

证券代码：000923

证券简称：河北宣工

公告编号：2013-10

河北宣化工程机械股份有限公司 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	河北宣工	股票代码	000923
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更后的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	庞廷闽	辛丽建	
电话	0313-3186075	0313-3186222	
传真	0313-3186026	0313-3186026	
电子信箱	hbxg2@hbxg.com	hbxg2@hbxg.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

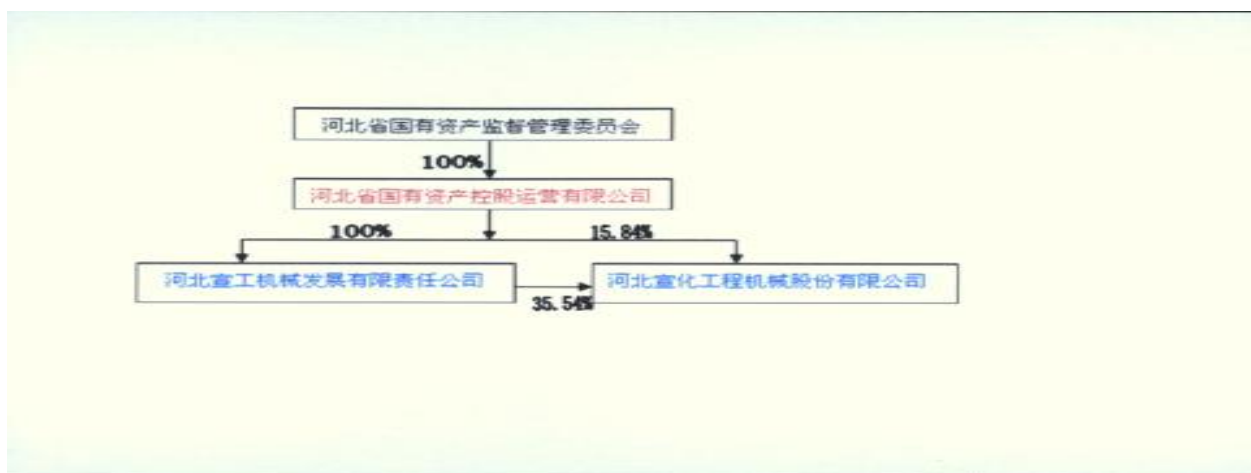
项目	2012 年	2011 年	本年比上年增减	2010 年
营业收入（元）	425,989,925.34	573,964,065.80	-25.78%	716,336,433.76
归属于上市公司股东的净利润（元）	5,398,821.40	10,310,945.02	-47.64%	19,837,257.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-31,926,616.36	-27,254,508.22	同比负增长 4,672,108.14 元	-14,705,921.10
经营活动产生的现金流量净额（元）	5,159,694.98	8,217,892.06	-37.21%	-10,583,513.32
基本每股收益（元/股）	0.0273	0.0521	-47.6%	0.1002
稀释每股收益（元/股）	0.0273	0.0521	-47.6%	0.1002
加权平均净资产收益率（%）	0.9%	1.7%	-0.8%	3.46%
项目	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减	2010 年末
总资产（元）	1,444,968,658.68	1,281,085,960.09	12.79%	1,120,602,546.06
归属于上市公司股东的净资产（元）	597,146,727.13	580,770,905.70	2.82%	620,548,073.00

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数		18,327		年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	16,949
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
河北宣工机械发展有限责任公司	国有法人	35.54%	70,369,667	0		
河北省国有资产控股运营有限公司	国有法人	15.84%	31,372,500	0		
北汽福田汽车股份有限公司	境内非国有法人	3.17%	6,274,500	0		
中国华能财务有限责任公司	国有法人	1%	1,983,333	0		
张振	境内自然人	0.51%	1,000,000	0		
吴烈光	境内自然人	0.44%	866,195	0		
中国建设银行—华宝兴业多策略增长证券投资基金	其他	0.42%	833,925	0		
国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.29%	575,573	0		
张晓岚	境内自然人	0.28%	548,300	0		
易中秀	境内自然人	0.22%	430,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十大股东中，河北宣工机械发展有限责任公司与河北省国有资产控股运营有限公司存在关联关系，与北汽福田汽车股份有限公司无关联关系；其他股东的股份变化为二级市场行为，公司未知其是否存在关联关系，是否属于一致行动人。					

(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，面对国内外经济形势的复杂多变及行业竞争的不断加剧，公司按照年初确定的“深化整合、精细管理、科技创新”的工作要求，紧紧围绕年度经营目标，以打造具有较强核心竞争力的装备制造业企业为目标，以全员、全过程实施精细化管理为抓手，持续优化产品结构，努力开拓国内、国际两个市场，深化内部挖潜增效，有效防范运营风险，在宏观经济增速放缓，工程机械呈现低位运行的态势下，实现了平稳发展。

报告期内公司实现营业收入425,989,925.34元，同比下降25.78%，实现利润总额11,050,916.00元，同比下降19.05%，归

属于母公司所有者的净利润5,398,821.40元，同比下降47.64%。

公司全年主要开展以下工作：

一是抢抓机遇，全力开拓国内外市场。

面对严峻的市场环境，公司以市场为导向，以营销服务为基础，着力推动营销能力建设，通过用户走访、代理商恳谈，举办产品推介和参加国内外知名展会等，加大品牌宣传力度；通过整合配件中心库，开展代理商服务技能培训，缩短配件供应周期，提高营销服务水平；报告期内，公司加强重点项目跟踪及重点客户群体培育，通过提高品牌影响力，进一步提高产品竞争能力。

二是以开展“质量提升年”活动为契机，加快提升产品品质。

2012年公司先后开展库存主机质量再评定、高驱动推土机产学研联合攻关系列活动，加强了质量攻关和质量改进工作。通过质量体系内审及对存在的问题限期整改，产品早期故障率同比降低7.72%，公司质量管理体系的管理水平明显提高。

三是加大新产品开发力度，全力打造差异化精品。

报告期内，公司荣获河北省科技厅、财政厅等颁发的高新技术企业证书，自主研发的SD9高驱动履带推土机荣获国家科技部、国家质量检验检疫总局等四部委核发的国家重点新产品荣誉证书，完成了8项专利的申请，5项科技成果和7项“产学研”项目的验收，实现了SD6G、SD7电控化、SD8B和SD9等产品的改进设计和工业性试验；完成了TS160-3湿地推土机的开发设计和商品化；实现了70吨级吊管机底盘和SD10推土机开的开发研制，全面落实了年度科技工作计划。

四是精细化管理贯穿生产经营全过程，加强预算管理，挖潜增效创效益。

报告期内，公司销售、财务、采购、合同及招投标实现ERP信息化管理，重点工作信息查询系统投入使用，生产系统信息化管理项目正式启动，通过信息化体系建设提升了公司协同运营效率。报告期内，公司严格实行全面预算管理，严格控制各项费用支出，努力降低资金占用，通过精细化管理和信息化服务，促进核心竞争力的提高。

五是加强内控体系建设，提高经营管理水平和风险防范能力。

报告期内公司积极推进内控体系建设，按照企业内部控制基本规范的要求，外聘中介管理咨询机构全面构筑公司内部控制体系，公司董事会对内成立以公司主要领导为组长，以各业务分管副总经理为副组长，各部门领导为成员的领导小组，领导和开展内控体系的建设工作。通过建立健全内部控制体系，更好的实现经营风险的管控。

二、公司未来发展的展望

1、发展趋势及行业竞争格局：

2013年是公司应对危机、走出困境，实现持续快速发展的关键一年。从宏观形势看，“十二五”期间，国家基础设施、水利、铁路、采矿和保障房建设等工程项目众多，工程机械需求量仍会持续上升，特别是新型城镇化建设为工程机械行业的发展带来新的契机，也为工程机械生产企业带来难得的发展机遇。从国际形势分析，尽管全球通胀压力进一步加大，发展中国家对工程机械产品仍有较大的市场需求。从地域环境看，河北省委、省政府把发展装备制造业作为调整产业结构的主攻方向，力争用3—5年时间，将河北省装备制造业培育成为继钢铁之后的第二大支柱产业，为公司未来发展提供了更加广阔的空间。公司是国内工程机械装备领域的重要企业，也是全省机械行业第一家上市公司，在省装备制造业发展中发挥重要作用。随着国务院相关政策的进一步贯彻和落实，公司将会走出困境，实现持续、稳定、健康发展。

2、未来发展战略及经营计划

（1）未来发展战略：

按照整体规划、循序渐进、有序发展的原则，紧紧依托河北钢铁集团整体规模、资源、资金优势，建设南厂区、西山工业园两个产业园区，大力发展工程机械、矿山机械、冶金和环保机械、铸铁件及关键机械零部件、钢材深加工等五大产业，其中工程机械以推土机为主要产品做精做强，同时突破产品单一的瓶颈，研发挖掘机、装载机工程机械产品，实现工程机械产品的多元化，并做到主机与核心零部件协同发展；铸铁件及关键机械零部件以铸铁件、液压支柱等液压件等为发展重点。在“十二五”初期以稳妥实施、夯实基础、打造精品、差异化发展及适度经济规模为主的发展模式，中后期以发挥核心技术及知识产权优势，通过合资合作、引进技术、整合相关资源，实现多元协同发展，提高盈利能力、效益水平和综合竞争实力。逐步发展成为“国内领先、国际一流”的重型机械成套设备研发和制造企业。

（2）经营计划：全年实现营业收入6亿元，主机产品产量24000吨。

（3）资金需求、来源及使用计划：

公司将充分利用河北钢铁集团财务公司的资金业务平台，深化资源整合力度，积极推进多种银行结算方式，降低财务费用；通过自筹资金的方式，满足生产经营和技改项目的资金需求，为公司发展提供资金保障。

3、面临的风险及应对措施：

（1）市场竞争加剧带来的风险：

公司所处行业为工程机械推土机制造业，属投资驱动型行业，未来盈利水平受国家宏观调控、固定资产投资和原材料价格等因素影响较大。报告期内，受国内经济增速放缓、国际市场需求不振的影响，工程机械行业市场需求下滑，企业应收账款激增，库存资金占用加大，行业竞争日益加剧，公司国内市场占有率排名虽然继续保持行业前列，但由于品牌建设力度不够、产品品种单一，在激烈的行业竞争中，制约了市场影响力的提升，与龙头企业相比差距加大。

（2）资金紧张带来的财务风险：

公司实施了南厂区技术改造和西山工业园铸造一期两个项目的大规模技术改造，项目资金需求较大，导致公司财务费用增加，资金压力加大。

为应对以上风险，全面完成年度经营计划，公司将采取以下应对措施：

（1）密切跟踪研究国家产业政策调整对行业的影响，产品市场需求变化对公司经营的影响，以市场为导向，强化质量意识和服务意识，进一步强化营销网络建设，创新营销模式，持续优化产品结构，稳定提高研发投入，提升技术创新能力，提高产品竞争力。

（2）加强全面预算管理，深化内部挖潜增效，向管理要效益，同时加大与金融机构的沟通和协调力度，拓宽融资渠道，

在充分利用河北钢铁集团财务公司资金业务平台的基础上，降低融资成本，解决公司生产经营周转资金需要，化解公司财务风险。

（3）围绕公司中长期发展规划，进一步优化产品结构，有序推进既定项目建设，通过实现技改项目的达产达效，尽快完成T140、T165系列推土机的产品升级；实现SD6G推土机、TS160-3湿地推土机和SD7电液系推土机等新产品的批量生产和商品化；实现SDB8、SD9和SD10高驱动推土机高端化、差异化，提升产品核心竞争力。

（4）持续推进精细化管理，深化公司信息化建设，在实现采购、销售、财务、合同及招投标等环节流程化管理的基础上，逐步实现生产组织计划管理、生产全要素成本控制、生产全过程质量受控、人力资源优化配置、物资供应由服务型向效益型转变以及产品持续改进和升级等目标，提高整体运营效率，提升科学管理能力。

河北宣化工程机械股份有限公司

董事会

董事长：冯喜京

二〇一三年四月二十三日