证券代码:002416　　证券简称:爱施德　　公告编号:2012-019

深圳市爱施德股份有限公司

2011 年度报告摘要

§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

1.2除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
吕良彪	独立董事	出差	林斌

1.3 公司年度财务报告已经中瑞岳华会计师事务所(特殊普通合伙)审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司负责人黄文辉、主管会计工作负责人夏小华及会计机构负责人米泽东声明: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	爱施德
股票代码	002416
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈蓓	
联系地址	深圳市福田区泰然大道东泰然劲松大厦20F	
电话	0755-21519888	
传真	0755-21519900	
电子信箱	ir@aisidi.com	

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据　　单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	12,874,590,161.93	10,887,716,828.40	18.25%	8,753,583,059.39
营业利润(元)	484,846,113.15	819,818,505.42	-40.86%	573,078,249.73
利润总额(元)	575,808,366.10	874,885,346.47	-34.18%	604,975,051.79
归属于上市公司股东的净利润(元)	359,263,593.65	596,962,481.85	-39.82%	478,228,974.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	292,504,695.03	558,053,250.49	-47.58%	451,116,765.81
经营活动产生的现金流量净额(元)	-883,183,878.74	-878,357,487.44	-0.55%	387,935,755.03
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	6,442,805,616.82	4,471,071,764.60	44.10%	2,777,219,988.31
负债总额(元)	1,924,859,583.97	508,913,564.04	278.23%	1,654,712,290.26
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	4,324,712,861.02	3,851,107,878.62	12.30%	1,112,118,496.77
总股本(股)	999,100,000.00	493,300,000.00	102.53%	443,300,000.00

3.2 主要财务指标　　单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.36	0.63	-42.86%	1.08
稀释每股收益(元/股)	0.36	0.63	-42.86%	1.08
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.30	0.59	-49.15%	1.02
加权平均净资产收益率(%)	8.89%	22.44%	-13.55%	55.00%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	7.24%	20.98%	-13.74%	52.00%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.88	-0.89	1.12%	0.88
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	4.33	3.90	11.03%	2.51
资产负债率(%)	29.88%	11.38%	18.50%	59.58%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用　　单位:元

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	-356,083.71		-38,076.04	222,434.77
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	91,681,000.00		55,351,840.00	30,838,000.00
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备	10,184,539.55		0.00	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-362,663.34		-246,922.91	1,037,042.93
所得税影响额	-16,597,684.81		-8,378,914.28	-4,985,074.32
少数股东权益影响额	-17,790,209.07		-7,778,695.41	-194.74
合计	66,758,898.62	-	38,909,231.36	27,112,208.64

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表　　单位:股

2011年末股东总数	13,872	本年度报告公布日前一个月末股东总数	18,392

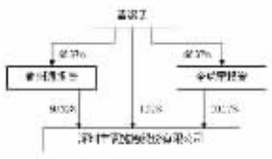
前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
深圳市神州通投资集团有限公司	境内非国有法人	60.52%	604,703,586	604,500,000	68,000,000
深圳市全球星投资管理有限公司	境内非国有法人	20.17%	201,500,000	201,500,000	93,000,000
黄绍武	境内自然人	1.52%	15,217,280	15,217,280	0
黄文辉	境内自然人	1.23%	12,332,000	12,307,000	0
郭绪勇	境内自然人	0.81%	8,100,000	6,075,000	0
平安信托有限责任公司-新价值成长一期	境内非国有法人	0.70%	7,003,120	0	0
夏小华	境内自然人	0.69%	6,922,000	5,501,500	0
山东省国际信托有限公司-新价值4号集合信托	境内非国有法人	0.35%	3,466,200	0	0
中信信托有限责任公司-新价值1期	境内非国有法人	0.30%	2,993,362	0	0
广东粤财信托有限公司-新价值2期	境内非国有法人	0.26%	2,601,000	0	0

前10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数量	股份种类
平安信托有限责任公司-新价值成长一期	7,003,120	人民币普通股
山东省国际信托有限公司-新价值4号集合信托	3,466,200	人民币普通股
中信信托有限责任公司-新价值1期	2,993,362	人民币普通股
广东粤财信托有限公司-新价值2期	2,601,000	人民币普通股
广东粤财信托有限公司-新价值8号	2,550,000	人民币普通股
郭绪勇	2,025,000	人民币普通股
中海信托股份有限公司-新股约定申购资金信托	1,946,600	人民币普通股
兴业国际信托有限公司-新价值9期证券投资集合资金信托计划	1,893,003	人民币普通股
华润深国投信托有限公司-福麟7号信托计划	1,869,100	人民币普通股
张杏芝	1,862,954	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、黄绍武先生持有深圳市神州通投资集团有限公司66.37%的股权,并持有深圳市全球星投资管理有限公司66.37%的股权。黄绍武先生与深圳市神州通投资集团有限公司、深圳市全球星投资管理有限公司构成关联股东的关系。 2、黄文辉先生持有深圳市神州通投资集团有限公司4.5%的股权,并持有深圳市全球星投资管理有限公司4.5%的股权。黄文辉先生与深圳市神州通投资集团有限公司、深圳市全球星投资管理有限公司构成关联股东的关系。 3、未知公司前10名无限售条件股东是否存在关联关系,也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。	

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)报告期内公司总体经营情况

1、经营环境分析

2011年国内手机市场仍保持了快速增长的态势,其中智能手机的发展成为主流产品。同时电信运营商对3G用户的追求,加速行业转型,不断地推动手机更新换代,为终端销售行业带来了巨大的机遇和挑战。

①智能手机成为主流产品

报告期,整个手机市场仍然呈现继续增长的趋势。第三方研究机构调研数据显示:2011年国内手机总体市场规模达2.16亿部,比2010年增长13.68%。其中智能机的增长速度超过了整个行业的增速。据赛诺公司数据,2011年国内智能手机市场规模达7844万台,较上年增长了150.85%。可以说目前的手机市场已经进入了智能机的时代。

②运营商推动行业转型,智能手机快速升级换代

随着3G通信网络的完善,三大运营商都面临如何把当前2G用户转化为3G用户的任务。报告期,三大运营商对3G用户采取了购机补贴、话费补贴、优化资费套餐等策略,使得资费下降,终端销售价格下降,促进国内3G手机爆发增长。在2011年,国内的三大电信运营商推出的“千元智能机”计划,极大地提升了智能手机的销量,同时该计划规定的“千元智能机”的标配,加速了整个手机的升级。

③国产品牌市场份额快速提升

随着Android智能手机的快速发展,并借助运营商千元智能手机集采,国产品牌在销量和市场份额上取得了较大的突破,尤其是中兴、华为、联想等厂商。

2、经营成果及原因概述

报告期,公司实现营业总收入1,287,459.02万元,较上年同期增长18.25%;实现营业利润48,484.61万元,利润总额57,580.84万元,归属于上市公司股东的净利润35,926.34万元,分别较上年同期下降40.86%、34.18%、39.82%。

报告期业绩变动主要原因为:2011年为行业快速转型的调整期,运营商强力推动行业转型,智能手机成为手机市场的主流。为配合运营商的发展策略,生产厂家尤其是国产手机厂家加快产品研发,不断推出具有更高性价比的智能手机,公司错失了部分国产品牌在运营商的合作机会,同时,公司及时调整产品结构,对非智能手机库存进行快速清理。

报告期,整体行业处于转型期,市场环境发了剧烈的变化,对市场的参与者提出了更高的要求。针对行业的新变化,公司克服困难、积极应对,采取了一系列的措施:

第一,调整组织机构,对接运营商,不断深化合作内容,打造战略合作生态圈。报告期,公司建立了运营商事业部,全方位服务电信运营商,并在当年取得了一定的成绩,比如与中国移动终端公司合作,对其包销的某产品进行全方位运营。另外,公司也与中国联通达成战略合作协议,对联通版小米手机展开全国范围运营。

第二,推动多品牌运营战略,不断扩大智能手机及数码产品的品牌代理数量。报告期,公司不断巩固与已代理品牌厂商的合作关系,积极拓展品牌资源,优化自身的产品结构,应对行业转型的需要。同时,也积极拓展手机及数码领域内的其他高成长品牌。报告期,公司与LG公司达成合作意向,引入LG手机产品;与华为公司签订合作协议,引入华为平板电脑。

第三,加强以苹果为核心的零售业务发展。在发展的过程中,公司不仅强调发展速度,也关注发展的质量。旗下全资子公司“深圳市酷动数码有限公司”(以下简称“酷动数码”)在全国主要城市扩大门店数量,报告期门店数量较上相比,增长了22%。另外,所销售的苹果产品和配件品类不断扩大,拉动营业规模大幅增长。

第四,开展相关多元化业务。报告期,公司分别投资设立了北京酷玩瑞成网络信息有限公司(以下简称“酷玩瑞成”)和深圳市安派易讯移动科技有限公司(以下简称“安派易讯”),针对智能手机的增长趋势,开发基于智能机的游戏和NFC相关业务。

3、经营中出现的问题、困难及对策

①报告期,公司的合作厂商三星(中国)投资有限公司加强了直供的力度。在此背景下,公司采取了“四-六级,渠道下沉”的应对策略,即把渠道范围延伸至四-六级城市,并在该市场建立营销阵地,全面提升渠道的出货能力。同时,公司开展B2b业务,推出“爱施德在线”,用信息化、技术化的手段,缩短供环节,提高供应效率。

②报告期,智能手机已经成为市场的主流产品。三大电信运营商发力手机代理领域,推出“千元智能机”计划,并且对千元智能机的硬软件进行了定义,推动产品升级换代。面对挑战,公司一方面充分发挥社会渠道覆盖能力、产品操盘能力,不断增强自身的实力,另一方面,主动求变,调整组织结构对接电信运营商,调整战略重心应对电信运营商的终端战略,为其提供服务。

③智能手机时代,各家手机厂商的表现并不一致。报告期,全球手机霸主诺基亚遭遇了前所未有的寒冬,而一些后起之秀也趁机崛起,如国内的华为、中兴、联想、小米都取得了不俗的市场业绩,公司在一定程度上错失了与部分国产品牌在运营商的合作机会。对此,公司一方面加大了智能手机品牌的合作,另一方面也开始寻求与快速成长优势国产品牌的合作机会,公司加强了摩托罗拉的合作,引入LG、和小米,但在与国产品牌合作上还未取得有效突破。

(二)2012年公司展望

1、行业发展环境展望

①手机市场规模保持快速增长

根据赛诺数据显示,2011年中国手机行货市场规模达到2.16亿部,同比增长13.7%;2012年中国手机行货市场规模预计达到2.55亿部,同比增长18.1%。按照每部手机平均价格1000元来计算,总体市场的产值将达到2550亿。

手机市场保持增长的动力来自于3G手机对于2G手机的替代,智能手机对于非智能手机的替代。根据赛诺数据显示,2011年中国智能手机行货市场规模达到0.78亿部,同比增长150.8%;2011年中国3G手机行货市场规模达到1.09亿部,同比增长164.9%。

②Android系统份额继续增长,Windows Phone系统带来机遇

根据易观国际数据显示,2011年中国智能手机操作系统竞争格局变化显著:Android系统份额由2010年第四季度的24%急速提高到2011年第四季度的68%;而Symbian系统份额由2010年第四季度的59%快速下滑至2011年第四季度的19%。三星、摩托罗拉、LG等搭载Android系统的厂商份额也实现了稳步提升。预计在2012年,将有更多的厂商向Android系统靠拢,推出更多的机型,覆盖从500到5000元的各个价格段,推动Android系统份额继续提升。

Windows Phone系统不容忽视。据官方数据显示,截至2012年2月底,Windows Phone应用商店的应用数量超过7万款,而且仍以每天250款的速度增加。宏碁、HTC、LG、诺基亚、三星、东芝和中兴已经推出了基于Windows Phone系统的新款手机。预计2012年,在诺基亚和微软的大力推动下,Windows Phone系统的生态链进一步成熟,推动市场快速增长,是手机厂商寻求份额突破的难得机遇。

③电信运营商在终端领域的竞争加剧

近两年,随着3G网络建设的逐步完善,发展3G终端成为运营商发展3G市场的核心要素。据三大运营商公开披露的信息统计,2011年三大运营商对终端的补贴金额约在570-600亿元,预计2012年的补贴金额将继续提升,达到700亿元左右。

三大运营商的2012年年度工作会信息显示,中国电信提出了加大中档3G智能手机的引领作用,加强与社会渠道的深度合作,目标是每年新增3000万移动用户,到2014年底达2亿天翼用户;中国联通强调保持3G领先优势,规模发展3G,通过网络优化、终端销售和终端布局实现3G的规模性拉动。中国移动提出了高、中、低价手机协调发展,重点打造中低价智能手机、CMMB手机、高端明星机型,力争千元以下智能机在智能手机中规模过半,2012年目标是实现TD终端销量6000万台,其中手机占比达到90%。

从发展3G用户的效果来看,中国移动以2011年净增3051万3G用户居榜首,而中国联通和中国电信分别以2595.9万和2400万位列二、三位。截至2011年底,中国移动3G用户数达到5121.2万,中国联通4001.9万,中国电信3629万。我国3G用户数总计达1.28亿,3G渗透率为13%。根据全球3G市场的发展规律,当3G用户渗透率超过10%时,将进入高速增长期。

三大运营商在3G市场的竞争更加均衡,三分天下的格局将延续至2012年,均势下的市场竞争将更加激烈。谁能更好的与手机厂商、国代商、零售商深度合作,谁就能在未来的3G市场实现领先。

④虽然运营商相继成立终端公司,但代理模式仍是主要的销售模式

随着中国移动终端公司挂牌成立,三大运营商终端公司相继先后成立,同时三星、LG等厂商的渠道模式也发生了较大的调整,开始推行直供模式。但根据赛诺数据显示,2011年中国手机行货市场渠道结构中,全国代理模式的市场份额在四个季度分别达到:36.8%、40.0%、40.2%、38.5%,占市场销售模式主要地位。公司与中邮、天音仍是国内手机市场前三强,三大运营商终端公司中联通华盛份额为9.0%,排第四位。

⑤市场细分加剧,厂商份额分散

市场的加剧细分将导致强势品牌的份额进一步下降。根据赛诺数据显示,2010年前三名厂商的市场份额合计为53.0%;而2011年前三名厂商的市场份额合计下降至48.0%,下降了5个百分点。

第二、三梯队的厂商占比提高,实力增强,向上蚕食大品牌的份额,向下挤压小品牌的空间。根据赛诺数据显示,2010年市场份额在1%-10%之间的厂商共有13家,合计占比37.5%;而2011年市场份额在1%-10%之间的厂商仍为13家,合计占比46.4%,较一年前提升了8.9个百分点。

⑥移动互联网市场有望爆发性增长,跨界、融合趋势凸显

随着3G网络和智能手机快速发展,促进移动互联网用户规模稳步提高,推动移动互联网市场规模保持强劲增长,根据艾瑞的数据显示,截止2011年底,中国移动互联网用户已超过3.3亿人,市场规模超过400亿元。移动互联网产品和应用服务大量涌现,但从目前状况来看,优质的应用相对较少,杀手级应用更是极度缺乏,大多是模仿国外产品及模式,在应用细分领域,仅手机游戏、手机阅读、手机音乐、移动广告等具有相对清晰的盈利模式,而移动应用软件领域整体格局尚未成型,整个移动互联网行业仍处于初级阶段,用户规模是企业能够获得移动互联网市场先机的关键性因素。因此,用户接触移动互联网的渠道成为竞相争夺的焦点。

2012年,随着Android系统智能手机价格的下降,智能手机的普及速度将会大幅提升,将可能带来移动互联网市场爆发性的增长,而对于移动互联网的入口之争仍将继续并加剧,智能手机作为用户体验移动互联网应用的首要载体,因此应用与终端的融合将必然成为移动互联网公司的关键性战略而凸显。苹果已经打造了一个囊括终端厂商、运营商、移动互联网服务商、消费者、开发者的生态链,因而谱写出终端市场的神话,其运营模式也成为产业链各方争相效仿的对象,从而引发移动互联网产业链格局不断变化,产业链主体通过不断跨界来实现融合。

2012年将是移动互联网云端时代的到来,“云端”与“终端”将成为移动互联网两大竞争核心,其中“端”是入口而“云”则是出口,只有在产业中各主体控制了这“两端”,才能掌控了全局,拥有在移动互联网中的话语权。

对于手机终端厂商来说,2012年的行业竞争随着移动互联网公司的跨界进入将更加剧烈,取胜的关键将由最初的价格、外观,进一步朝着质量、使用感受以及个性化的方向转变,对所搭载的应用体验及特色的诉求也越来越重要。

随着终端厂商产品特点的变化,手机渠道商同样面临着转型的必要,从单纯的产品外观形态及功能销售,到终端+应用的专业化智能手机销售能力要求,将连接消费者的渠道优势成功扩大到新的业务领域,并创造新的机会及价值。

对于2012年各应用的细分领域,手机游戏仍然是投资的重点,而基于HTML5技术的应用、手机支付特别是基于NFC技术的支付应用以及基于SOLOMO的移动广告应用将成为新的亮点而被投资者关注。

2、2012年度公司战略部署及经营计划

2012年公司将按照上市后既定的五年发展战略,继续以手机分销和数码电子产品连锁零售为两大业务核心,对内关注提升运营效率、提升业务能力,对外寻求广泛合作、整合渠道资源,以实现增长。力争到2015年,即公司上市后第一个五年计划末期,实现整体销售额突破500亿元。

①在分销业务上,全面提升渠道覆盖能力,全面推进智能手机品牌分销战略,全面推进三大运营商合作战略。

一是大力推进四-六级市场开发。根据赛诺数据显示,四-六级市场出货量在320万台每月,容量可观。2012年,基于公司原有的四-六级市场合作基础,通过建立堡垒城市、堡垒客户、堡垒店的方式以及进一步规范一线作业方式,建立四-六级市场核心阵地,再以核心阵地辐射周边市场,最终实现四-六级市场覆盖能力的提升;同时,继续推进B2b“爱施德在线”,创新四-六级市场开发模式,为公司在电子商务领域积累经验和基础。

二是整合内部资源,提升运营效率,稳步推进公司多品牌增值分销发展战略。2012年,公司统筹运营以智能手机为核心产品的诸多国内、国际品牌。在各分支机构和办事处层面,充分实现资源共享、人员复用,以降低运营成本,提升运营效率,从而奠定稳固的组织能力、渠道模式、客户沉淀、终端推广体系。公司在传统合作的国际一线品牌的基础上,将进一步增加与国内智能手机品牌的合作,灵活合作模式,探索与大零售商联合分销等新的事业模式,与厂家、运营商共同拓展市场,比如华为、中兴、联想等品牌。

三是全面、深入推进运营商战略合作。报告期,公司先后成立的中国移动事业部、中国联通事业部,与2009年成立的子公司——酷人通讯共同形成了与三大运营商一一对应、全方位对接的组织结构模式。

在中国移动合作方面,公司将大力发展中国移动业务基地省。因地制宜搭建各省事业部人员团队,根据各省实际情况,搭建各地个性化的业务模式,深挖业务潜力,大力度开展集采、外采业务,做实基地省份。通过集采分销、平台外采机会,寻求在各省和不同厂家合作的机会。

在中国联通合作方面,公司将以协助联通发展3G合约用户为主线,以争取明星战略合作机型为核心策略,紧紧围绕中国联通终端策略和产品要求进行品牌和产品代理规划,全面与中国联通战略终端厂商合作。2011年底,公司与联通、小米手机合作,实现了多方共赢。

在中国电信合作方面,公司将通过全力争取优质产品资源、全力获取高补贴政策、推进渠道覆盖扩大。在厂商合作层面,共同打造明星产品,优化产品结构、品牌结构;在中国电信层面,通过全力争取入围龙计划、大力发展政企业务获取电信资源支持。在渠道层面,拓宽渠道数量,优化G网、C网渠道结构,并向四线市场延伸。

②在数码电子产品连锁零售业务上,进一步巩固苹果大陆地区核心KA客户的地位,稳步扩张的同时,全面改善运营效能,提高盈利能力。

一是巩固与苹果的合作,保持合作地位。报告期,公司的苹果业务不仅保持了最大KA客户的地位,同时苹果业务的经营毛利率、净利率取得长足进步。2012年,公司将继续保持与苹果公司的完整对接、及时响应、规范操作,和优质资源的获取,以实现规模的快速增长。

二是寻求店数及城市的稳步扩张。截至2011年底,酷动数码门店总数达到108家,其中进驻购物中心店面41家。2012年,商业地产继续带动购物中心产业的迅速发展,酷动数码将加大进驻新购物中心开店数量。

三是提升运营效率,争取利润空间。报告期,在业务量快速增长的情况下,公司基础营运工作显现出不足,运营效率降低,需要进一步细化运营管理模式。2012年,公司将加强专人专项工作推进,推进扁平化的层级管理模式,以及持续优化内部培训制度、培训手册,以实现到2013年底具备超过200家店的高效运营能力。

③在新业务领域,作为公司未来新的机会及增长点,将把握产业演进的新趋势,继续围绕智能手机积极布局,布局和培育移动互联网业务,尝试与分销业务协同发展,推动公司4C战略的实现。

一是对于公司所投资的酷玩瑞成明确了成为以多产品满足用户需求,多渠道满足合作伙伴需求的手机游戏应用独立开发商与发行商的目标。

二是对于公司所投资的安派易讯定位NFC领域的研发生产及应用服务提供商,积极布局NFC产业,为NFC支付及非支付应用服务提供商提供硬件和系统支撑。

3、公司经营资金需求及使用计划

结合公司战略部署及经营计划,公司将制定切实可行的科学发展规划和实施计划,合理筹集、安排、使用资金。公司银行信贷信誉一直良好,同时作为上市公司,有条件合理使用多种方式筹集资金,未来资金来源有充足保证。

4、经营环境变化对公司发展带来的影响和对策

①运营商介入改变传统手机销售模式的影响和对策

三大运营商为应对3G业务的激烈竞争,一方面,增强终端销售补贴力度、扩大补贴范围,推出话费分成模式,吸引社会渠道销售定制手机;另一方面,成立专门的终端公司,介入手机代理及零售。从手机零售格局来看,营业厅销量占比持续提升。同时,公开渠道销售的运营商定制产品占比持续提升。运营商提供的佣金及话费分成,逐渐成为零售商新的利润来源。为适应前述经营环境的变化,公司积极调整应对:一是保持与中国移动终端公司的深入合作,取得终端公司三星S-II、三星S5820等定制产品的合作,并与十多个基地省份建立良好合作关系;二是积极争取中国联通战略合作产品,培育发展合约用户能力;三是保持与中国电信的良好发展势头,继续高效开展业务合作,争取政策支持。

②产品快速更新换代带来的影响和对策

在电信运营商定义的千元智能机影响下,以及小米等高性价比产品带动下,智能手机硬件快速升级换代,价格下滑速度加快,产品生命周期缩短,代理商需要承担的风险提高。为了有效应对此变化,公司将对内注重提升智能产品销售能力,提升产品运营及明星产品塑造能力,强化库存管理与风险预警,对外抓住与国内知名品牌的合作机会,注重产品选型,从而应对可能的资金占用风险。

③厂商渠道模式变化带来的影响及对策

2012年,三星在中心市场继续推进直供渠道模式,为了降低三星直供带来的影响,公司将继续推进四-六级市场开发,依托“爱施德在线B2b平台”及专项资源投入,提升四-六级市场客户覆盖能力、服务能力,从而实现渠道价值提升。同时,积极引入其他智能产品品牌,进一步优化代理产品的品牌结构,以摆脱品牌资源单一带来的经营风险。

5.2 主营业务分行业、产品情况表　　单位:万元

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(%)
增值分销	550,184.93	472,953.73	14.04%	-12.52%	-9.50%	-16.97%
关键客户综合服务	481,350.78	445,918.71	7.36%	25.27%	30.14%	-31.98%
数码电子产品连锁零售	252,762.91	221,301.53	12.45%	259.31%	267.72%	-13.84%
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(%)
通讯产品	1,030,026.54	917,439.12	10.93%	1.78%	6.15%	-25.14%
数码产品	252,762.91	221,301.53	12.45%	259.31%	267.72%	-13.84%
其他	1,509.17	1,433.32	5.03%	29.42%	48.17%	-70.48%
合计	1,284,298.62	1,140,173.97	11.22%	18.53%	23.21%	-23.10%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

□ 适用 √ 不适用

§6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

□ 适用 √ 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比,合并范围发生变化的具体说明

√ 适用 □ 不适用

本期新纳入合并范围子公司均为本期新设子公司;另有部分子公司均在本期注销,从而不再纳入合并范围。

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

□ 适用 √ 不适用

6.5 对2012年1-3月经营业绩的预计

□ 适用 √ 不适用

证券代码:002416　　证券简称:爱施德　　公告编号:2012-017

深圳市爱施德股份有限公司第二届董事会第二十三次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证本公告内容真实、准确和完整,并对公告中的任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏承担责任。

公司于2012年4月6日下午13:30召开第二届董事会第二十三次会议。会议通知于2012年3月27日以通讯、电子邮件等方式送达全体董事、监事及高级管理人员。本次会议应出席董事7名,6名董事以现场形式参加会议,独立董事吕良彪因出差,委托独立董事林斌出席会议并行使表决权。会议由董事长黄文辉主持。会议的召开符合《公司法》和《公司章程》的规定。

会议通过审议表决形成如下决议:

一、审议通过《2011年度总裁工作报告》。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

二、审议通过《2011年度董事会工作报告》。

《2011年度董事会工作报告》详见公司《2011年年度报告》“第九节 董事会报告”部分。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

独立董事向董事会递交了独立董事年度述职报告,并将在2011年度股东大会上进行述职。《独立董事2011年度述职报告》内容详见公司指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

三、审议通过《2011年度财务决算报告》。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

四、审议通过《2011年年度报告》及摘要。

《2011年年度报告》全文刊登于公司指定信息披露网站巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn);《2011年年度报告摘要》刊登于公司指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

五、审议通过《2011年度利润分配预案》。

根据中瑞岳华会计师事务所审计报告,2011年度母公司实现净利润164,904,521.21元。根据《公司章程》规定,公司提取法定盈余公积人民币16,490,452.12元;当年可供股东分配的利润为人民币148,414,069.09元,加上年初转入的未分配利润人民币801,475,203.00元,本年度末实际可供股东分配的利润为949,889,272.09元。

董事会拟提出的2011年度利润分配预案为:以公司总股本99,910万股为基数,每10股派发现金红利2.5元(含税)。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

六、审议通过《关于2011年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

《关于2011年度募集资金存放与使用情况的专项报告》详见公司登于指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的2012-020号公告。

七、审议通过《关于2011年度日常关联交易情况说明的议案》。

公司2011年度相关关联交易事项已经履行相应的审批程序,关联交易发生金额没有超出年初所作预计,《2011年度日常关联交易预计公告》详见公司于2011年4月19日刊登于指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的2011-014号公告。

关联董事黄绍武、黄文辉对该议案回避表决。

表决结果:5票同意,0票反对,0票弃权。

八、审议通过《关于2011年度内部控制的自我评价报告》。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

《关于2011年度内部控制的自我评价报告》详见公司指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

九、审议通过《关于2012年度日常关联交易预计的议案》

关联董事黄绍武、黄文辉对该议案回避表决。

《2012年度日常关联交易预计公告》详见公司刊登于指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的2012-021号公告。

表决结果:5票同意,0票反对,0票弃权。

十、审议通过《关于公司2012年度向银行申请不超过人民币75亿元综合授信额度的议案》。

表决结果:7票同意,0票反对,0票弃权。

《关于公司2012年度向银行申请综合授信额度的公告》详见公司刊登于指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的2012-022号公告。

以上第二项、第三项、第四项、第五项、第六项、第九项及第十项议案尚须提交公司股东大会审议。股东大会时间另行通知。

特此公告。

深圳市爱施德股份有限公司董事会
二〇一二年四月六日

证券代码:002416　　证券简称:爱施德　　公告编号:2012-018

深圳市爱施德股份有限公司第二届监事会第十七次会议决议公告

本公司及全体监事保证本公告内容真实、准确和完整,并对公告中的任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏承担责任。

公司于2012年4月6日17:00召开第二届监事会第十七次会议。会议通知已于2012年3月27日以通讯、电子邮件的方式送达各位监事。本次会议应出席监事3名,2名监事以现场方式参加会议,监事刘红花因为出差委托监事张鹏出席会议并行使表决权。会议的召开符合《公司法》和《公司章程》的规定。

经与会监事以记名方式投票表决,本次会议作出以下决议:

一、审议通过《2011年度监事会工作报告》。

《2011年度监事会工作报告》详见《公司2011年年度报告》“第十节 监事会报告”部分。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

二、审议通过《2011年度财务决算报告》。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

三、审议通过《2011年年度报告》及摘要。

与会监事一致认为,董事会编制和审核《2011年年度报告》及摘要的程序符合法律、行政法规和中国证监会的规定,报告内容真实、准确、完整地反映了上市公司的实际情况,不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

《2011年年度报告》全文刊登于公司指定信息披露网站巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn);《2011年年度报告摘要》刊登于公司指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

四、审议通过《2011年度利润分配预案》。

根据中瑞岳华会计师事务所审计报告,2011年度母公司实现净利润164,904,521.21元。根据《公司章程》规定,公司提取法定盈余公积人民币16,490,452.12元;当年可供股东分配的利润为人民币148,414,069.09元,加上年初转入的未分配利润人民币801,475,203.00元,本年度末实际可供股东分配的利润为949,889,272.09元。

公司董事会拟提出的2011年度利润分配预案为:以公司总股本99,910万股为基数,每10股派发现金红利2.5元(含税)。

与会监事一致认为,此分配预案符合相关法律、法规的要求,并符合公司的发展需要。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

五、审议通过《关于2011年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。

与会监事一致认为,此报告与公司募集资金存放与实际使用情况相符。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

《关于2011年度募集资金存放与使用情况的专项报告》详见公司登于指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的2012-020号公告。

六、审议通过《关于2011年度日常关联交易情况说明的议案》

与会监事一致认为,公司2011年度的日常关联交易遵循了客观、公正、公平的交易原则,根据市场原则及《关联交易决策制度》等规定进行,履行了相应的法定程序,没有损害公司和其他非关联方股东的利益。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

七、审议通过《关于2011年度内部控制的自我评价报告》。

与会监事一致认为,公司建立了较为完善的内部控制制度体系,并能得到有效的执行。公司内部控制的自我评价报告真实、客观地反映了公司内部控制制度的建设及运行情况。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

《关于2011年度内部控制的自我评价报告》详见公司指定信息披露媒体巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。

八、审议通过《关于2012年度日常关联交易预计的议案》。

与会监事一致认为,公司2012年度预计发生的日常关联交易事项为公司正常经营所需,定价遵循公允原则,体现“公平、公正、公开”的原则,不影响公司的独立性,不存在损害公司和其他非关联方股东利益的情况。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

《2012年度日常关联交易预计公告》详见公司刊登于指定信息披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上的2012-021号公告。

九、审议通过《关于公司2012年度向银行申请不超过人民币75亿元综合授信额度的议案》。

与会监事一致认为,公司向银行申请不超过人民币75亿元的综合授信额度可以满足公司因销售规模扩大而对流动资金需求的增加,使公司保持持续发展。

表决结果:3票同意,0票反对,0票弃权。

《关于公司2012年度向银行申请综合授