第四节董事会报告一、概述2014年公司在年初制定的“挖掘公司发展潜力，优化市场和产品结构”的指导思想下，有序推进全年各项工作，报告期内各项经营指标均有一定程度的增长。报告期内，公司实现营业收入96,642.12万元，同比增长22.27%，实现利润总额7,499.56万元，同比增长18.80%，实现净利润6,267.60万元，同比增长13.72%。报告期内，公司加密键盘业务保持稳定增长，国内在金融、通讯等行业，海外在日本、韩国、俄罗斯等传统优势市场销售保持稳定，同时新开拓欧洲市场客户。报告期内，公司自助服务终端业务发展良好，国内在金融行业、电力行业、彩票行业均有一定幅度增长，海外在北美、中东等市场应用于商业、医疗行业的自助服务终端销量增长较快。报告期内，公司电话E-POS利用产品升级换代，加大市场推广和技术支持力度，恢复了农行体系的销售份额，但金融POS、智能POS、金融IC卡POS、互联网支付终端等新型支付产品仍未取得大量销售。报告期内，公司利用合同能源管理业务和分期收款销售业务模式，公司LED照明节能改造业务持续增长，成为除金融电子支付设备业务外的重要业务领域。报告期内公司通过收购定州市中标节能技术服务有限公司，在河北省定州市开展节能照明改造项目，给相关业务带来较大增长。报告期内，公司融合了加密键盘、支付产品、自助服务终端等产品的技术平台框架，为未来根据市场和客户需求，实现快速产品开发奠定了技术基础。在加密键盘产品上，公司针对国际PCI组织最新发布的4.x标准进行技术攻关，成为亚洲第一家获得PCI4.x认证的企业，公司具备了通过国际最高安全标准和国密标准的能力。报告期内，公司在生产体系继续推行小工厂模式，完成了多项生产自动化项目改造，生产效率得到一定幅度提高。报告期内，公司为进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和稳定核心、骨干人才，充分调动公司中高层管理人员及核心技术人员的积极性，启动了首期限制性股票激励计划，并完成了首次授予。二、主营业务分析1、概述单位：万元（1）报告期内公司营业收入较2013年同期增长22.27%，主要原因系：一是公司在国内金融、电力、彩票行业的自助服务终端销量稳定增长；本年度通过新产品更新换代，公司电话E-POS产品恢复了农行体系的销售份额，销售有所增长；二是公司在北美、中东等市场应用于商业、医疗行业的自助服务终端销量增长较快，导致公司海外营业收入较2013年同期大幅增长41%；三是公司LED及贸易业务、合同能源管理项目在本年度实现增长。报告期内公司共实施完成了东莞厚街镇、广东省江门市江海区、深圳市坪山新区等3个EMC工程项目，EMC项目期内共计结转销售收入1,420,67万元；报告期内公司收购定州市中标节能技术服务有限公司，完成河北省定州市节能照明改造项目部分工程，实现销售收入8,177.55万元。（2）报告期内公司营业成本较2013年同期增加28.13%，主要原因系营业收入增加，相应营业成本增加；（3）报告期内公司销售费用较2013年同期增加3.92%，主要原因系随着销售额增长，本年度公司销售人员工资和奖金增加，以及为扩大销售发生的广告费增加；（4）报告期内公司管理费用较2013年同期增加13.12%，主要原因系公司本年度研发及管理人员工资增长；（5）报告期内公司经营活动产生的现金流量净额为8,806.95万元，主要原因系报告期内公司金融电子、LED及相关贸易业务回款情况较上年同期转好。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报告期内公司落实既定的发展战略，根据年初制定的2014年经营目标积极开展各项工作。在行业直销市场，以产品线牵头，国内销售公司、研发队伍紧密配合，通过产品性能完善、上线试点、营销推广等工作，恢复了电话E-POS在农行体系的销售份额，改变了被动的市场局面。在海外和OEM市场，公司加强海外市场队伍建设，针对中东、北美、南美等重点市场，市场、技术和销售人员紧密结合，新产品、新客户推广顺利，取得了积极成果。在LED照明市场，公司积极稳妥发展节能照明改造业务，加强EMC业务、分期收款销售项目的收益管理。在研发方面，公司融合了加密键盘、支付产品、自助服务终端等产品的技术平台框架，为未来根据市场和客户需求，实现快速产品开发奠定了技术基础；同时紧跟技术发展趋势和技术潮流，推出了基于安全加固Android操作系统的智能POS及自助服务终端产品，并开始逐步进入客户试用阶段。在生产方面，公司继续推行小工厂模式，完成了多项生产自动化项目改造，生产效率得到一定幅度提高。2014年8月公司启动了首次股权激励计划，经中国证监会备案无异议，于2014年12月以定向发行的方式授予部分董事、高级管理人员以及核心技术及业务人员等189名激励对象定向发行675.30万股限制性股票（不含预留部分的限制性股票50万股）。通过贯彻实施以上2014年初制定的经营计划，公司在报告期内经营成果良好，营业收入和净利润较2013年均有增长。公司在年初制定的经营工作计划中，公司新产品、新销售模式的研究和管理水平仍未得到彻底改善；自助终端产品自主化工作未能有效开展；各项费用的管理控制，未达到年初预期目标，各项费用均有一定幅度增长。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、收入说明公司的主营业务以金融电子支付设备的研发、生产和销售为核心，并从事LED照明电子的研发、生产和销售及相关贸易业务。报告期内，公司实现营业收入96,642.12万元，同比增长22.27%，主要原因系：（1）公司在国内金融、电力、彩票行业的自助服务终端销量稳定增长，相关业务收入较上年同期增长21.37%，达到2.12亿元；（2）公司在北美、中东等海外市场应用于商业、医疗行业的自助服务终端销量增长较快，相关业务收入较上年同期增长109.61%，达到8,808万元；（3）公司本年度电话E-POS利用产品升级换代，恢复了在农行体系的销售份额，销售有所增长，相关业务收入较上年同期增长28.24%，达到1.40亿元；（4）公司LED及贸易业务、合同能源管理项目在本年度较上年同期增长23.54%、33.89%。公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用（1）本年度公司加密键盘销售量稳定增长，生产量增长较大，除公司对外销售外，与公司自助服务终端配套的加密键盘由于公司自助终端销售量增加，相应增加生产量；（2）本年度自助服务终端销售数量由于在北美、中东地区，应用于商业、医疗行业的自助终端销售增加较多；（3）本年度电话E-POS销售量有所增长，主要原因是公司在农行的销售量回升；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公司前5大客户资料√适用□不适用3、成本行业分类单位：元产品分类单位：元说明公司主要产品相关成本如下：公司主要供应商情况公司前5名供应商资料√适用□不适用4、费用单位：万元（1）报告期内公司销售费用较2013年同期增加3.92%，主要原因系随着销售收入增长，本年度公司销售人员工资和奖金增加，以及为扩大销售发生的广告费增加；（2）报告期内公司管理费用较2013年同期增加13.12%，主要原因系公司本年度研发及管理人员工资增长；（3）报告期内公司财务费用较2013年同期减少34.62%，主要原因系公司定向增发募集资金留存及本年度使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金，相应利息收入和贷款利息支出变动所致；（3）报告期内公司资产减值损失较2013年同期增加153.39%，主要原因系报告期内公司应收账款坏账准备增加；（4）报告期内公司所得税费用较2013年同期增加52.96%，主要原因系报告期内公司利润增加。5、研发支出单位：万元截止2014年12月31日，公司共取得有效专利154件，其中发明专利14件，实用新型专利109件，外观设计专利31件；另取得计算机软件著作权登记83件，集成电路布图设计专有权2件，软件产品登记8件。截止2014年12月31日，公司再审专利39件，其中发明专利33件，实用新型专利3件，国外发明专利申请3件；另在申请中计算机软件著作权登记4件。2014年公司共计有1款产品取得PCI4.0认证，16款产品取得PCI3.0认证，12款产品获得国密认证，11款产品获得银联PIN认证，6款产品获得银联入网认证。报告期内，公司研发投入的主要产品和项目有PCI4.0认证加密键盘、低成本加密键盘、国密认证产品、智能数据终端、嵌入式自助产品等，给公司未来业务发展提供了技术和产品支撑。6、现金流单位：元相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用（1）报告期内公司经营活动现金流入较上年同期增加30.99%。主要原因系报告期内公司金融电子、LED及相关贸易业务回款情况较上年同期转好；（2）报告期内公司投资活动现金流入较上年同期增加27,507.89%，主要原因系报告期内公司出售参股公司中科恒源科技股份有限公司3.3%股权，出售金额为2,577.25万元；（3）报告期内投资活动现金流出较上年同期增加337.38%，主要原因系报告期内公司已出资1,500万元认购江苏中茂节能环保产业创业投资基金（有限合伙），出资2,000万元增资入股深圳市鹏鼎创盈金融信息服务股份有限公司，以及公司再融资募集资金投资项目建设；（4）报告期内公司筹资活动现金流入较上年同期减少53.95%，主要原因系2013年度公司通过非公开发行新股51,362,745股，募集资金净额494,853,878.41元；（5）报告期内公司筹资活动现金流出较上年同期减少40.75%，主要原因系报告期内公司偿还银行借款较上年同期减少。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2、负债项目重大变动情况单位：元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、研发和技术优势证通电子是国内最早生产金融电子支付设备的高新技术企业之一，具有较强研发技术优势。公司二十年来积累了丰富的技术诀窍和专有技术，拥有多项能够大幅提高生产效率、降低生产成本的非专利技术，为准确快速制定应用方案、快捷提供优质产品提供了保障。公司为国家级高新技术企业，拥有深圳市市级研究开发中心；国家商用密码产品研发、生产、销售定点单位；国家高技术产业化发展项目示范单位；国家金融支付信息安全产品产业化基地。发行人与同行业其他企业相比，在核心技术、知识产权等方面具有自身优势。2、资质优势由于产品涉及金融信息安全，要进入某些重要的应用领域必须通过严格的安全、技术等方面的检测并取得入围许可的资质。因此，资质是企业进入某些重要的细分市场的准入证，是企业获取更多市场份额的基础保证。公司凭借较强的技术研发能力、高品质的产品和周到的服务，先后进入了银行自助终端、ATM机核心部件等进入门槛高、市场容量较大的重要应用领域，是目前国内同行业中拥有各类资质较多的企业之一。3、产品优势公司是我国商用密码产品的先行者，早在1994年就研制出我国第一代商用密码产品并开始从事加密键盘的生产，多款加密键盘获得国际权威PCI组织的安全认证，同时，公司围绕核心技术不断进行产品线的延伸和扩展，使产品由原来的相对单一的加密键盘扩展到自助终端和POS支付产品，丰富的产品结构使公司具备较强的抵御单个应用行业市场波动风险的能力。4、客户资源优势金融电子支付设备具有较强的替代性壁垒。相关产品在进入应用前，客户会对其产品进行严格的测试或要求取得相关认证，其花费的时间较长。同时由于产品涉及安全保密的特殊性，这样从技术层面上客户对供应商就容易形成技术路径依赖，因此一旦成为客户的供应商后，客户出于安全保密方面的考虑，不会轻易更换供应商，客户具有一定粘性。公司在发展过程中，积累了一大批稳定并且优质的客户资源。5、营销网络优势公司经过多年的发展与积累，已成为行业内的知名品牌，拥有广东省著名商标。公司积极开拓国内外市场，在北京、上海、深圳、武汉、长沙、西安、成都等地成立了22个销售分公司/办事处；在北京、上海、深圳、武汉、广州、长沙、西安、沈阳、成都等地成立了售后服务中心，建立了覆盖全国的营销和售后服务网络。6、研发、生产和产品维护一体化的优势公司是目前国内为数不多的，同时拥有设计研发、钣金、电子装配、精密制造的金融电子支付设备厂家，与主要竞争对手相比，公司拥有较为明显的研发、制造和产品服务一体化的优势，形成了较强的快速开发、度身定制、高质量维护的能力，而且具有较强的市场定价优势。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况√适用□不适用（2）持有金融企业股权情况□适用√不适用公司报告期未持有金融企业股权。（3）证券投资情况□适用√不适用公司报告期不存在证券投资。（4）持有其他上市公司股权情况的说明□适用√不适用公司报告期未持有其他上市公司股权。2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况□适用√不适用公司报告期不存在委托理财。（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。（3）委托贷款情况□适用√不适用公司报告期不存在委托贷款。3、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元》（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元。，备注：本募集资金使用表中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入所致。（3）募集资金变更项目情况√适用□不适用单位：万元4、主要子公司、参股公司分析√适用□不适用主要子公司、参股公司情况单位：元主要子公司、参股公司情况说明报告期内，公司全资子公司证通金信实现营业收入1.23亿元，较2013年同期增长16.63%，实现净利润1,363万元，较2013年同期增长52.11%，主要原因系报告期内公司利用电话E-POS换代产品，加大市场推广力度，在农行体系的销售量取得恢复性增长。报告期内，公司全资子公司佳明光电实现营业收入8,959万元，较2013年同期增长81.44%，主要原因系报告期内LED业务相关贸易业务增加，但是贸易业务毛利率较低，同时佳明光电本年度为了拓展业务，相关费用增长较快，因此净利润亏损加大，净利润为-480万元。报告期内，公司以自有资金10万全额收购定州市中标节能技术服务有限公司100%股权并承接其业务。定州中标在定州市开展节能照明改造项目，合同期内定州中标整体包干定州市所辖区域路灯项目的设计、节能改造、新建、维护、检测、监理及上交电费等所有费用，合同期限12年。定州住房和城乡建设局依约定年次比例按月支付包干费用给定州中标，总体包干费用2.4亿元。2014年定州中标实现营业收入8,178万元，实现净利润2,837万元。报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用5、非募集资金投资的重大项目情况√适用□不适用单位：万元七、公司控制的特殊目的主体情况□适用√不适用八、公司未来发展的展望1、行业发展趋势①银行卡受理环境持续改善，电子支付快速增长根据中国人民银行的资料，截至2014年末，全国累计发行银行卡49.36亿张，较上年末增长17.13%，银行卡跨行支付系统联网商户1,203.40万户，联网POS机具1,593.50万台，ATM61.49万台，较上年末分别增加439.93万户、530.29万台和9.49万台。2014年，全国共发生银行卡交易595.73亿笔，同比增长25.16%，金额449.90万亿元，同比增长6.27%。电子支付业务保持增长态势，移动支付业务快速增长。2014年全国共发生电子支付业务333.33亿笔，金额1,404.65万亿，同比分别增长29.28%和30.65%。其中，网上支付业务285.75亿笔，金额1,376.01万亿，同比分别增长20.70%和29.72%；移动支付业务45.24亿笔，金额22.58万亿，同比分别增长170.25%和134.23%。以银行卡消费付款的习惯和受理范围已经从传统商业零售、餐饮、酒店等顺利推广至医疗、教育、运输、保险和电讯服务。中国人民银行同时鼓励金融机构向农村地区推广非现金支付，2014年9月中国人民银行发布《关于全面推进深化农村支付服务环境建设的指导意见》，提出大力推广银行账户和非现金支付工具，提高银行账户普及率和活跃账户率，增强农村地区银行服务的可获得性。②支付产业参与者多元化，“跨界”竞争加剧随着互联网、移动通信、智能终端等技术在支付领域广泛应用，支付产业在移动互联网大潮下发生巨大变革，从原有的关注支付本身，以银行卡为主要支付媒介，以线下刷卡支付为主要模式，转变为支付与电子商务、金融服务紧密结合，以互联网为媒介，支付工具延伸至IC卡、线上虚拟账户等，支付渠道由传统线下拓展至互联网、移动等全渠道。支付产业参与者开始多元化，由传统的银行卡产业参与者，如银行、卡组织、终端设备生产企业等，转变为在传统产业参与各方之外，互联网企业如腾讯、百度，手机生产商如苹果、三星，运营商如第三方支付企业，以及其他应用服务提供方都等在进入支付领域。由于新的支付产业参与方的加入，电子支付行业迎来了全新的发展机遇和挑战。公司作为传统的电子支付终端设备供应商来说，如何把握住市场的变化，抓住未来市场发展的主流趋势，将是公司面临的重要挑战。公司目前最主要的客户是国内商业银行。2014年商业银行受互联网金融，利率市场化和金融脱媒的三个方面冲击，在渠道改革和产品创新方面进行了大量努力和尝试。首先在渠道方面，商业银行纷纷组建或改组原有渠道管理部门，突出线上线下渠道融合。公司原有服务于银行线下渠道的自助终端和发卡机等单一功能的产品向承载银行网点柜面完整业务的综合型设备演变。我们判断在未来三年国有四大行的实体网点都将完成这一转变。银行机构部、公司业务部等部门在发展行业客户时，开始从协助客户完成信息化升级，共享线下渠道等角度开展营销工作。近三年来，公司主要客户农业银行，建设银行，中国银行的各省分行在开拓医院客户的时候都纷纷采用这一策略，从而带来了“银医通”产品的大量销售。进入2014年后，银行按照这一策略开拓社保，交通，旅游等行业的客户明显提速。我们判断未来三年“银行+”的产品策略将迎来一个高速发展时期。从2011年第三方支付机构开始发放牌照以来，中国线下POS收单市场经历了巨大的变化，且在这一变化过程中，银行和银联商务等传统市场主导者开始退居二线，新兴收单机构的市场迅猛发展。我们判断银行的收单产品将向面向高端商户综合信息服务的智能POS和面向有个人收付款需求的与手机或PAD集成使用的MPOS产品。2、竞争格局（1）加密键盘竞争对手情况在国内市场，深圳市九思泰达科技有限公司在高端加密键盘，深圳市旭子金融设备有限公司在非金融行业、通用加密键盘产品与公司是主要竞争对手。在海外市场，美国Hypercom及丹麦Cryptera公司是公司主要竞争对手。（2）自助服务终端竞争对手情况公司主要与南天电子信息产业股份有限公司、长城信息产业股份有限公司、浪潮集团有限公司、江苏国光信息产业股份有限公司在国内自助服务终端市场展开竞争。（3）支付设备竞争对手情况在公司传统支付产品——电话EPOS，江苏东大集成电路系统工程技术有限公司、福建升腾资讯有限公司是公司主要竞争对手。在其余支付产品上，联迪商用设备有限公司、深圳市新国都技术股份有限公司、百富计算机技术（深圳）有限公司、福建新大陆电脑股份有限公司是公司主要竞争对手。3、公司发展战略公司将以金融电子支付设备行业为核心，坚持“以市场和客户为导向，以产品和服务为基础，以产能和质量为保障，以管理和内控促效益”的经营方针，通过进一步加大主业的研发投入和产能建设，加大市场营销力度，创新市场营销方法，扩大市场规模和市场占有率，构建企业持续稳定发展的基础，实现公司“国内一流、国际知名的金融电子支付设备行业产品和解决方案供应商”的愿景。4、2015年度经营计划公司在2015年的经营工作将以“业绩与能力并重，内生与外延结合”为指导思想，一方面进一步加强公司能力建设，确保年度经营指标的顺利完成，保持公司业绩持续增长；另一方面将尝试通过并购或者对外投资等模式，吸引、集聚行业内外优秀的企业资源，快速扩大业务规模。2015年度公司将重点抓好以下工作：（1）以产品发展规划为主要纲领，确保年度销售目标的达成。产品管理部门、大客户部、销售大区、技术部门、客服部紧密配合，以银行和第三方支付公司为目标，针对银行渠道变革、银行业务变革，做好新产品、新商业模式的推广工作，抓好新产品、新项目的跟进，保障销售目标的实现。积极开拓海外市场，以新产品打开新客户并力争实现规模销售，在北美、中东外开拓新的目标市场，建立和完善国际市场的网络营销平台。加强客服总部基础能力建设，做好客服信息平台的规划与具体实施，推进外地客服中心管理能力提升，促进客服团队整体效率的全面提升。（2）加强研发质量管理，努力提高产品软硬件设计能力和部件集成能力，增强产品创新水平。提高产品研发的过程管理水平，提升研发输出质量，落实各地研发中心职能发挥其地域优势，提高为客户提供高效技术服务的能力。利用公司在芯片、电路、系统与软件等方面的整合优势，根据市场、产品需求搭建新一代产品技术平台，加快产品创新速度。加强自助终端及其服务软件的技术管理，通过引进吸收等方式提高公司在机电一体化部件方面的设计能力，增强产品创新水平。积极推行和完善《研发岗位晋升制度》与《研发项目激励制度》，加快研发人才队伍的梯队建设和管理，激发研发人员活力，提高研发效率。（3）全面提升制造形象和品质管控水平。加强成本及效益管理水平，持续加大自动化项目导入力度，持续降低制造成本，从生产现场布置、设备布局、工艺流程等方面不断改善，提升公司制造形象。持续开展公司“品质年”活动，加大和规范品质稽查工作，着重抓好新产品导入、来料、制程及客户感受四个环节，全面提升产品品质；加强品质异常原因分析、对策落实和责任追查。加强供应链管理，继续推进供应商优化整合工作，配合部件自有化、芯片自有化等产品战略目标，开拓战略合作资源。（4）提高公司综合管理水平，加快公司人才队伍的建设，为公司各项规划的落地执行提供资源保障。提高财务服务支持能力，尤其是财务预算和核算；加强财务对业务部门的指导、分析和监督。以人才队伍建设为核心，积极扩宽人才引进渠道、做实校企合作和校园招聘，通过对薪酬与激励政策、考核导向的系统调整，确保公司人才引进工作。（5）大力发展LED照明业务，提升产品在行业内的技术优势与产品竞争力。节能照明业务要进一步加强经营风险防范，加强节能照明投资的收益管理，在LED照明领域不断探索，找到合适的切入点，提升公司产品在行业内的技术优势与产品竞争力。5、资金需求及使用计划随着公司金融电子业务的不断发展，公司近年来快速发展的LED照明电子业务以及2015年通过收购广州云硕科技发展有限公司进入的IDC数据中心业务，都对资金需求较大，同时公司计划尝试通过并购或者对外投资等模式，吸引、集聚行业内外优秀的企业资源，快速扩大业务规模，都会加大公司未来资金需求的压力。公司会根据生产经营的实际需要和业务发展的实际情况，结合自身财务状况，合理利用各种融资方式，确保未来发展的资金需求。6、公司面临的风险及应对措施（1）技术风险公司所从处的行业具有技术进步迅速、产品更新换代越来越快的特点，在技术开发和应用过程中，公司如果不能及时准确地把握新技术及市场需求的发展和变化，会导致研发投入市场转化率低，研发出的新产品不能巩固和加强已有的竞争优势，将会影响公司的下一步发展。针对以上风险，公司将加大研发体系的力量建设，完善公司技术研发体系，加强研发技术人才的引进，加强对行业及技术发展趋势的研究和判断，提高公司在产品、技术上的创新能力和水平。同时对研发项目进行了全面梳理，对研发资源进行深度整合的同时调整优化研发模式及体系构建，强化研发市场转化导向，深入贯彻产品运营及市场应用理念。（2）人力成本上升风险随着深圳市最低工资标准的不断提升，以及全国普遍呈现的产业工人流动性大、招工难等问题，生产员工工资上涨压力较大，同时金融电子设备行业的人才尤其是市场、技术人才的竞争也日趋激烈，如不能采取有效的薪酬体系和激励政策吸引和留住优秀人才，给公司未来发展将产生不利影响，综合而言，公司存在人力成本逐年上升的风险。公司将积极与各类职业技术学校联系，加强校企合作，调整技术等人才引进体系、薪酬体系、激励考核体系以及后续培训发展确保人才的供应和管理机制满足公司发展的需要。（3）应收账款和现金流风险2014年公司加强应收账款风险的管理，应收账款回款率所有提升。但随着公司业务的发展及多元化，人员机构、生产规模、投资项目、业务类型不断增加，对公司现金流和应收账款管理提出了更高要求，如果出现应收账款无法收回而发生坏账的情况，将对公司业绩和生产经营产生不利影响。针对该风险，公司将进一步加强落实客户信用风险管控制度，完善应收账款分析，调整业务部门销售提成考核指标，将货款的回收作为计提业务奖金的重要依据之一，以加强应收账款风险的催收和管理工作，提升公司业务资金回款速度，缓解主营业务的资金需求压力。（4）进入新业务领域的管理风险公司通过参股或收购，业务领域延伸至互联网金融、IDC数据中心等业务领域。公司经营管理的复杂程度大大提高，资产、人员、业务分散化的趋势也日益明显，这对公司的运营管理、资金管理、内部控制能力等方面提出了更高的要求。如果公司不能及时优化管理模式、提高管理能力，将面临管理和内部控制有效性不足的风险。针对上述风险，公司将会通过积极推动管理团队整合，引入相关专业领域人才，发挥各自优势，同时加强新业务及项目管理及项目风险控制措施。九、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明□适用√不适用十、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√适用□不适用2014年财政部根据《企业会计准则—基本准则》，陆续修订了《企业会计准则第2号—长期股权投资》、《企业会计准则第9号—职工薪酬》、《企业会计准则第30号—财务报表列报》、《企业会计准则第33号—合并财务报表》、《企业会计准则第37号—金融工具栏报》五项会计准则，并新颁布了《企业会计准则第39号—公允价值计量》、《企业会计准则第40号—合营安排》、《企业会计准则第41号—在其他主体中权益的披露》三项具体准则（以下简称“新会计准则”）。根据财政部要求，企业应当在2014年年度及以后期间的财务报告中按照《企业会计准则第37号—金融工具栏报》要求对金融工具进行列报，其余7项新会计准则于2014年7月1日起在所有执行企业会计准则的企业范围内施行。根据要求，公司对原会计政策及核算办法进行了相应的修订。公司于2014年7月1日开始执行前述除金融工具栏报准则以外的7项新颁布或修订的企业会计准则，在编制2014年年度财务报告时开始执行金融工具栏报准则，并根据各准则衔接要求进行了调整，对当期和列报前期财务报表项目及金额的影响如下：另外因执行《企业会计准则第9号——职工薪酬》（修订），本公司根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》（修订）将本公司应付职工薪酬分为短期职工薪酬与设定提存计划，并进行了追溯调整，该调整主要影响财务报表附注披露。上述会计政策的变更仅改变公司财务报表列示项目分类，对公司财务报表无重大影响。十一、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明□适用√不适用公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。十二、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明√适用□不适用与上一年度财务报告相比，公司合并财务报表范围新增定州市中标节能技术服务有限公司和证通国际投资有限公司两家全资子公司。公司于2014年5月26日召开的第三届董事会第十次（临时）会议审议通过《关于公司在香港设立全资子公司的议案》，2014年7月8日公司在香港设立全资子公司证通国际。公司于2014年9月5日召开的第三届董事会第十四次（临时）会议审议通过《关于公司收购定州市中标节能技术服务有限公司股权及承接业务的议案》，公司出资10万元人民币收购北京中标光电科技有限公司的全资子公司定州市中标节能技术服务有限公司100%的出资额（股权）及定州中标的全部资产和业务。截至2014年12月31日止，本公司合并财务报表范围内公司共有5家，本公司、证通金信、佳明光电、定州中标、证通国际。十三、公司利润分配及分红派息情况报告期内利润分配政策的制定、执行或调整情况√适用□不适用根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及深圳证监局有关文件等的规定和要求，结合公司实际情况，2012年7月27日，公司发布了《关于股东回报规划事宜的论证报告》、《未来三年（2012-2014年）股东回报规划》、《公司章程（修正案）》。2012年8月15日公司召开的2012年第三次临时股东大会审议通过了上述内容。公司制定了《未来三年（2012-2014年）股东回报规划》，《公司章程》，明确了利润分配方式、区间、现金分红条件、现金分红时间和比例，规范了利润分配决策程序以及调整或变更利润分配的程序，同时提供更为便捷的方式以方便中小股东参与股东大会表决。公司根据中国证券监督管理委员会于2014年下发的《上市公司章程指引（2014年修订）》的有关规定，于2014年9月2日召开的2014年的股东大会审议通过《关于修订<公司章程>》的议案公司对《公司章程》现金分红政策等内容进行相应修订，进一步健全公司分红决策程序和机制，明确现金分红相对于股票股利在利润分配方式中的优先顺序。报告期内，公司严格执行相关政策和规定。透明：公司近3年（含报告期）的利润分配预案或方案及资本公积金转增股本预案或方案情况：1、公司2014年年度权益分派方案为：公司拟以未来实施分配方案时股权登记日的公司总股本为基数，每10股派现金0.6元（含税），剩余部分结转下年分配，同时以资本公积金转增股本，每10股转增6股。2、公司2013年年度权益分派方案为：以2013年12月31日总股本261,194,745股为基数，每10股派现金0.65元（含税），共计派现16,977,658.43元，剩余部分结转下年分配。2、公司2012年年度权益分派方案为：以2012年12月31日总股本209,832,000股为基数，每10股派现金0.5元（含税），共计派现10,491,600元，剩余部分结转下年分配。公司近三年现金分红情况表：单位：元公司报告期内盈利且母公司未分配利润为正但未提出现金红利分配预案□适用√不适用十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案√适用□不适用，，，十五、社会责任情况√适用□不适用作为一家上市公司，公司在发展壮大的过程中，始终坚持积极履行社会责任。2014年，公司在创造经济价值的同时，重视与股东、债权人、员工、客户、供应商等利益相关方及时沟通，在合作过程中要求做到重信誉、重承诺、重合同、守信用，与利益相关方保持健康良好、合作共赢的关系，同时公司积极从事环境保护，提高产品质量，保护员工合法权益，践行企业所应承担的社会责任，促进公司与员工、社会和自然的全面和谐发展。（1）股东权益保护公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律法规，不断完善公司治理，建立了以《公司章程》为基础的内部治理结构，形成了以股东大会、董事会、监事会及管理层为主体结构的决策与经营体系，切实保障股东尤其是中小股东的合法权益。公司在信息披露工作中，严格执行公开、公平、公正原则，做到信息披露工作的及时、准确、完整，保障了广大股东享有平等的知情权。2014年，公司严格规范地完成了88份公告的信息披露工作，有效执行和维护了信息披露的责任机制，未发生选择性信息披露的情况。同时，公司通过与投资者面对面交流、电话沟通、互动易回复、业绩说明会及组织接待投资者到公司实地调研等方式，不断提高公司的透明度。2014年，公司共接待机构实地调研五次，并积极参与深交所举办的“走进上市公司—证通电子”活动，共接待80多名中小投资者到公司进行参观考察，并现场互动沟通。通过投资者实地参观、考察公司，搭建投资者与公司真诚交流、有效沟通的桥梁，增进投资者与公司的互动，树立积极服务和回报股东的意识。公司一贯重视对投资者的合理回报，上市以来，本着为股东创造价值的核心理念，给投资者带来丰厚的价值回报。根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和深圳证监局《关于认真贯彻落实〈关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知〉有关要求的通知》（深证局公司字[2012]43号文件）及相关文件要求，公司起草制定并经股东大会审议通过了《未来三年（2012年-2014年）股东回报规划》。以上规划进一步规范了公司分红行为，推动公司建立科学、持续、稳定的分红机制，落实了分红回报股东的理念，从制度上保障了股东的良好收益。（2）职工权益保护公司严格遵守《劳动法》和《劳动合同法》，依法保护职工的合法权益。严格执行劳动安全、环境和工业卫生的法律法规，积极采取各项措施，改善劳动安全卫生条件，注重员工安全教育与职业培训。2014年，公司继续组织一系列形式多样、内容丰富的培训，内容涵盖了企业管理、技术、员工心理建设等，同时进行特殊岗位的培训与在职学历教育，通过以上方式不断提高公司员工的整体素质。公司在努力提高员工综合素质的同时积极进行企业文化建设。2014年，公司针对产业园区持续进行配套建设，全年共完成十一项配套改造工程，包括八、九楼办公区整体改造、员工餐厅改造、内部招待所建设、家属房建设、亮化改造工程、天然气工程等，员工工作和生活环境得到进一步改善。（3）客户及供应商权益保护公司一直遵循“自愿、平等、互利”的原则，积极构建和发展与供应商、客户的战略合作伙伴关系，注重与各相关方的沟通与协调，共同构筑信任与合作的平台，切实履行公司对供应商、对客户、对消费者的社会责任。公司与供应商和客户合同履约良好，各方的权益都得到了应有的保护。（4）安全生产责任公司对安全生产建立了包括安全生产目标管理、目标落实、制定安全生产管理标准、贯彻执行、安全教育培训、安全生产监控检查、考核评价、持续改进、应急事故处理在内的管理制度。总经理为安全生产第一责任人，通过安全生产制度的贯彻执行、特种设备的定期维护、安全教育培训、安全生产监控检查及安全工作考核评价保障完成安全生产目标。（5）商品质量责任公司坚持“质量是我们的自尊心”原则，为客户提供优质的产品；加强与供应商的沟通合作，实现互惠共赢；严格把控产品质量，注重产品安全，保护消费者利益。公司把客户满意度作为衡量企业各项工作的准绳，重视与客户的共赢关系，恪守诚信，致力于为客户提供优质的产品和超值服务。通过采用的质量控制标准、供应商管理、生产过程控制、质量检测系统和售后服务等方面的监控措施，提升产品品质和服务质量，为客户提供了安全的产品和优质的服务。（6）环境保护与可持续发展公司高度重视环境保护工作，将环境保护、节能减排工作作为一项重要工作来抓。公司严格按照有关环保法规及相应标准对废水、废气进行有效综合治理，废水及废气处理设施正常运行。公司在生产过程中力求环保、节能，通过改进、创新生产工艺、材料选择等措施，在确保产品质量、美观性的同时努力将三废及能耗降至最低，力求公司生产经营符合可持续发展要求。公司在三废排放方面，制定环境监测与测量相关文件，并指定专门部门联系法定监测部门每年定期对废水、废气、噪声污染源的排放情况进行监测，各项指标均为达标排放。公司对厂区内外环境进行治理和绿化，并积极开展清洁生产，对生产过程与产品采取整体预防的环境策略，以减少或消除对环境造成的影响。对生产过程中的包材废物有利用价值的，工厂就直接利用。我们与具备资质的公司签订危废回收合同，定期回收工厂产生的少量危废，减少对环境造成的危害。在集团内部倡导绿色文化实行绿色办公政策，无纸化办公，获得了社会效益和企业运营成本双收益。公司的全资子公司——深圳市证通佳明光电有限公司主要生产环境友好型产品—LED节能灯，LED因其高效节能、长寿命、绿色环保的三大优势，完全符合全球能源利用趋势和国家的节能战略要求。公司并且引入合同能源管理（EMC）模式，以“零风险”“零投入”及实现节能效益共分享，为政府工程和企业进行全面升级照明设备。将原有的传统光源替换成对应的LED节能光源。（7）公共事业公司积极支持国家财政税收和地方经济建设，依法缴纳各种税费。2014年，公司缴纳税金过千万。公司在做大做强的同时，注重引进高端人才。公司每年向社会提供包含高端人才、专业技术人才、大学毕业生等众多就业岗位，以不断充实公司新鲜血液和人才力量，同时也为社会和谐稳定创造了有利条件。2014年，“证通电子爱心互助基金会”通过了深圳市民政局批准正式成立，爱心基金的款项主要用于员工赈灾救难和扶贫济困。全年共受理九起员工援助申请，支付了八万余元救助资金，后续将长期、规范运作，为困难员工提供及时的帮助和关怀。上市公司及其子公司是否属于国家环境保护部门规定的重污染行业□是√否□不适用上市公司及其子公司是否存在其他重大社会安全问题□是√否□不适用报告期内是否被行政处罚□是√否□不适用十六、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表国投瑞银、九泰基金、√适用□不适用