中航电测仪器股份有限公司

证券代码:300114　证券简称:中航电测　公告编号:2012-010

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中国证券监督管理委员会指定创业板信息披露网站 。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中瑞岳华会计师事务所(特殊普通合伙)审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人康学军、主管会计工作负责人南新兴及会计机构负责人(会计主管人员)曹蓉声明: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	中航电测
股票代码	300114
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	纪刚	余康
联系地址	汉中市经济开发区北区鑫源路	汉中市经济开发区北区鑫源路
电话	0916-2386321	0916-2386011
传真	0916-2577213	0916-2577213
电子信箱	jigang@zemic.com.cn	kangyu@zemic.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)	483,484,366.51	316,684,966.68	52.67	273,775,944.93
营业利润(元)	66,418,217.15	57,035,297.08	16.45	42,744,400.23
利润总额(元)	75,123,231.59	57,448,303.56	30.77	42,466,674.26
归属于上市公司股东的净利润(元)	61,489,109.16	50,813,014.82	21.01	38,746,677.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	54,692,621.80	50,477,462.82	8.35	34,016,070.90
经营活动产生的现金流量净额(元)	46,299,862.14	23,488,452.61	97.12	63,318,502.70
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	935,654,040.42	802,693,791.20	16.56	362,358,037.95
负债总额(元)	151,624,852.18	108,511,930.82	39.73	189,482,854.18
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	745,898,728.12	694,181,860.38	7.45	172,875,183.77
总股本(股)	120,000,000.00	80,000,000.00	50.00	60,000,000.00

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)	0.51	0.51	0.00	0.43
稀释每股收益(元/股)	0.51	0.51	0.00	0.43
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.46	0.50	-8.00	0.38
加权平均净资产收益率(%)	8.55	14.43	-5.88	25.31
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	7.60	14.33	-6.73	22.22
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.39	0.29	34.48	1.06
	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)	6.22	8.68	-28.34	2.88
资产负债率(%)	16.21	13.52	2.69	52.29

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	-367,619.83		168,102.35	-14,997.45
越权审批,或无正式批准文件,或偶发性的税收返还、减免	587,080.00		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	7,398,216.06		795,554.00	115,554.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	829,397.08		-550,649.87	-378,282.52
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		0.00	5,000,000.00
少数股东权益影响额	-223,538.03		0.00	0.00
所得税影响额	-1,427,047.92		-77,454.48	8,332.95
合计	6,796,487.36	-	335,552.00	4,730,606.98

§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	7,269	本年度报告公布日前一个月末股东总数	7,475

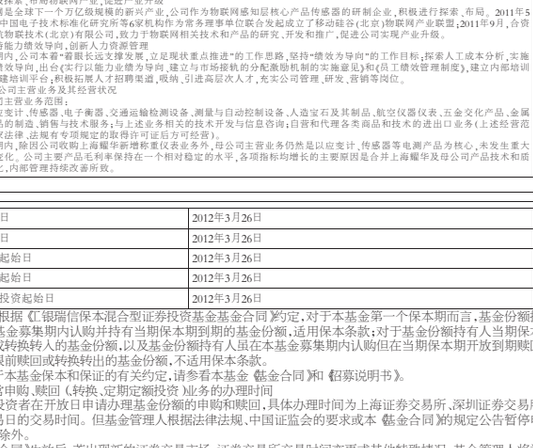
前10名股东持股情况

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
汉中航空工业(集团)有限公司	国有法人	61.48	73,775,061	73,775,061	33,016,718
江西洪都航空股份有限公司	国有法人	8.51	10,215,000	10,215,000	
全国社会保障基金理事会转持三户	国家	2.21	2,649,939	2,649,939	
厦门达尔电子有限公司	境内非国有法人	1.34	1,605,000		
北京万集科技有限责任公司	境内非国有法人	0.90	1,080,000		
北京杰泰世纪科技有限公司	境内非国有法人	0.56	675,000		
张德胜	境内自然人	0.53	630,248		
中国工商银行-鹏华消费优选股票型证券投资基金_	境内非国有法人	0.50	599,800		
张栋丽	境内自然人	0.49	585,000		
张佺松	境内自然人	0.44	527,565		

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
厦门达尔电子有限公司	1,605,000	人民币普通股
北京万集科技有限责任公司	1,080,000	人民币普通股
北京杰泰投资管理有限公司	675,000	人民币普通股
张德胜	630,248	人民币普通股
中国工商银行-鹏华消费优选股票型证券投资基金	599,800	人民币普通股
张栋丽	585,000	人民币普通股
张佺松	527,565	人民币普通股
张杭飞	383,600	人民币普通股
张小珍	375,383	人民币普通股
应健	373,300	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	汉航集团与洪都航空实际控制人同为中航工业,未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人	

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

2011年公司在董事会的领导下,经营层带领全体员工围绕年度经营目标,坚持以主营业务为核心,紧抓市场,积极开拓创新,修订发展战略,完成第一个并购项目,在扩大生产和销售规模的同时强化内部基础管理,优化产品和客户结构,公司经营业绩稳步增长,全年实现营业收入48,348.44万元,比上年同期增长52.67%;实现营业利润6,641.82万元,比上年同期增长65.45%;实现利润总额7,512.32万元,比上年同期增长30.77%;归属于上市公司股东的净利润6,148.91万元,比上年同期增长21.01%。

(一)报告期内总体经营情况

2011年度,公司深入贯彻年度经营方针,积极应对各种挑战,使公司的经营和业绩继续保持稳健的发展和增长,同时在资本运作、生产经营、技术进步、提效转型等方面取得了较好成绩,具体如下:

1.根据组织落实,完成公司发展战略的修订

成功登陆资本市场,给公司带来巨大发展空间的同时,也使公司的运营面临新的挑战。报告期内,公司聘请北京正略钧策企业管理咨询有限公司作为专门的战略咨询机构,充分分析了公司所面临的外部机遇与挑战,深入研究了公司自身所具有的优势和劣势,适时完成对公司发展战略的修订工作,进一步明确公司的愿景、使命及战略目标,为公司发展指明了方向,为公司发展奠定了坚实基础,为公司规模越大发展提供了强有力的保障。

2.加强营销网络、团队建设,积极开拓国内、国际市场

报告期内,公司加强营销策划、品牌建设和推广的整体功能作用的发挥,建立营销和研发信息传递共享机制,保证市场开拓和产品研发齐头并进、协调发展;针对高端客户,组织技术、质量和营销专业人员,探索开展团队营销模式,取得了积极成效;积极推行CRM客户关系管理系统建设,规范和优化团队内外销售渠道;国际市场继续坚持"走出去、请进来"策略,突出市场网络建设,国外经销商由12家增加到16家;加快与上海耀华称重系统有限公司(以下简称上海耀华)在市场开拓、客户维护等方面的深度融合与业务协同,统一了双方营销渠道和售后服务。

3.加强生产经营管理,努力转型提效

公司高度重视关键绩效指标(KPI),重点管理与发展项目对公司发展战略和年度重点工作的推动作用,筛选确定31项KPI指标、30项重点管理与发展项目,强化项目责任,推动管理改进;实施生产计划完成率周考核、月考评,重点监控车间、样件、急件生产交付,生产订单月交付率保持在96%以上;推进员工绩效管理工作,建立员工绩效管理体系,使员工绩效指标与公司战略对接、与薪酬挂钩,促进公司战略目标落地实施。

大力推进精益生产,着力开展转型提效工作,积极探索新的生产组织方式和新工艺技术的应用,部分生产分厂实行"一人多机"作业模式,缓解了技术工人不足的矛盾;探索实现数控机床快速换线的工装设计应用,逐步缓解品种多、换线频的矛盾,生产效率得到提高;紧紧抓住汽车检测设备市场销售需求旺盛的机遇,努力提高交付能力;欧式生产线基本实现达标生产,并生产出C4级以上精度传感器,达到了国际同类产品技术水平。

4.加大新品研发力度,加快专利申报、产品认证工作进度

2011年公司着眼于通过技术研发打造产品竞争优势,提升产品价值,以市场需求确定研发项目,以项目带动"研发力"提升,项目完成率达96%;年内申报专利10项,其中8项已受理;报告期内,公司在原有多项产品取得国内、国际标准产品认证的基础上,又有9项产品取得OIML认证、14项产品取得美国NTEP认证,有4种样品通过CS精度测试,1种通过C4精度测试,为公司赶量生产高精度传感器打下了坚实基础,公司核心竞争力得到进一步加强。

5.不断完善质量管理体系,提升产品品质

报告期内,公司质量工作严格履行质量责任机制,不断优化质量体系建设的内部质量控制流程;积极开展"质量月"活动,进行传感器产品质量专项整顿活动,并修订完善了公司质量奖惩管理办法,加大了考核力度。

2011年公司通过了新时代质量体系已品再认证和不品换证认证的审核,计量产品制造许可复审,取得国防计量技术机构新证书,24项产品制造计量器具取得新的许可证,计量检定人员通过考核取得国防计量检定人员证书。

主要产品传感器全年总故障率同比下降0.21%,质量问题整改归零率累计达90.63%,顾客满意度达94.5%,军用产品的质量实现了全年无故障交付。

6.积极开展资本运营,整合、延伸公司产业链条

报告期内,公司成功完成了收购上海耀华94%股权的资本运作项目,在此基础上充分发挥上海耀华市场销售平台的优势,双方联合向市场推出"数字传感器+数字仪表"的捆绑促销策略,数字传感器销量实现较高增长;适时推进传感器产品贴牌生产,迈出了由实体经营向虚拟经营转变的重要一步;通过整合资源,充实人才、市场共享、产品整合等手段,实现与上海耀华的双方共赢。

7.放眼全球市场,调整业务布局

为了突破地域限制,获得更加广阔发展空间,公司积极调整业务的区域布局。报告期内,公司总部迁营中心由汉台区辅旗迁入汉中市经济开发区北区,办公环境和条件得到了进一步改善;公司研发中心开发部,研发一所迁入西安,有利于公司更好的贴近市场和吸引高端人才;"中航电测西安中心园区"项目落户西安高新技术产业开发区,重点发展高端制造业务和新型传感器,有利于拓宽公司发展领域,加快产业升级换代。

8.积极探索,布局物联网产业,促进产业升级

物联网是全球下一个万亿级规模的新兴产业,公司作为物联网感知层核心产品传感器的研制企业,积极进行探索、布局。2011年5月,公司与中国电子技术标准化研究所等6家机构作为发条理事单位联合发起成立了移动通信(北京)物联网产业联盟;2011年9月,合资成立了中航物联技术(北京)有限公司,致力于物联网相关技术和产品的研究、开发和推广,促进公司实现产业升级。

9.坚持能力绩效导向,创新人力资源管理

报告期内,公司本着"着眼长远发展理念,立足现状重点推进"的原则,坚持"绩效为导向"的工作目标;探索人工成本分析,实施岗位能力绩效导向,出台《实行以能力业绩为导向、建立与市场接轨的分配激励机制的实施意见》和《员工绩效管理制度》,建立内部培训师队伍,构建培训平台,解决"技术人员缺乏、成熟、引进高层次人才,充实公司管理、研发、营销等岗位。

(二)公司主营业务及其经营状况

1.公司主营业务范围:

电阻应变计、传感器、电子衡器、公路运输称量业务、测量与自动控制设备、人造宝石及其制品、航空仪器仪表、五金交化产品、金属材料及制品的制造、销售与技术服务;与上述业务相关的技术开发与信息咨询;自营和代理各类商品和技术的进出口业务(上述经营范围中有国家法律、法规有专项规定的取得许可证后方可经营)。

报告期内,除因公司收购上海耀华新增称重仪表业务外,母公司主营业务仍然是以应变计、传感器等电测产品为核心,未发生重大产品结构变化。公司主要产品毛利率保持在一个相对稳定的水平,各项指标均增长的主要原因是合并上海耀华及母公司产品技术和质量不断优化,内部管理持续改善所致。

(4)随着国内汽车保有量的增加,预计未来五年国内汽车检测设备市场年均复合增长率预计能保持25%的增长,特别是随着环保工作力度的加大,环保检测线的需求量将出现快速增长的局面。

2.面临的挑战

(1)世界经济未来走势并不明朗:国际贸易保护主义不断抬头,原材料价格大幅度上升,人民币汇率波动幅度较大;中国企业受到宏观经济面上经济结构调整、经济增长方式转变、转型升级的影响,必须对自身的发展提出新的要求。

(2)从市场竞争格局的角度来看,竞争对手为了巩固各自市场份额,竞相采用降价等方式参与市场竞争,市场竞争更为激烈。

(3)从人力资源的角度来看,公司目前立以来一直保持较快的业务增长,培养、锻炼了一批技术、营销、研发及资本运作的骨干队伍,但是随着目标市场需求的增大,竞争的升级,保持现有骨干队伍的稳定、提升业务人员的技术水平、扩大人才的规模成为目前公司在竞争中面临的挑战。

(4)从内部运营管理的角度看,公司在业务团队、市场区域扩张的同时,借助信息化管理系统建立了适合公司特点的、统一的行政、人事、财务、审计、业务管理模式。为适应未来市场竞争需要,公司尚需扩充分支机构与技术、业务团队,并扩大供应商数量、丰富解决方案类别。面对更多的管理变量、更复杂的管理过程,公司尚需进一步加强信息化管理系统建设,规范并优化内部作业,扩大包括产品、技术、财务、物流资源系统在内的业务支持平台功能,以保证经营规模和管理能力有效匹配,形成良好的营运体系。

(5)人工成本的不断上升、在国内外现有的技术条件下,应变电测产品的诸多生产环节仍然需要由人工来完成,这一行业特性使公司面临较大的由人工成本不断上升带来的压力。

(四)公司未来发展战略及2012年发展计划

1.公司发展战略

公司总体发展战略为:一业领跑,两翼齐飞,四维拓展,多方共赢。

"一业领跑"是以满足控制为主业及核心能力,国内领跑,世界一流,争做"世界电测先锋";"两翼齐飞"是要实现国内和国际市场,发达国家和新兴市场,军品和民品市场,内生式增长与外延式扩张都"两翼齐飞",实现全面、协调、可持续发展;"四维拓展"是指公司的战略目标将主要通过精品化提升、系统化发展、资本化运作、国际化经营等途径和手段来实现;"多方共赢"是指通过全面协调可持续发展,让"用户、员工、投资者、社会"满意,从而实现互利共进、和谐共赢。

通过以上战略,借助中航工业品牌优势,运用公司覆盖全球的多层级营销网络,选择性地开发传统市场,积极拓展新兴行业市场,实现由单一元件级产品销售向系统集成产品提供商的跨越,打造全球最大的电测应变计、应变式传感器顶级供应商,并逐步成长为世界一流的测量及解决方案系统集成商;成为具有国际行业技术领先地位的应变电测设备专业化公司。

在未来业务的发展中,公司将继续巩固并发展行业主导地位,为后续发展提供资源与动力;同时将战略性选择、培育、发展新业务,形成不同层次的业务组合,立足当前,放眼未来。

2.2012年公司发展计划与措施

2012年度,公司将充分发挥自身的优势,持续加大自主技术创新力度,持续推动产品和技术升级,扩大产业规模,提升管理水平,积极拓展电测产品领域内的高附加值业务,坚持以客户价值为导向,不断提升经营质量和盈利能力。

公司2012年的重点工作计划如下:

(1)将内生式增长与外延式扩张平衡发展、"两条腿走路"作为发展主线。以生产经营为基础保证,按照公司发展战略和资本运作的思路,积极在现有行业、新型传感器领域、物联网产业方面寻找并购和投资机会,做好对资本运作目标企业前期的接洽调研、辅助谈判工作,以资本运作成果推动公司跨越发展。内生式增长和外延式扩张两种途径并重,纵向延伸现存业务、积极拓展新业务领域。

(2)提高研发能力,强动产品升级和结构调整。积极关注行业国际先进技术的发展方向,推荐加强新技术、新产品的研发;以实现战略发展方向和目标为指引,通过技术梳动和需求牵引,建立合理、规范的研发体系;开展基础技术研究、项目研究和产品预研,形成不同的研发层次,兼顾眼前与未来;以不同专业划分权块的同时,要考虑按照重点行业划分研发职能,将专业研究与行业研究结合起来;同时发挥研发中心和各个分厂技术团队的能力,合理分配不同职责和任务,充分利用好资源;做好项目立项和评审管理工作,确保有限资源充分发挥作用;引进和培养高水平技术人员,提升研发能力;通过合理的激励机制,激发研发人员的主观能动性和主动协同性;建立规范的研发流程,关注研发成本和研发收益,注重提高研发的效率和研发质量;加强与公司控股、参股企业之间的技术协同,积极开展对外合作,利用外部资源加快突破瓶颈,提升水平的步伐;加强技术基础建设和装备自动化研究,优化工艺方法,推广成熟和先进工艺流程,不断提高产品品质和生产效率。

紧跟国家大力发展战略新兴产业的步伐,选择发展前景大的产业(如智能能源管理、智能交通管理等)积极尝试,加快市局,联合有实力的企业开展合作,发挥各自优势,最大限度降低风险,争取在物联网产业中占据一席之地。

(3)完善质量管理体系,持续推进精品工程、加强质量管理与生产单位的链接和融合,通过指导、培训、交流、激励等方式,不断完善质量管理体系;持续开展六西格玛改善活动,提升新产品全过程的控制能力和水平,加强质量看决权考核机制,持续推进精品工程;以提高过程能力为手段,实现统计质量控制(SPC);全面提升质量管理基础工作;建立工序质量控制指标体系,切实提升工序能力;继续加快推进OIML、NTEP认证工作进度;完善公司研发质量控制流程,建立快速、可控的民品研发过程质量控制模式;广泛开展全员培训和技能提高工作,使精品化提升的战略得以落实。

(4)加强营销网络建设,积极开拓国内国际市场。以目标聚焦战略为主,坚持"为客户创造价值"和"常规产品争份额,差异战略求发展"的营销理念;细分行业和市场,针对行业特点和用户需求,制定营销策划书,规划产品组合及其价格策略;紧盯重点项目,有目标、有计划地开发目标市场和目标客户,保持和维护良好的客户关系和忠诚度,实现从个人推销到系统营销的跨越;加强对行业、细分市场、标杆企业和主要竞争对手的研究和分析,为战略制定、营销策划、确立研发方向和项目、生产计划发挥重要的指导作用;建立健全与战略发展方向相适应、满足管理需求和客户需求的营销组织体系,组建售后服务机构;不断完善国内外营销渠道建设,加强与耀华在销售渠道上的资源整合;充分发挥协同效应;在薪酬和激励机制上创造条件,吸引公司内外具备较强能力的人员加入营销团队,打造高素质的营销团队和精英;不断扩大"ZEMIC"的国际知名度和影响力,提高产品的市场占有率和销售份额,推动企业在全球市场的快速拓展。

(5)实行以能力业绩为导向、建立与市场接轨的分配激励机制、辅制全公司层面、激励全体员工无其是骨干为企业奉献,以业绩为导向充分调动公共员工的工作积极性,凸显"事位人,业在人创",为战略落地服务,为提高员工收入服务。进一步加强人才梯队的建设,建立一个可良好循环的高质量人才团队和体系,配合企业的中长期战略发展需要,重点引进相关技术领域的专业人才以及具有国际化事务处理能力的行销及管理人才,以保障公司未来高速成长的人才需求。

积极改革和完善内部管理,用科学方法对员工工作能力、工作态度形成客观评价,并通过绩效流程控制促使员工根据KPI指标优化和提升自身绩效,实现员工基于公司战略方向的全面成长。

(6)实施战略成本管理,巩固与提升公司的竞争优势与地位,降靠成本管理理念更新,跳出传统成本管理的认识及思维,着眼于公司全局及战略定位,思考公司的成本管理及成本决策工作,不断提高成本决策水平,优化业务管理流程、规范管理制度,加大管理创新力度,使企业制度体系与操作体系高起定善、流程顺畅、责任清晰。公司重点将在财务全面预算管理系统的基础上整合管理资源,通过运行ERP信息管理系统精细信息处理平台,高速、快捷、方便地传递和处理人流、物流、资金流信息,结合公司经营实际,将原投项目建设管理、部门经费支出、营销费用、研发费用、职工薪酬、物资采购及销售收入等纳入全面预算管理,细化预算指标及考核。加强预算管理及风险管理,加快资剧收,防控经营风险;减少库存资金占用,全面清理应收账款工作,多采用汇票支付等手段,充实公司现金流。

(7)推进精益管理工作,紧密围绕公司"调结构,促升级,提效率,求跨越"的经营方针,跳出原有经营思路,原有生产模式,善于发现,及时解决内部问题,提措施,求改进,切实提高生产效率及提升经济效益,减少和杜绝各种浪费,以适应公司高速发展需要。

(8)加强信息化建设。根据公司发展需要,加快搭建适应多区域经营场所的网络布局,根据构建现代化的信息网络系统;在现有CAD、ERP、CRM、OA的基础上,完善各分厂生产过程检测和管理网络,根据引入PDM、CAPP、SCR、HR等系统,实现有机衔接;组建并完善全球视频会议系统,使信息化平台成为公司高效管理和快速发展的基本保障。

(9)根据抓紧募集资金项目建设,掌握募集资金专用账户的资金动态,严格执行使用审批程序和管理流程,保证募集资金专款专用,保证募集资金项目的建设与实施。及时披露募集资金使用情况和募集资金项目的建设与实施情况。

(10)加强投资者关系管理。公司将继续充分发挥深圳证券交易所及巨潮资讯网、《证券时报》、《中国证券报》等信息披露平台的作用,发布公司法定信息和其他信息,严格按照法律法规和公司章程的规定,保证法定的信息披露的公平性、及时性、准确性、完整性,及时、公平地披露;在依据宏观环境、市场、行业、公司经营状况进行综合分析判断的基础上,加强对自然性信息披露的研究和实施,增加投资者了解公司的渠道;探索创新公司的投资者关系管理工作方法,采取多种形式主动积极地与广大投资者进行沟通和交流,把公司的经营战略、公司的治理结构、以及公司的生产经营等行业信息及时地传递给资本市场,实现互动,并在此基础上与投资者建立一种相互信任、利益一致的公共关系。

(11)不断完善治理结构、规范运作。完善公司的法人治理结构,建立健全公司内部控制制度,规范公司运作;加强董事会各专业委员会的作用,在重大事项决策、战略规划、内部控制体系及薪酬与考核等方面听取各专业委员会委员的意见,提高公司决策水平。

(五)实现公司发展战略所需的资金需求、使用计划及资金来源

公司将结合目前的发展计划和未来发展战略,合理安排使用资金,根据推进募投项目建设和制订并实施其他与主营业务相关的资运资金的使用方案,严格按照中国证监会和深交所的各项规定,管好和用好募集资金和其他与主营业务相关的资运资金,努力提高资金的使用效率,为股东创造最大效益。

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(%)
电阻应变计	3,417.02	1,038.11	69.62%	-3.24%	-1.94%	-0.40%
传感器	23,591.61	16,059.65	31.93%	6.99%	8.38%	-0.87%
汽车检测设备	2,081.38	1,761.92	15.35%	89.70%	88.69%	0.45%
衡器仪表及配件	12,428.56	8,975.84	27.78%			
刚玉、宝石制品及其他	6,396.20	4,823.43	24.59%	34.23%	36.15%	-1.07%
合计	47,914.77	32,658.96	31.84%	52.38%	60.46%	-3.43%

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

报告期内,除因公司收购上海耀华新增称重仪表业务外,母公司主营业务仍然是以应变计、传感器等电测产品为核心,未发生重大产品结构变化。

§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

2011年1月28日,本公司与上海耀华称重系统有限公司(以下简称"上海耀华")全体股东签署《股权转让协议书》,协议约定本公司购买自然人股东的股权,2011年3月31日收购完成后本公司持有上海耀华45%的股权,上海耀华董事会成员7人,其中本公司推选4人,自然人股东推选3人。根据上海耀华公司章程规定董事会决议须经过全体董事过半数同意方可作出。本公司能够控制其生产及经营决策,因此将其纳入合并范围。

2011年10月17日,本公司与北京博大光通通信技术股份有限公司、四川同安科技有限公司共同出资设立中航物联技术(北京)有限公司,本公司持有该公司35%股权。中航物联技术(北京)有限公司董事会成员5名,其中本公司推选3名,北京博大光通国际毕导体技术有限公司推选1名,四川同安科技有限公司推选1名,本公司能够控制其生产及经营决策,因此将其纳入合并范围。

2011年7月15日,本公司出资3000万元设立西安中航电测科技有限公司,其为本公司的全资子公司,将其纳入合并范围。

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

6.5 财务报告中财政部、证监会、交易所等有关部门要求实施的会计政策、会计估计变更的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.6 财务报告中发现的重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

□ 适用 √ 不适用

6.7 与上年度财务报告相比,合并范围发生变化的具体说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内,因公司收购上海耀华新增称重仪表业务外,母公司主营业务仍然是以应变计、传感器等电测产品为核心,未发生重大产品结构变化。

§7 董事会报告

7.1 公司主营业务是否具有明显的季节性或者周期性特征

□ 适用 √ 不适用

7.2 报告期内,公司主营业务的范围、主营业务的主要内容、主营业务的经营模式发生了重大变化的情况

□ 适用 √ 不适用

7.3 报告期内,公司主营业务的主要产品或服务的生产、销售、技术服务的情况发生了重大变化的情况

√ 适用 □ 不适用

(1)世界经济未来走势并不明朗:国际贸易保护主义不断抬头,原材料价格大幅度上升,人民币汇率波动幅度较大;中国企业受到宏观经济面上经济结构调整、经济增长方式转变、转型升级的影响,必须对自身的发展提出新的要求。

(2)从市场竞争格局的角度来看,竞争对手为了巩固各自市场份额,竞相采用降价等方式参与市场竞争,市场竞争更为激烈。

(3)从人力资源的角度来看,公司目前立以来一直保持较快的业务增长,培养、锻炼了一批技术、营销、研发及资本运作的骨干队伍,但是随着目标市场需求的增大,竞争的升级,保持现有骨干队伍的稳定、提升业务人员的技术水平、扩大人才的规模成为目前公司在竞争中面临的挑战。

(4)从内部运营管理的角度看,公司在业务团队、市场区域扩张的同时,借助信息化管理系统建立了适合公司特点的、统一的行政、人事、财务、审计、业务管理模式。为适应未来市场竞争需要,公司尚需扩充分支机构与技术、业务团队,并扩大供应商数量、丰富解决方案类别。面对更多的管理变量、更复杂的管理过程,公司尚需进一步加强信息化管理系统建设,规范并优化内部作业,扩大包括产品、技术、财务、物流资源系统在内的业务支持平台功能,以保证经营规模和管理能力有效匹配,形成良好的营运体系。

(5)人工成本的不断上升、在国内外现有的技术条件下,应变电测产品的诸多生产环节仍然需要由人工来完成,这一行业特性使公司面临较大的由人工成本不断上升带来的压力。

(四)公司未来发展战略及2012年发展计划

1.公司发展战略

公司总体发展战略为:一业领跑,两翼齐飞,四维拓展,多方共赢。

"一业领跑"是以满足控制为主业及核心能力,国内领跑,世界一流,争做"世界电测先锋";"两翼齐飞"是要实现国内和国际市场,发达国家和新兴市场,军品和民品市场,内生式增长与外延式扩张都"两翼齐飞",实现全面、协调、可持续发展;"四维拓展"是指公司的战略目标将主要通过精品化提升、系统化发展、资本化运作、国际化经营等途径和手段来实现;"多方共赢"是指通过全面协调可持续发展,让"用户、员工、投资者、社会"满意,从而实现互利共进、和谐共赢。

通过以上战略,借助中航工业品牌优势,运用公司覆盖全球的多层级营销网络,选择性地开发传统市场,积极拓展新兴行业市场,实现由单一元件级产品销售向系统集成产品提供商的跨越,打造全球最大的电测应变计、应变式传感器顶级供应商,并逐步成长为世界一流的测量及解决方案系统集成商;成为具有国际行业技术领先地位的应变电测设备专业化公司。

在未来业务的发展中,公司将继续巩固并发展行业主导地位,为后续发展提供资源与动力;同时将战略性选择、培育、发展新业务,形成不同层次的业务组合,立足当前,放眼未来。

2.2012年公司发展计划与措施

2012年度,公司将充分发挥自身的优势,持续加大自主技术创新力度,持续推动产品和技术升级,扩大产业规模,提升管理水平,积极拓展电测产品领域内的高附加值业务,坚持以客户价值为导向,不断提升经营质量和盈利能力。

公司2012年的重点工作计划如下:

(1)将内生式增长与外延式扩张平衡发展、"两条腿走路"作为发展主线。以生产经营为基础保证,按照公司发展战略和资本运作的思路,积极在现有行业、新型传感器领域、物联网产业方面寻找并购和投资机会,做好对资本运作目标企业前期的接洽调研、辅助谈判工作,以资本运作成果推动公司跨越发展。内生式增长和外延式扩张两种途径并重,纵向延伸现存业务、积极拓展新业务领域。

(2)提高研发能力,强动产品升级和结构调整。积极关注行业国际先进技术的发展方向,推荐加强新技术、新产品的研发;以实现战略发展方向和目标为指引,通过技术梳动和需求牵引,建立合理、规范的研发体系;开展基础技术研究、项目研究和产品预研,形成不同的研发层次,兼顾眼前与未来;以不同专业划分权块的同时,要考虑按照重点行业划分研发职能,将专业研究与行业研究结合起来;同时发挥研发中心和各个分厂技术团队的能力,合理分配不同职责和任务,充分利用好资源;做好项目立项和评审管理工作,确保有限资源充分发挥作用;引进和培养高水平技术人员,提升研发能力;通过合理的激励机制,激发研发人员的主观能动性和主动协同性;建立规范的研发流程,关注研发成本和研发收益,注重提高研发的效率和研发质量;加强与公司控股、参股企业之间的技术协同,积极开展对外合作,利用外部资源加快突破瓶颈,提升水平的步伐;加强技术基础建设和装备自动化研究,优化工艺方法,推广成熟和先进工艺流程,不断提高产品品质和生产效率。

紧跟国家大力发展战略新兴产业的步伐,选择发展前景大的产业(如智能能源管理、智能交通管理等)积极尝试,加快市局,联合有实力的企业开展合作,发挥各自优势,最大限度降低风险,争取在物联网产业中占据一席之地。

(3)完善质量管理体系,持续推进精品工程、加强质量管理与生产单位的链接和融合,通过指导、培训、交流、激励等方式,不断完善质量管理体系;持续开展六西格玛改善活动,提升新产品全过程的控制能力和水平,加强质量看决权考核机制,持续推进精品工程;以提高过程能力为手段,实现统计质量控制(SPC);全面提升质量管理基础工作;建立工序质量控制指标体系,切实提升工序能力;继续加快推进OIML、NTEP认证工作进度;完善公司研发质量控制流程,建立快速、可控的民品研发过程质量控制模式;广泛开展全员培训和技能提高工作,使精品化提升的战略得以落实。

(4)加强营销网络建设,积极开拓国内国际市场。以目标聚焦战略为主,坚持"为客户创造价值"和"常规产品争份额,差异战略求发展"的营销理念;细分行业和市场,针对行业特点和用户需求,制定营销策划书,规划产品组合及其价格策略;紧盯重点项目,有目标、有计划地开发目标市场和目标客户,保持和维护良好的客户关系和忠诚度,实现从个人推销到系统营销的跨越;加强对行业、细分市场、标杆企业和主要竞争对手的研究和分析,为战略制定、营销策划、确立研发方向和项目、生产计划发挥重要的指导作用;建立健全与战略发展方向相适应、满足管理需求和客户需求的营销组织体系,组建售后服务机构;不断完善国内外营销渠道建设,加强与耀华在销售渠道上的资源整合;充分发挥协同效应;在薪酬和激励机制上创造条件,吸引公司内外具备较强能力的人员加入营销团队,打造高素质的营销团队和精英;不断扩大"ZEMIC"的国际知名度和影响力,提高产品的市场占有率和销售份额,推动企业在全球市场的快速拓展。

(5)实行以能力业绩为导向、建立与市场接轨的分配激励机制、辅制全公司层面、激励全体员工无其是骨干为企业奉献,以业绩为导向充分调动公共员工的工作积极性,凸显"事位人,业在人创",为战略落地服务,为提高员工收入服务。进一步加强人才梯队的建设,建立一个可良好循环的高质量人才团队和体系,配合企业的中长期战略发展需要,重点引进相关技术领域的专业人才以及具有国际化事务处理能力的行销及管理人才,以保障公司未来高速成长的人才需求。

积极改革和完善内部管理,用科学方法对员工工作能力、工作态度形成客观评价,并通过绩效流程控制促使员工根据KPI指标优化和提升自身绩效,实现员工基于公司战略方向的全面成长。

(6)实施战略成本管理,巩固与提升公司的竞争优势与地位,降靠成本管理理念更新,跳出传统成本管理的认识及思维,着眼于公司全局及战略定位,思考公司的成本管理及成本决策工作,不断提高成本决策水平,优化业务管理流程、规范管理制度,加大管理创新力度,使企业制度体系与操作体系高起定善、流程顺畅、责任清晰。公司重点将在财务全面预算管理系统的基础上整合管理资源,通过运行ERP信息管理系统精细信息处理平台,高速、快捷、方便地传递和处理人流、物流、资金流信息,结合公司经营实际,将原投项目建设管理、部门经费支出、营销费用、研发费用、职工薪酬、物资采购及销售收入等纳入全面预算管理,细化预算指标及考核。加强预算管理及风险管理,加快资剧收,防控经营风险;减少库存资金占用,全面清理应收账款工作,多采用汇票支付等手段,充实公司现金流。

(7)推进精益管理工作,紧密围绕公司"调结构,促升级,提效率,求跨越"的经营方针,跳