受国际金融危机的不利影响，2009年初公司结转合同额较去年同比有所下降。伴随着国家扩大内需、行业和区域振兴规划等政策的出台和实施，公司积极调整了经营策略，主动开发新的客户资源，大力开拓工程总承包业务，使得公司报告期内的业绩稳中有升。2009年完成营业总收入2,097,172,1679元，同比上升15.77%；实现归属于母公司的净利润61,769,407.32元，同比上升98%；扣除非经常性损益的净利润同比增长8.25%；实现每股收益0.542元，同比增长95%；加权平均净资产收益率147%，同比上升了0.32个百分点。1、经营环境分析报告期内，面对国际金融危机的延续，国家外贸出口下降、造纸等传统轻工行业萎缩等不利形势下，公司采取主动出击的经营策略，抓住国家拉动内需，推动经济增长的机会，大力开拓工程总承包业务的发展，使得公司的经营业绩保持了一定的增长。2010年，面对复苏的经济发展形势，行业和区域经济发展规划的出台和实施，公司将继续拓展总承包业务的发展，并提高总承包业务的风险管控水平和获利能力；继续提高公司在轻工行业设计领域的技术优势和市场份额，并进入新的市场领域；积极开拓海外市场，熟悉海外轻工行业市场，增加海外工程项目的经验。2、行业比较分析公司是目前国内最大的为轻工工程建设领域提供设计、咨询、监理、和采购、施工、开车等总承包服务的综合性工程科技上市公司之一，公司业务长期专注于轻工工程建设领域并拥有行业领先地位，在资本实力、管理经验、品牌认同、人才素质等方面具有优势。公司的竞争对手一是轻工行业的地方设计院所，这类设计院所具有地缘优势，在一些小型项目上具有价格竞争优势，但是这类竞争对手技术水平较低，在一些投资较大的大中型项目上具缺乏竞争力；二是其他行业具有轻工业资质的国家级工程公司，但是这些公司往往专注于自身行业主业上，而且公司在轻工行业工程项目中的技术经验优势是其无法比拟的；三是来自于海外的工程公司，这类公司在技术实力、管理理念、业务模式上具有优势，劣势是对国内的法规、标准和施工特点不甚了解，公司与这类国外工程公司的合作大于竞争。3、竞争优势和劣势（1）公司的竞争优势：1）公司拥有上市公司这一资本运作平台，上市公司的品牌形象可以使公司获得业主的信任，积极充分的资本市场运作和扩张可以使公司的主营业务持续快速发展；2）公司经过50余年的发展，承接了国内大量的具有代表性的轻工工程，汇聚国内轻工行业最优秀的技术人才，技术实力雄厚，可以为业主提供最优秀的集成技术服务；3）公司最近几年大力开拓轻工行业工程总承包业务，在提升市场的同时，积累了工程总承包业务运作的丰富经验，有利于工程化公司战略实现。（2）公司的竞争劣势1）公司所从事的轻工工程领域技术壁垒不高，无法单纯依靠技术优势规避来自其他行业工程公司的竞争；2）公司所从事的轻工工程领域投资规模较其他煤化工等行业水平较低，因此，公司在承接一些大型或者超大型工程总承包项目的能力水平有待提高；3）公司总承包业务开展的时间毕竟不长，总承包业务风险管控能力及盈利水平还有很大的提升空间；4）公司境外总承包业务的开拓由于对境外市场当地的人文风情不熟悉，法律制度不了解，阻碍了公司境外市场的快速发展。4、发展规划公司的战略定位是成为国内一流、国际知名的国际化工程公司。1）在产业链选择上：公司将沿产业链扩张，成为提供总承包集成服务的国际化工程公司；2）在行业选择上：公司在继续巩固以轻工为主的制造业和建筑工程领域的既有四大主营业务市场份额的基础上，积极进入新业务领域，寻找新的增长点；3）在地域选择上：公司在继续拓展国内市场的同时，努力进入境外相关国家和地区的以轻工为主的制造业及建筑领域的工程建设市场。

标签数量：32