

1.重要提示  
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上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	孚日集团股份有限公司	股票代码	002083
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	张萌	彭仕强	
电话	0536-2308043	0536-2308043	
传真	0536-5828777	0536-5828777	
电子信箱	furigufen@126.com	furigufen@126.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  
□ 是 □ 否

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	4,523,396,737.73	4,442,716,902.71	1.82%	4,470,021,875.40
归属于上市公司股东的净利润	73,120,916.29	90,183,749.90	-18.92%	11,164,863.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	223,721,150.06	72,587,966.43	208.21%	-88,145.05
经营活动产生的现金流量净额(元)	142,550,234.79	988,866,117.76	-85.58%	779,028.22
基本每股收益(元/股)	0.08	0.10	-20.00%	0.01
稀释每股收益(元/股)	0.080	0.10	-20.00%	0.01
加权平均净资产收益率	2.63%	3.22%	-0.59%	0.40%
	2014年末	2013年末	本年比上年末增减	2012年末
总资产(元)	7,771,832,131.53	6,941,409,420.14	11.96%	6,926,640,403.08
归属于上市公司股东的净资产(元)	2,768,279,475.31	2,785,904,558.94	-0.63%	2,806,805.74

(2) 前10名普通股股东持股情况表

年度报告披露日前第5个交易日普通股股东总数					
					80,878
报告期末普通股股东总数					
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	质押或冻结情况	持有有限售条件股份数量
孚日控股集团有限公司	境内非国有法人	24.65%	223,851,997	质押 108,000,000	223,851,997
孙日贵	境内自然人	6.65%	60,413,796	质押 6,200,000	15,103,449
平安信托有限责任公司-平安财富★富盈六号集合资金信托计划	其他	2.20%	20,000,000	质押 0	0
单秋娟	境内自然人	1.89%	17,186,027	质押 13,700,000	17,186,027
孙勇	境内自然人	1.58%	14,330,016	质押 3,500,000	14,330,016
杨宝坤	境内自然人	1.47%	13,351,071	质押 8,000,000	13,351,071
中国建设银行股份有限公司-华商新量化灵活配置混合型证券投资基	其他	1.40%	12,727,796	质押 12,727,796	0
张武先	境内自然人	1.14%	10,373,157	质押 10,373,157	0
刘世辉	境内自然人	0.78%	7,079,569	质押 7,000,000	7,079,569
臧家	境内自然人	0.54%	4,942,870	质押 2,471,435	0
孙日贵、孙勇、单秋娟、杨宝坤、臧家等五位股东为夫妻关系，上述股东与平安信托有限责任公司-平安财富★富盈六号集合资金信托计划、中国建设银行股份有限公司-华商新量化灵活配置混合型证券投资基金皆无关联关系。	无	0	0	0	0

3. 股东回报规划与分红情况

(1) 前10名优先股股东持股情况表

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

一、概述

2014年度，国内外经济形势严峻复杂。上半年市场保持稳定增长，但进入下半年急剧变化，消费持续低迷，竞争异常激烈；同时，进入下半年国家对棉花配额限制及调控，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

二、主营业务分析

1. 营业收入、营业成本分析

营业收入：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

2. 营业成本：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

3. 营业税金及附加：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

4. 销售费用：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

5. 研发费用：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

6. 管理费用：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

7. 财务费用：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

8. 其他费用：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

9. 经营活动产生的现金流量净额：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

10. 投资活动产生的现金流量净额：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

11. 筹资活动产生的现金流量净额：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

12. 现金及现金等价物净增加额：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

13. 现金流量表项目重大变化情况：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

14. 现金及现金等价物净增加额：报告期内，公司通过开拓海外市场，积极开发附加值产品，改善产品结构，提高产品附加值，不断优化产品结构和产品品质，确保国际市场领先地位进一步巩固。其中，在欧洲市场，2014年上半年，面对汇率、巴基斯坦、孟加拉以及土耳其的激烈竞争，公司通过加强客户关系管理，企业获得棉花进口配额数量大大减少，以及成本刚性上涨、资源环境压力加大的多方面影响因素，企业面临较大的发展压力。对此，公司积极响应对各种困难挑战，通过加强市场营销，深化企业文化改革，加快产品开发，提升市场竞争能力，促进企业发展稳定。报告期内，公司报告期实现营业收入4.6亿元，比上年同期增加1.02亿元；实现净利润312万元，同比减少18.92%，主要是因为公司对2014年度报告相关事项的调整和补充披露，处置了光缆产品相关资产，产生较大损失，剔除该因素的影响，本年度扣除非经常性损益的净利润为2.93亿元，同比增长20%。

15. 现金及现金等价物净