

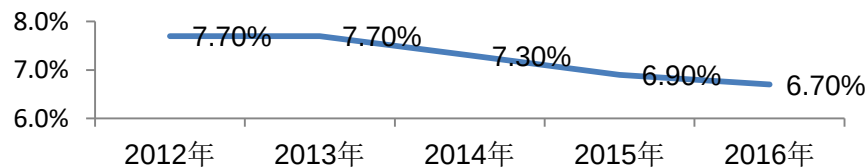
三一国际 2016年年度业绩报告



第一部分 上年回顾

1、经济形势

中国GDP增长率

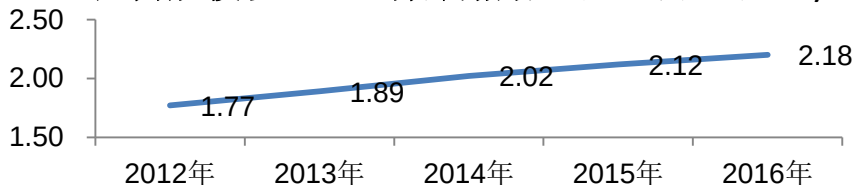


(数据来源: 国家统计局网站)

GDP

2016年, 我国GDP增速持续下滑, 经济运行依然面临较大的下行压力。

国内规模以上港口集装箱吞吐量 (单位: 亿TEU)

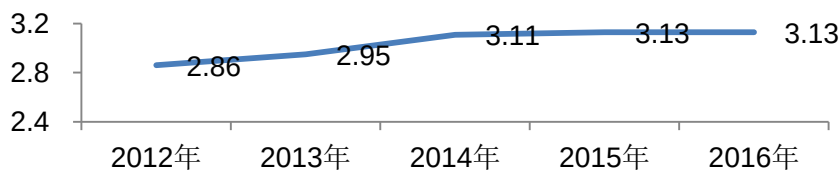


(数据来源: 中国港口集装箱网)

国内港口吞吐量

受进出口业务增速变缓因素影响, 2016年, 我国规模以上港口集装箱吞吐量增速放缓。

全球前20位港口集装箱吞吐量 (单位: 亿TEU)

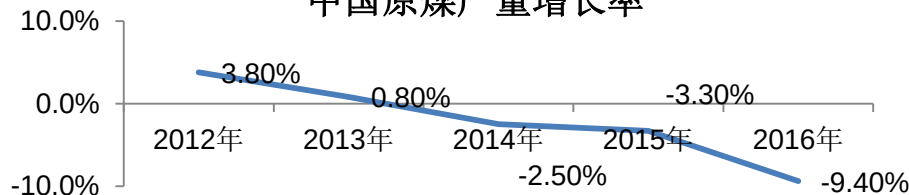


(数据来源: 各港口官方网站)

国际港口吞吐量

2012-2016年, 全球排名前20位港口集装箱吞吐量逐年上升。2016年, 其增速持续回落。

中国原煤产量增长率



(数据来源: 国家统计局网站)

原煤产量

在经济增长放缓、产能过剩、国家调控等因素的影响下, 2016年我国原煤产量持续降低。

以人民币计

序号	财务指标	2016FY	同比变化
1	销售收入（百万元）	1,841.8	-16.3%
2	毛利率（%，剔除存货跌价准备影响）	32.4%	2.9ppts
3	归属于母公司净利润（百万元）	-644.4	-3,667.2%
4	每股收益(元)	-0.21	
5	经营性净现金流(百万元)	1,327.0	768.4%
序号	财务指标	2016年12月末	同比变化
6	总资产(百万元)	10,139.1	-10.5%
7	资产负债率（%）	39.5%	-0.6ppt
8	净资产(百万元)	6,134.1	-9.6%

3、业务分部



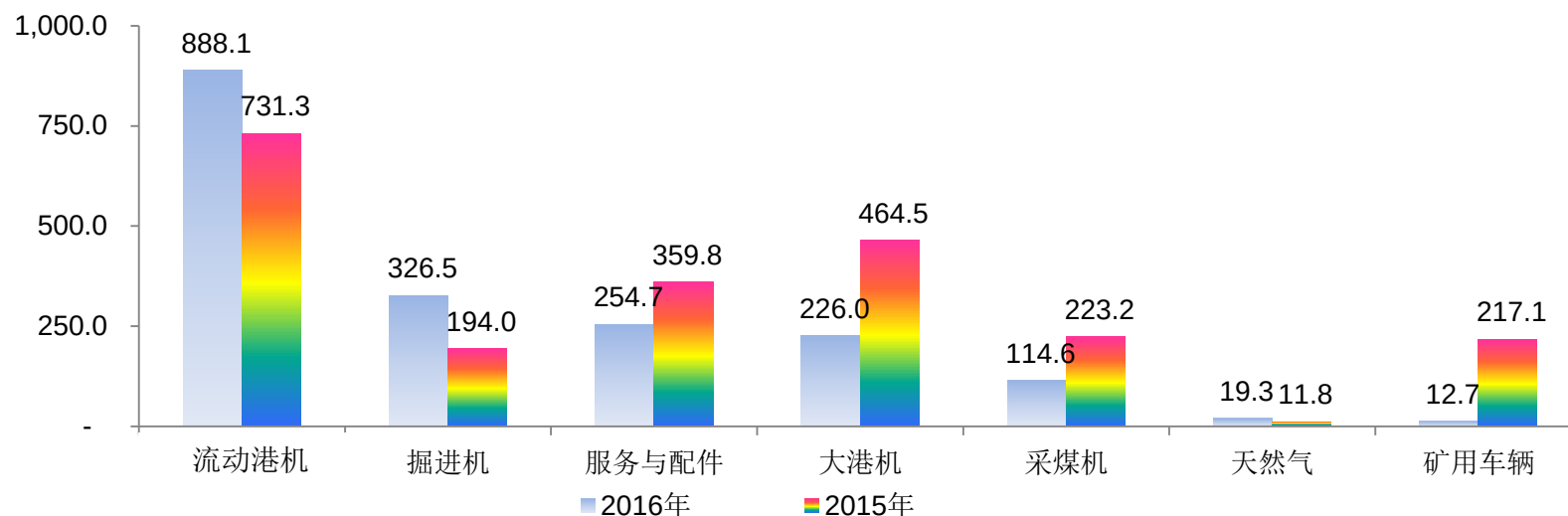
单位：百万元人民币

财务指标	港口机械板块	能源装备板块	合计
销售收入	1,114.1	727.8	1,841.8
总资产	4,252.1	5,887.0	10,139.1
总负债	2,382.6	1,622.3	4,004.9
净资产	1,869.5	4,264.7	6,134.1
净利润	134.0	-792.3	-658.3
销售利润率	12.0%	-108.9%	-35.7%
总资产收益率	3.2%	-13.5%	-6.5%
净资产收益率	7.2%	-18.6%	-10.7%

- 港口机械板块是公司主要利润来源。2016年，港口机械板块贡献净利润134.0百万元。
- 能源装备板块盈利能力下降。主要是由于煤炭行业持续调整，煤炭机械销售下降；同时，出于谨慎性的考虑，增量计提应收账款拨备429.0百万元，增量计提存货跌价准备315.1万元，增量计提其他应收款坏帐拨备59.1百万元。

百万元人民币

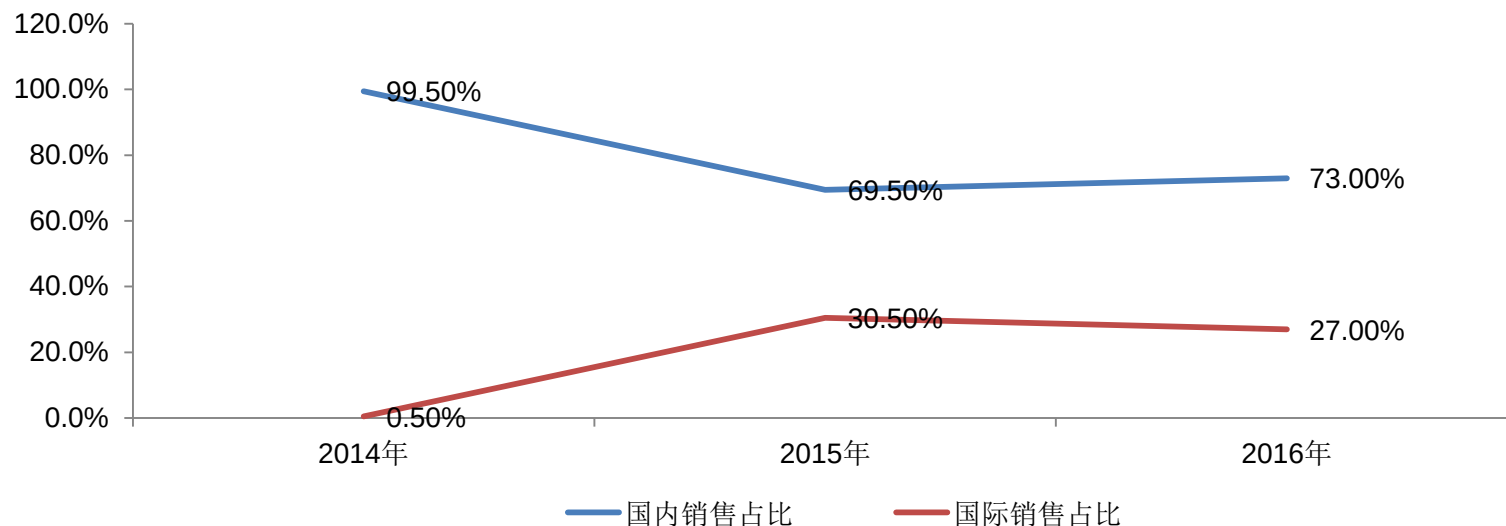
产品销售收入对比



- 2016年，公司继续坚持价值销售，对客户进行分类管理。对资信条件较好的客户适当放宽成交条件，对资信较差的客户严控成交条件。主动放弃无资信、无偿债能力的客户，不断提升销售质量。
- 2016年，流动港机销售快速增长，实现销售收入888.1百万元，同比增长21.4%；掘进机销售大幅增长，实现销售收入326.5百万元，同比增长68.3%。其中，工程掘采设备实现销售收入55.1百万元，同比增长23.2%。
- 受交货期较长影响，2016年大港机销售收入同比减少。受国际需求不旺影响，2016年矿用车辆销售收入同比减少。

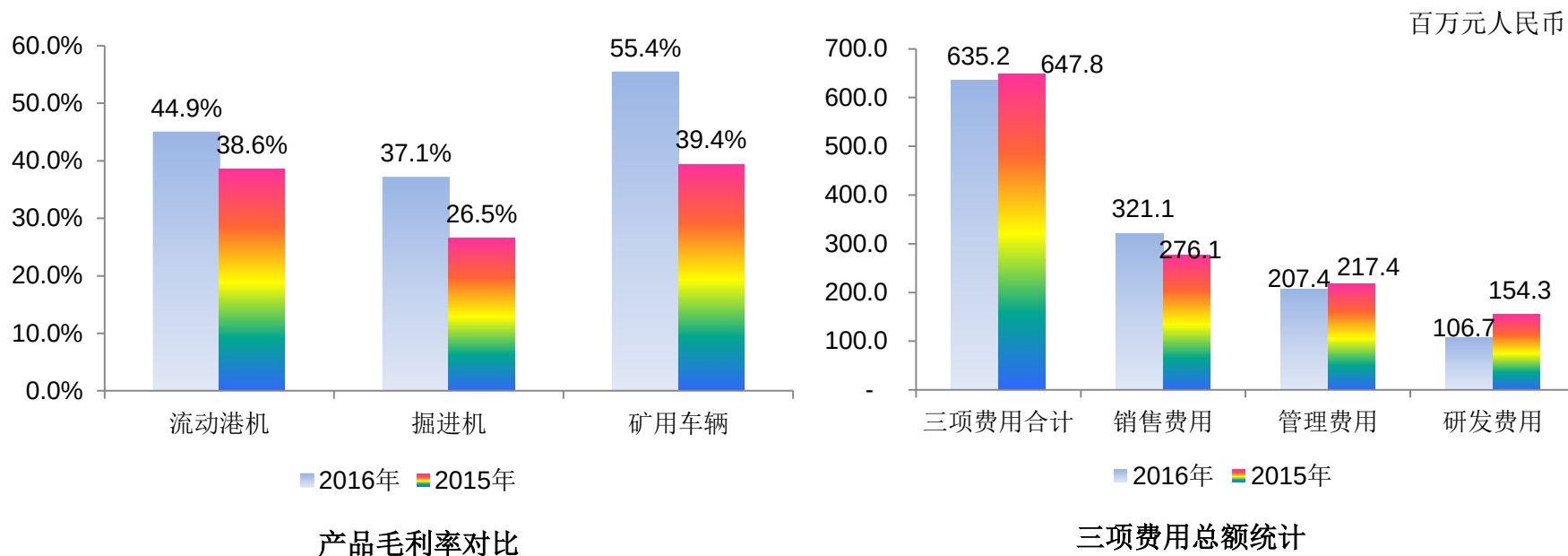
5、收入区域结构

产品销售收入区域结构走势



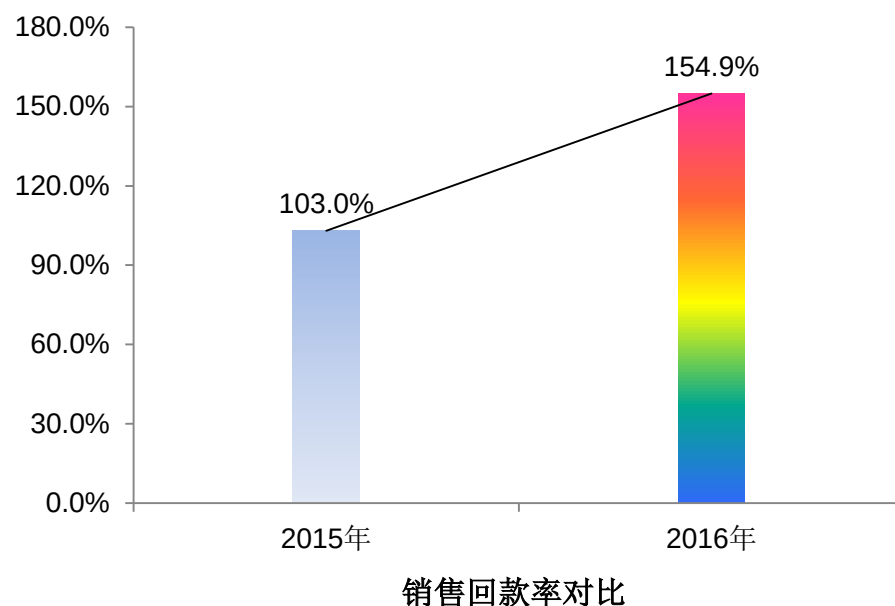
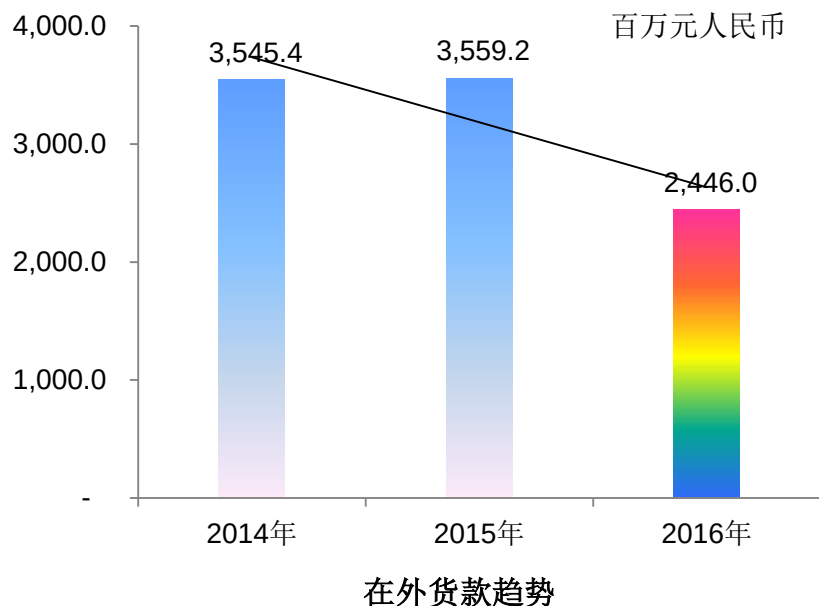
- 国际销售成为收入的重要组成部分。从最终使用设备的客户所在区域划分，2016年，来自国际客户的销售收入占比达到27.0%，同比下降3.5个百分点。主要是由于矿用车辆国际销售减少。
- 2016年，流动港机国际销售迅速增长，实现收入382.1百万元，较上年同期202.9百万元增长88.4%。

6、成本费用控制



- 2016年，公司通过商务谈判、研发创新、工艺改善等措施，大力开展降成本工作。同时，按销售规模设定利润目标，倒逼费用率，合理配置资源，努力提升劳动生产率，严格控制各项费用。
- 2016年，流动港机毛利率为**44.9%**，较上年同期上升**6.3**个百分点；掘进机毛利率（剔除存货跌价准备影响）为**37.1%**，较上年同期上升**10.6**个百分点；矿用车辆毛利率（剔除存货跌价准备影响）为**55.4%**，较上年同期上升**16.0**个百分点。
- 2016年，公司三项费用总额为**635.2**百万元，较上年同比减少**12.6**百万元。公司销售费用为**321.1**百万元，较上年同比增加**45.0**百万元。主要是增加了对港机的分销投入。

7、债权管理



- 2016年，公司坚持价值营销策略，严控成交条件，降低新增在外贷款；坚持“一户一策”、“五全原则”，开展重大、专项清理活动，加大法制催款力度，促进老贷款回笼；开展无追索保理业务，减少长账龄在外贷款。
- 2016年末，公司在外贷款原值为2,446.0百万元，较上年同期3,559.2百万元减少31.3%。
- 2016年，公司销售回款率为154.9%，较上年同期上升51.9个百分点。若不包含保理，公司销售回款率为103.0%，与上年持平。

第二部分 远景展望

1.1、宏观环境预测

中国“十三五”区域战略规划



一带一路：共建“丝绸之路经济带”



新一轮“东北经济振兴”方案



长江经济带

建设长江经济带是我国“十三五”战略规划之一，其首要任务就是提升长江黄金水道的航运能力，这将直接推升港机的市场需求。

一带一路

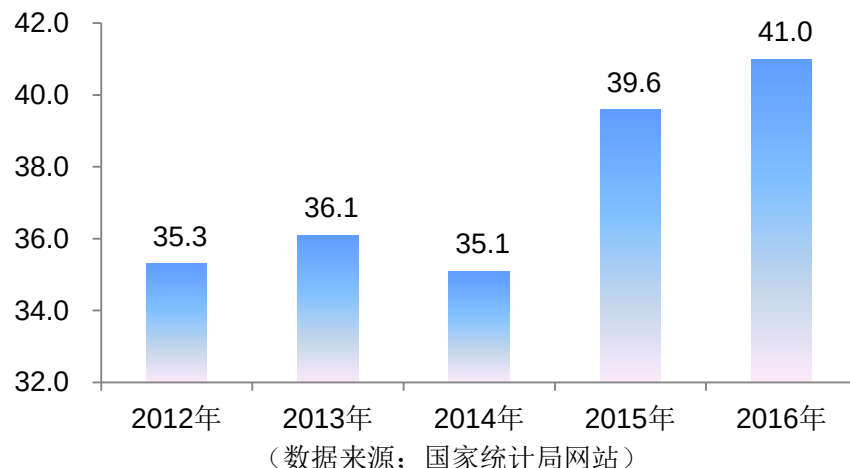
“一带一路”将为我国装备制造业创造良好的机遇和平台。随着“共建丝绸之路经济带”的深入实施，将为港口机械和煤炭机械的国际化迎来新一轮的黄金周期。

东北经济振兴

2016年8月份，国家正式推出《推进东北地区等老工业基地振兴三年滚动实施方案》，预计总投资1.6万亿，必将为公司发展提供新的契机。

1.2、宏观环境预测

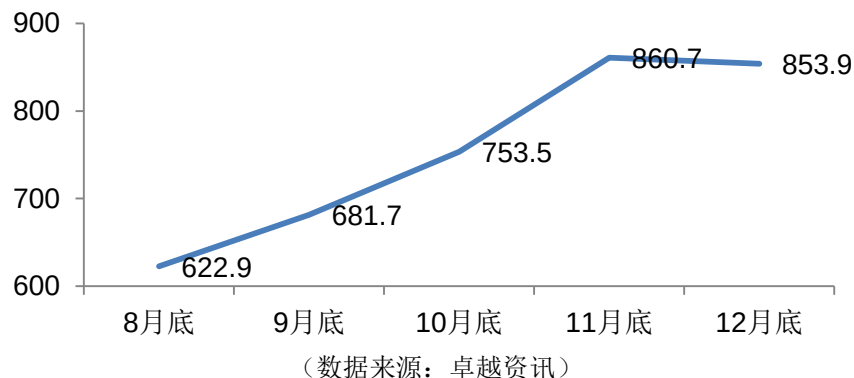
我国煤炭消费量（亿吨）



煤炭消耗量

煤炭是我国的主体能源，立足国内的能源安全战略要求，相当长时期内煤炭的能源消费主体地位不会变化。市场对煤机的需求仍将保持在合理范围之内。

2016年煤炭价格指数



煤炭价格指数

数据显示，2016年我国煤炭价格持续走高，煤炭行业回暖迹象明显，将极大刺激煤炭企业对煤机的需求。

2、市场预测



流动港机

2017年，“促投资、稳增长”是我国经济的主旋律。基于国家深化改革、GDP稳定增长的宏观背景，2017年我国港口货物吞吐量仍将稳定增长。同时，考虑到“一带一路”带来的有利影响以及公司国际市场的不断开拓，预计流动港机销售将呈现快速增长局面。

煤炭机械

受供给侧政策影响，2017年我国原煤产量预计仍呈现下降趋势，但总量仍然较大（预计约34亿吨），煤机市场需求将会保持一个合理区间。同时借势于煤炭企业技术与设备升级换代的有利时机，加上煤炭价格的强势回升，预计2017年煤机市场将大幅上涨。

工程掘采

2017年，伴随着国家“十三五”战略的逐步落实，一批重大工程项目包括隧道、地铁与水利工程建设陆续开展，将为工程掘采产品提供良好的市场机遇。预计2017年工程掘采市场将大幅增长。

3.1、扩大价值销售-港机



流动港机

以正面吊/堆高机 S 系列新机型上市，扩大竞争优势，巩固国内市场领先地位；以多样化产品拓展细分市场，提升赢利能力，全面满足客户定制化、差异化需求；以双品牌、高性价比产品、“一区一策”，快速拓展国际市场，大幅提升国际市场占有率。

大港机

集中优势资源，聚焦岸桥、场桥、门座 3 大产品，以按时交付、特别服务提升影响力；加快核心技术培育，加速交付能力提升，加强大客户、主流港口战略合作，建立品牌；聚焦亚太/中东市场，培育标杆代理商，以沙特、泰国、马来西亚、菲律宾产品交付增强客户信心，站稳市场。



3.2、扩大价值销售-煤机

掘进机

保持现有主机的质量优势，同时加大高性价比主机的销售。针对客户普遍希望提升支护效率的要求，尽快研发“掘、锚、护”一体化主机，开创掘进机的蓝海。

综采设备

降低产品成本，提升产品竞争力，并积极争取大型煤矿的综采订单，扩大业务量。加大优势产品采煤机，特别是大倾角采煤机、薄煤层采煤机的推广力度，迅速占领市场。

工程掘采

集中营销资源，聚焦西南重点区域、重点项目。打造标杆工程、样板工程，以点带面的全面推广，最大限度实现工程掘采设备销售。

矿用车辆

重新构建客户网络，拓展行业客户；培育重点区域，对知名露天矿山走访摸排，挖掘潜力订单；国际方面，加强区域聚焦、代理商开发、一带一路等方面的工作，形成具有持续性的销售态势。



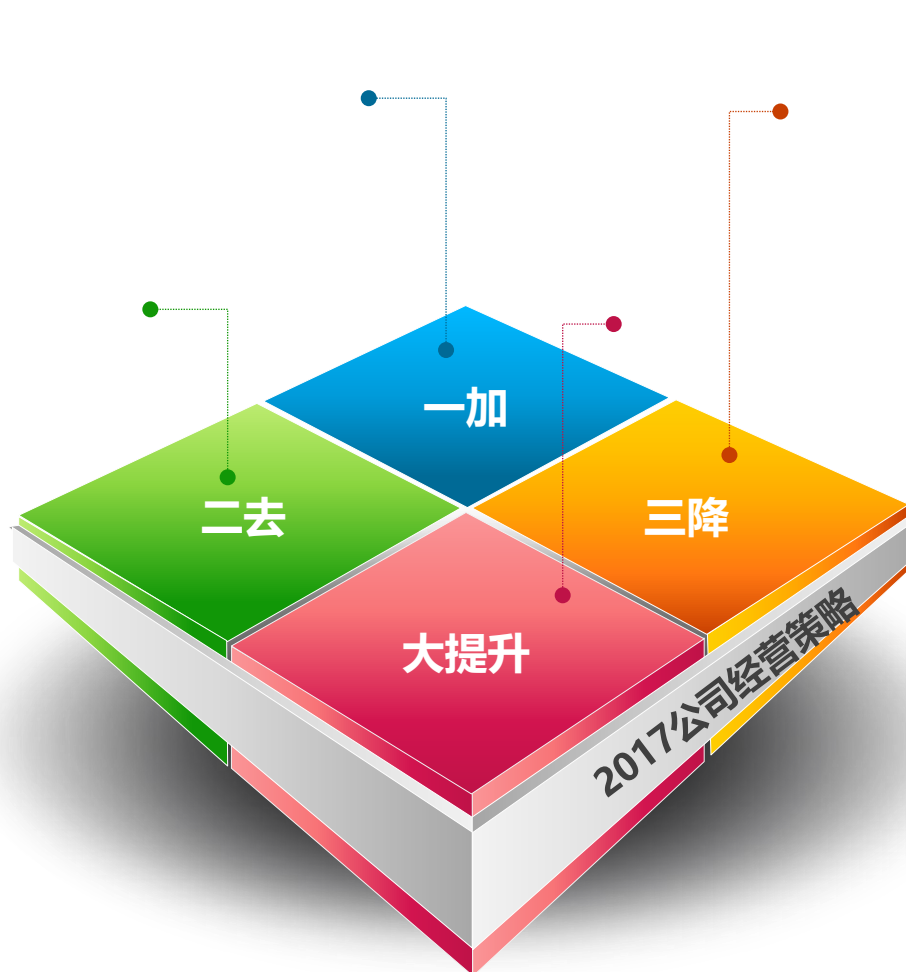
4、继续加强内部管理

- 营销服务平台
- 制造管理平台

- 去库存
- 去产能

- 降成本
- 降费用
- 降在外货款

- 产品盈利能力
- 产品竞争力



2017年，公司将继续加强内部管理，实施“一加、二去、三降、四提升”，控制成本费用，强化风险管控。

4.1、加强内部管理-“一加”

营销服务平台

通过按需即供的营销服务平台，实现对产品市场及其后市场的营销、服务的管理，满足合作伙伴、客户的需求。

制造管理平台

依据大港机、小港机的生产模式，一年追赶两年同步，结合互联网+智能制造技术+集团资源，建立智能的港机制造管理平台。



4.2、加强内部管理-“二去”

去库存

通过以存促销，政策调整，降低成品库存；研发样机“一机一策”，降低研发存货；大宗物料“一宗一策”，降低材料库存。

去产能

重新规划产能、优化产能、节约费用。出租闲置厂房、研发辅楼、员工宿舍等，通过内部调剂、转让等方式盘活闲置设备，消化富余产能。



4.3、加强内部管理-“三降”

降成本

按毛利率不低于30%倒逼成本，通过研发创新、工艺改善、商务谈判、提升产品质量及存货控制等措施来实现产品成本下降的目的。

降费用

按销售规模设定利润目标，倒逼费用率，设立考核指标，层层分解，落实到人。通过整合各项资源，提升组织效率，降低行政费开支。通过做好产品定义，提高研发质量，强化试验验证，降低研发费用。通过合理配置营销与服务资源，取消低效或无效项目支出，降低营业费用。

降在外货款

按事前、事中、事后阶段重塑流程，严控成交条件，设立多层级货款催收机制，加强法务力量的建设。严格执行“一户一策全客户回款”解决存量货款；通过加大激励，通过权证抵押、成立与案组，“一案一策”，加速货款回笼。



4.4、加强内部管理-“大提升”

盈利能力提升

通过实施成本控制，提升产品毛利率，通过加强内部管理，降低费用率，进一步提升产品盈利能力。

竞争能力提升

通过技术创新，提升产品差异化，通过工艺改善与制造水平提升，提高产品质量，通过发挥服务优势，增强品牌影响力，进一步提升产品竞争力。



5、顺势而为，抓住机遇



2016年，虽历风雨，但我们不忘初心，直面挑战。我们的坚守终于迎来了行业新一轮的发展的机遇，装备制造行业最艰难的时期已经过去，整个行业正景气回升。面对行业回暖的大好局面，我们坚信，在董事会的坚强领导下，在全体员工的共同努力下，我们一定会抓住机遇，顺势而为。我们也坚信厚积终将博发，我们美好的未来终将绽放。

品质改变世界

IR Hotline: 86-24-89318000 89318111

IR E-mail: tanglin@sany.com.cn

Website: www.sanyhe.com.cn

Address: No.25, 16Kaifa Road, Shenyang Economic and Technological Development

Zone, Shenyang, Liaoning Province, PRC

**SANY HEAVY EQUIPMENT INTERNATIONAL
HOLDINGS COMPANY LIMITED**