第四节董事会报告一、概述2014年，发达国家化工行业微幅增长，业务发展形势多变，尤其是下半年石油价格下降，导致市场价格波动。国内化工行业继续转型升级，生产稳步增长，出口保持良好势头。但行业投资增速回落，总体赢利能力有所下降。在国内外经济步入增速放缓、结构调整的新常态下，公司董事会和经营层始终坚持以“健康、稳定、可持续发展”为指导，以市场为导向，科学决策、沉着应对、快速反应、抢抓机遇、高效运营，继续保持了公司良好的发展势头，盈利能力保持稳定。主要经济指标均创历史新高，保证了公司的持续稳健快速发展。2014年度实现营业收入399,026.61万元，比上年同期增长18.46%；利润总额65,647.10万元，比上年同期增长24.36%；归属于上市公司股东的净利润55,105.04万元，比上年同期增长22.58%。二、主营业务分析1、概述单位：万元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回顾2014年，遵循公司使命和核心价值观，按照“专注、前瞻、联盟”的战略方针，围绕“做全球领先的精细化学品定制服务公司”的发展战略，积极有序推进实施已确定的每一项发展目标。我们主要做了以下几方面的工作：（1）围绕发展战略，推动重点工程项目建设集中资源发展主营业务，在不断充分利用现有资源的基础上，积极推动完成台州联化“年产300吨淳尼胺、300吨氟唑菌酸、200吨环丙嘧啶酸”增发募投项目，推进盐城联化和德州联化项目实施建设，大幅提升了公司的生产能力。（2）加大研发和创新力度，积极改善增长方式公司继续加大产品技术创新与研发的力度，优化生产工艺，创新研发模式，提高产品的技术含量和附加值；同时全力抓好项目创新，紧贴市场动态，积极改善增长方式，取得较好的成效。全年共开题203个项目，66个项目成功进入规模生产；对72个老产品进行了工艺技术改进，12个产品申请省级新产品。公司利用与科研院所合作优势，追踪最新科技成果，加快转化为生产力的速度。2014年公司小分子催化实验室被评为浙江省省级工程技术研究中心。2014年公司完善技术中心建设，完善研发管理制度。运用项目管理平台，促进了江苏联化、台州联化等公司运营模式的优化，加速与客户研发合作，升级合作模式，与多家联盟伙伴开展研发阶段合作，突出战略合作联盟的优势，形成一大批新项目储备和新业务机会。（3）继续深化与核心大客户的战略联盟，加强市场开拓公司密切关注行业的动态变化趋向，深化与核心大客户的战略关系，在市场开拓和战略联盟合作上充分发挥公司综合管理能力优势，积极开展与国外核心大客户的战略合作，全方位拓宽、深化合作的方式，进一步提升与优质客户的合作层次。通过与核心大客户建立战略合作关系，充分反映了公司的产品品质、创新能力、供应能力等综合实力具有很强的竞争力，在核心大客户的全球供应体系中占据重要地位，有助于公司取得新的发展空间，这对于公司在全球范围内的业务开拓具有战略意义。公司目前已建立多家农药业务合作联盟，有利于公司增强农药业务的竞争优势，促进公司发展成为国际一流的定制化服务商；公司“2+2+1”的医药合作战略初见成效，有利于强化公司与医药客户的合作关系，做大医药业务规模；公司继续执行大客户营销战略，通过优化区域营销网络，以多种方式和途径，挖掘和培育自主产品新的目标市场和潜力客户，进一步拓宽氨氧化下游衍生物、氟化系列以及光气化等精细与功能化学品的市场。（4）创新管理模式，持续推进内控体系建设公司为推进业务平台战略，在以技术和产品生命周期为导向的原则下，确定总部和各子公司的战略布局和定位。基于这一战略布局和定位，公司实施了多纬度的矩阵管理模式，以适应日益复杂的管理要求，实现不同平台资源共享、模块专业化提升以及总体效率提高的目标。公司继续推进精益和六西格玛项目，并逐渐内化为公司组织能力，在取得良好的经济效益的同时，为公司今后的卓越运营打下了坚实的管理基础。公司引入了生产信息管理系统（PIMS），进一步提高生产效率和运营能力。通过引入供应链风险分析工具，从内外部环境、产品流程风险、供应风险等多个纬度加强供应链风险分析和管控，并通过供应链流程的系统梳理和优化，提高流程反应速度，建设内外部信息共享平台，打造敏捷供应链。内控体系贯穿公司的经营活动的全过程，通过建立内控制度的更新机制，提高内控制度的执行力和有效性，提高全员的内控意识，确保公司的规范业务运作。2014年公司重点加强了财务风险管控，有效提高了资金收支计划性和运营效率，进一步提高资金保障能力，降低公司经营风险。（5）严控安全生产，狠抓环境保护，注重职业健康公司2014年在原SHE部门的基础上成立了责任关怀部门，全面推进工艺安全、应急响应、环保、职业健康等工作的落实，确保公司长期可持续的发展。公司引进了国外资深工艺安全专家，加强了工艺安全团队能力，对各产品的主要工艺风险进行了全面和系统性梳理，从工艺源头上降低安全风险。公司开展了“安全在我心，改变看我行”安全文化宣导活动和多个不同特点的安全文化提升项目，提升了全员的安全生产意识。2014年公司全年未发生重大安全生产事故。环境保护是企业健康发展的基础，公司始终坚持从产品研发、工艺设计、项目实施各环节“源头控制、持续改进”的环境保护理念，严格管理日常“三废”处置工作，切实推进节能降耗，努力完善和提升环保设施，全年环保工作总体运行平稳。公司注重员工职业健康，加强职业健康管理培训工作，提高岗位操作人员的安全生产素质和意识，努力改善生产线操作环境，保障员工人身安全。（6）重视人才储备，创新激励机制公司坚持“以人为本”的管理理念，继续加大各类人才的培养，调整和优化人才结构，前瞻性地做好人力资源储备，构筑人力资本优势。为充分调动各层级人员的积极性和主观创造性，公司进一步丰富多样化的薪酬和激励体系。按计划实施公司股权激励期权行权事项，完成了限制性股票的授予工作，并推出了员工持股计划，增强公司与管理层及核心骨干员工共同持续发展的理念。（7）全力维护公司良好形象，实现“员工、股东、社会”共赢发展以“诚信勤勉、公平共赢”的理念为指导，不断规范公司治理，及时、准确履行信息披露，投资者关系和谐有序，全力维护公司在资本市场业已建立的良好形象，实现可持续的员工、股东、社会价值最大化。2、收入（1）主营业务分行业、分产品情况单位：万元（2）主营业务分地区单位：万元（3）主营业务销售毛利率变动情况（4）产销量及库存对比相关数据同比发生变动30%以上的原因说明精细与功能化学品,2014年与2013年比较销售量增长84.97%，生产量增长88.92%，主要原因系德州联化新装置投入使用，相关产品产销两旺所致。（5）公司主要销售客户情况公司前5大客户资料3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明工业-精细与功能化学品原材料2014年比2013年增长30.15%，主要原因系销售收入同比增长34.70%，引起原材料耗用量增长所致。工业-其他工业产品能源2014年比2013年减少21.07%，主要原因系子公司上海宝丰部分产品2014年采用委托加工的方式生产，2013年该部分产品自产所致。公司主要供应商情况公司前5名供应商资料4、费用单位：万元所得税费用比上年同期增加31.86%，主要原因系本年度利润总额同比增加12,859.02万元所致。期间费用及所得税费用与营业收入比较的变动趋势分析：5、研发支出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：1、经营活动产生的现金流量净额比去年同期同比增加36.25%，主要原因系公司销售规模扩大，同时加强了销售款回笼管理，以致销售商品、提供劳务收到的现金增加所致。2、投资活动现金流入同比减少95.1%，主要原因系2013年处置了100%的天茁（上海）生物科技有限公司收回投资，而本年度没有所致。3、筹资活动产生的现金流量净额比去年同期增加410.02%和现金及现金等价物净增加额比去年同期大幅增加，主要原因系本期由于股权激励期权行权、限制性股票发行收到投资款以及本期贷款增加所致。三、主营业务构成情况单位：元四、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√不适用五、核心竞争力分析公司紧紧围绕“做全球领先的精细化学品定制服务公司”的发展战略，坚持走差异化发展的道路，贯彻“专注、前瞻、联盟”的战略方针，提高核心竞争力。1、独特的运营模式公司实行大客户战略，立足核心客户资源，根据客户的不同需求选择不同的合作模式。定制生产和自产自销有效互补，双轮驱动公司业务快速发展。公司作为市场上领先的精细化学品提供商，依托多年业务开展形成的先发优势，不断创新发展，已建立了覆盖整体产品价值链的整合和供应能力。通过农药、医药和精细与功能化学品三大业务战略平台的搭建和全国范围内各子公司的规划布局，资源整合，协作分工，优势互补，为核心客户提供产品全流程、全生命周期的定制生产一站式服务，有效降低客户采购成本、缩短其供应链条，提升其产品竞争力。2、技术创新优势公司坚持技术先导的发展方向，建立了多层次的研发平台，包括上海技术中心、台州研发中心及各下属子公司技术部三个层级。上海技术中心负责跟客户的研发合作、早期的产品工艺设计和全新路线开发，促进工艺技术和工程技术的快速融合，并寻求不同技术领域间的协同；台州研发中心负责产品工艺路线和客户项目的迅速落地和有效转化；各下属子公司技术部负责日常生产的技术支持和原有产品生产工艺的持续改进工作。通过现有研发平台的高效运作，扩充了公司拥有的核心技术领域。通过不断的技术创新，提高客户产品的竞争能力，并于2013、2014年连续获得全球农药行业领导者颁发的全球供应商技术创新奖，打破了该奖项多年来由欧美供应商垄断的局面。公司不断改善自有产品的竞争力，在氨氧化、光气化、氟化、格氏反应、小分子催化、微通道反应和连续化管道反应器等多个领域获得突破性进展。截至2014年末，公司获得国内发明专利27项、实用新型专利25项；拥有欧洲发明专利1项、美国发明专利2项；另有22项发明专利正在申请中。3、工程装备及环保设施优势公司的生产技术水平行业领先，为了保持竞争优势，公司不断加大投入，进行先进工程装备的升级。通过外部技术合作，公司开发出了多塔连续精馏及膜分离装置，成功突破了多元混合溶剂的分离技术瓶颈，大幅度提高了溶剂回收效率，在环保处理、成本控制方面都有显着改善；微量水分离技术的突破快速拓展了新的高端市场领域；针对新的光气产品需求，公司成功开发了千吨级连续釜式光气化反应及多塔连续分离工艺，生产装置顺利试车并投入正常运行，达到同行业领先水平。为提高生产基地的安全与生产管理水平，公司引进了“生产信息管理系统”，整合管理各个项目的DCS系统，提高了生产反应速度和数据准确性。4、核心客户资源优势农化和医药是集中度很高的行业，其中农药前10大公司占据行业约80%的份额，医药前20大公司占据行业约80%的份额。目前公司的客户群体已经基本覆盖了农药全球前10大公司，成为其全球重要的战略供应商；与多家医药前20大公司建立了广泛长期的合作关系，使得公司拥有更为广阔的市场机会。5、综合管理能力突出公司的综合管理能力主要体现在责任关怀体系、质量管理中的GMP体系和交叉污染管理、精益六西格玛及卓越运营、供应链管理、项目管理（PMP）等方面。公司的责任关怀体系贯穿于在产品开发到生产的整个流程，建立了适应于安全生产与环境保护的应对方案，最大程度上确保可持续发展。质量是公司最为关注的工作之一，根据不同的业务板块遵循高标准的质量管理要求。在农药生产中，严格遵循交叉污染管理，保证产品质量；在医药生产中，则严格遵循GMP的生产要求，确保产品质量的稳定。公司坚持实施精益六西格玛活动，推进精益文化宣导和精益思想的普及，并取得了显着效果，并启动了生产基地卓越运营管理系统工作。公司以国际上通用的供应链管理模式调整和梳理公司的供应链管理系统，与公司大客户供应链实现顺利对接，提升供应链运营效率。公司以项目管理（PMP）方法实施和推进各类项目，以顺利达成各类开发、建设或管理项目目标。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况（2）持有金融企业股权情况公司报告期未持有金融企业股权。（3）证券投资情况公司报告期不存在证券投资。（4）持有其他上市公司股权情况的说明公司报告期未持有其他上市公司股权。2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况公司报告期不存在委托理财。（2）衍生品投资情况公司报告期不存在衍生品投资。（3）委托贷款情况公司报告期不存在委托贷款。3、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况单位：万元（2）募集资金承诺项目情况单位：万元（3）募集资金变更项目情况单位：万元4、主要子公司、参股公司分析联化科技股份有限公司2014年度报告全文主要子公司、参股公司情况单位：元23主要子公司、参股公司情况说明：1、报告期江苏联化利润总额较去年同期增加4,615.19万元，增加比例为12.51%，主要原因系江苏联化加大对新产品研发投产和市场开拓，加强老产品的工艺改进和创新；同时加强内控力度，相关成本费用下降等原因所致。2、报告期台州联化利润总额较去年同期增加4,071.81万元，主要原因系募投项目进入试生产阶段，基本达到投资目标。3、报告期德州联化实现利润总额634.38万元，比去年同期增加3,260.42万元，主要原因光气项目设备投入生产，效益开始显现。4、报告期盐城联化较去年增加亏损2,040.53万元，主要原因盐城联化项目进入试生产的审批阶段，产生的费用较高。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公司无控制的特殊目的的主体情况。八、公司未来发展的展望（一）宏观经济环境的现状和发展趋势分析2014年，发达经济体经济运行分化加剧，发展中经济体增长放缓，世界经济复苏依旧艰难曲折。预计2015年世界经济形势可能好于上年，但不确定因素增多。影响世界经济运行的主要因素包括世界经济仍处于危机后的修复期、全球需求不足、各经济体货币政策分化加剧、国际金融市场再起波澜、国际市场大宗商品特别是原油价格大幅波动，其综合影响对未来有很大的不确定性。2014年，我国宏观经济运行总体基本平稳，经济增长保持在合理区间，经济运行中出现一些积极变化与亮点。包括经济结构继续优化、就业与居民收入增长较快、消费热点继续保持热度、化解产能过剩和节能减排取得积极进展，但投资增长后劲不足、融资瓶颈约束明显、企业经营困难等问题突出，经济下行压力和风险依然较大。展望2015年，世界经济将继续保持复苏态势，国内基本面和改革因素仍可支撑经济中高速增长，但一些短期、结构性与长期性因素将会对经济增长造成冲击和制约。为了把2015年经济增长保持在合理区间，国家将继续实施和完善积极的财政政策和稳健的货币政策，发挥好改革和各类政策的合力。（二）公司所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局1、行业的发展趋势公司所处行业为精细化工行业，主要从事农药、医药中间体和其他精细与功能化学品的生产经营与销售，上游为基础化工行业，下游为农药、医药和其他精细化学品细分市场。（1）农药行业回顾2014年的全球农化市场，各大农药公司都取得了稳步增长，全球前6大农化公司的总销售额达到了442亿美金，增长率5.54%，并呈现出以下几个趋势：农化公司或为占据某个新兴领域的制高点，或为抢先布局农业全产业链，谋划着各自的产业发展战略，种子及生物技术依然是行业整合热点领域。公司间的兼并重组更加频繁，并且朝着多元化方向发展，第二梯队农化公司，以及以PlatformSpecialtyProducts公司为代表的特殊化学品巨头，也开始通过并购形式进行着农化资源的整合，全球农化格局有望重新洗牌。农化公司继续扩大投资力度，投资触角延伸到更有发展潜力的新兴市场，中国、印度、巴西及非洲等新兴市场呈现出较快的增长速度及较大的发展潜力。非洲预计将很快会成为过百亿美元的巨大市场，被广泛认为是农业未来发展的下一个前沿区域。在中国和巴西，农化公司则是通过新建工厂，扩大当地的产能，来满足该地区快速增长的需求。农化公司在印度的投资则更加多元化，从农化到生物技术领域，涉及研发、生产、销售等环节，投资主体包括6大跨国公司、日本的农化企业以及全球领先的生物技术、精准农业等相关企业。伴随着现代农业发展的需求，各大公司的活动范围愈发向农业产业链的上下游延伸，纷纷致力于为种植者提供更加综合的解决方案。上游关注种子处理行业的发展和布局，下游则向食品解决方案发展，同时将信息技术应用于农业领域。从农化行业全球市场趋势来看，公司未来的农药业务发展仍然前景广阔。公司将加强运用产品生命周期管理方法，建立并继续优化农化产品组合，按需求配置资源，完善核心组织能力，保持和发展先进技术，优化业务模式，确保公司持续的业务增长和赢利能力。（2）医药行业2014年，全球医药市场持续保持了年均4-5%的稳定增长，并预计在未来5-6年继续保持稳定增速。纵观2014年，美国FDA共批准了41个新分子实体和生物制品许可申请，2012年和2013年则分别是39个和27个的批准数量，预期其中的9个在未来五年内成为重磅炸弹药物，这也直接导致了今后几年医药市场预期增长率的提高。近几年主要医药公司维持了年均2-3%的研发费用增长，其在研管线产品价值得到了约46%的大幅增长，这预示着今后几年内医药研发生产定制市场具备良好的发展空间。在国内，国家的医保政策正在调整，阻碍新药研发的审批速度问题有可能会得到改善，以刺激国内新药研发工作，从而创造更多的定制生产需求机会。（3）精细与功能化学品行业在精细与功能化学品领域中，公司结合自身的核心技术氨氧化、光气化和氟化等，从单纯的化学中间体的制造商，向配方活性物质的供应商迈进，远期目标是成为国内细分领域的领先解决方案的提供商。聚合物新材料：公司选择聚合物的添加剂和替代含酚聚合物材料单体作为发展方向。其中聚合物添加剂主要发展聚合物催化剂和聚合物引发剂。到2020年，根据GrandViewResearch,Inc的报道，整个聚合物催化剂的市值约为275.9亿美元，每年增长约为4.5-5%。在聚合物引发剂方面，到2020年我国国内的市场需求约为30万吨/年以上，目前每年都在以10-15%的速度增长。含酚聚合物材料是一种重要的有机化工原料，目前全世界每年需求量约为4000万吨含酚聚合物材料，市场规模达到近300亿美金，每年增长率预计在5%左右。涂料：结合公司的氨氧化和光气化技术的优势，公司把涂料防腐剂作为一个重要发展方向。根据TransparencyMarketResearch的预测，到2018年，整个全球涂料防腐剂的市值为96.5亿美元。每年需求量递增大约为4.7-5%。2、公司面临的市场竞争格局农药：公司的农药业务主要以定制生产模式为主，目前全球范围内的主要竞争对手包括欧美、日本、印度和中国的生产企业。欧美日公司作为这一领域的先行者，在农药定制加工方面有多年的经验，在行业内亦有非常好的信誉，但是其在技术、成本和发展速度等方面的优势正在逐渐弱化。近年来，印度企业也开始转战农药定制加工领域，并渐渐在市场上形成了其特有的竞争力，但是其在技术、管理和产业链完整度方面距离国际先进企业仍有较大的距离。中国的农药定制加工企业经过多年的业务开展，在技术、成本、管理和产业链完整度等方面取得了长足进步，具备了一定的综合竞争力。公司作为中国农药定制加工领域的先行者，持续创新运营模式，提高综合管理能力，不断强化公司的行业龙头地位。医药：医药定制服务行业的竞争，来自于国际国内两个方面。以Lonza等为首的国际定制服务巨头凭借多年的品牌声誉和强大的综合管理能力继续保持领先地位。国内的优秀定制服务商通过多年来的技术进步和质量体系完善，从原先依赖于成本优势，占据定制前端市场，逐步发展至生产符合GMP要求的原料药和高级中间体，保持了行业多年来的两位数增长速度，远远高于国外。公司凭借经验丰富的研发队伍、可靠的质量管理体系、国内领先的环保治理系统，取得了客户的高度信任。通过深入挖掘客户需求，提供一站式服务，与多家世界级医药跨国公司建立战略合作伙伴关系，不仅带来了现有项目的平稳增长，也为新业务快速发展打下了坚实的基础。精细与功能化学品：在全球范围内，公司关注的领域的技术、应用、制造、供应及产品市场都集中于欧美日等发达国家。随着近年来亚太经济的加速发展，特别是中国经济的快速发展，中国已经从一个原料提供国成为终端市场消费国。因此，国际细分行业的领军企业陆续在中国建厂来匹配他们新的市场战略，这将导致全球精细与功能化学品供应链体系和市场竞争格局发生重大变化。另一方面，中国的经济快速发展推动了国内新兴行业的崛起，新的应用和新的市场被不断创造开发出来，也使得中国的本土精细化工企业拥有更多发展机会。（三）未来3-5年发展思路公司2013年制定了2014-2016年的发展战略：继续保持“专注，前瞻，联盟”战略发展思路，专注于精细化学品行业的核心部分，发挥公司有机合成的核心能力，深入拓展与现有农、医药客户非竞争性自有产品市场，以联盟方式推动企业健康发展。我们将不断提升公司的核心竞争力，加强平台建设，深入挖掘自身优势，做强农化产品业务线，做大医药业务，拓展精细与功能化学品市场；建设和完善技术平台，保持和发展成本优势，拓展新产品，特别是自主技术的开发和应用，为客户提供优质增值服务；加强内部供应链建设，利用目前各生产基地的技术优势、管理优势，形成具有特色的产业结构；坚持可持续发展道路，着力开拓绿色化学、循环经济发展，节能减排，通过技术发展、技术进步，突破三废处理瓶颈，始终保持国内精细化学品行业内领先地位；继续完善公司内部网络管理建设，发挥人才优势；继续坚持人才引进和内部培养两手抓的人力资源战略，优化薪酬体系和各种激励机制，促进员工和企业双赢，向最佳雇主的方向前进。（四）2015年的经营计划1、2015年的经营目标：归属于上市公司股东的净利润不低于6.3亿元。（上述经营目标并不代表公司对2015年度的盈利预测，能否实现取决于宏观经济环境和市场状况变化等多种因素，存在较大的不确定性，请投资者特别注意）。2、2015年公司将继续坚持“专注，前瞻，联盟”战略发展思路，在该战略方针的基础上提出新目标：把公司打造成为三大专业化公司，即专业的农药化学品公司、专业的医药化学品公司和专业的精细与功能化学品公司。为达到该目标，公司将陆续成立医药事业部、农药事业部和精细与功能化学品事业部，通过事业部的运作模式，整合内外部资源，快速响应市场需求，力争成为各细分市场的领先者。2015年，公司将继续围绕保持工业业务收入和利润的稳步增长，着力做好以下几个方面工作：（1）提高国际化程度，推动事业部建设，实现跨越式发展①继续提升专业化能力和国际化程度。公司目标定位“成为全球精细化学品行业所选细分领域的领先者”。为了实现这一目标，公司自2009年开始陆续引进国际化的专家顾问，并于2015年进一步明确在原来的国际化专家顾问的基础上打造国际化专业运营和管理团队，加快从全球范围内引进各类专业和管理人才，同时加强内部人才国际化培养力度。②组建事业部和子战略的细化完善。2015年将在公司整体战略发展的前提下进一步细化和完善三大事业部的子战略，并根据子战略来搭建各事业部的组织架构。③寻求海外并购机会。围绕三大业务模块的子战略，公司在不断夯实内部管理的基础上，将在全球范围内寻找并购机会。通过公司内涵式增长与外延式并购，实现公司跨越式发展。（2）加快推进重点项目建设根据公司3-5年的产品战略规划，结合各生产基地的产业定位，进一步优化产品结构，推进产业升级。盐城联化力争在今年取得国家农药定点生产企业资格，重点推进氟代吡唑环系列杀菌剂项目建设；德州联化也争取在今年取得国家农药定点生产企业资格，重点开展磺酰脲类除草剂系列项目建设，并积极进行光气下游精细化学品项目建设；江苏联化将重点推进鱼尼丁受体类高级中间体项目建设；台州联化加快完成高标准GMP多功能车间建设，以支持公司未来医药原料药和高级中间体业务的长期发展，并加快推进格雷类和抗丙肝系列药物中间体项目进度。（3）继续加大研发创新投入2015年将继续强化公司“一个平台、三个业务”的技术平台建设。发挥集成优势，继续推进上海技术中心、台州研发中心和各子公司技术部的全面有效运行，以创新的技术服务、全新的合成路线、持续优化成熟产品的生产工艺路线，将与客户的研发合作涵盖到从实验室开发到生产过程的各个部分。在农药业务方面，将重点加大与战略客户在原始工艺创新和全新合成路线方面的研发投入，通过与现有和潜在客户在研发领域的深入合作，为客户缩短研发周期，创造增值效益，同时在与战略客户的研发合作过程中学习其先进技术和研究方法。在医药业务方面，重点加强已进入临床二、三期产品的项目开发，丰富管道产品储备。根据不同的客户需求，通过技术创新和工艺优化，提升现有管道产品的竞争力；根据公司产品战略的要求，进一步拓展手性技术（如手性小分子催化技术、不对称催化技术等）、绿色催化和微通道技术等新技术的应用。在精细与功能化学品业务方面，加强对公司现有合成技术和产品资源的投入，以公司产品战略为导向，建立产品应用开发团队，深入发掘技术发展和产品发展机会，与更多的客户建立合作关系，为客户提供坚实的技术支持。促进化学技术与工程技术融合，打造全面涵盖技术开发、工程设计及工程建设的一体化项目开发和实施能力；积极采用新设备、新技术、新系统提升公司整体装备水平，引入工程设计的单元模块标准化；坚持技术和生产相结合的开发思路，通过微创新、持续的技术进步和管理提升，不断提高生产效率、降低成本，提高综合竞争力。（4）继续加大市场开拓力度在农药市场，公司主要客户是全球前10大农化公司，公司针对客户群体进行了细分管理。2015年，公司将继续加强与核心客户的深度合作和拓展，并采取不同的合作模式来满足客户不同需求。根据公司3-5年产品战略规划，将产品管理细分为新产品储备、新产品投放及重点产品生命周期延长三大类，并针对不同类别的产品采用不同的产品管理模式。公司建立了客户梯队，加强客户拓展，通过制定每个梯队及客户的具体目标计划来确保公司未来几年的快速增长。在不断拓展和丰富客户的同时，进一步深化和客户多维度、全方位的合作，及时跟随客户战略来调整公司战略，并持续创新与之匹配的运营模式来达到公司与客户之间长期共赢。在医药市场，医药行业集中度较高，全球前10大医药公司占有超过50%的市场份额，公司通过实施大客户策略并加强合作伙伴关系，与客户共同成长。2015年公司将加大市场开拓力度，强化2+2+1客户战略，进一步丰富客户梯队；在原有的合作模式上进一步创新合作模式；按照市场和产品战略快速推进管道产品的市场化；在原有的合作基础上进一步强化组织间运作，打造和客户之间无边界组织。在精细与功能化学品市场，公司结合自身的氨氧化、光气化和氟化等核心技术优势，实现短中期从单纯的化学中间体制造商向配方活性物质供应商迈进的目标，远期目标则是成为所选细分领域的解决方案提供商。2015年公司将锁定细分行业领军企业，和他们建立战略合作关系，达到优势互补、共同成长的双赢局面。同时，公司将关注国内新兴行业交叉领域的发展机会，适时拓展生物能源、页岩气及石油开采等应用领域。（5）推进卓越运营管理系统建设继续专注农药、医药、精细与功能化学品等领域，深入了解和挖掘客户关注的价值点，并通过推进卓越运营管理系统建设，从预算管理、供应链管理、生产管理、设备管理及持续改进等多个方面打造匹配客户需求的运营流程，落实客户战略联盟建设。继续全面开展以强化内控体系建设为重点，并在规范化的基础上进行的精益管理活动：通过精益文化宣导、精益项目开展、精益培训开展和金点子工程等项目提升全员的精细化管理意识，全方位、全员践行节能降本、增收节支理念；继续推进精益六西格玛活动，不断降低经营管理成本，努力提升公司的盈利水平；制定符合公司实际情况的卓越运营管理标准，提升公司各个部门和生产基地的卓越运营理念和卓越运营能力；启动全面设备管理工作，提升装备的安全性、可靠性，降低总体维护费用。（6）加强人力资源建设全面提升团队的专业化能力和国际化程度，是公司2015年人力资源管理方面最重要的工作。公司将加快在全球范围内引进各类专业和管理人才，同时加强内部培养力度，提升与战略匹配的组织能力。加强公司高潜力人员的培养，建立能力胜任的管理及技术人才梯队，不断调整和优化人才结构；强化中层管理人员管理能力培训和专业能力培训，提升执行力；开展一线员工的技能等级提高培训；在公司倡导永续创业精神和敬业精神。进一步丰富多样化的薪酬和激励体系，按计划实施限制性股票解锁事项，增强公司与管理层及核心骨干员工共同持续发展的理念。（7）全力维护公司良好形象，实现“员工、股东、社会”共赢发展全面梳理责任关怀体系，深化企业社会责任建设，继续以“诚信勤勉、公平共赢”的理念为指导，进一步提升公司规范治理水平，及时、准确履行信息披露，持续创建和谐有序的投资者关系，全力维护公司在资本市场业已建立的良好形象，从而继续实现员工、股东、社会价值最大化。3、发展规划资金来源及使用计划公司在维持和拓展业务以及完成在建投资项目时，会增加对流动资金以及固定资产投入资金的需求。公司将通过自有资金、良好的银行资信和畅通的融资渠道，有计划有步骤地筹措资金以保证未来发展对资金的需求。（五）面临的风险因素1、行业竞争风险当前全球农药、医药和精细与功能化学品行业集中度比较高，公司的主要客户群体为各行业领先的跨国公司，而主要竞争对手为发达国家中小型精细化学品生产商和发展中国家精细化学品生产商。就国内市场而言，公司相对竞争力较强，尤其在定制生产业务方面具有较强的先发优势，但不排除竞争对手竞争力增强或新的竞争者加入使公司面临市场占有率降低、盈利能力下降的风险。此外，虽然2015年世界经济将继续保持复苏态势，但不确定因素的综合影响可能会对化工行业造成不利影响，使公司国际市场销售面临一定的不确定性。2、环保风险公司属于精细化工行业，国家的环保法律法规对本行业制定了较高的环境污染治理标准，同时本公司大客户均系该行业巨头，也对公司的环境污染治理提出了较严格的要求。公司高度重视污染治理和环境保护工作，自成立以来一直严格按照国家环保法律法规、环保标准等处理生产过程中产生的三废，并采取积极的环境保护措施，通过源头工艺设计、加强回收、综合利用、推行清洁生产，减少污染物的产生和排放。污染治理和环境保护已成为公司核心竞争力的重要组成部分。但是，随着国家经济增长方式的转变和可持续发展战略的全面实施，对环保的要求不断加强，如果公司现有的环保设施及环保投入无法完全满足要求，公司将需要相应加大环保投入，增加环保运营成本，从而对经营业绩产生一定程度的不利影响。3、安全生产风险公司系精细化工企业，部分原材料、半成品及产成品为易燃、易爆、腐蚀性或有毒物质，可能对人体产生伤害。产品生产过程中涉及高温、高压等复杂工艺，对操作要求较高，可能导致生产安全事故。公司高度重视安全生产工作，不断强化安全生产意识，加强各层级的安全生产培训，公司设置了专业的安全生产管理部门，建立了健全的安全生产管理制度，并运用了先进的自动控制系统，保障生产的安全运行。2014年度，公司未发生重大的生产安全事故。但是仍然不能完全排除因操作不当或设备故障因素导致发生意外安全事故的风险，影响到相关子公司的正常生产，对公司的经营业绩产生不利影响。4、新产品研发风险公司的农药、医药和精细与功能化学品系列产品品种多、更新变化快，每一细分产品获利能力由高到低转化的商业周期较短，公司需要不断创新研发才能保持市场竞争力。公司凭借较强的创新研发能力、与下游客户的良好合作关系以及快速的生产实现能力，能够迅速地推出新产品以适应市场和客户的需求，但是新产品的研发存在一定的风险，存在无法投放市场或者无法达到市场预期的可能性。5、汇率波动风险公司的销售收入主要来源于出口销售，因公司出口业务主要以美元结算，人民币对美元的汇率走势将在一定程度上影响公司产品竞争力与盈利水平，尽管公司采取多种措施减少汇率波动风险，如果人民币对美元汇率出现大幅波动，或者公司不能很好的执行减少汇率波动风险的措施，都将会给公司利润带来一定影响。6、公司快速发展的管理风险随着公司业务规模的扩张，业务类别与产品类别的增加和公司异地子公司的设立，加大了公司管理难度。如果公司的管理体系与管理能力无法适应业务、规模迅速扩大带来的变化，将会对公司的经营造成不利影响。7、募投项目效益风险公司增发募投项目均为新产品生产线的建设，虽然对拟投产新产品的市场前景进行了详尽的调研和分析，但是该等可行性分析是基于当前的政策环境、市场状况及技术发展趋势等条件作出的。项目存在一定的建设周期，在建设过程中，如果出现不可控因素导致建设周期延长或投资项目所依赖的条件发生不可预计的变化，投资项目的效益将受到一定影响。同时，募投产品市场需求将主要来源于下游产品原研厂商的自产自用产能转移和未来新增市场需求。募投项目建成投产后，如果出现原研厂商自产自用产能转移进度延缓的情况，以及市场环境出现其他不可预测的不利因素，将导致项目达不到预期效益的风险。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（1）执行财政部于2014年修订及新颁布的准则本公司已执行财政部于2014年颁布的下列新的及修订的企业会计准则：《企业会计准则—基本准则》（修订）、《企业会计准则第2号——长期股权投资》（修订）、《企业会计准则第9号——职工薪酬》（修订）、《企业会计准则第30号——财务报表列报》（修订）、《企业会计准则第33号——合并财务报表》（修订）、《企业会计准则第37号——金融工具栏报》（修订）、《企业会计准则第39号——公允价值计量》、《企业会计准则第40号——合营安排》、《企业会计准则第41号——在其他主体中权益的披露》。上述会计政策变更对公司年初及本期财务报表无影响。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公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。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公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。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的制定、执行或调整情况报告期内，公司实行持续、稳定的利润分配政策，分红政策的制定及执行符合公司章程的规定及股东大会决议的要求，分红标准和比例明确、清晰，相关的决策程序和机制完备，独立董事尽职尽责并充分发挥了作用，公司的利润分配预案均提交股东大会进行审议，中小股东拥有充分表达意见和诉求的机会，其合法权益得到了充分保护。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、经2013年5月10日召开的公司2012年度股东大会批准，公司2012年度权益分派方案为：以公司现有总股本525,235,815股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.00元人民币现金（含税；扣税后，QFII、RQFII以及持有股改限售股、新股限售股的个人和证券投资基金每10股派0.90元；持有非股改、非新股限售股及无限售流通股的个人、证券投资基金股息红利税实行差别化税率征收，先按每10股派0.95元，权益登记日后根据投资者减持股票情况，再按实际持股期限补缴税款；对于QFII、RQFII外的其他非居民企业，公司未代扣代缴所得税，由纳税人在所得发生地缴纳）。2、经2014年5月22日召开的公司2013年度股东大会批准，公司2013年度权益分派方案为：以公司现有总股本533,332,215股为基数，向全体股东每10股派1.20元人民币现金（含税；扣税后，QFII、RQFII以及持有股改限售股、首发限售股的个人和证券投资基金每10股派1.08元；持有非股改、非首发限售股及无限售流通股的个人、证券投资基金股息红利税实行差别化税率征收，先按每10股派1.14元，权益登记日后根据投资者减持股票情况，再按实际持股期限补缴税款；对于QFII、RQFII外的其他非居民企业，公司未代扣代缴所得税，由纳税人在所得发生地缴纳）。同时，以资本公积金向全体股东每10股转增5股。3、经2015年4月7日召开的公司第五届第十五次董事会审议通过，公司2014年度权益分派议案为：以未来实施分配方案时股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.20元（含税），送红股0股，不以资本公积金转增股本。该利润分配预案尚需提交2014年度股东大会审议。公司近三年现金分红情况表：单位：元十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案十五、社会责任情况公司《2014年度社会责任报告》全文已于2015年4月9日刊登在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。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□不适用公司本着强烈的社会责任感，一直高度重视安全生产和环境治理，严格按照国家有关环境保护方面的法律法规、标准处理生产过程中产生的三废，并与省、市联网，实时监控。在确保2013年的环保设施正常投入运营的基础上，2014年公司又进一步增加了环保投入，当年环保投入约1.6亿元。在整体环境提升和技术储备方面与相关研究院合作，积极主动采用绿色节能技术和绿色工艺，保障公司长期可持续发展。报告期内，公司严格遵守环保法律法规要求，未发生重大环境污染问题。1、“三废”处理情况废气治理方面：2013年建设用于废气处理的2套蓄热式热力焚化炉（RTO），在2014年已经投入运营，确保了场地产生的废气达标排放。另外，公司积极进行废气治理的升级改造项目，已经完成验收。废水治理方面：2014年顺利完成德州联化废水二期1,000吨/天的项目，正在调试验收；台州联化废水建设项目已完成调试并投入使用；另外，投资建设了盐城联化废水一期项目，日处理废水为4,000吨/天。固废处理方面：2014年在固废的分类收集、储存等方面委托有资质的第三方进行处理，又在盐城联化建设一套三合一的焚烧炉，针对产生的废气、固废和废水进行综合处理，目前项目正在建设中。2、环保运行情况公司在生产过程中，将清洁生产、绿色化学、节能减排等工作纳入企业的日常管理工作，通过这些生产方案的有效实施，取得了较好的节能、降耗、减污、增效的效果。2014年在确保各项环保设施正常运转的情况下，通过六西格玛项目对生产工艺进行优化，减少三废的产生，强化了生产过程中溶剂的回收率；同时积极研发和运用各种环保处理技术，进行小试和中试，以进一步提升环保装置的处理效率。报告期内，主要污染物的排放量符合排污许可证的要求。3、应急预案为确保企业安全、环保生产，保障公司员工及周边社区的生命安全，公司及相关子公司均制定了应急预案。公司应对化学品生产的风险准备充分，在生产活动之前、之中和之后对风险进行定期的评估，并分别建立专项应急预案、车间预案、公司应急预案和危机管理控制程序，包括危险性分析、预防与预警、应急救援保障等各方面的规定。各地子公司均建立应急委员会应对各种事故和紧急情况，定期开展专项检查，组织应急预案演练，以确保在发生紧急情况的时候能快速响应并将对人员、财产、设备和环境的损害最小化。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□不适用十六、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表