

澳柯玛股份有限公司

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	澳柯玛	股票代码	600336
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	孙武		季修宪
电话	0532—86765129		0532—86765129
传真	0532—86765129		0532—86765129
电子信箱	sunwu@aucma.com.cn		dmb@aucma.com.cn

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	2,891,481,069.23	2,701,077,925.24	7.05	2,497,049,240.19
归属于上市公司股东的净资产	766,210,327.95	601,635,412.50	27.35	564,550,159.27
经营活动产生的现金流量净额	3,268,344.88	204,849,089.44	-98.40	58,791,929.63
营业收入	4,002,827,471.06	4,130,343,819.70	-3.09	3,695,106,906.21
归属于上市公司股东的净利润	164,574,915.45	37,085,253.23	343.77	69,404,683.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	69,339,256.10	13,760,585.71	403.90	50,796,216.08
加权平均净资产收益率 (%)	24.06	6.36	增加 17.7 个百分点	13.10
基本每股收益 (元 / 股)	0.48	0.11	336.36	0.20
稀释每股收益 (元 / 股)	0.48	0.11	336.36	0.20

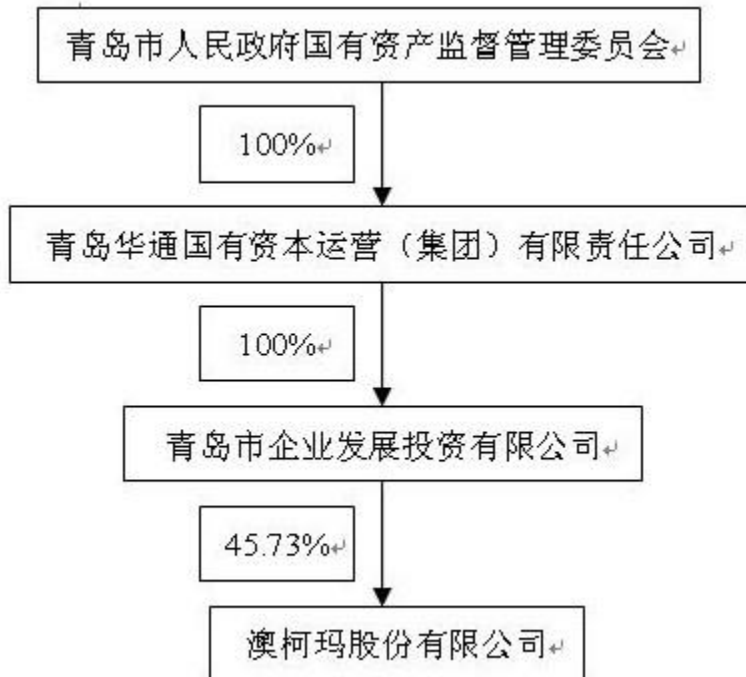
2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	36,707	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	39,713		
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

青岛市企业发展投资有限公司	国有法人	45.7269	155,945,190		质押	75,000,000
青岛兴海韵商贸有限公司	其他	2.9127	9,933,400		未知	
中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.6943	2,367,800		未知	
许磊	其他	0.3812	1,300,000		未知	
熊卫红	其他	0.3255	1,110,000		未知	
光大证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.2981	1,016,563		未知	
广州科源中小企业投资经营有限公司	国家	0.2932	1,000,000	1,000,000	未知	
熊国强	其他	0.2747	936,760		未知	
国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.2027	691,331		未知	
戚小梅	其他	0.1994	680,100		未知	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或一致行动人的情况。					

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

(一) 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2012年,面对全球经济持续低迷、国内外市场需求下滑、行业竞争更加严峻的形势,公司深入贯彻落实科学发展观,坚持市场导向,坚持效益优先,加强自主运营平台和市场网络建设,以"推行VCT,精益管理,创造价值"和"建网络,树品牌,强化终端,夯实市场"为两大工作重点,全体员工奋发图强,创新发展,扎实工作,顺利完成了报告期内各项工作。

报告期内,公司实现营业收入40.03亿元,实现利润总额17783.42万元;截至报告期末,公司总资产28.91亿元,净资产7.72亿元,资产负债率73.31%;公司经营活动产生的现金流量净额326.83万元。公司实现每股收益0.48元,加权平均净资产收益率24.06%,归属于公司股东的每股净资产2.25元。

报告期内公司重点工作推进情况:

1、实行VCT运营模式,建立全价值链的绩效体系

报告期内公司全力推进VCT运营模式,打破了原先销产研分离的组织架构,建立了全价值链的绩效评价体系,成立了国内制冷VCT、海外市场VCT、生活电器VCT等10个VCT经营团队,建立了以销售为主导、销产研协同的矩阵式组织运营新架构。在销售系统和生产系统等逐步推进二级、三级VCT团队建设,将公司价值实现由制造向研发、营销延长,由内部向供应商和经销商延伸。报告期内公司已基本形成一套较为完善的、针对VCT经营体的战略规划、KPI指标和经营计划确定的经营目标编制体系和各VCT季度质询机制,编制了公司总部和各VCT的《授权与分权手册》,明确了职权,提高了经营的灵活性和反应速度;并在此基础上加强了业绩考核与问责。

2、营销创新有新突破,市场网络建设和终端管理进一步加强

报告期内公司将渠道建设的重点放在大力开拓二级发展市场、三级、四级、五级市场渠道上,尤其是县乡两级市场。各公司都建立了网络地图,实现对现有网络情况的准确掌控,制定了明确的网络建设推进方案,建立了销售人员工作日志制度,每天监控销售人员工作情况,报告期内公司网络数量实现了较快增长,为市场发展打下了良好基础。

加强对渠道和终端的管理。2012年公司加强销售终端产品出样工作,做到"多出样、出好样",使公司产品,尤其是新品,更快、更有效的传递给目标客户。继续推进销售网络扁平化工作,不断提高渠道分销效率。加强终端信息直控工作,8月商务公司终端网络信息管理系统投入使用,对终端数据收集和查询的全面性、系统性、快捷性都有了大幅提高,而且增加了数据统计、分析、跟踪处理的功能,提升了公司对网络掌控力度,便于公司及时根据市场变化制定更加有针对性的营销政策。实施了经销商分级管理,将经销商按ABCD进行分级,针对不同等级经销商,有重点、分策略的实施有针对性的市场营销政策,实施精细化管理。

创新营销管理机制,在商务公司、电动自行车事业部、生活电器事业部推行了大区自主经营机制,进一步划小核算单位,明确了责任主体,引导各独立经营体关注市场、关注投入与产出、关注利润。

3、建立河南电器产业园,设立海外营销机构,国内外产销布局迈出重要一步

报告期内,为促进公司制冷产业的发展,合理规划全国产业布局,支持公司在河南及周边地区的销售网络,提升市场反应速度,公司投资设立了河南澳柯玛电器有限公司,该公司产业园已经在商丘市民权县拔地而起,2013年1月已正式投产运行。

报告期内,公司通过实地考察,确定了通过建立营销中心、到贸易公司,再到生产基地三步走的策略,推行公司"自主品牌、当地生产、渠道销售"的海外市场模式。2012年10月份公司在加纳成立了第一个海外业务代表处-西非代表处,标志着公司向非洲市场迈出了重要一步。与此同时,公司在澳大利亚墨尔本成立了澳洲代表处,为开拓澳大利亚这一潜力市场奠定了基础。

4、加强技术创新,推进产品升级和产业结构调整

报告期内公司共获各类科技奖项16项、市技术创新项目29项,8个项目达到国际先进以上水平,共获专利126件,其中发明专利8件,实用新型54件。

制冷产业加强了高端产品的研发工作，复式对开门冰箱、立式冷冻展示柜、联体展示柜、恒温静音酒柜等代表行业领先技术的产品陆续上市，全年总计完成 30 个系列 117 个型号的新产品开发。加强了基础技术研究，SRF 节能技术的研发成功使公司冷柜能耗实现行业领先，第 II 代“智能网络”高端冰箱和 HTP 多重保鲜技术，经权威专家鉴定技术水平达到国际先进水平和行业领先水平，参加了《低温冷藏箱》、《深冷冰箱》及《嵌入式冰箱》等 17 项国家标准的起草工作。

生活电器事业部成功研制行业领先的“智能出水强制断电技术”、“智能分层加热技术”、“智能立体速热技术”的 10 大系列 77 个型号的电热水器产品，形成了具有“最安全、最节能、最畅快”特点的电热水器产品线。

电动车事业部注重首发及自主产品开发，确立了“委外专业设计+自主改进升级”双向自主研发模式。全年完成新品开发 89 款，新品在外观、速度、动力等方面均得到大幅提升，截至 11 月底，新品贡献率达到 57.37%。

青岛澳柯玛超低温冷冻设备有限公司开发和完善了 6 款-86℃超低温保存箱新品，形成了较完整的超低温产品线，奠定了澳柯玛在超低温领域的行业地位和技术实力。

(二) 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	4,002,827,471.06	4,130,343,819.70	-3.09
营业成本	3,166,339,551.67	3,365,179,564.08	-5.91
销售费用	453,146,322.50	424,955,261.38	6.63
管理费用	267,883,015.40	223,993,173.87	19.59
财务费用	18,235,991.31	62,913,176.02	-71.01
经营活动产生的现金流量净额	3,268,344.88	204,849,089.44	-98.40
投资活动产生的现金流量净额	-103,142,811.32	-108,350,415.85	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	198,852,192.02	-46,600,868.69	不适用
研发支出	103,718,898.82	70,977,033.95	46.13

2、 收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

公司 2012 年实现营业收入 4,002,827,471.06 元，较上年同期减少 3.09%，主要是受产品市场整体低迷影响，制冷产业和电动车产业营业收入较同期降低。

(2) 主要销售客户的情况

报告期内，公司销售客户前五名的销售收入合计 256,855,825.46 元，占营业收入的 6.42%。

3、 成本

(1) 成本分析表

单位：元 币种：人民币

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 (%)
家用电器制造及电动车	原材料	2,278,288,777.76	90.73	2,519,131,482.76	91.16	-9.56
家用电器制造及	人工	132,550,436.81	5.28	142,304,644.98	5.15	-6.85

电动车						
家用电器制造及电动车	折旧	26,811,590.89	1.07	23,781,294.74	0.86	12.74
家用电器制造及电动车	能源	26,796,767.38	1.07	30,905,943.82	1.12	-13.30
家用电器制造及电动车	其他	46,726,279.72	1.85	47,377,849.40	1.71	-1.38

(2) 主要供应商情况

公司 2012 年度向前 5 名供应商采购合计 1,700,777,167.07 元，占年度采购总额的 50.67%。

4、费用

财务费用较同期下降 71.01%，主要是债务重组还款影响。

5、现金流

单位：元 币种：人民币

项目	2012 年	2011 年	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	3,268,344.88	204,849,089.44	-98.40
投资活动产生的现金流量净额	-103,142,811.32	-108,350,415.85	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	198,852,192.02	-46,600,868.69	不适用

(三) 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 (%)
冰柜、冰箱	2,558,533,288.17	1,920,548,921.50	24.94	-5.36	-9.21	增加 3.19 个百分点
电动车	690,841,718.46	621,370,499.44	10.06	-5.57	-6.22	增加 0.63 个百分点
自动售货机	13,639,260.48	11,662,362.07	14.49	-52.13	-52.75	增加 1.10 个百分点
小家电	119,953,909.98	92,667,488.80	22.75	-22.09	-25.01	增加 3.01 个百分点
厨洁具	184,115,338.49	143,883,447.26	21.85	70.90	67.82	增加 1.43 个百分点
洗衣机	268,936,904.92	237,344,394.63	11.75	-7.73	-7.07	减少 0.62 个百分点
其他	84,659,223.00	65,890,698.83	22.17	435.86	471.09	减少 4.80 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 (%)
出口	424,335,483.84	-13.72
国内	3,496,344,159.66	-1.25

3、资产、负债情况分析

(1) 资产负债情况分析表

单位:元 币种:人民币

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(%)
应收票据	271,483,416.57	9.39	163,348,641.33	6.05	66.20
其他流动资产	29,342,539.35	1.01	66,434,613.24	2.46	-55.83
长期应收款	2,264,695.68	0.08	1,270,697.34	0.05	78.22
长期待摊费用	52,301,528.54	1.81	4,780,168.88	0.18	994.14
应付职工薪酬	23,646,682.90	0.82	16,661,616.54	0.62	41.92
应交税费	-25,570,720.65	-0.88	26,737,896.60	0.99	不适用
应付利息	92,251,962.64	3.19	179,974,044.88	6.66	-48.74
一年内到期的非流动负债	54,679,590.28	1.89			不适用
其他流动负债	200,455,000.00	6.93			不适用
长期应付款	75,912,770.34	2.63	26,901,977.03	1.00	182.18
其他非流动负债	50,875,027.71	1.76	21,140,937.62	0.78	140.65
盈余公积	45,708,703.10	1.58	30,983,472.75	1.15	47.53

应收票据：本期银行承兑汇票收款增加

其他流动资产：模具费摊销期限变更影响

长期应收款：销售增加

长期待摊费用：模具费摊销期限变更影响

应付职工薪酬：主要是计提工会经费和职工教育经费影响

应交税费：本期增值税进项留抵额大

应付利息：计提未支付利息减少

一年内到期的非流动负债：融资租赁长期应付款一年内到期影响

其他流动负债：本期发行中小企业私募债券

长期应付款：新增融资租赁业务

其他非流动负债：获得与资产相关的政府补助

盈余公积：本期计提盈余公积

(四) 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

2013年，公司将继续坚持科学发展，加快产业升级和产品结构调整，在保持较快增长速度的同时，更加注重发展质量和效益，继续深化推动VCT机制建设，建立创新体系，全面建设质量效益型企业。2013年，公司主要经营目标是：实现销售收入42.03亿元，成本费用总额41.31亿元。

为了实现上述目标，2013年公司将重点开展以下工作：

1、继续深化VCT运营模式

2013年公司将继续深化各产业一级VCT建设，消除个别VCT内部运营分化、无法很好协调统一的问题，使VCT经营体成为公司日常经营与管理的主体。不断推进线体自主经营和销售区域自主经营，尤其是各个驻外区域、销售中心的自主经营工作，真正实现由“费用中心”向“利润中心”的转变，变要政策、要支持为自主统筹，自主策划，提高公司内部的经营意识，加快公司市场反应速度，提高公司的盈利能力。公司领导层也将站在VCT的角度、着眼于长远和全局考虑问题，自上而下为VCT机制的建立做好表率 and 示范，延长公司价值链，实现价值增值。

2、继续强化市场建设，夯实市场，贴近客户

渠道仍然是实现公司健康、快速发展的关键因素，2013年各产业传统网络建设的重点将放在大力开拓县乡两级市场，并不断的推进网络下沉和网络贴近最终客户工作，将市场网络建设做实、做细、做深、做透。大型卖场2013年以提升优化为主，不断提高单店的产出效率。重视

新兴销售渠道，加强与电商（电子商城、电视购物）等的合作，提升新兴渠道的销量水平。公司将南方市场拓展放在公司战略层面推进，西南、华南区域将以网络建设为主，努力提高销量，提高公司产品在上述区域的影响力，为市场拓展奠定良好的基础。

加快出口市场发展，尤其是冰箱出口发展。2013 年公司将成立总部层面的冰箱海外市场发展推动小组，主要从市场导向的产品研发机制入手，建立贴近市场的有竞争力的产品规划，从公司战略的高度推动冰箱出口业务发展，改变公司多年来出口产品结构不合理和出口增长乏力的问题。

3、抓产品，强化创新驱动

产品是市场发展的根本所在，没有好的产品，市场发展无从谈起。公司将把“做好产品”作为经营工作的重点，不断推动技术研发、产业升级、结构优化和产品质量的提升。

（1）做“好”产品

①坚持市场导向的研发方向，加强产品策划工作。建立市场研发零距离的 IPD 管理模式，从产品策划开始到产品设计、采购、生产、仓储物流、服务流程倒逼、价格成本倒逼，一定给客户id提供高性价比的产品，参与竞争。

②设计好产品。建立优质经销商产品顾问制度，参与公司的产品策划，建立驻外销售人员产品策划机制，提报产品策划建议，参与产品策划过程。

③规划好定位清晰的产品线。2013 年各 VCT 要提升产品线系统规划能力，形成符合品牌特点、有竞争力的产品规划，进一步理顺产品线，形成战斗机型、经济型、利润型、形象型，分类明确、特点突出、产品线齐全的、有竞争力的产品结构。一线销售人员要提高产品策划能力，针对当地不同情况，有针对性的进行产品组合。

（2）做“精”质量

①产品研发好，在产品研发、设计阶段就树立“精品”意识，确保产品性能、用料和外观精细，做到真材实料。

②确保生产质量，加强工装模具设备的更新改造，提高设备的专业化水平、加工精度和加工的可靠性，保障生产过程的有效控制。

③稳定员工队伍，加强基层员工的培训，提高操作人员的可靠性。

④提升质量管理体系。建立起统一的、以市场为导向的质量目标评价体系和外部抽查及重大质量事故预防机制。通过编制标准化质量分析模版，组织各单位建立月度质量分析会等方式，增加质量管理手段，为产品质量的不断提升提供有力保证。

4、从提高“人”的效率入手，做好内部费用成本控制，提高效率，简化流程，做到简单有效
2013 年，公司将通过建立收入、利润增长和费用控制的长效协调控制机制，强化投入产出的分析论证机制、效果评估机制等，促使各级经营者统筹全局，兼顾增长数量与质量、短期利益与长期利益，关注投入产出比。

2013 年，公司将继续做好“原材料成本控制、人员费用控制”等基础费用控制，同时，进一步强化内部市场意识，深化内部成本控制工作，将资金占用成本、库存占用成本、应收账款成本、质量成本等纳入成本管理，建立科学、有效的控制制度。

2013 年，公司将从提升“人”的效率入手，继续实施总部监控的《人员结构和经营效率分析报告》制度，加强总部对各产业生产效率的指导，严控人员规模；并进一步简化内部流程，通过不断的简化流程和优化提升，提升工作效率。

5、加强人才建设，做到“人尽其才、广纳贤才”

在人才的使用上，建立起“开放、包容、协作”的选人、用人、育人机制，促进内部人员正常流动，大胆启用品质过硬、有能力、想干事的年轻干部，为他们干事、创业搭建良好的平台。坚持业绩导向的用人机制，做到业绩面前人人平等，能上能下。

加强外部人员的引进，特别是核心、关键岗位人才的引进。加强对外合作，加强与科研院所、专业公司在技术、管理等方面的合作。

6、继续抓好安全生产工作

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

报告期内，公司五届六次董事会、五届五次监事会审议通过了《关于公司部分会计政策和会计估计变更的议案》，同意公司变更部分会计政策和会计估计。其中会计政策变更一项：坏账准备计提范围的变更，会计估计变更两项：应收账款坏账准备账龄组合计提比例的变更和模具摊销年限的变更。具体变更原因、变更内容及变更时间等，详见公司 2012 年 4 月 17 日刊登在上海证券交易所网站及中国证券报、上海证券报、证券时报上的《澳柯玛股份有限公司关于部分会计政策和会计估计变更的公告》（编号：临 2012-007）。

上述会计政策和会计估计的变更对公司的影响如下：

1、坏账准备计提范围的会计政策变更对公司的影响：本期会计政策变更涉及业务范围包括本报告期纳入合并的澳柯玛股份有限公司及各子公司，需采用追溯调整法。对公司合并财务报表期初未分配利润影响减少 0.79 万元，盈余公积增加 0.79 万元，2012 年度合并净利润影响额为零，对母公司及各子公司单体报表未分配利润影响增加。其中影响母公司 2012 年初未分配利润增加 5574.29 万元，盈余公积增加 0.79 万元，该项会计政策变更和应收账款坏账准备账龄组合计提比例的会计估计变更共同影响母公司 2012 年净利润减少 1413.28 万元。

2、应收账款坏账准备账龄组合计提比例的会计估计变更对公司的影响：公司应收账款账龄组合坏账准备计提比例变更采用未来适用法进行账务处理，影响 2012 年度合并净利润增加 1132.63 万元。

3、模具摊销年限的会计估计变更对公司的影响：模具摊销年限变更采用未来适用法进行账务处理。影响 2012 年度合并净利润增加 2189.33 万元，母公司净利润增加 2152.71 万元。

4.2 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。

（1）报告期内减少合并单位原因：

报告期内，青岛澳柯玛资产管理有限公司将其控股子公司青岛澳柯玛海外电器有限公司予以注销。根据《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》规定，2012 年度仅将青岛澳柯玛海外电器有限公司相应期间的利润表及现金流量表进行了合并。

（2）报告期内增加合并单位原因及基本情况：

本期新投资成立青岛澳柯玛生活电器有限公司，注册资本 2000 万元，公司直接持有其 95%的股权，公司下属子公司持有 5%的股权，公司直接和间接合计持有 100%股权。

本期新投资成立河南澳柯玛电器有限公司，注册资本 5000 万元，实收资本 2000 万元，公司直接持有其 90%的股权，公司下属子公司持有 10%的股权，公司直接和间接合计持有 100%股权。

本期新设立澳柯玛（香港）电器有限公司，注册资本 6.44 万美元（折人民币 40.70 万元），公司直接持有其 80%的股权，公司下属子公司持有 20%的股权，公司直接和间接合计持有 100%股权。

本期新设立澳柯玛（香港）贸易有限公司，注册资本 2.58 万美元（折人民币 16.17 万元），公司直接持有 100%股权。