

证券代码:002052 证券简称:同洲电子 公告编号:2013-028

深圳市同洲电子股份有限公司
2012 年年度报告摘要

星的运营管理做出了重大改革,直播卫星将作为公益与市场相结合的运营平台,不仅面向偏远地区,有线电视无法通达地区用户广播电视节目的公益责任,同时也作为单独的市场主体,参与卫星电视服务的市场拓展和市场运营,面对以后开放式的市场格局,竞争会越来越激烈,毛利率会直线下降,市场前景无法预测,投入风险加大。

④垂直产业链整合优势
公司产品覆盖数字电视前端、终端、智能终端、网络产品、软件平台、中间件产品、运营支持系统、内容产业、应用服务等,是拥有最完整的数字电视产业链的企业。在“三网融合”的大背景下,公司的产品布局完全覆盖了三网融合的产品需求,并已经完成了在全国广电网络运营商、电信运营商和网络增值业务运营商领域的产品和技术应用,公司在“内容+平台+渠道+终端+服务”的垂直产业链整合已基本完成并广泛推向市场,为充分参与“三网融合”应用市场打下了良好的基础。

④市场前景优势
公司的数字电视端到端解决方案目前服务于国内数十个重点省份的广电运营商,数千万家庭用户,绝大多数三网融合试点城市均有公司的技术或产品应用。公司的新产品、技术、应用服务均有良好的先行先试基础,对扩大公司产品市场份额和利润水平提升具有决定性作用。

(4)公司 2013 年经营方向
智能化发展、云计算的快速发展,带来了互联网与移动互联网的飞跃发展,也在一定范围内快速改变了网络运营商的结构调整和变革,对公司所从事的数字电视行业产生了前所未有的冲击与改变,全球范围的剧变变革正席卷而来,带给公司是重大的挑战,也是前所未有的发展机遇。公司的发展前景主要有以下几方面:

①全国广电网络整合带来的巨大市场机遇
2012 年底国家广电网络公司组建方案获批,其将获得工信部接入牌照,获得经营国内基础电信业务,国内电信服务和宽带接入市场被三大电信运营商垄断的局面将打破。整合后的国家广电网络公司将成为国内第四大网络运营商,其面临着统一网络标准、产品运营、管理用户等急迫问题。公司目前是国内唯一可提供全套“三网融合”运营解决方案的企业,已为全国三分之一以上的广电网络运营商提供了整体解决方案,近几年公司积极参与国家相关标准的制定工作,公司的多项产品标准已经成为国家标准或国家标准的制定组成部分,公司在广电运营商积累的资源将在全国广电网络整合带来的巨大市场机遇中占据优势地位,取得相应的市场份额。

②开放的产业链理念将带动终端产品销量增长
公司将进一步开放产品集成限制,公司的软件产品向终端厂商充分开放,终端产品也将开放集成其他软件厂商的软件和应用,充分利用市场的配置作用,可以进一步提升公司产品更新换代速度和市场份额,大幅提升公司的研发投入产出率,促进芯片产品的研发、生产、销售成本费用降低。开放的产业链理念将得到芯片机、CA、中间件、系统产品厂商的支持,进一步提升公司产品研发、交付效率,持续改善与企业和客户的关系。

③国际业务的稳步提升
在未来的 3-5 年将会有更多发展中国家进行数字电视推广,付费机顶盒产品的市场前景空间很大,并且伴随着高清晰度节目内容的增加,网络宽带技术的发展,高清机顶盒、OTT 机顶盒也将成为未来机顶盒产品一个重要的发展趋势。公司国际业务将继续专注重点发展区域,如:拉美、独联体、印尼、印度及非洲市场等发展中区域、国家,继续开拓发展中国家的付费机顶盒业务,重点研发高清机顶盒及 OTT 等产品。

④农村数字电视及卫星电视市场的快速发展
随着国家“支农、惠农”政策的持续推进,国内农村经济发展空间巨大,特别是近几年“家电下乡政策”极大地促进了农村电视的普及率,尤其是大屏高清电视机的保有量有了很大提升,直接推动了农村用户对有线、无线地面和卫星机顶盒的需求。另外,各地积极推动国家文化产业发展及农村文化大发展政策,在电视、电影等文化相关基础设施上给予了一定的补贴和优惠,一定程度上能促进公司低成本有线数字电视终端产品、无线地面数字电视终端产品及直播卫星机顶盒产品的销售,带动公司针对农村有线电视网络的相关产品和产品的销售。

在提升核心技术方面,2012 年在整体产品战略部署下,公司积极探索三网融合整体解决方案和关键科学技术,在保持原有机顶盒产品研发优势的前提下,重视技术创新,突破了多项产品技术壁垒,成功交付了支持全国广电运营商的数字化升级改造工作。公司自 2009 年就开始研发关于多屏互动的技术,该技术领域已累计 122 件中国发明专利,其中发明专利占 90%以上,并且还申请了 41 件 PCT 国际专利。这些专利主要涉及数字电视接收终端、移动终端、数字电视一体机的互联互通,以及为改善用户体验所做的功能性优化,为公司打造“硬件+服务+内容+渠道”的综合产品融合营销积累了技术储备。对于国际业务终端产品的研发,公司在 2012 年对现有产品从使用功能和产品性能进行了改进,开发了新的 CA 和新的 HYBRID 产品。截止 2012 年底,更新换代的产品已经完成,同时新产品的样机也成功投放市场投放,为 2013 年产品更有竞争力、为开拓新的客户提供有力的支持。

在优化产品结构和本方,公司在 2012 年对几款主打机顶盒进行了工艺改良,全部采用 ALL-IN-ONE 的设计,即主板和其它附属板(面板、IC 卡板、电源板、CM 板等)设计在一块板上,降低整机成本,对部分机顶盒产品提升主芯片、存储器的规格,优化了采购和生产流程,降低了整机成本,提高了整机的性能和稳定性。这部分经过改良的主流机型的销售有所增加,为提高公司 2012 年产品综合毛利率做出了贡献。

②全球首推“电视映像触控技术+触摸笔”,引领三网融合进入四屏合一时代,为公司在新时期的飞跃发展取得制高点
全球首创电视映像触控技术+“触摸笔”,“触摸笔”技术革命性地解决了制约客厅产业发展的电视屏的操控问题,把电视内容同步“映射”到手机和 PAD 上,并由手机和 PAD 同步控制电视,实现了“大屏映小屏,小屏管大屏”的低延迟同步视听。正如鼠标对于电脑,多点触控对于手机的革命一样,“触摸笔”技术攻克了近年来传统电视输入难的世界性难题,引领三网融合进入“四屏合一”时代,被誉为将彻底改变用户体验的“三大发明之一”。“触摸笔”技术是革命性、颠覆性的技术创新,不仅将改变全球电视产业的格局,而且将全面进军手机、Pad、机顶盒、电视,甚至电脑等终端的全面升级换代,更将促进互联网、移动互联网、和“电视升级到多屏互动网络 3D 时代,特别是为电信、移动、联通和广电的技术升级带来深远的影响,并可拉动基于三网融合的云计算产业、大数据、高清电影电视、3D 电影电视、动漫和游戏等产业的发展,将拉动万亿级产值的产业爆发。中国企业、同洲公司第一次在四屏领域站在世界的最前沿。”“触摸笔”的推出,为公司未来发展成为百亿、千亿的公司奠定了基础。

项目	2012 年末	2011 年末	报告期末比年初数增减(%)
货币资金	292,116,634.43	506,089,254.29	-42.28%
其他应收款	103,359,292.93	50,011,401.6	106.67%
预付款项	78,358,002.02	32,609,796.75	140.29%
长期股权投资	145,120,894.30	26,620,059.00	445.16%
无形资产	115,367,448.73	86,373,637.56	33.57%
在建工程	4,226,975.89	28,807,336.85	-85.33%
递延所得税资产	60,917,138.09	-	-
短期借款	884,852,543.31	581,133,446.23	52.26%
其他流动负债	-	400,000,000.00	-100.00%

本报告期末货币资金余额较期初减少 42.28%,主要是由于公司对外投资增加以及偿还 4 亿元的短期融资券以及偿还长期借款。
本报告期末其他应收款余额较期初增加 58.919357%,增幅 109.84%,主要是由于子公司原子公司深圳市龙视传媒有限公司本期增加注册资本 1100 万元人民币,本公司放弃认缴出资权,从而本公司不再对深圳市龙视传媒有限公司实施控制,不再将深圳市龙视传媒有限公司列入合并范围,同时,本期支付投标保证金与履约保证金增加。
本报告期末预付账款余额较期初增加 140.29%,主要系本期预付给荆州经济技术开发区土地款以及期末未到货预付货款所致。
本报告期末长期股权投资余额较期初增加 118,500,835.30 元,增幅 445.16%,主要系本期对国际通信传媒有限公司、上海文广影视传媒有限公司、江西新视通广电有限公司投资所致。
本报告期末在建工程账面价值比期初账面价值减少 85.33%,主要是由于公司募集资金项目南通同洲电子有限公司厂房建设完工转入固定资产所致。
本报告期末无形资产原值较 2011 年末增加 36,865,422.52 元,增幅 30.18%,主要是由于全资子公司湖北同洲信息技术有限公司受让土地使用权所致。
本报告期末递延所得税资产 60,917,138.09 元,较期初增加 60,917,138.09 元,主要是由于母公司 2009 年、2010 年累计亏损 380,915,931.92 元,鉴于当时宏观经济形势下及公司面临的产业压力,公司于 2010 年、2011 年均未对可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。由于 2012 年度母公司盈利,应纳税所得额为 116,618,900.26 元,鉴于子公司业务调整,未来 5 年内母公司预计能够实现 34 亿的应纳税所得额,故公司在未来预计获得的应纳税所得额的范围内确认了递延所得税资产。
本报告期末短期借款余额较期初增加 303,719,097.08 元,增幅 52.26%,主要是由于公司本期融资方式主要以短期借款为主。
本报告其他流动负债较期初减少 400,000,000.00 元,主要是报告期内公司偿还了兴业银行股份有限公司主承销的 400,000,000.00 元的短期融资券。

(7) 报告期现金流量分析 单位:元

项目	2012 年 1-12 月	2011 年 1-12 月	同比增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	223,509,513.61	-40,218,316.20	655.74%
投资活动产生的现金流量净额	-242,596,085.23	-7,992,425.64	-2935.32%
筹资活动产生的现金流量净额	-217,483,951.94	-146,035,882.65	-48.93%
现金及现金等价物净增加额	-239,762,696.63	-195,433,433.57	-22.68%

报告期内经营活动产生的现金流量净额比上年度增加 655.74%,主要系报告期内加强了应收账款的催收工作及支付供应商货款减少所致。
报告期内投资活动产生的现金流量净额比上年度减少 2935.32%,主要系报告期内投资国际通信传媒有限公司以及南通厂房建设所致。
报告期内筹资活动产生的现金流量净额比上年度减少 48.93%,主要系报告期内短期融资券所致。
4. 报表财务报告的有关事项
(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
①前期会计差错更正及追溯调整事项
深圳市同洲电子股份有限公司(以下简称“同洲软件”)为公司的全资子公司,根据相关税收优惠政策,同洲软件在 2008 年-2010 年均作为国家鼓励类软件企业享受企业所得税优惠,其企业所得税率为 10%。但受相关政策及申报工作失误的影响,同洲软件在 2011 年度企业所得税汇算清缴前(2012 年 5 月 31 日)前未取得“国家鼓励类软件企业”的资质,则公司按照 15%的税率进行了 2011 年度企业所得税汇算清缴。公司在 2011 年度财务核算时根据以往经验按照 10%的所得税税率对同洲软件计提了 2011 年所得税费用,但因此原因导致实际清缴的税率为 15%,因税率差异导致同洲软件 2011 年度所得税费用差异 4,201,285.97 元,因此,根据实际发生的情况和谨慎原则,公司于董事会审计委员会二零一二年第八次会议及第四届董事会第二十八次会议审议通过了《关于对前期会计差错进行更正及追溯调整的议案》,对该项会计差错事项进行更正,并对公司 2011 年 12 月 31 日的合并资产负债表和 2011 年度合并利润表的相关财务报表项目进行追溯调整,将 2011 年度归属母公司股东净利润由 22,438,404.78 元调整为 18,237,118.81 元,股东权益由 1126,792,157.01 元调整为 1,122,590,871.04 元,独立董事和监事会分别对该事项发表了同意的意见。该事项的具体情况请参看巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 《关于对前期会计差错更正及追溯调整的公告》(公告号:2012-070)。
②对前期会计差错更正及追溯调整事项进行修正
同洲软件于 2013 年 3 月取得国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部、商务部、国家税务总局联合审核下发的编号为 R-2011-178 的《国家规划布局内重点软件企业证书》。根据该证书,同洲软件被认定为 2011-2012 年度国家规划布局内重点软件企业。同洲软件根据该证书向深圳市国家税务局备案的结果,公司 2011 年度、2012 年度享受 10%的企业所得税优惠税率,2011 年度汇算清缴多缴税款目前在办理退税中,故在 2012 年的年报中对此事项不需要追溯调整。
截至 2012 年 12 月 31 日,公司已取得 2011、2012 年度《国家规划布局内重点软件企业证书》,且实际清缴税款已按优惠税率(即 2011 年度、2012 年度享受 10%的企业所得税优惠税率)执行,根据实际发生及相关税法规定,公司有必要对上述前期所得税会计差错更正及追溯调整事项进行修正,进行修正后,相关信息将会更加准确。公司本次修正之后,对 2012 年度的经营业绩不会产生任何影响,也不需要因此进行追溯调整事项在 2012 年度财务报告重述以往年度会计数据。

1.重要提示
本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲详细了解内容,应当仔细阅读刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	同洲电子	股票代码	002052
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	叶欣	龚芸	
电话	0755-26999270	0755-26525099	
传真	0755-26722666	0755-26722666	
电子邮箱	coSHIP@coSHIP.com	coSHIP@coSHIP.com	

2.主要财务数据和股东变化
(1)主要财务数据

	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入(元)	2,106,437,528.04	2,014,387,137.88	4.57%	2,302,959,950.75
归属于上市公司股东的净利润(元)	193,234,130.26	22,438,404.78	761.18%	-130,112,440.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	159,034,076.88	-26,839,958.69	692.53%	-131,658,269.50
经营活动产生的现金流量净额(元)	223,509,513.61	-40,218,316.20	655.74%	-24,461,527.30
基本每股收益(元/股)	0.57	0.07	714.29%	-0.38
稀释每股收益(元/股)	0.57	0.07	714.29%	-0.38
加权平均净资产收益率(%)	15.79%	2.02%	137.7%	-11.13%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产(元)	3,187,667,393.00	2,986,393,740.91	6.74%	3,121,446,706.44
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,321,776,287.27	1,126,792,157.01	17.3%	1,101,290,904.54

(2)前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	28,029	年度报告披露前末 5 个交易日末总数	29,406			
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
说明	境内自然人	32.05%	10,942,478.49	82,071,359	质押	69,670,000
中国工商银行-晋安投资证券投资基金	境内非国有法人	4.14%	14,128,636			
交通银行-万安公用事业证券投资基金	境内非国有法人	1.2%	4,103,180			
韩朝群	境内自然人	0.87%	2,960,000			
民生证券股份有限公司	境内自然人	0.83%	2,846,705			
郑明	境内自然人	0.62%	2,134,000			
九州华信创业投资有限公司	境内非国有法人	0.58%	1,997,627			
王瑞玲	境内自然人	0.54%	1,850,000			
周科农	境内自然人	0.53%	1,814,000			
杨欣	境内自然人	0.48%	1,635,100			

公司前十名无限售流通股股东之间,以及前十名无限售流通股股东与前十名有限售流通股股东之间,以及前十名无限售流通股股东之间,以及前十名有限售流通股股东之间,不存在关联关系,也无法判断他们之间是否存在一致行动人。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

3.管理层讨论
(1)公司 2012 年主营业务情况说明
2012 年主要业务项目的财务数据见下表:

项目	2012 年	2011 年	同比增减情况
营业收入	2,106,437,528.04	2,014,387,137.88	4.57%
营业成本	1,524,624,960.46	1,547,731,691.63	-1.49%
销售费用	153,207,205.96	168,105,408.71	-8.86%
管理费用	215,576,388.24	230,030,845.43	-6.28%
财务费用	71,709,927.32	53,915,929.99	35.00%
归属于上市公司股东的净利润	193,234,130.26	22,438,404.78	761.18%
经营活动产生的现金流量净额	223,509,513.61	-40,218,316.20	655.74%

公司报告期内实现销售收入 2,106,437,528.04 元,比上年同期增加了 4.57%。毛利率为 27.62%,比去年同期增加了 4.45 个百分点。报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 193,234,130.26 元,较上年同期增加了 761.18%。

①国内业务的基本情况
根据未来业务的基本布局,公司 2012 年对国内业务销售体系的区域重新进行了调整,把未来业务重点发展的重点区域从大江南北独立出来,以便深入开拓市场,做好大项目的交付工作。公司上半年业务区域体系的调整后,很多区域由代理销售转为直销,销售部门的积极性有很大提高,这些重点区域的项目所涉及的户数达上千万,为公司未来的持续发展和高附加值产品的后续销售打下了基础。2012 年公司终端市场(国内有线电视运营商)保持稳定,公司对几款主打机顶盒产品进行了工艺改良,优化了设计和生产,提高了整机的性能和稳定性,降低了产品的整机成本,提高了综合毛利率。

2012 年公司传统订单市场保持稳定并带来中间件产品收入的提高。广东省、深圳的地区销售额均突破亿元大关,哈尔滨、江苏、成都、武汉等省、市地区的业务持续稳定。重要的是,这些机顶盒出货较为稳定的区域带来了中间件产品的销售收入,公司以往依赖的靠卖“软件+卖”转变为既卖“盒子”又卖“软件”的趋势,公司以以往的产品已经开始形成又一个新的收入增长点。另外,公司持续发挥互动平台整体解决方案的优势,在广东、辽宁、哈尔滨等地区借助网络平台系统的搭建和运营,保持了终端产品较高的毛利率。

②国际业务的基本情况
2012 年公司充分参与国际市场竞争,推动产品更新换代,在国际市场开拓方面实现了很大的突破,尤其在拉美、美国、东南亚地区、俄罗斯联邦、东欧的市场地位有明显提升。由于很多发展中国家及地区,例如印度、印尼、俄罗斯等地正在全面推进数字电视推广,针对国际需求,公司研发新一代产品在成本上大大降低,从销售、研发、生产到服务环节及时交付,得到了客户的称赞与信任,进一步增强了与客户紧密的合作关系,巩固了公司在机顶盒国际市场的地位。

③募集资金项目进展情况
公司于 2009 年 8 月 18 日完成了非公开发行人民币普通股 4,777 万股 A 股的工作,本次非公开发行在扣除各项发行费用后实际募集资金净额 415,829,203.00 元。本次非公开发行项目的募集资金项目分别为“年产 200 万台高清数字机顶盒生产项目”、“年产 200 万台双向互动数字机顶盒生产项目”、“年产 400 万套直播卫星接收设备生产项目”、“组建营销与服务网络平台项目”及“可靠性工程中心项目”。这五个募集资金项目的实施进度及实施进度与规划不符的原因说明:

- a)年产 200 万台高清数字机顶盒生产项目
原计划:于 2012 年 4 月 30 日以前正式投产
实施进度:截止 2012 年 12 月 31 日,基建工程已经全部完成,已购买安装设备 5 套,后续将根据原计划进行后续工程验收及设备调试的工作,以达到预期产能。
- b)年产 200 万台双向互动数字机顶盒生产项目
原计划:于 2012 年 4 月 30 日以前正式投产
实施进度:截止 2012 年 12 月 31 日,项目已经正式投产,但尚有少量工程款还未支付。
- c)年产 400 万套直播卫星接收设备生产项目
原计划:于 2012 年 12 月 31 日以前正式投产
实施进度:公司已分别于第四届董事会第二十四次会议及 2011 年年度股东大会审议通过《关于公司终止募投项目“年产 400 万套直播卫星接收设备”的议案》,停止了项目的建设。

项目终止的原因:①公司募集资金完成后,由于国家工业和信息化部(以下简称“工信部”)相关政策的原因,在公司已经拥有“卫星地面广播接收设备”的定点生产资质下,募投项目实施主体南通同洲电子有限公司难以以申请同样的资质,同时,公司自己的资质在使用的情况下也不允许转给南通同洲电子有限公司使用。②自 2010 年开始,国家广电总局就直播卫

星运营管理的重大改革,直播卫星将作为公益与市场相结合的运营平台,不仅面向偏远地区,有线电视无法通达地区用户广播电视节目的公益责任,同时也作为单独的市场主体,参与卫星电视服务的市场拓展和市场运营,面对以后开放式的市场格局,竞争会越来越激烈,毛利率会直线下降,市场前景无法预测,投入风险加大。

④垂直产业链整合优势
公司产品覆盖数字电视前端、终端、智能终端、网络产品、软件平台、中间件产品、运营支持系统、内容产业、应用服务等,是拥有最完整的数字电视产业链的企业。在“三网融合”的大背景下,公司的产品布局完全覆盖了三网融合的产品需求,并已经完成了在全国广电网络运营商、电信运营商和网络增值业务运营商领域的产品和技术应用,公司在“内容+平台+渠道+终端+服务”的垂直产业链整合已基本完成并广泛推向市场,为充分参与“三网融合”应用市场打下了良好的基础。

④市场前景优势
公司的数字电视端到端解决方案目前服务于国内数十个重点省份的广电运营商,数千万家庭用户,绝大多数三网融合试点城市均有公司的技术或产品应用。公司的新产品、技术、应用服务均有良好的先行先试基础,对扩大公司产品市场份额和利润水平提升具有决定性作用。

(4)公司 2013 年经营方向
智能化发展、云计算的快速发展,带来了互联网与移动互联网的飞跃发展,也在一定范围内快速改变了网络运营商的结构调整和变革,对公司所从事的数字电视行业产生了前所未有的冲击与改变,全球范围的剧变变革正席卷而来,带给公司是重大的挑战,也是前所未有的发展机遇。公司的发展前景主要有以下几方面:

①全国广电网络整合带来的巨大市场机遇
2012 年底国家广电网络公司组建方案获批,其将获得工信部接入牌照,获得经营国内基础电信业务,国内电信服务和宽带接入市场被三大电信运营商垄断的局面将打破。整合后的国家广电网络公司将成为国内第四大网络运营商,其面临着统一网络标准、产品运营、管理用户等急迫问题。公司目前是国内唯一可提供全套“三网融合”运营解决方案的企业,已为全国三分之一以上的广电网络运营商提供了整体解决方案,近几年公司积极参与国家相关标准的制定工作,公司的多项产品标准已经成为国家标准或国家标准的制定组成部分,公司在广电运营商积累的资源将在全国广电网络整合带来的巨大市场机遇中占据优势地位,取得相应的市场份额。

②开放的产业链理念将带动终端产品销量增长
公司将进一步开放产品集成限制,公司的软件产品向终端厂商充分开放,终端产品也将开放集成其他软件厂商的软件和应用,充分利用市场的配置作用,可以进一步提升公司产品更新换代速度和市场份额,大幅提升公司的研发投入产出率,促进芯片产品的研发、生产、销售成本费用降低。开放的产业链理念将得到芯片机、CA、中间件、系统产品厂商的支持,进一步提升公司产品研发、交付效率,持续改善与企业和客户的关系。

③国际业务的稳步提升
在未来的 3-5 年将会有更多发展中国家进行数字电视推广,付费机顶盒产品的市场前景空间很大,并且伴随着高清晰度节目内容的增加,网络宽带技术的发展,高清机顶盒、OTT 机顶盒也将成为未来机顶盒产品一个重要的发展趋势。公司国际业务将继续专注重点发展区域,如:拉美、独联体、印尼、印度及非洲市场等发展中区域、国家,继续开拓发展中国家的付费机顶盒业务,重点研发高清机顶盒及 OTT 等产品。

④农村数字电视及卫星电视市场的快速发展
随着国家“支农、惠农”政策的持续推进,国内农村经济发展空间巨大,特别是近几年“家电下乡政策”极大地促进了农村电视的普及率,尤其是大屏高清电视机的保有量有了很大提升,直接推动了农村用户对有线、无线地面和卫星机顶盒的需求。另外,各地积极推动国家文化产业发展及农村文化大发展政策,在电视、电影等文化相关基础设施上给予了一定的补贴和优惠,一定程度上能促进公司低成本有线数字电视终端产品、无线地面数字电视终端产品及直播卫星机顶盒产品的销售,带动公司针对农村有线电视网络的相关产品和产品的销售。

在提升核心技术方面,2012 年在整体产品战略部署下,公司积极探索三网融合整体解决方案和关键科学技术,在保持原有机顶盒产品研发优势的前提下,重视技术创新,突破了多项产品技术壁垒,成功交付了支持全国广电运营商的数字化升级改造工作。公司自 2009 年就开始研发关于多屏互动的技术,该技术领域已累计 122 件中国发明专利,其中发明专利占 90%以上,并且还申请了 41 件 PCT 国际专利。这些专利主要涉及数字电视接收终端、移动终端、数字电视一体机的互联互通,以及为改善用户体验所做的功能性优化,为公司打造“硬件+服务+内容+渠道”的综合产品融合营销积累了技术储备。对于国际业务终端产品的研发,公司在 2012 年对现有产品从使用功能和产品性能进行了改进,开发了新的 CA 和新的 HYBRID 产品。截止 2012 年底,更新换代的产品已经完成,同时新产品的样机也成功投放市场投放,为 2013 年产品更有竞争力、为开拓新的客户提供有力的支持。

在优化产品结构和本方,公司在 2012 年对几款主打机顶盒进行了工艺改良,全部采用 ALL-IN-ONE 的设计,即主板和其它附属板(面板、IC 卡板、电源板、CM 板等)设计在一块板上,降低整机成本,对部分机顶盒产品提升主芯片、存储器的规格,优化了采购和生产流程,降低了整机成本,提高了整机的性能和稳定性。这部分经过改良的主流机型的销售有所增加,为提高公司 2012 年产品综合毛利率做出了贡献。

②全球首推“电视映像触控技术+触摸笔”,引领三网融合进入四屏合一时代,为公司在新时期的飞跃发展取得制高点
全球首创电视映像触控技术+“触摸笔”,“触摸笔”技术革命性地解决了制约客厅产业发展的电视屏的操控问题,把电视内容同步“映射”到手机和 PAD 上,并由手机和 PAD 同步控制电视,实现了“大屏映小屏,小屏管大屏”的低延迟同步视听。正如鼠标对于电脑,多点触控对于手机的革命一样,“触摸笔”技术攻克了近年来传统电视输入难的世界性难题,引领三网融合进入“四屏合一”时代,被誉为将彻底改变用户体验的“三大发明之一”。“触摸笔”技术是革命性、颠覆性的技术创新,不仅将改变全球电视产业的格局,而且将全面进军手机、Pad、机顶盒、电视,甚至电脑等终端的全面升级换代,更将促进互联网、移动互联网、和“电视升级到多屏互动网络 3D 时代,特别是为电信、移动、联通和广电的技术升级带来深远的影响,并可拉动基于三网融合的云计算产业、大数据、高清电影电视、3D 电影电视、动漫和游戏等产业的发展,将拉动万亿级产值的产业爆发。中国企业、同洲公司第一次在四屏领域站在世界的最前沿。”“触摸笔”的推出,为公司未来发展成为百亿、千亿的公司奠定了基础。

③公司自主创新终端产品,不断拓展细分市场,创造新的利润增长点。
a)一体机的情况说明
公司的智能家庭业务部负责一体机电视产品的研发、采购及销售,公司分别通过开设门店、进驻“大商业厅”及代理销售的方式进行推广。公司于 2011 年底才完成一体机产品的研发及前期市场推广,2012 年正式启动向市场推广销售,目前在市场进行推广的为 32 寸、42 寸、46 寸的一体机。深圳、武汉、长春已经建设较为完善的销售渠道并迅速进行了市场推广收入,贵州、江苏、天津、中山已经分别完成或正在进行的产产品测试,前述事项完成后可与广电签订意向合作书,实现门店销售。一体机的市场竞争很激烈,很多传统电视生产厂家也纷纷推出类似一体机,但公司通过多年行业技术、广电有线运营平台的开发积累了成熟的技术,人才及渠道资源,尤其是在广电有线运营平台对接优势上,我们可以说既有渠道资源又有真正意义上的高清数字电视一体机。一体机的销售已经成为公司 2012 年一个全新的业务增长点。

b)智能终端的情况说明
在未来的视讯产业发展方向上,智能手机产品将变成电视机、平板电脑等终端产品不可或缺的配套产品,是未来视讯体验的关键终端产品。公司于 2012 年 11 月正式推出对智能手机(“飞 PHONE”)和智能机顶盒“飞看”推向市场,经过前期的产品验证和渠道开发,智能手机产品在 2013 年 2 月 4 日在公司正式发布正式发售,公司对智能机顶盒的运营和管理、硬件及软件与广电有线运营平台对接优势,把“摸看”由公司自己开发并申请了专利,生产出的工厂生产投入推广,公司另外外包工厂签订开发协议并注明了公司授权的知识产权事项;销售通过与第三方代理公司签订代理协议的方式进行市场推广。

④提高资金使用效率和公司资产的周转速度
2012 年公司对于应收账款的管理成立了专门的部门,小组成员由财务部、法律事务部等部门人员负责,并将应收账款的回收指标放入相应的绩效考核中,这种方式为 2012 年应收账款的催收有很好的积极作用。在全球供应链物成本高涨的趋势下,公司通过优化供应链管理,提高物流周转率等方式提高了库存的周转速度,从而降低资金成本,为降低综合成本做出了贡献。

⑤优化公司治理结构,强化内部控制建设
公司于 2012 年 5 月制定了《内部控制规范实施工作方案》,同时聘请了德勤华永会计师事务所有限公司深圳分所(以下简称“德勤华永”)协助公司建立健全内部控制体系。由流管理部部长并在德勤华永的支持下,公司对资金管理、财务管理、采购与付款管理、销售与收款管理、预算管理、生产管理、投资管理、固定资产管理、存货管理、无形资产管理、人力资源管理等等 17 个业务流程,对组织架构、战略发展、社会责任、企业文化、内部信息传递等 5 大公司治理流程共计 22 个流程进行梳理,通过对现行内控制度进行优化,进一步健全内部控制体系。

(3)核心竞争力分析
①品牌优势
公司经过十多年的持续发展,伴随着数字电视机顶盒、智能终端、数字电视端到端解决方案在国内国际市场份额的增加,公司品牌已获行业广泛认同,目前已经进入国内、国际数字电视行业内的知名品牌。近几年公司持续推进战略转型,推进基于“三网融合”的终端产品、解决方案和服务应用,公司已经与传统的生产商转型为具备品牌影响力和品牌价值综合制造和技术服务提供商。
②产品研发和创新能力优势
公司获得的知识产权数量继续保持快速增长,专利总数达到 2500 多个,其中发明专利 800 余个,公司保持了与“工信部在数字电视体系标准制定方面的密切合作,产品覆盖了数字电视行业的大多数领域,通过先进的技术平台和技术合作,形成了行业技术、产品的全覆盖。公司的产品研发与技术创新能力在同行业领先地位,已形成为一套与三网融合技术相关的系统知识产权。

其中,“摸看”技术全球首推,使公司在四屏合一时代取得制高点,可

拉动手机、PAD、互联网机顶盒、一体机等智能终端的销售,并可促进多屏业务产品的销售,及多屏业务的运营。围绕“摸看”的体验,公司推出的“飞 Phone”、飞看,一体机、多屏应用等,在技术和体验上有绝对的领先优势,支撑着公司业务快速增长。

③垂直产业链整合优势
公司产品覆盖数字电视前端、终端、智能终端、网络产品、软件平台、中间件产品、运营支持系统、内容产业、应用服务等,是拥有最完整的数字电视产业链的企业。在“三网融合”的大背景下,公司的产品布局完全覆盖了三网融合的产品需求,并已经完成了在全国广电网络运营商、电信运营商和网络增值业务运营商领域的产品和技术应用,公司在“内容+平台+渠道+终端+服务”的垂直产业链整合已基本完成并广泛推向市场,为充分参与“三网融合”应用市场打下了良好的基础。

④市场前景优势
公司的数字电视端到端解决方案目前服务于国内数十个重点省份的广电运营商,数千万家庭用户,绝大多数三网融合试点城市均有公司的技术或产品应用。公司的新产品、技术、应用服务均有良好的先行先试基础,对扩大公司产品市场份额和利润水平提升具有决定性作用。

(4)公司 2013 年经营方向
智能化发展、云计算的快速发展,带来了互联网与移动互联网的飞跃发展,也在一定范围内快速改变了网络运营商的结构调整和变革,对公司所从事的数字电视行业产生了前所未有的冲击与改变,全球范围的剧变变革正席卷而来,带给公司是重大的挑战,也是前所未有的发展机遇。公司的发展前景主要有以下几方面:

①全国广电网络整合带来的巨大市场机遇
2012 年底国家广电网络公司组建方案获批,其将获得工信部接入牌照,获得经营国内基础电信业务,国内电信服务和宽带接入市场被三大电信运营商垄断的局面将打破。整合后的国家广电网络公司将成为国内第四大网络运营商,其面临着统一网络标准、产品运营、管理用户等急迫问题。公司目前是国内唯一可提供全套“三网融合”运营解决方案的企业,已为全国三分之一以上的广电网络运营商提供了整体解决方案,近几年公司积极参与国家相关标准的制定工作,公司的多项产品标准已经成为国家标准或国家标准的制定组成部分,公司在广电运营商积累的资源将在全国广电网络整合带来的巨大市场机遇中占据优势地位,取得相应的市场份额。

②开放的产业链理念将带动终端产品销量增长
公司将进一步开放产品集成限制,公司的软件产品向终端厂商充分开放,终端产品也将开放集成其他软件厂商的软件和应用,充分利用市场的配置作用,可以进一步提升公司产品更新换代速度和市场份额,大幅提升公司的研发投入产出率,促进芯片产品的研发、生产、销售成本费用降低。开放的产业链理念将得到芯片机、CA、中间件、系统产品厂商的支持,进一步提升公司产品研发、交付效率,持续改善与企业和客户的关系。

③国际业务的稳步提升
在未来的 3-5 年将会有更多发展中国家进行数字电视推广,付费机顶盒产品的市场前景空间很大,并且伴随着高清晰度节目内容的增加,网络宽带技术的发展,高清机顶盒、OTT 机顶盒也将成为未来机顶盒产品一个重要的发展趋势。公司国际业务将继续专注重点发展区域,如:拉美、独联体、印尼、印度及非洲市场等发展中区域、国家,继续开拓发展中国家的付费机顶盒业务,重点研发高清机顶盒及 OTT 等产品。

④农村数字电视及卫星电视市场的快速发展
随着国家“支农、惠农”政策的持续推进,国内农村经济发展空间巨大,特别是近几年“家电下乡政策”极大地促进了农村电视的普及率,尤其是大屏高清电视机的保有量有了很大提升,直接推动了农村用户对有线、无线地面和卫星机顶盒的需求。另外,各地积极推动国家文化产业发展及农村文化大发展政策,在电视、电影等文化相关基础设施上给予了一定的补贴和优惠,一定程度上能促进公司低成本有线数字电视终端产品、无线地面数字电视终端产品及直播卫星机顶盒产品的销售,带动公司针对农村有线电视网络的相关产品和产品的销售。

在提升核心技术方面,2012 年在整体产品战略部署下,公司积极探索三网融合整体解决方案和关键科学技术,在保持原有机顶盒产品研发优势的前提下,重视技术创新,突破了多项产品技术壁垒,成功交付了支持全国广电运营商的数字化升级改造工作。公司自 2009 年就开始研发关于多屏互动的技术,该技术领域