



# FY 2012 Results



**SANYI**

**SANY HEAVY EQUIPMENT INTERNATIONAL  
HOLDINGS COMPANY LIMITED**  
三一重裝國際控股有限公司



# 第一部分：财务概况



## 2012年度主要经营业绩

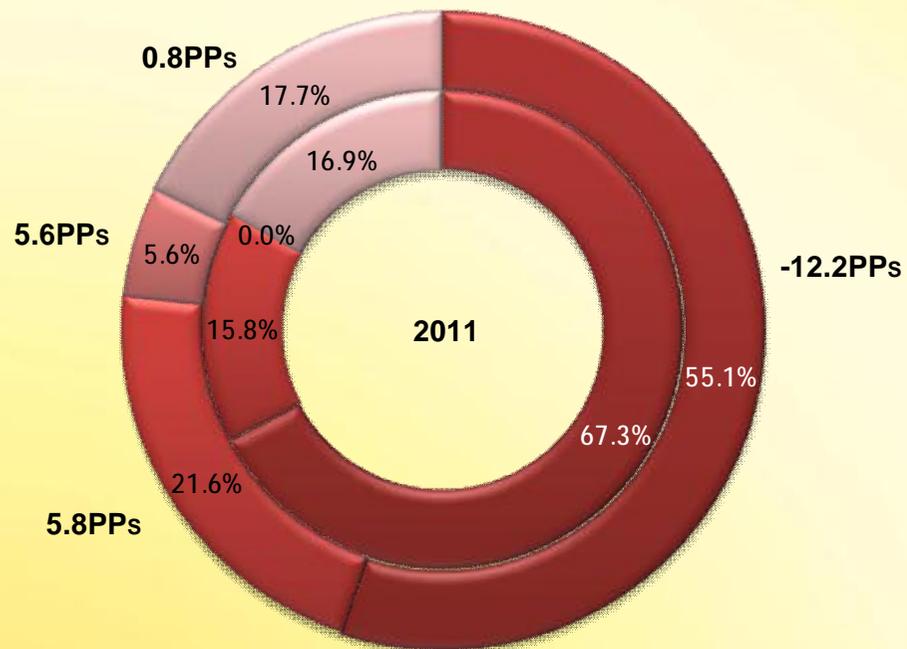
(人民币 百万元)	2012	2011	变化
销售收入	<b>3640.7</b>	3780.2	-3.7%
毛利	<b>1328.7</b>	1525.7	-12.9%
净利润	<b>500.0</b>	774.4	-35.4%
总资产	<b>7979.2</b>	7466.2	6.9%
净资产	<b>5695.7</b>	5373.8	6.0%
净资产收益率	<b>8.8%</b>	14.4%	-5.6PPs
资产负债率	<b>28.6%</b>	28.0%	+0.6PPs





### 销售构成

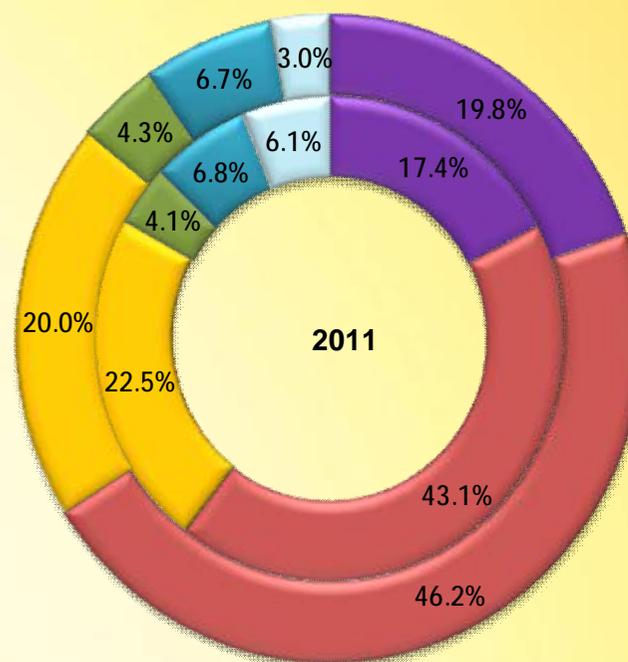
2012



■ 掘进机 ■ 联合采煤机组 ■ 矿车 ■ 配件及其他

### 成本构成

2012



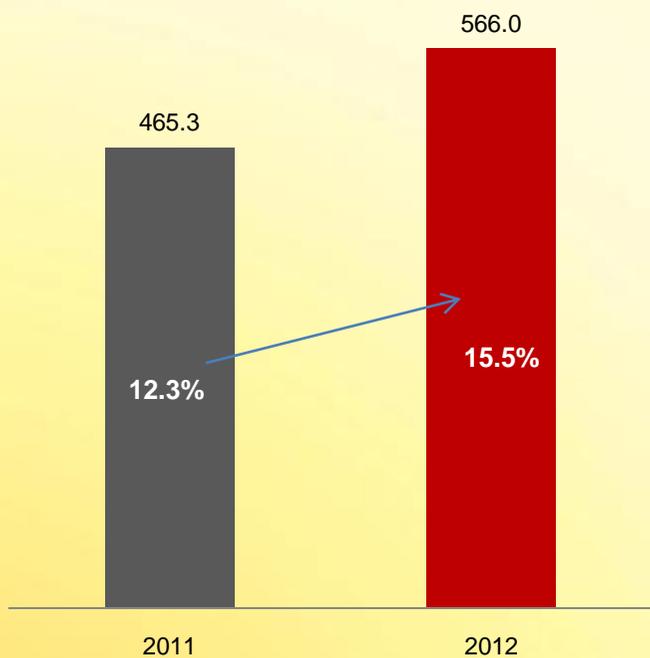
■ 钢材 ■ 机械部件 ■ 其他材料  
■ 人工成本 ■ 制造费用 ■ 零件





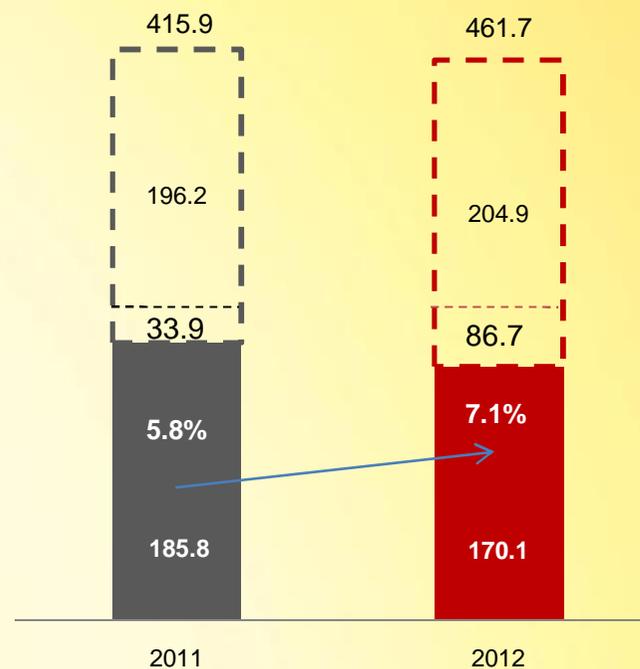
### 销售及分销成本

人民币 百万元



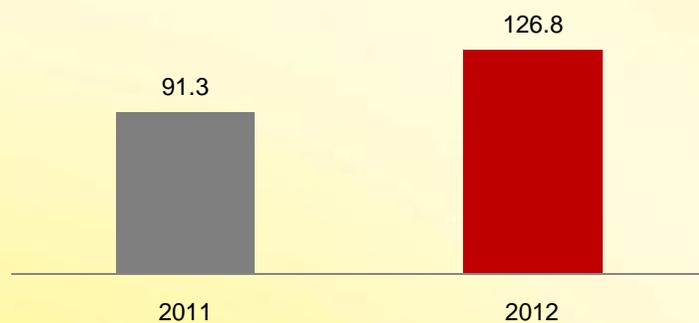
### 行政开支 (含研发费用)

人民币 百万元



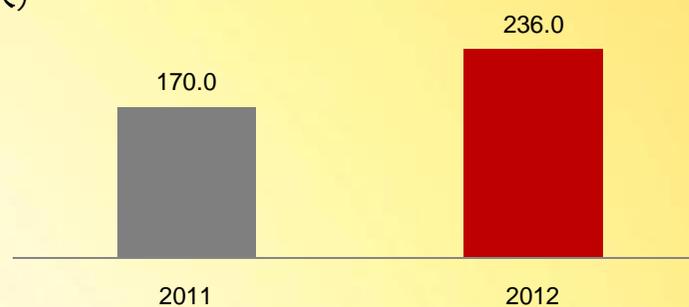
存货周转天数

(天)



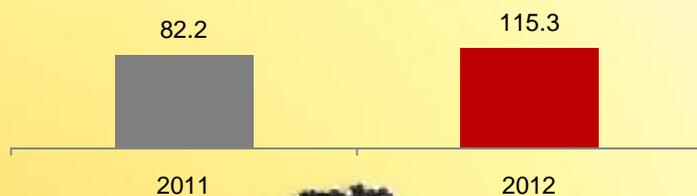
应收账款及应收票据周转天数

(天)



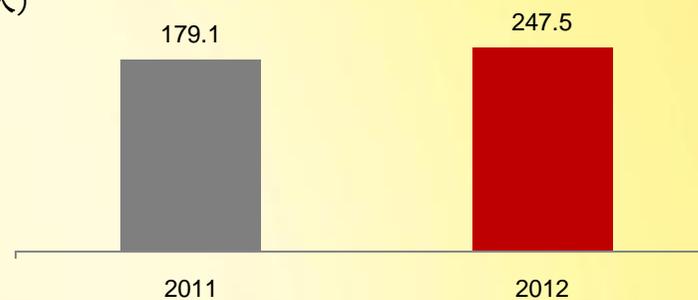
应付账款及应付票据周转天数

(天)

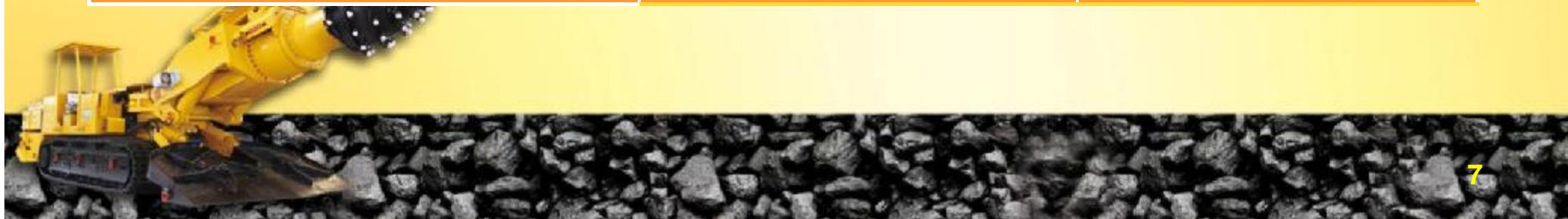


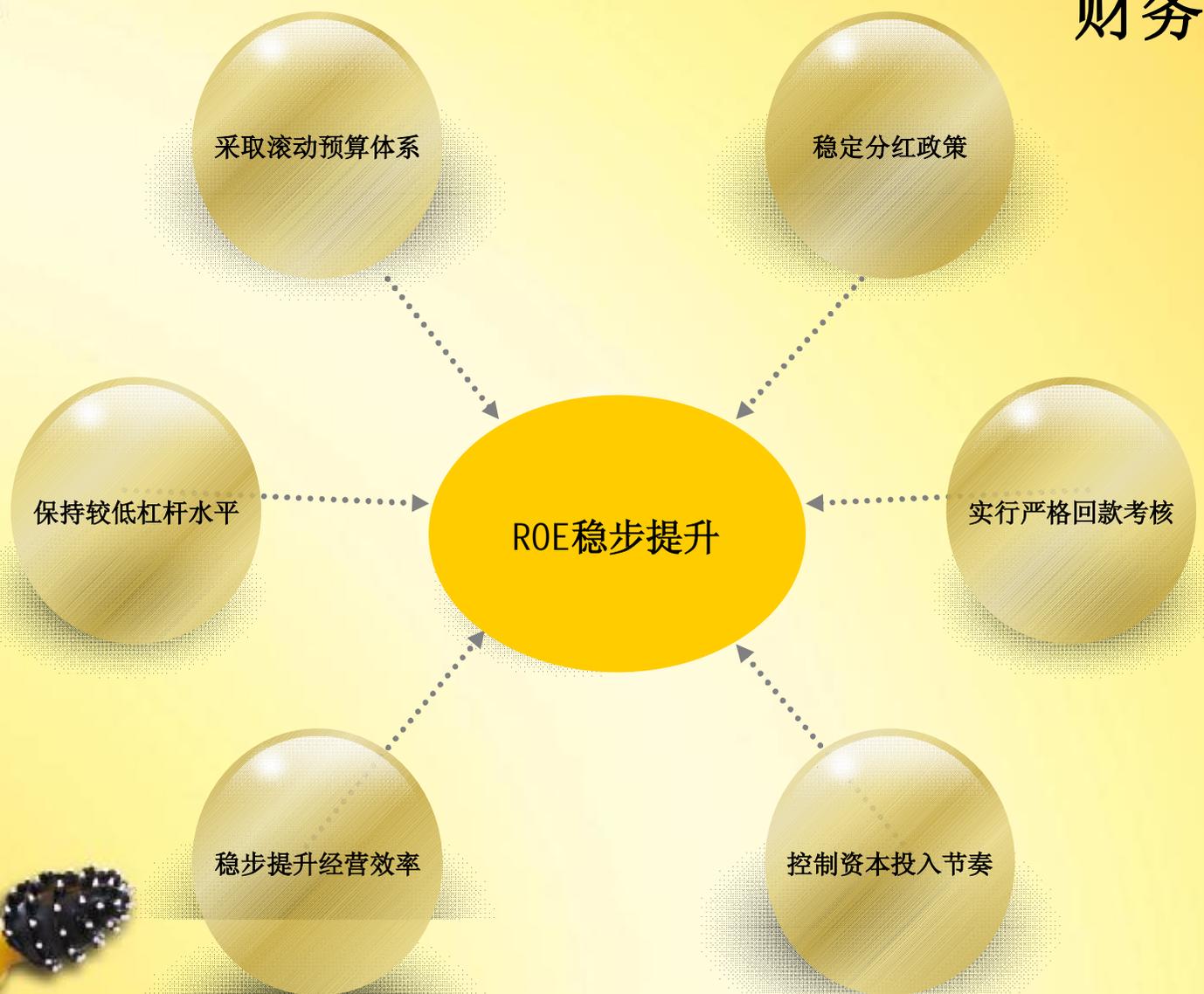
运营天数

(天)



(人民币 百万元)	截至12月31日止	
	2012	2011
经营性现金流	86.3	(219.6)
投资性现金流	237.8	111.7
融资性现金流	46.6	(157.5)
<b>净现金流</b>	<b>370.7</b>	<b>(265.4)</b>
期初现金及现金等价物	477.5	762.5
外汇利率对现金流的影响	0.3	(19.6)
<b>期末现金及现金等价物</b>	<b>848.6</b>	<b>477.5</b>







## 第二部分：经营战略

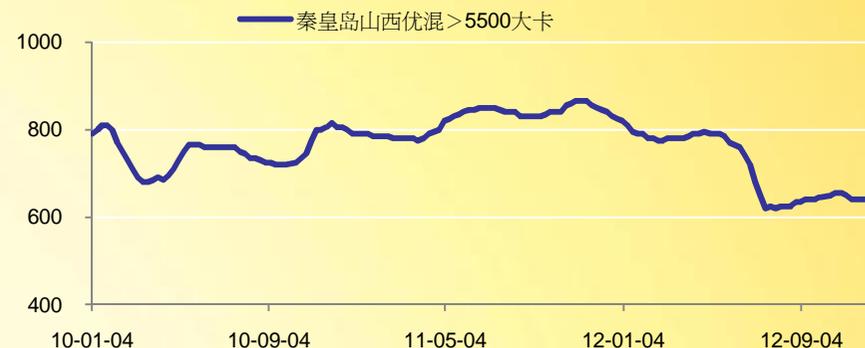


Ø 煤炭行业固定资产投资增速从4月开始出现明显调整

人民币：亿元



Ø 也是从4月开始，煤炭价格在高位开始大幅度下行



Ø 火力发电量增速在2012年出现大幅回调，但在12月出现反弹





u3月27日，三一重装举办的“见证第一的力量”综采成套设备全国巡展推介会，展会覆盖鄂尔多斯、成都、南昌、淮北、徐州、郑州等地。展会中会见超大型煤矿企业客户三千余位。



u4月20日，三一重装受邀参加第四十届日内瓦国际发明展，参展项目“矿用机械”获得发明奖金奖。

u8月20日，由三一重装全资子公司三一重型综采成套装备有限公司承担的“综采成套装备三机协同制造信息化技改项目”列入国家产业振兴和技术改造项目中央预算内投资计划。



u9月19日，由三一重装自主研发的，已被国家科技部列入863科技计划的适用于薄煤层开采的刨煤机荣获沈阳市科技进步奖一等奖。该产品一举打破了国外厂商在该领域的垄断局面，其开采效率是传统薄煤层采煤机的3倍，对提高我国煤炭资源利用率有重要意义。

u10月12日，三一重装“智能型联合采煤系统”获第十四届中国专利优秀奖。

u10月31日，三一重装美国研究院成功研发并下线ML400连续采煤机，整机功率可达720KW，性能超过国际水准。

u12月4日，三一重装掘进机装配生产线被中国质量协会授予“全国现场管理星级评价五星级现场”，这也是三一重装首次获得五星级现场。



## U传统增长来源:

ü 掘进机产品: 凭借强大的研发能力及高品质的产品依然牢牢占据着市场的龙头地位, 收入达到历史新高。

ü 标准型综采设备: 以品质为基础, 销售大幅增加。

## U新的增长来源:

ü 露天矿用车辆: 国家政策对建设大型露天矿的扶持, 将长时间促进露天矿用设备的需求。海外智慧将成为井下运输车辆提高盈利能力的基石。矿用车辆产品销售得到大幅提升。

ü 售后: 随着设备市场保有量的增加, 售后配件及维修已经成为公司的主要利润增长点, 该项业务未来市场广阔。

ü 高端设备: 薄煤层采煤政策的出台提高了设备的需求, 高毛利的盈利能力成为未来利润的主要增长点。

## U潜在增长来源

ü 填充设备: 随着井下工矿愈加复杂, 采煤技术更新换代将为本公司的新产品像刨煤机组一样带来更多的市场空间与发展前景, 填充采煤法在中国部分地区的成功应用将带动设备需求的剧增。

ü 连采机与梭车: 应海外市场的需求而设计, 主要出口澳大利亚和北美洲。

ü 钻装机: 新型掘进设备, 适用于岩石硬度最高的掘进设备, 已完成销售。



## U需求驱动变化:

- ü 煤炭价格低位运行导致计划中的新增煤炭产能短期内无法释放。
- ü 2005年以来煤机产品市场保有量的大幅提升使更新替代需求成为未来3年煤机需求的主要推动力。
- ü 拥有强大基础的行业龙头将受益于需求驱动的改变。

## U新的利润空间:

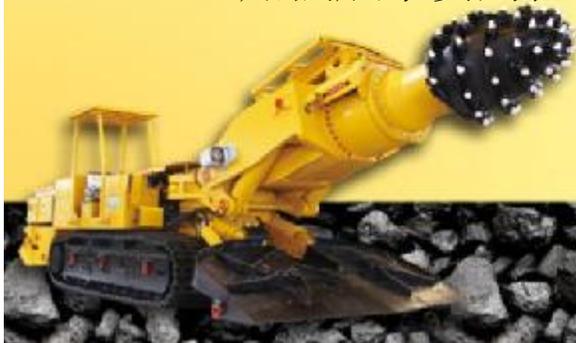
- ü 客户对高效、智能化薄煤层设备的期待将使刨煤机需求得到释放。
- ü 环保、安全、高效、智能成为国家对整合后煤矿的要求。这将带动井下充填设备、井下智能成套设备、井下辅运设备等产品的需求增长。

## U行业竞争趋势

- ü 行业竞争加剧，整合不可避免。
- ü 当前产品同质化严重，市场将更加看重制造商在整机配套、品质保障、产品性能、售后服务等方面综合能力的比拼。



- Ø “保”掘进：以保持掘进机绝对优势竞争地位，实现大功率硬岩掘进机的突破和数字化为经营重点
- Ø “刨”利润：以刨煤机技术创新、质量整顿及提升为经营重点，实现新的市场和利润增长空间
- Ø “支”规模：以新一代高强钢、轻量化支架为经营重点，改变行业以吨定价的交易规则，提升企业规模和创造边际效益
- Ø “连”出口：以连采机出口和成套化出口为突破口，大幅提升国际市场销售份额
- Ø “开”矿车、“控”费用、“降”成本、“提”效率、“升”市值：  
加强成本费用控制以降低成本，并提升效率，进一步提升利润率，实现市值的提升



# 企业文化



**Quality changes  
the world**



**All for the  
customers  
All start with  
innovations**



**Help employees  
succeed**



**品質改變世界**

**一切為了客戶  
一切源於創新**

**幫助員工成功**

# 股权结构图

