

贵州航天电器股份有限公司

2011年度报告摘要

证券代码:002025

证券简称:航天电器

公告编号:2012-04

8.研发情况

单位:万元

项目	2011年度	2010年度	2009年度
研发投入金额	7,524.19	6,317.07	4,790.80
营业收入	86,019.49	67,750.60	58,442.65
研发费用占营业收入的比重	8.75%	9.32%	8.20%

公司高度重视技术创新工作,被国家发改委等五部委联合认定为国家级企业技术中心,被科技部、国资委、全国总工会认定为国家创新型企业和同时被认定为国防技术中心和省级精微电机元件工程技术中心、国家火炬计划高新技术企业。经过不断的努力和技术创新,公司在连接器、继电器、微特电机等中高档机电组件领域形成鲜明的自主特色,掌握了大量关键技术。产品在航空、航天、通讯、电子、工业控制、精密仪器、船舶、卫星等领域批量配套,具有自主知识产权的特色产品包括:绞线式弹性插针微型继电器、耐环境高密度小形圆电连接器、高速数据传输连接器、超小型密封电磁继电器、超小型密封温度继电器、特种连接器、特种继电器等。

截至2011年12月31日,公司共有666项专利申请被受理,其中,国防专利18项,发明专利288项,实用新型专利360项。目前,公司已获得专利授权358项,其中:发明专利53项,国防专利288项,实用新型专利360项。报告期内,公司不存在金融资产投资情况。

10.PE投资情况

报告期内,公司没有PE投资情况。

11.公司未来发展规划及重大风险情况分析

1.发展规划

公司发展战略是:专注主业,围绕公司使命“致力高科技领域,追求卓越,共享成就”,建设具有显著影响力和竞争力的一流高科技企业。

发展机遇:

(1)“十二五”期间是我国电子技术和机电产品更新换代与快速发展的关键时期,国家产业政策支持新型电子元器件及机电产品的开发,以提高装备信息化水平,系统集成能力和服务的要求,其中,继电器、连接器和微特电机是国家政策重点支持的项目。

(2)随着国家持续加大战略新兴产业特别是高新技术产业的投入,给公司主业发展带来较好发展机遇。

(3)公司拥有国内唯一宇航级连接器生产线,是国内唯数不多掌握宇航级产品核心制造技术的高端电子元器件供应商。2011年,公司圆满完成“神舟八号”、“天宫一号”交会对接飞行试验的配套任务,随着国家载人航天工程、探月工程等重大项目的推进,对满足空间环境特殊要求的宇航级机电组件需求增加,公司宇航级产品市场需求快速增长。

挑战:

(1)鉴于电子元器件行业良好的发展前景,国际跨国公司加快向国内转移产能力度,同时国内企业通过上市、机制创新等途径不断增强竞争实力,国内高端电子元器件市场竞争日趋白热化;

(2)受国内整体经济形势影响,公司人工薪酬支出、主要原材料价格呈上升趋势,尤其是贵金属的价格的持续上涨,导致公司生产成本增加,成本减量难度加大。

拟开发的新产品:

①高速传输连接器

②高端射频连接器

③线束产品

④高温高压密封连接器

⑤光MOS固态继电器

⑥精密微特电机及控制系统

2.经营计划或盈利预测

①持续优化绩效考核激励机制,最大限度地激发核心业务骨干、关键岗位员工工作积极性和创造性,提升公司整体管理水平和运作效率。

②继续强力推行立体营销机制,聚焦高端市场和重点客户,抢占市场份额,为用户提供优质产品和服务及全方位服务,确保实现年经营目标。

③梳理优化研发管理流程,基于客户需求持续进行技术创新、产品创新,逐步从单纯的产品供应转为系统集成解决方案供应商,扩大公司行业领先优势。

④瞄准行业前沿产品技术,以市场和客户需求为导向,加快科研生产条件保障和能力建设,提高市场竞争能力。

⑤加快募集资金项目零星工程收尾,确保2012年全部项目竣工投产。

⑥年度重大投资计划

2012年,公司继续实施2007年非公开发行募集资金投资项目以及加快贵阳加工厂厂房、脱落连接器和微波连接器生产线项目实施外,无重大投资计划。

⑦经营计划或盈利预测

⑧持续优化绩效考核激励机制,最大限度地激发核心业务骨干、关键岗位员工工作积极性和创造性,提升公司整体管理水平和运作效率。

⑨持续强力推行立体营销机制,聚焦高端市场和重点客户,抢占市场份额,为用户提供优质产品和服务及全方位服务,确保实现年经营目标。

⑩梳理优化研发管理流程,基于客户需求持续进行技术创新、产品创新,逐步从单纯的产品供应转为系统集成解决方案供应商,扩大公司行业领先优势。

⑪瞄准行业前沿产品技术,以市场和客户需求为导向,加快科研生产条件保障和能力建设,提高市场竞争能力。

⑫加快募集资金项目零星工程收尾,确保2012年全部项目竣工投产。

⑬年度重大投资计划

2012年,公司继续实施2007年非公开发行募集资金投资项目以及加快贵阳加工厂厂房、脱落连接器和微波连接器生产线项目实施外,无重大投资计划。

⑭经营计划或盈利预测

⑮持续优化绩效考核激励机制,最大限度地激发核心业务骨干、关键岗位员工工作积极性和创造性,提升公司整体管理水平和运作效率。

⑯持续强力推行立体营销机制,聚焦高端市场和重点客户,抢占市场份额,为用户提供优质产品和服务及全方位服务,确保实现年经营目标。

⑰梳理优化研发管理流程,基于客户需求持续进行技术创新、产品创新,逐步从单纯的产品供应转为系统集成解决方案供应商,扩大公司行业领先优势。

⑱瞄准行业前沿产品技术,以市场和客户需求为导向,加快科研生产条件保障和能力建设,提高市场竞争能力。

⑲加快募集资金项目零星工程收尾,确保2012年全部项目竣工投产。

⑳年度重大投资计划

2012年,公司继续实施2007年非公开发行募集资金投资项目以及加快贵阳加工厂厂房、脱落连接器和微波连接器生产线项目实施外,无重大投资计划。

㉑经营计划或盈利预测

㉒持续优化绩效考核激励机制,最大限度地激发核心业务骨干、关键岗位员工工作积极性和创造性,提升公司整体管理水平和运作效率。

㉓持续强力推行立体营销机制,聚焦高端市场和重点客户,抢占市场份额,为用户提供优质产品和服务及全方位服务,确保实现年经营目标。

㉔梳理优化研发管理流程,基于客户需求持续进行技术创新、产品创新,逐步从单纯的产品供应转为系统集成解决方案供应商,扩大公司行业领先优势。

㉕瞄准行业前沿产品技术,以市场和客户需求为导向,加快科研生产条件保障和能力建设,提高市场竞争能力。

㉖加快募集资金项目零星工程收尾,确保2012年全部项目竣工投产。

㉗年度重大投资计划

2012年,公司继续实施2007年非公开发行募集资金投资项目以及加快贵阳加工厂厂房、脱落连接器和微波连接器生产线项目实施外,无重大投资计划。

㉘经营计划或盈利预测

㉙持续优化绩效考核激励机制,最大限度地激发核心业务骨干、关键岗位员工工作积极性和创造性,提升公司整体管理水平和运作效率。

㉚持续强力推行立体营销机制,聚焦高端市场和重点客户,抢占市场份额,为用户提供优质产品和服务及全方位服务,确保实现年经营目标。

㉛梳理优化研发管理流程,基于客户需求持续进行技术创新、产品创新,逐步从单纯的产品供应转为系统集成解决方案供应商,扩大公司行业领先优势。

㉜瞄准行业前沿产品技术,以市场和客户需求为导向,加快科研生产条件保障和能力建设,提高市场竞争能力。

㉝加快募集资金项目零星工程收尾,确保2012年全部项目竣工投产。

㉞年度重大投资计划

2012年,公司继续实施2007年非公开发行募集资金投资项目以及加快贵阳加工厂厂房、脱落连接器和微波连接器生产线项目实施外,无重大投资计划。

㉟经营计划或盈利预测

㉟持续优化绩效考核激励机制,最大限度地激发核心业务骨干、关键岗位员工工作积极性和创造性,提升公司整体管理水平和运作效率。

㉟持续强力推行立体营销机制,聚焦高端市场和重点客户,抢占市场份额,为用户提供优质产品和服务及全方位服务,确保实现年经营目标。

㉟梳理优化研发管理流程,基于客户需求持续进行技术创新、产品创新,逐步从单纯的产品供应转为系统集成解决方案供应商,扩大公司行业领先优势。

㉟瞄准行业前沿产品技术,以市场和客户需求为导向,加快科研生产条件保障和能力建设,提高市场竞争能力。

㉟加快募集资金项目零星工程收尾,确保2012年全部项目竣工投产。

㉟年度重大投资计划

201