

§ 1 重要提示

1.本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性、完整性和及时性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于证监会指定网站。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经山东汇德会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人于德翔、主管会计工作负责人杜波及会计机构负责人（会计主管人员）杜波声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

| | |
|-------|---------|
| 股票简称 | 特锐德 |
| 股票代码 | 300001 |
| 上市交易所 | 深圳证券交易所 |

2.2 联系人和联系方式

| | |
|------|---------------|
| 姓名 | 刘甲申 |
| 联系地址 | 青岛市崂山区松岭路336号 |
| 电话 | 0532-80938126 |
| 传真 | 0532-88705330 |
| 电子信箱 | ir@qihoo.com |

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

| | 2011年 | 2010年 | 本年比上年增减(%) | 2009年 |
|---------------------------|------------------|------------------|---------------|------------------|
| 营业收入(元) | 642,045,367.58 | 530,086,613.25 | 21.12% | 391,330,814.19 |
| 营业利润(元) | 119,393,539.45 | 127,127,952.24 | -6.08% | 95,087,688.55 |
| 利润总额(元) | 124,105,428.77 | 132,894,959.15 | -6.61% | 98,040,813.30 |
| 归属于上市公司股东的净利润(元) | 104,883,041.53 | 112,950,678.63 | -7.14% | 83,327,114.23 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元) | 100,859,495.93 | 108,048,722.76 | -6.65% | 80,816,953.77 |
| 经营活动产生的现金流量净额(元) | -19,943,462.93 | -24,661,173.46 | -19.13% | 12,872,015.51 |
| | 2011年末 | 2010年末 | 本年末比上一年末增减(%) | 2009年末 |
| 资产总额(元) | 1,370,370,456.59 | 1,236,124,021.28 | 10.86% | 1,082,559,695.07 |
| 负债总额(元) | 225,890,793.79 | 156,447,400.01 | 44.39% | 89,113,752.43 |
| 归属于上市公司股东的所有者权益(元) | 1,144,479,662.80 | 1,079,676,621.27 | 6.00% | 993,445,942.64 |
| 总股本(股) | 200,400,000.00 | 133,600,000.00 | 50.00% | 133,600,000.00 |

3.2 主要财务指标

| | 2011年 | 2010年 | 本年比上年增减(%) | 2009年 |
|-------------------------|--------|--------|---------------|--------|
| 基本每股收益(元/股) | 0.52 | 0.85 | -38.82% | 0.79 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.52 | 0.85 | -38.82% | 0.79 |
| 扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股) | 0.50 | 0.81 | -38.27% | 0.76 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 9.46% | 10.94% | -1.48% | 23.53% |
| 扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%) | 9.10% | 10.47% | -1.37% | 22.83% |
| 每股经营活动产生的现金流量净额(元/股) | -0.10 | -0.18 | -44.44% | 0.10 |
| | 2011年末 | 2010年末 | 本年末比上一年末增减(%) | 2009年末 |
| 资产负债率(%) | 5.71 | 8.08 | -29.33% | 7.44 |
| 资产负责率(%) | 16.48% | 12.66% | 3.82% | 8.23% |

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

| | 2011年金额 | 附注(如适用) | 2010年金额 | 2009年金额 |
|---|--------------|---------|--------------|--------------|
| 非常经营损益项目 | -40,578.42 | | 0.00 | -9,670.03 |
| 非流动资产处置损益 | | | | |
| 计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定,按一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外 | 4,682,140.00 | | 5,135,020.00 | 2,840,000.00 |
| 除上述各项之外的其他营业外收入和支出 | 70,327.76 | | 631,986.91 | 122,799.98 |
| 所得税影响额 | -688,343.74 | | -865,051.04 | -442,969.49 |
| 合计 | 4,203,545.60 | | 4,901,955.87 | 2,510,160.46 |

§ 4 股东持股情况和控制权图表

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

青岛特锐德电气股份有限公司

证券代码:300001

证券简称:特锐德

公告编号:2012-008

[2011] 年度报告摘要

报告期期内,公司营业收入、营业利润、利润总额和净利润分别为64,204.54万元、11,939.35万元、12,410.54万元和10,488.30万元,分别同比增长21.12%、6.08%、-6.61%和-7.14%。

(一)报告期内公司经营情况

2011年,公司管理层严格践行年初制定的工作计划,贯彻公司“质量、效率、成本、现场、严谨、执行”的发展主题词,紧盯客户需求,强化内部管理,关注执行效果,在铁路系统规划调整、市场竞争加剧,新增订单出现下滑的情况下,抓住电力市场、煤炭市场蓬勃发展的机遇,保持了公司业务的平稳运行。

1.公司业务在严酷环境下实现市场转型

2011年上半年,由于中国高铁行业总体建设施工节奏放缓的影响,公司在铁路系统业绩出现较大压力,7.23动车事故发生后,部分铁路项目出现停建、缓建的状况,为公司在铁路行业的发展带来严峻考验。为此,公司自2011年中期开始加强了对不同行业市场的重新布局,并提出全体管理层突破自我、站位前移,进行“二次创业”的理念。依托公司凝聚力高,战斗力强的高素质,高绩效团队和内部管理,公司继续深化技术营销,精营营销、品牌营销和诚信营销,在巩固铁路市场,煤炭市场和局部电力市场的领先地位的基础上,不断探索新的市场增长点,并重点加大对电力市场的开拓,取得良好市场效果。报告期内,公司在电力市场获得订单4.3亿元,同比增长119%,占新增订单总额的49.40%,电力市场成为公司第一大行业市场,公司业务在严酷环境下,实现由以铁路市场为主到以电力市场为主,电力、煤炭、铁路市场均衡发展的市场转型。

2.工业建设基本完成,各项管理工作稳步推进

2011年下半年,由于中国高铁行业总体建设施工节奏放缓的影响,公司在铁路系统业绩出现较大压力,7.23动车事故发生后,部分铁路项目出现停建、缓建的状况,为公司在铁路行业的发展带来严峻考验。为此,公司自2011年中期开始加强了对不同行业市场的重新布局,并提出全体管理层突破自我、站位前移,进行“二次创业”的理念。依托公司凝聚力高,战斗力强的高素质,高绩效团队和内部管理,公司继续深化技术营销,精营营销、品牌营销和诚信营销,在巩固铁路市场,煤炭市场和局部电力市场的领先地位的基础上,不断探索新的市场增长点,并重点加大对电力市场的开拓,取得良好市场效果。报告期内,公司在电力市场获得订单4.3亿元,同比增长119%,占新增订单总额的49.40%,电力市场成为公司第一大行业市场,公司业务在严酷环境下,实现由以铁路市场为主到以电力市场为主,电力、煤炭、铁路市场均衡发展的市场转型。

3.积极探索对外合作,谋求跨越式发展

报告期内,公司积极寻求与国际一流企业合作,借力国际一流企业的技术研发平台和管理平台,全面提升公司研发水平、管理水平和产品品质。2011年4月,公司与西门子签署战略合作框架协议,拟与西门子合作生产应用于高铁市场、城市轨道交通市场的10kV环网柜、35kV GIS产品,截至目前,双方已开始实施性合作。通过合作,特锐德将获得西门子必要的技术支持,使公司具有较高水平的10kV环网柜、35kV GIS产品的生产能力,有利于公司抢占高端环网柜和GIS产品市场,进一步巩固高铁市场占有率第一的地位,并将进一步提高效率。

报告期内,公司继续大力培养和引进人才,以共同的价值观巩固和壮大特锐德凝聚力,战斗力强、高绩效、高素质的团队,以科学、规范的培训机制,不断吸引、培养更多的学有所长、务实进取、作风硬朗的高素质、高能力的专业人才,为公司长期稳定发展打下坚实的人才基础,确保特锐德健康、稳定、快速发展。

4.积极探求对外合作,谋求跨越式发展

报告期内,公司积极寻求与国际一流企业合作,借力国际一流企业的技术研发平台和管理平台,全面提升公司研发水平、管理水平和产品品质。2011年4月,公司与西门子签署战略合作框架协议,拟与西门子合作生产应用于高铁市场、城市轨道交通市场的10kV环网柜、35kV GIS产品,截至目前,双方已开始实施性合作。通过合作,特锐德将获得西门子必要的技术支持,使公司具有较高水平的10kV环网柜、35kV GIS产品的生产能力,有利于公司抢占高端环网柜和GIS产品市场,进一步巩固高铁市场占有率第一的地位,并将进一步提高效率。

5.董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

1、公司经营情况

(一)报告期内公司经营成果

2011年度,公司经历了中国高铁行业总体建设施工节奏放缓及动车7.23事故影响、电力市场行业竞争激烈、特锐德工业园建设进度延迟等内外部环境的严峻考验。面对经营环境的快速变化,公司依靠凝聚力高,战斗力强的高素质,高绩效团队,夯实基础,提出“进行二次创业”的管理理念,市场上快速进行战略调整,重点加强电力、煤炭等行业的开拓力度,最大限度的减少铁路行业投资进度调整给公司带来的影响。由于外部市场的重大变化,公司未能实现年初制定的业绩增长目标,但公司在电力行业订单增长迅猛,顺利实现由以铁路市场为主到以电力市场为主,电力、煤炭、铁市场均衡发展的市场转型。公司收购广西中电后,广西中电将重点发展H-GIS业务,不再经营二次设备业务,但由于广西中电原经营收入主要来自于电力系统二次设备,因此短期内该公司将因业务调整而

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

1、公司经营情况

(一)报告期内公司经营成果

2011年度,公司经历了中国高铁行业总体建设施工节奏放缓及动车7.23事故影响、电力市场行业竞争激烈、特锐德工业园建设进度延迟等内外部环境的严峻考验。面对经营环境的快速变化,公司依靠凝聚力高,战斗力强的高素质,高绩效团队,夯实基础,提出“进行二次创业”的管理理念,市场上快速进行战略调整,重点加强电力、煤炭等行业的开拓力度,最大限度的减少铁路行业投资进度调整给公司带来的影响。由于外部市场的重大变化,公司未能实现年初制定的业绩增长目标,但公司在电力行业订单增长迅猛,顺利实现由以铁路市场为主到以电力市场为主,电力、煤炭、铁市场均衡发展的市场转型。公司收购广西中电后,广西中电将重点发展H-GIS业务,不再经营二次设备业务,但由于广西中电原经营收入主要来自于电力系统二次设备,因此短期内该公司将因业务调整而

5.2 主营业务分行业、产品情况

单位:万元

| 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(%) |
|------|-----------|-----------|--------|--------------|--------------|-------------|
| 铁路系统 | 19,454.36 | 12,613.65 | 35.16% | -3.57% | -34.18% | -1.57% |
| 电力系统 | 24,689.16 | 17,467.39 | 29.25% | 125.39% | 133.97% | -2.60% |
| 煤炭系统 | 19,554.14 | 12,007.60 | 38.59% | 77.16% | 72.96% | 1.49% |

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

1、积极探求对外合作,谋求跨越式发展

报告期内,公司积极寻求与国际一流企业合作,借力国际一流企业的技术研发平台和管理平台,全面提升公司研发水平、管理水平和产品品质。2011年4月,公司与西门子签署战略合作框架协议,拟与西门子合作生产应用于高铁市场、城市轨道交通市场的10kV环网柜、35kV GIS产品,截至目前,双方已开始实施性合作。通过合作,特锐德将获得西门子必要的技术支持,使公司具有较高水平的10kV环网柜、35kV GIS产品的生产能力,有利于公司抢占高端环网柜和GIS产品市场,进一步巩固高铁市场占有率第一的地位,并将进一步提高效率。

2、积极探求对外合作,谋求跨越式发展

报告期内,公司积极寻求与国际一流企业合作,借力国际一流企业的技术研发平台和管理平台,全面提升公司研发水平、管理水平和产品品质。2011年4月,公司与西门子签署战略合作框架协议,拟与西门子合作生产应用于高铁市场、城市轨道交通市场的10kV环网柜、35kV GIS产品,截至目前,双方已开始实施性合作。通过合作,特锐德将获得西门子必要的技术支持,使公司具有较高水平的10kV环网柜、35kV GIS产品的生产能力,有利于公司抢占高端环网柜和GIS产品市场,进一步巩固高铁市场占有率第一的地位,并将进一步提高效率。

3、积极探求对外合作,谋求跨越式发展

报告期内,公司积极寻求与国际一流企业合作,借力国际一流企业的技术研发平台和管理平台,全面提升公司研发水平、管理水平和产品品质。2011年4月,公司与西门子签署战略合作框架协议,拟与西门子合作生产应用于高铁市场、城市轨道交通市场的10kV环网柜、35kV GIS产品,截至目前,双方已开始实施性合作。通过合作,特锐德将获得西门子必要的技术支持,使公司具有较高水平