问题愈发严峻。从三季度行业整体表现来看,工程机械市场需求仍维持低迷状态,行业继续在低谷中运行。直至2014年底,全国摊铺机销量1737台,较去年同比下降15.92%,其中高端摊铺机销量354台,占摊铺机总量20.4%;压路机销量也呈下降趋势,国内全年共销售14,270台,较去年同比下降9.6%。

(2)行业发展趋势

根据中国工程机械工业协会对行业未来发展趋势的判断,目前,工程机械行业发展处于从快速增长到稳定增长过程中的一个"阵痛期",很难恢复到2011年以前高速增长水平,但大起大落的现象将会很少出现,今后,随着各项改革措施的深化和相关政策逐步落实到位,预计中央的各项稳增长措施将逐步在工程机械行业显现,行业整体形势依然看好,将呈现稳定可持续发展的态势。

2014年,国家的一些政策效应在工程机械行业没有充分显现,2015年是我国深化改革之年,尽管受"三期叠加"效应等多重因素影响,行业还处于暂时性的"阵痛期",仍面临较大考验,但国家经济发展总体向好,一系列利好政策及举措的出台、实施,行业调整中将蕴育着新的发展机遇。随着2014年12月份全国交通运输会议的召开,"三个坚持"、"五个更加"以及"一带一路"发展战略的提出,全国高速公路网线的进一步完善,将对2015年交通基础设施建设起到强劲的推动作用。同时,亚洲基础设施投资银行的成立,也将弥补亚洲发展中国家在基础设施投资领域存在的巨大缺口,还会强力带动其他各类商业投资的巨大增长。

未来,伴随着国家区域结构、产业结构、城乡结构的调整优化,在公路、高铁、城轨、地铁等基础设施建设,海洋和新型油气等资源开发,水利和农业现代化建设,战略性新兴产业发展,节能减排的实施,加快新型城镇化建设等各相关领域,都将为工程机械提供更广阔的市场空间,同时也会对工程机械产品提出更高的技术质量要求。行业协会提出:坚持"创新驱动、质量为先、结构优化、绿色发展"方针,以改革开放为强大动力,以转型升级为主要任务,加快构建创新能力强、质量效益好、可持续发展潜力大、结构优化、产业链国际主导地位突出的优势体系,将是各工程机械企业的创新目标和产业发展方向。

2、公司发展战略

公司的发展战略:以技术创新驱动和专业化为发展理念,以做强做大道路工程机械为发展重点,构建工程机械为核心、钢结构为辅助、设备租赁为补充的业务格局,打造在道路工程机械领域具有全面领先优势和国际竞争力的专业化厂商。

根据上述发展战略,各项主营业务的具体发展思路如下:

(1)工程机械业务:以做强做大道路工程机械为重点,依靠技术升级和自主研发丰富产品结构,逐步形成摊铺机、铣刨机、封层机、压路机等全系列的道路机械机群,做到"道路机械成套化、各种产品系列化";巩固在高端摊铺机领域的领先优势,并以高端摊铺机产品的市场影响力为引领,促进自主开发产品的生产销售,全面扩大道路工程机械的市场份额。

(2)钢结构业务:建设生产基地,适当扩大生产能力,形成设备钢结构、建筑轻钢结构发展格局,巩固并扩大在钢结构业务西部地区的领先优势。

(3)设备租赁业务:逐步和省内外路桥公司、市政公司、高速机械化施工公司建立战略合作伙伴关系,使设备租赁业务持续稳定发展。

3、经营计划

公司经营工作的总体要求:坚持以市场为导向,创新引领发展;坚持以品质提升为主线,成本控制为核心;坚持以管理为抓手,效益、效率为落脚点;坚持以改革为契机,资本市场为引擎,全面谋求企业转型升级和持续健康发展。

经营目标:实现营业收入65,000万元,费用10,000—11,000万元。

为确保全年各项工作的完成,公司重点做好以下几个方面的工作:

(1)加快技术改进,推进新产品市场化

通过近几年的努力,公司克服了各方面困难,已基本实现筑养路机械产品成套化、系列化的既定目标。2015年,公司在继续保持既有方针不变的前提下,在完成跨转2014年新产品研发任务的同时,围绕市场,加大新产品的设计改进、工艺提升和对营销的支持力度,把工作重点转移到提高新产品对企业效益贡献率上。其具体分解为:①加快产品考核验证及改进,通过跟踪产品施工过程,不断发现问题、不断的进提升,提高产品可靠性;②围绕设备、生产流程的变化,以"制造工艺技术水平提升年"活动为契机,开展工艺设计提升和工艺验证活动,加快生产流程的优化和工艺文件的优化;③加大对新产品营销和售后的支持力度,通过对产品的售前和售后活动的支持、以及对服务人员新产品应知应会的知识培训,加快新产品的市场推进力度,提高用户认可度;④寻找行业标杆企业和标杆产品,以技术创新和成本为导向,不断进行产品改进和改型,向市场推出竞争力强、性价比高、配置丰富的产品。

(2)加强营销体系建设,提高经营绩效

2015年,公司将根据市场情况主动调整营销策略,加强营销渠道和体系建设。以摊铺机系列产品为核心,加快新产品市场培育和推广力度,加强路面机械配套销售力度,全面提升由单一产品营销向配套化营销转变的速度和能力,实现产品结构调整的转型突破;不断强化和完善以责任追究为核心的风险控制机制,从把好用户资信关入手,细化合同商务条款,强化合同履约管理,高度重视货款回收和应收账款清欠,尤其是逾期账款的管理与清欠,做到及时报告、按时移交、责任落实;公司还将改进营销考核政策,细化、分解经营指标,确定销售业绩与营销费用、个人收入充分挂钩的考核激励办法,积极推进各销售公司向模拟法人、自负盈亏的经营方式转变。做到激励有效、考核到位。售后服务方面,公司在坚持服务工作与配件销售的基础上,重点加强服务的及时性和有效性,快速解决问题;加强服务信息管理、系统、科学地分析相关售后服务信息,为公司产品改进提供详实的依据。

建设钢构公司和工程租赁公司两个子公司将以提高经营绩效为工作重心,培养专业人才,加强团队建设,灵活分配激励,优化生产要素,细化管理流程,完成资质报批,打造市场品牌,确保年度经营计划的完成。

(3)强化成本控制、严格预算管理、加大清欠力度

2015年,公司目标要求成本费用同比下降15%、应收账款同比下降30%。为此,公司将细化完成以下工作:①进一步牢固树立全员成本意识,按照效率优先、成本第一的原则,不断优化、改进现有业务流程,进一步转变工作作风,强化执行力,营造全员勤俭节约、严格执行制度、敬业尽责的良好氛围,以管理促效率、提效益;②加强财务基础工作,