宝胜科技创新股份有限公司

公司代码:600973　　公司简称:宝胜股份

2014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

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	宝胜股份	600973	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	夏成军	曹荣竹
电话	0514-88248910	0514-88248896
传真	0514-88248897	0514-88248897
电子信箱	bsxcj@vip.sina.com	caorongzhuqh@163.com

二主要财务数据和股东情况

2.1公司主要财务数据

单位:元　币种:人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同期末增减(%)	2012年末
总资产	8,570,705,035.83	6,785,904,696.22	26.30	5,925,710,469.30
归属于上市公司股东的净资产	2,060,532,167.45	1,983,910,401.44	3.86	1,923,357,694.15
	2014年	2013年	本期比上年同期增减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	75,526,040.35	-1,176,273,747.72		317,326,423.63
营业收入	12,162,376,384.85	9,807,862,986.81	24.01	8,569,474,666.44
归属于上市公司股东的净利润	128,674,351.66	99,356,803.88	29.51	100,593,556.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	123,277,338.08	91,859,595.48	34.20	93,855,404.58
加权平均净资产收益率(%)	6.27	5.03	增加1.24个百分点	5.61
基本每股收益(元/股)	0.313	0.242	29.34	0.245
稀释每股收益(元/股)	0.300	0.233	28.76	0.245

2.2截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表

单位: 股

截止报告期末股东总数(户)					25,608
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数(户)					21,169
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	质押或冻结的股份数量
宝胜集团有限公司	国有法人	35.66	146,716,819		无
杨运萍	境内自然人	2.57	10,571,760		未知
中融国际信托有限公司—融期01号	未知	1.98	8,150,000		未知
全国社保基金一零八组合	未知	1.70	6,999,985		未知
浙江省商业集团有限公司	国有法人	1.69	6,972,000		未知
江西有科投资有限责任公司	境内非国有法人	1.20	4,940,000		未知
孙荣华	境内自然人	0.78	3,214,932		未知
全国社保基金一零七组合	未知	0.74	3,038,556		未知
蒋文洪	境内自然人	0.57	2,338,500		未知
廖世荣	境内自然人	0.49	2,016,423		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司控股股东宝胜集团有限公司与其他总股本前十名股东之间不存在关联关系,也不属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人;除上述情况外,本公司未知其他总股本前十名股东之间是否存在关联关系,也未知其相互之间是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明					

2.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

三管理层讨论与分析

报告期内,面对国内经济增长预期逐渐下调,铜价持续低位运行等的经营压力,公司全力以赴抓市场,坚定不移促转型,使企业取得了较好的发展业绩, 2014 年度,公司实现营业收入12,162,376,384.85元,同比增长24.01%;归属上市公司股东净利润 128,674,351.66元,同比增长29.51%。

市场营销方面,在电网、轨道交通、能源等主体市场的开拓上取得了实实在在的成效,尤其是电力市场全年共成功开发了全国31个省级电力公司中的20家,并成功中标新加坡电力公司合同达3.9亿元。加大自主营销力度,强化军工、通讯、能源、汽车、机车、海工等高端装备线缆市场开拓,于12月正式获得了标塑、小尺寸壁厚、薄壁、单芯、多芯机车车辆电缆CR.CC证书。特别是K3类核级电缆和海洋石油平台电缆形成订单,取得了特种电缆市场历史性突破。同时,在中航工业的帮助下,公司成功举办宝胜产品推介会,先后与一批军工单位进行军品电缆合作,与中航金城集团、中航地产等企业进行工程电缆合作,拓展了中航系统内部配套的市场。

在技术创新方面,公司开发的15项新产品全部通过省级专家鉴定,其中2项产品达到国际先进水平并填补了国内空白。自主研发的“铁路贯通地线”等9项新产品被认定为省级高新技术产品。全年获专利授权10件。

此外在品牌建设方面,中国出入境检验检疫协会公布了2014年中国质量诚信企业名单,宝胜股份再度荣获“中国质量诚信企业”称号。

(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	12,162,376,384.85	9,807,862,986.81	24.01
营业成本	11,283,109,265.93	9,010,198,825.18	25.23
销售费用	265,853,933.98	283,377,107.95	-6.18
管理费用	178,498,266.17	161,146,450.53	10.77
财务费用	225,860,017.33	184,092,121.20	22.69
经营活动产生的现金流量净额	75,526,040.35	-1,176,273,747.72	不适用
投资活动产生的现金流量净额	-210,648,044.98	-437,014,993.37	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	161,959,628.77	1,233,221,751.42	-86.87

2收入

(1)驱动业务收入变化的因素分析

报告期内,尽管201 4 年铜价总体运行水平较上年低,但公司裸导体、电线电缆以及电气装备用电缆等产品实物量销售较上年有较大幅度增长,两因素共同作用导致公司营业收入较上年增长24.01%。

(2)以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

产品类别	产量		销量		比上年增减	
	2014年	2013年	2014年	2013年	产量	销量
裸导体(吨)	91,975	44,769.00	91,975	44,769.00	105.44%	105.44%
电力电缆(公里)	538,460	464,454.00	539,038	466,621.00	15.93%	15.52%
电气装备用电缆(公里)	228,697	171,964.00	218,375	180,168.00	32.99%	21.21%
通信电缆(公里)	7,627	10,309.00	7,847	10,079.00	-26.02%	-22.15%

(3)主要销售客户的情况

公司向前5名客户销售合计为3,136,853,937.82元,占公司营业务收入的25.79%。具体如下:

客户名称	营业收入总额	占公司全部营业收入的比例(%)
江苏省电力公司	774,165,910.30	6.37
上海万征祥金属材料有限公司	674,925,992.44	5.55
上海初且金属材料有限公司	630,348,877.91	5.18
国网上海市电力公司	574,355,622.08	4.72
上海刚旭金属有限公司	483,057,535.09	3.97
合计	3,136,853,937.82	25.79

(4)其他

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(%)	情况说明
工业	原材料	10,692,514,195.01	96.62	8,376,414,032.24	96.53	0.09	
	人工	148,490,495.01	1.34	117,090,357.74	1.35	-0.01	
	制造费用	149,666,394.49	1.36	124,340,685.36	1.43	-0.07	
	水电	75,592,750.52	0.68	59,953,533.23	0.69	-0.01	
合计		11,066,263,835.03	100	8,677,798,608.57	100		
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(%)	情况说明
裸导体及其制品	原材料	3,737,348,545.48	97.58	2,139,091,025.68	97.04	0.54	
	人工	37,921,896.16	0.99	25,367,963.11	1.15	-0.16	
	制造费用	30,059,694.68	0.78	18,554,939.24	0.84	-0.06	
	水电	24,861,428.41	0.65	21,396,762.79	0.97	-0.32	
合计		3,830,191,564.73	100	2,204,410,690.82	100		
电力电缆	原材料	6,131,754,203.04	97.53	5,357,311,798.66	97.67	-0.14	
	人工	59,816,573.14	0.95	48,956,235.21	0.89	0.06	
	制造费用	64,212,203.33	1.02	55,252,604.39	1.01	0.01	
	水电	31,078,955.92	0.50	23,780,878.16	0.43	0.07	
合计		6,286,861,934.43	100	5,485,301,516.42	100.00		
电气装备用电缆	原材料	785,854,047.88	86.95	792,972,928.64	89.7	-2.75	
	人工	46,927,618.21	5.19	34,608,041.92	3.92	1.27	
	制造费用	52,211,566.77	5.78	43,600,680.94	4.93	0.85	
	水电	18,769,479.55	2.08	12,794,494.37	1.45	0.63	
合计		903,762,712.41	100	883,976,145.87	100.00		
通信电缆及光缆	原材料	37,557,398.61	82.64	87,038,279.26	83.6	-0.96	
	人工	3,824,407.5	8.42	8,158,117.5	7.84	0.58	
	制造费用	3,182,930.71	7.00	6,932,460.79	6.66	0.34	
	水电	882,886.64	1.94	1,981,397.91	1.90	0.04	
合计		45,447,623.46	100	104,110,255.46	100.00		

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(%)
工业	11,729,615,306.30	11,066,263,835.03	5.66	24.73	27.52	减少2.06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(%)
裸导体及其制品	3,840,651,362.34	3,830,191,564.73	0.27	72.38	73.75	减少0.79个百分点
电力电缆	6,761,792,832.32	6,286,861,934.43	7.02	12.35	14.61	减少1.84个百分点
电气装备用电缆	1,059,545,452.27	903,762,712.41	14.70	4.40	2.24	增加1.80个百分点
通信电缆及光缆	67,625,659.37	45,447,623.46	32.80	-52.58	-56.35	增加5.80个百分点

主营业务分行业和分产品情况的说明

报告期末,由于毛利率较低的裸导体及其制品销售收入较同期增长72.38%;且报告期内,电力电缆毛利率较同期减少1.84%。以上两方面的因素共同导致公司主营业务毛利率较同期减少2.06%。

2、主营业务分地区情况

单位:元　币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
华东地区	8,126,997,382.12	45.74
南方地区	1,809,821,066.76	48.04
西部地区	249,507,181.23	-50.44
北方地区	1,119,474,239.98	-18.07
出口	423,815,436.20	-42.35

主营业务分地区情况的说明

(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(%)
预付款项	257,397,911.25	3.00	29,266,614.66	0.43	779.49
存货	1,211,230,050.47	14.13	832,643,754.54	12.27	45.47
其他流动资产	84,980,777.23	0.99	55,125,965.56	0.81	54.61
固定资产	1,156,768,352.37	13.50	701,710,891.92	10.34	64.85
长期待摊费用	4,544,829.31	0.05	113,716.70	0.002	3,896.62
其他非流动资产	6,303,142.92	0.07	456,000.00	0.01	1,282.27
应付票据	1,380,000,000.00	16.10	357,500,000.00	5.27	286.01
应交税费	61,582,800.74	0.72	24,032,287.72	0.35	156.25
其他应付款	666,547,963.64	7.78	282,620,430.83	4.16	135.85
长期借款	52,500,000.00	0.61	115,872,642.00	1.71	-54.69
递延所得税负债	774,843.40	0.01	2,148,145.90	0.03	-63.93
其他综合收益	-20,110,697.99	-0.23	5,013,421.10	0.07	-501.14

情况说明:

预付款项期末比年初增加,主要是由于采购材料预付款增加所致。

存货期末比年初增加,主要是因为业务规模增大,相应存货备货量增加,对应的原材料、产成品及在制品备货量增加。

其他流动资产期末比年初增加,主要是因为套期工具期末余额增加所致。

固定资产期末比年初增加,主要是因为宝胜科技城项目逐渐完工。

长期待摊费用期末比年初增加,主要是由于宝胜科技城一次性投入大批灯具和绿化所致。

其他非流动资产期末比年初增加,主要是因为预付工程设备款增加所致;

应付票据期末比年初增加,主要是因为本期开立的票据业务增加所致。

应交税费期末比年初增加,主要是应交增值税增加所致。

其他应付款主要是报告期内向宝胜集团借入了9个月期的低息贷款。

长期借款期末比年初减少,主要是由于转入了一年内到期的非流动负债所致。

递延所得税负债期末比年初减少,主要是因为计入资本公积的套期工具未实现损益变化所致。

其他综合收益变动主要是现金流量套期损益的有效部分减少所致。

2公允价值计量资产、主要资产计量属性变化相关情况说明

以公允价值计量的资产和负债

项目	期末金额	年初金额
衍生金融资产	83,165,810.50	53,740,645.50

3其他情况说明

(四)核心竞争力分析

报告期内,公司核心竞争力未发生重大变化。

(五)投资状况分析

1、对外投权投资总体分析

1、公司于2014年9月29日与日新传导全体股东签订的附生效条件的《关于东莞市日新传导科技股份有限公司股权转让协议》,约定公司2014年非公开发行股票完成后,公司将以16,200万元的价格收购日新传导100%股权。截至本年报披露日,公司2014年非公开发行股票已获得证监会受理。

2、公司于2014年11月15日与自然人张余和李丹签署《关于收购矿物绝缘电缆业务的协议》,在张余和李丹将其实际控制的上海安捷防火电缆有限公司和上海上缆安捷电缆有限公司与矿物绝缘电缆业务有关的资产、人员和业务资产注入到一家新公司的基础上,由宝胜股份收购新公司100%股权。截至本年报披露日,本次收购事项尚需公司股东大会审议批准。

3、为进一步开拓香港市场,公司全资子公司宝胜(香港)进出口有限公司与BRIGHT APOLLO HOLDINGS LIMITED和何秀美于2014年12月15日签订《MAS CABLES LIMITED之买卖股份协议》,由宝胜香港以港币412.5万元收购MAS CABLES LIMITED(以下简称“香港MAS电缆公司”)5%股权。

2、非金融类公司委托理财及衍生品投资的情况

本年度公司不存在“非金融类公司委托理财及衍生品投资的情况”。

3、募集资金使用情况

(1)募集资金总体使用情况

√适用□不适用

单位:元　币种:人民币

募集年份	募集方式	募集资金总额	本年度已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向
2011	非公开发行	824,901,061.55	22,129,800.00	523,750,900.00	301,150,161.55	尚未使用的募集资金一部分暂时用于补充流动资金,其余均存放于募集资金专用银行账户中,资金仍将投入募投项目中。
合计	/	824,901,061.55	22,129,800.00	523,750,900.00	301,150,161.55	/
募集资金总体使用情况说明						

(2)募集资金承诺项目情况

√适用 □不适用

单位:万元　币种:人民币

承诺项目名称	是否变更项目	募集资金拟投入金额	募集资金本年度投入金额	募集资金累计实际投入金额	是否符合计划进度	项目进度	预计收益	产生收益情况	是否符合预计收益	未达到计划进度和收益说明	变更原因及募集资金变更程序说明
风电、核电与太阳能新能源用特种电缆项目	否	27,153.58		19,005.70	是	100%		339.90	否		不适用
海洋工程、舰船及变频器用特种电缆项目	否	33,583.70	2,212.98	15,217.49	否	45.31%			否		不适用
铁路及轨道交通机车车辆用特种电缆项目	否	18,151.90		18,151.90	否	100%		748.85	是		不适用
电线电缆研发检测中心项目	否	6,224.56			否				否		
合计	/	85,113.74	2,212.98	52,375.09	/	/		/	/	/	/
募集资金承诺项目使用情况说明	1、截止报告期末,海洋工程、舰船及变频器用特种电缆项目正在实施当中;电线电缆研发检测中心项目建设目前仍处于筹备实施过程中;公司正在加紧实施上述项目。 2、风电、核电与太阳能新能源用特种电缆项目于2012年2月份完工,受风电、光伏以及核电市场的持续低迷影响,项目目前产生的收益未能达到预期效果。										

(3)募集资金变更项目情况

□适用 √不适用

(4)其他

4、主要子公司、参股公司分析

单位:万元

全称	持股比例(%)	注册资本	业务性质	总资产	净资产	营业收入	净利润
江苏宝胜精密导体有限公司	100.00	11,147.88	制造业	108,292.96	14,488.92	937,189.18	390.72
江苏宝胜电线销售有限公司	100.00	500.00	贸易	3,143.85	2,903.48	17,794.20	508.35
江苏宝胜包装材料有限公司	100.00	1,000.00	制造业	5,143.63	3,489.81	9,815.29	1,119.37
宝胜(山东)电缆有限公司	60.00	20,000.00	制造业	37,802.84	20,355.99	48,228.30	174.20
宝胜(香港)进出口有限公司	100.00	10万美元	贸易	5,003.25	1,128.91	6,870.85	120.14
宝胜(上海)电线电缆销售公司	100.00	1,000.00	贸易	4,372.77	1,136.52	4,968.75	66.74
宝胜(义乌)电线电缆有限公司	100.00	1,000.00	贸易	1,121.32	944.81	667.03	-55.19
宝胜(北京)电线电缆有限公司	100.00	1,000.00	贸易	1,004.32	997.63	10.55	-2.37

5、非募集资金项目情况

□适用 √不适用

(六)公司控制的特殊目的主体情况

不适用。

(七)其他

董事会关于公司未来发展的讨论与分析

(一)行业竞争格局和发展趋势

展望2015,公司经营面临的各种环境因素与2014年基本相似,电线电缆行业的总体增速将进一步放缓,且随着融资难”、“回款难”等问题越来越突出,行业内原有的竞争激烈的格局将进一步加剧。

此外,在特种电缆领域,随着我国经济转型升级,通信、消费电子、核能及风能、光伏等新能源、航空航天、轨道交通、高速铁路、船舶、海洋工程、机车车辆、家用电器、新型建筑等领域对特种电缆的需求持续增长。对具有技术及成本优势,创新能力较强的企业仍面临较好的发展空间。

(二)公司发展战略

十三五期间,公司将进一步落实“国际化、高端化、产业化、信息化”的战略部署,重点培育公司核心能力、不断增强资本整合力度,继续深化管理机制创新,大力锻造以市场、科技、人才、品牌、资本为核心的竞争力,最终将公司打造成为国内外民用、军用线缆主要供应商和航空装备制造、物联网、电子信息等产业的重要制造企业,使公司成为国内领军、国际著名且能同国际电线电缆巨头并肩竞争的大型企业。

国际化发展:指积极参与国际竞争,利用国内国际两个市场、两个资源发展公司,增强公司竞争能力和抵御风险能力。一是积极开辟国际市场。围绕“开辟新渠道”、“开发新客户”、“开拓新市场”,加大海外市场的开发力度,在十三五规划内使公司产品外销量占比达到公司销售总量的10%左右。二是大力引进国际人才。公司要想成功走向国际市场,国际化人才是不可或缺的要素,公司将通过引进海内外高层次人才、行业领军人物与创新团队,以产业集聚带动国际化人才的集聚,将引进高层次人才占到全部公司技术队伍的10%左右。三是拓宽国际资金渠道。积极探索多种融资渠道,进入资金成本更优惠的市场,积极吸引国际金融机构的资金,扩大企业发展资金,降低资金成本,力争使国际融资占比扩大到公司总融资额10%左右。

高端化发展:高端电缆技术含量高,市场前景广阔,产品附加值和利润也较高,是公司新的经济增长点,是企业转型升级的助推器。公司坚持两条腿走路,通过扩大普通电缆市场的占有率,增加销售总量,通过规模效应提高盈利水平的同时,更要加快向产业高端攀升,跳出当前竞争激烈的中低端“红海市场”,突出军工、新能源、核电、电子仪表、机车、舰船、汽车、航空航天等高端特种电缆和装备电缆市场的开拓,加快企业转型发展的步伐。

产业化发展:一是围绕用户需求,为客户提供电缆产品设计、制造、安装使用、运行服务等一整套集成式服务;二是围绕市场的需求和行业发展趋势,向电缆的前道延伸,向上游精密铜导体、绝缘材料制造发展;三是围绕适应装备行业模块化设计、模块化制造的发展趋势,积极发展电缆组件、附件、插件和系统集成产品,致力研究用于连接电缆的模块化系统,向下游电缆附件设计制造方向发展。以此打造一条完整产业链,进一步降低运营成本,提高公司综合竞争力。

信息化发展:继续遵循“信息化带动工业化、工业化促进信息化的发展”的原则,把制造业信息化作为公司发展的助推器。通过进一步完善ERP系统,推进实施ERP(企业资源计划)与CAPP(计算机辅助工艺过程设计)、MES(制造执行系统)融会贯通,使信息化覆盖企业销售、生产、技术、供应、财务、仓储、物流的全过程,进一步提高公司生产的自动化水平和控制能力;通过“OA办公自动化系统”的运行,提高公司的办公自动化水平。全面推行“电子化工厂”这一全新要素,通过将实体工厂数字虚拟化,实现对产品设计、制造工艺设计、虚拟试生产等整个生产流程进行设计规划,模拟仿真和治理,并将制造信息及时地与供应商、客户共享,从而保障生产的顺利进行。同时,进一步优化采购竞价平台、公司电子商务平台建设,运用大数据,将MES系统管理单元延伸到一线机台,进一步提高生产精细化管理能力,以此提高企业管理水平和产品竞争力,降低各项成本费用,全面提高企业整体经济效益。

(三)经营计划

公司2015年度计划实现营业收入144亿,为实现这一目标,公司将在以下方面努力:

1、加快转型升级步伐,大力推进结构调整。

一是加快推进营销转型。今年要继续通过推动营销“六个转变”,全面实施“2236”的营销战略,以营销工作的转型升级为龙头,带动全公司工作的全面转型升级。第一,坚持营销人员营销不放松、不动摇。进一步强化营销人员队伍建设,着力巩固并做大现有主渠道市场。要实施强科学化、定量化、规范化的营销管理,建好涵盖营销计划制定、营销过程管控、营销效果考核的营销工作管理平台,对营销队伍进行量表化考评,做好培训和管理引导工作。同时,要进一步深化销售公司建设,强化团队营销,在重大项目和重点客户的开发上,要合力攻关,团体作战,确保成功。第二,加大自主营销力度,奋力突破新市场、新客户和新渠道。特别要抓住各地的重大项目、重要企业、重点工程这“三重”市场不放松,抓住主体市场、战略客户不放松,努力提高宝胜的市场竞争力和行业优势地位。各区域副总、总监要既做市场管理者,更做市场开拓者,电力、石化、核电、军工等各专项项目部和装备电缆项目组也要加大公司在主体市场、高端装备电缆和特种电缆市场的自主开发力度,特缆、橡缆、特缆、防火、电线以及精密导体等部门及公司也要尽快建立一支自主营销工程师队伍,实现所有高中低端市场全覆盖,不断提高自主营销的成效。第三,要创新营销的模式和方式,进一步扩大国际贸易和网络营销份额。在铝合金电缆营销上尝试渠道营销的新方式,取得经验后逐步向其他产品领域推广;在营销薄弱区域,采取当地招聘营销人员、渠道商和代理、就地收购企业等多种形式,利用当地的资源打开当地市场。同时要加强当地设计院所的交流合作,形成利益同盟,将宝胜元素、宝胜产品设计到项目中去;在国际贸易上强化与国外渠道深度合作,不断提高自主开发能力,提高对国际市场的主动权;二是加快推进机制变革。一要加快推进薪酬分配变革。坚持“业绩升薪酬升,业绩降薪酬降”,并把效益指标作为业绩的核心指标,加大权重进行考核,引导各单位更加注重提高经营效益和贡献,真正实行将个人能力、贡献与薪酬、业绩进行紧密挂钩。二要加快推进激励方式变革。加快形成短期、中期、长期相结合的持续性激励体系,通过薪酬激励、股权激励、金福计划激励、各类专项奖励等一系列激励方式,进一步激发广大职工尤其是市场开发人员和科技人员的创新创效热情。三要加快推进运行方式变革。今年,我们将电线、橡缆、塑缆、防火、特缆、铝合金、精密导体作为股份公司内部独立子公司,实行面向市场,独立核算,独立经营,自负盈亏的“产供销”一体化运作方式。今后,我们还要转变对子公司的管理方式,强化监管机制,使各子公司能够放手经营,大胆管理,激活市场主体地位。三是加快推进管理升级。一要推进全面预算管理。各子公司要结合三年任期目标发展方案,制定三年滚动预算方案,特别是要详细制定2015年的预算,用预算管控各项生产经营活动,提高企业管理水平,更好地完成既定的经营目标。二要强化内部审计与效能监察。紧紧围绕公司中心工作与生产经营目标,开展事前、事中、事后全过程的内部审计,,对子企业在外货款、物质采购、项目投资、大额资金使用等情况进行抽审、巡审,进一步防范经营风险。同时,加大对公司重点工作、重要事项、重大项目的效能监察,实行全程跟踪、动态考核,及时通报工作进度。三要强化各类风险隐患全过程管理。深入开展安全、质量以及管理漏洞排查整治,确保各类隐患整改率达到100%,使企业各项经营风险、管理风险得到有效控制,并通过安全生产二级达标创建,使全公司安全生产得到根本好转,坚决防范重大事故的发生。四要推进信息化管理。按中航工业要求重新界定公司信息系统IT架构,加快EMS、电子工厂、二维码等信息化工作的推进和深化;进一步完善ERP、CAPP系统功能;加快产品生命周期管理平台、工作任务管理平台等信息化工程建设;发挥可视化管理效能,做好对生产现场的监控。

2、坚持价值至上原则,竭力提高效益水平。

一是强化价值思维。近年来,公司业务规模、经济总量持续扩大,但是利润和投资回报率等质量效益却没有同步提升。今年公司将按照中航工业的要求,全面推进经济增加值(EVA)考核。引导全公司上下自觉摒弃长期以来形成的惯性思维和行为模式,更加注重价值创造能力,提高资本运营效率。把价值创造作为企业发展理念的核心,成为业绩考核的重点,成为企业经营决策的原则。今后对各子企业的考核要加大经济增加值的权重,加大对价值创造能力的衡量,同时把经济增加值指标作为行业对标的核心指标,在投资决策中,把项目价值创造水平作为重要依据,并用经济增加值评估考核每个项目。二是把握考核导向。今年我们在年度目标中首次引入经济增加值和成本费用率的概念。经济增加值是指企业的税后净营业利润减去包括股权和债务的全部投入资本的机会成本后的所得。该概念强调,企业经营使用的所有资本都是有成本的,只有在投资资本回报率高于资本成本时,企业才能创造价值。如果企业占用资产的收益率比银行利率还低,那企业的运作就是对社会资源的浪费。成本费用率是指企业营业费用、管理费用、财务费用、主营业务税金等成本费用占营业收入的比例。反映了企业当期发生的所有成本费用所带来收益的能力。增加经济增加值、降低成本费用率最有效的方式就是使公司净利润增长速度必须超过总收入增长速度 。今年将加大对资本开支控制、付现成本结构、资产运营管理水平的考核,进一步严格控制回报低于资本成本的投资,合理安排营销费用、运营成本、人工成本等支出,加强应收账款和固定资产管理,盘活存量资产,提高资产产出率和周转率。三是强抓重点环节。公司运营的方方面面都要追求高效益,才能有高的价值创造。要优化合同结构,提升合同质量,从合同评审源头开始,层层把关,仔细核算,分毫必争,订单毛利率要提高2个百分点;全力推行限额发料制度,并从工艺改进、优化设备管理入手,确保废品率、过量使用率、质量缺陷率等指标比2014年下降50%,劳动生产率提高20%,设备维修费用率下降50%;要降低库存,减少资金占用,全面推进网上竞价招标,在保证质量的前提下有效降低采购成本,同时,严格控制各种计划外支出和非生产性费用支出,从点点滴滴的小事着手,“不该花的钱一分不花,能节约的钱每分都要节约”,全面降低成本费用率。

3、落实创新驱动战略,全力增强发展后劲。

一是加快技术创新。要建立具有宝胜特色的技术创新体系,充分发挥技术中心、材料研发中心、装备研发中心等研发平台作用,大力培养和引进高素质的科技人才和团队,使企业在航空航天、核电、海洋工程等高端领域形成一批拥有自主知识产权的主导产品和核心技术,抢占行业的制高点。要继续深化与国内相关科研机构、高等院校的产学研合作,开展前瞻性和实用性新技术攻关、新产品研发,并及时将成果用于实践和转化。 2015年要与20家以上科研院所签订战略合作协议。力争电缆新产品销售占当年总销售比率达到10%。二是加快项目实施。公司要确保铝合金电缆项目、电缆系统项目、精密导体项目全面达产。同时加快对公司现有厂区重新规划布局,进行必要的填平补齐技改项目,使公司现有产品的产能更加均衡化,增强产能释放弹性,确保2015年不因交货问题影响市场。

4、推进全面对标发展,强力争创单打冠军。

一是坚持规划引领。各子公司和各销售区域要围绕 “做强做优做大” 的要求做好2015-2017年规划。“做强”就是要成为市场竞争的强者,在增长率上遵循高于同行平均水平,高于主要竞争对手水平“两个高于”的原则设定三年发展目标。“做优”就是要成为企业管理的佼佼者,强化内部管理,提高劳动生产率、投入产出率、销售盈利率。“做大”就是要成为行业的领跑者,每个子公司在本产品专业领域中要成为“单打冠军”;每个子企业和各销售区域要以“跳起来摘桃子”的勇气确定自己的对标企业,深入进行战略对标、思想对标、管理对标、技术对标、产品对标、销售对标、服务对标等等,形成多维度,多层次的全方位对标;每个销售区域要成为本地区的“销售冠军”,从而实现整个公司的全面发展。二是抓好对标管理。在对标过程中,要以对企业高度负责的态度,以挑战先进、超越先进的信心和勇气,剖析自身存在的问题,从最迫切、最关键、最薄弱的问题和环节入手,进一步完善赶超方案,制定具体的赶超路线图和时间表,明确阶段性赶超方向、赶超目标和具体措施,确保对标发展取得实实在在的成效。对标发展不是对标杆企业的完全模仿,也不是对成功模式的照搬照套。必须坚持从实际出发,锐意创新,在吸收借鉴中有所突破,更好地推进对标工作。三是加强对标考核。要营造良好氛围。深入挖掘、总结提炼各单位好的做法和经验,选树典型、以点带面、示范引领,推动对标工作不断深化。要加大考核激励。建立完善的激励机制,把对标工作纳入特殊奖励进行考核,对于三年达到对标目标的子企业和区域,我们将参照特殊贡献奖给予重奖。

5、实施强基固本工程,倾力夯实发展基础。

一是提升宝胜文化内涵。企业文化是企业之“魂”,是企业价值取向、人文追求和品牌内涵的深厚积淀。今年是公司成立30周年,我们在大力弘扬“团结拼搏,勇创一流”的宝胜企业精神的基础上,进一步加强企业文化建设,重点践行中航工业“航空报国,强军富民,敬业诚信,创新超越”的宗旨和理念,大力构建以“忠诚企业,敬业诚信”为重点的责任文化,以“遵章守纪、规范有序”为重点的行为文化,以“尊法、守法、用法”为重点的法治文化,以“精益求精、一丝不苟、万无一失”为重点的军工质量文化,以“尊重业绩、尊重回报”为重点的效益文化,以“鼓励创造、宽容失败”为重点的创新文化,以“纪律严明、令行禁止”为重点的执行力文化,以“让企业有价值、让职工有尊严”为重点的幸福文化,让央企文化和军工文化与宝胜文化深入融合,实施中航工业文化达标工程,丰富宝胜文化内涵,更好发挥宝胜企业文化对企业发展的促进作用。二是强化班组队伍建设。一般企业看高管,优秀企业看中层,卓越企业看班组,要把班组建设作为质量管理、安全管理、成本管理的重要抓手,强化班组长能力素质提升,加大选拔和培训力度,按照新出台的《班组建设实施方案》,促进班组管理从经验管理向科学管理的转变,从工作群体向工作团队的转变,全面提高安全、质量、设备维护、交货期等工作水平。在班组之间开展“比学赶帮超”竞赛,增强班组战斗力和凝聚力。三是畅通职业发展通道。要借鉴国内外领先企业的先进做法,实现职务晋升和技能职级晋升双通道,建立激发职工队伍活力的职业发展平台。在通道构建设计上,充分考虑行政管理人员、技术人员、专业人员、技能操作人员的不同成长规律,开展多层次立体性的设计。技术上,员工可以从工程师助理、工程师、主管工程师、主任工程师通道,通过技术能力和水平的积累,不断向上晋升,收入水平也将随着职级的发展而大幅提升,最高可达到和超过中层干部的水准。生产上职工将按照定岗位定级,设置10个职级,通过不断努力攀升,实现个人价值和收入水平的不断增长。其它岗