

2013年4月25日 星期四

## 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	凯乐科技	股票代码	600260
股票上市交易所	上海证券交易所	股票上市交易所	上海证券交易所
联系人及联系方式	董事会秘书 姓名 电话 传真 电子信箱	证券事务代表 姓名 电话 传真 电子信箱	

## 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

	2012年(末)	2011年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)	2010年(末)
总资产	5,291,808,990.88	4,170,819,094.65	26.88	3,350,183,744.23
归属于上市公司股东的所有者权益	1,684,084,097.46	1,482,123,480.77	13.63	1,452,093,559.60
经营活动产生的现金流量净额	197,781,270.62	-883,764,558.39	不适用	1,424,672.59
营业收入	2,483,734,496.46	1,532,820,379.50	62.04	1,627,097,939.16
归属于上市公司股东的净利润	189,219,881.94	44,806,428.87	322.31	41,043,969.23
归属上市公司股东的净利润扣除非经常性损益后的净额	189,219,881.94	44,806,428.87	322.31	41,043,969.23
加权平均净资产收益率(%)	11.93	4.37	增加7.56个百分点	2.98
基本每股收益(元/股)	0.36	0.12	200	0.08
稀释每股收益(元/股)	0.36	0.12	200	0.08

## 2.2 前十名股东持股情况表

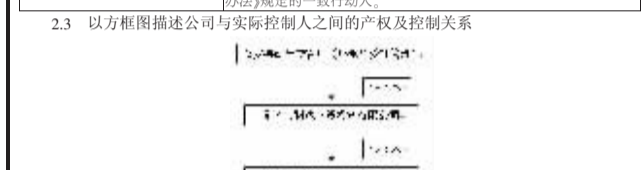
单位:股

报告期末股东总数	64,364	年度报告披露前末前五名股东持股总数	65,535
前10名股东持股情况		前10名股东持股情况	

股东名称	持股性质	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
荆州科达商贸投资有限公司	境内非国有法人	22.32	117,778,999	0	质押 117,000,000
平安信托有限责任公司-平安一号基金	其他	1.09	5,570,000	0	未知
中恒证券(浙江)有限公司客户资产管理部	其他	0.62	3,294,500	0	未知
张秀娟	境内自然人	0.56	2,971,402	0	未知
中恒信托投资有限公司-中恒信托(1)资金信托	其他	0.55	2,900,032	0	未知
中国农业银行-益民中国优势组合基金	其他	0.49	2,604,084	0	未知
湖南省信托有限责任公司-增值增长1000号一年期信托	其他	0.46	2,407,294	0	未知
何红	境内自然人	0.39	2,080,200	0	未知
广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.36	1,892,390	0	未知
王守	境内自然人	0.35	1,863,600	0	未知

上述股东关联关系或一致行动的说明:前10名股东之间,不存在关联关系;公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动的情况(公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动的情况)(以上信息均取自中国结算网站及《上市公司持股变动信息披露管理办法》)

## 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

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析  
2012年公司继续着力转型发展工作,调整产业结构,推进战略转型升级,初步形成了以白酒为主导,以光电光缆为先导,以房地产业为后卫,以文化教育为补充的多元化发展战略体系。

2012年公司实现营业收入2,488,373万元,比去年同期153,282万元,增加62%。其中白酒含税收入49,000万元,比去年同期增长269%。

2012年公司实现利润总额31562万元,其中归属于母公司所有者的净利润18,953万元,比去年同期6,301万元,增长200.8%,扣除非经常性损益后的净利润18922万元,比去年同期481万元,增加3221.3%。利润大幅增长的原因主要是:光电光缆产品销售增加利润增加;白酒销售增加利润增加及房地产业销售增加利润增加所致。

## ①白酒房地产业

2012年,公司紧紧抓住这条主线,通过不断创新黄山头的营销模式,精心耕耘湖北本土市场,积极拓展省外重点市场。以创新的思维、辩证的观点,提出了黄山头酒“制高点市场不惧,全国市场不惧”的进攻型策略。

黄山头酒除了继续坚持走全员营销、资源营销、整合营销之路外,还进行以下四个方面创新营销:一是顺原传统做中高端。牢固树立黄山头“中高端”形象,坚持打高打先,先声夺人。二是立足文化做品牌。高举楚文化第一酒旗,立誓把黄山头酒打造成原楚圈内第一中高端白酒。三是压缩渠道做微派。跳出传统渠道的恶性竞争,扬长避短,另辟蹊径,实施差异化营销。四是价值营销做赢家。以经销商为王,把一切权利交给经销商,真心实意地帮助经销商解决在开拓市场过程中遇到的实际问题和困难。

1.报告期内,公司先后在武汉、岳阳、广州、深圳、福州等地举办以“创新模式下的财富新机遇”、“多赢互补,共创未来”等为主题的招商暨高端品鉴会,取得了较好的招商及宣传效果。

2.报告期内,公司在公安县青工工业园建成黄山头白酒包装厂项目,该项目一期工程于2012年12月投产。新建的仓储包装基地将大大提高黄山头酒的生产包管能力,增强黄山头的实力,为黄山头全国布局打下坚实的基础。

3.报告期内,控股子公司湖北黄山头酒业有限公司投资5100万元,与四川泸州名豪酒业有限公司共同组建泸州凯乐名豪酒业有限公司,占51%的股权。该投资有利于增大酒业公司块头,拓展公司酒类业务,提高公司白酒产业的竞争力。

## ②光电产业

2012年,根据国家通信产业“十二五”规划,网络通信将进入重要发展时期,光纤光缆市场需求将呈现快速增长趋势,未来几年光电通信行业具有较好的市场前景。通信器材是公司主打产品之一,“光电”是公司最具竞争力的产品之一。公司按照“做强做实光电光缆产业”的发展思路,坚持向上游拓展,以形成完整配套的生产链。

报告期内,公司在荆州工业园区与长飞光纤光缆有限公司合作新建年产1000万公里光纤项目,该项目基建工程已经开工,设备正在安装调试,将于2013年5月份投产。项目建成后,不仅可以降低生产成本,而且有效突破了制约公司光电光缆产品原材料供应的瓶颈,对于提升光电光缆产业的盈利能力,提升公司在行业、电信运营商的市场地位,都将发挥积极的作用。

## ③房地产业

2012年,国家和地方政府继续从“限购”和“限贷”两个方面对房地产市场实施宏观调控,公司一如往日的和国家对房地产宏观调控政策保持一致,坚持“贯彻执行,调控先锋”的宗旨不变。

报告期内,武汉凯乐桂园成功开盘,公司抓住武汉地铁开通的机遇,积极推动商业及住宅的销售,达到了预期销售目标。长沙凯乐国际城克难奋进,也基本达到预期效果。

## 3.1.1 主营业务分析

## 3.1.1.1 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	2,483,734,496.46	1,532,820,379.50	62.04
营业成本	1,740,299,508.37	1,134,608,204.83	53.38
销售费用	175,354,649.68	147,005,501.62	19.28
管理费用	67,678,547.23	67,271,843.30	0.60
财务费用	72,412,844.29	34,828,319.80	107.91
经营活动产生的现金流量净额	197,781,270.62	-883,764,558.39	122.38
投资活动产生的现金流量净额	-223,817,261.12	-15,266,082.06	1,366.11
筹资活动产生的现金流量净额	-31,000,128.46	571,094,735.68	-105.43
研发支出	35,110,000.00	31,000,000.00	13.26

## 3.1.2 行业、产品或地区经营情况分析

## 3.1.2.1 主营业务分行业、产品情况

单位:元 币种:人民币

分行业	主营业务分行业情况				
	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(%)
塑料管材	946,116,331.93	800,375,026.47	15.40	2.65	-0.93
塑料管件	1,015,705,764.00	737,742,320.65	27.37	260.48	253.55
防腐工程	418,873,227.59	113,502,552.51	72.90	63.65	161.54
其他	97,900,986.36	83,441,958.52	14.77	40.54	20.14
合计	2,478,596,309.88	1,735,061,858.19	30.00	62.10	53.62

## 3.1.2.2 主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
华中	1,769,322,383.71	89.89
华北	63,221,314.49	4.27
华南	390,313,073.01	48.35
西北	125,896,760.97	-20.88
华东	119,672,099.50	36.18
其他	10,170,678.40	-61.78
合计	2,478,596,309.88	62.10

## 3.1.3 资产、负债情况分析

## 3.1.3.1 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(%)	本期期末数较上期期末数变动比例(%)
应收账款	481,277,274.06	9.09	256,654,963.48	6.15	87.52
预付账款	307,969,557.74	5.92	198,225,183.20	4.75	55.36
应收股利	300,000.00	0.01	900,000.00	0.02	-66.67
可供出售金融资产	61,100,000.00	1.15	46,925,000.00	1.11	31.47
投资性房地产	125,287,990.16	2.37	58,462,193.84	1.40	114.31
在建工程	226,620,846.26	4.28	10,751,761.16	0.26	1,654.25
递延所得税资产	12,545,072.98	0.24	22,514,774.50	0.54	-44.28
短期借款	1,437,000.00	0.00	988,000,000.00	23.69	45.45
应付票据	41,352,800.00	0.78	82,754,000.00	1.99	-50.26
应付账款	449,499,865.76	8.49	120,425,301.07	2.89	273.63
预收账款	159,102,841.31	3.01	89,549,000.00	2.15	77.47
应付利息	6,697,293.31	0.13	1,944,166.67	0.05	244.68
其他应付款	160,400,902.13	3.03	85,365,382.79	2.05	87.79
一年内到期的非流动负债	664,220,000.00	12.55	341,000,000.00	8.18	94.79
长期借款	80,000,000.00	1.51	728,220,000.00	17.46	-59.21
递延所得税负债	6,472,838.69	0.12	4,279,088.69	0.10	51.07
未分配利润	583,330,125.52	11.02	421,549,738.19	10.11	38.38

## 湖北凯乐科技股份有限公司

## 2012 年度 报告 摘要

应收账款:本年销售规模增加,相应的应收账款增加

预付款项:本年预付的房地产企业工程款成本增加所致

应收股利:本年应收长江证券分红减少所致

可供出售金融资产:公司所持长江证券股票市价上升所致

投资性房地产:本年房地产未出售已出租商辅转投资性房地产所致

递延所得税资产:可抵扣亏损确认的递延所得税资产减少所致

短期借款:本期增加短期融资规模

应付票据:本期减少票据结算所致

应付账款:公司采购规模增加,相应的应付账款增加

预收账款:房地产企业的预收货款增加所致

应付利息:期末计提未付债券及基金利息增加所致

其他应付款:应付四川泸州名豪酒业有限公司款项增加所致

一年内到期的非流动负债:长期借款将于一内到期重分类所致

长期借款:长期借款将于一内到期重分类及归还长期借款所致

递延所得税负债:公司所持长江证券股票公允价值变动相应的所得税影响

未分配利润:本年盈利增加所致

## 3.1.4 核心竞争力分析

## 1.突出的行业地位

公司是国内最大的硅芯片“护套材料”生产企业,国内排名第一,产能亚洲第一,是国内硅芯片产品的标准制定企业。公司是中国光电、中国联光电产品主流供应商,综合排名第十位。公司的塑料管料在同行排名前五名,型材“国家免检产品”在全国同行业排名第八名,土工合成材料属于国家基础建设产品之一,列入行业前列,是国内塑料制品领域标准制定的主要企业之一。公司在光电光缆产品、塑料制品制造业行业地位突出。

## 2.光电光缆产品具有产能优势和产能优势

公司具有1000万公里光缆产能、1000万公里的光纤将于2013年5月陆续投产,在光电光缆产品同行业中具有明显产能优势。公司光电光缆产品涉及数据缆、RF射频光缆、光通信护套材料硅芯片、光缆和即将投产的光纤,初步形成了完整配套的生产链,有利于降低生产成本,提高光电光缆产业的盈利能力,进一步提升公司在行业、电信运营商的市场地位。

3.白酒酿造的品牌和技术创新优势  
公司子公司湖北黄山头酒业有限公司具有百年酿酒历史,其产品先后获得“湖北省浓香型白酒第一名”、“轻工部优质酒”、“中国公认名牌”等众多殊荣,注册商标“黄山头”为“中华老字号”,其生态窖窖核心技术,是白酒泰斗,新中国白酒之父周恒刚先生传下的一笔宝贵遗产。公司在继承中创新,在创新中继承,先后完成2项技术创新,申报并获得6项国家专利,完成了“循环经济在生产浓香型白酒工艺中的研究和运用”的课题,并与五粮液、剑南春一道荣获第五届中国食品工业协会科学技术一等奖。黄山头酒业有限公司具有较强的品牌及技术优势。

## 4.资源整合优势

公司产业涉及白酒酿造业、光电光缆及塑料制品业、房地产业、文化教育产业,通过内、外部资源整合,各产业间资源调配,经营资源共享,并加以合理、有效地利用,充分发挥其优势和作用,产生协同效应,促进了产业的协调快速发展。

## 3.2 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

## 3.2.1 行业竞争格局和发展趋势

## 1.白酒产业

2012年,由于受到塑化剂、限制“三公”消费、军队禁令,以及新老交通法规的影响,白酒行业遭受了巨大的冲击,整个白酒业的销售额增速出现放缓的现象。近年来,各大酒厂都在不断扩建,尚未投入生产,而在投入生产、释放产能后,在市场趋缓的情况下,白酒行业将面临供不应求的结构性产能过剩问题,竞争将更加激烈。

当前经济增速放缓,中国白酒产业在2013年发展将更加谨慎。预计白酒业放缓趋势将进一步延续,而区域名酒、地方品牌或继续强势崛起,抢占白酒市场份额的现象将更加突出。展望2013年及未来发展,产品创新、营销创新、兼并重组将是公司白酒产业未来的发展趋势。

## 2.光电光缆产业

按照《通信业“十二五”发展规划》,2011-2015年5年投资总额为2万亿,年均投资达4000亿。投资规模将对整个通信行业带来发展机遇。随着光纤到户以及宽带中国等政策的进一步落实,三大运营商3G网络建设、宽带提速、智慧城市等项信息化和通信基础设施的投资建设将加速进行,为光纤光缆行业的稳定增长提供了有力支撑。公司根据光电通信市场形势的发展变化,加快光纤生产和光缆产能扩建,通过技术和工艺优化,不断提高光缆、光纤的生产效率,降低生产成本,逐步发挥完整配套产业链的规模效应,不断提升成本与服务竞争优势,提高在行业的竞争力。

## 3.房地产业

预计2013年国家对于房地产的宏观调控不会有丝毫松动,国家和地方政府将继续从“限购”和“限贷”两个方面对房地产市场实施宏观调控,同时增加二手房的交易成本,扩大房地产的试点范围,将更严格地控制商品房销售价格,抑制投机性、投资性购房需求。这将使房地产市场继续面临更加激烈的市场竞争,并对房地产公司未来业绩产生不利影响。

公司将加强对国家宏观调控政策的研究力度,在规划设计、工程质量、物业服务、配套设施上下功夫,保证开发项目的品质,不断提高服务水平,结合市场的实际情况,推出有吸引力的销售政策,促进在建楼盘的销售工作,同时加快在建项目的开发力度,力争尽快开盘销售,实现效益。

## 3.2.2 公司发展战略

公司发展战略思路:一是毫不动摇做大做强黄山头酒业;二是坚定不移做大做强光电光缆产业;三是科技支撑房地产业;四是立足高效地做好文化教育产业。以发展为主题,以创新为主线,以科技为动力,以营销为龙头,以“百亿营收”、“百年老店”为目标,将公司建成多元型、创新型、人气旺、幸福型、思维型的现代化企业。

## 3.2.3 经营计划

## (1)湖北黄山头

毫不动摇、坚定不移、持之以恒地把黄山头做下去,并且做大做强。黄山头酒业近期目标是进入鄂南前四强,中长期愿景是进入中国白酒有影响力的第一方阵,年销售收入突破40亿元大关。

2013年5月9日是黄山头百年华诞,围绕这一百年一遇的盛大庆典,公司经营计划如下:一是黄山头“容下100周年纪念珍藏酒”在上海国际酒业交易中心上市发售。2013年7月7日,黄山头已经通过了严格的年审程序,中国顶级白酒专家对这款酒给予高度评价。这是在上海国际酒业交易中心上市的第一款兼香型白酒,也是第一单湖北白酒。限量发行10万瓶,每瓶2斤装,每瓶800元。百年纪念酒的上市,将起到价值标杆作用。

二是加强与电商充分利用业务关系,网络销售已成为八十年代、九十年代出生人群众一种购物时尚,公司要充分利用这个平台进行促销销售,让更多上网的消费者来认识黄山头的产品,品尝黄山头。

## 三是在全国范围内,再精心组织一次民间窖藏活动。

四是努力践行“制高点市场不惧,全国市场不惧”的战术要诀,力争分秒地抢占全国市场。

## (2)光电融合

随着三网融合、FTTH、智能电网至物联网的光纤应用的不间断增长,未来几年光电线缆行业有望形成新的井喷行情,公司将做好以下几件事:  
一是坚持“光缆向上游拓展”发展思路,确保年产1000万公里光纤项目2013年5月正式投入生产。届时,公司光缆所用光纤,就无需再向外采购,而全部用上自己生产的光纤。从长远来看,将形成完整配套的生产链,可以降低生产成本,提高公司在行业的市场地位。

二是进一步扩大光电光缆等通讯产品在移动、联通、电信三巨头集中采购中的额度,抢占国内通讯市场的一定份额。  
三是进一步保障硅芯片“护套材料”产能亚洲第一的态势,树立在该行业龙头老大的地位,并以此作为标杆,提升公司的强势品牌形象。

## (3)房地产业

国家对房地产的宏观调控没有松动的迹象,作为一个对社会责任感的上市公司,要一如既往地和国家宏观调控政策保持高度一致。对具体楼盘的经营计划如下:  
武汉凯乐桂园要巧妙利用地铁2号线,凸显2种和20米的性价比,将自己打造成武汉高地铁最近的楼盘。以此达到尾盘销售,特别是高档和写楼的销售。同时,抓紧申报建设部“国家人居示范工程”和湖北省“城镇化与建筑节能试点示范工程”的荣誉称号。

长沙凯乐国际城的卖点仍然是一线江景房的概念,加强与拆迁办的联系,在拆迁上下功夫。

## (4)文化教育产业

文化教育产业是朝阳产业,公司将择机进入十分必要。经营计划如下:  
一是以凯乐电影城和凯乐KTV量贩广场为平台,正式挺进文化产业。  
二是广告产业园争取在国家和省里立项,早日进入实际操作阶段。  
三是完成楚酒文化馆和周恒刚纪念馆的装修;与此同时,组建“楚乐宫”艺术团,并积极与荆州旅游局联系,争取将新酒厂纳入新的旅游景点,以此提升公司的文化软实力。

四是吸纳名师优势教育资源,幼教再上新台阶。要从提高幼师素质入手,精心育苗,严把教学质量关,要在幼教事业中有建树、有实力、有地位、有名气。

## 3.2.4 可能面对的风险

## 1.行业竞争风险

白酒行业产能存在结构性过剩,市场化程度较高,导致市场竞争十分激烈。且2012年,白酒行业“勾兑”和“塑化剂”超标事件的发生及限制“公款消费”及“禁酒令”的出台,使整个白酒行业遭受了巨大的冲击,超国家政策及质量事件的影响,未来白酒行业增速将会放缓,这对公司经营业绩的增长可能产生负面影响。

## 2.政策风险

国家对房地产的调控政策越来越严,随着新“国五条”及实施细则的发布,国家将进一步提高二套房首付和利率及二手房个税征收比例等,房地产项目的开发难度及销售压力逐步加大,盈利空间萎缩。

## 3.市场风险

经济增速放缓,多项政策对房地产业的抑制制约了购房需求,相关财税政策及信贷政策又加大了购房难度,且房地产市场开发和竣工面积呈上升趋势,有的地方更出现供大于求的局面,由此加剧了各楼盘间的价格竞争,公司房产销售面临风险。

国际经济形势严峻复杂,全社会固定资产投资、社会消费品零售总额增速回落,公司制造业产品面临着销售风险。白酒酿造行业产能过剩,销售市场未完全建立,市场基础不牢靠,同样面临着销售风险。

4.原材料价格风险  
公司制造业主要原材料来自石油及石油产品,因此石油价格的上涨决定了公司原材料价格的上涨。另外,有色金属金属价格的上涨也使公司制造业材料价格上涨。公司上游材料采购于原油及有色金属的价格上涨,而公司下游则受制于几大电信运营商的制约,产品销售价格很难突破。

公司白酒酿造业主要产品涉及的农药产品、包装材料等,因其人工成本及上游材料的价格波动,对公司的采购及生产成本带来较大的压力。

## 5.财务风险

2013年国家将继续实施稳健货币政策,加大预调微调用度,公司房地产业及制造业是资金密集型行业,资金流动量大,周期性强。公司业务发展将面临一定的资金压力。力求将上述风险降至最低,公司将重点做好以下几方面的工作:  
1.有序有效地调整产业结构,转变发展方式,深入优化内部产品结构,对技术含量高的产品及配套产品加大投入,淘汰材料成本高、劳动密集、附加值低的产品。  
2.创新是公司持续增长的动力,是企业持续发展的法宝,公司将始终坚持科技创新、管理创新、文化创新、营销创新、产品创新,增强企业创新能力,最大限度地降低产品成本,促进产品的营销,提高公司抗风险能力。

3.以营销为龙头,公司将努力做好市场调研和分析工作,培育核心竞争力,树立品牌,实时推出有吸引力的营销政策,积极推进产品销售工作。  
4.重视产品质量及品牌建设工作,积极培养和引进营销、管理人才,以增强公司的核心竞争力。

5.通过实时跟踪和分析原材料价格走势,实施全面预算管理,提高原材料利用率和工艺技术水平,强化管理控制成本,有效的降低原材料价格波动带来的风险。  
6.落实人才强企战略,