第四节董事会报告一、概述2012年，是光迅科技整体搬迁至产业园后的发展起步年，也是公司上市以来面临挑战最多、压力最大的一年。公司按照“稳中求进”的总体工作要求，灵活应对复杂多变的国内外经济形势，抓住宏观经济企稳回升的有利时机，开拓市场，调整结构，强化管理，改革创新，内涵式及外延式发展取得了新的进步。公司全年实现营业收入210,366万元，较上年增加1.51%；归属于上市公司的净利润16,023万元，较上年减少1.56%（按公司重组实施完毕后同口径模拟）。（一）聚焦市场，区域开拓和客户维护迈出新的步伐积极应对需求不明朗的国内市场，主动出击，落实做好大客户项目招标工作，全年在设备商招标取得较理想份额，和设备商战略合作得到进一步巩固和深化，获得中兴通讯“交付突出贡献奖”和年度供应商“最佳合作伙伴”等重要奖项。深挖运营商市场，强化集团总部工作力度，中西部市场区域向纵深开拓，占有率进一步得到提升；加强行业网工作力度，突破竞争重围，全年行业网合同额同比增长迅速，多个工程项目成功中标，示范带动效应明显。抓住“宽带中国”战略实施所带来市场增长的机会，在关键重点客户以及非通信领域业务上也取得了突破性增长。公司在产品上持续向高端演进，PON/OLT、10G/40G产品销售增长明显。国际市场实现突破性增长，重点客户市场占有率大幅提升，合同额、销售额创历史新高。光迅欧洲公司、光迅美国公司驻地开发优势得到进一步发挥，在国际市场不利的环境下取得较好业绩，合同、销售创历史新高。完善市场体系格局，欧洲细分市场全面开花，亚太市场在局部地区大有斩获，北美市场大客户需求呈恢复性增长；持续攻关印、欧、美等地的中小型集成商，新市场区域可延续增长潜力加大。（二）瞄准高端，项目开发与技术创新实现新的突破围绕“接入”、“高速”、“智能”、“子系统”和“非光通信”五大技术发展方向，从“芯片、器件、模块、子系统”四个层次进行技术开发与创新研究，高效配置资源，推动项目开发。加快新品转产进度，为公司新产品上市跑赢先机。推动实施开发转产项目，部分新产品在今年成功转产，持续上量，为后期抢占高端光器件市场提供助力。新一代智能化器件进入量产，智能化器件解决关键技术问题，生产效率大幅提高，进入实质生产阶段，高端器件平台已初步成型。在40G/100G高速系统上把握行业发展趋势，高端产品100G器件和模块打通关键环节，先后进入样品试制阶段，为公司在高速、大容量传输领域后程发力奠立基础。通过积极开启宽带终端产品项目，将公司“十二五”规划与“国家级宽带战略”相结合；策划和推动100G等重点项目，进一步释放自身优势，布局新业务；坚持产品线运营模式，着力控制成本，提升产品竞争力。创新能力获广泛肯定，阵列波导光栅型复用解复用器获得中国通信学会技术发明一等奖，公司获评国家认定企业技术中心、2012年国家技术创新示范企业。（三）响应需求，提升效率，产能调整与生产制造得到新的优化不断挖掘搬迁后企业生产潜力，强化生产场地、设备和人员等的资源优化，着眼于市场需求的实际变化，实施产能调整，提高产品交付能力。为应对光模块集中突发交付的实际情况，在充分收集和分析市场情报的基础上，探索计划模式由“订单驱动”向“市场驱动”转型；生产方式由“按订单生产”向“按订单装配”转变。在部分产品上有效地解决了集中交付的问题，缩短了生产周期。（四）资本运作迈出坚实步伐报告期内，公司通过重大资产重组，向控股股东武汉烽火科技有限公司定向发行股份，收购其子公司武汉电信器件有限公司100%的股份。收购完成后，公司营业收入、总资产、净利润等各项指标均大幅上升，有效降低了关联交易金额和同业竞争的风险，同时增强了公司整体盈利能力及抗风险能力。二、主营业务分析1、概述2012年，公司克服国内需求持续低迷及光通信产业园搬迁后运营成本上升的不利影响，成功完成了对WTD重组合并，同时不断深化财务管理，完善财务内控制度，较好地完成了公司各项财务预算目标，公司综合实力全面提升。全年完成销售回款21.71亿元，实现营业收入210,366万元，净利润16,023万元，经营活动产生的现金流量净额17,940万元。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2012年公司计划实现营业收入23.87亿元、预计费用3.59亿元（按公司重组实施完毕后同口径模拟）。实际实现营业收入21.04亿元，费用3.15亿元。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2012年实现主营业务收入2,050,892,111.55元，较2011年的2,041,149,948.20元增长0.48%。（本报告期内公司收购母公司旗下的子公司—武汉电信器件有限公司100%的股份，因此2011年数据为公司重组实施完毕后同口径模拟数据。）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：元说明公司主营业务成本同比增长0.58%。（本报告期内公司收购母公司旗下的子公司——武汉电信器件有限公司100%的股份，因此2011年数据为公司重组实施完毕后同口径模拟数据。）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、费用公司2012年财务费用1,728,652.05元，较2011年的-5,493,511.41元增加722.22万元，主要原因为汇率变动导致本公司的子公司武汉电信器件有限公司取得的汇兑收益较上期减少及本公司本部利息支出较上期增加所致。5、研发支出报告期内公司围绕“接入”、“高速”、“智能”、“子系统”和“非光通信”五大技术发展方向，从“芯片、器件、模块、子系统”四个层次进行技术开发与创新研究，高效配置资源，推动项目开发。全年申报专利项目同比增长超过60%，创近年来新高；申请了国家“863”、科技创新等各类项目18项；创新能力获广泛肯定，阵列波导光栅型复用解复用器获得中国通信学会技术发明一等奖，公司获评国家认定企业技术中心、2012年国家技术创新示范企业。2012年，公司研发支出的金额188,848,443.94元，同比增长3.51%，占公司最近一期经审计净资产的8.24%，占营业收入的8.98%。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、公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加45.14%，主要原因系销售商品收到的现金较上年同期增加。2、公司投资活动现金流入、投资活动产生的现金流出、投资活动产生的现金流量净额分别较上年同期增加7,788.44%、-42.37%、-65.42%，主要原因系收到借款及偿还借款所致。3、筹资活动产生的现金流量净额同比增加381.36%，主要是本期支付了定向增发股票的发行费用。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：元五、核心竞争力分析光迅科技主营业务为信息科技领域光、电器件技术及产品的研制、生产、销售和相关技术服务。光迅科技主要的8个技术平台及核心技术如下：1、光纤放大器技术平台光纤放大器技术平台达到国际同类先进水平，目前已形成掺铒光纤放大器（EDFA）,喇曼光纤放大器（RFA）和高功率光纤放大器（HFA）等三大系列上百个型号的产品家族，已成为全球第四大光纤放大器生产厂商，产品广泛服务于除南极洲外的全球各大洲的多类光通信网络。2、动态可调光器件技术平台动态可调谐光电子器件与模块是智能光网络的核心与基础，是构建下一代智能光网络关键器件。已形成可调光衰减器、光开关、可调谐光滤波器、动态可调波长选择开关、旋光性能监控器、动态可调色散补偿模块等产品族。已创建以微电子技术和微细加工技术为基础的微机电系统（MEMS）技术的芯片设计，测试和耦合封装平台，为动态可调通信光器件的微型化、高性能化、阵列化和批量化制造奠定了良好的基础。3、光电集成技术平台在InP基有源光电子器件方面，拥有国内较为完整先进的有源光电子研究开发工艺平台，包括MOCVD外延材料生长与测试、管芯微加工工艺、芯片自动化测试、器件自动化封装等，并且建设有国内规模最大的有源器件与模块的生产基地。4、子系统技术平台子系统技术平台是基于公司垂直整合战略，以市场需求为导向，以创新为驱动而建立的技术平台。此平台涵盖高速/超长跨距光纤传输、光缆线路保护/监控、光纤综合接入与智能维护、光测试仪表以及网管平台等核心技术能力。5、光芯片技术平台是国内首家拥有光器件芯片关键技术和大规模量产能力的公司。通过自主研发，已掌握了2’InP/GaAs半导体加工工艺、PINPD及APD设计/结构、多量子阱RGWFP/DFB激光器设计、BHLD以及光栅设计/结构等成熟关键技术，产品速率全面覆盖155Mbps至100Gbps，可完全提供各类光模块所需的FP、DFB、PIN、APD、EML、DWDM等芯片，年自制芯片产量已达三千万片。6、光器件技术平台具有先进的光通信用发射/接收器件（包括尾纤和插拔式）同轴、蝶形封装技术。主要工艺流程包括TOSA/ROSA/BOSA等光器件的贴装组件、封焊、耦合焊线以及高低温循环测试等。公司开发的PIN/FET组件，产品具有高灵敏度、宽动态范围、可靠性高等特点，产品得到了大规模的销售和应用。7、光模块技术平台公司拥有1x9/2x9、GBIC、SFF、SFP等不同封装和和种速率的全系列传统光收发合一光模块产品，其中LD和PD完全采用自制芯片。公司高端高速率光模块产品系列已相继实现串行化、商用化、生产批量化。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况无。2、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况单位：万元，募集资金项目投资金额32,792万元，超募资金28,422.91万元。公司的三个募集资金投资项目中，光纤放大器与子系统产品建设项目、光无源器件与光集成产品建设项目于2009年9月15日开工建设，工程进展顺利，已于2011年9月达到预定可使用状态，完成整体搬迁；市场营销网络建设已在2012年实施完毕。超募资金使用情况如下：（1）根据本公司2009年第二届董事会第六次会议决议，利用募集资金超额部分补充公司流动资金以偿还银行借款6,000.00万元。截止2009年12月31日已全部支付上述借款。（2）根据本公司2009年第二届董事会第七次会议决议，利用募集资金超额部分补充公司流动资金8,000.00万元以用于未来6个月内到期的应付票据的付款，截止2010年12月31日实际使用7,962.70万元。（3）根据本公司2011年第三届第五次董事会，利用超额募集资金中的4,422.91万元补充流动资金以用于应付票据到期兑付的决议。截止2011年12月31日已全部支付上述借款。（4）根据本公司2009年第二届董事会第七次会议决议，利用募集资金超额部分中10,000.00万元用于光通讯产业园一期建设，2012年度实际使用1,164.68万元，截止2012年12月31日累计使用9,896.33万元。（2）募集资金承诺项目情况单位：万元3、主要子公司、参股公司分析主要子公司、参股公司情况主要子公司、参股公司情况说明报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用七、公司未来发展的展望2013年全球将进入空前的创新密集和产业变革时代，主要发达国家已经开始研究并进行后危机时代的战略部署，抢占科技制高点。从企业发展的外部环境来看，有利因素与不利因素交织，国际经济整体不平衡，在动荡曲折中缓慢复苏；尽管国内经济总体活力较此前减弱，通信行业发展不明朗，从客户到竞争对手发展速度都有所放缓，但国家加快转变经济发展方式、调整布局结构、发展战略性新兴产业，将为企业发展提供广阔的空间。2013年公司总体工作思路是“整合，优化，上水平”，稳中竞进。基本奋斗目标是在圆满实现光迅和WTD重组融合的基础上，完成合同和销售的稳健增长。2013年公司计划实现营业收入24.5亿元，预计费用3.29亿元。分别比上年增长16.50%和4.50%（上述目标并不代表公司对2013年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意）。为了实现这一目标，公司要重点做好以下几方面的工作：（一）在“四个统一”的指导下，大力推进内部融合全力以赴做好内部融合，在院（集团）“四个统一”的要求下，整体一盘棋、管控一体化，分阶段、有步骤地加速推动内部融合的进行，提升公司在有源、无源板块的话语地位，巩固产业优势。融合后，将使两家公司原有的技术积累实现互补和优势联合，打通有源、无源边界，提升行业内的垂直整合能力；同时，促进生产制造、市场营销等各平台的充分共享，在新的竞争环境下，进一步优化资源配置，降低企业成本，保持企业竞争优势，助推公司在更高层面上参与竞争。更利于新光迅优化产业布局，集中资源，做大、做强主营业务，加快切入新业务领域，形成主业突出、集群并进的产业发展势头。以融合为契机，公司将对企业组织机构和运营管理做全方位的梳理和优化，增强企业管理增效能力，提高企业运营效率。重组融合后，公司定下了更高的发展目标，融合将牵引产出更高效益。（二）明晰企业战略目标，围绕“做强做大”展开产业布局“做强做大”是公司发展的必然道路。围绕这个战略，进一步深化行业发展分析，对一些市场相对饱和、发展潜力有限、盈利空间不大的产业方向，要采取积极稳妥的措施，逐步加以调整。推进产业布局向高端发展，向战略性新兴产业发展。整合资源，加快切入非光通信的新业务领域，优化产业链，延伸价值链，形成新的盈利增长点。资本运营是优化增量、盘活存量，提升企业短板、扩大企业规模的重要手段。要继续坚持产业和资本的双轮驱动，控制投资节奏，改善资产素质，提升组织效率和经营效益。（三）优化市场格局，提升全球份额，不断培育优势品牌融合市场业务，围绕产业布局，优化市场网络，全面提高市场占有率。突破现有大客户项目开发和销售的瓶颈，提高产品交付品质，进一步强化对设备商的黏性，推进大客户战略合作。在运营商、行业网等专项市场，以大区域为中心，细化需求挖掘。同时，加大数据产品市场的开拓力度，寻找有市场前景的非电信类业务。提升国际化经营能力和水平是做强做大、建成国际一流企业的必然要求。要抓好国际化战略实施，培养全球化的战略思维和开放视野。进一步加大国际客户的扩张力度，减少公司市场客户分布风险。以海外子公司为跨越支点，加快融入全球市场，主动参与国际合作与竞争，逐步实现战略、运营、管理、文化全球化。加快推进国际化品牌建设进程，品牌影响力进一步向全球延伸。（四）探索技术创新的垂直整合，通过资本运作提升公司核心竞争力经过近几年来的努力，公司高端器件研发已曙光初现，需要进一步集中资源，在应用于100G系统的部分产品及智能化器件等几个技术方向形成产品集群突破,为未来的市场开发奠定坚实的基础。通过10G芯片、器件技术和产品的全面解决方案、10G数据产品和宽带终端产品等的推进，加快产品升级的速度。对硅光集成技术、激光传感和探测产品等进行布局和开发；加强与合作伙伴和大客户的技术合作深度，加快高端产品的开发进度。打通有源无源界限，重新定位企业垂直整合的技术发展之路。做好主流产品的降成本工作，提升产品市场竞争力和产品盈利能力。形成基础研究、预先研究、工艺技术研究、产品应用研究相配套的梯次研发结构，建立光电集成、封装技术、高端器件和子系统几个产品制造核心技术平台，力争在一些关键领域有重大技术突破，培育一批高附加值的尖端产品。不断强化企业产品工艺改进和质量控制能力，优化产品结构，扩充产品系列，拓宽增长空间。（五）努力开源节流，深入推行增益化管理固化“降本增效”成果，形成长效机制；把握原材料采购、人工成本、运营支出等关键因素，严格控制各项成本费用。与国际化经营管理展开充分对接，在业务重组融合的基础上，从组织架构调整、部门协同、精益化、信息化和供应链建设等方向，稳步实施管理变革，推进管理提升；探索部门协同机制，完善管控模式，推动合规化建设；加快信息化建设，狠抓基础运营管理，实现管理增益化效应。企业文化是战胜困难的强大动力，必须在今后工作中进一步大力弘扬。要突出战略引领和价值导向，继续加强有光迅特色的核心价值体系建设，继续丰富公司员工精神文化生活，更加注重激发全员活力，更加注重共享发展成果，建设幸福企业。八、董事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明不适用。九、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不适用。十、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明不适用。十一、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报告期内本公司设立了以下全资子公司：报告期内公司通过重大资产重组，向母公司定向增发股份，收购母公司旗下的子公司——武汉电信器件有限公司100%的股份。本报告期内，上述公司均纳入本年度合并报告范围。除此之外，合并财务报表范围与上年度一致。十二、公司利润分配及分红派息情况报告期内利润分配政策特别是现金分红政策的制定、执行或调整情况为健全和完善公司科学、持续、稳定的分红决策和监督机制，积极回报股东，引导投资者树立长期投资和理性投资的理念，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》和中国证监会湖北监管局鄂证监公司字[2012]26号文“关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知”的要求和《公司章程》等相关文件的规定，公司2012年第一次临时股东大会于2012年9月14日审议通过了《关于公司未来三年（2012-2014年）股东回报规划的议案》以及《关于修改公司现行章程的议案》。在报告期内公司严格执行了法律法规及公司章程中对现金分红的规定。本年度利润分配及资本公积金转增股本预案√适用□不适用公司近3年（含报告期）的利润分配方案及资本公积金转增股本方案情况2010年度：以2010年12月31日总股本16,000万股为基数，向全体股东以未分配利润每10股派发现金红利2.5元（含税），合计派发现金红利4,000万元。2011年度，以2011年12月31日总股本16,000万股为基数，向全体股东以未分配利润每10股派发现金红利2.5元（含税），合计派发现金红利4,000万元。2012年度，以2012年12月31日总股本18,335.189万股为基数，向全体股东以未分配利润每10股派发现金红利2.5元（含税），合计派发现金红利45,837,797.25元。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√不适用十三、社会责任情况详细内容见2013年3月29日刊登在巨潮资讯网上的《武汉光迅科技股份有限公司2012年度社会责任报告》。十四、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表