第四节董事会报告一、概述2013年，面对错综复杂的国内外形势，公司董事会和管理层认真落实公司经营工作计划，紧紧围绕“稳定发展，提高效益、效率”的工作目标，对工作计划实施情况及时跟踪监控并适时进行调整；坚持产品创新、管理创新、技术创新及制造创新，坚定不移的开拓国际市场，如俄罗斯、韩国市场的成功拓展，有力推动了公司业务结构和发展模式的快速转变；进一步深化业务转型和管理转型，优化资源配置，加快转变机制，快速提升管控能力，在基础管理工作方面取得了实质突破，确保了2013年销售收入、净利润指标圆满完成。报告期内，在董事会、管理层和全体员工的积极努力下，公司实现营业总收入68,033.06万元，同比增长6.18%；2013年实现归属于上市公司股东的净利润2,006.73万元，同比增长48.25%，其中实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为1,812.48万元，同比增长194.71%。二、主营业务分析1、概述报告期内，面对整个行业的增速下滑与内外部环境的深刻变化，在运营过程中所遇到的风险的管理难度亦愈发加强，公司坚持“面向市场、面向客户、面向消费者”的工作方向，回归经营本质，以持续提升增长质量为目标，清晰业务结构，聚焦产品品类，优化组织运行机制，提升业务管理与资产营运效率；加大科技创新与投入，强化产品精益制造，提升产品力与品质管控水平；继续优化基础管理，加强风险管控，强化内部协同，再造企业文化。以上，保证了公司面对环境变化的稳步发展与盈利能力的提升，使得公司总体盈利情况有了一定的增长。报告期内，公司实现营业收入68,033.06万元，同比增长6.18%；营业利润2,457.39万元，同比增长42.33%；归属于上市公司股东的净利润2,006.73万元，同比增长48.25%。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报告期内，公司主要开展的工作如下：1、营销创新、技术创新持续发力，收入增长有了坚实基础。以市场为导向，大力进行营销创新，提高营销管理水平，同时优化配套的服务保障机制，系统推进精准营销与精细营销，实现销售规模和效益双提升；加大产品宣传和市场信息收集力度，提高对于市场变化的敏锐度并及时反馈信息予开发部门。针对行业新品推出速度加快的特点，充分利用产品的规模化、平台化手段，加大对技术创新的资源投入，使新产品能在较快时间内投入市场，从而对公司业绩产生积极的影响。2、加强管理创新，持续品质改善持续对品质管控体系的完善，规范、完善制造环节、客户环节的质量风险监控，对重大质量责任10严格追溯；强化品质的权威性，加强品质监督管控，设置品质红线，从具体的技术指标上加强过程质量监控，确保产品出厂质量，实现制造环节品质监控透明化、规范化；完善产品全流程管理，加强供应商管理，强化供应商准入制度，巩固和完善引入及淘汰机制，加大物料筛选力度，坚持来料品质控制，进货关键物料严格检查，成品常规抽检，客户投诉及产品售后维修率有较明显的改善；重视产品的企划管理，从产品外观精细度、产品可靠性、客户体验等多维度进行评价、改善，不断提升客户满意度。3、加强风险管控，促进公司健康发展全面深化内部控制规范工作，公司于2013年下半年起成立了制度及流程管理小组，对公司现有制度进行了全面梳理，从流程优化、制度完善、人员调整、方法提升等方面进行整改，加强了公司重要业务事项和高风险领域的管理要求，为公司健康、可持续发展提供更有效的内部控制支持；同时，加强资金运营及资金管理协同，对库存、应收、资金等重要运营环节，注重动态跟踪，积极预警，有效防范风险，促进公司健康发展。4、重视对投资者回报为进一步规范公司的分红行为，建立科学、持续、稳定的分红机制，保护中小投资者合法权益,公司制定了《股东回报规划（2012－2014年）》，明确了公司的分红政策，规定了最低现金分红比例。2013年5月，公司实施2012年度利润分配方案，每10股派发税前现金红利1元，共派发现金红利1,560万元，使投资者持续分享到公司发展成果。5、进一步完善公司治理，保障公司规范运作报告期内，公司按照监管部门新的要求，对《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等在内多个内部控制制度进行了修订完善；同时，为做好公司投资者关系管理工作，制定了《投资者接待和推广制度》，建立完善良好的双向沟通机制和平台，增进投资者对公司的了解，同时也确保了信息披露及时、公平、真实、准确、完整。通过不断完善公司法人治理结构，健全内控制度，进一步规范公司运作，提高了公司治理水平。2013年7月，公司发起人股东通过股份协议转让方式引入了新的控股股东，藉此通过优化股权结构，加强公司经营管理能力，并借助新股东在项目资源、团队构建的先发优势，进入发展前景广阔、符合公司发展战略、盈利能力强的新兴产业、新领域，保障公司的持续经营能力。2013年9月，经董事会战略委员会深入考察、研讨论证，认为电器设备产业已经步入成熟稳定的发展阶段，为了全面提升公司核心价值，拓展未来发展空间，明确提出了“通用航空项目五年战略规划”，投资新一代先进的共轴双旋翼直升机、无人机产品，并按照国际适航取证要求研发、制造，至2018年在最安全的民用共轴直升机、无人机领域成为全球的制造商。为此，董事会授权公司管理层就通用航空产业进行全面的考察调研，重点对生产技术、生产建设基地选址、争取扶持政策等方面进行考虑，并制定实施方案等相关事宜。2013年下半年以来，公司管理层按照授权展开了有序工作，现阶段的主要工作成果有：1、收购并增资东营梧桐德奥直升机有限公司；2、成立并增资伊立浦国际投资控股有限公司，以其作为通用航空业务板块国际运作平台；3、与江苏南通苏通科技产业园区管理委员会签署合作备忘录，通过在苏通科技产业园区内投资设立企业，利用园区在地理区位、生产制造、税收、人才、用地等方面有产业配套优势，组织实施通用航空产业项目。接下来，通用航空项目五年战略规划会继续的稳步推进。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11单位：元营业收入较上年同期增长6.18%，主要由于国外市场销售有所增长。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12单位：元产品分类单位：元说明（1）2013年直接材料比重较上年下降1.61%，主要原因为材料成本下降；（2）2013年直接人工比重较上年上升1.58%，主要原因为劳动力成本上升。公司主要供应商情况公司前5名供应商资料√适用□不适用134、费用费用构成比重变动幅度较大的项目说明：（1）财务费用本期金额为-132.69万元，较上年同期的-423.03万元增加290.34万元，上升68.63%，主要是由于本期汇兑损失增加；（2）资产减值损失本期金额为298.75万元，较上年同期的946.63万元减少647.88万元，下降68.44%，主要是由于本期资产减值准备减少。5、研发支出公司一如既往坚持技术创新，或通过自主研发或通过技术合作，持续提升技术研发能力，开发具有行业先进水平的高附加值优质产品，提升产品竞争力，增强公司盈利能力。2013年，公司获得28项专利授权，其中发明专利4项，实用新型20项。近三年公司研发经费投入情况单位：万元6、现金流14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）2013年经营活动产生的现金流量净额为2,962.52万元，较上年同期增长175.62%，主要系收到的税费返还增加和采购商品及其他经营性支付减少所致；（2）2013年投资活动产生的现金流量净额为-246.87万元，较上年同期下降112.54%，主要系本年度理财产品投资减少所致；（3）2013年筹资活动产生的现金流量净额为515.70万元，较上年同期增长156.91%，主要系流动资金借款增加所致；（4）2013年现金及现金等价物净增加额为3,146.93万元，较上年同期增长209.67%，主要系经营活动产生的现金增加所致。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2013年经营活动产生的现金流量净额为2,962.52万元，与本年度净利润2,006.73万元相差955.79万元，主要是由于折旧等非付现费用影响所致。三、主营业务构成情况15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16单位：元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（一）电器设备业务方面多年发展，公司已成为国内最具规模实力与发展潜力的家电电器及商用设备企业之一，公司的优势及核心竞争力主要体现在以下几个方面：1、技术创新在电器设备产业链整合的过程中，制造商之间的竞争焦点正在从价格向技术创新能力转移，技术创新能力体现在企业的产品战略以及技术驱动的成本战略的实施上。公司具备家用电器及商用设备的系统开发能力和大规模集中开发能力，掌握了电器设备领域核心技术，依托“广东省家用电热器具工程技术研究开发中心”、“广东省省级企业技术中心”强大的研发能力，把握“低碳经济”的潮流，逐步实施自主创新产品战略，以“健康、节能、智能、环保”作为产品未来的发展方向，立志成为国内外电器设备细分市场的领导者。同时，在原有自主产品技术、自主制造技术的基础上，持续往自主营销技术的方向发展。2、客户资源公司十分注重与客户的长期战略合作关系，努力成为其供应链中重要一环，从而提升客户忠诚度。目前，公司是JardanConsumerSolution和Conair等国际著名品牌的主要供应商，是Toshiba、Sharp的战略合作伙伴，与客户一直保持在开发技术、制造技术、管理技术、营销技术等方面的深度合作，公司定期派遣技术人员赴美国、日本开展学习交流活动。公司为每一个主要客户均提供了即时、共享的信息沟通平台，使客户与公司能够及时共享信息，使价值链融为一体，提高客户的满意度。目前公司正加大对美国及日本以外的市场，包括俄罗斯、巴西等新兴市场、国内市场的开拓力度，寻求更大的市场空间。3、成熟稳定的管理团队公司关注治理架构、企业管控的建设，2011年公司引入一批营销型、经营性的高级人才，并辅以事业部制运作，通过充分放权和以业绩为导向的考评、激励机制，公司已形成了较为成熟的职业经理人管理体制，公司的现代经营管理体制已基本稳定与完善。公司现任管理团队多数成员具有十多年的电器设备行业经验和管理经验，对全球及中国电器设备产业的理解非常深刻，对产业运营环境及企业运营管理有较为精准的把握，此机制优势奠定了公司未来稳定持续发展的坚实基础。（二）通用航空业务方面1、战略定位清晰17战略定位是企业竞争优势的重要内容。2013年，公司提出了“通用航空项目五年战略规划”，明确了公司在民用共轴双旋翼直升机和无人机细分领域的全球制造商角色，清晰了公司战略定位，强化其引领作用，确立了差异化的发展战略并为此着力开展了各项配套工作，尽快成长为上述细分领域的领导者，从而能够塑造自己的品牌优势，极大提高产品的附加值，提升公司在价值链中的层次。2、强大的科研体系通用航空是现代高科技技术应用的集中体现，包括了空气动力学、工程机械、电子、通信、材料、自动控制等多种现代学科的综合应用，为此，公司组建了国际化研发团队，充分利用境外子公司作为国际化运作平台进行国内外科研合作，加快高性能航空发动机、机载设备、控制系统、构型布局、旋翼系统等关键技术领域的消化吸收和成果转化，掌握未来发展的前沿技术和先进技术，增加技术储备。3、专业的管理团队相对公用航空，通用航空业务体现出运营专业化、竞争区域化、消费群体特定的特点，同时其投资大、回报周期长的产业特点十分明显。以上，决定了企业必须以最优运营规模，以获取最大的经济效益，这需要背后强大的经营管理团队做支撑。公司组建了以总经理朱家钢为核心的具有丰富行业和管理背景的管理团队，成员均拥有较强的教育和学术背景，以及在跨国公司的长期高级管理经验。这些核心团队成员所从事领域包括了市场营销、供应链整合、财务管理和资本运作等，同时，他们也是通用航空业务战略的制定者和执行者，他们所具有的国际视野为公司通用航空业务的发展树立了一个高起点。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况转让服务。（2）持有金融企业股权情况18（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）委托理财情况单位：万元（2）衍生品投资情况单位：万元（3）委托贷款情况19单位：万元3、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况单位：万元4、主要子公司、参股公司分析主要子公司、参股公司情况20单位：元主要子公司、参股公司情况说明无。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不适用。八、公司未来发展的展望21公司自首发上市以来，一直从事家用电器、智能商用设备等研发、制造和销售，电器设备行业作为传统行业，受经济周期的影响明显，公司经济效益波动较大。2013年7月，公司进行股权架构重组，引入了新的战略型控股股东，借助新控股股东在项目资源、团队构建的先发优势，进入发展前景广阔、符合公司发展战略、盈利能力强的新兴产业、新领域，作为公司新的长期稳定的经济增长点。此后，经公司的充分调研、考察，制定了“通用航空项目”的五年战略规划，以实现向电器设备、通用航空双业务转型。本着“励精图治，永续经营”的经营理念，未来公司将在加快电器设备业务结构调整和优化的同时，快速发展通用航空业务。目前，公司电器设备业务、通用航空业务的主要情况如下：（一）行业竞争格局和发展趋势1、电器设备业务在连续多年的高增长之后，近几年电器设备行业出现了较为明显下滑，但中长期来看，居民收入水平的提升，城镇化进程的加速，消费升级需求，出口环境有改善、新兴市场国家的拓展及我国相对发达国家仍较低的家用电器保有量水平等支持电器设备行业增长的因素并未改变；同时，经过多年来的发展，我国拥有了完整的产业集群与产品配套服务的比较优势，这是其他国家所不具备的。基于以上有利条件，电器设备行业仍具备不容忽视的长期增长潜力。在新的竞争条件和竞争方式下，市场集中度的持续提升，将进一步推动行业走向规范竞争，良性发展。龙头企业拥有更强的品牌知名度和美誉度，整个行业的竞争热点已不再是“价格”，而是技术、产业链、服务等全方位的比拼；同时，渠道体系已发生了深刻变革，电商的渗透呈快速增长态势，促使企业的商业模式需要快速作出转变。特别是，面对产品更新换代速度的愈发加快，企业要提高产品的创新速度，以快速的开发来满足瞬息万变的市场需求，以“新”创造产品差异，以“新”强化产品的市场竞争力，提高企业的接单能力。2、通用航空业务通用航空在我国虽经历几十年的发展，但支撑通用航空发展的基础体系薄弱，整体规模较小，不能满足经济社会的发展需求。此外，我国通用航空的飞行保障设施与服务体系尚不健全，现有的空管手段难以对低空飞行活动进行有效的跟踪监控。另外，燃油、气象服务、航材保管、维护等支撑通用航空运营的配套服务滞后，固定基地运营商（FBO）的建设和发展步伐较慢，通用航空飞行服务站的建设刚刚起步，这些都限制了通航飞行活动的广泛开展。近年来，为缩短与国际通用航空业发达国家的差距，同时促进经济发展和就业，国家先后出台了包括《国务院关于促进民航业发展的若干意见》在内的若干文件，都将通用航空列为战略性新兴产业之一。另外，随着低空空域的逐步有条件开放，地方政府与民间资本纷纷进入通用航空领域，一股“通航热”已袭来。通用航空领域是改革开放以来唯一尚待开放的产业，发展空间巨大。上万亿的投资规模，巨大的市场潜力，发散式的市场价值，整个产业链将迎来爆发性增长。公司决定抓住这一个历史机遇，用五年的铺垫为以后十年乃至二十年的发展发掘新的稳定的经济增长点。但通用航空业务的特点是前期投资大、回报周期长，在产品研发成功投入市场并取得销售收益之前，企业须投入大量资金；同时，受限于空域限制所导致的市场需求没有完全得到释放，国内通用航空制造企业相对分散并且经营规模相对较小，呈现出以国有企业为主的垄断竞争格局。（二）未来发展战略加快电器设备产品升级，做强做精电器设备产业，快速发展通用航空产业。电器设备业务方面，围绕“家用电器、商用设备细分市场领导者”的战略定位，推动经营质量的持续提升，通过聚焦核心产品，聚焦资源投向，踏实做好产品，以品质提升、结构优化、技术创新，实现产品领先；从要素驱动模式向效率驱动经营模式转变，打造效率驱动下的新成本竞争优势；内销市场稳定渠道，提升品牌和服务，关注电商等新兴渠道，海外成熟市场坚持MDM模式为主，进一步巩固和拓展新兴市场的市场份额，夯实海外销售基础。22通用航空业务方面，公司将通过国际合作，直接掌握先进技术、关键技术、新材料、尖端制造技术等在通用航空领域新型飞行器的核心知识产权，发展共轴双旋翼直升机、无人机项目。在国内外组建研发、生产基地，完成共轴直升机、无人机为主轴的通用航空产业链整合，形成拥有2座、4座、7座级等系列的新一代共轴直升机，多用途无人机及周边零部件配套、维修能力。（三）2014年经营计划2014年将是公司实施战略调整的关键之年，也是全面深化改革之年，公司将全力推进通用航空业务的开展，实现由原来单一主业运营向双主业运营的稳步过渡；坚持技术创新、管理创新、营销创新等措施，完善内部控制，改革细化管理模式，降低经营风险与成本，不断提高经营效率与效益，确保公司持续健康发展。电器设备业务的主要工作：1、职能重点转变，专注产品力提升优化事业部组织架构，强调运营职能，强调市场和研发的配对运作职能。针对不同市场，配备相应的研发力量，专项开发产品，重点客户配备专用的研发队伍，加强市场和研发的对接，提升对客户及市场的反应速度；强化品质刚性，完善品质监督与管控体系。2、合理安排生产计划，提高产出能力发挥计划工作提纲挈领的作用，坚持7天、3天刚性计划；建立物控专门查询的机制，保障供应链顺畅运转，减少停工待料的损失。3、精益制造，提升营运效率开展精益制造，推行自动化与少人化运作，通过工艺技术提升、物流模式改善，搭建多方位协调平台等多方面措施提升效率；优化资源结构，加强资源协同与资源风险管控，推动精细化经营监控与分析体系的建设，提升资产营运效率。4、加强经营管控，夯实基础管理完善业务管理流程，对管理流程进行全面梳理和再造，在制度层面保障公司规范运作，降低企业经营风险。5、加强和完善培训体系强化员工培训机制，重点是工人岗前培训、技能培训、安全培训；设立专门岗位，规划、跟踪、监督、评价培训的实施状况和效果。通过上述措施，助力员工成长，提升员工价值和公司品牌形象。通用航空业务的主要工作：1、继续推进发展战略，有序开展各项工作。加强对通用航空产业经济政策的研究，根据实际情况适时对战略进行微调，保持发展战略的可持续性，集中力量落实、完成包括研发、营销、制造等环节的关键项目；继续按照董事会的授权，就通用航空产业生产技术、筛选生产建设基地、争取扶持政策等方面展开下一步工作，力争以最快的速度使主要项目落地，在国家低空空域具体开放政策出台之际完成重大项目的准备工作，抢占市场先机。2、加强经营管理，提高管控能力优化通用航空业务板块下各子公司的内部组织架构和管控模式，改进、规范和落实内部管理流程，建立完善的风险防范管理体系，提高管控能力。加强各子公司所承担职能的管理，量化考核要素，增强各子公司整体协同能力。同时，以信息化建设推进统一运行指挥平台的建设，提升通用航空业务的运营安全、运营质量和运营效率。（四）面临的风险1、宏观经济波动风险作为准快速消费类的家用电器产品，其市场需求受经济形势和宏观调控的影响较大，政策调整、宏观经济波动均可能对消费者的收入预期、购买力和购买意愿产生一定影响，如果宏观经济或消费者需求增长出现放缓趋势，将对公司家电电器产品销售造成负面影响。而通用航空行业的发展水平与宏观经济发展水平也紧密相关，国内外宏观经济的周期性波动，可能会影响公司未来产品需求，如测绘、巡逻、巡线、抢险、航拍、新闻、私人航空运动、商务使用等，进而影响公司的业务量。232、生产要素成本价格波动的风险电器设备制造的主要原材料为各种规格的电器组件、钢材、铝材和塑料，其中钢材、铝材等大宗材料亦是公司拟生产的直升机、无人机的主要原材料，占主营业务成本的比例大，未来大宗材料价格上涨或大幅波动对公司的业绩有很大影响。同时，电器设备制造属于劳动密集型行业，若劳动力成本持续上升，将对公司产品的生产及毛利水平造成负面影响。3、汇率波动风险家电电器产品出口收入已占公司整体收入超过80%；未来，国外市场销售所占通用航空产品整体市场结构的比重预计会较大。随着我国人民币汇率市场化进程的推进，汇率的波动将可能更加频繁，从而对公司的财务状况和经营业绩产生不确定影响。4、海外市场拓展风险公司已在全球多个国家建立了销售网络，但拓展海外市场时仍可能面临当地政治经济局势是否稳定、法律体系和监管制度是否发生重大变化、市场需求是否受全球金融危机影响而显着萎缩等无法预期的风险。通用航空业务的特定风险：1、国家通用航空相关政策调整的风险我国正积极推进空域改革试点工作，确立了至2015年我国空域改革的总体目标、阶段步骤和主要任务。然而，由于低空开放涉及面广，需要国家各有关部门共同研究，一系列实施规定文件正在陆续出台，但该项工作进展仍有不确定性，可能影响通用航空市场发展的速度，进而影响公司既定战略目标的实现。2、管理及专业人才流失的风险随着公司发展战略的实施，通过并购、合作等方式逐步建立的异地协同研发机构、生产基地、营销网络以及日益扩大的产品线，对公司战略规划、经营管理、研发、生产等各方面提出越来越高的要求，在公司管理水平和企业文化建设方面面临巨大挑战，对高层次、专业化的航空项目经营管理、研发、制造人员的需求十分迫切。由于公司所在行业的市场竞争日趋激烈，如公司未来无法为优秀员工提供合理的激励与事业发展的平台，则公司面临着优秀管理人员和专业人员流失的风险。（五）资金需求及使用计划2014年将会是公司快速发展的一年，公司将根据2014年经营计划，研究制定详细的多渠道资金筹措和使用计划，在合理利用现有资金的基础上，积极探索资本市场融资、信贷融资以及发行信托等融资方式，充分利用各种金融工具，降低资金使用成本，提升公司的融资能力。同时优化资金使用方案，严格控制各项费用支出，加快资金周转速度，努力提高资金使用效率，以支持公司的健康快速发展。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24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报告期内，公司通过收购、新设的方式分别取得了东营梧桐德奥直升机有限公司、伊立浦国际投资控股有限公司的100%股权，故对比上年度同期，财务报表合并范围增加了上述两家全资子公司。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□不适用公司严格执行《未来三年（2012年-2014年）股东回报规划》，对分红标准、比例以及利润分配政策的决策程序进行了明确规定，从制度上保证了利润分配政策的连续性和稳定性，能够充分保护中小投资者的合法权益。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2011年度利润分配方案：公司以总股本156,000,000股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利1.00元（含税），共派发现金红利15,600,000.00元。2012年度利润分配方案：公司以总股本156,000,000股为基数，向全体股东按每10股派发现金红利1.00元（含税），共派发现金红利15,600,000.00元。2013年度利润分配预案：以2013年12月31日的公司总股本156,000,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），共派发现金红利15,600,000.00元；不送红股，资本公积金不转增股本。剩余未分配利润结转以后年度分配。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√不适用十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案25每10股送红股数（股）0十五、社会责任情况公司在快速发展过程中，一方面积极为股东创造价值，同时主动承担保护债权人、员工、客户、供应商、社区利益等相关社会责任，科学、合理利用资源，有效保护自然生态环境，维护社会安全，实现公司与社会共同、统一、和谐的可持续发展。1、股东和债权人权益保护。报告期内，公司通过不断完善治理结构，规范公司运作，加强信息披露管理和投资者关系管理，公平、公正的对待全体投资者，确保其对公司重大事项的知情权、参与权和表决权，充分保障全体股东特别是中小股东及债权人的合法权益。2、职工权益保护。公司视员工为公司最宝贵的资源，不断完善企业用工机制，提高员工薪酬待遇，以激发每一位员工的工作热情和创造力；重视人才培养，为员工提供良好的培训和晋升渠道，为员工提供可持续发展的机会和空间，实现员工与企业的共同成长；关注员工健康、安全和满意度、改善员工工作、生活环境，切实维护员工的合法权益。3、供应商权益保护。充分尊重供应商的合法权益，严格保护供应商的秘密信息和专有信息，与其保持长期良好的合作关系，重视与供应商的沟通，鼓励供应商发展进步，倡导供应商之间的良性竞争，推动供应商不断提高产品质量和服务质量，实现互惠共赢、共同发展产。4、客户和消费者权益保护。公司一贯坚持“诚实守信、公平公正”的原则，为客户提供优质的产品和服务。诚信经营，杜绝违反商业道德、市场规则和影响公平竞争的不正当交易行为。报告期内，公司通过优化销售和售后服务网络、加强产品品质监控，提高了客户满意度，巩固客户对公司的信任与依赖。5、环境保护和可持续发展。公司一直十分重视环境保护和污染防治工作，积极响应国家关于建设环境友好型、资源节约型社会的号召，履行企业环境保护的职责，严格遵守国家关于环境保护方面的法律法规。6、公共关系和社会公益事业。企业发展源于社会，回报社会是企业应尽的责任。作为社会的一员，在兼顾公司、股东及其他相关方利益的情况下，积极参与社会公益事业，以自身发展影响和带动地方经济的振兴，将追求利润和承担社会责任有机的融合在一起。报告期内，公司向雅安地震灾区、困难职工捐赠物资累计10万余元，在力所能及的范围内提供帮助。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26□是√否□不适用27十六、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表