北京鼎汉技术股份有限公司

证券代码:300011　证券简称:鼎汉技术　公告编号:2012-05

2011 年度报告摘要

§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等证监会指定信息披露网站。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经国富浩华会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人顾庆伟、主管会计工作负责人张雁冰及会计机构负责人 会计主管人员 张雁冰声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	鼎汉技术
股票代码	300011
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张霞	吴志刚
联系地址	北京市丰台区南四环西路188号18区2号楼	北京市丰台区南四环西路188号18区2号楼
电话	010-83683366	010-83683366-8288
传真	010-63706722	010-63706722
电子信箱	ir@dinghantech.com	ir@dinghantech.com

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	308,960,632.73	295,361,905.58	4.60%	245,373,146.28
营业利润(元)	64,122,927.70	69,106,589.08	-7.21%	69,925,056.00
利润总额(元)	74,343,496.80	77,831,406.35	-4.48%	71,193,729.45
归属于上市公司股东的净利润(元)	70,745,174.92	69,381,219.63	1.97%	60,346,379.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	69,995,097.68	67,748,152.03	3.32%	59,268,015.02
经营活动产生的现金流量净额(元)	-67,173,516.21	1,278,886.83	-5,352.50%	18,415,008.78
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	862,621,057.97	815,209,094.72	5.82%	719,615,907.82
负债总额(元)	68,556,265.59	132,720,490.85	-48.35%	89,998,199.18
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	791,619,483.04	683,151,326.92	15.88%	630,210,427.27
总股本(股)	105,632,000.00	102,752,000.00	2.80%	51,376,000.00

3.2 主要财务指标

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.6759	0.6752	0.10%	0.7442
稀释每股收益(元/股)	0.6759	0.6752	0.10%	0.7442
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.6687	0.6593	1.43%	0.7309
加权平均净资产收益率(%)	9.53%	10.59%	-1.06%	28.44%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	9.44%	10.34%	-0.90%	27.93%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.64	0.01	-6,500.00%	0.36
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	7.49	6.65	12.63%	12.27
资产负债率(%)	7.95%	16.28%	-8.33%	12.51%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	-88,488.40		-68,405.68	-93,852.29
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,930,010.00		2,613,950.00	1,266,000.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-960,786.23		-624,288.32	96,516.74
所得税影响额	-133,894.45		-288,188.40	-190,299.67
少数股东权益影响额	3,236.32		0.00	0.00
合计	750,077.24	-	1,633,067.60	1,078,364.78

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

截至报告期末股东总数	9,947	本年度报告公布日前一个月末股东总数	9,910

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
北京鼎汉电气科技有限公司	境内非国有法人	27.26%	28,800,000	28,800,000	0
顾庆伟	境内自然人	24.03%	25,381,880	25,372,410	0
杨高运	境内自然人	6.82%	7,200,000	7,200,000	0
李建平	境内自然人	2.45%	2,592,000	2,592,000	0
方磊	境内自然人	2.32%	2,448,000	2,448,000	0
杨帆	境内自然人	2.04%	2,160,000	2,160,000	0
张霞	境内自然人	1.64%	1,728,000	1,728,000	0
上海兴保创业投资有限公司	境内非国有法人	1.64%	1,728,000	1,728,000	0
周莉	境内自然人	0.75%	789,522	0	0
南京惠智建筑安装工程有限公司	境内非国有法人	0.54%	572,160	0	0

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
周莉	789,522	人民币普通股
南京惠智建筑安装工程有限公司	572,160	人民币普通股
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金	518,459	人民币普通股
张庆燕	430,000	人民币普通股
中信建投证券有限责任公司客户信用交易担保证券账户	304,815	人民币普通股
陈涌	288,800	人民币普通股
梁宗玉	270,574	人民币普通股
姚丽君	251,880	人民币普通股
交通银行-光大保德信中小盘股票型证券投资基金	231,859	人民币普通股
张海军	198,000	人民币普通股

上述股东关联关系或一致行动的说明	北京鼎汉电气科技有限公司持有本公司2,880万股,占公司总股本的27.26%,是公司的控股股东;顾庆伟先生直接持有本公司2,538.188万股,同时持有北京鼎汉电气科技有限公司62.64%的股权,为本公司的实际控制人。有限售条件股东之间不存在关联关系。公司未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

§5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、报告期内公司经营情况的回顾

(一)公司2011年度经营情况

1.总体经营情况

2011年是公司发展重要的一年,在公司第二届董事会的领导下,公司战略聚焦轨道交通市场,紧抓城市轨道交通大发展的市场机遇,通过董事会战略委员会和管理层的多次讨论,完善了未来几年的发展重点和方向;同时,面对2011年铁道部铁路投资和建设放缓的不利局面,公司紧紧围绕打造轨道交通电气及其自动化设备主流供应商的发展战略,继续大力拓展地铁市场,地铁领域发展情况良好,带动公司全年中标额大幅增长;另一方面,公司2011年继续加大新产品开发力度,拓展产品线,新产品研发取得重要成果;公司于四季度推出了轨道交通接触网检测系统等检测产品,国铁车载辅助电源和屏蔽门系统三个系列的新产品。在全体员工的共同努力下,公司各方面得到了稳步发展。

2011年,公司实现营业收入30,896.06万元,较上年增长4.60%;实现营业利润6,412.29万元,较上年下降7.21%,实现利润总额7,434.35万元,较上年下降4.48%,实现归属公司股东的净利润7,074.52万元,较上年增长1.97%。

全年公司轨道交通信号电源系统实现收入21,928.36万元;电力操作电源系统实现收入1422.01万元,轨道交通屏蔽门电源系统实现收入356.74万元,通信电源系统实现收入1188.60万元,地铁综合供电系统实现收入2166.93万元。

全年公司新中标项目金额高3.03亿元,同比增长43.30%,其中地铁项目的份额已经超过一半;新签订合同金额为3.44亿元,同比下降6.78%;截至2011年12月31日,公司中标待签金额共计2.46亿元,已签待执行金额共1.96亿元。

2.2011年,公司完成重点工作如下:

公司在进行自有产品升级和技术创新的基础上,加大对新产品开发的投入,全年公司用于研发的资金投入为2950.62万元,占收入的比重为9.55%;建立了以产品商业成功为考核导向的研发体系,在团队组建、产品研发、市场支持、试制协作及产品推广等方面都有出色的表现。

2011年公司的新产品开发围绕着电力电子、通信、监控和屏蔽门系统等相关领域,响应国家大力发展自主研发产品号召,采用国内外先进技术,研发出完全自主知识产权的国产化产品。

国铁车载辅助电源系统,高性能全数字化车载辅助电源产品采用了高频SVPWM斩波控制技术,主-备模块切换技术,三电平逆变技术,自然冷散热技术,移相全桥开关控制技术,蓄电池充电管理技术等电力电子核心技术,研发出体积小、效率高、动态响应好的国铁车载辅助电源产品。

屏蔽门系统,采用了人体仿生设计技术,三维造型及结构开发技术,有限元分析技术,单片机及PLC集成技术,现场总线技术,实时画面监控技术,高分子材料技术等屏蔽门系统关键技术,研发出完全具备自主知识产权,并具有新技术、新功能和高可靠性的国产化屏蔽门系统产品,确保其在屏蔽门系统领域具备优越的竞争优势。

我司子公司顺汉检测研发的动态检测产品完全符合非接触无损检测发展趋势,将引领轨道交通检测产品进入革新改进应用的新时代;

接触网动态检测系统,采用摄触式与非接触式结合的检测方式,针对接触网的拉出值、硬点(冲击)、导高、接触网电压、接触网压力、导线坡度、跨距高差等各项指标,进行实时、动态检测。

轨道动态检测系统,采用了先进的惯性基准检测原理,建联式检测系统和非接触测量方法,综合运用激光高速图像处理、数字滤波、计算机网络和卫星定位等高新技术,输出真实反映轨道自身状态的几何参数和动力学参数。

铁路限界动态检测系统,采用了二维光传感器360度扫描,并对检测数据进行三维建模,为用户提供直观明了的检测三维图形,保证系统的实用性和经济可行性。

2011年公司加强了各部门的管理,加强服务意识,提高服务效率,职能部门积极配合业务部门完成公司经营目标;加强公司的财务管理,合理、高效的利用资金;加强募集资金的管理和监督,加强财务成本控制,加强内部审计和防范风险管理;完成了公司新办公系统和财务管理系统的升级和开发,利用IT手段进行端到端的管理,提高公司办事效率;进一步完善系列制度和流程,完善整个业务链的优化整合;

在市场销售和产品营销方面,公司继续以国内轨道交通市场为市场销售的主阵地,抓住城市轨道交通建设的市场契机,扩大优势市场份额,获破新市场。2011年市场配套合了公司产品支持、技术支援等相关资源,建立了区域管理平台,保证对客户需求的响应速度;加强了新产品的市场拓展力度,推进它成果的商业化;加强对市场团队人员的考核,使公司经营目标逐层下放,提高执行力,保证公司年度经营目标的完成;加强一线投入,增加一线的战斗力,增强销售品牌的行业影响力;

2011年公司加强人才引进力度和规模,保障公司年度经营目标及战略发展为向所需人力资源;大力推进员工培训工作,优化和完善了薪酬员工人职,在职员工技能提升和管理人员领导力塑造等的立体培训体系,并培养了一批内部培训讲师;围绕"高效、务实、创新"的企业文化开展了以"如何对客户增值,努力成为客户值得信赖的合作伙伴"为核心的一系列企业文化建设活动,强化了员工的客户服务意识,丰富了企业文化的内涵;持续优化绩效导向的考核体系和薪酬福利管理制度,比胜劣汰,激活组织动力,提高公司凝聚力。

(二)主要财务数据分析

1.报告期资产构成情况

报告期末,应收票据同比增长318.22%,主要原因为主要是因为2011年公司部分大客户货款结算采用承兑汇票形式;

应收账款同比增长36.49%,主要是因为公司销售增长的同时应收账款相应增长,且2011年受行业影响,公司款款速度减缓,应收账款周转率降低;

报告期末,存货同比减少37.67%,主要原因是:一方面2011年公司进一步加强了生产的计划性,加强了存货控制,另一方面2010年底公司为京沪高铁项目备货,生产入库量大;

报告期末,无形资产同比增加1764.30%,主要原因是开发支出中电力操作电源、屏蔽门电源项目结项转无形资产所致;

报告期末,其它资产项目变动幅度均属于企业经营活动中正常波动的合理范围。

2.报告期负债变化情况

报告期末,应付票据同比减少55.36%,主要原因为主要原因为银行承兑汇票到期支付;

报告期末,应付账款同比减少50.98%,主要原因为到期支付供应商货款;

报告期末,预收款项同比减少59.46%,主要原因为年初收款项目陆续发货所致;

报告期末,应付职工薪酬同比增长43.13%,主要原因为报告期企业经营规模扩大,人数增加,计提2011年度奖金总金额增加;职工教育经费按难则计提未使用完;

报告期末,应交税费同比减少66.77%,主要原因为2010年12月发货量大确认收入导致销项税金多;

报告期末,其他应付款同比增加107.50%,主要原因为到期支付供应商货款项未支付。

3.报告期费用变化情况

报告期内,销售费用增长18.58%,主要原因为销售规模扩大,相应人员场地增加,工资、差旅费、租赁费、运费、招投标费用增加所致;

报告期内,管理费用增长58.70%,主要原因为本报告期加大研发投入力度,研发人员较上年同期大幅增长,导致相应费用的增长。

报告期内所得税费用同比减少53.17%,主要是因为鼎汉软件享受税收优惠所致。

4.报告期主要现金流变化情况

报告期内,公司收到的税费返还增加37.31%,主要是因为鼎汉软件收到软件产品增值税返还所致;

报告期内,公司收到的其他与经营活动有关的现金增加37.89%,主要是2011年收到三个月以上保证金退回200.44万元所致;

报告期内,公司支付给职工以及为职工支付的现金增加50.20%,主要是因为员工人数增加,薪酬提高;

报告期内,公司支付的各项税费增加39.46%,主要是因为:2010年12月公司集中发货,计提的税费在2011年1月支付所致;

报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额下降5332.50%,主要是,受行业环境影响,回款速度减慢;

报告期内,公司投资活动产生的现金流量净额下降81.43%,主要是上年同期公司通过资产置换获得的现金;

报告期内,公司筹资活动产生的现金流量净额下降343.18%,主要是因为公司实施股权激励计划收到现金5515.2万元,同时成立子公司顺汉检测收到少数股东投资款350万元。

(三)研发投入及专利情况

公司历年来重视研发投入和无形资产的积累,2011年全年公司用于研发的资金投入为2950.62万元,占收入的比重为9.55%,截至2011年底已拥有7项实用新型专利、4项外观设计专利和28项软件权,22项软件产品登记,另有6项专利申请已被国家知识产权局受理,公司还拥有与轨道交通电源有关的主要专有技术33项。

二、对公司未来发展的展望

(一)公司所处行业情况

1.行业发展趋势

公司所属行业是铁路运输设备制造业,主要轨道交通各类电气及其自动化系统的研发、生产、销售,安装和维护等。核心产品轨道交通电源系统被广泛运用于轨道交通各类电气化设备供电的电源系统中。由于各类电气化设备自身技术发展不同,导致对供电需求、设备可靠性等要求参差不齐,为其供电的各类电源系统应用的电源技术水平也形式多样。

虽然2011年由于动车事故等因素影响国家铁路投资有所放缓,但铁路中长期发展规划并未改变,"十二五"期间国家将在财政投入、建设用地、技术创新、经营环境等方面加大支持力度。同时,地铁作为未来城市交通的主力向必然会继续大力发展。拥有政策的优先支持,具备各项领先优势的中国城市轨道交通产业,将是公司未来几年的发展重点之一。

根据媒体相关报道,到2015年,全国铁路营业里程将达到12万公里以上,其中,快速铁路4.5万公里左右,西部地区铁路5万公里左右,复线率和电化率分别达到50%和60%以上。与十一五"相比,铁路投产新线增长87.5%,完成建设投资增长41.4%。

城市轨道交通建设方面,中国城市轨道交通协会公长包副宣告公开表示,"十二五"期间将要建成投运2500公里左右,年均500公里左右,到2020年末,全国建成总里程将达7000公里左右。2011年11月,北京国际城市轨道交通建设运营及装备展览会在京召开,中国交通运输协会城市轨道交通专业委员会主任高诚才在展览会开幕式上表示,到2010年底,中国已有36座城市向国家主管部门上报了城市轨道交通建设规划,其中有28座城市的轨道交通近期建设规划得到政府批准,其规划线路90多条,总里程约2700公里。未来几年将是我国轨道交通建设的高峰期,给公司带来了较好的发展机遇。

2.公司面临的竞争格局

我国轨道交通行业各细分设备市场竞争情况存在较大差异,在国家铁路市场,随着安全运输要求与监督机制的强化,产品的先进性、安全性、可靠性将成为新产品打破竞争格局、老产品稳固行业地位的关键因素。新产品在安全性、可靠性、技术先进性上的改进将成为打破格局的关键,从中长期分析而言,2011年公司已经完成从铁路间城市市场重心的覆盖,成为铁路市场与城轨市场双覆盖最成功的企业之一,且在研发产品,服务同时覆盖铁路、城轨市场的综合能力得到充分验证。

公司目前主要产品的竞争情况如下:

(1)我国轨道交通信号智能电源行业竞争情况

国家铁路是我国轨道交通信号智能电源产品应用最广泛,最成熟的市场,该市场代表了我国轨道交通信号智能电源技术应用的主流趋势。

公司10年时间引领轨道交通电源经历三个时代技术革新,从早期智能电源时代,到高频电源时代,现已全面进入全数字时代。信号电源产品,无论是在技术领先性,市场占有率均保持绝对领先地位。

信号电源产品在技术方面,是国内最早采用微处理器、数字滤波、可靠性、技术先进性上的改进将成为打破格局的关键。从中长期分析而言,2011年公司已经完成从铁路间城市市场重心的覆盖,成为铁路市场与城轨市场双覆盖最成功的企业之一,且在研发产品,服务同时覆盖铁路、城轨市场的综合能力得到充分验证。

(2)我国电力操作电源行业竞争情况

电力电源主要应用于变电站,所高压开关控制节点。我国目前电力操作电源的主要市场在电力行业。轨道交通行业由于牵引变电所的距离与应用环境存在一定的特殊性,主要在安全保护特性、系统可靠性、远程控制、监控等方面。地大多数电力行业的电力电源厂商,未实现轨道交通领域的覆盖。电力操作电源产品在轨道交通市场品牌集中度普遍较低,随着产品标准修订与技术特殊性要求的提高,在轨道交通领域电力操作电源具备品牌集中优势。目前,公司正在参与轨道交通电力操作电源相关标准的修订。第一批符合标准的产品将为未来主流厂商。

(3)国铁车载辅助电源竞争格局

公司现有车载电源产品为应用在普铁车辆上的电源系统。该产品为公司进入轨道交通车辆产品市场的重点产品,目前已经完成研发试生产,即将进入市场资质测试等推广活动中。

国内同类产品主要生产厂商数量不多,集中度较高。其他厂家还包括铁科院、四方所等。目前,车载辅助电源产品主要用于为车辆空调供电提供负载,随着全数字化电源技术的应用,在交流无同断切换技术、可靠性、电源转换效率、结构工艺、散热处理等方面,依然存在提升空间,在防火、散热、噪音等方面进行进一步增强,并且公司在不断的吸收国外先进技术的基础上的交流并联等技术的料室首次被引入到车载辅助电源设计制造中。这使车载辅助电源的整体技术先进性、运行稳定性、可靠性可以得到进一步提升。车载辅助电源一但办理完上车许可资质,凭借技术先进性与公司整体市场渗透能力,将对打破竞争格局产生良好支撑。

(4)我国车载各类安全检测系统竞争情况

目前,国内主要有4家主要的厂商在车载安全检测系统方面有解决方案,随着铁路运载能力的提升,安全运输的要求不断升温,6C作为一个重要的方向,直接对安全检测产品提出更多需求,也说明这个市场后期具备一定的活跃性。

由于以往检测产品在检测精度、里程定位、专家系统等方面不足,检测效率的提升,但检测精度有限,检测数据误差率大,排错的工作量上升,无法基于检测结果采高效指导维修作业。目前,公司所推出的第三代安全检测产品,已在检测精度、里程定位、专家提供算法方面获得突破,所推出的产品验证解决现有检测产品漏报在的问题,并在产品推出不到3个月,便获得产品上的意向。技术与市场上的突破将有助于加速打破传统竞争格局。未来将由技术先进性,可用性方面的能力上与竞争格局变化。在目前的竞争对手群中,公司最早推出革新解决方案,包括接触网检、轨检、限界检测产品适应整个铁路安全检测大方向。

(5)我国屏蔽门系统竞争情况

在国内屏蔽门市场,由于屏蔽门行业进入门槛较高,业全固定资产投入相对较大,使得进入屏蔽门行业的企业较少,而国外公司大多采取在国内寻找合作伙伴的方式进入中国市场,目前国内有10家以上的公司参与国外各品牌的屏蔽门合作项目。相比而言,国内独立参与屏蔽门项目的公司很少,缺少真正自主研发的企业。

与其他国内厂家相比,公司进入屏蔽门市场具有以下优势:一是深厚的客户积累,公司始终专注于轨道交通领域的发展,建立了覆盖各铁路局及相应区域城市地铁公司的销售和技术服务网络,建立了涵盖铁道部、路局、电务处、电务段的多层次广泛的、普遍的客户联系;二是自主研发能力,公司掌握轨道电源领域的核心技术,拥有优秀的、具备成熟产品经验的屏蔽门系统开发团队。而且,公司每年保持了较高的研发投入,保证了产品的持续竞争能力。目前,公司屏蔽门系统1.0版本已成功发布,正在进行前期市场拓展。

(6)我国轨道交通屏蔽门电源行业竞争情况

轨道交通屏蔽门及其电源行业是新兴产业,随着我国城市轨道交通投入的加大以及屏蔽门需求的增加,屏蔽门电源的生产商和系统集成商越来越多,行业竞争将会逐步加剧。由于屏蔽门电源的后端连接的屏蔽门,安全门属于突发性负载设备,仅在开关门瞬间负载达到高峰。因此,电源在抗冲击、抗干扰等方面的设计应有特别的适应性,以保障电源整体寿命和输出的稳定性、可靠性。凭借在电源安全性、可靠性方面的技术积累与优势的复制,加上已有京港以及屏蔽门系统的综合竞争能力,该产品综合竞争力相比其他竞争厂商具备更多综合优势,无论是与其他屏蔽门配套单独销售还是与自有屏蔽门系统绑定推广,都使产品面临更多扩大占有率的市场机会。

(7)我国通信电源行业竞争情况

通信电源主要应用在通信领域。在目前轨道交通通信电源系统的建设中,供电方式多倾向于采用多系统通信电源整合方案。该方案区别于传统供电方式在于,由以录供应商将UPS、蓄电池、交直流配电设备、环境监控设备、配电监控设备等众多设备进行资源整合,整合为一个高性价比的端到端的轨道交通通信电源系统解决方案。认证供应商从技术、工程和商务层面,使轨道交通通信电源设备达到管理的统一性、使用的便捷性和成本的经济性的完美融合。

目前,提供通信电源解决方案的服务提供商还主要包括北京动力源股份有限公司和中达电通股份有限公司,该行业集中度水平较低。

(二)公司发展战略和2012年经营计划

1.公司发展战略

公司专注于轨道交通电气及其自动化领域,结合行业电力电子技术、计算机技术和通信技术的发展趋势,立足自主开发,为轨道交通的智能化提供技术领先的数字电源系统、电气自动化控制系统、智能监测系统等系列产品和解决方案。

公司紧紧围绕一切以客户为中心的方针,基于客户需求不断创新,始终坚持以先进的技术、优异的质量、良好的服务不断为轨道交通客户创造更大的价值,努力通过产品竞争力、多元化产品销售能力、市场和客户服务能力、系统集成能力等各方面的能力提升,不断提升公司的品牌,逐步成为有行业影响力、客户值得信赖的主流轨道交通设备供应商之一。

2.公司未来三年发展目标

(1)继续发挥在轨道交通电力电子技术领域的领先优势,对现有产品不断创新和优化,保证现有产品的市场竞争力和赢利能力,继续保持在轨道交通信号数字化智能电源领域的行业领导者地位,同时,加快将车载辅助电源、屏蔽门系统、电力操作电源、和各类安全检测系统等新产品的技术优势转变成真正的商业价值,通过在行业细分客户群的拓展和销售上规模,成为公司继信号电源之后的主力产品;此外,公司还将在不断断电源、通信电源、信号机房等电力电子配套应用领域加大市场的多元化销售力度,最终奠定行业的市场领先地位。

(2)进一步加大在城市轨道交通领域,车辆系统领域的投入和开发力度,优先发展满足国产化发展战略要求的子系统,在城市轨道交通领域逐步完成从设备供应商到整体系统解决方案提供商的转变,大力拓宽市场可参与空间。在车辆系统领域主要因续电力电子、通信和监控等相关产品发展,优先发展车载电源系统,满足不同车型、不同车辆应用环境,具备小、中、大等系列完整的电源变流器和相关系统产品。

(3)坚持国内市场和海外市场同步发展的原则,紧跟中国海外铁路建设和高铁输出的脚步,成立国际化市场和研发专门队伍,满足产品的国际化标准和技术服务要求,力争使海外市场在三年内成为支持公司发展的重要区域。

3.公司2012年度经营计划

(1)多产品拓展,新产品突破,提升企业抗风险能力建设

2011年,车载检测产品、车载辅助电源、屏蔽门产品相继推出,2012年将作为专项工作,推进新产品市场实现突破,加速产品市场导入时间。同时,车载安全检测产品上实现规模突破,通过多产品拓展支撑整体的销售量增长,产品业务收入的布局上,逐步降低对单一产品市场的依赖程度。从而加强企业抗风险能力建设;

(2)提高城轨市场优势,继续增加市场覆盖率

2011年公司城轨市场中标获得大幅增长,获得了较好的市场占有基础。2012年,铁路、城轨分别加强市场覆盖率,在铁路政策、资金回暖过程中,城轨市场要率先实现历史突破性增长。

(3)加强市场、营销平台建设,提高客户满意度,促进服务销售额增长

加强产品技术优势的市场宣传力度与本地化服务能力,打造轨道交通安全运输要求下,高品质产品及服务的形象,提升产品市场占有率与品牌影响力。以市场占有率、服务能力、产品累计安装量为发展基础,实现服务及备品备件销售的持续稳步增长。

(4)加强电力电子等高端技术领域产品市场研究与开拓

基于大容量、大功率轨道交通电力电子技术应用场景,以及自动控制、再生储能等前沿技术领域的合作与研究。进一步完善面向轨道交通高端技术应用领域的产品布局计划,为2013年至2015年新业务增长点做好产品、技术储备。

(5)提高人均效率

加强考核体系建设,并引入CRM、PDM等系统,加强业务人员、研发人员的精细化管理,促进人均效率提升。以目标为导向,对关键事件、关键行为形成例行的规范管理与监督机制。

公司在2012年度将主要围绕以下工作展开:

(1)研发体系:持续发挥轨道交通电力电子技术领域的领先优势,基于国铁车载辅助电源系统的核心技术和原理,抓住地铁建设高峰期到来的契机,面向适猛发展的地铁市场,目主开发大功率、大容量、高频数字化的地铁车载辅助电源产品。

同时,为响应轨道交通市场的节能减排要求,提高供电能的利用率并减少能源浪费,降低建设费用和运营成本。公司将在2012年投入人力和资源,研究开发面向轨道交通能源再利用的系列产品。

另外,基于远程监控信息共享平台已成为国内地铁自动化技术发展的方向,为实现信号电源远程智能监控,减少人力与设备维护的费用,提高信息处理能力,公司将深入了解客户需求,可行性技术调研,并组织专业技术人员开展全网电源集中监控的调查、研究和设计。

2012年公司研发部将现收一批优秀人才加入,扩增研发团队,建立一支高素质、高效率、高凝聚力的队伍,全力投入各产品的技术研究和产品开发中。

(2)市场体系:市场部针对城轨市场、铁路市场,设立专属垂直团队,覆盖全国轨道交通城市与铁路路局所在地,形成一个支撑公司市场全面发展的市场队伍。同时,加强市场骨干队伍的建设,针对市场关键目标分解到个人,并借助CRM等工具强化关键行为监督管理,建立日常有效的沟通平台,支撑铁路、城轨市场同比双增长,各项业绩目标达成。

针对新产品的市场破冰阶段,专门设定任务要求,并作为专项工作分工部署,促进多产品销售局面的打开,摆脱对核心产品的依赖性。

(3)供应链体系:基于2012年度市场销售增长和研发新产品年度销售增长,加强产品之批量试制和生产,充分利用新生产基地给地方周边供方配套资源提升供应链体系应对市场变化的能力;继续完善以产品线为计划的交付运作模式,贯通从市场需求、研发配置、采购、制造、发货等计划管理系统;加强与供应商的深度合作,继续深化维护供应商关系,降低成本,提高产能与质量;为新产品的试制及量产顺利进行提供强力支撑,保障新产品的研发与试制制度;将供应链体系人力资源建设为纵向支撑,从、提、提高业务人员能力、素质,降低人员总数量;

(4)产品体系:提升产品市场支持能力,包括产品线管理:产品线的更新、拓展或要资料、建设行销体系;提升产品竞争能力,包括新需求与研发计划,新产品快速导入市场,竞争策略输出,深入标前工作;促进产品战略形成与执行,加强新产品、新市场、新需求的分析、搜集,支撑产品战略决策的更新;加强团队职业化能力与综合素质的培养,内部经验共享,培训素材的丰富,完善考核体系、例行工作机制;加强以提升产品利润为目标的组织协作能力建设,配套规程机制建设,岗位工作分工、产品投标、技术配置、系统设计、工艺制图、生产交付、产品定价;

(5)业务支撑体系:面对公司管理平台改步加大,公司在机制建设、战略策划、组织设计、运营管理、资金管理和内部控制等方面的管理水平将面临挑战。为此,公司将不断创新管理机制,借鉴并推广适合公司发展的管理经验,优化调整组织架构,并进一步完善行政后勤服务工作,利用网上办公系统的优化、ERP系统升级等管理辅助流程,有力配合公司其他业务部门的工作,支持公司管理体系的高效运行。同时,进一步细化、量化完善部门、管理者、员工的薪酬和绩效考核制度,满足员工合理薪水、丰富企业文化生活,增加员工归属感。

公司将在2012年继续强化内部审计和风险管控的管理,确保公司生产经营平稳运行。加强募集资金的管理和监管,完善资金预算管理,建立有效实施全面预算管理制度,严格控制无预算和超预算支出,逐步细小预算执行差异率。严格预警内控监督,加强应收款项和存货风险管控,对到期应收账款和预付款项进行重点跟踪和专项管控。

(6)人力资源管理:持续优化招聘管理工作,丰富招聘渠道,强化人职及试用期管理,支撑公司业务发展和战略实施;提升培训管理水平,整合内外部培训资源,重点实施管理人员素质提高培训,新员工人职文化培训和专项技能提高培训;丰富企业文化的内涵和见闻的多样性,持续改善组织氛围,提高员工职业度;完善任职资格管理和绩效考核体系,推进员工职业生涯建设。

四、公司发展的战略分析

(一)公司核心竞争力分析

公司是轨道交通电气及其自动化领域的专业供应商,在细分市场上具有明显的竞争优势。公司主要的核心竞争力体现在如下几个方面:

1.拥有面向全国铁路、城轨最健全的立体营销网络及服务网络的覆盖

在轨道交通领域,与同行企业相比,公司具有最健全的营销网络覆盖。公司面向铁路每个路局、城轨所在城市,技术支持、营销与服务网点形成完整的覆盖,并与各个车辆厂、上下游设备商、海外市场建立了丰富的市场合作体系。这为新产品市场快速导入、市场关键机会把握、新市场需求的认知,保障持续长效先导产品服务质量、提升行业品牌影响力、产品市场合理布局与健康发展提供了良好的载体。

2.高可靠、可复用的平台化技术积累支撑高品质产品

在轨道交通领域,对应用产品需求认知的深度、广度,是决定一个公司产品技术先进性与成熟性保持领先的基础。公司产品商用从南方到北方、从东部到西部,从铁路到城轨,海布全国各地及海外市场,具有最广泛的产品应用范围,并不可替代性也就成为产品技术保持高用领先的核心要素之一。

公司在信号电源产品长期发展过程中,在安全性、可靠性、易维护性、环保、节能等5大类核心要求方面具有深厚的技术积累和大量可复制于新产品设计的商用经验和技术成果。在数字化高频、输入抗冲击保护、恒定输出、多制台份、负载兼容性、多级监控、DSP环路控制交流并联、结构工艺散热等方面,具有平台化技术基础。这些技术被不同程度的用到车载辅助电源、电力操作电源、屏蔽门电源等电力电子产品中。使产品在安全性、可靠性方面的优势得以延续和保持,可以在新研发的产品中实现高品质、高价值复制。

3.从地面到车辆,从铁路到城轨,从硬件到软件完善的产品布局

公司从数字无线地面电源、专用电源,到几十千瓦级车辆的国铁车载辅助电源,以及与安全运输有关的安全检测产品,屏蔽门,安全门等产品,所有的自主开发都分别面向铁路、铁路设计中专用系统。整体产品布局覆盖从铁路到城轨,从增量市场到存量市场。因此从低容量到高容量应用环境的延伸和覆盖,成为公司核心优势之一。

4.完全自主研发,为行业量身设计,技术特性更贴近实际需求

公司具有完全自主知识产权的各种高频开关电源模块,智能监控模块和信号电源系统智能监控软件。在电源产品供应商中,绝大多数厂商停留在外购模块加系统生产的开关电源研发过程中。这种技术模式不利于提升电源的可靠性、可维护性、可复用性。而公司在电源产品的研发过程中,通过在研究产品可靠性、可维护性、可复用性的基础上,在电源产品的研发过程中,在不断提升公司的品牌、和各类安全检测系统等新产品的技术优势转变成真正的商业价值,通过在行业细分客户群的拓展和销售上规模,成为公司继信号电源之后的主力产品;此外,公司还将在不断断电源、通信电源、信号机房等电力电子配套应用领域加大市场的多元化销售力度,最终奠定行业的市场领先地位。

(2)进一步加大在城市轨道交通领域,车辆系统领域的投入和开发力度,优先发展满足国产化发展战略要求的子系统,在城市轨道交通领域逐步完成从设备供应商到整体系统解决方案提供商的转变,大力拓宽市场可参与空间。在车辆系统领域主要因续电力电子、通信和监控等相关产品发展,优先发展车载电源系统,满足不同车型,不同车辆应用环境,具备小、中、大等系列完整的电源变流器和相关系统产品。

(3)坚持国内市场和海外市场同步发展的原则,紧跟中国海外铁路建设和高铁输出的脚步,成立国际化市场和研发专门队伍,满足产品的国际化标准和技术服务要求,力争使海外市场在三年内成为支持公司发展的重要区域。

3.公司2012年度经营计划

(1)多产品拓展,新产品突破,提升企业抗风险能力建设

2011年,车载检测产品、车载辅助电源、屏蔽门产品相继推出,2012年将作为专项工作,推进新产品市场实现突破,加速产品市场导入时间。同时,车载安全检测产品上实现规模突破,通过多产品拓展支撑整体的销售量增长,产品业务收入的布局上,逐步降低对单一产品市场的依赖程度。从而加强企业抗风险能力建设;

(2)提高城轨市场优势,继续增加市场覆盖率

2011年公司城轨市场中标获得大幅增长,获得了较好的市场占有基础。2012年,铁路、城轨分别加强市场覆盖率,在铁路政策、资金回暖过程中,城轨市场要率先实现历史突破性增长。

(3)加强市场、营销平台建设,提高客户满意度,促进服务销售额增长

加强产品技术优势的市场宣传力度与本地化服务能力,打造轨道交通安全运输要求下,高品质产品及服务的形象,提升产品市场占有率与品牌影响力。以市场占有率、服务能力、产品累计安装量为发展基础,实现服务及备品备件销售的持续稳步增长。

(4)加强电力电子等高端技术领域产品市场研究与开拓

基于大容量、大功率轨道交通电力电子技术应用场景,以及自动控制、再生储能等前沿技术领域的合作与研究。进一步完善面向轨道交通高端技术应用领域的产品布局计划,为2013年至2015年新业务增长点做好产品、技术储备。

(5)提高人均效率

加强考核体系建设,并引入CRM、PDM等系统