湖北凯乐科技股份有限公司

证券代码:600260　　证券简称:凯乐科技

2013 年度报告摘要

一、 重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海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。

1.2 公司简介

股票简称	凯乐科技	股票代码	600260
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈杰	韩平	
电话	027-87250890	027-87250890	
传真	027-87250586	027-87250586	
电子信箱	chenjie@cnkaile.com	hanping@cnkaile.com	

二、 主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位:元 币种:人民币

	2013年(末)	2012年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)	2011年(末)
总资产	5,487,023,437.55	5,291,808,990.88	3.69	4,170,819,094.65
归属于上市公司股东的净资产	1,766,823,096.04	1,684,084,097.46	4.91	1,482,123,480.77
经营活动产生的现金流量净额	209,749,705.38	197,781,270.62	6.05	-883,764,558.39
营业收入	1,919,635,539.55	2,483,734,496.46	-22.71	1,532,820,379.50
归属于上市公司股东的净利润???	78,606,520.58	189,529,366.69	-58.53	63,010,561.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润???	72,756,098.55	189,219,881.94	-61.55	44,806,428.87
加权平均净资产收益率(%)	4.56	11.93	减少7.37个百分点	4.37
基本每股收益(元/股)	0.15	0.36	-58.33	0.12
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.36	-58.33	0.12

2.2 前10名股东持股情况表

单位:股

报告期股东总数			年度报告披露日前第5个交易日末股东总数		61,335
前10名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
荆州市科达商贸投资有限公司	境内非国有法人	22.32	117,778,999	0	质押 97,000,000
平安信托有限责任公司-睿富二号	未知	1.09	5,750,000	0	未知
张秀娟	未知	1.04	5,496,824	0	未知
鲁旭宸	未知	0.79	4,150,023	0	未知
陈怀军	未知	0.66	3,506,782	0	未知
杨建民	未知	0.63	3,304,720	0	未知
广州市广永经贸有限公司	未知	0.60	3,185,090	0	未知
范钦宝	未知	0.57	2,992,611	0	未知
常州投资集团有限公司	未知	0.37	1,970,137	0	未知
万联证券有限责任公司	未知	0.36	1,900,000	0	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	前10名股东中,第一大股东荆州市科达商贸投资有限公司与其他股东之间不存在关联关系;公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》及《上市公司持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系

三、 管理层讨论与分析

2013年,公司三大产业不同程度受到市场环境变化的影响。首当其冲的是白酒行业。随着"三公"消费禁令的不断加严,白酒市场形势急转直下,黄山头酒业遭受到自公司收购以来最寒冷的冬天。光缆制造业竞争日益加剧,竞争对手群雄争霸。房地产调控时紧时松,方向不明,拍判断,决策带来前所未有的难度,面对市场环境的变化,公司通过不断调整和优化产业、产品结构,深入开展技术创新、营销创新,实现了各个产业稳健发展。

2013年公司实现营业收入191,964万元,比去年同期248,373万元减少22.71%,2013年公司实现利润总额11,811万元,其中归属于母公司所有者的净利润7,861万元,比同期18,953万元,减少58.53%,扣除非经常性损益后的净利润7,276万元,比去年同期18,922万元,减少61.55 %。

报告期内,黄山头酒业巧借百年华诞,华丽转身,迈出从"官酒"转向"民酒"的第一步。黄山头酒业的技术人员大胆调整工艺,从口感上创新,研发出人口绵、下喉爽、醉酒度低、适合大众人口味且性价比非常高的系列酒。这是黄山头酒从"官酒"转向"民酒"的第一步。针对目前不景气的市场,黄山头酒业以变应变,推出"窖王系列"、"大楚风范"之后又推出了"青山"及"陈年小窖"系列中低端酒,为黄山头战略转型提供了支撑产品。

报告期内,黄山头酒业持续开展"中国文化名酒复兴之光走进黄山头"、"历史的记忆·万人畅游美酒生态园"等一系列活动,接待客户、经销商、游人数万人。通过广区参观、现场品酒、座谈交流等系列活动形式,向参与活动人员全方位介绍了黄山头酒业,取得了较好的招商及宣传效果,提升了黄山头酒的知名度和美誉度。

报告期内,光缆坚持向上游拓展,年产1000万芯公里光纤项目一期工程顺利建成投产。该项目一期工程建设于2013年6月投产,于2013年10月达到项目一期设计产能。该项目投产后,有效解决公司光缆生产一直以来受国内光纤供应瓶颈制约的影响,降低公司现有光缆生产成本,进一步丰富产业链,提高公司的经济效益和综合竞争能力。

报告期内,公司对房地产业9年来的得失进行了全面的总结,成立了房地产开发运作委员会,出台一系列规范性文件,全面规范房地产开发的全过程管理,为公司下一阶段在地产业领域的进一步发展,提供了科学决策的保障。

(一) 主营业务分析

1、 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	1,919,635,539.55	2,483,734,496.46	-22.71
营业成本	1,394,252,702.40	1,740,299,508.37	-19.88
销售费用	171,339,034.69	175,354,649.68	-2.29
管理费用	81,625,141.31	67,678,547.23	20.61
财务费用	94,729,182.34	72,412,844.29	30.82
经营活动产生的现金流量净额	209,749,705.38	197,781,270.62	6.05
投资活动产生的现金流量净额	-331,042,388.20	-223,817,261.12	47.91
筹资活动产生的现金流量净额	158,103,132.22	-31,000,128.46	-610.01
研发支出	28,300,000.00	35,110,000.00	-19.40

2、 收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

单位:元

项目	净增加额(元)	变化因素
塑料管材等	-246,379,621.76	主要为网络护套产品销售减少
房地产	-328,976,354.00	主要为房地产销量减少
白酒	11,063,633.12	主要为子公司基酒销售增加
合计	-564,292,342.64	

(2) 以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

单位:元

项目	计量单位	生产量	销售量	库存量
塑料制品	吨	27,457.00	29,334.00	2,879.00
光缆	芯公里	2,765,045.00	2,726,491.00	93,227.00
电缆	公里	52,490.00	54,661.70	1,230.30
白酒	吨	1,163.00	1,039.00	168.00
基酒	吨	4,010.00	10,946.00	13,073.00
房地产业	平方米		100,910.23	112,398.46

(3) 主要销售客户的情况

单位:元

客户名称	营业收入	占公司全部主营收入的比例(%)
长飞光纤光缆有限公司	106,130,798.97	5.54
上海酒业交易中心	64,341,880.34	3.36
武大出版传媒股份公司	60,560,180.00	3.16
中国移动通信集团河南有限公司	55,481,007.07	2.90
中国移动通信集团公司山西分公司	50,381,688.39	2.63
合计	336,895,554.77	17.60

3、 成本

(1) 成本分析表

单位:元

分行业情况

分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
塑料管材等	原材料及加工成本	657,984,788.67	47.45	800,375,026.47	46.13	-17.79
房地产	建筑总成本	507,086,428.49	36.57	737,742,320.65	42.52	-31.27
白酒	原材料及加工成本	209,805,238.3	15.13	113,502,552.55	6.54	84.85
其他	原材料及加工成本	11,802,768.55	0.85	83,441,958.52	4.81	-85.86
合计		1,386,679,224.01	100.00	1,735,061,858.19	100.00	-20.08

分产品情况

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
塑料管材	原材料及加工成本	17,937,742.00	1.29	16,341,013.00	0.94	9.77
塑料异型材	原材料及加工成本	54,907,545.02	3.96	78,631,110.56	4.53	-30.17
土工合成材料	原材料及加工成本	13,736,833.46	0.99	19,208,151.42	1.11	-28.48
网络信息护套料	原材料及加工成本	571,402,668.19	41.21	686,364,751.49	39.56	-16.75
商品房	建筑总成本	507,086,428.49	36.57	737,742,320.65	42.52	-31.27
白酒	原材料及加工成本	209,805,238.30	15.13	113,502,552.55	6.54	84.85
其他	原材料及加工成本	11,802,768.55	0.85	83,271,958.52	4.80	-85.83
合计		1,386,679,224.01	100.00	1,735,061,858.19	100.00	-20.08

4、 费用

销售费用

单位:元

项目	本期数	上期数	比同期(%)	变动原因
广告宣传费	104,985,728.34	119,423,958.30	-12.09	
运输装卸费	25,257,768.91	22,708,515.73	11.23	
职工薪酬	9,418,378.89	8,979,345.51	4.89	
招待费	6,985,855.29	8,980,608.07	-22.21	
业务费	2,141,759.91	1,676,392.51	27.76	
差旅费	4,382,235.73	5,021,856.36	-12.74	
其他	4,998,575.65	2,373,580.23	110.59	
服务费	6,771,751.67			酒业公司在上海酒交所的服务费
会务费	457,728.12	2,987,745.77	-84.68	酒业公司的市场品鉴会减少
返利	776,802.41	954,659.30	-18.63	
低值易耗品摊销	1,417,730.69	37,047.85	3,726.76	酒业公司的包装物及易损件摊销
空置费	907,485.00	262,115.00	246.22	房地产公司未销售的房屋物业费
营销策划费	1,037,735.82	96,000.00	980.97	酒业公司的营销策划费增加
备案手续费	422,067.00	597,967.00	-29.42	
促销费	711,931.71	209,638.03	239.60	酒业公司的促销费用增加
检测费	283,230.33	593,373.90	-52.27	公司免检产品增加,检测费减少
办公费	382,269.22	451,846.12	-15.40	
合 计	171,339,034.69	175,354,649.68	-2.29	

管理费用

项目	本期数	上期数	比同期(%)	变动原因
职工薪酬	38,855,703.87	25,718,063.08	51.08	员工工资提高
招待费	7,771,562.10	9,412,003.22	-17.43	
折旧费	9,341,609.19	7,065,323.39	32.22	固定资产增加致折旧费增加
税费	5,518,337.56	5,916,777.49	-6.73	
燃动费	4,016,179.84	2,841,123.44	41.36	公司水电费增加
其他	4,089,652.47	2,175,823.22	87.96	
咨询费	1,770,000.00	2,900,000.00	-38.97	
办公费	2,354,390.97	2,102,549.42	11.98	
差旅费	2,055,063.67	2,299,554.45	-10.63	
无形资产摊销	1,790,024.36	1,092,501.32	63.85	子公司泸州名豪的土地摊销增加
保险费	1,295,136.62	3,866,003.59	-66.50	财产保险费减少
住宿费	718,009.00	1,144,433.60	-37.26	
会务费	925,531.00	932,238.00	-0.72	
低值易耗品摊销	1,123,940.66	212,153.01	429.78	
合 计	81,625,141.31	67,678,547.23	20.61	

财务费用

费用项目	本期发生额	上年发生额	比同期(%)	变动原因
利息支出	86,747,043.71	51,048,310.78	69.93	借款增加致财务费用增加
利息收入	-23,158,932.46	-7,911,180.71	192.74	公司定期存单到期致利息收入增加
汇兑损失	203,872.25	-80,433.10	-353.47	
手续费用	2,005,738.21	3,075,938.30	-34.79	
贴现费用	28,675,460.63	20,606,322.22	39.16	公司承兑汇票贴现费用增加
其他	256,000.00	5,673,886.80	-95.49	
合 计	94,729,182.34	72,412,844.29	30.82	

5、 研发支出

(1) 研发支出情况表

单位:元

本期费用化研发支出	26,970,000.00
本期资本化研发支出	1,330,000.00
研发支出合计	28,300,000.00
研发支出总额占净资产比例(%)	1.45
研发支出总额占营业收入比例(%)	1.47

6、 现金流

项目	本期金额(元)	上期金额(元)	变动比率(%)	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	209,749,705.38	197,781,270.62	6.05	
投资活动产生的现金流量净额	-331,042,388.20	-223,817,261.12	47.91	购建固定资产及其他长期资产增加、对外投资增加所致
筹资活动产生的现金流量净额	158,103,132.22	-31,000,128.46	-610.01	本期筹资规模的增加所致

7、 其它

(1) 公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

单位:元

分行业	本期营业利润	上期营业利润	比同期(%)	变动原因
塑料管材等	127,986,788.34	145,741,305.46	-12.18	收入减少致营业利润减少
房地产	179,642,981.51	277,963,443.35	-35.37	收入减少致营业利润减少
白酒	220,131,622.41	305,370,675.04	-27.91	高端白酒销售减少致营业利润减少
其他	-136,649.03	14,459,027.84	-100.95	钢材收入减少致营业利润减少

(二) 行业、产品或地区经营情况分析

1、 主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
塑料管材等	785,971,577.01	657,984,788.67	16.28	-16.93	-17.79	增加0.88个百分点
房地产	686,729,410.00	507,086,428.49	26.16	-32.39	-31.27	减少1.21个百分点
白酒	429,936,860.71	209,805,238.30	51.20	2.64	84.85	减少21.70个百分点
其他	11,666,119.52	11,802,768.55	-1.17	-88.08	-85.86	减少15.94个百分点
合计	1,914,303,967.24	1,386,679,224.01	27.56	-22.77	-20.08	减少2.44个百分点

主营业务分产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
塑料管材	17,132,760.30	17,937,742.00	-4.70	-12.66	9.77	减少21.40个百分点
塑料异型材	59,811,506.38	54,907,545.02	8.20	-33.46	-30.17	减少4.32个百分点
土工合成材料	17,234,598.70	13,736,833.46	20.30	-43.23	-28.48	减少16.43个百分点
网络信息护套料	691,792,711.63	571,402,668.19	17.40	-14.20	-16.75	增加2.53个百分点
商品房	686,729,410.00	507,086,428.49	26.16	-32.39	-31.27	减少1.21个百分点
白酒	429,936,860.71	209,805,238.30	51.20	2.64	84.85	减少21.70个百分点
其他	11,666,119.52	11,802,768.55	-1.17	-88.08	-85.83	减少16.11个百分点
合计	1,914,303,967.24	1,386,679,224.01	27.56	-22.77	-20.08	减少2.44个百分点

(三) 资产、负债情况分析

1、 资产负债情况分析表

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)
应收账款	348,260,153.69	6.35	481,277,274.06	9.09	-27.64
预付款项	263,395,593.65	4.80	307,969,557.74	5.82	-14.47
应收股利	1,300,000.00	0.02	300,000.00	0.01	333.33
其他流动资产	228,381,961.11	4.16	107,153,998.32	2.02	113.13
可供出售金融资产	67,600,000.00	1.23	61,100,000.00	1.15	10.64
固定资产	68,107,906.00	1.24	7,607,906.00	0.14	795.23
在建工程	944,160,154.71	17.21	653,199,566.68	12.34	44.54
工程物资	75,072,477.25	1.37	226,620,846.26	4.28	-66.87
长期待摊费用	1,678,203.88	0.03	10,800,310.05	0.20	-84.46
递延所得税资产	18,061,106.14	0.33	6,987,739.20	0.13	158.47
短期借款	1,623,400,000.00	29.59	1,437,000,000.00	27.16	12.97
应付账款	240,878,553.16	4.39	449,499,865.76	8.49	-46.41
预收账款	320,041,615.83	5.83	159,102,841.38	3.01	101.15
应交税费	85,698,972.31	1.56	131,462,464.68	2.48	-34.81
应付职工薪酬	5,326,821.80	0.10	9,815,163.43	0.19	-45.73
应付利息	19,281,859.86	0.35	6,697,293.31	0.13	187.91
一年内到期的非流动负债	114,000,000.00	2.08	664,220,000.00	12.55	-82.84
长期借款	496,610,000.00	9.05	80,000,000.00	1.51	520.76
应付债券	434,266,666.67	7.91	190,000,000.00	3.59	128.56
其他非流动负债	6,939,600.00	0.13	68,115,600.00	1.29	-89.81

(四) 核心竞争力分析

①技术优势。公司始终高度重视产品研发和技术创新,公司是国家高新技术企业、湖北省创新型企业,公司的研发中心被认定为湖北省省级企业技术中心。光电缆产品主要设备起点高,尤其是光纤,采用国内外最先进的生产线及其辅助设备,设备性能好,生产效率高、可靠性高,为生产高质量产品、开发新产品等创造了有利条件。

②品牌优势。公司是我国塑料制品大型生产企业,具有二十多年专业从事塑料管材生产的历史,公司通过了ISO9001:2008质量体系认证及14001:2004环境管理体系认证,先后四次获得"全国质量效益型先进企业"、"全国先进QC质量管理小组"等荣誉,"凯乐"商标被评为湖北省著名商标,公司塑料门窗型材及塑料管材被认定为湖北省名牌。黄山头酒自1978年获得湖北省浓香型白酒第一名以来,先后多次荣获"湖北省优质酒"、"轻工部优质酒"、"湖北名酒"、"湖北精品名牌产品"、"中国公认名牌产品"等多项荣誉,注册商标"黄山头"自1991年以来,先后三次荣获"湖北省著名商标",并于2010年荣获商务部认定的"中华老字号"称号。

③技术服务优势。公司已在北京、上海、广州、深圳、昆明、成都、长沙、西安、武汉、太原等地设立了22个办事处,下辖200多个营销网点,构织遍布全国的市场服务网络。

④创新营销策略优势。坚持推陈出新,注重长远的营销策略,培养和造就一大批自己的专业化营销队伍,并从产品的开发到销售的全过程全部采用自主开发、自行销售的模式,完全掌控产品销售过程,降低了销售成本,提高了经济效益。黄山头酒业不断进行黄山头酒营销创新,综合应用全员营销、资源营销和整合营销等营销手段,实现了公司白酒业务的稳定发展。

(五) 投资状况分析

1、 对外股权投资总体分析

报告期内,公司未买卖其他上市公司股份。

公司在报告期内相关对外股权投资情况详见本年度报告第五节重要事项中:四、资产交易、企业合并事项。

(1) 证券投资情况

序号	证券品种	证券代码	证券简称	最初投资金额(元)	持有数量(股)	期末账面价值(元)	占期末证券总投资比例(%)	报告期损益(元)
1	上市A股	000783	长江证券	22,000,000.00	6,500,000.00	67,600,000.00	100	0.00
合计				22,000,000.00	/	67,600,000.00	100	0.00

(2) 持有其他上市公司股权情况

单位:元

证券代码	证券简称	最初投资成本	占该公司股权比例(%)	期末账面价值	报告期损益	报告期所有者权益变动	会计核算科目	股份来源
000783	长江证券	22,000,000.00	0.003	67,600,000.00	0.00	6,500,000.00	可供出售的金融资产	购买
合计		22,000,000.00	/	67,600,000.00	0.00	6,500,000.00	/	/

(六) 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

1、行业竞争格局和发展趋势

(1)制造业

公司的制造业业务包括网络信息材料业务和塑料制品业务。

①网络信息材料行业

"十二五"期间我国电信业总体投资规模将达到2万亿元,其中将有80%的投资用于宽带建设,为此宽带投资规模将达到1.6万亿元,其中宽带接入网投资5,700亿元。2013年的宽带中国专项行动,到光纤入户两项国标推行,再到宽带中国战略以及4G网络建设,中国光通信产业迎来了新一波发展高峰。光纤入户是宽带中国战略实施的必要条件,因此宽带中国战略的实施将为国内光纤、光缆和电缆行业迎来历史性的发展机遇。2013年光纤光缆市场需求保持稳定增长,预计2014年国内光纤光缆需求仍将继续增长。但近几年国内光纤行业生产规模持续扩容,光通信产品市场竞争激烈,目前国内光纤、光缆市场价格持续走低。

公司通信光电缆产品目前处于行业领先地位,公司光纤项目的投产,将进一步增强公司通信光电缆产品的行业领先地位。

②塑料制品行业

我国目前塑料表观消费总量约8,000多万吨,约占世界发达国家人均塑料消费量的1/7,约占世界中等发达国家的1/4。《国家化学建材产业"十五"计划和2015年发展规划纲要》、建设部《关于发布化学建材技术与产品的公告》(第27号)、《建设部推广应用和限制禁止使用技术》(第218号)以及相关指导性文件对塑料管材在建设行业的推广起到了促进作用。预计在"十二五"期末左右,我国人均消费塑料管材量达到中等发达国家消费水平时,我国塑料消费总量有望增加一倍以上。预计在未来的几年塑料制品需求量会稳步增加。

公司是我国塑料制品大型生产企业,具有二十多年专业从事塑料管材生产的历史,在塑料制品业具有较强的竞争优势。公司塑料制品虽具有较强的竞争优势,但由于国内塑料制品行业市场非理性竞争等原因,一定程度上制约了公司塑料制品产业的发展。

(2)白酒产业

国家有关限制"三公"消费、"禁酒令"、"酒后禁驾"、限制广播电视酒类广告发布以及从严征收白酒消费税等政策都对白酒行业发展造成一定影响,整个白酒业的销售额增速呈现出放缓的市场现象。同时由于政府限制三公消费和军队限制招待用酒,高端白酒需求遇冷,中低档白酒将逐步替代高端白酒成为市场消费的主流,成为商务宴请及居民日常聚会消费用酒。

2013年以来为应对政府限制三公消费和军队限制招待用酒对高端白酒销售的不利影响,公司积极转变营销策略,在团购营销、资源营销模式之外积极拓展经销商、商超、电商等销售渠道,同时积极利用黄山头酒业建厂百年的契机,高调推出主打中低端白酒市场的1913系列等产品,从而丰富了公司产品线,迎合庞大的中低端市场消费需求。

(3)房地产行业

"十二五"规划明确提出未来要"加强土地、财税、金融政策调节,加快住房信息系统建设,完善符合国情的住房体制机制和政策体系,合理引导住房需求。2013年国务院办公厅发布新"国五条"细则,坚持执行以限购、限贷为核心的调控政策,坚决打击投资投机性购房。公司开发项目所在城市武汉、长沙也发布了相应的年度新建商品住房价格控制目标。

从长远发展看,武汉房地产市场需求依然存在,市场仍具发展潜力。从投资规模和建设开发指标分析,武汉市房地产市场的基本面仍然趋好。

长沙楼市2013年在全国楼市反弹压力大增的背景下呈现稳步发展,从年初的淡季逐步回温,需求入市理性,房价稳中有升。

目前,我国房地产业处于快速发展的阶段,武汉、长沙等二线城市的房地产市场发展空间较大,公司在房地产行业的稳健经营战略思路,将有助于公司的房地产业务的持续健康发展。

2、公司发展战略

2014年,是公司的调整年。2014年的调整具体包括三大调整:产业结构调整、人员结构调整、债务结构调整。首先将调整产业结构,形成多元互补的格局;其次是调整人员结构,构建能者上、庸者让的公平用人机制。认真梳理,定编定岗,最大程度节约人力资源;再就是调整负债结构。

(1)调整产业结构,形成多元互补的格局

为了增强公司抗风险、抗打击能力,公司将对产业结构进行如下调整:

一是塑管回归主产业,重振"塑料大王"雄风。在2014年中国移动塑管招标中,公司的产品以综合总分第一的绝对优势,成为中国移动第一供应商,而且在全国31个省份均排在前三名。

二是光缆进一步向上游拓展,坚定信心,抓进全国第一方阵。目前公司是国内唯一的纤、缆、管三者俱全的生产企业。向上游拓展,将形成完整配套的产业链,不仅可以降低生产成本,而且对于提高光缆产业的盈利能力,提升公司在行业、电信运营商的市场地位,都将发挥积极的作用。

三是坚定不移做大做强黄山头酒业,下大力气做"民酒"市场,企业战略是关系企业发展全局的重大问题,面对激烈的市场竞争,要坚定实实掌握市场主动权,必须以市场为导向,结合黄山头实际,加以调整。黄山头酒业的调整方向是从资源营销一条腿走路,转化成精耕细作做渠道和资源营销两条腿走路的"双轨模式",黄山头酒的全员营销和资源营销不但要做,而且还要做得比以往更好;同时,黄山头酒业要在渠道上发力,从"官道"走向"民道",让黄山头酒成为消费者喜欢喝、喝得到、喝得起的亲民酒。

喜欢喝是对酒的质量要求。黄山头酒业要创新酿酒工艺,提高勾兑技术,生产出适销对路的好产品;喝得起,则要求黄山头酒业控制成本,把价格降下来;喝得到,需要有渠道,要有足够的市场经营网点,方便消费者的购买。黄山头酒业将组建150人的销售团队,重点在湖北、湖南招50个经销商,打造5至10个"民道"样板市场。

四是筹建荆楚银行。当获悉中央对民营银行的准入将放开时,公司作出筹建荆楚银行的决定,并成立了工作专班。目前的情况是工作有进展更有难度。

民营银行产权清晰,所有权和经营权相分离,规范的法人治理机制,在清晰的制度框架下,给予经理人充分的自主权和经营权,以适应不断变化的市场,并给股东创造效益。

五是巧打"品质、文化、责任"三张王牌,健康、平稳推进房地产业。公司要巧妙地打好品质地产、文化地产、责任地产这三张王牌。在保证品质的前提下,履行责任,深化文化主题。"凯乐·楚源"正在按这个模式运行,而且取得了很好的效果;楚文化第一楼盘的概念正在被越来越多的长沙人所接受。

经过上述调整,公司将形成以制造业和酿酒业为主导,以房地产为支撑,以文化教育产业为补充的多元化新格局。与此同时,加紧筹建荆楚银行,进一步完善产业结构转型升级。

(2)调整人员结构,构建能者上、庸者让的公平用人机制,认真梳理,定编定岗,最大程度节约人力资源

2013年公司对地产板块和黄山头酒业的班子成员,进行了适当调整,物尽其用,人尽其才,是人员调整的准绳。德才兼备是公司唯一的用人标准,所谓德,就是对公司绝对忠诚;所谓才,就是能为公司创造效益。把经过长期考验的人才放到一线当一把手,这是公司人才兴企战略的重大突破。

公司实行多元化战略之后,不断步入新领域,要想在新领域有所建树,必须源源不断引进人才,否则,就会制约企业的发展。无数事实证明,正是这些引进的人才,为公司带来了新思维,新经验,新技术,新工艺。

公司在外引人才的同时,十分注重在内部发现和培养人才,尤其是注重培养年轻人才。外引内培,双管齐下,这是人才强企战略缺一不可的两翼。

2014年要强化人力资源管理,对全公司各个部门、车间人力资源,按照最大程度节约的原则,进行优化组合。对所有岗位认真来一次梳理,重新定编定岗,做到有效节约人力资源,降低人力资源成本。

(3)调整负债结构

所谓调整债务结构,就是把利息高、不划算或者制约公司发展的贷款还掉,然后通过各种资本运作模式重新组合,形成独具特色的高速筹资之路,资本运作推动产业发展。

公司要以较少的资金投入,控制更多的经营资产,以小博大,降低经营风险,引进先进的管理经验,最终形成"资产换钱,钱投资产、资产增值、滚动发展"的良性循环。

发行中长期债券,是上市公司融资的一大优势和资源,也是公司降低投融资成本的又一重要手段。公司要把这一资源充分用好、发挥好,尽量少在银行融资,特别是不在或少在利息上浮较高的银行贷款。

3、经营计划

(1)降成本,夺市场。向管理要效益,向成本要利润,牢牢掌握市场主动权

一是务必下大力气,从物资采购上降成本。加强供应管理,控制材料成本。公司将成立物资采购委员会。白酒、塑料、光纤、光缆、数据电缆等物资采购,都要制定原材料控制价格目录,实行比价采购的办法,货比三家,择优选购,做到同质的买低价,同价的就近买,同质同价,能用国产不用进口,以达到降低成本的目的。

二是要有突破技术标准的勇气,从技术创新上降成本。公司必须树立技术创新是降低成本重要途径的观念,采用新技术、新工艺、新材料,提高产品技术含量,开辟降低生产成本的新途径。如从调整配方,调整产品结构等方面入手,以保证成本控制目标的实现。公司每一个技术创新项目,都要注重以较少的投入,求得较多的成本降低。

三是下最大决心,从细节管理上降成本。各部门和各子公司成本目标管理与经济责任制相结合,每月召开光缆、白酒、塑料生产经营成本分析会,强化成本核算,在产、供、销、财务等各个环节的细节管理上,把生产成本中的原材料、辅助材料、燃料、动力、工资、制造费、行政费等每一项费用细化到单位产品成本中,变成本的静态控制为动态控制。对影响成本的各种消耗进行系统控制和目标管理,防止各种不必要的浪费,从而达到合理储存、使用物资,降低成本,提高效益,使之既保证生产的合理需要,又减少资金占用。

四是强化管理,从物耗、能耗和人耗上降成本。加强物资管理,降低物化劳动消耗。从物资消耗定额的制定到物资的发放都要实行严格的控制,倡导勤俭节约之风,节约一滴水、一度电,堵塞漏洞,开源节流,杜绝大手大脚,更不允许损公肥私。在科学测定,确保最佳成本目标所必需劳动量的基础上,相应改善劳动组织,核定劳动人员,改革内部分配制度,减少因非生产性人员过多和定编定岗定员不科学造成的人力成本上升。

五是提高员工技能水平,从提高质量和产品正品率上降成本。产品的质量与产品成本之间有着极为密切的关系。在竞争异常激烈的情况下,谁的产品质量高,谁就有竞争力,产品就有市场。产品正品率高,少出废品,就可以直接降低产品成本。

六是遵循市场规律,从减少费用上降成本。

七是开动脑筋,创新思维,从生产上降成本。

总而言之,要全体员工树立"降成本,夺市场"的信仰,认同市场化管理,勇于接受竞争,不断学习新技术,并对新技术保持"永不止步,敢于超越"的年轻心态,千方百计、持之以恒地只为降低成本找办法,不为不降成本找理由。

(2)强机制,重奖惩。在工作中考核,在考核中进步。

①建立切实可行、看得见、摸得着的业绩考核机制

今后,公司要建立以"三化"为核心的一整套严格的业绩考核体系。"三化"即任务要细化、项目指标化、指标要量化。

所谓业绩考核体系,就是将硬性和软性的任务化为有据可考的硬指标,以分值确定为A、B、C三个等级,其等级与个人政治待遇和经济待遇直接挂钩。与"三化"配套的是三项制度,即问责制、淘汰制和薪酬制。

要提高执行力,必须实行内部问责制,问责对象包括完不成任务者,和完成任务不真实者。要保证发展的真实性,就要杜绝弄虚作假。真实性已成为内部审计和效能监察的重点。对问责对象轻则工资降级,重则无情淘汰。

②要建立因技术创新、营销创新,管理创新而带来效益和业绩的奖励制度,鼓励技术、营销、管理人员大胆创新。

2013年年末,黄山头酒业认真对中层管理人员的业绩进行考核,改变了以往公司业绩考核走形式、走过场、讲人情、讲关系,考核数据和内容不准确、不完整、不齐全的弊端,探索出一套既切实可行,真实实用,又合乎员工认可的业绩考核机制。为公司即将对每个重要管理人员实行"以成本管理为核心"的考核机制,作出了有益探索。

2014年,公司将细