第四节经营情况讨论与分析一、概述（一）总体经营情况2016年，国内经济增速持续放缓，公司所处起重设备制造市场持续低迷，产能严重过剩，现有产品市场竞争日趋激烈，产品利润空间进一步收窄，部分企业已处于停产、半停产状态，整个市场局面仍未出现根本性转变。面对复杂多变的经营环境，公司积极应对挑战和考验，迎难而上，克服多重不利因素，顺势而为，主动适应经济新常态：一方面积极争取订单，采取各种有效措施，推动内部管理创新，提高生产效率，为未来的发展奠定扎实的内部基础；另一方面积极推动战略转型升级，与专业机构团队开展多层次、多模式合作，有的放矢，有所作为，新产业布局呈现出新局面。经过一年的艰苦努力，公司安全生产创历史最好纪录，经营业绩逆势增长，新产业布局实现突破，战略协同能力得到加强，市场核心竞争能力显着提高。报告期内，公司实现营业收入为123,889.42万元，同比增长35.14%；归属于上市公司股东的净利润10,698.65万元，同比增长30.91%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润9,884.80万元，同比增长39.44%。（二）公司经营回顾1、发挥自身优势，经营取得新成效公司加大经营力度，发挥自身技术研发优势和高端装备制造优势，全年营业收入、净利润同比均增长30%以上。报告期内，供给侧改革促使铝价持续反弹，市场形势逐步回暖，下游客户投资意愿较上年度有所上升，公司抓紧市场机遇，创新工作思路，超额完成订单和回款计划，经营业绩的稳中有增；华新机电推行全员营销理念，大力开拓国际市场，较好地完成了年度营销计划，尤其是在海外市场捷报频传，成功拿下迪拜港机及马来西亚等项目，实现向高端市场首次出口港机产品；优瑞科成功签订我国第一套自动化剥锌机组、刷洗机组销售合同，实现锌精炼装备开门红，这是优瑞科继去年自主研发我国第一台机器人阴极洗涤及剥片机组，实现首次铜电解自动化成套装备国产化之后，在有色冶炼智能装备项目上再次实现突破；天桥舜臣通过强化内部管理，降低综合成本，发展非煤机业务，成功实现减亏；天桥配件基于现有的市场、技术、产能等优势，投资设立从事欧式钢丝绳电动葫芦的泰尔汀，完善产业链布局，开辟新的利润增长点；天桥利亨发起成立不久后，就承接了株洲神龙城、株洲市天元区政府等立体停车库项目工程，目前项目安装调试工作进展顺利。2、着力提升管理，夯实发展基础一是实行中层人员竞聘上岗，促进优秀人才脱颖而出，实现人力资源有效配置。二是通过加强预算费用过程监控，强化部门间的沟通协调和通报分析，确保预算费用在可控范围。三是优化目标成本管理，加强事前控制，向上和向下延伸，开展目标成本控制；四是适时调整组织结构和优化工序流程，技术中心机械所与自控所进行合并重组，试行技术设计项目制；生产部完善计划调度职能，整合外协、试车、计划调度职责，总装车间试行大车装配工序划归结构车间等。五是OA协同办公系统成功上线运行，实现了门户管理、知识管理、流程管理、移动办公、集团分权管理等功能，搭建协同办公管理平台，提高工作效率。3、加大科技投入，提高研发能力公司进一步加大科技投入，提高研发能力，深入开展新产品研发，为业务拓展提供技术支撑。完成了10T、20T、25T、25+25T减量化桥式起重机；200T+200T大吨位起重机、QY80T绝缘吊、MG32T双梁门吊等新产品的设计开发和验证；完成机器人剥片及洗涤机组、残极洗涤机组、阳极准备机组、双18模圆盘浇注机等新产品试制和安装调试；铜电解起重机自动运行研发项目已完成样机试制并交付使用；启动了光伏支架、自动化车库、进口天车改造等新产品技术调研和设计开发工作。4、产品提质增效，提升竞争能力以现有产品自动化、智能化、信息化为切入点，开展关键技术攻关，扎实推进产品提质工作。完成了铝电解多功能机组平移抓斗振渣的液压实验工作,双阳极同步验证精度达到10mm范围内；完成了2015-CTM048铜电解搬运机组的自动化程序开发，实现全自动化作业，车间安全管理、信息管理等功能达到进口车水平；完成新疆希望第一批远程监控维护系统的安装、调试，已进入整体验收阶段；进行了焙烧车吸料系统耐磨材料、抓斗材料、绝缘材料等新材料应用方面的技术调研和试验；完成了冶金物料搬运装备智能化关键技术研究。5、明确发展思路，持续外延扩张鉴于公司现有传统制造业务资产较重，周期性较强，公司的盈利能力和抗风险能力有待进一步提高和增强。为了进一步优化公司业务和产品结构，提升公司的可持续发展能力，进一步改善公司基本面，公司积极落实“一体两翼”的战略发展思路，立足高端智能装备制造业，以创新驱动、资本驱动为两翼，推动企业转型升级，实现跨越式发展。报告期内，公司积极开展高端装备、新能源行业的调研，寻求新的发展机遇。2016年2月，公司与专业机构发起设立总规模为3亿元的广州怡珀新能源产业股权投资合伙企业（有限合伙）（首期不低于1.74亿元，公司首期6,000万元），合伙企业将以新能源汽车动力电池制造装备产业为重点投资方向；2016年6月，公司与深圳中科利亨等发起设立湖南天桥利亨停车装备有限公司，布局智能立体车库产业。公司通过与专业团队合作，借助其经验、技术、资金等优势资源，布局新的产业增长极，加快了转型升级步伐。6、着力加强投资者关系管理，资本市场关注度明显提升投资者关系管理是上市公司市值管理的一项重要工作，良好的投资者关系管理是完善上市公司治理结构、提升公司形象与价值的重要途径。2016年公司配备专门力量着力加强投资者关系管理，通过深交所互动平台、电话接听、现场调研等方式与公司投资者进行了良好的沟通与互动，有效地利用了信息传播及市场营销手段，把与公司相关信息准确、及时、主动地与投资者进行双向交流，实现了公司与投资者之间的信息对称，公司受资本市场的关注度明显提升。2016年是公司上市以来现场调研接待次数及行业研究机构推介次数最多的一年，证券行业研究机构向市场发布关于公司未来可期的推介报告13份，深度研究报告3份，公司受资本市场的关注度明显提升。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据√适用□不适用单位：元变更口径的理由本次变更口径是公司根据业务实际发展情况而进行的归类调整。公司于2015年7月收购华新机电，丰富了公司产品结构。华新机电生产的产品与公司的产品同属物料搬运装备，为便于产品业务宣传及以后新业务的拓展，公司对所有产品重新进行了分类调整。（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用物料搬运装备销售量和生产量同比增长46.64%，主要是因为2015年7月合并了华新机电，本期合并会计期间增加。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否报告期内合并报表范围增加天桥利亨、泰尔汀。1、2016年6月7日，公司与株洲天元区保障住房开发建设有限公司、深圳市中科利亨车库设备有限公司、株洲市规划设计院以及5名自然人发起设立天桥利亨，公司股权比例40%。天桥利亨董事会成员7名，其中本公司委派董事4名，按照天桥利亨章程以及议事规则，公司可以通过董事会控制天桥利亨的生产经营活动，故本期纳入合并范围。2、2016年2月24日，子公司-天桥配件与3名自然人发起设立泰尔汀，泰尔汀注册资本600万元，目前实际出资450万元，天桥配件实际出资292.5万元，股权比例65.00%。根据泰尔汀的章程规定，可以控制泰尔汀的生产经营活动，故本期纳入合并范围。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用报告期内，公司进一步增强和提高核心技术和产品的竞争力，继续加强研发投入，不断提升研发实力。公司研发投入金额8632.8万元，较上年增长4.31%，占合并报表营业收入的6.97%。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用经营活动现金流入和流出变动原因：2015年7月完成对华新机电的收购，2016年6月新设立子公司天桥利亨，合并范围增加、合并会计期间增加所致。投资活动产生的现金流量净额变动原因：2016年度公司购买银行理财产品较2015年度周期短，所以现金流入较上年增加。筹资活动现金流入同比变动原因：2015年度非公开发行股份募集资金现金流入增加。筹资活动现金流出同比变动原因：2015年7月完成对华新机电的收购，2016年6月新设立子公司天桥利亨，合并范围增加、合并会计期间增加所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、非主营业务分析□适用√不适用四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况不适用五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元，。、募集资金使用及披露中存在的问题或其他无情况（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元报告期内取得和处置子公司的情况□适用√不适用主要控股参股公司情况说明八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）行业竞争格局和发展趋势2016年底召开的中央经济工作会议指出：“2017年是实施十三五规划的重要一年，是供给侧结构性改革的深化之年，要坚持稳中求进工作总基调，牢固树立和贯彻落实新发展理念，适当把握经济发展新常态，坚持以提高发展质量和效益为中心，坚持以推进供给侧结构性改革为主线”。一方面，2017年是钢铁行业去产能的攻坚年，国家将更加严格控制新增产能，更加坚决淘汰落后产能。我们所依赖的钢铁、有色行业市场随着产能政策的逐渐加强，进一步萎缩。另一方面，近期有色金属及钢铁行业等大宗商品价格逐步回升，设备需求有所增加，为公司销售订货提供了较好的机遇；国家大力倡导智能制造及产业升级，为公司切入智能装备领域和新能源产业提供了新的契机；受益于国家大力推进“一带一路”战略，将带动“一带一路”沿线国家的经济发展，促进国内制造装备走向国际市场。（二）工作思路及经营计划2017年工作思路：强基固本，全面提升工作质量和产品品质；转型升级，重点拓展智能装备领域和新能源产业业务；资本驱动，有效推进创新链、产业链、服务链与资本平台的融合；资源整合，充分利用公司优质资源，推动母子公司协同共赢发展。2017年经营计划：实现合并营业收入13.62亿元，合并净利润1.17亿元。（三）重点工作1、借助资本优势，谋划产业布局公司在稳定现有产业发展的基础上，着眼于公司未来，系统布局，为培育新产业创造良好的内外部条件，继续落实“一体俩翼”的战略发展思路，借助资本市场优势，谋划新产业布局，逐步实现转型升级。未来公司将以智能制造装备、新能源产业为重点发展方向，以具体项目为切入点，加强与大型企业、专业机构团队的项目合作，实现新产业的快速发展。2、加大研发投入，推进产业升级搭建产品三维参数化设计平台，实现快速设计、标准化设计，提高设计质量，规范工艺管理，提升工装水平；组建智能制造项目组，开展智能化关键技术、智能化关键装备、智能制造生产线的研究攻关和实验应用，通过具体项目的实施，开展技术资源整合、技术储备、合作模式探索，力争在2017年内完成1项智能制造生产线项目开发；完善技术人员任职资格评价和绩效考核等激励机制，培育技术人才梯队。3、加强协同作战，提升整体能力加强对公司集团化管理模式的研究，探索集团管控与战略协同模式；要加强体系内生产能力的整合与调配，充分利用现有资源提高生产效率；逐步集中体系内研发资源，打造专业研究机构；同时，加强母公司对各子公司发展的规划指导，让各控股子公司能有方向、有步骤地良性成长。4、强化品质管理，提升工作质量精心策划“提升工作质量和产品质量”为主题的“品质提升年”活动，全员参与，找出惯性质量问题，分析并制定改进措施，以点带面，有计划、有步骤地提升产品质量，提升公司产品竞争力。5、强化回收力度，降低应收账款风险持续完善应收账款管理制度，继续实施回款奖惩措施，加强日常监督和管理，对所有应收账款定期对账并进行动态跟踪分析，及时了解客户经营情况、偿付能力，严格把控合同收款节点，加强应收账款的催收力度；必要时运用法律手段，保障资金快速回笼，降低应收账款风险；加强销售员收款考核，力争把应收账款控制在当年营业收入的80%之内。6、优化人力资源管理，完善激励机制健全人力资源管理体系，建设人才测评系统，推行员工任职资格体系建设；以工作业绩和工作质量为导向，拉开绩效工资差距，充分体现效率优先、多劳多得；以经济手段引导各级员工提升工作质量和产品品质，同时提高员工收入水平，增加引进人才的吸引力；抓住国企员工持股试点机遇，适时推出员工持股计划，完善激励约束机制。（四）可能面对的风险1、市场需求风险公司所处行业的发展与宏观经济运行情况密切相关，固定资产和基本建设投资规模等因素对公司发展影响深远且重大，宏观经济政策变化及经济增长放缓，将对公司发展产生一定的影响。近几年来，公司持续关注高端智能装备产业的研发进展和最新动向，通过布局风电装备、动力锂电池装备、新能源电动汽车核心部件等战略新兴产业，丰富高端装备产品线；通过产业协同发展，促进产业转型升级和结构调整。积极改善主营业务收入来源单一的局面，增强抗风险能力，提升公司市场竞争力。2、市场竞争风险起重设备行业大多处于充分竞争的市场状态，国内主要制造厂商在不同的细分市场和销售区域拥有各自的竞争优势。随着竞争对手的发展，如果公司无法有效提升自身竞争实力，快速适应行业发展趋势和瞬息万变的市场环境，巩固其在行业中的优势竞争地位，则可能出现盈利能力减弱的情况。针对此风险，公司在巩固和提升现有产品优势的同时，主动开发市场发展新业务，通过科技创新和管理创新，提高效益和市场竞争力。3、应收账款风险尽管公司应收账款金额较大是由其行业特点及销售结算方式造成的，并且公司的客户基本为国内大中型企业，客户资信状况良好，但如果公司主要客户的财务状况出现恶化或者经营情况和商业信用发生重大不利变化，公司应收账款产生坏账的可能性将增加，从而对公司的经营产生重大不利影响。公司将强化应收账款管理，加大应收账款的催收力度，以避免对经营业绩和财务状况产生不利影响。4、经营管理风险随着公司的持续发展，资产规模、业务范围进一步扩大，经营地域进一步拓展，对公司的经营管理提出了更高的要求和更新的挑战，公司将面临内部各业务协同、配合、绩效考核、激励等多维度管理难题。如果公司不能适应规模快速扩张，及时调整和完善组织模式和管理制度，实现管理升级，将可能影响公司市场竞争力，面临管理风险。公司将根据外部环境的变化和公司内部发展及管理的需要，进一步理顺和完善管理体制和经营机制，优化管理流程，以保证公司运营安全有效。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用））））