



信息披露

2015年3月27日 星期五
zqsb@stcn.com (0755)83501750

B94

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据上海证券交易所《关于对贵州赤天化股份有限公司2014年年报的会后审核意见函》（上证公函【2015】0219号）的要求，公司对函件中所涉及的事项进行回复说明：

一、关于公司经营概述

1、生产经营情况。报告期内，天然气价格持续上涨，而煤炭价格走低，公司主营产品尿素的上游包括气和尿素两种，请结合化工产品主要生产品的上下游供需状况、价格走势、公司产品成本与气价的占比，补充披露化工类产品的产能结构、产能、影响收入和利润的主要因素；公司的竞争优势与不足。

回复：

公司主营产品尿素分为气头煤头两种，具体情况如下：
（1）公司气头生产装置是以贵州赤天化赤水化工分公司（以下简称“赤水分公司”）为中心，年产能66.3万吨尿素，占公司总产能115.5万吨的58.9%，年需天然气量约5亿立方米，因天然气供应量紧张、价格多次上调和尿素市场价格持续下降等诸多原因，赤水分公司销售收入与利润受到较大影响。2014年赤水分公司采购天然气量相比2013年下降了12.42%，天然气价格相对2013年上涨0.18元/立方米，每吨尿素同比增加成本126元（天然气成本占到产品尿素的70%左右），2014年气头生产装置实际生产尿素43.17万吨，占总产量的45.20%，同比下降14.64%。2014年产品尿素销售均价同比2013年价格下降331元左右，因此，天然气的变动和产品价格的变动是影响赤水分公司利润的主要因素。

（2）公司煤头生产装置是以贵州赤天化桐梓化工分公司（以下简称“桐梓分公司”）为中心，设计产能为30万吨/年，52万吨/年尿素，占公司总产能115.5万吨的45.02%。2014年生产尿素36.48万吨，占总产量的38.90%，生产甲醇20.19万吨，与管原料煤炭价格相比下降，但因产品价格下滑，桐梓化工2014年实现净利润4.83亿元。影响桐梓化工2014年收入与利润的主要因素有：一是煤炭价格未能有效发挥；二是受国内整体经济走势不利影响，尿素、甲醇产品价格持续低迷，特别是尿素价格同比下降严重；三是财务费用负担沉重，企业运营压力大，推高了产品成本。

（3）公司的竞争优势与不足。

A.优势：
a.品牌优势：公司主导产品“赤”牌尿素在全国同行业内有较高的声誉，“赤”牌尿素在贵州市场占有率高，品牌效应较强，客户忠诚度较高，价格具有竞争优势。
b.生产技术管理优势：公司现有化肥装置的运行管理水平一直位居同行业前列，能耗控制居同类装置先进水平，公司长期不懈的安全生产管理和优良的生产技术骨干队伍，保持了企业较高的生产技术管理水平，确保了装置长周期低成本运行。
c.是煤炭价格现处于低位，桐梓化工生产具有一成本优势。
B.不足：
a.产品结构单一，产品附加值不高，产品抗市场风险能力不强；
b.财务费用负担沉重，在很大程度上削弱了产品综合竞争力。

同时，请按行业或产品补充披露本年度成本的主要构成项目（如原材料、人工工资、折旧、能源等）及占总成本的比例情况，并提供上年同期口径可数据，如无无法取得可数据，应当说明原因。

回复：

项目	2014年度		2013年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
原材料	135,062.24	64.56%	169,625.85	68.88%
辅助材料(扣除副产品)	6,151.71	2.92%	7,679.34	3.12%
燃料动力	15,388.81	7.31%	14,417.64	5.85%
直接人工	6,375.07	3.03%	6,852.64	2.78%
制造费用	46,718.99	22.18%	47,669.67	19.36%
其中:折旧	27,490.12	13.11%	32,310.88	13.04%
合计	210,996.82	100.00%	246,243.14	100.00%

项目	2014年度		2013年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
原材料	118,372.57	97.48%	110,947.55	98.06%
辅助材料(扣除副产品)	28.33	0.02%	27.29	0.02%
直接人工	2,549.83	2.10%	1,710.01	1.51%
制造费用	483.30	0.40%	530.49	0.47%
其中:折旧	121,434.03	100%	113,235.54	100.00%

2、医药业务。公司2014年医药物流配送业务的成本占比35.98%，营业收入占比39.11%，医药制造成本为0.请补充披露报告期内公司在医药领域具体业务类型、盈利模式、毛利率、竞争优势以及同行业比较情况。

回复：

公司医药业务主要是以控股子公司贵州康心药业有限公司（以下简称“康心公司”）为中心，现就相关情况说明如下：

（1）公司在医药领域的具体业务：药品、器械、化学药品等健康类品种的批发，以及医药物流配送、仓储及信息化服务。2014年，康心公司营业收入29,210.97万元。
（2）盈利模式：主要体现在勤捷性销售的业务规模化、服务规范化方面。
（3）毛利率：2014年公司医药综合毛利6.74%。
（4）竞争优势以及同行业比较情况：核心公司的竞争优势主要体现在以下三方面：一是标准化的物流配套设施，如标准化的仓库、自动分拣传输线等先进物流设施的配备；二是精细化的信息化建设，康心公司所有购销、存、存的业务都通过信息化业务系统，实现货物流、资金流、信息流的高效合一管理，款项的对应对应方便准确；三是坚守“诚实守信、务实创新、互利共赢”的发展理念，在与同行业的竞争中选择比、比速度、比信用，得到行业内众多上下游合作伙伴的业务支持及行业主管部门的赞扬、支持。
康心公司2014年的主要构成中：费用占比5.44%，成本占比92.46%。销售模式为全国分公司产品资质出售；公司的供应对象主要为全国各地的药厂及行业内有供货能力的医药商业企业；客户主要为贵州省的医药商业公司、县级以上的医疗机构、零售终端社区医院、药房诊所、连锁药店等三类；销售市场份额的大致占比为：医药商业公司58%、县级以上的医疗机构23%+零售终端10%。
（5）公司2015年在医药领域的经营计划：
通过康心公司维持医药商业公司类销售业务的规模化运营；深挖县级以上的规模化医院销售上量及利润；加强与零售终端紧密链接，做好医药贸易在全省各地州市县乡的渠道；通过行业互补性企业提供经营平台，丰富经营品种，保证服务质量，务求能在业务上竞争，选择那些连锁经营性质的药店实施并购或控股策略增强企业的终端市场竞争力，医药业务力争实现销售收入2.02亿元。

3、销售模式。年报显示，报告期内，公司加强了产品营销渠道拓展，积极开拓广东、广西、湖南、湖北、云南等省新兴市场。请补充披露公司拓展市场、加强销售模式的具体做法，对公司经营业绩的影响，各地新市场的具体份额、营业收入占比，以及未来营销计划。
回复：
（1）报告期内，公司加强了产品营销渠道拓展，积极开拓广东、广西、湖南、湖北、云南等省新兴市场。公司拓展市场、加强销售模式的具体做法有：
①满足市场需求，采取不同的尿素包装：云南采取蓝字白底覆膜袋包装，两广50kg黄袋黑字包装，广西河池采用白黄黑字包装，另外还增加中颗粒包装等。
②在价格上采取区域作价，根据不同的市场采取不同的定价策略，既能很好地开辟市场，同时也能获得更好的销售收益。
③在渠道建设上对开拓新市场采取借力销售，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，在短期内迅速地进入到市场中去。
通过以上措施，2014年公司省外市场尿素销售达到了27万吨以上，公司新增产能得到了很好的消化。

销售区域	销售数量(吨)	占销售比(%)	占营业收入比(%)
广西	176,000	22.10	9.04
广东	22,200	2.79	1.14
云南	56,486	7.09	2.91
湖南	17,000	2.13	0.86
湖北	1,000	0.12	0.05
合计	272,686	34.24	14

2015年，公司将在稳固现有销售市场份额的同时，继续加强对新市场的开拓，全力做好公司产销衔接工作。
另外，2014年期末，公司预付款项占总资产的3.41%，与上期末相比增加0.27%。请补充披露预付款项大幅增长的原因，并按公司不同主营产品类别，披露原材料及存货的构成情况。

回复：

（上财报披露）
本项目主要技术是通过引进国际先进技术，在此基础上组织技术创新来取得的。在本项目实施阶段能够形成核心技术。本项目技术含量高，主要技术团队实力雄厚，且相关核心技术已经得到了一定程度的工程应用验证，确保了本项目的技术成熟性。
本项目技术成熟，主要体现在现有技术团队建立，加大产学研合作，与中科院成都研究所进行合作，确保成果顺利产业化；通过建立完善的质量管理体系和科学的工艺管理控制，确保产品在投入生产时，质量和性能水平稳定；建立行之有效的管理体系和保密制度，用以保护知识产权的权益，减少泄密的风险，提高产品竞争力。
2、市场风险防控
本项目产品品种规格多，区别于普通型通用产品，其应用领域较广，市场规模立足于开发及溢价。本项目产品都具有高性能的特点，尤其其装置易于使用，其市场份额逐步扩大，产品价格较高，而本项目具有国内外的性价比最的成本，基本没有有力的竞争对手，毛利率较高，因此本项目的市场风险较小。
三是充分竞争市场。随着公司在超临界设备特别是量子超临界设备领域的业务不断拓展，必然带来技术扩散，后期国内将会有更多的企业参与竞争，导致产品价格和利润率下降。对本项目的策略是：保持产品高端定位，不断提升产品性能，持续一步技术创新和研发投入，提升产品档次，充分利用公司完善的销售网络提高产品竞争力，保持技术性的领先优势和成本，在部分应用领域形成领先，以形成明显的竞争优势。针对不同领域的应用领域，从研发投入、精力、研发区域性的价格策略、确保充分竞争市场。后期产能和市场扩大做好储备；根据市场销售情况及时启动后阶段产能建设，扩产产能，降低运营成本，同时加强与原材料供应商材料成本、运费与各级政府部门的沟通，争取获得政府的支持和补贴，不断提升产品竞争力，提升市场占有率。

4、资产减值损失
本项目产品市场容量大，技术含量高，发展前景广阔，为确保项目顺利实施，需要采取一系列的措施加强管理，降低风险。首先，建立项目实施和跟踪的管理体系，选聘项目实施的跟踪领导，落实好项目责任制，其次，充分依托公司丰富资源，进行有效整合和调配，对项目实施进行有力的保障；最后，建立和健全项目实施激励机制，充分调动项目参与人员的积极性，确保项目顺利实施。

五、募集资金专项说明

1. 公司第三次董事会决议：
2. 南通江海电容器股份有限公司项目可行性方案；
特此公告。
南通江海电容器股份有限公司董事会
二〇一五年三月二十七日

银行账号	账户类别	募集资金存储情况	
		活期存款	定期存款
21900200710818	工业类电容器技改扩产项目专户	15,327.20	—
32060808801670017028	高中压电容器技改扩产项目专户	17,833,106.11	15,000,000.00
3206016472425988888	高性能高压化成箔技改扩产项目专户	0.00	0.00
840115802818094001	募集资金总部部分专户	46,964.81	23.00
2190020070188	平板电视和变频空调用铝电解电容器技改扩产项目专户	138,181.80	—
51575917539	建设研发、营销、行政中心项目专户	124,968.56	48,000,000.00
513902708610888	南通镇江海动力高压大容量薄膜电容器项目专户	84,066,461.80	—
—	—	102,764,980.28	63,000,000.00

（二）募集资金余额存放情况
截至2014年12月31日公司募集资金专户银行存款余额为163,764,980.28元，具体情况如下：

银行账号	账户类别	募集资金存储情况	
		活期存款	定期存款
21900200710818	工业类电容器技改扩产项目专户	15,327.20	—
32060808801670017028	高中压电容器技改扩产项目专户	17,833,106.11	15,000,000.00
3206016472425988888	高性能高压化成箔技改扩产项目专户	0.00	0.00
840115802818094001	募集资金总部部分专户	46,964.81	23.00
2190020070188	平板电视和变频空调用铝电解电容器技改扩产项目专户	138,181.80	—
51575917539	建设研发、营销、行政中心项目专户	124,968.56	48,000,000.00
513902708610888	南通镇江海动力高压大容量薄膜电容器项目专户	84,066,461.80	—
—	—	102,764,980.28	63,000,000.00

项目	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年	2000年	1999年	1998年	1997年	1996年	1995年	1994年	1993年	1992年	1991年	1990年	1989年	1988年	1987年	1986年	1985年	1984年	1983年	1982年	1981年	1980年	1979年	1978年	1977年	1976年	1975年	1974年	1973年	1972年	1971年	1970年	1969年	1968年	1967年	1966年	1965年	1964年	1963年	1962年	1961年	1960年	1959年	1958年	1957年	1956年	1955年	1954年	1953年	1952年	1951年	1950年	1949年	1948年	1947年	1946年	1945年	1944年	1943年	1942年	1941年	1940年	1939年	1938年	1937年	1936年	1935年	1934年	1933年	1932年	1931年	1930年	1929年	1928年	1927年	1926年	1925年	1924年	1923年	1922年	1921年	1920年	1919年	1918年	1917年	1916年	1915年	1914年	1913年	1912年	1911年	1910年	1909年	1908年	1907年	1906年	1905年	1904年	1903年	1902年	1901年	1900年	1999年	1998年	1997年	1996年	1995年	1994年	1993年	1992年	1991年	1990年	1989年	1988年	1987年	1986年	1985年	1984年	1983年	1982年	1981年	1980年	1979年	1978年	1977年	1976年	1975年	1974年	1973年	1972年	1971年	1970年	1969年	1968年	1967年	1966年	1965年	1964年	1963年	1962年	1961年	1960年	1959年	1958年	1957年	1956年	1955年	1954年	1953年	1952年	1951年	1950年	1949年	1948年	1947年	1946年	1945年	1944年	1943年	1942年	1941年	1940年	1939年	1938年	1937年	1936年	1935年	1934年	1933年	1932年	1931年	1930年	1929年	1928年	1927年	1926年	1925年	1924年	1923年	1922年	1921年	1920年	1919年	1918年	1917年	1916年	1915年	1914年	1913年	1912年	1911年	1910年	1909年	1908年	1907年	1906年	1905年	1904年	1903年	1902年	1901年	1900年	1999年	1998年	1997年	1996年	1995年	1994年	1993年	1992年	1991年	1990年	1989年	1988年	1987年	1986年	1985年	1984年	1983年	1982年	1981年	1980年	1979年	1978年	1977年	1976年	1975年	1974年	1973年	1972年	1971年	1970年	1969年	1968年	1967年	1966年	1965年	1964年	1963年	1962年	1961年	1960年	1959年	1958年	1957年	1956年	1955年	1954年	1953年	1952年	1951年	1950年	1949年	1948年	1947年	1946年	1945年	1944年	1943年	1942年	1941年	1940年	1939年	1938年	1937年	1936年	1935年	1934年	1933年	1932年	1931年	1930年	1929年	1928年	1927年	1926年	1925年	1924年	1923年	1922年	1921年	1920年	1919年	1918年	1917年	1916年	1915年	1914年	1913年	1912年	1911年	1910年	1909年	1908年	1907年	1906年	1905年	1904年	1903年	1902年	1901年	1900年	1999年	1998年	1997年	1996年	1995年	1994年	1993年	1992年	1991年	1990年	1989年	1988年	1987年	1986年	1985年	1984年	1983年	1982年	1981年	1980年	1979年	1978年	1977年	1976年	1975年	1974年	1973年	1972年	1971年	1970年	1969年	1968年	1967年	1966年	1965年	1964年	1963年	1962年	1961年	1960年	1959年	1958年	1957年	1956年	1955年	1954年	1953年	1952年	1951年	1950年	1949年	1948年	1947年	1946年	1945年	1944年	1943年	1942年	1941年	1940年	1939年	1938年	1937年	1936年	1935年	1934年	1933年	1932年	1931年	1930年	1929年	1928年	1927年	1926年	1925年	1924年	1923年	1922年	1921年	1920年	1919年	1918年	1917年	1916年	1915年	1914年	1913年	1912年	1911年	1910年	1909年	1908年	1907年	1906年	1905年	1904年	1903年	1902年	1901年	1900年	1999年	1998年	1997年	1996年	1995年	1994年	1993年	1992年	1991年	1990年	1989年	1988年	1987年	1986年	1985年	1984年	1983年	1982年	1981年	1980年	1979年	1978年	1977年	1976年	1975年	1974年	1973年	1972年	1971年	1970年	1969年	1968年	1967年	1966年	1965年	1964年	1963年	1962年	1961年	1960年	1959年	1958年	1957年	1956年	1955年	1954年	1953年	1952年	1951年	1950年	1949年	1948年	1947年	1946年	1945年	1944年	1943年	1942年	1941年	1940年	1939年	1938年	1937年	1936年	1935年	1934年	1933年	1932年	1931年	1930年	1929年	1928年	1927年	1926年	1925年	1924年	1923年	1922年	1921年	1920年	1919年	1918年	1917年	1916年	1915年	1914年	1913年	1912年	1911年	1910年	1909年	1908年	1907年	1906年	1905年	1904年	1903年	1902年	1901年	1900年	1999年	1998年	1997年	1996年	1995年	1994年	1993年	1992年	1991年	1990年	1989年	19
----	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	----