

证券代码:002416 证券简称:爱施德 公告编号:2014-070

深圳市爱施德股份有限公司 2014 年半年度报告摘要

1、重要提示
本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

股票简称	爱施德	股票代码	002416
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书 罗波	电话	0755-21519888 传真
		0755-21519990	
电子信箱	w@asdi.com		

2、主要财务数据及股东变化

(1) 主要财务数据
公司是否因会计政策变更及会计差错更正追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减	
	营业收入(元)	营业利润(元)	营业收入(元)	营业利润(元)
营业收入(元)	26,889,299,655.57	19,792,864,142.15	35.85%	
归属于上市公司股东的净利润(元)	57,879,302,94	26,975,277.15	-78.56%	
扣除非经常性损益的净利润(元)	48,370,121,60	25,647,137.77	+81.16%	
经营活动产生的现金流量净额(元)	1,059,564,458.51	-615,477,761.28	-272.5%	
基本每股收益(元/股)	0.06	0.27	-77.78%	
稀释每股收益(元/股)	0.06	0.27	-77.78%	
加权平均净资产收益率	1.29%	6.74%	-5.43%	
本报告期末	上年度末	本报告期末比上一年度末增减		
总资产(元)	13,261,332,857.15	12,007,502,224.82	10.61%	
归属于上市公司股东的净资产(元)	3,477,951,106.36	4,607,435,965.79	-4.98%	

(2) 前10名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数	28,153				
前10名普通股股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件股份数量	质押或冻结情况
深圳市深通投资有限公司	境内非国有法人	60.52%	6,047,03,586	0	质押 417,650,000
深圳市深通投资有限公司	境内非国有法人	10.16%	1,015,000,000	0	质押 70,000,000
新金圣控股集团有限公司	境内非国有法人	9.51%	950,000,000	0	
黄文辉	境内自然人	1.52%	152,71,286	11,412,960	
黄文辉	境内自然人	1.23%	12,332,000	9,249,000	
夏士华	境内自然人	0.61%	6,139,738	4,604,803	
周勇强	境内自然人	0.46%	4,591,592	3,042,500	质押 3,002,500
中国银行-工商银行理财产品	境内非国有法人	0.32%	3,200,279	0	
西藏证券投资基金	境内非国有法人	0.28%	2,750,000	0	
中国建设银行-工商银行理财产品	境内非国有法人	0.20%	2,009,365	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明					

注:新金圣控股集团有限公司原名西藏南山全球星商业服务有限公司,其于2014年6月进行了工商变更,详见公司定期报告披露媒体《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)披露的《关于公司名称变更为西藏南山全球星商业服务有限公司完成工商变更登记的公告》。

(3) 前10名无限售条件股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无无限售条件股东持股情况。

(4) 控股股东或实际控制人发生变更情况

①控股股东报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

3. 管理层讨论与分析

(1) 概述

报告期内,公司实现营业收入2,688,029,97万元,较上年同期增长35.85%;营业利润5,556.34万元,利润总额470,55万元,归属上市公司股东的净利润873,83万元,较上年同期分别下降95.82%、83.57%、78.56%。公司的营业收入虽然进一步增长,但是产品毛利率有所下降,财务费用增加等因素导致盈利同比下降。

(2) 主营业务分析

报告期内,公司营业收入同比增长,主要原因如下:

1) 公司“两高一低”策略得到有效贯彻,渠道覆盖的深度和广度不断提高。

2) 加强了与下游厂商的合作,合作品牌数增多并以上游品牌为主,运营效果优异。

3) 公司运营、工厂、商超三军合集,合作三方资源,推出有竞争力的合约机产品,打造了多款明星机型。

报告期内,公司营业收入同比增加,但利润数据同比均有一定下降。公司业绩下滑的主要原因如下:

1) 产品更新换代快,渠道空间降低,产品利润率下降。公司将加强与运营商和手机厂商的合作伙伴关系,通过手机品牌组合达到优化,深化行业分销平台的建设,提高产品毛利。

2) 技术规模、资金实力增加,研发投入大,导致财务费用增加。公司将加快研发投入,建设加强研发投入和应收款项管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

3) 营销网络建设持续布局,加大投入增加,公司加快销售转移业务的同时,将继续加强成本控制,提升盈利能力。

4) 公司结合前期的营销计划在报告期内的情况

5) 营运管理,O2O平台战略

公司坚持在保持传统优势的基础上,明确技术创新发展的思路,提出“以移动转售业为桥梁,以终端为载体,以终端为入口,以服务为核心,整合公司内部资源,推进公司整体移动互联网战略布局,打造“移动互联网+通信,智能终端”于一体的O2O平台。

公司统一细分平台已经上线,为公司客户和C端用户提供了更多的服务支撑能力。

2014年上半年,围绕公司O2O平台战略,同步推动传统发展和创新发展,强化公司各业务板块有效协同,整体优势得到发挥;通过财务、审计法度的进一步完善,经营风险得到有效控制;通过人员引进和机制完善,对资源整合能力得到提升;通过信息化平台优化升级,运营效率得到持续提升。

2) 手机分销业务

2014年上半年,公司深入贯彻“两高一低”指导思想,围绕“中国移动、中国联通、中国电信”三大运营商智能终端发展战略,抓好4G市场发展,延伸产业链,打造“通信+智能终端”服务于一体的O2O平台。

公司统一细分平台已经上线,为公司客户和C端用户提供了更多的服务支撑能力。

3) 移动转售业务

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

B. 推进精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

C. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

D. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

E. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

F. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

G. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

H. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

I. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

J. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

K. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

L. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

M. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

N. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

O. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

P. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

Q. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

R. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

S. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

T. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

U. 信息化水平提升,助推分层管理

2014年上半年,公司强力对AP-EIR和CRM系统的高效应用,不断完善公司B2B电子商务平台,一网销全国的跨区域合作模式,实现公司B2B2C模式的改革,持续进行信息化平台的优化升级,提升用户体验,改善分销业务的管理,提高效率和应收账款的周转率,降低财务费用率。

V. 项目结项

公司持续推进多品牌合作,在保持与传统国际优势品牌合作的同时加强与国产一线品牌及潜力品牌的合作,对合作品牌进行优化组合,实现了多元化的、健康的合作品牌布局,有效推动手机分销业务销售规模的增长和分销网络的规模效应的实现。

W. 推动精细化管理,控制经营风险

公司加强库存和应收管理,避免库存风险和坏账损失的风险;持续进行分销业务的流程优化和梳理,提高工作效率,有效控制成本;加强经营过程和考核的检核,监测跟进各项营运模式手机经营情况,及时解决经营问题,有序推进业务。

X. 信息化水平提升,助推分层管理