1. 管理层讨论与分析（一）报告期内经营情况分析关于2010年的宏观经济形势，根据中央经济工作会议的精神，总体上看，是我国经济发展最为复杂的一年。一方面，国家继续采取积极的财政政策，扩大内需和改善民生的政策效应陆续显现。另一方面，我国经济运行中新老矛盾相互交织，保持经济平稳较快发展、推动经济发展方式转变和经济结构调整难度增大。世界经济在经过危机的洗礼后,呈现逐步企稳回升态势,国际金融市场渐趋稳定，主要经济体经济出现好转迹象。新兴市场国家的经济增速较快但通胀压力在下半年迅速增大。国际需求尚未复苏，贸易保护加剧，世界经济复苏的基础依然脆弱。面对全球经济格局发生深刻变化、亚非洲多个发展中国家政治局势不稳定的宏观局面，公司经受了前所未有的考验。报告期内，公司继续落实科学发展观，积极应对后危机时代带来的新挑战，妥善应对金融危机的挑战，以“做实、做强、做优”为宗旨，大力推进主业发展,加快国际化战略转型实施步伐，保持和巩固了公司在智能卡主要行业应用领域的龙头地位。在保持主营业务稳定发展的同时，使得公司产业竞争力进一步增强，技术创新再上新台阶，公司向“国际化智能卡系统解决方案和服务提供商”战略转型的发展态势基本确立。报告期内，公司继续立足产业发展，加快自主创新，紧贴市场需求，集中资源加快拓展国内银行卡、社保卡等新业务领域和海外新市场。配置资源投入到系统集成领域，积极探索新的服务运营模式，深化研产销一体化的产业运作体系，不断加大跨领域、高附加值产品的技术和市场投入。积极申请维护各类重要资质和知识产权，夯实了可持续发展的基础，公司产业发展总体实力和核心竞争力得到进一步提升。2010年度实现营业总收入8.52亿元，较上年增长11.49%，实现利润总额4,421万元，实现归属于母公司的净利润3,263万元,分别较上年增长32.53%和3.95%。净资产收益率为4.79%，较上年下降1.56个百分点。报告期内，公司产品售价呈普遍下降趋势，其中主导产品SIM卡平均降幅超过16%，在行业竞争激烈，主导产品销售价格持续下降的背景下，公司积极采取提升自主研发产品比例、减员增效、加大高附加值产品市场推广力度等多种举措，努力降本增效，主营SIM卡产品毛利率达到23.38%，较上年增长3.3个百分点。（二）公司存在的主要优势和困难1、存在的主要优势公司自成立以来，专注于智能卡各应用应域的产品及相关系统解决方案的研发、生产和市场推广，在研发技术能力、产业规模、管理水平、市场份额等方面均处于行业前列。1）1）技术研发能力。公司是国家火炬重点高新技术企业、广东省重点高新技术企业和通过“双软”认证的企业、同时也是省级智能卡工程技术研究开发中心，中心通过了“计算机系统集成二级资质”认定和CMMI软件能力成熟度模型集成三级认证。公司立足3G移动通信技术领域技术研发，不断向物联网方向延伸，技术创新和新产品研发成果显着。被认定为2009年、2010年国家规划布局内重点软件企业和广东省战略新兴产业骨干企业，荣获“2010中国软件行业知识产权自主创新十大品牌”和国家金卡工程优秀成果金蚂蚁奖的“自主创新奖”。2）规模优势。公司经过多年的专注发展，目前在智能卡专业领域，产品线齐全、产能领先，拥有丰富的制造、研发资源。强大的规模优势和广泛的市场基础有助于公司更好地降低成本，在更大的范围内调控资源，增进公司市场竞争能力。3）资质和认证优势。本公司凭借突出的技术研发能力、高品质的产品和周到的服务，先后进入了通信、身份识别、金融、税控等进入门槛高、市场容量大的重要应用领域，是目前国内智能卡行业中拥有各种资质最多的企业之一。相关资质的取得是智能卡企业进入某些重要细分市场的必备准入证，是智能卡企业获取更多市场份额的基础保证。4）产品结构优势。公司的产品和服务务覆盖电信、金融支付与安全、社会与公共事业三大应用领域的各种智能卡和相关产品，向市场提供移动通信智能卡、身份识别卡、银行卡、社保卡等及其系统解决方案及相关终端产品，是卡行业中产品品种最齐全的企业之一。在所进入的各个细分市场中，公司的市场份额均位居行业前列。5）管理优势。经过多年的发展实践，公司已逐步拥有较完善的法人治理结构和良好的现代化企业运营机制。同时，公司通过建立健全内部控制制度，实施有效的风险控制措施，使得公司应变能力和抗风险能力不断加强。经过几年来对公司国际化战略实施的探索，提升了公司海外分子公司的管理能力和国际市场布局理念，公司正朝着全球领先智能卡企业的方向迈进。但是，与全球领先的智能卡商相比，公司在总体规模、品牌影响、技术储备等方面尚有差距。另外，与国际优秀的同行业公司相比，公司的全球化布局和市场规划管理能力、商业模式创新、管理模式创新等方面尚有很大的学习和提升空间。2、公司面临的主要困难在后经济危机时期，在相当一段时期内公司仍需面对对国内外市场需求变化、汇率变动、应收帐款、产品跌价等方面的种种风险因素。为了缩短与行业领先企业之间的差距，积极适应智能卡行业同质化、集成化和低成本竞争更趋激烈的市场趋势，公司必须提升和保持自主技术创新速度和系统集成能力。公司业务全球化布局和市场规划管理能力有待持续提升，人才梯队建设和后备人才储备机制需要进一步完善。公司成本压力需要积极通过多种渠道进行释放，以应对智能卡产业技术更新快、产品周期短，多领域应用创新层出不穷的快速发展态势。（三）公司主营业务范围及经营状况公司所处行业为智能卡行业。经依法登记，公司的经营范围:通信、银行、公共事业等各领域磁条卡、智能卡产品及相关设备（含移动电话SIM卡、银行卡）、微电子智能标签产品的研发、生产、销售。IC模块封装、提供系统集成、技术开发、技术服务；经营本企业自产产品及相关技术的进出口业务；经营进料加工和“三来一补”业务；包装、装潢及其他印刷品印刷。报告期内，本公司的主营业务：生产和销售移动通信用智能卡、非接触式智能卡及配套应用系统等产品和服务。公司研发投入和技术创新情况报告期内，公司继续加大研发投入，朝着3G技术路线向深度延伸，以3G为主导的技术创新和新产品研发成果显着。全年自主研发的产品对国内外市场订单需求总体满足率达95%以上。基础研发与前沿技术研究方面取得重大突破，电信智能卡Native操作系统平台和产品持续优化，灵活性和稳定性进一步提升，成本进一步下降。JavaCard操作系统平台和产品进一步成熟和发展，产品的自主化比例越来越高，提升了公司高端产品的盈利能力。终端产品方面，USBKey、金融POS等产品也有突破性进展，为硬件研发奠定了基础。基于物联网应用的2.4G射频技术的研发取得突破，第一代产品（SIMWAVE）顺利定型并小批量试点应用，为公司在物联网及射频技术的研发方面奠定了基础。系统方面取得长足的进步，海外OTA系统试点突破，密钥灌装系统等取得试点成功。此外，公司积极参与运营商和各大行业主导的标准制定，2010年度共计参与制定各类标准和规范65项，其中参与制定国家标准8项、行业标准1项、中国移动手机支付规范、手机电视以及M2M相关规范34项，中国联通相关规范9项，中国电信移动支付相关规范13项。公司加大了科技类项目申报认定组织力度，其中，“基于三网融合技术的手机电视UAM模块产品研发及产业化项目”获得财政部的国家重大科技成果转化专项支持，“面向IC芯片的精密立体视觉测量检测平台”获得了省科技厅省科技计划项目支持。通过了“计算机系统集成2级资质认定”，入选“国家火炬计划重点高新技术企业”，报告期内，取得了发明专利9个，实用新型专利6个，外观设计专利2个。年内共有7个研发项目获得了各级政府的支持，其中国家级1个，省级4个，市级2个。所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局关于2011年的宏观经济形势，从国际看，世界经济继续缓慢复苏，但仍然存在较多的不稳定和不确定因素。欧洲主权债务危机频出，主要货币汇率大幅波动。从国内看，我国仍处于发展的战略机遇期,2011年，将启动实施“十二五”发展规划，以科学发展为主题，以转变经济发展方式为主线，加快发展新能源和绿色低碳经济，加快发展高端服务业，推进“三网融合”和“两化融合”，着力构建现代产业体系。总体来说，国际形势仍错综复杂，我国经济和社会发展既面临难得的历史发展机遇，又面临新的风险和挑战。从所处行业看，《国家金卡工程全国IC卡应用（2008-2013年）发展规划》中，明确提出要在电信及网络通信、建设及公共服务领域、劳动和社会保障、公安、银行、广播电视、信息安全等16个重点领域中进一步加大IC卡的推广力度，其中主要是智能卡的推广应用，这将有效推动智能卡在上述领域的普及。另外，随着数字化3C产业和3G业务的发展，以及基于计算机、手机和各种数字移动多媒体信息终端的应用，智能卡的新应用还会层出不穷，广泛渗透到国民经济和人们生活的各个领域。从本公司目前发展态势来看,通过十多年在智能卡领域的专注经验和近年来的创新发展，公司发展思路清晰，方向明确，管理机制日趋完善，管理水平、工作态度、精神面貌与日俱升，适应市场、应变市场能力已极大增强。但是，公司抵御市场风险的能力还有待进一步提高，与构建国际化企业的目标相比，公司必须要进一步加快发展步伐、提升发展质量，积极外拓市场，转变发展模式，深入推动公司战略转型。公司未来发展战略及2011年度经营规划1、公司未来发展战略2011-2013年是公司向国际化智能卡系统解决方案供应商和服务商转型的关键时期，是蓄势待发的三年。未来三年公司总体战略指导思想为：坚持稳定可持发展，坚持全球化发展方向，坚持以通信为前引擎金融事业集团为后驱动的业务发展构架，加大技术创新投入，加快切入战略新兴产业，推进运营服务项目，加快产业资源整合，进一步完善全面风险管控和提升运营管理能力。2、公司2011年度经营规划结合公司自身实际、宏观环境和行业发展趋势，2011年公司将以“保增长、抓布局、防风险”为重点工作方向，着重做好以下几方面的工作：（1）产业发展保增长电信领域：国内市场方面，紧跟国内各移动运营商SIM卡发卡需求，继续保持领先市场份额。加快包括移动支付在内的创新业务研发和推广力度，争取扩大在三大运营商2.4G/13.56M频段下的RF-SIM、贴片卡的发卡量和市场份额。加强电信终端产品的推广和应用。海外市场方面，继续扩大SIM卡市场拓展范围，实施“巩固传统市场、紧跟新兴市场、关注其他区域市场”的开拓策略，加强品牌推广和新产品新业务推介，提升电信高端产品市场份额。积极寻求金融支付、系统集成、终端产品和增值业务的市场机会，进一步发挥现有国际市场销售渠道的平台作用。关注并努力切入非电信领域市场机会。金融支付与安全领域：经过长期的酝酿和准备，银行卡EMV迁移的步伐已渐行渐近，这也是公司未来规模发展的重要机遇，2011公司着重做好扩大金融支付产品的产能和市场攻坚，新增入围两个大行的磁条卡、IC卡供应商，为芯片卡大批量供应做好准备。同时，积极捕捉海外市场EMV金融卡、电子护照等金融支付与安全领域新项目的市场机遇。社会与公共事业领域：在公共事业领域，国家大力推行“一卡多用”，以各地各行业“一卡通”为代表进行试点应用和推广，仍将是今后较长时期内智能卡应用的重要方向之一。因此，公司要积极利用已有的产品服务优势和技术优势，低成本复制已经成熟的商业模式，加速社保与公共事业各领域卡产品、系统集成产品、终端产品等的推广力度。增值业务和系统集成领域：要面向市场推进产品与服务的融合创新，提升一体化整体解决方案能力。结合“物联网”方向，积极关注国家“十二五”规划中信息化、民生、环保、节能减排等方面的应用，继续凭借对智能卡行业应用的深刻理解和一体化解决能力，通过与运营商和大型集团客户的紧密合作、提前研发、率先推出产品，在移动通信运营、金融与电子支付、增值服务平台等领域取得技术和市场的进一步突破。（2）资源整合抓布局持续强化技术创新，始终是公司未来发展的根本和关键。公司将继续推进智能卡“嵌入式操作系统平台”的创新，实现NativeCard等三大操作系统平台性能优化、产品稳定、技术先进。2011年，公司将围绕“三大平台、六个方向”，积极寻求优势资源和产业合作机会，通过合作、并购、参股等多种方式，加大投入，整合产业价值链资源，以提升自身的集成能力，加快布局战略新兴产业。（3）精细管理防风险2011年，深入推进“精细化”管理，提升企业经营质量和防范经营风险仍然是公司基础管理工作的一条主线。在企业信息化建设、生产、计划、物流、采购、财务、人力资源、战略投资管理等各个环节将采取更有效措施，控制经营风险和管理风险，做实做精管理基础。继续深入优化实施EPR项目，以建立最佳管理体系为目标，搭建其他信息化系统。导入全面风险管理理念，梳理公司授权体系现状，建立和优化权限体系，逐步建立起公司风险管理体系框架。强化工艺创新和品质保证，加快募集资金项目的实施，优化资源计划体系的横向、纵向衔接，提升订单快速交付能力，深入开展“减员增效”活动，满足各类产品的市场需求。进一步强化预算管理，切实加强应收帐款和存货管理，提高应收帐款回款率和存货周转率，提升资产经营效率。积极研究财政货币政策及汇率、利率变化，与主要金融机构建立战略合作关系，化解财务风险、降低财务成本。加强国内外分支机构财务监控，以风险控制和核算规范为重点，力推财务管理信息化建设，进一步健全成本管理体系，引入目标成本管理机制，细分成本控制对象，降低单位成本，提升盈利能力。以激励机制建设和各类人才队伍培养使用为重点，进一步完善人力资源管理体系。创新激励模式，优化薪酬结构和福利体系，体现人性关怀和社会责任，建立和谐发展的内部环境。在完成规范专业技术人才任职资格体系的基础上，继续完善专业技术人才上升通道建设。进一步完善海外分子公司的管理，采取有效措施，完善管理体系，加强海外业务、资产、人员的管理，防范海外经营的重大风险。为实现未来发展战略所需资金需求、使用计划及资金来源2011年公司全年资本性支出计划为9,387万元，其中：计划投资2,658万元用于募投项目“智能卡模块生产线投资项目”，计划投资3,970万元用于募投项目“智能卡生产线（II期）技改项目”。计划投资2,759万元用于建设创新海岸新厂区项目，作为公司未来产业扩张的储备。公司将本着审慎的原则，除有效利用募集资金外，适时通过银行商业贷款、自有流动资金等多种途径解决其他资金需求。对公司未来发展战略和经营目标的实现产生影响的风险因素及其应对措施1、海外业务单一和汇率波动的风险。公司实施国际化经营战略，努力开拓国际市场，出口额占公司销售总额的比重逐年加大，海外市场的销售对公司销售收入的影响日益增大。公司出口产品主要是移动通信智能卡，业务机构单一，且主要销往东南亚、南亚、中东、非洲和欧盟等地。这些国家或地区的政治经济局势、双边贸易关系、进出口政策的变化、市场需求下降等因素都可能影响到公司产品的海外业务，进而影响公司的经营业绩。公司将通过采取以下各项措施，积极弱化海外市场变化对公司的影响，增强公司盈利能力。1）通过加大国外采购量与销售形成风险对冲、远期结汇、信保融资、改变收汇币种、缩短收汇账期等手段控制和分散汇率波动所带来的风险。2）以全面风险管理和信息化手段全面提升经营管理水平，加强对海外各分子公司的业务管理，积极防范海外市场变化和汇率波动带来的风险。3）另一方面将继续加大新产品研发和推广力度，增加业务品种，努力提升市场份额。2、新兴应用市场风险智能卡产品的应用目前还是主要集中在通信和社会公共领域，在金融、广电、支付和其他增值服务领域正逐步兴起，新的大卡市场是公司未来发展的重要方向。新兴应用市场由于市场环境、行业标准、行业整合等因素影响，可能存在一定的不确定性，如果新应用市场发展低于预期，将影响公司未来的发展规模。3、主导产品价格下降风险公司主导产品SIM卡由于技术的进步、产品的不断升级换代、市场竞争加剧等原因，销售价格仍呈现下降的趋势，存在因部分主导产品降价带来的风险。公司坚持市场开拓战略，提升产业规模，加快产品升级，开发满足市场需求的高附加值产品，扩大盈利较高的高端产品的生产和销售，提高整体盈利能力；同时，通过加强内部管理，实现规模经济效应等举措，有效地降低产品的生产成本。

标签共计：202