博深工具股份有限公司

证券代码:002282 证券简称:博深工具 公告编号:2013-007

2012年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳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。

公司简介

股票简称	博深工具	股票代码	002282
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	井成铭	程睿	
电话	0311-85962650	0311-85962650	
传真	0311-85965550	0311-85965550	
电子信箱	bod@bosuntools.com	bod@bosuntools.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据

	2012年	2011年		本年比上年增减(%)	2010年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入(元)	541,229,946.14	560,991,753.02	560,991,753.02	-3.52%	410,040,518.15	410,040,518.15
归属于上市公司股东的净利润(元)	7,674,387.93	67,518,074.15	66,403,110.01	-88.44%	67,080,752.46	62,084,746.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	2,805,546.45	66,011,057.45	64,896,093.31	-95.68%	65,078,722.67	60,082,716.65
经营活动产生的现金流量净额(元)	-18,393,260.02	7,937,586.65	7,937,586.65	-331.72%	55,927,334.31	55,927,334.31
基本每股收益(元/股)	0.03	0.3	0.29	-89.66%	0.3	0.28
稀释每股收益(元/股)	0.03	0.3	0.29	-89.66%	0.3	0.28
加权平均净资产收益率(%)	0.97%	8.53%	8.47%	-7.5%	8.74%	8.11%

	2012年末	2011年末		本年末比上年末增减(%)	2010年末	
		调整前	调整后		调整前	调整后
总资产(元)	1,200,551,105.99	1,087,375,537.02	1,077,714,042.68	11.4%	864,879,322.64	858,281,040.64
归属于上市公司股东的净资产(元)	783,612,350.37	806,793,956.56	797,132,462.22	-1.7%	786,281,460.98	779,683,178.98

(2)前10名股东持股情况表

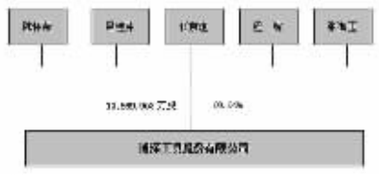
报告期股东总数	19,374	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	18,136

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
陈怀荣	境内自然人	16.87%	38,031,760	28,523,820	质押	5,847,256
吕桂芹	境内自然人	13.4%	30,207,060	22,655,295	质押	4,644,235
任京建	境内自然人	10.12%	22,820,070	17,115,052	质押	3,508,509
张淑玉	境内自然人	10.12%	22,820,070	17,115,052		
程辉	境内自然人	10.12%	22,820,070	17,115,052		
王志广	境内自然人	2.51%	5,654,715	0		
陈怀奎	境内自然人	1.99%	4,486,950	4,486,950		
靳发斌	境内自然人	1.75%	3,941,900	2,956,425		
王焕成	境内自然人	1%	2,264,600	1,698,450		
长安国际信托股份有限公司-长安申购2号	其他	0.66%	1,495,650	0		

上述股东关联关系或一致行动的说明:1、公司前十名股东中,陈怀荣先生、吕桂芹女士、任京建先生、程辉先生、张淑玉女士合计持有公司13,669.903万股股份,占公司股份总数的60.64%,为公司的实际控制人,五人于2008年7月9日签署《一致行动协议》,协议规定在公司股东大会进行重大事项表决,实际控制人按照一致意见在公司股东大会上进行表决。此外,陈怀荣先生之妻田金红女士持有公司7.774万股股份,吕桂芹女士之夫庞建华先生持有公司29.406万股股份。2、陈怀荣先生、吕桂芹女士、任京建先生所持部分股权质押给交通银行股份有限公司河北省分行,为公司流动资金贷款6000万元提供股权质押担保,上述股权已于2013年4月12日解除质押。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

(一)报告期经营情况概述

2012年,欧债危机不断恶化,全球经济增长明显放缓,市场需求下滑,刚性成本上升,工业制造业整体经营形势较为严峻。国内基础设施建设投资减少,房地产行业调控加剧,经济增长面临较大下行压力,与基础设施及房地产行业密切相关的建筑五金行业受到较大的影响。

报告期内,公司管理层和全体员工,围绕打造专业化工具制造企业的总体目标,在市场拓展、生产管理、体系建设等方面采取了有针对性的管理措施,管理体系建设取得初步成效,重点项目进展顺利。面对严峻的市场形势,公司采取了国内延伸销售渠道、国外扩展销售区域的市场拓展策略。但由于受宏观经济的影响,市场需求不足,加上公司前期投资较大,各项成本及期间费用较高,产品销售受到一定影响,利润下滑明显。

1、管理体系建设持续进行

2012年,公司以内控体系建设为契机,在专业机构的帮助下,对公司的组织模式和管理现状进行了较为深入的研究分析和诊断,对相关的组织职能进行了调整。针对公司业务特点,及时调整了市场支持平台的机构设置,使市场、销售、保障支持等各部门运行更为顺畅;整合了国内市场销售的组织机构,将金刚石工具、电动工具、合金工具的产品销售部门合并,以利用和发挥渠道共享的优势;强化公司采购管理,调整了公司各事业部的采购职能,实现了公司大宗物料的集中采购,降低采购成本,控制风险;在总部设立质量管理、研发管理、经营管理等部门,强化相关业务的管理控制。同时,各事业部在生产管理、产品研发等方面的职能得到突出和加强,基层管理担放的局面得到改善。

2、公司重点项目进展顺利

公司在泰国投资建设的金刚石工具生产基地建设项目进展顺利,7月份开始试生产,并于11月份开始向美国子公司供货,为公司在美国金刚石工具反倾销诉讼长期存在的情况下,保证美国市场的持续发展提供了战略保证。

瓷砖工具作为公司近年来投资的新项目,市场拓展顺利,2012年全年实现销售收入约4976万元,比2011年增加144%,并开始尝试瓷砖工具产品在国际市场的销售。

电动工具在经过较长时期的技术和管理积累后,质量日渐稳定,技术问题明显减少,产品的市场认同度逐步提高,为后期的快速增长打下了基础。

3、成本费用增长势头得到遏制,但仍需加强控制

由于国内外经济增速的下降,市场需求下滑明显,加上公司前期各项资源投入较大,固定成本及费用较高,公司利润受到内外两方面的挤压。公司通过加强各生产单位费率考核、工艺技术改进、减员增效等措施,降低成本,控制费用。公司各项费率高位运行的状况在下半年有所改善,但全年三项费用的营业收入占比仍处于25%的高位,依然对公司的盈利构成较大的影响,仍需要进一步加强控制。

4、全力开拓市场,力保销售目标

国内市场方面,继续贯彻执行流通渠道下沉和客户优化的策略,对现有经销商客户进行了梳理和重新布局,通过客户分级制度等方式优化客户结构,促进空白市场的客户发展;加强开辟专业市场和工厂客户的特殊渠道,其中专业市场在福建、河北等几个核心区域都已完成产品试销,打下较好的发展基础,针对建筑材料类工厂级客户的特殊渠道也完成前期的部署,瓷砖工具产品的市场拓展取得较好效果。在内贸产品管理方面,对产品体系进行了大幅度的梳理整合,针对市场需求,加快产品更新。

国际市场方面,针对欧洲经济持续下滑的局面,对国际市场进行了大量的市场调研和客户走访,集中力量开拓重点客户,德国、比荷卢等欧洲传统重点市场基本稳定,开辟了东欧、北非、中东等新市场;传统的亚太品牌市场得到进一步发展,新增独家代理合作等方式促进了产品销售,提升了品牌影响力。美国市场虽受到反倾销诉讼的影响,但产品销售仍保持稳定增长。

报告期内,公司实现营业收入54,123万元,与上年同期相比减少1,976万元,降幅为3.52%;实现归属于上市公司股东的净利润767万元,与上年同期相比减少5,873万元,降幅为88.44%。

(二)未来发展的展望

1、行业竞争格局和发展趋势

(1)金刚石工具行业

金刚石工具是建筑陶瓷、石材、钢筋混凝土等硬脆材料的最有效的加工工具,随着人造金刚石及其制品技术、机电一体化等技术的不断进步,超硬材料的独特性能得到不断的开发利用,金刚石工具行业在近年来得到了长足的发展,应用领域逐渐扩大,已经成为国民经济建设不可缺少的重要组成部分,具有广阔的发展空间。

自上世纪90年代至本世纪初期,金刚石工具行业自欧美地区向中国转移的趋势非常明显,随着中国劳动力成本的上升,国际贸易环境的变化,近年来,金刚石工具的产业转移有向东南亚地区扩散的趋势。

目前,我国金刚石工具生产制造企业约2000家,行业集中度较低,因研发、技术、人才、渠道、品牌、资金等门槛的限制,多数企业为产销规模局限于千万元及以下的小企业,产销规模过亿元的企业仅有包括本公司在内的少数几家。随着国家社保、环保、税收等法律法规的逐步健全与完善,行业的集中度将逐步提高,行业龙头企业将随着行业集中度的提高发挥更大的竞争优势。

(2)电动工具行业

电动工具行业的产业化自上世纪六、七十年代率先在欧美、日本等发达国家开始,并得到迅速发展。90年代以来,随着中国制造业水平的逐步提高,中国电动工具制造业也开始起步并快速发展,已成为国际电动工具市场的最主要的供应国。

按照电动工具的应用分类,电动工具整体的产品体系大致可以分为工业级、专业级和通用级三个级别,工业级电动工具主要用于航空等特殊行业的高精度加工作业,专业级电动工具广泛用于建筑施工、装饰装潢、木材加工等领域,对于加工效率、使用寿命、加工精度有综合性的要求,通用级电动工具主要用于加工精度不高、持续作业时间不长的装饰维修用途,多为家庭装饰维修(DIY)使用。

目前,工业级电动工具市场被瑞士喜力得HILTI、美国米沃奇milwaukee、德国泛音Fein等少数外资企业占据;专业级电动工具主要是外资品牌,有德国博世BOSCH,日本牧田MAKITA,德国麦太保METABO,美国百得Black&Decker,日本日立电动工具HITACHI等,中国品牌的专业级电动工具主要有东成、博深BOSUN、锐奇KEN,专业级电动工具的需求量正在逐年增加,应用的领域也在不断扩展;国内多数的电动工具制造企业集中在通用级电动工具的生产,主要采用OEM方式供应国外家用市场(DIY),没有自己的销售渠道和品牌,抗风险能力较差,随着经济的发展和物质文化水平的提高,国内DIY电动工具的市场需求也在增长。

目前,中国已经成为全球电动工具及零部件的重要生产基地,约占总量的85%,主要集中在江苏、浙江、广东、上海、福建等地,江浙的电动工具产量约占全国总产量的89%。全球电动工具的市场容量约180亿美元,欧洲和北美是主要的电动工具市场,约占全球份额的70%,国际市场已经形成较为稳定的竞争格局,主要被博世、牧田、百得、日立、TTI等大型跨国企业占据;国内电动工具市场容量正以每年20%以上的增速快速增长,目前市场容量约200亿元人民币,国内电动工具的高端市场也被外资品牌占据,但中国巨大的市场吸引外资品牌开始向中端产品拓展,开发适合中国市场价格和产品性能需求的产品,中国本土品牌产品也在中高端产品市场得到快速的发展,国产品牌市场占有率逐年提高。未来的市场格局中,具有产品设计和研发能力、具有品牌和营销渠道优势的企业将在中国电动工具市场赢得更加有利的发展机会。

(3)合金工具行业

硬质合金刀具是木材、木质复合材料、铝塑型材等材料的有效加工工具。近年来,现代化木材加工工业发展迅猛,木质复合材料的加工得到了高速发展。由于原材料、加工工艺和制造精度的原因,我国木工刀具产品存在加工精度低、耐用性差、硬质合金比重低的问题,行业内企业具有品种规格少、低档产品多、高档精良产品少的特点,综合技术指标远低于国外同类产品。高端产品市场主要被来自德国、日本、美国、以色列、韩国、瑞典、法国、意大利、西班牙等国家的刀具产品占据,如德国的蓝帜LEITZ、乐客LEUCO、豪迈HOMAG、日本兼房KANEFUSA等,国内仅有少数企业的产品质量和档次较高,占据中档产品市场,多数企业规模较小,产品档次较低。近年来,随着新型陶瓷、细晶粒硬质合金、超细晶粒硬质合金、TiC/TiN基金属陶瓷、PCD、涂层硬质合金等新材料、新工艺、新技术在木工刀具制造中的逐步应用,以及木材、地板加工、家具制品等产品对加工精度、加工效率要求的提高,木工刀具正向着超硬材料、高精度和高速高效的方向发展,具有材料研究与应用能力、先进研发水平的企业将在未来的市场竞争中占据优势。

2、公司发展战略

根据十八大报告确定的到2020年全面建成小康社会的目标,新型城镇化建设将成为中国全面建设小康社会的重要载体和经济结构转型的重要支撑。伴随着国民经济的持续增长,新型城镇化建设的不断加快,围绕城镇化配套设施及住房消费相关的行业将在较长一段时间内持续增长,将推动基建业、建筑装饰装修业、建材加工制造业、家具制造业的快速发展,为应用于这些行业的金刚石工具、电动工具及合金工具的发展提供广阔的市场空间。

公司将抓住新型城镇化建设带来的发展机会,坚持做好主业,坚持专业化道路,围绕工具产业,拓宽和延伸产品线;坚持技术和管理创新;坚持品牌、销售渠道和企业文化建设,不断扩展国内外市场,将公司打造成为持续经营、快速增长、健康发展的专业化工具制造企业。

根据国内外市场格局和公司的实际情况,公司将扩大金刚石工具产品的覆盖领域,保持产品销售稳定增长,巩固金刚石工具的行业龙头地位;发挥公司在渠道、品牌方面的优势,加快技术积累,抓住国内电动工具快速发展的大好机会,快速扩大电动工具产品的产销规模,占据国内电动工具行业的领先位置;加强合金工具的产品研发,提高产品档次,扩大销售规模。力争通过三年时间,使公司销售收入超过十亿元。

3、2013年度经营计划

按照公司的发展战略和国内外市场需求状况,2013年公司确定的经营目标是:实现营业收入65,896万元,同比增长21.75%;实现归属于母公司股东的净利润8,079万元,同比增长952.76%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润3,319万元,较2012年实际增长332.52%。费用预算目标为1.44亿元;成本预算目标为4.48亿元。

为完成全年经营目标,将从以下几方面开展工作:

(1)抓好重点产品,开辟重点市场,确保完成全年销售收入目标

金刚石工具目前仍然是公司的主要产品,要加强客户沟通,提高产品质量和服务质量,以产品性能促销售,以优质服务促销售,扭转部分品种销售下滑的态势。进一步梳理产品类别,优化产品结构,科学定价,提高产品毛利率。抓好瓷砖工具和电动工具两项重点产品,保持瓷砖工具的良好增长态势,扩大配套产品的销售,加强瓷砖工具销售管理,在销售规模逐渐扩大的同时,提高盈利水平。电动工具在技术和产品性能已经得到市场认同的情况下,加大产品推广和售后服务力度,实现电动工具产品的规模化销售。

国内市场要有针对性地开辟重点市场,发掘新客户,扩大销售额。优化销售渠道模式,减少经销层次,增大一级销售客户覆盖面,在发展大城市客户的同时,要抓住新型城镇化建设的机会,向三线城市、发达县、镇发展经销商;加强专业渠道建设,针对产品应用特点,发展工厂、团购、家装超市等客户;加快石材市场客户拓展,促进公司产品在石材加工领域的销售。

国际市场以"聚焦市场、聚焦产品"为主要策略,增加产品与市场的融合度。北美市场仍然是公司重要的国际市场,2013年要加快泰国公司的生产和产品提供能力,保证美国公司的产品需求。欧洲市场中,重点聚焦德国和比荷卢,亚太市场重点聚焦印度、马来、印尼,俄罗斯、中东、英国、澳大利亚、新西兰、东欧、南欧和北非等潜力市场要加强重点客户的开发。根据不同市场的特点和需求,配置不同的产品作为开拓市场和发展客户的突破口。此外,充分发挥各海外子公司优势,着力开发巴西、加拿大市场。

(2)做好产品规划,提高产品研发的针对性和成功率,提升研发技术水平

组织销售、市场、研发等跨部门的团队,加强市场调研,制定公司的产品发展规划,增强产品研发的针对性。加强研发项目管理,以提升产品性能、降低产品成本为现有产品技术改进的目标,以突破技术瓶颈、打造拳头产品为新产品研发的方向,以产品的技术先进性巩固公司金刚石工具行业领先的地位,以产品开发能力的提升促进合金工具产品档次的提升和电动工具产品的规模化生产和销售。

金刚石工具的产品研发以促进公司产品的升级换代、提升性能、降低成本为目的,发挥企业行业领先的技术研发优势,提高产品竞争力。电动工具产品研发应梳理研发思路,明确重点产品、集中研发力量,打造拳头产品,使初步建立的产品市场形象得到巩固和提升,并推广应用成熟技术,整体提升产品性能。合金工具的产品研发以成本降低为重点,提高产品毛利水平。

(3)加强子公司和重点项目管理,严控投资和费用支出,提高综合效益

在外部市场环境仍然严峻的局面下,目前产能配置能够充分满足未来几年的市场需求,要严格控制新增投资,果断调整产品结构,削减不必要的投资项目。加强泰国公司的经营管理,一方面保证美国公司的产品需求,另一方面创新经营模式,降低运行成本,利用现有资源,扩展经营思路,力争全年实现盈利。抓好博深普锐高、加拿大赛克隆、博深巴西等并购或新建子公司的经营,提高公司整体的经济效益。

(4)坚持管理变革,完善体系建设,加强内部控制,提高组织运行效率

以提高组织运行效率为目的,坚持管理变革,以简约、科学、高效为原则,在去年管理体系建设的基础上,继续优化组织机构,强化内部控制,进一步提升经营效率。深化和细化经营决策、质量管理、生产管理等各项流程制度建设,树立绩效管理意识,提升基础管理水平,明确各项工作程序,节约成本,降低费用,提高组织整体运行效率,使增收节支的经营方针转化为实际的经营效果。

(5)坚定信心,稳定队伍,提高团队竞争力

稳定、实干、胜任的员工队伍是公司健康发展的重要基础和宝贵财富,公司将加强专业培训,提高员工的综合素质和专业能力,加快公司薪酬制度、绩效管理、企业文化等方面的建设和持续改善,控制员工总数,优化人员结构,加强员工管理,稳定干部职工队伍,营造健康积极的工作环境,提高团队竞争力。

4、资金需求及平衡

2013年,公司将根据经济形势、市场环境及未来发展规划,合理控制投资规模,控制投资风险和经营性的收、付款风险。根据公司技改项目的实施进度、原物料采购的计划进度,通过公司自有资金满足付款需求。公司将进一步加强资金管理,合理控制应收款、存货规模,提高资金使用效率。在合理利用公司现有资金的基础上,优化资金使用方案,继续保持已有的银行授信资源优势,通过银行贷款、发行公司债券等多种渠道筹集资金,降低资金成本,满足公司生产经营和项目建设的资金需求。

5、可能面对的风险

公司未来发展战略与规划以及2013年经营目标是根据目前公司所处的现状,并对未来合理判断后审慎做出的。上述经营目标并不代表公司对2013年度的盈利预测,能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素,存在很大的不确定性,请投资者特别注意。

(1)反倾销风险

自2005年开始,美国针对中国和韩国金刚石锯片生产企业发起反倾销诉讼,2009年11月开始美国海关针对本公司向美国出口的金刚石锯片产品征收反倾销关税保证金。2012年12月10日,美国商务部公布第二次年度行政复审(2010年11月1日至2011年10月31日)的初裁结果,公司获得35.09%的分别税率;2013年2月13日,公司被美国商务部选取为第三次年度行政复审(2011年11月1日至2012年10月31日)的强制应诉企业;2013年2月11日,美国商务部公布反倾销案件第一次年度行政复审(2009年1月23日至2010年10月31日)的终裁结果,公司获得9.55%的分别税率,公司自此开始按照该税率向美国海关缴纳关税保证金,但各个行政复审期间的最终税率由各复审期的终裁结果决定。因此,公司2012年度、2013年度及以后年度适用的反倾销税率具有一定的不确定性。

对策:针对美国的反倾销诉讼,公司一方面聘请律师积极应诉,争取取得较低的复审税率,另一方面,公司在泰国投资建设的金刚石工具制造基地已经投产并向美国供货,将逐步有效降低甚至彻底避免美国反倾销诉讼对公司的影响。

(2)管理风险

随着公司业务和资产规模的不断扩大,组织架构、管理体系日益庞大并复杂。一方面公司规模的扩大,将面对经营跨度扩大的业务局面;另一方面,公司收购或新建子公司多数位于境外,对公司的跨国经营管理的要求提高,这都对公司的内部控制能力以及综合管理能力提出了更高更新的要求。如果公司的治理结构、管理模式和管理人员等综合管理水平未能跟上公司内外部环境的发展变化,公司的运行质量和发展速度将受到制约。

对策:公司将及时优化组织机构,完善内部流程制度,加强风险控制,持续完善各项管理指标考核体系,进行科学有效的绩效评估,加强绩效管理;此外,公司还将通过内部培训学习、管理技能交流、专项咨询提升等方式,促使各级管理人员更新管理理念,掌握先进管理工具和方法,提高执行能力,使管理人员更好地发挥在公司生产经营中的核心中坚作用,提高公司管理的科学化、制度化和规范化水平。

(3)原材料价格波动风险

公司生产所需的原材料主要是金刚石、钢材、金属粉末等,占产品总成本的60%以上,原材料的价格波动对公司盈利能力的持续性和稳定性有一定影响。目前国内有众多的生产厂家供应上述原材料,公司原材料所处行业竞争充分,产品价格透明度高,较大规模生产厂家的供应价格差别不大,货源充足,能够充分满足生产需求。尽管如此,原材料中的金属粉末的市场价格还是呈现出价格波动幅度较大的特点,不利于公司成本控制,会引起产品毛利率的波动,对公司经营业绩有一定影响。

对策:公司将通过加强技术改进、调整产品结构、强化目标成本管理等方式,随时跟踪市场动态,扩大原材料采购渠道,建立产品成本与价格分析预警系统,加强存货管理,以降低该项风险给本公司带来的不利影响。

(4)产品研发的风险

根据公司的发展战略和经营计划,争取通过三年时间使公司的销售收入超过10亿元,金刚石工具和电动工具将是重要的产品支撑,金刚石工具要保持持续稳定增长,电动工具要快速增长,这都需要较强的产品研发能力。公司在金刚石工具产品研发方面有着十几年的技术研发积累,但仍需要持续提高研发能力,加快新产品的更新速度,引领行业的产品方向。公司的电动工具业务目标是国内专业电动工具的中端市场,虽然经过几年的技术积累,产品得到市场的初步认同,但要达到公司制定的销售收入目标,电动工具需连续高速增长,需要产品质量的持续稳定,新产品的快速推出,产品售后服务的技术支撑。产品研发能力是电动工具销售目标能否达成的关键因素。

对策:公司将继续加强企业技术中心建设,发挥省级企业技术中心和河北省金刚石工程技术中心的资源优势,巩固公司在金刚石工具行业的技术地位,加快在电动工具方面的技术积累,加强技术交流与合作,加大研发投入。持续加强研发团队建设,完善薪酬机制和职级体系,为研发人员的内部培养和外部引进营造体制机制方面的软环境。针对公司产品特点,构建系统科学的研发管理体系,通过优化产品研发流程,使研发人员贴近市场、接近客户、跟踪产品,不断优化和提升产品性能,开发适销对路的产品,促进产品销售的增长。

(5)市场拓展风险

公司上市募投项目已经陆续投产,但国内外经济增速放缓给公司的产品销售造成一定的影响。公司所处的五金工具行业竞争激烈,公司已经位居金刚石工具行业前列,电动工具市场已有大量内外资企业进入,如果不能在市场拓展方面取得有效突破,完成公司设定的销售收入目标有一定的风险。

对策:公司针对内外贸市场特点,有针对性地采取营销策略,国内市场加强现有经销商的管理,提升经销商层次,缩短经销环节,针对产品覆盖薄弱的县域、城镇地区,抓住新农村和新型城镇化建设的机会,开拓空白市场。国际市场采取"聚焦市场、聚焦产品"的销售策略,在欧美市场开展ODM方式销售的同时,在东南亚、南美等地区采取区域代理等方式开展自主品牌销售。同时,加强营销队伍建设,通过专业培训提升业务人员能力,加强营销人员的绩效管理,促进销售业绩的增长。

(6)人力资源风险

公司上市后,随着业务规模的扩大,对于管理、营销和技术研发等人员的能力水平有了更高的要求,如不能有效解决各级管理人员在意识、素质、能力等方面的瓶颈,将对直接影响公司中长期发展和年度经营目标的实现。

对策:公司将以"公平竞争,用人所长"为原则,逐步完善招聘培训制度和薪酬激励制度,通过培训培养、外部引进等途径,优化提升员工整体素质,通过绩效挂钩、股权激励等方式,打造人才成长的软环境,同时进一步加强"以人为本"的企业文化建设,以增强企业的凝聚力,稳定公司的人才队伍。

4、涉及财务报告的相关事项

(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情况说明

不适用。

(2)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

不适用。

(3)报告期内因美国反倾销税率变化追溯调整以前年度财务报表数据的说明

【1】本公司财务报表数据追溯调整的原因

美国商务部于2012年12月10日、2013年2月11日分别公布了对本公司出口美国的金刚石锯片反倾销案件第二次年度行政复审的初裁结果及第一次年度行政复审的终裁结果,根据企业会计准则及公司会计政策的相关规定,本公司在编制2012年合并财务报表时,对子公司博深美国有限责任公司以前年度财务报表各项目进行了追溯调整,具体情况如下:

2011年12月6日,美国商务部在联邦公告上公布了本公司出口美国的金刚石锯片反倾销案件第一次年度行政复审初裁结果(复审期:2009年1月23日至2010年10月31日),公司获得了8.5%的分别税率,公司以此为依据确认了2009年1月23日至2011年12月31日涉案产品的税率成本。

2013年2月11日,美国商务部在联邦公告上公布了本公司出口美国的金刚石锯片反倾销案件第一次年度行政复审的终裁结果(复审期:2009年1月23日至2010年10月31日),公司最终获得了9.55%的分别税率,公司据此对2009年1月23日至2010年10月31日原按照8.5%的分别税率确认的涉案产品的税率成本进行了追溯调整。

2012年12月10日,美国商务部在联邦公告上公布了本公司出口美国的金刚石锯片第二次年度行政复审初裁结果(复审期:2010年11月1日至2011年10月31日),公司获得了35.09%的分别税率,公司据此对2010年11月1日至2011年10月31日原按照8.5%的分别税率确认的涉案产品的税率成本进行了追溯调整。

2013年2月13日,美国商务部选取了第三次年度行政复审(复审期:2011年11月1日至2012年10月31日)的应诉企业,公司被选为强制应诉企业。目前公司已经聘请律师积极应诉,按照律师测算结果,可能的税率为10%,公司据此对2011年11月1日至2011年12月31日原按照8.5%的分别税率确认的涉案产品的税率成本进行了追溯调整。

【2】对以前年度财务状况和经营成果的影响

【2】.1上述反倾销税率变化对股东权益项目的累计影响数

【2】.1.1上述反倾销税率变化对股东权益项目2012年1月1日的累计影响数(金额单位:元)

报表项目	追溯调整后	追溯调整前	影响
未分配利润	135,167,048.22	142,523,793.44	-7,356,745.22
外币报表折算差额	-11,178,632.47	-8,873,883.35	-2,304,749.12
归属于母公司所有者权益合计	797,132,462.22	806,793,956.56	-9,661,494.34
股东权益合计	799,911,392.78	809,572,887.12	-9,661,494.34

【2】.1.2 上述反倾销税率变化对股东权益项目2011年1月1日的累计影响数(金额单位:元)

报表项目	追溯调整后	追溯调整前	影响
未分配利润	118,001,776.53	124,243,557.61	-6,241,781.08
外币报表折算差额	-5,574,805.70	-5,218,304.78	-356,500.92
归属于母公司所有者权益合计	779,683,178.98	786,281,460.98	-6,598,282.00
股东权益合计	782,834,675.04	789,432,957.04	-6,598,282.00

【2】.2上述反倾销税率变化对2011年度合并利润表项目的影响(金额单位:元)

报表项目	追溯调整后	追溯调整前	影响
营业成本	362,001,800.61	360,886,836.47	1,114,964.14
净利润	66,030,544.51	67,145,508.65	-1,114,964.14
归属于母公司所有者的净利润	66,403,110.01	67,518,074.15	-1,114,964.14
基本每股收益	0.29	0.3	-0.01
稀释每股收益	0.29	0.3	-0.01
其他综合收益	-5,603,826.77	-3,655,578.57	-1,948,248.20
综合收益总额	60,426,717.74	63,489,930.08	-3,063,212.34
归属于母公司所有者的综合收益总额	60,799,283.24	63,862,495.58	-3,063,212.34

【2】.3上述反倾销税率变化对2012年1月1日合并资产负债表中资产负债项目的影响(金额单位:元)

报表项目	追溯调整后	追溯调整前	影响
其他应收款	84,161,290.19	95,331,945.98	-11,170,655.79
存货	163,889,678.58	162,380,517.13	1,509,161.45
资产合计	1,077,714,042.68	1,087,375,537.02	-9,661,494.34

(4)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

2012年6月10日,公司在美国加利福尼亚州设立全资子公司先锋工具有限责任公司(Pioneer Tools, INC),纳入本期报表合并范围。

(5)董事会、监事会对会计师事务所本报告期"非标准审计报告"的说明

不适用。

5、其他重要事项

(1)美国反倾销事项的进展情况

公司以前年度和报告期内持续披露了美国对原产于中国和韩国的金刚石锯片及部件反倾销调查案件(以下简称"反倾销案件")的相关情况,并于2012年12月20日和2013年2月22日在指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)刊登了《关于反倾销诉讼及天同公司股权转让事项对于2012年经营业绩影响的公告》、《关于反倾销诉讼进展情况的公告》,公告编号分别为2012-041、2013-001。该反倾销案件的进展如下:

2011年12月6日,美国商务部在联邦公告上公布反倾销案件第一次年度行政复审初裁结果(复审期:2009年1月23日至2010年10月31日),公司获得了8.5%的分别税率;2012年12月10日,美国商务部在联邦公告上公布第二次年度行政复审初裁结果(复审期:2010年11月1日至2011年10月31日),公司获得了35.09%的分别税率;2013年2月11日,美国商务部在联邦公告上公布反倾销案件第一次年度行政复审的终裁结果(复审期:2009年1月23日至2010年10月31日),公司最终获得了9.55%的分别税率;2013年2月13日,美国商务部选取了第三次年度行政复审(复审期:2011年11月1日至2012年10月31日)的应诉企业,本公司被选为强制应诉企业。目前公司已经聘请律师积极应诉,争取取得较低的复审税率。自第一次年度行政复审终裁税率公布日起(2013年2月11日),美国海关对美国子公司自本公司进口的金刚石圆锯片及部件按照9.55%的终裁税率征收关税保证金,直至第二次年度行政复审终裁税率公布。

第一次年度行政复审公司获得的9.55%的终裁税率仅适用于该复审期间(2009年1月23日至2010年10月31日),第二次年度行政复审(复审期:2010年11月1日至2011年10月31日)、第三次年度行政复审(复审期:2011年11月1日至2012年10月31日)待最终终裁税率公布后适用于相应的复审期间,公司将据各次行政复审的终裁税率对相应会计期间进行相应的会计处理。

公司已经第二届董事会第二十次会议审议批准,依据第一次年度行政复审的终裁税率、第二次年度行政复审的初裁税率,对2009年至2011年度的财务报表的有关项目进行了追溯调整,详见公司于2013年4月24日在指定媒体披露的《关于因美国反倾销税率变化追溯调整以前年度财务数据的公告》(公告编号:2013-009)。

美国对原产于中国和韩国的金刚石锯片产品的反倾销调查程序复杂,而且每一轮年度行政复审最终税率的不确定性较大,对公司涉案产品在美国的销售有一定的影响。为此,公司已于2011年在泰国投资建设金刚石工具生产基地,作为公司对美产品出口及拓展南亚市场的产品生产基地,彻底消除美国对原产于中国的金刚石锯片反倾销调查对公司的影响。2012年11月,泰国子公司已顺利投产,美国反倾销对公司经营的影响将逐步降低。

(2)天同汽制和天同轻汽股权处置事项的进展

(下转B194版)

博深工具股份有限公司

2013第一季度报告

证券代码:002282 证券简称:博深工具 公告编号:2013-011

第一节 重要提示

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员应当保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人陈怀荣、主管会计工作负责人张建明及会计机构负责人(会计主管人员)张素英声明:保证季度报告中财务报表的真实、准确、完整。

所有董事均已出席了审议本次季报的董事会会议。

第二节 主要财务数据及股东变化

一、主要财务数据

本报告期对以前期间财务数据是否进行了追溯调整或重述

√ 是 □ 否

	2013年1-3月	2012年1-3月		本报告期比上年同期增减(%)
		调整前	调整后	调整后
营业收入(元)	120,126,482.25	124,933,864.80	124,933,864.80	-3.85%
归属于上市公司股东的净利润(元)	5,446,501.86	7,438,840.81	6,791,808.63	-19.81%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	4,890,001.66	6,619,252.91	5,972,220.73	-18.12%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-46,233,392.32	-9,525,210.89	-9,525,210.89	-385.38%
基本每股收益(元/股)	0.02	0.03	0.03	-33.33%
稀释每股收益(元/股)	0.02	0.03	0.03	-33.33%
加权平均净资产收益率(%)	0.69%	0.92%	0.84%	-0.15%

	2013年3月31日	2012年12月31日		本报告期末比上年度期末增减(%)
		调整前	调整后	调整后
总资产(元)	1,376,052,714.51	1,200,551,105.99	1,200,551,105.99	14.62%
归属于上市公司股东的净资产(元)	791,498,374.59	783,612,350.37	783,612,350.37	1.01%

非经常性损益项目和金额

√ 适用 □ 不适用

单位:元

项目	年初至报告期期末金额	说明
非流动资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)	-216,751.92	
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	0.00	
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	720,000.00	
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	0.00	
非货币性资产交换损益	0.00	
委托他人投资或管理资产的损益	0.00	
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	0.00	
债务重组损益	0.00	
企业重组费用,如安置职工的支出、整合费用等	0.00	
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	0.00	
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日