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:2012-021

2011年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经立信会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公负责人刘肇怀、主管会计工作负责人廖运和及会计机构负责人（会计主管人员）廖运和声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	英飞拓
股票代码	002528
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	华元柳	缪金狮
联系地址	广东省深圳市宝安区观澜高新技术产业园英飞拓厂房	广东省深圳市宝安区观澜高新技术产业园英飞拓厂房
电话	0755-86096000	0755-86095586
传真	0755-86098166	0755-86098166
电子信箱	invrel@infinova.com.cn	invrel@infinova.com.cn

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减（%）	2009年
营业总收入（元）	354,913,551.01	483,997,048.86	-26.67%	376,776,018.18
营业利润（元）	25,356,031.73	110,217,102.62	-76.99%	84,652,593.99
利润总额（元）	40,711,494.09	120,332,650.19	-66.17%	87,748,328.09
归属于上市公司股东的净利润（元）	42,754,332.45	117,767,736.92	-63.70%	80,172,157.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	38,861,638.31	116,883,551.28	-66.75%	79,889,958.31
经营活动产生的现金流量净额（元）	-32,572,467.74	25,187,113.38	-229.32%	56,954,016.79
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减（%）	2009年末
资产总额（元）	2,316,588,421.13	2,311,620,494.65	0.21%	367,231,714.63
负债总额（元）	76,531,482.60	83,463,892.35	-8.31%	110,334,811.81
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	2,240,056,938.53	2,228,156,602.30	0.53%	256,896,902.82
总股本（股）	236,064,000.00	147,000,000.00	60.59%	110,000,000.00

3.2 主要财务指标

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减（%）	2009年
基本每股收益（元/股）	0.18	0.67	-73.13%	0.73
稀释每股收益（元/股）	0.18	0.67	-73.13%	0.73
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.17	0.66	-74.24%	0.73
加权平均净资产收益率（%）	1.92%	37.29%	-35.37%	36.98%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	1.74%	37.01%	-35.27%	36.85%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.14	0.17	-182.35%	0.52
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减（%）	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	9.49	15.16	-37.40%	2.34
资产负债率（%）	3.30%	3.61%	-0.31%	30.05%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	2011年金额	附注（如适用）	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	-49,592.05		-11,098.89	-431,381.19
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	4,276,120.00		911,655.00	651,752.94
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	311,200.25		127,681.33	120,118.04
所得税影响额	-645,034.06		-144,051.80	-58,290.76
合计	3,892,694.14	-	884,185.64	282,199.03

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2011年末股东总数	19,685	本年度报告公布日前一个月末股东总数	24,154

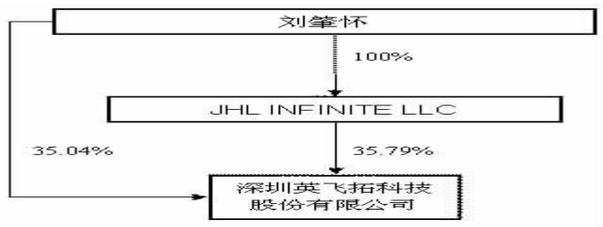
前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例（%）	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
JHL INFINITE LLC	境外法人	35.79%	84,480,000	84,480,000	0
JEFFREY ZHAOHUAI	境外自然人	35.04%	82,720,000	82,720,000	0
中国工商银行-富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	境内非国有法人	2.39%	5,634,158	0	0
深圳市英柏亿贸易有限公司	境内非国有法人	2.24%	5,280,000	5,280,000	0
深圳市鸿兴宝科技有限公司	境内非国有法人	1.49%	3,520,000	3,520,000	0
中国农业银行-国泰金牛创新成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.94%	2,227,452	0	0
交通银行-汉兴证券投资基金	境内非国有法人	0.80%	1,882,250	0	0
全国社保基金一一四组合	国有法人	0.78%	1,836,414	0	0
中国工商银行-中海能源策略混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.72%	1,696,446	0	0
汉盛证券投资基金	境内非国有法人	0.65%	1,524,896	0	0

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
中国工商银行-富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	5,634,158	人民币普通股
中国农业银行-国泰金牛创新成长股票型证券投资基金	2,227,452	人民币普通股
交通银行-汉兴证券投资基金	1,882,250	人民币普通股
全国社保基金一一四组合	1,836,414	人民币普通股
中国工商银行-中海能源策略混合型证券投资基金	1,696,446	人民币普通股
汉盛证券投资基金	1,524,896	人民币普通股
融通新蓝筹证券投资基金	1,400,000	人民币普通股
中国农业银行-富国天成红利灵活配置混合型证券投资基金	1,117,571	人民币普通股
中山证券有限责任公司	1,072,000	人民币普通股
兴业银行-民生加银内需增长股票型证券投资基金	647,861	人民币普通股
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为同JEFFREY ZHAOHUAI、LIU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、刘肇毓与刘肇怀为兄弟关系，深圳市鸿兴宝科技有限公司股东刘桢祥、刘恺祥与刘肇怀为叔侄关系。除以上情况外，其他前十名股东之间不存在公司已知的关联关系，也不存在公司已知的一致行动人关系。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（2008年修订）》中规定的一致行动人的情况。	

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

（一）报告期内公司经营情况的回顾

1、公司2011年总体经营情况概述

报告期内公司实现营业收入354,913,551.01元，利润总额40,711,494.09元，净利润42,754,332.45元，较上年同期分别下降26.67%、66.17%、63.70%。

受国家宏观调控影响，公司部分合同项目进度放缓或未如期实施，致使营业收入同比下降。受公司为提升研发力量加强人才储备和劳动力成本上升等因素的影响，使成本和费用上升较快，导致利润总额、净利润比上年同期下降较快。

2011年利息收入4,884.64万元与2010年153.42万元相比增加3083.94 %，主要是由于增加了募集资金利息收入，此部分收入对2011年度的利润影响重大。

2011年，受国家宏观调控影响及外围经济尚处于复杂多变的阶段的影响，公司营业收入下降多，公司已采取多种措施来应对不利环境，包括扩充产品线，开拓新的市场和服务领域、调整公司内部结构等。2011年公司推出了多个智能高清系统解决方案，包括基于N3076和V2216的小、中、大型IP智能高清系统解决方案，和HD-SDI高清系统解决方案全系列产品。2011年公司在天津、大连、乌鲁木齐等地新设立分公司，不断加强和完善售销网络建设，进一步加强了品牌传播与管理，提升了市场信息快速反应和客户即时响应与服务的能力。未来，随着公司研发能力的提升和营销渠道的完善，国际国内经济形式好转的情况下，公司能够取得较快发展。

2、关于重大资产购买的讨论和分析

2011年11月29日第二届董事会第十七次会议审议通过《关于同意公司筹划重大资产购买事项的议案》，决定开始筹划重大资产购买事项。第二届董事会第十八至第二十次会议审议通过了本次重大资产购买的相关事项。2012年1月10日公司召开的2012年第一次临时股东大会审议通过《关于深圳英飞拓科技股份有限公司重大资产购买方案的议案》及相关事项。决定收购加拿大公司March Networks Corporation的100%股份，交易价格为5加元/股（约合人民币30.76元/股）。截至董事会决议公告日，目标公司已发行18,021,149股普通股。如果公司成功收购目标公司100%股份，需支付额的总金额约为9,010.57万加元（约合人民币5.54亿元）现金，并拟使用超募资金作为公司本次重大资产收购的全部资金的来源。目标公司的总部位于加拿大渥太华，其主营业务为视频监控设备的研发、生产和销售，产品主要包括网络数字视频录像机（NVR/DVR）、编码器、IP摄像机、移动数字视频录像机和视频管理软件，旨在为银行、零售、运输和工商业等行业客户提供企业级的视频监控及分析的解决方案。目标公司产品和服务的主要销售市场为北美地区。目标公司2011财年营业收入10,278.2万加元（约合人民币6.38亿元），公司2010年度营业收入4.84亿元，约占公司同期营业收入的131.82%。

2012年3月20日March Networks Corporation举行股东特别大会，对之审议通过了本次重大资产购买方案。2012年03月24日加拿大安大略省高级法院最终裁定同意本次重大资产收购计划。

2012年04月16日收到中国证券监督管理委员会（以下简称"中国证监会"）出具的证监许可【2012】509号文《关于核准深圳英飞拓科技股份有限公司重大资产重组方案的批复》，核准公司由通过全资子公司英飞拓国际在加拿大设立的全资子公司加拿大英飞拓以协议收购（arrangement）的方式，以5加元股的现金对价收购在加拿大多伦多证券交易所上市的March Networks Corporation（TSX:MN）100%股权。本批复自核准之日起12个月内有效。

本次收购的主要影响和风险：

①财务状况分析

收购前本公司和目标公司的资产负债率都比较低，且本次收购公司拟使用超募资金作为本次收购的资金来源，不会因本次收购产生额外的负债。本次收购将会提高本公司的资产总额，因为目标公司资产构成中大部分为流动资产，本公司的流动资产比例将会有一定幅度的提高，公司整体的财务状况趋好。因公司2010年成功上市，募集资金到位使得公司的资产总额大幅增加，资产周转率因募集资金投入时间过短尚未产生较高效益而大幅下降，因而本次收购完成后，公司的资产周转率将会有所提高，各项资产使用效率会相应增长。

②特续经营能力和盈利能力分析

本次收购完成后，目标公司将成为英飞拓间接控制的全资子公司。目标公司2010财年因为受金融危机的影响，主营业务收入下降至8,662.6万加元，净利润为-3,243.9万加元。

2011财年目标公司的经营状况逐步恢复，主营业务收入为10,278.2万加元，较2010财年增长约18.65%，毛利4,507.8万加元，毛利率为43.86%，净利润为-375.1万加元，主要原因是目标公司期间费用过大，销售、研发及管理费用过高。如果目标公司可以保持其2011年的销售水平，考虑到目标公司退市可以节约相关上市维护费用及其它因素影响，预计未来财年税前利润将会有一定幅度的上升。同时，由于公司拟使用超募资金作为本次收购的资金来源，不会因本次收购产生额外的负债，不会因为本次收购新增利息支出。此外，本次收购将会增加公司的销售收入，并通过实现公司技术实力的提升，拓展新的海外销售渠道，为公司全体股东带来更高的回报。

③财务风险

本次交易完成后，公司将取代目标公司原有的委托加工生产厂商，将公司自产的前端产品整合进目标公司的产品和服务包，向目标公司的现有海外销售渠道和优质客户提供系统解决方案，有效降低其采购成本，从根本上提升目标公司的盈利能力；同时，目标公司产品可以借助英飞拓在中国成熟的销售网络进入中国市场，提高其产品销量，且英飞拓将对目标公司管理层、市场、研发等各方面进行适当调整，降低管理费用。但不排除短期内整合效应无法发挥、受全球宏观经济形势影响，而导致本次交易完成后目标公司短期内继续亏损的风险。

本次交易对公司的财务状况、盈利能力及未来发展具有重大影响，同时本次收购尚存在其它风险因素，包括审批风险、其他竞争者提出更有吸引力的收购条件的风险、财务风险、市场风险、目标公司客户及渠道依赖风险、业务整合风险、目标公司股价波动风险、因目标公司股东行使异议权而导致的诉讼及收购成本增加的风险、外汇风险、法律、政策等。更详细的内容见公司于2011年12月26日刊登在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上的《重大资产购买报告书（草案）》，及于同日刊登在《证券时报》、《中国证券报》及巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上的《重大资产购买报告书（草案）摘要》。

（二）对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《2011全球电子安防市场》调查研究，全球电子安防市场需求将在2010至2015年间保持13.6%的年均符合增长率，至2015年预计需求将达到181.57亿美元，主要原因是目前的模拟电子安防设备将逐步更新换代为网络电子安防设备以及中国政府推动的安全城市计划。其中美国电子安防市场需求将在2010年至2015年间保持10.3%的年均符合增长率，欧洲中东非洲市场电子安防市场需求将在2010年至2015年间保持10.3%的年均符合增长率，亚洲电子安防市场受益于中国需求的推动将在2010年至2015年间保持18.0%的年均符合增长率。

②一些龙头企业将做大做强，产业集中度将逐步提高

随着企业的快速发展及兼并、上市或其他资本的介入，在电子防护产品领域将会有一些企业进入到大型企业的行列，同时也将会有一批小型企业进入到中型企业的行列。

③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。

④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

在十几年的行业快速发展过程中，生存下来的企业往往是注重品牌建设的企业。因此许多企业在经历了艰苦的初创阶段以后，将会更加注重品牌的建设和维护，行业中会不断涌现出更多的行业名牌、中国名牌乃至世界知名品牌。

⑤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OEM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。

⑥市场竞争将日趋理性化、规范化

建立全国统一、规范有序、适度竞争的市场体系不仅是国家市场经济的总体要求，也是行业发展的必然结果。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。

⑦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。

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：行业品牌集中度低，低档产品之间趋向同质化竞争；中高端产品竞争环境相对宽松。对于多数规模较小的企业，由于技术水平较低、缺乏自主创新能力和品牌知名度，主要集中于低端产品的生产，市场竞争主要依靠价格竞争，其发展速度有所放缓。而随着消费者对产品质量、集成性要求的不断提高，具有高技术含量、能够提供完整产品解决方案的大型安防企业明显偏少，因此这类品牌安防企业在行业中则具备较强的整体竞争力。通过近几年的快速发展，少数企业已具备参与国际竞争的实力。

初步统计，目前产值超过1亿元的安防企业已达到100家左右，产业集中度有了较大幅度的提高。企业的兼并、整合、资本运作已成为企业快速成长的重要途径与模式，已有10多家安防企业在国内外上市，另有20多家国内外上市企业将安防列入其主营业务之一。

3、发展机遇

①国家产业政策支持

随着经济社会的发展，各级政府及有关部门把"加强社会治安综合治理、推进防控体系建设、开展创建平安社会"等活动列入到重要的工作日程中，为我国安防产业的发展提供了良好的政策环境。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。目前，我国安防市场受平安城市建设、科技强警、突发公共事件的应急指挥、数字化城市改造等一系列大项目的拉动，产生巨大的市场需求；同时，以家居安防为代表的民用安防需求持续性增长，也将有力地拉动我国安防产业的发展。

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

截至2008年8月底，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

本公司总体发展目标：公司致力于为全球市场提供优质的高端电子安防产品及其相关系统解决方案，通过持续强化研发创新和高端市场营销服务两大核心竞争力，发展成为全球领先的电子安防产品供应商。

本公司战略定位：公司坚持"以中等成本，实现中高档价位，创造高端品牌"的战略定位。

公司产品定位于全球市场，借助国内成本优势，通过对新技术、新产品的研发投入，不断开发出技术领先、质量可靠的新产品，辅以高端市场营销服务，把公司品牌培养成为具有国际竞争力的高端品牌，从而获得超越行业平均水平的利润，进而实现对研发的持续性投入，形成公司生产经营的良性循环。

5、公司2012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持续加大投入，为本公司长期稳定发展提供持久动力。公司计划继续扩建现有的研发中心，加大先进设备、软件和人力资源的投入力度，全面提升研发平台的技术开发能力和市场反应速度。

②产品开发计划

视频监控系统和光端机系列产品、软件研发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，主要包括模拟和数字系列高清快球、数字系列高清摄像机、模拟高清矩阵系统、高清视频编解码器和3G系列安防监控产品；在产品软件方面，公司将重点对智能视频分析系统、网络视频录像（NVR）、视频管理平台等进行开发。

③营销网络拓展计划

完善国内销售网络：为适应产品消费市场从中心城市向二、三线城市扩展的趋势，公司继续完善"以深圳营销总部为核心，通过五大重点城市区域性中心，向全国五个销售服务大区延伸的"覆盖全国的营销服务网络体系。

增加外销渠道：在各大洲和地区积极发展经销商和集成商，并适当增设分子公司网点。

④人员扩充计划

作为高新技术产业的一员，公司的发展始终依赖于高精尖的专业人才。未来，随着公司规模的不断扩大特别是募集资金投资项目的实施，需要更多的高水平技术开发人才和经验丰富的经营管理人才。公司把提高员工素质和引进高层次人才作为企业发展的重要战略之一，完善人才的引进和激励机制，努力加强人才梯队建设，尊重员工的创造力，以具有竞争力的薪资待遇、良好的工作环境与发展机遇吸引并留住人才。同时，公司将积极推行各种培训，建立起能够适应企业现代化管理和公司未来发展需要的高水平、高素质的员工队伍。

⑤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。

6、资金需求及使用计划

①未来资金需求主要为公司募集资金投资项目，包括：

a.视频监控产品技改扩建项目。项目建设投资分二年投入，其中第一年投入8,150万元，第二年投入4,750万元；流动资金在项目投产后按生产需要逐年投入，其中第二年投入2,682.30万元，第三年投入4510.90万元，第四年投入2420.20万元，第五年投入2376.50万元。

b.光端机系列产品技改扩建项目。项目建设投资分二年投入，其中第一年投入4,089万元，第二年投入2,331万元；流动资金在项目投产后按生产需要逐年投入，其中第二年投入780.20万元，第三年投入1,329.60万元，第四年投入654.20万元，第五年投入626.00万元。

c.营销网络建设项目。项目建设期24个月，建设投资分二年投入，其中第一年投入6,410万元，第二年投入2,455万元。流动资金在第二年开始逐年投入。

d.研发中心技改扩建项目。项目建设期18个月，建设投资分二年投入，其中第一年投入4,380万元，第二年投入2,580万元。流动资金在第三年投入。

②未来公司将继续加大渠道建设，进行品牌推广，随着规模的扩张，公司的资金需求将会增加。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、建立新的子公司或兼并收购项目等。

③本公司拟通过全资子公司英飞拓国际有限公司（以下简称"英飞拓国际"）在加拿大设立的全资子公司英飞拓（加拿大）有限公司（以下简称"加拿大英飞拓"）以协议收购（arrangement）的方式，以5加元股的现金对价收购在加拿大多伦多证券交易所（TSX上市的March Networks Corporation（以下简称"目标公司"）100%股权。截至董事会决议公告日，目标公司已发行18,021,149股普通股。如果本公司成功收购目标公司100%股份，需支付额的总金额约为9,010.57万加元（约合人民币5.54亿元）现金，计划使用超募资金作为公司本次重大资产收购的全部资金的来源。

④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

本公司属于人才与技术密集型企业，目前的生产模式为"以外协生产为主的生产模式"。本公司负责主营产品设计研发、软件开发以及产品组装检验等，构成产品的主要部件则充分利用华南地区的加工优势，对外采购或委托外协加工。公司外协生产模式无法充分保证产品质量的稳定性和可靠性，为此，公司计划增加PCBA贴装生产线和整机装配、检验、包装生产线，有步骤地将目前的"以委托外协加工为主的生产模式"变更为"以自主生产为主的生产模式"。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

公司视频监控系统的前端视频采集设备如快球、摄像机等的主要核心元器件为一体机和CCD芯片。目前市场上仅有SONY、日立、三洋、三星、LG、夏普等少数公司掌握一体机和CCD芯片的核心技术，经综合性价比等多方面因素比较，公司目前生产前端视频采集设备所需大部分一体机和CCD芯片向SONY采购。

SONY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SONY公司在中国境内的主要一体机采购商。自2006年起在境外采购SONY的CCD芯片，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，国内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，以及外资安防行业巨头通过独资或合资等方式进入国内市场，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。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。

⑥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。

b.税收优惠政策调整风险的对策

企业所得税税收优惠政策变化的风险及对策。根据2007年3月16日通过的《中华人民共和国企业所得税法》及其实施条例、《中华人民共和国税收征收管理法》及其实施细则和《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发〔2007〕39号）的有关规定，2008年起公司的企业所得税不再享受两减半的优惠政策；从2011年至2013年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%。国家在2004年对小家电行业的出口退税率由17%调整为13%，在2006年对部分行业的出口退税率调低；在2008-2009年对部分产品的出口退税率由13%调整至17%。公司应对出口退税率政策调整的措施与应对人民币升值所采取的措施基本一致。

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、技术走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，公司在安防行业领先的美国市场设有公司，并在多个国家有销售网络，通过这些广泛的市场渠道，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，这构成了公司竞争优势的重要基础。国内对该类人才的需求日益增强，争夺日趋激烈，特别是同类企业和外资企业的人才竞争策略，对公司的人才优势形成威胁。若不能完全有效控制核心技术人员的市场流动，公司存在依赖核心技术人员的风险。

英飞拓是有着浓郁高科技基础和人文气息的企业，致力于创造中国乃至全球的安防行业领导品牌，公司依托员工，尊重员工的创造力，扎根于高科技，以人为本，以全球化的视野促进安防产品的智能化、人性化发展，建立完善领先的安防系统。公司坚持并加大对产品的研发投入，吸引优秀人才，创造优秀的人才工作氛围，在经济危机时刻强调企业的社会责任感，和员工一起共渡危机，增强了企业的凝聚力；通过改善工作环境、提供发展机会、鼓励创新、建立健康和谐的企业文化提高员工的归属感，并提供富有竞争力的薪酬和福利来减少核心技术人员的流动，对技术骨干进行有针对性的重点培养，为公司扩张和发展做好人才储备，来应对核心技术人员流失或不足的风险。

d.核心技术可能泄密的风险及对策

本公司产品核心技术均处于国内领先水平或国际先进水平，该类技术是公司核心竞争力的体现。如果公司的核心技术泄密，则会对公司产生不利影响。公司已与核心技术人员签订了《保密合同》，并制定了一整套完善的保密制度。对已经建立或正在探求建立某种合作关系的公司，存在向其透漏保密技术信息的可能，公司已与其签订了《保密协议》，并严格规范保密信息的告知方式和内容。

⑤管理风险的评估及对策

公司快速成长引致的管理风险的对策。本次公开发行股票后，公司总资产与净资产大幅度增加，对公司组织结构和管理体系提出了更高的要求。随着公司业务经营规模的扩大，如何建立更加有效的投资决策体系，进一步完善内部控制体系，引进和培养技术人才、市场营销人才、管理人才等将成为公司面临的重要问题。公司管理层已通过优化管理系统，引进科学管理方法，加强质量管理、绩效管理、人力资源管理和预算管理，培养了一支高素质的管理人员和专业的技术人才队伍。同时逐步引入更加科学有效的决策机制和约束机制，来最大限度地降低因组织机构和公司制度不完善而导致的风险。

⑥汇率波动的风险及对策

本公司目前每年均向国外采购原材料，同时有部分产品出口，随着公司对国际市场的开拓，未来出口金额将会有较大增长。由于公司进口、出口产品的主要结算货币为美元。因此人民币对美元的汇率波动，可能对公司的经营业绩和财务状况产生一定的影响，使本公司面临一定的外汇风险。

本公司通过采取以下措施来抵御人民币升值的风险：①公司凭借较强的"议价能力"提高部分产品的美元销售价格；②加大国内市场的销售；③重视科技创新，不断推出高附加值产品；④运用外汇避险工具。

⑦政策性风险及对策

随着国际经济形势的变化和国家宏观政策的调整，国家相关的产业政策也会发生相应的调整和变化，这些变化在一定程度上也会给本公司带来一定的经营风险。

针对国家政策性风险，本公司采取了相应的对策，首先不断完善公司内部制度，加强科学管理，提高公司管理层的决策能力和经营水平，加大新产品的开发力度，增强市场的综合竞争能力，积极开拓国内外市场，为企业的健康持续发展提供一个良好的内部环境，同时正确处理国家和企业的关系，使可能发生的政策性变化对企业的影响降至最小。

⑧其他风险的评估及对策

为了严格执行中国证监会有关规范关联交易的规定和要求，保证本公司与关联方之间订立的关联交易合同符合公允、透明和诚实信用的原则。根据《企业会计准则——关联方披露》、《上市公司治理准则》、《公司章程》的有关规定，本公司制定了《深圳英飞拓科技股份有限公司关联交易内部决策制度》，并经股东大会审议通过。该制度的制定和贯彻实施，有效规范和限制了本公司的关联方从事与本公司业务有竞争或可能产生同业竞争的业务活动，同时，规范了关联方与本公司的各类关联交易，从而保障本公司所发生关联交易行为不损害本公司和全体股东的共同利益。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

单位:万元

主营业务分行业情况

分行业	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
安防行业	35,287.35	15,441.74	56.24%	-26.90%	-25.03%	-1.09%

主营业务分产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
光端机	4,731.19	1,976.46	58.22%	-41.70%	-38.58%	-2.13%
视频监控系统	30,377.92	13,363.86	56.01%	-24.08%	-22.88%	-0.68%
门禁系统	178.24	101.42	43.10%	21.66%	96.70%	-21.71%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内公司实现营业收入354,913,551.01元，利润总额40