第四节董事会报告一、概述2012年公司面临的外部经济形势仍然复杂、严峻，国际经济整体复苏疲软，国内经济下行压力增大，经济增长呈现持续下行态势，尤其是公司所处的通信行业和电力行业，整体投资规模增长放缓，导致同行业中很多企业出现业绩下滑甚至亏损。面对外部环境的困境和内部经营中遇到的实际情况，公司管理层切实把握工作主动权，发挥主观能动性，经过公司全体员工的一致努力，报告期内，公司经营情况良好，经营业绩再次实现快速增长，2012年公司共实现营业收入39612.85万元，比上一年度增长11.02%，实现净利润8564.15万元，比上年同期增长57.52%，不考虑中恒博瑞重组后并表因素，母公司报告期内实现营业收入30522.16万元，比上一年度增长7.98%，实现净利润5259.92万元，比上年同期增长8.63%。2012年中恒博瑞进一步完善了技术研发体系，积极参与国网公司信息化建设过程，自主知识产权产品进一步扩大和深化，各项业务稳步增长，净利润较2011年增长400%以上，高于对股东的利润承诺值。报告期内，公司继续践行“专注于电力电子领域”的原则，致力于高频开关电源产品的研发、生产和销售，进一步加大研发投入。报告期内公司研发投入2409.14万元，比上一年度增长12.93%，占公司营业收入的6.08%，目前公司产品线已经能够覆盖公司产品所能涉及到的全部规格、等级，为公司今后的市场推广，提升市场占有率奠定了良好的基础。报告期内，公司在保持原有传统产品市场占有率的前提下，积极推广新产品，开拓新市场。高压直流电源（HVDC）经过最近几年的市场导入期之后，凭借其稳定的质量、高效的性能，经济的成本赢得了更多客户的青睐和信任，其目标市场不断扩展，目前，通信运营商中中国电信已开始进行集中采购，随着云计算、流媒体等技术的不断成熟和推广，各类数据中心的建设对高压直流电源（HVDC）的需求将进一步扩大。报告期内，从公司长远发展考虑，根据行业发展趋势和特点，公司继首次公开发行之后，再次在资本运作方面寻求突破，实施了发行股份购买北京博瑞100%股权之重大资产重组并顺利完成。国家正在大力推进电力信息化和智能电网建设，在此背景下，电力领域客户对电力设备的要求也在逐渐升级，由此对电力设备供应商的软硬件综合实力提出了较高的要求，延伸了公司的产业链，相信随着母公司与中恒博瑞的不断整合、融合，彼此将实现客户资源和产品的共享与互补，发挥协同效应，进一步提高产品的科技含量和附加价值，提升公司对客户的综合服务能力，以满足国家智能电网建设的需求。10随着公司重大资产重组实施完成，母公司与中恒博瑞的整合逐步开展，公司针对企业多年来的发展历程，认真总结经验，吸取教训，对企业文化做了新的诠释，从企业自身情况出发，进一步树立了“至诚至精，中正恒久”的核心价值观。将“致力于创新应用电力电子和互联网技术，为用户提供世界一流的产品。”作为中恒的使命，以实现“做业内最受尊敬的科技企业。”以技术驱动，做精做强，赢得用户尊敬。关爱员工，共享成长，赢得员工尊敬。回报股东，回馈社会，赢得社会尊敬。我们相信在新的企业文化的指导下，我们将更加专注我们的优势领域，我们的产品质量和服务将更好！二、主营业务分析1、概述报告期内，公司实现营业收入396,128,451.09元，较上年同期增加11.02%,主要系公司2012年电力操作电源系统收入同比增加31,382,720.60元，增幅达48.44%；营业成本300,175,591.56元，较上年同期增加1.23%，主要是因收入的增加，相应成本也增加；期间费用69,218,275.50元，较上年同期下降16.65%,主要系财务费用下降所致；研发投入24,091,412.83元，较上年同期增加12.93%，主要系公司继续加大科技投入。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2012年度公司严格实施了2011年度报告中披露的发展战略和经营计划，具体如下：1、抓好规划引领，掌握发展制高点2012年，公司新的五年规划业已制定，公司的使命是：致力于为客户提供世界一流的电力电子和软件产品，持续为客户创造价值。新的五年规划的制定，为公司的发展提供了明确的发展目标。2、优化生产管控模式，提升运行水平研发实力持续增强，高压直流产品线进一步完善，技术指标继续在国内名列前茅，电力电源在领先的-5技术平台上，发展了从10A—50A的产品系列，与伊顿的合作持续深入，在开发完成50A整流模块后，由我公司主导开发的50A高效模块也取得了突破性进展。供应链经过扎实细致的工作，管理水平显着提升，引入了工装设备的建设，加强了计划的管理，产线的融合及标准化的推广，加强团队建设，大大提高了效率，使得公司平稳度过了通信11、12月交货高峰期，在研发、质量、生产的共同努力下，一次开通率显着提升。3、坚定不移做好资本运作工作2012年3月公司正式实施了股权激励。4月份开始成功重组中恒博瑞，并于10月份完成过户手续，增强了公司在电力行业及监控行业的协同效应，拓宽了产品线。5月份参股了杭州派威电源有限公司，进军Led电源领域。4、继续加大研发投入，提升公司的研发实力。技术创新是公司的核心竞争力之一，是公司保持稳健快速发展的根本所在。2012年公司进一步加大研发投入，占公司当年营业收入比达到6.08%。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112、收入说明本年营业收入同比上升11.02%，其中主营业务收入上升10.91%，其他业务收入上升46.75%。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1、通信电源系统的生产量和库存量同比下降多，主要系2012年通信电源销售比2011年下降所致。2、电力电源系统的库存量同比下降41.86%，主要系2012年电力电源销售比2012年上升18.73%，消耗库存所致。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12√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元13说明与去年同期比，公司成本结构比例基本无大的变动。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5、研发支出公司历来非常重视科技投入，2012年公司继续加大科技投入，2012年度研发支出总额2409万元，较上年同期2133万元增加12.93%，研发支出占净资产的比率（3.07%）较上年同期（3.02%）增加0.05%，研发支出占营业收入的比率（6.08%）较上年同期（3.02%）增加0.10%。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、经营活动产生的现金流量净额同比下降49.3631%，主要系：1）销售商品、提供劳务收到的现金同比下降9.74%,2）支付的各项税费同比上升35.13%。2、投资活动产生的现金流量净额同比下降幅度大，主要是：1）中恒生产大楼基建工程的投入，2）中恒博瑞公司购入的办公房本期交付。3、筹资活动产生的现金流量净额同比增幅大，主要是：1）中恒收到股权激励投资款，2）中恒博瑞的银行借款同比增加。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、核心竞争力分析报告期内，公司克服了三大运营商固定投资减少的局面，紧密结合市场需求，非集采产品占总销售额的65％，并在广东、广西等市场取得了重大突破，绝大部分同行处于亏损的情况下，利润超额完成预算任务。电力市场部2012年销售收入同比增长50％，在2013年1月在公司一直未能突破的国家电网招标中一举中标7500万元，为公司电力业务的发展奠定了扎实的基础。经过多年的努力，研发实力持续增强，高压直流产品线进一步完善，技术指标继续在国内名列前茅，电力电源在领先的-5技术平台上，发展了从10A—50A的产品系列，与伊顿的合作持续深入，在开发完成50A整流模块后，由我公司主导开发的50A高效模块也取得了突破性进展，改变了中恒与伊顿16年合作中的地位。供应链经过扎实细致的工作，管理水平显着提升，引入了工装设备的建设，加强了计划的管理，产线的融合及标准化的推广，加强团队建设，大大提高了效率，使得公司平稳度过了通信11、12月交货高峰期，在研发、质量、生产的共同努力下，一次开通率显着提升。172012年，公司新的5年规划坚已制定，公司的使命是：我们将致力于为客户提供世界一流的电力电子和软件产品，持续为客户创造价值。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况3、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况18单位：万元（二）募集资金使用和结余情况本公司以前年度已使用募集资金2,774.99万元，以前年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额822.87万元；2012年度实际使用募集资金3,973.10万元，2012年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额848.91万元；累计已使用募集资金6,748.09万元，累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额1,671.78万元。经2010年5月10日公司第三届董事会第十次会议批准，公司使用超募资金归还银行借款4,000万元。经公司2011年6月28日2011年第一次临时股东大会批准，公司使用超募资金4,000万元永久补充流动资金。经2012年12月12日公司2012年第三次临时股东大会批准，公司使用超募资金5,400万元为子公司北京中恒博瑞数字电力技术有限公司归还银行借款，截至2012年12月31日，银行借款尚未归还，该款项仍存放在公司募集资金专户。截至2012年12月31日，募集资金余额为人民币22,009.30万元（包括累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额）。（2）募集资金承诺项目情况归还银行贷款（如有）补充流动资金（如有）19单位：万元，（3）募集资金变更项目情况20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）主要子公司、参股公司情况说明报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用七、公司未来发展的展望（一）公司未来发展规划及展望1、公司所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局公司所处行业主要是通信和电力。具体行业所面临的具体问题不尽相同，但公司在多年的经营发展中经过不断的积累和沉淀，已经形成了一套成熟的、反应迅速的、行之有效的管理体制，也培养了一大批稳定的人才队伍，无论在技术研发方面还是市场推广方面，公司都具备独特优势。（1）通信市场21通信电源行业在经过了2012年前三季度的低迷之后，随着中国移动TD六期工程的推进，同样会对公司2013年的经营业绩起到积极作用。2013年，中国移动将进一步推进TD六期工程第二阶段建设。根据原定计划，中国移动将TD六期分为两个阶段实施，第一阶段建设6万个左右的基站，共32万载频；第二阶段建设7万个左右的基站，两个阶段共计13万个基站左右。与此同时，根据中国移动的LTE建设规划，2013年将启动LTE基站的大规模建设，新建基站数量将大幅增加，由此可见，2013年，公司在通信市场面临良好的市场机遇，公司将充分整合与中恒博瑞的技术体系，发挥中恒博瑞在线监控领域的多年积累，把智能监控技术、物联网技术运用在移动基站的建设中，提升产品核心竞争力，以便为客户提供更加全面的、高水平的产品和解决方案，相信公司有能力、有信心抓住机遇，保持并超越公司一直以来在所处行业中的优势地位。在面临机遇的同时，公司管理层也深刻地意识到，传统48V通信开关电源终将面临一个增长态势的临界点，根据行业发展规律，4G投资高峰也终将过去，对此公司管理层时刻保持清醒认识，为充分应对市场变化做好准备。高压直流电源作为公司完全自主研发的重点推广新产品，由于其具有巨大的优势，HVDC在TMT领域取代传统UPS是必然的趋势。中国电信是最早推动HVDC在IDC机房替代传统UPS的运营商，其从2007年开始在盐城试用HVDC替代UPS为IT设备和通信设备供电。并且从2010年6月起，其凡新装IT设备全部采用高压直流供电，现场装表测量数据显示，安全性优于UPS，且节能25%以上。2011年底至今，中国电信已经进行过3次集采，公司均为入围单位之一。目前中国移动也陆续开展对HVDC的试点、试用工作.预计2013年中国移动的336VHVDC将可能大面积展开。云计算作为一种新兴的商业计算模式，利用高速互联网的传输能力，将数据的处理过程从个人计算机或服务器转移到一个大型的计算中心，并将计算能力、存储能力作为服务来提供。随着互联网基础设施的逐渐普及、存储价格的逐渐降低、上网用户比例逐年提高，互联网的发展开始从软件为中心向服务为中心转变，因此云计算代表着未来互联网的发展方向。云计算服务需要以互联网数据中心的建设为基础，因此云计算的兴起直接驱动了大量数据中心的建设。根据《2011-2012年中国IDC产业发展研究报告》数据，中国IDC市场持续高增长。HVDC是互联网数据中心的标准配置设备。随着云计算以及数据中心的大规模建设，相应地对高压直流电源的需求也存在巨大的空间。中恒博瑞参与开展的物联网技术在绿色机房应用，也为公司HVDC的深化应用和能效分析打开了一扇窗。（2）电力市场“十二五“期间，国民经济的平稳健康发展也将带动能源需求的刚性成长，新能源、新能源电动汽车等战略性新兴产业规划、智能电网规划都将为电力设备企业提供良好的发展机22遇。根据《国家电网智能化规划总报告（修订稿）》（智能计【2010】9号），坚强智能电网建设期间，国家电网公司将继续加大在五大环节和两大领域的投入力度，五大环节及两大领域智能化建设投资共分三个阶段，合计投资约3841亿元。另外，南方电网和五大发电集团公司也都进行了统一规划和集中建设。在此背景下，电力行业对变电站电源提出了新的要求，主要体现在智能化管理方面：即按照全站信息数字化、通信平台网络化、信息共享标准化的基本要求，通过系统集成优化，实现运行监视、操作与控制、综合信息分析与智能告警、运行管理和辅助应用等功能。中恒博瑞在变电站的智能管理应用方面有多年的积累，有电力信息化建设经验，参与设计、研发、实施了多个示范变电站辅助智能管理应用以及生产管理信息应用的建设，公司与中恒博瑞的整合，使得公司产品线将从前端的电力电源延伸到后端的智能管理应用，形成完整的纵向技术和产品体系，更好的满足智能电网发展的要求。同时，新能源电动汽车也作为战略新兴产业，其蕴藏着巨大的市场空间，其相对传统燃油汽车所具有的环保、节能效应势必将成为目前缓解能源和环境压力的重要选择之一。但现阶段新能源电动汽车整车和部分核心零部件关键技术尚未突破，产品成本高，社会配套体系不完善，产业化和市场化发展受到制约；汽车节能关键核心技术尚未完全掌握，燃料经济性与国际先进水平相比还有一定差距，节能型小排量汽车市场占有率偏低。根据《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》，到2015年，纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量力争达到50万辆；到2020年，纯电动汽车和插电式混合动力汽车生产能力达200万辆、累计产销量超过500万辆，燃料电池汽车、车用氢能源产业与国际同步发展。与之相配套，规划中明确提出要积极推进充电设施建设，在产业发展初期，重点在试点城市建设充电设施。试点城市应按集约化利用土地、标准化施工建设、满足消费者需求的原则，将充电设施纳入城市综合交通运输体系规划和城市建设相关行业规划，科学确定建设规模和选址分布，适度超前建设，积极试行个人和公共停车位分散慢充等充电技术模式。随着公司与中恒博瑞间重组完成，双方实现业务的整合，公司将以智能充电站和智能储能站业务为突破口，发挥中恒博瑞的专业业务能力和软件技术优势，整合双方的产品体系，在智能化建设上突破创新，为智能充电站建设提供完整的解决方案。（二）公司未来发展战略及经营目标1、公司的发展战略（1）加快产品升级与新产品开发公司将继续秉承“至诚至精，中正恒久”的经营理念，抓住契机，继续加大产品开发的投入，进一步优化现有电力电源、电力自动化、通信电源、HVDC、电动汽车充电机产品，以及中恒博瑞数字电力软件产品，使之功能更完善、性能更卓越、成本更经济，加快产品的升级换代，同时，大力开发新产品，丰富和完善产品线。（2）加大市场的推广力度充分发挥品牌和营销网络的优势，加大HVDC产品的拓展推广力度，除了现有通信运营商以外，公司将在电力、金融、政府、医院、部队、TMT行业等多领域取得突破，深挖HVDC的客户群，进一步提升HVDC的销售额，提升市场占有率和营业利润。电力电源产品今年在国网集采招标中取得了历史性的突破，由于网内产品的集采招标，大幅减少了市场销售人员，我们将有足够的销售力量加大在发电端和用户变的电力电源产品和电力自动化产品以及充电机产品的销售力度，为今年的电力电源产品和电力自动产品提高销售业绩提供了良好市场基础。同时将充分利用资本市场的融资功能，不断提高经营规模和盈利能力，全面提升公司的可持续发展能力、创新能力以及市场竞争力。公司将持续关注新能源领域的发展，加强在相关领域的产品研究，适时推出新产品，为公司的可持续发展奠定坚实的基础。（3）充分发挥与中恒博瑞的协同效应在完成与中恒博瑞的重组后，充分发挥中恒博瑞在智能化软件方面的优势，提升公司产23品的品质，向用户提供整体解决方案。进一步整合全公司技术、产品、市场及人才资源，充分发挥中恒博瑞的协同效应。同时加强中恒博瑞软件产品的核心竞争力，争取在公司软硬件整体产品线上取得更大突破。2、2013年公司经营目标2013年，公司将继续巩固在2012年市场拓展、产业布局、技术研发和管理优化等方面取得的成绩，抓住国内移动通信发展和智能电网建设、新能源以及新能源电动汽车产业发展机遇，确保公司传统智能高频开关电源业务持续增长，实现高压直流电源（HVDC）加速发展；抓住4G建设启动的市场机会，继续争取公司营业收入、净利润持续增长。在具体生产经营过程中，将着重抓好以下工作：（1）聚焦市场，优化结构，提升服务抓住国内移动通信发展和智能电网建设、新能源以及新能源电动汽车产业发展的新机遇，坚持以市场为导向，进一步加强营销网络建设，在做深做透市场的基础上，实现重点突破，规模增长；采取多项措施，依托核心技术，优化产品结构和组织结构，进一步扩大新产品的业务比重；持续加强客户服务管理体系建设，稳步改善客户体验以提升公司的综合盈利水平。（2）体系管理，集成开发，信息建设在坚持和完善现有体系管理的基础上，要进一步探索企业管理的新路径。一方面要总结现有体系管理的成功运行经验，实现质量（QMS）、环境（EMS）和职业健康安全（OHSAS）三个管理体系的有机融合，另一方面要推动管理实践，继续做好市场分析、流程重整和产品重整的工作，推动开发规范、效率和成本的再优化；在科学管理的演进过程中，加大信息化建设的投入资源，利用信息化手段固化业务流程，实现生产控制、供应链和服务管理体系管理的电子化。（3）以人为本，效率优先2013年公司要继续贯彻“为人至诚，为业至精。守拙出奇，恒久致远”的核心价值观。员工是公司的宝贵财富，公司要继续奉行以人为本的人才观，切实加强干部队伍建设，重点做好关键性岗位招聘、培养和储备工作，改善员工工作、生活条件，关爱职工健康，努力解决职工后顾之忧；与此同时，在分配上坚持以绩效为导向，巩固人事制度和薪酬体系改革的成果，为员工提供实现自身价值、不断超越自我的平台，充分分享公司成长带来的精神和物质收获。（三）风险因素（1）行业政策风险公司产品目前主要应用于通信行业和电力行业。公司所处行业的发展不仅取决于国民经济的实际需求，也受到国家宏观政策（如宏观经济政策、能源政策、环保政策等）的较大影响。“十二五”期间，我国国民经济将继续保持平稳快速增长，将带动行业需求的刚性增长，加大国家对行业投资规模，加快发展低碳经济，大力发展新能源、新材料、电动汽车等战略性新兴产业，随着城市化进程的加速，为企业提供了良好的发展机遇，但也带来了一定的行业风险。24（2）市场竞争风险。根据对移动运营商、国家电网公司选择集采招标的采购方式经验来看，公司集采产品存在毛利率下降，市场竞争进一步加剧的风险。因此公司在市场策略上在参与运营商集中采购的同时，更加注重以满足客户个性化需求为目的的市场策略，充分利用企业自身条件，发挥非标产品优势。（3）技术革新风险。随着市场竞争的加剧，技术更新换代周期越来越短。新技术的应用与新产品的开发是确保公司核心竞争力的关键之一，如果公司不能保持持续创新的能力，不能及时准确把握技术、产品和市场发展趋势，将削弱已有的竞争优势，从而对产品的市场份额、经济效益及发展前景造成不利风险，不能及时开发适应市场需求的新产品和新技术，将对生产经营造成不利影响。（4）公司快速发展的风险。近年来，公司业务一直保持良好的发展势头。未来我国电力行业将继续加快坚强智能电网建设，以及公司在国际市场拓展的力度加大，公司未来将继续保持较快发展态势，容易出现现有管理模式、基础设施及人员构成难以满足企业快速增长的发展模式需要，产生快速发展的风险。八、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明报告期内，公司不存在因重大会计差错更正需追溯重述的情况。九、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新纳入合并财务报表范围的子公司（1）因直接设立或投资等方式而增加子公司的情况说明本期公司出资设立中恒软件公司，于2012年2月10日办妥工商设立登记手续，并取得注册号为33000000002791的《企业法人营业执照》。该公司注册资本500万元，公司出资500万元，占其注册资本的100%，拥有对其的实质控制权，故自该公司成立之日起，将其纳入合并财务报表范围。（2）因同一控制下企业合并而增加子公司的情况说明经中国证券监督管理委员会《关于核准杭州中恒电气股份有限公司向杭州中恒科技投资有限公司等发行股份购买资产的批复》（证监许可[2012]1295号）核准，公司按每股16.13元的发行价格向杭州中恒科技投资有限公司、北京中博软通投资管理中心、北京恒博达瑞投资管理中心、周庆捷、张永浩、杨景欣、胡淼龙、朱国锭8名特定对象定向发行股份23,654,595股，以购买其持有的中恒博瑞公司100%股权。中恒博瑞公司于2012年10月8日在北京市工商行政管理局海淀分局办妥工商变更登记，本公司相应取得该公司控制权。由于本公司和中恒博瑞公司同受朱国锭先生最终控制且该项控制非暂时的，故该项合并为同一控制下企业合并，本公司自2012年10月起将其纳入合并财务报表范围，并相应调整了合并财务报表的比较数据。十、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、执行或调整情况公司已根据中国证监会2012年5月4日发布的《关于进一步落实上市公司现金分红有关事25项的通知》要求，于2012年7月26日召开第四届董事会第二十次会议、2012年8月13日召开公司2012年第二次临时股东大会，对公司章程中有关利润分配的条款进行了修订。本年度利润分配及资本公积金转增股本预案√适用□不适用、公司近3年（含报告期）的利润分配方案及资本公积金转增股本方案情况1、2010年中期利润分配方案：以公司总股本6680万股为基数，向全体股东每10股派2.00元人民币现金（含税，扣税后，个人、证券投资基金、合格境外机构投资者实际每10股派1.80元）；2、2010年度权益分派方案：以公司2010年12月31日总股本6680万股为基数，向全体股东每10股派2元人民币现金（含税，扣税后，个人、证券投资基金、合格境外机构投资者实际每10股派1.80元）；同时，以公积金向全体股东每10股转增5股。3、2011年度权益分派方案为：以公司2011年12月31日总股本10020万股为基数，向全体股东每10股派1.50元人民币现金（含税；扣税后，个人、证券投资基金、QFII、RQFII实际每10股派1.35元）；4、2012年度权益分派方案为：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√不适用十一、社会责任情况作为一家上市公司，在发展壮大的过程中，在实践中追求企业与员工、社会、自然的和26谐发展，以实际行动回报社会，创建和谐的企业发展环境，践行社会责任。保障股东特别是中小股东的权益，是公司最基本的社会责任。公司严格按照《公司章程》、《股东大会议事规则》的规定和要求，规范股东大会的召集、召开、表决程序，通过合法有效的方式，让更多的股东能够参加股东大会，确保股东对公司重大事项的知情权、参与权和表决权；认真履行信息披露义务，秉持公平、公正、公开的原则对待全体投资者。公司一贯奉行稳健诚信的经营策略，高度重视债权人的合法权益。在公司的经营决策过程中，公司严格遵守相关合同及制度，充分考虑债权人的合法权益，及时向债权人通报与债权人权益相关的重大信息；债权人为维护自身利益需要了解公司有关经营、管理等情况时，公司全力予以配合和支持。公司坚持以人为本，把对员工负责视为自身的责任，把为员工创造未来当成长期坚持的重要使命。公司注重对员工职业发展进行规划，为员工提供平等的发展机会，尊重和维护员工的个人利益。公司坚持“服务客户，信守承诺”的原则，为客户提供优质的产品；加强与供应商的沟通合作，实现互惠共赢；严格把控产品质量，注重产品安全，保护消费者利益。未来，公司将积极履行社会责任，在兼顾环境保护的同时，致力于打造广受客户青睐、赢得社会信赖的知名品牌，实现商业利益与社会责任的高度统一。信诚基金、27十二、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表2829