深圳英飞拓科技股份有限公司

证券代码:002528　证券简称:英飞拓　公告编号:2015-025

2014年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,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	英飞拓	股票代码	002528
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	华元柳	林美花	
电话	0755-86096000	0755-86095586	
传真	0755-86098166	0755-86098166	
电子信箱	invrel@infinova.com.cn	invrel@infinova.com.cn	

2、主要财务数据和股东变化

(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

	2014年	2013年	本年比上年增减	2012年
营业收入(元)	979,431,431.85	960,548,420.17	1.97%	757,485,725.57
归属于上市公司股东的净利润(元)	33,590,011.27	61,987,588.77	-45.81%	13,461,028.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	42,617,702.32	61,198,452.01	-30.36%	20,537,100.88
经营活动产生的现金流量净额(元)	12,579,749.70	-32,333,139.37	142.89%	84,741,933.78
基本每股收益(元/股)	0.07	0.14	-50.00%	0.0308
稀释每股收益(元/股)	0.07	0.13	-46.15%	0.0308
加权平均净资产收益率	1.97%	2.83%	-0.86%	0.60%
	2014年末	2013年末	本年末比上年末增减	2012年末
总资产(元)	2,646,097,638.31	2,406,307,974.64	9.97%	2,461,863,453.04
归属于上市公司股东的净资产(元)	2,172,997,618.31	2,183,987,056.88	-0.50%	2,207,155,809.39

(2)前10名普通股股东持股情况表

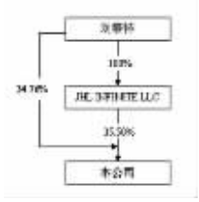
报告期末普通股股东总数		28,508	年度报告披露日前第5个交易日末普通股股东总数		24,183	
前10名普通股股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
JHL INFINITE LLC	境外法人	35.50%	164,736,000			
LIU, JEFFREY ZHAOHUAI	境外自然人	34.76%	161,304,000	120,978,000		
深圳市英柏亿贸易有限公司	境内非国有法人	2.22%	10,296,000			
深圳市鸿兴宝科技有限公司	境内非国有法人	1.48%	6,864,000			
中山证券有限责任公司转融通担保证券明细账户	境内非国有法人	0.45%	2,090,400			
赖法卫	境内自然人	0.12%	578,900			
张衍锋	境内自然人	0.12%	577,200	432,900		
张玲玲	境内自然人	0.11%	526,943			
苏惠武	境内自然人	0.11%	496,900			
长安国际信托股份有限公司—长安信托·富迪蓄信一号(长安投资253号)分层式集合资金信托计划	境内非国有法人	0.09%	396,700			
上述股东关联关系或一致行动的说明	前10名股东中,JHL INFINITE LLC为刘肇怀全资控股的企业,深圳市英柏亿贸易有限公司和深圳市鸿兴宝科技有限公司为刘肇怀亲属控制的公司,其中,深圳市英柏亿贸易有限公司股东刘肇胤、刘肇敏与刘肇怀为兄弟关系,深圳市鸿兴宝科技有限公司股东刘祯祥、刘恺祥与刘肇怀为叔侄关系。张衍锋现担任公司副董事长、总经理,与公司实际控制人刘肇怀为姻亲关系。除以上情况外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或《上市公司收购管理办法(2014年10月修订)》中规定的一致行动人的情况。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

(3)前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(4)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、管理层讨论与分析

一、概述

2014年是公司发展不平凡的一年,在外部宏观经济形势充满不确定性的大背景下、在全球英飞拓员工的共同努力下,通过持续不断地推进管理创新和技术创新,优化营销网络,提高生产质量,完善技术服务体系,同时也加快并购的步伐,使公司经营业绩在市场竞争日益严峻的环境下,依然取得了较好的表现,保证了公司持续、稳定的发展。

在2012年成功并购March的基础上,时隔两年后公司在2014年又成功并购澳大利亚Swann公司。此次并购Swann不仅将帮助公司收入方面几近翻番(2014年仅合并Swann一个月业绩)、提升公司净利润水平,而且在开拓行业领域(民用安防市场和自装市场)和销售渠道(大型零售连锁商场及电商网络)两个方面与公司形成全方位的互补。同时,公司在与March的整合方面也取得了较大的进展,使得公司整体营运水平和研发水平也有较快的提升。另外,在研发和技术创新方面,加快了新技术、新成果的产品转换,推出适销对路的新产品,提升公司的核心竞争力。

公司2014年度净利润与上年同期相比下降的主要原因为:报告期内,公司基于战略发展的需要,进行同行业的并购,增加了并购费用;同时,公司为了强化基础管理,提升长期核心竞争力,保持了对研发方面的高投入。

二、主营业务分析

1、概述

公司致力于为全球电子安防(含民用市场)提供全系列、值得信赖的整体解决方案。公司的高清系统解决方案包括IP网络高清系统解决方案、4K高清智能固定摄像机、180度全景摄像机、星光级低照度固定摄像机、全系列HD-SDI高清系统解决方案、智能视频分析系统,高清智能交通系统,网络视频录像机(NVR)等。产品涵盖全系列视频监控设备,包括固定摄像机、宽动态低照度HD摄像机、快球摄像机、高速云台摄像机、视频矩阵切换控制器、视频存储系统、视频管理软件系统,结合行业商业模式的智能软件系统,以及光端机和出入口控制系统。公司的智能家居系统包括智能摄像机、NVR、DVR(硬盘录像机),云存储,出入口控制,智能防盗报警,智能温控,智能电源开关,网络集线器,云和管理平台等等。公司在银行、连锁零售、车载移动,民用安防(含智能家居)、平安城市,高速公路,地铁,楼宇等专注行业有领先的解决方案。在海外,子公司March是银行行业和连锁零售行业的第一品牌,子公司Swann是民用安防自装行业的第一品牌。

2014报告期内,公司实现营业收入9.79亿元,同比增长1.97%;利润总额3,746.5,万元,同比下降29.73%;净利润3,372.08万元(归属于母公司所有者的净利润为3,359万元,少数股东损益13.08万元),同比下降45.60%。

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

2014年公司在继续保持以往的研发高度投入的同时,紧跟行业的数字化、高清化、智能化,行业化的趋势,在诸多研发领域取得进展,以保障公司产品技术符合市场需求和扩大规模的需要。报告期内,公司紧紧围绕战略目标,稳步推进各项工作,主要完成以下几方面工作:

(1)产品完成重大转型

2014年,公司成功实现了从主要模拟视频产品供应商向网络、高清、智能视频解决方案供应商的转变,特别是前端和智能视频管理平台获得大的突破,为公司未来几年的持续性增长打下了坚实的基础。

(2)实现海外并购的大跨越

报告期内,公司成功并购澳大利亚Swann公司,此次并购Swann不仅帮助公司收入方面几近翻番(2014年仅合并Swann一个月业绩)、提升公司净利润水平,而且在行业领域和销售渠道两个方面与公司形成全方位的互补。海外市场,March子公司盈利持续增长,并向市场发布了车载移动系列等新产品,为2015年成长打下了良好基础。

(3)一举跨入民用安防智能家居领先地位

通过并购Swann,公司在海外成为民用安防智能家居的领先企业。

(4)开拓平安城市安防IP运维业务

安防IP运维业务是新业务、新增长点,在平安城市方面更加突出。2014年,公司赢得了新疆全自治区平安城市安防IP运维项目,增强了公司平安城市解决方案的竞争力,开拓了新业务。

(5)强化交通行业的投入

2014年,子公司March推出了新一代的车载移动NVR及其整体解决方案,为March扩大交通行业的业务打下了基础。

(6)加大技术创新,提高产品开发效益

第一、整合产品线,推出各细分行业解决方案及产品。

前端产品开发:公司完成了安霸 Ambarella S系列摄像机开发(半球,固定摄像机,快球),全面支持各种视频智能分析功能。完成4K高清智能固定摄像机,融合超高清和智能的功能。针对夜间应用场景,开发出星光级低照度IP高清固定摄像机;针对复杂光线环境,开发出宽动态高清摄像机;利用公司先进的视频拼接技术,ISP(图像信号处理)等多个核心技术,推出在支持4个1080P图像传感器的180度全景拼接半球摄像机。其中4K高清智能固定摄像机和180度全景摄像机达到国内领先水平。

传输产品开发:完成安防视频专业光网路传输系统(ONTS)开发,完成工业级以太环网系统开发,为客户提供更加稳定、可靠的视频传输解决方案。

存储产品开发:完成新型号NVR(V3071)的开发;更高性价比的新型号NVR(V3072)也在进行中;推出了新一代的车载移动NVR;集成了高可靠及大数据处理的视频云存储解决方案的开发也即将完成。

软件平台开发:完善了智能交通解决方案(型号V2242),进一步丰富了平安城市解决方案,进一步丰富和完善了用于银行行业和连锁零售行业的Command视频管理软件;即将发布的新一代平安城市软件平台方案集成了智能卡口、视频监控、智能前端和智能应用,拼接上墙,智能视频分析服务,视频诊断,公安实战应用,专业的运维管理等子系统和功能模块。

开发了高性价比低成本量大产品:这些产品包括模拟摄像机,DVR、IP摄像机,NVR、和视频管理软件。

创新能力:进一步得到提升,全年申请发明专利53件,实用新型专利11件,外观设计专利5件,同比大幅提升。此外,跟子公司March继续深耕行业方案,推出全新的在银行,零售连锁,和交通行业的商业智能解决方案,继续保持行业内领先水平。

第二、加大软件技术平台设计建设。

顺利将March的摄像机和NVR嵌入式软件平台导入到国内研发体系中,启动平台软件新架构设计,启动大数据平台的构架设计以及完善前端技术平台构架设计。

(7)营运管理

2014年公司持续努力提高运营水平和交付能力。聘请了多位职业经理人,全面改革营运服务体系,打通各业务环节,充分发挥研发、市场、交付和售后的协同效应;筹备建立印度生产线,以提高海外的快速交付和服务能力;启动深圳坪山新厂房的建设,预计2016年底完工,为未来规模化大批量生产奠定基础。

(8)销售管理

2014年公司持续强化销售团队的行业化和专业化,提高在专注行业高端品牌的市场推广能力和销售能力。同时,结合高性价比低成本量大产品的推出,公司加强了低成本产品市场的关注。这些努力为2015年业务成长打下了基础。

(9)公司管理

公司引入外部管理咨询机构,全面进行内部控制业务流程梳理,建立端到端业务流程管理体系,提升上市公司管理水平。同时,公司成立了流程优化小组,努力提高公司运作效率,降低成本,提高竞争力。

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

2、收入

说明

全年营业收入增长1.97%,其中国内下降23.40%,包含新增合并范围Swann12月份的营业收入

公司实物销售收入是否大于劳务收入

√ 是 □ 否

行业分类	项目	单位	2014年	2013年	同比增减
安防行业	销售量	台	251,435	300,474	-16.32%
	生产量	台	255,979	330,516	-22.55%
	库存量	台	142,642	138,098	3.29%

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

□ 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

前五名客户合计销售金额(元)	175,086,057.02
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	17.87%

公司前5大客户资料

√ 适用 □ 不适用

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例
1	第一名	47,490,752.01	4.85%
2	第二名	44,389,665.49	4.53%
3	第三名	36,554,204.94	3.73%
4	第四名	23,845,599.49	2.43%
5	第五名	22,805,835.09	2.33%
合计	--	175,086,057.02	17.88%

3、成本

行业分类

单位:元

行业分类	项目	2014年		2013年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
安防行业		483,311,474.62	99.53%	472,267,457.23	99.94%	2.34%

产品分类

单位:元

产品分类	项目	2014年		2013年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
光端机		16,064,934.37	3.32%	21,882,079.90	4.63%	-26.58%
视频监控系列产品		466,512,000.23	96.52%	449,882,280.31	95.20%	3.70%
门禁系统		396,545.52	0.08%	503,097.02	0.11%	-21.18%
其他		337,994.49	0.07%			100.00%

说明

年度	材料比例	人工比例	折旧比例	水电比例	生产损耗比例	其他比例
2014	83.95%	7.02%	1.12%	0.17%	4.20%	3.54%
2013	90.02%	6.36%	0.74%	0.16%	1.60%	1.13%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额(元)	138,309,835.58
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	22.98%

公司前5名供应商资料

√ 适用 □ 不适用

序号	供应商名称	采购额(元)	占年度采购总额比例
1	第一名	44,286,448.97	7.36%
2	第二名	30,010,933.74	4.99%
3	第三名	26,843,258.87	4.46%
4	第四名	23,858,834.83	3.96%
5	第五名	13,310,359.18	2.21%
合计	--	138,309,835.58	22.98%

4、费用

费用科目	2014年	2013年	增减比例	变动原因
销售费用	239,771,689.57	213,832,306.64	12.13%	
管理费用	257,158,222.18	217,115,137.68	18.44%	
财务费用	6,971,601.44	-7,605,987.09	191.66%	主要是本期银行存款利息收入减少所致
所得税费用	3,744,219.18	-8,673,676.35	143.17%	主要是本期计提的资产减值损失减少,当期递延所得税费用增加所致

5、研发支出

项目	本年金额	上年金额	变化
技术开发费	134,179,539.19	128,850,557.99	4.14%
占净资产比例	6.16%	5.90%	0.26%
占营业收入比例	13.70%	13.41%	0.29%

6、现金流

单位:元

项目	2014年	2013年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,005,991,773.61	1,030,797,512.84	-2.41%
经营活动现金流出小计	993,412,023.91	1,063,130,652.21	-6.56%
经营活动产生的现金流量净额	12,579,749.70	-32,333,139.37	142.89%
投资活动现金流入小计	5,887,292,158.53	1,802,102,362.52	226.69%
投资活动现金流出小计	6,076,972,260.28	2,619,579,469.84	131.98%
投资活动产生的现金流量净额	-189,680,101.75	-817,477,107.32	76.59%
筹资活动现金流入小计	100,643,683.07		100.00%
筹资活动现金流出小计	201,735,309.55	74,334,540.00	171.39%
筹资活动产生的现金流量净额	-101,091,626.48	-74,334,540.00	-36.00%
现金及现金等价物净增加额	-287,571,480.49	-929,511,318.11	69.13%

相关数据同比发生变动30%以上的原因说明

√ 适用 □ 不适用

经营活动现金流量变化较大主要是本期消化库存,采购的金额较少所致

投资活动现金流量变化较大主要是理财的金额到期和续做的金额较大及收购Swann对外支付收购款所致

筹资活动现金流量变化较大主要是本期股权激励期权行权和向银行借款和归还借款所致。

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

单位:元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
安防行业	976,866,647.70	483,311,474.62	50.52%	1.94%	2.34%	-0.19%
分产品						
光端机	30,789,506.85	16,064,934.37	47.82%	-29.34%	-26.58%	-1.96%
视频监控系列产品	943,509,572.08	466,512,000.23	50.56%	3.23%	3.70%	-0.22%
门禁系统	452,393.02	396,545.52	12.34%	-31.12%	-21.18%	-11.06%
其他	2,115,175.74	337,994.49	84.02%			
分地区						
海外销售	677,411,404.19	325,420,502.05	51.96%	19.59%	19.80%	-0.09%
华北地区	28,787,218.50	16,193,985.92	43.75%	-30.05%	-29.89%	-0.13%
华东地区	98,633,090.27	47,863,569.48	51.47%	-40.88%	-38.61%	-1.80%
华南地区	56,407,247.16	32,805,357.97	41.84%	-16.32%	-9.13%	-4.60%
西北地区	74,082,374.94	37,698,136.61	49.11%	-3.98%	-9.14%	2.89%
西南地区	41,545,312.63	23,329,922.58	43.84%	5.96%	6.16%	-0.11%

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

	2014年末		2013年末		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	207,762,024.45	7.85%	497,749,746.88	20.69%	-12.84%	主要是本期收购Swann股权现金减少所致
应收账款	483,525,669.49	18.27%	279,326,192.46	11.61%	6.66%	主要是新增Swann合并范围转入所致
存货	378,963,777.56	14.32%	262,795,807.76	10.92%	3.40%	主要是新增Swann合并范围转入所致
固定资产	99,778,722.36	3.77%	82,645,161.32	3.43%	0.34%	
在建工程	15,292,624.66	0.58%	469,189.80	0.02%	0.56%	是坪山厂房工程投入增加和Swann开发软件系统所致

2、负债项目重大变动情况

单位:元

	2014年		2013年		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
短期借款	66,218,540.60	2.50%			2.50%	主要是向银行申请短期借款所致

3、以公允价值计量的资产和负债

□ 适用 √ 不适用

五、核心竞争力分析

1、全球化视野

公司遍布全球的技术、营销、管理队伍,可以及时了解全球行业技术动向和市场发展趋势,公司的全球化视野使公司的发展战略具有较强的前瞻性。

2、技术与研发优势

公司自成立以来,一直重视产品的研发和技术创新,已经掌握了多项视频监控领域的核心技术。公司在国内、欧洲、北美设有研发中心,全球化的优秀研发团队、技术人才是公司能够始终处于行业前沿地位的关键。

3、渠道和优质客户优势

公司以中国为基地,面向全球客户。覆盖了政府部门、工商企业、银行、连锁零售、平安城市、交通运输等高端客户;销售覆盖区域包括了亚洲、北美、拉丁美洲、欧洲、澳洲、中东及非洲;在海外银行行业,连锁零售行业和民用安防自装市场占据领先地位;在民用安防自装市场,拥有庞大的大型连锁零售商场分销渠道以及一定量的电商分销渠道。公司也努力扩大安防行业其它分销渠道。

4、品牌优势

公司Infinova、March、Swann品牌已在全球市场获得相当的市场地位,得到客户认可,积累了显著的品牌优势。

5、完善的产品线及行业解决方案

公司已实现产品从前端设备、传输、储存到软件与服务器等的前后端一体化整合,已拥有相应技术为客户提供包括智能视频等在内的多种增值服务,公司能为客户提供具有竞争力的整体化行业化解决方案。既有高端产品,又有低成本高性价比的量大产品。既有适合政府部门、工商企业、银行、连锁零售、平安城市、交通运输等需求的安防产品和解决方案,又有民用安防智能家居行业的成套产品。

六、公司未来发展的展望

1、行业发展趋势

(1)行业继续保持高速增长

根据IMS《2013全球CCTV和Video调查》显示,全球电子安防市场需求将在2013至2017年间保持12.8%的年均复合增长率,至2017年预计需求将达到232亿美元。

(2)科技创新将成为企业发展的主攻方向,在中高端产品方面将有所作为

随着企业自主创新能力的进一步增强,将在数字监控、网络设备、入侵报警、集成平台等方面,研发出一批适应市场需求的高中端产品。企业开始从提供设备向提供解决方案及运营服务方向发展。

(3)产品出口将继续稳步增长

随着产品质量的提高,中国制造产品将更加受到国际市场的青睐,出口产品规模、品种将会继续增加。同时,企业通过多种模式出口的同时,将逐步建立自己的国际营销渠道,推出企业自有品牌产品。

(4)市场竞争将日趋理性化、规范化,产业集中度将逐步提高

随着行业整体利润水平的下降,不少企业已清醒地认识到单纯依靠"价格战"占领和扩大市场的做法已不可取,市场竞争的理念日趋理性化,今后竞争的热点将逐步转向产品创新及性能、质量、服务的提高等方面,企业在加快生产提高市场占有率的同时,更加注重品牌建设。随着企业的快速发展及兼并、上市或其他资本的介入,产业集中度将逐步提高。

(5)国际合作步伐加快

将有越来越多的国外知名品牌企业通过在中国建立分支机构,或与中国安防企业进行合作、合资、兼并等,开辟中国市场或扩大在中国市场的占有率。中国安防企业为了做大做强,在引进国外资金、技术、管理的同时,也将大力发展拥有自主知识产权的中国民族品牌。

2、市场竞争格局

全球电子安防产品市场竞争激烈,不同的供应商有着不同的市场定位。欧美日厂商一般定位高端市场,优良的品质和及时的客户服务使其获得了许多客户的信任;台韩厂商主要定位于中端市场;低端市场主要由中国大陆厂商掌握。随着中国大陆厂商各方面实力不断提升,产品进口替代效应明显,海外业务不断开拓壮大,逐渐向中端市场延伸。

我国电子安防产品市场竞争总体比较充分,目前的格局主要表现为:低档产品之间同质化竞争激烈;中高端产品竞争环境相对宽松。随着中国安防建设逐步转入智慧城市建设,系统集成和软件平台作用加强,一些IT企业利用其自身软件开发实力进入安防领域,同时因项目体量日趋增大,电信运营商在项目上的优势得到强化。

3、发展机遇

(1)国家产业政策支持

中国安全防范产品行业协会发布的《中国安防行业"十二五"发展规划》,就企业管理、科技创新、行业自律管理等问题提出了全面具体的建议,将很好的指导国内安防行业的发展。

(2)行业市场需求巨大

随着经济高速发展、国际形势日益变化,不论发达国家,还是发展中国家,加强安全防范意识、提高自我保护水平,已成为社会发展的需要,全球安防行业的市值正逐年增长。

(3)科技水平迅速提升

通过引进国外产品、吸收先进技术及加强自主开发,国内安防业的科研水平获得了快速提升。在中低端产品的研发与生产方面,许多技术都已经接近或达到了国际先进水平;数字化视频、卫星定位、生物特征识别等高新技术也有了较快的发展。初步形成了安防实体防护、电子防护、生物技术防护等具有独立行业特点较为完整的技术体系,并向着数字化、网路化、集成化、智能化方向发展。

(4)行业标准日趋规范

全国安全防范报警系统标准化技术委员会(SAC/TC100)已完成的现行国家标准和行业标准共100多项,涉及入侵和反劫报警、视频监控、出入口控制、实体防护、防爆安检、安防工程等多个专业技术领域。此外,在产品及工程检测方面、认证业务方面也都有了积极的进展。行业标准、认证、检测工作得到加强,并逐步走向制度化、规范化。

4、公司总体发展目标与战略

(1)公司总体发展目标

公司致力于为全球市场提供优质的电子安防产品及其相关系统解决方案,逐步发展成为全球领先的电子安防产品和系统供应商。

(2)公司战略定位

公司将顺应电子安防监控网络化、高清化、智能化的发展趋势,致力于创建高端品牌;深耕行业细分市场,重点聚焦平安城市和智慧城市、银行、连锁零售、交通、民用、智能家居等行业。同时,公司也努力做好高性价比低成本量大的产品,拓展销售渠道。赢得竞争,做到营收和利润双双好的成长。

(3)公司战略措施

公司通过持续强化研发创新加快新产品新技术的开发进度,不断完善和提高营运水平和产品品质,拓展市场营销网络和渠道。开源节流,提高效率,降低成本,尤其是通过做大规模来降低成本。同时公司将利用资本优势,通过国内外并购重组等方式实现公司的跨越式发展。

5、公司2015年经营计划

(1)技术开发与创新计划

技术创新能力是公司实现持续、快速增长的关键和核心要素。为此,公司密切追踪最新技术应用及市场、技术发展趋势,持续开展对新技术的可行性研究。加强全球化的研发系统,通过对技术人才的引进和提升,加大研发投入,创造优良的技术开发环境,建设创新机制。在自主创新的基础上,广泛展开与科研院所的技术合作;规范研发管理,缩短新产品开发周期,使公司在市场竞争中具备技术和产品储备优势。

公司将在技术开发与创新方面保持较大的投入,为本公司长期稳定发展提供持久动力。特别是加大先进设备、软件和高端人力资源的投入力度,全面提升技术开发能力和市场反应速度。

(2)产品开发计划

视频监控系统、光端机系列产品、智能分析软件及民用安防是公司目前的核心业务,公司将利用最新技术围绕核心业务开发以下新产品:在产品硬件方面,主要包括智能化数字系列高清摄像机、高清视频编解码器、网络视频存储设备、4K超高清系列、低价位、高可靠性、市场容量大的摄像机系列等安防监控产品;在产品软件方面,公司将重点对智能视频分析系统、网络视频管理平台、云技术等进行开发。持续完善和丰富重点聚焦行业的硬件产品、软件产品(含平台)、整体解决方案的功能,保持行业优势。

(3)提升运营效率计划

公司将持续改善运营水准和生产效率,降低成本,不断提高全球化的生产和运营协同能力。

(4)营销网络拓展计划

国内市场,继续完善以深圳营销总部为核心,通过全国七个销售服务大区覆盖全国的营销服务网络体系;深耕行业细分市场,聚焦平安城市和智慧城市建设。

在国外市场积极发展经销商和集成商同时,加强自营网络销售渠道的建设,包括拓展电商销售渠道。

March将发挥其在银行、连锁零售、交通行业的优势,以及新推出的商业智能软件和交通行业产品,努力实现好的成长。

Swann将发挥其行业影响力,通过开拓新的地域和新推出的智能家居产品,努力实现好的成长。

(5)并购重组计划

通过成功并购加拿大March公司、澳大利亚Swann公司,公司积累了一定的并购整合经验。并购是高风险的投资,公司管理层对此很慎重,希望每个并购都是成功的。2015年公司在深耕主营业务的同时,也将通过持续不断的并购战略,使公司驶入规模化发展快速之路。公司也将通过并购藏愚科技,来快速提高平安城市和智能交通整体解决方案能力,扩大在智慧城市的市场占有率和影响力,为公司重点布局智慧城市和平安城市市场奠定基础。

(6)财务管理

继续做好财务管理工作,加强财务风险控制,做好财务预算和成本控制,建立健全有效的公司内控制度。

(7)完善和规范公司内控体系

为了加强和规范公司风险管理、合规管理、内部控制,提高企业经营管理水平和风险防范能力,促进企业可持续发展,更好回报投资者,同时基于公司战略和管理升级的需要。公司已经聘请外部顾问公司,梳理和规范公司内控体系。

6、资金需求及使用计划

(1)未来资金需求主要为公司并购重组项目,新的商业模式,以及公司自身研发、营运和业务拓展。

(2)未来公司将继续加大销售渠道建设,进行品牌推广,随着规模的扩张,公司的资金需求将会增加。

(3)除保证经营所需的资金外,公司还将结合战略目标、行业发展趋势,以及视其它具体情况,进行可行的、合理的投资,包括但不限于开发建设新项目、建立新的子公司、投资行业内前景好的技术或企业、和并购重组项目等。

(4)在不影响公司的正常经营、投资项目和并购重组项目的情况下,公司将在法律法规许可范围内,可将闲置资金购买短期理财产品或其它可产生收益的投资,目的是让资金收益最大化。

(5)目前公司资金充裕,银行信用良好,证券市场再融资能力强。若发生资金缺口,公司将根据发展采取适合的融资方式,以较低的融资成本为公司持续发展筹措资金。

7、风险与对策:

(1)经营风险的评估及对策

a.生产模式改变的风险及对策

为充分保证产品质量的稳定性和可靠性,公司将有步骤地提高自主生产的产品比例。上述生产模式的改变并不会导致公司的采购模式和销售模式发生变化,通过生产模式的优化和改进,可使公司扩大产能,并在质量控制、生产效率、供应链管理等方面适应业务发展的需要。

b.核心器件的采购风险及对策

公司视频监控系统中的绝大部分高清产品的视频处理元器件采用美国公司安霸(Ambarella)芯片,存在一定风险。公司同时使用国内海思芯片,使得产品性能和成本方面多样化,同时降低风险。

公司使用的摄像机感光芯片都是进口的,存在一定风险。公司通过与多个品牌,厂家合作来降低风险。

公司目前生产前端视频采集设备所需大部分一体机向SONY和HITACHI采购。这两家公司作为业内著名的专业厂商有着良好的信誉,公司自2002年起一直是这两家公司在中国境内的主要一体机采购商。通过多年的合作已建立起良好的供需关系,通常不会产生供应受阻的现象。同时公司也和其他供应商保持良好关系,以降低核心器件的采购风险。

(2)市场风险评估及对策

a.行业竞争风险及对策

安防行业行业集中度较低,竞争对手和潜在的进入者较多。随着竞争对手技术水平的不断提升和经营管理、市场开拓等各项条件的逐渐成熟,安防行业竞争将愈演愈烈。

本公司长期以来注重人才的培养和引进、市场的开发和培育、品牌的维护和提升,技术的改进提高,公司在安防监控行业具有较高的知名度和美誉度,产品线齐备,具有较强的系统综合能力。随着科技开发能力不断增强,新产品开发已步入良性循环,产品结构正在形成高起点、多品种、多层次、多储备、随市场变化进行调整的结构模式。在激烈的行业竞争中本公司正在不断壮大发展。

b.客户的采购季节性风险及对策

目前,本公司的视频监控产品广泛应用于政府机关、交通、教育、金融、电信、石油、电力水利、公安、工厂企业等众多行业。以上行业用户的采购一般遵守较为严格的预算管理制度,通常是在上半年制订年度预算和固定资产投资计划,然后经历方案审查、立项批复、请购批复、招投标、合同签订等严格的程序,年度资本开支如工程建设和设备安装等主要集中在下半年尤其是四季度。主要客户的上述采购特点,使本公司的产品销售具有明显的季节性特征。

本公司已意识到销售客户采购季节性的风险,在运营方面按照季节性做好计划。近年公司不断运用增值业务模式拓展新客户群,在专业市场的基础上关注和开拓半专业市场;随着本公司业务发展,上述客户群的依赖度将会降低。

(3)财务风险的评估及对策

a.存货发生跌价损失的风险及对策

本公司存货金额及存货占流动资产的比例一直较高,不仅影响了公司资金周转速度和经营活动现金流量,增加了公司的资金压力,同时也增加了存货发生跌价损失的风险。

针对上述风险,本公司加强预算管理,尽量做到合理预算;将本公司常备库存按采购周期分类,根据采购周期、订单情况及生产能力重新测算各类原材料库存的合理限量,努力降低存货比例。

b.税收优惠政策调整风险及对策

目前本公司享受国家高新技术企业的15%的税收优惠政策。因此公司面临所得税税率上升的风险。

本公司将积极了解政策变化动态,通过产品技术创新和成本控制提高盈利水平,降低税收政策变化对企业的影响。

出口退税率政策调整的风险及对策。本公司出口销售增值税执行"免、抵、退"政策,目前执行的出口退税率为17%(少量13%)。因此公司面临出口退税率下降的风险。

c.海外子公司财务控制风险及对策

由于海外子公司遵循的法律法规和政策与国内不同,以及文化、语言的差异,会产生一定的控制风险。公司将通过审计等方式加强监督和控制。

(4)技术风险的评估及对策

a.能否保持持续创新能力的风险及对策

随着市场竞争的加剧及客户在技术方面要求的提高,视频监控产品技术更新换代周期越来越短,新技术、新产品不断涌现,技术的竞争是保持市场占有率持续增长的关键因素之一。只有始终处于技术创新的前沿,充分了解市场的需求和客户的需要,加快研发成果产业化的速度,才能将开发出来的产品、技术快速推向市场并提高市场占有率,从而在产品、技术进入稳定期前获得相对较高的利润,并在稳定期中保持较高的占有率。若公司不能持续,及时地发现市场发展方向并关注客户多样化的个性需求及技术的发展趋势,不能领导和紧跟国际、国内行业方向,则公司将在持续创新能力和实现技术和产品升级换代中处于被动局面,现有的产品和技术将面临被淘汰的风险。

公司将持续、及时地关注客户多样化的个性需求及技术的发展趋势,重视市场发展变化,领导和紧跟国际国内行业方向,尊重市场、保持持续创新能力和实现技术和产品的不断优化,稳定推出新产品和新技术,满足和引导市场客户需求。

b.新产品开发的风险及对策

新产品的开发首先是对市场的反馈和预测,技术方面是不断试制、改进和完善的过程,初期投入大、成本高,从事开发的人力及相应的设备、设施成本均较高,因此公司必须投入大量的资金用于开发人员的工资性支出、设备采购和试验环境搭建。在高额研发费用支出的情况下,若由于对新产品技术及市场需求的把握、关键技术及重要产品的研发、重要新产品方案的选定等方面出现失误,将难以取得新产品开发的成功,并导致公司产品的市场竞争力下降,浪费宝贵的公司资源,削弱公司发展后劲。能否成功开发出符合市场需求的视频监控产品存有不确定性,存在一定的新产品开发风险。

公司的营销渠道有利于公司及时准确地获知市场信息,并有专业的人员对市场即时和未来趋势进行评估,公司通过广泛的市场渠道,让企业充分了解市场、了解客户、关注前沿技术的发展和应用,同时公司积极参加各类全球和专业性的展会,把握国内、国际最新技术动态和需求动态,同时,在产品开发过程中对所有立项进行严格的论证及评估,以此来应对新产品开发风险。

c.依赖核心技术人员的风险及对策

核心技术人员对公司技术创新和业务发展起着关键的作用,公司在关键性技术的研究开发方面依赖于核心技术人员的专业知识、技术及经验。公司经多年的业务积累,拥有一支高素质的人才队伍,这构