

2012年3月15日 星期四

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读半年度报告全文。

1.2 公司2011年度财务报告已经深圳鹏城会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人李国平、主管会计工作负责人洪洲及会计机构负责人(会计主管人员)王树声声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	鸿利光电
股票代码	300219
上市交易所	深圳证券交易所

姓名	国家福	郑永春
职务地址	广州市花都区汽车城东风大道以西	广州市花都区汽车城东风大道以西
电话	020-86733958	020-86733588
传真	020-86733777	020-86733777
电子信箱	stock@honglitronic.com	stock@honglitronic.com

2.2 联系人和联系方式

姓名	国家福	郑永春
职务地址	广州市花都区汽车城东风大道以西	广州市花都区汽车城东风大道以西
电话	020-86733958	020-86733588
传真	020-86733777	020-86733777
电子信箱	stock@honglitronic.com	stock@honglitronic.com

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	549,053,825.88	437,506,293.35	25.50%	256,591,499.58
营业利润(元)	87,197,959.98	73,387,009.35	18.82%	31,945,238.47
利润总额(元)	89,768,991.75	75,131,733.79	19.48%	33,136,948.95
归属于上市公司股东的净利润(元)	73,034,625.28	62,902,273.49	16.11%	27,586,519.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	73,620,390.51	61,290,831.02	20.12%	27,187,756.03
经营活动产生的现金流量净额(元)	27,645,056.89	90,093,525.58	-69.32%	37,209,306.96
资产总额(元)	896,642,732.18	380,347,123.65	135.74%	211,683,337.49
负债总额(元)	166,778,281.22	190,377,076.43	-12.73%	134,674,265.79
归属于上市公司股东的所有者权益	727,314,338.62	188,119,713.34	286.62%	76,231,213.85
总股本(股)	122,733,000.00	91,733,000.00	33.79%	22,709,245.00

3.2 主要财务指标

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.6651	0.7160	-7.11%	0.4109
稀释每股收益(元/股)	0.6651	0.7160	-7.11%	0.4109
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.6704	0.6976	-3.90%	0.4050
加权平均净资产收益率(%)	14.71%	43.55%	-28.84%	48.49%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	14.82%	42.68%	-27.86%	48.53%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.23	0.98	-76.53%	1.64
归属于上市公司股东每股净资产(元/股)	5.93	2.05	189.27%	3.36
资产负债率(%)	18.60%	50.25%	-31.65%	63.62%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

非经常性损益项目	2011年金额	附注(如适用)	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	-68,721.36		-1,432.50	-8,827.85
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,935,440.50		1,894,067.66	1,099,496.94
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	0.00		0.00	-857,042.92
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	322,099.01		0.00	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-295,687.37		-147,910.72	161,487.04
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-3,000,000.00		132,955.35	-132,955.35
少数股东权益影响额	-465,887.69		-267,300.32	-188,145.52
少数股东权益影响额	-13,008.32		1,083.00	324,738.37
合计	-585,765.23		1,611,442.47	398,763.71

§ 4 股东持股情况和控股框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:元				
2011年末股东总数		6,933	本年度报告公布日前一个月末 股东总数	6,515
前10名无限售流通股持股情况				
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份 数量
马成豪	境内自然人	27.35%	33,567,950	33,567,950
李国平	境内自然人	27.35%	33,567,950	33,567,950
陈雁升	境内自然人	7.47%	9,173,300	9,173,300
广发信德投资管理有限公司	境内 非国有法人	5.16%	6,329,420	6,329,420
广州市普之润投资管理有限公司	境内 非国有法人	2.52%	3,098,604	3,098,604
广州市众和投资有限公司	境内 非国有法人	2.42%	2,974,662	2,974,662
中国工商银行-中海鼎兴策略混合型证券投资基金	境内 非国有法人	1.23%	1,510,543	0
中国建设银行-华宝兴业新兴产业股票型证券投资基金	境内 非国有法人	1.08%	1,330,334	0
广发证券-工行-广发基金万家新成长集合资产管理计划	境内 非国有法人	1.04%	1,274,500	0
广发证券股份有限公司	境内 非国有法人	1.01%	1,242,346	0

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

(一)报告期内公司经营情况

2011年5月18日公司在深圳证券交易所创业板上市,公司资产规模和经营实力得到大幅提升,综合竞争实力得到进一步加强,公司将进一步巩固国内白光LED器件领军者的地位。

报告期内,公司实现营业收入549,053,825.88元,较上年同期增长25.50%;实现营业利润87,197,959.98元,较上年同期增长18.82%;实现利润总额89,768,991.75元,较上年同期增长19.48%;实现净利润74,464,403.74元,较上年同期增长17.46%。

行业地位得到加强。2011年5月公司分别获得两项荣誉,一是中国电子报、中国光学光电子行业协会光电器件分会、中国光学光电子行业协会LED应用显示分会将公司评为“2010中国LED最具成长性企业”;二是中国工业报社、中国照明电器协会将公司评为“2010年度中国LED10强企业”;2011年7月,高工LED产业研究所(GLI)发布的2010照明用白光LED封装企业竞争力排名,我司位列排行榜首位;2011年11月,欧光光电新闻网将公司评为“2011最具影响力中国LED企业”,国家半导体照明工程研发及产业联盟将公司评为“2011年度中国半导体照明行业最具成长性企业”。同时,公司积极向应用领域拓展,延长产业链。2011年也取得了较好成绩,我司全资子公司深圳莱希亚获得了下列殊荣:2011年9月,被中国建筑装饰协会评为“2011年中国照明电器最具竞争力品牌”LED商业照明类;2011年12月,被中国建筑装饰协会评为“2011年中国LED应用产品品牌”第八名”,被中国照明学会评为“2011中国照明行业10大优秀供应商”商业照明类。

商标及专利取得进展:截至2011年12月31日,公司及子公司累计共获得商标合法所有权24项,其中10项境外注册商标;公司的技术研发和自主知识产权申报工作持续开展,公司及子公司累计共获得专利授权144项,其中发明专利6项;共有专利申请44项已受理,其中发明专利16项。

企业研发取得成果:2011年2月向广东省科技厅提交了广东省重大科技专项“陶瓷LED封装技术及其在照明领域的应用研究”申请,目前已通过批准立项;2011年6月向广州市科技局提交了2011年广州市重大科技专项“功率型LED器件的小型化设计及可靠性研究”申请,目前已通过专家初审;公司与华南师范大学等联合申报了“广东省联合培养研究生示范基地”,正在申报中;2011年8月19日,公司与他人合作申报了2011年广州市科技计划项目“功率型LED核心技术的研究与产业化”,已通过初审;2011年9月5日,公司与他人合作申报第二批广东省战略性新兴产业LED产业项目“基于大规模集成电路技术的新能效大功率LED芯片技术开发展及推广应用产业化”已通过形式审查;2011年6月底接受国家高新技术企业申报材料,目前,公司已取得高新技术企业证书,有效期为三年。

二)公司主营业务及其经营情况

公司主要从事LED器件及其应用产品的研发、生产与销售,产品广泛应用于通用照明、背光光源、汽车信号照明、特殊照明、专用照明、显示屏等众多领域。公司为国内领先的白光LED封装企业,经过几年的快速发展,公司现已成为国内最具竞争力的LED封装企业之一。

证券代码:300219

证券简称:鸿利光电

公告编号:2012-009

广州市鸿利光电股份有限公司

【2011】年度报告摘要

1、主营业务分产品情况
报告期内公司SMD LED和LED应用产品的营业收入分别为34,824.35万元、13,427.11万元,同比分别增长39.40%和33.42%;毛利率分别为34.80%、33.91%,主要是照明市场需求进一步提升,销售规模扩大所致。LAMP LED营业收入和毛利率双降,营业收入6,284.03万元,同比下降25.29%;毛利率为26.31%,同比下降7.98%,主要原因一是公司产品战略的需要,二是该类产品市场竞争的因素所致。

(1)LED器件产品按发光颜色区分,情况如下:

①SMD LED
2011年,不仅SMD LED器件产品的应用领域在拓展,原先采用LAMP LED器件产品的应用产品也逐步得到采用SMD LED器件产品,为顺应市场主流趋势,公司LED器件产品的生产和销售技术研发一直在向SMD LED产品倾斜,在LAMP LED产品上的投入有所减少,公司2011年Lamp LED销售收入为6,284.03万元,较2010年减少2,127.24万元,减少幅度为25.29%。其中,白光Lamp LED、蓝光Lamp LED、其他Lamp LED (RGB Lamp LED、双色Lamp LED)销售收入分别为3,037.47万元、478.80万元、2,169.27万元,同比分别减少1,118.67万元、108.71万元、845.57万元。

②按照应用领域对LED应用产品进行划分,情况如下:
公司产品应用产品主要为通用照明产品,含LED灯条、日光灯、筒灯、面板灯、射灯等)和汽车信号照明产品,其中又以通用照明产品为主,2011,公司通用照明产品的销售收入为10,633.42万元,占公司应用产品销售收入的比重为79.19%,公司通用照明主要为商业照明;汽车信号照明产品,公司加大了市场开拓力度,继续保持了较快增长态势,2011年销售收入为2,793.69万元,较2010年增长114.15%。上述两项因素,使得公司2011年应用产品销售收入较2010年增长33.42%。

3、主营业务分地区情况

报告期内,国内营业收入40,409.56万元,与去年同期相比增长26.62%,主要是市场对公司产品LED器件产品的需求持续提高所致;国外营业收入14,125.93万元,与去年同期相比增长21.63%,主要是深圳莱希亚公司和广州佛达出口产品销售规模扩大所致。

(二)公司核心竞争力

主要体现在以下几个方面:

1、研发和自主创新能力强

公司作为国家高新技术企业,具有较强的研发和自主创新能力强,公司技术中心是广东省省级企业技术中心。此外,公司还在广州市科技与信息局等上级部门的批准下组建广州市唯一一家“单独参照照明封装工程技术研究中心”筹建中。凭借领先的研发和自主创新力,公司独立承担和与合作共同承担了多个省、市级计划项目。

2、产品竞争能力

产品质量优势。公司、中高端的白光LED产品在显色指数、发光效率、稳定性等方面指标均处于国内领先水平。产品系列齐全优势:公司除提供SMD LED产品外,还提供HIGH POWER LED产品、LAMP LED产品(包括插式LED、食人鱼LED)等产品,同时还提供LED灯条、LED日光灯管、LED筒灯、LED射灯、LED面板灯以及LED汽车灯(包括行车灯、雾灯、刹车灯、转向灯、倒车灯、雾灯等),可为客户提供全方位一站式的需求服务。公司SMD LED产品、LAMP LED产品和POWER LED产品均被认定为广东省高新技术产品。

公司在质量控制方面已取得了:严格按照ISO/TS16949质量管理体系的要求进行作业、管控;公司多项产品已取得欧盟CE认证、D-MARK认证,美国UL、FCC认证,并满足欧盟RoHS指令、REACH法规中的相关质量要求。

3、品牌竞争能力

LED封装生产企业数量众多,竞争相对激烈,产品质量和品牌已成为企业可持续发展的必然条件。产品质量的价值体现在使企业获得客户的认可,产能得以迅速扩张、市场占有率得以提高等方面,产品的品牌价值的体现形成难以复制的核心竞争力。公司作为广东省重点培育自主出口品牌广州重点培育自主出口品牌广州市花都区十佳自主品牌。截至2011年12月31日,公司获得商标合法所有权24项,其中10项境外注册商标。2008年,公司生产的LED器件产品成功应用于北京奥运会开幕式“星光”、“奥运五环”、“太空人”等节目;2010年,公司大功率LED器件产品在上海世博会景观点卢浦大桥上成功实现大规模应用;同年,公司产品成功应用于“广州地铁LED绿色节能示范工程”。公司产品在北京奥运会、上海世博会、广州亚运会等重大赛事、博览会的应用,一方面体现了公司产品质量的优越性,一方面也为公司在LED封装领域建立起了较高的品牌知名度。行业领先的LED封装技术、过硬的产品质量、良好的品牌知名度,是公司近几年实现快速发展的重要原因。

2011年以来,我司更是获得媒体和行业协会的一系列好评;获得2011年最具影响力中国LED企业奖”;2011年上半中国LED上市公司竞争力排名前三;中国照明用白光LED封装企业竞争力排名第一名;国家半导体照明工程研发及产业联盟将公司评为“2010年度中国半导体照明行业最具成长性企业”。这些荣誉的取得都是鸿利光电品牌的积累,更加丰富和带动品牌的发展,给予市场、客户、媒体、广大投资者更大的信心。

4、人力资源

公司经过多年发展,目前已形成了一支稳定的、多层次技术人才队伍。公司研发人员分别来自不同的学科领域,包括材料物理、有机化学、半导体光电器件、电路控制、纳米科技、光学、热管理等学科。

公司导入人资网人力资源管理系统,加强人力资源信息化管理在新疆方面,员工的新酬采取计件与计时的综合方案代替原本单一的计件方案,提升生产一线的工作效率同时也激发了员工不断提升自己的技能;在培训方面,开展了人才梯队建设,积极探索人才培养机制,通过理论学习、岗位轮转、参观学习、高层指导等方面对人才进行培养,为职工搭建学习、晋升平台,也为公司提供人才保障。在绩效方面,对公司各部的绩效考核指标进行梳理,同时优化流程,加强过程管控,注重考核结果跟进与反馈,对各项工作进行不断总结和改进。

5、营销能力

公司拥有了一支LED行业经验丰富的营销团队,通过多年来的渠道建设,目前营销网络规模及管理水平均处于行业领先地位。

国内市场方面,公司以总部为基地,以上海、杭州、厦门、深圳为中心设立直销中心,营销网络已覆盖全国大部分出口产品,可实现快速反应、快速发货。国外市场方面,大部分出口产品已取得欧盟CE认证、D-MARK认证,美国UL、FCC认证,并满足欧盟RoHS指令、REACH法规中的相关质量要求,可在多国、多地区范围内进行产品的销售,目前产品已销往了欧洲、美洲、东南亚、南非等多个国家和地区。

6、企业文化

公司奉行“共赢、共创、共赢、共享”的核心价值,以“少消耗一度电,多还原一分绿”为使命,坚持“先无利,共创未来”的经营理念,号召全体员工以“忠诚、合作、创新、敬业”为日常工作行为基准,集全公司力量一起努力去过“引领国际光电行业的卓越企业”的愿景。公司力图营造出一个和谐、快乐的工作环境,通过广“报,出,现,组织各种活动,如生日会、户外拓展、打球、篮球比赛等,加强员工的凝聚力向心力和向心力,融洽员工的情操。公司经营目标不是单纯追求利润最大化,还充分兼顾包括股东、管理层、员工、供应商、客户乃至社会各利益相关者的利益,实现利益相关者共同发展,实现价值最大化,同时也为员工的职业理想提供了良好的平台,公司和全国多所高校不但在技术层面进行合作,而且还进行学历及专业技能培训等方面的合作,为员工自身的学历及专业技能提供良好的发展平台,达到了个人利益和公司利益同步发展的目标,实现公司共享、共赢的美好愿望。

为了激励公司主要管理人员和核心技术人才,使其与公司实现共同发展,公司内部主要管理人员和核心技术人才均通过直接或间接方式持有公司股份,公司人才队伍具有较高的工作积极性和稳定性,为公司的技术研发和持续发展奠定了坚实的基础。

二、公司未来发展及风险因素

(一)公司发展战略及2012年经营计划

1、公司发展战略

公司将继续保持并扩大在LED封装领域的优势,巩固和加强白光LED的国内领军者地位,最终成为国际光电行业的卓越企业。公司立足于“以研发促进生产,以产品引导消费”的发展思路,积极开拓市场,努力形成以广州市花都区光电产业基地为LED封装生产基地,汽车城东风大道以西为汽车信号照明生产基地,花都区高科技产业园区为LED照明生产基地的公司发展战略。

公司战略达成的路径是加大研发投入,打造高品质、差异化的产品竞争能力;全方位打造自动化生产能力,降低人力成本,保持品质稳定性;致力于LED封装品牌、LED应用品牌建设和核心竞争力的建设,积极拓展国内LED应用产品市场和新兴国家LED应用产品市场,逐步推进LED照明营销网络的发展;坚决贯彻“主动服务,用心沟通”的服务理念,着力提升公司LED照明产品的服务水平,全面构建公司综合竞争实力。

2、2012年经营计划

在确保2012年度营业收入、营业利润、净利润等财务指标较2011年度持续、稳定增长的基础上,围绕企业发展战略,重点抓好以下各方面的工作:

(1)2012年生产:公司将迁入新的工业园,SMD LED产能将会得到很大的提升,为了更好适应产能扩展带来产品质量风险、存货扩大风险等,公司会重点加强PMC、制造、工程、品管等部门的质量意识,从业务端、采购端来加强品质、服务意识,使公司的产品良率、库存都保持在可控的指标内。

(2)2012年:公司技术中心和工程部等重点加强产品的自主创新研发,对封装材料、封装工艺、封装器件等方面全面提升LED器件的光效、稳定性、可靠,引进PLM系统,对新产品的研发全程进行系统的管理,形成与公司共享研发资源,共同开发新品的联动机制。对研发的投入保持在年营业收入的5%左右,独立的研发大楼与全新的先进的实验室将为公司2012年的新品研发提供充分的资源保障。积极参与政府各级科技组织的LED技术攻关项目,参与LED封装技术标准的制定,参与政府组织的各项节能示范项目推广等,让企业的技术研发紧密结合市场,贴合需求,贴合政策发展。

(3)2012年:公司营销部门将有的目开发一些规模相对较大的客户,加强营销队伍人员专业性培训,在业务拓展过程中,为重要的潜在客户提供顾问式团队(业务+工程+客服)团队服务,进一步完善公司的客户结构,降低公司下游客户规模偏小,抗风险能力较弱的风险。加强客户信用度的管控,从客户合作开始及做好各项评估,减少并降低各种坏账发生的机会。加强对重要客户的拜访,对公司前20名的客户进行年度至2次以上的高层拜访,进一步增强企业的互信与互动,稳定合作关系。加强鸿利光电品牌宣传,主要以展览、网络为主,平面杂志为辅,同时积极探索渠道建设的方式方法。

(4)加强公司内部有效管控的管理。通过梳理公司的各项经营流程,强化执行力的考核;降低公司经营中不可控的法律风险;实施轮岗机制,为公司后期的发展培养综合性的人才;加强财务预算工作的宣导与推行,严控各项工作的费用支出,确保年度经营利润指标的顺利实现;

(5)充实采购部门的门力量,加强采购部门建设。与上游重要原材料供应商签订战略合作协议,解决价格波动与原料缺货风险,利用上游供应商的优惠条件提供货款账期,减少潜在损失发生的机率。建立定期书面调价机制,确保工厂的生产有良好、充足的、有竞争力的原料供应,缩短生产交验周期,进而形成良性的供应链管理体系,增强公司综合竞争力。

(6)根据2012年的经营目标,从人力资源角度保证经营团队的稳定并引进适合公司新时期发展的人才来充实公司的人才队伍,健全培训体系的团队,加强各种内外训的计划执行,同时检讨和完善现有的薪酬与绩效体系,确保管理体系的观念、知识、执行力等跟上变化的环境,拥有一支可以打硬仗的队伍。

(7)加强鸿利光电及子公司的企业文化建设,整合公司的资源,让每一位鸿利光电人牢记企业的愿景,使命,遵循共有的核心价值观,从而形成对企业的归属感,培养出主人翁意识,充分发挥员工的积极性和创造性。

二)公司未来发展的风险因素分析

1、经营风险

(1)重要原材料价格波动的风险

公司的主要原材料包括芯片、支架和荧光粉等,公司一方面与客户协商确定产品价格时,会充分考虑主要原材料价格变动对产品成本的影响;另一方面,公司依靠在业内的领先地位及良好的信誉,与重要原材料供应商已建立了战略合作关系,在一定程度上保证了原材料价格的稳定性及供应的充足性。同时,本公司在保证合理库存的前提下,根据原材料市场价格的变化趋势,灵活主动地进行原材料采购,以降低原材料的平均成本。报告期内,公司主要原材料的价格呈下降趋势,但若受供求关系影响,主要原材料价格发生大幅的波动会对公司的生产经营产生一定影响。

(2)原材料依赖进口的风险及相关的专利风险

目前,国内LED封装行业使用的部分原材料(高档芯片、高档支架、荧光粉)主要依赖台湾地区和美国、日本等国家,包括本公司在内的国内LED封装企业都将面临高档原材料依赖进口带来的成本风险和白光LED产品出口带来的专利风险。

3)业务扩张带来的管理风险和产品质量控制风险

公司立足于自身在LED封装领域的技术优势,积极向下游应用领域延伸,进一步整合产业链,以图为客户提供更为专业的光源解决方案。

公司已建立了比较完善的企业管理制度,拥有独立健全的产、供、销体系,并根据长期积累的经营管理经验制定了一系列行之有效的规章制度。同时,公司从行业自身实际出发,建立健全了质量管理体系,目前已通过了ISO/TS 16949标准的质量管理体系认证,多项产品已取得欧盟CE认证、E-MARK认证,美国UL、FCC认证。

随着募集资金的到位,投资项目已陆续开展,公司的规模将快速扩张,并加强对LED应用领域的延伸。随着公司资产、业务以及人员规模的大幅度增加,将对公司的预算、采购、生产和成本控制、销售与回款、技术更新、财务统筹、人力资源等各方面形成挑战。因此,公司面临今后快速发展、规模不断扩大带来的管理能力不足及产品质量控制风险。

4)公司下游客户规模较小,抗风险能力较弱的风险。

公司主要从事LED器件及其应用产品的研发、生产与销售,产品应用领域广泛。目前国内有2,000多家LED厂下游显示与照明应用客户,数量较多,但规模普遍较小。LED行业的蓬勃发展及产品应用广泛的特点,为公司提供了广阔的市场空间,但同时也使公司存在下游客户规模较小,抗风险能力较弱的风险。2011年度,公司前五名客户占营业收入的比例仅为12.78%。

公司目前下游客户规模较小,抗风险能力较弱,将对公司在经济环境发生不利变化时的盈利能力造成一定影响。但随着LED行业的高速发展及下游客户的快速增长,公司将借助自身的市场地位进一步拓展优质客户,不断优化客户结构,逐步降低下游客户规模较小、抗风险能力较弱的风险。

2、市场风险

(1)行业竞争加剧的风险

全球LED产业不断向中国大陆转移,国外行业龙头陆续开始在国内设厂。同时,国内LED封装技术不断创新发展,内资LED封装企业快速成长壮大,珠三角、长三角及福建等地区已逐渐成为重要的LED封装中心。中国大陆LED封装行业营业收入已从2000年的31亿元增至2011年的285亿元,但受金融危机影响,2011年我国LED封装产业销售较2010年仅增长14%。

受产业政策推动,在市场需求不断扩大的大背景下,未来可能有更多的资本进入LED行业,将对市场更为激烈市场竞争。本公司虽为国内封装领域的领先企业,但受制于资金实力限制,在公司扩大生产规模和优化产品结构等方面受到一定的制约,特别是与台湾及国外行业龙头企业在综合实力上尚有一定差距。因此,若本公司不能持续在技术、管理、规模、品牌及技术研发等方面保持优势,公司在行业内的领先地位将受到一定影响。

3、产品降价的风险

公司所处的LED行业属于新兴行业,技术进步明显,产品更新换代迅速,在生产成本逐年降低的同时,产品价格也出现了下降的趋势,这也是半导体元器件行业的普遍规律。公司产品价格主要受市场供求关系决定,在前期原材料价格降低、公司规模效应作用下,公司产品价格的固定成本降低,公司能在一定程度上保持对高的毛利率水平,但市场竞争加剧及技术进步仍有可能导致产品价格进一步下降。

3、财务风险

(1)毛利率下降的风险

虽然公司优势产品白光LED具有较强的市场应用前景,随着公司白光LED产品销量的不断上升,公司未来一段时间内毛利率仍有可能维持在较高水平,2011年公司毛利率为33.60%。但随着市场竞争的激烈,公司毛利率存在下降的风险,公司将继续加大新产品的研发力度,保持公司LED产品的竞争优势。

(2)应收账款发生坏账的风险

截至2011年12月31日公司应收账款为11,533.12万元,占同期资产总额的比例为12.86%。公司应收账款按账龄分类收入的增长而增长,97.23%以上的应收账款的账龄都在一年以内,与生产/经营情况相匹配。

公司主要欠款客户均为合作多年的长期客户,拥有良好的商业信誉,以往亦未发生拖欠货款的情况。同时,公司已制订完善的应收账款管理制度,并已按会计政策规定对应收账款计提了充分的坏账准备,应收账款发生坏账的可能性较小。若主要债务人的财务状况发生重大不利变化,导致应收账款不能及时收回,将会对公司资金周转和经营活动的现金流量产生较大影响。

3)资产抵押风险

截至2011年12月31日,用作公司借款抵押物的机器设备账面价值为1,945.65万元,占固定资产账面价值的比例为71.66%,若因资金安排或使用不当,本公司到期不能及时偿还上述借款,借款银行可能会对受抵押资产的采取强制措施要求本公司归还借款,从而可能影响公司正常的生产经营。

4、募集资金投资项目新增折旧、摊销影响公司业绩的风险

截至2011年12月31日,公司拥有的固定资产为11,019.40万元,占总资产的比重为12.29%。根据募集资金投资项目的投资概算,项目全部实施后,公司将新增固定资产31,676.95万元,占项目总投资总额的比例为80.81%。募集资金投资项目实施完成后,公司的固定资产规模将大幅增长。在募集资金投资项目建成投产后的初期阶段,新增固定资产折旧将对公司的经营业绩产生一定的影响。

5、技术更新的风险

本公司为高新技术企业,高度重视技术研发工作,并在公司成立之初便成立了企业技术研发中心,以推动公司新技术的开发及产业化,确保公司的营业收入及盈利水平的稳定增长。

公司一直致力于LED封装产品的开发、生产和销售,根据市场需求开发了COB系列、3528系列、5060系列、5730系列等白光LED产品,LED以及K系列、PL系列等High Power LED、产品技术水平与工艺质量均处于行业领先水平。20