第四节董事会报告一、概述2012年，全球经济继续呈现缓慢复苏，美国经济回暖较为强劲，欧洲经济受债务危机的影响向深层次方向发展，主要经济体需求仍然疲软，投资和消费乏力，全球贸易增长下降，保护主义有加剧的趋势，受金融危机和劳动力、配套成本优势逐步丧失的影响，欧洲、美洲等冰箱压缩机厂商竞争力逐步下降，全球市场份额萎缩，中国压缩机厂商海外出口呈现大幅度增长，市场份额增加，全球压缩机产业进一步向中国及东南亚、南美地区转移的趋势日益明显。2012年中国经济呈现筑底企稳，经济开始由高增长时期转入平稳增长时期，2013年经济增长趋于平稳，中国经济开始逐步进入重要的转型期。国内冰箱、冰柜等市场由于房地产调控、家电下乡逐步退出等因素的影响，整体市场呈现下滑，市场竞争逐步回归理性。根据中怡康统计的数据，2012年中国冰箱市场零售量同比下降15%，零售额同比下降12.6%，根据产业在线的统计数据，2012年国内冰箱压缩机产量达到11,050万台，销量（含出口）达到10,930万台，分别增长9.8%和6.9%。在行业竞争格局方面，行业整体产能特别是普效、低效压缩机的产能仍过剩，竞争较为激烈，高效、超高效、变频、商用压缩机供不应求，高端产品盈利能力较强，通过市场竞争，具有核心竞争力的压缩机厂商的市场份额增加，市场集中度进一步提升。2012年6月，国家推出了节能冰箱的补贴政策，有利于促进产业结构升级，推动企业提升高端产品的比重。面对严峻的外部环境，2012年公司按照“调整结构、转型升级、改革创新、加快发展”的工作思路，紧紧围绕“攻坚克难，提升效益，真抓实干，创新发展”工作主线，公司以市场为龙头，全面开展创新创造活动，大力调整产品结构与营销策略，积极参与海外并购，拓展国内外市场，进一步完善内部控制体系，全力推进非公开发行股票工作，公司取得了可喜的成绩，盈利能力与综合实力均有很大的提升。二、主营业务分析1、概述公司主营业务为压缩机及其配件的生产与销售。报告期公司在市场需求总体低迷、行业竞争加剧的情况下，围绕公司“三年全球第一大，五年全球第一强”的战略目标，按照年初制定的经营思路，紧紧围绕全年经营目标，加大创新创造力度，调整产品结构，积极拓展国内市场与海外市场，全面完成了全年的经营目标。公司回顾总结前期披露的发展战略和经营计划在报告期内的进展情况公司在《2011年度报告》中披露的发展战略与经营发展计划具体进展情况如下：（1）全面完成全年经营目标，市场占有率进一步提升报告期，公司生产压缩机2831万台，销售2756万台，同比分别增长了13.0%和13.7%，其中出口1009万台，同比增长达到42.92%。实现主营业务销售收入51.20亿元，全面完成了公司在年初制定的“产销压缩机2700万台，销售收入51亿元”的经营目标。根据产业在线统计，公司在国内压缩机厂商销量市场占有率由2011年的23.53%提高到26.44%，市场占有率连续十一年位居国内行业的首位，产销量连续三年位居全球行业第二位。（2）调整产品结构取得积极成效，盈利能力提升最近几年，根据市场需求及压缩机产业的发展趋势，公司积极调整产品结构，进一步提高小型化、高效、超高效、变频等技术含量高、盈利能力强的产品销售比重，提升公司整体盈利水平，2012年公司产品平均毛利率由2011年的9.87%提高到14.38%，公司主营业务利润同比增长57.46%。（3）加大研发投入，新品开发取得新成果报告期，公司进一步增加研发方面的投入，依托国家级企业技术中心和压缩机研究所，协同景德镇、嘉兴、荆州三个工厂的产品开发能力，新品开发取得积极成果。报告期，景德镇工厂成功开发了COP值2.0的“MDU”超高效压缩机、COP值1.88的“HYS-MXU”小型高效压缩机和性价比较高的小型商用压缩机；嘉兴工厂成功开发了COP值2.10的“ND”系列超高效压缩机以及Mini超小型压缩机和变频压缩机；荆州工厂也成功开发了COP大幅提升的新产品，顺利向小型高效冰箱战略转移。（4）企业管理迈上新台阶2012年,按照精细化管理的方向，公司着力在管理上下功夫，向管理要质量、向管理要效益。报告期内，通过实施“6S”管理、“卓越绩效管理”，公司管理能力迈上新台阶，景德镇工厂成功通过了伊莱克斯A级供应商审核，嘉兴工厂顺利通过博世西门子A级供应商评审，荆州通过积极开展“质量年”活动，产品质量水平有明显提高。在向管理要质量的同时，公司积极开展“创新创造”活动，向管理要效益。公司全年提出了400多项攻关项目，紧紧围绕优化设计、改进工艺、降低成本、减少浪费等，取得了管理提升、降本增效的显着成果。（5）海外并购取得突破，进入商用压缩机领域公司于2012年7月成功竞购全球第四大轻型商用压缩机西班牙Cubigel公司的资产（包括固定资产与无形资产等），实现了海外发展的新突破。Cubigel公司产品系列齐全，具有多任务质、宽冷量的特点，产品广泛用于可移动直流、变频、冷凝单元，可以满足不同客户的需求。通过收购Cubigel资产，公司可以利用其成熟的研发、品牌、营销等资源，快速进入全球轻型商用市场。同时，以Cubigel公司为基础在欧洲成立的研发中心、营销（服务）中心、物流基地，进一步增强和巩固公司在欧洲地区的市场规模和竞争能力，为公司全球化发展奠定了重要基础。（6）创新用人机制，吸引优秀人才，充分挖掘人才价值报告期，公司制定了《高级管理人员薪酬管理制度》，按照管理层薪酬与经营业绩挂钩的原则，进一步提升公司经营管理团队的积极性和经营活力。公司继续开展中层干部年度竞聘，建立能上能下的干部任用机制，为真正有能力的管理、技术骨干提供脱颖而出的机会，同时公司建立了管理、专业技术两个人才发展方向和通道，为不同类型的人才提供职业生涯的发展机会，充分调动了公司员工的积极性、主动性与创造性。此外，公司还根据战略发展需要，在全球范围内聘请了技术、销售等方面的高级人才，进一步加强核心竞争能力。公司实际经营业绩较曾公开披露过的本年度盈利预测低于或高于20%以上的差异原因□适用√不适用2、收入说明单位：元公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否注：市场占有率来源于产业在线的统计数据。相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用报告期末库存商品同比上涨124.29%，主要是随着销量的增加，公司出现产能瓶颈，生产能力不能满足旺季市场需求，公司于报告期末多储备了部分存货，以满足随之而来一二季度旺季市场需求，另一方面，由于春节因素，公司也增加了节前备货。公司重大的在手订单情况□适用√不适用公司报告期内产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用公司主要销售客户情况公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明：本期压缩机配件营业成本较上年同期减少31.17%，主要是公司子公司虹华家电报告期为满足公司内部配套需要，减少了配件的对外销量。主要产品成本构成情况说明：报告期压缩机单台制造成本下降了12.67%，主要系受大宗材料价格回落及公司成本攻关活动的积极开展，单台材料成本下降所致。公司主要供应商情况公司前5名供应商资料√适用□不适用4、费用单位：元销售费用同比增加56.79%，主要系本期运输费及三包费用的增加所致。管理费用同比增加26.62%，主要系本期研发费、工资福利费、修理费增加所致。财务费用同比减少26.34%，主要系本期汇总收益8,486,284.46元，而上年同期汇兑损失17,115,623.29元。所得税费用同比增加62.14%，主要系本期利润总额大幅增加所致。5、研发支出研发费用同比增加16.31%，本期加大研发投入所致。报告期公司重点加强小型压缩机系列化、超高效节能压缩机、铝线电机高效化、商用压缩机等方面的开发，公司成功开发了超高效压缩机、小型高效压缩机和小型商用压缩机、Mini超小型压缩机和变频压缩机，压缩机技术基础理论研究和新材料、新技术、新工艺的应用也取得新的进展。同时国家级企业技术中心、压缩机研究所加强在制冷基础技术方面的储备，提升公司的前瞻性开发能力。2012年公司申报专利总计12项，其中发明专利4项，实用专利8项，截止目前公司累计拥有专利82项，其中发明专利10项，实用新型63项，外观设计9项。6、现金流单位：元相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用经营活动产生的现金流量净额同比增加77.03%，主要系本期压缩机销量增加，销售商品收到的现金与购买商品收到的现金支付的现金同比增加幅度大。投资活动现金流入小计同比减少93.69%，主要系上年同期收回投资、处置固定资产、无形资产和其他长期资产以及清算处置加西贝拉投资发展有限公司投资收到现金较多。投资活动现金流出小计同比增加40.48%，主要系本期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较多。投资活动产生的现金流量净额同比减少666.06%，主要系本期投资活动流入的现金同比大幅减少，而投资活动流出的现金同比增加。筹资活动现金流入小计同比增加65.99%，主要系本期银行贷款增加。筹资活动现金流出小计同比增加90.06%，主要系本期归还四川长虹委托贷款及归还银行贷款支付现金增加所致。筹资活动产生的现金流量净额同比减少193.75%，主要系本期偿还四川长虹委托贷款所致。现金及现金等价物净增加额同比减少71.83%，主要系本期经营活动产生的现金流量净额增加、投资活动与筹资活动产生的现金流量净额大幅减少，以及汇率变动影响共同作用所致。报告期内公司经营活动的现金流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用本年度公司净利润173,186,132.82元（含少数股东损益70,225,739.83），经营活动产生的现金流量净额为279,497,235.26元，差额为106,311,102.44元。其中资产减值准备31,869,296.05元，固定资产折旧72,829,761.75，财务费用44,785,841.74元，存货减少-393,298,912.05，经营性应付项目的增加352,881,695.66元，递延所得税资产减少-12,416,199.32元，其他因素影响9,659,618.61元。三、主营业务构成情况单位：元毛利率比上年同期增减幅度较大的原因说明报告期，公司通过调整产品结构，小型化、高效化等技术含量高的压缩机产品销售比重增加，铜、硅钢等主要原材料价格较上年同期有一定幅度下降，压缩机毛利率同比上升了4.51个百分点。压缩机配件毛利率同比减少3.31个百分点，主要系由于报告期全资子公司虹华部件其产品主要用来为本公司配套，对外销售比例减少。公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用四、资产、负债状况分析1、资产项目重大变动情况单位：元2、负债项目重大变动情况单位：元3、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否五、核心竞争力分析公司2012年新技术开发取得新进展，高端产品市场份额与大客户销售占比大大提升，同时以国家冰箱节能补贴政策为契机，大力研发节能高效产品满足市场需求，提升了公司产品的盈利能力与竞争力。这与公司在发展过程中增强核心竞争力密不可分。公司所处的行业为压缩机，其产业的核心竞争力主要体现在规模优势和技术能力，公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面：1、行业规模优势明显报告期，公司产销规模超过2700万台，是中国最大、全球第二的冰箱压缩机厂商，通过发挥规模优势，公司将能够最大限度降低原材料采购成本，增强对研发的持续投入能力，同时，市场份额的增加将提升公司的话语权，从而提高产品的定价权和盈利能力。2、强大的技术研发能力经过多年的发展，公司在压缩机技术方面形成了丰厚的积累。公司拥有国家级企业技术中心，成立了压缩机技术研究院和研究所，建立国内行业首家压缩机技术院士工作站，拥有小型化、高效化、变频化、多样化和模块化的五大核心技术，公司是国家冰箱压缩机行业标准组长单位。在产品研发方面，公司形成了较为完整的技术平台，包括研发设计平台、工艺设计平台、设计验证平台等；积累了丰富的压缩机产品开发经验；打造了一支技术过硬的研发团队。公司积极开展技术资源的协同，实现技术资源共享，技术研发能力不断攀升。2012年公司开发出诸多新技术，在小型压缩机系列化、超高效节能压缩机、铝线电机高效化、商用压缩机等开发方面取得很大进展，完成了多品种产品的开发，并形成批量生产。3、丰富的优质客户资源和全球化营销网络公司长期专注于压缩机产品的生产与销售，积累了广泛稳定优质客户资源，公司优质大客户包括全球著名冰箱厂商博世西门子、海尔、伊莱克斯、意黛喜、美菱、科龙等。随着大客户销售策略的推进，客户结构进一步优化。在国内市场稳步增长的同时，公司大力开拓海外市场，并以收购西班牙Cubigel公司资产为契机，充分利用Cubigel公司的技术与营销网络，挤身世界商用压缩机行列，为公司的后续发展提供了更大的空间。4、先进的工艺优化能力和丰富的管理经验公司通过设备改造、产能扩充、工艺改进、管理提升，凭借高效的运作模式，进一步强化精细化管理理念，持续推进现场6S管理与六西格玛管理，产品质量显着提高，得到广大客户的高度认可。5、效率优势连续多年公司产能利用率接近100%，远高于行业平均70%的水平，公司能够最大限度的发挥资产的效率，公司目前的生产节拍达到6秒/台，处于全球先进水平。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况数量（股）（2）持有金融企业股权情况（元）（股））（股））（3）证券投资情况持有其他上市公司股权情况的说明□适用√不适用2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况说明：无（2）衍生品投资情况报告期末衍生品投资的持仓情况□适用√不适用说明：无（3）委托贷款情况单位：万元说明：2011年10月，四川长虹向公司子公司江西长虹公司提供委托贷款2.15亿元，截止2012年12月31日，公司已经偿还该委托贷款。本年公司共支付委托贷款利息11,685,730.25元（含银行收取的手续费）。3、募集资金使用情况□适用√不适用4、主要子公司、参股公司分析主要子公司、参股公司情况主要子公司、参股公司情况说明公司主要子公司、参股公司具体情况详见本报告第十节财务报告附注部分情况。加西贝拉净利润同比增加69.75%，华意荆州净利润同比增加68.78%，主要系由于原材料价格回落及产品结构调整等原因，产品毛利率上升及销量增加所致。虹华家电净利润同比减少88.50%，主要系公司产量增加，虹华家电生产主要为公司压缩机配套而外销减少所致。江西长虹净利润同比减少218.04%，主要系本期设备折旧与土地使用权摊销增加。华意巴塞罗那本期亏损88万元，主要系开办费等前期费用。科龙模具本期盈利928万元，上年同期亏损360万元，主要系产品销售收入增加与毛利率增加所致。报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用5、非募集资金投资的重大项目情况单位：万元。。。。七、公司控制的特殊目的主体情况报告期内，公司不存在控制的特殊目的的主体。八、公司未来发展的展望1、行业竞争格局和发展趋势（1）行业竞争格局冰箱压缩机行业在经历2011年至2012年上半年的持续低迷后，市场需求在2012年下半年有回暖迹象，但市场需求增长缓慢，产能结构性过剩的行业格局仍然持续，压缩机生产厂家对市场份额的争夺日益激烈。由下游冰箱行业传导而来的价格压力迫使部分技术与管理落后的企业退出竞争，行业集中度不断提高。根据产业在线统计，国内行业销量排名前六名冰箱压缩机企业所占市场份额从2011年的66.3%快速上升到71.6%。（2）行业发展趋势由于全球金融风暴的影响短期内难以消除，经济复苏缓慢，冰箱压缩机行业竞争将更加激烈，部分技术落后、成本不具竞争力的企业将可能逐步退出市场，行业集中度将进一步提高，行业整合呈现全球化。高效化、节能环保、变频化、小型化等将成为未来压缩机市场的发展主流。2、未来发展战略公司按照科学发展思路，围绕“转型升级，创新发展”主题，通过自身发展和对外合作并购，加快“转型、提升、创新”步伐，进一步“做强做大主业，拓展产业新领域”，实现“三年第一大，五年第一强”的战略目标。3、下一年度经营计划（1）经营目标：销售压缩机突破3000万台，主营业务收入达到56亿元。力争实现“全球第一大”目标，成为全球最大的冰箱压缩机生产厂家。（2）工作思路：创新驱动，用户至上，以质取胜，科学发展（3）工作重点：强质量、拓销量（4）主要举措：①深挖市场潜力、客户潜力、自身潜力深挖市场潜力，以客户为中心，积极适应市场需求变化，抢占市场先机，扩大市场份额；深挖现有客户潜力，加紧开发新的客户，做好收购Cubigel公司后的销售衔接的工作，实现新突破；深挖自身潜力，持续开展创新创造、员工合理化建议和QC小组等活动，向管理要效益。②强化基础管理，提升资源利用效率加强财务预算管理，合理计划和使用非公开发行因项目投资时间差形成的暂时闲置募集资金，提高资金使用效率。通过技术创新、工艺改进、流程再造，节能降耗，降低成本，提高经济效益。加强人才队伍建设，引进各类高端人才，加强公司人才的培养，提升员工的综合素质。③调产品结构、市场结构、管理结构根据市场需求及国家节能政策要求,做强R134a压缩机，做精R600a压缩机，进一步提高高效压缩机的销售占比，通过发挥与Cubigel的协同优势，实现商用机突破；继续加强现有客户的合作，积极开发新客户，扩大海外销售占比；梳理优化组织架构，优化管理流程，完善绩效考评，进一步提升工作效率。④深入开展价值创造活动，全面提升经济效益深入开展价值创造活动，进一步健全内控体系，通过产品研发、产品产供销、费用控制、节能降耗等方面开展创新创造活动，不断提高生产、采购、物流、销售等各个环节的精细化管理水平，全面提升经济效益。⑤推进募集资金项目建设2013年1月，公司非公开发行股票顺利实施，募集资金11亿元。本次募集资金项目中，加西贝拉新建年产500万台超高效和变频压缩机项目已于2012年四季度正式开工建设，2013年四季度有望投产。公司景德镇本部600万台高效和商用压缩机项目，已完成项目产品技术、工艺等论证，目前正在进行项目开工建设的前期准备工作。公司将在产品规划、市场开拓、项目工程建设等方面统筹规划，以确保项目顺利实施、新产品具有市场竞争力。4、未来可能面临的风险与对策（1）宏观经济风险2013年，国内外经济形势依然存在很大的复杂性与不确定性。国际方面，在发达经济体增长乏力、外需低迷的负面影响下，新兴经济体的经济增速继续放缓，全球经济复苏可能需要相当长的一段时间；国内方面，在外需市场不振和内需市场难以启动的双重夹击下，国内经济增速呈现放缓态势。国内外经济环境的复杂形势将对压缩机行业的发展形成负面效应，使压缩机行业增速放缓。应对措施：公司将进一步夯实基础，提升管理水平，从管理上要效益；加强技术研发，提升产品附加价值，提升公司的盈利能力；优化调整业务结构和客户结构，提高市场占有率。通过进一步提升核心竞争能力和话语权，增强应对宏观环境、行业波动的风险。（2）市场风险压缩机行业总体产能呈现结构性过剩，竞争较为激烈，行来整合呈现全球化趋势，行业集中度将越来越高。中低效压缩机市场将逐渐萎缩，价格压力日益加大，更多压缩机厂家转向高效压缩机市场，高效压缩机的竞争将加剧。应对措施：一方面公司将加大研发力度，调整产品结构，提高高效机的产销占比，另一方面，公司将以华意巴塞罗那为平台，将商用压缩机作为公司新的利润增长点。同时，公司将通过非公开发行股票募集资金的项目建设，提高超高效与变频压缩机的生产能力与研发能力，形成差异化竞争优势。（3）成本控制风险公司主要原材料为铜、钢等大宗产品，其价格受全球经济波动的影响较大，从历史情况来看，波动幅度较大。由于受国内外经济形势的不确定性和复杂性，原材料价格与汇率仍可能出现大幅波动的可能，将提高公司成本控制的难度。若原材料价格上涨，将压缩公司的盈利空间。应对措施：公司将通过与供应商谈判，借助市场工具在即期锁定远期原材料采购成本，降低价格波动风险；公司将通过加强供应链的协同能力，与上游供应商建立良好的合作关系等方式，加强对上游供应商的议价能力，重点加强采购成本的控制；公司还将加强与客户的合作与沟通，从材料规格方案的成本适配性角度出发，运用新材料、新工艺，降低原材料的用量和制定优化替代方案。九、董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√不适用十、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√不适用十一、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√不适用十二、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□不适用公司在西班牙成立了子公司华意压缩机巴塞罗那有限公司，2012年纳入合并报表范围。十三、公司利润分配及分红派息情况（一）报告期内利润分配政策特别是现金分红政策的制定、执行或调整情况为促进公司规范运作和健康发展，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利，不断完善董事会、股东大会对公司利润分配事项的决策程序和机制。根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、中国证券监督管理委员会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》以及相关法律法规的规定，结合公司的实际情况，经2012年5月25日召开的公司第六届董事会2012年第四次临时会议（详见2012年5月26日证券时报与巨潮资讯网第2012-028号公司公告）与公司2012年6月15日以现场投票与网络投票相结合的方式召开的2011年度股东大会（详见2012年6月16日证券时报与巨潮资讯网第2012-032号公司公告）审议批准，公司对《公司章程》、《股东大会议事规则》中有关利润分配政策特别是现金分红政策有关条款进行了修订。本次对《公司章程》、《股东大会议事规则》中有关利润分配政策特别是现金分红政策的修订系以股东大会特别决议的方式审议通过，利润分配政策的调整符合公司章程及审议程序的规定。修改后《公司章程》明确了利润分配政策的调整或变更需由股东大会以特别决议的通过，明确了独立董事、监事会需对利润分配政策的调整与变更发表审核意见。调整后的利润分配政策明确了分红标准与分红比例，利润分配政策的调整与或变更条件与程序更加合规、透明，充分保护了中小投资者的利益。（二）公司报告期利润分配预案及资本公积金转增股本预案与公司章程和分红管理办法等的相关规定一致√是□否□不适用按照《公司章程》的相关规定，公司制订了2012年年度分配预案，独立董事发表了独立意见，该议案已经公司第六届董事会第三次会议审议通过，尚需提交2012年年度股东大会审议。公司报告期利润分配预案符合《公司章程》和分红管理办法等的相关规定。（三）公司近3年（含报告期）的利润分配预案或方案及资本公积金转增股本预案或方案情况1、2010年利润分配方案经信永中和会计师事务所审计，2010年度实现归属于母公司所有者的净利润19,076,927.16元，加年初未分配利润-97,195,279.09元，可供分配利润为-78,118,351.93元；2010年末，母公司实可供分配利润为-325,379,485.06元。因可供分配利润为负，公司2010年度利润不分配，也不进行公积金转增股本。2、2011年利润分配方案经信永中和会计师事务所审计，公司2011年度合并报表实现归属于母公司所有者的净利润30,603,981.19元，加年初未分配利润-78,118,351.93元，可供分配利润为-47,514,370.74元；2011年末，母公司可供分配利润为-317,707,084.27元。因合并报表和母公司可供分配利润均为负，根据财政部《关于编制合并会计报告中利润分配问题的请示的复函》（财会函[2000]7号），利润分配应以母公司的可供分配利润为依据，公司2011年度不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。3、2012年利润分配预案经信永中和会计师事务所审计，公司2012年度合并报表实现归属于母公司所有者的净利润102,960,392.99元，加年初未分配利润-47,514,370.74元，累计未分配利润为55,446,022.25元；2012年末，母公司累计未分配利润为-276,306,694.91元。因母公司累计未分配利润为负，根据财政部《关于编制合并会计报告中利润分配问题的请示的复函》（财会函[2000]7号），利润分配应以母公司的可供分配利润为依据，公司2012年度不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。该议案已经公司第六届董事会第三次会议审议通过，尚需提交2012年年度股东大会审议。（四）公司近三年现金分红情况表单位：元（五）公司报告期内盈利且母公司未分配利润为正但未提出现金红利分配预案□适用√不适用十四、社会责任情况公司以“员工满意、顾客满意、股东满意”为企业经营宗旨，积极履行社会责任。公司一贯注重企业与社会、环境的协调可持续发展，以“做负责任的企业”作为公司做事的出发点。公司在追求经济效益和自身发展的同时，自觉将社会责任纳入经营战略，切实做到经济效益与社会效益、短期利益与长远利益、自身发展与社会发展相互协调，实现公司与员工、公司与社会、公司与环境的健康和谐发展。主要表现在以下几个方面：1、员工是企业的财富，公司始终提倡关爱员工，加强安全教育与安全防护，提升应对突发事件的处置能力，报告期公司未发生重大安全事故。2、客户是企业利润的源泉，供应商则为公司生产提供保障，公司通过与客户、供应商多层次沟通与协作，达到共赢的目的。3、创新是企业发展的生命，公司加大研发投入，通过创新不断提升产品的能效比，开发节能降耗产品，提高企业的核心竞争力，实现可持续发展。4、公司进一步强化管理，推进清洁生产技术，加大高耗能设备改造进程，实现污染物排放、产品单台能耗持续下降；提高三废处理水平，实施中水回用改造项目等，逐步实现绿色生产，推进企业生态文明建设。十五、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表

标签数量：126