

证券代码：002308

证券简称：威创股份

公告编号：2013-007

# 广东威创视讯科技股份有限公司 2012 年度报告摘要

## 1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	威创股份	股票代码	002308
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更后的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈宇	程晓娜	
电话	020-22213431		
传真	020-22213319		
电子信箱	irm@vtron.com		

## 2、主要财务数据和股东变化

### (1) 主要财务数据

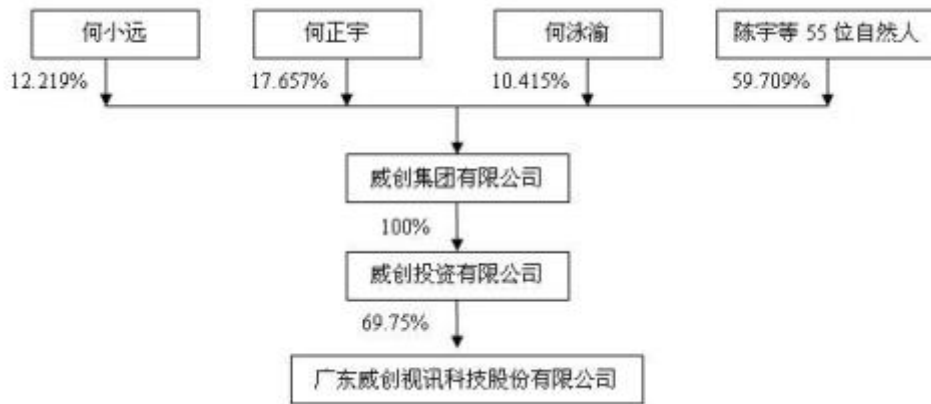
	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入(元)	1,194,611,373.45	909,991,943.76	31.28%	741,052,125.33
归属于上市公司股东的净利润(元)	338,139,825.61	258,385,221.31	30.87%	201,475,549.72
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	327,515,595.46	248,614,837.38	31.74%	192,711,603.36
经营活动产生的现金流量净额(元)	354,094,599.10	241,376,594.31	46.70%	131,118,522.79
基本每股收益(元/股)	0.53	0.40	32.50%	0.31
稀释每股收益(元/股)	0.53	0.40	32.50%	0.31
加权平均净资产收益率(%)	17.44%	14.72%	2.72%	12.69%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产(元)	2,421,900,778.49	2,125,273,254.85	13.96%	1,884,399,812.44
归属于上市公司股东的净资产(元)	2,046,692,672.98	1,858,295,256.35	10.14%	1,666,445,150.74

### (2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	25,953	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	23,572		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的	质押或冻结情况

				股份数量	股份状态	数量
VTRON INVESTMENT LIMITED	境外法人	69.75%	447,376,500	0	—	0
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红	其他	1.96%	12,554,354	0	—	0
南方绩优成长股票型证券投资基金	其他	1.09%	7,000,000	0	—	0
全国社保基金—零九组合	其他	0.61%	3,914,000	0	—	0
中国人寿财产保险股份有限公司—传统—普通保险产品	其他	0.52%	3,318,525	0	—	0
中国人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品	其他	0.45%	2,885,609	0	—	0
齐鲁证券有限公司	其他	0.42%	2,702,910	0	—	0
东北证券股份有限公司	其他	0.39%	2,526,830	0	—	0
华夏成长证券投资基金	其他	0.34%	2,189,857	0	—	0
景顺长城新兴成长股票型证券投资基金	其他	0.29%	1,848,455	0	—	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前 10 名股东中，控股股东 VTRON INVESTMENT LIMITED 与其他 9 名股东之间不存在关联关系，也不属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人；其他 9 名股东中除中国人寿保险股份有限公司与中国人寿财产保险股份有限公司存在关联关系外，未知其余股东是否存在关联关系以及是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

2012年，公司坚持围绕战略定位和规划，敏锐把握行业发展机遇，在董事会、管理层及全体员工的共同努力下，圆满完成了各项既定经营目标，主营业务保持稳健增长。公司立足于行业发展的良好态势，聚焦VW核心业务，深耕细作，对VW市场的产品全面布局。通过加强战略绩效管控体系建设，公司在市场、销售、产品、技术、人力资源等方面的整体运营效率得以有效提升。随着客户应用需求的不断深化创新，公司提出向基于客户价值的解决方案提供商升级的战略思想，为未来实现跨越式发展创造了新的机遇。

## （一）公司经营情况回顾

2012年度，公司主营业务继续保持了稳健增长的发展态势，主要经营指标再创新高。报告期内，公司实现营业总收入119,461.14万元，同比增长31.28%；实现营业利润29,611.18万元，同比增长26.69%；实现利润总额37,768.74万元，同比增长26.90%；实现净利润33,813.98万元，同比增长30.87%。2012年，公司取得的成绩主要体现在以下几个方面：

### （1）重点行业市场稳步增长，超大项目体现全球领先优势。

公司聚焦核心业务，持续提升产品力，精心组织资源开拓市场，在电力、能源、交通、军警、政府等重点行业的业务实现了均衡健康增长，保持了亚太市场占有率第一的绝对领先优势。2012年，公司全部中标了铁道部公开招标的三个超大项目（铁道部调度指挥中心、上海铁路局调度指挥中心、广州铁路局调度指挥中心），屡次刷新了单一显示系统的全球规模之最；高比例中标了国家电网集采项目、中石油集采项目；成功完成了香港地铁、凤凰卫视、日本北海道电力等项目，凸显了公司在超大、高端项目上的全球领先优势。同时，公司积极拓展海外市场，实现了亚太市场销售规模的快速增长，公司产品力和品牌力的持续提升为未来在海外市场争取更大份额奠定了坚实基础。

### （2）自主创新能力持续提升，科技成果丰硕。

2012年，公司继续加大研发投入，着力提升研发效率，科研成果丰硕。全年新增专利授权137项，其中发明专利116件，新增登记软件著作权19项。截至2012年底，公司共拥有授权专利396项，其中发明专利256项，包括欧美日专利2项；已登记软件著作权140项。报告期内，公司获得2011-2012年度国家规划布局内重点软件企业、第十六届中国国际软件博览会金奖、广东省科技进步二等奖以及广州市科技进步二等奖等荣誉。

公司已建有广东省大屏幕显示系统工程研究开发中心（已被评为“广东省优秀工程技术研究开发中心”）和广东省省级企业技术中心，是国内硬件设施一流的可视化信息交互显示技术研发机构，并组建了光电信息一体化相关学科的专业研究部门，在专业技术和自主创新方面持续引领行业发展。

### （3）明确战略升级思路，推进运营能力的全面提升。

随着信息化的高速发展，“云+端”的应用正成为IT行业的发展趋势，引领各相关行业的变革和发展。随着客户信息化水平的不断提升，客户应用需求已不仅仅满足于基础的功能性应用，而逐步发展为高分辨率显控平台与业务信息相结合，达到实时、集中、交互、联动的综合智能显示需求。公司密切把握行业发展动态，在2012年明确了向解决方案提供商升级的战略思想，通过价值链的延伸，提升客户的运营效率和价值。公司引入IBM专业顾问团队，协助公司完成战略升级思路的梳理和执行，通过部署和启动公司战略绩效管控体系建设，从战略执行、流程打造、内部控制等方面全面提升公司运营能力。

### （4）新园区顺利落成，为未来业绩快速增长提供有力保障。

公司投资建设的创新园区已接近项目尾声，新园区的落成将使公司获得行业一流的硬件平台和运营环境，公司生产能力和研发能力都将得到较大幅度提升，并且建设成为控制室解决方案应用领域的典型示范

场景。同时，新园区的落成将对人才引进、管理效率提升等发挥积极意义，进一步强化了公司作为行业龙头的综合竞争力。

## （二）公司未来发展展望

### （1）行业发展趋势和竞争格局

信息化建设是当今世界发展的大趋势，是推动经济社会变革的重要力量。大屏幕拼接市场在“十二五”规划的积极政策推动下，预计未来仍将保持持续增长。政府、能源、交通、军警等行业的指挥与调度中心等项目建设，以及行业应用的纵向深化，将拉动国内市场的进一步增长；金融、通信、广电等新兴行业的应用需求呈现明显增长态势，产品应用领域得到进一步拓展；全国范围内“智慧城市”的构建，对城市整体高分GIS地理信息系统、应急指挥、视频监控、智能管控等综合业务的需求日益增强；市场需求向行业解决方案方向不断深化，客户需求呈现个性化、专业化特点，针对目标客户的不同业务需求，结合业务流程，提供全方位的解决方案服务成为行业发展趋势。

VW产品融合了硬件、软件、互联网、光电子、精密机构等多方面的技术，具有较高的综合技术门槛，多年的行业发展已形成较为稳定的市场竞争格局。在高、中端市场，各厂商之间的竞争要素主要为品牌、技术、产品品质及服务能力，公司全面的技术能力及优质的产品与服务能力，很好的满足于高、中端市场的需求，以差异化的竞争优势赢得高、中端市场；在低端市场，各厂商之间的竞争要素主要为产品价格，公司根据低端市场的客户需求推出具有高性价比的低端产品，通过全线产品的战略性布局，长期保持了国内外市场的领先地位。

### （2）公司发展战略

公司利用十年时间通过自主技术品牌创建、商业模式创新赢得中国市场；未来，公司期望通过核心技术开发、创造客户价值来争取全球市场。在市场拓展方面，公司将战略性布局VW全线产品，通过深耕国内市场，抢占控制室市场更大销售份额；同时，公司将加大资源投放，积极拓展海外市场，从区域上谋求更为广阔的发展空间。在产品与服务方面，公司将逐步推出基于客户价值的控制室解决方案，并形成新的业绩增长点，构建控制室解决方案价值链，打造持续健康发展的商业模式，实现公司跨越式发展。

### （3）2013年经营计划

2013年，公司一方面将顺应客户需求的变化，积极开拓核心产品的应用领域，不断夯实公司研发、市场和运营能力，保持销售收入和利润的稳步增长；另一方面，公司将进一步从战略上明确升级转型的发展目标，并在组织架构、业务模式、业务体系、市场拓展、核心技术等各方面推进战略规划逐步落地，保障公司战略转型的良好开局。

①主营业务VW领域，公司将充分发挥技术领先优势，把握行业和区域市场发展趋势，致力于改善平台运营效率，强化代理商能力建设，增加客户粘性，进一步提升国内市场占有率。同时，公司将投入资源大力开拓海外市场，更加主动的布局全球市场的业绩增长。

②深挖客户应用需求，通过自主研发、兼并收购等方式获得解决方案战略升级所需的专业技术和优秀

人才，搭建组织架构，积极推进解决方案的应用原型与试点，结合“智慧城市”“智能电网”“国防信息化”等市场机会，顺利完成公司解决方案升级的良好开局。

③公司将持续进行企业核心能力的打造，通过战略绩效管控体系建设工作的推进，明确战略升级的发展思路，提升决策效率和执行力，完善人力资源及绩效管理体系，全面提升公司的运营效率与效果。

④公司将继续加大研发投入，在新产品开发及前沿技术研究等方面投放资源，重点关注大屏显示、信号处理、高分显控平台及解决方案等技术的进一步提升，储备未来发展所需的各项显控技术，打造公司的自主创新能力，持续引领行业技术发展。

(4) 可能面对的风险

①技术风险

公司核心业务的技术目前处于国内领先水平，但高新技术行业的技术和客户需求变化非常快，因此公司加大市场研究与分析的力度，根据客户需要进行持续的产品技术创新，提高新产品的开发、转产效率，加强与对外交流与合作、引进高素质的科技人才，采取多种方式保证公司的技术水平处于行业领先地位。

②管理风险

随着公司规模快速增长和战略转型，需要更多有实战经验的高级人才来帮助实现。管理团队的建设，外部一流人才的引进、内部人员的学习培养，以及激励体系的优化将是公司后期重点工作之一；并且，公司将继续强化制度与流程体系建设，在保证公司的合规经营的同时将现有团队的能力最大化发挥。

#### 4、涉及财务报告的相关事项

(1) 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

(2) 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

(3) 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

不适用

(4) 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

不适用

(此页无正文，为广东威创视讯科技股份有限公司 2012 年年度报告摘要之法定代表人签署页)

广东威创视讯科技股份有限公司

法定代表人：何正宇

2013 年 4 月 20 日