

董事会 2015 年度工作报告

一、2015 年公司经营情况的回顾

1、公司报告期内总体经营情况

2015 年，世界工业生产低速增长，贸易持续低迷，发达国家经济复苏缓慢，新兴经济体增速进一步回落，全球经济整体复苏疲弱乏力。国内经济增速回落，固定资产投资大幅下降，工程机械市场需求持续低迷、使得产能过剩的工程机械行业竞争更加激烈，2015 年成为工程机械行业近十年来最为艰难的一年，面临着巨大的生存危机，整个行业陷入困境。面对 2015 年持续恶化的市场环境，公司紧紧围绕“勇于改革·大胆创新 为公司持续健康发展而努力奋斗”的任务目标，以“改革创新”为主导思想，强化市场营销，大胆试行电商模式；持续加大技术创新力度，整机研发实现突破、核心零部件产品稳步升级；深化体制机制改革，积极试点岗位薪酬改革；创新提高管理效能，深化降本工作，进一步提高了公司组织运营效率，继续保持了公司在行业内的优势地位。

报告期内，实现营业收入 37.71 亿元，比去年同期减少 48.13%，实现营业利润-9.62 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润-8.76 亿元，均比上年同期大幅减少。

2、公司报告期内主营业务收入情况

(1) 报告期内，公司主营业务收入为以推土机、配件为主的工业产品收入构成如下：

分行业或分产品	主营业务收入（元）	主营业务成本（元）	毛利率(%)
工业产品销售	2,888,040,799.71	2,784,544,534.67	3.58
商业产品销售	376,873,845.57	344,040,792.28	8.71
分产品：1、铲土运输机械	1,354,285,736.29	1,234,917,278.51	8.81
2、混凝土机械	402,319,410.02	362,858,519.69	9.81
3、压路机械	224,709,247.62	214,885,380.71	4.37
4、配件及其他	1,283,600,251.35	1,315,924,148.04	-2.52

注：铲土运输机械包括公司推土机和装载机产品。

(2) 报告期内，主营业务收入按地区分布列示如下：

地区名称	主营业务收入（元）	主营业务成本（元）	毛利率（%）
国内片区	3,731,490,095.69	3,674,909,440.77	1.52
国外片区	804,556,676.76	736,180,418.18	8.50
内部抵销数	-1,271,132,127.17	-1,282,504,532.00	-0.89

3、主要子公司、参股公司情况

单位：万元

序号	公司名称	法人代表	公司类型	所处行业	主要产品或服务	持股比例（%）	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
1	山推投资有限公司	张秀文	子公司	投资业	项目投资	100	78,550	80,347.80	79,547.80	-	0.12	0.09
2	山推楚天工程机械有限公司	王飞	子公司	制造业	搅拌运输车、拖泵、臂架式泵车、搅拌站	直接 24.475 间接 68.65	50,000	88,927.16	-5,256.37	12,946.06	-16,048.35	-15,952.05
3	山推抚起机械有限公司	于志国	子公司	制造业	汽车起重机、高空作业车、消防车制造、修理、销售；工程机械配件制造；房屋、场地出租	间接 70	23,000	76,343.84	2,500.77	10,562.77	-8,404.49	-7,636.41
4	山推道路机械有限公司	王文超	子公司	制造业	筑路压实机械及配件的研发、生产、销售、租赁、维修及技术咨询服务	100	16,200	37,451.04	5,923.16	24,204.78	-2,747.26	-2,672.44
5	山推铸钢有限公司	张民	子公司	制造业	建筑、矿产、土木工程机械部件及其他民用铸钢产品的研究、开发、生产；铸钢用模型、铸钢用及加工用夹具的制作	直接 70 间接 30	8,085.3960	7,695.90	5,219.66	5,379.35	-2,364.42	-2,286.40
6	山东山推工程机械结构件有限公司	张民	子公司	制造业	液压挖掘机、装载机的作业机械及配件	60	4,200	25,904.16	506.93	15,726.97	-4,644.29	-6,234.53
7	山东山推工程机械产业园有限公司	皮永皆	子公司	制造业	园区管理、固定资产/土地租赁、机械零配件生产销售、设备/设施维护	79.26	3,800	5,454.83	5,308.99	7,773.98	-32.55	-26.21

序号	公司名称	法人代表	公司类型	所处行业	主要产品或服务	持股比例 (%)	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
8	山东山推欧亚陀机械有限公司	刘兆允	子公司	制造业	工程机械主机配套的"四轮"(支重轮、托轮、引导轮、驱动轮)及涨紧装置	75	2,000	38,247.03	19,678.37	22,586.39	-898.60	-848.75
9	山东山推物流有限公司	滕海峰	子公司	物流业	道路普通货物运输、仓储服务; 包装服务; 物流信息及技术的咨询; 机械产品组装、维修、咨询	间接 100	500	7,294.55	3,110.94	9,262.88	-111.59	2.13
10	山东彩桥驾驶室有限公司	张 民	子公司	制造业	工程机械驾驶室、地板架总成和板金件喷涂	100	1,419.70	13,656.48	9,030.38	3,459.16	-1,619.82	-1,670.47
11	山推兖矿工程机械有限公司	李殿和	子公司	制造业	建筑工程机械制造	间接 51	5,882.35	5,977.42	5,822.13	46.88	-93.55	-7.44
12	山推建友机械股份有限公司	孙甲利	子公司	制造业	混凝土搅拌运输车、泵车、泵、建筑、起重、清洁、废物处理机, 可移动金属建筑物	间接 51	23,418.7569	62,861.63	44,415.52	25,511.04	-1,616.17	-1,081.29
13	山东山推工程机械进出口有限公司	程兆鸿	子公司	商贸业	机电产品及零部件、机电成套设备的进出口业务	100	40,000	118,903.40	27,267.78	111,785.90	-606.48	-1,779.33
14	山东山推后市场服务有限公司	郭志强	子公司	制造业	工程机械、工程机械零部件的销售、租赁、维修、回收及技术咨询服务。	间接 100	500	499.07	468.87	-	-31.17	-31.13
15	山重融资租赁有限公司	董 平	参股公司	融资租赁	融资租赁; 机械设备的租赁及销售; 租赁财产的残值处理; 信息咨询; 租赁交易担保; 机械设备维修; 技术服务; 项目投资	19.57	92,000	434,565.47	99,977.11	32,299.83	5,595.45	4,123.63
16	小松山推工程机械有限公司	王子光	参股公司	制造业	液压挖掘机等工程机械及零部件, 并提供售后服务	30	\$2,100	102,817.55	85,681.83	106,783.61	-700.41	-1,088.92
17	山东重工集团财务有限公司	申传东	参股公司	金融服务	经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务, 经营范围以批准文件所列的为准	20	100,000	1,629,794.39	118,711.16	29,348.83	15,155.11	11,359.20
18	山东锐驰机械有限公司	徐龙桥	参股公司	制造业	工程机械油缸	12.264	7,314	17,392.44	2,484.99	1,952.91	-2,295.79	-2,070.86

二、核心竞争力分析

公司经过多年经营积累，其品牌影响力、产品质量、技术研发实力、主营产品在行业内均具备了较强的竞争力，并具有广泛的营销网络和优良的售后服务体系，核心部件如履带底盘系统、传动部件系列等也得到国内外知名主机厂家的一致认可。公司拥有现代化的厂房设施以及与之配套的先进生产设备，并搭建了一流的质量管理体系和技术服务平台，拥有强大的自主研发和创新能力，生产效率高，质量管控优良，能够及时为客户提供安全的、优质的产品，加之稳定的核心管理团队具有丰富的管理经验，使公司在行业内具备了较强的综合竞争实力和优势。

1、品牌优势

经过三十多年的发展，公司已成为全球建设机械制造商 50 强、中国企业 500 强、中国机械工业效益百强企业、国家“一级”安全质量标准化企业，公司山推品牌为“机电商会推荐出口品牌”。

2015 年，公司以“新科技·新能量·新价值”为主题，开展系列营销、工业之旅，不断丰富品牌传播手段及途径等措施，使山推品牌及产品竞争力持续增强。报告期内，公司 SD16PLUS 推土机在“中国工程机械 TOP50 产品评选”中赢得行业最高奖“金手指”奖；在中国工业论坛中，公司入选“中国工业企业品牌竞争力评价表彰企业”，公司 SD90-5 推土机获得“中国工业首台重大技术装备示范项目”称号；在英国 KHL 集团主导发布的 Yellow Table 2015 中，公司上榜全球工程机械制造商 50 强排行榜，公司推土机 2015 年综合市场占有率达到 61.72%，稳居国内行业首位，进一步巩固了公司在行业的品牌优势。

2、产品质量优势

公司自 1997 年通过 ISO9001 质量管理体系认证以来，每年均能顺利通过复审，并于 2010 年开始策划并独创了基于 ISO9001 和山推 30 余年良好质量文化而形成的 SQS（山推质量管理体系），经过几年的建设和完善，SQS 项目已经融入到公司日常的质量管理活动中。为保持产品质量始终稳定可靠，报告期内，公司持续完善质量管理体系，强化质量提升项目，优化制造过程，创新研究解决技术难题、提升产品质量的途径，举办公司首届董事长质量奖评选活动，通过树立质量改善典型，调动了全体员工质量改善主动性、积极性和创造性；开展“定点”、“定项”支援方式，提高配套产品质量；搭建质量改善平台，利用信息化统一管理公司质量改善活动，为公司产品保持高质量水平奠定了基础。

3、技术优势

公司作为高新技术企业，自成立以来一直着力于产品创新与品牌提升，潜心研究和开发新产品、新工艺，建立了四位一体的创新开发体系。通过多年的努力，公司在铲土运输机械、道路机械、混凝土机械、消防车为主的主机产品和以履带底盘总成、双变产品为代表的工程机械关键核心零部件方面已形成和拥有多项核心技术，在产品数字技术、智能技术方面走在国内工程机械领域的前沿。目前公司已拥有各类有效专利755项，拥有著作权10项。

报告期内，公司成功开发了全球首台燃气型推土机、无人驾驶推土机等 13 款新型智能产品，部分产品已获得欧盟和北美认证，进一步丰富了海外产品型谱；公司共完成产品升级换代 26 项，其中以“国III发动机升级”、全液压全新产品、“-5 型全新产品”为主的推土机 14 项，压路机、平地机、摊铺机等道路机械产品 12 项。完成变速箱技术升级、混凝土机械减速机替代进口及开发配套潜孔钻机为主 3 项整体底盘。公司新增专利申请 85 项，专利授权 86 项，其中发明专利 27 项，实用新型 55 项，外观 4 项，进一步巩固了公司在行业内的竞争优势。

4、广泛的销售网络和优良的售后服务优势

公司目前已在全国各省、市、自治区设立了 20 多个办事处，40 余家山推专营店及产品代理商，在全国设立 100 余个营销网点，并在国外设立了多家子公司及办事处，授权了 80 多家海外代理商。报告期内，为拓展互联网销售模式，建立“山推 E 家”电子商务平台；通过优化代理商结构，针对公司新市场、新产品不断拓展销售渠道，公司海外销售网络逐步由发展中国家向发达国家延伸，海外市场布局更趋于合理。

公司售后服务始终秉承“视顾客的时间比黄金更宝贵”的理念，依托强大的服务团队、完备的服务网络、信息化管理平台及高效的培训体系，为客户提供现场服务、产品培训、技术支持、在线咨询等优质服务，践行“山推服务，时时处处”的承诺，为客户创造更多价值。报告期内，公司深入开展“客户关爱行”活动，在操作、保养和维修等方面为用户设计个性化方案，极大地提升了用户满意度。同时，调整服务政策，增加质保期内服务次数，积极推行“精细化管理”，建立“服务专家”认证体系，组建了山推“服务专家”队伍，推进“特殊机型服务小组”等定制服务模式，搭建三大海外服务区域体系，极大增强了用户对山推产品的信任，提高了用户对公司品牌的忠诚度，进一步强化了公司优良的全球售后服务优势。

5、核心零部件优势

公司是国内较早从事工程机械配套件产品研发制造的企业,自公司成立以来一直致力于工程机械配套件的研发与制造,做强工程机械配套件是公司加速多元化发展的重要举措。经过多年的技术沉淀和经典传承,公司拥有完善的零部件研发体系和国际一流的工艺装备及制造技术,通过精湛的感应热处理工艺技术、先进的数值分析技术,利用三坐标检测平台、大型数控加工中心、完善的理化检测平台、模拟实验室以及详实的野外测试等手段,公司核心零部件产品质量、研发技术逐年提高,产业链不断向上游延伸,已实现对国内外主要工程机械厂商配套,在工程机械配件领域已具备一定的影响力,获得了众多国内外知名主机制造商的认可。已形成集工程机械底盘件、传动部件、结构件等工程机械核心部件为一体的“黄金产业链”。

报告期内,公司不断增强核心零部件研发能力,推进技术升级,通过开发模块化传动系统、润滑履带等基础产业,掌握高端核心技术,通过对发动机的匹配研究,实现了公司核心零部件产品在主机上的节能降耗,提升主机的整体性能和主机核心竞争力。通过运用先进的过程管控及先期质量预防体系的建立,很好的满足了国际和国内主流工程机械厂家的要求。

凭借上述品牌影响力、产品质量、技术实力等诸多优势,2015年,公司推土机、压路机、装载机、混凝土机械等多种设备参与了锡林浩特抗震救灾及“十个全覆盖”工程、深圳滑坡事件抢险救灾、沙漠治理、京新高速公路项目、肯尼亚蒙内项目、阿根廷大坝项目等国内外重大工程项目建设。报告期内,公司继续保持和强化上述优势,未发生重大变化。

三、公司对外投资情况

报告期内公司无对外投资事项。

四、董事会日常工作情况

报告期内,董事会共召开5次会议,历次情况如下:

1、2015年1月27日,公司以通讯表决方式召开第八届董事会第四次会议。会议应到董事7人,实到董事7人。会议审议并通过了以下议案:

(1)《关于增补董事候选人名单的议案》;

(2)《关于聘任公司常务副总经理的议案》

经总经理提名,聘任李殿和先生为公司常务副总经理。任期至本届董事会任期结束;

(3)《关于召开公司2015年第一次临时股东大会的议案》

2、2015年4月24日,在公司总部大楼203会议室召开了公司第八届董事会第五

次会议。公司应到董事 9 人，实到董事 9 人，公司监事、高级管理人员列席了会议。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《董事会 2014 年度工作报告》；
- (2) 《总经理 2014 年度业务报告》；
- (3) 《公司 2014 年度计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (4) 《关于会计政策变更的议案》；
- (5) 《公司 2014 年度财务决算报告》；
- (6) 《公司 2014 年度利润分配预案》；
- (7) 《公司 2014 年年度报告》及其《摘要》；
- (8) 《公司 2015 年事业计划》；
- (9) 《关于预计 2015 年度日常关联交易的议案》；
- (10) 《公司 2014 年度内部控制评价报告》；
- (11) 《关于山东重工集团财务有限公司风险持续评估报告的议案》；
- (12) 《公司 2014 年度社会责任报告》；
- (13) 《关于申请银行综合授信额度的议案》；
- (14) 《关于与有关银行、融资租赁公司建立工程机械授信合作业务的议案》；
- (15) 《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的议案》；
- (16) 《公司 2014 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》；
- (17) 《关于向控股子公司山推楚天工程机械有限公司提供委托贷款的议案》；
- (18) 《关于对山东山推工程机械进出口有限公司增资的议案》；
- (19) 《关于聘任 2015 年度公司审计机构的议案》；
- (20) 《关于调整公司董事会战略委员会和提名委员会委员的议案》；
- (21) 《关于修改〈公司章程〉的议案》；
- (22) 《关于召开公司 2014 年度股东大会的议案》。

3、2015 年 4 月 28 日，在公司总部大楼 203 会议室召开了公司第八届董事会第六次会议，会议应到董事 9 人，实到董事 9 人，公司监事、高级管理人员列席了会议。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《公司 2015 年第一季度季度报告》；
- (2) 《关于山东锐驰机械有限公司增资扩股暨放弃优先出资权的议案》。

4、2015 年 8 月 29 日，在公司总部大楼 203 会议室召开了公司第八届董事会第七

次会议，会议应到董事 9 人，实到董事 8 人，独立董事陈敏委托独立董事苏子孟代其行使表决权。公司监事、高级管理人员列席了会议。会议审议并通过了以下决议：

- (1) 《公司 2015 年半年度报告全文及摘要》；
- (2) 《关于山东重工集团财务有限公司风险持续评估报告的议案》。

5、2015 年 10 月 29 日，公司以通讯表决方式召开公司第八届董事会第八次会议，会议应到董事 9 人，实到董事 9 人。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《公司 2015 年第三季度季度报告》；
- (2) 《公司关于拟发行中期票据的议案》；
- (3) 《关于召开公司 2015 年第二次临时股东大会的议案》。

五、报告期内召开的年度股东大会和临时股东大会的有关情况

报告期内，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，共筹备召开 3 次股东大会，具体情况如下：

1、公司 2015 年第一次临时股东大会

2015 年 2 月 12 日，公司 2015 年第一次临时股东大会在公司总部大楼 109 会议室召开。会议审议通过了《关于增补董事候选人名单的议案》。本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在 2015 年 1 月 28 日和 2015 年 2 月 13 日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>) 上。

2、2014 年度股东大会

2015 年 5 月 18 日，公司 2014 年度股东大会在公司总部大楼 109 会议室召开。会议审议通过了以下议案：

- (1) 《董事会 2014 年度工作报告》；
- (2) 《监事会 2014 年度工作报告》；
- (3) 《公司 2014 年度计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (4) 《监事会关于公司 2014 年度计提资产减值准备及资产核销》；
- (5) 《公司 2014 年度财务决算报告》；
- (6) 《公司 2014 年度利润分配预案》；
- (7) 《2014 年年度报告》及其《摘要》；
- (8) 《关于预计 2015 年度日常关联交易的议案》；
- (9) 《关于申请银行综合授信额度的议案》；

- (10) 《关于与有关银行、融资租赁公司建立工程机械授信合作业务的议案》;
- (11) 《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的议案》;
- (12) 《关于向控股子公司山推楚天工程机械有限公司提供委托贷款的议案》;
- (13) 《关于聘任 2015 年度公司审计机构的议案》;
- (14) 《关于修改〈公司章程〉的议案》;
- (15) 《关于选举颜开荣先生担任公司董事的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在 2015 年 4 月 25 日、2015 年 5 月 19 日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)上。并于 2015 年 5 月 6 日在前述媒体公告了关于大股东增加临时提案《关于选举颜开荣先生担任公司董事的议案》的补充公告。

3、2015 年第二次临时股东大会

2015 年 11 月 16 日,公司 2015 年第二次临时股东大会在公司总部大楼 109 会议室召开。会议审议通过了《公司关于拟发行中期票据的议案》。本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在 2015 年 10 月 30 日和 2015 年 11 月 17 日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)上。

六、对公司未来发展的展望

1、公司所处行业的未来发展趋势及机遇

公司所处行业属工程机械整机、配件制造业,是投资驱动型行业,行业发展景气具有周期性,受固定资产投资、宏观调控、汇率和原材料价格影响较大。公司产品推土机、压路机、装载机主要用于基础建设等土石方工程,混凝土机械主要运用于高速铁路、桥梁建设、水利水电、高层建筑等方面,公司未来业绩更多地受到基础设施建设的影响。

2016 年是“十三五”规划实施的开局之年,同时也是《中国制造 2025》战略有序推进的关键一年。近年来,受外部的经济形势以及市场环境的影响,工程机械行业继续呈现中低速发展态势,全行业面临着巨大的挑战,但国家各项政策的提出以及国内工程机械企业产业链的逐步完善,给工程机械企业渡过难关增加了信心,加上我国发展潜力大、韧性大、回旋余地大,《2016 年政府工作报告》指出:“我国基础设施和民生领域有许多短板,产业亟需改造升级,有效投资仍有很大空间。今年要启动一批“十

三五”规划重大项目。完成铁路投资 8,000 亿元以上、公路投资 1.65 万亿元，再开工 20 项重大水利工程，建设水电核电、特高压输电、智能电网、油气管网、城市轨道交通等重大项目，国外方面，扎实推进“一带一路”建设，扩大国际产能合作，推动装备、技术、标准、服务走出去，打造中国制造金字品牌”。国家出台的一系列稳增长的政策措施和相关举措将拉动经济发展，将有利于工程机械行业的发展。

同时，围绕“一带一路”规划设立的亚投行和丝路基金等机构将成为其沿线的基建项目开发融资的重要平台。“一带一路”战略规划在推动区域经济一体化、欧亚大陆经济融合的同时将逐步解决我国行业产能过剩、资源过度集中、区域经济发展不平衡等问题并将有效拉动出口、提高固定资产投资增速。长期来看，在区域经济互联互通等多项利好政策的刺激下，宏观经济仍将持续向好，也将利好我国的工程机械行业的发展。

但我们也要清醒的看到，经过三十多年的粗放型经济高速增长，中国制造业存在产能严重过剩的问题，受增长速度换挡期、结构调整阵痛期和前期刺激政策消化期的“三期”叠加影响，国内固定资产投资将继续维持稳中略降的态势，随着人口红利的消失，中国制造业成本优势也在削弱。中国制造业要实现产能过剩的转型和增长结构的调整，也不是在短期内就能实现的，这需要一个“凤凰涅槃、破茧成蝶”的漫长痛苦过程。而短期内，国内经济进入新常态，去产能、去库存和去杠杆“三碰头”，增长动能不足，存在明显的下行压力。国内经济短期内看不到回暖的动力，“产能过剩、市场疲软、投资回落、出口不振”等问题都不支持经济反弹。世界经济疲弱态势依旧，仍处在国际金融危机后的深度调整过程中，整体增长格局分化的态势将延续。

总体看，目前我国宏观经济增速放缓、海外需求低迷，基础设施投资需求平稳，下游需求增长仍然乏力，工程机械行业步入深度调整阶段，但面对未来，在一带一路战略、区域开发、京津冀协同发展、长江经济带打造以及由此派生出的高铁、公路基础设施建设推动下，仍拥有广阔而巨大的发展空间。

2、公司面临的行业竞争格局

近年来，随着国家经济结构调整，工程机械产品市场需求出现了下滑，在产能过剩，产品同质化严重的背景下，部分厂家为抢夺市场份额，甚至以不惜破坏有序的市场环境为代价，采取无原则的恶性竞争手段，给市场秩序带来了极大的破坏。从竞争

对手来看，传统竞争对手市场占比逐渐被挤占，有些企业业务重心转移，土方产品被弱化，工厂几近处于停产状态，以整顿消化库存车为主，市场占有率出现下滑。新进入者来势汹汹，通过大批量产品投放试用，优惠灵活的商务政策，逐渐提高并稳定的产品质量，市场渗透较快。

另外，国外市场方面，在行业产能过剩，需求趋于理性和调整的背景下，工程机械市场上也遇到了业内门槛低、无秩序、追求短期利益及非理性竞争的现象，在海外企业间展开低价竞争，导致行业整体盈利水平下降。一些企业过度关注“走出去”的数量，通过低价竞争获得市场份额，使得我国产品在海外市场的利润率逐步降低。

就山推而言，推土机属于技术壁垒较强的产品，公司经过 30 多年的发展，以绝对优势领先行业其他生产商。根据行业机构的统计，目前世界上主要有卡特彼勒、小松、山推股份、约翰迪尔、纽荷兰等五家有影响力的推土机制造商，公司是继卡特彼勒、小松之后又一个产品系列齐全、市场分布广泛的推土机制造商。因此，公司在海外市场发展的主要竞争对手为卡特彼勒与小松。

从国内来看，推土机行业主要呈现由山推股份等6家企业为主导的竞争格局，行业内集中度较高，国内前6名推土机厂商国内市场占有率近年一直保持在85%以上。

经过多年的经营积累，山推推土机在产品质量、市场知名度、用户口碑等各方面所存在的强大品牌优势，继续维持了行业领军态势。截至2015年，公司主营的推土机产品连续13年实现销售收入、销售台量、市场占有率、出口额、利润等“五个第一”，稳居行业首位。

3、公司未来的战略发展规划

公司“十三五”发展战略思路为“强主业、抓效益、练内功、走出去”

强主业：坚定不移的以推土机、装载机、压路机等主机产品和液力传动、履带底盘等核心零部件为核心业务，持续开展产品结构调整、业务结构调整、市场结构调整，实现优化资源配置，强化核心竞争力；

抓效益：围绕运营质量、产品质量、服务质量的提升，实现以规模增长向效益增长的转变，继续不断的提升盈利能力，坚定不移地向质量型、效益型企业发展；

练内功：围绕产品价值形成过程和价值实现过程，建立精益的管理体制和机制，持续保持企业的肌体健康，让企业的各项指标健康安全起来、让整体运行高效起来；

走出去：加快“一带一路”市场布局，以国际化的视野和思维不断提升公司国际

竞争实力，实现产品国际化、市场国际化、品牌国际化。

公司为实现未来发展战略，积极拓宽融资渠道。2016年公司计划投资3.17亿元，该部分资金需求主要依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足。

4、公司2016年经营计划

2016年经营目标：营业收入41.34亿元，其中海外收入11.23亿元。

5、公司2016年主要做好以下工作：

(1)打好市场开拓的攻坚战：开源创收作为首要任务，将优势资源聚焦在推土机、道路机械、装载机以及核心零部件上，以“市场占有率、增长率”为重点，调整业务结构，推进产品多元化，进一步扩展服务、配件等后市场协同效应；优化销售渠道，加大代理商的优胜劣汰考核力度；采取普遍性与个性化相结合的商务政策，调度代理商的积极性，实施项目制营销，大力发展“山推E家”电商平台，建立用户导向型销售模式和需求驱动型的商业模式；确保国内、国际市场同比增长，合力打好市场开拓攻坚战。

(2)打好提升研发能力和质量水平的攻坚战：根据市场需求，着力开发多型号全液压推土机、燃气型推土机等新产品，引领行业技术水平；进一步完善推土机智能化技术升级，利用研究总院智能化控制平台，实现智能化控制技术向装载机、压路机等产品转移，以满足高端客户特殊市场需求；完成50种履带、轮系总成、国III发动机变矩器、整体底盘等核心零部件的新产品开发及试制；固化新产品的关键零部件和关键工序质量，持续推进重点质量改进项目和全员质量改善，强化各生产单位质量管控，继续开展董事长质量奖评选活动，进一步提高公司质量精细化管理水平。

(3)打好降本增效攻坚战：拓展降本空间，深挖内部潜力。从源头上优化设计，优化产品结构；推广新技术、新材料，从生产组织上优化工艺布局和流程；严格控制开支，树立轻资产经营理念，加快盘活资产步伐，实现资产最优配置；进一步强化财务管理职能，深挖成本费用；持续完善成本价格管理体系，推进公司二级成本核算制度；进一步提升采购管理水平，通过多种方式实现采购降本目标。

(4)打好深化改革攻坚战：进一步精简机构、减少层级，实施组织瘦身；加大对亏损企业的专项治理力度；遵循组织结构设置与经济规模匹配原则，实现人员优化调整落地，推进薪酬体系统一和晋升渠道的畅通；建立内控缺陷与风险整改流程，采取月度

调度分析等措施加强内部风险管控；通过加强代理商队伍和债权管理以及开展供应商提升项目、推行战略供应商账期付款等措施提高对外风险管控水平。

6、影响公司未来发展战略和经营目标的风险因素

(1) 宏观政策调整的风险

目前世界经济进入低增长、低通胀阶段，发达经济体复苏乏力，新兴市场经济体增速下滑，国内经济维持“中高速”增长的新常态，内外部环境更趋复杂。公司所属的工程机械行业与宏观经济周期密切相关，基建项目、货币政策等收紧，将会直接导致工程机械行业需求量下降。

对策：公司将密切关注国家宏观经济政策及市场走势，跟踪政策导向，提前预防和布局，进行适应性调整。继续巩固推土机的龙头地位，加大研发技术投入力度，以“2016 改革攻坚年”为契机，开源创收，降本增效，巩固核心业务优势，进一步提升盈利能力和核心竞争力，增强公司抵御宏观政策风险能力。

(2) 市场竞争加剧风险

当前工程机械行业面临严峻的产能过剩，市场需求持续降低，产品同质化严重，经济的全球化和社会的信息化，使得竞争对手强势布局，部分企业强势低价或低商务条件抢占市场份额，市场竞争日益激烈。而随着顾客需求日趋多样化，国内市场国际化竞争的残酷局面也给工程机械行业带来新技术、新工艺的挑战。

对策：公司紧紧围绕 2016 年的经营主题，提升公司研发能力，着力开发满足市场需要、具有引领行业技术水平的全液压系列推土机、无人驾驶推土机、新能源推土机、国III发动机升级产品等新产品，实现公司推土机的升级换代及公司产品的差异化；改善制造工艺水平，建立信息化质量管理平台，进一步提高公司产品质量水平；开展“匠工精品 至诚体验”营销活动，向用户展示并推广公司近期取得的研发成果、全新系列产品以及为用户“定制”的全生命周期服务等，以提高营销专业性、提升服务满意度和品牌影响力；采取普遍性和个性化相结合的销售政策，创新商业模式，调动代理商的积极性，加强公司品牌建设力度，使得山推产品在行业的竞争中始终处于优势地位。

(3) 公司开拓新业务的风险

目前，公司主机产品结构中仍以推土机、核心零部件为主，新产品发展缓慢，尤其是工程机械市场需求低迷，产品销量不断降低，固定成本居高不下，新业务盈利能

力下降，很难形成较强市场竞争力。

对策：在巩固传统产品优势的同时，将重心向大马力推土机、全液压推土机以及其他战略性主机产品转移，推进产品多元化，努力扩展服务、配件等后市场协同效应，全力提升主机产品附加值；加快道路机械转型升级；在重点区域优先配置资源，以点带面巩固装载机扎根工程；进一步完善工程站、搅拌楼、登高平台消防车等产品的设计、试制，加快研发符合市场需求的高环保性砂石分离机，争取尽快实现市场竞争力。同时，加快亏损企业专项治理工作，加大瘦身力度，盘活资产，提高效率。

(4) 汇率风险

随着公司国际业务的不断发展，国际化进程的进一步深入，海外子公司销售体系日益完善，受国际收支及外汇储备、政治局势及人民币汇率走势不确定性的影响，公司以非人民币结算的销售收入和以非人民币计价的资产存在一定的汇兑风险。

对策：公司将加快回收货款，缩短货款回收期、采用稳妥的国际贸易结算方式以及采用信用保险等避险工具保障出口收汇安全，另外通过加强贸易融资、合同约定以及外汇存款管理等措施，降低汇率变动带来的贸易风险。

七、内幕信息知情人管理制度的建立及执行情况

报告期内公司严格按照《公司内幕信息知情人登记管理制度》、《公司外部信息使用人管理制度》及中国证监会《关于上市公司建立内幕信息知情人登记管理制度的规定》等相关规定做好内幕信息知情人登记备案工作。在公司 2015 年各定期报告编制、审议和披露，以及 2015 年年度业绩快报及各期业绩预告编制和披露期间，公司加强了内幕信息管理，严格控制内幕信息知情人员范围，及时登记知悉公司内幕信息的人员名单及其个人信息，并及时向监管机构报备。经自查，未发现 2015 年度公司内幕信息知情人在影响公司股份的重大敏感信息披露前利用内幕信息买卖公司股份的情况。公司及相关人员不存在因内幕信息知情人登记管理制度执行或涉嫌内幕交易被监管部门采取监管措施及行政处罚情况。公司董事、监事和高级管理人员不存在违规买卖公司股票的情况。

山推工程机械股份有限公司董事会

二〇一六年四月二十六日