东华能源股份有限公司

证券代码：002221　证券简称：东华能源　公告编号：2014-012

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	东华能源	股票代码	002221
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	陈建政	陈圆圆	
电话	0512-58322508;025-86771100	0512-58322508;025-86771100	
传真	0512-58728098;025-86819300	0512-58728098;025-86819300	
电子信箱	tzz@chinadhe.com	tzz@chinadhe.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

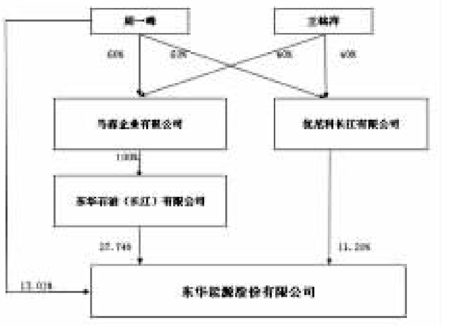
	2013年	2012年	本年比上年增减(%)	2011年
营业收入（元）	9,397,554,833.54	5,450,720,903.36	72.41%	3,548,287,707.40
归属于上市公司股东的净利润（元）	125,035,919.33	91,799,692.26	36.21%	45,540,785.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	123,593,235.46	74,351,110.11	66.23%	26,737,439.10
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,015,178,900.13	469,941,409.33	116.02%	-337,262,205.51
基本每股收益（元/股）	0.2132	0.1991	7.08%	0.1018
稀释每股收益（元/股）	0.2132	0.1991	7.08%	0.1018
加权平均净资产收益率(%)	8.51%	10.31%	-1.8%	5.79%
	2013年末	2012年末	本年末比上年末增减(%)	2011年末
总资产（元）	7,696,465,380.49	4,861,166,392.85	58.33%	4,669,256,816.83
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,541,228,364.03	1,399,347,452.35	10.14%	933,714,189.12

（2）前10名股东持股情况表

报告期末股东总数	21,698	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	20,493

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
东华石油（长江）有限公司	境外法人	27.74%	162,680,000		质押	110,000,000
周一峰	境内自然人	13.01%	76,305,220	76,305,220		
优尼科长江有限公司	境外法人	11.2%	65,648,350			
施建刚	境内自然人	5.14%	30,120,482	30,120,482		
江苏华昌化工股份有限公司	境内非国有法人	5.14%	30,120,482	30,120,482		
中国农业银行-新华优选成长股票型证券投资基金	其他	0.58%	3,417,718			
罗贤武	境内自然人	0.36%	2,095,442			
何浩杰	境内自然人	0.35%	2,080,000			
黄益全	境内自然人	0.32%	1,850,000			
新华基金公司-华夏-润银投资分级1号资产管理计划	其他	0.31%	1,803,100			
上述股东关联关系或一致行动的说明	东华石油（长江）有限公司为马森企业有限公司的全资子公司，优尼科长江有限公司、马森企业有限公司同时受周一峰、王铭祥实际控制。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	上述前10名股东及前10名无限售条件股东中：1、罗贤武的普通证券账户持股706,700股，投资者信用账户（中国中投证券有限责任公司客户信用交易担保证券账户）持股1,388,742股；2、何浩杰的投资者信用账户（中信证券（浙江）有限责任公司客户信用交易担保证券账户）持股2,080,000股；3、顾玉兔的普通证券账户持股150,100股，投资者信用账户（财通证券有限责任公司客户信用交易担保证券账户）持股1,608,304股；4、刘壮琴的投资者信用账户（华泰证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户）持股1,513,000股。					

（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，公司进一步确立了烷烃资源综合运营商的战略定位，沿着清洁能源供应和新材料制造两个产业方向快速发展。一方面，抓住国家鼓励发展环保产业、治理雾霾、大力利用清洁能源等有利的政策机遇，加大国际资源掌握力度、优化运营模式，不断强化市场竞争力，大幅度提升清洁能源业务板块的市场竞争力；另一方面，加速推进新材料制造产业项目建设，公司以烷烃资源为基础，通过投资建设丙烷脱氢、聚丙烯以及下游配套项目，形成新材料制造业务板块。张家港一期项目建设进度优于预期，预计在2014年中期前竣工；宁波一期项目的设计、土建、设备采购等事项已经全面启动，为公司战略转型奠定了坚实的基础。

公司董事会依照《公司法》、《公司章程》等相关要求，围绕公司的战略目标，恪尽职守、勤勉尽职，依法行使职权，提高决策的科学性和有效性，较好的保障了股东权益、公司利益和员工的合法权益。

报告期内，公司的主营业务大幅度增长，新材料产业项目进展顺利，有效的推进了公司的效益提升、产业升级和战略转型。一是进一步巩固公司在国际资源掌握、仓储物流等方面的优势，根据市场形势的变化积极调整经营策略，加大国际采购规模、灵活运用成本锁定工具，积极创新业务模式，进一步巩固和扩大了液化石油气销售业务的市场份额，全年进口和销售量跃居国内行业第一。二是积极发展液体化工仓储业务，在市场竞争加剧的情况下，基本实现了年初的经营目标；三是稳步发展终端零售和汽车加气业务，在巩固原有市场份额的基础上，通过加快新建站点、加大市场营销等方式，逐步扩大了汽车加气和终端零售业务。四是张家港项目进展顺利，建设周期进度优于同类项目，质量控制体系健全，可以确保2014年中期投产运营；宁波项目全面启动。五是以研发中心为主体，与国内外知名的化工厂商和科研院所开展多种形式的技术交流，为正在建设中的项目提供技术支持，也为公司未来的产业规划和战略实施提供了充足的技术储备。

2013年实现营业总收入939,755.48万元，比上年同期增长72.41%；完成利润总额15,548.70万元，比上年同期增长31.66%；净利润12,579.04万元，比上年同期增长38.12%；基本每股收益0.2132元。

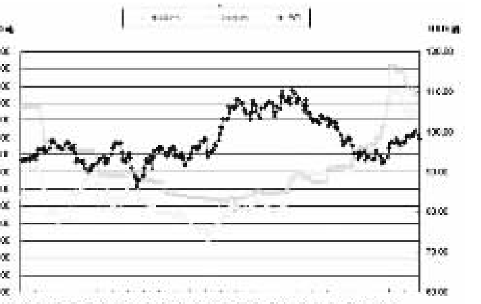
二、主营业务分析

1、概述

报告期内，公司的主要经营性业务包括：液化石油气（简称"LPG"）销售业务、液体化工仓储业务、汽车加气业务和液化石油气钢瓶零售业务。同时，有张家港和宁波两个新材料产业项目在建。具体情况如下：

（1）液化石油气销售业务

2013年国内 LPG 市场供需结构出现了一定的变化，对于进口气的需求总量有所上升，季节性价格趋势表现更加明显；国际市场价格波幅依然很大，全年价格波幅在400美金以上，且市场高点出现和停留的时间非常短，为此，对公司的LPG业务机遇与挑战并存。以下为2013年国际原油及华东地区进口、国产LPG价格对比图。



在上述市场背景下，公司LPG国际事业部依靠丰富的行业经验和精准的行情研判能力，采取了积极有效的应对措施。一是利用公司大库容的优势，在价格低位时进行了大规模的囤货，在高位时则采取"滚动销售"的模式，有效地实现了销量和利润的双丰收。二是创新采购模式，通过固定价格采购、长约期货采购等模式，有效地降低了采购风险。同时从2013年12月开始，公司北美丙烷长约开始履约，公司的国际业务将从以中东为主、现货为主，逐步演变为中东、北美并重，现货、期货相结合的模式。三是根据总量可控，风险可控的总原则，积极稳妥的开展液化气成本锁定业务，采取近远月结合、远月成本锁定、远期固定价和远期合约相结合等策略，有效地降低了LPG价格波动的风险。四是利用资源、仓储、物流及保税等综合优势，加大复出口业务。例如：2013年12月份，充分利用国际市场丁烷稀缺的有利机会，密集出货。

国内市场需求和结构变化的特点，一是国产气主要厂家中石化系统采取了统销模式，采取控量保价、稳健定价的策略，导致国产气的出厂价波动大幅收窄。呈现上半年窄幅波动，下半年缓慢上升的走势。二是由于国内节能环保政策、整治雾霾的压力以及化工项目的增长，导致国内LPG需求总量在持续增长。三是在需求结构上，一方面民用气市场上传统的国产气供应缺口加大，另一方面随着丙烷脱氢、芳构化、烷基化等项目装置的运行，LPG化工应用的需求大幅度增长。

公司LPG国内事业部根据新的市场状况快速反应、创新思路，一是充分利用公司码头岸线、库容等优势，抓住市场时机扩大销售范围。在稳固传统江浙沪市场的基础上，积极向长江上游和华南扩张，取得了良好的效果。二是大幅度切入民用市场的销售，采取薄利多销的策略，迅速扩大市场份额。三是重点突破化工原料市场，与周边的石化原料需求客户开展长期供应协议的谈判，如：2013年7月，与浙江绍兴三圆石化有限公司签署了《丙烷资源仓储合同协议》。

报告期内，公司实现液化气销售收入 879,458.55万元，占公司营业总收入的93.58%，同比增长62.82%。其中：国内销售实现销售收入368,962.30万元，同比增长100.52%；国际贸易实现销售收入510,496.25万元，同比增长43.34%。

（2）液体化工仓储业务

2013年在国家"调结构、稳增长"的宏观政策大背景下，化工等周期性行业的发展受阻，对化工仓储行业形成拖累。下半年起受市场信心等因素影响整体库存量下降，竞争异常激烈，仓储价格一路下跌，行业整体盈利能力下降，经营品种相对集中度加大。

对此，公司充分利用自身仓储设施先进，具备自有码头，库区与码头间距短、损耗低等优势，加强客户沟通、提高服务意识、努力提升二甲苯等特色品种的服务能力。全年接卸化工船178艘，化工仓储量达43万吨，比去年增长了27%，其中：二甲苯仓储量占周边整体到货量50%左右；接卸LPG冷冻船8艘，卸货量13.5万吨，张家港码头全年吞吐量达到56.5万吨。在市场不利的情况下保持了业绩的稳定。

报告期内，化工仓储实现仓储收入4,018万元，基本完成了年初预定的经营目标。

（3）汽车加气业务

2013年燃气终端市场上仍然有多家公司在抢滩汽车加气站的布局。伴随着雾霾天气越来越多、越来越重，各级政府加大了对节能减排的重视，这给我们汽车"油改气"带来了发展空间和机会。对此，公司充分利用车用LPG的资源、仓储、技术、管理优势，稳健扎实地在苏浙皖地区进行加气站建设和汽车改装建设，以续航里程、动力、安全、经济性、充装效率、保供、改装和售后服务等可比优势赢得所在地市场用户的好评，保持了良好发展势头。同时根据不同地区的特点制定不同的车改气优惠措施，重点开拓出租车和驾校车，并辐射公务型邮政、公安等社会及私家车辆。充分发挥公司在改装、加气、维保一条龙服务的优势，为市场竞争增加砝码，取得了用户普遍良好的口碑，也保证了车辆的安全运行。2013年，各加气站点改车数量均有稳步增长，导致销量增加，其中张家港等站点增幅较大；同时，公司按照与汽柴油挂钩的定价策略，平均销售价格略高于去年水平，平均销售差价较有所提高。

报告期内，已经运营及管理的有10个站点，其中：上海4座（控股3个座、参股1座；）；南通2座（租赁1座、合资1座）；昆山1座（合资）；张家港1座（租赁）、大丰1座（合资）、青阳1座，另有6座站点在建。

报告期内，汽车加气业务实现销售收入11,088.04万元，同比增长21.06%。

（4）液化石油气钢瓶零售业务

瓶装气（三级站）市场上"合作大于竞争"成为2013年市场的主要趋势，各三级站的经营向着有序的方向迈进；各地市县的特种设备管理部门认真执行《特种设备安全法》，对钢瓶的充装管理和违规充装处罚力度加大，出击重拳严打"二甲醚"等非法掺混弄虚作假行为，公司业务区域瓶装气市场逐步规范，为公司钢瓶零售业务的拓展提供了良好的外部环境。对此公司一方面抓住机遇，利用公司LPG高端优质的品牌形象，积极开拓工业和商业市场，通过完善网络不断开发新用户。另一方面做好开源节流，控制成本和费用，部分站点通过自购运输车辆取代长期外租车辆，取得了良好的经济效益。苏州、无锡、盐城、浙江临海四个从事钢瓶零售业务的公司均保持盈利增长的趋势。

报告期内，公司钢瓶零售业务实现销售收入11,260.14万元，同比增长5.59%。

（5）新材料产业项目

2013年是新材料产业项目全面、快速推进的一年，在公司、承包方、专利商、供货商、建设方积极努力配合下，项目建设有序推进，提前避免了工艺流程复杂，设备制造难度大的制约因素，相较国内同类项目，项目进度周期大大缩短，为工程项目早日投产奠定了基础。

一是在项目建设上，至2013年底，张家港项目土建基本完成，安装工作正按照项目既定计划有序开展。全年组织完成技术澄清会420多次，经过与设计院和专利商的详细研究和讨论，完成技术澄清文件378个，完成设备采购890余台。为确保项目按期竣工，建设方、承包方，施工单位对项目全面协调，统一指挥，精心施工，以确保项目在2014年6月底前竣工。宁波项目有关的"三评"已获得相关部门的批复，土地选址和受让工作已经完成，项目已经全面启动，核心设备采购和土建工作已经开始。

二是健全质量控制体系，强化工程质量管理，严格HSE管控、质量报验及验收制度，项目管理部、监理实行全天候值班制度，全面监督检查HSE、质量工作，确保工程的安全和质量。对主要设备提前介入，进行技术测试，确保将问题解决在出厂前和萌芽状态。全年完成审核丙烷脱氢、聚丙烯两套装置及附属公用工程923台套设备的技术交流和技术方案确认、优化工作。

三是同步开展生产准备工作，扬子江石化在项目建设的同时，已经开始组织各个部门的专业工程师编写装置运行操作规程、单机运行规程、安全生产管理规定、装置系统吹扫置换方案、装置系统气密方案、装置联动试车方案和装置投料试车方案等各项操作手册，为2014年的投产试车进行了制度准备。

四是进一步强化团队组建，公司组织面试人员约计500多人次，择优录用了一大批专业工程师，有经验的班长、操作员、运行分析员等。同时前后共三批次组织操作人员外训，并安排运行骨干到南京扬子石化、四川彭州石化，大唐多伦等工厂，进行同类装置运行操作实习培训，获得了宝贵的经验。

五是为保障项目建设的资金需求，报告期内，公司审议通过了非公开发行股票预案，拟募集资金总额不超过121,900万元用于宁波项目和补充流动资金。目前增发申请已获得证监会的核准，投资者沟通、推介等事项正在办理中。

公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况

公司2013年的战略重点是：（1）进一步做大做强液化石油气业务。2013年，公司继续依托其丰富的行业经验和强大的码头岸线和仓储物流优势，做好国内和国际两个市场，销售量大幅增长。同时，通过"滚动销售"、"长约采购"、"成本锁定"等业务模式，优化和完善了公司采购渠道、期现结构和定价模式，实现了公司清洁能源业务板块又好又快的发展。（2）加快新材料产业项目的建设。2013年，张家港和宁波两个项目快速推进。尤其是随着张家港项目建设接近尾声，工作由之前的建设安装为主向建设安装与生产准备并重的模式转变。对此，公司上下全力以赴，多方协调。在工程建设和团队组建、人员培训等方面都取得了可喜的成绩，有效保证了项目按期投产。

回顾2013年的整体经营业绩和发展成果，公司全面落实了董事会制定的发展战略，主营业务完成了2012年年度报告中提出的计划目标。

2、收入

报告期内，营业收入同比增加394,683.39万元，增长72.41%，主要为本期公司业务量大幅增加所致。其中，实现液化气销售收入 879,458.55万元，占公司营业总收入的93.58%，同比增长62.82%。其中：国内销售实现销售收入368,962.30万元，同比增长100.52%；国际贸易实现销售收入510,496.25万元，同比增长43.34%。

行业分类	项目	2013年	2012年	同比增减(%)
商品销售	销售量	9,354,999,658	5,464,194,133	71.21%
	生产量	9,354,999,658	5,464,194,133	71.21%
	库存量	1,488,936,041	1,081,524,880	37.67%
	市场占有率(%)			
	销售量			
	生产量			
	库存量			

(1)报告期内，销售量、生产量同比增长71.21%，主要为本期公司业务量大幅增加所致。

(2)报告期内，库存量同比增长37.67%，主要为本期公司业务量增长相应增加库存所致。

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）			3,813,395,129.60
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例(%)			40.58%
序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例(%)
1	A客户	1,227,221,531.99	13.06%
2	B客户	1,198,014,611.89	12.75%
3	C客户	473,210,145.70	5.04%
4	D客户	469,122,576.80	4.99%
5	E客户	445,826,263.22	4.74%
合计	——	3,813,395,129.60	40.58%

3、成本

行业分类

单位：元

行业分类	项目	2013年		2012年		同比增减(%)
		金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
液化石油气生产、销售	主营业务成本	9,059,984,243.54	99.98%	5,117,869,155.30	99.97%	77.03%

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2013年		2012年		同比增减(%)
		金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
液化石油气销售		8,479,932,752.64	93.58%	5,099,424,818.81	99.61%	66.29%
化工品销售		559,845,034.92	6.18%			
化工仓储服务		19,963,577.01	0.21%	17,870,701.12	0.35%	11.71%
汽车燃气设备改装		242,878.97	0.01%	573,635.37	0.01%	-57.66%

产品成本构成说明

产品分类	2013年营业成本构成					2012年营业成本构成				
	原材料	人工成本	制造费用	折旧	能源	原材料	人工成本	制造费用	折旧	能源
液化石油气销售	98.91%	0.13%	0.26%	0.59%	0.11%	97.98%	0.20%	0.58%	1.06%	0.17%
化工品销售	100.00%									
运输业务										
化工仓储服务		30.25%	16.35%	53.41%			30.71%	9.85%	59.44%	
汽车燃气设备改装	100.00%					0.20%	68.33%	31.00%	0.33%	0.15%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）			5,852,763,199.56
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例(%)			66.81%
序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例(%)
1	A供应商	2,124,217,399.55	24.25%
2	B供应商	1,365,307,728.63	15.58%
3	C供应商	892,922,188.20	10.19%
4	D供应商	832,678,641.02	9.5%
5	E供应商	637,637,242.16	7.28%
合计	——	5,852,763,199.56	66.81%

4、费用

不适用。

5、研发支出

不适用。

6、现金流

单位：元

项目	2013年	2012年	同比增减(%)
经营活动现金流入小计	9,813,803,906.76	5,849,105,812.27	67.78%
经营活动现金流出小计	8,798,625,006.63	5,379,164,402.94	63.57%
经营活动产生的现金流量净额	1,015,178,900.13	469,941,409.33	116.02%
投资活动现金流入小计	58,306,025.26	15,365,656.85	279.46%
投资活动现金流出小计	1,428,457,542.79	555,296,218.81	157.24%
投资活动产生的现金流量净额	-1,370,151,517.53	-539,930,561.96	-153.76%
筹资活动现金流入小计	7,396,796,505.18	5,835,978,604.56	26.74%
筹资活动现金流出小计	6,432,065,449.91	5,321,115,779.51	20.88%
筹资活动产生的现金流量净额	964,731,055.27	514,862,825.05	87.38%
现金及现金等价物净增加额	593,675,798.17	441,549,238.17	34.45%

（1）报告期内，经营活动产生的现金流入同比增长67.78%，主要为本期销售商品、提供劳务收到的现金大幅增长。

（2）报告期内，经营活动产生的现金流出同比增长63.57%，主要为本期购买商品、接受劳务支付的现金增长较大。

（3）报告期内，经营活动产生的现金流量净额同比增长116.02%，主要为本期销售商品、提供劳务收入的现金增量大于购买商品、接受劳务支出的现金，公司销售回款及时等。

（4）报告期内，投资活动产生的现金收入同比增长279.46%，主要为本期取得投资收益收到的现金增加。

（5）报告期内，投资活动产生的现金流出同比增长157.24%，主要为本期张家港、宁波丙烯等工程项目支出增加等。

（6）报告期内，投资活动产生的现金流量净额同比下降153.76%，主要为本期张家港、宁波丙烯等工程项目支出增加等。

（7）报告期内，筹资活动产生的现金流量净额同比增长87.38%，主要为本期取得借款收到的现金增加等。

（8）报告期内，现金及现金等价物净增加额同比增长34.45%，本期经营活动、筹资活动产生的现金流量增长净额大于投资活动产生的现金流量增长净额。

报告期内，经营活动的现金流量与本年度净利润存在重大差异的原因主要为公司资产、经营规模较大，短期流动负债周转期较短，本年度收回应收款项较多，固定资产折旧费、财务费用等较高等。

三、主营业务构成情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
分行业						
商品销售	9,395,762,252.75	9,059,984,243.54	3.57%	72.47%	77.03%	-2.49%
分产品						
液化石油气销售	8,794,585,511.66	8,479,932,752.64	3.58%	62.82%	66.29%	-2.01%
化工品销售	560,414,146.36	559,845,034.92	0.1%			
化工仓储服务	40,184,640.27	19,963,577.01	50.32%	-11.12%	11.71%	-10.15%
汽车燃气设备改装	577,954.46	242,878.97	57.98%	-52.78%	-57.66%	4.84%
分地区						
江苏	1,437,359,394.27	1,385,147,727.77	3.63%	63.12%	67.44%	-2.49%
华东地区（不含江苏）	1,776,406,120.51	1,735,732,394.31	2.29%	114.48%	115.36%	-0.4%
其他地区	6,181,996,737.97	5,939,104,121.47	3.93%	65.36%	70.57%	-2.95%

四、资产、负债状况分析

1、资产项目重大变动情况

单位：元

	2013年末		2012年末		比重增减(%)	重大变动说明
	金额	占总资产比例(%)	金额	占总资产比例(%)		
货币资金	2,581,420,685.96	33.54%	1,848,929,037.54	38.03%	-4.49%	
应收账款	307,342,433.55	3.99%	190,714,180.65	3.92%	0.07%	
存货	1,494,471,145.68	19.42%	1,026,841,030.11	21.12%	-1.7%	
投资性房地产	16,340,680.52	0.21%	17,270,008.28	0.36%	-0.15%	
长期股权投资	6,578,620.17	0.09%	15,326,170.19	0.32%	-0.23%	
固定资产	1,066,464,689.79	13.86%	1,124,981,563.01	23.14%	-9.28%	
在建工程	1,461,504,563.37	18.99%	103,958,256.26	2.14%	16.85%	

2、负债项目重大变动情况

单位：元

	2013年		2012年		比重增减(%)	重大变动说明
	金额	占总资产比例(%)	金额	占总资产比例(%)		
短期借款	3,054,583,651.08	39.69%	2,815,171,284.90	57.91%	-18.22%	
长期借款	1,002,188,607.09	13.02%	54,577,077.09	1.12%	11.9%	

3、以公允价值计量的资产和负债

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	期末数
金融资产							
1.以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（不含衍生金融资产）							
2.衍生金融资产							
3.可供出售金融资产							
金融资产小计							
投资性房地产							
生产性生物资产							
其他							
上述合计	0.00						0.00
金融负债	0.00						0.00

五、核心竞争力分析

公司顺应能源利用从"重石油"向 "轻石油"时代发展的趋势，以来源于页岩气、油田伴生气的高纯度丙烷和丁烷等资源为基础，以新材料为导向，依托公司掌握的国际资源、国际物流以及储运基地优势，通过与国际大型石化研究机构的全面合作，运用国际先进的节能环保技术，大力投资发展"轻石油"产业，发展成为国际一流的烷烃资源综合运营商。为此，发展的核心竞争力将主要体现在以下几个方面。

（1）烷烃资源的国际采购优势

公司长期从事丙烷、丁烷的国际贸易和进口分销业务，建立了一支专业化的国际业务团队，拥有丰富国际资源采购渠道，与中东、北美、西非、澳大利亚等主要生产国的生产商、贸易商具有长期合作的良好信用和交易记录。在公司实施新材料产业发展的战略背景下，一是通过长约锁定等方式，逐步加大国际资源的锁定数量，尤其是北美的页岩气资源，将优质、廉价资源与国内市场的增长相结合。公司将在现已锁定的资源基础上，进一步拓展北美、澳大利亚等地区新增产能的锁定。二是大力拓展国际贸易和成本锁定业务，通过期现结合、船贸结合等方式，不断提升公司在亚太区域LPG国际贸易的定价话语权，进一步巩固公司在成本控制方面的竞争优势。在公司新材料产业项目陆续投产后，公司的资源锁定和成本控制能力将成为公司的核心竞争力之一。

（2）仓储及物流优势

公司目前在张家港、太仓和宁波的三大生产仓储基地具备62.8万立方米的LPG仓储能力，年周转能力超过300万吨；配套拥有5万吨级码头三座，2万吨级码头一座、5千吨级码头二座；为张家港项目配套扩建的16万立方的冷冻罐已经建设完成，将进一步加大公司的仓储周转能力。同时，公司的宁波基地濒临国际深水航道，具备"第一港"整船装卸码头条件，公司未来还将依托上述基地，进一步提升仓储和国际远洋物流能力。对于公司实现国际一流烷烃资源综合运营商的战略目标，能否拥有足够的资源以及仓储物流能力，是保证新材料产业项目持续稳定运营的关键要素之一。为此，公司所具备的港口、仓储和物流能力，是确保公司清洁能源及新材料产业两大业务板块持续发展的必要条件，相对其他竞争对手，公司拥有的仓储及物流优势和稀缺的码头资源优势将长期存在。

（3）技术研发优势

为确保公司新材料产业发展战略的顺利实施，公司在充分发挥现有优势的同时，高度重视项目的技术研发能力建设，为此，公司在2013年，已经在组建并逐步充实研发中心的力量，研发中心紧密围绕公司产业规划、聚丙烯市场研究、聚丙烯下游新材料应用等方向开展了大量卓有成效的工作。同时，依托国际一流的大型石化研发机构的技术能力，包括：美国UOP、陶氏化学（DOW CHEMICAL?COMPANY）、英力士科技有限公司（INEOS TECHNOLOGY CO.LTD）、霍尼韦尔国际（HONEYWELL INTERNATIOAL）等，通过技术引进、合作，以及下游新材料产品的共同研发和投资等，专注于以聚丙烯为基础的新材料产业及相关产品方面的技术追踪和应用研发，为公司战略目标的实施及产业的持续发展形成技术优势。

六、投资状况分析

1、对外股权投资情况

（1）对外投资情况

对外投资情况		
报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度(%)
4,823,945.01	1,014,158.33	375.66%
被投资公司情况		
公司名称	主要业务	上市公司占被投资公司权益比例(%)
淮安东华汽车能源有限公司	石油液化气加气站投资	100%
上海爱使液化加气站有限公司	零售液化石油气及液化气配套设备	55%

（2）持有金融企业股权情况

公司名称	公司类别	最初投资成本（元）	期初持股数量（股）	期初持股比例(%)	期末持股数量（股）	期末持股比例(%)	期末账面值（元）	报告期损益（元）	会计核算科目	股份来源
合计		0.00	0	--	0	--	0.00	0.00	--	--

注：1、本表要求填列的金融企业股权情况指公司在长期股权投资、可供出售金融资产中核算的持有金融企业股权的情况；

2、金融企业包括商业银行、证券公司、保险公司、信托公司、期货公司等；

3、期末账面价值应当扣除已计提的减值准备；

4、报告期损益指：该项投资对公司本报告期合并净利润的影响。

（3）证券投资情况

证券品种	证券代码	证券简称	最初投资成本（元）	期初持股数量（股）	期初持股比例(%)	期末持股数量（股）	期末持股比例(%)	期末账面值（元）	报告期损益（元）	会计核算科目	股份来源
期末持有的其他证券投资					--		--			--	--
合计			0.00	0	--	0	--	0.00	0.00	--	--
证券投资审批董事会公告披露日期											
证券投资审批股东会公告披露日期（如有）											

2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况

（1）委托理财情况

单位：万元

受托人名称	关联关系	是否关联交易	产品类型	委托理财金额	起始日期	终止日期	报酬确定方式	本期实际收回本金金额	计提减值准备金额（如有）	预计收益	报告期实际损益金额
合计				0	--	--	--	0	0	0	0
委托理财资金来源				不适用							
逾期未收回的本金和收益累计金额											0
涉诉情况（如适用）				不适用							
委托理财审批董事会公告披露日期（如有）											
委托理财审批股东会公告披露日期（如有）											

注：如果公司委托理财的实际标的为证券投资，请同时在证券投资"持有其他上市公司股权情况的说明"部分进行披露。

（2）衍生品投资情况

单位：万元

衍生品投资操作方名称	关联关系	是否关联交易	衍生品投资类型	衍生品投资初始投资金额	起始日期	终止日期	期初投资金额	计提减值准备金额（如有）	期末投资金额	期末投资金额占公司报告期末净资产比例(%)	报告期实际损益金额
东华能源（新加坡）国际贸易股份有限公司	子公司	否	沙特丙烷CP	0			0		0	0%	4,129.4
合计				0	--	--	0		0	0%	4,129.4
衍生品投资资金来源				自筹资金							
涉诉情况（如适用）				不适用							
衍生品投资审批董事会公告披露日期（如有）											
衍生品投资审批股东会公告披露日期（如有）											
报告期衍生品持仓的风险分析及控制措施说明（包括但不限于市场风险、流动性风险、信用风险、操作风险、法律风险等）				报告期内，公司有明确的操作流程，由交易员、风控员双人控制操作，财务控制资金收付，操作风险可控；属于利润锁定业务模式，不存在流动性、信用和法律风险，市场风险可控。							
已投资衍生品报告期内市场价格或产品公允价值变动的情况，对衍生品公允价值的分析应披露具体使用的方法及相关假设与参数的设定				报告期内，公司按市场交易日内的收盘价格确定市场公允价值。							
报告期公司衍生品的会计政策及会计核算具体原则与上一报告期相比是否发生重大变化的说明				无							
独立董事对公司衍生品投资及风险控制情况的专项意见				公司开展液化石油气成本锁定业务符合国家相关法律、法规及《公司章程》的有关规定；公司开展此项业务有利于规避和控制经营风险，提高公司抵御市场风险的能力，不存在损害公司和全体股东利益的情况。公司从事液化石油气成本锁定业务的人员具有多年操作经验，对市场及业务较为熟悉，能够有效控制操作风险。报告期内，公司重视该项业务的风险管理，对交易的风险控制是有效的。							

注：1、本表非金融类公司须填写。本表中"衍生品投资"是指对价值依赖于基础资产价值变动的合约的交易行为。其中，合约包括远期、期货、期权、掉期或互换及其组合；基础资产包括证券、指数、利率、汇率、货币、商品、其他标的，或上述基础资产的组合。

2、公司可根据投资的衍生品基础商品及合约种类情况进行分类汇总披露，但须对所采用分类方式及标准予以说明。

3、表格中"衍生品投资操作方"，是指公司交易上述合约的交易对方。

4、各"投资金额"均指合约金额。

（3）委托贷款情况

单位：万元

贷款对象	是否关联方	贷款金额	贷款利率	担保人或抵押物	贷款对象资金用途
合计	--	0	--	--	--
展期、逾期或诉讼事项（如有）	不适用				
展期、逾期或诉讼事项等风险的应对措施（如有）	不适用				
委托贷款审批董事会公告披露日期（如有）					
委托贷款审批股东会公告披露日期（如有）					

3、募集资金使用情况

（1）募集资金总体使用情况

单位：万元

募集资金总额	65,992.06
报告期投入募集资金总额	10,450.25
已累计投入募集资金总额	56,622.25
报告期内变更用途的募集资金总额	0
累计变更用途的募集资金总额	0
累计变更用途的募集资金总额比例(%)	0%
募集资金总体使用情况说明	

经中国证券监督管理委员会《关于核准东华能源股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可[2012]1226号）核准，本公司于2012年11月21日非公开发行股票68,273,092股，每股发行价格9.96元，募集资金总额679,999,996.32元，扣除发行费用20,079,359.75元后的募集资金净额为659,920,636.57元。以上募集资金净额到位情况已由中兴华富华会计师事务所有限责任公司审验确认，并出具了"中兴华验字[2012]2121009号"《验资报告》。

本公司以前年度已使用募集资金46,172.00万元，以前年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为14.89万元；2013年度实际使用募集资金10,450.25 万元，2013年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为162.09万元；累计已使用募集资金56,622.25万元，累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为176.98万元。截至 2013年 12 月31日，募集资金余额为人民币9,546.79万元（包括累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额）。

（2）募集资金承诺项目情况

单位：万元

承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本报告期投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%)(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本报告期实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目										
丙烷脱氢制丙烯(一期)项目	否	35,992.06	36,620.06	10,450.25	27,250.25	74.41%		0		否
收购宁波百地年液化石油气有限公司100%股权	否	30,000	29,372		29,372	100%	2012年06月30日	4,461.51	是	否
承诺投资项目小计	--	65,992.06	65,992.06	10,450.25	56,622.25	--	--	4,461.51	--	--
超募资金投向										
归还银行贷款（如有）	--						--	--	--	--
补充流动资金（如有）	--						--	--	--	--
超募资金投向小计	--					--	--		--	--
合计	--	65,992.06	65,992.06	10,450.25	56,622.25	--	--	4,461.51	--	--
未达到计划进度或预计收益的情况和原因（分具体项目）	不适用									
项目可行性发生重大变化的情况说明	不适用									
超募资金的金额、用途及使用进展情况	不适用									
募集资金投资项目实施地点变更情况	不适用									
募集资金投资项目实施方式调整情况	不适用									
募集资金投资项目先期投入及置换情况	适用 中兴华富华会计师事务所有限责任公司对公司以自筹资金预先已投入募集资金投资项目的事项进行了专项审核，并出具了《专项鉴证报告》（中兴华鉴字[2012]3221444号）。2012年12月7日，公司第二届董事会第二十九次会议审议通过了《关于以募集资金置换预先投入自筹资金的议案》，同意公司使用募集资金461,720,000.00元置换已预先投入的募集资金投资项目的同等金额的自筹资金。									
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	不适用									
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	适用 根据公司与东华石油长江有限公司签署的《宁波百地年液化石油气有限公司股权转让协议书》、《宁波百地年液化石油气有限公司股权转让补充协议书》以及《股权转让协议》的相关约定，并依据江苏中天资产评估事务所有限公司出具的"苏中资评报字（2011）第140号"《评估报告书》，经交易双方协商，最终确定宁波百地年100%股权作价为29,372.00万元。根据中兴华富华会计师事务所有限责任公司出具的"中兴华鉴字[2012]3221444号"《专项鉴证报告》，截至2012年12月3日，公司"收购宁波百地年100%股权"项目实际使用自筹资金共计293,720,000.00元，在实施以募集资金置换预先投入募集资金投资项目的自筹资金后，节余募集资金6,280,000.00元。									
尚未使用的募集资金用途及去向	尚未使用的募集资金全部存放于公司开设的募集资金专户。									
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	无									

（3）募集资金变更项目情况

单位：万元

变更后的项目	对应的原承诺项目	变更后项目拟投入募集资金总额(1)	本报告期实际投入金额	截至期末实际累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%)(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本报告期实现的效益	是否达到预计效益	变更后的项目可行性是否发生重大变化
合计	--	0	0	0	--	--	0	--	--
变更原因、决策程序及信息披露情况说明(分具体项目)		不适用							
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)									
变更后的项目可行性发生重大变化的情况说明									

4、主要子公司、参股公司分析

主要子公司、参股公司情况

单位：元

公司名称	公司类型	所处行业	主要产品或服务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
张家港东华运输有限公司	子公司	运输服务	货物专用运输	2800万元	28,182,362.69	28,033,192.82	2,875,445.33	110,527.47	67,527.59
江苏东华汽车能源有限公司	子公司	商业贸易	液化气批发加气站经营	5000万元	782,765,319.44	57,783,185.11	562,815,184.59	9,622,069.39	8,252,407.83
南京东华能源燃气有限公司	子公司	商业贸易	危险化学品销售	1000万元	1,368,586,565.03	54,444,671.73	2,239,920,159.95	4,586,937.00	4,295,885.34
太仓东华能源燃气有限公司	子公司	工业生产	液化石油气生产	12600万元	1,285,260,710.61	198,863,915.64	2,040,517,432.09	13,036,949.67	9,929,659.16
上海华液加气站有限公司	子公司	商业	零售液化石油气及液化气配套设备	50万元	2,817,249.91	2,180,588.20	7,133,880.19	704,199.98	571,174.54
江苏东华能源仓储有限公司	子公司	仓储服务	危险化学品的仓储服务	5000万元	260,341,564.45	258,671,156.74	40,184,640.27	17,469,249.25	13,050,175.68
无锡百地年液化石油气有限公司	子公司	商业	瓶装液化石油气的批发、零售	1349.348万元	20,063,707.92	7,247,745.34	40,397,295.23	462,897.96	436,775.21
苏州优洁能液化石油气有限公司	子公司	商业	液化石油气的批发、零售和灌装	16509.38万元	74,134,489.45	109,957,416.33	135,268,293.19	6,882,695.90	6,923,191.42
张家港扬子江石化有限公司	子公司	工业生产	丙烯项目投资，生产丙烯、氢气	100000万元	1,961,226,312.42	998,064,438.33	0.00	-1,255,850.47	-703,962.59
东华能源(新加坡)国际贸易有限公司	子公司	商业	批发贸易（包括进出口）	SGD3.6万元	775,146,559.09	3,986,887.66	3,228,627,214.00	3,153,663.84	2,616,844.45
宁波百地年液化石油气有限公司	子公司	工业生产	丙烷、正丁烷和液化石油的批发并提供相关售后服务；为船舶提供码头设施；在港区内提供石油化工品装卸、仓储服务；自营和代理各类货物及技术的进出口业务。	USD6,395.00万元	1,339,312,766.90	279,818,759.55	2,779,179,009.02	55,455,846.46	44,615,127.86
宁波福基石化有限公司	子公司	工业生产	石油制品、化工产品等批发	80000万元	170,544,378.62	161,327,998.49	2,070,000.00	1,874,470.12	1,392,506.54
张家港东华汽车燃气设备有限公司	子公司	工业生产	汽车燃气设备销售、安装服务	50万元	848,512.48	-900,557.81	577,954.46	-206,257.74	-205,007.74
上海东吉加气站有限公司	子公司	商业	液化液化气零售	300万元	1,203,850.68	-377,408.35	1,639,067.85	-97,211.72	-97,211.72
句容东华汽车能源有限公司	子公司	商业零售	开展液化气加气站项目的筹建	1000万元	9,855,800.86	9,855,800.86	0.00	-2,490.28	-1,515.28
临海市大田白竹液化气有限公司	子公司	商业零售	瓶装燃气、钢瓶批发、零售	300万元	9,283,854.58	6,301,678.64	23,720,242.87	1,789,209.96	1,313,844.26
大丰东华汽车能源有限公司	子公司	商业零售	石油液化气加气站投资	800万元	12,674,093.59	7,222,554.14	12,205,126.21	76,930.69	176,589.21
南通东邮汽车能源有限公司	子公司	商业零售	汽车能源的研究与销售	300万元	5,532,751.51	4,103,338.47	13,993,960.66	1,707,427.70	1,290,137.82
海安东华新丰能源有限公司	子公司	商业	汽车能源的研究与销售	1000万元	20,749,149.74	9,905,027.21	0.00	-82,861.29	-82,877.10
潜山东华汽车能源有限公司	子公司	商业	加气站建设投资	300万元	2,972,617.36	2,928,430.90	0.00	-56,912.06	-43,162.06
青阳县东华汽车能源有限公司	子公司	商业	加气站建设投资	300万元	5,676,686.93	2,821,201.57	0.00	-145,128.52	-145,128.52
邳州东胜汽车能源有限公司	子公司	商业	汽车能源科学技术研究、推广	200万元	2,043,295.45	2,045,072.56	0.00	28,066.77	28,562.17
阜宁东华盛汽车能源有限公司	子公司	商业	汽车用液化石油气销售	100万元	3,240,297.80	975,067.80	0.00	-15,495.01	-12,995.01
五河县东华汽车能源有限公司	子公司	商业	润滑油、汽车零配件销售	200万元	1,925,054.14	1,925,054.14	0.00	-46,836.50	-34,586.50
淮安东华汽车能源有限公司	子公司	商业零售	石油液化气加气站投资	300万元	3,009,767.66	2,997,767.66	0.00	-2,232.34	-2,232.34
上海爱使液化加气站有限公司	子公司	商业	零售液化石油气及液化气配套设备	300万元	3,130,744.79	1,848,062.96	4,448,612.88	250,692.30	190,492.30

报告期内取得和处置子公司的情况

公司名称	报告期内取得和处置子公司目的	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产和业绩的影响
上海攀宁物资贸易有限公司	经营管理需要	转让股权处置	有积极的影响
射阳东华汽车能源有限公司	经营管理需要	清算处置	有积极的影响
如东百地年东华汽车能源有限公司	经营管理需要	清算处置	有积极的影响
淮安东华汽车能源有限公司	经营管理需要	投资设立取得	有积极的影响
上海爱使液化加气站有限公司	经营管理需要	收购股权取得	有积极的影响

5、非募集资金投资的重大项目情况

单位：万元

项目名称	计划投资总额	本报告期投入金额	截至报告期末累计实际投入金额	项目进度	项目收益情况
宁波福基石化有限公司丙烷资源综合利用项目	616,711	9,301.76	9,301.76		
扬子江石化年产40万吨聚丙烯项目	129,802	13,026.56	13,026.56		
江苏东华汽车能源有限公司科技大楼		817.69	3,255.18		
句容东华加气站		23.53	24.93		
大丰东华加气站		22.75	112.68	100%	
新海安东华加气站		711.29	1,732.63		
潜山东华加气站		60.45	248.65		
青阳东华加气站		280.79	434.12		
邳州东华加气站			10.5		
阜宁东华加气站		217.98	280.21		
五河东华加气站		2.6	6.16		
用友ERP软件		328.18	328.18		
淮安东华加气站		11.56	11.56		
合计	746,513	24,805.14	28,773.12	--	--

七、公司控制的特殊目的主体情况

不适用。

八、公司未来发展的展望

2014年将是公司发展史上具有里程碑意义的一年。公司张家港丙烷脱氢项目（一期）和聚丙烯项目将于2014年建成投产，宁波项目也将进入建设施工的高峰期。公司在新材料产业的布局将初见成效，战略转型稳步推进。

2014年，随着张家港项目的投产，保证项目稳定安全地运营将成为工作的重中之重。一方面，要加强与专利商、供货商的沟通协作，科学操作，缜密思考，把运营中的各项问题消灭在萌芽状态，确保装置工作安全稳定，产品生产有序优质。另一方面，项目投产后将产生大量的丙烷需求，对公司上游的国际采购、物流、仓储等板块将提出更高的要求。保证持续、稳定、廉价的丙烷供应将是公司LPG国际事业部的首要任务。

另外，公司现有的LPG国际、国内贸易，化工仓储及终端零售等业务也要稳步发展，保证业绩稳定增长，为下游LPG深加工业务提供坚实的基础。

从国内外经济形势来看，国际方面，世界经济依旧处在缓慢复苏的过程中，面临着诸多的不确定性。国内方面，在"稳增长、调结构"的政策主基调下，很难出台大规模的经济刺激政策，发展的压力将贯穿全年。但从行业环境看，公司也面临着一定的发展机遇。一是2014年随着美国丙烷流向远东市场数量的增加，将打破传统以中东为中心线的，区分苏伊士运河以东和以西市场的贸易格局，LPG将呈现全球流动的状态。再加上美国期货为主，蒙特贝尔相关价的定价模式，也将为公司采购多元化，摆脱对CP相关价的依赖提供难得的机遇。二是全球LPG化工利用尤其是丙烷脱氢项目利用的大趋势，有利于促进LPG需求的大幅增长，从而带动公司LPG销售业务的发展。三是国内整治雾霾，发展清洁环保产业的大环境也为公司LPG销售、汽车"油改气"等业务的开展起到一定的促进作用。

为此，公司2014年的总体计划是：根据国际和国内经济形势的变化，围绕市场需求，适时调整经营策略，以效益为目标，做强、做大、做优清洁能源业务板块，包括：液化石油气国际、国内销售，汽车加气和钢瓶零售以及化工仓储等主营业务。确保张家港第一套丙烷脱氢及聚丙烯项目按期投产和投产后的安全稳定运营；加快宁波项目的建设进度。加快聚丙烯市场研究，强化营销队伍建设、完善内部控制体系，确定营销模式，做到当年投产、当年盈利。加快研发中心的建设，培养核心竞争力。加强公司内部控制体系和信息化建设，保证公司内部控制的完善和有效；充分发挥资本市场的融资功能，尽快完成已经获批的定向增发计划，为公司战略实施提供充足的资金。

2014年公司计划实现营业收入比上年增长不低于10%的经营目标，上述经营目标并不代表公司对2014年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性。具体来说：

（一）进一步做大做强液化气石油气业务

液化石油气业务是公司的传统核心业务，也是公司的竞争优势之所在。做大做强液化石油气业务，对稳定公司业绩，下游深加工项目原料保供，具有重要的意义。

2014年，在国内外经济形势充满不确定性的大背景下，充分利用有利的市场机遇，继续拓展国际和国内两个市场。

1、进一步完善国际采购体系。一是在发挥公司在经营团队、渠道资源、银行信用和资产条件等方面优势的基础上，抓住美国页岩气分离丙烷的出口带来的市场机遇，利用美国丙烷的货物标准、定价方式、交易模式有别于中东市场的特点，逐步建立固定价格、沙特CP价和美国蒙特贝尔价格三者皆有的定价体系。二是坚持"船贸结合"和"易货贸易"，充分利用苏伊士运河以东和苏伊士运河以西两个市场之间的价格差异，在中东货和美国丙烷之间进行合理调配，实现原料来源的多元化。三是通过长约锁定，辅以积极的"囤货采购"及"现期货结合"策略，建立现期货相结合的国际采购体系。四是加大转口、复出口业务规模，逐步确立公司在亚太区域的国际贸易地位。

2、巩固和拓展LPG国内市场份额。一是充分利用政府推动清洁能源利用的有利契机，进行深层次的市场开发；在巩固江浙沪地区市场地位的前提下，大力拓展沿海、沿江地区，积极介入环渤海湾等北方地区，扩大销售市场规模。二是抓住国内丙烷脱氢等化工利用项目投产带来的大量需求，扩大在化工原料业务方面的销售量。三是运用新的经营理念和管理模式加深与客户的合作关系，利用新的销售工具和手段；在保证销售量增长的基础上，努力提升销售毛利水平，多种销售策略并举提高市场的竞争力，巩固公司在华东地区的行业领先地位。四是利用国内市场需求增长、价格波动幅度收窄，而国际市场波动较大的特点，与国际贸易部密切配合，把握市场机遇，通过远期采购、季节囤货和成本锁定等手段，锁定收益，提升盈利水平。

（二）继续做好化工仓储业务

受制于国内低迷的经济环境，预计2014年度液体化工仓储受下游需求影响，行业整体难言乐观。到货量可能缩减，竞争将更加激烈，品种集中度将越来越高，价格可能进一步走低。

对此，公司将根据市场变化及时调整仓储价格，加大市场竞争力。并从提升服务意识，进一步提高客户忠诚度；加强客户沟通联系，不断开拓新客户，探索尝试增值服务，例如：如何利用公司整体信用优势，通过代理开证提高入库量，以及保理等业务；结合公司自身特点，提升特色品种等方面努力，2014年争取实现化工仓储收入不低于行业平均水平的目标。

（三）继续稳步发展汽车加气业务

2014年，在政府强力治霾，推广清洁能源的大背景下，汽车"油改气"和加气站运营将面临新一轮的发展机遇。对此，公司将继续推进汽车加气业务的发展。

1、对于已投入运营的10座站点，在保持原有市场份额基础上争取扩大改车范围和数量，继续与总公司锁定年度供应价格，确保加气站销售差价和盈利能力。

2、在建的6座站点力争提前投入试运行，并同步落实好车辆改装相关工作，确保顺利投产后的市场开拓。对在建站的人员提前落实到位，做好培训取证、轮岗实习等相关工作。并适当为后期业务发展储备人才。

3、新项目拓展方面，重点以苏州、宁波、南京等地区为发展方向，配合公司的发展战略，做好公司大项目配套的加气站发展工作。

（四）稳步发展钢瓶零售业务

2014年度瓶装气依旧面临天然气管网的冲击，市场总量可能进一步减少。但在政府对清洁能源推广力度加大的情况下，也面临着一定的发展机遇。2014年的发展思路如下：

1、加强东华能源优质产品、优质服务的品牌建设，巩固现有的消费群体并培养忠诚度，成为在各地区行业内的品牌标兵，做好差异化竞争，加强内部管理，得到主管部门和用户的双重认可。

2、对现有4座站点的采购节奏、盘盈量控制、运营成本、销售管理、信用及风险评估等多方面进行梳理，继续开发工商业客户，逐步提高各站点的销量和效益。

3、对各站点下属的门店独立核算，对经营不佳的门店共同会商，寻找对策，并通过适当的绩效考核方案提高人员的积极性，淘汰不合格人员。各站点可依托当地主管部门，对一些重要区域适当发展门店，拓宽销售渠道。

（五）推进新材料产业项目的建设与运营

2014年，公司张家港项目将建成投产，宁波项目也将逐步进入建设的高峰期。对此，2014年的工作重点是：

1、全力推进项目建设。在保证质量的前提下，加快建设进度。张家港项目将对建设方、承包方和施工单位的力量集中统一管理和调度，各专业工程师、采购管理人员等常驻一线，第一时间解决施工中遇到的问题；现场施工采取倒班制度，具备施工条件的作业面必须保证全天候24小时连续施工。建立目标考核机制，责任落实到人，确保项目在六月底前竣工。同时，积极推进宁波项目，充分吸收张家港项目建设中的经验教训，加快建设进度，确保项目建设顺利实施，按期投产运营。

2、做好运营准备工作。根据张家港项目2014年中期试车投产的要求，在团队建设、人员引进、各种制度文件、技术规定、试车物资等方面做好充足的准备。通过运行操作培训、岗位练兵活动、反事故演练，迅速熟悉工艺流程上每条管线、每个阀门、每台设备、每套仪表的位号、性能、作用，确保员工对单机设备、工艺单元能够独立操作和控制，保证试车工作顺利实施。

3、加强与UOP、陶氏等技术提供方和设计方的沟通与交流，配合专业人才的引进和培训，掌握技术诀窍和操作技巧，确保项目开车、安全及持续运营。

4、做好市场销售和下游长期客户的沟通与落实。2014年张家港项目投产后，公司将形成每年60万吨以上丙烯，40万吨聚丙烯的生产能力，还有氢气及其他配套产品。对此，公司已经组织了专门的丙烯和聚丙烯产品销售事业部，一是加大市场调研力度，全面了解和掌握江、浙、沪、山东、安徽等地区聚烯烃市场的基本信息，以及国际、国内市场动向。二是与下游长期客户订立长约合同，包括华昌化工、飞翔化工的下游配套项目等。三是与聚丙烯的重点客户开展先期技术交流，通过技术服务和合作，为聚丙烯产品的销售奠定基础。四是确定产品结构和销售模式，按照"做大通用料，做强高端料，开发特种料"的思路，理顺生产、销售、服务业务流程，确保项目运营后销售顺畅。通过"一流管理，一流品质，一流服务"，培育市场信誉和竞争力，实现当年投产、当年盈利。

（六）加快研发中心建设

研发能力是一个企业竞争实力的集中体现，也是企业可持续发展的决定力量。2014年，公司将继续加快研发中心的建设，把研发能力的培养作为企业发展的重要一环。

1、将 "构建两个桥梁，做好两项服务"（即：构建装置与合格产品的桥梁，构建产品与市场的桥梁；做好生产装置的技术服务，做好市场技术服务）作为研发中心近期工作的重点，围绕公司聚丙烯生产装置、丙烷脱氢装置的产品达标及稳定运行开展研究工作。

2、做好人员引进工作。继续引进一大批具有相关行业经验和研发能力的高素质专业人才，充实公司研发团队，提升研发能力。

3、进一步加强与科研院所及UOP、陶氏等国际化工巨头的技术交流与合作，开展各种工艺路线，技术选型等的专项调研，为公司未来的产业规划和战略实施建言献策。

（七）加强内部控制体系和信息化建设

1、适应公司业务发展需要，进一步优化公司管理构架。在业务管理上，根据业务发展需要，一是完善事业部体制，提升事业部的业务自主权，强化业绩考核约束机制；将国际和国内LPG事业部分开独立运营管理。二是充实丙烯与聚丙烯事业部，统一负责张家港、宁波两地项目投产后的丙烯、聚丙烯、氢气及其他配套产品的销售管理、下游长约客户的协调等。三是完善投资中心的管理职能，总结张家港项目建设过程中的经验和教训，健全招投标和工程管理制度，为宁波项目的高标准、高质量建设奠定基础。在内部管理上，继续强化行政、人事、财务实行垂直化管理；在内部控制上，进一步规范财务管理的内部控制体系，提升财务管理信息化水平，提高各级财务管理部门的财务管理和分析能力；加大法务、合同管理及内部审计的力度，不断完善内部控制体系。

2、加强信息化建设。适应公司两地大项目和终端业务的发展需要，在现有的远程监控系统平台上，继续完善远程原料、生产、库存数据的实时监控和传送功能，保证对各个生产部门原料、生产、库存情况的掌控；提升信息沟通的及时性、准确性，实现有效的控制成本。实施ERP管理系统，逐步整合现有的OA办公系统、网站、财务、存货、销售管理系统，形成统一的信息管理平台，完善远程监控及信息传输系统的建设，梳理和完善内部各项控制和审核流程，增强企业对经营环境改变的快速反应能力，为企业决策提供更加准确、及时的财务、管理和分析数据，提升企业管理的水平。

3、积极推进内部治理和控制体系的完善。公司将根据中国证监会的统一部署，不断完善公司治理结构，适应公司发展的要求，梳理各项内部管理制度；进一步完善内部信息披露管理制度的落实，严格内幕信息的管理，防范内幕交易；加强与投资者的交流和沟通，高质量的完成信息披露工作，切实维护全体股权的合法权益。依据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的要求，积极展开内部控制体系建设。

4、强化行政、人事管理。一是进一步加大优秀人才招聘和培养力度，通过多渠道吸取优秀人才加盟。重点是宁波项目、研发人才、国际贸易和物流人才，以及丙烯和聚丙烯下游产品销售团队建设。二是逐步完善员工的薪酬动态调整机制，在坚持绩效考核的基础上，根据公司的整体业绩水平，考虑物价通胀因素，逐年提高员工的整体薪资与福利水平。三是加强员工培训体系建设，通过入职培训、专题文化培训、职业职能培训、业务交流等多种形式，提高员工的综合业务素质。四是在2014年启动并实施股权激励计划，通过股权激励，形成核心骨干员工与公司、股东之间利益一致的长效激励机制。

（八）持续强化安全管理

1、不断加大投入，严格按照标准提取和使用安全生产费，不断提高设备标准，确保高标准安全运营。2014年重点，一是扬子江石化投产运营后和宁波项目建设期间的安全管理，通过制度建设、员工教育、检查落实和设施投入等各种措施，确保施工建设和运营的安全。二是按照制度要求，定期排查和维修库区、终端网点等各个生产单元的设备及安全保障措施，确保继续保持公司建成运营以来零重大生产安全事故的记录。

2、完善安全制度和体系建设。对于扬子江石化、LPG生产基地和终端站点，要参照国际先进公司的安全管理经验，结合公司情况，按照OMS管理体系的要求，不断完善程序文件、全管理制度，签订各级安全责任状，订立各部门安全目标，制定年度目标考核标准；坚持定期安全检查制度，完善公司安全管理数据库，实现项目建设、安全体系、生产管理体系的配套与同步。

3、持续强化安全培训，提高全员安全意识。坚持全员安全管理的理念，采取多样化的培训形式，增强安全培训的趣味性，使用图片及视频为主，文字说明为辅的方式，提高受训者的理解能力。

（九）做好资金管理工作。

近年来公司业务发展规模和项目投资均保持较高的增长速度，对资金的需求也越来越大。为此，公司在2014年，一是将实施已经获批的非公开发行工作，力争在2014年上半年完成，为宁波项目的推进提供资金保障；二是进一步拓展银行合作资源，为LPG和聚丙烯业务的进一步扩展提供银行信用资源，重点是如何进一步加强与海外银行的合作，利用海外资金，为公司的国际业务提供更加有利的结算条件，节约财务成本。三是充分发挥公司经营性现金充裕的优势，合理规划和使用资金，有效的节约与控制财务成本。四是积极、合理、有效的利用资本市场，根据未来产业发展需求，规划、探索等多种形式的融资渠道，优化公司融资结构，以较低的融资成本筹措建设资金。在满足公司战略发展需求的基础上，实现股东价值的同步提升。

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

不适用。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

不适用。

（下转B47版）