第四节董事会报告一、概述2013年，公司始终坚持自主创新、持续增强卫星导航（GNSS）产品核心竞争力的发展战略，向着更专业、更精准、更广阔的市场方向发展，致力于成为空间信息领域全球领先的高精度专业产品与服务提供商。作为洞察市场和引导行业的创新者，合众思壮自2011年开始，历经3年完成了公司战略和业务的转型，明确了“1-2-1”的实施策略，即：基于卫星导航高精度芯片和板卡技术（一个GNSS核心部件）、发展移动作业终端和高精度产品两个市场方向，形成并完善一个“中国位置”北斗导航定位与位置服务平台。2014年将是企业的“新战略元年”。公司从终端产品的研发生产，到立足“云+端“核心技术的多行业解决方案的提供商，深入客户需求，使企业与客户的关系，从简单贸易上升为深度定制和贴身的服务，客户基础更加持续和稳固；公司从产品营销，获取和整合产业链的稀缺资源，到构建开放的产业生态模式，探索创新型商业模式和组织体系，公司依据战略整合企业资源，对企业文化和基因进行转型，创建开放、联合、共赢的企业文化，优化管理架构，重塑管理流程，强化人力资源规划，激发员工的客户导向意识，公司战略已初步形成一定的支撑格局。报告期内，公司在GIS数据采集、系统产品、空间数据产品、位置服务等专业市场方面的业务收入和毛利率均有所增长，实现了扭亏为盈的目标，但大众车载导航市场产品业务收入和毛利率继续下降，在一定程度上影响了公司利润。与2012年相比，公司营业收入从41,497.96万元增长到61,975.59万元，增长率为49.35%，主营业务毛利率从36.54%提高到41.25%，归属于母公司的净利润从-5,513.08万元变成980.13万元，增长率为117.78%。公司在2013年1季度末完成了募集资金“卫星导航数据采集产品研发生产基地”项目建设，初步形成了卫星导航专业终端产品的研发生产能力，产品与产能竞争力在警务移动终端的批量生产中得到检验。截止2013年12月31日，公司“汽车卫星导航智能信息系统”项目已完成建设期，结项工作正在进行中。公司在报告期内，通过购买资产、业务的方式，收购了半球股份有限公司（HemisphereGPSInc.）卫星导航高精度产品资产，包括全部专利、软件目标代码和源代码、Hemisphere商标等，同时获得该项业务的研发团队，成为提升公司整体研发能力的战略支撑，为公司持续稳定长期发展奠定基础。公司在2013年申报的“北斗手持警务终端研发与产业化应用”、“基于北斗高精度测量技术的农机前装终端研发与产业化应用”等2个项目均列入国家战略新兴产业发展专项资金计划，属于2013年卫星及应用产业发展中央补助资金专项项目。公司与北京市政府共同出资成立了北斗导航位置服务（北京）有限公司，在我国现有空间基础设施资源基础上，建设城市级的北斗导航与位置服务应用平台。公司2013年获得中国卫星导航定位协会颁发的“北斗产业化应用先锋企业奖”、“中国卫星导航与位置服务行业五十强企业”、“卫星导航定位优秀工程和产品奖”，以及中国地理信息产业协会的“2013中国地理信息产业优秀工程”金、银奖各一项。二、主营业务分析1、概述2013年度公司实现营业收入61,975.59万元，较2012年同期增长49.35%。营业成本35,722.54万元，较2012年同期增长38.43%。2013年度公司实现税前利润2,548.08万元，较2012年同期增长139.82%。研发投入8,971.19万元，较2012年同期增长29.30%，期间费用28,838.48万元，较2012年同期增长40.95%。公司在2012年度报告中提出，将经营重心转移到空间信息应用的专业化高端产品与服务市场方面。在专业市场领域，充分利用在行业内的长期实践和经验积累，在做好行业渠道销售的同时，重点转向经营高端产品，成就高毛利产品。同时，依据北斗国际化的产业发展趋势，投资并购国际企业领先技术及业务，持续提升产品竞争力。通过2013年的努力，实现了上述既定目标。（1）收购国际高精度研发资产、业务，提升整体研发水平公司通过购买资产方式，收购了半球股份有限公司的卫星导航高精度业务资产，包括高精度产品全部专利；用于高精度产品的软件，即操作系统、软件目标代码和源代码；Hemisphere商标；精准农业产品专利许可；客户和供应商信息等，同时获得了该业务的研发团队，使公司整体研发水平得到迅速提升，有利于提高核心竞争力、拓展国内、国际市场。同时，成为公司北斗多模高精度产品的技术支撑，并为推动北斗产业全球布局发展，带动北斗应用发挥积极作用。（2）聚焦公共安全市场，形成卫星导航移动作业终端产品竞争力公司在2013年地理信息数据采集终端等产品线市场销售下滑的情况下，在行业拓展上独辟蹊径，聚焦定制化专业产品，聚焦公共安全专业市场应用，迅速成为公共安全领域专业的移动终端产品、移动设备管理和信息化解决方案提供商。公司2013年推出的北斗移动警务手持终端和北斗移动警务平板电脑系列产品与相关解决方案，在新疆、广西等公共安全行业批量应用，实现了公安应急处置的扁平化指挥管理。（3）建设位置服务公共平台，初步形成运营服务能力公司作为中关村空间信息技术产业联盟理事长单位，与北京市政府、以及联盟产业链上的其他3家上市公司共同出资成立了北斗导航位置服务（北京）有限公司，实现了基于我国现有空间基础设施资源，建设城市级的北斗导航与位置服务应用平台的目标。北京市北斗导航位置服务公共产业平台，按照公司提出的位置云技术架构，在2013年完成了空间数据层、空间分析层和基础设施层一期建设任务，初步形成了空间数据与分析的运营服务环境。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无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、收入说明公司收入的增长是由于报告期内公司大力推广公共安全大客户业务等因素造成的；公司合并范围增加了HemisphereCo.,Ltd.、HemisphereGNSSInc.和HemisphereGNSS（USA）Inc.等公司，上述公司为新设立，没有上年同期数据。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1、公司GIS数据采集产品和高精度测量产品及系统产品的销售量、生产量的增加，是由于公司聚焦专业市场，加强移动互联作业终端和高精度应用专业产品销售的策略影响；2、公司便携导航产品销售量、生产量的减少是市场竞争加剧导致的；3、位置服务业务的销售量、生产量、库存量的下降是由于公司位置服务业务，由原有的单一硬件产品销售，转型为以软、硬件及数据组合的系统产品为主的结果。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：元说明无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、费用管理费用本期金额较上期金额增加57,506,935.26元，增加的比例为33.82%，增加的原因主要系公司本期新设海外子公司费用增加所致；财务费用本期金额较上期金额增加15,678,761.33元，增加的比例为113.31%，增加的原因主要系本期银行存款利息收入减少，所得税费用本期金额较上期金额增加19,444,057.57元，增加的比例为328.31%，增加的原因主要系本期盈利增加导致应缴纳的企业所得税增加所致。5、研发支出2013年度研发支出总额89,711,907.38元，占本年度经审计净资产的6.20%，占本年度营业收入的14.48%报告期内公司研发工作主要围绕公司移动作业终端和高精度产品相关的软硬件开发，部分研发成果已经形成公司公共安全业务的专业产品。公司的研发投入将对未来长远发展奠定良好基础。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□不适用投资活动现金流入同比增加332.38%主要是因为报告期处置子公司股权，收到的现金增加；投资活动现金流出同比增加152.00%主要是因为报告期投资设立联营公司及投入产业园区建设，支付的现金增加；筹资活动现金流入同比增加1880.83%主要是因为报告期向银行借款，收到的现金增加；筹资活动现金流出同比增加36.60%主要是因为报告期归还银行贷款，支付的现金增加。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□不适用存在上述差异的主要原因是报告期净利润当中包括处置子公司产生的投资收益。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单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否五、核心竞争力分析公司通过3年的募集资金项目建设，特别是2013年海外资产收购等战略措施，正朝着更专业、更精准、更广阔的市场方向发展，形成空间信息领域的核心竞争能力。公司通过收购半球股份公司卫星导航高精度产品资产，获得了其卫星导航高精度产品和精细农业产品专利许可及申请38项，以及用于高精度产品研发的软件目标代码和源代码等，增强了公司的上游核心技术，取得了有价值的行业稀缺资源。公司能以更高的起点，更加成熟可用、商业化程度高的产品，服务于我国北斗产业化应用，同时，向更广阔的全球市场推广“中国芯”。募集资金项目的建设完成，能够满足公司在移动作业互联终端、高精度应用终端等产品生产制造需求，也能够满足公司全资子公司HemisphereGNSSInc.在高精度接收机板卡、航海产品、高精度GNSS天线、机械控制等专业产品的生产制造需求，同时，也将满足高端客户ODM/OEM专业产品设计生产要求，形成相对完善的SMT、组装、测试、包装、物流一体化的生产制造体系，公司专业产品的自主运营制造竞争力得到较大提升。六、投资状况分析1、对外股权投资情况（1）对外投资情况成本（元）数量（股）数量（股）（2）持有金融企业股权情况（元）（股））（股））（3）证券投资情况持有其他上市公司股权情况的说明□适用√不适用2、委托理财、衍生品投资和委托贷款情况（1）委托理财情况单位：万元（2）衍生品投资情况）单位：万元（3）委托贷款情况单位：万元3、募集资金使用情况（1）募集资金总体使用情况单位：万元。年4月17日召开的2012年度董事会决议予以结项；汽车卫星导航智能信息系统项目累计投入6,136.62万元，本年度投入774.20万元，该项目已在2013年12月31日完成建设期；用超募资金累计偿还银行贷款3,980.00万元，本年度无；用超募资金购置电子城IT产业园B4厂房第5、6层，作为卫星导航兼容系统应急装备与减灾应用服务平台项目新的实施地点，涉及金额3,021.93万元，截至2011年6月30日已全部支付，本年度无；用超募资金累计永久性补充流动资金24,347.04万元，本年度使用4,347.04万元；用超募资金对外投资26,700.00万元，本年度无；使用募投项目节余资金永久性补充流动资金4,314.53万元，本报告期使用4,314.53万元；使用募投项目节余资金对外投资14,050.00万元，本报告期用于投资北斗导航位置服务（北京）有限公司；以上累计使用募集资金103,487.59万元，其中本报告期使用24,455.75万元，尚未使用资金1,439.94万元。另外，使用已结项募集资金及超募资金的利息永久性补充流动资金3,641.02万元，截至2013年12月31日止，本公司募集资金账户余额为1,909.71万元，与尚未使用的募集资金余额的差异469.77万元系募集资金存款利息收入。公司募集资金的实际使用情况详见后附募集资金的实际使用情况表。截止2012年9月30日，卫星导航兼容系统应急装备与减灾应用服务平台项目已完成建设期，公司进行了项目结项工作。该项目计划投资9,969.00万元，2010年8月经公司董事会审议通过，同意变更项目实施地点，并以超募资金3,021.93万元购置新厂房，项目的计划总投资额变更为12,990.93万元。截止2012年9月30日，该项目累计支出9,621.01万元（含超募资金3,021.93万元，置换支出1,535.39万元），项目节余募集资金3,369.92万元。截止2013年3月31日，卫星导航数据采集产品研发生产基地项目已完成建设期，公司进行了项目结项工作。该项目计划投资29,333.00万元，2011年9月29日，公司二届董事会六次会议审议通过了《关于增加部分募集资金项目实施地的议案》，增加西安合众思壮导航技术有限公司深圳分公司在深圳市宝安区石岩街道石龙社区第三工业区民营路2号厂房二楼作为实施地点，用来实施专业产品主板生产。由于上述实施地点的变更同时对设备的购置也进行了变更，因此2014年4月17日公司将在二届董事会三十二次会议将上述变更作为部分项目的变更进行补充审议，拟同意将该项目当中SMT生产线相关的募集资金进行变更，将购置新设备变更为购置现成设备。上述补充审议事项将提请公司2013年度股东大会审议批准。截止2013年3月31日，该项目累计支出14,338.39万元（含置换支出3410.23万元），项目节余募集资金14,994.61万元。截止2013年12月31日，汽车卫星导航智能信息系统项目已完成建设期，公司正在准备项目结项工作。该项目募集资金计划投资7,576.56万元，截止2013年12月31日，该项目募集资金累计支出6,136.62万元。该项目由于市场情况的变化，公司终止该项目当中的产品检测与环境试验的建设，将相关计划用于设备购置及安装的募集资金5,194.45万元变更为研发费用。公司将在2014年4月17日二届董事会三十二次会议对上述变更进行补充审议，并提请2013年度股东大会批准。五、募集资金投资项目已对外转让或置换情况1、截至2013年12月31日，公司募集资金投资项目无对外转让。2、截至2013年12月31日，公司使用募集资金置换预先投入卫星导航数据采集产品研发生产基地项目的自筹资金3,410.23万元，置换预先投入卫星导航兼容系统应急装备与减灾应用服务平台项目的自筹资金1,535.39万元，以上置换金额经北京兴华会计师事务所有限责任公司审核，并分别出具报告号为（2010）京会兴核字第3-52号和第3-54号的专项审核报告。六、募集资金实际使用及披露中存在的问题公司募集资金按照公司招股说明书承诺投资的项目使用并按照信息披露的规定履行相应的披露义务，未发生募投项目变化和未履行披露义务的情况，亦不存在将募集资金归还与募集资金项目无关的贷款、用募集资金存单质押取得贷款等其他情况。（2）募集资金承诺项目情况单位：万元用服务平台项目）归还银行贷款（如有）补充流动资金（如有），，（3）募集资金变更项目情况单位：万元4、主要子公司、参股公司分析主要子公司、参股公司情况单位：元主要子公司、参股公司情况说明无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单位：万元七、公司控制的特殊目的主体情况无八、公司未来发展的展望（一）行业发展趋势和竞争格局中国卫星导航市场，历经20多年的蓬勃发展，已经从测量地理信息的简单应用到空间信息的深度拓展应用，具体表现在从早期少数专业创新者的探索、引领、推动过渡到广大从业者的掘金；买方从科研院所到各行各业；卖方从早期追求产品广、多、全的产品短缺时代的单纯销售模式转型为面向客户价值的深度应用服务；竞争要素从简单的技术、信息、产品提供演变成深度的商业模式和产业价值链的竞争；客户应用从追求只受想象力限制的“面”到细分市场的“点”，从产品应用推广初期的简单的卫星导航位置应用过渡到深度应用环境下的多技术的业务系统应用。卫星导航市场从少数领先者的垄断时期过渡到百家争鸣的竞争，众多跨界者，跨行业的竞争使专业界限开始模糊，卫星导航作为空间信息应用的重要组成部分，已经成为现代信息服务业的核心和重要组成部分，已经从一个专业、高深的狭窄市场融入到信息化产业市场当中，要求从业者必须更加专注和聚焦，在产业链和商业模式寻求突破与创新，从客户价值缺口入手，企业价值主张从”以产品销售为中心”转变到”以客户服务为中心”，针对细分行业市场，进行有效的产业资源整合，拓展更符合未来发展的商业模式和企业战略。总体来看，行业机遇大于行业竞争，格局未定。谁能抢得先机，战略定位明确，创新商业模式，有意识构建竞争壁垒，就能主导产业未来。从我国卫星导航产业的发展进程来看，仍处在变化、转折、发展时期，企业转型升级面临巨大的压力，但同时也拥有巨大的机会和空间。当前各个行业及省市都在抓紧制定转型升级战略，卫星导航行业应抓住当前有利时机，培育和健全企业创新机制。同时，加大研发投入和人才储备，提升创新能力，重点突破制约产业价值链提升的关键环节，加快发展研发、设计、标准、营销、服务等环节，促进生产服务化和服务知识化。同时，通过颠覆传统的产品生产销售模式，建立新的技术、生产、服务体系。2013年是北斗核心技术研发与示范应用齐头并进、北斗联盟与产业园涌现的一年。目前，全国各大省市都在打造智慧城市、平安城市、数字城市，北斗以定位、授时、导航、通信等基础功能，提供六大系统解决方案，即车联网信息服务系统、智能信息终端服务系统、高精度专业服务系统、个人位置服务系统、室内外导航定位融合系统、生命安全服务系统，成为实现智慧城市的核心技术之一。2014年1月，国务院正式发布了《工业转型升级规划（2013-2015年）》，这是改革开放以来第一个把整个工业作为规划对象，并且由国务院发布实施的综合性中长期规划，是指导未来五年我国工业发展方式和转变方向的指南。2014年，我国卫星导航行业发展的着力点不在于追求更高的增速，而在于正确处理好增长速度与结构、质量、效益的重大关系，改善和提升产业整体素质，着力提高技术创新能力、国际竞争力和可持续发展能力，建设完善北斗导航与位置服务的生态产业链。我国卫星导航与位置服务市场的另一发展变化是，固有的行业壁垒已经打破，移动互联网企业等纷纷进入卫星导航与位置服务大众市场，首先吞并融合的是产业链上游的导航电子地图厂商，阿里巴巴集团以11亿美元要约收购高德公司成为其全资子公司，并融合进阿里生态体系基础上发展。腾讯、百度成立了独立的地图事业部或位置服务事业部，导航电子地图也成为移动互联网生态链中的一环。手机导航在与车载导航仪、便携式导航仪（PND）的竞争中脱颖而出。5年前，卫星导航企业纷纷进入大众导航市场，在经历了山寨林立、品牌厂商举步维艰的境遇后，而今已被互联网企业一统天下。未来几年，导航与位置服务大众市场具有较大的发展空间，市场格局尚未形成，存在着不确定性。（二）公司发展战略公司2014年将继续聚焦于卫星导航专业、高精度产品与服务市场，基于领先的北斗导航定位技术，为行业用户提供高精度和专业的产品、服务，推动北斗产业全球布局发展，带动北斗普及应用，致力于成为空间信息领域全球领先的高精度专业产品与服务提供商。在发展战略上，按照“云+端”的战略布局，明确“1-2-1”的实施策略。基于卫星导航高精度芯片和板卡技术、发展移动作业终端和高精度产品两个市场方向，形成完善一个“中国位置”北斗导航定位与位置服务平台。（1）一个核心战略支撑技术-北斗精准部件公司收购半球股份有限公司资产和业务后，将其定位在卫星导航高精度芯片、板卡产品和服务解决方案提供商，包括全球基于高精度芯片、算法、板卡的ODM和品牌业务等。2014年，将推出基于北斗导航定位系统的高精度芯片板卡，拓展全球业务。2015年，计划建成基于北斗的全球高精度增强系统“中国精度”（ChinaCM），实现米级精度（1-2米）免费服务，2016年计划实现分米级精度授权服务，到2017年计划实现厘米级精度授权服务。（2）两个业务发展方向A.北斗移动互联作业终端针对行业应用市场，以北斗专业终端产品竞争力为核心，以行业信息化应用和行业移动互联应用为市场目标，成为具备一定竞争力的专业市场领域移动终端产品和方案提供商。移动作业终端是指行业用户在现场（野外或室内）工作所需要使用的终端设备，具备与用户管理系统联接，实现用户工作流程的手持工具，是公司地理信息数据采集终端的延伸和扩展。其目标市场除野外数据采集外，还包括移动执法、移动作业、资源环境管理等。产品要求有一定的工业防护要求、阳光下可视的显示屏、具备GNSS稳定可靠的定位精度，并具备多传感器融合、灵活的配件设计等。在业务策略上，继续将公共安全行业作为重点应用领域，同时，依托公司“集思宝”、“任我游”的渠道网络，实现其他行业的推广应用。B.北斗高精度应用产品—北斗精准产品GNSS高精度应用市场，是指要求精确定位（厘米至毫米级）的行业细分市场，一般又分为静态高精度定位和动态高精度定位。静态高精度定位包括测量测绘专业设备、变形监测、工程勘测等，是卫星导航的传统应用领域；动态高精度定位是随着GNSS技术发展，以机械精确行走和控制为目标的崭新应用领域，从国际市场来看，卫星导航的领先企业已将高精度应用产品从静态应用转向动态应用，主要市场方向是建筑工程机械控制和农业机械控制，并在北美取得良好的市场收益。2014年，公司将原高精度测量产品与系统产品线合并，从静态应用走向动态应用，应用重点是农业机械控制和驾校考试设备。GNSS高精度应用的核心竞争力在于GNSS高精度板卡以及高精度增强服务能力。依托收购半球股份有限公司资产、业务获得的高精度板卡产品和服务解决方案，使得公司能够以较高的起点、较完善的产品进入动态高精度应用市场。公司选择GNSS动态高精度应用的另一个原因是市场因素。2013年中共中央、国务院一号文件指出，创新农业经营体制，鼓励农民合作社的发展，促使农业种植从地区分散、层次差异走向相对集中，结构上从散乱状态（小散户，户均3-5亩）转变为合作社（1000亩至万亩），促进了卫星导航在我国农业机械自动控制的规模化应用。2012年9月公安部123号令《机动车驾驶证申领和使用规定》中，要求对机动车驾驶员考试内容和合格标准全国统一，为GNSS高精度应用创造了条件。（3）一个位置服务平台公司充分发挥“位置云”技术架构在北斗导航与位置服务产业公共平台建设中的优势地位，参与我国城市级北斗导航位置服务平台的建设任务，以北京导航位置服务产业公共平台为样板，以空间数据获取和空间数据库产品为纽带，发展城市级和行业级位置服务应用业务，开展深入的导航位置服务运营。（三）经营计划2014年，公司在总体经营战略上，仍然坚持以效益为目标、聚焦和发展并重的原则，不追求更高的增速，着力提高技术创新能力、国际竞争力和可持续发展能力，建设完善北斗导航与位置服务的生态产业链。在业务方向上，以北斗移动互联作业终端业务为重点，聚焦公共安全应用，并针对行业市场，以产品竞争力为核心，锁定重点行业，开展全面的产品拓展。在营销策略上，将公共安全作为重点行业领域，强化公共安全领域的“云+端”综合服务能力，全面拓展公共安全市场。针对更广泛的行业应用市场，通过行业分销商和系统集成商等渠道，完成更广泛的行业覆盖。在研发计划上，着重研制北斗高精度应用产品、动态应用产品以及相关市场应用，包括高精度OEM板卡、终端产品、行业应用产品等。在发展路径上，内生并外扩并举，继续探索国内外并购，持续获取核心技术、高端人才、市场渠道等优质资源。与其他行业的领先企业合作，优势互补，深耕壮大（四）资金需求及来源计划随着公司业务发展，运营的资金需求也将逐步增大，公司将首先以银行借款方式解决资金短缺，不排除其他包括表外融资、股权融资、衍生品融资等融资方式获得资金，以支持公司业务发展。（五）可能面对的风险1、高精度产品研发的风险尽管公司进行海外并购后，具备了卫星导航高精度产品的核心技术，但是，产品研发和市场推广应用周期较长，需要投入适当的资金并可能存在市场应用拖延等因素的影响。因此，公司应重视产品研发规划的节点控制，设立里程碑，并考虑拓宽投资渠道，降低产品研发风险。2、北斗移动互联作业终端行业推广的风险公司已经研制完成行业应用的北斗移动互联作业终端产品，但是，在行业应用推广过程中，可能存在推广周期长、采购计划拖延、采购资金不能及时到位等客观因素的影响。因此，公司需建立健全的风险控制机制和业务考核机制。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”的说明无十、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无十一、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明无十二、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1、本期新纳入合并范围的子公司\*1、上海合众思壮科技有限公司系公司于2013年6月投资设立。2013年11月，公司将该出资转让给公司所属子公司-合众思壮北斗导航有限公司。\*2、UniStrongCo.,Ltd.系公司于2013年投资设立。\*3、HemisphereCo.,Ltd.及所属子公司HemisphereGNSSInc.及HemisphereGNSS（USA）Inc.系公司于2013年投资设立2、本期不再纳入合并范围的子公司注：子公司本期不再纳入合并范围的原因：深圳市合众研创科技有限公司、成都合众思壮科技有限公司、广州思壮通信导航科技有限公司、江苏合众华茂信息科技有限公司完成工商注销；公司于2013年12月完成北京合众思壮导航技术有限公司的股权转让。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特别是现金分红政策的制定、执行或调整情况√适用□不适用公司近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2011年度利润分配及资本公积金转增股本预案拟以公司2011年12月31日总股本14,400万股为基数，向全体股东每10股派发现金股利2.00元（含税），共计派发现金股利28,800,000.00元。剩余未分配利润50,711,342.66元结存至下一年度。拟以公司2011年12月31日总股本14,400万股为基数，以资本公积转增股本，向全体股东每10股转增3股，转增股本4,320万股，转增后公司总股本增加到18,720万股，资本公积余额为1,002,065,200.23元。2012年度利润分配及资本公积金转增股本预案根据《公司章程》的规定，公司本年度实现利润未达到分配政策相关要求，同时根据公司生产经营对流动资金的需求，综合考虑各方面因素，提出2012年度利润分配及资本公积转增股本预案如下：不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。2013年度利润分配及资本公积金转增股本预案公司2013年度实现利润等情况不符合公司《章程》实施分配的条件要求，综合考虑各方面因素，提出2013年度利润分配及资本公积转增股本预案如下：不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。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的原因公司未分配利润的用途和使用计划不符合公司章程分配条件要求用于公司经营十四、本报告期利润分配及资本公积金转增股本预案十五、社会责任情况无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、采访等活动登记表搜狐、证券时报、京华时报、