

证券代码：002212

证券简称：南洋股份

公告编号：2013-047

广东南洋电缆集团股份有限公司 2013 半年度报告摘要

1、重要提示

(1)

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

(2) 公司简介

股票简称	南洋股份	股票代码	002212
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	曾理	黄丹旒	
电话	0754-86332188	0754-86332188	
传真	0754-86332188	0754-86332188	
电子信箱	zl1949@21cn.com	dnmeme@qq.com	

2、主要财务数据及股东变化

(1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减 (%)
营业收入 (元)	721,706,374.68	676,037,181.48	6.76%
归属于上市公司股东的净利润 (元)	25,344,593.01	43,959,774.33	-42.35%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 (元)	20,850,537.14	43,252,522.75	-51.79%
经营活动产生的现金流量净额 (元)	69,583,542.80	35,170,577.40	97.85%
基本每股收益 (元/股)	0.05	0.09	-44.44%
稀释每股收益 (元/股)	0.05	0.09	-44.44%
加权平均净资产收益率 (%)	1.49%	2.66%	-1.17%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减 (%)
总资产 (元)	2,536,366,050.52	2,232,923,620.63	13.59%
归属于上市公司股东的净资产 (元)	1,682,121,859.14	1,697,758,296.13	-0.92%

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数		33,541				
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
郑钟南	境内自然人	57.41%	292,946,000	230,959,500	质押	61,600,000
国华人寿保险股份有限公司—自有资金	其他	1.39%	7,109,492			
杭州博泰信息技术服务有限公司	境内非国有法人	1.18%	6,000,000			
湖北益龙创业投资有限公司	境内非国有法人	1.18%	6,000,000			
上海淳阳顺投资发展中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.18%	6,000,000			
陈炳基	境内自然人	0.35%	1,800,000			
东莞产权交易中心	境内非国有法人	0.23%	1,197,333			
陈楚见	境内自然人	0.18%	924,792			
甄越顺	境内自然人	0.18%	909,710			
东莞市产权交易中心	境内非国有法人	0.18%	896,342			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中郑钟南先生是本公司的控股股东,公司未知前十名股东是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					

(3) 控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

3、管理层讨论与分析

2013年上半年,全球经济形势依然复杂多变,各个主要经济体复苏情况各有不同,国内宏观及区域经济增长仍面临着下滑风险。公司一直贯彻“以市场为导向、以质量为生命”的企业宗旨,坚持“立足华南、辐射全国”的发展战略,已经形成“南北呼应”的战略发展格局。受宏观及区域经济增长下滑的影响,整体市场需求不足,产能未能充分释放,大项目因工程进度原因推迟交货,公司固定资产折旧及相关固定费用较高,加上市场竞争进一步加剧、人工成本价格上涨等不利因素,给公司生产经营带来较大的压力和挑战。

报告期内,公司实现营业收入72170.64万元,同比增长6.76%;利润总额3488.06万元,

同比下降49.17%；归属于上市公司股东净利润2534.46万元，同比下降42.35%。

（一）、报告期内，公司经营管理的亮点与成效

1、大项目取得长足进展，凸显南牌电缆名牌效益

公司充分利用地域、技术、资金、营销等方面的优势，进行重点布局，使销售传统市场优势地位稳固，2013年上半年，公司在南方电网公司、南京地铁等重大采购项目中相继中标。

随着首发募集资金项目110kV、220kV产品的产能逐步释放，公司已获得南方电网大批量订单并按合同要求保证质量生产且按时交货。

2、公司再融资项目“新能源、船用及变频节能特种电缆项目”逐步释放产能

公司再融资项目非公开发行股票于2010年10月12日在深圳证券交易所中小企业板上市。项目募集资金净额为397,336,770.00元，用于投资新能源、船用及变频节能特种电缆项目，项目已于2012年9月份建设完工并投产，2013年上半年逐步释放产能。

3、成立澳大利亚公司和香港子公司，提升产品在海外市场占有率

随着国内市场的竞争越来越激烈，开辟新的国际市场对企业的发展至关重要，南洋天津公司已于2012年底成立澳大利亚公司，该公司的成立有利于有效地补充国内市场的不足，平衡国内市场订单季节性的失衡，有利于提高企业的知名度和认知度，更好的促进国内市场的开拓。澳大利亚公司已成立专门的销售团队与管理团队，第一时间收集市场信息，对市场需求做出快速反应，更加准确了解客户的具体需求，未来将配合设立一定数量的库存，有利于提升公司产品在海外地区的市场占有率。

2013年5月，公司在香港成立全资子公司，经营范围为货物进出口及技术进出口业务以及政府允许的其他业务。成立香港子公司有助于开拓国际市场的长期目标，及时了解行业信息；有助于减少采购环节，降低采购成本；有助于拓宽企业融资渠道。

随着澳大利亚公司和香港公司的成立，预计对公司的采购环节和销售环节产生积极影响，有利于降低采购成本，增加销售收入。

4、规范管理，完善内控

健全有效的公司治理，是提高公司核心竞争力、实现公司可持续发展的制度保障。近年来，公司在监管部门的大力推动下，已通过开展公司治理专项活动等方式，使治理结构不断完善，治理水平明显提升。2013年6月，公司按照广东证监局《关于进一步提高辖区上市公司治理水平的指导意见》（广东证监〔2012〕206号）的要求，结合公司实际，修订了《公司章程》、《董事会独立董事工作细则》、《董事会审计委员会实施细则》、《董事会提名委员

会工作实施细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《监事会议事规则》《经理工作细则》、《信息披露事务管理制度》，进一步改进了公司治理结构，提高公司治理水平。

5、2013 年完成公司债券的发行工作

根据《公司债券发行试点办法》的相关规定，结合公司财务状况及未来资金需求状况，2013 年 2 月，经本公司第三届董事会第十六次会议审议通过，并经公司 2013 年第一次临时股东大会批准，公司向中国证监会申请发行规模为不超过人民币 6.5 亿元（含 6.5 亿元）的公司债券。本次公司债券发行募集的资金在扣除发行费用后，主要用于偿还银行贷款、剩余资金用于补充营运资金，调整债务结构。公司于 2013 年 5 月 3 日收到中国证券监督管理委员会《关于核准广东南洋电缆集团股份有限公司公开发行公司债券的批复》（证监许可[2013]594 号）。本次公司债券于 2013 年 6 月 3 日完成发行。本次公司债券发行募集资金在扣除发行费用后金额为 642,050,000 元，公司已于 2013 年 6 月 4 日，经广东正中珠江会计师事务所有限公司验资并出具验资报告（广会所验字【2013】第 13000220056 号）。公司本次发行的公司债券于 2013 年 7 月 23 日在深圳证券交易所上市，证券简称为 13 南洋债，证券代码为 112179，发行总额为人民币 6.5 亿元，期限为 7 年，票面利率为 6.0%。公司债的发行可以有效地缓解公司的流动资金压力，为公司发展提供有力的支持，降低对传统融资方式的依赖，分散融资渠道单一所带来的财务风险，为公司业务发展提供中长期流动资金的支持，提升公司的市场竞争力，有助于提高公司盈利能力。

（二）、2013 年下半年展望

2013 年下半年，预计国内经济增速将持续放缓，整体仍面临较多挑战。国际经济仍面临较多困难和不确定因素。公司将继续积极开拓市场、深化内部管理，做好以下几项工作

1、积极开拓市场并完善营销网络建设，努力增加销售收入

公司所处的行业特点是，每年的下半年是生产、销售高峰期。针对该特点，第一，公司将抓住下半年销售旺季的契机，通过自身的各项优势扩大对南方电网、国家电网等传统优势客户的销售收入。第二，公司将坚持以“立足华南、辐射全国”的发展战略。公司将通过优化产品结构，加大力度进行广告宣传，不断扩大销售收入。第三，公司将努力扩大海外市场的销售收入。第四，随着再融资项目的投产，公司“南北呼应”格局的基本形成，公司将根据各生产基地的特色与定位，优化产品结构，提高资金使用效率。第五，公司将持续优化、扩充超高压销售团队，针对超高压产品特点重点营销超高压产品，提升超高压产品的销售收入。公司将针对新能源、船用及变频节能特种电缆项目成立专门的销售团队，进行针对性销

售，积极开拓市场。

2、积极拓展海外市场，提升海外销售业绩

随着国内市场的竞争越来越激烈，开辟新的国际市场对企业的发展至关重要。多年来，公司已经向澳洲、非洲及东南亚等国家及地区提供过电线、电缆，凭借产品质量稳定、售后服务高效等优势积累了一些长期客户，公司220kV产品获得欧洲荷兰KEMA认证将有利于公司的产品出口到欧洲、美国等国家，更进一步开拓海外市场，增加海外销售业绩。澳大利亚公司和香港公司已成立专门的销售团队与管理团队，第一时间收集市场信息，对市场需求做出快速反应，更加准确了解客户的具体需求，对公司的采购环节和销售环节产生积极影响。

3、充分发挥新产品优势，带动传统产品

公司的再融资项目——新能源、船用及变频节能特种电缆项目于2012年9月份建设完毕并投产，该项目将逐步释放产能并发挥效益，公司的产品链将更加完整，竞争能力得到进一步提升。公司将通过“新产品带动老产品”的形式不断提升竞争力，扩大销售收入。

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 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

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

不适用

(3) 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

不适用

(4) 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