

江苏林洋电子股份有限公司

2013 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海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。

1.2 公司简介

股票简称	林洋电子	股票代码	601222
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	董事会秘书	证券事务代表	
电话	岑蓉蓉	陆建飞	
传真	0513-83356525	0513-83356525	
电子信箱	0513-83356525	0513-83356525	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2012 年(末)	2011 年(末)	本年(末)比上年(末)增减 (%)	2010 年(末)
总资产	3,261,309,956.69	3,269,343,616.50	-0.25	2,862,719,333.50
归属于上市公司股东的净资产	2,608,148,522.86	2,355,528,422.49	10.72	2,066,299,734.37
经营活动产生的现金流量净额	245,462,070.57	158,151,812.12	55.21	-25,612,410.55
营业收入	1,991,449,619.56	1,913,748,512.18	4.06	1,695,633,959.97
归属于上市公司股东的净利润	371,514,771.45	302,597,941.80	22.78	187,674,008.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	368,651,364.14	273,746,963.13	34.67	164,684,526.00
加权平均净资产收益率 (%)	15.05	13.77	增加 1.28 个百分点	16.89
基本每股收益 (元 / 股)	1.05	0.86	22.09	0.65
稀释每股收益 (元 / 股)	1.05	0.86	22.09	0.65

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

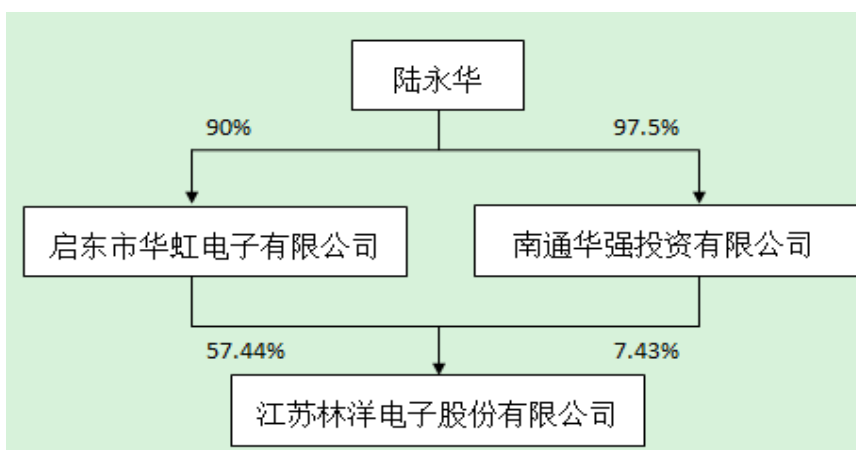
截止报告期末股东总数	11,242	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	14,337			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	报告期内增减	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
启东市华虹电子有限公司	境内非国有法人	57.44	204,000,000	0	204,000,000	无

南通华强投资有限公司	境内非国有法人	7.43	26,400,000	0	26,400,000	质押 17,940,000
虞海娟	境内自然人	2.76	9,800,000	2,200,000	0	无
中国建设银行股份有限公司－华夏盛世精选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.85	6,583,027	6,583,027	0	未知
中国工商银行－广发聚丰股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.54	5,478,233	5,478,233	0	未知
安耐德合伙人有限公司－客户资金	境外法人	1.15	4,089,136	4,089,136	0	未知
中国工商银行股份有限公司－汇添富价值精选股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.02	3,629,170	3,629,170	0	未知
中国工商银行－鹏华优质治理股票型证券投资基金(LOF)	境内非国有法人	0.99	3,499,854	3,499,854	0	未知
周春举	境内自然人	0.91	3,217,842	3,217,842	0	未知
景福证券投资基金	境内非国有法人	0.68	2,411,722	2,411,722	0	未知

前十名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份的数量	股份种类及数量
虞海娟	9,800,000	人民币普通股 9,800,000
中国建设银行股份有限公司－华夏盛世精选股票型证券投资基金	6,583,027	人民币普通股 6,583,027
中国工商银行－广发聚丰股票型证券投资基金	5,478,233	人民币普通股 5,478,233
安耐德合伙人有限公司－客户资金	4,089,136	人民币普通股 4,089,136
中国工商银行股份有限公司－汇添富价值精选股票型证券投资基金	3,629,170	人民币普通股 3,629,170
中国工商银行－鹏华优质治理股票型证券投资基金(LOF)	3,499,854	人民币普通股 3,499,854
周春举	3,217,842	人民币普通股 3,217,842
景福证券投资基金	2,411,722	人民币普通股 2,411,722
中国银行股份有限公司－大成优选股票型证券投资基金(LOF)	2,329,736	人民币普通股 2,329,736
中国银行－华夏行业精选股票型证券投资基金(LOF)	1,932,617	人民币普通股 1,932,617
上述股东关联关系或一致行动的说明	启东市华虹电子有限公司与南通华强投资有限公司的实际控制人均为陆永华先生。前三大股东与其他股东间不存在关联关系。本公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系，也未知上述其他股东是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。	

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、 管理层讨论与分析

2013 年是公司继往开来、高速发展之年，是公司理顺战略思路、制定战略规划、拓展新业务的关键之年。

2013 年是国家电网公司统一大规模集中采购的第四个年头，也是新老技术标准的交替之年，国网南网的招标程序也更加规范严格，对电能表的质量检验和服务考核越发严厉。面对如此复杂的现状和困难，公司坚持“一切以客户为中心，一切以市场为导向”的理念，科学组织，克服困难，在全体员工的努力下，取得了国网表、南网表及自营表的三丰收，特别是在国网组织的去年 5 次集中统一招标中，公司取得了中标金额第一的好成绩。

2013 年是国家光伏政策密集颁布，国内光伏企业走出低谷，也是国内分布式光伏启动的元年。公司从设计、施工到并网、发电积累了丰富的实战经验和第一手的数据，同时积极探索分布式光伏的商业模式，2013 年 10 月公司与江苏华电南通通州湾项目筹备处签订了总计 500MW 的战略合作协议。

随着节能、治霾成为两会关注的热点，人们对节能环保愈发重视，节能环保行业在 2013 年也沐浴着越来越多的政策阳光。公司积极引进 LED 行业一流人才，组建高效管理团队，在竞争激烈的 LED 照明领域中崭露头角，以技术为龙头，以工程项目为主体，迅速抢占市场，取得了非常好的业绩。

报告期内公司实现营业收入 19.91 亿元，同比增长 4.06%，归属于母公司所有者的净利润 3.7 亿元，同比增长 23.31%，扣除非经常性损益后的净利润同比增长 34.67%。

(一) 主营业务分析

1、 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科 目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	1,991,449,619.56	1,913,748,512.18	4.06
营业成本	1,253,815,683.83	1,251,846,848.91	0.16
销售费用	118,747,084.91	142,801,291.71	-16.84
管理费用	198,004,501.73	191,388,777.58	3.46
财务费用	-28,260,991.77	-28,728,463.14	
经营活动产生的现金流量净额	245,462,070.57	158,151,812.12	55.21

投资活动产生的现金流量净额	-45,513,408.14	-288,761,512.09	
筹资活动产生的现金流量净额	-124,970,225.37	-18,608,831.41	
研发支出	81,275,722.86	77,457,883.65	4.93

2、 现金流

单位：元

项目	本期金额	上期金额	同期增减率	变动原因
经营活动现金流入金额	1,962,669,198.21	2,135,566,368.53	-8.10%	主要为销售商品提供的现金减少导致
经营活动现金流出金额	1,717,207,127.64	1,977,414,556.41	-13.16%	主要为购买商品接受劳务支出的现金减少导致
经营活动现金流量净额	245,462,070.57	158,151,812.12	55.21%	本期销售商品收到现金减少及购买商品支出现金减少导致
投资活动现金流入金额	750,048,310.65	609,797.46	122899.58%	本期购买的理财产品到期本金收回及收到理财产品的投资收益
投资活动现金流出金额	795,561,718.79	289,371,309.55	174.93%	本期购买理财产品增加导致
投资活动现金流量净额	-45,513,408.14	-288,761,512.09	-84.24%	本期购买理财产品增加导致
筹资活动现金流入金额		40,386,600.00	-100.00%	本期无股权激励，未收到投资现金导致
筹资活动现金流出金额	124,970,225.37	58,995,431.41	111.83%	本期现金分红大于上期导致
筹资活动现金流量净额	-124,970,225.37	-18,608,831.41	571.56%	本期无股权激励及本期现金分红大于上期导致

3、发展战略和经营计划进展说明

报告期内，面对激烈的市场竞争形势，公司不断变革思维，不断改革创新，积极调整发展战略，深入研究客户需求和市场、政策环境的变化，深入挖掘和拓宽销售渠道，不断加强质量、成本等基础管理，较好地完成了 2013 年度经营目标与既定计划，经营业绩保持了稳定持续增长。

1) 强化战略决策的核心作用，科学决策中长期发展战略。

2013 年，公司董事会根据行业竞争格局的变化，在复杂的市场竞争环境下积极调整发展战略，并结合自身的资本实力、管理能力、品牌优势等，积极把握发展机遇，在保持主营业务健康稳定发展的基础上，整合公司优势资源，积极开展分布式光伏和 LED 业务，报告期内中标国网、南网智能电表及用电信息系统金额超过 8.5 亿元，与江苏华电南通通州湾项目筹备处签订了总计 500MW 光伏电站的战略合作协议，子公司林洋照明承接了的 LED 工程订单约 1 亿人民币。

2) 完善以市场和客户为核心的营销服务体系，进一步增强市场响应能力。

报告期内，公司针对日益激烈的市场竞争，不断增大营销网络的覆盖范围，将市场、服务与技术进行了有效融合，并随着上海自贸区的建立，充分利用公司在上海自贸区设立的子公司平台，和澳洲林洋遥相呼应，拓展海外业务，到目前拥有华东、华南、华北等五大片区，三十多个办事处的覆盖全国的营销服务网络以及南美、中东、澳洲等十几个国家和地区的海

外营销网点，同时与各级电网公司、各大光伏制造企业、各地节能公司保持了良好的合作关系。

3) 研发创新取得新成果，奠定良好的技术基础。

报告期内，公司研发的“宽电压高可靠性三相智能电能表”获得国家科技部授予的国家火炬计划项目；“DDS71 单相宽温幅宽量程高精度电子式电能表”、“宽量程三相线制自适应互感式智能表”和“NLN137 型基于多通道的高精度监测管理终端”获得省高新技术产品称号；公司与东南大学合作申报的“大功率 Z 源/准 Z 源光伏逆变装置及并网电能质量控制系统”荣获省科学技术进步二等奖；期间还分别获得 2 项南通市级和 2 项启东市级的科技奖项。2013 年公司累计完成授权专利 19 件，软件著作权 8 项，在申请的专利中，发明专利申请达到了 12 件。

4) 提升公司自动化水平及精益生产导入，全面控制成本。

为了顺应行业发展趋势和公司发展的需求，2013 年公司继续按照董事会提出的“增强运营效率 全力降本增效”十二字方针。紧紧围绕此核心方针，公司积极加强生产自动化的研发与革新改造，努力提升公司生产的技术工艺水平和生产效率。报告期内，在电表行业领先的第一条自动化调校线已顺利投入运行，目前已初步形成了颇具林洋特色的电表自动化生产模式，达到了预期的效果；第一条面向单相电能表的精益生产示范线也已成功搭建，人均生产效率提升达 40%，实现人财物的最优资源配置和效率提升。同时各部门严格执行预算，调整采购策略，优化设计方案，超额完成了公司提出的年度降本目标，为企业的持续盈利提供了强有力的保障。

5) 加强人力资源管理，打造一流管理团队。

公司董事会和总经理室高度重视人才队伍建设，2013 年度，公司人力资源部广开渠道，拓宽招聘范围，通过与高校、外地人力资源等相关部门合作，大量引进各类专业人才和高级管理人才，全年共引进本科以上学历的各类人才 154 名。报告期内，公司进一步加强了对人才的培养和锻炼，特别是由林洋大学培养的首批后备优秀人才，目前大部分已走向管理岗位并发挥着越来越重要的作用，为公司未来的高速发展奠定了良好的人力基础。

(二) 行业、产品或地区经营情况分析

1、 主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
电工仪表行业	1,895,376,009.96	1,180,785,878.49	37.70	4.43	0.64	增加 2.35 个百分点
其它	72,504,260.86	53,065,875.42	26.81	-18.47	-24.77	增加 6.12 个百分点
合计	1,967,880,270.82	1,233,851,753.92	37.30	3.36	-0.80	增加 2.63 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
电子式电能	1,542,263,322.16	997,545,688.75	35.32	7.22	1.25	增加 3.82 个百分点

表						百分点
用电信息管理系统及终端	304,200,928.51	150,298,713.83	50.59	-12.46	-17.16	增加 2.81 个百分点
LED 系列产品	37,389,497.08	23,396,890.12	37.42			
光伏系列产品	26,990,908.49	23,372,526.16	13.41	74.26	74.25	增加 0.00 个百分点
其他产品	57,035,614.58	39,237,935.06	31.20	-44.34	-38.35	减少 6.68 个百分点
主营收入合计	1,967,880,270.82	1,233,851,753.92	37.30	3.36	-0.80	增加 2.63 个百分点

2、 主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减 (%)
境内地区	1,897,137,061.00	0.99
境外地区	70,743,209.82	178.98
主营收入合计	1,967,880,270.82	3.36

(三) 资产、负债情况分析

1、 资产负债情况分析表

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数 占总资产的 比例 (%)	上期期末数	上期期末数 占总资产的 比例 (%)	本期期末金额 较上期期末变 动比例 (%)
货币资金	1,383,172,774.91	42.41	1,318,295,889.09	40.32	4.92
存货	403,803,557.37	12.38	509,467,990.59	15.58	-20.74
在建工程	400,000.00	0.01	15,130,720.74	0.46	-97.36
长期待摊费用	10,933,596.88	0.34	2,767,880.73	0.08	295.02
应付票据	96,504,333.01	2.96	65,636,191.09	2.01	47.03
应付账款	329,182,263.06	10.09	488,964,115.15	14.96	-32.68
预收款项	58,328,074.00	1.79	189,726,395.22	5.80	-69.26
其他非流动负债	16,961,426.69	0.52	5,766,953.57	0.18	194.11
盈余公积	98,735,601.56	3.03	63,740,951.96	1.95	54.90
外币报表折算差额	-958,624.76	-0.03	13,546.32	0.00	-7,176.64

货币资金：主要为货款回款所致

存货：主要为存货采购减少所致

在建工程：主要 2MW 光伏电站结转固定资产所致

长期待摊费用：主要房屋装修所致

应付票据：主要为用银行承兑汇票支付增加所致

应付账款：主要为采购材料减少所致

预收款项：主要为预收货款减少所致

其他非流动负债：主要为收到金太阳示范工程补贴款所致

盈余公积：主要为利润增加计提盈余公积所致

外币报表折算差额：主要为境外子公司汇率差所致

(四) 核心竞争力分析

作为智能化电能计量和用电信息管理行业最具竞争力的企业之一，公司规模、产能、销量与质量均列行业前茅。近年来公司董事会正确把握国家产业政策，以高瞻远瞩的战略眼光，通过资源整合，充分发挥公司在产品研发、质量管理、市场营销、成本控制、规模生产、品牌影响力等方面优势的基础上，提出智能、节能、新能源“三轮驱动”的战略目标，全面提升林洋电子的整体竞争力。公司核心的竞争力体现在如下几个方面：

(1) 技术研发与创新优势

公司是经科技部认定的国家重点高新技术企业，依托国家博士后科研工作站、国家级电能表检测与校准实验室、江苏省电力电子应用工程技术研究中心、江苏省省级企业技术中心等高规格、高水平研发平台，公司在高精度电能表计量技术、网络通信技术、电力电子应用技术和产品可靠性等方面积累了丰富的研发经验。公司通过与复旦大学、东南大学、华东理工大学、国家电力科学研究院、中国电力科学研究院、中科院半导体所等科研机构合作，加强在智能电网、LED 照明、太阳能光伏发电等领域的技术研发与储备，同时积极承担国家和地方科技计划项目，起草、修订了多项国家和行业标准。截至 2013 年 12 月 31 日，公司共计获得专利 96 项，著作权 40 项。

(2) 产品质量优势

公司以大质量管理为理念、质量零缺陷为目标、管理精细化为准则、生产精益化为手段，逐步摸索并建立了一套完备的质量管理和质量控制体系，导入并实施了“6S 管理”、“精益生产”、“零缺陷管理”、“卓越绩效模式”、“ERP”等先进的管理方法和手段，并在生产实践中不断改进提高。依托于精益化的高效制造体系，自动化的生产工艺流程及透明可控的信息化的制造过程数据监控与质量预警系统，林洋建立了国际先进水平的生产管理及质量控制体系，并且在国内同类产品制造行业中首创建立了国家级标准实验室。多年来，凭借高水平的质量管理体系和高标准的产品质量控制，公司及公司产品陆续获得国内外质量检测、评定机构的多项权威认证。

(3) 营销网络优势

公司经过多年市场开拓，长期实践与推广技术营销、无缝营销，在电力系统及非电力系统客户中建立了良好的口碑。公司通过推广技术营销，在营销管理团队中加入营销工程师，以技术为先导，充分利用产品的技术优势与专家顾问的专业优势来拓展和赢得市场，进而提高企业的核心竞争力。同时，公司在营销实践中通过推广无缝营销，从客户需求出发，建立了完善的服务网络，增强了公司产品的市场知名度，从客户出发为客户服务的营销理念提升了公司品牌的客户认可度。目前公司已构建了融合市场、服务与技术于一体的强大的营销服务体系，产品已经遍布全国各个角落，并远销到欧洲、南美洲、中东、澳大利亚等 20 多个国家和地区。公司强大的营销网络资源，具有较高的延伸性，能有效地支撑公司新业务战略的实施。

(4) 规模化优势

公司经过多年的持续快速发展，已成为国内规模最大的智能化电能计量与用电信息管理

系统供应商之一，公司生产方面制定了“精益化，自动化，信息化”的发展战略，大力推进实施精益生产体系，进行全面的生产流程及关键工序的自动化改造，建立了贯穿从接单直至成品发货的制造业务全流程的 MES（制造执行信息系统）。依托于“高质量，低成本，快响应”的具有林洋特色的卓越制造体系，凭借着公司规模化生产，显著提升了公司参与市场竞争和抵御风险的能力：第一，公司在原材料采购中具有一定的谈判地位，相对有利于控制和降低生产成本；第二，公司能够投入较大力量研究产品的关键技术和为客户提供全面的技术服务和 技术支持；第三，公司研发、采购、生产、销售、管理以及售后服务等各个环节协同效应高，在快速满足客户需求上具有明显优势；第四，规模优势使公司有实力和能力适应市场的快速变化，尤其是承接集中、大量订单的能力。

（5）品牌优势

公司依托技术、质量、营销、规模等综合优势，致力打造林洋品牌，提出并实践“创世界名牌、树百年林洋”的品牌发展战略。凭借过硬的产品质量、完善的客户服务体系、诚信的经营理念、领先的企业文化建设，奠定了公司品牌在下游客户中的广泛认知度和在电子式电能表市场的深刻影响力，公司在国家电网的招标中连续多年位列前三。“林洋”商标被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标。

（6）新业务先发优势

作为国内最早投资光伏和屋顶电站的企业之一，公司在屋顶电站集成和运营方面具有长期而深厚的积累。在电力系统内的好口碑及专业化销售、服务网络对公司布局分布式光伏业务、创新商业模式和提升项目收益水平创造了必要的条件。同时，公司在主营业务方面稳定的发展也为公司开拓分布式光伏市场、向新业务高速转型提供了强大而持续的资金支持。

四、董事会关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业竞争格局和发展趋势

党的十八届三中全会对全面深化改革做出重大战略部署，将进一步解放和发展我国社会生产力和创造力，这将对能源和电力工业创新发展产生深远影响。2014 年 3 月 5 日，李克强在政府工作报告中关注能源生产和消费方式变革，加大节能减排力度，控制能源消费总量，要提高非化石能源发电比重，发展智能电网和分布式能源，鼓励发展太阳能，加快开发应用节能环保技术和产品。我国提出的新型城镇化发展战略和能源“十二五”规划加速推动国家产业结构调整 and 能源发展方式的变革，带动包括智能电网、光伏、节能等新兴产业的快速发展，为国内智能电网、新能源、节能等设备和系统解决方案企业提供了重要的发展机遇和广阔的市场空间。

1、智能领域

（1）竞争格局

电工仪器仪表行业是仪器仪表行业中一个较大的子行业。受电力行业整体发展及全国城乡电网改造等因素的影响，电工仪器仪表行业成长较快。当前，我国电工仪器仪表行业集中度低，行业内企业间竞争激烈，产品综合竞争力方面与发达国家仍有一定的差距。近年来，随着国家智能电网建设的启动、推进，电子式电能表已逐步向智能电能表转型，在传统电子式电能表产品上具有技术优势的规模化生产企业通过参与技术标准制定、技术升级等渠道，在智能电能表市场展开新一轮竞争。总体来说，电能表产品竞争格局呈现围绕行业标准制定在技术升级中展开竞争、围绕产业链整合在行业集中度提高中展开竞争、围绕智能电网建设

在产品升级中展开竞争等特点。

(2) 发展趋势

根据电网技术发展趋势,未来电网将实现智能用电、智能输配电、智能调度等产业链智能化全覆盖。智能电表不仅可以实现远程抄表、阶梯电价,而且还具有电量记录、电费查询、余额报警等功能,实现“透明消费”。对于智能电表和电能计量自动化建设的未来发展目标,国家电网进行了明确的规划。国家电网公司 2014 年工作会议提到,国网公司将完成全部专变客户、公变台区(不含 2014 年新上划)采集建设,新增通信模块可更换、支持双向通信的智能电表 6100 万只,到 2017 年实现经营区域内智能电表和用电信息采集的全覆盖目标。另外,国家电网将着力为双向互动服务、双向计量、抄收自动化、计量及电能质量在线监测、购售电分析、有序用电控制、分布式电源并网、电动汽车充换电服务等提供数据支撑,提高智能电网自动化水平。同时,通过构建以客户为导向,以智能化、互动化为特征,电网与客户能量流、信息流、业务流友好互动的智能互动服务体系,公司将全面提升客户感知和体验,提高电能占终端能源消费比重。国家电网 2014 年工作会议上的数据还显示,其今年计划完成固定资产投资 4035 亿元,同比增长 11.92%。其中,电网投资 3815 亿元,同比增长 12.9%。南方电网 2014 年计划完成固定资产投资约 846 亿元,较 2013 年同期增长 12.8%。国家电网和南方电网共计 4000 多亿的投资将使公司智能电表与终端、输变电在线监测、配电自动化等业务受益。

2、节能领域

(1) 竞争格局

LED 照明是继白炽灯、荧光灯之后的又一次光源革命。目前,世界主要国家和地区都大力发展 LED 产业,形成了美国、日本、欧盟领跑,韩国、中国台湾与中国大陆快速发展的产业格局。目前,LED 上游核心技术与专利被欧美、日等国家所拥有,这些国家的企业凭借其雄厚的资金实力和先进的技术水平,多采取垂直一体化经营模式,从外延、芯片制造、器件封装到应用领域覆盖整个产业。国内企业进入 LED 产业较晚,企业的资金实力、技术水平与欧、美、日企业有一定差距,因而多专注于产业链的某个环节、走专业化道路。随着 LED 照明技术发展迅速,成本快速下降,产品示范应用逐步推开,产业整合速度明显加快,产业集中度将逐步提高,最终将保留部分掌握核心技术、拥有较多自主知识产权和知名品牌、竞争力强、产业布局合理的龙头企业。

当前,LED 行业整体上呈现中高端市场产业化关键生产技术仍只被少数大型企业掌握,行业进入门槛仍然较高,而低端市场呈现完全竞争的市场格局。

(2) 发展趋势

① LED 照明市场全面开启

近几年来,全球 LED 照明节能产业产值年增长率保持在 20%以上。据有关统计到 2020 年全球 LED 照明市场有望达到 750 亿美元,占全球照明市场份额 50%。

根据《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》、《“十二五”节能减排综合性工作方案》、《“十二五”节能环保产业发展规划》以及《半导体照明节能产业发展意见》等有关内容,政府制定了半导体照明节能产业规划。该规划提出,到 2015 年,LED 照明产业产值年均增长率应当达到 30%左右,60W 以上的普通照明用白炽灯将全部淘汰,其市场占有率将降到 10%以下,节能灯等传统高效照明产品市场占有率稳定在 70%左右,LED 功能性

照明产品市场占有率达 20% 以上, 产值 4500 亿元人民币(其中 LED 照明应用产品 1800 亿元人民币), LED 芯片国产化率 80% 以上。

我国正逐步加大财政补贴 LED 照明产品推广力度, 在商业照明、工业照明及政府办公、公共照明等领域, 推动 LED 产品在医疗、农业、舞台、景观照明等专业和特殊场所的示范应用, 有序推进实施“十城万盏”半导体照明应用示范工程, 重点开展 LED 隧道灯、路灯等产品和系统的示范应用, 积极开展绿色照明示范城市创建活动。在重点开展 LED 筒灯、射灯等照明产品应用和推广的同时, 适时进入家居照明领域。在国家优先发展节能环保产业政策的支持下, LED 市场需求逐步提升, 未来增长趋势突显。

②行业并购整合持续

2013 年 LED 行业掀起了并购整合的浪潮, 多家上市公司借助资本市场平台展开了一系列的收购整合, 产业链拓展、市场拓展、渠道拓展成为并购整合的重要方向。未来受 LED 价格、渠道、品牌、市场及规模等影响, LED 中下游封装和应用领域的收购整合将持续, 且整合力度会越来越大, 传统照明企业亦正着手或期待与新兴 LED 企业进行优势互补或共享的资源整合。

3、新能源领域

(1) 竞争格局

太阳能光伏产业作为政策引导性新兴产业, 受政策(财政补贴政策)影响依然较为明显, 受益于国内太阳能光伏产业支持政策的不断落实, 太阳能光伏行业逐步复苏, 特别是国内太阳能光伏市场出现快速发展。以中国、日本、非洲、东南亚等为代表的新兴市场正在不断发展。2013 年, 随着国内太阳能光伏产业支持政策的密集出台, 国内太阳能光伏市场爆发, 根据能源局统计数据, 2013 年中国新增并网光伏装机容量达 11.3GW, 根据国家能源局下达的 2014 年光伏新增建设总规模 14GW 的安排, 国内市场需求持续增长, 光伏电站运营效益可期, 更多企业进入电站的开发或运营。

受益于全球经济逐渐增长, 2014 年太阳能光伏产业将持续复苏, 但全球太阳能光伏行业依然处于危机与机遇并存的局面, 行业竞争继续加剧。产品质量、技术创新、成本控制、光伏电站 EPC 建设集成能力以及商业模式的创新将成为太阳能光伏企业竞争的焦点。

(2) 发展趋势

2014 年 2 月 12 日, 国家能源局网站正式公布了《关于下达 2014 年光伏发电年度新增建设规模的通知国能新能(2014)33 号》, 规划 2014 年新增备案规模总计 14GW, 其中分布式 8GW, 光伏电站 6GW; 区域省市在去年年末和今年上半年纷纷出台地方补贴政策, 光伏补贴包含国家补贴和地方补贴(省级补贴和市级补贴等), 补贴的确定提高电站的实际盈利能力, 推动光伏电站的发展。从中央政策到地方政策、从全面政策和细分政策都在不断强化和细化, 全面支持能源结构转型加速, 核心要树立以电为核心载体的能源发展方式, 包括新能源发电技术(光伏等)、智能电网新技术、用电电气化新技术以及横贯整个电力/电气能源发展方式的节能减排新技术, 支持政策的频出, 将带动新能源、智能电网等产业链热度的持续升温。从长远看, 随着太阳能光伏产业的工艺革新与技术进步, 光伏发电成本与传统能源发电成本之间的差距将进一步缩小, 最终实现光伏发电的平价上网, 使得太阳能成为真正具有竞争力的能源。

国家有关智能电网、节能和新能源产业政策将为公司发展提供契机, 公司将持续强化市

场开拓、技术创新、降本增效、不断提升企业核心竞争力。

(二) 公司发展战略

2012 年, 公司确定了以智能、节能、新能源为战略发展方向, 未来, 公司将围绕这三大领域, 以电力行业为核心, 聚焦智能用电、配网自动化、分布式发电及接入、LED 绿色照明、能效管理等业务。

作为国内太阳能行业开拓者之一, 林洋在光伏行业最高峰时退出, 最低谷时重新介入, 不是受短期政策和市场机会的刺激, 而是相信这是新能源, 尤其是分布式新能源在中国即将迎来一个巨大发展前景和长期爆发性增长的起点而做出的一个重要决策。我们认为, 电力系统是所有能源的主要集成者, 任何能源的供应商、服务商都需要和电力系统合作, 不仅需要得到电力系统的支持和协助, 也需要对电力系统有着深入的理解和认识, 而这也正是林洋相比于国内其他竞争对手的最大优势所在。我们立志成为中国东部地区最大的分布式光伏发电运营商, 是基于我们对电力系统的理解、对光伏产业的熟悉和未来能源大趋势的敏锐观察做出的战略决策, 就像当年我们决定投入到电表行业一样, 对此我们充满信心, 也充满了期待。

电表产业作为公司的基础业务, 为林洋的发展提供了最有利的现金流和电力系统资源, 通过十几年的行业耕耘, 林洋电子已成为了国内电表行业的翘楚, 并将业务发展到了全球多个区域, 公司电表业务国际化已经初具规模, 销售收入增速非常迅猛。未来, 我们将进一步实施技术创新、资本运作、国际化和人才战略, 积极打造全球化品牌和管理团队, 在继续保持国内领先的同时, 大力加强配变电领域的延伸和国际市场的开拓, 持续提升公司的核心竞争力和市场占有率, 努力把公司发展成为最具国际竞争力的设备、解决方案和服务供应商。

(三) 经营计划

2014 年公司将紧紧抓住国家智能电网建设、节能以及新能源产业发展机遇, 围绕“增强运营效率, 全力降本增效”战略方针, 加强内部管控, 加大科研投入, 拓展营销思路, 创新营销模式, 确保公司主营业务健康稳定发展的同时, 做强节能与新能源业务, 不断提升公司核心竞争力。

1、持续优化战略布局, 积极拓展新产业、新市场。加快实现由传统电表制造产业向新兴、多元化产业的转型。智能用电产品方面, 紧抓市场机遇, 顺应市场形势变化, 拓展营销思路和渠道, 创新产品营销模式, 继续做好国家电网、南方电网招标的投标工作和中标后的一系列工作; 继续做好网省公司以下自销量工作; 积极拓展澳洲、南美、南非、中东等国际市场; 提升配网自动化、输变电在线监测等技术开发及相关产品的销售比例。太阳能光伏电站方面, 公司将投建适量的生产线, 为未来分布式太阳能业务的快速发展做好技术和产业方面的准备; 与各地电网公司、节能公司、大型国有企业积极合作, 确定可行、可靠的商业模式; 加强与政府部门的顺畅对接, 进一步拓展分布式光伏电站市场。除了积极推进已签署的通州湾项目实施外, 未来两到三年, 我们计划开发 500-800MW 以上的分布式电站项目。节能方面, 公司将深度挖掘和拓展国内中高端 LED 照明市场, 重点以商业照明、市政照明为主, 加强技术升级、供应链管理和成本控制, 逐步向公司所在地以外区域拓展。此外, 公司 2014 年将力争在能效管理业务上取得突破, 完成节能领域的全面布局。

2、加大产业投资并购步伐, 提升核心竞争力。根据公司战略目标, 公司将不断搜寻具有技术、品牌或渠道等优势资源的目标企业, 与其强强联合或优势互补, 以扩大公司经营规模, 加快产业扩张, 在较短的时间内完成新产品在技术、品牌、渠道等方面的积累, 提升公

司在智能、节能、新能源领域内的核心竞争力。2014 年还将通过投资建设符合产业规范要求的全自动光伏组件生产线, 加强技术创新, 强化公司在分布式电站业务中的成本与质量控制, 进一步提高电站业务的收益水平。

3、继续提升科技创新能力, 确保公司持续健康发展。智能用电产品方面, 全面布局国际市场的电能表产品平台、终端和小系统软件。继续开展电源、通信、费控和计量等领域的技术研究, 积极开展科研合作, 提高公司综合技术实力和在行业中的影响力以及产品的持续竞争力。光伏产品方面, 引入高效组件技术, 加强与国内外顶尖光伏专业院校的合作, 不断提高光伏电站系统的集成能力, 提高发电效率, 降低运营成本。LED 照明产品方面, 以市场需求为导向, 加快公司 LED 照明新技术开发、快速实现 LED 技术成果向产业化转化。公司将加大研发支出的投入力度, 加强在照明灯具模块化、智能化应用的开发, 大力丰富公司现有的产品系列, 为客户提供多样化的可替代性选择。

4、进一步加大林洋品牌在各领域的推广和传播力度, 提升公司形象。在智能电网领域, 借助林洋在电力行业口碑和影响力, 积极拓展变电、配电领域市场份额; 太阳能光伏领域, 林洋品牌是光伏行业的先行者, 具有广泛的客户基础和影响力; LED 照明领域, 通过渠道建设、市政工程的招投标项目, 以及与国家电网节能公司的密切合作, 全力推广“林洋照明”品牌, 强化客户的品牌认知度。

5、全面强化公司人才培养和团队建设能力, 为新产业输送合适人才。通过实施人才培养与引进计划, 形成公司内部良好的人才梯队与人才储备。建立健全人才招聘制度, 拓宽招聘渠道, 积极引入优秀的管理人员和专业人才, 使管理团队更职业化和专业化。完善绩效管理体系, 通过股权激励等措施, 提升个人和团队的执行力及使命感。

6、全面强化经营管理能力建设, 提升公司盈利能力。继续实施“降本增效”的战略方针, 加强成本、费用的有效管控, 降低原材料、人工成本、制造费用及期间费用, 增强应收账款和库存管理工作, 有效控制经营风险; 通过加强绩效考核、信息化管理、内控风险管理及提升执行力等方式, 深化公司精细化管理, 提升管理效率和质量。

2014 年经营目标: 营业收入 25 亿元人民币。上述经营目标并不代表公司对 2014 年度的盈利预测, 能否实现或超额完成还取决于国家宏观政策、市场状况的变化等多种因素, 存在不确定性, 敬请投资者特别注意。

(四) 因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

公司目前财务状况良好, 可以满足生产经营需要。

(五) 可能面对的风险

1. 政策风险

公司提出的智能、节能、新能源战略目标与国家宏观经济政策、能源政策、节能环保政策等密切相关, 未来公司可能面临着国家出于宏观调控需要, 调整相关产业政策的风险, 从而给公司的业务发展造成不利影响。对策: 公司将进一步加强对国家宏观政策和产业发展趋势的研究和分析, 加强公司战略管控, 通过优化内部资源, 促进公司持续、稳定、健康发展。

2. 市场竞争风险

电能表与终端市场经过多年发展，市场化程度较高，虽然公司目前竞争优势明显，已连续多年在国家电网公司的中标规模居前三位，拥有较高的行业地位，但公司仍面临着行业内企业数量不断增加以及竞争对手的低价竞争的市场风险。LED 照明和太阳能光伏行业市场前景广阔，但目前也面临市场无序竞争、需求不振等风险。对策：公司将持续以市场为导向，加大细分市场营销力度，不断拓展营销思路和渠道，创新产品营销模式，充分利用已经建立的营销渠道、品牌优势等，在巩固国内业务的同时，积极开拓国际市场，全面提升国际业务及新产品的销售比例。

3. 技术革新风险

随着市场竞争的加剧，技术更新换代周期越来越短。新技术的应用与新产品的开发是确保公司核心竞争力的关键之一，如果公司不能保持持续创新的能力，不能及时准确把握技术、产品和市场发展趋势，将削弱已有的竞争优势，从而对公司产品的市场份额和经济效益造成不利风险。对策：公司密切关注客户需求及行业内最新技术应用和市场、技术发展趋势；加强与科研院所、高校的合作，加大对技术人才的引进和提升、加大新产品、新技术的研发投入；进一步优化研发管理体系，缩短新产品开发周期，使公司在市场竞争中具备更强的技术优势。

4. 高端人才缺乏风险

随着公司战略规划的全面推进，公司可能存在管理人才和专业人才储备与公司发展需求不能很好匹配的风险。对策：公司制定了有吸引力的薪酬制度和股权激励等措施，公司将不断完善绩效管理体系，并根据公司业务发展的需要，招募优秀人才加盟公司，着力打造一流人才队伍。

五、 涉及财务报告的相关事项

5.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

1、 与上期相比本期无新增合并单位。

2、 本期减少合并单位 1 家，原因为：本年度公司清算控股子公司深圳林洋电子科技有限公司。