

1.重要提示
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深圳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。

股票简称	盛通股份	股票代码	002599
股票交易场所	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	冉薇		
电话	010-67871609	010-67871609	
传真	010-52249811	010-52249811	
电子邮箱	info@shengtongprint.com	info@shengtongprint.com	

2.主要财务数据和股东变化

(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追溯调整或重述以前年度会计数据

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	622,104,432.77	533,344,709.50	16.60%	515,647,252.50
归属于上市公司股东的净利润(元)	11,401,630.69	19,105,861.92	-40.32%	31,169,508.65
扣除非经常性损益的净利润(元)	9,047,240.05	16,829,338.06	-46.23%	28,140,750.75
经营活动产生的现金流量净额(元)	67,980,759.13	78,881,114.15	-13.82%	74,842,519.38
基本每股收益(元/股)	0.09	0.14	-35.71%	0.24
稀释每股收益(元/股)	0.09	0.14	-35.71%	0.24
扣加平均净资产收益率	1.24%	3.33%	-2.09%	5.56%
	2014年末	2013年末	本年比上年增减	2012年末
总资产(元)	1,080,838,155.51	988,459,495.61	9.35%	887,888,150.23
归属于上市公司股东的净资产(元)	590,259,575.19	582,817,944.51	1.28%	567,672,082.59

(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	6,171	年度报告披露日前第5个交易日股东总数	4,869
前10名普通股股东持股情况			
股东名称	股东性质	持股数量	持有有限售条件的股份数量
股东名称	股东性质	持股数量	持股比例/股份数量
贾春琳	境内自然人	28,989,500	28,675,500
冉薇	境内自然人	13,649,000	8,000,000
贾春雷	境内自然人	13,649,000	12,999,000
贾子成	境内自然人	4,260	5,625,000
贾子威	境内自然人	4,260	5,625,000
贾威	境内自然人	3,414	4,500,000
中国证监会	国有法人	3,312,481	
海口力合商业有限公司	境内国有法人	2,139,763	
何立新	境内自然人	1,690	2,277,700
林福亨	境内自然人	0.78%	1,035,931

上述股东中贾东东及赵长利系贾春琳之女婿,贾威成为妻子关系,贾雷平与贾春琳为父子关系,冉薇与贾春琳为父女关系,林福亨与贾春琳为兄弟关系,林雷平与贾春琳为母子关系。

(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)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



3.管理层讨论与分析

(1)公司总体经营状况分析

2014年公司继续坚持“立足做强“出版物印刷服务”板块,积极开拓“包装印刷服务”板块,大力布局“云印刷”网络按需印刷服务领域,通过“产业链内整合+印刷技术升级+互联网服务”的业务模式,将公司打造成中国最具先进的云印刷综合服务平台”的发展战略,充分依托长期积累的客户、市场和技术优势,积极开展出版物印刷、包装印刷、云印刷等印刷服务,结合互联网信息技术的发展,推进产品升级转型。

报告期内,公司继续巩固和提高了在出版物印刷领域的市场占有率和竞争优势,公司在拓展产品线、精品图书、教材教辅等出版物印刷业务取得了良好成绩,有的新的新媒体对传统媒体冲击的影响,出版物业务总体销售收入平稳。2014年度,公司实现营业收入62,221.04万元,较上年同期增加16.66%。

在高端包装领域,白卡纸包装业务进一步扩大规模,包装业务的收入比去年同期增长56.22%。

2014年是全资子公司南印上线的第二年,公司继续加大了该领域的投入与推广,全面推广商业模式创新,不断提高资源整合能力,推动印刷传统商业模式的变革。报告期内,实现收入同比增长9.22%。

报告期内公司快速发展,产能利用率和盈利能力持续提升,带动公司整体营业收入增长。

2014年,归属于上市公司股东的净利润1,140.16万元,较上年同期下降40.22%。公司将继续执行董事会制定的发展战略,提高出版物印刷板块的产能利用率,并尽快实现新业务模块的盈亏平衡。

(2)公司发展战略和2015年经营计划

1.公司发展战略:
2015年公司将进一步降低生产成本,通过融合数字技术和网络技术从而形成更强的市场竞争力,具体经营计划如下:

1)充分应用数字化、智能化技术,大幅提升接单、印前、印刷、印后加工到产品物流等一系列服务工序的自动化和智能化,有效减少人力,提升服务质量和平率;

2)通过并购整合等多途径,积淀出对出版物服务能力。着力配置数字内容制作、数据管理、数字内容分容、数字广告等数字化服务能力。

3)提高各子公司的生产能力和服务区域市场的竞争能力。

4)积极推行清洁生产,大力实施减排降耗,加强服务和技术支持,用科学管理、精细管理手段创造利润,从而提高整体利润率和平率。

5)加大市场开拓力度,在保持公司目前高端出版物印刷客户优势的前提下,加强市场需求、新区域的开发力度,满足不同客户的需求,将公司的服务延伸至客户前端需求。

6)新业务模式发展风险

新业务发展,对管理、营销和技术水平要求更高

应对措施:

1)公司通过内部管理流程,促进新业务的发展。

2)新业务发展对管理、营销和技术水平要求更高

应对措施:

1)公司通过优势资源,从资金、人才、技术等多个方面,完善新业务模式的营销、推广、生产、质量等各个环节,加强内部管理流程,促进新业务的发展。

2)新业务发展对管理、营销和技术水平要求更高

应对措施:

1)公司通过优势资源,从资金、人才、技术等多个方面,完善新业务模式的营销