四川沱牌舍得酒业股份有限公司

【2014】半年度报告摘要

一、 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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半年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	沱牌舍得	股票代码	600702
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	马力军	周建
电话	0825-6618268	0825-6618269
传真	0825-6618269	0825-6618269
电子信箱	tzfz@tuopai.cn	tzg@tuopai.cn

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

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	3,496,408,984.06	3,407,895,808.43	2.60
归属于上市公司股东的净资产	2,249,276,823.47	2,238,807,323.08	0.47
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-90,642,092.83	78,083,547.74	-216.08
营业收入	731,114,746.63	755,222,634.95	-3.19
归属于上市公司股东的净利润????	10,469,500.39	28,253,162.26	-62.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润???	9,985,069.73	28,170,879.82	-64.56
加权平均净资产收益率(%)	0.47	1.20	减少0.73个百分点
基本每股收益(元/股)	0.0310	0.0838	-63.01
稀释每股收益(元/股)	0.0310	0.0838	-63.01

2.2 截止报告期末股东总数及持有公司5%以上股份的前十名股东情况

单位:股

报告期末股东总数				47,327		
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	
四川沱牌舍得集团有限公司	国有法人	29.85	100,695,768		无	
四川省射洪广厦房地产开发公司	境内非国有法人	3.49	11,777,751		无	
中国工商银行-建信优化配置混合型证券投资基金	未知	1.61	5,437,345		未知	
中国建设银行-银华富裕主题股票型证券投资基金	未知	1.39	4,693,240		未知	
四川省射洪顺发贸易公司	境内非国有法人	1.19	4,018,291		无	
中国工商银行-天弘精选混合型证券投资基金	未知	1.00	3,372,498		未知	
重庆国际信托有限公司-重庆信托-渝信创新优势贰号集合资金信托计划	未知	0.99	3,351,686		未知	
康平	未知	0.89	2,988,500		未知	
云南宇恒投资开发有限公司	未知	0.60	2,013,100		未知	
中国工商银行-汇添富优势精选混合型证券投资基金	未知	0.46	1,546,908		未知	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前10名大股东和前10名无限售条件股东中控股股东沱牌舍得集团与其他股东之间不存在关联关系和一致行动人情况，公司未知其他股东之间的关联关系和一致行动人情况。					

2.3 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

三、 管理层讨论与分析

本公司属白酒制造业,主营生产、销售酒类及纯净水,技术服务等。酒类产品主要有天之呼、吞之乎、舍得系列、陶醉系列、沱牌天曲系列、沱牌特曲系列等品种。

2014年上半年,白酒行业的深度调整仍在继续,高端白酒市场持续低迷,整个白酒行业的市场竞争已进入白热化。面对市场环境的变化,公司一方面以市场为导向,以顾客为中心,积极推动产品转型和结构调整,加码中低端酒的市场开发,精耕细作销售渠道。另一方面坚持“质量经营和生态化经营相结”的经营理念,深入践行“卓越绩效”管理模式,强化生产过程质量控制,确保产品质量安全,加强公司治理与规范运作,实现了企业平稳发展。

报告期内公司实现营业收入73,111.47万元,较上年同期下降3.19 %,实现营业利润1,584.71万元,较上年同期下降70.20%,实现净利润(归属于母公司股东)1,046.95万元,较上年同期下降62.94 %,主要是因为公司高档产品销售下滑,产品结构发生调整,从而导致公司产品毛利率下降。

3.1 主营业务分析

3.1.1 财务报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	731,114,746.63	755,222,634.95	-3.19
营业成本	371,463,048.56	255,197,771.07	45.56
销售费用	168,981,137.25	266,429,507.57	-36.58
管理费用	92,563,472.53	93,571,492.52	-1.08
财务费用	19,328,245.29	8,875,539.77	117.77
经营活动产生的现金流量净额	-90,642,092.83	78,083,547.74	-216.08
投资活动产生的现金流量净额	-26,292,616.99	-22,207,017.36	-18.40
筹资活动产生的现金流量净额	157,652,329.11	-164,237,164.93	195.99
研发支出	10,460,069.89	5,112,902.67	104.58

变动原因说明:

(1)营业收入:主要是公司酒类产品销售收入下降所致。

(2)营业成本:主要是公司产品结构调整,产品毛利率下降所致。

(3)销售费用:主要是本期广告宣传费用减少所致。

(4)财务费用:主要是本期银行借款增加所致。

(5)经营活动产生的现金流量净额:主要是本期销售商品收到货款减少所致。

(6)投资活动产生的现金流量净额:主要是本期支付工程项目款项增加所致。

(7)筹资活动产生的现金流量净额:主要是本期银行借款增加及上期兑付了发行的第二期舍得30年年份酒天工绝版酒理财产品款所致。

(8)研发支出:主要是本期药业产品研发费用增加所致。

3.1.2 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

报告期内,公司的利润构成或利润来源没有发生重大变动,公司利润来源仍主要为酒类业务。

(2) 经营计划进展说明

2014年上半年,公司围绕“十二五”发展规划和2014年生产经营计划,坚持质量经营和生态化经营相结合,以市场营销为导向,加大中低端产品销售力度。2014年度公司计划实现营业收入170,000.00万元,报告期内实际实现营业收入73,111.47万元,完成全年计划的43.01%。

3.2 行业、产品或地区经营情况分析

3.2.1 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(%)
酒类	630,703,425.07	316,328,327.45	49.85	-3.61	61.52	减少20.22个百分点
医药	81,046,115.40	42,640,213.29	47.39	6.81	-5.26	增加6.70个百分点
合计	711,749,540.47	358,968,540.74	49.57	-2.53	49.04	减少17.45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(%)
酒类	630,703,425.07	316,328,327.45	49.85	-3.61	61.52	减少20.22个百分点
其中:中高档酒	444,338,965.21	173,044,159.26	61.06	-5.99	69.30	减少17.31个百分点
???低档酒	186,364,459.86	143,284,168.19	23.12	2.57	53.03	减少25.35个百分点
医药	81,046,115.40	42,640,213.29	47.39	6.81	-5.26	增加6.70个百分点
合计	711,749,540.47	358,968,540.74	49.57	-2.53	49.04	减少17.45个百分点

3.2.2 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(%)
四川省遂宁市	630,703,425.07	-3.61
四川省成都市	81,046,115.40	6.81

注:公司主营业务为酒类产品和医药产品,均按出厂地划分,四川省遂宁市为酒类产品生产和销售,四川省成都市为医药产品生产和销售。

3.3 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。

3.4 投资状况分析

3.4.1 对外股权投资总体分析

截止2014年6月30日,公司长期股权投资余额为20,505.93万元,比期初增加1,026.60万元,主要是从被投资公司四川天马玻璃有限公司取得的投资收益。

被投资公司情况:

被投资的公司名称	主要经营活动	占被投资公司权益的比例(%)
四川天马玻璃有限公司	玻璃制品的生产和销售	40%
四川射洪太和投资管理有限公司	向证券、期货投资,向基金投资管理,资产管理,委托资产管理,资本运营等	49%

3.4.2 非金融类公司委托理财及衍生品投资的情况

(1) 委托理财情况

本报告期公司无委托理财事项。

(2) 委托贷款情况

本报告期公司无委托贷款事项。

(3) 募集资金使用情况

报告期内,公司无募集资金或前期募集资金使用到本期的情况。

3.4.3 主要子公司、参股公司分析

单位:万元 币种:人民币

单位名称	注册资本	拥有股权比例	主营业务	总资产	净资产	营业收入	营业成本	利润总额	净利润
四川沱牌舍得供销有限公司	2,980.00	100%	批发、零售酒类产品,物资采购、销售。	71,567.43	?14,866.27	93,701.17	?65,907.39	6,519.53	6,088.32
四川舍得酒业有限公司	3,000.00	100%	舍得系列酒及其包装物的生产销售	4,930.04	4,788.52	10,591.58	10,246.94	312.34	235.54
四川太平洋药业有限责任公司	5,200.00	100%	医药制造、销售	25,558.85	9,537.14	8,104.81	4,267.30	646.74	548.16
四川天马玻璃有限公司	4070万美元	40%	玻璃制品的生产和销售	53,673.58	46,121.45	18,860.39	13,705.01	?3,567.70	2,566.51
四川射洪太和投资管理有限公司	2,000.00	49%	向证券、期货投资,向基金投资管理,资产管理,委托资产管理,资本运营等	2,813.54	2,813.54	?	?	?	?

3.4.4 非募集资金项目情况

单位:元 币种:人民币

项目名称	项目金额	项目进度	本报告期投入金额	累计实际投入金额	项目收益情况
药业公司三期扩建工程	81,600,000.00	60%	6,109,601.60	31,714,584.62	建设中
不锈钢罐群扩建工程	62,700,000.00	50%	11,840,707.81	24,718,244.83	建设中
包装物资及成品酒库房扩建工程	76,700,000.00	1%	7,551.62	2,619,908.79	建设中
合计	221,000,000.00	/	17,957,861.03	59,052,738.24	/

3.5 利润分配或资本公积金转增预案

报告期实施的利润分配方案的执行或调整情况

2014年7月14日,公司在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》和上海证券交易所发布了2013年度利润分配实施公告。根据2013年度股东大会决议,公司以年末股份总数337,300,000股为基数,按每10股派发现金0.20元(含税)向全体股东分配股利6,746,000.00元,股权登记日为2014年7月17日,除息日为2014年7月18日,现金红利发放日为2014年7月18日。上述现金分红方案已于2014年7月18日实施完毕。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

4.2 报告期内未发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。

4.3 与上年度财务报告相比,财务报表合并范围未发生变化。

4.4 公司2014年半年度财务报告未经审计。

董事长:李家顺

四川沱牌舍得酒业股份有限公司

2014年8月18日

证券代码:600702 证券简称:沱牌舍得 公告编号:2014-016

四川沱牌舍得酒业股份有限公司第八届董事会第二次会议决议公告

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。

四川沱牌舍得酒业股份有限公司于2014年8月18日以现场结合通讯方式召开了董事会第八届第二次会议,有关本次会议的通知,已于2014年8月11日通过书面和电子邮件方式由专人送达全体董事。会议应出席董事9人,实出席董事9人,符合《公司法》和《公司章程》的规定。会议由董事长李家顺先生主持,经与会董事认真讨论,以记名投票表决,通过了以下议案:

一、会议以9 票同意、0 票反对、0 票弃权,审议通过了《公司2014年半年度报告》;

二、会议以9票同意、0 票反对、0 票弃权,审议通过了《公司向中信银行股份有限公司成都分行继续申请人民币1亿元综合授信的议案》;

鉴于公司在中信银行股份有限公司成都分行的授信将到期,同意公司继续向中信银行股份有限公司成都分行申请综合授信敞口人民币1亿元,具体事项以公司与中信银行股份有限公司成都分行签订的《综合授信合同》为准。公司继续以已办理抵押登记的位于四川省射洪县沱牌镇沱牌大道999号的96储酒库房屋及其占用的工业用地为该授信作抵押担保。授权财务负责人李富全签署相关信贷合同文件。

三、会议以9票同意、0 票反对、0 票弃权,审议通过了《公司向中国建设银行股份有限公司射洪支行继续申请人民币2亿元综合授信的议案》。

鉴于公司在中国建设银行股份有限公司射洪支行的授信将到期,同意公司继续向中国建设银行股份有限公司射洪支行申请综合授信敞口人民币2亿元。公司继续以已办理抵押登记的位于射洪县沱牌镇的天马公司片区房地产、包装车间片区房地产和位于沱牌镇312片区的房地产为该授信作抵押担保。授权财务负责人李富全签署相关信贷合同文件。

特此公告

四川沱牌舍得酒业股份有限公司

董事会

二〇一四年八月十八日

1、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

股票简称	卫星石化	股票代码	002648
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	沈晓炜	叶珊珊
电话	0573-82229096	0573-82229096
传真	0573-82229088	0573-82229088
电子信箱	satlpec@gmail.com	satlpec@gmail.com

2、主要财务数据及股东变化

(1)主要财务数据

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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	1,925,844,953.69	1,592,441,420.83	20.94%
归属于上市公司股东的净利润(元)	183,252,596.81	181,430,211.24	1.00%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	177,126,214.43	169,883,669.66	4.26%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-21,795,859.66	10,226,149.52	-313.14%
基本每股收益(元/股)	0.23	0.23	0.00%
稀释每股收益(元/股)	0.23	0.23	0.00%
加权平均净资产收益率	4.96%	5.48%	-0.52%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	7,648,270,408.79	6,272,516,838.81	21.93%
归属于上市公司股东的净资产(元)	3,699,378,300.07	3,648,389,178.05	1.40%

(2)前10名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数				19,976		
前10名普通股股东持股情况						
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
浙江卫星控股股份有限公司	境内非国有法人	49.88%	399,000,000	399,000,000	质押	24,000,000
YANG YA ZHEN	境外自然人	18.75%	150,000,000	150,000,000		
嘉兴茂源投资有限公司	境内非国有法人	6.38%	51,000,000	51,000,000		
东方证券股份有限公司	境内非国有法人	0.69%	5,522,414			
袁德宗	境内自然人	0.36%	2,848,000			
丘雄生	境内自然人	0.34%	2,692,400			
吴银	境内自然人	0.33%	2,605,158			
兴业国际信托有限公司-财富3号新型结构化证券投资集合资金信托计划	其他	0.32%	2,524,419			
南京中宁机电焊接设备成套有限公司	境内非国有法人	0.26%	2,118,951			
张浩	境内自然人	0.25%	1,971,784			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.持股5%以上的股东浙江卫星控股股份有限公司为本公司控股股东,浙江卫星控股股份有限公司股东为杨卫东、马国林和杨玉英;2.杨意玲与杨卫东为夫妻关系,两人为本公司实际控制人;3.浙江卫星控股股份有限公司为嘉兴茂源投资有限公司控股股东。除上述关联关系外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	袁德宗通过“光大证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户”持有2,800,000 股;丘雄生通过“广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户”持有2,607,300 股;吴银通过“国联证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户”持有2,605,158股;南京中宁机电焊接设备成套有限公司通过“国联证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户”持有2,118,951 股。					

(3)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。

(4)控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

3、管理层讨论与分析

一、概述

报告期内,公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》等法律法规,认真履行《公司章程》赋予的各项职责,贯彻执行股东大会的各项决议,围绕年度经营目标和策略开展各项工作。

(一)总体形势

今年以来,全球经济缓慢复苏,但全面复苏乏力;整体环境依然复杂,局部政治形势不稳定带来的不确定性依然存在。我国经济总体运行平稳,二季度以来制造业PMI数据略有改善,需求端和生产端渐呈回暖趋势,但在今后一段时期内仍面临经济下行压力。

针对公司所处的行业发展而言,一是从供给层面分析,今年国内有多套新建的丙烯酸及酯装置已投产或将陆续投产(包括卫星石化PPA项目)。因此,仅就当前传统行业的需求情况来看,未来国内市场将面临着产能过剩的压力。但国内丙烯酸及酯行业产能的扩张也带动了出口量的增长,尤其是南美、东南亚与非洲等市场的兴起,国际市场对国内丙烯酸及酯生产企业的依赖性日益凸显,国内丙烯酸及酯行业在国际市场的影响力正在增强。二是从需求层面分析,今年以来,受经济环境的影响,下游产业需求增长有所放缓,同时上半年也是行业的淡季,产品价格受市场波动的影响。但由于丙烯酸及丙烯酸酯的应用领域广泛,并且与人们不断提高的生活品质诉求密切相关:一方面,依托传统领域的刚性需求,如涂料、胶粘剂/带、纺织、造纸等,根据涂料工业信息中心数据,2014年上半年我国涂料总产量达到771万吨,同比增长10%,而胶粘带行业受电商带动快递物流发展而增长迅速;据美国Grand View Research公司的最新研究报告,到2020年全球乳液聚合物市场价值将达442.2亿美元,主要终端行业如油漆涂料以及胶黏剂,其主要原料为苯乙烯与丙烯酸,其中丙烯酸基产品占比约40%,并仍保持稳定的增长速度。因此,传统行业的需求仍保持稳定;另一方面,依托新兴领域应用空间的拓展带动的新需求,如高吸水性树脂、日化品、水处理剂、水性涂料、水性纺织助剂及减水剂等,适应当前人们不断生活品质的要求和对环境保护的重视。

当然,由于丙烯酸及酯的广泛前景向好,国内新增产能也会对行业带来不确定性。但公司作为行业内排名前列的生产企业,已经建立了从丙烷到高分子新材料的C3产业一体化路线,公司所具备的上下游产业联动、成本控制力、市场领导力、全面客户服务和品牌诚信力将是公司积极面对机遇与挑战的最大优势。

报告期内,公司积极落实2014年各项工作目标,应对春节假期及开年以来的市场淡季和产品价格下调,克服国内新增产能对市场信心的冲击,采取积极的策略应对政府部门电力线路改造造成的约15天的装置停产事件,以及公司平湖基地新建项目投产时间延迟的情况。总之,报告期内公司应对复杂的市场影响因素,保持稳健发展,做好关键期调整,实现营业收入192,584.50万元,同比增长20.94%;归属于上市公司股东的净利润18,325.26万元,同比增长1.00%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润17,712.62万元,同比增长4.26%。

(二)主要工作

报告期内,公司以卫星“合”文化为引导,坚持以发展为中心,坚持2014年目标兑现、安全生产和环境保护,着力在项目建设上见成效,在创新改进上出实招,在组织协调上显水平,在狠抓落实上下功夫,完成C3产业一体化布局,让卫星员工在工作与生活上更加幸福。主要工作包括:

1. 抓好“三项”落地

面对复杂多变的经济环境及国内行业发展的动态,2014年将是卫星石化注重管理调整的一年,重点做好“企业文化落地”、“集团管控落地”、“薪酬制度落地”等三项工作。企业文化有利于明确卫星发展战略,让卫星员工统一思想,统一行动。尤其是文化中提到的卫星使命是“化工让生活更美好”,卫星在未来的发展中将致力于满足人们高品质生活的需求,开发丙烯酸及酯下游高分子新产品,加快引导和拓展丙烯酸及酯的新兴应用领域,如与日用品相关的高吸水性树脂、与环境保护相关的高分子新材料等。

集团管控是公司针对今后发展制定的治理与管理体系,实现采购、营销、财务、人资与行政的集团统一管控模式,建立嘉兴基地与平湖基地跨区域、从中国到国际网络式高效联动发展格局,尤其是集团ERP、MES等系统的应用,管理趋向扁平化,组织更加高效,有效应对行业弱势发展的现状,做好内部调整,提升公司整体竞争力。

薪酬制度是卫星践行企业文化所提到的公司幸福梦想“让员工素养在区域中胜人一筹、让员工薪酬在区域中高人一筹”。通过薪酬制度改革,优化了员工的职业规划与绩效,做到员工与企业共同发展。

2. 抓好项目建设

截至本报告公告日,公司平湖基地年产45万吨丙烷脱氢制丙烯项目(PDH)已成功投料,试生产运行稳定;年产32万吨丙烯酸及30万吨丙烯酸酯项目(PPAE)一阶段已于4月中旬达产,该项目二阶段也取得试生产备案。PDH与PPAE项目的建成,标志着公司以丙烷为原料从丙烯至丙烯酸再至高分子新材料的C3全产业链的全面打通。

公司SAP产品自3月份起实现正式对外销售,累计销售约1200吨。国内主要品牌客户完成产品检测,目前仍需一段时间考察公司产品稳定性与长期保障供应的能力。国外客户的开发顺利推进,并逐步建立合作关系。国内与中小型客户已建立稳定的合作关系,随着公司SAP产品的品质在市场应用过程中逐步得到市场的认可,公司SAP产品销售也正在逐步扩大,尤其是组建一支服务客户的应用团队,及时有效地为客户提出产品解决方案。

3. 抓好自主创新

报告期内,公司申报专利4项,获得授权专利1项。通过自主创新使公司产品、技术上得到进一步提高。通过装置优化改进突破设计产能瓶颈,有效降低生产成本;打破化工原料同质化的惯例,生产出高标准的丙烯酸及丙烯酸酯类,适应国外客户的特殊要求。继续保持纺织用高分子乳液的市场领导地位,加大新产品的开发,陆续开发出环保型水性织物涂层胶,高耐寒植绒胶等。加大SAP研发与优化,针对市场纸尿裤不同的芯体结构设计,公司已拥有3类产品规格,有利于公司开拓多层次的客户体系。公司以研究中心为载体,重点消化吸收年产3万吨SAP生产线的经验,加快优化与提升,不断丰富产品类型以满足客户的不同需求。

4. 抓好营销策划

公司通过智慧营销和专业运营,以管理引领市场。随着公司C3产业链的建成,公司将实施“从丙烷至新材料、从制造到服务、从中国至国际”的策略,通过在国内外新设办事处并建立销售渠道,进一步完善销售网络布局,加快了丙烯酸及酯新增产能的市场消化速度;依托平湖基地的港口及海河联运优势,实现对华南与华中市场开拓,占据国内主要市场;拓宽产品的国际化进程,利用目前国外丙烯酸及酯尚未有新增产能,而新增需求亟需满足的先发优势,在欧美与东南亚加快建立销售渠道,加大服务力度,与客户建立长期合作关系,产品出口销量不断提升;加强SAP应用团队的建设,加强与客户的服务交流,具备既充分了解公司SAP的特点与应用于纸尿裤的性能,又能快速为客户提供解决方案的能力,以差异化的服务树立卫星品牌。

作为国内首家具备C3全产业链的生产企业,公司将充分发挥上下游产业配套优势,通过吸收国外技术,不断挖掘装置的潜力,打造从丙烷到丙烯酸及下游的产业链的成本最优化,强化自身的成长与优势,进一步提升核心竞争力。公司践行“化工让生活更美好”的卫星使命,脚踏实地,用心做事,开启公司“产业+资本”的二次创业新征程。

二、主营业务分析

1. 概述

单位:元

项目	2014年1-6月	2013年1-6月	同比增减(%)
主营业务收入	1,925,123,412.32	1,591,914,378.48	20.93%
主营业务成本	1,534,652,159.11	1,261,599,383.12	21.64%
期间费用	177,356,936.20	126,187,631.51	40.55%
其中:研发费用	52,751,810.34	54,020,649.63	-2.35%
经营活动产生的现金流量净额	-21,795,859.66	10,226,149.52	-313.14%

2. 主营业务构成情况

单位:元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
化学品生产行业	1,922,130,473.63	1,532,470,429.35	20.27%	20.93%	21.66%	-0.48%
化学品运输行业	2,992,938.69	2,181,729.75	27.10%	20.24%	10.72%	6.27%
合计	1,925,123,412.32	1,534,652,159.11	20.28%	20.93%	21.64%	-0.47%
分产品						
(甲基)丙烯酸及酯	1,672,561,403.75	1,366,694,009.10	18.29%	26.28%	26.27%	0.01%
高分子乳液	190,587,272.19	123,539,761.35	35.18%	-6.25%	-7.48%	0.86%
颜料中间体	58,981,797.69	42,236,658.90	28.39%	-4.30%	-3.46%	-0.63%
运输业务	2,992,938.69	2,181,729.75	27.10%	20.24%	10.72%	6.27%
合 计	1,925,123,412.32	1,534,652,159.11	20.28%	20.93%	21.64%	-0.47%
分地区						
内销	1,642,450,511.40	1,305,643,027.65	20.51%	21.33%	21.77%	-0.28%
外销	282,672,900.92	229,009,131.46	18.98%	18.66%	20.95%	-1.53%
合 计	1,925,123,412.32	1,534,652,159.11	20.28%	20.93%	21.64%	-0.47%

三、报告期内主要工作

报告期内,公司贯彻“务实、落实、核实”的卫星精神,按照年初制定的2014年度经营计划,坚定全年生产经营总目标,切实有效地推进了各项工作,取得了较好的工作成绩:

1. 实现了平湖石化32万吨丙烯酸及30万吨丙烯酸酯项目一阶段的成功试生产,产出合格产品并使新增产能平稳投放市场;截至本报告公告日,该项目二阶段已取得了试生产备案;

2. 截至本报告公告日,卫星能源45万吨丙烷脱氢制丙烯项目进入试生产阶段,丙烷脱氢制丙烯装置的成功试运行,标志着公司“丙烷—丙烯—丙烯酸—高分子新材料”产业链的全面打通;

3. 年产3万吨高吸水性树脂(SAP)技改项目试运行稳定,产品品质稳定,市场销售已逐步打开,产品的市场认可度不断提升。自今年3月份起,公司与国内的中小型客户已开始稳定的合作;同时,公司与国内部分品牌客户的合作在试用阶段取得了阶段性突破,目前仍需一段时间考察产品品质稳定性与长期供货的能力。同时产品开始逐步进入国际市场。

4. 报告期内,公司平湖基地全面投入使用,体现了原料直接配套供给、资源共享的一体化产业布局优势,在原料消耗和能源循环利用上的优势更为突出,先进的工艺技术及规模优势使产品单位成本得以进一步降低,公司的成本优势进一步提升。

5. 公司进一步完善销售网络布局,依托平湖基地的港口优势,实现对华南与华中市场覆盖,占据国内主要市场并辐射国际市场,产品出口销量不断提升,实现了新增产能的顺利释放。

6. 公司强化管理制度落地,优化部门间的衔接流程,着力加强部门间的协调运作,以科学管控推动管理体系的提升;并推进生产管理系统MES建设和OA协同办公系统管理流程上线固化等工作,进一步完善跨区域信息化办公及生产管理平台。

7. 报告期内,公司全体员工通过对卫星“合”文化体系的系统学习,统一思想,统一行动,以卫星“合”文化体系为指导,扎实推进公司发展战略。公司通过制定企业文化建设的部门职责和岗位职责,引导全员将企业文化贯彻于日常工作之中;卫星“合”文化体系所确立的发展、经营、安全、环保、品质、成本、人才等理念已成为公司全体员工普遍遵循的信念和行为标准,指导了工作实践,又在实践中得到了深化和升华。

四、核心竞争力分析

公司的核心竞争力来自全产业链优势、技术研发优势、智慧营销优势、科学管控优势、地理区位优势、采购物流优势和“合”文化体系优势。

1. 全产业链优势

报告期内,平湖石化年产32万吨丙烯酸及30万吨丙烯酸酯项目和卫星能源年产45万吨丙烷脱氢制丙烯项目相继顺利试生产,标志着公司“丙烷—丙烯—丙烯酸—高分子新材料”产业链的全面打通,实现了上下游装置集中,原料、产品全部网络输送的布局。公司平湖生产基地全面投入使用以来,运行良好,体现了原料直接配套供给、资源共享的一体化产业布局优势,在原料消耗和能源循环利用上的优势更为突出,先进的工艺技术及规模优势使产品的单位成本得以进一步降低,公司的成本优势得到更进一步的提升。

截至本报告公告日,公司丙烯酸产能48万吨/年,丙烯酸酯产能45万吨/年,丙烯酸及酯总产能居国内第二,位列全球前五大丙烯酸及酯生产商。公司现有的丙烯酸产能能够完全满足SAP生产对精酸的需求,并为未来SAP的发展储备了稳定的原料供应能力;年产45万吨丙烷脱氢制丙烯项目的投产,使丙烯酸生产摆脱了受制于丙烯价格的局面,减弱了行业的周期性影响,能够有效抵御产业链上各产品价格波动所带来的风险;公司以“丙烷—丙烯—丙烯酸—高分子新材料”为主干,亦可多角度、多层面横向拓宽产业链布局,发展符合社会发展趋势、符合人们生活需求、符合环保趋势的高分子新材料业务。相较于国内外同行业企业,公司上下游联动的产业链一体化优势是核心竞争力的最重要的组成部分之一。

2. 技术研发优势

公司以实质性创新为驱动力,不断提高产品的技术研发实力。公司研发中心负责研究行业最新产品的技术发展动态,自主研发新产品、新材料及新工艺,对现有工艺进行优化改进,并协力生产部门将技术成果转化为生产能力。报告期内,公司获得了新的SAP制备方法发明专利,完善了SAP的产品类型,进一步优化了制备方法和工艺流程,为生产部门提供有力的技术支持;研发中心基于公司丙烯酸生产优势,致力于开发新的盈利渠道;同时公司自主研发的一系列高牢度、环保型纺织用高分子乳液产品持续巩固了公司在该领域的领导地位;通过改进与优化生产工艺,实现了所有生产装置(包括公用工程和灌区)的自动化控制;此外,公司在科技计划申报及研发、技术交流等方面亦取得了较好的成果。

经过多年的积累与发展,公司丙烯酸及酯、高分子乳液、SAP等产品的生产工艺及技术稳居国内领先水平,嘉兴基地与平湖基地均全面实现生产装置的自动化控制,平湖基地资源配置一体化的产业集中优势得以凸显。未来几年,公司仍将保障研发投入的持续投入,实现生产工艺的最优化,通过自主开发、技术引进及联合开发等多种途径,推进C3产业链的完美构建,丰富下游高成长性产品体系,打破国外技术垄断,实现中国制造梦想,振兴民族工业。

3. 智慧营销优势

面对日益激烈的市场竞争环境,公司的营销中心以智慧营销为指导,灵活运用销售策略,实现专业运营。

在丙烯酸及酯的销售模式上:以江浙沪市场为基础,有效辐射华南、华中,合理参与华北市场,运用适时、恰当的市场策略,增强公司的市场影响力和市场地位;内销和出口并行,进一步开拓国际市场,完善国际销售网络布点,进行业务模式的创新和多样化探索,拓展新客户,提升出口销量;建立快速高效沟通渠道,保持各环节生产、销售信息及时传递,有效协调平湖基地与嘉兴基地的生产、销售需求。

在SAP的销售模式上:公司加强了应用服务能力,使核心业务人员成为合格的SAP应用工程师,以应用服务于客户,以专业凸显价值;拓宽销售视野,拓展销售渠道,维护与巩固目前中大型用量客户的合作,加大与大客户的沟通力度,加快反馈的过程;通过充分的市场研究,根据纸尿裤市场的差异化需求,与研发部门通力合作,生产和销售符合各类客户不同要求的SAP产品。

面对新一轮的市场竞争,公司将在不影响行业健康发展的前提下,逐步扩大市场份额,平稳释放丙烯酸及酯新增产能,进一步巩固高分子乳液市场地位,不断开拓SAP产品销售市场,增强卫星的市场领导力和品牌影响力,实现卫星销售业绩的稳步提升。

4. 科学管控优势

报告期内,公司狠抓管控成果落地,以科学管控推动公司管理体系的提升。

在管理系统优化方面:规范各部门工作流程,完成部门职能确认及定编等工作;强化内部管理,秉承“安全比利润更重要”的理念,重点推行《生产安环中心管理制度》等制度的落地;优化部门间的衔接流程,加强管理、研发、生产与采购等各部门间的协调运作;推进生产管理系统MES建设,历经现场调研、蓝图讲解及确认等工作,已开始进行设备系统的调试;持续推进OA协同办公系统管理流程上线固化,完成财务、采购、销售、嘉兴基地及行政等主要管理流程的上线。

在人力资源管理方面:完善人力资源管理制度,编制人力资源管理手册,对制度、流程及表单进行系统化梳理;健全干部任免管理机制,开展人才继续评级