

证券代码：836929

证券简称：兴邦车业

主办券商：华创证券

河北兴邦车业股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 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全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www. neeq. com. cn 或 www. neeq. cc）的年度报告全文。

1.2 不存在董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对我公司本年度财务报告进行了审计，并为我公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：郎学通

电话：0317-2969222

电子信箱：307735457@qq. com

办公地址：河北省任丘市长丰镇北张村

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	91,632,508.48	79,752,807.62	14.90%
归属于挂牌公司股东的净资产	26,179,589.60	23,550,832.31	11.16%
营业收入	165,961,433.50	89,320,578.13	85.80%
归属于挂牌公司股东的净利润	2,781,609.30	514,670.87	440.46%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,771,881.05	519,204.43	241.27%
经营活动产生的现金流量净额	14,601,053.16	-585,108.38	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	11.19%	2.21%	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	7.13%	2.23%	-
基本每股收益（元/股）	0.14	0.03	366.67%

稀释每股收益（元/股）	0.14	0.03	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.31	1.18	11.02%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	5,166,666	25.83%	5,166,666	25.83%
	其中：控股股东、实际控制人	5,166,666	25.83%	5,166,666	25.83%
	董事、监事、高管	4,500,000	22.50%	4,500,000	22.50%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	14,833,334	74.17%	14,833,334	74.17%
	其中：控股股东、实际控制人	14,833,334	74.17%	14,833,334	74.17%
	董事、监事、高管	13,500,000	67.50%	13,500,000	67.50%
	核心员工	0	0.00%	0	0.00%
总股本		20,000,000	-	20,000,000	-
股东总数		2			

注：“核心员工”按《非上市公众公司监督管理办法》的有关规定界定；“董事、监事及高级管理人员”包括挂牌公司的董事、监事和高级管理人员（身份同时为控股股东及实际控制人的除外）。

2.3 前10名股东持股情况表

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例	限售股份数	无限售股份数	质押或冻结的股份数
1	赵建国	境内自然人	18,000,000	0	18,000,000	90.00%	13,500,000	4,500,000	9,000,000
2	张云霞	境内自然人	2,000,000	0	2,000,000	10.00%	1,333,334	666,666	-
合计			20,000,000	0	20,000,000	100.00%	14,833,334	5,166,666	9,000,000

注：“股东性质”包括国家、国有法人、境内非国有法人、境内自然人、境外法人、境外自然人等。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



公司控股股东为赵建国，持有公司股份 1800 万股，持股比例 90%。实际控制人为赵建国、张云霞夫妻二人，合计持有公司股份 2000 万股，持股比例 100%。

三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

报告期内，主要经营情况如下：1、公司的财务状况：报告期内，公司实现营业收入 16,596.14 万元，较上年同期增长 7,664.09 万元，增长率为 86%。实现净利润 278.16 万元，较上年同期增长 226.69 万元，增长率为 440.46%。资产总值是 9,163.25 万元，较上年同期增长 1187.97 万元，增长率为 14.9%；总负责 6,545.29 万元，较上年同期增加 925.09 万元，增长比例 16.46%，资产负债率 71.43%。净资产是 2,617.96 万元，净资产增长 11.16%，加权平均净资产收益率 11.19%。2、经营成果：2016 年度，公司致力于产品的研发、设计，外观结构和制造工艺几个方面，积极探索出口转型，力争抓住国家提出的“一带一路”发展战略的重大机遇，积极对多个海外市场详尽调查分析，计划将公司产品出口至更多的亚非发展中国家，实现了销售收入同比上年同期稳中有增。

3.2 竞争优势分析

(1) 品牌优势 公司成立多年来坚持使用本公司自有品牌和商标，在主打的国际市场方面，与印度十大企业之一的巴贾汽车以及日本涡潮电机分庭抗礼，展开激烈的竞争，并凭借过硬的质量和创新的外观，为自有品牌“XBK”和“dudu”在国际上也赢得了良好的国际口碑。在国内同行业对手还未涉足海外市场的时候，公司就已经开始了海外品牌建设策略，并依托于多年电动三轮车设计研发销售经验，开发了多种适合海外市场的产品，组建了多支专业队伍，对海外市场当地销售和售后团队提供关于电动三轮车整车及零配件等相关产品的各类培训，使自身的品牌形象在出口目的地国家深入人心，建立了巨大的品牌优势。(2) 产品质量优势 为了保证产品质量，公司与国内多家一线配件供应厂商签订了长期战略合作协议，在保证质量的前提下实现了全部零部件的定制化；同时，公司采取小批量试验销售的策略，即向新拓展海外市场小批量出口产品，经过 1 至 2 年的试验改进后再大批量出口销售。公司采取此种方针正是为了力保产品适应当地气候环境和文化氛围，在海外树立中国制造的良好口碑，牺牲眼前小利换取长远的成功。在产品的制作工艺方面，本公司始终坚持精益求精的原则，力求把每一个细节都做到尽善尽美。在焊接，车辆组装环节，公司紧抓产品质量，要求每个焊点、螺栓固定处都由有多年操作经验的技术人员进行

操作，并由资深质检员完成质量监督，随机抽验整车成品质量，力保消费者购买到的产品没有质量问题。（3）长期客户优势 公司的定制化策略、品牌优势和质量优势，为公司在国际市场方面带来了许多长期客户。公司极为重视出口目的地国家的宗教文化和信用体系，实行质量至上、言出必行的策略。公司的这一策略使得自身在信仰信用重于一切的阿拉伯文化国家中赢得了客户的尊重与信任，与客户建立起了长期合作、互惠互利的合作模式。同时，公司坚持“因你而变”的生产理念，强调“从技术上满足你”。针对不同国家地区的消费者的不同需求，公司在电动车的设计上增加了各类的附加功能，使之能够适应不同国家不同年龄阶段不同职业客户的使用需求，加深了长期客户的客户粘性。（4）经营策略优势 公司注重跟国际接轨，努力开拓国外市场，与国外拥有成熟销售体系的当地经销商展开对接。近年来，公司包括赵建国、郎学通在内的管理层和核心技术团队经常出国考察，学习国外先进的技术和管理销售理念用以提升自身的产品质量，降低销售成本。同时，公司在各个国家与多名拥有多年海外经营销售经验的当地华人接触，通过对方与产品销售目标国家当地的成熟销售体系取得联络，运用当地国民的人脉资源加速拓展当地市场，经过多年的积累沉淀，已经取得了十分显著的效果。（5）技术研发优势 公司目前设立了研发部，由企业控股股东赵建国亲自带队成立了十余人的研发团队，主要负责新产品的研发和质量控制。公司重视研发投入，与河北科技大学和河北工业大学保持长期合作，提高研发人员的技术素养和理论功底，加上团队员工自身就已具备的较强的动手能力和丰富的实践经验，使得公司能够一直保持业内领先的科研能力。公司对产品的研发主要分为两部分。第一部分是对原有电动车的改进，改进周期较短，从发现原有车型存在的缺陷和不足，到反复优化试验从而改良成功，周期在十几天至1个月左右；第二部分是全新产品的研发，从最初设计、模具建立、各种检验到产出样车，周期大约为一年至两年时间，研发周期较长。

3.3 经营计划或目标

2017年，公司计划和目标：（1）以海外市场作为发展重心。公司力争抓住国家提出的“一带一路”发展战略的重大机遇期，经过对多个海外市场的详尽调查、分析，制定出未来公司的主要发展方向为拓展国际市场。（2）完成产品升级。经过2年的实验研究，适合国外审美及使用习惯的兴邦嘟嘟客车可以批量生产。（3）顺应资本市场潮流，逐步建成现代化国际企业

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 本年度内公司未发生重大会计差错更正的事项。

4.2 与上年度报告相比，公司财务报表合并范围未发生变化。

4.3 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司出具了（2017）京会兴审第53000001号。

河北兴邦车业股份有限公司

2017年4月27日