

证券代码：002482

证券简称：广田股份

公告编号：2013-024

深圳广田装饰集团股份有限公司 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	广田股份	股票代码	002482
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	王宏坤	郭文宁	
电话	0755-22190518	0755-22190518	
传真	0755-22190528	0755-22190528	
电子信箱	zq@szgt.com	zq@szgt.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

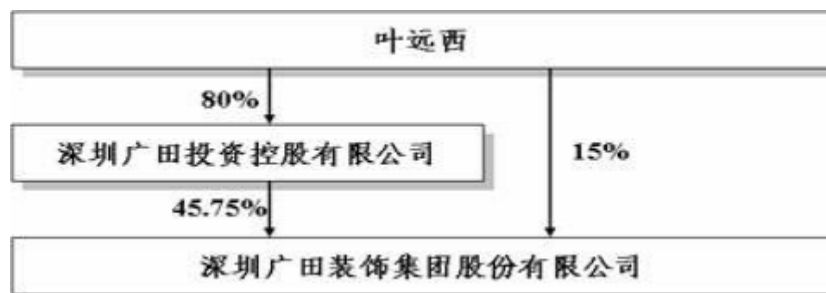
	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入(元)	6,777,827,064.23	5,410,479,639.92	25.27%	4,198,203,111.29
归属于上市公司股东的净利润(元)	378,511,159.91	280,993,834.63	34.7%	214,320,785.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	376,352,564.49	281,159,268.43	33.86%	209,145,142.11
经营活动产生的现金流量净额(元)	-758,611,068.61	-483,622,121.10	-56.86%	102,594,359.01
基本每股收益(元/股)	0.74	0.55	34.55%	0.42
稀释每股收益(元/股)	0.74	0.55	34.55%	0.42
加权平均净资产收益率(%)	12.86%	10.66%	2.2%	23.58%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产(元)	7,136,959,529.25	5,350,520,436.61	33.39%	3,559,479,035.08
归属于上市公司股东的净资产(元)	3,126,653,630.08	2,763,647,070.17	13.14%	2,513,021,135.54

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	8,808	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	9,666
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
深圳广田投资控股有限公司	境内非国有法人	45.75%	234,240,000	234,240,000	质押	48,000,000
					冻结	3,000,000
叶远西	境内自然人	15%	76,800,000	76,800,000		
新疆广拓股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	7.5%	38,400,000	38,400,000		
交通银行—农银汇理行业成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.59%	8,146,479	0		
中国建设银行—银华核心价值优选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.09%	5,570,550	0		
中国农业银行—中邮核心优选股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.9%	4,631,446	0		
兴业银行股份有限公司—兴全全球视野股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.8%	4,091,411	0		
中国银行—泰达宏利行业精选证券投资基金	境内非国有法人	0.8%	4,078,929	0		
交通银行—汉兴证券投资基金	境内非国有法人	0.78%	3,972,495	0		
中国建设银行—富国天博创新主题股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.7%	3,608,824	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	深圳广田投资控股有限公司由公司实际控制人叶远西控制；新疆广拓股权投资合伙企业(有限合伙)执行事务合伙人叶远东为叶远西之兄。除以上情况外，公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人；公司未知其他前十名无限售股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

(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

(1) 概述

2012年，面对复杂严峻的国际经济形势，国内经济以转变经济发展方式为主线，稳中求进，及时加强和改善宏观调控措施，实现了国民经济运行缓中企稳，经济社会发展稳中有进的目标。全年固定资产投资、房地产投资虽然实现了较快增长，但增速均较上年呈回落态势，宏观调控成效显著。面对外部影响，公司管理层认真分析市场动向，结合年初制定的经营管理目标，通过深化事业部（分公司）制改革、积极拓展传统公装业务、收购兼并等措施，有效规避了市场风险，提升了公司整体实力，克服了一季度开工不足的不利影响，从二季度开始呈现逐季回升、稳中有进的良好态势，实现了全年业绩的平稳增长。

2012年，公司实现营业收入677,782.71万元，比上年同期增长25.27%；实现营业利润46,776.23万元，比上年同期增长26.47%；实现归属于上市公司股东的净利润37,851.12万元，比上年同期增长34.7%。

2012年，公司综合实力继续位列行业前三甲，公司设计研发优势不断加强，全年公司新增专利30项、鲁班奖、全国装饰工程奖10项、筑巢奖8项、科技示范工程奖46项、科技创新成果奖31项，荣获全国工人先锋号、深圳老字号、深圳市先进集体、最具循环价值成果奖等荣誉称号，连续十六年获得重合同守信用企业。报告期内公司运作规范，受到资本市场的青睐，先后荣获2012年中国上市中小板及创业板上市公司最佳董事会（30强）、最佳中小板企业奖、上市公司规范治理50强、2012中国上市公司口碑榜——最佳管理团队奖、上市公司十大民生行业“好公司50”榜单等荣誉称号。

2012年度，公司主要经营管理工作如下：

1) 深化事业部（分公司）制改革，提升区域优势

报告期内，公司继续深化事业部（分公司）制改革，积极推动各分公司的属地化建设，区域优势稳步提升，改革效果逐渐显现，事业部（分公司）业务拓展能力日益增强。截止报告期末，纳入改革范畴的分公司9个、事业部11个。后续公司还将本着稳步推进、成熟一个纳入一个的原则，继续扩大改革范围，提高经营管理能力，不断扩大改革成果。

2) 加快投资兼并步伐，打造大装饰平台

报告期内，公司先后实现了使用超募资金收购成都市华南建筑装饰有限公司60%股权、深圳市方特装饰工程有限公司51%股权以及使用自有资金向深圳市新基点智能技术有限公司投资2400万的目标。通过上述投资并购，增强了公司西南区域优势、提升了公司幕墙、智能化专业实力，有利于发挥产业协同效应、提升市场综合竞争力，迈出了打造广田大装饰平台的步伐。

3) 专注核心优势，深耕细分市场

报告期内，公司继续推进绿色装饰发展战略，以“绿色+低碳”的环保理念为先导、以“文化+科技”的发展理念为主旋律，大力投入绿色装饰技术研发与成果孵化，做大做强创意设计产业，锐意革新管控模式，深耕星级酒店、商业综合体、住宅精装修、轨道交通等细分市场，在专业化发展的道路上不断创新，树立了良好的品牌形象。

在星级酒店方面，广田股份先后跟温德姆、喜来登、万豪、香格里拉、凯宾斯基、希尔顿、丽思卡尔顿等高端酒店品牌进行合作，顺利完成了广州万豪酒店、湖州喜来登酒店、海口香格里拉酒店等大型项目，

为高端酒店总包项目积累了丰富的经验；在住宅精装修领域，公司经受住了市场的严峻考验，虽然公司在住宅精装修领域具有十多年管理经验，形成了独具特色的标准化体系和管控模式，并开创了与国内大型房地产开发商战略合作的先河，但随着房地产宏观调控成效的显现，2012年一季度住宅精装修业务出现了开工明显不足的情况，面对严峻的市场考验，公司没有退缩和等待，公司精装修专业团队利用市场低潮时期，从设计定位、标准制定、流程控制、质量保障、工期管控、工业化推进等方面着手，认真总结经验、优化管理流程，主动做好大客户维护工作，不但强化了公司在精装修领域的竞争优势，而且为三四季度业绩增长积蓄了充足的力量；此外公司在商业综合体、轨道交通等细分市场也取得骄人的业绩。

4) 加强传统公装业务拓展，积极应对宏观调控

报告期初，房地产持续调控的市场影响进一步显现，公司住宅精装修类业务增速大幅减缓，为应对风险，公司主动加强了传统公装业务的拓展力度。报告期内，先后承接了兰州新区综合服务中心、启东威尼斯水城酒店、惠州好益康国际大酒店、重庆万达酒店、淮安万达酒店、武汉万达酒店、尚雅东方花园酒店、巴厘岛休闲度假酒店、哈尔滨万豪酒店、金融广场豪雅饭店、君御海城国际酒店、宝鸡华夏五星大酒店、裕达国贸酒店、山东长清莲台山度假村、兴宁熙和湾度假村会所、罗浮山水生态城、太古城商业中心、宁波深国投商业中心、智慧广场、鞍山佳兆业广场、万象城新世界百货、合肥深国投商业中心、西安开元商城、洛阳凯阳壹号购物广场、天津地铁1号线、宁波轨道交通1号线、无锡地铁1号线、南科大和深大新校区、西安西北航空中心、宝安中心区图书馆、贵阳孔学堂、苏州企业BG租赁场地、鄂尔多斯机场改扩建工程等等传统公共装饰项目。实现了传统公装业务收入占比领先住宅精装修的目标，确保了全年业绩的平稳增长。

5) 提升绿色装饰产业基地园建设项目定位，树立装饰行业工业化典范

报告期内，公司根据市场竞争需要，加大了投入力度，将募投项目——广田绿色装饰产业基地园发展定位由原来单纯加工基地提升为公司销售与运营管理信息中心、深化设计及研发中心、生产及精细加工基地、安装及技术服务支持基地、人才及技术培训基地及全面展示及示范基地，建设工作进展顺利。新型装饰建材、部品部件的工厂化生产，将大大推进公司的工业化进程，为公司践行绿色装饰理念、开拓高端细分市场发挥积极作用。

(2) 公司未来发展展望

1) 行业发展环境

“十八大”召开和新一届政府履职，开启了建设美丽中国的新征程，扩大内需已经成为社会经济发展的战略基点，也是转变经济发展方式的着力点。

城镇化建设依然是扩大内需的最大潜力，也是保持经济增长的巨大引擎，我国城镇化率刚刚超过50%，如按户籍人口计算仅35%左右，远低于发达国家近80%的平均水平。从现代化发展规律看，今后10—20年，我国城镇化率将不断提高，每年将有相当数量农村富余劳动力及人口转移到城市，这将带来投资的大幅增长和消费的快速增加，极大地促进建筑装饰行业的发展。

收入倍增计划既是扩大内需的根本保障，也为装饰家居行业的发展提供了广阔的市场需求，随着人民财富的增长和审美需求的进一步提升，装饰服务将成为人们生活的必需品，装饰行业的消费属性将进一步

显现。

全面节约利用资源、大力发展节能环保产业将成为基本国策，在我国建筑能耗占到社会总能耗的 46.7%，国家发改委、住建部联合发布的《绿色建筑行动方案》提出，“十二五”期间，我国完成新建绿色建筑 10 亿平方米，到 2015 年末，20% 的城镇新建建筑达到绿色建筑标准要求。建筑装饰产业将在绿色发展潮流中扮演重要角色，节能环保和审美需求将得以完美结合，工厂化生产、装配化施工将成为装饰产业潮流，绿色装饰将因为其独特的环保附加值成为持续的增长亮点；特别是一次性到位的住宅精装修，随着房地产调控长效机制的建立及其消费属性的理性回归，将成为装饰产业中市场份额最大、增长最快装饰业务。

市场化程度的不断提高将进一步释放改革红利，追求市场化、规范化运作的装饰企业将迎来更加广阔的发展空间。

2) 行业发展趋势

根据《建筑装饰行业“十二五”发展规划纲要》，至 2015 年，行业工程总产值力争达到 3.8 万亿元，比 2010 年增长 1.7 万亿元，总增长率为 81%，年平均增长率为 12.3%。在全部工程总产值中，公共建筑装饰装修（包括住宅开发建设中的整体楼盘成品房装修即住宅精装修）争取达到 2.6 万亿元，比 2010 年增长 1.5 万亿元，增长幅度在 136% 左右，年平均增长率为 18.9% 左右。住宅装饰装修争取达到 1.2 万亿元，比 2010 年增长 2,500 亿元，增长幅度在 26.3% 左右，年平均增长速度为 4.9% 左右。

同时以绿色装饰、产业化为目标的行业升级换代潮流将不可逆转，与之配套的企业管理模式、商业业态也将随之调整，呈现出由劳动密集型行业向技术、知识密集型行业转变的趋势，行业准入的资本、技术、人才门槛将逐步提升。行业优势企业将借助自身优势，逐步以科技、文化、创意设计、节能等为灵魂来装备和改造企业，增加装饰工程的科技、文化、艺术含量，促进市场优质资源向优势企业的进一步集中。住宅精装修、工业化装饰、绿色装饰将成为引领行业发展的新引擎。

装饰行业将迎来资源整合的新时代，行业内并购重组将日益频繁，行业集中度将逐步提升。那些主业突出，拥有稳定的管理团队、优质客户资源，具备明显的区域优势或专业优势的装饰企业将获得新的发展契机；以上市公司为主体的优质企业的规模优势、专业优势、资金优势、竞争优势将得以进一步凸显；行业公平竞争、市场化氛围、规范运作程度将不断增强。

3) 未来发展战略及目标

公司以致力于人居环境的改善为使命，以“文化+科技”为发展理念，坚持走可持续发展、稳健发展之路，积极实施标准化战略、自主知识产权战略，加大改革探索力度，以提供综合建筑装饰解决方案及综合工程承建服务为主，积极推进绿色化、一体化、工业化、智能化，打造并完善绿色装饰产业基地、设计研发基地、营销网络体系，成为中国最具创新能力、最具绿色影响力、最具诚信力的综合建筑装饰工程承建商。

未来公司将继续发挥自身在行业影响力、综合实力、市场诚信力以及绿色装饰技术研发、创意设计、综合管理、人才储备等方面的竞争优势，不断开拓新的业务领域，创新盈利模式，不断开发新技术、新工艺、新产品，充分整合行业、企业内外部资源，为客户提供更完善、更优质、更生态的综合装饰工程解决方案及承建服务。

4) 2013年工作计划

2013年是全面贯彻十八大精神的开局之年，也是实施“十二五”规划承前启后的关键一年，稳中求进是我国经济发展的总基调。公司将一如既往的坚持市场化经营、规范运作理念，坚持业务创新，自觉将公司的发展纳入国家城镇化建设蓝图之中，积极开拓有利于扩大内需的民生类工程，走绿色装饰之路、走精细化管理之路，不断提升公司经营效率。

重点做好以下几项工作：

①继续深化事业部（分公司）制改革，有效促进业务属地化进程

2012年公司事业部（分公司）制改革取得突破性进展，收到了可喜成效，各分公司、事业部作为利润中心，在公司总部的统一部署管控下，独立开拓市场、组织工程施工、履行售后服务，随着考核激励机制的不断完善，各分公司、事业部经营管理意识、市场竞争意识、安全质量意识、成本管控意识得到了前所未有的提升，呈现出你追我赶可喜态势，业务拓展能力不断增强，分公司业务属地化也初见成效。2013年公司将进一步细化对分公司、事业部的业绩考核和激励机制，提升总部各职能中心的对分公司、事业部的服务和监管职能，通过拓展总包集成类公共装饰业务等途径，有效促进业务属地化进程。

②搭建ERP一体化管控平台，开启广田股份精细化管理新时代

装饰工程具有地域分散、工期紧张、材料多样化、施工工艺复杂、受气候影响明显、甲方需求差异大等特点，造成了工程管控的实际困难，传统公共装饰项目尤为突出。如何实现装饰工程的标准化、流程化管理，提升项目平均利润水平，一直是困扰装饰行业的难题。2013年公司将在原有智能化会议系统、OA系统、财务管理系统、预决算系统、采购平台、U8系统、人力资源管理系统等基础上，全面启动ERP一体化管控平台的搭建工作。将在区域试点、积累经验的基础上，经过2-3年的运行，逐步扩展到各职能中心、各分公司、事业部、各项目，覆盖业务开拓、工程管控、职能管理、售后服务等各个环节，全面开启广田股份精细化管理新时代，稳步提升项目利润水平，提升经营管理综合竞争力。

③创新业务拓展模式，占领装饰市场新高地

创新是广田股份得以持续发展的不竭动力。2013年公司将积极发挥自身品牌、资质、设计、施工、资金等优势，推进总包集成业务模式，为大型优质公共装饰项目提供幕墙、室内装饰、园林、智能、机电、软装等的设计、施工一体化服务，占领装饰市场新高地，通过扩充服务范围、降低甲方协调成本、缩短项目工期、提高质量保障等措施，提升项目利润空间，最终实现与客户的互利共赢；公司还将在有效控制风险的前提下，发挥公司在资本市场的优势，积极探索买方信贷等创新模式，开拓优质业务成长新领域。

④有序推进并购重组工作，继续完善产业结构

2013年，公司将继续发挥资本市场优势，紧紧围绕装饰主业，有序推进并购重组工作。通过与具备一定规模、有稳定的管理团队、能和公司形成区域互补或业务互补的优质企业进行并购合作，不断整合专业资源，把已有的技术研发、创意设计、施工管理的核心优势，向幕墙、园林、景观、智能、机电、软装、绿色材料等相关领域展开布局，打造贯穿行业的“大装饰”产业链，提升公司的综合竞争力，促进公司业务规模和市场占有率的提升。

⑤以绿色装饰产业基地园建设投产为契机，大力推行绿色化、一体化、工业化装饰

公司全资子公司广田高科承建的募投项目——绿色装饰产业基地园的建成投产，为公司推行绿色化、一体化、工业化装饰，全面提升装饰产业附加值提供了实践平台。2013年公司将在此前试运行的基础上，不断提高产品设计水平，完善产品生产工艺流程，不断完善现场施工与工厂化生产的二次设计和工序衔接水平，有序扩大产能及市场拓展能力，有序扩大轻质节能干粉砂浆、工业化装饰部品部件在星级酒店、大型商业综合体以及住宅精装修项目上的运用，为倡导绿色装饰、开拓高端业务市场、增加工程附加值、提升工程利润水平进行积极探索。

5) 未来发展面临的主要风险

①应收账款产生坏账的风险

公司应收账款比例较高是由公司所处行业特点所决定的，一般来说，考虑公司装饰工程款的结算方式，账龄在3年以内的应收款项基本为正常业务往来款项。近两年来，公司业务规模大幅度扩大，相应的应收账款也大幅上升。尽管公司已采取多种措施加强应收账款的回收，但仍不能完全消除此方面的风险。

②客户集中度较高的风险

公司从事的建筑装饰业务尤其是住宅精装修与房地产业紧密相关，随着房地产行业集中度的提升，公司业务也呈现出客户集中度提高的趋势。公司对前五大客户的营业收入占总营业收入的比例较大，2010年、2011年和2012年分别为68.00%、56.31%和60.42%，其中第一大客户恒大地产集团有限公司占公司营业收入比重分别为57.84%、48.26%和48.35%。

公司客户集中度主要是由自身的业务特点产生的。a、公司主要业务为住宅精装修及商业综合体的装饰装修，通常来说上述业务需要开发商或业主具有较强的实力，随着房地产行业集中度的日趋提高，行业内主要企业的规模也逐步扩大。而公司在承接业务时倾向于选择部分综合实力较强的企业作为业务合作伙伴，在上述背景下，公司的客户呈现出集中度提高的趋势；加之住宅精装修业务具有“整体复制或菜单式复制”的特点，房地产开发商对与装饰企业的合作会要求更高的稳定性和持续性；b、公司与恒大地产业务联系是基于双方的行业地位、住宅精装修业务特点以及长期稳定的合作关系所形成的。恒大地产与公司在长期合作中形成了良好的沟通体系和默契的伙伴关系，使得恒大地产在进行住宅精装修业务招标时在同等条件下倾向优先与公司进行合作，从而使双方的业务具有一定的稳定性和持续性。公司成为恒大地产及其项目公司的综合装饰工程承包服务商，体现了公司品牌价值和市场认知度，有利于形成稳定的客户群、扩展市场影响。

公司业务对主要客户具有一定的依赖风险，主要表现在：a、主要客户的经营业绩波动可能使公司承接的业务量减少，从而降低公司营业收入及盈利能力；b、因主要客户经营业绩波动而使公司对其应收账款的回款速度降低，甚至面临发生坏账的风险，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

③宏观经济波动的风险

公司所处的行业为建筑装饰业，建筑装饰行业的发展与一个国家的经济发展水平相关，经济增长的周期性波动对建筑装饰行业有一定影响。

公司承建的建筑装饰工程大部分为国家、省、市重点工程以及大型住宅精装修、商业综合体工程，其市场需求与国民经济发展、全社会固定资产投资等关联度较高。近年来，尽管存在全球金融危机带来的负

面影响，但受益于国家基础建设投资的快速增长和城镇化的推进，以及采取的积极财政政策和适度宽松货币政策等应对措施，中国建筑装饰行业仍保持较快的增长速度，行业的持续向好使公司的经营规模和经营业绩不断提升。但如果宏观经济增长发生较大波动，将可能对建筑装饰行业产生影响，进而影响公司的经营业绩。

公司的主要业务之一为住宅精装修。住宅精装修业务主要面向大型房地产开发商。但随着国家对房地产行业的持续宏观调控，如开发商开发进度减缓，则可能导致住宅精装修业务订单的下滑。同时开发商资金紧张可能造成公司工程回款速度减慢及应收账款增加，从而对公司经营业绩产生一定影响。

④并购重组带来的整合风险

2012年公司先后实现使用超募资金收购成都市华南建筑装饰有限公司60%股权、深圳市方特装饰工程有限公司51%股权以及使用自有资金向深圳市新基点智能技术有限公司投资2400万的目标。并购以来各方协作顺畅，业务形势喜人，但各企业协同效应的发挥有待于时间的积累和考验，文化整合也是一个长期而艰巨的任务。

⑤业务扩张带来的管理风险

2010年、2011年及2012年，公司营业收入的同比增长幅度分别达到118.86%、28.88%和25.27%。伴随着业务的快速增长，公司的人员不断增长、经营区域不断扩大，管理难度不断加大。近年来，公司虽然已根据实际情况建立起一套完整的内部控制制度，并由董事会审计委员会下设专门的内控中心负责监督实施，但是随着公司业务的不拓展和规模扩张，公司将面临管理模式、人才储备、技术创新及市场开拓等多方面的挑战。如果公司管理水平和人才储备不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整和完善，将难以保证公司盈利水平与经营规模同步增长，使公司面临一定的管理风险。

⑥税率政策变化风险

本公司装饰工程施工业务收入、设计业务收入均按照向业主方收取的全部价款和价外费用作为计税基础，分别按3%、5%的税率计缴营业税。

2011年11月16日，财政部和税务总局发布《营业税改征增值税试点方案》，2012年9月20日，广东省发布《关于印发广东省开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施方案的通知》（以下简称《通知》），明确从2012年11月1日起，在广东省（含深圳市）交通运输业和部分现代服务业开展营业税改征增值税试点，试点选择11%和6%两档低税率，分别适用于交通运输业和部分现代服务业。

虽然根据《通知》规定：“试点行业总体税负不增加或略有下降，基本消除重复征税”的税制原则，对部分企业因试点可能增加的税收负担，由各级财政设立试点财政专项资金，按照“企业据实申请、财政分类扶持、资金及时预拨”的方式给予扶持，缓解企业的税负压力，但营业税改征增值税仍可能对公司的税负成本产生一定的影响。

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 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

公司于2012年4月24日召开董事会通过决议，以4896万元受让四川大海川投资有限公司持有的成都市华南建筑装饰有限公司60%股权，工商变更于2012年5月21日办理完结，成都市华南建筑装饰有限公司更名为成都市广田华南装饰工程有限公司。受让股权后，公司对该公司实施控制，自2012年6月1日开始纳入合并范围。

公司于2012年9月28日召开董事会通过决议，以8310万元受让深圳市方众投资发展有限公司持有的深圳市方特装饰工程有限公司51%股权，工商变更于2012年11月6日办理完结。受让股权后，公司对该公司实施控制，自2012年11月1日开始纳入合并范围。

公司于2012年12月4日召开董事会通过决议，同意在长春设立全资子公司长春广田装饰有限公司，该公司自成立之日起纳入合并范围。

深圳广田装饰集团股份有限公司

董事长：叶远西

二〇一三年四月二十四日