

2013年3月29日 星期五

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	泰和新材	股票代码	002254
深交所交易场所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董海平 董事会秘书	证券事务代表	
姓名	董海平	董海平	
电话	0535-6394123	0535-6394123	
传真	0535-6371234	0535-6394123	
电子邮箱	chahaiping@yahoo.com.cn	longxushuai@yahoo.com.cn	

2、主要财务数据和股东变化

(一) 主要财务数据

	2012年	2011年	本年比上年增减(%)	2010年
营业收入(元)	1,530,793,935.40	1,540,288,154.96	-0.62%	1,490,532,695.63
归属于上市公司股东的净利润(元)	44,447,788.74	139,342,493.31	-68.10%	256,022,089.64
扣除非经常性损益后的净利润(元)	28,201,955.93	136,422,273.06	-79.33%	254,900,060.79
经营活动产生的现金流量净额(元)	75,786,844.92	-13,461,324.12	663.00%	170,301,576.57
基本每股收益(元/股)	0.11	0.36	-69.44%	0.65
稀释每股收益(元/股)	0.11	0.36	-69.44%	0.65
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	2.76%	8.49%	-5.73个百分点	15.70%
	2012年末	2011年末	本年比上年末增减(%)	2010年末
总资产(元)	2,194,475,589.92	2,305,974,525.93	-4.84%	2,268,127,483.17
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,593,832,280.35	1,647,364,175.82	-3.25%	1,709,436,635.77

(二) 前10名股东持股情况表

报告期末股东总数	32,823	年度报告披露日前第5个交易日股东总数	32,823
前10名股东持股情况		交易日末股东总数	

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
烟台泰和新材料集团有限公司	国有法人	39.31%	153,912,059	0	冻结	9,984,000	
中国工商银行-华宝添盈货币市场基金	其他	2.09%	8,196,608	0			
中国建设银行-华夏优势增长股票型证券投资基金	其他	1.08%	4,242,055	0			
中国银行-华夏回报混合型证券投资基金	其他	0.84%	3,299,992	0			
烟台宝来-华宝回报二号证券投资基金	其他	0.77%	3,007,081	0			
孙洋	境内自然人	0.77%	3,000,000	0			
中国建设银行-中小企业板交易型开放式证券投资基金	其他	0.63%	2,456,425	0			
烟台银行-华商回报一号证券投资基金	其他	0.43%	1,699,952	0			
中国银行-华夏大享精选证券投资基金	其他	0.43%	1,671,961	0			
中国建设银行-华夏红利混合型证券投资基金	其他	0.38%	1,477,220	0			

上述股东关联关系或一致行动的说明

烟台泰和新材料集团有限公司与上述其他股东之间不存在关联关系或一致行动人，未知其控股股东是否存在关联关系，也未知其是否属于一致行动人。

(三) 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

(1) 2012年工作回顾

2012年，受国外消费低迷和纺织行业单转移的影响，氨纶行业持续低迷、销售价格低位徘徊，全年陷入亏损局面。为扭转困境，公司不断优化产品结构，完善市场布局，扩大直销比例，全年组达士、纤维开机率、产销率等指标在业内处于领先地位，但由於市场竞争激烈，销售价格相对较低，盈利能力受到制约。

随着全球经济形势的持续恶化，位芳纶在过滤领域的需求空间大幅压缩，国外竞争对手逐步加压，产品出货不断下滑。为应对这一局面，公司实施标准化带动、专业化战略管理，通过产业链建设及集团消费项目合作，积极开拓市场份额，国内外防护领域的用量均有所增长，在一定程度上减少了过滤领域出货下降的因素对行业业绩的冲击。

位芳纶方面，在实现连续稳定生产的基础上，开发出高强、粗旦及捻丝等品种，性能指称得到大幅提升，高端产品的比例逐步提高，品牌知名度在行业内初步形成，销量及客户数量均呈现较大幅度的增长。但由於规模小、成本高等原因，泰普龙？纤维的产销量仍未达到盈亏平衡点。

(2) 行业发展趋势和市场竞争格局

① 氨纶行业

经过十多年的快速发展，位芳纶在我国纺织服装领域已经得到了普及应用，行业的增长速度逐步放缓，另一方面，产能的高速扩张导致供需矛盾不断加剧，市场竞争日趋激烈，加上外需低迷和外贸转移的影响，产销率等指标在业内处于领先地位，但由於市场竞争激烈，销售价格相对较低，盈利能力受到制约。

随着全球经济形势的持续恶化，位芳纶在过滤领域的需求空间大幅压缩，国外竞争对手逐步加压，产品出货不断下滑。为应对这一局面，公司实施标准化带动、专业化战略管理，通过产业链建设及集团消费项目合作，积极开拓市场份额，国内外防护领域的用量均有所增长，在一定程度上减少了过滤领域出货下降的因素对行业业绩的冲击。

位芳纶方面，在实现连续稳定生产的基础上，开发出高强、粗旦及捻丝等品种，性能指称得到大幅提升，高端产品的比例逐步提高，品牌知名度在行业内初步形成，销量及客户数量均呈现较大幅度的增长。但由於规模小、成本高等原因，泰普龙？纤维的产销量仍未达到盈亏平衡点。

② 行业发展趋势和市场竞争格局

③ 氨纶行业

经过十多年的快速发展，位芳纶在我国纺织服装领域已经得到了普及应用，行业的增长速度逐步放缓，另一方面，产能的高速扩张导致供需矛盾不断加剧，市场竞争日趋激烈，加上外需低迷和外贸转移的影响，产销率等指标在业内处于领先地位，但由於市场竞争激烈，销售价格相对较低，盈利能力受到制约。

随着全球经济形势的持续恶化，位芳纶在过滤领域的需求空间大幅压缩，国外竞争对手逐步加压，产品出货不断下滑。为应对这一局面，公司实施标准化带动、专业化战略管理，通过产业链建设及集团消费项目合作，积极开拓市场份额，国内外防护领域的用量均有所增长，在一定程度上减少了过滤领域出货下降的因素对行业业绩的冲击。

位芳纶方面，在实现连续稳定生产的基础上，开发出高强、粗旦及捻丝等品种，性能指称得到大幅提升，高端产品的比例逐步提高，品牌知名度在行业内初步形成，销量及客户数量均呈现较大幅度的增长。但由於规模小、成本高等原因，泰普龙？纤维的产销量仍未达到盈亏平衡点。

④ 行业发展趋势和市场竞争格局

⑤ 新年度经营思路

2013年公司发展思路是：以“稳增长、提效益、降成本、增产能”为主线，将销售拉动作为发展引擎，把差异化推动作为发展支撑，把技术创新作为发展动力，把精细化管理作为坚实基础，把降本增效作为保障优势，推动力业发展；坚持产品结构调整，提升产品附加值，通过技术创新，降低成本，提高产品附加值，从而提升产品竞争力；通过调整产品结构，提升产品附加值，通过技术创新，降低成本，提高产品附加值，从而提升产品竞争力；通过技术创新，降低成本，提高产品附加值，从而提升产品竞争力。

⑥ 新年度经营目标

2013年公司经营目标是：确保公司盈利稳定增长，实现销售收入同比增长10%以上，实现净利润同比增长10%以上。

⑦ 新年度经营计划

2013年公司经营计划是：通过技术创新，降低成本，提高产品附加值，从而提升产品竞争力；通过技术创新，降低成本，提高产品附加值，从而提升产品竞争力；通过技术创新，降低成本，提高产品附加值，从而提升产品竞争力。

⑧ 新年度经营风险

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑨ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑩ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑪ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑫ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑬ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑭ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑮ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑯ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑰ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑱ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑲ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

⑳ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉑ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉒ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉓ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉔ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉕ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉖ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉗ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉘ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是导致2012年公司组达士？售价偏低，泰美达？出口下降的主要原因之一。如果这一局面长期持续，将给公司收入和利润的增长带来压力。

㉙ 新年度经营的风

经济持续低迷，需求增长乏力是公司面临的最大风险，是