

安徽雷鸣科化股份有限公司

2012 年年度报告摘要

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	雷鸣科化	股票代码	600985
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	周锋	张友武	
电话	05614948135	05614948188	
传真	05613091910	05613091910	
电子信箱	zhoufengdm@lmkh.com	lmkhzqb@lmkh.com	

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	1,199,991,423.84	645,061,664.34	86.03	590,303,255.39
归属于上市公司股东的净资产	902,378,491.28	430,882,038.63	109.43	407,186,744.93
经营活动产生的现金流量净额	74,506,979.00	43,407,481.61	71.65	91,303,109.66
营业收入	667,402,352.19	549,289,140.03	21.50	470,966,770.95
归属于上市公司股东的净利润	36,277,217.67	34,422,592.45	5.39	54,430,858.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,731,953.23	33,054,289.53	11.13	56,147,182.71
加权平均净资产收益率(%)	7.48	8.15	减少 0.67 个百分点	14.15
基本每股收益(元/股)	0.27	0.27	不适用	0.42
稀释每股收益(元/股)	0.27	0.27	不适用	0.42

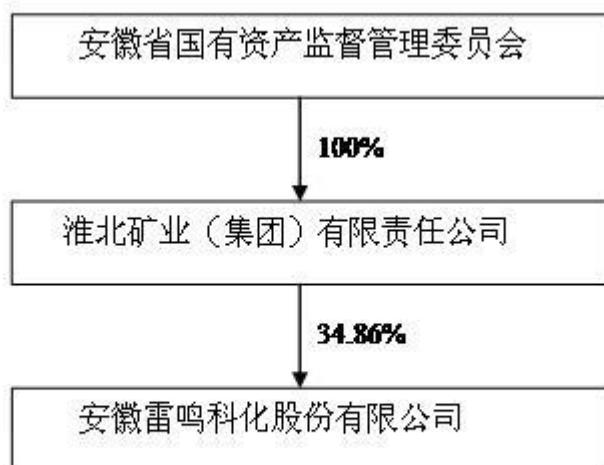
2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	18,023	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数		16,386	
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
淮北矿业(集团)有限责任公司	国有法人	34.86	61,079,079	0	无
吴干建	境内自然人	3.24	5,669,468	5,669,468	托管
姚祖旺	境内自然人	1.37	2,405,545	2,405,545	托管
彭光全	境内自然人	1.34	2,347,770	2,347,770	托管
杜远忠	境内自然人	1.32	2,321,437	2,321,437	托管
姜长生	境内自然人	0.61	1,062,600	1,062,600	托管

杨胜忠	境内自然人	0.61	1,062,600	1,062,600	托管
张昌兴	境内自然人	0.47	818,354	818,354	托管
游湜	境内自然人	0.46	807,720	807,720	托管
安徽理工大学	国有法人	0.44	777,501	0	无
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知悉前十大流通股股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。				

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

报告期公司营业总收入 667,402,352.19 元, 营业利润 58,772,170.44 元, 投资收益 2,117,735.97 元, 营业外收支净额为 -269,832.24 元, 实现利润 58,502,338.20 元。成本费用总额 610,747,917.72 元, 占营业收入的 91.51%, 营业成本 453,830,458.34 元, 营业毛利率为 32%, 营业利润率 8.49%。报告期资产总额 1,199,991,423.84 元, 负债总额 205,081,876.35 元, 所有者权益 994,909,547.49 元, 资产负债率为 17.09%, 加权平均净资产收益率为 7.48%。

(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	667,402,352.19	549,289,140.03	21.50
营业成本	453,830,458.34	372,207,082.20	21.93
销售费用	36,018,624.93	25,683,437.37	40.24
管理费用	108,983,028.72	90,186,595.10	20.84
财务费用	-1,650,965.57	-2,342,625.31	29.52
经营活动产生的现金流量净额	74,506,979.00	43,407,481.61	71.65
投资活动产生的现金流量净额	-2,665,762.14	-113,115,634.89	97.64
筹资活动产生的现金流量净额	-7,651,221.67	-20,412,357.12	62.52

2、 收入

主要销售客户的情况

公司前五名客户的营业收入情况

客户名称	营业收入	占公司本年全部营业收入的比例(%)
淮北矿业股份有限公司	57,947,688.66	8.68
淮海民爆	39,174,335.09	5.87
江苏太平洋建设有限公司平江分公司	18,072,122.99	2.71
安徽恒源煤电股份有限公司	14,126,906.15	2.12
中铁隧道集团有限公司	13,963,728.21	2.09
合计	143,284,781.10	21.47

3、成本

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(%)
民爆产品	材料	200,639,427.40	60.87	183,446,594.60	64.85	-3.98
民爆产品	职工薪酬	70,372,891.67	21.35	59,690,383.41	21.10	0.25
爆破工程	材料	81,784,615.99	78.23	50,800,068.79	76.11	2.12
爆破工程	职工薪酬	20,489,369.84	19.60	9,922,432.05	14.87	4.73
其他	材料	2,248,390.488	46.85	2,893,922.90	74.27	-27.43
其他	职工薪酬	1,400,236.31	29.18	622,834.83	15.99	13.19
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(%)
炸药	材料	173,992,953.14	66.63	138,492,975.3	67.30	-0.67
炸药	职工薪酬	53,870,612.21	20.63	40,911,544.31	19.88	0.75
雷管	材料	36,117,995.32	52.74	41,198,463.76	53.44	-0.70
雷管	职工薪酬	17,754,721.38	25.93	17,008,852.78	22.06	3.86
爆破工程	材料	81,784,615.99	78.23	50,800,068.79	76.11	2.12
爆破工程	职工薪酬	20,489,369.84	19.60	9,922,432.05	14.87	4.73
其他	材料	2,248,390.488	46.85	2,893,922.90	74.27	-27.43
其他	职工薪酬	1,400,236.31	29.18	622,834.83	15.99	13.19

其他材料: 其他材料成本占总成本比例变动较大的原因是由于新增合并子公司淮北雷鸣危险化学品安全评审有限公司的营业成本中没有材料成本所致。

其他职工薪酬: 其他职工薪酬成本占总成本比例变动较大的原因是由于新增合并子公司淮北雷鸣危险化学品安全评审有限公司的营业成本中人工成本所占比重较大所致。

(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	营业成本比上年	毛利率比上年增减(%)

				增减(%)	年增减(%)	
民爆产品	509,012,439.76	329,632,567.96	35.24	13.93	16.53	减少 1.45 个百分点
爆破工程	139,808,975.24	104,543,273.90	25.22	78.64	56.63	增加 10.51 个百分点
其他	5,656,810.08	4,799,265.81	15.16	4.97	23.18	减少 12.54 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(%)
炸药	398,070,718.99	261,148,757.59	34.40	21.59	26.90	减少 2.74 个百分点
工业雷管	110,941,720.77	68,483,810.37	38.27	-7.09	-11.17	增加 2.83 个百分点
爆破工程	139,808,975.24	104,543,273.90	25.22	78.64	56.63	增加 10.51 个百分点
其他	5,656,810.08	4,799,265.81	15.16	4.97	23.18	减少 12.54 个百分点

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(%)
安徽地区	540,500,812.13	45.24
江苏地区	37,700,478.55	-55.86
湖南地区	54,582,545.25	
其他地区	21,694,389.15	-70.24

湖南地区为本报告期新增合并子公司湖南雷鸣西部民爆有限公司的销售地区。

(三) 资产、负债情况分析

3、 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(%)	本期期末金额较上期 期末变动比例(%)
资本公积	519,451,383.73	43.29	119,651,346.65	18.55	334.14

资本公积: 合并雷鸣西部民爆发行新股溢价所致

(四)核心竞争力分析

自上市以来,雷鸣科化积极发挥、构建和培育竞争优势,在全国民爆行业兼并重组和技术进步的浪潮中,兼并重组 22 家公司,完成一系列重大项目的技术改造,探索实施集团管控"七统一",工业炸药安全许可能力达到 10 万吨以上,初步建成"科研、生产、流通、爆破服务"一体化经营模式,企业经营初具规模,经济实力有了较大提高,在以下几个方面竞争优势明显。

1.产品结构优势。公司目前有四大类 50 余个规格的产品品种。胶状乳化炸药占主导地位,年产量占总产量的 75% 以上;水胶炸药在全国范围内具有明显的技术、质量、装备和产能优势,占全国水胶炸药 40% 以上的市场份额;2012 年,代表行业发展方向的炸药混装车在淮北、合肥、徐州三个生产点建成投产,逐步深入大型矿山开采。工业雷管产能结构不断优化,导爆管雷管产销规模逐步扩大。

2.产业结构优势。通过收购兼并,公司已形成 6 个生产基地,6 个流通公司,10 个爆破公司的发展规模,业务范围由单一的生产延伸到流通和爆破工程,初步形成了"科研、生产、流通、爆破服务"一体化经营模式,构成公司独特的竞争优势。在这一新的经营模式下,生产企业专业负责民爆器材的研发生产,流通公司专业负责产品配送和回收,爆破公司在流通公司的配合下专业负责爆破方案设计和现场管理,三个环节各负其责,相互协同,对市场进

行封闭式管理,销售价格和市场十分稳定,有力巩固扩大了终端市场,改善了企业盈利结构。

3.融资平台优势。公司利用首次 IPO 募集资金,发起连续对外收购和技术改造,增加了新的经济增长点,扩大了经营规模和经济总量,有效改善了产品结构和安全生产面貌。尤其是 2012 年以换股吸收合并 5.9 亿元股东权益的方式完成了对湖南西部民爆的收购,使公司的盈利能力和综合实力产生质的飞跃。在产业政策的引导下,结合新的行业发展动态,上市公司融资平台优势在公司今后的对外发展中必将起到更加重大的支撑作用。

4.管理优势。作为上市企业,公司建立了产权明晰、权责分明、系统监管严格、法人治理结构完整的现代企业制度,企业内控制度健全,各项基础管理规范,信息管理系统完善,为公司的科学发展提供了制度基础。在管理机制上,公司建成质量、环境、职业健康安全“三合一”管理体系,推动规划、安全、技术、市场、财务、人力资源、文化“七统一”;引入精细化管理理念,推进成本控制、节能减排、质量改善等管理机制的革新,企业市场竞争力进一步提升。创新人才引进、开发、使用机制,培养锻炼了一批高素质管理技术人才,有力支撑了企业发展。

5.企业文化优势。经过几十年的积淀,公司拥有优秀的文化传统,近几年,在加快企业发展的同时,引入国内外先进管理理念,公司又对企业文化进行了规范与再造,通过融合各子公司企业文化的精华,形成了齐备的企业制度文化,物质文化与行为文化和具有时代特色的完整的企业形象可识别系统,对提高企业整体凝聚力、战斗力有着较强的约束作用。

(五) 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

1、行业竞争格局和发展趋势

行业竞争格局:

民爆行业产业政策特别是民爆行业十二五规划明确提出重点培育 20 家优势骨干企业集团和 1-2 家具有与国际先进企业相比肩的大型企业集团的行业目标。在民爆行业重组整合的大背景下,行业内优势骨干企业争夺目标企业资源,通过并购重组实现扩张的竞争将会更加激烈。行业总体产能过剩,公司面临的市场竞争必将更加激烈。

发展趋势:

一、根据国内经济形势,国家对公路、铁路等基础性行业的投资持续加大及国家对矿产资源、煤炭等原材料的长期刚性需求,未来国内民爆市场将呈现局部需求波动,总体市场需求保持稳定增长的趋势。

二、科研、生产、销售、爆破服务一体化的发展模式将成为民爆行业特别是民爆生产企业的发展方向。

三、在行业技术进步指导意见的推动下,民爆生产企业将淘汰落后的产品和工艺,建设自动化连续化人机隔离的生产线,产品结构、装备技术水平等将得到大幅提高。

四、大型民爆企业综合实力不断增强,爆破工程业务的发展日益加快,行业整体竞争格局将发生重大调整,国家公安部出台相关政策,赋予爆破公司直购权,流通公司将面临边缘化的趋势,爆破公司将逐步成为影响民爆产品市场的主要因素。

2、公司发展战略

一、不断优化产品结构,在以工业炸药、工业雷管为主导产品的基础上,大力发展现场混装车;二、转变经济发展方式,加快技术进步和管理创新;三、积极重组行业优势骨干生产企业,通过收购兼并方式扩大公司的市场占有率,提高公司的许可生产能力;四、大力发展爆破工程公司,努力构造集“生产、科研、流通、爆破服务”为一体的大型民爆企业集团。

3、经营计划

总体工作思路:以“稳中求进、加快转型”为基调,着力抓好兼并重组、技术进步、管理提升、深化改革四项任务,突出安全生产、质量控制、市场营销三大重点,落实“增加经济效益、增加职工收入”两大目标,进一步提高公司综合实力,不断开创公司科学发展新局

面。

产销量目标：确保生产炸药 72,000 吨，力争 75,000 吨；其中本部确保生产炸药 25,000 吨，力争 26,000 吨。确保生产雷管 5,300 万发，力争 5,800 万发，其中本部确保 2,200 万发，力争 2,300 万发。

经营目标：本年预计营业收入 9.49 亿元，净利润 1.08 亿元，归属于母公司净利润 1 亿元，其中：雷鸣科化本部营业收入 2.78 亿元，净利润 1,917 万元。

重点关注部署：

一是坚持不懈提升安全生产水平

按照安全生产体系建设提升年的各项要求，扎实推进 5 大体系，15 项要素建设，全面提升体系建设水平；进一步增加资金投入，加快新技术新装备的消化吸收，切实发挥技术保安作用；坚持安全隐患排查整改制度，及时发现整改各类安全隐患，闭环处理，重奖重罚；高度重视危险品的管理，实现生产、流通、爆破全过程的控制监督，防止危险物品丢失、被盗、被抢和非法外流；不断加强安全培训和安全文化建设，着力提高职工的工作责任心和岗位安全操作技能。通过以上措施的落实，确保公司全年安全目标的实现。

二是全力以赴加快重大项目建设

在本部：2013 年，尽快完成无起爆药剂生产线的验收、投产；加速推进水胶炸药生产线技术改造，分离成品与混合工房，实现中和工序远程控制，减少在线人员，提高自动化水平；改造新毫秒生产线，实现人机隔离、自动化、连续化；论证、立项建设震源药柱灌装生产线和高强度导爆管生产线，提高生产组织水平和产品质量档次；完成锅炉冷凝水回收工程，全面改造生活区供水管网，实行智能供水，进一步节能降耗。在子公司：对雷鸣商洛生产线实施局部技术改造，提高生产效率，减少在线人员；调研论证湖南西部民爆生产线技术改造方案，争取尽快实施；完成雷鸣红星新区建设和整体搬迁。

三是坚定不移推进行业兼并重组

按照行业政策要求，2013 年，公司坚定不移地重组行业优质骨干生产企业，大力发展爆破工程公司，力争在对外重组方面取得更大成效。一是继续加大工作力度，依靠工信部、地方主管部门、国资管理部门和淮矿集团的支持，加快对周边区域的并购重组，稳定市场格局。二是继续加强对外考察力度，重点推进民爆生产企业的重组合作。三是着力加强爆破公司在省外的布局发展。争取尽快组建以矿山开采工程整体承包模式为主体的爆破服务类公司，增加大型长期爆破作业项目。探索以炸药混装车为平台承揽单项工程、地面爆破服务、大型作业工程，迅速扩大爆破公司的在全国的影响力。四是大力支持以民爆产业为主体的多元化业务的发展，及时注入资金、人才、政策等资源，力争在较短时间内能够成为公司快速发展的重要支撑点。

四是继续强化市场营销

一是对不同市场采取积极灵活的营销策略，确保工业炸药产销平衡，工业雷管销售稳中有升。二是继续维护原有产品的市场范围，稳定大集团、大客户市场，为拓展新市场打好基础。三是坚持抓好新建项目产品的市场销售工作，确保按计划达产。四是争取在震源药柱销售方面取得更大突破。进一步扩大导爆管雷管的市场份额，稳步提升电雷管销量。

4、可能面对的风险

1、发展风险

同行业企业不断发起对外重组，可供收购的企业日益稀缺，存在被超赶、被挤压的发展风险。

2、资金风险

持续的收兼并，连续的项目建设，不断改善民生，使资金缺口越来越大，存在现金流不足的资金风险。

3、经营风险

混装炸药安全许可能力有限，乳化炸药盈利能力不高，徐州雷鸣和商洛秦威扭亏增盈任务艰巨，使公司面临较大的经营风险。

4、管理风险

随着公司收购兼并战略的实施，经营地域扩大，危险源越来越多。部分干部职工的安全意识不高，责任心不强，落实制度不到位。个别子公司制度不健全，管理不规范，使公司面临较大的管理风险。

应对措施：加快对外收购兼并的步伐，尤其是重组民爆行业优势骨干生产企业；加快转变经济发展方式，使发展由主要依靠增加产量转到主要依靠管理创新、技术进步和人员素质提升的轨道上来，由以生产为主转到以生产、爆破为主上来，由粗放经营转到集约经营上来。加强对子公司的管理与考核，健全子公司的各项管理制度并且定期检查其执行情况。

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

公司本年新增合并雷鸣安全和雷鸣西部，对雷鸣安全合并期间为 2012 年 1-12 月，对雷鸣西部合并期间为 2012 年 11-12 月。

董事长：张治海

安徽雷鸣科化股份有限公司

2013 年 3 月 7 日