第四节董事会报告一、概述2013年，国内经济增速放缓，冶金行业持续低迷，市场竞争日趋激烈，公司面临着经济环境的巨大挑战，承担了经营管理的巨大压力。但是，一年来，董事会和管理层能直面这些前所未有的巨大困难，一方面，化外部危险为内部机会，抓住时机苦练内功，提升技术水平，加强成本控制，规范经营管理，为以后的发展奠定内部基础；另一方面，不断积极寻求发展的突破口，讨论未来成长思路，加强并购工作力度，探索控股整合模式。通过一年的勤勉努力，公司在确保正常生产经营的前提下，切实提升了内部管理水平，基本保证了经营业绩稳定，也一贯践行了对员工和利益相关方的社会责任。报告期内，公司实现营业收入为46,061.64万元，同比下降24.92%，归属于上市公司股东的净利润2,761.49万元，同比增长88.13%。二、主营业务分析1、概述本期财务费用比上年同期增加52.59%，是由于本期用于定期存款的货币资金较上年同期减少所致；本期经营活动产生的现金流量净额比上年同期减少-3,341.61%，是由于本期以货币资金方式收回的货款较上年同期有一定的减少。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1、技术力量逐步增强报告期内，公司进一步加强了技术工作力度，与湖南工业大学联合组建了湖南省冶金物料搬运装备工程技术研究中心；按进度完成了电解铜专用起重机、葫芦小车欧式起重机、卷扬式小车欧式起重机的的研发工作，部分完成了起重机常用零部件和机构设计计算程序的开发和试用；全年完成科技项目申报14项，专利申报并受理7项，专利授权5项（发明专利1项）。2、销售工作初见起色面对日益严峻的市场形势和激烈的市场竞争，公司大力加强销售管理，对市场项目实行专人定点跟踪，进一步加大了售前沟通力度，并积极采取包括降价在内的一系列措施抢抓市场机会，最终下半年订单数量有所提升，全年订货总量与去年基本持平，尤其是铝冶炼专用起重设备的市场有所提高，全年新增客户22个。同时，通过完善货款管理制度，加大对收款计划的执行力度，下半年收款工作有明显改善，货款回收有所起色，年末应收账款较去年同期有所下降。103、基础管理逐渐加强第一，内控试点已有成效，重点完成了《销售及收款管理制度》、《采购与付款管理制度》的修订及试运行，完善了《售后服务管理办法》及相应的表单台账。第二，成本管理日渐成熟，进一步规范基础价格、成本预算、审核过程的管理，探索机加大件的成本测算方法，提高成本预算效率与准确度，有效传导经营目标压力，促进设计、采购、制造各环节为实现目标利润而努力。第三，质量管理知难而进，全年完成电解铜、锌专用起重机和260t桥式起重机三种产品的型式试验并取得制造许可，拓展了生产经营范围，通过中核公司的第二方审核并取得合格供方资质，完成了质量管理体系换证复审，并确保持续有效运行。第四，生产管理逐步完善，对缺件的申报和跟踪汇总、产品的包装进度、合同的执行节点警示等建立信息共享，便于生产管理的及时掌控。第五，物流管理富有成效，通过推广物料按工号配送，实行出入动态管理，库存物资总量得到有效控制，盘库差错率大幅降低。4、探索合作孵化模式为拓展公司专用起重设备应用行业的其他工业装备业务，公司出资1200万元（首期出资600万元）与外部技术、市场人才共同投资设立了控股子公司——株洲优瑞科有色装备有限公司。优瑞科致力于铜（铅、锌）冶炼自动化设备国产化，联合外部技术、市场力量，发挥公司品牌、产能优势，深耕目标行业，开拓自身业务的同时，进一步增强公司在电解铜（铅、锌）专用起重设备业务上的市场竞争力。经过半年多的技术研发和市场交流，目前已经取得了一定的市场机会，为下一步开展有色装备业务奠定了较好的基础。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2013年，国内经济增速放缓，冶金行业持续低迷，起重设备市场需求的下降和竞争的激烈超出了公司年初的估计，对报告期内的公司经营业绩产生了较大的影响，因此主要经济指标均未能完成年度经营目标。2、收入说明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11□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12单位：元说明公司本期营业成本较上期同比下降-28.76%，主要原因为本期实现的营业收入较上年同期下降所致。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、费用说明：本期财务费用较上年同期增加52.59%，是由于本期用于定期存款的货币资金较上年同期减少所致；本期营业外支出较上年同期减少93.06%，是因为上年同期支付了“5.14事故”补偿款。135、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√适用□不适用本期发生的投资活动产生的现金流量净额较上年同期减少178.35%，是由于上年末公司将募集资金的原定期存款转存活期，从其他流动资产转回至货币资金，而本期将这些资金分别进行了定期存款和购买了银行理财产品，由货币资金转到了其他货币资金。本期发生的筹资活动产生的现金流量净额较上年同期减少87.91%，是因为本期从银行取得的借款较上年同期减少。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14√适用□不适用三、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√不适用四、资产、负债状况分析1、资产项目重大变动情况）15单位：元2、负债项目重大变动情况单位：元五、核心竞争力分析1、技术创新优势公司为湖南省首批认定的高新技术企业，拥有省级工程技术研究中心、省级企业技术中心、市级起重工程技术中心，拥有一批老中青相结合且具有技术特长的起重机械设计专家。同时，公司还是全国起重机械标准化技术委员会委员单位、湖南起重机特种设备设计、制造、安装、使用管理技术委员会主任委员单位。公司拥有一套完整的科技创新管理体系，在行业中具有较为突出的技术平台优势。近年来，均有项目被列入“湖南省创新指导计划”，获得了“中国机械工业科学技术进步奖”、“湖南省科学技术进步奖”、“中国有色金属工业科技技术奖”等诸多荣誉。2、产业发展优势公司是起重机械设备专业制造商，主要产品在钢铁行业、电解铝行业等细分市场具有很强竞争实力。围绕建设成为国际一流的大型成套专用起重设备供应商，通过固定资产更新改造，公司主导产业的产能规模均已达到了国内领先水平。近年来，公司加大新产品研制开发力度，实现细分市场由钢铁、电解铝行业向核电、电解铜（铅、锌）、欧式起重机、非起重机类产品等行业扩展，进一步拓展公司的业务、市场领域，为公司实现中长期可持续发展奠定良好基础。3、生产管理优势起重设备结构复杂，包括了几千种零部件，行业内企业需要具备较高的管理水平才能有效、有序组织生产工作。经过多年探索与经验积累，公司形成了一整套先进的生产管理体系，并采用信息化手段予以落实。4、品牌形象优势公司前身系1956年成立的株洲起重机厂，从建厂以来一直专注于起重设备的研发、制造和销售业务，50多年的积淀树立了天桥品牌的良好形象。2012年，公司“”商标被认定为中国驰名商标｡另外，公司推行以市场为导向的运营模16式，深入了解客户需求，着力丰富产品系列，满足客户个性化需求；完善售后服务体系，在国内率先采用产品质保期内驻厂跟踪服务的方式提供售后服务，增强客户对公司产品的认可度。同时，凭借上市公司具有的优势，品牌知名度和品牌竞争力进一步增强。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（1）委托理财情况17单位：万元（2）委托贷款情况单位：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（2）募集资金承诺项目情况18单位：万元1920。4、主要子公司、参股公司分析主要子公司、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1、行业竞争格局和发展趋势2014年，电解铝产能西迁还能继续带来一定的市场，配件及维修改造的需求也会有一定的增长，但目前，公司的主业集中在冶金行业起重设备，随着冶金行业的周期波动和长期放缓，公司业绩受到了极大的影响！但是，冶金起重设备仅仅是起重设备的一个细分领域，而起重设备又仅仅是物料搬运行业的一个细分领域。物料搬运机械是应用于国民经济各行各业的重要设备，虽然由于应用领域主要集中在第二产业，呈现出了一定的弱周期性，但是随着社会的发展，其应用领域会进一步加宽加深，市场需求和产品附加值也会进一步提升，具有较好的发展前景。2、指导思想以党的十八届三中全会精神为指导，进一步理清产业战略，明确发展思路，树立全员信心，以增长为目标，以改革为抓手，以创新为动力，以人才为根本，稳中求进，创新发展，不拘一格，雷厉风行，全面提升管理水平，重点增强技术力量，深远规划销售模式，整体经营资本运作，迅速将公司的产业沉淀和资本优势转化为人才、技术、品牌和市场优势，奠定基业长青的根本。3、经营方针认真贯彻落实董事会的决策和部署，坚持“稳中求进、创新发展”的工作总基调。扩大传统产品市场，拓展备件、安装维修改造业务；以筹建省级工程技术研究中心为契机，打造核心技术能力，加快新产品新市场开发；集中力量，扎实开展“管理提升年”活动，加快产品提质升级步伐，全面开展内控制度建设，全面实行预算管理，促进公司生产经营持续健康较快发展。4、经营计划2014年度计划实现合并营业收入6亿元，净利润3488万元。5、重点工作措施21（1）稳健开展兼并重组，促进企业转型升级坚持产业战略为核心，产业投资为指导，把握资本市场发展和央企进一步深化改革的市场机会，充分利用资本市场融资平台优势，从公司稳健快速发展的角度出发，开展产业兼并重组，适时参与新三板的投资并购，并精心策划，力行实施；完善投资管理和子公司并购整合管理工作流程和作业指导，逐步向同心多元化、投资集团化企业转型发展。（2）迅速提升技术力量，奠定企业发展根本公司要在5年左右成为国内最重要的起重设备一站式服务商，技术力量不仅仅是业务拓展的根本，也是业务整合的根本，更是进一步为客户创造整合价值的根本。公司技术力量的发展要站在公司产业战略的高度，今年要以省工程技术中心组建为契机，完成第一年度硬件建设，加大研发投入和专业人才引进，创新研发平台和制度建设，对现有核心技术进行总结提炼，开展技术模块开发和集成应用，培育起重设备核心技术能力。（3）继续加强经营管理，增强综合竞争实力在确保销售政策大局稳定的前提下，创新一套与当前市场相适应的销售管理模式，激活内部管理；立足传统产品市场，加大配件及维修改造业务的拓展；根据公司产品发展规划，积极拓展新产品市场；积极探索和创新应收账款管理模式，充分调动销售员的回款积极性；开展管理顶层设计，明确各条管理线业务范畴，提高管理制度系统性、兼容性、严谨性和权威性；全面推行预算管理，从上至下进行指标分解，纳入年度绩效考核；完善激励机制，鼓励员工大胆开展技术创新、管理创新和工作创新。（4）持续提升规范运作水平，完善法人治理结构公司将继续严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，提高公司治理水平，推进现代企业制度建设，规范股东大会、董事会、监事会、高级管理层的职权范围及议事规则，充分发挥董事会、监事会及各专门委员会的作用，形成各司其职、相互制约、规范运作的法人治理结构；实现重大投资决策的科学化、制度化；加强信息披露工作；进一步加强以财务管理为基础的内部控制，完善内控制度，提高经营效率，促进实现发展战略。（5）坚持加强股东关系维护，形成良性互动公司将通过公司网站、投资者关系管理电话、电子信箱、传真、深圳证券交易所投资者关系互动平台、业绩说明会等多种渠道与投资者加强沟通，在遵循公平、公正、公开原则的基础上，尽可能地解答了投资者的疑问，形成良性互动，加深投资者对公司的了解和认同，促进公司与投资者之间长期、稳定的良好关系，提升公司的诚信度、核心竞争能力和持续发展能力。6、未来面对的风险（1）市场竞争风险目前，受国家宏观经济环境的影响，冶金行业持续低迷，市场竞争十分激烈，会直接影响到公司订单情况，影响公司生产经营。针对此风险，公司将按照市场需求对传统产品进行升级改造，开发符合市场需求的产品和进入新领域，提升市场竞争力。（2）募集资金投资风险随着公司募投项目的陆续完工，以及在后续的经营过程中，因市场环境等因素发生重大变化或由于市场开拓不力无法消化新增的产能，公司将面临募投项目无法实现预期效益的风险。针对上述风险，公司将根据市场情况，加大市场开发力度，力争早日实现项目最大效益。（3）经营管理风险随着公司的资产规模的持续扩张，对企业管理模式、管理制度等方面提出了更高的要求，如果公司管理水平不能及时适应规模迅速扩张的需要，将削弱公司的市场竞争力，存在规模迅速扩张导致的管理风险。针对此风险，公司将进一步完善内部组织结构，加强内部控制和风险管理，提高管理层业务能力，使企业管理更加制度化、规范化、科学化。（4）应收账款风险公司应收账款占资产总额和流动资产的比例较高是行业特点及销售结算方式决定的。虽然公司的客户基本为国内大中型22冶金铸造企业，回款记录良好，但受宏观经济环境影响，支付货款速度下降，仍存在部分账款无法收回的风险。公司将加大应收账款的催收力度，以避免对经营业绩和财务状况产生不利影响。八、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2013年3月，公司与自然人谢清明、江征宇、胡玲利、黄文斌以现金共同出资设立控股子公司优瑞科，注册资本2,000万元，股东各方首期出资1,000万元，其余出资1,000万元在2013年12月31日前一次性缴齐。其中公司以现金出资1,200万元，首期出资600万元，占注册资本的60%，并于2013年3月22日办理了工商登记手续，优瑞科注册资本2,000万元，实收资本为1,000万元。自优瑞科设立之日起，该公司纳入本公司财务报表合并范围。2013年11月18日，优瑞科召开2013年第二次临时股东会，审议并通过了《增资扩股实施方案》，同意将优瑞科注册资本由2,000万元增加至2,240万元。实收资本为1,120万元，其余1,120万元出资在2014年8月31日前一次性缴齐。新增注册资本240万元全部由新股东罗桂秋以现金认缴，其中120万元于2013年11月22日前缴足。增资扩股完成后，公司出资占注册资本的53.60%。并于2013年12月9日办理了工商变更登记手续，优瑞科注册资本2,240万元，实收资本为1,120万元。九、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□不适用公司一贯重视对投资者的合理回报。2012年，根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及湖南省证监局《关于进一步落实上市公司现金分红有关要求的通知》的有关规定，结合公司实际情况，对《公司章程》中涉及利润分配政策的部分条款进行了修订完善。同时，制定了《未来三年（2012～2014年）股东回报规划》，并经2012年8月14日第二届董事会第十二次会议及2012年8月31日2012年第一次临时股东大会审议通过并披露。报告期内，公司董事会制定并提交第二届董事会第十七次会议、2012年度股东大会审议通过了2012年度利润分配方案；2013年5月10日，公司顺利完成了权益分派实施工作。公司利润分配方案的制定、执行均符合公司《章程》及相关分红政策的规定，审议程序合法合规，维护了全体股东的利益。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1、公司2013年度利润分配方案为：以2013年12月31日公司的总股本33,280万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.50元（含税），共计派发现金1,664万元，剩余未分配利润结转以后年度分配；本年度不送红股，不以资本公积金转增股本。2、公司2012年度利润分配方案为：以2012年12月31日公司的总股本25,600万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.50元（含税），共计派发现金1,280万元，剩余未分配利润结转以后年度分配；同时，以资本公积向全体股东每10股转增3股，转增后的总股本为33,280万股。233、公司2011年度利润分配方案为：以2011年12月31日的公司总股本16,000万股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），共计派发现金1,600万元，剩余未分配利润结转以后年度分配；同时,以资本公积向全体股东每10股转增6股，转增后的总股本为25,600万股。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√不适用十、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案十一、社会责任情况第一，始终重视股东和债权人权益保护。公司不断完善法人治理结构，严格履行信息披露义务，公平热情接待所有投资者，积极实施现金分红政策，依法及时缴纳全部税收，努力确保持续健康发展。第二，始终重视员工权益保护。公司坚持全员签订劳动合同，坚持全员缴纳五险一金；构建并不断完善安全管理体系，确保―安全第一‖理念；构建并不断完善全员绩效考核体系，优化薪酬激励模式；构建并不断完善全员晋升体系，优化职业发展路径；构建并不断完善全员学习机制，优化人才培养方式；关怀员工身心健康，不断开展各种劳动、技能、文娱竞赛；打造全面和谐企业，通过环境/职业健康安全管理体系认证；承担社会育才责任，做为周边大专院校学生实习培养基地。24第三，始终重视供应商和客户权益保护。公司坚持开展合格供应商评选，优化供应商竞争环境，建立长期共赢关系；坚持向客户提供―服务化‖产品的理念，前期根据客户的工艺提供项目理念和设计草案，中期根据客户的要求完善产品设计和配套方案，后期根据客户的情况提供驻厂培训和维护服务；坚持以生产卓越质量的产品为生存的根本，全面建设产品全生命周期的质量控制体系，通过了ISO9001:2008质量管理体系换证复审；坚持为客户提供专用化、大型化、高效化、节能化的多功能作业平台，有效地降低下游企业生产过程中的能耗和污染。第四，始终重视社会爱心的奉献。公司发起成立―天桥.成长助学基金‖，鼓励天桥子弟成长成才，援助社会贫困学子升学梦想；坚持开展内部援助活动，逐步完善内部援助制度，不仅公司对于困难员工进行定期和不定期的援助和慰问，也倡导所有员工积极参与、奉献爱心援助困难同事；真诚回馈社会，积极参与社会公益活动，先后参与了“慰问儿童福利院”、“保护母亲河、湘江徒步行”、“筹集善款献爱心”、“无偿献血”等社会公益活动。第五，始终重视行业技术的发展。公司设立了湖南省工程技术中心、湖南省企业技术中心，不断加大科研投入推动行业技术发展，先后研发了电解铝多功能机组、电解槽集中大修转运系统、电解铜多功能机组、电解锌多功能机组、电解铅多功能机组等一批新产品，部分产品不仅已经实现了完全的进口替代，也为下游行业的提高生产效率和实现节能减排创造了条件。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25□是√否□不适用