公司代码:600609　　公司简称:金杯汽车

金杯汽车股份有限公司

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	金杯汽车	600609	ST金杯

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	赵晓军	孙学龙
电话	024-24815610	024-24803399
传真	024-24163399	024-24163399
电子信箱	stock@syjhauto.com.cn	stock@syjhauto.com.cn

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	9,290,067,590.37	7,563,752,253.11	22.82	7,261,020,503.18
归属于上市公司股东的净资产	248,158,617.14	403,898,659.77	-38.56	369,986,259.02
	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	492,329,243.76	354,103,499.43	39.04	249,174,290.56
营业收入	5,146,547,234.84	5,690,120,526.44	-9.55	5,048,786,703.13
归属于上市公司股东的净利润	-143,005,360.34	17,672,532.43	-909.20	22,933,100.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-157,961,055.33	-15,909,883.60		5,345,077.90
加权平均净资产收益率(%)	-42.21	4.67	减少46.88个百分点	6.40
基本每股收益(元/股)	-0.131	0.016	-918.75	0.021
稀释每股收益(元/股)	-0.131	0.016	-918.75	0.021

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)	88,562
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数(户)	79,917

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	质押或冻结的股份数量	
沈阳市汽车工业资产经营有限公司	国家	24.38	266,424,742	无	
沈阳新金杯投资有限公司	国有法人	8.97	97,983,033	无	
沈阳工业国有资产经营有限公司	国家	7.69	84,040,174	冻结	11,500,000
中国第一汽车集团公司	未知	3.63	39,609,569	无	
上海申华控股股份有限公司	国有法人	3.18	34,770,000	质押	20,000,000
陈晚贞	未知	0.50	5,433,646	无	
陈彩泽	未知	0.45	4,906,300	无	
林碧玲	未知	0.43	4,663,681	无	
费卫	未知	0.37	4,094,520	无	
唐永灵	未知	0.27	2,900,000	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1).公司前十名无限售条件股东中,第一股东为控股股东,第三股东为公司实质控制人。(2).公司第一、二、三股东存在关联关系,且第一、三股东为一致行动人。本公司未知其他股东是否存在关联关系或是否属于一致行动人。				

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.董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年,面对国内经济总体呈现下滑的严峻局面,公司上下克服重重困难,采取一系列措施,使经营工作度过了较为困难的一年。

3.1 主要经营指标完成情况

2014年汽车市场产销增速减缓,特别是自上半年开始国家对载货车排放严格执行国Ⅳ标准,轻卡行业受到了严重影响,导致本公司整车销量、销售收入、利润总额比上年有大幅度下降。

2014年主要经营指标完成如下:

3.1.1销售整车80,036辆,同比下降20.3%。

3.1.2销售额人51,47亿元,同比下降9.55%。

3.1.3归属于母公司股东的净利润-14,301万元,同比减少16,068万元。

3.1.4基本每股收益-0.13元。

3.2 报告期主要工作

围绕董事会确定的如下六个方面重点工作,全年工作完成情况如下:

3.2.1努力开拓国内外市场,改进营销模式,保持整车销售规模

(1)采取积极措施,应对国家严格执行国Ⅳ排放标准给企业带来的影响,采取让利终端用户等特殊促销政策,消化非国Ⅳ库存车辆,积极推广国Ⅳ产品销售,及时向市场投放国Ⅳ柴油机、国Ⅳ汽油机、国Ⅳ双燃料产品,实现新老产品的平稳过渡。

(2)创新营销模式,利用专业汽车网站进行信息发布、品牌推广,并与改体销售网络形成互动,实现网络上下共同销售金杯汽车,优化网络资源,开发一级营销网络60家,一级服务站40家,新建备件专卖店26家,新建形象店7家。

(3)强化大客户营销,与物流企业、专业改装车厂实现双赢,实现大客户销售3420辆。

(4)巩固和拓展国外市场,完成海外基地建设。通过采取巩固战略、马来西亚等重点市场,拓展阿曼、缅甸等新市场的措施,全年出口卡车2万辆,俄罗斯基地大强6神州国Ⅳ车型和"运赢"换代轻卡获得俄罗斯认证、整车装配、车架喷漆、驾驶室焊接、车辆检测,余轮生产线全部建成,并开始导入新产品,为2015年批量生产和销售做好充分的准备。车辆公司被国家质检总局授予"中国质量诚信企业"称号,并获得整车出口产品免检资格。

(5)加大产品研发力度,卡车换型与改进取得成效

完成换代产品"运赢"共10款车型的生产验证和产品公告,并于12月上旬正式上市销售。完成58项产品升级改进。目前,具备销售的国Ⅳ产品有金运、运赢等7个系列48款产品。

(6)强化质量体系建设,重新修订《质量手册》等管理体系文件,通过中联认证中心质量管理体系认证年度监督审核和国家质量认证中心"CCC"认证年度现场审查,保证了公司质量体系认证资格的连续性和有效性。

3.2.2加快车辆公司搬迁改造项目建设

车辆公司搬迁改造稳步推进,完成项目一期75亩土地摘牌;完成新工厂总体规划方案和一期生产工艺方案的制定与论证;完成新工厂一期建设项目的前期审批,完成新厂区土地回填、平整工作。

3.2.3创新研发体系,提升货车及专用车研发能力

探索研发体系新模式,实施研发部门单独建制,实施项目承包,通过加强技术交流和技术合作,加大研发投入,全面提升了研发能力和水平,提升了技术的自主开发和应用水平,加速国Ⅳ产品改进研发工作,为公司今后的发展打下良好的基础。

3.2.4加大零部件营销与研发力度,稳定提高零部件产销规模

(1)零部件企业加大市场开发力度。

树立"围着市场转,随着市场变"的营销理念,产品的开发、升级、成本控制都以市场开发和客户需求为中心,提高客户的满意度。从营销策略上,以巩固现有市场为基础,以开发新市场为突破,不断提高零部件产品的产销规模。全年汽车零部件实现销售收入275亿元,同比增长14.1%,同比增加了34亿元。

(2)加大研发费用投入,通过技术改造,提升生产效率,实施了仪表板、座椅、传动轴、转向器等产品研发项目35个,部分产品已进入量产配套,为公司未来汽车零部件业务扩大产销规模打下坚实基础。

(3)强质量控制,强化进货验环节质量控制及检验力度。针对部分生产线报废率高的问题组织了多个专项问题解决小组,进行分析和整改,投入资金彻底改造了问题工序。

3.2.5加快重点项目建设工作

(1)金杯全球物流(沈阳)有限公司2014年11月25日正式签约,以开展仓储物流、小总成装配、国际贸易、转口贸易、商务咨询、物流信息咨询为主营业务,目前已完成工商注册,计划于2016年正式投入运营。

(2)沈阳金杯汽车零部件工业园有限公司项目已完成23.2万平方米土地摘牌,预计2015年展开园区厂房等基础建设。

(3)金象种市项目已完成工艺设计、施工图设计、设备定制等开工准备工作。

3.2.6效好的完成了降成本降费用工作

重点在供应商管理、提高材料利用率、降低管理费用,严格控制财务费用等方面下功夫,全年完成降成本6,300万元,完成了年计划4,300万元的146.5%。

3.2.7加强公司的治理工作,完善了内部控制制度

(1)2014年度,公司共召开了两次股东大会,八次董事会,四次监事会。完成了《公司章程》修订工作,修改后公司经营范围是"汽车及配件制造;汽车相关技术开发、技术咨询、技术转让;产业投资";公司董事会新增一名董事,现董事会由12名董事组成。

(2)完成了定期报告和临时公告的披露工作,完成30个临时公告的编制披露,临时公告内容涉及:《关于全资子公司沈阳金杯车辆制造有限公司启动整体搬迁项目的公告》、《董事会决议公告》、《监事会决议公告》、《关于追加2013年度及预计2014年度日常关联交易的公告》、《关于2014年度新增贷款额度及提供担保的公告》、《关于控股子公司2014年度投资计划的公告》、《2013年度股东大会决议公告》、《关于完成营业执照经营范围工商变更登记的公告》、《关于全资子公司沈阳金杯车辆制造有限公司整体搬迁项目的进展公告》、《对外投资公告》,保证了信息披露及时、公平、完整、准确。

(3)对下属企业的风险管理、内部控制建设,执行情况进行了全面的检查。对检查过程中发现的各类风险问题进行了整改,推进了内部控制制度的建设。

3.2.8其它重点工作:公司多渠道筹措资金,由渤海银行承销的债务融资工具10亿元正式获批,2015年初已发行第一期5亿元。多种渠道招聘各类专业技术人员140人。推荐选拔后备干部38人。加强安全生产和防火工作,整改安全隐患186项,全年实现无重大安全生产事故、重大火灾事故。3.3主要财务指标分析情况

3.3.1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	5,146,547,234.84	5,690,120,526.44	-9.55%
营业成本	4,305,966,213.54	4,946,526,307.91	-12.95%
销售费用	132,310,148.46	141,000,853.62	-6.16%
管理费用	448,165,750.51	340,160,400.31	31.75%
财务费用	176,663,304.95	150,567,864.61	17.33%
经营活动产生的现金流量净额	492,329,243.76	354,103,499.43	39.04%
投资活动产生的现金流量净额	-332,573,589.98	-188,815,498.08	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	893,931,781.94	361,227,792.28	147.47%
研发支出	187,543,620.68	103,253,646.91	81.63%

3.3.2收动业务收入变化的因素分析

公司整车销售收入同比下降,汽车零部件销售实现了较大幅度的增长。报告期内,公司实现营业收入51.47亿元,同比下降9.55%。其中,整车产品销售实现22.8亿元,同比下降25.2%,同比减少7.7亿元,原因是整车销量同比下降;汽车零部件实现销售收入275亿元,同比增长14.1%,同比增加了34亿元,汽车零部件收入与去年同期相比增加的主要原因是对零件最大客户华晨宝马销量大幅增加。

3.3.3以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

公司主要整车产品为轻型货车,汽车零部件。全年车辆公司实现整车生产79,987辆,同比下降20.4%;实现销售80,036辆,同比下降20.1%。2014年公司销售库榜16万台套,销售宝马内饰29万台套。

3.3.4订单分析

公司本线分应物流企业和专业改装车厂采购订单,全年实现大客户销售3420辆。公司整车产品大部分直接面对最终客户,订单销售数量较小,订单销售占总销量的4.27%左右。零部件销售按配套厂商月度计划订单组织生产销售。

3.3.5新产品及新服务的影响分析

报告期,公司对"领凯"、"凯运"、"领驰"、"金运"等汽柴油老产品实施国Ⅳ全面升级。目前,具备生产销售的国Ⅳ产品达到489种,实现了金杯卡车主力产品的全覆盖。

公司完成轻卡换代产品"运赢"两款驾驶室共10个车型的生产验证、产品公告和油耗公告,并于12月正式上市。

3.3.6主要销售客户的情况

单位:元　币种:人民币

客户名称	营业收入总额	占公司全部营业收入的比例
客户一	1,610,338,204.55	31.29%
客户二	978,499,226.22	19.01%
客户三	487,333,222.49	9.47%
客户四	391,825,923.56	7.61%
客户五	245,052,324.65	4.76%
合计	3,713,048,901.47	72.14%

3.3.7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(%)
工业	原材料、人工、折旧	4,075,452,224.67	97.33%	4,498,997,010.49	95.18%	2.15%
商业	库存商品	111,690,910.62	2.67%	227,909,784.78	4.82%	-2.15%
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(%)
整车	原材料、人工、折旧	2,057,850,783.15	49.15%	2,828,513,184.40	59.84%	-10.69%
零部件及材料	原材料	2,129,292,352.14	50.85%	1,898,393,610.87	40.16%	10.69%

3.3.8主要供应商情况

单位:元　币种:人民币

客户名称	采购金额	占公司全部营业成本的比例
客户一	572,409,038.63	13.29%
客户二	308,774,763.28	7.17%
客户三	234,669,933.35	5.45%
客户四	223,124,651.31	5.18%
客户五	79,849,912.52	1.85%
合计	1,418,828,299.09	32.94%

3.3.9研发支出情况表

单位:元

本期费用化研发支出	163,234,666.78
本期资本化研发支出	24,308,953.90
研发支出合计	187,543,620.68
研发支出总额占净资产比例(%)	28.38%
研发支出总额占营业收入比例(%)	3.64%

注:主要系本期金杯车辆增加换代卡车项目研发投入和金杯江森开发新产品研发投入加大所致。

3.3.10现金流

经营活动产生的现金流量净额4.92亿元,同比增加39.04%,主要原因是本公司子公司金杯江森本期营业收入增加,销售款增加及收到辽中县经济和信息化局暂借款项所致。

投资活动产生的现金流量净额-3.32亿元,同比减少1.44亿元,主要原因是金杯车辆搬迁改造购买土地和沈阳金杯汽车部件工业园有限公司购买土地所致。

筹资活动产生的现金流量净额8.94亿元,同比增加147.47%,主要原因是银行授信增加及减少债务支出所致。

3.4公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

3.4.1由于2014年货车行业景气度降低,本报告期公司整车销量同比降幅较大;2.本期研发费用同比增加8,500万元;3.上年度公司因对辽宁省经济和信息化局暂借款项,取得营业外收入1,654万元,本期无债务重组事项。4.本公司投资俄罗斯项目由于汇率变动损民损失2,195万元。

3.5行业、产品或地区经营情况分析

3.5.1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(%)
工业	4,920,760,508.04	4,075,452,224.67	17.18%	-5.70%	-9.41%	3.40%
商业	111,988,369.76	111,690,910.62	0.27%	-53.46%	-50.99%	-5.03%
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(%)
整车	2,280,049,604.56	2,057,850,783.15	9.75%	-25.18%	-27.25%	2.56%
零部件及材料	2,752,699,273.24	2,129,292,352.14	22.65%	14.16%	12.16%	1.38%

3.5.2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(%)
东北地区	3,620,681,967.28	-12.67%
华东地区	266,921,324.81	24.67%
华北地区	85,563,187.23	-1.06%
华南地区	38,383,544.05	31.92%
其他	1,021,198,854.43	3.89%

3.6资产、负债情况分析

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(%)
货币资金	5,253,287,227.06	56.5%	3,796,428,702.76	50.2%	38.4%
预付款项	280,696,952.99	3.0%	77,562,368.02	1.0%	261.9%
在建工程	170,108,209.28	1.8%	54,510,115.21	0.7%	212.1%
短期借款	5,216,200,000.00	56.1%	2,315,700,000.00	30.6%	125.3%
应付票据	683,618,682.24	7.36%	2,412,263,697.74	31.9%	-71.66%
其他应付款	756,158,531.15	8.1%	461,631,777.17	6.1%	63.8%
长期借款	200,000,000.00	2.2%	0	0	不适用

四.及展战略和经营计划进展说明

2014年销售整车80,036辆,完成年初计划的72.76%,公司实现营业收入51.47亿元,同比减少9.55%,完成年初计划的93.6%,归属于上市公司股东的净利润-14,301万元,同比减少16,068万元,基本每股收益-0.13元。未能完成全年指标的主要原因是2014年货车行业景气度降低。公司全年整车销售收入下降较大,另外为提高公司整体技术水平,本年投入了较多的研发费用,导致公司收入、利润均有所下滑。

五.核心竞争力分析

5.1品牌优势

公司在轻型货车和汽车零部件生产制造方面拥有多年的丰富经验以及较高的品牌知名度。"金杯"牌商标是中国驰名商标。经过多年的潜心经营,公司与众多客户建立了稳固的合作关系,在业内树立了良好的品牌形象,具有一定的竞争能力和市场份额。

5.2整车及零部件产品研发能力

公司设有专门的研发部门,整车及零部件方面研发力量相对较强,具备整车设计、开发能力。零部件具备座椅、门内饰板、内饰件、塑料件、橡胶件等设计和开发能力,具备深度国产化及深入的工艺转化能力。

5.3生产能力

公司目前拥有年产轻型货车10万辆的能力,零部件的生产能力能够满足公司内外客户的需求,且零部件产品为宝马等高端车的配套能力在不断提升。随着车辆公司的搬迁改造工作的完成,未来公司的产能及生产线的技术水平将能够满足市场的需求。

5.4零部件成本优势

公司采用全球的采购策略,采购成本和品质具有一定优势,同时采取持续改进,企业生产成本不断得到优化。

5.5有较好的组织运营体系、较为健全的营销服务体系、严格的生产控制水平。

六.投资状况分析

6.1对外股权投资总体分析

6.1.1公司新设立合资企业,名称为金杯全球物流(沈阳)有限公司,注册资本为1200万美元,出资方式为现金,投资总额3,000万美元。金杯全球物流(沈阳)有限公司已完成工商营业执照办理工作,预计2015年度进行项目建设。

6.1.2沈阳金杯汽车部件工业园有限公司注册资本人民币5,000万元,以前年度实收资本1,000万元。报告期末,实收资本为5,000万元。

6.2主要子公司、参股公司分析

公司主要控股及参股公司经营情况

单位:万元　币种:人民币

公司名称	本企业持股比例(%)	资产总额	净资产	净利润
沈阳金杯车辆制造有限公司	100	649,782	18,424	-21,769
沈阳金杯江森自控汽车内饰件有限公司	50	179,717	63,586	29,032
铁岭华晨橡塑制品有限公司	95	57,036	10,450	104
上海敏孚汽车饰件有限公司	51	21,729	9,251	884
沈阳金亚汽车传动轴有限公司	30.16	14,683	10,452	-820
沈阳金杯恒隆汽车转向系统有限公司	30	29,707	12,429	1,491

对归属于母公司的净利润影响较大的公司经营情况

单位:万元　币种:人民币

与公司的关系	公司名称	营业收入	营业利润	净利润	本期贡献投资收益
控股子公司	沈阳金杯江森自控汽车内饰件有限公司	205,503	31,486	29,032	14,516
控股子公司	上海敏孚汽车饰件有限公司	23,179	1,164	884	451
控股子公司	铁岭华晨橡塑制品有限公司	21,740	-432	104	99
联营公司	沈阳金杯恒隆汽车转向系统有限公司	27,278	1,755	1,491	447
联营公司	沈阳金杯广振汽车部件有限公司	20,295	1,616	1,360	305

七.董事会关于公司未来发展的讨论与分析

7.1行业竞争格局和发展趋势

2014年,汽车行业总体运行平稳,全年汽车产销量超过2300万辆,连续六年蝉联全球第一。2014年汽车产销分别完成2,372.29万辆和2,349.19万辆,比上年分别增长7.3%和6.9%。货车产销分别完成313万辆和318万辆,分别下降7.9%和8.9%。轻型卡车(含非完整车辆)累计产销166.2万辆和166.3万辆,同比分别下降12.3%和12.9%。商用车销量同比连续八个月回落,受国四排放标准执行后带来成本上升和厂家生产准备不足等原因影响,使轻型货车出现了大幅下降,全年降幅达到了12.9%,较整个卡车市场的-8.92%还要差一些。(数据来源:中国汽车工业协会《中国汽车工业产销快讯》)

2014年,公司在载货车行业市场占有率为25%,在细分市场轻型卡车占有率为4.8%。

展望明年,2015年我国汽车工业全情形平稳的增长水平,中国汽车全年销售2513万辆,增速7%,受轻型车同补影响,货车市场销售将略有增长,预测2015年载货车销量在323万辆左右,增速为1.3%。(数据来源:中国汽车工业协会《中国汽车工业产销快讯》)

7.2公司发展战略

公司以创新发展为宗旨,以产品升级为战略,一方面通过加快金杯车辆新厂区建设,实现增加新的产能,并采取自主创新与积极寻找国内外合作伙伴,合作引进开发新产品相结合的措施,提升轻型货车的品牌和品质。另一方面,加强专用车的研发和制造,提升专用车的盈利能力,到"十二五"末期实现货车多系列多产品的新突破。

汽车零部件方面要加快零部件产业园建设,尽早形成规模,完善零部件产品布局。一方面现有的产品要不断进行技术升级,稳定提高产品质量,重点强化新产品的研发投入,向高端发展,逐步形成公司核心零部件体系。另一方面,通过引进技术和人员,提升公司自主开发零部件产品的技术和水平,实现零部件配套收入的新突破。

八.经营计划

经董事会认真讨论和研究,2015年公司工作总体思路是以提升经济效益,实现扭亏为盈,推进转型升级为工作主线;强化营销力度,创新营销模式,确保整车销量保持稳定;努力扩大整车出口、降低整车成本、继续扩大零部件外销;加快寻找合资合作伙伴,为推进公司产品升级打下坚实基础。

8.1 2015年主要经营计划指标:

销售卡车:8万辆;

营业收入:61亿元;

归属于上市公司股东的净利润为正。

为保证经营计划指标的完成,2015年工作采取的主要措施如下:

8.2整车业务

8.2.1提高营销能力,确保完成整车销售任务

(1)强化市场研究。进行深入的市场分析研究,及时了解各省区轻卡市场、专用车市场的保有量、销量、产品特点;掌握前三位竞品品牌的产品特点、产品配置、新产品投放、网络情况、销售政策,为调整金杯产品市场定位、实施产品改进、调整销售政策提供充分依据。

(2)创新营销模式,用创新的思维改变传统的营销模式,强化实体销售与网络销售的互动与融合;建立销售网络和金融机构相结合的平台,发挥金融机构资金优势,重点推进在辽宁区域与农联社、邮政储蓄银行深度合作,结成战略联盟,充分利用农联社网点资源和金融信贷优势,通过"以贷促销"进一步拓展农村汽车市场。利用政府政策和直接投资的方式建立汽车销售市场平台,增加重点市场和空白市场的销售力度。

(3)调整营销政策。将统一销售政策和灵活促销政策相结合,随市场变化及时调整相关政策,充分调动经销商的积极性。

(4)强化营销网络建设,扶持核心和重点经销商。支持优势网络,兼并和淘汰弱势网络,提高现有网络有效性。重点扶持年销售1000台以上经销商10家,年销售500台以上经销商20家,年销售300台以上经销商30家。拓展珠三角、长三角和西南、西北地区,全年计划新开发一级营销网络60家。

(5)拓展大客户销售业务。进一步扩大跨行业战略联盟,积极拓展改装车市场;加强与政府部门、邮政、物流、粮食等大客户的广泛联系,全年大客户计划销售8,000辆。

(6)提高售后服务质量。针对国Ⅳ产品升级,对经销商、服务商进行国Ⅳ技术培训,提高售后服务水平和维修质量。新建一级服务站50家,新建备品专营店20家。

8.2.2强化海外市场,扩大出口规模,全年计划出口整车22,000辆

坚持"工厂建设与撤网式销售相结合"的海外市场战略,进一步完善海外KD工厂建设,形成以KD工厂为中心辐射周边国家的销售网络,扩大产品出口规模。

集中力量,加快海外工厂建设。完成俄罗斯工厂汽油机配套开发工作,增加产品品种。建立合资公司的营销和服务体系,实现整车产品批量生产和销售,全年计划实现整车销售1,000辆。

强化与越南春坚公司,部分汽车公司的KD出口代工业务;建立金杯卡车销售公司,实现整车直销,全年计划实现整车销售1,700辆。

8.2.3加快卡车研发,推进产品转型升级

依托现有研发体系,进一步优化开发流程,实现研发、生产、销售有效衔接,促进产品研发向高技术含量、高附加值、轻量化方面转型升级。

(1)完成换代产品"运赢"轻型货车。开发以康明斯发动机、道依茨发动机、五十铃发动机为动力的柴华型,舒适型、经济型三档整车换代产品,形成高、中、低不同配置的系列产品。

(2)抓好国Ⅳ产品改进。对领凯、凯运、金运等国Ⅳ产品进行驾驶室前外部和内饰改进,满足客户对国Ⅳ产品升级的需求,并延长老产品的生命周期。

(3)积极开展电动卡车产品的研发工作。力争开取得产品目录公告,完成电动车生产条件审核。

8.2.4深化管理严控成本,降低费用提升效益

推进精细管理,完善考核机制,重点在供应商管理、产品结构设计、材料利用率、新工艺、新材料应用以及管理费用控制等方面下功夫,预计公司降成本达到4,500万元。

8.3以扩大零部件产销规模为主导,确保效益实现增长

以扩大产销规模,降成本为支撑,全年确保实现零部件销售收入、效益同步增长。重点加大外部市场开发力度,重点拓展国内一级厂商的外部市场。

围绕市场需求,推进零部件产品向高端配套市场转型升级。重点研发宝马新5系门板、华晨中20项目EPS电动转向等零部件新产品43个。

8.4推进重点项目建设

8.4.1启动车辆公司新工厂建设。本着适应未来产品发展需要和降低投资规模的原则,切实加强项目控制,降低启动成本,确保新产品投产利润率。启动新工厂工程建设招标,上半年开工建设,年内完成一期主体厂房和设备基础建设。完成公司动力基础设施和新厂区道路建设;完成主要生产工艺招标工作。

8.4.2加快改造沈阳金杯汽车部件产业园有限公司项目建设,完成厂房、办公楼、配套设施等基础建设。

8.4.3金杯全球物流(沈阳)有限公司力争年内完成厂房工程建设,进入设备安装调试阶段。拓展华晨宝马售后备件物流业务、金杯江森国际货运等业务。

8.5其他重点工作

8.5.1加强与银行等金融机构合作,做好资金筹措工作,完成10亿元定向融资工具的发行工作,确保公司发展的资金需求。

8.5.2加强成本费用管理人员、技术人员的选拔培养,引进高端人才和研发团队。

8.5.3强化安全生产和环境保护工作。

九.因维持当前业务并完成在建项目公司所需的资金需求

单位:万元

单位	项目名称	总投资额
金杯车辆	车辆公司搬迁主体厂房建设项目	34,000
金杯江森	门板、仪表板项目	3,057
金杯江森	座椅组装发泡头枕项目	2,918
合计		39,975

十.可能面对的风险

10.1盈利能力较低风险。轻型车市场竞争日趋激烈,销量持续下降,企业面临人力成本不断上涨和产品价格竞争激烈的尴尬困境,利润空间受到挤压;与同行业生产技术相比,公司轻型货车生产技术、研发水平处于行业中游水平,产品单一,制约了公司盈利能力的提升。2014年,公司经营仍处于亏损的状态,在短期内改善公司财务状况、降低财务费用,提升盈利空间的难度较大。

10.2资金短缺风险。由于本报告期公司整体搬迁项目预计需求资金较大,技术改造、产品升级换代、新产品开发、业务拓展等方面的经营也对资金需求较多,资金筹措有一定困难。

10.3配套零部件质量风险。随着《缺陷汽车产品召回管理条例》的实施和国家对汽车质量监督力度的加大,汽车生产企业整车质量的可靠性面临更强的监督约束,配套零部件企业产品质量对整车生产企业的召回风险影响较大。

10.4汇率风险。公司产品出经出口到几十个国家,国际经济金融形势不稳定性和外汇市场的自由波动都将给公司海外基地的建设、整车出口和汇兑结算带来风险。公司在俄罗斯项目投资,由于汇率风险2014年已造成公司2,195万元的损失。

10.5高端人才短缺风险。公司技术改造、产品升级换代、新产品开发、业务拓展等方面对高端技术人才和专业管理人才的需求强烈,公司在人才资源市场上招聘此类人才的难度较大。

10.6汽车行业产能过剩风险。一是汽车行业产能扩张加剧,很有可能造成汽车产能过剩,尤其是在轻型市场需求同比下降的竞争环境下,公司生产的产品可能受到较大冲击。二是汽车排放法规的不断升级、汽车环保的不断提高使得汽车产品认证和市场准入难度加大,满足要求的产品推出和跟进速度可能存在风险。

十一.应对的措施

11.1强化管理,提高盈利能力。通过强化对生产运营的管理,提高生产效率,努力降低单位成本。千方百计提高产品档次,在产品研发、设计、销售等环节加大投入、倾注力量,使公司整车和零部件的技术水平和盈利水平获得提升。

11.2通过增加项目借款、发行中期票据工具,千方百计解决车辆公司整体搬迁建设的资金需求,确保搬迁项目的顺利进行。

11.3强化采购、质量检验控制。加强公司内控管理,明确零部件配套采购的质量技术标准,严格筛选供应商,在货物进场质量检验上严格把关。

11.4通过多种方式,同合作伙伴、经销商、代理经销商等洽谈协商,约定汇率变动的责任条款,双方共同承担汇率变动风险;在计价时尽量选取有升值趋向的货币;适当调整价格,用价格平和汇率变动损益,努力降低汇率风险。

11.5根据公司发展需要,引进各类专业技术人员,同时强化后备干部的培养和培训,做好后备干部选拔工作,解决人才短缺的问题。

11.6次注国际经济形势,国家政策和供货商企业内部的变化,加强市场信息调研和行情分析,规避风险和及时制定对策。加大国Ⅳ产品开发力度和国Ⅳ产品的技术储备,及时向市场投放国Ⅳ产品,使公司产品销售平稳过渡。

十二.会计政策发生变化的情况及其影响

12.1根据财政部2014年修订的《企业会计准则第2号-长期股权投资》、《企业会计准则第9号-职工薪酬》、《企业会计准则第30号-财务报表列报》、《企业会计准则第33号-合并财务报表》,以及颁布的《企业会计准则第39号-公允价值计量》、《企业会计准则第40号-合营安排》、《企业会计准则第41号-在其他主体中权益的披露》等具体准则要求,公司于2014年7月1日起执行上述企业会计准则,并对公司的财务状况、经营成果、现金流量等方面的影响进行了分析。

十三.对财务报表合并范围发生变化的说明

单位:人民币　万元

13.1合并报表的范围

公司名称	注册地	注册资本	经营范围	实际出资	持股比例	表决权比例	是否合并
沈阳金杯车辆制造有限公司	沈阳	40,000	汽车制造	54,000	100%	100%	是
金杯汽车物资总公司	沈阳	6,814	汽车物资	6,909	100%	100%	是
金杯产业开发总公司	沈阳	1,200	金属材料	1,972	100%	100%	是
沈阳金杯房屋开发有限公司	沈阳	800	房产开发	800	100%	100%	是
沈阳金融汽车技术开发有限公司	沈阳	10,000	实业投资	10,680	100%	100%	是
沈阳金杯车辆有限公司	沈阳	2,400	厢式货车	2,160	100%	100%	是
辽宁汽车机电经贸有限公司	沈阳	400	汽车配件	400	100%	100%	是
沈阳轮胎橡胶供销公司	沈阳	400	轮胎橡胶	400	100%	100%	是
铁岭金杯亚飞汽车销售有限公司	铁岭	100	汽车、配件	100	100%	100%	是
沈阳金杯汽车物资贸易公司	沈阳	95	汽车、配件	95	100%	100%	是
沈阳金杯专用车辆制造有限公司	沈阳	500	汽车制造	500	100%	100%	是
沈阳金杯汽车部件工业园有限公司	沈阳	5,000	物业管理	5,000	100%	100%	是
沈阳金亚车身部件有限公司	沈阳	5,000	-	5,000	100%	100%	是
铁岭华晨橡塑制品有限公司	铁岭	7,404	汽配产销	23,616	95%	95%	是
香港岩辰有限公司	香港	5,355万港币		1,010万美元	60%	60%	是
金杯罗斯有限公司	俄罗斯	25亿卢布	汽车制造	1,010万美元	60%	60%	是
上海联孚汽车饰件有限公司	上海	300万美元	汽配产销	8,142	51%	51%	是
大连金杯春晓新能源汽车技术有限公司	大连	392	汽车研发	200	51%	51%	是
沈阳金杯江森自控汽车内饰件有限公司	沈阳	807万美元	汽配产销	3,279	50%	50%	是

十四、董事会、监事会对非标准审计意见涉及事项作出说明。

众华会计师事务所为本公司2014年度财务报告出具了带强调事项段的无保留意见的审计报告。

强调事项的具体内容如下:"我们提醒财务报表使用者关注,虽然贵公司已在附注中披露了拟采取的改善措施,但持续经营能力仍然存在重大不确定性,本段内容不影响已发表的审计意见。"

上述强调事项已在2014年度财务报表附注中进行了披露,符合《企业会计准则》及相关信息披露的规定。

3.公司董事会监事会和管理层等对该事项的意见

我们一致认为,对众华会计师事务所出具的2014年度审计报告无异议,其公正的反映了公司财