

证券代码：002611

证券简称：东方精工

公告编号：2014-006

# 广东东方精工科技股份有限公司 2013 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	东方精工	股票代码	002611
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	杨雅莉	兰长发	
电话	0757-86695489	0757-86695489	
传真	0757-81098937	0757-81098937	
电子信箱	securities@vmtdf.com	securities@vmtdf.com	

## 2、主要财务数据和股东变化

### (1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

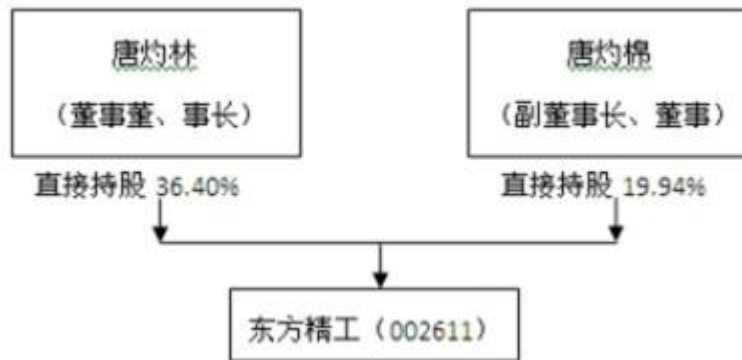
	2013 年	2012 年	本年比上年增减(%)	2011 年
营业收入(元)	365,359,516.91	331,367,606.02	10.26%	361,220,699.85
归属于上市公司股东的净利润(元)	56,129,992.28	63,907,484.00	-12.17%	76,337,141.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	63,911,979.14	61,212,499.35	4.41%	67,644,400.69
经营活动产生的现金流量净额(元)	63,975,174.04	53,756,322.94	19.01%	58,424,314.46
基本每股收益(元/股)	0.31	0.36	-13.89%	0.52
稀释每股收益(元/股)	0.31	0.36	-13.89%	0.52
加权平均净资产收益率(%)	7.2%	8.68%	-1.48%	22.11%
	2013 年末	2012 年末	本年末比上年末增减(%)	2011 年末
总资产(元)	958,389,629.27	875,986,123.07	9.41%	810,382,255.77
归属于上市公司股东的净资产(元)	802,550,258.38	761,704,000.06	5.36%	711,396,516.06

### (2) 前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	14,129	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	10,055
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
唐灼林	境内自然人	35.57%	64,360,587	64,360,587	质押	21,000,000
唐灼棉	境内自然人	19.48%	35,258,409	35,258,409		
邱业致	境内自然人	2.61%	4,718,861	4,718,861		
何劲松	境内自然人	1.78%	3,221,555			
刘武才	境内自然人	0.71%	1,288,611			
徐宁	境内自然人	0.49%	888,606			
史学花	境内自然人	0.37%	676,500			
王少惠	境内自然人	0.34%	622,033	599,633		
陈俊	境内自然人	0.28%	507,300		质押	507,300
中融国际信托有限公司一中融信北二号证券投资集合资金信托计划	境内非国有法人	0.27%	495,000			
上述股东关联关系或一致行动的说明	唐灼林先生和唐灼棉先生为兄弟关系，唐灼林先生任公司董事长，唐灼棉先生任公司副董事长。2010年8月18日，两人签订了《一致行动协议书》，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

### 一、概述

2013年，面对复杂的外部环境和日益激烈的行业竞争，公司收入稳步增长，并实现了“战略”转型。报告期内公司实现营业收入365,359,516.91元，实现利润总额66,972,322.64元，实现归属于母公司的净利润56,129,992.28元。其中，国内部分实现营业收入241,723,757.21元，国外部分实现营业收入123,635,804.70元。

在瓦楞纸印刷设备领域，随着公司下游客户对高品质、高效率、低劳动强度、低能耗的中高端产品的需求日益增加，公司也随之积极调整了公司战略和产品布局：优化销售区域结构，成功开拓了新西兰、斐济、加纳、刚果、尼日利亚五个新市场；加大自动化设备的项目研发力度，已成为能够同时生产上印式和下印式两大类全自动印刷设备成套生产线的企业，并放眼物流自动化；把握印刷服务业的科技发展趋势，积极进行数码印刷的技术研发和技术储备；通过境外并购的方式将产业链延伸到上游产业链和海外市场，加快对全产业链的布局，强化国际竞争力，逐步向真正的全球性跨国企业迈进。

### 二、核心竞争力分析

公司专注于瓦楞纸箱多色印刷成套设备的设计、研发、生产与销售，定位中高端市场，目前是国内同行业的龙头企业，在国际市场也跻身前列。自2011年8月上市以来，公司全产业链布局的发展战略明确，在研发实力、制造能力、市场资源和管理团队等方面建立了较为明显的竞争优势，进一步扩大了公司在中国及海外市场的占有率和影响力。

### 1. 全产业链布局的发展战略

公司以成为“智造高品质包装及印刷设备的引领者”为愿景，致力于由专用设备制造商转型为工业自动化系统解决方案提供商。随着下游行业集中度的提高，纸箱生产企业向集团化、大型化、规模化发展，下游客户对成套设备的功能需求更加的多样化、复杂化、自动化，要求瓦楞纸箱机械设备的生产企业能够提供更全面和更专业的服务。

2013年10月，公司公告拟收购意大利佛斯伯（高速宽幅瓦楞纸板生产线领域全球最大的两家公司之一）60%的股份，借此进入上游的瓦楞纸板生产线市场。预计意大利佛斯伯收购的股权交割将在2014年第一季度完成。收购各方还将在中国设立一家中外合资企业，针对亚洲市场（特别是中国和印度）生产国产化高端瓦楞纸板生产线。

2013年下半年，公司与意大利EDF共同研发生产的“全自动联动线”产品投放市场，该联动线产品包括预送纸机、清废传送设备、智能堆垛设备、粘箱设备等印前与印后设备，可与公司“亚太之星”系列产品组合，形成下印式全自动印刷设备成套生产线，使公司同时具备了上印式和下印式两大类全自动印刷设备成套生产线的生产能力，能够满足客户由单台设备向成套设备的一站式采购需求。

随着公司产品库的不断丰富，产品链的不断完善，以及产品自动化水平的大幅提升，将不断提高公司在高端市场的盈利能力，进一步巩固公司在高端瓦楞纸箱包装设备领域的优势和主导地位，为公司持续发展提供动力。

### 2. 持续的创新能力和研发优势

公司自2005年起一直被评为“广东省高新技术企业”，自2008年起一直被评定为国家“高新技术企业”，2011年公司作为行业标准《瓦楞纸板印刷机》第一起草单位，承担了行业标准制定的主要工作。截止报告期末，公司拥有已授权并有效的专利共39项，其中发明专利10项，实用新型专利29项。

在长期的研发实践中，公司坚持以市场为导向、以创新为原则，形成了特有的新产品研发管理模式。公司以客户需求为导向，提高市场需求、产品生产等环节对产品开发的促进作用，强化团队合作的研发理念。公司在对市场需求深度分析的基础上制定了新产品研发战略，一方面，面向国内市场需求，增加产品研发力度，不断替代国外进口产品；另一方面，面向国际市场，以能适应全球市场的标准化产品为研发目标，确保研发成果能够标准化生产并能全球通用。同时，公司坚持“生产一代、开发一代、预研一代、储备一代”的科研方针，保持研发工作的连续性和前瞻性，目前对数码印刷设备的自主研发已进入样机验证阶段。

公司现有一支具有丰富研发经验，专业涵盖电气电子、自动控制、机械设计、计算机等多个专业的技术研发队伍。公司现有研发技术人员达84人，占公司员工总数的14.56%，并于2013年完成了《机械部分标准化总体规划》，从标准件、材料、图纸和零部件四大方面全面启动了项目管理体系的建设，为进一步提升公司在本行业内的理论和科研能力、增强公司自主创新能力打下了坚实的基础。

### 3. 精细化生产管理打造稳定的产品性能

2013年公司销售印刷机整机121台，单组设备27台，在国内外市场上的性价比优势明显。国内市场上，产品效率高30%以上，使用寿命在10年以上，自动化程度比竞争对手高40%以上，产品故障率低，维修成本低；国际市场上，产品设计理念国际化，功能接近，生产工艺先进，品质同样稳定，价格仅为国外同类产品的60%左右。

公司厂房下设机械加工、机械安装、电气安装、调试四个生产车间，产品从设计、精密机械加工、安装调试到组装成机，形成了有序的规模生产能力。本着“精益求精”的理念，公司从生产管理、质量管理、物料管理、设备管理、成本管理和现场管理等各方面贯彻实施管理层精细化管理的思路。2013年度，公司内部整机交检的一次合格率达到99.9%，机加零件合格率达到98.7%。

公司产品主要按照欧洲标准设计，从设计源头保证了产品的高效与稳定。卓越的产品品质除了源自领先的研发与设计以外，同样离不开精密的制造过程。公司拥有标准化的全过程质量管理体系、领先的生产工艺水平、优秀的系统集成能力，使公司产品在功能、规格、速度、精度以及操作便利性等方面优于国内同行，达到国际领先水平，树立了公司在国内外客户心目中优秀的品牌形象，增加了公司产品的竞争实力。

#### 4. 有效的市场营销创造竞争优势

公司高效、稳定的产品品质历经多年市场考验，已经与国内一般厂商拉开了一定的差距，产品远销至北美、欧洲、东南亚、中东、印度、非洲等全球三十多个国家和地区，公司已成为全球较有实力的瓦楞纸箱印刷设备制造商之一。

2013年度，国际市场上的新老客户占比各为50%左右，下印机APSRAR HG是海外市场的主销机型。销售代理区的主要贡献来自美国和土耳其市场，销售额约占代理区销售总额的70%，其中土耳其市场是2013年的亮点；国际营销团队通过澳大利亚代理开拓了新西兰市场，并成功开拓了斐济、加纳、刚果和尼日利亚四个直销市场；重新规划了直销区域，成功开发了埃及和中东市场的独家代理。

国内市场对高端机型的需求逐年稳步提升，国内营销团队根据市场变化继续调整优化区域结构，减少人员编制，提高人均效益。2013年度完成国内订单金额22,295.95万元，较2012年增长4%，其中华南区订单增幅110%，华中区增长64%，西南区增长3%；从订单金额上看，国内市场的新客户占比约60%，华南、华北、西南都以新客户成交为主，其中华南区的新客户成交数量占比约80%；由TOPRA GD、TOPRA PD、TOPRA PD-S和APSTAR HG代表的真空吸附机型，占比由2012全年的54%提升至2013年的58%。

参加行业展览会是公司重要的营销方式之一，2013年度，公司率团参加了德国慕尼黑CCE包装工业展、2013中国国际瓦楞展、印度国际瓦楞展、印度第42届FCBM年会等四个国际知名的行业展览会。借展会平台，公司与众多新老客户进行了有效的沟通和交流，把握到市场最新的需求信息，宣传并树立了“东方”品牌的市场形象，为公司发展带来了广阔的市场空间。

#### 5. 搭建人才培养平台培育团队优势

企业的发展壮大离不开员工的努力奋斗，员工的成长进步也离不开企业的支持培养。截至报告期末，公司共有员工577人，其中管理人员 25 人，专业技术人员184人，操作人员176人。2013年度公司的月均离职率为1.79%，具有较高的稳定度。

为培育具有竞争力和执行力的团队，公司从战略规划入手，制定了2014年-2018年的五年发展战略，并将年度目标和经营计划层层分解，切实推动执行力和目标达成，为公司的集团化升级做好管理准备和人才储备。

公司的人力资源管理本着“务实、高效”的原则，以新工艺、新设备、新技术的培训为主要内容，采取内外结合的方式，重点开展了管理能力培训、专业技能培训、技术等级培训、在岗操作培训等一系列培训活动，其中的“实战英语训练营”，“内训师队伍建设”和“新晋经理人训练营”等培训活动极具特色。这些系列培训和活动提高了员工的综合素质，为员工成长成才奠定了基础、创造了条件。

公司不仅是员工工作的场所，也是员工成长进步的舞台。为此，公司进一步发挥政策的导向激励作用，创造良好的政策环境，调动员工积极性；完善竞争机制，公开选用优秀人才；完善管理制度，充分发挥骨干作用；完善配套政策，调动员工积极性。公司的管理梯队正在形成，人才培养平台的搭建加速了人才的输送和培养，为推进公司持续稳定的发展提供了人才保障。

### 三、公司未来发展的展望

全球经济继续处于缓慢的复苏过程中，整体趋稳，但增速仍处在较低水平。国内经济结构的调整也还在推进中，转型周期、劳动力结构性失衡、生产效率低下等问题仍然是制造业企业共同面临的问题。这样的大背景下，市场优胜劣汰的机制将会发挥的更加充分，也是综合检验企业的创新能力以及产品是否满足用户需求的最好机会。特别是当前，瓦楞纸箱包装行业对中高端设备的需求进一步扩大，对本公司这样的优势企业来说是个难得的机遇。

#### 1. 发展趋势

瓦楞纸箱作为最主要的纸包装产品，与金属、塑料、玻璃、木材包装产品相比，废弃物较少、易于自行分解和回收再利用，是公认的“绿色包装产品”，对其他包装产品有良好的替代效应，使用范围也越来越广。随着瓦楞纸箱需求的稳定提升，以及印刷设备的更新换代，瓦楞纸箱印刷成套设备的市场规模也在稳定且快速地扩张，根据中国包装联合会纸制品委员会统计，国内瓦楞纸箱印刷机械的市场规模2016年将达到74.1亿元，年复合增长率接近12.6%。

在我国瓦楞纸箱行业发展初期，中高端瓦楞纸箱印刷机械都依赖于进口，不少瓦楞纸箱生产企业因无能力购买昂贵的进口设备而购买了相对便宜但技术落后的设备。所以，我国目前瓦楞纸印刷设备中的中高端产品占比较低，仅为30%左右，与发达国家中高端产品占比80%以上相差甚远。行业内预计，2016年市场需求中的中高端印刷设备的市场占有率将提升至60%左右，较目前增长一倍，中高端瓦楞纸箱印刷设备的市场容量将实现超过年均20%的增长。

近年来，较快增长的新增需求和更新换代需求促使国内瓦楞纸箱印刷机械市场进入了持续而快速增长的时期：

(1) 下游瓦楞纸包装行业的集中度不断提高，受运输半径影响，龙头企业提高市场占有率必须进行异地投资扩张；

(2) 从趋势上来看，拥有高效、自动化、成套化生产设备的大型瓦楞纸箱生产厂商在中国市场上将占据绝对的竞争优势；

(3) 随着大企业市场占有率的提升，小企业竞争环境恶化，为求生存，将逐渐淘汰落后的低端印刷设备，高端设备对低端设备替代趋势明显；

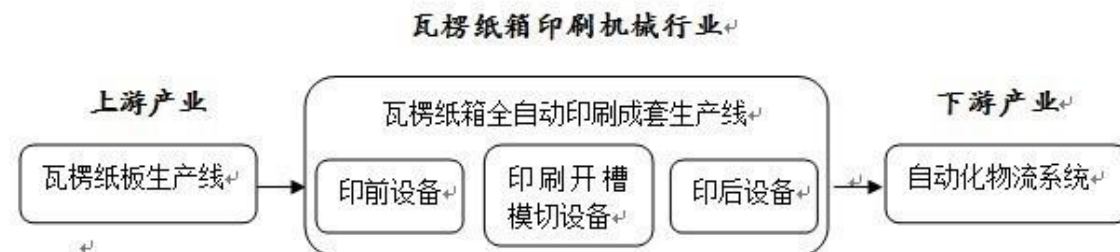
(4) 与国内中高端瓦楞纸箱印刷设备市场规模逐年上升恰好相反的是，近年来我国瓦楞纸箱印刷机械的进口额增速逐年放缓，可见中高端设备“进口替代”的速度非常快；

(5) 瓦楞纸箱用户的要求越来越高，瓦楞纸箱不但要保护商品、便于储运，更要发挥引导消费、促进销售的功能，中高端瓦楞纸箱印刷成套设备凭借套印精度高、印刷品质好、自动化程度高、运行更加稳定的特点才能满足要求。

在瓦楞纸箱印刷机械行业，国内大多数厂商以低端设备为主，能够同时具备上印式和下印式两大类全自动印刷设备成套生产线的生产能力的供应商屈指可数。公司作为国内领先的瓦楞纸箱多色印刷成套设备供应商，已经在行业内建立了较为明显的品牌和技术优势。

## 2. 公司发展战略

面对瓦楞纸箱印刷机械行业的飞速发展和竞争格局的不断变化，作为国内瓦楞纸箱印刷机械行业的领跑者，公司将继续把握行业前沿，以产品智能化（单机及整个生产线）和管理智慧化（数据决策）为方向，构建瓦楞纸箱包装及印刷设备的全产业链布局（如下图），强化国际竞争力，逐步向真正的全球性跨国企业迈进。



2013年10月，公司公告拟收购意大利佛斯伯（高速宽幅瓦楞纸板生产线领域全球最大的两家公司之一）60%的股份，该收购交割完成后，公司将实现向上游瓦楞纸板生产线布局的目标。与此同时，公司也部署了相关研发力量拟进入数码印刷的技术领域和下游物流自动化系统的生产领域。

经过详细调研和充分讨论，公司于2013年底制定了2014年-2018年的五年战略发展规划：

(1) 推动管理升级和总部建设。从公司式到集团化管理，结合东方精工的精细管理、产品质量与品

牌等优势，形成独具特色的“东方精工管理模式”，从纵向职能导向到横向业务流程导向、客户导向，帮助公司实现销售收入的数量级跨越；

(2) 强化投资并购。借助资本市场平台的力量，充分发挥上市公司的融资和再融资优势，通过市场化方式实施并购重组，降低收购成本，实现公司的外延式增长和管理输出，使公司做大做强；

(3) 夯实研发管理平台，加强产品创新。健全基于公司持续发展需要的产品研发管理体系，深化推进IPD体系建设与完善，加快推进研发的标准化建设，逐步完善公司研发体系，加大产品线延伸，形成以自动化成套设备为重点、中高端产品相结合的开发计划；

(4) 强化服务转型，实现差异化竞争战略。随着2014年新工厂的落成和投入使用，产能逐步释放的过程中，需要不断创新营销策略，突破营销瓶颈，深耕国内市场，拓展国际市场，强化服务营销，优化市场覆盖布局；

(5) 加强关键人才开发，提升人均效益。提升人力资源各职能与公司战略的匹配程度，选拔和培养以市场为导向的综合型人才；配合新厂房的投入使用，适时引入精益生产管理模式，增加库存周转率，稳定产品品质，进而降低生产成本，提高人均产值。

### 3.年度经营计划

2014年是公司五年战略发展规划落地的第一年，也是股权激励计划行权的第一年，年内，公司的募投项目之一“瓦楞纸箱印刷机械及其成套设备项目”将投产，配合新厂房和新设备的全面启用，公司也将在管理、制度、模式、技术等多方面持续进行创新，以推进战略管理的良性循环为主要目标，将战略和发展贯穿于企业活动的始终，助力公司实现今后五年从优秀迈向卓越的目标。

(1) 公司治理与投资并购并重。2014年，持续关注公司治理的法律环境、市场实践，在公司内树立风险意识以及根据风险调整的决策文化，构建长期的股东关系；同时还要在国内外经济、社会环境的变化中把握方向，投资并购项目着眼于公司的战略一体化，并关注并购项目实施后的整合与长期成功；

(2) 完成募投项目建设，实施产能扩张。公司的募投项目之一“瓦楞纸箱印刷机械及成套设备项目”属于公司产能扩张、优化产品结构的重要环节，该项目的投产将逐步解决公司的产能瓶颈，为公司行业地位的巩固和占有率的提高打下坚实的基础。新工厂全面投入使用后，公司预计将在2014年第四季度组织一次全球范围的“开放日”展示活动，拟邀请300名全球客户到公司的新工厂参观考察；

(3) 管理创新。建立集团管控的全套管理体系，在充分理解公司业务发展和经营管理需要的基础上，制定满足企业发展和经营需要的流程体系，完成五年IT规划，ERP与CRM选型交付；

(4) 深化研发体系标准化建设。在保持现有技术创新的基础上，研发团队组织修订《标准化编码手册》，建立CBB零件入库规则，完善IPD产品研发体系，保证IPD流程的执行与可操作性，为合资公司的技术转化做好研发准备。

2014年度，公司研发部门的重点开发项目有：

① HG2 12系列，GD2 12系列产品设计，建设东方产品平台，提高平台产品零件通用率，快速响应市场需要，降低零件采购成本；

②新款伺服机PD2的产品设计（PD-S的升级产品），新概念印刷方式，套印更精准，应用于食品、饮料包装的窄幅印刷；

③下印粘箱机FFG2400、FFG2800，上印粘箱机FFG2000、FFG2400、FFG2800和独立粘箱机UFG2800的升级设计，在功能、结构上更优，价格更具有竞争力；

④全自动清废堆叠机的产品设计，与EDF公司合作设计，优化结构，使成本更为经济，同时加大售后服务的支持力度；

⑤数码喷墨印刷机的设计，国内瓦楞纸箱印刷行业首创，满足个性化、小批量、多订单的用户需求。

(5) 建立东方精工“精益生产”方式。推行5S、目视化基础管理，建立精益物流、全员保全、全员品管、全员改善等机制，达到缩短交期、降低成本、提升品质的目的；通过工艺标准化、设备使用保养标准化、生产作业标准化的建设，提升产品质量和工作效率，减低制造费用；

(6) 提高高端市场产品占有率。2014年组织实施营销部门“点费制”政策，保持国内市场营销力度，配合业务拓展方式的转变；建立大客户全方位服务机制，对大客户施以“解决方案交付”营销；在国际市场上优化现有海外代理，培育新兴代理市场，建立美国服务公司，实现并提升公司主流产品在主流市场（美国）的竞争力；

(7) 加强财务管控。严格执行预算控制和四大费用控制，协调集团项下的资源调配、流程梳理，完成集团项下的报表合并、预算管理、业务流程的调整计划，建立融资平台，配合投资并购项目的标的分析和合资公司的财务规划；

(8) 加强集团总部和各分公司所需人才的储备和培养。配合“集团管控”项目，定位集团“人力资源中



心”职能及组织架构、并发挥职能价值，制定集团人才培养目标的选拔及培养计划、实施培养、评估培养效果，重点培养基于战略实现的各类高端专业的管理类人才和具有解决方案能力的销售人才。

#### 4.资金需求

2013年报告期末，公司货币资金金额为481,624,466.39元，占总资产比例为50.25%，负债金额合计155,839,370.89元，负债和所有者权益合计958,389,629.27元，资产负债率为16.26%，财务状况良好，具有较强的银行融资能力。由于公司所处行业需求较为稳定，且公司竞争优势及市场地位突出，预计未来每年的经营活动现金流完全可以满足营运资金的需求，且能够为公司的偿债付息提供较好保障。完成收购意大利佛斯伯60%股份的交割后，预计公司资产负债率在50%以下，利息保障倍数在8倍以上，处于相对合理水平，风险可控，公司的财务状况和经营状况不会发生重大不利变化。此外，公司的首期限限制性股票激励计划已在2013年7月1日授予完成，为公司增加了股权融资的现金，预留的51万股将在2014年授予完成。

未来，公司一方面将严格按照募集资金使用规范合理安排和使用募集资金，另一方面，在考虑资金成本和资本结构的前提下，公司将根据业务发展和战略扩张的需要，择机利用多渠道融资，提高资金使用效率和资金运作水平，努力降低运营风险，降低资金使用成本，为股东创造更大的效益。

#### 5.主要风险因素

(1) 行业风险。受欧债危机影响，全球经济复苏缓慢、汇率波动频繁，出口疲软。国内制造业面对制造成本上升、资金紧张、效益下滑等问题，瓦楞纸箱生产企业毛利下降，招工难甚至影响开机率，企业并购重组成了包装印刷行业发展的趋势。对此，公司将深挖客户需求，不断推出符合客户需求的新产品，积极开发新客户，努力提升服务品质，确保公司持续稳健的发展。

(2) 新技术风险。公司一直专注于中高端瓦楞纸箱多色印刷成套设备的设计、研发、生产，目前已拥有39项授权并有效的专利。虽然公司对部分技术申请了专利，但由于部分新技术有时不适合申请专利，无法获得专利保护，或者已申请专利得不到应有的保护，这部分技术信息会给公司的新产品开发、生产经营带来不利影响。

目前，公司建立了完善的保密制度及严格的资料流转制度，在涉及技术信息相关人员的电脑上装载了加密软件，并与相关管理人员、技术人员签订了《保密协议书》、《竞业限制协议》以减少技术失密的风险。此外，针对关键的技术人员，公司制定了防范技术失密的机制，如对关键技术人员实施股权激励、薪酬待遇向研发人员倾斜等，以减少技术失密风险。

(3) 外汇风险。公司出口产品主要以美元、欧元作为结算货币，自2005年7月国家实施汇率改革以来，人民币对美元持续升值。如果人民币汇率发生剧烈波动，公司可能面临汇兑损失。如果客户所在国家货币发生严重贬值，可能会增加该国客户的用汇成本，抑制进口需求。如果客户所在国家因政治等原因，部分币种结算出现障碍，可能会影响该国客户结算方式。

为此，公司一方面密切关注外汇市场的发展趋势，合理选择结算货币及结算方式；另一方面公司正通过不断开发具有高附加值的新产品、提高原有产品售价、及时清收货款等措施，以减小汇率变动对公司经营成果的不利影响。此外，公司议价能力较强，性价比优势显著，在定价上拥有更多的选择，可借此抵御汇率波动的影响。

(4) 管理风险。随着公司业务规模的继续发展，公司代理商数量增加，国内外销售版图不断扩张，伴随着2014年度募集资金投资项目即将投产，届时产能和规模将迅速扩大，人员也会将快速扩充，这必然对公司的组织结构和管理体系提出了更高的要求。

针对经营规模快速扩张给经营管理方面带来的压力和挑战：一方面，公司经过十多年的发展已经积累了一定的管理经验，建立了较为稳定的核心管理团队，并在股份公司设立后建立健全了较为完善的法人治理结构，各方面的内部控制制度得到有效执行；另一方面，公司目前正在通过优化管理系统，引进更为科学的管理方法和决策机制，努力培养一支高素质的职业经理人队伍，最大限度降低因经营规模的扩张而可能产生的管理风险。

(5) 并购整合风险。投资并购是公司通过外延式增长做大做强的主要途径，公司与标的公司之间，在并购过程中的接管、规划和整合过程中，会遇到因管理、财务、人事等因素而出现的不确定性，以及由此而导致的并购失败的可能性。

针对并购，尤其是海外并购，公司在收购过程中，会在企业文化、团队管理、技术研发、销售渠道、客户资源等各方面对标的公司进行全面整合，选派相关人员担任董事或高管，把握和指导其经营计划和发展方向；加强与管理层的沟通，加强财务监控与日常交流，实现企业文化和企业价值的融合；通过长期激励制度、签署《竞业禁止协议》等方式维持核心管理团队的稳定，继续稳健的运营模式、管理制度及机构设置，保持员工队伍稳定等方式，确保最大程度实现公司与标的公司的整合、发挥双方互补及协同效果。

#### 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

无

(2) 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

与上年相比本年新增合并单位 2家，原因为：公司新成立了香港东方、荷兰东方两家子公司。

广东东方精工科技股份有限公司

法定代表人:唐灼林

二〇一四年三月十八日