

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。

公司简介

股票简称	嘉麟杰	股票代码	002486
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	凌云	王伟国	
电话	021-37330000-1998	021-37330000-1996	
传真	021-57381100-1998	021-57381100-1998	
电子邮箱	skylng@cttchallenge-21.com	wangx.cttchallenge-21.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等追溯调整或重述以前年度会计数据口是√否

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	872,609,420.31	896,410,315.00	-2.66%	810,725,853.22
归属于上市公司股东的净利润(元)	27,629,741.22	98,618,288.37	-71.98%	39,660,112.22
扣除非经常性损益后的净利润(元)	24,219,149.12	70,866,002.35	-65.82%	37,683,968.19
经营活动产生的现金流量净额(元)	69,923,367.41	77,131,39.56	-9.34%	80,701,484.11
基本每股收益(元/股)	0.0332	0.1185	-71.98%	0.0477
稀释每股收益(元/股)	0.0332	0.1185	-71.98%	0.0477
加权平均净资产收益率	2.70%	9.92%	-7.22%	4.18%
2014年	2013年	本年比上年下降	2012年	
总资产(元)	1,659,784,158.45	1,231,385,365.90	34.79%	1,108,019,298.64
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,026,598,111.03	1,035,558,732.72	-0.87%	956,087,237.43

(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	60,951	年度报告披露第5个交易日末普通股股东总数	68,220
前十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
上海嘉麟杰纺织品有限公司	境内非国有法人	22.56%	187,672,500
深创投-社保大数	境内法人	8.75%	72,810,000
黄伟国	境内自然人	5.05%	42,000,000
张青	境内自然人	4.9%	40,795,000
卢新华	境内自然人	0.36%	3,005,784
顾玉生	境内自然人	0.3%	2,500,000
胡玉生	境内自然人	0.25%	2,075,900
姚飞鹏	境内自然人	0.24%	2,000,182
赵有仪	境内自然人	0.19%	1,560,000
等海斌	境内自然人	0.19%	1,558,000

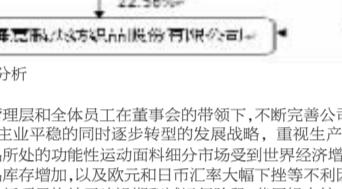
上述股东关联关系或一致行动的说明：除股东上海嘉麟杰纺织品有限公司实际控制人、股东黄伟国先生和股东张青先生以外，公司无法核实上述股东之间是否存在关联关系或一致行动的情形。

(3) 前10名优股股东持股情况表

口适用 √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) 概述

报告期内，公司管理层和全体员工在董事会的带领下，不断完善公司内部管理制度，坚持产业升级和确保主业平稳的同时逐步转型的发展战略，重视生产工艺升级和技术研发，面对公司产品线中的功能性运动面料细分市场受到世界经济增长力的影响导致销售下滑、零售终端库存增加，以及欧元和日币汇率大幅下降等不利因素，仍然取得了一定的成绩，但由于多个新项目均处于建设期和试运行阶段，费用投入较大，各项经营目标上一年度均不同程度的下滑。

主营业务方面，受产能限制，在湖北生产基地建成投产前，公司生产及销售情况保持相对稳定。但由於自有品牌收入增加、公司债券利息和生产基地建设费用支出，以及由于政府财政补贴政策的上年同比基数较高的影响，归母于上市公司股东的净利润下降幅度较为明显。报告期内，公司全年实现销售收入为872,609,420.31元，与上年同期相比同比下降2.6%，全年实现归属于上市公司股东的净利润为27,629,741.22元，与上年同期相比同比下降71.98%；公司总资产为1,659,784,158.45元，较年初增长34.79%；归属于公司股东的净资产为1,026,598,111.03元，较年初下降0.87%。

(2) 公司概况及报告期内的主要经营与管理情况

报告期内，公司主要围绕以下几个方面开展工作：

① 加快转型升级，推进重点项目建设

2014年，整个世界经济形势乏力，欧债危机的影响尚未消除，各主要发达国家又竞相推出货币贬值政策，加上报告期人民币对美元羊毛产品销售造成的不利影响，公司面向欧洲和日本的主要出口业务遭受了巨大的成本压力。在这样的背景下，公司一方面对产能配置的区域分配进行战略性调整，以应对日益严峻的成本压力；另一方面对产品结构进行进一步的优化，以提高未来综合化接单能力。

报告期内，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。通过公司管理的顶层设计和严格安排，使得公司在产品管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。通过公司管理的顶层设计和严格安排，使得公司在产品管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

② 加强技术创新，丰富产品储备

报告期内，为了支持KMR品牌及SN品牌的成长，也为了满足客户对创新产品的需求，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

③ 重视资金监管，控制运营风险

报告期内，伴随着公司国际市场资源配置战略的逐步实施，以及业务领域、产品范围和销售区域的不断扩大，负责各项分业务的子公司明显增多，在开展业务的同时，公司为了预防或有的指控而加强内部控制，防止因为人员的疏忽对公司整体的局面和各部分的培训和教育工作，继续提高内部审计的工作的及时性和对其重要的有效管控以外，更是把从严审核资金的使用作为规范治理工作的重中之重，同时，公司依托信息化的手段提高了办公效率和管控力度，公司管理层和各子公司、各部门积极配合内部审计部为主导的内控工作，确保了对大额资金的使用能够做到“逐级审批，专人跟踪，限时到账”。

④ 培养核心骨干，优化人才队伍

优秀的培养机制是约每个处快速发展企业的瓶颈，尤其是随着公司巴基斯坦生产基地的业务扩大，SN品牌销售区域的拓展，对于国际化人才的需求也会越来越迫切，甚至需要考虑不同国家、不同民族间文化背景差异等因素，这些都迫使管理层和各部分必须更加重视内部人才的挖掘和外部人才的引进，配合合理有效的多层次激励机制，创造适合人才凸显、成长和发展的环境，把完成梯队建设作为常抓不懈的重要指标、长期任务，为企业的发展提供强大的人才支撑。

⑤ 继续加强内部控制工作

“千里之堤，毁于蚁穴”。伴随着业务领域、范围和区域的持续扩大，负责各项业务的子公司明显增加，这势必也会带来管控上的分险。为此如何对不同的业务、不同的领域、不同市场进行有效的控制，做到既防范风险，又能使项目团队具备主观能动性，也是管理层一直在思索和实践的重大课题。经过近年的实践，公司也积累了一些经验。新的一年将公司将进一步结合相关规定的公司管理、运营实际，进一步完善相关内部控制制度，并通过执行行之有效的方式控制制度的落地和实施。

⑥ 加强研发投入，不断实现产品升级

报告期内，公司技术研发部取得了一定的成绩，巩固了公司在业界的技术领先地位。2015年，公司除继续保持系统要求进行操作，杜绝越级决策事项的出现外，还会在体系化提升上持续努力，实现数据快速采集、分类和分析，为降低制造成本及产能规划等经营决策提供可靠依据的“高效智能管理”。巴基斯坦嘉麟杰公司则主要利用当地服装产品出口欧盟免关税政策、较低的纱线价格和人力资源成本较低的优势为全球性大客户提供大批量产品，争取在2015年底形成年产3000万件的成衣生产能力。

⑦ 坚持用创新驱动加速品牌的推广

公司自营外贸品牌“地球科学家”（KR）运营至今已是第五个年头，报告期内，虽然在纺织行业终端品牌消费不景气的大背景下，KMR品牌仍成了2600余元的销售额，与2013年同期相比单店销售额有了一定的增长，但整体品牌整体仍处于亏损阶段。其对于公司业绩的侵蚀仍占有相当比重，品牌建设任道而远。究其原因，公司管理认为主要的内因在于品牌的知名度依然太低，远未成为国外的主流品牌，也难以融入主流渠道。外因则在于互联网的新颖思路对传统流通渠道的加速冲击，催生了日新月异的消费模式。基于此，公司将围绕这几个方面继续重点投入。

⑧ 继续加强内控管理工作

伴随着业务领域、范围和区域的持续扩大，负责各项业务的子公司明显增加，这势必也会带来管控上的分险。为此如何对不同的业务、不同的领域、不同市场进行有效的控制，做到既防范风险，又能使项目团队具备主观能动性，也是管理层一直在思索和实践的重大课题。经过近年的实践，公司也积累了一些经验。新的一年将公司将进一步结合相关规定的公司管理、运营实际，进一步完善相关内部控制制度，并通过执行行之有效的方式控制制度的落地和实施。

⑨ 加强研发投入，不断实现产品升级

报告期内，公司技术研发部取得了一定的成绩，巩固了公司在业界的技术领先地位。2015年，公司除继续保持系统要求进行操作，杜绝越级决策事项的出现外，还会在体系化提升上持续努力，实现数据快速采集、分类和分析，为降低制造成本及产能规划等经营决策提供可靠依据的“高效智能管理”。巴基斯坦嘉麟杰公司则主要利用当地服装产品出口欧盟免关税政策、较低的纱线价格和人力资源成本较低的优势为全球性大客户提供大批量产品，争取在2015年底形成年产3000万件的成衣生产能力。

⑩ 坚持用创新驱动加速品牌的推广

公司自营外贸品牌“地球科学家”（KR）运营至今已是第五个年头，报告期内，虽然在纺织行业终端品牌消费不景气的大背景下，KMR品牌仍成了2600余元的销售额，与2013年同期相比单店销售额有了一定的增长，但整体品牌整体仍处于亏损阶段。其对于公司业绩的侵蚀仍占有相当比重，品牌建设任道而远。究其原因，公司管理认为主要的内因在于品牌的知名度依然太低，远未成为国外的主流品牌，也难以融入主流渠道。外因则在于互联网的新颖思路对传统流通渠道的加速冲击，催生了日新月异的消费模式。基于此，公司将围绕这几个方面继续重点投入。

⑪ 加快转型升级，推进重点项目建设

2014年，整个世界经济形势乏力，欧债危机的影响尚未消除，各主要发达国家又竞相推出货币贬值政策，加上报告期人民币对美元羊毛产品销售造成的不利影响，公司面向欧洲和日本的主要出口业务遭受了巨大的成本压力。在这样的背景下，公司一方面对产能配置的区域分配进行战略性调整，以应对日益严峻的成本压力；另一方面对产品结构进行进一步的优化，以提高未来综合化接单能力。

报告期内，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。通过公司管理的顶层设计和严格安排，使得公司在产品管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

⑫ 加强技术创新，丰富产品储备

报告期内，为了支持KMR品牌及SN品牌的成长，也为了满足客户对创新产品的需求，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

⑬ 重视资金监管，控制运营风险

报告期内，伴随着公司国际市场资源配置战略的逐步实施，以及业务领域、产品范围和销售区域的不断扩大，负责各项分业务的子公司明显增多，在开展业务的同时，公司为了预防或有的指控而加强内部控制，防止因为人员的疏忽对公司整体的局面和各部分的培训和教育工作，继续提高内部审计的工作的及时性和对其重要的有效管控以外，更是把从严审核资金的使用作为规范治理工作的重中之重，同时，公司依托信息化的手段提高了办公效率和管控力度，公司管理层和各子公司、各部门积极配合内部审计部为主导的内控工作，确保了对大额资金的使用能够做到“逐级审批，专人跟踪，限时到账”。

⑭ 培养核心骨干，优化人才队伍

优秀的培养机制是约每个处快速发展企业的瓶颈，尤其是随着公司巴基斯坦生产基地的业务扩大，SN品牌销售区域的拓展，对于国际化人才的需求也会越来越迫切，甚至需要考虑不同国家、不同民族间文化背景差异等因素，这些都迫使管理层和各部分必须更加重视内部人才的挖掘和外部人才的引进，配合合理有效的多层次激励机制，创造适合人才凸显、成长和发展的环境，把完成梯队建设作为常抓不懈的重要指标、长期任务，为企业的发展提供强大的人才支撑。

⑮ 加快转型升级，推进重点项目建设

2014年，整个世界经济形势乏力，欧债危机的影响尚未消除，各主要发达国家又竞相推出货币贬值政策，加上报告期人民币对美元羊毛产品销售造成的不利影响，公司面向欧洲和日本的主要出口业务遭受了巨大的成本压力。在这样的背景下，公司一方面对产能配置的区域分配进行战略性调整，以应对日益严峻的成本压力；另一方面对产品结构进行进一步的优化，以提高未来综合化接单能力。

报告期内，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。通过公司管理的顶层设计和严格安排，使得公司在产品管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

⑯ 加强技术创新，丰富产品储备

报告期内，为了支持KMR品牌及SN品牌的成长，也为了满足客户对创新产品的需求，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

⑰ 重视资金监管，控制运营风险

报告期内，伴随着公司国际市场资源配置战略的逐步实施，以及业务领域、产品范围和销售区域的不断扩大，负责各项分业务的子公司明显增多，在开展业务的同时，公司为了预防或有的指控而加强内部控制，防止因为人员的疏忽对公司整体的局面和各部分的培训和教育工作，继续提高内部审计的工作的及时性和对其重要的有效管控以外，更是把从严审核资金的使用作为规范治理工作的重中之重，同时，公司依托信息化的手段提高了办公效率和管控力度，公司管理层和各子公司、各部门积极配合内部审计部为主导的内控工作，确保了对大额资金的使用能够做到“逐级审批，专人跟踪，限时到账”。

⑱ 加快转型升级，推进重点项目建设

2014年，整个世界经济形势乏力，欧债危机的影响尚未消除，各主要发达国家又竞相推出货币贬值政策，加上报告期人民币对美元羊毛产品销售造成的不利影响，公司面向欧洲和日本的主要出口业务遭受了巨大的成本压力。在这样的背景下，公司一方面对产能配置的区域分配进行战略性调整，以应对日益严峻的成本压力；另一方面对产品结构进行进一步的优化，以提高未来综合化接单能力。

报告期内，公司技术中心加大了开发力度，在产品开发、试样及大货等方面积极组织与业内权威机构合作，通过公司管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。通过公司管理的顶层设计和严格安排，使得公司在产品管理、资金管理、人才管理等方面都经受了不大的考验。

⑲ 加强技术创新，丰富产品储备

报告期内，为了支持KMR品牌及SN