第四节董事会报告一、概述2012年,是对公司发展具有重要影响的一年，从外部环境看，受宏观经济影响，作为传统产业的煤机制造市场需求相对疲软，从内部环境看，公司客户分布广，运营成本相对较高。在面临以上诸多不利的情形下，公司以调结构、转方式、夯实基础、面向未来的发展思路，对内以“精品化、成套化、自动化、服务化”为指导，努力提升煤机产品的市场竞争力，在薄煤层液压支架、采煤机、矿用链条、矿用减速器、洗选等设备实现了技术提升；对外大力推进“大客户战略”，成功实现与平煤神马集团、富量矿业等大客户的合资或合作，同时改变单一煤机制造商的运营模式，将煤机制造、技术输出、人才管理、运营承包于一体，在“大服务化”上实现了良好开端，既巩固和发展煤机主业又成功探索出了新项目、新模式，从而逐步改善了公司客户结构和盈利贡献模式，为集团公司未来发展打下了坚实的基础。二、主营业务分析1、概述报告期内公司实现营业收入1,613,515,133.62元，同比减少2.88%；营业总成本1,584,844,304.12元，同比上升6.26%；利润总额为57,150,629.81元，同比下降67.46%；经营活动产生的现金流量净额为37,001,340.49元，同比下降113.68%；投资活动产生的现金流量净额为-142,453,764.12元，同比下降69.27%；筹资活动产生的现金流量净额为-17,983,600.17元，同比下降81.32%；销售费用为126,709,924.90元，同比增加15.98%，主要设备安装等所致；管理费用为65,967,429.62元，同比上升35.42%，主要是本期加大研发投入等所致；资产减值损失为68,095,798.00元，同比上升513.27%，主要系期末应收账款增加及其他非流动资产个别认定导致资产减值准备增加所致；营业外收入为28,697,034.98元，同比上升308.74%，主要系政府补助收入增加等原因所致。公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况101、薄煤层采煤工作面综采成套设备项目：该项目在原工艺方案中将关键部件的表面处理委托协作厂家加工，但在实际实施中发现，该工序电镀处理数量大、品种多，工艺要求严格，外协厂家的工艺质量控制难度较大，并且，当地电镀处理企业由于污染问题较多受环保部门加大整顿力度的影响较大，处理能力不能满足该项目的需求，因而影响了该项目的实施进度。2012年公司已经依规将金属表面处理纳入募投项目建设内容，现按照计划实施，进展良好。2、细粒煤分选及脱水成套设备项目：煤炭市场相对低迷、原煤入选率低，公司根据产品市场的实际情况，相应放缓了项目实施进度，但在新产品的开发上加快进度。3、矿用救生舱产品：在2012年已经成功取得了煤安证，并加快了市场拓展，同时成功开发出了避难硐室，并实现了销售，实现了既定目标。4、服务化战略：公司在未来三年内将实现由原来的单纯提供产品转变为同时提供服务，即通过包括提供煤炭开采整套解决方案、建立示范基地、样板工程以及工程总包等方式，开展商业模式的创新，通过经营方式的创新，进一步提高公司的竞争能力，增加新的利润增长点，保持公司快速增长。2012年公司在此项业务上实现了业务收入，实现了良好的开端和发展。公司实际经营业绩较曾公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因√适用□不适用一是,公司主要客户的需求受宏观经济波动的影响较大；二是,公司产品线较长,产品种类较全,客户数量多且地域分散，管理费用和销售费用等增长较快；三是2012年公司将柏树坡煤矿股权出售，剩余股权转让款公司本着风险优先、慎重从严的原则，与会计师事务所及有关部门充分沟通后，依照应收款项的20%计提坏账准备（详见在本报告第五节第十三项其他重大事项说明）。2、收入说明2012年度，公司实现营业收入161351.51万元，其中：主营业务收入159333.83万元，占年度营业收入的98.75%，其他业务收入2017.68万元，占年度营业收入的1.25%。主营业务收入、其他业务收入与营业收入的整体占比未发生明显变化。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√不适用公司重大的在手订单情况11□适用√不适用公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用公司主要销售客户情况公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明无）12公司主要供应商情况√适用□不适用4、费用财务费用变动幅度为64.94%，主要系本期期末偿还上年年末贷入的借款较多所致；管理费用变动幅度为35.42%，主要系本期加大研发力度导致相应费用增加所致。5、研发支出为提升公司产品的市场竞争力，2012年公司加大了研发投入，比去年同期增长120%，在薄煤层成套项目、洗选等项目上加大了研发投入力度，有效地提升了公司的研发能力。6、现金流13单位：元√适用□不适用1、经营活动产生的现金流量净额同比减少113.68%，原因是销售商品、提供劳务收到的现金减少；2、投资活动现金流入同比增加22366.55%，原因是处置柏树坡股权收到现金；3、投资活动现金流出同比减少39.13%，原因是2011年购买柏树坡煤矿51%股权；报告期内公司经营活动的现金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、主营业务构成情况单位：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√不适用四、资产、负债状况分析1、资产项目重大变动情况14单位：元2、负债项目重大变动情况单位：元3、以公允价值计量的资产和负债单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否五、核心竞争力分析1、产品优势：公司产品具有成套性优势，经过三次产品结构优化，实现了从普采设备到15综采成套设备的转变，具有丰富的设计和实践经验，实现了采煤、运煤、洗煤等系列化的成套装备，能为客户提供一站式供应与服务。2、服务优势：公司拥有创新性的服务体系，不但形成覆盖25个省区的成熟的营销网络，还利用自身特有的综合成套设备的技术配套、产品配套优势，为客户量身订做个性化、一体化的成套解决方案，同时更将产品制造、技术输出、人才管理、运营承包于一体，改变了传统运营模式。3、技术优势：公司具有持续且强大的产品研发设计能力，公司拥有刮板机、液压支架、采掘机械、洗选等专业研究所和1个省级技术研发中心，并与有关院校及科研单位合作，具有持续、有效地产品开发及设计能力。4、管理优势：公司坚持推崇人才对于企业发展的重大作用、彰显人本主义观念的“新集体主义”文化，使员工平等、和谐、包容而又不乏竞争创新的思想意识，从而在新产品、新项目以及提升公司整体竞争力方面具有显着的自发性的推动作用。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况16（2）持有金融企业股权情况成本（元）数量（股）数量（股）（3）证券投资情况（元）（股））（股））持有其他上市公司股权情况的说明2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况单位：万元说明无（2）衍生品投资情况报告期末衍生品投资的持仓情况□适用√不适用说明无（3）委托贷款情况17单位：万元说明无3、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况单位：万元（2）募集资金承诺项目情况归还银行贷款（如有）补充流动资金（如有）18单位：万元，19；（3）募集资金变更项目情况单位：万元4、主要子公司、参股公司分析主要子公司、参股公司情况20）主要子公司、参股公司情况说明报告期内取得和处置子公司的情况21√适用□不适用5、非募集资金投资的重大项目情况单位：万元七、公司控制的特殊目的主体情况无八、公司未来发展的展望（一）行业竞争格局和发展趋势：1、煤炭行业将呈现平稳发展态势：我国是一个煤炭生产和消费大国，煤炭在我国能源生产和消费结构中的占比一直在2/3以上，在我国国民经济发展中具有战略性地位，随着国家经济高速发展，煤炭产量呈现快速增长格局，但受国内外宏观形势影响，我国经济增长方式将从粗放、数量扩张的发展方式向集约和质量效益型转变，提升经济增长的质量和效益，由此国内煤炭的总产量在一段时间内可能呈现稳定发展或持平的态势。2、煤机市场的需求将趋于温和：煤炭装备制造业发展直接受下游煤炭行业的景气度制约，煤炭需求的主要驱动因素为火电、钢铁、建材和化工行业的快速增长，而火电、钢铁、建材和化工行业受宏观经济的波动影响较大，因受进口煤冲击、国内经济增长方式的调整等原因，煤炭市场将呈现平稳发展态势，煤机设备主要需求将从新建矿井转向既有矿井设备的更新，总体需求将呈现温和态势，设备的智能化、成套化也将进一步的发展。3、煤机市场的竞争将继续加剧：经过近十几年的高速发展，煤机企业数量多、分布广，在国家经济增长方式转变、国际能源结构变化等原因的影响下，煤机市场的竞争将继续加剧，兼并重组等将会进一步加快，实现中国煤机市场新一轮的变革。22（二）公司发展战略公司将“精品化、成套化、自动化、服务化”为战略指导，继续做精做强煤机制造主业，巩固和发展在相关领域的优势，深入实施服务化战略，将单纯的煤机制造商，向煤机制造、技术服务、管理运营等一体型运营商转变，实现发展模式及盈利模式的改革；同时加快推进以航空发动机及无人机制造为代表的战略发展项目，全面提升公司的技术、工艺、管理等水平，使公司向高科技制造公司迈进，全面提升公司核心竞争力（三）经营计划。通过技术创新、管理创新、经营创新等措施，力争2013年实现营业收入、净利润稳步增长（上述经营目标并不代表公司对2013年度的盈利预测，能否实现或超额完成还取决于市场状况的变化、自身的努力等多种因素，存在很大的不确定性，提请投资者特别注意）。为实现上述经营目标，公司将采取如下措施：1、加大“大客户战略”的开拓力度、完善客户结构：通过与大客户合资、合作等方式，扩大市场份额，实现双赢。2、努力实施“服务化”：全面利用公司产品品质全、成套技术强、人员结构良好的特点，努力实施服务化战略，通过技术输出、管理运营、人员派遣等方式实现与客户的无缝对接，实现新利润的增长点。3、提升募投项目的建设进度：薄煤层成套募投项目加快建设进度，在智能化、成套化等方式再上台阶，巩固和提升优势地位；在洗煤募投项目上除实施原有产品外，加强新产品的研发投入，提升整体竞争力。4、全面提升内控管理水平：降费用提效益，在投融资决策、子公司管理、成本控制等方面全面提升。（四）资金需求及使用计划公司银行信贷信誉良好，能够及时得到银行的有力支持，保证公司的非募集资金项目顺利实施。公司将根据实际需要，合理布局产能建设，调整募集资金进度计划或变更使用。在保证生产和建设需要的同时，合理利用和优化募集资金使用，提高资金使用效益和资金运作水平。（五）可能面对的风险。1、宏观经济形势波动风险：本公司所属煤炭装备制造业发展直接受下游煤炭行业的景气23度制约。煤炭需求的主要驱动因素为火电、钢铁、建材和化工行业的快速增长，而火电、钢铁、建材和化工行业受宏观经济的波动影响较大。因此，宏观经济的周期性波动将对煤炭市场的需求、消费带来影响，进而影响煤炭机械设备的需求。当宏观经济增长较快时，火电、钢铁、建材和化工产业持续增长，煤炭需求旺盛，煤炭装备制造公司随之进入景气周期；反之当宏观经济增速下降时，受制于下游火电、钢铁、建材和化工行业的回落，煤炭需求放缓，作为煤炭机械设备制造公司，公司存在市场空间缩小的风险。针对此种情况，公司将通过技术提升、产品结构差异以及运营模式的改革上实现风险控制。2、市场竞争风险：目前国内煤炭装备制造行业的竞争状况是生产企业众多、竞争日趋激烈。本公司是目前国内煤炭装备制造行业中，综采成套方案设计技术水平最高、产品品种最齐全、大中型煤矿客户覆盖面最广的公司之一，具有较强的竞争优势。但随着国内竞争对手实力的不断提高、潜在竞争对手的进入，本公司将面临更加激烈的市场竞争。如果不能继续提高技术水平、加快产品结构调整及更新换代的步伐，公司将存在市场占有率下降的可能。公司将按照经验计划提升公司产品的竞争力。3、原材料价格波动风险：公司主要生产各类煤机产品，主要原材料为钢材。钢材的价格直接影响着煤炭机械行业的生产成本。公司将通过采购成本控制、合作方选定、工艺革新等方面降耗提效，将营销降到最低。4、管理风险：公司面临规模扩大、业务创新、市场环境变化等带来自身管理能力不足的风险，2013年公司将通过加强内控管理、激励考核、人才引进等方式加强管理，使运营风险处于可控范围。九、董事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明不适用十、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明无十一、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明（1）前期差错更正的说明2011年6月份，公司根据股东会决议、董事会决议等投资3.264亿元收购准格尔旗柏树坡24煤炭有限公司（以下简称“柏树坡煤矿”）51%的股权。公司受让柏树坡煤矿51%的股权后，重新改组了该公司董事会、监事会及经营管理层并修改了公司章程等。因此公司于2011年度编制合并报表时将柏树坡煤矿纳入合并范围，并将该投资款项3.264亿元计入长期股权投资核算。但由于当地煤炭产业政策、股份质押等原因，公司所购的股份未完成过户手续。2012年6月，公司在履行相关程序后，将上述股份全部予以转让。鉴于以上事实，公司2011年度将柏树坡煤矿纳入合并范围不准确，从而导致以前年度相关报表列示不正确，公司本期对相关会计科目进行追溯调整。该事项的调整将减少2011年末合并资产负债表资产总额360,330,474.93元，增加2011年末归属母公司的所有者权益3,556,278.02元,增加2011年度净利润7,097,703.51元。25（2）前期差错更正的会计处理及其影响前期差错更正采用追溯重述法影响的合并及母公司报表项目及影响金额如下：十二、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明与上年度相比，合并报表范围发生如下变化：1、增加一个子公司，本年度通过投资设立全资子公司：昌乐洁源金属表面处理有限公司；2、减少一个子公司，准格尔旗柏树坡煤炭有限公司不再纳入合并范围，详细原因在“重大事项”中有详细说明。十三、公司利润分配及分红派息情况报告期内利润分配政策特别是现金分红政策的制定、执行或调整情况2012年8月13日，公司第二次临时股东大会审议通过了《关于公司章程中现金分红条款的修正案》，公司重视对投资者的合理投资回报，同时兼顾公司的可持续发展，利润分配政策保持连续性和稳定性。本年度利润分配及资本公积金转增股本预案√适用□不适用26公司近3年（含报告期）的利润分配方案及资本公积金转增股本方案情况2010年度利润分配方案为：以本公司2010年末总股本26,700万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利3元（含税），共分配现金股利80,100,000元。2011年度利润分配方案为：以公司现有总股本267,000,000股为基数，以未分配利润向全体股东每10股送2股，并按10:0.25的比例向公司现有股东派送现金红利（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增8股。公司近三年现金分红情况表单位：元公司报告期内盈利且母公司未分配利润为正但未提出现金红利分配预案□适用√不适用十四、社会责任情况无民生人寿保险、27十五、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表