江苏舜天股份有限公司 2005 年度报告摘要

(上接C17版)

财务费用、投资收益、营业外收入占利润总额的比例均有不同幅度的增加，具体原因详见上述第2项“经营成果、现金流量及其变动分析”。

6.1.2 公司未来发展趋势

（一）行业发展趋势

从国际经济的发展现状看，在未来可以预见的相当长时间内，我国的进出口业仍然会维持高于国民经济和世界贸易增长速度的发展态势，进出口行业未来的发展空间较为明朗。

公司出口产品以成衣为主，根据2005年中欧、中美纺织品协议，2006年至2008年间，欧美重新对进出口纺织品实施配额限制，这虽然在一定程度上增加了产品的出口成本，但同时，配额制度也为纺织品出口市场创造了一个较为有序的市场环境，有利于公司这样的传统出口强势企业凭借其稳定的客户资源、较高的技术水平继续保持行业领先地位。

但与此同时，随着国家进出口经营权的放开、外贸行业进入壁垒的降低，行业内竞争必然更加激烈。另外，欧美等纺织品主要进口地区和国家将更多地利用反倾销、市场经济地位、社会责任标准等新措施限制我国纺织品出口。反倾销可能成为继特保之后，成为新一轮纺织品国际贸易摩擦的主要焦点，其他的国际贸易保护主义措施也将逐步出现。

此外，人民币逐步升值、国际、国内生产资料市场价格普遍高位运行，煤、电、油、气等能源供应较为紧张，这些因素都将使外贸行业的发展遇到较大的困难。

（二）公司的发展战略及新年度经营计划

公司的发展战略是：认真落实科学发展观，始终保持强烈的发展意识、富民意识、全局意识和风险意识，进一步抢抓机遇，继续以实现规模与效益的协调发展为重点，以增强公司可持续发展能力为目标，着力推进结构调整和实业提升，深化改革改制，完善体制机制，积极促进企业的全面协调可持续发展。

2006年是中美、中欧达成双边纺织品贸易协定后的第一年，也是公司能否把握新一轮发展机遇、努力实现进出口主业和企业经济效益持续稳定发展的关键之年。公司全年总的奋斗目标是：进出口总额要确保实现7.5亿美元；实现销售收入达到66亿元，力争达到70亿元，主营业务成本控制在60.5亿以内，期间费用控制在4.2亿以内，经济效益要在2005年的基础上，有所提升。公司要着力在以下诸方面扎扎实实做好工作：

1、加快结构调整，做精做强主业，转变出口业务的增长方式

（1）加强客户调整，逐步推进大客户战略。2006年业务工作的战略重点将是立足大客户贸易，致力于企业可持续发展。随着经济全球化和国际贸易一体化的深入发展，跨国经营和大客户贸易必将成为经济发展的主流。为此，公司要以整体的形象和信誉优势，着力培育和发展一批大客户（10~20个），并且围绕这些大客户争取做到“三提高”，即提高产品质量以适应大客户需求，提高大客户出口比重以提升企业经济效益，提高生产环节的价值创造以微发生产活力。

同时，还要探讨和建立“客户价值量”管理系统，强化客户网络建设。所谓“客户价值量”，即是国外客户为公司在近期和中远期创造价值的大小，可能创造的价值越多即“客户价值量”越大。如何判断“客户价值量”大小，可在完善我司信息管理系统的基础上，利用电子信息技术搜集公司内部的合同金额、客户履约情况、合作时间长短、货款支付情况等业务、财务信息以及公司外部的公共信息，建立数学模型进行选择，对于那些价值量大的客户，要增加双方领导高层互访，增进互信，加强沟通公司的经营发展信息及提供全程、优质、增值的跟单服务，建立稳定的双赢的业务关系，并择机设立信用管理部门对这些目标客户分不同地区归类分片跟踪管理，力争使客户网络不断扩大，促使公司经营规模稳步增长。

（2）着眼于面料创新、稳步提升和强化服装出口业务。实践证明，面料创新是争取订单、提高经济效益的有效途径之一，要利用企业信息化平台，配置好资源，专门收集整理面料信息，服务于外贸出口业务，同时要加大力度开发新面料和替代性面料来吸引国外大客户的保证公司良好的经济效益和出口贸易格局。

（3）加强对出口产品结构的调整。坚持增长中调整，调整中发展。立足大客户贸易，继续加大产品结构调整力度，进一步优化出口结构，坚定不移地走以质取胜发展道路。在这一方面，我们从公司实际出发，围绕结构调优、水平调高、竞争力调强的要求，也要实现“三个提高”，提高高档女装、西服的出口比重，提高生产基地的制造水平和加工生产能力，提高大客户出口比重。

（4）继续加大对木材、化工等产品出口的推销力度，加快形成新的业务优势和利润增长点。

2、主动应对人民币汇率升值的变化，在做好出口主业基础上，稳健发展进口业务

继续做强做大出口主业。抓住中欧中美三年贸易协定带来的黄金机遇期，逐步放大领工贸技结合新优势，根据市场变化，及时调整、不断创新，主动适应外部竞争以争取自营出口业务有新的发展。要严控多元化风险，扬长避短，坚持走专业化、精细化和高效益的发展道路。

利用舜天的商誉和资信，继续扩大进口贸易，在不放货的前提下，适当提高履约保证金，规避风险，扩大进口销售。

WTO后过渡期，尤其是2006年，我国进口关税将进一步下降，按照入世承诺还会面临大部分非关税措施，进口关税下调和人民币升值的直接好处，就是进口成本降低。公司要稳步发展自营进口业务，特别是进口国内短缺的资源类、原材料类产品，可以获取比以往更高的利润。同时在也可以将自营进口销售和国内贸易、国内建设项目有机结合起来，以国内贸易的增长来带动自营进口的比重和质量，进一步提升进口业务竞争力。此外，利用进口业务有效规避人民币升值风险，将使进口业务有可能成为公司新的利润增长点。

3、充分利用江苏地缘和交通优势，积极发展现代物流产业

公司要在现有的基础上实现新的发展、迈出新的跨越，必须要解放思想，大胆开拓，并且要以发展的要求来落实解放思想，跳出外贸本身看企业发展。过去传统的接单、生产、报关、出运、结汇的外贸经营模式，发展空间越来越有限。新的经济条件下，贸易提供的服务是延伸服务，增值服务，我们要突破传统贸易方式的局限，将价值增值环节拓宽到价值链的各环节，涉及商务活动的各个层面：从供货厂商到终端客户，从简单的产品询价到复杂的产品设计、物流运筹等。我们要突破原有的路径依赖，围绕企业的核心业务，统筹贸易与生产的有效组合，统筹进出口业务与国内贸易协调发展，同时要积极参与到国际贸易活动的多个环节，主动寻求各种发展渠道，由此提升企业的竞争能力，实现可持续发展。

基于“长三角”地区的制造业优势，公司的土地储备和江苏便捷的交通运输优势，结合公司金坛服装生产基地目前发展起点高、规模大的实际情况，在做好规划的前提下，引进外资，引入外智，逐步介入物流产业，并以物流产业的发展来刺激生产基地的转型升级，以国际贸易增长方式的转变来带动物流产业的提升。

4、提升实业化发展水平，着力改变传统经营形态，实现经营模式的战略转型。

发展实业是保持和促进出口主业持续稳定增长的可靠保证，提升实业水平，又是我们加快企业转型升级的必要前提。公司实业化发展的导向不是规模的扩张而是内涵的提升。首先要全面提升现有实业基地的水平。现有的西服公司、女装厂、金坛制衣等技术装备和管理水平一流的生产基地，要充分发挥先发优势，着力提高市场拓展、吸引优质客户、增加经济效益的能力，努力成为新的利润增长点。其次，要积极引导好公司和生产企业的多形式合作，变被动结合为主动结合，实现优势互补、资源共享。再者，要加强生产企业管理、技术和经营人才的引进、培养和交流，鼓励优秀企业输出管理，在整个公司范围内配置好技术人才资源。第四，积极支持舜天西服公司、女装厂等有条件的单位，尝试建立产品研发（技术）中心，不断提高生产企业的整体管理水平和技术水平。第五，逐步探索公司与各生产工厂的电脑联网，实现生产经营信息的快速传递，以节约资源，提高效率，提升效益。

5、进一步开拓国内市场，促进国际国内两个市场协调发展。

公司要努力做到内外结合、内外并重。我们要加快推进对国内市场的研究和开拓，大力发展国内贸易，尤其要关注面料、钢材、煤炭、能源、原材料等大宗物资的市场信息，利用公司的整体优势，结合扩大进口，把内贸业务做优做大。稳步推进国内服装市场的生产和销售。在贴牌定牌的基础上，把内贸业务做精做强。

6、加强企业内部管理，建立风险预警机制。

企业经营规模不断扩大，经营层次渐趋复杂，要进一步理顺母子公司关系，尝试通过以资本为纽带、产业链延伸和内部银行资金控制，来加强母公司对子公司的协调、指导和管理。继续加大对投资企业的内部审计和财务基础工作培训，建立健全企业内控制度和风险防范体系，推进和完善内部银行资金融通管理机制建设，确保企业有序健康发展。

从2006年开始，要在全公司范围内建立全面预算管理的组织体系和责任体系，完善和优化全面预算指标，加强对进出口业务和生产经营的资金监控以及各项经济业务活动的跟踪分析，建立和完善公司内部经济责任考核。重点做好经营预算、生产预算、投资预算、成本费用预算和现金预算，把全面预算和资金管理作为财务管理的核心来抓，将预算偏差率纳入部门和个人的绩效考核范畴，控制预算弹性，防止预算松弛，逐步由常规预算向风险预算、优化预算不断发展和提升。全面预算管理体系要按照“横向到边，纵向到底”的总要求，循序渐进，逐步推向并涵盖公司的各个方面、各个层次。整个预算体系要围绕现金流管理这个核心，以编制经营预算和销售收入预算为起点，进而确立生产预算、成本费用预算和投资预算，并在此基础上形成配套的财务预算。

建立全员参与的主动型风险预警机制，对企业可能发生的风险事先预警，及时采取措施规避或控制损失，对开展新项目投资及大宗业务、大额资金使用要实行风险论证决策，稳步发展。从2006年起要逐步建立包括毛利率偏低偏高预警、应收账款超期预警、费用率偏高预警、销售额负增长预警、偿债能力不足预警、现金流量不足预警、出口退税超期申报预警、投资报酬率偏低预警等在内的财务预警系统；建立包括外销合同执行异常预警、业务流程不规范预警、交单议付超期预警、核销单报关单回收超期预警、外汇核销超期预警等在内的业务预警系统，当然也可结合人工预算立合法合规经营预警。并结合预警系统建立相应的责任事故赔偿办法，分当事人、部门经理（子公司经理）、总经理等不同层面对责任事故应负的责任大小，承担相应的赔偿责任，从而真正发挥预警机制的作用，有效控制经营风险，确保公司长远发展。

7、以推进信息化建设为契机，努力提升企业管理水平。

随着企业规模不断扩大，业务领域越来越广泛，对预算管理和成本核算的要求越来越高，原先面向单一部门、单纯面向业务、面向核算的信息管理体系已经不能适应企业精细化管理的需要，取而代之的面向系统、更加开放的基于企业全面资源运营的信息平台建设显得越来越迫切。从2006年开始，公司要大力推进企业信息化工程建设，以信息化的发展促进公司各项业务经营及管理水平的提升：从全面预算管理、网站建设、资源共享、流程再造、价值链管理、内部控制和风险防范等方面入手，加强对市场信息、外汇金融和政策法律等专题研究；利用信息化手段，加强对生产企业管理的远程控制，不断节约管理成本，提升管理水平，逐步形成公司新的综合竞争优势。

（三）公司未来发展所需的资金及资金来源

未来1-2年内，公司的主要资金需求表现为发展主营业务所需的日常流动资金、扬州商业地产项目及兴建丹阳服装生产基地。

扬州商业地产项目的资金需求：项目公司注册资本2000万人民币，本公司出资60%。本项目目前仍处于前期准备阶段，计划本年启动。项目启动后约1年左右达到项目资金需求峰值1.2亿人民币。项目启动后3年左右完成。资金需求与项目公司注册资本之间的差额将采取各种融资方式筹集，如项目公司可将采取以土地抵押向银行贷款、与信托公司、基金公司合作等多种方式。如完全由股东提供资金支持，则在注册资本之外，项目公司各股东最多尚需提供1亿元人民币。

丹阳服装生产基地项目：本项目拟采取成立中外合资企业方式运作。新公司注册资本500万美元，本公司占70%，需认缴注册资本350万美元，约合人民币2,800万元。丹阳项目拟分两期开发。一期投入4,000万元人民币，建设厂房及各类附属设施22,800平米。一期投入构成：土地700万元，土建1,600万元，设备1,500万元，附属设施200万元。丹阳项目计划在2006年年内启动并建成投产。本项目所需资金由股东双方以认缴注册资本方式投入。

公司计划主要通过自身积累及银行借款解决上述资金需求。目前，公司约有自有资金4.4亿人民币、银行融资额度11.2亿人民币，在外部环境无重大变化的情形下，公司的上述资金需求可以得到充足的保障。

（四）公司未来发展面临的风险及应对措施

1、依赖国际市场的风险

公司主营各类服装、面料、辅料及相关纺织产品的进出口贸易，贸易伙伴遍布北美、欧盟、日本、澳洲等100多个国家和地区，2005年度出口总额约占主营业务收入的84%，而对北美、欧盟、日本的出口部分占出口总额的82%。公司主营业务对于国际市场特别是北美、欧盟、日本市场依赖较大，如果主要市场所在国家和地区的政治、经济形势、贸易政策发生重大改变或与我国政治、外交、经济合作关系出现变化，将会对公司业务带来重大影响。

对策：

（1）注重美国、加拿大、欧盟等国家和地区的贸易政策及发展趋势的研究，及时调整公司的出口产品结构以及业务模式，最大限度减少目标出口市场政策、环境变化对公司业务造成的不利影响。

（2）充分利用我国服装、纺织品在国际市场上的竞争力，在巩固北美、欧盟、日本等传统目标市场的同时，继续大力拓展澳洲、东南亚以及俄罗斯、南美等国家的新兴市场，扩大公司服务领域，努力实现出口市场多元化的目标，以减少对单一市场的依赖。

（3）在稳步扩大出口业务的同时，公司将逐步加大对国内相关市场领域的研究和培育，充分利用公司在信息、质量、技术、品牌等方面的优势，尽可能的降低产品成本，提高产品档次，努力研发、投放引导国内流行趋势的服装品种，提高公司产品在国内的知名度和竞争力，稳步推进国内市场的开发，以减少对国外市场的依赖。

2、业务结构单一的风险

公司近三年平均60%以上的业务收入来源于服装、纺织品出口，如果主要市场对进口服装的需求减少，或者服装贸易受到政治、经济等因素的限制，公司业绩将会受到一定的影响。

对策：

公司将抓住近年来纺织品出口相对较好的外部环境，努力提升产品的附加值，使公司在服装贸易领域的综合竞争实力不断增强。同时争取进一步完善服装出口的产业链，提高抵御风险的能力，此外，公司还将在充分论证的基础上，在巩固和不断扩大原有业务竞争优势的同时，审慎地探索业务多元化，以进一步规避业务结构单一的风险。

3、外购货源的供应风险

公司出口商品中较大部分通过对外采购获得。公司所在区域服装加工企业众多，尽管长期以来公司已与重要供应商建立了稳固的合作关系，但是如果供应商的产品质量不稳定或者交货期不能保证，公司的出口业务将受到影响。

对策：

（1）继续推进贸工一体化战略，不断提高生产实力和产品档次

根据贸工一体化的指导思想，公司的外贸业务环节将与工厂生产环节通过产权的纽带紧密联系在一起，这样公司业务部门和直属生产企业将不会成为利益独立的个体，而开拓业务与组织生产将完全整合成有机的整体，从而极大地发挥出团队作战的巨大效能，实现业务流程的完全再造。公司的生产企业也必将在业务流程的再造中真正成为制造中心和利润中心，从而发挥出中流砥柱的作用，而公司作为出资人，也将随之完成从外贸中间商向综合服务商、供应商的蜕变转变。

（2）与主要供应商建立紧密型的长期合作伙伴关系

随着公司外贸出口规模的持续扩大，稳定服装出口的供货渠道就成了公司的重要工作。公司在这方面及时采取了长期观察、精心培育、慎重选择国内指定供货商的策略，从众多合作单位中选择了南京出口丝绸服装厂、常州服装一厂等生产历史悠久、技术力量雄厚、大批量加工能力较强的生产企业作为长期的业务合作伙伴。这种紧密型的合作关系的建立使得生产企业获得了有保障的加工任务和稳定的盈利；也使得公司能在依托不断扩大的直属生产企业的生产能力的同时又获得了长期生产协作伙伴的有力支持，从而更加有效的促进外销业务的开拓工作。

（3）重视供应商关系管理，切实维护供应商利益

公司认为：长期、稳定、卓有成效的合作应该建立在双赢的基础上；公司在安排落实生产任务的同时，也充分考虑到工厂资金紧张、人员负担较重、利润水平较低等实际困难；发挥公司资金实力雄厚、业务流程熟练、技术力量先进等方面的优势，在及时支付货款、提供物流支持、派出质检员驻厂服务等方面予以大力配合。上述措施的采取获得了广大供货商的欢迎和认可，也坚定了它们长期作为本公司生产加工协作伙伴的信心。

4、原材料及能源供应不足的风险

纺织品、服装行业原辅料价格居高不下，高质量、高档次的面料国内供应不足；煤、电、油、气等能源供应紧张的局面都将会使公司的运营成本支出相对较多。

对策：

公司在保证原辅材料质量的前提下，努力与各原材料供应商建立长期、牢固的合作关系，确保以相对优惠的价格获得稳定的原材料供应；并将不断加强对国际、国内原辅材料市场的跟踪、分析、比较，开拓采购渠道，努力做到一般原辅材料的成本稳定在同行业的较低水平，保持原材料的价格优势。

公司将加强与电力部门的沟通与协调，根据电力供应情况制订科学的生产计划，错开用电高峰，节约用电，以规避电力供应不足及价格上涨的风险。

对煤炭、燃油等能源，结合市场变化趋势，通过与主要供应商签订长期合约等方式，降低能源价格上涨带来的风险。

5、汇率风险

本公司的进出口业务主要以美元结算，也有其他货币。我国自2005年7月21日起，浮动汇率制度各主要外币间的汇率变动及人民币对外币的汇率变动将会在不同程度上对本公司的盈利能力产生影响，公司存在着因汇率变动而蒙受损失的可能性。

对策：

公司将加强对外汇市场信息的收集和分析，及时掌握外汇市场情况，根据市场变化情况合理确定合同结算币种。对汇率波动比较大的非美元结算货币，通过和银行开展远期结、售汇业务，利用外汇套期保值等金融工具，以锁定成交汇率，从而降低汇率风险。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

请见前述6.1

6.3 主营业务分地区情况

请见前述6.1

6.4 募集资金使用情况

√适用□不适用

公司2000年8月通过首次发行募集资金40,896万元人民币，已累计使用38,353.74万元人民币，本年度未使用募集资金投资任何项目，尚余募集资金2,542.26万元人民币未使用，主要是公司首发承诺募股资金项目面料生产线技改项目尚未实施。目前，尚未使用的募集资金2,542.56万元存于本公司银行帐户。

2、募集资金承诺项目使用情况

单位：万元

承诺项目名称	拟投入金额	是否变更	实际投入金额	预计收益		实际收益	是否符合计划进度
				项 目	金 额		
引进程控吊挂传输式高档西服生产线技改项目	3,789	否	3,789	利润总额	1,042	效益已体现在公司整体业绩中，无法单独核算	是
				增值税	435		
				销售税金附加	48		
				合 计	1,525		
组建苏港合资江苏舜达针织制品有限公司（本公司持股46%）	3,054.4	是	2,284.95	销售利润	4,010	本项目二期投资769.45万元已变更。2002年公司已将持有的该公司股权转让。	是
				增值税	1,353		
				综合发展基金	38		
				合 计	5,401		
引进高档风衣生产线技改项目	3,461	否	3,461	利润总额	980	效益已体现在公司整体业绩中，无法单独核算	是
				增值税	453		
				销售税金附加	50		
				合 计	1,483		
建设舜天服饰研究开发中心项目	3,284	否	3,284	利润总额	816	效益已体现在公司整体业绩中，无法单独核算	是
				增值税	300		
				销售税金附加	33		
				合 计	1,149		
组建江苏舜天远大土工合成材料有限公司（本公司持股85%）	5,950	是	0	项目已经变更			否
组建江苏舜天太平洋纺织有限公司（本公司持股70%），实施大提花新型面料生产线改造项目	2,542.26	否	0	年新增利税	1,295	项目尚未实施	否
组建苏港合资江苏舜天女时装有限公司（本公司持股75%），建成高档女时装生产线项目	4,980	是	2,949	招股说明书承诺年新增利税291万美元，项目仅投入一期2949万元，二期投资2031万元已变更。		效益已体现在公司整体业绩中，无法单独核算	否
补充营运资金，用于深度开发国外市场，扩大出口规模	深度开发北美市场、增加对北美地区大型百货连锁商店直接出口	3,000	否	3,000	利润	$46	效益已体现在公司整体业绩中，无法单独计算。	是
	扩大对俄罗斯等国服装、面料及辅料出口规模	2,000	否	2,000	利润	$26		是
补充流动资金		8,835.34	否	8,835.34	--	--	--	是
合 计		40,896	/	29,603.29	--	--	--	/

变更项目情况

√适用□不适用

2002年2月6日，公司董事会召开三届十四次会议，会议审议通过《关于变更部分募集资金用途的议案》（详见2002年2月7日《上海证券报》、《中国证券报》），并提交2001年年度股东大会审议。2002年5月22日公司召开2001年年度股东大会，会议审议并通过了以上议案，股东大会决议公告刊登于2002年5月23日《上海证券报》、《中国证券报》。

单位：万元

变更后的项目	对应原承诺项目名称	变更项目拟投入金额	实际已投入金额	预计收益	实际收益
高档衬衫生产线技改项目	舜达针织项目二期投资769.45万元；	3,751.2	3,751.2	564	无法单独核算
补充流动资金	土工合成材料项目之5,950万元； 舜天女时装二期投资2,031万元。	4,999.25	4,999.25	无法单独核算	
合 计	--	8,750.45	8,750.45	--	--

6.5 非募集资金项目情况

√适用□不适用

（1）2005年5月12日，公司与江苏省国际信托投资有限责任公司签订的信托金额为5,000万元人民币、信托此款为5.02%、信托期限为12个月的《民生银行优质信贷资产受让投资 ---- 单一指定资金信托合同》到期，取得信托收益251万元。

（2）2005年5月17日，公司与中诚信托投资有限责任公司签订合同编号为2005年中诚信托字FT第015号《资金信托合同》。该信托生效后，信托资金主要由受托人中诚信托投资有限责任公司通过贷款的形式发放给南京钢铁联合有限公司使用。对于南京钢铁联合有限公司向本信托受托人的借款还款责任，广东发展银行南京分行经其总行授权后，提供连带责任担保。本信托资金额为5,000万人民币，期限12个月，预计获得的年收益率为5.3%。

（3）公司董事会于2005年12月12日召开四届十九次会议，会议决议：本公司出资1200万元投资组建江苏舜天恒泰（扬州）房地产开发有限公司（拟用名）。江苏舜天恒泰（扬州）房地产开发有限公司注册资本拟定为2,000万元人民币，本公司占股60%，该公司拟定在扬州开发区注册，主营房地产开发，计划投资开发约70亩商业地产项目。截至2005年底，该项目尚未正式启动。

6.6 董事会对会计师事务所“非标意见”的说明

□适用√不适用

6.7 董事会本次利润分配或资本公积金转增预案

公司2005年度会计报表已通过江苏天衡会计师事务所审计验证，审计调整后，全年实现利润总额（母公司）为33,163,635.99元，税后净利润（母公司）为25,909,424.88元。依据《公司法》及国家有关规定，拟按以下方案进行分配：

1、提取10%的净利润2,590,942.49元列入公司法定盈余公积金；

2、提取5%的净利润1,295,471.24元列入公司公益金；

3、提取“两金”后剩余利润22,023,011.15元，年初未分配利润为96,242,550.45元，扣减2005年公司实施2004年度利润分配方案而支付的普通股股利56,783,489.62元，2005年度可供股东分配的利润为61,482,071.98元，公司拟以2005年末总股本436,796,074股为基数，向全体股东按每10股派发现金0.90元（含税），共计分配股利39,311,646.66元；

4、分配后的剩余利润22,170,425.32元转入下年未分配利润。

公司本报告期盈利但未提出现金利润分配预案

□适用√不适用

§7 重要事项

7.1 收购资产

□适用√不适用

7.2 出售资产

√适用□不适用

单位：万元 币种：人民币

交易对方及被出售资产	出售日	出售价格	出售产生损益	为上市公司贡献的净利润	是否为关联交易	所涉及的资产产权是否已全部过户
江苏省金坛市土地收储中心，金坛服装厂原生产用地使用权	2005-01-27	28,03.16	24,24.45	570.54	否	是
中国人寿保险股份有限公司江都支公司，江都友谊服装厂原生产用地使用权及厂房等附属设施的所有权	2005-12-23	1575.00	642.97	0	否	是
杨永民，苏州市三香路206号光大银行5楼C/D座	2005-06-21	97.13	50.05	50.05	否	是
李鼎，张家港杨舍镇人民中路17号	2005-04-26	2,50.00	1,49.64	1,49.64	否	是

7.3 重大担保

√适用□不适用

单位：元 币种：人民币

公司对外担保情况（不包括对控股子公司的担保）						
担保对象	发生日期	担保金额	担保类型	担保期限	担保是否已经履行完毕	是否为关联方担保
南京云海特种金属有限公司	2005-11-16	13,000,000	连带责任担保	2005-11-18～2006-11-15	否	否
报告期内担保发生额合计		3,900,000				
报告期末担保余额合计		3,900,000				
公司对控股子公司的担保情况						
报告期内对控股子公司担保发生额合计		0				
报告期末对控股子公司担保余额合计		0				
公司担保总额情况（包括对控股子公司的担保）						
担保总额		3,900,000				
担保总额占公司净资产的比例（%）		0.47				
其中：						
为股东、实际控制人及其关联方提供担保的金额		0				
直接或间接为资产负债率超过70%的被担保对象提供的债务担保金额		0				
担保总额超过净资产50%部分的金额		0				
上述三项担保金额合计		0				

7.4 重大关联交易

7.4.1 与日常经营相关的关联交易

√适用□不适用

单位：万元 币种：人民币

关联方	向关联方采购产品和接受劳务	
	交易金额	占同类交易金额的比例（%）
江苏舜天国际集团丹阳服装厂	4,681.16	0.79
江苏舜天国际集团响水服装厂	1,673.16	0.28
江苏舜天国际集团赣榆服装厂	333.98	0.06
合 计	6,688.30	1.13

7.4.2 关联债权债务往来

√适用□不适用

单位：万元 币种：人民币

关联方	向关联方提供资金		关联方向上市公司提供资金	
	发生额	余额	发生额	余额
江苏舜天国际集团有限公司	14.73	10.39	76.36	116.36
江苏舜天国际集团丹阳服装	2,568.15	849.92	0	0
江苏舜天国际集团响水服装厂	677.31	13.02	0	0
江苏舜天国际集团赣榆服装厂	324.17	89.52	0	0
江苏舜天国际集团置业有限公司	1,218.54	0	0	0
合 计	4,802.91	962.85	76.36	116.36

其中：报告期内上市公司向控股股东及其子公司提供资金的发生额48,029,063.37元人民币，余额9,628,487.83元人民币。

公司向关联方提供资金包括应收帐款、预付帐款、其它应收款；关联方向上市公司提供资金仅包括其它应付款。

截至本年度报告披露日，公司对江苏舜天国际集团有限公司、江苏舜天国际集团丹阳服装厂、江苏舜天国际集团响水服装厂、江苏舜天国际集团赣榆服装厂及江苏舜天国际集团置业有限公司的其它应收款均为0。

报告期末资金被占用情况及清欠方案

□适用√不适用

清欠方案是否能确保公司在2006年底彻底解决资金占用问题

□是□否√不适用

7.5 委托理财

□适用√不适用

7.6 承诺事项履行情况

□适用√不适用

7.7 重大诉讼仲裁事项

√适用□不适用

本公司因与南京联强冶金集团不锈钢有限公司（以下简称“联强不锈钢公司”）、南京联强冶金集团房地产开发有限公司（以下简称“联强房地产公司”）及南京联强冶金集团有限公司（以下简称“联强集团公司”）委托合同欠款纠纷于2005年5月12日向江苏省高级人民法院（以下简称“江苏省高院”）提起诉讼，被告联强不锈钢公司于2005年7月4日提起反诉。江苏省高院于2005年5月23日受理本诉，2006年7月15日受理反诉后，依法组成合议庭进行了审理。2005年7月5日、2005年8月5日江苏省高院两次召集各方当事人进行证据交换，并于2005年9月21日公开开庭审理了上述委托合同欠款纠纷诉讼。

2005年12月22日江苏省高院召集诉讼各方当事人制作宣判笔录，并于2006年1月23日正式下发（2005）苏民二初字第011号《民事判决书》，该案现已经江苏省高院一审审结。公诉于2006年1月24日正式收到上述（2005）苏民二初字第011号《民事判决书》。本公司的所有四项诉讼请求均得到一审法院的支持，反诉原告联强不锈钢公司（本诉被告）的三项反诉请求均被一审法院驳回。

江苏省高级人民法院（2005）苏民二初字第011号《民事判决书》具体判决如下：

1、联强不锈钢公司在本判决生效后十日内向本公司支付垫付款55,973,217元及至2005年5月10日按照月息0.6%计算的利息1,719,565元，并承担垫付款55,973,217元从2005年5月11日至履行完毕之日止按照月息0.6%计算的利息。

2、本公司有权以联强房地产公司提供的抵押物（位于南京市建邺区兴隆街道、地籍号为05006088005号、面积为10,579.3平方米的国有土地使用权）折价或者以拍卖、变卖该抵押物的价款优先受偿。

3、联强集团公司对联强不锈钢公司的付款责任承担担保连带保证责任。

4、联强房地产公司、联强集团公司承担担保责任后，有权向联强不锈钢公司追偿。

5、驳回联强不锈钢公司的反诉请求。

6、本诉案件受理费298,474元、其它诉讼费（法院专退费用）200元，合计298,674元；反诉案件受理费63,160元，其它诉讼费（法院专退费用）100元，合计63,260元。本诉、反诉案件受理费及其它诉讼费合计361,934元，均由联强不锈钢公司负担。

上述一审判决结果已经公告于2006年2月6日《上海证券报》、《中国证券报》。

原审被告、反诉原告南京联强冶金集团不锈钢有限公司不服江苏省高级人民法院（2005）苏民二初字第011号《民事判决书》的判决，于2005年2月7日提出上诉，请求：“撤销江苏省高级人民法院第011号《民事判决书》的第五项判决，判令被上诉人江苏舜天股份有限公司向上诉人支付违约金3305000元，并赔偿经济损失7325073元；一、二审诉讼费用由被上诉人承担。”

但上诉人南京联强冶金集团不锈钢有限公司同时提出了缓交上诉费的申请，截至本年度报告披露日，最高人民法院尚未就上诉人申请缓交上诉费之相关事项作出裁定，故二审程序尚未正式启动。

§8 监事会报告

监事会认为公司依法运作、公司财务情况、公司募集资金使用、公司收购、出售资产交易和关联交易不存在问题。

§9 财务报告

9.1 审计意见

公司年度财务报告已经江苏天衡会计师事务所有限公司注册会计师杨宏斌女士、陈建忠先生审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

9.2 披露比较式合并及母公司的资产负债表、利润表及利润分配表和现金流量表（附后）

9.3 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化

9.4 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

公司于2000年12月以自有资金人民币5,000万元参股华安证券有限责任公司（以下简称“华安证券”），华安证券有限责任公司股本总额为170,500.00万元，本公司占股2.93%，本公司按成本法核算该项长期投资。公司在编制2004年度财务报告时，根据当时所取得的华安证券有关财务信息，未对该项5,000万元长期投资提取减值准备。华安证券2004年度财务报告于2005年5月底编制完成并经安徽华普会计师事务所审计验证。后华安证券于2005年7月7日召开2004年度股东大会，会议审议通过2004年度财务报告等议案。

根据安徽华普会计师事务所华普审字[2005]第0491号华安证券审计报告，截至2004年12月31日，华安证券有限责任公司实收资本1,705,000,000.00元，净资产581,763,142.12元，2004年度亏损金额为1,168,467,357.58元。公司已于2005年半年度报告中简要披露华安证券2004年度资产状况及经营成果。

为真实反映公司上述对华安证券5,000万元长期股权投资的实际状况，遵循谨慎性原则，根据中国证监会证监会计字[2003]16号《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》之相关规定，公司拟对该项长期投资按照华安证券经审计确认后的帐面净资产额及本公司参股华安证券的比例等补充提取减值准备。鉴于该项长期投资减值情况发生于2004年度，根据《企业会计准则——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》之相关规定，公司拟对2004年度财务报告相关涉及项目进行更正：

资产负债表相关项目

（1）调增2004年度计提的“长期股权投资减值准备”32,954,340.00元；

（2）调减2004年度末“长期股权投资”、“长期投资合计”等两项目各32,954,340.00元；

（3）调减2004年度末“法定盈余公积”3,295,434.00元，调减2004年度末“法定公益金”1,647,717.00元；

（4）调减2004年度“未分配利润”28,011,189.00元；

（5）调减2004年度末“股东权益”32,954,340.00元；

（6）调减2004年度末“资产总计”、“负债及所有者权益合计”等两项目各32,954,340.00元；

利润及利润分配表相关项目

（7）调减2004年度“投资收益”32,954,340.00元；

（8）调减2004年度“净利润”32,954,340.00元；

（9）调减2004年度“提取的法定盈余公积”3,295,434.00元，调减2004年度“提取的法定公益金”1,647,717.00元；

（10）调减2004年度“可供分配的利润”、“未分配利润”等两项目各28,011,189.00元。

公司本次更正2004年度财务报告重大会计差错由江苏天衡会计师事务有限公司出具专项说明。江苏天衡会计师事务所有限公司并对公司更正后的2004年度财务报告发表审计意见。江苏天衡会计师事务所有限公司认为：“我们认为，贵公司上述会计处理符合《企业会计准则－会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的有关规定”、“我们认为，上述会计报表符合国家颁布的企业会计准则和《企业会计制度》的规定，在所有重大方面公允反映了江苏舜天股份有限公司2004年12月31日的财务状况和2004年度的经营成果及现金流量。”

上述重大会计差错调整事项已经公告于2006年1月21日《上海证券报》、《中国证券报》。

9.5 如果与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化，提供具体说明

9.5.1 公司2005年度合并会计报表范围较2004年度增加了：江都行健制衣有限公司、洪泽舜天行健制衣有限公司、江苏舜天力佳龙山服饰有限公司、句容泰科服饰有限公司、江苏舜天信兴制衣有限公司等五家公司，上述五家公司中除句容泰科服饰有限公司为受让股权增加外，其余四家均为新设增加。

9.5.2 公司2005年度合并会计报表范围较2004年度没有减少。

江苏舜天股份有限公司董事会

二〇〇六年四月二十日

资产负债表

2005年12月31日

编制单位：江苏舜天股份有限公司 单位：人民币元

资 产		期末数		年初数	
流动资产：		合并	母公司	合并	母公司
货币资金		1,049,443,801.20	538,644,851.36	947,403,310.02	520,351,262.39
短期投资		65,384,740.51	63,390,020.00	89,441,387.21	87,377,187.21
应收票据		29,490,483.47	21,588,600.90	10,658,000.00	4,768,000.00
应收股利		-	6,720,000.00