



证券代码：000906

证券简称：物产中拓

公告编号：2013-10

物产中拓股份有限公司 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	物产中拓	股票代码	000906
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	潘洁	刘静	
电话	0731-84588390	0731-84588392	
传真	0731-84588458	0731-84588490	
电子信箱	panj@zmd.com.cn	liujing@zmd.com.cn	

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
营业收入 (元)	24,813,671,075.88	23,861,491,266.20	3.99	14,911,221,343.21
归属于上市公司股东的净利润 (元)	19,901,193.29	74,193,838.29	-73.18	67,091,320.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 (元)	10,399,641.01	27,210,030.37	-61.78	66,683,818.06
经营活动产生的现金流量净额 (元)	422,478,286.88	15,075,195.22	2,702.47	-549,937,852.29
基本每股收益 (元/股)	0.06	0.22	-72.73	0.24
稀释每股收益 (元/股)	0.06	0.22	-72.73	0.24
加权平均净资产收益率 (%)	2.01%	7.87%	-5.86%	11.07%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减 (%)	2010 年末
总资产 (元)	3,878,168,123.68	4,304,514,835.92	-9.9	3,331,600,357.91



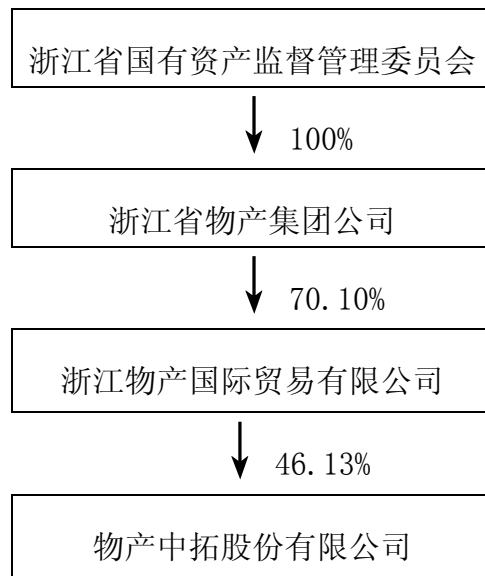
归属于上市公司股东的净资产(元)	999,585,011.42	980,026,645.21	2%	906,149,440.96
------------------	----------------	----------------	----	----------------

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	16,262	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	16,605			
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
浙江物产国际贸易有限公司	国有法人	46.13	152,497,693	152,497,693		
ART GARDEN HOLDINGS LIMITED	境外法人	14.08	46,552,901	46,552,901		
华菱控股集团有限公司	国有法人	6.98	23,077,083	0		
湖南同力投资有限公司	国有法人	6.66	22,028,125	0		
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金	其他	0.87	2,870,930	0		
中国建设银行-华宝兴业多策略增长证券投资基金	其他	0.38	1,244,415	0		
蔡爱琴	境内自然人	0.24	799,733	0		
杨文辉	境内自然人	0.15	500,000	0		
林文雨	境内自然人	0.15	486,462	0		
福州禾元才贸易有限公司	境内非国有法人	0.15	480,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	浙江物产国际贸易有限公司与 Art Garden Holdings Limited 之间存在关联关系,浙江物产国际贸易有限公及 Art Garden Holdings Limited 与华菱控股集团有限公司、湖南同力投资有限公司之间不存在关联关系,华菱控股集团有限公司与湖南同力投资有限公司之间不存在关联关系,也不属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。本公司未知其他流通股股东之间的关系。					



(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

2012 年，全球经济复苏持续放缓，国内外宏观形势错综复杂。国内钢铁行业产能过剩，需求疲软，钢价前三季度大幅下滑，第四季度略有回升；汽车方面，行业发展增速放缓，市场竞争激烈。在内外环境均较为恶劣的形势下，公司努力打造核心竞争力，以“服务集成、成本领先，干在实处、走在前列”为工作方针，贯彻落实“夯实基础，稳健发展”的工作要求，积极提升品牌形象，优化业务结构，把握转型时机，有效降低各项运营成本，服务好新老客户，取得了一定经营成效。报告期内，公司实现主营业务收入 248.14 亿元，同比增长 3.99%，实现归属母公司净利润 1,990.12 万元，同比下降 73.18%；销售各类钢材 569.23 万吨，同比增长 27.56%，销售铁矿石 408.92 万吨，同比增长 31.07%，销售铁合金 2.44 万吨，同比减少 61.45%，销售锰矿 11.42 万吨，同比减少 56.98%，销售整车 26,599 辆，同比增长 28.15%。

公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况

(1) 优化调整业务结构，打造业务单元可持续盈利能力

报告期内，公司钢铁板块在宏观经济不景气、行业形势异常严峻的情况下，



紧紧围绕年度工作目标，继续优化调整中西部地区“七省一市”网点布局。通过全面梳理各业务单元业务模式，深入分析业务单元经营中存在的问题，在资源整合的基础上，撤并了模式不清晰、发展潜力不大的网点。公司钢铁板块优化调整后，目前共设三个事业部总计 18 家业务考核单元；梳理采购端商务政策，选择优势合作厂家，适度降低长协采购占比，优化资源组织方式以降低采购成本，同时摒弃传统单一的库供模式，落实以销定采，切实加快业务模式转型；建立面向终端客户的管理支撑体系，以强化客户价值导向、满足客户个性化需求为出发点，切实加大终端客户开发工作力度，并实行客户分类管理，强化客户关系管理工作。2012 年，终端客户占比 27.58%；实物量终端销售占比 49.46%；终端销售占比的提升，为模式升级打下了坚实基础。通过以上举措，公司钢铁板块 2012 年销售规模得到稳步增长，但受价格波动影响，利润未能完成预算目标。截至报告期末，公司金属材料及冶金原料业务实现主营业务收入 2,284,457.75 万元，同比增长 3.16%。

汽车板块大力拓展后服务产业链，通过嵌入车贷、保险等金融服务，新业态比重明显上升；通过践行“拓业务、练内功、强管理”的工作方针，内部精细化管理和运行质量水平同步提升，销售规模和利润总额同比有较大幅度增长，总体保持了良性稳健发展态势。截至报告期末，公司汽车业务实现主营业务收入 194,330.96 万元，同比增长 17.29%；其中后服务实现主营业务收入 9,711.26 万元，同比增长 63.57%。

（2）打通业务全产业链环节，持续推进商业模式创新

报告期内，公司秉承“上控资源、中联物流、下建网络”的发展思路，以打造供应链服务集成商为主线，增资成立了全资矿业开发平台——浙江中拓矿业投资有限公司，将业务触角延伸至产业链最上游；在完成了中西部“七省一市”钢铁连锁经营网点战略布局后，基本打通钢贸产业链的各环节。此外，物流基地的建设和电子商务平台的打造，是公司“三位一体”（连锁经营、物流配送、电子商务）运营模式的重要组成部分。高星物流园铁路专用线已获得铁道部行政许可，



仓储物流信息系统已开发完成，物流园一期的基础设施及配套设施的建设工作、市场招商工作正在有序推进。电子商务公司围绕“商流、物流、资金流、票据流”四流联动，积极探索实现交易平台实际应用，内部对接 ERP 系统，外部进行各系统集成，开发手机版交易平台，增强交互方式，推进电商平台打造、升级，目前已吸纳会员 599 家，实现自主交易量 58,791 吨，交易金额 2.36 亿元。

公司商业模式逐步形成了以信息技术为核心，将物流技术、金融技术与传统经营相整合，重塑流通渠道体系，服务全产业链各环节，提升企业服务集成能力的发展格局。“三位一体”运营模式的稳步推进，为公司发展现代流通新业态提供了支撑，增强了公司的发展后劲。

（3）树立全新品牌形象，提高资产运营效率

为充分利用品牌影响力，进一步提升品牌形象，公司于 2012 年 8 月 23 日更名为“物产中拓股份有限公司”，实现与物产品牌的协同。年中顺利处置南方明珠部分资产，优化了资产结构，并较大幅度增加经营现金流，促进公司主业发展。与此同时，解决了土地出让金作价入股的历史遗留问题，收回湘南物流和三维企业的部分股权，理清了产权关系，确保了公司资产完整性。

（4）建立健全内部控制体系，切实规范公司治理

2012 年，按照上市公司监管要求，公司聘请中介机构全面启动内部控制规范体系建设工作，形成《内控应用手册》、《风险数据库》等规范文件体系，并在公司范围内推广应用；经营管理方面，重点贯彻执行商流、物流、资金流的“三流分离”，强化预付、应收、库存三项资金管理；信息化方面，稳步推进管理信息系统一体化工作，有效保障全面信息化管理条件下的业务运营风险管控，力保公司信息安全；组织架构方面，优化职能部门职责分工，修订各项制度 35 项，进一步完善组织架构和制度流程，确保风险管控体系的健全合理。

（5）全面贯彻成本领先战略，强化客户关系管理

报告期内，公司实施成本领先战略，以应对行业的各种挑战，同时以此为抓手，苦练内功，促进公司商业模式、盈利模式及管理模式转变。公司以价值



链为主线，以盈利为目标，层层梳理业务环节并制定优化具体措施，多层面、多角度开展工作，在业务部门和管理部门进行成本费用优化控制。

为进一步加强客户关系管理工作，2012 年公司专门成立客户管理部，专业化管理客户；促使业务单元深度挖掘客户需求，积极探索与客户的供应链合作空间；客户管理部从合作模式、结算方式、效益贡献等方面，专题进行重要客户的评估和筛选，管理公司重点客户，并收集重要潜在客户，形成业务单元重要合作客户及潜在客户清单，按照公司客户分级走访办法，有计划、有组织地走访重要客户，很好维护和深化了客户关系。

（6）不断强化团队建设，提升企业凝聚力

2012 年，公司不断梳理和优化组织架构、工作职责和人员编制；根据业务单位的行业背景和发展阶段，完善事业部考核办法，梳理各单位内部薪酬与考核实施细则，稳定员工队伍；加大员工培训，开展集中培训 64 项，网络商学院在线学习人数多达 924 名，累计培训 4,116 人次，内训师认证已达 46 名；人才储备方面，全年招聘近 200 名新员工，与当地职业院校共建的“物产中拓班”首届已有 37 名学员到岗实习。同时，通过组织丰富多彩的文化活动及企业文化宣贯，加强团队思维、团队实践和团队修炼，提升文化软实力和团队凝聚力。

核心竞争力分析

公司作为湖南省大宗商品流通行业第一家上市企业，随着近几年的不断发展，在企业品牌形象、行业经验沉淀、营销网络布局、供应链服务集成、汽车综合服务、信息化管理优势方面具有较强的优势。

（1）企业品牌形象。公司作为国有控股上市企业的品牌信誉、以及实际控制人浙江省物产集团有限公司在行业内的影响力是公司宝贵的无形资产，对公司业务的有效拓展具有较强帮助作用。

（2）行业经验沉淀。公司及实际控制人浙江省物产集团有限公司均拥有深厚的流通运营历史及文化背景，行业经验、管理机制及专业化人才等方面优势明显。

（3）营销网络布局。公司抓住行业洗牌整合的机遇，迅速占据湖南、湖北、



广西、四川、云南、贵州、甘肃、重庆等中西部“七省一市”有效市场，并设立营销网点，成功完成钢铁连锁经营网络战略布局，网络覆盖及协同效应明显。

(4) 供应链服务集成。公司秉承“上控资源、中联物流、下建网络”的发展思路，打造“连锁经营、物流配送、电子商务”三位一体化运营模式，实现多业态的协同发展，可提供资源分销、代理采购、定制加工、配送运输、货物仓储、供应链金融、信息整合等服务，冶金供应链服务集成能力较强。

(5) 汽车综合服务。公司通过 4S 店新车销售、汽车维修、二手车交易、汽车租赁以及出租车经营等为客户提供全生命周期、多项目汽车服务，综合优势明显。

(6) 信息化管理优势。公司采用先进的 SAP 信息化管理系统，主要业务过程均通过系统进行管理，效率高，成本低，业务管控能力强。

公司未来发展的展望

(一) 行业竞争格局和发展趋势

2012 年，钢铁流通行业是异常艰辛的一年，2013 年宏观经济形势依旧错综复杂，世界经济短期内难以摆脱低速增长的格局；国内经济也正处于转型发展的关键阶段，经济运行需要寻求新的平衡点，充满着变数。在此形势下，钢铁流通企业也将继续面临微利经营的行业困境：行业上游生产商产能过剩明显，流通商同质化竞争激烈异常，下游需求增速放缓。后期随着国家“城镇化建设”等政策性项目有序推进，预计需求将有所改观，但总体将呈现低增速、低盈利运行态势。公司对钢铁行业未来形势的判断持谨慎态度，但钢铁行业巨大的市场容量所带来的发展空间，也需要公司去清醒认知。一方面，只要发挥好服务集成优势，优化好业务模式，公司经营会得到稳步发展；另一方面，未来钢贸行业的洗牌整合继续加速，行业的竞争将转向全产业链的竞争，客户对服务集成的需求，中小钢贸企业将面临巨大挑战，其命运更多为大型钢贸企业所整合或被市场所淘汰，因此公司未来的发展也充满机会。

汽车服务业受国内外各种因素的影响，汽车经销商之间竞争也日趋激烈。



未来汽车市场发展将以结构性调整为主，SUV、高端品牌、新能源车等车型，以及三四线城市等区域仍将保持结构性增长，行业总体预计会保持低速稳定增长态势；同时伴随着汽车保有量的提高，汽车租赁、维修保养、二手车拍卖、废旧车回收等后服务市场发展将极具潜力。

（二）公司发展战略

面对持续复杂的新形势，公司坚持以“质量效益为中心，结构变革为核心，强转型、提素质、保增长”的指导思想和“主动变革，超越自我，善作善成”的工作方针，把 2013 年作为公司的质量效益年，持续优化业务结构，创新运营管控模式，强化风险防控体系，推动“连锁经营+物流配送+电子商务”三位一体的供应链服务集成模式。以市场需求为导向，充分利用区域市场和资源优势，提升竞争力；以网络拓展和优化结构为战略抓手，做强钢铁和汽车两大主业，通过资源整合、业务集成和商业模式创新，上控资源、中联物流、下建网络，着力打造供应链服务集成平台，实现盈利能力显著提升，公司持续健康发展，向中西部地区具有复合竞争力的冶金供应链服务集成商和汽车综合服务商的战略目标稳步前进。

（三）公司 2013 年经营计划

2013 年是公司转型升级重要的一年，为确保公司发展战略有效推进，实现长期稳健经营，2013 年公司主要营收预算指标与上年基本持平。公司 2013 年着重采取以下经营措施：

1、创新商业模式，打造服务集成能力。

公司将在体现规模经济的优势下，以“转型提升，模式创新，打造核心竞争力”为主线，提升资源整合、服务集成和集约运营能力。以直接面向终端提供解决方案为基础，以物流基地作为剪切加工、终端配送和金融服务平台，以供应链服务集成作为客户价值链的延伸，以连锁经营和电子商务作为提升和发展的保障，最终打造集合“连锁经营、物流配送、电子商务”三位一体的供应链服务集成模式，转型升级为高端供应链服务集成商。2013 年，公司物流基地一期工程



全面建成，电子商务平台上线，“三位一体”立体化经营实践平台和运行系统基本实现。

2、变革盈利模式，注重质量效益。

钢铁板块：钢材业务方面，以钢厂市场化采购、市场采购相结合为资源组织方式，降低采购成本，保持配供需要的适量库存，快进快出。销售客户定位于优质的市政工程和房地产开发项目的甲方，资质优秀的大型施工企业，工程机械制造、汽车配套、五金制造等行业优质用户，为其提供配供配送、加工增值服务，结合物流、金融等服务获取增值收益；铁矿砂业务方面，充分利用控股股东浙江物产国际的铁矿石进口资质、资信品牌及采购渠道优势，结合本公司广泛的钢厂网络，为上游钢铁生产企业提供铁矿石代理采购服务。

汽车板块：汽车业务方面，依托现有汽车 4S 店经营模式，加大整车销售规模，提高汽车保有量；加大力度打造汽车维修、改装、饰品、车贷、保险、汽车租赁等后服务能力；通过整合内部资源，加大汽车后服务产业链项目的开发深度和广度，提高后服务吸收率；出租车业务方面，通过参与政府出租车经营权招投标，收购现有出租车经营公司（或出租车经营权），获取新增出租车经营权，扩大出租车经营规模。

3、优化管控方式，提升整体运营能力

2013 年公司将加强合同管理，通过完善合同档案管理、动态跟踪合同执行情况等举措，及时发现问题，及时处理，提高合同履行质量；加强三项资金管理，通过逐笔分析，逐笔管理，严格把控预付、应收账款风险及效率；继续完善商流、物流、资金流“三流分离”管理工作，确保内控符合管控要求；加强客户关系管理，切实推进公司客户管理水平的提升，提高公司的风险防范能力和市场竞争力。

4、强化后台支撑体系，优化要素资源配置

2013 年公司将充分发挥上市公司平台优势，提高融资能力，优化融资结构，降低融资成本；规范各业务单元的作业流程，加强信息化建设，深入推广实施



SAP、EIP、CRM、BI、启擎等应用系统；推进中拓电商 EC 与 SAP 对接、高星物流高达平台与 SAP 的对接、启擎业务系统与 SAP 的对接工作，真正做到公司信息化系统互通集成。

（四）维持当前业务并完成在建投资项目所需资金的简要说明

为完成 2013 年的经营目标，确保各项业务顺利开展，根据公司经营规模，公司预计 2013 年平均需要人民币 40 亿元流动资金投入业务运营，以满足公司业务资金需求。

（五）可能面对的风险

未来国内钢铁行业的供需矛盾仍将持续，短期内难以有效缓和，公司钢铁板块业务对经营者水平要求越来越高，且将面临诸多风险。

公司通过对重大风险的评估显示，经营中现货库存跌价风险、合作商信用风险、货物监管风险、国家政策及行业风险是公司 2013 年面临的主要风险。

1、现货库存跌价风险

钢铁板块作为公司的两大主业之一，业务占比较大，由于近几年市场环境复杂，供需矛盾突出，市场价格波动频繁，因此在日常经营中现货库存将面临较大的库存跌价风险。

对策：为规避日常经营中现货库存较高带来的跌价风险，公司在库存管理策略方面采取低库存量、快进快出的运作模式，缩短库存周转期，降低跌价风险。如遇阶段性高库存跌价风险，公司将利用期货套期保值工具在金融市场进行风险对冲，以锁定经营中的合理利润，防范跌价风险。

2、合作商信用风险

钢铁行业本身具有信用交易较多，交易金额巨大的特征；在行业和市场环境恶劣的情况下，部分合作商存在经营困难，如合作商选择不慎，将给公司带来较大资金风险。

对策：公司将进一步加强合作商资信调查工作，选择有实力的合作商；并对合作商进行评估分级和授信管理；同时尽量采用资产抵押和其他有效担保手



段，以降低合作商的信用风险。

3、货物监管风险

钢铁贸易离不开物流，而目前国内的钢铁物流服务企业实力参差不齐，管理规范程度不够，业务过程中存在货物失控的可能，进而发生货物风险。

对策：严格储运供应商的资质管理，选择有实力、管理规范 的储运供应商进行合作；同时加强对货物的交接管理，重点做好物流跟踪和实物盘点工作。

4、国家政策及行业风险

公司所在的钢铁行业景气度与宏观经济形势密切相关，容易受到国家对房地产、固定资产投资等行业调控政策的影响。

对策：加强关注相关的国家政策及行业情况，客观分析和研究市场，采取有效的措施灵活应对，重点防范库存及资金风险；主动把握和创造经营机会，确保达成公司经营目标。

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) 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

本期与上期相比新增合并单位 2 家，系通过投资设立方式取得。具体如下：

(1) 本公司独资设立湖南中拓瑞博汽车销售服务有限公司，于 2012 年 3 月 31 日办妥工商设立登记手续，并取得注册号为 430121000056176 的《企业法人营业执照》。该公司注册资本为 600 万元，本公司出资 600 万元，占其注册资本的 100%，拥有其实质的控制权，故自该公司成立之日，将其纳入合并财务报表范围内。

(2) 本公司与成都喜福德投资管理有限公司投资设立湖南中拓瑞晟汽车销



售服务有限公司，于 2012 年 8 月 17 日办妥工商设立登记手续，并取得注册号为 430181000067232 的《企业法人营业执照》。该公司注册资本为 600 万元，本公司出资 330 万元，占其注册资本的 55%，拥有其实质的控制权，故自该公司成立之日，将其纳入合并财务报表范围内。

(4) 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