第四节董事会报告一、概述2013年，国家坚持稳中求进的工作总基调，以提高经济增长质量和效益为中心，创新宏观调控方式，推动改革开放，有针对性地采取了稳增长措施，市场信心明显提振，国民经济呈现稳中有进，稳中向好的发展态势，GDP同比增长7.7%；全年进出口总额41,603.31亿美元，比上年增长7.6%；全年社会消费品零售总额234,380亿元，同比增长13.1%。冰箱（柜）等家电行业由于有较好的消费需求基础，国内冰箱（柜）企业扩充产能，生产功能性冰箱，全年家用电冰箱累计生产9,340.6万台，同比增长10.6%，冷柜产量2084.7万台，同比增长9.4%（数据来源：国家统计局网站），从而给聚氨酯硬泡组合聚醚消费增长带来了机会。公司面对国际、国内经营环境，围绕企业发展目标，积极采取应对措施：一是积极拓展产品国际、国内市场。公司秉持技术创新等理念，加强技术研发，主动创造顾客需求，为冰箱（柜）冷藏客户提供个性化服务，巩固老客户，开发新客户，同时，抢占国际市场，和世界著名的家电冰箱企业建立合作关系，硬泡组合聚醚产品出口逐渐增多；近年来，公司针对异丙醇胺国际市场消费环境受欧债危机影响情况，在扩大营销同时，也加大国内宣传引导，开拓国内市场，通过应用技术研究，拓宽异丙醇胺应用领域，取得较好的效果。硬泡组合聚醚和异丙醇胺产品销量分别增长13.7%和32.9%。在当前国家大力推动绿色建筑节能政策背景下，公司利用公安部出台公消[2012]350号文件，允许有机高阻燃保温材料用于建筑保温领域政策，积极与政府主管部门及房地产商沟通，特别是房地产行业品牌企业，开拓江苏及周边建筑保温市场，有计划开拓北方市场，高阻燃保温板产品性能得到建筑保温行业认可，公司产品获得“绿色建筑产品认证证书”，完成了高阻燃保温材料在安徽、山东、陕西、河南、河北、北京、内蒙古、宁夏等地政府部门备案工作。2013年，高阻燃保温板产品实现销售5,191.62万元，为以后产品推广销售打下了坚实基础。二是坚持五个创新，实施降本增效措施。各利润中心围绕经营目标开展工作，通过强化内部管理，提升绩效，针对出现的问题，通过流程梳理和制度完善加以规范；技术研发部门加大投入，提高技术研发水平，全年新申请发明专利1项，获得授权发明专利3项，公司多项科研项目通过专家技术鉴定，行业地位进一步提升。三是实施产业发展布局，推动项目建设和竣工项目达效管理。公司年产6万吨硬泡聚醚项目竣工于2013年4月底试车成功并投入使用，新材料产业园项目—年产1500万平方米高阻燃保温板项目之第二条500万平方米生产线也已于2013年3月初竣工投产，项目建成后公司高阻燃保温板的年生产能力达750万平方米。项目竣工投产，为公司产业发展，为市场拓展提供了有力的支持。报告期内，为了拓宽聚醚产品的应用领域，做大产业规模，公司在聚氨酯基地规划建设年产3万吨特种聚醚项目，计划生产减水剂聚醚大单体等特种聚醚，丰富产品结构，以扩大聚醚应用市场。报告期，公司实现营业收入191,616.88万元，同上年增长15.78%，公司经营业务保持良性发展状态；由于销售业务过程中发生假票据事件，假票据金额7,396万元，由犯罪嫌疑人唐某提供，涉及业务片区数家法人企业。根据与部分客户达成的和解协议或通过司法部门民事调解，整体调整产品价格折让冲减营业收入2,429.99万元，由于案情还没有完全处理结束，对待决事项计提资产减值准备4,101.12万元，受此影响，全年实现归属于上市公司股东净利润3,970.03万元，以上年下降49.37%。10报告期内，公司被工业和信息化部认定为“全国工业品牌培育示范企业”，成为全国首批36家获授予企业之一；公司工会被中华全国总工会和中华全国工商业联合会授予“全国双爱双评先进企业工会”，公司企业文化案例被中国企业联合会评为“2012-2013年度全国企业文化优秀案例”；连续9年全国“安康杯”先进企业。二、主营业务分析1、概述公司经营主产品为硬泡组合聚醚、异丙醇胺，以及近几年延伸产业链大力发展的高阻燃聚氨酯保温板产品。公司硬泡组合聚醚产品应用市场主要为冰箱（柜）冷藏集装箱等领域，异丙醇胺分为一异、二异和三异产品，主要应用于合成表面活性剂、石油天然气炼制中的脱硫剂、清冼剂、医药中间体、农药中间体、水泥外加剂、助剂等行业，高阻燃保温板主要应用于建筑保温领域。报告期，公司实现营业收入191,616.88万元，比上年增长15.78%，其中硬泡聚醚实现营业收入129,892.85万元，比上年增长10.49%，异丙醇胺实现营业收入52,472.52万元，比上年增长27.59%，保温板实现收入5,191.62万元。主要财务数据同比变动情况单位：万元公司报告期利润构成或利润来源发生重大变动报告期，公司实现归属于上市公司股东净利润3,970.03万元，比上年下降49.37%，主要是在硬泡聚醚业务过程中，收到假票据7,396万元，公司成立专案组处理假票据事件，与涉及业务片区几家法人企业协商谈判，根据与部分客户达成的和解协议或通过司法部门民事调解，整体调整产品价格折让冲减营业收入2,429.99万元，由于案情还没有完全处理结束，根据会计准则和企业会计政策，对待决事项根据谨慎性原则计提资产减值准备4,101.12万元，影响当期利润。经营业务没有发生重大变化。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11公司利用积聚的资源和资本平台，积极推动产业发展战略，实现企业持续健康稳定发展。面对国内经济增长乏力、外有欧债危机持续影响之经济形势，把握国家出台稳增长、调结构政策机会，积极应对，一方面抓好项目建设规划、项目建设以及项目达效管理，如年产6万吨硬泡组合聚醚项目于4月底竣工投产，硬泡组合聚醚年生产能力达到15万吨，成为世界硬泡组合聚醚规模最大的生产企业之一，同时规划建设年产3万吨特种聚醚项目，拓展聚醚产品应用领域，进一步提升产业规模；公司借助公安部出台公消[2012]350号文件给行业发展带来的机遇，加快推进“红宝丽新材料产业园”建设，第二条年产500万平方米高阻燃聚氨酯保温板连续生产线也已试车投产，整体形成年产750万平方米生产能力，后续的项目也在规划建设当中。另一方面，公司加快硬泡聚醚、异丙醇胺产品国际、国内市场拓展力度，加快产能释放，2013年主产品硬泡组合聚醚和异丙醇胺产品销量同比均保持稳定增长，硬泡聚醚销量增长13.7%，异丙醇胺销量增长32.9%。针对保温板市场特点，与政府主管部门、房地产开发商及承建企业沟通，推行大客户战略，取得较好的效果，全年高阻燃保温板实现销售5,191.62万元；太阳能EVA封装胶膜产品性能持续得到优化，面对太阳能光伏行业现状，以规避行业风险为目的，开展适量营销活动，为今后业务发展创造条件。报告期，公司实现主营业务收入187,841.20万元，较上年同期增长14.71%。其中出口额47,110.20万元，同比增长22.28%。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、收入说明公司主营业务主要为硬泡聚醚、异丙醇胺和高阻燃保温板三大产品，报告期实现主营业务收入187,841.20万元，较上年增长14.71%，硬泡聚醚主要客户为冰箱（柜）冷藏集装箱领域知名生产企业，基本上为以销定产模式，多年来，公司与该等客户采取在年初签订某一周期性框架合同，每个月再根据客户月度订货需求量组织生产，少量客户采取签订产品销售合同。异丙醇胺销售签订销售合同，单一客户消费量较小，采取一单一签合同模式，并以短期合同为主，以有效规避汇率波动及原料价格波动之风险。高阻燃保温板产品销售采取直销和代理模式。公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用公司培育新兴材料产业，生产经营高阻燃聚氨酯保温板产品。2013年,公安部出台公消[2012]350号文件允许达到标准的有机保温材料应用于建筑保温领域，公司把握机遇，凭借保温板在上年江苏保障房建设保温领域良好口啤，积极拓展建筑保温市场，本年实现保温材料业务营业收入5,191.62万元，比上年增长202.8%。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12前五名客户合计销售金额（元）612,439,761.76前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例（%）31.96%公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元行业分类单位：元产品分类13单位：元说明产品成本构成中，以硬泡聚醚和异丙醇胺为主，占总成本的95.15%，比上年略有下降。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：万元145、研发支出公司研究院是公司技术研发平台，下设有聚氨酯研究中心、醇胺工程研究中心、节能新材料研究中心等部门，建有聚醚合成、材料合成等实验室、恒温恒湿室等。公司每年都增加技术投入，技术部门每年均确立研究课题。2013年，研究院确立研究项目根据行业发展方向，以确立技术领先和竞争优势为目标共立项18项，已完成研发计划16项，并通过鉴定或验收。研究项目包括多元体系超低密度组合聚醚研究与开发、功能性聚醚的研发、泡沫降解工艺中试及试产、异丙醇胺在水泥混凝土中的应用等。在增效降本方面，围绕客户的个性化要求，在混合发泡体系、以及超低密度和超低导热、二元超低密度冰箱用硬泡组合聚醚体系研究开发上取得成效，推动了中国冰箱发泡技术的进步，进一步捍卫了公司技术水平的领先地位。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（1）经营活动产生的现金净流量净额：经营活动产生的现金净流量净额为10,550.95万元，较上年减少50.78%。主要是销售商品、提供劳务应收账款增多，收到的现金比上年减少12,010.79万元。（2）投资活动产生的现金净流量净额：投资活动产生的现金净流量净额-8,963.50万元。主要是年产6万吨硬泡聚醚项目已竣工投产后，板材项目投入较上年减少，全年现金流出减少13,199.62万元。（3）筹资活动产生的现金净流量净额：筹资活动产生的现金净流量净额-9,258.05万元。主要是本期分配股利、偿付利息支付现金所致。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15公司经营活动产生的现金流量净额10,550.95万元，高于本期净利润。主要原因假票据事件，因价格折让冲减营业收入，及待决事项计提资产减值准备影响了当期利润所致。三、主营业务构成情况单位：元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√不适用主营业务情况说明：报告期，公司围绕既定的发展目标，积极拓展国际、国内市场，加大技术创新手段，以客户个性化服务为宗旨，开展一对一服务，为客户开发新产品，达到降本、增效、提升产品功能之目的，提高了客户对公司的依存度和满意度，双方战略合作加深，新客户逐渐增多，同时有计划拓展国际冰箱客户，使得产品销售量保持稳定增长。异丙醇胺业务在国际消费受欧债持续影响的情况下，在策略上加强了国内市场宣传和引导，同时不断提升产品性能，开发新技术，拓宽其应用领域，异丙醇胺产能释放加快。公司整体产品出口47,110.20万元，比上年增长22.28%。2013年，公司以国家消防总局允许有机保温材料进入建筑保温领域为契机，积极与政府部门及房地产商进行沟通，尽管保温市场不尽规范，仍存在许多问题，公司高阻燃保温板销售没有达到预期，但销售量仍然呈现良好的增长态势。2013年，公司实现主营业务收入187,841.20万元，比上年增长14.71%。其中硬泡组合聚醚销售129,892.85万元，增长10.49%；异丙醇胺销售52,472.52万元，增长27.59%；高阻燃保温板销售收入5,191.62万元。报告期，公司强化管理和原料采购控制，以技术创新为手段，实施降本增效。公司硬泡组合聚醚产品销售定价仍然采用“上个月主原料环氧丙烷平均价格乘以系数+加工费”之模式，产品毛利率保持合理的水平，毛利率下降，主要是受到假票据事件影响，与已达成和解客户协议价格折让所致。异丙醇胺产品在销售增量过程中，由于策略调整，产品结构发生一定变化，三异丙醇胺销量比例占多，一定程度上摊薄了异丙醇胺整体毛利率水平。异丙醇胺毛利率与上年比相对稳定。出口毛利率下降原因：主要受人民币升值影响。16硬泡组合聚醚产品平均价格比上年下降2.85%，单位生产成本比上年下降1.56%。公司环氧丙烷采购平均价格比上年增长1.85%，环氧丙烷价格趋势图：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17单位：元五、核心竞争力分析1、资源优势（1）生产条件。公司硬泡组合聚醚年生产能力为15万吨，是国内最大的硬泡组合聚醚供应商，也是世界规模最大的硬泡组合聚醚生产企业之一。目前聚氨酯基地正在建设年产3万吨特种聚醚项目，生产聚醚多元醇及减水剂聚醚大单体，届时，公司聚醚品种、规模优势更加明显。公司异丙醇胺年生产能力为4万吨，规模居世界首位，由于工艺特点，国内尚没有同类生产企业，公司决定在醇胺基地建设年产5万吨醇胺系列产品技改项目，项目建成后，公司异丙醇胺年生产能力将增至9万吨。公司建设的“红宝丽新材料产业园”项目，已形成750万平方米高阻燃保温板生产能力，后续的项目在规划建设当中。另外，公司还拥有年产1200万平方米太阳能EVA封装胶膜生产能力。公司生产装置、设备和厂房都为公司自建，新建设备和生产工艺代表行业最先进水平，公司合法拥有土地，公司核心资产使用效率较高，生产装置生产正常。另外，公司配置了先进的研发和检测设备，为公司技术创新，始终保持行业领先水平提供了硬件条件。（2）客户资源。公司经过二十多年发展，拥有丰富的客户资源，国内多数冰箱（柜）冷藏集装箱生产企业是公司客户，冰箱冰柜前10名品牌企业中，有８家是我公司的重点客户，冷藏集装箱企业中集、马士基等也是公司客户；异丙醇胺客户遍布世界各洲，渠道建设已见成效；高阻燃保温板已经得到政府主管部门和部分房地产商认可，客户也在逐渐增多，特别是与大客户合作。公司在三大产业中竞争优势明显，积累了众多资源优势。2、技术优势公司设立以来，始终秉持“持续创新”理念，不断加大技术投入，建成和配备了研发设施，逐步完善了研发机制，构架了产学研平台。公司建有省级技术中心三个：分别为公司企业技术中心、江苏省醇胺工程技术研究中心和江苏省聚氨酯工程中心，设立了国家级博士后科研工作站。公司与南理工、南林大等科研院所产学研合作，与中科院长春应化所合作，共建了中科院南京醇胺分中心。公司在所从事行业确立了技术领先优势。截止2013年末，公司累计获得授权发明专利30项，实用新型专利5项。其中本年度公司申请发明专利1项，获得授权发明专利3项。2013年获得授权发明专利：18多年来，公司积极拓展异丙醇胺、硬泡组合聚醚国际市场，产品出口量逐年增多。为此，公司多年前就在境外开展商标注册工作，为产品进军国际市场提供保障。至今，“红宝丽”商标已在美国、日本等21个国家和地区完成注册。3、品牌资源公司秉承诚信经营和与客户共成长理念，为客户提供个性化服务和增值服务，客户对公司依存度和满意度提高，冰箱（柜）知名企业与公司结成战略合作伙伴关系，如海信、美的、美菱、LG、三星、西门子等，公司知名度提高，与国际著名冰箱生产企业如倍科、阿奇力克、惠而浦等建立合作关系，产品进入国际冰箱市场，“红宝丽”品牌国际影响力进一步提升。异丙醇胺自生产以来，作为精细化工品由于其绿色环保和优异的性能，产品出口已遍布世界各地，近年来国内市场的消费量也有明显增多，在与国际品牌竞争中确立了自身的优势，公司客户资源越来越丰富。新材料领域，由于公司高阻燃保温板性能优势，住建部倡导并推动绿色建筑，其科技促进中心在建筑保温行业进行大力推介，也吸引房地产商合作，有利于提升双方在绿色建筑节能领域品牌度。中国硬泡组合聚醚最大的应用领域为冰箱（柜）冷藏市场，约占整个聚氨酯硬泡50%以上，下游冰箱（柜）生产企业都是国内外知名的家电企业和国际冰箱生产企业，相比聚醚行业生产企业拥有较大的规模优势，且硬泡组合聚醚产品主原料为环氧丙烷，作为石油衍生产品，其价格容易受到石油价格的波动而波动，因而，硬泡聚醚行业生产企业经营容易受到两头挤的情况，产品毛利率容易波动。在冰箱（柜）市场，多年来，公司在产品定价采用“上个月主原料环氧丙烷平均价格\*系数+加工费”之模式，并为广大冰箱（柜）企业所接受，成为行业推崇的模式。该定价模式确立彰显了红宝丽品牌在行业影响度，有利于公司扩大市场规模。六、投资状况分析1、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况19单位：万元支行签订了《募集资金三方监管协议》。2011年8月22日，公司第六届董事会第六次会议审议并通过了《关于南京宝新聚氨酯有限公司将非公开发行股票募集资金中铺底流动资金全额补充流动资金的议案》。同意南京红宝丽聚氨酯有限公司将募集资金投资项目铺底流动资金2,598.68万元全额补充流动资金，用于生产经营。该项目已于2013年4月28日竣工投产，项目已完成竣工决算审计，截止2013年12月31日，公司年产6万吨环保型聚氨酯硬泡聚醚技术改造项目累计使用募集资金12,478.81万元。（2）募集资金承诺项目情况20单位：万元（3）募集资金变更项目情况单位：万元212、主要子公司、参股公司分析南京红宝丽股份有限公司2013年度报告全文主要子公司、参股公司情况单位：元主要子公司、参股公司情况说明22说明：新材料公司报告期亏损，主要是新材料公司除了高阻燃保温板产品以外，还有太阳能EVA封装胶膜产品，考虑到太阳能光伏行业状况，报告期没有安排规模化生产，给整体经营造成一定影响。报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用3、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，公司不存在控制下的特殊目的主体。八、公司未来发展的展望1、宏观经济环境对公司经营影响2013年，世界经济复苏缓慢，中国经济面对复杂严峻的国际经济形势和国内经济下行的风险，坚持稳中求进的工作总基调，坚定不移推进改革开放，创新宏观调控思路和方式，国民经济呈现稳中有进，稳中向好的发展态势，中国GDP增长率放缓到7.7%，低于上年水平。其中全年全国规模以上工业增加值比上年增长9.7%，增速比上年回落0.3个百分点；全年固定资产投资（不含农户）比上年名义增长19.6%（扣除价格因素实际增长19.3%），增速比上年回落1.1个百分点；社会消费品零售总额234,380亿元，同比增长13.1%。全年进出口总额41,603亿美元，比上年增长7.6%，增速比上年提高1.4个百分点；全年居民消费价格比上年上涨2.6%，增速与上年持平。表现为城镇化进程加快、房地产市场回暖、大宗商品原料价格稳定，作为世界冰箱制造基地冰箱产量稳定增长，全年家电冰箱产量9,340.6万台，比上年增长10.6%，冰柜产量2,084.7万台，比上年增长9.4%（国家统计局网站数据）。23中国冰箱产量月度走势（万台）来源：产业在线ChinaIOL来源：产业在线ChinaIOL公司主营业务为硬泡组合聚醚、异丙醇胺系列产品等。近年来，公司大力发展新兴材料产业，延伸产业链，建设高阻燃聚氨酯保温板项目和太阳能EVA封装胶膜项目，进入建筑保温材料领域和太阳能EVA封装领域。公司利用自身资源优势及国内外冰箱企业扩充冰箱及冰柜产能的有利契机，积极拓展国内、国际市场，报告期内，公司与海信、美的、美菱、新飞、三洋、晶弘等国内冰箱客户的合作关系得到巩固和加强，与韩国LG、韩国三星、土耳其ARCELIK、惠而浦、伊莱克斯、博西华、韦视达等国外知名公司的友好关系进一步深化，硬泡组合聚醚产品出口量逐渐增多，随着公司年产6万吨环保型聚氨酯硬泡聚醚技术改造项目于2013年4月试车成功，公司硬泡组合聚醚年产能已经达到15万吨。2013年公司硬泡聚醚销售量10万多吨，比上年增长13.7%，其中出口量增长24.7%，公司产能逐步释放，规模优势逐渐凸显，红宝丽品牌国际国内影响力进一步提升。异丙醇胺作为一个新的基础化工原料，在世界经济复苏缓慢、人民币对美元汇率持续升值影响产品出口及国外消费市场的情况下，公司加大对国内市场的宣传与推广工作，异丙醇胺产品销售量仍保持稳定增长，同时公司积极开发新产品，拓展新市场，根据醇胺特点，开发了改性异丙醇胺产品，呈现出良好的需求态势，2013年公司异丙醇胺销售量同比增长32.9%，其中异丙醇胺出口量增加21.4%。新兴材料，2012年12月，公安部出台公消[2012]350文件，允许符合要求的有机保温材料进入建筑保温领域，公司在城镇化进程加快、房地产市场逐步回暖的情况下，加强与政府主管部门及房地产开发商沟通、扩大高阻燃聚氨酯保温板产品销售，全年高阻燃聚氨酯保温材料销售额5,191.62万元；考虑太阳能光伏行业现状，从规避行业风险出发，没有安排规模化生产，围绕太阳能EVA封装胶膜产品性能优化及进入市场开展一系列基础性工作，为2014年开展经营业务创造条件。242014年，国内外经济形势依然复杂严峻，发达经济体企稳回升的步履仍然蹒跚，世界经济全面复苏不确定因素较多，国内经济平稳向好，稳中有进，但基础仍不稳固，经济下行压力仍存在，经济增长的内生动力仍需加强，人民币仍存在升值的压力，中国经济增速预期目标为7.5%。中国经济将保持宏观经济政策基本稳定，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，以深化改革为强大动力，以调整结构为主攻方向，以改善民生为根本目的，积极扩大国内需求，保持物价总水平基本稳定，推动新一轮对外开放，构建开放型经济新体制，推动以人为核心的新型城镇化，努力建设生态文明的美好家园，实现经济持续健康发展和社会和谐稳定。这对公司发展提供了稳定的外部环境，企业需要持续提升创新能力，面对压力和迎接挑战，在机遇中寻求发展。25经营环境分析262、公司所在行业的发展趋势及市场竞争格局（1）行业发展趋势公司生产经营的主要产品为硬泡组合聚醚、异丙醇胺系列产品，以及高阻燃保温板等产品，其所在行业都是国家鼓励发展的行业。政府倡导建设和谐型社会，大力发展低碳经济、开展节能减排工作，公司三大产业发展，对资源节约型、环境友好型社会建设有独特的作用。A、聚氨酯硬泡组合聚醚行业：聚氨酯硬泡是目前性能最好的隔热保温材料，被广泛用于制冷、建筑、保温、包装与运输等行业。在我国，冰箱（柜）、冷藏集装箱等冷藏行业是聚氨酯硬泡的最大应用领域，将来仍然是最主要的应用领域。据普华咨询《聚氨酯产品年度分析报告》显示，2013年我国聚氨酯硬泡组合聚醚消费量当中，冰箱（柜）冷藏行业占比为56.8%，建筑行业占比为17.5%而欧美等发达国家在建筑保温领域的消费量占55%以上。聚氨酯硬泡主要原料为硬泡组合聚醚和异氰酸酯（聚合MDI）。家电冰箱（柜）领域：发展经济与居民生活质量息息相关，我国“十二五”规划中把提高居民收入、扩大内需作为促进经济稳定增长的重要支撑。2013年，我国经济增速放缓，工业品出厂价格PPI同比下降1.9%，居民消费价格基本稳定，城镇化进程加快，国家统计局数据显示，2013年全年家用电冰箱累计生产9,340.6万台，累计同比增长10.6%。从出口情况看，根据中国机电产品进出口商会网的数据，2013年1-12月冰箱（含冷柜）累计出口3,545万台，同比增长6.7%。我国冰箱产业赖以发展的基础仍然坚实，消费的基础仍然存在，表现在：居民生活水平逐步提高；城乡发展一体化进程稳步推进，政府推动的新型城镇化道路、惠民工程正在逐步落实，李总理在《2013年政府工作报告》中要求2014年新开工700万套以上，其中各类棚户区470万套以上，加强配套设施建设，年内基本建成保障房480万套，提高大城市保障房比例，推进公租房和廉租房并轨运行；技术进步、功能性冰箱出现，加快了冰箱更新换代和冰箱产品消费结构变化，有利于促进冰箱产业升级与发展；广阔的农村市场吸引生产企业向农村发力，带来市场竞争更加激烈，市场资源逐步向品牌企业集中；世界经济逐步恢复，作为世界冰箱生产制造基地的中国冰箱出口增速将稳步提升。冰箱企业扩大产能，建设高端冰箱生产线，世界家电巨头纷纷把目光看向中国，在中国建立白色家电生产基地，如惠尔浦等。冰箱（柜）产业的发展，推动了聚氨酯硬泡聚醚行业的发展。2011-2013年冰箱、冷柜产量及年增长率统计（单位：万台，%）（来源：国家统计局网站）冷链物流领域：冷链物流包括冷藏集装箱、冷藏汽车、冷藏火车、冷库等。国内外经济发展、生活质量提高、对外贸易增加势必带动物流业的发展。国家发展改革委已于2010年7月对外发布《农产品冷链27物流发展规划》，以推动经济发展，《规划》提出了到2015年我国农产品冷链物流发展的目标、主要任务、重点工程及保障措施，提出要实施冷库建设工程、冷藏物流等八大重点工程。2013年为支持冷链物流产业发展，多项政策纷纷出台，冷链物流领域投资增加，2013年冷链物流固定资产投资超过1,000亿元，同比增长24.2%，中国冷链需求规模达到9,200万吨左右，冷链物流市场总体增长率达到20%左右，全国单体1000吨以上的公共性冷库容量为2,637万吨，折合7,127万立方米（来源：中国物流与采购联合会数据）。货物运输需要冷藏条件支撑，随着冷链规划逐步实施，冷链物流领域未来仍将保持增长态势，将较好地带动硬泡组合聚醚在该领域消费的增长。随着我国经济发展，聚氨酯工业得到较快发展。聚氨酯系列产品由于本身固有特性，应用领域逐渐增多，消费量将越来越大，未来发展潜力更大，特别是建筑保温领域。B、异丙醇胺行业：异丙醇胺包括一异丙醇胺、二异丙醇胺和三异丙醇胺，是一种具有绿色环保和性能优异的基础性化工原料，被广泛用于合成表面活性剂、石油天然气炼制中的脱硫剂、清冼剂、水泥外加剂、医药农药中间体、金属切削、电子清冼等行业，在国外被广泛应用。近年来，公司通过宣传引导，国内消费需求量增速加快，公司产品区域销售结构发生改变，国内销售增量占总销售的53%左右。世界对环境问题、节能越发重视，异丙醇胺产品在“低碳”中作用也越发明显。随着技术进步，一些新的功能、用途被发现，其优异性能被社会所认识，并被应用到各行各业。如公司开发改性异丙醇胺在水泥外加剂上有较好的用途，并呈现良好的需求态势。异丙醇胺与乙醇胺同为醇胺类产品，性能上具有相通的地方，又具有自身的特性，异丙醇胺以其优良的环保性能成为欧美等发达国家极力推崇和鼓励发展的一种绿色化工产品。2013年，有的国家已开始明令禁止乙醇胺在某些领域的使用，异丙醇胺替代乙醇胺的优势将突现出来，未来应用将越来越广泛。我国政府相继出台了开展节能减排的政策，在我国“十二五”规划中，对节能环保提出了具体要求。异丙醇胺在众多任务业、民用化领域中将得到更多应用，异丙醇胺产业前景十分广阔。异丙醇胺另一个消费领域为水泥领域，其应用是有利于水泥生产企业降低生产能耗、提高产品品质和生产效率，水泥生产市场庞大，随着水泥行业推行节能减排政策、淘汰落后产能自觉性提高，对三异丙醇胺需求会逐渐增多。C、新材料产业公司大力发展新兴材料产业，建设“红宝丽新材料产业园”平台，生产聚氨酯建筑保温和太阳能电池EVA封装胶膜等新型材料，现已具备年产750万平方米聚氨酯高阻燃保温板材和年产1200万平方米太阳能EVA封装胶膜产品生产能力。高阻燃保温板材后续项目在规划建设当中，新材料产业将成为公司经营业绩提升的新的源泉。建筑保温领域：建筑领域是我国三大能耗领域之一，由于聚氨酯硬泡是目前性能最好的隔热保温材料，通过技术提升其阻燃等级达B1级，是建筑领域开展节能保温的最佳选择，建筑领域节能将成为推动我国聚氨酯产业快速发展的重要环节。低碳经济是社会发展的主题，国务院倡导绿色环保，节能减排，决定到2020年中国单位国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降40%—45%，作为约束性指标纳入国民经济和社会发展中长期规划，并制定相应的国内统计、监测、考核办法。《石化和化学工业"十二五"发展规划》指出到2015年，万元工业增加值能源消耗降低20%，二氧化碳排放降低15%。为贯彻落实十八大关于加强生态文明建设的战略部署，促进工业经济与生态环境协调发展，推动石化和化学工业提高能源资源利用效率、降低污染物产生和排放强度，促进绿色循环低碳发展，工信部《石化和化学工业节能减排指导意见》指出：到2017年底，石化和化学工业万元工业增加值能源消耗比2012年下降18%。28我国政府为开展节能减排做了很多工作，政府颁发了《节能中长期专项规划》、《节约能源法》和《民用建筑节能条例》等法规，《民用建筑节能设计标准》、《公用建筑节能设计标准》明确要求新建建筑节能率要达到65%。此后，财政部、住房城乡建设部发布《关于进一步推进公共建筑节能工作的通知》，工信部发布《新材料“十二五”规划》，住建部印发《既有居住建筑节能改造指南》，2013年3月，住建部制订发布《“十二五”绿色建筑和绿色生态城区发展规划》。《规划》明确了发展目标、指导思想、发展战略、实施路径以及重点任务，并提出了一系列保障措施。实施100个绿色生态城区示范建设、2014年起直辖市等建设的保障性住房将率先执行绿色建筑标准；2015年起直辖市等的新建房地产项目力争50%以上达到绿色建筑标准；完成北方采暖地区既有居住建筑供热计量和节能改造4亿平方米以上；结合农村危房改造实施农村节能示范住宅40万套。到“十二五”期末，绿色发展的理念为社会普遍接受，新建绿色建筑10亿平方米，建设一批绿色生态城区、绿色农房，引导农村建筑按绿色建筑的原则进行设计和建造。完善经济激励政策，对二星级及以上的绿色建筑给予奖励。《规划》提出，将目标完成情况和措施落实情况纳入地方住房城乡建设系统节能目标责任评价考核体系，对未完成目标任务的进行责任追究。我国拥有世界上最大的建筑市场，全国房屋总面积已超过400亿平方米，每年新增建筑面积16亿-20亿平方米，95%以上是高耗能建筑，规划到2020年我国城市的大部分建筑都将完成节能改造。因此，聚氨酯硬质泡沫作为当今社会最好的隔热保温材料，随着我国经济持续健康快速发展，政府节能政策推动，人们节能意识、环保意识不断增强，聚氨酯硬泡在工业、民用建筑保温中将会得到更好地应用，从而给硬泡组合聚醚行业带来历史性的发展新机遇。在建筑节能保温过程中，需要在各个环节关注安全问题。为了建筑保温行业规范发展，促进建筑节能政策有效实施，发展低碳经济，公安部于2012年12月，从实际情况出发出台公消[2012]350号文，允许符合条件的有机保温材料在建筑保温领域使用，并要求各地公安机关消防机构要严格执行国务院文件和公安部规章要求，各直辖市、省会市、副省级市和其他大城市要对建设工程防火制定并执行更加严格的消防标准确保建筑工程消防安全。江苏省公安厅、江苏省住建厅苏公通[2012]671号《关于印发<江苏省建筑外墙保温材料防火暂行规定>的通知》规定保温材料的燃烧性能不应低于B1级，并根据住宅建筑和非住宅建筑的情况从建筑高度上对保温材料做了具体细化要求。国家标准GB8624－2012《建筑材料及制品燃烧性能分级》和GB/T29416《建筑外墙保温系统的防火性能试验方法》已于2013年10月1日起正式施行，这就意味着政府主管部门正在加强对建筑市场安全的管理，阻燃性能低的保温板材难以获得B1级评定，将很难进入建筑保温市场。这就要求我国聚氨酯硬泡保温材料生产企业要加强技术创新，开发出符合消防安全标准的高阻燃保温材料，并不断提升其阻燃性能，这样才能从根本上促进聚氨酯行业的健康发展。太阳能EVA封装胶膜：太阳能作为清洁能源、可再生资源，政府出台了多项政策，鼓励发展。政府制订了《可再生能源发展“十二五”规划》，将“十二五”期间光伏太阳能发电装机目标上调至2100万千瓦（21GW），同时对再生能源电价附加也作相应提高。陆续出台了太阳能屋顶计划、金太阳工程等诸多补贴扶持政策，并就太阳能发电上网做了具体安排。国家电网公司发布《关于做好分布式发电并网服务工作的意见（暂行）》，自11月1日起，建于用户内部场所的分布式光伏发电项目，发电量可以全部上网、全部自用或自发自用余电上网，由用户自行选择，用户不足电量由电网企业提供。上、下网电量分开结算，电价执行国家相关政策。为了帮助光伏行业走出困境，我国政府出台了一系列促进光伏产业发展的有利政策。2013年7月，国务院发布《关于促进光伏产业健康发展的若干意见》（国发[2013]24号），提出：2013—2015年，年均新增光伏发电装机容量1000万千瓦（10GW）左右，到2015年总装机容量达到3500万千瓦（35GW）以上，总装机容量较“十二五”规划的21GW提高了67%。2013年8月，发改委公布的《分布式发电管理暂行办法》。2013年9月，工信部发布《光伏制造行业规范条件》，针对光伏制造企业生产规模和工艺技术、资源综合利用及能耗、环境保护、质量管理、安全、生产和社会责任、监管与管理等方面都进行了规范，提高了光伏组件企业准入门槛，这对于组件下游EVA封装胶膜行业产品性能要求进一步加强，有利于淘汰EVA胶膜行业落后产能，提高行业集中度。江苏省作为光伏大省，为支持光伏产业发展，帮助企业渡过难关，省政府决定实施新一轮光伏发电扶持政策，扩大光伏发电总量规模，新增规模由省和地方按1:1的比例给予补贴；2014年1月初，江苏省启动了“光伏下乡”示范工程等。太阳能EVA封装胶膜作为太阳能发电组件的重要材料，EVA封装胶膜行业标准在2013年也陆续出台，《光伏组件封装用乙烯-醋酸乙烯酯共聚物（EVA）胶膜》（GB/T29848-2013）国家标准已经于2013年11月12日正式发布，并将于2014年4月15日正式实施。建筑工业产品行业标准《建筑光伏组件用乙烯-醋酸乙烯共聚物（EVA）胶膜》正在制订当中；由国家光伏质检中心（CPVT）、南京红宝丽股份有限公司及其他单位共同负责起草的《光伏组件用EVA》江苏地方标准草案已经起草完毕，力争早日出台。29虽然光伏产业发展仍面临许多困难，行业内企业出现破产、停产现象，随着国家能源政策调整，扶持政策实施，经过镇痛和冼牌后的太阳能光伏行业将变得更具活力，我们看好光伏产业的未来。作为太阳能发电组件的重要材料太阳能EVA封装胶膜，也将面临巨大的发展空间。（2）行业竞争格局硬泡组合聚醚领域：公司是国内最大的硬泡组合聚醚供应商，也是世界规模最大的硬泡组合聚醚生产企业之一，年生产规模达15万吨，产品销售领域主要是冰箱（柜）、冷藏集装箱市场。从硬泡组合聚醚应用领域来看，硬泡组合聚醚主要应用于冰箱（柜）、冷藏集装箱、冷库、管道、建筑领域作隔热保温材料，冰箱（柜）、冷藏集装箱等冷藏行业是高端消费领域，目前硬泡国内市场竞争更多的体现在这一领域。2013年，该领域消费占整个硬泡组合聚醚消费量的56.8%（普华分析报告）。公司从创业以来，十分注重技术创新，针对行业发展态势以及不同市场，围绕客户降本、产品节能、提高生产效率、提升产品性能、产品开发符合社会发展方向等要求，不断开发新产品，储备新技术；针对不同冰箱（柜）和冷藏集装箱生产企业的个性化需求，开展一对一服务，取得客户的认同，与其结成战略合作伙伴关系，国内市场占有率连续多年保持第一。冰箱（柜）冷藏集装箱等冷藏行业是聚氨酯硬泡应用的高端市场，行业竞争更多体现在技术竞争和服务竞争上。技术竞争表现为：要以行业引领者的理念，围绕冰箱产业发展方向，客户在个性化需求方面要求开展研究工作，硬泡组合聚醚生产技术及冰箱发泡技术保持行业领先，如混合发泡体系、以及超低密度和超低导热、二元超低密度冰箱用硬泡组合聚醚体系研究开发、功能性聚醚的研发、特种聚醚技术方面，还有高阻燃板材用聚醚多元醇生产技术等；服务竞争表现在为客户的个性化服务上，随着社会进步，客户需求增加，消费结构升级调整，节能环保要求提高，冰箱行业的发展对冰箱性能和功效提出了更高的要求，整个冰箱市场呈现出高端化、大容积、节能化的发展趋势，另外，具有规模优势的黑电企业通过整合产业进入白电领域，外资家电企业看好中国庞大的市场，进入中国冰箱（柜）领域欲分享中国冰箱市场，如惠而浦等，冰箱行业竞争加剧。由于冰箱性能调节主要依靠隔热保温材料之原料硬泡组合聚醚，为此，冰箱企业就对硬泡组合聚醚生产企业提出更高的要求，要求其不断提高服务能力。公司围绕客户要求，坚持与客户共成长理念，诚信经营，为客户提供一对一服务和顾问式营销，客户满意度和依赖度提升，双方合作的紧密度加深。国内主要冰箱（柜）、冷藏集装箱生产企业成为公司主要客户，如海信、美菱、美的、晶弘、三洋、康佳、LG、三星、西门子等企业。多年前陶氏、巴斯夫、拜耳等国外化工巨头已在中国建立生产基地，为冰箱（柜）、冷藏集装箱企业提供产品服务，公司在与上述竞争对手的竞争中不断发展，并在该领域超越对手情况下，不断巩固了自己的市场地位和竞争优势，国内竞争呈现国际化格局。公司进入国际冰箱市场，公司产品已经进入国际知名冰箱企业，韩国LG、韩国三星、土耳其ARCELIK、惠而浦、伊莱克斯、博西华、韦视达与公司合作加深。在拓展冰箱市场同时，拓宽产品应用领域，如冷藏集装箱领域，并逐步提高在该领域中供应份额，抢占外企市场份额。公司技术创新能力、开发能力始终走在行业前面，技术、品牌、诚信等得到行业及国家权威部门进一步认可，公司成为国家首批“工业品牌培育示范企业”36家企业之一。2013年，公司硬泡聚醚销售10万多吨，比上年增长13.7%，其中出口量增长24.69%，在国内冰箱（柜）冷藏集装箱等冷藏领域市场占有率多年居首。随着产能规模提升，市场有效拓展，产能逐步释放，规模优势逐渐凸显，公司已经成为世界上最优秀的聚氨酯硬泡组合聚醚原料生产企业之一。30异丙醇胺领域：异丙醇胺消费市场主要集中在欧美、中东、日本、韩国、东南亚、台湾、非洲等国家和地区，生产商主要集中在中国及德国、美国、英国等发达国家，主要生产企业有红宝丽、巴斯夫、陶氏等。公司异丙醇胺生产规模达4万吨级，位居世界第一，并拥有多项发明专利。多年来，公司异丙醇胺产品以出口市场为主。公司加强营销网络建设，加强产品生产技术创新，不断拓宽产品应用领域，在国际市场上与巴斯夫、陶氏等国际化工巨头竞争，呈现国际化的竞争格局，并在竞争当中，不断超越对手，以致行业竞争状况发生了较大的变化，近年来，由于世界经济受欧洲债务危机持续影响，经济恢复缓慢，特别是欧洲某些主权市场面临较大风险，消费需求下降，在经营中又面临人民币持续升值压力，公司有针对性调整营销策略，销售客户逐渐增多，销售量逐步增加；同时，对国内市场进行了认真分析和布局，加强宣传和引导，拓展国内市场，国内市场销售增速明显，国内市场销售量首次超过出口。2013年公司异丙醇胺销量达4.38万吨，较上年增长32.9%，公司异丙醇胺市场占有率稳步提高，“红宝丽”品牌在国际国内市场地位得到进一步提升。公司积极开发新技术、新产品，拓展新市场，并根据醇胺特点，开发了改性异丙醇胺，并呈现出良好的需求态势。改性异丙醇胺为水泥助磨剂的一种新型原材料，可部分或全部替代三乙醇胺或三异丙醇胺，掺有改性异丙醇胺的水泥助磨剂，可明显提高水泥功效。为了积极应对市场需求，做大醇胺产业规模，公司醇胺产业基地投资建设5万吨/年醇胺系列产品技改项目，生产改性异丙醇胺产品，项目建成后，公司异丙醇胺生产能力将增至年产9万吨，这将有效缓解现有的异丙醇胺产能瓶颈压力，同时增加产品品种，并延伸产业链，提升公司异丙醇胺市场占有率。随着公司拥有自主知识产权的异丙醇胺超临界工艺技术的不断完善，以及技术研发能力不断提升，异丙醇胺产品应用领域被不断拓宽，加快了异丙醇胺产业的发展步伐。新材料—聚氨酯保温板材领域：建筑能耗作为我国三大能耗领域之一，已引起政府高度重视，近年来，政府出台了《节能中长期专项规划》、《节约能源法》和《民用建筑节能条例》法规，目的引导我国开展节能减排，降低能源消耗，发展低碳经济。聚氨酯是建筑节能最优良的保温材料，包括政府主管部门在内，人们对其性能认知经历了一个由不知到认可的过程。2012年底，公安部出台了[2012]350号文件允许符合性能要求的包括聚氨酯保温材料在内的有机材料应用于建筑保温，江苏消防部门新的防火规范规定保温材料燃烧等级不应低于B1级，并作了具体要求。公安部消防局制订国家标准GB8624－2012《建筑材料及制品燃烧性能分级》和GB/T29416《建筑外墙保温系统的防火性能试验方法》已于2013年10月1日起正式施行，新分级标准对B1级指标做了重新界定，为建筑保温行业规范发展，高阻燃聚氨酯保温材料在建筑保温领域的应用打开了大门，提供了有利条件。保温板材主要分为有机的聚氨酯保温板、聚苯板和无机的岩棉板等，在当前的技术条件下，阻燃B1等级的聚氨酯保温材料是综合性能最好的隔热保温材料（保温材料对比情况见下表）。由于国家大力推动建筑领域节能保温，且具有较大的市场机会，一些企业投资建设了保温板生产线，但国内具备规模化生产条件的具有B1级阻燃技术的聚氨酯保温材料生产企业为数不多。保温材料性能对比，资料来源：发改委《第五批国家重点节能技术推广目录、节能技术报告》。公司围绕建筑保温、消防安全要求，经过十多年研究攻关，开发出既能提升产品保温性能，又能满足建筑消防安全要求的聚氨酯高阻燃保温板产品技术。该产品技术最显着的特征是通过改变主要原材料的分31子结构而做到高阻燃，因而阻燃性能优异，燃烧时烟密度较低。经江苏省权威检测部门检测，该保温板产品阻燃各项指标均达到B1等级（即难燃级）各项标准。2013年4月份，在消防局制订的两个国家标准贯标过程中，公司子公司新材料公司作为第一家参加检测单位，研发的HBL聚氨酯保温板体系，顺利通过国家防火建筑材料质量监督检验中心（四川都江堰）大型火灾安全性试验（俗称窗口火试验），得到政府主管部门、消防部门认可。经过项目规划与建设，年产1500万平方米高阻燃聚氨酯保温板项目已有两条连续生产线竣工投产，整体形成年产750万平方米生产能力，后续的项目在规划建设当中。公司欲通过聚氨酯保温板项目建设，提升产业规模。2013年，公司在上年度拓展保障房建筑保温市场基础上，积极开拓市场，一方面加强与政府主管部门沟通，围绕国家发展绿色建筑规划，通过绿色产品认证，在江苏、安徽、山东、陕西、河南、河北、北京、内蒙古、宁夏等多个地区完成备案手续；二是积极拓展江苏及周边建筑保温市场，高阻燃保温板产品性能得到保障房、商业住宅等房地产开发商、承包商认可，并有计划开拓北方市场。公司建立大客户合作机制，已与房地产知名企业如苏宁环球进建立合作关系。公司全年实现高阻燃保温板销售额5191.62万元，同比增幅较大。公司作为拥有原料生产技术优势、保温板产能规模优势和生产高阻燃保温板生产技术优势的企业，参与建筑保温市场的竞争优势将越发显现。太阳能EVA封装胶膜：太阳能EVA封装胶膜是太阳能组件封装中重要材料，EVA胶膜在太阳能电池组件中除封装粘接作用外，其质量的差别还会直接影响太阳能电池组件的性能，其透光率、粘接性、交联度、吸收紫外光等性能都影响到太阳能电池组件的光电转换效率与使用寿命。公司具有年产1200万平方米太阳能EVA封装胶膜生产能力。经过检测，公司EVA封装胶膜技术性能指标已处于同行一流水平，太阳能EVA封装胶膜已取得德国TUV论证，通过国内部分客户产品试用认证工作。2013年，面对太阳能行业现状，公司以规避行业风险为目的，开展了适量营销活动，对太阳能EVA封装胶膜产品性能进行持续优化，为今后业务发展创造条件。（3）公司在同行业中所处行业地位，与同行业主要公司比较存在的优势和困难。在硬泡组合聚醚领域，公司是国内最大的硬泡组合聚醚供应商，同时是世界规模最大的硬泡组合聚醚生产企业之一，报告期末产能规模为15万吨，销售量超10万吨。公司持续实施技术创新，加大研发投入，为客户提供增值服务的能力不断增强，国内主要冰箱（柜）、冷藏集装箱生产企业如海信、美菱、美的、晶弘、三洋、康佳、西门子（中国）、中集等企业是公司客户。同时，公司也加强了对国际冰箱市场拓展，与国际冰箱生产企业携手共进，如韩国LG、韩国三星、土耳其ARCELIK、惠而浦、伊莱克斯、博西华、韦视达等，建立友好合作关系，硬泡聚醚产品开始规模化走进国际市场，公司服务能力得到行业高度认可，红宝丽品牌在世界冰箱（柜）等冷藏领域拥有较高的行业地位和竞争优势。公司行业地位得到国家权威机构认可，利用集聚的资源优势和行业影响力，参与相关标准的制订工作。参与制订的《建筑板材用聚氨酯硬质泡沫塑料国家标准》和牵头起草的《冰箱、冰柜用硬质聚氨酯泡沫塑料国家标准》、《太阳能热水器用聚氨酯硬质泡沫塑料国家标准》国家标准已颁布实施。公司实施聚醚产品应用多元化战略，加强产品应用技术研究，开拓除冰箱（柜）冷藏集装箱等冷藏领域以外市场，公司正在规划建设年产3万吨特种聚醚项目，生产聚醚大单体和PPG210、PPG310聚醚多元醇，特种聚醚用作聚氨酯弹性体、涂料、胶黏剂、铺装材料和减水剂的原料。通过特种聚醚项目建设和市场拓展，持续做大产业规模。32在异丙醇胺领域，公司异丙醇胺生产规模达4万吨，是世界规模最大的异丙醇胺生产企业，拥有多项发明专利。国内市场尚没有一异、二异和精三异的同类生产企业。公司始终坚持异丙醇胺生产技术和产品应用技术的研究，积极研发新技术，拓宽新的应用领域；开展对醇胺特性研究，不断开发兼容其他醇胺产品优点的新产品。公司在异丙醇胺生产上有多项技术领先于国际同行，在能耗等环节成本控制上具有一定的优势。公司积极参与国家标准委异丙醇胺国家标准的制订，牵头起草的《一异丙醇胺》和《三异丙醇胺》两项国家标准获批发布，已于2012年5月1日实施。近年来，公司根据国际市场变化，调整营销策略，抓住世界经济受欧洲债务危机复苏缓慢、竞争对手受到影响的有利时机，加强营销网络建设，积极拓展国际市场，国际市场知名度逐步提高，产品销售区域和客户群进一步扩大。同时，公司看好国内市场未来前景，通过宣传引导行业消费，拓展国内市场，国内工业与民用消费逐渐增加，国内市场销售量首超出口量，异丙醇胺产品销售连续多年保持稳定增长，产能释放加快。技术进步、销售规模提升，进一步扩大了公司在行业中影响力。为了积极应对市场需求，做大异丙醇胺产业规模，公司在醇胺产业基地投资建设年产5万吨醇胺系列产品技改项目，生产改性异丙醇胺产品，项目建成后，公司异丙醇胺年产能将扩充至9万吨。公司与国际同行相比存在的劣势主要表现在公司进入异丙醇胺行业较晚，发展醇胺产业还受到人才、资金、技术开发能力的影响，参与国际市场营销经验略显不足。公司将加强管理、增加投入，培养和引进营销、管理和技术人才，通过创新手段，推动醇胺产业规模不断提升。在新兴材料领域，公司是聚氨酯硬泡组合聚醚生产企业，通过延伸产业链，开发出性能更优、安全性更强的高阻燃建筑保温板材等产品，阻燃等级达B1级，高阻燃聚氨酯保温板薄抹灰系统，已经顺利通过国家防火建筑材料质量监督检验中心的大型火灾安全性试验（俗称窗口火试验），成为全国首家试验并成功通过试验的企业，为国家发展低碳经济、节能减排做了积极努力，也为企业培育新的增长源做了准备。公司已具有两条高阻燃保温板连续生产线，生产能力达到年产750万平方米，后续生产线仍在规划建设当中，建成后新材料产业园总生产能力将达1500万平方米。公司高阻燃保温板产品技术最显着的特征是通过改变主要原材料的分子结构而做到高阻燃，因而阻燃性能更优异。该技术为公司核心技术成果，代表世界聚氨酯板材发展方向，而同行生产阻燃板材技术是通过添加阻燃剂形式以达到阻燃效果，公司产品性能在同行中优势明显，得到建筑保温行业公认，也得到政府主管部门认可。公司“难燃型硬泡聚氨酯复合保温板外墙外保温系统”项目获得住建部组织的专家委员会评估通过，评估委员会确定该技术成果达到国内领先水平，其中杂环多元醇工业化合成技术和保温板固化成型工艺技术，填补了国内空白，该技术成果具有较高的推广价值及良好的市场应用前景。国内能够规模化生产阻燃板材的企业并不多，公司高阻燃保温板已取得中国绿色产品认证（即康居认证），只有通过绿色产品认证的产品才可获准进入绿色建筑保温领域。另外，公司与中国建筑标准设计研究院合作，编制了《HBL聚氨酯板保温系统建筑构造图集》，已于2013年12月1日实行，并获得住建部认可。图集的实行，为建筑保温设计提供了参考依据，有利于公司开展建筑保温市场，同时也显示了公司在行业中的影响力。在太阳能EVA封装胶膜领域：由于公司刚刚开始进入该行业，太阳能光伏行业面临行业困境，存在诸多风险，考虑到公司在该领域缺少经营经验，为规避行业风险，2013年公司只开展了适量营销活动，没有规模化生产。公司新材料产业发展面临的困难：新材料业务发展步伐慢，一是聚氨酯保温板行业近两年受公消[2011]65号文影响较大，公安部[2012]350号文件出台后，低价伪劣产品仍充斥着保温板市场，市场不尽规范，影响了建筑保温产业健康发展。公司高阻燃保温板销售没有达到预期。两个国家标准于10月1日正式实施后，主管部门开始整顿市场，要求达标的产品经检验合格后，才允许进入保温领域。二是公司太阳能EVA封装胶膜产品形成生产能力后，正值太阳能行业受内外因素影响进入低谷，经营风险扩大。好在公司依托主产品硬泡组合聚醚和异丙醇胺经营，销售规模不断提升，逐步消化了不利因素的影响，公司新材料产业度过了最困难的时期。3、公司发展机遇和挑战、发展战略、拟开展的新业务、拟开发的新产品、拟投资的新项目（1）公司面临发展机遇和挑战332014年，我国政府继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，坚持稳中求进的工作总基调，着力稳增长、调结构、促改革，坚持稳中求进、坚持改革创新，着力推动结构调整，深化经济体制改革，扩大对外开放，推进新型城镇化发展，大力发展社会事业，注重保障和改善民生，国民经济仍然会继续保持平稳增长，但增速预期目标只有7.5%。2014年，世界经济总体复苏向好，但仍为缓慢，由于各经济体差异，世界经济恢复面临诸多不确定性。将促使各政府实施宏观政策有利于促进经济增长，国外市场企稳回暖，有利于我国企业开展对外贸易，给企业发展提供了良好的经济环境。发展低碳经济是当今世界经济的主题。我国政府承诺到2020年单位国内生产总值二氧化碳排放要比2005年下降40%-45%，节能提高能效的贡献率要达到85%以上。中国《第十二个五年规划纲要》要求：大力发展节能环保等战略性新兴产业，大力推进节能降耗，强化节能目标的考核，健全奖惩制度，完善节能法规和标准，制订完善并严格执行主要能耗产品能耗限额和产品能效标准，推广先进节能技术的产品，加大环境保护力度等；国务院正式发布《国家新型城镇化规划（2014-2020年）》，规划指出：城镇化是现代化的必由之路，是保持经济持续健康发展的强大引擎，扩大内需的最大潜力在于城镇化。目前我国常住人口城镇化率为53.7%，户籍人口城镇化率只有36%左右，不仅远低于发达国家80%的平均水平，也低于人均收入与我国相近的发展中国家60%的平均水平，还有较大的发展空间。城镇化加快产业结构转型升级，解决农业农村农民问题，随着农村人口逐步向城镇转移，农民人均资源占有量相应增加，可以促进农业生产规模化和机械化，提高农业现代化水平和农民生活水平，加快农村经济社会发展；城镇化推动区域协调发展，推动人口经济布局更加合理、区域发展更加协调；城镇化促进社会全面进步，能富裕农民、造福人民，全面提升生活质量。主要任务就是有序推进农业转移人口市民化，优化城镇化布局和形态，提高城市可持续发展能力，推动城乡发展一体化。这给技术创新能力强、拥有节能、绿色环保核心技术的生产企业带来了前所未有的发展机遇。公司致力于“提供绿色产品与服务，把世界变得更加美好”的环保理念，开发生产的节能环保型聚氨酯硬泡组合聚醚系列产品和环保性能优异的异丙醇胺系列产品，以及阻燃性能优异的建筑节能保温板材、太阳能EVA封装胶膜产品均符合社会经济发展方向，具有广阔的市场空间。硬泡组合聚醚领域：我国政府系列政策，将推动经济稳定增长，国内消费需求扩大，居民生活条件得到改善，从而为下游家电消费提供保障。表现为新型城市化进程加快、保障性安居房建设、农村城市居民消费水平提高、节能功能性冰箱出现等，推动了家电行业特别是冰箱（柜）业的发展。随着居民生活质量提高，消费结构升级，将加快冰箱节能技术的进步和冰箱结构调整，有效促进冰箱技术升级和产业发展，从而推动冰箱生产企业技术改造，加剧对二、三线市场的争夺，未来市场资源向优势企业重新配置。2013年家用电冰箱累计生产9,340.6万台，累计增长10.6%（国家统计局数据）。未来由于冰箱产业较好的需求基础，预计“十二五”期间冰箱行业仍将保持稳定增长，冰箱行业良性发展以及优质的客户资源将给公司提供了良好的发展机遇。公司围绕节能环保主题，积极开发新技术、新工艺、新产品，围绕冰箱企业降本增效、提升冰箱产品性能、提高生产效率和冰箱技术进步、符合行业绿色环保发展的个性化要求提供产品和技术服务，以及整体解决方案，为客户提供增值服务，公司硬泡组合聚醚在冰箱冷藏领域技术始终保持领先优势。同时，随着公司硬泡聚醚产品进入世界冰箱企业，红宝丽品牌影响将逐步体现出来，为众多的客户所接受。公司技术创新和为客户提供增值服务的能力，将推动公司产品扩大市场规模，持续提升盈利能力。公司看好冷链物流未来，期待冷链运输业兴旺，重视与冷链物流企业的合作，与中集、马士基、胜狮等冷藏集装箱生产企业保持良好的合作关系。公司将充分利用硬泡聚醚生产技术优势，把握经济发展推动冷链物流运输业的机会，扩大市场份额。同时，公司将加快年产3万吨特种聚醚项目建设，针对特种聚醚市场，做好市场调研和客户拓展准备工作，争取项目竣工以后，能以较快的速度进入市场，增加利润增长源。34异丙醇胺领域：异丙醇胺是公司自主开发的拥有知识产权的产品，近年来，随着公司宣传和引导，产品环保性能和用途逐步被社会所认知，从而在工业、民用上得到较多的应用，国内应用逐渐增长，其在经济发展和谐社会建设中将具有宽广的市场前景。从推动产业发展的角度出发，公司加强新技术、新产品开发和研究，根据产品性能特点开发新用途，拓宽应用领域，异丙醇胺性能优势就会体现出来。公司将把握机会，抢占同类产品市场，如同类产品乙醇胺已在国外某些国家和地区有关领域禁止使用，为异丙醇胺在乙醇胺禁用领域替代带来了机会；如利用国内一些水泥厂准备开始往产业链上游整合，尝试自己生产助磨剂情况下，为其提供技术服务，从而使异丙醇胺的销量大幅增长。公司整合资源，开发改性异丙醇胺胺，在水泥外加剂应用过程中，可起到部分或全部替代三乙醇胺或三异的功效，并呈现良好的需求态势。公司将紧贴市场，持续推进异丙醇胺生产技术和产品应用技术的研发，不断优化产品性能，服务经济发展之需要，从而加快新建5万吨项目产能释放。同时，公司始终坚持技术创新，开展异丙醇胺新产品及醇胺相关产品研究，创造条件，争取把握市场机会，实现醇胺产业大发展。新材料领域：2013年3月，住建部制订发布《“十二五”绿色建筑和绿色生态城区发展规划》。《规划》明确了实施100个绿色生态城区示范建设、2014年起直辖市等建设的保障性住房将率先执行绿色建筑标准；2015年起直辖市等的新建房地产项目力争50%以上达到绿色建筑标准；完成北方采暖地区既有居住建筑供热计量和节能改造4亿平方米以上；到“十二五”期末，绿色发展的理念为社会普遍接受，新建绿色建筑10亿平方米，建设一批绿色生态城区、绿色农房，引导农村建筑按绿色建筑的原则进行设计和建造。完善经济激励政策，对二星级及以上的绿色建筑给予奖励。2014年3月，国务院发布《国家新型城镇化规划（2014-2020年）》，将推广绿色建筑作为绿色城市建设的重点之一，要求政府投资的公益性建筑、保障性住房和大型公共建筑全面执行绿色建筑标准和认证。李总理《2013年度政府工作报告》谈到，2014年将加大节能减排力度，控制能源消费总量，要提高非化石能源发电比重，发展智能电网和分布式能源，实施建筑能效提升、节能产品惠民工程，发展清洁生产、绿色低碳技术和循环经济，提高应对气候变化能力。强化节水、节材和资源综合利用。加快开发应用节能环保技术和产品，把节能环保产业打造成生机勃勃的朝阳产业。推进以人为核心的新型城镇化。并要求实施惠民工程，2014年新开工700万套以上，其中各类棚户区470万套以上，加强配套设施建设，年内基本建成保障房480万套，提高大城市保障房比例，推进公租房和廉租房并轨运行。在建筑安全方面，新的国家标准GB8624－2012《建筑材料及制品燃烧性能分级》标准和GB/T29416《建筑外墙保温系统的防火性能试验方法》已于2013年10月1日起正式施行，各地政府主管部门已开始对所在地建筑市场清理整顿，严格执行两个国家标准。新修订的国家标准《绿色建筑评价标准》及《建筑设计防火规范》即将出台，给聚氨酯保温材料在建筑节能领域发展提供了良好的机遇，也提出了更高要求。公司作为拥有高阻燃性能的聚氨酯保温板生产条件的规模企业，面临极大的发展商机。公司将充分利用自身的生产经营和研发条件，把握国家大力发展建筑节能的有利时机，加快年产1500万平方米高阻燃保温板项目后续工程建设，并做好产业发展规划和产业布局论证；加强与政府主管部门沟通，利用自身条件，做好保温板阻燃性能宣传及取得绿色产品认证推介工作，与大客户合作品牌示范效应，积极开拓建筑保温市场，立足周边地区，放眼全国，做大建筑保温板材产业规模，实现新材料对公司整体经营的支撑和快速发展。同时，公司把握光伏行业复苏，国家到2015年总装机容量达到3500万千瓦（35GW）以上的目标为契机，以及国家出台的一系列扶持政策的有利条件，利用太阳能EVA封装胶膜产品性能优势，根据太阳能光伏行业情况，合理安排适当时机让产品批量进入市场，并持续优化产品性能，走技术降本路线，形成一定的销售规模，为产业发展打下良好的基础。在三大产业发展过程中，公司将充分利用自身资源优势，把握机会，提升产业规模，为股东为社会创造更大价值。（2）公司发展战略坚持“做强、做大、做长”的发展理念，持续实施“制度创新、技术创新、管理创新、市场创新和文化创新”等五个创新，全面整合各类资源，突出专业化、精细化，打造出相对完整，具有突出竞争优势的聚氨酯和异丙醇胺产业链，大力发展建筑节能等新材料产业，拓展进出口贸易，开展资本运作，实行功能质量领先和高性价比的产品差异化战略，把公司打造成国内外聚氨酯硬泡行业最具研发实力的企业和国内外最大的聚氨酯硬泡组合聚醚供应商之一，成为全球一流的异丙醇胺产品的研发中心和主要生产基地，成为绿色化工和清洁生产示范基地，真正使公司做到创新发展、转型发展和跨越发展。（3）拟开发新产品公司秉持“生产一代、储备一代、开发一代、构思一代”的技术创新战略，以研究院为研发平台，实行35科研项目预算管理制度，加强产学研合作，充分利用高校科研院所的优势，促进科技成果的转化。重视新产品和新技术的开发，加强科研、设备管理以提高研发效率，提升三大主业专业研究水平。加强探索性试验的研究，重点培育研发人员开展新项目的探索求新意识，形成持续性的研发机制。2014年，计划开发20多项新产品和新技术。在聚氨酯硬泡聚醚领域：围绕行业领先，及客户和市场发展的要求开展技术研究，如在聚氨酯硬泡发泡技术、泡沫降解、大单体系列合成技术、功能性聚醚方面进行研发。在异丙醇胺领域：开展异丙醇胺应用合成技术研究，拓宽异丙醇胺应用领域，积极研究探索醇胺类新产品、新技术。化工节能新材料：开发高阻燃聚氨酯建筑保温板系列产品，聚氨酯泡沫应用技术；不断优化太阳能EVA封装胶膜技术配方，开展高透型EVA胶膜的研究等。（4）拟投资新项目2014年，根据“红宝丽新材料产业园”发展规划，加快推进年产1500万平方米高阻燃保温板材项目后续工程建设；3万吨/年特种聚醚技改项目竣工投产；年产5万吨醇胺系列产品技改项目竣工投产，并对公司醇胺产业基地做好发展规划等。4、2014年度的经营计划及经营目标在“五个为”责任文化的引领下，以“德•行”教育为指导，以“十二五”发展规划为主线，以经济效益为中心，以实施重大项目和战略规划为突破口，开拓聚氨酯应用新领域，拓展醇胺下游产业链，加快保温板材市场开发，尽快形成行业领先地位，为实现公司“做强做大做长”奠定坚实基础。加强管理，实施降本增效，推动经营业务持续增长。根据公司发展规划及运营特点，结合行业状况，确定公司2014年度主要经营目标：营业收入较上年增长15%以上。为此，重点开展以下几个方面工作：（1）加强文化建设，构建厚德之企。认真总结经营过程中经验和教训，推动企业文化建设，深入开展“德•行”教育活动，用红宝丽的愿景、核心价值观去感染和塑造员工的事业心、成就欲，在企业大发展同时实现员工个人梦想。（2）冶炼内功，强化创新，提升企业质量。加强内部管理和信息化建设，进一步加强内部控制体系建设；优化人力资源体制，提升员工综合素质和岗位竞争力；深化降本增效工作，提高经营业绩。（3）积极实施战略规划，推动企业长远发展。一是整合资源，根据产品不同市场特点，有针对性采取相应对策，大力拓展产品国际、国内市场，提高产品市场占有率，提升新兴材料产品在收入中比重；二是加快项目建设及竣工项目达效管理，加快产能释放；三是做好产业发展规划，加强与外界合作，推动产业发展。5、资金需求和使用计划，以及资金来源公司经营及项目建设所需资金，拟通过自有资金和银行贷款等方式来解决。6、对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素（1）管理风险公司设立以来，企业取得长足发展，资产规模、产业规模得到较大提升。公司从运营上着手，设立子36公司6家，为了贴近客户、服务客户，在外设立众多办事处。公司通过内部控制体系建设，导入卓越绩效模式，企业管理能力有了较大提升。但管理是全方位的管理，包括人的管理，2013年度发生假票据事件，给公司造成较大损失，公司为此重新梳理了业务流程，完善了相应制度，强化对制度的执行力。今后随着经营业务不断发展，人员逐渐增多，经营环境也会发生变化，管理要求及复杂程度将显着提高。在世界经济一体化进程中，仍然存在公司如何不断强化管理，持续提升管理能力，推动公司稳定健康发展的风险。（2）原料成本波动风险2014年，国内经济将稳定向好，但经济下行压力仍存在。政府工作以保障和改善民生为重点，保持物价总水平基本稳定。但随着经济增长，通胀可能会抬头，世界经济复苏等因素，可能会带动石油价格走高，从而推动大宗商品和原料价格上涨，使得公司面临原材料成本上涨风险。（3）汇率风险随着公司经营业务不断发展，国际化业务逐渐增多，不仅有产品出口，而且存在原料进口业务，且比重逐年提高。汇率的波动将给公司经营带来一定的风险，如把控处理不当，不仅将影响经营业务，还会产生汇兑损失。2013年，人民币对世界主要结算货币美元汇率升值3.09%，2014年一季度尽管人民币贬值，但长远来看仍存在升值的压力。（4）技术失密风险公司坚持技术创新理念，公司技术始终保持行业领先优势，经过多年发展，在所从事的产业形成了多项核心技术，包括聚氨酯硬泡组合聚醚的研究开发技术、工艺技术、生产技术和高阻燃聚醚及高阻燃保温板材生产技术、异丙醇胺的合成技术和太阳能EVA封装胶膜等产品生产技术和方法，还有研究机制等，从保护核心技术角度出发，公司将能公开的技术及时申请专利（包括发明专利），但也存在大量的生产工艺技术及产品配方属于不适合申请专利的专有技术，因而不受专利法保护，不能排除技术人员违反有关规定向外泄漏产品技术或被他人窃取的可能，从而带来核心技术失密风险。采取的对策和措施：（1）公司将加强企业文化建设，开展员工“德•行”教育，以此增强员工“以企业为家、以企业为荣”的责任心，强化员工的道德意识、法律意识；加强管理，根据内控基本规范要求，不断完善内控体系建设，不断提升经营管理能力，防范企业经营风险，促进企业持续稳定健康发展。（2）公司将加强信息平台建设，及时了解经济政策变化、汇率波动趋势和大宗商品原料价格走向，加强营销管理，在经营过程中有针对性采取措施，如通过采取进料加工复出口、多外币结算等种方式等，扩大产品销售，根据生产原料需求，作出合理的采购安排，最大限度化解汇率波动风险。（3）公司将通过整合营销资源，发挥自身优势，促进经营业务的稳定增长。一是要加强营销队伍建设，提高员工的综合素质，不仅提高拓展市场能力，而且提高自律意识，法制意识；二是要加强对营销资源的管控，围绕产业发展的要求，开拓新市场，新领域，扩大销售规模。九、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明会计师事务所出具标准无保留意见审计报告。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报告期，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。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37报告期内，未发生重大会计差错更正需追溯重述情况。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报告期，合并财务报表范围发生变化。公司于2013年5月15日注册成立南京红宝丽聚氨酯销售有限公司，将该全资子公司纳入合并报表范围。南京宝佳化工有限责任公司于2013年10月完成清算，期末不再纳入合并报表范围。十三、公司利润分配及分红派息情况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√适用□不适用公司坚持为股东办企宗旨，严格执行《公司法》、《证券法》和中国证监会关于现金分红的相关规定，切实履行《公司章程》之现金分红政策，回报广大股东。《公司章程》第七十五条和第一百五十四条如下：第七十五条下列事项由股东大会以普通决议通过：（一）董事会和监事会的工作报告；（二）董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；（三）董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；（四）公司年度预算方案、决算方案；（五）公司年度报告；（六）除法律、行政法规规定或者本章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。股东大会对董事会拟定的利润分配方案中涉及的现金分红方案对本章程确定的现金分红政策进行调整或变更的，应当以特别决议方式通过。股东大会对现金分红的具体方案进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。第一百五十四条公司应重视对股东的合理投资回报，且有利于公司的可持续发展，公司可以采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配股利。公司原则上应在盈利年份进行现金利润分配。公司的利润分配政策为：1、利润分配的条件：（1）公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值，累计可供分配利润为正值，且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营；（2）审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；（3）公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）。重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的30%，且超过人民币5000万元。2、现金利润分配的比例及时间在满足现金分红条件时，公司积极采取现金方式分配股利，公司原则上每一盈利年度股东大会进行一次现金利润分配，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分配。除本条第1点规定的情形外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，采取现金方式分配股利，当年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的10%。公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性，公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。383、股票股利分配公司根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，在保证最低现金分配前提下，若公司营业收入和净利润稳定增长，为了保证股本规模与未来业务拓展及发展规模相适应，公司可以采用股票股利方式进行利润分配。4、利润分配的决策程序和机制（1）公司每年利润分配预案由公司管理层、董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金供给和需求情况和股东回报规划提出、拟定，经董事会审议通过后提交股东大会批准。审议利润分配方案时，公司应当为股东提供网络投票方式。董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应对利润分配预案发表明确的意见。董事会在决策和形成利润分配预案时，要详细记录管理层建议、参会董事的发言要点、独立董事意见、董事会投票表决情况等内容，并形成书面记录作为公司档案妥善保存。（2）监事会应对董事会和管理层执行公司利润分配政策和股东回报规划的情况及决策程序进行监督。若公司年度内盈利但未提出利润分配的预案，监事会应就相关政策、规划执行情况发表专项说明和意见。（3）股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流（包括但不限于电话、传真、邮箱、互动平台等），充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。（4）注册会计师对公司财务报告出具解释性说明、保留意见、无法表示意见或否定意见的审计报告的，公司董事会应当将导致会计师出具上述意见的有关事项及对公司财务状况和经营状况的影响向股东大会做出说明。如果该事项对当期利润有直接影响，公司董事会应当根据就低原则确定利润分配预案或者公积金转增股本预案。（5）公司年度盈利但管理层、董事会未提出、拟定现金分红配预案的，公司董事会需提交详细的情况说明，包括不进行现金分配的原因、以及未分配现金利润的用途和使用计划，并由独立董事发表意见；董事会审议通过后提交股东大会审议批准。（6）公司董事会应在定期报告中详细说明现金分红政策的制订及执行情况。若年度盈利但未提出现金分红预案，应详细说明不进行分配的原因，以及未分配利润的用途和使用计划。（7）利润分配政策调整公司应严格执行本章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红方案。如外部经营环境发生较大变化或公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，确需对《公司章程》确定的现金分红政策进行调整和变更的，应以股东权益保护为出发点，调整后的现金分配政策不得违反相关法律法规、规范性文件的有关规定，且应当满足本章程规定的条件，经过详细论证后，履行相应的决策程序，并经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过。审议利润分配政策变更事项时，公司为股东提供网络投票方式。公司根据中国证监会关于现金分红的有关规定，及时对《公司章程》进行修订完善。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392011年度：以2011年12月31日公司总股本268,230,844股为基数，用未分配利润向全体股东每10股送红股2股并派发现金红利1元（含税），共计派送红股53,646,168.80元及派发现金红利26,823,084.40元（含税），剩余未分配利润101,787,651.35元结转下年度分配。以2011年12月31日公司总股本268,230,844股为基数，用资本公积金向全体股东每10股转增8股，共计转增214,584,675.20元，转增后尚余资本公积金52,030,177.18元。2012年度：拟以2012年12月31日公司总股本543,973,188股为基数，用未分配利润向全体股东每10股派现金红利0.80元（含税），共计派发现金红利43,517,855.04元（含税），剩余未分配利润98,112,612.99元结转下年度分配。2013年：依据《公司法》和《公司章程》的规定，按母公司净利润的10％提取法定盈余公积金3,262,935.92元，尚余29,366,423.33元，加上年初未分配利润141,630,468.03元，扣除已分配2012年度红利43,517,855.04元，实际可供股东分配利润127,479,036.32元。截至2013年12月31日，公司所有者权益为791,251,684.71元，其中资本公积金69,949,785.28元。拟以2013年12月31日公司总股本543,832,388股为基数，用未分配利润向全体股东每10股派现金红利0.60元（含税），共计派发现金红利32,629,943.28元（含税），剩余未分配利润94,849,093.04元结转下年度分配。本年度，不以资本公积转增股本、也不送红股。公司近三年现金分红情况表单位：元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40十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案公司实行持续、稳定的股利分配政策，回报股东。公司2013年度利润分配政策明确，分红标准和分红比例及审议程序符合《公司章程》之规定。公司独立董事就2013年度利润分配方案发表独立意见，同意该方案。十五、社会责任情况公司始终坚持为国家、为员工、为顾客、为股东、为社会“五个为”办企业宗旨，打造美丽企业，履行社会责任，建设和谐社会。社会责任履行情况，详见于2014年4月19日在巨潮资讯网披露的《南京红宝丽股份有限公司社会责任报告》。上市公司及其子公司是否属于国家环境保护部门规定的重污染行业□是√否□不适用上市公司及其子公司是否存在其他重大社会安全问题□是√否□不适用报告期内是否被行政处罚□是√否□不适用41十六、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表42