

东港安全印刷股份有限公司

中长期发展规划

(草案)

一、目前商业票据市场的现状

1、基本情况介绍

商业票据印刷行业是一种市场化程度较高的行业，自90年代后期进入高速增长阶段。客户遍及邮政、电信、铁路、银行、财政、税务、保险、证券、流通等相关行业。进入该行业受到资本、市场、技术、市场准入等方面的制约，主要障碍在于：（1）设备与技术水平要求较高，需要较大的资金投入和专业人才；（2）市场分割形成的先入者优势，用户对产品安全性要求高，不轻易更换供应商，因此使后入者进入市场难度较大；（3）工艺复杂，需要较长时间的实践积累经验，培育技术工人；（4）行业准入制度：虽然印刷企业设立审批趋于市场化，但印刷行业仍实行印刷许可制度，审批机关审批设立印刷企业时，除法定条件外，还要遵循国家印刷企业总量结构和布局规划的原则，目前审批重点为生产规模和印刷设备的水平。

但是，我国的商业票据印刷业日趋成熟，尽管印刷业实行经营许可制度，但在市场化趋势下，进入壁垒不是很高，因此低水平重复建设的商业票据印刷企业很多，市场竞争剧烈。客户大多数采用招投标方式确定印刷厂商，行业利润率逐年下降。

2、市场容量、供求状况及发展趋势

（1）市场容量

商业票证印刷年产值每年以10%左右的速度增长，预计该增长速度至少会延续到2015年。其中纸质电脑票据市场，经过10多年的发展，已发展到300多家电脑票据印刷企业，拥有表格印刷机400多台，每年耗用无碳纸6万吨、胶版纸20万吨，年产值达30-50亿元人民币。以商业票据印刷高度发达的日本为例，从1996年起每年市场容量约4000亿日元（约合人民币300亿元），电脑票据占商业票据总量的62.6%，拥有联动式票据生产线2000多条，中国只有400多条生产线的装机量。

由此可见，国内的电脑票据市场还远远没有饱和。

（2）供求状况

我国目前商业票据的用户主要集中在金融、财税和商业流通领域。其中，商业票据需求大约有30%来自政府部门，随着政府部门行政改革的深化，保险、社会保障体系的普遍推广，这种需求结构还将保持一段时期。此外，服务行业的发展为票据印刷提供了广阔的市场空间。国外经验证明，在传统商业票据印刷市场发展达到一定阶段，客户将提出更高档次的“一站式”服务需求，趋向单一来源供应及印刷管理，电子数据管理、数据处理市场会伴随表单、信函等需求快速增长，这种产品的价值或附加值可有较大提高，如商业票据加上信封、广告、商业函单以及数据处理信息等。

国内每个省、区、市当地都有不同规模的印刷厂商，他们承接当地财政、税务等大客户的业务。

（3）发展趋势

目前我国票据印刷行业正在随着终端客户需求的深化发展、呈现向行业纵深进一步发展的趋势、每一类新的需求都极可能形成一个新兴的细分行业。就目前市场而言：智能不干胶标签和可变数据帐单印制需求日渐兴起，增长迅速。

不干胶标签在日化、医药、超市物流、电子、食品以及服装等行业都有巨大的市场。据统计在欧美等发达国家不干胶标签人均消费量超过 15 平方米，而我国目前人均消费量低于 2 平方米。随着国家强制推广电子监管码等措施的出台，智能不干胶标签的市场发展潜力巨大。预计今后一段时间内我国的智能不干胶标签年增长率大约 18-21%，由此可见，智能不干胶标签在我国今后的一段时间内仍将高速发展。

随着银行、电信、保险、邮政等行业的服务水平与国际接轨，帐单打印直邮业务为代表的可变数据印刷业务也逐渐成为国内票据印刷新的业务增长点，现在的可变数据印刷，正由单色向彩色喷墨印刷发展。据调查得知采用彩色帐单，可提高销售额 88%，提高客户满意度 75%，这种业务在未来几年内将以 10-20% 的速度增长。

二、 我公司目前的现状和在市场中的位置

（一）公司经营现状

截至2007年底，公司商业票据年销售额达到了4.00亿元，实现利润总额6871万元。从目前的市场情况来看，公司在商业票据表格市场中保持着一定的领先优势，在生产能力、技术装备、市场覆盖等诸多方面仍能够保持龙头地位。

数据处理和不干胶产品近期的发展趋势良好。数据处理产品和不干胶产品的年销售收入也分别达到了729万元和1037万元，实现净利润137.19万元。目前数据处理、封装打印项目，已在北京和上海建立了生产基地，主要服务对象包括银行、基金等高端客户。不干胶商业标签和RFID产品的生产规模也正在逐步扩大。可以说这两个新项目正在向专业化，规模化的方向良性发展，为未来几年的稳定、健康的发展奠定了坚实的基础。

（二）公司面临的主要竞争状况

1、自身竞争优势

本公司自身的竞争优势主要体现在以下方面：

（1）市场先入者优势和品牌的知名度。公司是最早从事商业票据印刷业务的厂家之一，生产规模 and 市场份额位于同行业前列，品牌知名度很高。

（2）合理的客户结构。公司目前的客户包括银行、保险等金融机构，财政、税务等政府单位，以及企事业单位，可以有效地规避因部分客户变化而造成的市场风险。

（3）完善的销售网络、高素质的营销人员和成熟的销售模式。公司的销售服务网络建立时间长、销售网络覆盖全国30个省、市、自治区，能够及时有效地满足各地客户的需求。

（4）技术和设备优势。公司目前在设备、人才、生产能力、技术条件等方面均已达到国内先进水平，而且经过十几年的摸索积累了丰富的技术和工艺经验，技术和设备条件居于同行业前列。

2、竞争劣势

本公司的劣势主要是产品成本较高，相对于小规模厂家，公司的人工成本、折旧及管理费用较高，产品价格没有优势；交货周期相对较长，由于本公司近年来业务增长迅速，在旺季设备处于满负荷运转，订单需要排队，而且向异地销售

时产品运输时间较长；而RFID, 数据处理打印等新兴市场由于客户接受程度不高，还未达到经济规模。

三、 公司未来 5 年内的发展目标

根据目前的市场情况，结合公司实际和国际商业票据市场的发展趋势，公司未来5年的发展目标为：

1、行业市场定位

公司的主营业务定位于商业票据印刷、数据处理封装打印、商业不干胶标与智能标签三个细分市场。

未来五年内各细分市场的市场定位分别是：继续保持商业票据市场的龙头地位，数据处理封装打印成为国内同行业前三名的企业，商业不干胶标签成为北方市场前五名的企业，在RFID智能标签的系统集成和开发方面成为国内有影响的企业，在RFID智能标签的生产封装领域成为国内同行业前三名的企业。

2、经营业绩发展目标：

五年内保持经营业绩的稳步增长，主要业绩指标（包括营业总收入和净利润）实现平均每年约10%的增长。

3、市场开拓规划

（1）、巩固商业票据市场的龙头地位，五年内销售收入和净利润每年增长约7%。

（2）、大力开拓数据处理打印、不干胶和智能标签业务，力争在五年内实现年营业收入1亿元的计划目标。

（3）、开拓海外市场，公司未来五年内将出口收入提升到1,000万元人民币。

4、技术升级更新

（1）、加大生产设备更新改造和设备研发投入，提高生产效率和技术水平。

（2）、引进、开发新的技术，实现产品的升级换代，保持公司在印刷技术领域的领先地位。

（3）、开发、引进与数据处理打印业务和智能标签业务相配套的软件产品，为用户提供更完善的服务。