内蒙古北方重型汽车股份有限公司

【2013】年度报告摘要

一、重要提示

11 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，应当仔细阅读年报全文，并且在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。

12 公司简介

股票简称	北方股份	股票代码	600262
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	常德明	赵军	
电话	0472-2642210	0472-2642227	
传真	0472-2207538	0472-2207538	
电子信箱	cdm@chinanhl.com	zhaojun@chinanhl.com	

二、主要财务数据和股东变化

21 主要财务数据

单位:元 币种:人民币

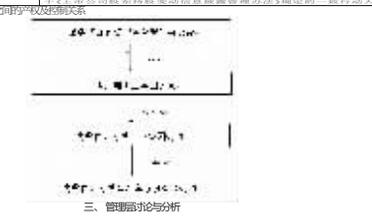
	2013年(末)	2012年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)	2011年(末)
总资产	3,379,956,614.47	3,490,177,500.05	-3.16	3,196,321,022.51
归属于上市公司股东的净资产	1,104,248,403.06	1,032,712,804.21	6.93	888,129,758.97
经营活动产生的现金流量净额	69,360,579.45	261,179,775.69	-73.44	38,734,528.21
营业收入	2,181,240,213.46	2,554,108,883.88	-14.60	2,110,531,570.92
归属于上市公司股东的净利润???	118,312,802.69	168,767,881.22	-29.90	125,879,851.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润???	100,574,072.85	124,793,842.32	-19.41	111,764,945.20
加权平均净资产收益率(%)	11.09	17.58	减少6.49个百分点	15.12
基本每股收益(元/股)	0.70	0.99	-29.29	0.74
稀释每股收益(元/股)	0.70	0.99	-29.29	0.74

22 前10名股东持股情况表

单位:股

股东总数			18,643	年度报告披露日前第5个交易日股东总数		16,004
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	
内蒙古北方重型汽车股份有限公司	国有法人	38.44	60,248,160	60,248,160	无 0	
TEREX EQUIPMENT LIMITED	境外法人	28.16	42,790,000	42,790,000	无 0	
交银施罗德基金-招商银行-交银施罗德定增1号资产管理计划	未知	0.61	1,031,300	0	未知	
陈金霞	未知	0.54	936,647	0	未知	
王刚	未知	0.45	773,578	0	未知	
王宏	未知	0.27	464,444	0	未知	
鲍华娟	未知	0.26	448,199	0	未知	
北京国华投资有限公司	未知	0.23	389,936	389,936	冻结 389,936	
陈亚明	未知	0.22	382,800	0	未知	
吴辉辉	未知	0.20	341,483	0	未知	
吴宏田	未知	0.19	320,099	0	未知	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知其是否属于一致行动人。					

23 以方框图表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

1.报告期内公司经营情况

报告期内，北方股份推进以转变思想、转变发展方式、转变发展产品结构为主线，努力发展产用车主业，来真务实、稳扎稳打，坚定不移地抓创新、抓市场、提质量、重服务、调结构、强管理，全面提升发展实力和创造价值能力和水平。一年来面对市场需求大幅下降和产业竞争日趋激烈的双重压力，凭借多年积累形成强大的系统管理实力、品牌优势、产品技术服务体系和顾客资源的有机管理，发挥团队其它竞争对手无可比拟的优势，确保了公司在年销售收入下降的情况下，实现了盈利。

报告期内公司实现营业收入2181亿元，比上年同期下降14.6%；营业利润10,861万元，比上年同期下降23.4%；归属于母公司所有者的净利润11,831万元，比上年同期下降29.9%。

本公司的控股子公司呼伦贝尔市新威工程机械有限公司（本公司持股75%），报告期内实现营业收入34,889万元，净利润-6,993万元，累计亏损26,173万元。

2.产品的市场情况

公司主要产品是用于发电、制造业和民用的特种运输车辆的非公路（或工厂用用）自卸汽车，以及轮式机、装载机、推土机、挖掘机等工程机械及相应的零部件，销售自产产品并提供售后服务，产品及零部件维修（包括大修）业务。

报告期内，公司主要内外工程机械市场，一方面受国家政策影响的国内外大型煤矿、工厂、电厂、矿山等行业需求的减少，矿产资源开采量萎缩，直接导致矿用设备的需求下降，市场萎缩。另一方面由于近年来矿用车行业产能扩张，市场竞争加剧，出现了产品过度营销、恶性竞争的局面。

报告期内，公司主要内外工程机械市场，一方面随着城市化进程的推进，充分发挥产品优势，紧跟市场动态，创新营销模式，确保机械设备用车市场占有率不降低，电动矿用车在国内市场上取得重大突破。另外，随着国家市场对北方股份矿用车从其型号逐年提高，产品不断改进新型号的国家要求，截止到2013年超过中国家型号，在国外，巴西等国际市场还在努力开发中。

3.报告期内产品研发、创新情况

公司围绕“发展产品技术创新”的核心价值观，坚持围绕国内外矿用车技术发展方向和矿用产品的发展趋势，坚持以人为本、人才先行理念，依靠强大的技术创新优势，不断研发以适合市场需求的高端技术产品，公司的NTE240型220千瓦、NTE260型240千瓦柴油机动力矿用车已批量进入市场，NTE150型130千瓦柴油机动力矿用车已完成工业性试验，具备批量生产条件；报告期末又自主研制出具备国际一流水平的NTE330型320千瓦柴油机动力矿用车，产品性能到矿山进入工业性试验，目前NTE200型190千瓦柴油机动力矿用车已完成工业性试验，并在年内进行批量生产。

在报告期末，“矿用车工业园”建设项目的二期设备检修工程已到达结束；“国型非公路矿用车研发和生产技术中心”项目根据实际情况，决定将“非公路矿用车”领域新一代国家级工程研究中心，维修大型非北方股份产品的研发能力和提高创新研究能力，加强北方股份在中国矿用车行业的技术引领地位，能比在中国矿用车的创新环境，使产品快速响应技术产业化动态，提升中国矿用车行业的国际竞争力。

(二) 经营计划

2014年矿用车的销售形势将比2013年更为严峻，下游行业需求产能过剩，设备需求锐减，矿用车的市场需求将继续萎缩。新的一年，公司将紧紧“强化自主创新能力，提高经营发展质量，打造世界精品矿车”作为年化工作。不断研发高端矿用车新产品，发挥技术引领优势，增强市场竞争能力，牢固占领国内矿用车的高端市场份额。同时进一步提升公司的基础管理水平，扎实做好资金、技术、质量、配套、生产、营销、服务等环节的工作，打造“矿用车产品的总成本领先优势，质保期维修成本领先优势，公司内部管理成本领先优势，环境污染成本领先优势，技术领先优势”的核心竞争力，使公司始终能够保持国内矿用车行业的龙头地位，并成为国内矿用车行业的主导企业。

公司围绕自身发展战略实现跨越式发展，确定2014年经营目标为：全年实现营业收入2亿元。为实现上述目标，公司在2014年将做的主要措施：

(1)重点发展电动轮矿用车产业，提升系列产品性能优势。

(2)加强技术创新体系建设，需研系列老产品的技术升级，推动技术同高端化、智能化、信息化、影像化方向发展。

(3)强化营销管理，以市场为导向，以客户为中心，更加多元化、灵活多样化的营销策略，坚持以“精品矿用车”为主线，坚持“质量顾质量”，做好用车在技术、质量、性价比、服务等各方面成为评判标准。

(5)强化基础管理，将精益理念融入生产经营各个环节，全面推动精益化管理工作步骤模式；

(6)加大成本控制力度，稳步推进产品价格调整，提高系统利润率，用年内完成本领先优势；

(7)强化供应链管理，打造一支符合北方股份发展长远要求管理专业化矿用车供应商队伍，持续强化管理优势；

(8)强化产品全生命周期服务承包模式，推动售后服务模式的商业运行；

(9)实施人才强企战略，严控人员规模，推动员工化、竞争性选人、用人制度，提高劳动生产率；

(10)随时关注国际外开拓成有战略资源项目公司并适时跟进决策。

公司在产品营销方面采取的主要措施：根据市场需求，灵活采取多种营销策略；为公司长期发展，巩固现有市场份额，开拓新市场，提高市场占有率，采取灵活多样的营销策略；

(1)“矿用车工业园”建设项目一期工程2012年已完成，截止报告期末项目二期设备检修工程已到达结束，目前收尾工程并需资金由公司自筹解决。

2.“国型非公路矿用车研发和生产技术中心”项目根据实际情况，决定将其变更为“非公路矿用车”领域新一代国家级工程研究中心，维修大型非北方股份产品的研发能力和提高创新研究能力，加强北方股份在中国矿用车行业的技术引领地位，能比在中国矿用车的创新环境，使产品快速响应技术产业化动态，提升中国矿用车行业的国际竞争力。

(四) 可能面对的风险

1.行业周期性风险

报告期内由于煤炭、钢铁、有色金属、水泥等用于矿业产能扩张项目，矿产资源价格下降，随着煤炭资源整合的深入，国家对矿用车的需求长期处于萎缩状态，矿产资源开采放缓，对矿用设备的需求也随之放缓，面临矿用车行业周期性波动的风险。另外，国际市场大宗商品价格变化也会影响矿产资源的开采量，造成相关行业市场景气度发生变化，会影响矿用车产品的销售。

2.竞争加剧风险

近年来，国内矿用车市场激烈竞争加剧，小型国际知名品牌大幅度降价调整打入中国市场，国内有多家工程机械和公路重型卡车的生产厂家也在不断投入设备进行矿用自卸汽车的研发和生产，在产品上逐步向市场，市场竞争进一步加剧，公司未来面临竞争优势不足带来市场占有率下降的风险。

3.技术风险

公司的专业矿用自卸车在技术上处于国际先进水平，技术上长期引领国内矿用车行业，公司也面临不断的技术进步，自主创新的压力，若不能坚持不断地提高创新研发能力，会在工程领域的市场和技术竞争中受到影响。为此，公司坚持矿用车技术创新不断产品开发作为战略重点，每年投入大量资金技术改造费用，拥有一批学技术人才队伍，同时积极加大技术人才的培养力度，提高公司的竞争力来保持领先地位。

4.核心零部件供应及质量风险

矿用自卸车的关键，核心零部件都来自国外，进口价格变化对产品成本的影响较高，公司存在因进口价格上升对主营业务利润造成的不利影响。同时这些零部件都来自国际著名公司，采购和质量控制比较长，公司应对国际关键零部件供应商进行密切关注，并进行多渠道、多品种、多供应商的采购，以降低对单一供应商的依赖，并通过加强与国外供应商的沟通，了解国际市场的发展趋势，以便公司能及时调整产品结构，满足市场需求。

5.汇率风险

公司的产品主要出口国家为俄罗斯、巴西等国家，汇率的波动会对公司的经营业绩产生一定的影响。

6.现金流

经营活动产生的现金流量净额本期为69,360,579.45，比上年同期下降73.44%。主要原因：本期销售的税金增加同时本期收货款减少。

7.其它

(1) 发展战略和经营计划的实现情况

见本年度报告摘要的讨论与分析。

(二) 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(%)
机械制造业	2,165,486,851.05	1,739,429,354.07	19.67	-14.83	-12.10	减少2.49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	1,964,633,669.66	1,632,885,937.53	16.89	-15.24	-10.61	减少4.30个百分点
备件及服务	200,853,181.39	106,543,416.54	46.95	-10.57	-29.93	增加14.65个百分点

1.分产业毛利率较上年同期变动情况说明：销售产品结构变动，导致毛利率下降。

2.分产品毛利率较上年同期变动情况说明：

整车毛利率下降：原材料价格上涨，导致毛利率较上年同期下降。

备件及服务毛利率增加：服务收入较上年增加，毛利率增加。

2、主要供应商情况表

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
国内	1,968,050,379.11	-7.72
国外	197,436,471.94	-51.81

国内收入减少：受上游产业形势影响需求不足，产能过剩影响，市场竞争激烈。

国外收入减少：受国际经济形势影响，矿山开采规模减少，国际上矿车销量减少影响。

2.报告期内主要经营情况

(一) 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	2,181,240,213.46	2,554,108,883.88	-14.60
营业成本	1,741,895,703.73	1,995,714,079.79	-12.72
销售费用	96,762,552.86	107,465,818.92	-9.96
管理费用	142,083,297.40	170,499,952.73	-16.67
财务费用	68,392,422.81	59,465,473.56	15.01
经营活动产生的现金流量净额	69,360,579.45	261,179,775.69	-73.44
投资活动产生的现金流量净额	-19,721,025.74	-20,576,285.12	
筹资活动产生的现金流量净额	97,952,008.27	-390,052,819.15	
研发支出	82,987,032.98	76,968,102.60	7.82

2、收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

营业收入为2181亿元，比上年同期下降14%，主要原因是：市场需求大幅下滑和行业竞争日趋激烈所致。

(2) 以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

公司产品为整车和备件及服务。报告期内，公司整车销售有化零为整的趋势，备件及服务销售收入占比较上年同期增加。

(3) 订单分析

一方面由于煤炭、钢铁、有色金属、水泥等传统行业性能产能过剩，矿产资源开采量萎缩，直接导致矿用车需求下降；另一方面近年来矿用车行业产能扩张过度，市场竞争加剧，两方面因素导致公司图标订单减少下降。

(4) 新产品及新服务的发展状况

2013年度，公司NTE260及NTE240型柴油机矿用车对国内外市场收入的贡献率超过30%，NTE330型320千瓦柴油机动力矿用车样车已经下线调试阶段，矿山进行工业性试验。NTE200型190千瓦柴油机动力矿用车目前设计、试制正按照计划，样车预计在2014年下半年下线。

(5) 主要销售客户情况

单位:元 币种:人民币

前五名客户的销售收入合计	664,816,239.32
前五名客户的销售收入合计占年度销售总额比例(%)	30.48

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(%)
机械制造业	主营业务成本	1,739,429,354.07	100.00	1,978,840,612.10	100.00	-12.10
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	直接材料	1,392,681,074.26	80.07	1,562,521,927.34	78.96	-10.87
	燃料动力	8,647,375.08	0.50	10,952,800.98	0.55	-21.05
	直接人工	40,034,143.88	2.30	46,141,587.12	2.33	-13.24
	制造费用	191,523,344.31	11.01	207,171,065.38	10.47	-7.55
备件及服务	服务及备件	106,543,416.54	6.13	152,083,231.28	7.68	-29.93

主要原因本：产品收入总额下降，另一方面产品结构变动

直接燃料：产品收入总额下降，另一方面产品结构变动

燃料动力：产品收入总额下降，另一方面产品结构变动

直接人工：产品收入总额下降，另一方面产品结构变动

制造费用：产品收入总额下降，另一方面产品结构变动

服务及备件：产品收入总额下降，另一方面服务收入占比增加

(2) 主要供应商情况

单位:元

前五名供应商的采购金额合计	62,115.26
前五名供应商的采购金额合计占年度采购总额比例(%)	35.74

4、费用

资产减值损失说明：期末存货跌价损失下降以及往来款项额优化存货。

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	82,987,032.98
研发支出合计	82,987,032.98
研发支出总额占净资产比例(%)	7.59
研发支出总额占营业收入比例(%)	3.80

(2) 情况说明

2013年研发项目重点集中在两个方面：一是随着经济的发展，国家以“山西煤的整合，新疆天煤”开展七例大型煤矿国有企业改制，大型矿用车在煤炭行业的需求量大，矿用车的需求量大幅增加，公司在这一方面的研发投入比较大，研发的重点是：NTE330型320千瓦柴油机动力矿用车，NTE150型130千瓦柴油机动力矿用车，NTE200型190千瓦柴油机动力矿用车，NTE260型240千瓦柴油机动力矿用车，NTE240型220