

证券代码：002121

证券简称：科陆电子

公告编号：201315

## 深圳市科陆电子科技股份有限公司 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	科陆电子	股票代码	002121
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	黄幼平	李丽丽	
电话	0755-26719528	0755-26719528	
传真	0755-26719679	0755-26719679	
电子信箱	sunnyhuang729@163.com	lilili@szclou.com	

### 2、主要财务数据和股东变化

#### (1) 主要财务数据

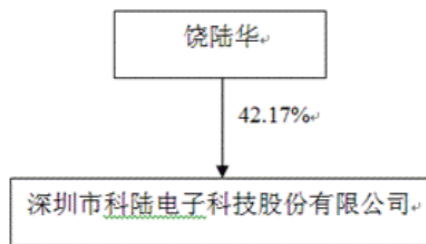
	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入(元)	1,403,974,904.45	1,121,783,606.22	25.16%	929,793,622.91
归属于上市公司股东的净利润(元)	84,824,977.80	75,001,304.52	13.1%	131,482,803.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	64,266,723.82	71,610,685.38	-10.26%	124,507,349.45
经营活动产生的现金流量净额(元)	322,079,608.24	-374,620,034.93	-185.98%	-40,466,932.74
基本每股收益(元/股)	0.2138	0.1891	13.06%	0.3591
稀释每股收益(元/股)	0.2138	0.1891	13.06%	0.3591
加权平均净资产收益率(%)	6.7%	6.3%	0.4%	11.65%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产(元)	2,774,910,057.67	2,592,908,242.11	7.02%	2,119,017,755.27
归属于上市公司股东的净资产(元)	1,266,032,006.43	1,190,701,046.45	6.33%	1,128,922,741.93

#### (2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	31,970	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	32,987		
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	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况

					股份状态	数量
饶陆华	境内自然人	42.17%	167,286,000	102,964,500	质押	160,100,000
上海景贤投资有限公司	境内非国有法人	2.85%	11,315,332			
全国社会保障基金理事会转持二户	国有法人	2.27%	9,000,000			
袁继全	境内自然人	2.05%	8,150,950			
邦信资产管理有限公司	国有法人	1.51%	6,000,000			
北京淳信资本管理有限公司	境内非国有法人	1.51%	6,000,000			
江苏汇鸿国际集团中鼎控股股份有限公司	国有法人	1.5%	5,970,000			
中国人寿保险股份有限公司一分红一个人分红-005L-FH002深	其他	1.5%	5,935,462			
深圳市高新投集团有限公司	国有法人	1.02%	4,050,000			
范家闫	境内自然人	0.53%	2,094,000	1,585,500		
上述股东关联关系或一致行动的说明	无					

(3) 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

报告期内，全球经济增长乏力、欧债危机矛盾深化，新兴经济体和发展中国家也面临通货膨胀和经济增速回落的压力。在此背景下，中国国内经济增速放缓，公司管理层围绕董事会确定的发展战略，以发展为要务，以创新为手段，以完成2012年度经营业绩目标为中心，积极应对市场变化、产品价格下降和成本上升带来的不利影响，通过优化组织架构，加强品牌建设和新产品研发力度，深化经营思路，创新精细化管理，不断优化流程，全面提升产品质量、服务品质和成本管理水平等手段，稳步有序地推进各项工作，确保了公司持续健康稳定的发展。

报告期内，受国内外宏观经济环境不景气及公司所处行业市场竞争激烈等因素综合影响，同时，为保证公司核心竞争力，公司继续保持了对研发及销售队伍方面的投入。报告期内，公司新增合同订单未达到预期，产品销售毛利率略有下降，但在公司全体员工的努力之下，实现了公司盈利能力的稳步提升。报告期内，公司实现营业总收入140,397.49万元，比上年同期增长25.16%；实现营业利润5,640.23万元，比上年增长2.36%；实现归属于上市公司股东的净利润8,482.50万元，比上年增长13.10%，基本每股收益0.2138元/股，加权平均净资产收益率6.91%。截止2012年12月31日，公司总资产为2,774,91.01万元，归属于上市公司所有者权益为1,266,03.20万元，经营活动产生的现金流量净额32,207.96万元。

报告期内主要经营指标如下：

单位：元

项目	2012年度	2011年度	同比增减情况(%)
营业收入	1,403,974,904.45	1,121,783,606.22	25.16% (注1)
营业成本	1,019,225,000.86	782,662,013.91	30.23% (注2)
销售费用	125,643,004.16	116,233,830.96	8.10%
管理费用	129,189,173.05	130,263,452.38	-0.82%
财务费用	49,107,406.74	22,707,731.53	116.26% (注3)
研发投入	88,790,913.11	85,288,983.06	4.11%
经营活动产生的现金流量净额	322,079,608.24	-374,620,034.93	-185.98% (注4)
投资活动产生的现金流量净额	-235,122,060.23	-183,725,083.99	27.97% (注5)
筹资活动产生的现金流量净额	-41,662,484.88	203,923,134.67	-120.43% (注6)

说明：

注1：主要系报告期内及时履行前期签订的合同订单。

注2：主要系营业收入增加所致。

注3：主要系本年累计借款数增加所致。

注4：主要系A、报告期内公司加大应收账款回收力度，回款状况良好；B、为了降低经营风险，合理控制库存，报告期内“购买商品、接受劳务支付的现金”同比减少22,297.21万元；

注5：主要系报告期内公司科技园北区研发大厦、成都科陆洲、南昌科陆基建项目支出增加所致。

注6：主要是本期严格控制融资规模所致

#### 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：

公司通过上下一心，致力于产业链延伸，同时不断创新，提升公司管理水平，在宏观经济不景气的情况下，冷静应对市场环境的变化，实现了净利润的增长，确保了公司的稳定发展。具体如下：

##### (1) 延伸产业链，切入智能配电一次设备领域

报告期内，公司抓住机遇，通过收购上海东自公司，正式进入配电网一次设备领域。上海东自产品所处行业属于国家优先发展和重点支持的高新技术产业，市场前景广阔。收购之后，公司产品实现了一次配电设备和二次配电设备的全面覆盖以及技术融合，有利于提高公司盈利能力，增强核心竞争力和可持续发展力，为实现公司的长期战略规划奠定了坚实的基础。截止目前，公司凭借现有营销网络对其产品进行了市场开拓，在国家电网和南方电网招标过程中相继中标，成为公司新的利润增长点。其中，在国家电网公司各省（地区）2013年第一批配（农）网设备协议库存招标采购项目中，公司中标产品包括柱上断路器、10kV负荷开关产品，中标金额1370.72万元。

##### (2) 坚持自主创新，加大研发投入完善产品布局

根据国家政策、产业发展趋势及市场需求，作为国家级高新技术企业，公司分析客户需求，把握市场机会，结合自身优势，在报告期内紧紧围绕“智能电网，新能源接入、节能减排三位一体化战略”核心，积极进行新技术研究及新产品的开发。

A、2012年，公司营业收入集中在智能电网用电领域的电子式电能表及用电信息采集两大产品上，报告期内，公司在保持用电领域市场地位的同时，积极布局配电领域产品。

用电领域方面，公司对国网全系列产品进行了生产工艺的优化和软/硬件平台的升级，同时，MES企业制造执行系统的使用，大幅提高了生产效率，提升了产品质量，控制了产品成本。

配电领域方面，公司于报告期内自主研发的智能电网配网领域DTU配电自动化终端、FTU馈线自动化终端及故障指示器三大产品，目前均已通过中国电科院电力工业电力设备及仪表质量检验检测中心的型式试验，取得了上网许可资格，该类产品应用于配电10千伏线路的监控及故障定位，可以有效提高供电的可靠性。

智能仪器仪表方面，公司在报告期内对标准仪器仪表系列龙头产品进行不断的技术升级以满足用户需求，同时，加大力度进行自动化检表线项目的实施，通过流程、项目的梳理，实现了从方案设计、结构设计、研发制造、采购供应、工程施工到项目验收全过程的把控，确保了各省市项目的快速、顺利交付。

B、新能源接入领域方面，公司拥有风电变流器、光伏逆变器、分布式储能及电动汽车充电桩等系列产品。

风电逆变器产品经过前期的营销推广工作，报告期内已实现订单；光伏逆变器产品完成了产品研发、认证、试点及前期市场推广工作，其中，科陆新能自主研发的500KW并网光伏逆变器及储能逆变器顺利通过了中国电科院南京分院国家能源太阳能发电研发（实验）中心的太阳能发电试验与检测实验室严格测试，产品技术完全符合Q/GDW 617—2011《光伏电站接入电网技术规定》，满足国家电网公司对该类产品的所有强制要求，为公司在光伏逆变器市场的开拓奠定了坚实基础；公司在国家能源局支持下建设了“可再生能源储能并网工程实验室”，进行分布式储能产品的研发，争取在2013年完成不低于10兆瓦/时的可再生能源储能并网示范项目的建设；电动汽车充电桩产品已完成产品研发及试点工作，由于行业导向政策等原因，充电桩、充电站2012年市场并未如预期展开。

C、节能减排领域涉及的产品有高中低压变频器、合同能源管理及LED照明驱动电源等。报告期内，新签订两项余热发电项目合同，项目进展顺利，其中，2011年签订的项目已按合同约定方式回款，并在节能诊断行业有所突破；公司全资子公司科陆电源2012年初开始介入LED照明驱动电源及定制电源市场，目前已经完成了0-300W（裸板/防水）所有LED照明驱动电源的项目开发，产品的质量及功能赢得了客户的好评。

### （3）完善国内市场，拓展国际市场

国内市场方面，公司通过营销管理精细化、组织扁平化、服务便捷化、资源最优化、信息共享化等举措，整体提高了公司市场应变能力、客户服务能力、管理控制能力和营销运作能力，对应收帐款实行分段管理、政策引导、费用联动、监督考核的管理策略，首次在营销中心体系实行末位淘汰机制，强化了销售队伍的建设，推动了销售人员的工作积极性。

国际市场方面，作为公司新的经济增长点和全球发展战略支撑点，公司在保证国内市场稳步发展的前提下，不断加大海外市场推广和投入力度。报告期内，公司通过多种举措，不断向海外市场推广公司具有自主知识产权的电力计量检测系列装置，高低压变配电产品，居民、工商业用户单相三相系列普通电能表，CPU预付费卡表，ANSI表，可兼容GPRS、CDMA、ZIGBEE、PLC等通信方式的模块表，STS预付费系统及代码式电能表，AMI电力智能管理系统，变电站、专变、公变等电力需求侧计量和监测系列终端设备，这些高新科技电力产品，在不断占领和拓展国际市场的同时，更赢得了海外消费者的认可。截止目前，公司产品已销往全球各大洲，在非洲、东南亚、中亚、东欧、南美、俄罗斯等区域和国家营销额持续增长，非洲及东南亚市场已实现大批量交付。

### （4）优化生产工艺，加强质量控制及库存管理

报告期内，公司开展了生产流程优化及信息化建设工作，进行了生产工艺改进，提高自动化生产程度，规范关键环节生产工艺等工作，降低了人工成本，加大了质量控制和库存管理力度。公司引进和实施了MES制造执行系统管理，对材料的入库及生产使用进行全程系统监控，从产品设计、生产控制环节入手，采用一键式防呆理念，有效提高了综合效率。制造中心进行了多项生产流程优化改进工作，提高自动化生产程度，降低人工成本，进一步规范关键环节生产工艺及生产监控，有效的降低了生产过程中人为因素及误差因素引起的质量问题，大大提高了产品的出厂合格率。

### （5）加强公司治理，优化管理体制，提高整体效率

报告期内，公司进一步健全完善了公司内部控制体系，提高了公司防范和抵御风险的能力与水平。为满足发展需要，提升管理效率，2012年，公司人力资源中心组织实施了公司各部门组织架构及职位梳理的工作，并建立了基于员工发展的整套任职资格体系，同时，围绕着公司战略目标的实现全面优化了公司绩效考核体系，进一步深化了人力资源战略改革，建立健全了员工职业任职及发展通道，以达到公司和员工双赢的目的。报告期内，公司启动“流程优化”项目，成立市场需求分析、产品研发、采购供应链管理、新产品导入、订单履行，物料认证等子项目组，全面梳理各关键业务流程。报告期内，该项目已完成了前期策略分析以及部分流程的优化设计工作。报告期内，公司开展了优化项目管理机制工作，从项目开始到项目结束的全过程进行计划、组织、指挥、协调、控制和评价，进一步提高了公司运营效率。

在2011年年度报告中，公司对2012年的经营目标进行了预计：“力争2012年订单实现25亿元。”2012年，公司实现新增合同订单14.35亿元，未达到计划目标的主要原因为：

（1）2012年，全国水泥行业继续呈现低速增长态势，公司出于风险控制角度考虑，对水泥纯余热低温发电合同能源管理项目销售订单的承接采取了审慎态度；（2）报告期内，光伏行业遭遇前所未有的严峻形势，受国家政策影响较大的风电行业因政策未如预期落地，市场没有大规模启动，导致公司光伏逆变器及风电变频器等新能源产品目前多为研发及小批量试产等前期推广状态，市场拓展未能取得较大进展；（3）报告期内，由于宏观经济下行导致变频器的传统应用行业需求下滑、竞争加剧，为规避投资及生产经营风险，公司变频器产品的销售额较去年同期相比有所下降。

### 公司核心竞争力：

公司经过多年的探索和积累，逐渐成长为一家专为智能电网和新能源应用、节能减排提供装备和解决方案的国家重点高新技术企业。公司重视研发，采用先进的设计、生产和管理方式，不断优化产品结构，完善产业布局，引入专业化人才，成为市场认可和接受度较高的先进生产企业。公司核心竞争力主要表现在以下几个方面：

#### 1、具有行业领先的研发能力和技术水平

公司通过持续的研发投入，承担了多项国家“863”计划及国家火炬计划等项目；建立了国家认定的博士后科研工作站、国内首家智能电网院士工作站，与中国科学院化学物理研究所、清华大学、华中科技大学及西安交大等高校建立了产学研合

作关系。截止2012年末，公司共申报专利449项，已获297项专利授权。公司坚持以客户和市场需求为导向，充分整合内外部研发能力，保持适当合理的研发项目投入，确保公司的可持续发展。

## 2、具有产品结构优势

在高技术创新体系、高研发投入的强大后盾支撑下，公司拥有完整的产业链，产品大类覆盖智能电网、新能源接入及节能减排三大领域，产品包括标准仪器仪表、电子式电能表、电力自动化终端、电力操作电源、高中低压变频器、光伏逆变器、风电变流器、储能、微网、RFID产品、智能输变电保护产品、配电一、二次设备等，结构合理，有利于分散单一领域、单一产品引致的经营风险。公司主导产品盈利前景良好，进一步提升了公司的盈利水平和抗风险能力。公司业务同时向上游扩展，塑胶产品、变压器、互感器及电源模块的生产大幅提高了公司产品交付速度，有效控制了产品成本。

## 3、产业布局完善

2012年，公司成都智能电表产业基地已竣工，科技园北区科陆电子大厦已顺利封顶，南昌智能电网产业基地已于11月开始动工，新收购控股子公司上海东子电气拟建的苏州配网自动化产业基地业已在筹划当中，科陆电子依托智能电网，新能源接入及节能减排三位一体化战略，以改革前沿城市深圳为中心，向成都，南昌及江苏等内陆城市逐步延伸的产业布局已逐步成型，合理的产业布局及完善的产业结构保障了公司适应社会经济发展的需要，有力的支撑了公司的可持续发展。

## 4、拥有前瞻性技术储备

公司产品涵盖智能电网，新能源与节能减排三大领域，涉及国家“十二五”节能环保产业（高效节能产业）、新能源产业、新能源汽车产业三大战略性新兴产业，包含“十二五”国家战略性新兴产业中重大节能技术与装备产业化工程、信息惠民工程、物联网和云计算工程、新能源集成应用工程及新能源汽车工程等五项重点工程，政策导向有效保证了公司的可持续发展能力。

公司在国家能源局支持下建设“可再生能源储能并网工程实验室”，进行分布式储能产品的研发，完成了兆瓦级箱式移动储能电站的研发；光伏逆变器产品完成了产品研发、认证、试点及前期市场推广工作，处于小批量试产阶段；电动汽车充电桩产品已完成产品研发及试点工作。一旦相关政策落地，将会对公司相关领域的业绩产生积极影响。

## 5、可提供能源整体解决方案和能源服务

公司凭借长期致力于电力行业的研究以及节能产品开发应用的基础，除了销售标准仪器仪表、电子式电能表、电力自动化终端等传统产品外，还依托公司完善的产业链及强大的研发实力背景，从用电负载节能，到供电系统节能，以及上层的能源管理，以先进的技术、产品和方案，专业的服务和创新模式，成为客户信赖的能源整体解决方案提供商和服务提供商。后续，公司将主要依托能效监测管理平台，为大型企业提供一揽子节能增效整体解决方案，培育公司新的利润增长点，增强综合实力。

## 6、引进和培养高素质的专业性人才，提高人力资源竞争力

报告期内，公司通过领导力项目，培养了一批在生产、销售、技术研发、企业管理方面具有丰富经验的专业性人才；同时引入内部讲师机制，根据公司和各部门的日常工作，内部讲师开展针对性培训，提高中基层员工的专业技能，公司人力资源的整体竞争力有所提升。

### 对公司未来发展的展望：

公司将巩固优势领域，以技术创新为引领，大力拓展新产品市场，稳步推进产品结构转型。公司制定的经营目标为：力争2013年实现订单18亿元。为达到上述经营目标，公司拟采取如下措施：

#### （1）加强营销队伍建设，加大新领域产品市场推广力度

2013年，公司进一步强化营销队伍建设工作，加强对营销队伍的培训，提高服务意识及响应速度；同时，公司进一步强化绩效考核体系和过程管理，形成有效的管理机制。公司将以电网系统为主导市场，以国网及南网市场为主体，加强拓展国际市场业务及新能源市场业务，创新销售模式，逐步提升新兴市场占有额，促进公司合同及订单的全面增长。

#### （2）提高资金周转率，有效降低资金成本

为保证经营利润的最终实现，降低资金成本，公司将继续加大应收帐款管理及库存管控，减少库存占用，提高资金使用效率，加速资金周转。

#### （3）完善管理体制，提高整体效率

公司将进一步优化资源配置，开展项目管理责任制改革、内部流程优化再造等工作，理顺研发及交付流程，提升交付效率，同时加大对市场的支持力度，建立起由职能型逐步向矩阵型管理过渡的理念，以更好的适应市场竞争，确保人均效益的提升。同时，将进一步细化财务经营管理，确保预算项目落地，达到增收节支的目的的同时，有力支撑各产品线战略规划的实现，并强化对子公司的管理，整合资源，严控各项风险，提升盈利能力。

#### （4）打造学习型组织，实现员工与公司的共赢

公司将继续关注员工培养及晋升通道建设,做好干部和员工任职资格体系以及干部资源池建设的落地工作;建立健全基于任职资格的培训体系,打造公司学习型组织;坚持可持续发展的人才战略和高效原则,基于未来的发展规划,实现人才队伍的梯队建设;严格执行符合公司战略发展的绩效考核体系,确保各产品线、各部门年度目标的达成,同时将员工薪酬与业绩、能力、等级挂钩,实现员工与公司的共赢。

#### (5) 不断优化产业布局,确保可持续发展

A、公司全资子公司——深圳市能源服务有限公司在2013年除余热发电项目外,将大力开拓节能诊断、LED照明、高低变频调速器、能效监测平台等项目市场,在钢铁等行业进行框架性的节能增效服务。

B、公司依托(国家能源局)可再生能源规模化储能并网工程实验室,继续优化风电储能并网装置、微电网储能并网装置、光伏储能并网装置及离网系统全套解决方案,满足可再生能源发展需要。公司将对储能电池和储能变流器进行全面测试,同时能将储能系统结合到风力发电、光伏发电和微电网系统中开展研究,解决储能在再生能源应用中的关键技术问题,同时为再生能源储能系统的开发提供研究平台,为储能相关标准的制定提供支撑。

公司2013年度经营目标是在结合政策分析及市场调研后,确定相关基本假设条件下制定的,是内部经营管理和业绩考核的参考指标,不代表本公司2013年盈利承诺。由于影响公司经营效益的各种因素在不断变化,年终经营结果可能与本预算指标存在差异,敬请广大投资者注意。

## 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

公司评估了上市以来客户回款的安全性、客户构成、资产规模的扩大等公司实际经营情况,以及公司上市以来应收款项的回款特点、公司以往应收款项坏账核销情况,并在参考部分电子行业上市公司及同行业上市公司的应收款项坏账准备计提比例后,为了更加真实、客观地反映公司的财务状况以及经营成果,根据公司的实际情况,本着谨慎经营、有效防范经营风险的原则,于第四届董事会第二十八次(临时)会议上审议并批准了《对应收款项坏账准备的计提比例进行变更的议案》。

详细情况见披露于2012年9月21日《证券时报》、《中国证券报》及巨潮资讯网<http://www.cninfo.com.cn>上的公司《关于应收款项坏账准备计提比例变更的公告》(公告编号:201256)。

本次会计政策变更自2012年7月1日起开始执行。根据《企业会计准则第28号:会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关关于会计政策及会计估计变更的公告规定,对上述会计估计的变更采用未来适用法,无需对已披露的财务报告进行追溯调整。

按新的坏账准备提取比例,结合公司往年的应收款项情况和对公司2012年底应收款项余额的估计数,根据账龄和相应的提取比例进行测算,此项会计估计变更将增加公司2012年净利润约为800万元。根据公司2011年度的经审核的财务报表,此项会计估计变更占公司2011年度净利润的比例为10%左右,未达到提交股东大会审批标准。

### (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

无

### (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

与2011年度相比,2012年度财务报告合并报表范围中新增了1家控股子公司、1家控股子公司股权比例发生了变化,具体如下:

- 1、公司在报告期内分别以增资入股及收购股权方式取得上海东自共计60%股权,截止报告期末,工商登记注册已完成。
- 2、公司在报告期内以现金收购股权方式取得控股子公司深圳市科陆变频器有限公司11%股权,完成交易后,公司持有科陆变频股权由85%增至96%,截止报告期末,工商登记注册已完成。

### (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

深圳市科陆电子科技股份有限公司

董事长:饶陆华

2013年3月27日