金杯汽车股份有限公司

【2013】年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海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。

1.2 公司简介

股票简称	金杯汽车	股票代码	600609
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	赵晓军	孙学龙	
电话	024-24815610	024-24803399	
传真	024-24163399	024-24163399	
电子信箱	stock@syjbauto.com.cn	stock@syjbauto.com.cn	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位:元 币种:人民币

	2013年(末)	2012年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)	2011年(末)
总资产	7,560,418,647.54	7,261,020,503.18	4.12	5,417,915,030.40
归属于上市公司股东的净资产	400,565,054.20	369,986,259.02	8.26	347,053,158.57
经营活动产生的现金流量净额	354,103,499.43	249,174,290.56	42.11	-75,905,443.50
营业收入	5,690,120,526.44	5,048,786,703.13	12.70	4,683,882,232.35
归属于上市公司股东的净利润	17,672,532.43	22,933,100.45	-22.94	31,048,112.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-15,909,883.60	5,345,077.90	-397.65	22,308,713.75
加权平均净资产收益率(%)	4.67	6.40	减少1.73个百分点	9.37
基本每股收益(元/股)	0.016	0.021	-23.81	0.028
稀释每股收益(元/股)	0.016	0.021	-23.81	0.028

2.2 前10名股东持股情况表

单位:股

报告期股东总数	105,819	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	104,743

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
沈阳市汽车工业资产经营有限公司	国家	24.38	266,424,742		无
沈阳新金杯投资有限公司	国有法人	8.97	97,983,033		无
沈阳工业国有资产经营有限公司	国家	7.69	84,040,174		冻结11,500,000
中国第一汽车集团公司	未知	3.63	39,609,569		无
上海申华控股股份有限公司	国有法人	3.18	34,770,000		质押20,000,000
钱宗南	未知	0.32	3,485,165		无
俞佳娜	未知	0.28	3,080,001		无
苗卫泰	未知	0.18	1,973,449		无
杜天顺	未知	0.17	1,898,738		无
何建英	未知	0.16	1,796,800		无

上述股东关联关系或一致行动的说明 (1),公司前十名无限售条件股东中,第一股东为控股股东,第三股东为公司实质控制人。 (2),公司第一、二、三股东存在关联关系,且第一、三股东为一致行动人。本公司未知其他股东是否存在关联关系或是否属于一致行动人。

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系

三、管理层讨论与分析

2013年,我们面对复杂经济形势,积极应对各种困难和不利因素,各项工作取得了成效,实现了预期的工作目标。

(一)主要经营指标完成情况

销售整车:100,193辆,与上年持平;

营业收入:56.9亿元,比上年同期增长12.7%;

归属于公司股东的净利润1,767万元,同比减少22.9%;

基本每股收益0.0167元。

(二)2013年主要工作

1、克服市场竞争压力,保持货车产销十万辆规模

2013年,货车市场需求呈现平稳增长的态势,但市场竞争格局更为激烈。在严峻的市场竞争环境下,公司采取了一系列的措施,有力地保证了全年产销双超十万辆的经营成果。全年主要工作及采取的措施如下:

强化国内市场销售与网络建设,围绕公司董事会确定的年度工作任务,在创新营销模式,拓展国内市场,积极开发大客户的基础上,加大网络建设,优化网络布局,促进二三级城市销售工作。积极调整营销政策,促销政策,大力发挥经销商的积极性,有力地推动了公司货车产品的市场推广和销售。全年新建销售网络82家,网络总数达到了1020家;新建服务站90家,总数达到966家。"大客户开发方面,通过与相关单位建立营销战略联盟,并展互利互惠合作业务,推动大客户销售,积极争取到采购订单,实现大客户销售2400辆,推行服务与销售联动机制,开展服务代销业务,实现销售800辆。积极开展服务"备件、救援、延位"四无法"售后服务活动,为用户提供快捷便利的服务,用户回访率达到100%。车辆公司被国家质量协会用户委员会评为"售后服务满意工程先进单位",获得交通运输部授予的"优质服务奖"。

加快海外基地建设,拓展国际市场空间。海外基地建设稳步推进,俄罗斯工厂已完成总装、车架、装焊设备、筒易涂装设备的安装调试。完成了6种整车产品的俄罗斯国家认证。12月份以KD散件方式实现小批量生产,已经下达KD散件订单1220台份,正在陆续发运。同时,进行整车适应性改进,质量整改,换代产品认证和改装等项目的设计工作。在海外市场的开发工作中,继续与秘鲁、马来西亚、菲律宾、越南、朝鲜等重点经销商密切合作,巩固传统的海外重点市场。同时,新开发了泰国、柬埔寨、老挝、巴林、安哥拉等新兴市场,海外经营战略的实施,使金杯货车的海外销量不断增加,金杯品牌的知名度不断提升。全年整车出口20,106辆,同比增长53%,海外出口已经成为公司整车销售的重要组成部分。

2、启动金杯轻微型客车改造项目。由于金杯车辆现厂址已被市政府规划为商住区,且其生产设施经过"七五"改造后设有大规模投入,主要产品和生产工艺仍是八十年代末期水平。为此,公司制定了搬迁改造规划,即通过工厂搬迁到沈阳近海经济区近海大街23号,取得规划用地面积75亩,初步预计总投资15亿元,两年内完成新工厂项目建设,实现金杯车辆可持续发展。项目以搬迁金杯车辆现有冲压、车身焊装、车架和车厢生产设施为主,新建车身涂装和车间。公司通过搬迁建设,将提升企业的技术、工艺和制造水平,提高产品的市场竞争力。

3、全力提高零部件业务规模,零部件产销实现大幅增长

全年实现零部件销售收入24.1亿元,同比增长9.08%。

2013年完成了金杯江森新工厂建设,通过了消防、安全、环评验收,配套综合楼、物流仓库等设施均投入使用。宝马业务方面,加速了宝马配套件扩能实施,全年完成了宝马5系门板本体国产化项目,宝马5系、3系车型门板、仪表板塑料项目化刷下仅装板铣削设备,冷门钢化设备及门板表皮复合设备的安装即可在2014年全线投入使用,宝马3系车型门板表皮国产化项目于11月获得客户批准。新设备的投入将大大增强宝马内饰的生产能力,满足客户需求,并为以后宝马新业务的获得打下坚实的基础。2013年达到F18年产20万台份,F32X年产15万台份的生产产能。全年宝马内饰销售215万套,完成年计划的127%,比去年同期增加63万套。座椅业务方面,陆续引进了中华系列产品的托盘生产线以及配套装道线。托盘生产线的引进提升了座椅单元的生产效率,并提升产品质量,目前座椅产能已由年初的20万台套提升至年产25万台套的生产能力。2013年销售座椅9183万套,比去年同期增加22%。

铁岭橡塑、上海敏孚以围绕内外配套市场为重点,积极在开发新品种产能,提高产品质量,降本增效上下功夫,确保了年度计划目标的实现。

4、产品研发与技术改造取得实效

货车产品研发取得成效,完成了轻卡、中卡10款车型换代产品开发,具备批量生产条件,目前正在进行41种系列产品公告和油耗公告的申报工作,同时,开展领驰、金运和换代产品等16种底盘产品优化设计。微卡开发上,完成了短轴距、低承载柴油微卡和多功能自卸微卡的开发,满足了不同地区和用户的需求。货车产品改进上,完成汽油/CNG双燃料车型开发改进,10月份实现量产;完成开拓版车系等国内产品改进36项;完成出口俄罗斯、伊朗、越南、阿尔及利亚、泰国等国家产品改进28项。

客车产品研发与技术改造工作,针对客户内外市场的拓展,通过采取强化产品研发、合理技术改造相结合的措施,完善制造工艺,提升产能规模,满足配套商的需求,拓展了高端客车的配套份额。在华晨系统内,已经完成H2S、H2L右配、M1V13车相关座椅项目工装模具已经开发完成,已于10,11月份分别投产。目前,正在开发华晨G13、J11、A3/A4、facelift等座椅项目,预计2014年投产。完成了H2S、H2L、G13、J11等相关内外饰件及橡胶密封条共148种的配套。在外强配套产品研发上,重点开发国内有关汽车厂家237种橡胶密封条新产品,其中110种样品供货,127种正在报价试装中。BP31后档玻璃饰条、CHB021内水切总成、S5内外水切、CH041外水、C60F车顶饰条、B21内外水切等产品已投产配套。

5、大力推进降成本落实工作,实现降成本6,200万元,其中整车业务降成本4,100万元,零部件业务降成本2,100万元。通过付款方式的转换降低银行借款总额,有效控制财务费用的增长。

6、加强公司的治理工作,完善了内部控制制度

强化公司规范治理工作,2013年度,公司共召开了两次股东大会,八次董事会,五次监事会。按要求完成了定期报告和临时公告的披露工作,及时完成了公司第六届董事会、监事会换届选举工作,完成了《公司章程》修改、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》和《总裁工作细则》的修订工作,完成24个临时公告的编制披露,保证了信息披露及时、公平、完整、准确,完成了上交所和证广证监局的相关调查回复工作。如"中国上市公司实际控制人研究"调查问卷;中管干部现任上市公司社会董事的情况调查表;上市公司治理专项调查问卷;上市公司股权分置改革情况调查表;上市公司内部控制信息披露情况调查问卷;上市公司董事选任与履职情况调查问卷等。根据中国证监会《关于进一步做好上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行监管工作的通知》及中国证监会辽宁监管局相关通知的要求,公司董事会对公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司的相关承诺均履行完毕,未发现违反承诺的情况。经自查,截至2013年12月31日,公司实际控制人、股东、关联方及公司的相关承诺均履行完毕,未发现违反承诺的情况。

加强了投资者关系管理工作,积极参加辽宁监管局与辽宁上市公司协会举办的"辽宁上市公司2013年度集体接待日"活动,借助上市公司投资者关系互动平台,与投资者进行"一对多"形式的沟通与交流,提高了上市公司透明度,帮助投资者更好地了解公司情况。保证了公开电话和传真的畅通,及时解答投资人的提问。

积极参加独立董事行为指引编写座谈会,配合公司独立董事提出《独立董事行为指引》的修改意见,对《董事会审计委员会运作指引》提出反馈意见。

完善了内部控制制度,2013年度,公司参照《企业内部控制基本规范》等相关规定,已经建立起一套比较完整且运行有效的内部控制体系,并进行持续的改进及优化,以适应不断变化的外部环境及内部管理的要求。公司对内部控制进行了自我评价,董事会认为,2013年度公司内部控制体系在完整性、合规性、有效性等方面不存在重大缺陷。众华会计师事务所对公司2013年12月31日的财务报告内部控制的有效性进行了审计,审计意见为:"公司于2013年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。"董事会审计委员会全年召开了三次会议,强化了公司财务控制、内部控制计划等相关工作的开展。在2012年年报披露的同时,公司披露了自内部控制自我评价报告。内部控制自我评价报告详细披露了公司的管理体系和内控水平和公司目前的风险点。

公司组织董监事及高管参与了企业内部控制知识竞赛活动,参加了上市公司会计实务培训班、上交所财务总监培训班和并购重组审核分道制专题培训班等培训。转发了交易所的《上海证券交易所纪律处分和监管措施实施办法》、《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法(2013年修订)》等最新法规。学习了《上市公司董事选任与行为指引》、《上市公司累积投票制实施细则》、《关于加强与上市公司重大资产重组相关股票异常交易监管的通知》、《中国证监会关于进一步加强稽查执法工作的意见》等新法规。

7、加强干部与员工队伍建设

对干部队伍按照干部任免考核办法实施动态优化调整,全年干部队伍共有正职、副职、助理级8人,免职2人。以开办金杯汽车网络学院为平台,推动干部培训工作,提高干部队伍素质水平。

以创先争优促发展等活动为载体,提升员工队伍的能力和士气。入获得辽宁五一奖章,14人获市级五一劳动奖章称号。在第九届"振兴杯"全国青年职业技能大赛决赛中,1名选手获机械设备安装全国冠军称号。在沈阳市职工技能竞赛中2人获技术大王,10人获技术标兵,6人获技术能手。

(三)主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	5,690,120,526.44	5,048,786,703.13	12.70
营业成本	4,946,526,307.91	4,411,527,035.51	12.13
销售费用	141,000,853.62	151,769,406.07	-7.10
管理费用	340,160,400.31	266,367,593.68	27.70
财务费用	150,567,864.61	150,354,778.17	0.14
经营活动产生的现金流量净额	354,103,499.43	249,174,290.56	42.11
投资活动产生的现金流量净额	-188,815,498.08	-248,188,267.42	-23.92
筹资活动产生的现金流量净额	361,227,792.28	396,756,756.18	-8.96
研发支出	103,253,646.91	58,478,271.23	76.57

2、收入

(1)驱动业务收入变化的因素分析

公司整车产销保持了上年同期水平,零部件销实现了较大幅度的增长。报告期,公司实现营业收入56.9亿元,同比增长12.7%。其中,整车产品销售实现30.5亿元,同比增长20.7%,零部件实现销售收入24.1亿元,同比增长9.08%,收入与去年同期相比增加的主要原因是客户华晨宝马销量大幅增加。

(2)以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

公司主要整车产品为轻型货车、汽车零部件。全年车辆公司实现整车生产100,451辆,同比增长1.15%;实现销售100,193辆,同比持平;年末整车库存3,892辆。全国轻型货车销售190.87辆,车辆公司轻型货车行业市场占有率为6.25%。

零部件销售业务方面,金杯江森2013年实现收入16亿元,与去年同期相比增加22亿元,增幅达221%。宝马内饰销售21.5万套,比去年同期增加6.3万套,增长比例达41.3%,收入与去年同期相比增加的主要原因是客户华晨宝马销量大幅增加。铁岭华晨、上海敏孚分别实现零部件收入2.3亿和2亿元,金杯江森、铁岭华晨、上海敏孚占零部件收入的比重分别为66%,10%,8%。

(3)订单分析

公司积极争取政府采购和物流企业订单,全年实现大客户销售2400辆。公司整车产品大部分直接面对最终客户,订单销售数量较小,订单销售占总销量的2.4%左右。零部件销售按配套厂商月度计划订单组织生产销售。

(4)新产品及新服务的影响分析

货车产品研发完成了轻卡、中卡10款车型换代产品开发,具备批量生产条件,目前正在进行41种系列产品公告和油耗公告的申报工作,同时,开展领驰、金运和换代产品等16种底盘产品优化设计。微卡开发上,完成了短轴距、低承载柴油微卡和多功能自卸微卡的开发,满足了不同地区和用户的需求。货车产品改进上,完成汽油/CNG双燃料车型开发改进;完成出口俄罗斯、伊朗、越南、阿尔及利亚、泰国等国家产品改进28项。

全年完成了宝马5系门板本体国产化项目,宝马5系、3系车型门板、仪表板塑料项目化刷下仅装板铣削设备,冷门钢化设备及门板表皮复合设备的安装即可在2014年全线投入使用,宝马3系车型门板表皮国产化项目于11月获得客户批准。新设备的投入将大大增强宝马内饰的生产能力,满足客户需求,并为以后宝马新业务的获得打下坚实的基础。2013年达到F18年产20万台份,F32X年产15万台份的生产产能。全年宝马内饰销售215万套,完成年计划的127%,比去年同期增加63万套。座椅业务方面,陆续引进了中华系列产品的托盘生产线以及配套装道线。托盘生产线的引进提升了座椅单元的生产效率,并提升产品质量,目前座椅产能已由年初的20万台套提升至年产25万台套的生产能力。2013年销售座椅9183万套,比去年同期增加22%。

铁岭橡塑、上海敏孚以围绕内外配套市场为重点,积极在开发新品种产能,提高产品质量,降本增效上下功夫,确保了年度计划目标的实现。

4、产品研发与技术改造取得实效

货车产品研发取得成效,完成了轻卡、中卡10款车型换代产品开发,具备批量生产条件,目前正在进行41种系列产品公告和油耗公告的申报工作,同时,开展领驰、金运和换代产品等16种底盘产品优化设计。微卡开发上,完成了短轴距、低承载柴油微卡和多功能自卸微卡的开发,满足了不同地区和用户的需求。货车产品改进上,完成汽油/CNG双燃料车型开发改进;完成出口俄罗斯、伊朗、越南、阿尔及利亚、泰国等国家产品改进28项。

全年完成了宝马5系门板本体国产化项目,宝马5系、3系车型门板、仪表板塑料项目化刷下仅装板铣削设备,冷门钢化设备及门板表皮复合设备的安装即可在2014年全线投入使用,宝马3系车型门板表皮国产化项目于11月获得客户批准。新设备的投入将大大增强宝马内饰的生产能力,满足客户需求,并为以后宝马新业务的获得打下坚实的基础。2013年达到F18年产20万台份,F32X年产15万台份的生产产能。全年宝马内饰销售215万套,完成年计划的127%,比去年同期增加63万套。2013年销售座椅9183万套,比去年同期增加22%。

铁岭橡塑、上海敏孚占零部件收入的比重分别为66%,10%,8%。

(5)主要销售客户的情况单位:

元/币种:人民币

客户名称	营业收入总额	占公司全部营业收入的比例
客户一	1,120,775,250.47	20.53%
客户二	946,126,333.98	17.33%
客户三	340,758,983.93	6.24%
客户四	287,869,665.64	5.27%
客户五	218,205,598.13	4.00%
合计	2,913,735,832.15	53.37%

3、成本

(1)成本分析表

单位:元

分行业情况

分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
工业	原材料、人工工资、折旧	4,498,997,010.49	95.18	3,990,233,639.53	95.69	-0.51
商业	原材料、人工工资、折旧	227,909,784.78	4.82	179,652,315.57	4.31	0.51

分产品情况

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
整车	原材料、人工工资、折旧	2,828,513,184.40	59.84	2,322,649,349.92	55.70	4.14
零部件	原材料、人工工资、折旧	1,898,393,610.87	40.16	1,847,236,605.18	44.30	-4.14

(2)主要供应商情况

主要供应商情况(采购前五名)

单位:元

客户名称	采购金额	占公司全部营业成本的比例
客户一	488,966,587.26	9.89%
客户二	270,871,752.98	5.48%
客户三	208,653,728.38	4.22%
客户四	183,523,955.42	3.71%
客户五	182,740,726.50	3.69%
合计	1,334,756,750.53	26.98%

4、费用

当前所得税费用增加的主要原因是金杯江森当期所得税费用及递延所得税增加所致。

5、研发支出

(1)研发支出情况表

单位:元

本期费用化研发支出	77,853,249.77
本期资本化研发支出	25,400,397.14
研发支出合计	103,253,646.91
研发支出总额占净资产比例(%)	13.89
研发支出总额占营业收入比例(%)	1.81

(2)研究说明

主要系本期增加换代卡车项目研发投入和金杯江森开发新产品研发投入加大所致。

6、现金流

经营活动产生的现金流量净额同比增加42.11%,主要是销售商品收到现金增加所致。

投资活动产生的现金流量净额同比减少23.92%,主要为子公司金杯江森厂区今年投入减少所致。

7、其它

(1)公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

本年度公司同交通银行股份有限公司辽宁分行签订债务重组协议,取得营业外收入16,542,820.94元。

(2)发展战略和经营计划进展说明

公司应施扩张改造并举战略,加快建设整车生产基地,同时寻找国内外合作伙伴,积极推进海外卡车基地建设,实施创新升级战略,通过自主创新、合作引进开发新产品,形成多系列产品格局,增加新的产能,到"十二五"末期实现卡车系列产品的新突破。

完善零部件产品布局,对现有的产品进行技术升级,向高端发展,逐步形成公司核心零部件体系,向产品的规模化生产发展,引进技术和人员,提升公司自主开发零部件产品的技术和水平。

销售整车:100,193辆,与上年持平,完成年初计划的90.93%;主要原因是公司调整产品结构,低吨位车销量下滑所致。营业收入:569亿元,比上年同期增长12%;完成年初计划的109.42%。实现了归属于上市公司股东的净利润为正的计划目标。

(四)行业、产品或地区经营情况分析

1、主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
工业	5,218,069,240.60	4,498,997,010.49	13.78	15.06	12.75	增加0.12个百分点
商业	240,641,533.05	227,909,784.78	5.29	20.11	26.86	减少6.24个百分点

主营业务分产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
整车	3,047,476,500.71	2,828,513,184.40	7.19	20.69	21.78	减少1.53个百分点
零部件	2,411,234,272.94	1,898,393,610.87	21.27	9.08	2.77	增加1.60个百分点

2、主营业务分地区情况

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
东北地区	4,146,060,876.59	15.36
华东地区	214,094,563.12	14.99
华北地区	86,477,128.47	14.99
华南地区	29,095,241.77	14.99
其他	982,982,963.70	14.99

公司整车产品主要销售区域为东北地区,零部件产品的配套区域在本地。

(五)资产、负债情况分析

1、资产负债情况分析表

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)
预付账款	75,562,368.02	1.00	154,822,695.91	1.89	-51.11
应收票据	386,695,300.02	5.11	295,173,499.47	3.53	31.00
长期股权投资	178,486,087.19	2.36	126,613,527.11	1.54	40.97
在建工程	33,861,784.61	0.56	8,882,140.08	0.09	281.13
应付票据	65,590,240.00	0.87	162,900,731.96	1.98	-59.74
预收款项	2,101,700,080.00	30.61	4,330,384,605.00	39.64	-51.47
应付职工薪酬	2,412,265,657.72	31.91	2,356,760,242.21	28.78	2.36
应交税费	57,440,275.99	0.47	33,407,640.15	0.73	71.95
应付股利	0	0.00	60,000,000.00	0.83	-100.00
其他应付款	0	0.00	5,950,000.00	0.07	-100.00
预计负债	0	0.00	22,094,063.00	0.30	-35.00

预付账款:本期采用预付方式采购的货物减少所致。

其他应收款:本期收回了拆迁补偿款7,000万元及收回部分关联方款项。

长期股权投资:本期母公司增加投资所致。

工程物资:本期增加对生产线的投入。

开发支出:主要系本期增加金杯重卡、换代卡车项目研发投入。

短期借款:主要系通过票据贴现计入短期借款融资大幅降低所致。

应付票据:主要系企业本期通过开具银行票据作为支付手段大幅增加,以此减少短期借款所致。

预收款项:由于市场竞争预收款销售商品减少。

长期借款:子公司贷还银行借款所致。

专项应付款:由于科技风险投资基金转销所致。

预计负债:因销量增加相应增加的产品质量保证金。

(六)核心竞争力分析

1、品牌优势

公司在轻型货车和汽车零部件生产制造方面拥有多年的丰富经验以及较高的品牌知名度。"金杯"牌商标是中国驰名商标。经过多年的潜心经营,公司与众多客户建立了稳固的合作关系,在业内树立了良好的品牌形象,具有一定的竞争能力和市场份额。

2、整车及零部件产品研发能力

公司设有专门的研发部门,整车及零部件方面研发力量相对较强,具备整车设计、开发能力。零部件具备座椅、门内饰板、内饰件、塑料件、橡胶件等设计和开发能力,具备深度国产化及深入的工艺转化能力。

3、生产能力

公司目前拥有年产轻型货车10万辆的能力,零部件的生产能力能够满足公司内外客户的需求,且零部件产品为宝马等高端车的配套能力在不断提升。随着车辆公司的搬迁改造工作的完成,未来公司的产能将更能满足市场的需求。

4、零部件成本优势

公司采用全球的采购策略,使成本摊低,采购具备一定优势,同时采取持续改进,企业生产成本不断得到优化。

5、有较好的组织运营体系、较为健全的营销服务体系、严格的生产控制水平。

(七)投资状况分析

1、对外股权投资总体分析

董事会批准设立全资企业,沈阳金杯车身部件有限公司,公司现金出资4,500万元,占注册资本的90%,公司全资子公司金杯汽车物资总公司现金出资500万元,占注册资本的10%。沈阳金杯车身部件有限公司工商营业执照尚未办理,预计2014年度进行项目建设,做好企业运营的前期准备。

董事会批准设立参股企业,沈阳华润金杯房地产开发有限公司,公司全资子公司沈阳金杯房屋开发有限公司出资490万元,占注册资本的49%;华润(沈阳)地产有限公司出资510万元,占注册资本的51%。沈阳华润金杯房地产开发有限公司工商营业执照尚未办理,主要原因是规相关业务的未来开展而及时办理。

沈阳金杯汽车部件工业园有限公司2013年度完成迁址,预计2014年度进行项目建设。

4、主要子公司、参股公司分析

公司主要控股及参股公司经营情况

单位:万元币种:人民币

公司名称	本企业持股比例(%)	资产总额	净资产	净利润
沈阳金杯车辆制造有限公司	100	539,230	37,046	118
沈阳金杯江森自控汽车内饰件有限公司	50	139,680	44,554	14,199
铁岭华晨橡塑制品有限公司	95	52,104	10,345	383
上海敏孚汽车饰件有限公司	51	19,680	9,313	825
沈阳华晨金杯汽车有限公司	39.1	664,550	-211,915	-12,684
沈阳金亚汽车传动轴有限公司	30.16	18,476	11,301	189
沈阳金杯恒隆汽车转向系统有限公司	30	27,099	10,938	1140

对归属于母公司的净利润影响达到10%以上公司经营情况

单位:万元 币种:人民币

与公司的关系	公司名称	营业收入	营业利润	净利润	本期贡献投资收益	占归属于母公司净利润%
控股子公司	沈阳金杯江森自控汽车内饰件有限公司	159,774	15,552	14,199	7,100	401.81
控股子公司	上海敏孚汽车饰件有限公司	20,085	1,213	825	421	23.83
控股子公司	铁岭华晨橡塑制品有限公司	23,030	19	383	364	20.60
联营公司	沈阳金杯恒隆汽车转向系统有限公司	24,698	1,290	1,140	278.9	15.78
联营公司	沈阳金杯广振汽车部件有限公司	19,333	1,629	1,377	275.68	15.60

5、非募集资金项目情况

报告期内,公司无非募集资金投资项目。

(八)行业竞争格局和发展趋势

2013年,受的十八大和中央经济工作会议已顺利召开,会议确定了全面深化改革的重大意义和指导思想,提出了紧紧围绕使市场在资源配置中起决定性作用深化经济体制改革,坚持和完善基本经济制度,加快完善现代市场体系、宏观调控体系、开放型经济体系,加快转变经济发展方式,加快建设新型国家,推动经济更有效率,更加公平,更可持续发展。2013年,面对严峻复杂的国内外形势,我国国民经济呈现稳中有进、稳中向好的发展态势。汽车行业实现了较稳定增长,汽车产销双双超过2,000万辆,再创全球销量纪录记录。2013年,汽车产销实现2,211万辆和2,198万辆,同比增长14.8%和13.9%,增幅高于上年10.1个百分点和9.5个百分点。其中乘用车产销1,808万辆和1,793万辆,同比增长16.5%和15.7%;2013年商用车市场表现总体好于上年,商用车产销403.2万辆和405.5万辆,同比增长7.6%和6.4%,上年为负增长。(数据来源:中国汽车工业协会《中国汽车工业产销快讯》)

2013年货车市场也结束了上年的下降趋势,呈现小幅增长。全年共销售349.5万辆,在货车主要品种中,重型货车增速最为明显,高于货车行业15.9个百分点;轻型货车共销售190.87辆,同比增长3.56%,中型和微型货车同比略有下降。公司主要整车产品为轻型货车,全年车辆公司实现整车销售10.02万辆,车辆公司市场占有率为6.25%。与去年产销持平,公司的增长率略低于行业的平均水平。(数据来源:中国汽车工业协会《中国汽车工业产销快讯》)

2013年我国汽车整车出口小幅下降,共出口97.7万辆,同比下降75%,其中,商用车出口38.1万辆,同比下降25%。我公司实现整车出口20117万辆,同比增长53%,占商用车出口量的52%。海外出口已经成为公司整车销售的重要组成部分。那预期,2014年我国汽车工业将继续保持稳定增长,产销增速将有所回落,同时随着,二、三线城市汽车需求的逐渐扩大,大中城市消费需求更新步伐的加快,汽车产销仍然会保持平稳增长,预计2014年汽车产销同比增速有望达到3%-10%左右。(数据来源:中国汽车工业协会《中国汽车工业产销快讯》)

(九)公司发展战略

公司实施扩张改造并举战略,加快建设整车生产基地,同时寻找国内外合作伙伴,积极推进海外卡车基地建设,实施创新升级战略,通过自主创新、合作引进开发新产品,形成多系列产品格局,增加新的产能,到"十二五"末期实现卡车系列产品的新突破。

完善零部件产品布局,对现有的产品进行技术升级,向高端发展,逐步形成公司核心零部件体系,向产品的规模化生产发展,引进技术和人员,提升公司自主开发零部件产品的技术和水平。

(十)经营计划

2014年经营指标计划:

销售卡车:11万辆;

营业收入:56亿元;

归属于上市公司股东的净利润为正。

工作任务及措施

2014年公司工作总体思路是实施管理创新,提升营销能力和研发能力;实现产品升级,增强产品竞争能力;调整产业结构,推进多元化经营;抓好重点项目,加快建设步伐;努力实现保增长、增效益、增后劲工作目标。

1、努力开拓国内外市场,改进营销模式,实现整车销售目标

(1)充分发挥现有营销网络主渠道作用,优化网络布局,营销网络向华北地区、中原地区重点拓展,向三、四线城市下沉。

(2)全力拓展海外市场,全年出口整车1万辆。

俄罗斯项目:完成项目后期建设,步入正常投产;开发销售网络,努力实现销售5000辆的目标。

通过探索研究成立合资公司方式,积极推进在巴西建设另一个海外基地。

加加越南市场开发力度,提升市场份额,努力实现出口3000辆目标。推进伊朗项目完成48款车型欧盟认证注册,努力实现出口2000辆目标。巩固秘鲁、菲律宾,马来西亚,朝鲜以及中东,南欧及利亚等重点市场努力扩大销量。

(3)强化品牌宣传,重点做好新产品推广,提升卡车产品、微卡产品在市场销售的竞争优势,计划销售新产品1.5万辆。

(4)寻找有行业营销能力的合作伙伴,继续开拓大客户市场。与货车使用量较多的运输等行业企业建立合作关系,取得大客户销量的增长。

(5)开展金牌服务,为用户提供更专业、更全面、更便捷、更贴心的售后服务。

2、加快车辆公司搬迁改造项目建设

完成新工厂总体规划,各生产车间工艺设计方案、新工厂建设计划、投资预算。争取上半年完成项目政府立项审批、完成消防、安全、环评审批,采取指路突破建设资金,实现年内开工建设,力争在两年内完成工厂搬迁改造。

3、创新研发体系,提升货车及专用车研发能力

创新研发体系,采取指路突破模式,全面提升研发能力和水平。加强技术交流和技术合作,研发部门单独建制,成立金杯商务车研究院,引进研发团队或核心技术人员,实施项目承包、研发激励机制,提升技术的自主开发和应用水平,加速新产品研发和换代产品研发的速度,加速改变公司产品较为单一,市场竞争较弱的现状。

4、加大零部件营销与研发力度,稳定提高零部件产销规模

坚持老产品改进与新产品开发相结合,稳定现有零部件产品研发,促进产品结构优化。

5、加快各项目建设步伐,实现年度计划目标

(1)加快各项目建设,金盆冲压项目年内完成工艺设计、施工图设计、设备定制,年底前完成厂房主体工程建设。金杯汽车部件产业园项目,进一步加大项目组织、管理力度,推动项目建设取得进展。

(2)加快车辆公司搬迁改造项目建设

完成新工厂总体规划,各生产车间工艺设计方案、新工厂建设计划、投资预算。争取上半年完成项目政府立项审批、完成消防、安全、环评审批,采取指路突破建设资金,实现年内开工建设,力争在两年内完成工厂搬迁改造。

3、创新研发体系,提升货车及专用车研发能力

创新研发体系,采取指路突破模式,全面提升研发能力和水平。加强技术交流和技术合作,研发部门单独建制,成立金杯商务车研究院,引进研发团队或核心技术人员,实施项目承包、研发激励机制,提升技术的自主开发和应用水平,加速新产品研发和换代产品研发的速度,加速改变公司产品较为单一,市场竞争较弱的现状。

6、加大零部件营销与研发力度,稳定提高零部件产销规模

坚持老产品改进与新产品开发相结合,稳定现有零部件产品研发,促进产品结构优化。

7、加快各项目建设步伐,实现年度计划目标

(1)加快各项目建设,金盆冲压项目年内完成工艺设计、施工图设计、设备定制,年底前完成厂房主体工程建设。金杯汽车部件产业园项目,进一步加大项目组织、管理力度,推动项目建设取得进展。

(2)加快车辆公司搬迁改造项目建设,推动项目建设取得进展。

6、抓好降成本降费用。重点在供应商管理,提高材料利用率、降低管理费用,严格控制财务费用等方面下功夫,全年完成降成本4300万元。

(十二)因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

单位	项目名称	总投资额(万元)
金杯车辆	车辆公司搬迁项目	12,986
金杯江森	宝马门板、仪表板增产开发项目