深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司

证券代码:002047　证券简称:宝鹰股份　公告编号:2016-020

2015年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以1263101435股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.7元(含税),送红股0股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 □ 不适用

公司简介

股票简称	宝鹰股份	股票代码	002047
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	钟志刚	吴仁生	
办公地址	深圳市福田区车公庙泰然四路303栋4楼	深圳市福田区车公庙泰然四路303栋4楼	
传真	0755-88374949	0755-88374949	
电话	0755-82924810	0755-82924810	
电子信箱	zq@szby.cn	zq@szby.cn	

二、报告期主要业务或产品简介

(一)报告期内公司所从事的主要业务

报告期内,公司主要业务为综合建筑装饰工程承建商,主要为大型房地产项目、政府机构、大型企业、跨国公司、高档酒店等工程提供装饰设计和施工服务。公司承接的项目分为公共建筑装饰、住宅精装修、幕墙装饰以及其他工程四类,其中公共建筑装饰业务收入占比最大,其包含了酒店、写字楼、展馆、地铁、机场、工厂、学校和商场等多种业态项目类型。主要客户为大型房地产项目、政府机构、大型企业、跨国公司、高档酒店等。

2015年,公司董事会进一步深化“战略布局、转型升级”和“以内源性增长促进外延式的发展,以外延式发展巩固内源性增长”两大发展战略与经营计划,并开始系统清晰形成公司的三大业务主线:第一条主线,是稳定公司现有装修装饰主营业务,保证公司业绩持续增长,在确保实现重组上市盈利承诺的基础上,努力实现更大的营业收入与净利润增长;第二条主线,是借助公司业已建成的两大海外业务平台:印尼宝鹰和中建南方,紧跟国家“一带一路”战略决策,将其分别打造成为宝鹰股份业务各具特色、市场各有侧重的海外业务平台,扎实有效地推进公司“一带一路”战略的实施,实现主营业务的增量发展;第三条主线,是公司将高度契合国家“互联网+”以及“一带一路”两大战略,结合宝鹰股份自身的战略部署,继续走资本并购的运作路线,持续投资发展高新技术产业,一方面为公司带来新的业绩增长点和业务拓展空间,另一方面通过高新技术与传统产业的有机结合,推动公司主营业务往战略纵深方向进行延伸和发展,力促公司主营业务转型升级。

过去一年,公司董事会、管理层带领全体员工排除万难、积极进取,深入推动公司综合建筑装饰装修工程设计及施工主营业务健康发展,公司业绩持续增长、知名度持续增高、团队执行力持续增强,公司一方面深耕国内工程业务,促其业务稳定发展;另一方面,公司加大“一带一路”海外业务拓展力度,海外业务收入显著增长。此外,公司积极利用资本市场平台和企业运营平台,努力塑造良好的资本市场形象,大胆有效实施收购兼并及对外扩张计划,寻求新的业务增长点和利润贡献点,凭借科学清晰的发展战略与经营计划,以及快速落地的判断力与执行力,公司整体资产质量、经营管理水平、盈利能力和抗风险能力已得到显著提升,公司的发展潜力及投资价值已经逐渐得到市场认可。

报告期内,公司实现营业总收入685,366.13万元,较上年同期增长27.33%;实现营业利润48,727.59万元,较上年同期增长32.93%;归属于上市公司股东的净利33,541.55万元,较上年同期增长24.79%。

(二)报告期内公司所属行业的发展阶段及公司所处的行业地位

近年来,伴随我国经济的快速增长,城镇化进程加快,我国房地产、建筑业持续增长,建筑装饰行业呈现出了巨大的发展潜力。2015年受到国家整体经济形势的影响,建筑业呈现增速放缓的形势,作为建筑业三大支柱产业之一的建筑装饰行业在也受到了不小挑战。然而,我们应该看到的是,基于行业政策导向的支持和我国人口城镇化推进带来的人口转移,与之相配套的住房、生活、交通、商业等基础设施和空间建设使得建筑装饰行业在未来三到五年仍将保有较大的市场空间,机遇与挑战并存。2015年,是我国全面改革的“推进年”,特别是财政、金融、行政、价格等领域改革步伐的加快,极大激发经济社会发展的动力和活力,释放制度改革红利。尤其是推进新型城镇化将激发巨大经济新动力。相关统计显示,未来五年我国公共装饰产值增速仍保持在12-15%之间。2015年,我国家居装饰行业总产值约1.4万亿元,年均增速也达到5.75%;家居装饰项目建材家居总产值约6441.42亿元。而且随着国家对于建筑工业化、现代化的全面推进,顺应建筑装饰市场的发展趋势,以建筑设计标准化、部品生产工厂化、现场施工装配化、结构装修一体化、过程管理信息化为特征的节能环保装饰更将被大量推广应用,建筑装饰企业发展希望依然前景广阔。

对于行业周期性而言,建筑装饰行业虽然会随着宏观经济的变化呈现出一定的周期性,但表现并不明显。主要理由有以下两点:首先,建筑装饰产品更多地体现在设计创意方面,人们与生俱来的对美的不懈追求决定了建筑装饰必须不断更新换代;其次,即使行业从新兴走向成熟,增长速度也有可能从快速走向平稳,但是已形成的巨大存量建筑产品仍为行业提供了巨大的市场空间。

进入“十二五”期间,建筑装饰行业的发展呈现出新的发展特点:

1、以绿色装饰、产业化为目标的行业升级换代潮流将不可逆转,与之配套的企业管理模式、商业业态也将随之调整,龙头装饰企业将呈现出由劳动密集型行业向技术密集型、资金密集型行业转化的趋势。提供装饰业务综合解决方案、住宅精装修、工业化装饰、绿色装饰将成为引领行业实现升级换代的有力引擎。

2、“互联网+”等全新发展理念和模式的提出,使得转型升级已经成为建筑装饰行业的共识,充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用,必将有助于提升建筑装饰企业的创新力和生产力,大大增强企业发展的深度和广度。正因如此,前期召开的“第十二届中国建筑装饰百强企业峰会”和“中国建筑装饰三十年纪念大会”都把“创新和转型升级”列为最重要议题,中国建筑装饰协会会长李秉仁在百强峰会的讲话中说“面对复杂的经济社会形势,中国建筑装饰行业企业用创新的理念和商业模式,发出了升级发展的最强音”。

此外,智能生活理念将随着智能体验产品的普及而进入每个人的生活,智能家居将引爆智能装饰市场的巨大需求,为建筑装饰产业带来新的增长点。随着互联网、WIFI技术、智能终端的普及,互联网思维对社会传统思维模式、生活模式的冲击将不可避免,甚至将极大地影响装饰行业的传统盈利模式,能否帮助客户实现价值最大化将成为装饰企业持续发展的根本保障。同时互联网思维也为未雨绸缪、具有颠覆式超前战略眼光的装饰企业带来前所未有的发展机遇。

3、国家高度重视“一带一路”的重大战略的实施和推进,当前不少发展中国家对外开放的大门已全面打开,对市场经济的需求和渴望胜过以往任何一个时期,希望吸引外资的同时,兴建大量的基础设施和民生工程,大型体育场馆、文化展馆、机场高铁等建筑装饰项目需求巨大,海外市场机遇重重,前景广阔,我们面临着紧跟国家战略,趁着政策的东风和国家的力量“走出去”发展的重大机遇和希望。因此,海外市场的业务增量将成为建筑装饰企业新的业绩增长点和发展机会。

4、装饰产业链的并购重组将日益频繁,行业集中度将逐步提升。2015年,中国建筑装饰行业的企业总数保持在12万家左右,比2010年减少3万家,下降幅度为20%左右;与此同时,公共建筑装饰装修100强企业的平均产值力争达到25亿元,建筑幕墙专业50强的平均产值争取达到30亿元,行业集中度逐步在提高。通过兼并整合,行业内将形成一批具有规模实力和技术实力的大型建筑装饰企业。那些主业突出,拥有稳定的管理团队、优质的客户资源,具备明显的区域优势或专业优势的装饰企业将获得新的发展契机;以上市公司为主体的优质企业的规模优势、专业优势、资金优势、竞争优势将得以进一步凸显。

作为本公司最重要的经营主体宝鹰建设,成立于1994年4月,是我国最早一批从事建筑装饰工程业务的企业之一,页是全国领先的综合建筑装饰工程承建商,为全国建筑装饰行业中拥有最齐全专业资质的企业之一,综合实力和市场竞争力位居全国公共建筑装饰行业领先位置。业务范围涵盖装饰装修工程、幕墙钢结构工程、集成智能化工程、建筑消防工程、机电安装工程、安防技术工程、金属门窗工程、展览展会工程和医疗设备工程,专业为客户提供设计、施工、安装的综合解决方案及承建管理服务。公司连续多年被评为“中国建筑装饰行业100强企业”、“中国建筑业最具成长性100强企业”,所属商标已被国家工商总局商标局认定为“中国驰名商标”,是全国公共建筑装饰行业为数不多拥有“中国驰名商标”的企业。近年来,宝鹰建设在全国建筑装饰行业的排名中位列前五,同时是行业少数几家已经实现上市的企业,在业内享有很高的知名度和影响力,在行业竞争中处于领军梯队。

三、主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

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

单位:人民币元

	2015年	2014年	本年比上年增减	2013年
营业收入	6,853,661,299.48	5,382,464,813.41	27.33%	3,726,811,295.68
归属于上市公司股东的净利润	335,415,475.47	268,789,896.67	24.79%	219,904,193.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	332,966,186.76	267,403,418.60	24.52%	219,192,097.27
经营活动产生的现金流量净额	344,370,942.53	-738,645,006.92	146.62%	-448,596,095.11
基本每股收益(元/股)	0.27	0.22	22.73%	0.29
稀释每股收益(元/股)	0.27	0.22	22.73%	0.29
加权平均净资产收益率	14.90%	15.37%	-0.47%	27.93%
	2015年末	2014年末	本年末比上年末增减	2013年末
资产总额	6,895,636,643.06	4,917,856,427.78	40.22%	2,790,936,151.12
归属于上市公司股东的净资产	2,430,402,868.65	2,072,123,104.20	17.29%	1,042,369,671.31

2、分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,304,890,574.97	1,792,750,635.51	1,750,694,385.50	2,005,325,703.50
归属于上市公司股东的净利润	49,647,076.94	108,223,002.72	97,358,330.33	80,187,065.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	49,627,572.93	107,421,404.92	97,176,620.63	78,740,588.28
经营活动产生的现金流量净额	-135,978,642.38	-166,864,489.52	39,637,280.99	607,576,793.44

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

四、股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

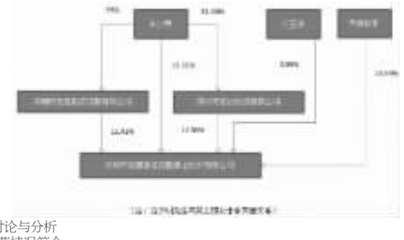
报告期末普通股股东总数	46,216	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	43,142	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前10名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
古少明	境内自然人	21.51%	271,642,980	270,621,679	质押	200,000,000	
深圳市宝贤投资有限公司	境内非国有法人	12.55%	158,510,535	158,510,535	质押	127,104,000	
深圳市宝信投资控股有限公司	境内非国有法人	11.41%	144,100,486	144,100,486	质押	144,100,000	
平安大华基金-平安银行-平安信托-平安财富*创赢一期98号集合资金信托计划	境内非国有法人	4.60%	58,060,000				
全国社保基金一零四组合	境内非国有法人	2.60%	32,889,931				
李素玉	境内自然人	2.40%	30,341,646		质押	18,382,395	
广东粤财信托有限公司-菁英汇广众盈1号证券投资集合资金信托计划	境内非国有法人	1.10%	13,900,000				
中国工商银行-南方绩优成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.03%	13,000,036				
张宇	境内自然人	0.97%	12,200,000				
庄慧敏	境内自然人	0.96%	12,126,776				
上述股东关联关系或一致行动的说明	除古少明、深圳市宝贤投资有限公司、深圳市宝信投资控股有限公司系一致行动人外,公司未知股东之间是否存在关联关系,也未知股东是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用						

2、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

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



五、管理层讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2015年,国家加强宏观调控,有力推动改革,经济运行总体平稳。但是,国内经济形势延续疲软态势,宏观经济新常态寻求结构调整,市场环境依然相对严峻。在新旧动能切换期间,经济下行压力仍在,房地产建材行业发展步伐有所减缓,建筑装饰行业也受到一定程度的影响,但依然保持平稳发展,逐渐适应新常态。

2015年是“十三五”的开局之年,也是推进结构性改革的攻坚之年,也是本公司进一步推进“创新、转型、升级”与“树立行业发展标杆”的关键之年。为此,公司坚持董事会既定的“战略布局、转型升级”和“以内源性增长促进外延式的发展,以外延式发展巩固内源性增长”两大发展战略,在内部强化“科学管理”战略,积极推动公司综合建筑装饰装修工程设计及施工主营业务深入健康发展;同时进行新兴产业布局,结合建筑装饰行业发展趋势及互联网对产业链的变革机会,构筑“互联网+建筑装饰”电子商务生态圈,在“互联网+”的背景下实现公司的战略转型升级,往纵深推动公司的长远持续发展;并紧跟国家“一带一路”战略决策,启动“经贸合作”与“人文交流”双引擎,以人文交流推动经贸合作,迅速打开印尼等“一带一路”沿线国家市场,以实现公司“二次创业、二次腾飞”的宏伟目标。

报告期内,公司实现营业总收入685,366.13万元,较上年同期增长27.33%;实现营业利润48,727.59万元,较上年同期增长32.93%;归属于上市公司股东的净利33,541.55万元,较上年同期增长24.79%。公司具体经营情况如下:

1、国内主营业务

报告期,公司进一步巩固和扩大业已形成的市场知名度和市场占有率,抓住建筑装饰市场持续高速增长的有利时机,通过整合配套资质、进一步完善营销网络、深入推进公司知名品牌和特色经营战略实施、努力开发和培育高端客户等举措,持续提升本公司的品牌影响力,扩大市场占有率。

管理层的着力点主要表现在:

(1)整合配套资质,提供综合解决方案及承建管理服务

报告期内,公司在确保主业发展的同时,整合幕墙、门窗、智能化、消防、机电设备、钢结构的资源配置,挖掘配套资质的巨大市场潜力,与主业资质形成良性互动,共同发展,为客户提供更完善、更优质、更高效的建筑装饰工程设计施工综合解决方案及承建管理服务,为公司创造新的业绩和利润增长点。2015年,公司的幕墙门窗工程业务和智能化工程业务有明显增长,突破了此前制约此类业务向上发展的诸多瓶颈,此类业务有望成为公司未来业绩新的主要增长点。

(2)进一步完善营销网络

公司实施“立足深圳、面向全国、走向世界”的经营策略,营销网络已经遍布除西藏、台湾以外的大部分省会城市,在华南、华东、华中、华北、东北、西北、西南各大区域形成了一定的市场份额,并成立了香港公司、澳门公司。目前,公司已逐步开始由省会城市向周边城市科学布局。

(3)深入推进公司知名品牌和特色经营战略实施

公司从深度和广度上加快推进公司知名品牌和特色经营战略的实施,以提高市场竞争力和经济效益为目标,倾力打造“诚信宝鹰、质量宝鹰、效益宝鹰、艺术宝鹰、文化宝鹰”的知名品牌内涵和特色经营形象,导入科学的品牌管理体系,不断强化公司在建筑装饰市场的品牌效应和业主美誉度。

(4)努力开发和培育高端客户

公司进一步实施精品战略,更加充分发挥在服务高端客户方面的资源、技术、管理、经验、先发优势,继续努力开发和培育更多高端客户,稳步增加业务来源,使其成为公司主要的业务构成。与更多优质客户建立长期合作伙伴关系,进一步为公司未来盈利能力提升做出保障。

(5)通过产业整合,快速提升整体设计能力,增强品牌优势和市场影响力

随着现代建筑的快速发展,人们已不满足建筑只具备遮风避雨满足办公和生活所需的基本功能,在对建筑的安全、舒适、节能、环保、艺术、人性化等方面的要求越来越高。因此,设计作为建筑装饰企业的核心竞争力之一,越来越重要。

为提升自身整体设计能力,从而增强品牌优势和市场影响力,同时积极把握市场机遇,稳步推进公司产业链扩展、延伸、整合。报告期内,公司收购深圳高文安设计有限公司60%的股权。通过收购高文安设计并有被誉为香港“室内设计之父”的高文安先生加盟,公司可以充分利用高文安和众多著名客户的良好合作关系,充分发挥设计龙头作用,进一步提升和巩固公司在高端设计、装饰施工上的领先优势;同时可以充分引进高文安先进的设计理念和设计方法,培训和提升公司整体设计能力,将整体设计水平推升到国际水平,以进一步增强公司的品牌影响力和市场竞争力,非常有助于宝鹰建设实现“设计带动施工”的发展策略,有利于增强公司对施工订单的吸获能力。

2、海外业务开展

为抓住“一带一路”版图国家的发展机遇,并有效提升自身海外影响力,公司从2014年起就发展海外工程业务。一方面,公司借助在经营海外工程市场方面具有丰富运营经验和业务资源积累的中建南方成为海外市场发展的重心,中建南方2009年即已开始海外布局,布局区域为越南、马来西亚、柬埔寨、澳门、澳大利亚、哈萨克斯坦等地,对中建南方的收购已缩短公司战略进军海外市场的时间,降低开拓海外市场的风险,较快获取经营海外市场的各种重要资源。另一方面,与当地实力企业熊氏集团合资成立开拓海外市场的业务平台,印尼宝鹰的成立使得宝鹰建设自身也有了践行“一带一路”的市场主体。自此,公司在契合国家“一带一路”的战略布局中已成功搭建了中建南方和印尼宝鹰两个海外架构。印尼宝鹰和中建南方合力促进“一带一路”市场开拓迈跨越式发展。

报告期内,公司同时通过产业整合的机会,以投资并购的方式,加速推进“一带一路”战略的实施和海外业务的布局。2015年6月,公司完成收购深圳高文安设计有限公司60%股权。高文安先生为香港资深高级室内设计师、英国皇家建筑师学院院士、香港建筑师学院院士、澳洲皇家建筑师学院院士,设计了超过5,000个室内设计项目,被誉为香港“室内设计之父”,并获香港室内设计协会终身成就奖以及国际室内建筑师与设计师联合会(IFI)“重大国际成就表彰”。同时高文安在境内、港澳台、欧美华人区及东南亚诸国都具有较高的知名度和影响力,这高度契合公司紧跟“一带一路”国家战略,深度积极拓展海外业务的经营方针,从而为公司海外业务跨越式发展奠定基础,具有很重要的价值和意义。

基于国家“一带一路”战略的发展方向和长远规划,印尼宝鹰是公司海外战略的桥头堡和排头兵,公司会一直紧跟国家“一带一路”战略的推进,住更广阔的空间进行布局,未来,马来西亚、新加坡、越南、中亚、中东等地区都是宝鹰股份海外战略的发展方向,宝鹰股份的发展是绝不会拘泥于某一国、某一地。正是以为考虑到印尼宝鹰处于快速成长期,又面临国际市场复杂的法律、人文、经济和市场环境,客观上需要公司建立一个快速决策和响应机制,2015年4月,公司控股股东、实际控制人古少明先生辞去公司所有职务出任印尼宝鹰的董事总裁,亲自主抓海外市场,带动该板块业务快速发展。公司实际控制人亲自担任海外业务负责人,从公司当前及中长期战略发展需要考虑,站在公司长远发展的角度,将积极专注于公司海外战略发展方向,践行中国政府的“一带一路”战略,为公司实现“二次创业、二次腾飞”的宏伟目标而奋斗。

报告期内,印尼宝鹰的业务拓展已经得到印尼总统府、国会及印尼各地方领导人的大力支持,2015年3月,印尼宝鹰与印尼柯世横有限公司签署了《柯世横有限公司拉图蔓腾*钻石*综合楼项目建筑装饰工程总承包合同》,该项目总金额为16,130万美元。2015年5月,印尼宝鹰和印尼PULAUINTAN建筑公司合作承建的印尼陆军总医院进行奠基,印尼总统佐科维等政府领袖出席奠基仪式。未来,合作方熊氏集团有望继续导流更多的商业项目。报告期内,中建南方承建了马来西亚新山森林城市销售中心及商业综合体、越南岘港万豪酒店装饰工程、STUDIO CITY AT COTAI N2309 PODIUM BALLROOM AND MEETING ROOM FIT-OUT、Studio City, Macau Entertainment Studio FITOUT Tender No.S0001等多个工程项目。借助印尼基建投资大力发展及2018年举办亚运会的契机,以及中建南方开拓海外“一带一路”市场厚积薄发已屡突破时点,整合完成后业绩动力将显着增强,各路海外订单应值得期待。

受益于此,报告期内,公司实现海外营业收入2.89亿元,净利润6848万元。未来随着公司“一带一路”战略的实施、前期洽谈业务的逐步落地以及海外市场拓展空间的加大,公司的海外业务收入有望进一步提升,成为公司更重要的业绩组成部分。

3、新兴业务布局

随着互联网的发展和“互联网+”战略的兴起,“互联网+建筑装饰”给建筑装饰产业带来了新的发展机遇,公司结合建筑装饰行业发展趋势及互联网对产业链的变革机会,公司已通过战略投资、收购兼并、整合发展等方式,构筑“互联网+建筑装饰”电子商务生态圈。

早在2014年4月,公司完成对上海鸿洋电子商务股份有限公司20%股权投资,涉足家装、建材和家居领域的“O2O”电商平台,引入互联网思维助力公司优势产业发展。2014年11月,公司与鸿洋电商、中建南方合资成立上海和兴行供应链管理有限公司。报告期内,和兴行公司已逐步成为集资讯发布、品牌推广、产品交易、物流配送、金融服务为一体的综合性服务平台。三家公司也率先将各自体系内最优质的建材供应商移居网络平台,实现原有的线下采购转移至线上,在平台运作初期保证交易量的同时,作为独立第三方建材销售平台邀请各类优秀的建材企业进驻该平台,提供更多品类和较低价格的优质建材产品。一方面有助于进一步降低材料采购成本,这也将吸引更多的商家进来,形成正向良性反馈;另一方面,随着平台交易量扩大,在提供更多便捷服务同时,平台也将逐步做大,有望成为公司未来新的业绩增长点。2015年4月,鸿洋电商圆满完成股份制改造,向资本市场迈出了关键一步。在“互联网+”时代,鸿洋电商将以上市为契机,通过完善法人治理结构,提升内控水平,实施规范化运作,加大创新力度,打造成国内顶尖的家装家居电商企业。

报告期内,公司增资参股武汉砂感科技有限公司涉入二维码技术的物联网领域,2015年4月,公司与武汉砂感签署《战略合作协议》,未来双方将就建筑装饰材料的溯源和物联网的搭建、电子商务大数据运营和管理平台的构建等事宜展开深度战略合作。武汉砂感作为拥有自主知识产权的“网格矩阵码(GM码)”、“紧密矩阵码(CM码)”,其中GM码是我国唯一四标(国际标准、国家标准、国家军标、行业标准)合一的二维码码制的技术性企业,武汉砂感基于二维码技术已在食品溯源、感知与应用实践等方面具有一定优势。武汉砂感同意授权公司在建筑及装饰材料追溯与溯源及电商业务领域独家使用武汉砂感的二维码系统,有利于公司利用二维码进行装修材料从产地、运输、库存到施工等数据的可追溯性,方便实行项目过程管理,提高公司的管理效率和提行精品工程战略,并推动公司全力打造“物联网+建筑装饰”的物联网电子商务生态圈。

公司管理层认为,紧跟国家“互联网+”战略,结合公司自身发展规划,通过产业整合、资本并购方式,持续投资发展高新技术产业,至少可以给公司带来以下几方面的正向意义,为此公司将长期坚持实施这一发展战略:

(1)通过高新技术与传统产业的有机结合,实现双方优势互补、资源共享,有效实现高科技成果的转化和应用,推动本公司主营业务往战略纵深方向进行延伸和发展,力促公司主营业务转型升级,为公司传统业务转型升级带来新的附加值和业务增长点以及拓宽发展空间。

(2)通过投资发展高新技术产业,公司大力加强了在高新技术产业领域的新利润点布局,

并逐步形成日趋完善的高新技术产业链,有利于抵御周期性经济风险,且能够不断增强公司的整体资产质量、盈利能力和抗风险能力。

(3)公司持续实施“互联网+”战略和发展高新产业,有利于宝鹰股份短时间内汇聚更多优秀的高科技人才,不断增强公司科技研发实力和人才智库的储备,夯实向高科技产业转型升级的各项软、硬件基础。

4、企业经营管理

(1)进一步推动深化改革和组织结构调整计划

a、公司严格按照现代企业制度,进一步完善法人治理结构,提升公司管理水平,降低企业经营风险。

b、根据公司发展需要进一步合理设置和整合管理及执行部门,积极推进企业信息化管理系统建设,合理高效配置企业资源,逐步实现公司经营管理的科学化、标准化、规范化、专业化、信息化。

c、进一步加强成本控制体系,通过不断降低成本提升企业竞争优势。公司进一步通过全面预算、材料比价、内部审计等措施继续加强内部管控,做好全面预算、预警机制,推出成本改善计划,并且公司在供应链管理上进一步不断创新,完善招标流程,把采购向源头延伸。公司广泛吸取跨行业采购经验和流程,进一步建立适应公司发展的供应链体系和采购平台。

d、进一步推行战略管理、标准化管理、风险管理,大力加强企业内控体系建设,建立行之有效的激励和约束机制。

e、进一步完善和规范控股子公司的管理,建立有效的股权管理架构,保证对外投资的安全和投资收益的稳定。

(2)进一步完善职了业经理人管理团队建设,着力推动人力资源开发计划的实施

报告期,公司进一步完善了管理团队从传统的家族式企业向现代化的职业经理人管理公司的转型,已形成了老中青梯队年龄结构合理,企业管理、工程技术、市场开拓、经济法律、金融证券等专业结构完善的高管团队。同时,公司继续坚持“以人为本”的经营理念,高度重视人力资源的开发和优化配置。公司根据发展规划需要,在现有的人才基础上,继续推进综合人才战略。一方面对公司内有发展潜能的员工进行发掘和培训;另一方面积极引进外部人才,加强对外部人才的识别、教育、培养和提升;在人才培训方面,继续加强了与专业建筑院校的紧密合作,为公司输送对口人才。此外,公司进一步完善了人才培养机制、人才考核评价机制、人才成长的激励机制等。

(3)努力推进产品技术开发与创新

报告期,公司利用上市的契机,加大投入,加快产业链延伸步伐,培育专业化、标准化生产能力,逐步推动建筑装饰部品部件由传统的施工现场手工操作向工厂化生产、装配化施工方向发展,缩短施工周期、降低施工综合成本、提高工程质量,增强公司的施工业务承接能力,继续深化精细化管理,有效提升公司的生产盈利能力。

公司进一步推进“设计研发”战略的实施,加大资金投入力度,为设计人才提供更为舒适的工作环境,进一步优化设计流程,在现有设计队伍的基础上,通过充实设计研发力量,健全研发体系,按照专业化分工原则,建设集设计、研发为一体,技术优势突出、专业特色明显的装饰设计研发中心;大力开展符合安全、绿色、节能、环保概念的新材料、新技术、新工艺的研发;积极打造研发设计协作工作平台,推行协同设计、交叉设计、并行设计、创意设计。

(4)进一步推进企业文化建设计划

通过多年的沉淀和发展,公司业已形成了以“智、敏、勇”为核心要素的宝鹰文化内涵,该内涵强调执行力、持续学习、改革创新、协作共赢与用心服务,体现了公司“团结、务实、奋斗、卓越”的企业精神。报告期,公司不断强化和提升企业文化的理论价值和实践价值,为企业未来的发展提供强有力的精神支撑。公司坚定打造“诚信宝鹰、质量宝鹰、效益宝鹰、艺术宝鹰、文化宝鹰”,继续高度重视企业文化建设,积极贯彻实施“文化立企”发展战略。公司继续加大资金、人员、时间投入,做大做强“宝鹰文化大讲堂”,使之成为中国建筑装饰行业倡导和引领“文化艺术”装饰装修产业发展方向的知名平台,并努力以此探索出一条富有“宝鹰”特色的建筑装饰工程领域的一种高端“文化艺术”品牌模式。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

□ 是 √ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
装饰工程施工	6,715,243,034.34	1,141,360,027.36	17.00%	25.86%	35.05%	1.16%
装饰工程设计	119,947,742.24	49,917,571.05	41.62%	229.61%	384.59%	13.31%
其他	18,470,522.90	654,515.92	3.54%	73.46%	-113.64%	48.60%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

六、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

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

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

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

3、与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

1、本公司2015年度纳入合并范围的子公司共26户,详见本附注九“在其他主体中的权益”。本公司本年度合并范围比上年度增加9户,减少0户

2、本公司于2015年4月28日,公司第五届董事会第十四次会议审议通过了《关于全资子公司收购深圳高文安设计有限公司60%股权的议案》,于2015年6月办理完工商变更登记,即2015年6月将深圳高文安设计有限公司及其控股的香港高文安设计纳入合并范围。

3、其他新设7家子公司在取得控制权之日起纳入合并范围,详见本附注八 2

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

□ 适用 √ 不适用

5、对2016年1-3月经营业绩的预计

□ 适用 √ 不适用

深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司

董事长:古少波

二〇一六年四月十四日

证券代码:002047　证券简称:宝鹰股份　公告编号:2016-021

深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司第五届董事会第二十二次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司(以下简称“公司”)第五届董事会第二十三次会议通知于2016年4月1日以电话及邮件形式通知了全体董事,会议于2016年4月14日在公司会议室以现场方式召开,会议应参加表决董事9名,实际参加表决董事9名,本次会议由董事长古少波先生主持,公司监事及部分高级管理人员列席了本次会议。会议召集召开符合《中华人民共和国公司法》和本公司《公司章程》等有关规定,合法有效。

会议就下述事项作出如下决议:

一、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《2015年度董事会工作报告》。

公司全体独立董事向董事会提交了《2015年度独立董事述职报告》,并将在公司2015年度股东大会上述职,具体内容详见刊登于2016年4月15日巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn/)。

本议案需提交公司2015年度股东大会审议。

二、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《2015年度总经理工作报告》。

三、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《公司2015年年度报告及其摘要》。

《公司2015年年度报告及其摘要》具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn/),《公司2015年年度报告摘要》(公告编号2016-020)同时刊登于2016年4月15日的《证券时报》、《证券日报》、《上海证券报》及《中国证券报》。

本议案需提交公司2015年度股东大会审议。

四、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《公司2015年度财务决算报告》。

根据瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的瑞华审字[2016]48250007号公司2015年度审计报告,报告期内,公司实现营业总收入685,366.13万元,较上年同期增长27.33%;实现营业利润48,727.59万元,较上年同期增长32.93%;归属于上市公司股东的净利33,541.55万元,较上年同期增长24.79%。

具体数据详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn/)上的公司《2015年度财务报告之审计报告》。

本议案需提交公司2015年度股东大会审议。

五、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《公司2015年度利润分配预案》。

根据瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的瑞华审字【2016】48250007号公司2015年度审计报告,本公司2015年度实现净利润(母公司报表)为100,749,658.71元,提取法定盈余公积金10,074,965.87元,期初未分配利润129,658,136.27元,截至2015年12月31日可供分配的利润为220,332,829.11元。

公司董事会提出2015年度利润分配预案为:拟以总股本1,263,101,435股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.7元(含税),共分配现金红利88,417,100.45元;不以公积金转增股本;不送红股;剩余未分配利润结转以后年度。

具体详见《关于2015年度利润分配预案的公告》公司指定信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn/)及指定信息披露媒体《证券时报》、《上海证券报》、《证券日报》、《中国证券报》。

公司独立董事对本议案发表了同意的独立意见,监事会发表了审核意见,具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn/)

本议案需提交公司2015年度股东大会审议。

六、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议通过了《关于公司2015年度内部控制自我评价报告》。

公司董事会认为:公司内部控制体系较为健全,符合《企业内部控制基本规范》及配套指引、《深交所上市公司内部控制指引》等有关法规的规定;各项制度均得到了充分有效的实施,能够适应公司现行管理和发展的需要,在公司经营管理各个业务环节发挥了较好的管理控制作用,能够真实、准确、及时、完整地完成信息披露,确实保护公司和所有投资者的利益,能够对公司各项业务的健康运行及经营风险的控制提供保证。

就公司董事会2015年度内部控制自我评价报告,公司独立董事、监事会发表了肯定意见。

《深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司2015年度内部控制自我评价报告》全文见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn/)。

七、会议以9票同意,0票反对,0票弃权,审议