

江西恒大高新技术股份有限公司 2014 年年度报告摘要

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	恒大高新	股票代码	002591
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	唐明荣	余豪	
电话	0791-88194572	0791-88194572	
传真	0791-88197020	0791-88197020	
电子信箱	zq@heng-da.net.cn	zqtz99@sina.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

是 否

	2014 年	2013 年	本年比上年增减	2012 年
营业收入（元）	248,793,122.98	332,813,546.55	-25.25%	211,248,458.86
归属于上市公司股东的净利润（元）	5,910,333.76	31,678,078.47	-81.34%	25,443,681.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	2,603,091.87	21,307,411.41	-87.78%	11,991,947.80
经营活动产生的现金流量净额（元）	-26,477,209.77	-26,125,370.83	-1.35%	-18,583,856.50
基本每股收益（元/股）	0.0225	0.1214	-81.47%	0.1957
稀释每股收益（元/股）	0.0225	0.1214	-81.47%	0.1957
加权平均净资产收益率	0.78%	4.31%	-3.53%	3.58%
	2014 年末	2013 年末	本年末比上年末增减	2012 年末
总资产（元）	929,888,751.50	891,091,829.07	4.35%	811,833,837.96
归属于上市公司股东的净资产（元）	748,417,556.52	755,772,223.09	-0.97%	719,196,694.62

(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	13,773	年度报告披露日前第 5 个交易日末普通股股东总数	15,830
前 10 名普通股股东持股情况			

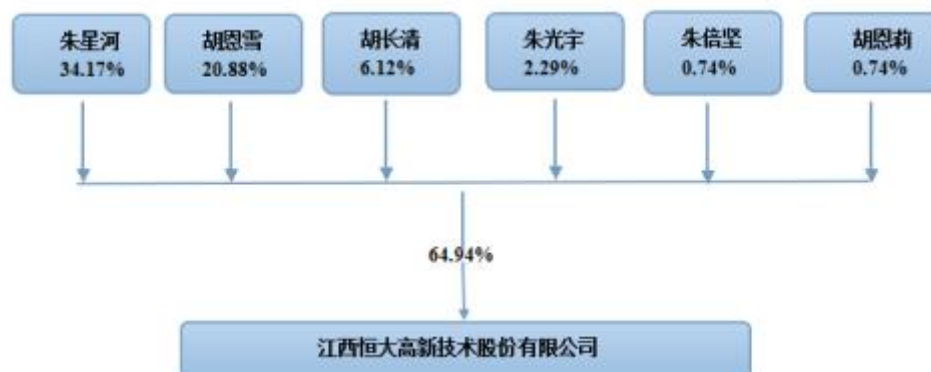
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
朱星河	境内自然人	34.17%	89,549,281	67,161,961		
胡恩雪	境内自然人	20.88%	54,706,469	41,029,852	质押	28,646,800
胡长清	境内自然人	6.12%	16,035,490			
朱光宇	境内自然人	2.29%	6,009,012			
魏文芳	境内自然人	0.85%	2,224,000			
王晶	境内自然人	0.82%	2,150,000			
黎超	境内自然人	0.75%	1,960,000			
朱倍坚	境内自然人	0.74%	1,950,000		质押	1,000,000
华宝信托有 限责任公司 一时节好雨 38号集合资 金信托	其他	0.74%	1,940,082			
胡恩莉	境内自然人	0.74%	1,930,704	1,465,352		
上述股东关联关系或一致行动的说明	朱星河与胡恩雪、朱光宇、朱倍坚、胡长清、胡恩莉为一致行动人。朱星河与胡恩雪为配偶关系、与朱光宇为父子关系、与朱倍坚为叔侄关系，胡长清与胡恩雪、胡恩莉为父女关系。公司未知前 10 名无限售条件股东（除朱星河、胡恩雪、朱光宇、朱倍坚、胡长清、胡恩莉外）是否存在关联关系；也未知前 10 名无限售条件股东（除朱星河、胡恩雪、朱光宇、朱倍坚、胡长清、胡恩莉外）是否存在属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

(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

公司总体完成情况

2014年公司坚持“调整、夯实、做精、做强”的策略方针，加强基础建设，调整了发展的步伐，根据

市场变化，调整产业布局，投资了水资源、互联网经营等新领域，在巩固发展原有主业的同时，适度向有限多元、多业并举的方向发展。

2014年在国际、国内经济形势十分严峻而近年来新投资领域尚未显现经营业绩的情况下，公司经营业绩出现较大幅度下降，2014年公司实现总收入248,79.31万元，比上年同期下降25.25%；实现营业利润242.79万元，比上年同期下降92.07%，归属于上市公司股东的净利润591.03万元，比上年下降81.34%。

报告期内，公司营业收入、利润下降幅度较大的原因：

1、受宏观经济整体下行压力的影响，公司下游的钢铁、有色等行业经营形势虽有所好转，但仍没有大的改观，不少企业仍处于亏损状态，企业经营资金紧张，对公司主营业务增长带来较大压力；

2、新能源业务大幅度下滑，2014年业务收入仅完成2771.28万元，比上年同期下降73.45%；

3、近年来公司投资的部分新领域如：节电设备、净水器、能源经营新模式等由于尚处在平台建设和业务开发的初期阶段，经营效益尚未显现；

4、公司参股企业北京信力筑新能源技术股份有限公司2014年由盈转亏，影响到本公司利润；

5、公司及全资子公司承接的福建瑞联节能科技有限公司余热发电工程项目未能按回款进度收到工程款，导致坏账计提增加。

二、主营业务情况

1、市场开拓方面：在防腐抗蚀业务领域面临下游行业整体低迷的困难条件下，公司积极拓展耐磨衬里、堆焊防护、垃圾炉防腐等业务，基本稳定了业务下降趋势；新能源领域经营业绩大幅度下滑，对公司经营业绩影响较大。

2、技术研发方面：2014年度公司经过反复论证最终确定的重点研发及应用项目有16项可进入结题验收，如“抗结焦涂料的基础理论分析与规模化应用”“金喷涂层+KM体系涂料防腐研究与规模化应用”等，有4项可作为实验室成果验收，如“非晶电弧喷涂材料的研发、应用与推广”，其中：“轻便式LDR-24型拉丝喷枪转换机”“抗结焦涂料”“支撑杆防腐预制块”等项目正在试行应用性推广。专利申报取得新进展。2014年公司又取得2项发明专利，即：“一种耐盐雾腐蚀的HVOF非晶涂层的热喷涂粉体及其制备方法”“可抗流化床灰冲刷和结垢的电弧喷涂材料”。

3、投资并购：2014年在能源、新能源、能源经营新模式、水资源开发及互联经营等方面都有实质性的动作，为公司未来的创新发展奠定了较好的基础。本年度公司与黑龙江安达仙浪合资设立黑龙江恒大公司，进军节电设备及净水器领域；投资参股南京中润油，涉入甲醇汽油生产及销售领域；与上海即加公司合资成立恒大车时代（北京）有限公司，以加油卡网络销售为切入点，创建能源销售新模式；与省地质勘探设计院合作设立恒大环境资源开发有限公司，涉足矿泉水、温泉勘探开发；公司作为主发起人发起成立恒大金属交易中心，目前正在审批之中。

公司经营情况

1、收入

项 目	本期发生额	上期发生额
主营业务收入	241,151,177.52	330,696,341.86
其他业务收入	7,641,945.46	2,117,204.69
营业成本	174,504,656.83	251,726,338.74

2、成本

行业分类	项目	2014年		2013年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
化工	主营业务成本	170,814,527.04	97.89%	251,250,626.29	99.81%	-1.92%
化工	其他业务支出	3,690,129.79	2.11%	475,712.45	0.19%	1.92%
合计		174,504,656.83	100%	251,726,338.74	100%	

3、主营业务构成情况

	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						
电力	110,019,941.06	74,412,588.09	32.36%	-41.26%	-45.92%	5.83%
钢铁	6,441,575.42	5,112,353.37	20.64%	-45.58%	-50.27%	7.49%
水泥	15,707,490.50	11,945,501.54	23.95%	-19.70%	-21.81%	2.05%
石油、化工	53,415,122.56	41,393,735.59	22.51%	29.88%	30.02%	-0.08%
有色	1,147,784.61	757,481.34	34.00%	-33.39%	-42.77%	10.81%
其他	54,419,263.37	37,192,867.11	31.65%	-21.31%	-32.29%	11.08%
分产品						
HDS防护	105,012,654.66	66,960,910.97	36.24%	-10.69%	-16.80%	4.69%
KMP防护	3,690,626.01	2,522,520.83	31.65%	-6.05%	-2.31%	-2.62%
MC防护	43,212,373.87	27,593,204.51	36.15%	9.73%	7.83%	1.13%
MTI防护	6,006,240.37	3,890,896.83	35.22%	-0.36%	2.14%	-1.58%
MHC防护	7,796,595.86	4,882,562.86	37.38%	49.76%	54.44%	-1.89%
JHP防护	566,763.24	382,296.42	32.55%	2758.25%	2725.23%	0.79%
贸易	13,226,122.17	12,829,745.17	3.01%	-75.58%	-74.98%	-2.34%
新能源	27,712,820.16	19,794,521.44	28.57%	-73.45%	-76.53%	9.37%
化工产品	33,924,981.18	31,957,868.01	5.80%			
分地区						
华北地区	36,896,875.64	25,459,353.57	31.00%	-27.05%	-31.71%	4.71%
华东地区	58,584,743.99	47,752,452.28	18.49%	-70.13%	-70.67%	1.51%
华中地区	13,870,526.35	8,678,667.78	37.43%	5.69%	18.49%	-6.76%
华南地区	17,596,888.49	11,475,865.51	34.78%	77.27%	58.60%	7.68%
西南地区	43,043,235.31	30,478,057.52	29.19%	63.69%	93.29%	-10.84%
西北地区	24,733,179.91	17,544,967.09	29.06%	12.61%	24.12%	-6.58%
东北地区	46,425,727.83	29,425,163.29	36.62%	265.37%	338.54%	-10.58%

四、公司未来发展的展望

纵观2015年宏观经济形势，全国预计GDP增速略有放缓，公司主要客户行业经营形势依然严峻，但随着国家环保要求的提升和电力、水泥、钢铁等行业的逐步回暖，将会给公司带来新一轮的业务机会，特别是对高端防腐抗蚀市场需求将有所增加；同时公司近年来投资的新领域将在后期逐步显现经营业绩。

2015年，公司将重点做好以下工作：

1、创新营销模式，强化营销管理，拓展重点领域

(1) 大力拓展声学业务。2015年初，公司已全资收购江西恒大声学技术工程有限公司，将声学业务并入恒大高新，充分利用上市公司的资源、渠道，进一步打开声学市场。

(2) 大力开发大客户项目。把开发大客户作为业务开拓的重点方式，从人力资源、政策、管理等方面予以重点支持，确保大客户开发取得新突破。

(3) 强化新品转化推广落地。2014年已确定转化新技术产品以及2015年新开发的新技术产品要争取在研发定型后1个月内快速转化推广运用，力争新产品销售占比超过10%。

(4) 积极推行项目管理。业务人员要贯穿整个项目实施过程，不仅是接单和回笼货款，真正做到以项目为中心，以利润为中心，综合评估考核。

2、创新工程管理模式，强化工程项目管理

(1) 对“大、难、新、特”项目100%以项目管理方式开展，提升质量、降低成本、创造利润，扩大业务承接范围。

(2) 提高工程质量，提升公司品牌。通过强化技术设计交底、信息勘探准备，“铁三角”组合发力，项目过程管理，质量特别奖励等综合措施，大幅提升工程质量。

(3) 工程部重点关注工程材料的个性化配置。减少工程中间的流通环节，加大物流与工程的衔接机制。

(4) 提升工程调度人员的综合素质，增强各节点岗位人员的能力匹配，在关键岗位上配备合适的人才，提升管理能力。

(5) 不断革新施工工艺技术。充分调动数量最多、最前端接触工况的广大施工人员积极参与公司产品施工运用技术革新工作。

3、围绕利润目标，多元创收

(1) 2015年，要求各个部门都要积极创造条件，实行费用预算管理。

(2) 加快推行自动化喷涂，解决人工成本和安检成本急剧上升的问题。

(3) 建立和完善信息对接机制，提高业务信息准确性。对有变化的项目要派员现场核实，项目开工前要做到优化。

(4) 在工艺改进上多做专题，在技术工艺的创新上体现上下联动，并严格按工艺执行。通过技术改进和质量保障，降低修补率和修补次数，以降低成本，提升利润。

(5) 提升服务，增加工程面积；材料替代，节约工程成本。

4、加强财务管控，树立全员经营意识，始终把牢现金流这条生命线

(1) 加强全面货款回笼催收的管理工作。

(2) 对业务借支、提成进行严格管控，并跟回款进行挂钩。严格控制投标保证金，限制销售折让，掌控投标费用，控制不当支出。

(3) 采购部加大集中采购比例，减少零星和现场采购。

(4) 财务部对现金流做出年度规划，季度计划和月度计划。加强财务月度现金流真实统计与分析工作，用于指导各相关业务部门按计划做到现金收入与支出，确保实现年度现金流经营目标。

5、创新技术管理模式，强化技术项目寻找、开发与转化运用工作

(1) 自动化喷涂运用和MFB美化技术和装备升级项目作为2015年进行转化的重点技术项目，必须确保见成效。

(2) 垃圾炉的防腐组合解决技术作为2015年重大技术推进研究项目，整合与配置资源，加强外在合作，加快研究推进进程。

(3) 加强技术项目尤其是重大技术项目的寻找调研工作，围绕防腐抗蚀、环保节能，积极寻找公司可用的重大新技术项目，力争发掘几个较大、长期项目。

(4) 强化技术项目的业务、工程转化运用工作，形成在项目开发完成后快速投入转化运用的机制。

(5) 加强技术创新领导工作，公司成立技术创新领导小组，强化技术创新的管理工作，促进公司可持续发展。

6、进行管理变革，提升公司绩效

建立以客户为中心，项目为主线的运作管理模式，实现销售与工程交付高效协同地运作，确保端到端的优质交付。

(1) 建立并试推行从商机到回款全过程的“项目经理负责制”，强化销售与工程的一体化运作，支撑营业收入提升。

(2) 完善“以项目为基本经营单元、以业务为龙头、以工程为支撑”的核心经营流程。

(3) 控制成本，提升利润，强化财务对项目经营过程的支撑，在项目中推行有效的测算、预算和决算制度。同时，加快工程报账与结算，实现快速回款，改善现金流。

(4) 试点部门增量绩效考核，建立以部门工作成果和价值贡献多少为依据的量化考核评价体系，调动员工主动性和积极性。

(5) 优化薪酬与激励的结构和标准，体现并落实“多贡献价值才能多分享成果”，实现要我做到我要做的转变。

(6) 优化组织结构，匹配新流程和新机制，实现组织的高效运作和提升。

(7) 把经过检验的、稳定运行的流程固化到IT系统中，实现对流程最简洁、最规范、最有效控制地连通，提升运作效率。

7、加大投资并购力度，促进公司做大做强

实施内生式和外延式发展并举，做大做强公司产业。

(1) 对已投资并购的项目，要加强运作，尽快发挥投资效益。

(2) 加强投资管理团队的建设。通过招聘、培养、磨练塑造一支精明强干的工作团队，为公司实施外延式扩张储备骨干人才。

(3) 充分收集项目资源，认真分析研究项目资料，结合公司发展战略导向、国家产业发展政策、行业发展趋势、企业内在质量筛选出一些目标企业，重点调研，稳步推进。

(4) 积极研究直接融资方式，适时推出再融资计划。

8、推进募投项目的实施，实现竣工验收

经过调整，目前保留了技术研发中心、金属防护、营销服务网络三个项目，其中技术研发中心项目已完工，2015年要做好项目实施推进工作，力争全部项目竣工验收。

9、着力打造幸福企业，实现公司可持续发展

公司计划用五年时间，将恒大高新打造成幸福企业！

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司2014年合计报表增加一级子公司黑龙江恒大高新技术有限公司，二级子公司江西恒大环境资源开发有限公司、大连鑫溪源石油化工有限公司。

(4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

江西恒大高新技术股份有限公司

法定代表人：朱星河

二〇一五年四月二十八日