1. 管理层讨论与分析1.1总体经营情况报告期内，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。2011年，公司全年实现营业总收入9.34亿元，同比增长9.62%（其中外销收入5.18亿元,占总销售额55%）。实现利润总额4,488万元，同比增长1.52%，实现归属于母公司的净利润3,550万元，同比增长9.38%。研发投入6,444万元，约占总体销售收入的6.9%。全年在SIM卡市场占有率排名国内第一、全球第五。金融卡、社保卡、一卡通等金融支付与安全、政府公共事业领域的新产品销量同比有较大幅度增长。来自系统集成、增值服务、软件等创新产品的收入继续保持增长。产品整体毛利率28%，在各项成本攀升的市场环境下，继续保持增长。1.2公司存在的主要优势公司自成立以来，专注于智能卡各应用领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）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。公司成立了专门的技术团队以互联网支付、智能卡与支付安全、移动支付与NFC为主要技术方向，不断探索市场走向。重点完成了移动支付NFC、N3SWP-SD、2.4GRFSIM金融社保等多个项目。推进2.4GSIMWAVE产品、13.56MNFC辫子贴产品、ZIGBEE产品的设计开发。在系统集成项目、增值服务业务等创新方向和领域也取得了长足的进步。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。1.3公司面临的主要困难在当前的经济形势下，公司在相当一段时期内仍需面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。2.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：生产和销售通信智能卡、金融卡、社保卡、非接触式智能卡及配套应用系统等产品和服务。2.1公司主营业务按行业、分产品、分地区经营情况报告期内，通信智能卡毛利较上年增长3.56%，主要是低毛利的充值卡产品销量下降；金融卡收入较上年增长78.24%，主要是中国工商银行销量增加所致，同时金融领域成功入围中国银行、建设银行，相应订单有所增长；公共事业卡收入较上年增长38.52%，主要是新产品电子护照销售增加，同时社保领域成功中标浙江、广东、新疆、河南、河北、宁夏等社保卡，国内社保卡销量进一步提升；公共事业卡毛利较上年减少20.51%，主要是由于公共事业领域的相关代工产品出货量增大，毛利率偏低，使得公共事业卡的整体毛利率降低。2.2分地区销售情况报告期内，公司累计实现出口销售51,677.24万元，出口收入占整体收入比重为55%，同比增长18.49%，主要原因是公司继续依托海外销售平台，加强业务拓展力度，公共事业领域有所突破。2.3毛利率变动情况主要费用情况报告期内，公司累计发生三项费用22,115万元，同比上年增长30%。销售费用较10年增加731万元，同比增长10%,主要是由于职工薪酬、运输费、保险费和业务经费随着业务规模扩大而有所增长；管理费用较上年增加1,581万元，同比增长16%，主要是根据公司的战略定位，进一步提升核心竞争力和自主开发能力，加大研发科技投入，研发投入较去年增长1,800万元。财务费用较上年增加2,782万元，其中汇兑损失1,808万元,主要是主要人民币兑美元升值5%，人民币兑欧元升值7%；利息支出960万元，同时海外销售和存货占款增加，导致银行借款进一步增长，由于国家实行货币紧缩政策，导致利息支出大幅增加。3.报告期内公司资产构成、财务数据变动情况3.1资产构成情况注：应收账款增加的原因主要是销售收入增加所致。存货增加的原因主要是原材料价格上涨，相应增加备货量，其次是发出商品增加。在建工程2011年期末金额比2010年期末大幅减少，是由于物流中心基建项目已完工，转入固定资产所致。偿债能力分析注：资产负债率同比增长11.28个百分点，主要是由于短期借款增加；已获利息倍数2011年同比降低89.55%，主要是报告期实施了2010年度现金分红，同时新增部分短期贷款，使得利息支出大幅增长。4.公司经营活动、投资活动和筹资活动产生的现金流量的构成情况报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为10,798.35万元，系因收到的货款比上年增加1.5亿元；投资活动现金流入量为2016.24万元，系因收入上期2000万元定期存款所致；筹资活动现金流量入量大幅增长是由于本年度累计短期借款约3亿元，现金流出量大幅增长是由于偿还银行贷款及实施了2010年度现金分红所致。5.公司全资、控股公司的经营情况目前公司拥有两家全资子公司、四家控股子公司：EastcompeaceSmartCard（Singapore）Pte.Ltd--东信和平智能卡（新加坡）有限公司、EastcompeaceSmartCard（Bangladesh）Co.Ltd--东信和平智能卡（孟加拉国国）有限公司、EastcompeaceIndiaPvtLtd--东信和平（印度）有限公司、杭州东信百丰科技有限公司、Eastcompeace（Rus）Co.,Ltd.—东信和平（俄罗斯）有限公司和广州东信和平科技有限公司。6.公司研发投入和技术创新情况6.1研发投入情况6.2科技成果介绍报告期内，公司继续加大研发投入，2011是国内市场的“移动支付”元年，国内的电子支付市场正在迅速崛起。随着EMV迁移的提速，银行卡开始步入了“芯”时代。与此同时，电信运营商和银联、银行纷纷试水移动支付，市场呈现出蓬勃发展的势头。公司成立了专门的技术团队以互联网支付、智能卡与支付安全、移动支付与NFC为主要技术方向，不断探索市场走向。重点完成了移动支付NFC、N3SWP-SD、2.4GRFSIM金融社保等多个项目。有效推进2.4GSIMWAVE产品、13.56MNFC辫子贴产品、ZIGBEE产品的设计开发。系统项目方面本年度亦有可喜的突破，越来越多的系统产品充实了我们的产品方案。泊车管理系统开发项目，是公司在系统整体解决方案方面的一项创新，实现了公司多项自有技术在一个项目上的集成。“八龙”发卡系统，实现了该产品产能的大幅提升。尼泊尔OTA系统作为首个商用OTA系统，在海外市场推广和为公司增加营收两个方面产生了积极的作用。紧跟移动支付的发展趋势，公司启动TSM系统的开发工作。密钥罐装系统在江苏移动正式运行，SOT自助开户系统的开发，完成建行、中行8个本地化发卡项目，开展中国移动与浦发银行联名卡业务密钥管理项目，加深了银行客户对公司系统开发和支持能力的认可。在科研合作、横向交流方面，公司与政府、供应商、客户、合作伙伴共同成立多个产业技术联盟，包括：国家金卡工程射频支付工作组、多应用平台联盟、国家RFID产业技术联盟等。设立博士后工作站，对创新课题进行深入研究和开发。公司积极参与运营商和各大行业主导的标准制定，2011年度共计参与制定各类标准和规范56项，其中参与制定国家标准8项、行业及企业标准48项，其中包括中国移动手机支付相关规范22项，中国联通相关规范17项，中国电信移动支付相关规范9项。报告期内，申请了各项专利25个，注册商标5个，软件产品登记11个。其中发明专利“Java语言程序与虚拟机程序共同调试的方法”荣获“珠海市专利金奖”。“非接触式社保IC卡”获得“广东省自主创新产品”荣誉。全年申报各级各类科研项目30项，年内共有13个研发项目立项、企业或产品认定、评奖获得了各级政府的支持，其中国家级5个，省级4个，市级4个。7.所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局关于当前的经济形势，国际国内形势复杂严峻，复苏的不确定和不稳定因素上升,我国经济增长下行压力持续加大。从国际看，世界经济增长放缓，国际贸易增速回落，国际金融市场剧烈动荡，各类风险明显增多，财政风险和金融风险交替上升，主要货币汇率大幅波动，能源、原材料和粮食等大宗商品价格高位震荡，贸易保护主义和贸易摩擦加剧。从国内看，我国经济保持多年较快增长，但不平衡、不协调、不可持续的矛盾和问题仍然突出，经济增长下行压力和物价上涨压力并存。2012年,我国将继续加快宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施建设，加快信息化与工业化深度融合，推进经济社会各领域信息化加速发展。终端的智能化和网络宽带化将加快推动移动互联网、智慧城市建设。云计算及物联网应用技术的融合集成为信息产业带来新的发展机遇。2012年初，工信部发布了物联网“十二五”发展规划，要求到2015年，我国要在物联网核心技术研发与产业化、关键标准研究与制定、产业链条建立与完善、重大应用示范与推广等方面取得显着成效。重点发展与物联网感知功能密切相关的制造业。推动传感器、RFID、二维码等核心制造业高端化发展，推动仪器仪表、嵌入式系统等配套产业能力的提升，推动微纳器件、集成电路、微能源、新材料等产业的发展和壮大。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。综合分析，东信和平作为在全球智能卡和与“物联网”相关领域有影响力的上市公司之一，迎来了难得的产业发展机遇。8.公司未来发展战略及2012年度经营规划8.1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、金融支付与安全、政府与社会公共事业三大模块业务均衡发展，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。8.2公司2012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，2012年公司着重做好以下几方面的工作：8.2.1促进经营效益提升通信领域：国内市场方面，紧跟国内各移动通信运营商的SIM卡发卡需求，产业化方面要提高订单交付效率，加速SIM卡产品向低成本平台转移，保持竞争优势，保持在中国移动市场份额和供应商排名第一的优势地位，努力提升在电信、联通的市场份额。提升海外市场高端电信卡产品的出货比例，继续降低中低端产品的生产成本，增强产品的盈利能力和竞争力。加快移动支付创新产品的研发和市场化。加强电信终端产品的推广和应用，争取入围定制手机供应商。加快系统集成、增值服务类项目。金融支付与安全领域：深挖市场机遇，紧跟各大行推进金融IC卡产品的规模化商用步伐，充分结合与中国银联N3平台的合作基础，紧跟行业应用与金融IC卡发卡机会，加速新产品和金融POS机、创新型安全产品、读卡机具方面的产品研发和市场化。进一步拓展与大银行的战略合作关系。紧跟海外市场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，扩大金融电子支付产品的销售规模，切入金融社保相关领域发卡中心和服务建设项目。政府与公共事业领域：加大社保卡的出货量，加大社保创新类产品的研发和推广，推进社保卡及相关信息采集、个人化服务业务提升。紧跟城市交通一卡通项目，卫生部“居民健康卡”发展规划和交通部道路动输证、国家电网电费缴付卡、中海油加油卡等应用领域的卡产品，尽快将政府与公共事业领域业务培育成为公司的新兴支柱产业之一。8.2.2提升专业化运作能力继续推进技术创新，支撑产业转型升级，激活技术创新动力，牵引技术研发体系由市场需求推动型向技术创新推动型转变。提升行业应用总体规划设计能力，加大向系统集成、行业应用、解决方案、物联网、移动互联网、金融支付、数字安全认证等领域的倾斜力度，提升系统集成对市场拓展的支持力。深入研究物联网、移动支付等产业发展带给公司的契机，坚持自主创新与集成创新相结合，积极争取产业示范项目、参与相关产业标准的制定、充分利用国家和地方的产业推进政策，促进公司在系统集成、增值服务、整体解决方案方面切实上一个新台阶。国内和国外市场区域建设方面，要朝着复合型、区域化的营销支持平台建设目标迈进。继续以降低产品成本、提升产品质量为目标，加强现有产品工艺的改良提升，加强新产品、新技术工艺研究和储备。加强质量过程控制，对新产品进行全过程的质量监控。以科学手段进一步使需求预测准确性更强。加强供应商管理与考核、进一步降低采购成本、降低库货风险。信息化建设系统：大力推广使用信息化各项措施，促进管理效率提升。推进实施分子公司财务信息系统、办公自动化的建设。进一步梳理信息化流程，助力ERP系统优化升级。同时，要加强商业秘密管控和保护，推进信息安全体系（ISO27001）的建设。财务管理体系：提升财务风险管控能力，合理运用避险工具、货币杠杆，关注全球经济发展变化，防范化解财务风险。积极研究货币政策，加强总部与分支机构的资金管理统筹，有效降低资金成本，保证资金链安全。完善财务信息化建设，推进财务核算一体化，加强对子公司监督指导。健全成本管理体系，加强预算管理和对经营活动的监督作用。同时，要努力从业务能力、管理能力、团队建设等方面全面提升全球化公司的财务管理水平，向“资金、资产、成本、基础核算”为核心的财务管理体系建设目标迈进。人力资源体系和团队培养：人力资源方面，要切实朝着建立专业化人力资源管理体系的方向转型升级，持续开展以业绩为导向的考核评价体系和激励机制的建立和完善。加强干部员工的培训，丰富培训内容和形式，真正帮助各级干部和员工提升专业能力和管理水平，重视为公司的长远发展发掘和储备人才。9.为实现未来发展战略所需资金需求、使用计划及资金来源2012年公司全年资本性支出计划为20,966万元，其中：计划投资3,000万元用于募投项目“智能卡模块生产线投资项目”，计划投资2,325万元用于募投项目“智能卡生产线（II期）技改项目”。计划投资3,500万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。计划其他资本性投资和固定资产投资10,715万元，拟用于移动互联网、移动支付新业务，物联网、IC卡、系统集成新项目等。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。10.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10.1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）通过增加外币贷款、远期结售汇、信保融资、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）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。10.2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。10.3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：250