西安达刚路面机械股份有限公司

证券代码:300103　证券简称:达刚路机　公告编号:2012-07

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证监会指定网站和公司网站。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立信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 公司负责人孙建西、主管会计工作负责人薛玫及会计机构负责人(会计主管人员)张慧声明: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	达刚路机
股票代码	300103
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	韦尔奇	王瑞
联系地址	西安市高新区科技三路60号	西安市高新区科技三路60号
电话	029-88327811	029-88327811
传真	029-88327811	029-88327811
电子信箱	weierqi@dagang.com.cn	wangrui@dagang.com.cn

§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)	233,820,732.44	153,067,953.37	52.76%	133,537,891.60
营业利润(元)	76,475,681.59	55,001,716.72	39.04%	52,103,159.41
利润总额(元)	77,014,838.13	61,495,572.73	25.24%	54,409,018.93
归属于上市公司股东的净利润(元)	65,623,547.69	52,327,816.85	25.41%	46,143,754.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	65,180,264.63	46,808,039.24	39.25%	43,497,872.57
经营活动产生的现金流量净额(元)	-29,898,463.55	51,674,081.15	-157.86%	24,504,603.77
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减	2009年末
资产总额(元)	729,790,410.64	672,235,588.11	8.56%	170,079,894.41
负债总额(元)	36,101,906.64	31,100,631.80	16.08%	35,066,625.52
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	693,688,504.00	641,134,956.31	8.20%	135,013,268.89
总股本(股)	117,630,000.00	65,350,000.00	80.00%	49,000,000.00

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)	0.56	0.53	5.66%	0.52
稀释每股收益(元/股)	0.56	0.53	5.66%	0.52
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.55	0.48	14.58%	0.49
加权平均净资产收益率(%)	9.85%	16.76%	-6.91%	36.02%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	9.78%	14.99%	-5.21%	33.95%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.25	0.79	-131.65%	0.50
	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)	5.90	9.81	-39.86%	2.76
资产负债率(%)	4.95%	4.63%	0.32%	20.62%

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	38,226.25		0.00	0.00
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	587,920.00		6,560,365.41	3,130,108.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-86,989.71		-66,509.40	-224,248.48
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		0.00	206,942.21
所得税影响额	-95,873.48		-974,078.40	-466,920.26
合计	443,283.06	-	5,519,777.61	2,645,881.47

§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

2011年末股东总数	3,504	本年度报告公布日前一个月末股东总数	3,975

前10名股东持股情况

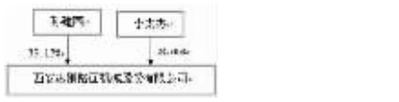
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
孙建西	境内自然人	35.13%	41,327,053	41,327,053	38,000,000
李太杰	境内自然人	24.65%	28,993,950	28,993,950	28,993,950
深圳市达晨财信创业投资管理有限公司	境内非国有法人	7.50%	8,820,000	8,820,000	0
中国建设银行-银华富裕主题股票型证券投资基金	基金、理财产品等其他	1.98%	2,329,809	0	0
李飞宇	境内自然人	1.87%	2,205,000	2,205,000	0
张振荣	境内自然人	1.82%	2,139,000	0	0
王秀梅	境内自然人	1.78%	2,093,500	0	0
东证资管-工行-东方红-公益集合资产管理计划	基金、理财产品等其他	0.91%	1,064,849	0	0
东证资管-农行-东方红-先锋5号集合资产管理计划	基金、理财产品等其他	0.86%	1,017,384	0	0
东证资管-中行-东方红基金宝集合资产管理计划	基金、理财产品等其他	0.86%	1,007,070	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
中国建设银行-银华富裕主题股票型证券投资基金	2,329,809	人民币普通股
张振荣	2,139,000	人民币普通股
王秀梅	2,093,500	人民币普通股
东证资管-工行-东方红-公益集合资产管理计划	1,064,849	人民币普通股
东证资管-农行-东方红-先锋5号集合资产管理计划	1,017,384	人民币普通股
东证资管-中行-东方红基金宝集合资产管理计划	1,007,070	人民币普通股
东证资管-招行-东方红-先锋6号集合资产管理计划	986,909	人民币普通股
中国农业银行-新华优选分红混合型证券投资基金	941,271	人民币普通股
东证资管-中行-东方红-先锋3号集合资产管理计划	806,535	人民币普通股
中国工商银行-国投瑞银核心企业股票型证券投资基金	775,868	人民币普通股

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、公司前十名股东中,孙建西、李太杰为夫妻关系,合计持有公司59.78%股份,是公司控股股东及实际控制人;李太杰、李飞宇为父女关系;深圳市达晨财信创业投资管理有限公司与孙建西、李太杰、李飞宇之间无任何关联关系,不属于一致性动人;其他股东之间未知是否存在关联关系,也未知是否属于一致性动人。 2、公司前十名无限售条件股东中,未知是否存在关联关系,也未知是否属于一致性动人。

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)总体经营情况概述

2011年,是公司上市后完整运行的第一个年度,也是公司在海外业务拓展方面迈出实质性步伐的一年。2011年6月,公司取得了国家商务主管部门核发的《中华人民共和国对外承包工程资格证书》,并与斯里兰卡国家公路局《Road Development Authority Of Sri Lanka》签订了斯里兰卡二期公路升级改造项目(RDA/RNIP/PRP2/PACKAGE-CC7,C13@C18)合同,开始了向下游公路施工领域拓展的尝试。

2011年,在董事会的领导下,公司经营层率领全体员工紧紧围绕年度经营目标努力工作,全年实现营业总收入23,382.07万元,同比增长52.76%;实现营业利润7,647.57万元,同比增长39.04%;实现利润总额7,701.48万元,同比增长25.24%;实现净利润6,562.35万元,同比增长25.41%。

报告期内,公司营业总收入、利润总额和净利润实现了同步增长,公司主营业务发展良好,市场规模不断扩大,经营业绩持续提升,行业地位得到了进一步的巩固。

(二)公司未来发展规划及措施的实施情况

公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》(以下简称《招股说明书》)中披露了"公司未来三年发展规划及措施"。报告期内,公司实施情况如下:

1、技术开发与创新方面

①斯产品研发方面

报告期内,公司共投入研发经费770.03万元,主要用于开展新产品研发、样机生产及工业化测试等业务。公司在研产品DGL5311TFC沥青碎石同步封层车完成了优化设计,已进入正常销售阶段;1000L拖式灌缝机完成图纸设计,根据市场需求的变化,公司又开始进行500L拖式灌缝机的图纸设计工作;DGL5163GLQ沥青洒布车完成工地施工确认及优化改进工作,准备交付用户使用;DL2500冷再生机已完成厂内设备调试,等待进行现场测试;GLR10乳化沥青设备进入正常销售阶段。

此外,DGL9300TSJ750沥青水泥砂浆半挂车完成了厂内调试任务,SS6000自行式碎石撒布机完成了方案设计,但因公司研发项目调整,上述两个项目处于暂停状态。

②产品完善方面

在对现有成熟产品提升改进方面,报告期内,公司完成了智能型沥青洒布车、沥青碎石同步封层车及微表处/稀浆封层车等产品底盘由国三升级为国四的优化设计工作;对DGL5160GLQ型液态沥青运输车的取力方式、液压系统及管路等零部件进行了优化设计,提高了工作效率;对DGL5161GLS沥青洒布车进行了系列化设计,满足了市场需求;对DGL5251TFC沥青碎石同步封层车局部结构进行了改进工作,提高了产品的市场竞争力;对GLR6B乳化沥青设备进行了优化改进工作,提高产品实用性;对稀浆封层车侧门进行了工艺改进,提高了产品加工效率及外观美感。

2、生产制造系统改善方面

报告期内,公司生产体系完成了整体搬迁、生产设备安装、调试等工作。搬迁完成后,生产体系对生产计划、工作协调、非标及标准件采购、内部生产组织、生产工艺及结构等方面均做了较大改进。

在生产计划方面,公司采取编制生产计划的同时兼顾销售需求、加工能力等各方面因素,动态关注、及时调整计划的实施,以保证生产的连续性及特殊订单的紧急需要。2011年,计划协调部根据公司与中国航空技术深圳有限公司、中国上海外经(集团)有限公司等重大合同的签订情况,适时对生产计划及战略采购件的采购计划进行了调整,保证了该合同设备的如期交付。

在非标采购方面,公司不断开拓发展新的合作伙伴,拓宽了采购渠道;在生产工艺方面,公司对稀浆封层车、沥青碎石同步封层车及液态沥青运输车分别进行了局部工艺改进,提高了材料利用率、产品质量、生产效率及外观美感,取得良好的效果。

为了提高一次交验合格率,生产部加大了对新员工的培训力度,并加强了班组长对产品的检查力度,倡导"严密执行,无边界配合"、"执行没有任何借口、接受任务不讲条件、完成任务追求圆满"等管理理念,不断提高车间整体执行能力和管理水平。

在质量管理方面,报告期内,公司通过了机动车辆类强制性认证实施规则《CNCA-02C-023:2008》的换版工作,并完成了3C与GBT19001-2008两个体系的融合,一次性通过了质量管理体系的再认证;在品牌推广方面,公司的"智能型沥青洒布车"顺利通过了2011年"西安市名牌产品"复审,并升级为"陕西省名牌产品";此外,在检验设备方面,公司购置了Abakus型便携式颗粒计数仪,对液压油等油液快速、简便的在线颗粒分析,有效地提高了质监部门的检验能力,保证了车辆液压系统的可靠性。

3、市场与业务开拓方面

报告期内,为了提高销售人员的工作积极性,公司不断完善销售人员的岗位职责及绩效考核制度,加大了对销售人员的激励力度;同时,公司对部分销售区域进行了人员调整,提高了重点区域人员的配备标准;通过聘请专业讲师及工程技术人员对销售人员进行了系统的业务技能培训,提高了销售人员销售技能及产品和行业知识。此外,公司还增设了售前技术总监职务,主要负责产品及技术推介,包括展会、技术交流会、客户技术服务、公司员工技术培训等工作。最后,针对市场环境的变化,公司及时调整了销售策略,逐步开展"以租代买"等新的方式来拓展公司的营销模式。

报告期内,公司完成了北京、沈阳、乌鲁木齐、昆明、石家庄、南昌等6个国内办事处及斯里兰卡1个海外办事处的设立工作。国内外营销服务网络建设项目的逐步推进,为公司产品销售及技术服务工作提供了有力地保障。

报告期内,公司对市场宣传推广活动进行了规划,市场部积极组织相关人员参加了沥青路面预防性养护技术交流会、公路养护技术现场交流会、第十一届中国(北京)国际工程机械展览与技术交流会等行业盛会,在掌握行业最新动态的同时,加大了对公司产品、施工工艺和养护技术应用宣传的推广力度,进一步巩固了公司在行业内技术领先的优势。

另外,报告期内,公司启动了信息化管理平台建设项目(ERP),其中的客户关系管理系统(CRM)已基本建成,这将较大地提升销售管理人员掌握和处理客户信息的能力,提升业务人员的工作效率、工作质量和销售水平,同时逐步降低销售管理成本。

4、人员培训与扩充方面

报告期内,公司除了针对销售、研发、生产、质量、客服中心等部门进行了营销实务技能、产品结构原理、施工工艺、安装调试、故障处理及养护等方面的专业化培训之外,还对其他员工进行了产品标准、软件应用、职业素养、创新方法等方面的培训及拓展训练,并借开展企业标准化良好行为活动之机对公司全员进行了系统化的管理标准培训。在募投项目不断取得进展的同时,公司加大了人员的扩充及储备力度,截至2011年12月31日,公司共有在册员工303人,较上年度增加了47人。

(三)报告期内公司的核心竞争能力情况

报告期内,公司根据市场环境的变化加大了西部地区和海外发展中国家市场的开发力度,使得公司业务规模在遭遇外部环境十分不利的冲击下仍然得到较为可观的提升。公司技术团队稳定,核心竞争力和品牌形象得到进一步的提升,在业内继续拥有较强的竞争优势。

1、技术研发能力和市场影响力持续增强

报告期内,公司在利用"省级企业技术中心"的优势持续加大研发投入的基础上,还聘请了多名外部专家担任技术顾问,为公司的研发工作提供多方位的技术支持。2011年立项新产品3项,在研新产品试制5项,完成系列化产品设计9项。取得专利权4项,获受理专利26项,取得商标权10项,并顺利通过了高新技术企业复审。

报告期内,公司被西安市地方税务局高新分局评定为"重点税源优秀单位"、被西安市科学技术局、西安市知识产权局联合评定为"2010年度知识产权优势企业"、被陕西省创新方法研究会评定为"创新方法应用推广先进单位"、被西安市人民政府授予"优秀民营企业",公司技术中心被西安市工业和信息化委员会授予"十一五优秀市级企业技术中心",公司的"达刚"及"　"商标荣获"西安市著名商标",主打产品智能型沥青洒布车荣获"陕西省名牌产品",微表处/稀浆封层车荣获"2010中国工程机械年度产品TOP50之应用贡献金奖",改性乳化沥青/稀浆封层车荣获"陕西省科学技术三等奖",沥青碎石同步封层车荣获"西安市科学技术二等奖"。

报告期内,公司继续得到陕西省、西安市等政府职能部门的政策支持,除继续享受高新技术企业的优惠税率外,还先后获得陕西省企业融资奖励资金项目、西安市科技进步奖、西安市工业发展专项资金项目、西安市科技计划项目、陕西省重大科技创新专项资金项目等资金扶持。

2、生产条件和产品质量不断改善

报告期内,公司生产体系整体搬入"总装基地"组织生产,生产设备和生产能力得到很大提高。在此基础上,公司生产体系在生产计划、工作协调、非标采购、标准件采购、内部生产组织、生产工艺及结构等方面均做了较大改进,提高了材料利用率、产品质量、生产效率及外观美感,取得良好的效果。

公司产品以其智能化程度高、施工效果好而得到用户的一致认可,但随着公司产能的不断扩大,要持续保持产品的质量及可靠性则需要通过不断完善、实施相关标准来实现。报告期内,公司成为陕西省首批(15家)"标准化良好行为企业"创建单位之一。为了实现成为3A级标准化良好行为企业的目标,公司成立了标准化办公室,由主要领导牵头,按照《企业标准体系》系列国家标准的要求,运用标准化原理和方法,开始了建立健全以技术标准为主体,包括管理标准、工作标准在内的企业标准体系的工作;努力在生产、经营等各个环节实行标准化管理,并取得良好的经济效益和社会效益。

3、人才团队建设取得新成效

报告期内,公司进一步加强人才团队建设工作,不断完善全员绩效考评体系,制订了《员工绩效管理办法》、《薪酬管理制度》、《要要岗位薪酬及员工绩效考核年终奖励暂行办法》、《销售、工程等岗位业绩提成及奖励办法》等多项考核激励制度。全员绩效管理措施的实施,激发了基层员工和中高级管理人员的竞争与合作意识,调动了员工的工作积极性和创造性,提高了工作效率,为公司创造了吸引、培养和留住人才的基本条件。

报告期内,公司的人才团队规模和受教育程度均较上年度有所提高,核心技术人员保持稳定。

4、管理协调更加有力、客服工作日臻规范

为了加强公司各部门的沟通协调工作,报告期内,公司每月定期召开经理办公会,由各部门经理对上月任务完成情况及本月工作计划进行通报交流,使得公司各部门及相关岗位的月度任务明晰化,同时可以对急需协作的问题进行及时有效的解决。

报告期内,公司客服中心围绕着"想客户所想,急客户所急"的服务理念,坚持"主动,速度,联动,专业"的基本原则,以客户需求为导向,进一步完善"创新+制造+服务"的业务模式。为了提高客户服务需求的快速反应能力,公司成立了400电话免费呼叫中心,并加大了对客服人员的培训力度,建立了《客服中心管理规章制度》、《客户财产管理流程》、《客服信息管理流程》等制度,使得客服工作向着规范、标准、统一的方向不断迈进。

5、特许经营权情况

报告期内,公司取得了《中华人民共和国对外承包工程资格证书》,获得了承包国外工程项目和对外派遣劳务人员的资质。

二、对公司未来发展的展望

(一)公司所处行业的发展趋势

根据《交通运输"十二五"发展规划》,到"十二五"末,我国国家高速公路网将基本建成,届时,我国的公路建设总里程将达到450万公里,其中高速公路总里程将达到10.8万公里以上,从而基本完成国务院审议通过的国家高速公路网规划(由7条8万公里);二级及以上公路里程将达到65万公里,国省道总体技术状况达到良等水平,农村公路总里程将达到390万公里,西部80%建制村要通上沥青水泥路。此外,国家还将大力推动口岸公路建设,安排国防公路建设及红色旅游、危桥安保等路网改造转项项目。十二五期间,国家交通基本建设投资总规模约6.2万亿元,比十一五的4.7万亿元增加了约32%。

在公路养护方面,十二五期间,国家将进一步加强公路养护管理,完善公路养护管理法规体系,推进公路科学养护;进一步提高西部地区、老少边穷地区及新疆、西藏等特殊地区的公路建设投资规模,体现东、中、西差异化战略;另外,国家将在全国范围内开展公路养护示范工程推广活动,至2015年,建成一批路况质量好、养护技术水平高的公路养护示范工程,保持十二五期间公路养护管理的持续健康发展。　同时,国家要求各地切实转变公路养护方式,积极在全国范围内推广普及冷再生等废旧路面材料的循环利用技术和施工工艺,逐步实现公路养护中废旧路面材料的100%循环利用目标。在农村道路养护方面,到2015年,农村公路要做到有路必养,优良路率达到40%以上,使农村公路养护质量出现历史性的提升。此外,根据我国公路养护维修的实际需求,国家将加大公路养护技术的研发力度,推动科技创新,通过开发、引进和吸收先进成熟的新工艺、新材料、新方法,积极推广和应用路面再生,预防性养护等经济环保的养护新技术。十二五规划中公路养护的主要指标为:高速公路优良路率大于等于98%,公路预防养护比例大于等于8%,普通国省干线公路优良路率大于等于75%,预防性养护比例大于等于5%。可见,"十二五"期间,中国公路建设仍处于重要战略机遇期,特别是未来公路养护市场的发展前景值得期待。

据中国之声《全国新闻联播》报道:十二五期间,我国公路养护管理资金需求规模年均将超过3,000亿元。交通部部长李盛霖表示,要通过多种渠道筹措资金,交通部将会同有关部委加强监督,确保交通专项资金及时足额拨付,防止挤占、挪用公路养护管理经费的行为,确保道路安全畅通。另据中国公路行业协会介绍,近几年我国高速公路年平均增长里程约为4,000km,按照高等级公路建设的投资情况,以每年高速公路建设投资4,000亿元为基数,其中筑养路机械产品的年需求量将维持在1,000亿元以上,这一数字今后还将有所提高。再考虑到早期建设的高等级公路已陆续进入养护整修高峰期,筑养路机械产品的市场需求空间巨大。在国家"调结构"政策的驱动下,行业产品大型化、智能化、节能化的发展趋势日趋明显,因此,公司所处行业的市场发展前景依然广阔。

(二)公司的行业地位

在路面机械产业集中度不断提升的大背景下,公司由于在智能化方面具有先发优势,一直在行业内保持着供货能力强、产品可靠性高、技术领先的优势,是行业内竞争力最强的企业之一,占有智能化高端市场较高的份额;公司可根据沥青路面施工与养护的具体需要为用户提供最优的施工工艺和配套解决方案。

(三)公司未来发展的风险因素分析及对策

1、部分关键零部件的采购风险

多年来,公司设备配置的液压泵、液压马达、液压集成阀等部分关键零部件需要向国外厂商采购,虽然上述部件大部分处于买方市场,供应价格较为稳定,但如果个别关键部件不能按期到货,将影响公司的生产进度。公司在超前储备的基础上进一步加强了计划管理,并已启用备用系统方案,努力确保关键零部件的按期供应。

2、产能扩张后面临的销售风险

目前,公司筑路机械设备总装基地焊接车间已经投产,后续车间也将陆续建成,公司的生产能力将大幅度提高。虽然公司产能的迅速扩张是建立在审慎的可行性研究分析之上的,新增产能的产品与公司现有产品高度相关,可实现市场、品牌、服务等资源共享,且技术成熟,成本较低。但如果总装基地达产后,国内外经济形势或市场竞争环境发生重大变化,公司将存在因产能扩张而导致的市场销售风险。

对此,公司采取了以下措施:

①不断扩大和完善营销服务网络,扩充销售队伍;

②探索以工程承包带动设备销售的业务模式;

③加大对营销人员的激励和培训力度;

④尝试以租代买、融资租售等更加灵活、积极的销售方式;

⑤利用生产工位的通用性,研发出更多型号、更多规格的系列产品,根据市场情况制定不同产品的生产计划,既可以充分利用产能,又可以保持公司产品灵活性。

3、季节性风险

公路施工过程受天气变化等自然条件影响较大,冬季由于天气寒冷,施工受限,一般每年11月至次年3月为公路施工的淡季,国内市场对相关设备的需求减少;从4月到9月,由于天气转暖,国内大部分地区公路施工进入旺季,市场需求增加,因此公司产品的销售表现出一定的季节性特征。受此影响,在一个完整的会计年度内,公司的财务状况和经营成果往往表现出一定的随季节波动的特征,一般每年年初和年末的收入和利润要低于年中的指标,公司经营业绩面临季节性波动的风险。

公司将继续根据业务规律的变化适时调整生产计划,淡季时做好库存储备,并加大人员培训力度。同时,公司将通过建立和扩大海外营销服务网络,促进海外市场的产品销售,不断降低这一季节性因素的影响。

4、公司海外市场扩张带来的管理风险

报告期内,公司承接了斯里兰卡二期公路升级改造项目。由于该项目属公司首次承担的海外公路工程总承包业务,公司在专业团队和项目经验等方面均有待提高,海外工程项目存在一定的管理风险。

对此,公司已大力引进了具有丰富海外施工、管理经验的专业技术人员,并加大了对现有管理和项目人员的培训力度;同时,公司与具有丰富施工经验和雄厚实力的施工企业进行了紧密合作,可以确保工程项目的顺利进行。

5、人才储备与流失的风险

随着募投项目的逐步建成,公司对各类人才的需求将不断扩大,由于人才的引进、培养、储备需有一定的过程,如果在募投项目建成后,公司的管理、技术和销售等各方面人才不能及时补充,将有可能影响公司销售目标及经营计划的完成。

此外,随着行业竞争的不断加剧,对公司团队的稳定性也带来一定的压力。对此,公司在不断完善相关激励制度的同时,也在加快企业文化建设步伐,营造和谐团队氛围、塑造积极向上的文化氛围,采用人本化管理等手段改善员工的工作条件和环境,以降低人员流失风险。

6、行业竞争加剧的风险

近年来,行业中低端乃至仿冒产品逐渐出现,市场低价竞争有加剧的态势,公司将会面临一定的行业竞争风险。对此,公司将通过不断推出新产品及完善已有产品系列、加大市场宣传、扩大产品销售渠道、提升服务质量、采取依法维护知识产权等多方面措施,努力避免恶性竞争的风险。

(四)公司未来发展机遇及战略

1、发展机遇

我国正在向汽车社会高速迈进,群众出行需求总量迅速增加,需求质量不断提高,需求结构更加复杂,对公路建设及养护提出了更多、更高的要求。从《交通运输"十二五"发展规划》来看,国家将重点建设国家高速公路,实施国道、省道改造,继续推进农村公路建设,加快国家公路运输枢纽建设,加快边防公路、口岸公路等专项建设。预计"十二五"公路建设投资总规模将比"十一五"增加45%左右。

另据《国家中长期科技发展规划》、《国务院关于加快振兴装备制造业的若干意见》等国家政策,装备制造业在突出"自主创新"原则的基础上,确立了"发展一大批具有自主知识产权的装备制造企业集团,满足工业、能源、交通、国防等方面需要"的发展目标。在此基础上,相关部委颁布的一系列政策和实施细则,对我国装备制造业在提高国内市场占有率、培育大型优势企业、技术进步和财税政策方面均给予了大力扶持。

此外,随着我国经济持续快速发展以及国家工业化进程的不断推进,路面机械行业大力开展结构调整、产业升级、节能降耗、环境保护和整合重组,市场对公路施工和养护基础设备的需求必然持续增长。

从价格角度来看,由于我国产品相对欧美国家仍然保持着较大的成本优势,公司的产品性价比优势将进一步强化在国际市场上的竞争力。

从市场角度看,随着发展中国家经济的快速增长,公路建设、修复及养护投资规模必将不断增长。而在国内,我国已建成的大量沥青和水泥路面很大一部分已处于超负荷与超期服务状态,维修养护的高峰期即将到来。

因此,十二五期间,公司仍然面临着巨大的市场机会和难得的发展机遇,公司产品的节能环保和智能化等特点仍将继续受到市场的青睐。

2、公司未来发展战略及经营计划

公司确定的发展战略是:致力于研发和制造世界领先水平的高端智能化筑养路机械设备,聚焦核心技术、核心产品和核心业务,不断向着世界一流的公路建设设备营运商的目标努力奋进;在为全球用户提供系统的沥青路面工艺技术及设备解决方案的基础上,大力拓展国内外公路工程施工业务。

2012年,公司在继续实施《招股说明书》披露的技术开发与创新计划、产品完善计划、市场与业务开拓计划及人员培训与扩充计划的同时,将重点抓好以下几方面工作:

①加快募投项目的实施进度,力争"总装基地"中电气液压车间及综合车间在2012年全部建成投产,宿舍、食堂开工建设,办公楼完成设计、审批工作;"营销网络"在完善原有的6个国内办事处和斯里兰卡海外办事处的基础上,拟新建4个国内办事处。同时,公司将持续加强募集资金的管理,继续严格按照《公司募集资金管理和使用办法》的要求,谨慎并有效地使用募集资金。

②探索通过创新性服务来提高市场竞争力的途径,努力实现金融服务和商品贸易服务的有机结合,通过国内外工程总承包等方式延伸产业链,不断提高市场占有率。

③在加大研发投入的同时,继续探索以合资、合作、收购等多种方式,审慎寻求通过与第三方合作等方式获得技术水平及公司规模的跨越式发展。

④做好产品宣传工作,公司将通过参加2012上海宝马展等活动,开展形式多样、有针对性的宣传推广活动,不断加大营销力度;另外,努力发挥市场销售部门在公司整体工作中的导向作用,为公司新产品的开发及现有产品的更新升级提供决策依据。

⑤继续实施公司信息化管理平台建设项目,年内完成项目全部建设任务,并投入正常使用。

⑥组织开展好"标准化良好行为企业"的创建工作

为了更好的组织、实施企业现代化生产,提高公司产品技术开发、技术改造及市场竞争的优势,实现科学管理、规范运作,通过公司全体员工共同努力,2011年,公司被列为陕西省"标准化良好行为企业"创建单位。2012年,公司将正式开展标准化良好行为企业的相关工作,逐步树立与市场经济相适应的企业标准化观念、运用标准化原理与手段,促进企业进步,以提高产品质量和工作效率,降低消耗作为企业标准化工作的长期任务。

⑦继续做好投资者关系管理工作

公司将根据《投资者关系管理工作指引》、《投资者来访接待管理制度》的相关要求,通过多种方式一如既往地与投资者进行积极的互动交流,持续做好投资者接待及相关文件报备等工作,进一步加强网络信息平台建设及媒体合作等多方面的工作,保障投资者能够平等地获取公司经营管理、未来发展等信息,构建公司与投资者顺畅的互动关系,树立公司在资本市场的良好形象。

⑧积极组织实施斯里兰卡工程项目

2012年,斯里兰卡工程项目正式开工后,公司将组织相关部门和得力人员督导分包方按要求进行施工,确保该项目进展顺利,并为后续项目积累切实的管理经验。

⑨新建沥青材料试验室

在公司总部设立能够进行沥青、骨料、沥青混合料等多项实验的筑路材料综合试验室,深入开展路面施工材料、施工工艺及养护方法的研究与分析,以便科学地指导工程施工,有效地控制工程质量。

3、公司未来发展战略所需的资金需求及使用计划

公司的资金需求主要来自于生产经营和募投项目,公司的募集资金和自有资金完全可以满足2012年的资金需求。为实现2012年度经营目标,公司将合理使用募集资金,并充分发挥自有资金的作用,以实现股东价值的最大化。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

□ 适用 √ 不适用

主营业务分产品情况

单位:万元

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(%)
智能型沥青洒布车	3,324.10	1,680.90	49.43%	-23.92%	-16.41%	-4.55%
沥青碎石同步封层车	6,207.03	3,478.54	43.96%	5.84%	18.07%	-5.80%
改性乳化沥青稀浆封层车	1,828.63	1,111.70	39.21%	87.64%	100.00%	-3.75%
沥青脱桶设备	1,311.79	443.76	66.17%	69.72%	72.12%	-0.47%
液态沥青运输车	3,573.43	1,694.81	52.57%	6,179.09%	4,980.37%	11.20%
沥青乳化设备	485.27	271.35	44.08%	16.83%	20.10%	-1.52%
碎石撒布机	257.11	102.23	60.24%	-27.44%	-16.85%	-5.06%
导热油加热油炉	393.17	244.98	37.69%	58.78%	67.99%	-3.42%
沥青改性设备	124.79	45.87	63.24%	-75.87%	-80.10%	7.82%
自行式碎石撒布机	136.03	37.61	72.35%	-86.45%	-91.67%	17.31%
路面清扫机	77.08	36.01	53.28%	47.13%	20.03%	10.54%
乳化沥青洒布机	203.76	63.30	68.93%			
载货车底盘	886.15	784.61	11.46%			
沥青混凝土拌和站	2,180.46	1,742.03	20.11%			
履带式沥青混凝土摊铺机	752.83	639.81	15.01%			
轮式沥青混凝土摊铺机	1,063.10	892.26	16.07%			
其它	10.00	3.97	60.30%	-89.33%	-84.15%	-12.98%
合计	22,814.73	13,273.74	41.82%	54.96%	88.67%	-10.39%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

□ 适用 √ 不适用

§6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

□ 适用 √ 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比,合并范围发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.4 董事会、监事会对会计师事务所"非标准审计报告"的说明

□ 适用 √ 不适用

证券代码:000637　证券简称:茂化实华　公告编号:2012—009

茂名石化实华股份有限公司第八届董事会第七次临时会议决议公告

本公司及其董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整,公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

茂名石化实华股份有限公司(以下简称公司)第八届董事会第七次临时会议于2012年3月16日以通讯表决方式召开。本次会议的通知于2012年3月14日以传真或电子邮件方式送达全体董事、监事和高级管理人员。本届董事会共有董事9名,9名董事出席本次会议并表决。本次会议的通知、召开以及参会董事人数均符合相关法律、法规、规章、规则和《公司章程》的有关规定。

本次会议审议批准了以下议案:

一、《关于公司控股子公司茂名实华东油化工有限公司向银行申请流动资金贷款的议案》。同意9票,反对0票,弃权0票。

公司控股子公司茂名实华东油化工有限公司(以下简称东油公司)因投资建设的10万吨/年醋酸仲丁酯项目即将建成投产,需要流动资金购买原材料等,现向中国农业银行股份有限公司茂名分行(以下简称茂名农行)申请流动资金贷款额度不超过8000万元,贷款利率为7.216%/年,贷款期限为1年。

董事会批准本议案,视为批准东油公司拟与茂名农行签署的相关人民币资金贷款合同。

二、《关于公司为公司控股子公司茂名实华东油化工有限公司贷款提供担保的议案》。同意8票,反对0票,弃权0票。

茂名实华东油化工有限公司(以下简称东油公司)为公司的控股子公司。东油公司注册资本为14950万元,实收资本为14950万元,其中茂名实华东成化工有限公司(公司全资子公司)出资5820.5万元,占东油公司注册资本总额的38.93%,公司出资3000万元,占东油公司注册资本总额的20.07%,茂名市新天源发展有限公司(以下简称新天源公司)出资5307.25万元,占东油公司注册资本总额的35.5%,孙晶磊出资224.25万元,占东油公司注册资本总额的1.5%,宋虎堂出资149.5万元,占东油公司注册资本总额的1%,余智谋出资149.5万元,占东油公司注册资本总额的1%,张平安出资149.5万元,占东油公司注册资本总额的1%,曹光明149.5万元,占东油公司注册资本总额的1%。公司为东油公司的实际控制人。

东油公司因投资建设的10万吨/年醋酸仲丁酯项目即将建成投产,需要补充流动资金购买原材料等,现向中国农业银行股份有限公司茂名分行(以下简称茂名农行)申请流动资金贷款额度不超过人民币8000万元,贷款利率为7.216%/年,贷款期限为1年。就该等贷款的还本付息义务,由公司向茂名农行提供担保,担保方式为连带责任保证担保,保证人为公司,债权人为茂名农行,债务人(被保证人)为东油公司,公司将与茂名农行签署相关保证合同。

反担保安排,就本次担保事项,公司作出以下反担保安排:

1、新天源公司向公司提供反担保,担保方式为质押担保,质物为新天源公司持有东油公司35.5%的股权(对应的出资额为5307.25万元),出质人为新天源公司,质权人为公司。公司将与新天源公司签署相关股权质押合同。

2、孙晶磊向公司提供反担保,担保方式为质押担保,质物为孙晶磊持有东油公司1.5%的股权(对应的出资额为224.25万元),出质人为孙晶磊,