

证券代码：300237

证券简称：美晨科技

公告编号：2012-006

山东美晨科技股份有限公司 2011 年年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告摘要同时刊载于中国证券报、上海证券报、证券时报、证券日报及中国证监会指定网站。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 中磊会计师事务所有限责任公司为本公司 2011 年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人张磊、主管会计工作负责人肖泮文及会计机构负责人(会计主管人员)韩桂明声明：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	美晨科技
股票代码	300237
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	薛方明	李炜刚
联系地址	山东省诸城市密州路东首路南	山东省诸城市密州路东首路南
电话	0536-6151511	0536-6151511
传真	0536-6320138	0536-6320138
电子信箱	xuefangming@meichen.cc	liweigang@meichen.cc

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位：元

	2011 年	2010 年	本年比上年增减 (%)	2009 年
营业总收入 (元)	522,076,348.88	578,777,110.28	-9.80%	340,983,721.79
营业利润 (元)	57,275,226.73	95,913,971.64	-40.28%	58,071,743.61
利润总额 (元)	57,483,143.76	94,334,798.68	-39.06%	57,901,235.59
归属于上市公司股东的净利润 (元)	50,329,385.43	81,212,416.98	-38.03%	49,919,675.57

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	50,183,370.66	82,550,538.72	-39.21%	50,104,229.21
经营活动产生的现金流量净额（元）	-109,330,008.78	100,206,514.62	-209.10%	75,249,139.70
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
资产总额（元）	892,228,057.10	460,478,946.89	93.76%	280,778,321.73
负债总额（元）	323,119,450.30	274,010,632.69	17.92%	166,982,424.51
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	569,108,606.80	186,468,314.20	205.20%	113,795,897.22
总股本（股）	57,000,000.00	42,700,000.00	33.49%	42,700,000.00

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）	1.01	1.90	-46.84%	1.19
稀释每股收益（元/股）	1.01	1.90	-46.84%	1.19
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	1.01	1.93	-47.67%	1.20
加权平均净资产收益率（%）	13.32%	54.09%	-40.77%	56.28%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	13.28%	54.99%	-41.71%	56.49%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-1.92	2.35	-181.70%	1.76
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	9.98	4.37	128.38%	2.67
资产负债率（%）	36.21%	59.51%	-23.30%	59.47%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位：元

非经常性损益项目	2011 年金额	附注（如适用）	2010 年金额	2009 年金额
非流动资产处置损益	-220,197.48		-103,179.48	-96,404.95
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、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	682,889.46		105,200.00	162,400.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-254,774.95		-1,581,193.48	-236,503.07
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		0.00	-12,070.00
所得税影响额	-61,902.26		241,051.22	-3,258.31
少数股东权益影响额	0.00		0.00	1,282.69
合计	146,014.77	-	-1,338,121.74	-184,553.64

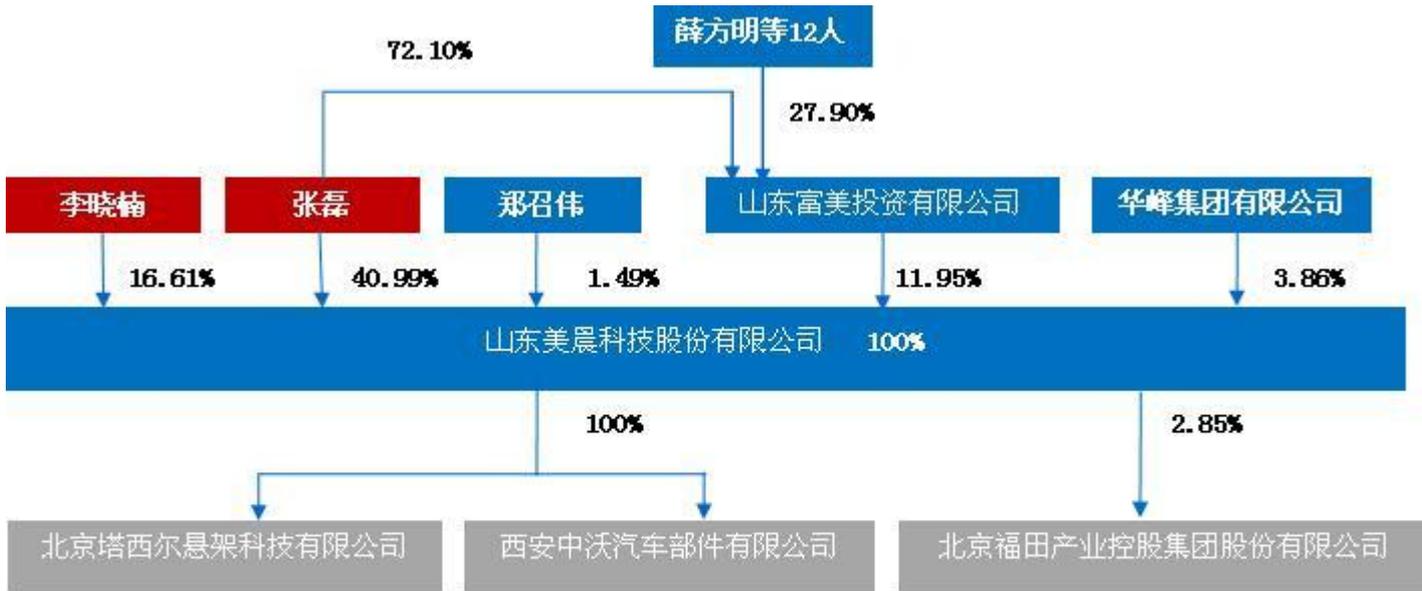
§ 4 股东持股情况和控制框图

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

2011 年末股东总数	5,514	本年度报告公布日前一个月末股东总数	5,539		
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
张磊	境内自然人	40.99%	23,365,385	23,365,385	0
李晓楠	境外自然人	16.61%	9,469,895	9,469,895	0
山东富美投资有限公司	境内非国有法人	11.95%	6,813,084	6,813,084	0
华峰集团有限公司	境内非国有法人	3.86%	2,200,000	2,200,000	0
郑召伟	境内自然人	1.49%	851,636	851,636	0
华泰证券股份有限公司	国有法人	0.70%	400,000		
王明阳	境内自然人	0.21%	121,801		
陆国华	境内自然人	0.19%	109,991		
葛国铭	境内自然人	0.18%	102,059		
刘岩	境内自然人	0.16%	91,479		
前 10 名无限售条件股东持股情况					
股东名称	持有无限售条件股份数量		股份种类		
华泰证券股份有限公司	400,000		人民币普通股		
王明阳	121,801		人民币普通股		
陆国华	109,991		人民币普通股		
葛国铭	102,059		人民币普通股		
刘岩	91,479		人民币普通股		
刘伯新	80,000		人民币普通股		
任亮	79,849		人民币普通股		
王建中	75,200		人民币普通股		
戈国芬	71,110		人民币普通股		
罗伟潮	70,766		人民币普通股		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中张磊、李晓楠为夫妇，为美晨科技实际控制人，且张磊持有山东富美投资有限公司 72.10% 的股份。公司未知其余股东之间是否存在关联关系或一致行动。				

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

一、报告期内公司经营情况的回顾

公司总体经营情况概述

2011 年度，公司在董事会的卓越领导、管理层和全体员工共同努力下，公司以“转方式、调结构、建系统、培育人、重技术、高品质、换打法、国际化”为管理思路，夯实基础、拓展未来，各项工作扎实推进。

公司于 2011 年 6 月 29 日成功在深圳交易所创业板挂牌上市，公司形象及品牌知名度有了较程度的提高。公司募投项目的各项建设工作正稳步推进，建成投产后实现扩充公司的产能，提高产品研发及验证水平，提高公司募集资金的使用效率,增强公司的产品技术附加值及承受销售市场波动风险的能力。

2011 年，公司全年营业收入 52,207.63 万元，比上年同期负增长 9.8%；营业利润 5,727.52 万元，比上年同期负增长 40.28%，归属于上市公司股东的净利润 5,032.94 万元，比上年同期负增长 38.03%。

2011 年 8 月份，位于西安经济技术开发区泾渭工业园的西安中沃汽车部件有限公司完成注册并为陕汽正式供货，实现了预期的销售额并满足公司未来一段时间的市场增长需求；塔西尔营业额实现 3,058.86 万元，同比增长 88.72%，为未来汽车悬架业务的发展奠定了市场基础与技术平台。

报告期内公司大力推进各项内部控制制度建设，推进各个管理信息系统建设实施工作，提升了公司管理水平。

2011 年度，公司的经营得到了国家各级政府相关部门及社会各界的认可，陆续获得潍坊市市长质量奖、山东省重点实验室、工商联全国科技创新企业奖、潍坊市企业技术创新奖等，并顺利通过了高新技术企业资格复审工作，第五次获得全国百家优秀汽车零部件供应商称号。本年度，公司持续加大研发投入，取得国家专利授权 9 项，累计达到 103 项。

2011 年度，公司市场维护与新客户拓展卓有成效，陆续获得福田汽车、陕重汽、上汽依维柯红岩等六家客户的战略供应商及优秀供应商称号，并与主要客户的福田汽车和陕汽集团达成战略合作，斥资 3,000 万元入股北京福田产业控股集团股份有限公司，与陕汽集团签订战略合作框架协议，并决定出资 1,500 万元与陕汽集团等公司成立合资公司，在业务合作的基础上通过资本纽带实现更为紧密的战略合作关系。新客户拓展方面，成功进入奇瑞汽车、长城汽车、长安汽车、北汽乘用车、黄海汽车等乘用车领域客户；工程机械领域客户方面，三一重工、中联重科、徐工等业务获得高速增长。

二、公司未来发展的展望

(一) 经营情况

1、宏观经济环境分析及对公司的影响

2011 年，在国际经济持续动荡、国内物价上涨压力较大的背景下，受到欧债危机升级以及人民币汇率升值的影响，中国外贸

出口增速放缓，外贸顺差继续收窄，房地产及铁路投资速度放缓，汽车行业的相关的消费增长明显下降，给公司经营带来一定压力。在过去的一年里，国内汽车市场整体发展放缓，产销规模上也呈现缓慢发展态势，产量仅实现同比增长 0.8%，而商用车整体产量更是下滑 10%。面对这一情况，为避免过度依赖汽车行业特别是商用车在市场结构中过于集中，公司对市场销售策略进行了调整，适度加大了乘用车市场的开发力度，积极拓展工程机械市场，发展新客户，不断推进产品技术创新，利用公司的研发能力及同步开发优势，推进市场份额的稳定增长。

2、公司所处的市场格局

公司隶属于非轮胎橡胶制品行业，主营非轮胎橡胶制品的研发、生产和销售。公司致力于以领先的高分子材料加工应用技术为客户提供适应复杂工业环境要求的减震和流体系统解决方案。公司是国内商用车非轮胎橡胶制品的行业龙头，在推力杆、空气弹簧、橡胶支座、悬架总成和胶管等产品上均拥有较强的研发实力。

从应用来看，减震橡胶制品和胶管主要为汽车、工程机械、煤炭、轨道交通、家电、石油化工、建筑桥梁工程等行业配套。2009 年至今，汽车、工程机械等行业已逐步从低谷走出，未来下游行业的复苏和景气对减震和胶管制品将带来积极的影响。减震和胶管制品的主要下游行业及其市场需求状况如下：

(1) 汽车工业

汽车工业是我国的支柱产业，无论是减震橡胶制品还是胶管，汽车工业都是其最重要的消费市场，汽车市场的兴衰荣辱决定了减震和胶管制品行业的景气程度。近年来我国汽车工业表现出持续旺盛的增长态势，尽管 2011 年度增长趋势放缓，但 1800 万辆以上的产销规模已经使中国连续三年成为全球最大的汽车市场，而且与美国、日本、欧洲等发达国家和地区相比，我国汽车工业仍处于快速成长期。

1.1 支撑汽车产业发展因素

从长期看，支撑我国汽车工业持续稳定发展的各项因素并没有改变。一方面，我国仍处于居民消费结构升级进程之中。汽车工业是一国工业体系中的核心部门之一。从发达国家工业化经验来看，人均 GDP 达到 4000 美元即进入汽车消费的高峰时期，2010 年我国人均 GDP 总值为 29,748 元（资料来源：国家统计局），按 2010 年末汇率折算已超过 4,400 美元。按照我国近年经济增长态势，我国人均 GDP 还将继续快速增长，人均可支配收入也将大幅增加。截至 2011 年 8 月底，我国汽车保有量约 1 亿台，远低于美国 2.85 亿辆的水平；此外，在千人汽车拥有量的指标上，我国每千人拥有 60 辆汽车，美国则已超过 950 辆，无论汽车保有总量还是人均汽车拥有量均与发达国家尚有较大差距。另一方面，我国道路交通现状仍需要大力发展汽车工业。中国每公里道路汽车保有量仅为 10 多辆，也明显低于美国的水平，道路基础提供的未来保有量增长空间仍然较大。在上述支撑汽车工业长期稳定持续增长的因素推动下，预计国内汽车消费仍将在较长时期内保持较平稳发展。

1.2 支撑重卡市场发展的因素

公司目前产品主要为下游重卡主机厂配套，重卡行业的发展前景相当程度上决定了企业的未来。国内重卡主要用于工程施工配套、物流、专用车，与固定资产投资、货物运输量等密切相关，就目前国内重卡行业发展现状分析，多重因素将促进重卡行业持续增长。

a、固定资产投资拉动

重卡具有很强的投资品属性，有关研究表明重卡需求与固定资产投资需求增长存在较好的一致性，固定资产投资能够有效拉动工程施工及基建材料运输用重卡的需求。从中国的经济结构特点来看，尽管固定资产投资占 GDP 总量比重较高，但从“十二五”规划来看，国家对于农业、水利设施的持续投入以及城市化进程的加快，固定资产投资仍然有较广阔的空间。特别是大型工程建设方面，未来数年内国内数项大型工程将按计划陆续展开，如铁道部公布的《中长期铁路网规划》提出 2020 年以前全国铁路营业里程达到 12 万公里以上，建设铁路“四纵四横”和城际客运专线 1.6 万公里；如 2012 年元月份获批通过的《西部大开发“十二五”规划》中继续把基础设施建设放在优先位置，和同时通过的《东北振兴“十二五”规划》中也将改善基础设施条件，形成比较完备的综合交通运输体系列入重点。

b、路网建设促进物流发展

随着中国经济的高速发展，道路的网络化初步建成，“十一五”期间全国公路网总里程新增 37 万公里，“十一五”期末达到 230 万公里，高速公路里程新增 2.4 万公里，“十一五”期末达到 6.5 万公里，高速公路的发展将为重卡行业提供良好的发展环境。公路、铁路和水运是三种主要的货运方式，其结构性变化也促进了对重卡的需求，近年来公路运输所占的比重不断上升。这是因为从体制上来看公路的基础建设更加开放，发展更快，同时在集装箱、半挂车等技术的支持下，公路运输能实现门对门运输，减少中转环节，减少中间损耗，因而能降低流通成本，提高运输效率，显示出很大的市场竞争力。公路运输在现代社会占有越来越重要的地位，而重卡又是主要的公路运输工具，从而促进了对重卡的需求。

c、结构变迁

卡车重型化，近年来国内越来越多的省份开始实行“计重收费”，“计重收费”模式下，重卡在长途运输方面的运输效率和经济效益要优于中卡。2009 年开始执行的燃油税费改革，15 吨以上重卡的经济效益优势更为突出，卡车行业重型化趋势将更为明显。自“计重收费”以来，卡车销量、保有结构开始发生变化，中卡市场份额逐渐被重卡和轻卡蚕食。作为运输工具，中卡运输效率低于重卡，灵活性不如轻卡。2005-2011 年，中卡销量在卡车中占比逐年下降，由 2005 年的 12.78% 下降到 2011 年的 7.7%。2011 年 7 月开始执行的《公路安全保护条例》，加大了对违规超限运输行为的处罚力度，使重卡的单车运力下降从而提高了对中重卡保有量的需求，另一方面也将提高用户换车的需求。

d、国际市场前景广阔

长期看，国内汽车产品将凭借良好的性价比优势逐步开拓国际市场。从近年情况看，国内客车产品捷足先登，2005 年前后开始批量进入海外市场。2006 年以后以中国重汽为代表的重卡产品也开始在国际市场上崭露头角。由于发达国家对安全性能方面较高的要求，我国客车在部分地区面临一定的发展瓶颈；而重卡产品受相关要求制约较少，预计重卡产品具有更大的国际

市场空间。

综上，汽车工业尤其是商用车重卡市场的持续稳定增长为胶管和减震橡胶制品行业提供广阔的市场前景。

（2）汽车行业以外的消费市场

减震和胶管制品在汽车工业以外主要应用于工程机械、轨道交通、石油化工、家电、建筑桥梁工程等领域。上述行业与汽车工业类似，多为国民经济基础和支柱行业，具有一定的经济周期性，因而上述行业对胶管及减震橡胶制品的需求与国民经济整体运行态势具有一定的同步性。随着国内宏观经济持续高速增长，上述领域保持了较快的增长速度，相应带动了减震和胶管制品的需求。

（二）对公司未来发展的风险因素分析

1、原材料采购价格对公司经营业绩的风险

公司属于橡胶行业的非轮胎橡胶制品子行业，产品的主要原材料为橡胶（包括天然橡胶和合成橡胶）、钢材、以钢铁为原材料的金属锻件和铸件。橡胶和金属件在公司生产成本占比较高。由于公司产品的固有工艺特征，橡胶和锻件、铸件、钢材等占生产成本比重较高的情况将持续维持。报告期内，橡胶和钢材的价格波动幅度较大，在可预见的未来，橡胶和钢材价格的波动仍会对公司产品的成本产生有利或者不利的影 响，从而使公司的经营存在一定的波动性。

2、受汽车行业影响的风险

公司主营业务为新型减震橡胶制品和胶管的研发、生产、销售和服务，目前主要为汽车主机厂提供零部件配套服务，因此对汽车行业尤其是主要产品所在的重卡市场依赖程度较高。由于重卡行业属于与宏观经济波动密切相关的周期性行业，未来重卡行业的发展将会在很大程度上取决于外部环境的走势。若未来重卡行业出现增速减缓或负增长的情形，仍将对发行人的业绩增长造成不同程度的影响。

3、客户集中导致的风险

尽管公司的主要客户皆为国内知名大型主机厂，经营状况良好，然而如果主要客户的生产经营情况发生不利变化，将有可能减少对公司产品的采购数量，从而会对公司的产品销售收入带来较大影响。

4、募集资金投资项目产品的市场开拓风险

公司募集资金投资项目建成后，各产品产能均较现有产能有较大幅度提高。公司已对募集资金投资项目的产品市场进行了充分的可行性论证，加强了销售网络的建设，并与北汽福田、陕重汽、中国一汽、包头北奔、上汽依维柯红岩等主要客户进行新一轮的产品开发合作，以保证新增产能的消化。如果后期市场情况发生不可预见的变化，如公司不能有效地与主要客户开展新产品的开发合作，公司对主要客户的市场开拓放缓甚至停滞、失败，或者主要客户的车型推广慢于预期进度，则公司将存在因产能扩大无法消化而导致的产品销售风险。此外，此次募集资金投资项目也存在因市场需求变化等原因而导致产品价格低于预期售价、产品毛利率降低的风险。

5、固定资产折旧增加的风险

募集资金投资项目建成投产后，公司年固定资产折旧额将大幅增加，新增折旧额将影响公司经营业绩。因此，如果募投项目投产后实现的产量、销售收入、利润等较预期相差较大，公司将面临因固定资产折旧增加而导致利润下滑的风险。

（三）公司未来发展的机遇和挑战

1、公司面临的机遇

目前国内从事非轮胎橡胶制品生产的企业有 3000 家以上，其中大部分为中小企业，规模实力较小，具有一定规模的非轮胎橡胶制品生产企业仅有几十家。其中汽车行业对非轮胎橡胶制品的需求超过 60%。在汽车主机配套市场上，国内企业目前能给主机厂配套供应的企业不到 1/10，具有系统化、模块化供货能力的企业更是屈指可数。

由于汽车企业之间的竞争格局、应用条件、生产工艺等的不同，乘用车和商用车对非轮胎橡胶制品的需求具有明显差异。相对于乘用车非轮胎橡胶制品市场而言，商用车领域具有如下特点：自主品牌汽车厂占主导地位，外资品牌对非轮胎橡胶制品配套市场控制力度较弱；商用车非轮胎橡胶制品生产具有多品种、小批量特点，不同规格产品性能要求不同、生产工艺差异较大；商用车非轮胎橡胶制品工作环境相对恶劣；非轮胎橡胶制品与国内路况的匹配性要求较高等。上述行业特点使得乘用车领域占优势的外资品牌供应商进入商用车非轮胎橡胶制品市场面临着较大的进入壁垒和开发周期，因而商用车非轮胎橡胶制品市场有利于拥有较强研发力量、掌握先进技术和工艺的民族企业发展，公司依靠丰富的技术积累和高性价比产品快速成长成为商用车非轮胎橡胶制品规模最大的供应商之一。

2、公司面临的挑战

（1）、生产规模与跨国公司仍有差距

全球前 50 强非轮胎橡胶制品企业大多实行集团化经营，产品覆盖面广，抗风险能力强。与跨国公司相比，公司规模仍然相对较小，2011 年公司营业收入 5.22 亿元人民币，距全球 50 强最低门槛的约 20 亿人民币尚有较大差距。

（2）、产业链不如国内龙头行业完善

中鼎股份为国内规模最大的非轮胎橡胶制品企业，集团旗下拥有减震橡胶、制动橡胶、模具制造、金属精工等更完整的产业链。相比中鼎股份，公司产业链还有待拓展。

（3）、高端人才体系建设对公司未来发展的挑战

公司经营模式的有效运行、经营业务的顺利开展、新型产品的研发营销将会对管理和技术方面人才的需求大幅增加。尽管公司重视人才的培养与管理、建立了有效的考核与激励机制，为管理和技术人才创造了良好的工作环境和发展前景，但随着公司规模的不扩张，公司将需要更多的经营、技术、研发等各类高端人才，如何保持现有技术队伍和管理层的稳定、提高业务人员专业水平和综合素质、培养和引进优秀人才，对公司的快速发展至关重要。

(四) 公司发展战略规划及 2012 年经营计划

1、整体发展战略

根据市场发展和行业竞争的状况，公司将紧紧抓住我国汽车行业快速发展的历史机遇，透过募集资金投资项目的实施，提升公司的生产能力，同时注重发展经营管理团队，夯实稳固在商用车领域的领先地位，积极拓展布局乘用车以及工程机械市场领域，并在国际市场、售后市场实现稳步业绩增长。以客户需求为导向，以科技创新与产品研发为动力，为客户提供系统解决方案，“转方式、调结构”，为长期发展的组织变革、规划打下基础，促进产供销整体经营管理机制的改善，不断提升公司核心竞争力，扩大市场占有率，提高公司的综合竞争能力以及盈利能力，并达到长远持续开源节流的目的，以创造最大利益回报公司所有股东。

2、2012 年经营计划

根据行业形势和市场进展，结合公司的实际情况，公司 2012 年度将着重做好以下工作：

(1) 强化企业管理、经营、技术等方面的创新理念和方法，通过持续完善的人才培养和考核机制，满足企业不断成长的需求。增强各管理层的机构职能，加强各管理层的沟通和互动，提高各管理层的规划能力，管理效率和执行能力，建立专业的经营管理团队。

(2) 加强研发队伍的建设，加大技术开发的投入，培养技术管理人才和技术创新人才的培养；根据汽车市场、工程机械市场、售后市场的不同需求，不断开展新项目、新产品的研究和开发，使公司的自主研发及创新迈向一个新的台阶。

(3) 加强市场销售网络建设，在巩固成熟商用车市场的同时，进一步加快国内乘用车、工程机械市场的开发，逐步建立较为完善的市场营销网络，并在国际市场以及售后市场实现有效拓展；加强销售队伍建设，培养优秀营销人才，提高公司销售队伍的综合素质，进一步提升公司市场开拓和产品销售能力。

(4) 做好成本控制，稳定产品毛利率：通过新材料、新配方技术研究与应用，新工艺的优化实施，确保产品可靠性满足客户要求基础上实现技术降成本；通过对供应商整合优化管理，提高公司与供应商的议价能力，降低物料采购成本；通过改善产品质量、优化生产流程、提升生产效率，减少动能消耗，从而降低生产制造成本；通过梳理、优化公司的管理架构及流程，培训提高管理人员工作能力，提升公司的运营管理效率，降低管理成本；

(5) 随着公司业务和规模不断扩大，现有的内部控制管理需加强完善。结合公司实际情况、自身特点和管理需求，修改和完善内部控制制度。继续有序推进“建系统、培育人”等方面的工作，着力提升公司的软实力，为公司长期、持续发展以及向更高平台迈进奠定基础。具体工作包括：完善公司各级人员岗位分类及优化调整工作；完善公司组织机构和职能梳理、流程优化工作。

(五) 资金需求及使用计划

2012 年，公司将严格按照中国证监会和深圳证券交易所的各项规定，继续规范、有效的使用募集资金和超募资金。同时结合战略目标，制定切实可行的资金发展规划和实施计划，在有实际需求的前提下，通过银行信贷等多种方式筹集资金，保证公司发展的资金需求，综合利用多种手段提高资金使用效率，加强贷款回收力度，节约资金成本，实现股东利益最大化。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

适用 不适用

主营业务分产品情况

单位：万元

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 (%)
空气系统胶管	5,766.65	3,109.31	46.08%	-19.75%	-14.57%	-3.27%
输水系统胶管	5,126.87	3,847.68	24.95%	34.07%	76.90%	-18.17%
其他胶管	685.64	555.58	18.97%	4.89%	15.18%	-7.24%
推力杆	15,160.95	11,511.16	24.07%	-1.68%	0.40%	-1.57%
空气弹簧	3,662.66	1,967.76	46.28%	-47.27%	-47.22%	-0.05%
悬架总成	9,693.89	7,672.19	20.86%	-4.17%	-6.82%	2.25%
其他减震制品	10,167.96	7,623.24	25.03%	-9.73%	5.53%	-10.84%
工程塑料	1,640.91	793.83	51.62%	-28.27%	-40.31%	9.76%

合计	51,905.53	37,080.75	28.56%	-10.04%	-3.13%	-5.09%
----	-----------	-----------	--------	---------	--------	--------

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

适用 不适用

报告期内公司 2011 年度实现营业收入 52,207.63 万元，同比下降 9.80%；公司 2011 年发生营业成本 37,214.96 万元，同比下降 3.05%；公司 2011 年销售毛利率 28.56%，同比下降 5.09 个百分点，销售毛利率下降主要由原材料价格上涨及产品结构变化所致，其中产品主要原材料的涨价影响毛利率-1.97%，产品销售结构及销售价格变化等因素影响毛利率-3.12%；2011 年度公司净利润 5032.94 万元，同比下降 38.03%，主要为公司销售毛利率下降所致，销售毛利率下降主要由原材料价格上涨及产品结构变化等因素所致。

§ 6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

适用 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

适用 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明

适用 不适用

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用 不适用