

江苏华灿电讯股份有限公司

2016年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 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全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台

(www.neeq.com.cn 或www.neeq.cc) 的年度报告全文。

1.2 公司董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 立信会计师事务所(特殊普通合伙) 对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留意见

1.5 公司简介

证券简称	华灿电讯	证券代码	830771
证券公开转让场所	全国中小企业股份转让系统		
联系人和联系方式	董事会秘书(信息披露负责人)		
姓名	鲍海建		
电话	0513-80170336		
传真	0513-80170336		
邮箱	dshms@jshcdx.com		

二、会计数据和财务指标摘要

项目	本期	上年同期	增减比例
总资产	1,260,602,666.72	1,154,570,426.89	9.18%
营业收入	686,684,445.37	850,365,224.03	-19.25%
归属于挂牌公司股东的净利润	92,245,591.33	112,905,676.35	-18.30%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	90,385,405.99	112,648,622.07	-19.76%
归属于挂牌公司股东的净资产	646,581,647.95	554,328,146.38	16.64%
经营活动产生的现金流量净额	110,999,387.31	-95,145,205.76	-
期末总股本	75,861,000	75,861,000	-
基本每股收益	1.2160	1.5547	21.79%
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	15.36%	26.20%	-
加权平均净资产收益率（归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	15.05%	26.14%	-

三、股本及股东情况

3.1 普通股股本结构情况

股份性质	期初		本期变动	期末		
	数量	比例%		数量	比例%	
无限售条件股份	无限售股份总数	26,987,875	35.58%	2,029,417	29,017,292	38.25%
	其中：控股股东、实际控制人	9,342,375	12.32%	0	9,342,375	12.32%
	董事、监事、高管	2,805,375	3.70%	6,750	2,812,125	3.71%
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	48,873,125	64.42%	-2,029,417	46,843,708	61.75%
	其中：控股股东、实际控制人	27,163,125	35.81%	0	27,163,125	35.81%
	董事、监事、高管	8,443,125	11.13%	-6,750	8,436,375	11.12%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		75,861,000	-	0	75,861,000	-
普通股股东人数						506

3.2 普通股前十名股东情况

序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	吴灿华	36,505,500	-	36,505,500	48.12	27,379,125	9,126,375
2	南通华惠投资有限公司	13,817,000	- 1,507,000	12,310,000	16.23	9,211,333	3,098,667
3	吴旭东	7,500,000	-	7,500,000	9.89	5,625,000	1,875,000
4	吴旭霞	2,422,500	-	2,422,500	3.19	1,816,875	605,625
5	吴正华	1,875,000	-1,000	1,874,000	2.47	1,406,250	467,750
6	唐中义	1,000,000	23,000	1,023,000	1.35	-	1,023,000
7	吴树峰	967,500	-	967,500	1.28	725,625	241,875
8	宋怀	727,500	-	727,500	0.96	545,625	181,875
9	周存志	1,450,000	-723,000	727,000	0.96	-	727,000
10	陈申	727,500	-2,000	725,500	0.96	-	725,500
	合计	66,992,500	- 2,210,000	64,782,500	85.41	46,709,833	18,072,667

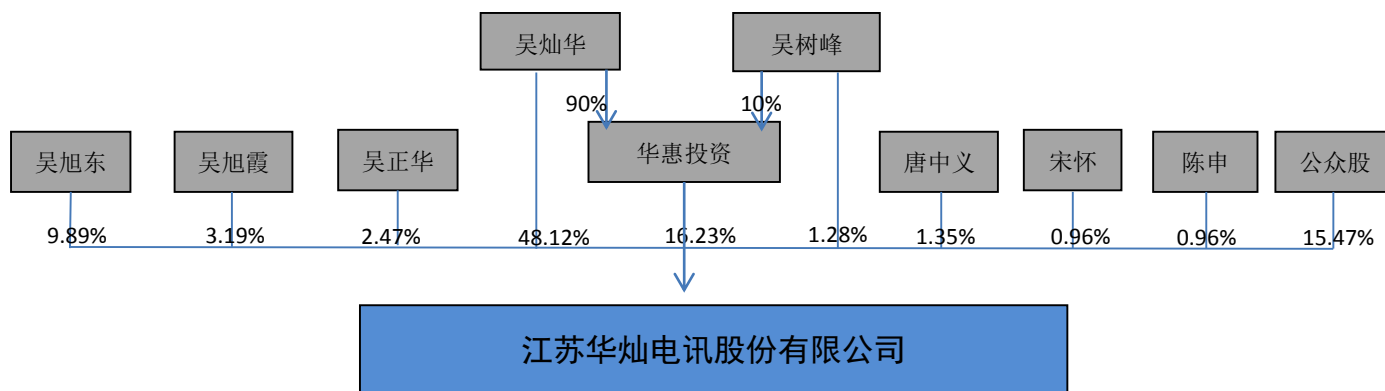
前十名股东间相互关系说明：吴旭东为吴灿华之子，吴旭霞为吴灿华之女，吴正华为吴灿华之弟，吴树峰为吴灿华弟弟之子，宋怀为吴灿华配偶的表弟，陈申系吴灿华配偶的妹夫，南通华惠投资有限公司由吴灿华控股 90%，吴树峰控股 10%。

3.3 前十名股东间相互关系说明

(1)吴旭东为吴灿华之子，吴旭霞为吴灿华之女，吴正华为吴灿华之弟，吴树峰为吴灿华弟弟之子，宋怀为吴灿华配偶的表弟，陈申系吴灿华配偶的妹夫。

(2)南通华惠投资有限公司由吴灿华控股90%，吴树峰控股10%。

3.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



四、管理层讨论与分析

一、经营分析

(一) 商业模式

本公司是从事以天馈系统产品及附件为主的通信网络覆盖设备的研发、生产和销售，拥有多项专利技术和稳定的核心团队，具备较强的生产制造能力和研发能力，为下游通信运营商和系统集成商提供一站式的产品服务。公司通过直销模式开拓业务，以客户订单、订单预测或备货指令为导向组织材料采购及产品生产，生产完成后对客户（主要为系统集成商和运营商）进行销售，并通过自身的管理及技术检测控制产品质量，从而获取稳定的收入、利润及现金流。

1、销售模式

公司主要客户是华为技术、中兴通讯、京信通信、武汉虹信、中国联通、中国移动等系统集成商、通信设备制造商和运营商，大部分销售合同/订单通过招投标方式获得。

一般而言，系统集成商和运营商根据各自的业务发展情况制定年度采购计划，按产品类别确定若干家合格供应商，并根据价格、产品质量、交货能力等因素确定各家供应商的份额。在客户实际采购时，可以划分为以下两类方式：①系统集成商根据中标排名确定各家供应商的份额，然后签订框架协议，明确价格和采购数量，最后以订单形式向其供应商提出具体采购要求和数量；②通信运营商由总部统一招投标，然后由下属各省市分公司执行具体的采购计划，确定具体的采购数量及要求。公司按照客户的要求组织生产，在产品检验合格后准时送达交货地点，并根据双方约定的结算方式进行结算。

另外，还有部分销售合同系公司通过网站、专业展会、发送资料等方式取得意向客户和意向订单，在经过询价、报价、送样后确定需求量，然后签订销售合同，客户下达产品订单，公司按照合同或具体订单的要求组织生产，在产品验收合格后交货结算。

2、生产模式

公司根据通信行业经营特点，主要采用“以销定产”方式组织生产。一般情况下，成熟产品的生产流程是公司市场管理部接到客户订单后，由生产部门确定原材料需求计划并根据订单制定生产计划，然后组织各车间生产；对于成熟产品还存在根据客户订单预测或者备货指令进行提前备货的情形。新产品的生产流程是先由技术中心根据客户的个性化需求进行产品的结构设计、电气性能设计、生产工艺优化设计等，待样品经客户确认后，生产计划部再根据订单组织规模化生产。

在整个生产过程中，公司技术、质量、生产等各部门密切配合，实时对产品的生产过程进行监督和调整，将质量控制贯穿于每个生产环节，确保产品能够保证质量。

公司主要产品的研发、设计以及生产由本公司及下属子公司独立完成，仅有部分产品的表面处理（电镀等）工序及部分产品的装配、机加工工序由外协加工完成。

3、采购模式

公司根据客户订单、订单预测、市场行情、生产需要和库存情况对原材料进行采购，原材料以国内供应为主。根据 ISO9001：2008 质量管理体系要求，公司制定了规范的采购流程，由公司专门的采购部负责供应商的筛选、评估、审核、跟踪与控制，每一类别原材料采购正常选择三个以上供应商，并定期对不合格的供应商进行淘汰并选择新的供应商，以确保原材料的供应品质。

在具体采购运作时，公司根据客户订单、订单预测、市场行情、生产需要和库存情况确定原材料需求计划，并依此确定安全库存量和订货批量，然后由采购部执行具体的采购计划。经比价招标或市场行情议价，并综合考虑供应商的供货能力、质量可靠性等因素，确定最佳供应商并组织采购。

经过多年的运作和改进，公司已在供应商选择、评定、采购控制、成本管理等方面形成了一套成熟的程序，制定了严格的采购制度，与合格供应商建立了稳定的合作关系，能够确保采购的原材料符合质量和成本的要求。

4、公司采用目前经营模式的原因及影响经营模式的关键因素

公司目前采用的经营模式是结合终端客户对产品的实际需求、行业特点及公司业务构成等因素综合确定的。

公司的天馈系统产品及附件应用于移动通信网络基础设施的建设。报告期内，国内移动通信网络基础设施的建设由中国移动、中国联通和中国电信三大运营商承担。三大运营商每年会根据基础设施项目的建设规划，进行移动通信设备的招投标。公司的产品可以直接参与三大运营商的招投标或者通过销售给华为技术、中兴通讯等系统集成商，间接销往运营商。由于运营商和系统集成商主要采用订单采购的模式，需求的产品型号种类繁多，既有通用型产品需求也有定制化产品需求，因此公司形成了以客户订单、订单预测或备货指令为驱动的生产经营模式。

报告期内，公司的商业模式较上年度未发生较大的变化。

（二）报告期内经营情况回顾

（一）财务运营状况

2016 年，本公司实现营业收入 68,668.44 万元，同比下降 19.25%，利润总额和净利润分别为 10,651.63 万元和 9,225.01 万元，同比分别下降 22.94%和 20.99%，经营活动产生的现金流量净额为 11,099.94 万元，同比增加 216.67%。

（二）业务经营情况

本行业作为国民经济的重要基础产业，受国家政策的有力支持。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》提出：“统筹布局新一代移动通信网、下一代互联网、数字广播电视网、卫星通信等设施建设，形成超高速、大容量、高智能国家干线传输网络。”按照上述规划的要求，国家相关产业配套鼓励政策和措施逐步出台。

（1）2013 年 12 月 4 日，工信部正式向中国移动、中国电信、中国联通发放了第四代移动通信业务牌照（TD-LTE），随着 4G 网络大规模的建设和商用及移动互联网快速发展，通信系统设备制造业得到了快速的发展。2014 年 6 月 27 日，工信部宣布向中国电信和中国联通发放 FDD-LTE 试验网牌照，允许两家运营商在 16 个城市开展 TD-LTE 和 FDD-LTE 混合组网试验。

（2）2014 年 7 月 18 日，中国移动通信有限公司、中国联合网络通信有限公司和中国电信股份有限公司共同出资设立的中国通信设施服务股份有限公司（俗称为“铁塔公司”）正式挂牌成立。中国通信设施服务股份有限公司注册资本 100 亿元，经营范围包括：铁塔建设、维护、运营；基站机房、电源、空调配套设施和室内分布系统的建设、维护、运营及基站设备的维护。中国通信设施服务股份有限公司的成立，将进一步实现通信基础设施共建共享，加快通信网络的建设进度。

（3）2015 年 2 月 27 日，工业和信息化部结合前期 LTE 混合组网试验等情况，根

据相关企业申请，依据《电信条例》和《电信业务经营许可管理办法》，经过对申请企业财务能力、技术能力和运营能力等方面的综合审查，向中国电信集团公司和中国联合网络通信集团有限公司发放“LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务（LTEFDD）”经营许可，支持企业结合自身实际情况，统筹推进4G融合发展，促进信息消费。

（4）2015年5月8日，中国工业和信息化部：发布《“宽带中国”2015专项行动的意见》，意见中提出完善4G网络覆盖，推荐4G加快发展，新增4G基站超过60万个。

（5）2016年7月27日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《国家信息化发展战略纲要》，指出到2020年，固定宽带家庭普及率达到中等发达国家水平，第三代移动通信（3G）、第四代移动通信（4G）网络覆盖城乡，第五代移动通信（5G）技术研发和标准取得突破性进展。

1、主营业务分析

（1）利润构成

单位：元

项目	本期			上年同期		
	金额	变动比例	占营业收入的比重	金额	变动比例	占营业收入的比重
营业收入	686,684,445.37	-19.25%	-	850,365,224.03	20.80%	-
营业成本	391,802,461.96	-22.04%	57.06%	502,537,564.82	6.45%	59.10%
毛利率	42.94%	-	-	40.90%	-	-
管理费用	117,969,125.72	2.93%	17.18%	114,606,226.03	52.30%	13.48%
销售费用	45,519,621.35	-17.30%	6.63%	55,042,960.59	22.42%	6.47%
财务费用	19,049,801.20	8.58%	2.77%	17,544,237.62	-4.28%	2.06%
营业利润	103,017,467.92	-24.83%	15.00%	137,059,397.75	64.88%	16.12%
营业外收入	7,172,576.60	52.07%	1.04%	4,716,667.16	-9.41%	0.55%
营业外支出	3,673,724.41	3.44%	0.53%	3,551,707.26	756.88%	0.42%
净利润	92,250,121.66	-20.99%	13.43%	116,764,453.68	65.31%	13.73%

项目重大变动原因：

营业外收入本期 717.26 万元，较上年同期 471.67 万元增加 245.59 万元，主要系报告期内公司获得政府补助 592.84 万元，同比增长 60.18%。另外，公司收购青岛福源股权的合并成本低于青岛福源合并日净资产公允价值之间的差额 75.84 万元计入营业外收入。

（2）收入构成

项目	本期收入金额	本期成本金额	上期收入金额	上期成本金额
主营业务收入	682,744,436.57	388,225,903.77	840,019,292.75	493,000,926.23
其他业务收入	3,940,008.80	3,576,558.19	10,345,931.28	9,536,638.59
合计	686,684,445.37	391,802,461.96	850,365,224.03	502,537,564.82

按产品或区域分类分析：

单位：元

类别/项目	本期收入金额	占营业收入比例%	上期收入金额	占营业收入比例%
主营业务收入				
馈线系统产品及附件	435,850,854.05	63.47%	522,940,410.12	61.50%
天线系统产品及附件	230,099,858.50	33.51%	311,811,713.24	36.67%
其他	16,793,724.02	2.45%	5,267,169.39	0.62%
合计	682,744,436.57	99.43%	840,019,292.75	98.78%
其他业务收入				
其他收入	3940,008.80	0.57%	10,345,931.28	1.22%
合计	3940,008.80	0.57%	10,345,931.28	1.22%
总合计	686,684,445.37	100%	850,365,224.03	100%

收入构成变动的的原因

报告期内公司收入基本稳定，按照产品分类的收入构成指标没有重大变动。

(3) 现金流量状况

项目	本期金额	上期金额
经营活动产生的现金流量净额	110,999,387.31	-95,145,205.76
投资活动产生的现金流量净额	-167,018,726.00	-113,479,862.11
筹资活动产生的现金流量净额	12,543,947.73	216,192,228.88

现金流量分析：

1、经营活动产生的现金流量净额为 110,999,387.31 元，较上年大幅上升。主要原因系，2015 年 8 月起，公司保理业务模式变更，应收账款不满足终止确认的条件，造成期末应收账款余额增长较快，导致经营活动现金流为负，相较其他年份差异较大。2016 年，公司加强应收账款催收力度，及时回收货款，应收账款期末余额较 2015 年有所下降，经营活动产生的现金流量亦有所增长。

2、投资活动产生的现金流量净额的减少，主要系报告期内，公司购买的房产、土地增加，且公司收购了青岛福源 90% 的股权。

3、筹资活动产生的现金流量净额的减少，主要原因系，2015 年公司通过股转系统定向发行股票融资 16,982.50 万元，筹资活动现金流入较高。2016 年公司主要通过银行渠道融资，多数为短期借款，筹资活动产生的现金流量净额较低。

(4) 主要客户情况

序号	客户名称	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
1	华为技术有限公司	264,441,705.68	38.51%	否
2	武汉虹信通信技术有限责任公司	53,192,659.59	7.75%	否
3	深圳市中兴康讯电子有限公司	51,944,685.97	7.56%	否
4	深圳市华荣科技有限公司	27,298,084.69	3.98%	否
5	京信通信技术(广州)有限公司	20,166,549.85	2.94%	否
合计		417,043,685.78	60.74%	-

(5) 主要供应商情况

序号	供应商名称	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
1	无锡求和不锈钢有限公司	15,605,891.39	4.98%	否
2	柏路达(上海)实业有限公司	11,850,840.61	3.78%	否
3	奥展实业有限公司	10,065,897.04	3.21%	否
4	广州杰赛科技股份有限公司	9,940,482.45	3.17%	否
5	中天合金技术有限公司	8,979,979.43	2.86%	否
合计		56,443,090.92	18.00%	-

(6) 研发支出

项目	本期金额	上期金额
研发投入金额	40,286,727.82	47,775,992.86
研发投入占营业收入的比例	5.87%	5.62%

2、资产负债结构分析

单位：元

项目	本期末			上年期末			占总资产比重的增减
	金额	变动比例	占总资产的比重	金额	变动比例	占总资产的比重	
货币资金	100,574,399.67	-38.56%	7.98%	163,691,468.80	3.03%	14.18%	-6.20%
应收账款	312,901,415.87	-14.85%	24.82%	367,462,143.09	99.71%	31.83%	-7.01%
存货	266,609,246.59	12.51%	21.15%	236,959,089.15	11.84%	20.52%	0.63%
固定资产	256,202,898.28	60.01%	20.32%	160,115,791.60	4.79%	13.86%	6.46%
在建工程	118,514,060.81	2.98%	9.40%	115,089,347.66	1103.82%	9.97%	-0.57%
短期借款	325,735,170.89	0.56%	25.84%	323,910,164.35	54.56%	28.05%	-2.21%
长期借款	24,848,557.72	100%	1.97%	-	-	-	1.97%
资产总计	1,260,602,666.72	9.18%	-	1,154,570,426.89	47.30%	-	

资产负债项目重大变动原因：

报告期内，资产总额较上年同期增长 9.18%，主要原因有以下三点：

1、货币资金的减少，主要原因系，公司报告期内快速扩张，购买房产、土地，新建在建工程，收购青岛福源 90%的股权，造成投资活动现金流支出大幅增加。

2、固定资产的增加，主要是公司为适应行业的快速发展，扩大生产规模，购买新的设备，以及开工建设的新厂房转入固定资产所致。

3、长期借款的增加，主要系公司为补充生产经营资金借入的长期借款。

3、投资状况分析

(1) 主要控股子公司、参股公司情况

报告期内主要子公司：江苏华兴通讯科技有限公司，成立时间：2005 年 9 月 21 日，注册资本：265.00 万美元、注册地：镇江市民营开发区润兴路 31 号、主要生产经营地：江苏省镇江市、股东构成及控制情况：华灿电讯直接及间接持股 100.00%，经营范围：主要从事通讯器材、电讯器材、射频同轴连接器、天线、无源器件的研发、生产、加工和产品测试服务（地面卫星接收设施除外）；铜棒及铜型材、新型机电元器件的生产、加工和产品测试服务。2016 年度营业收入：15,281.06 万元；2015 年度净利润：2,020.39 万元。

报告期内新增控股子公司：青岛福源铁塔有限公司，成立时间：2009 年 3 月 18 日，注册资本：5,000 万元整，注册地：山东省青岛市城阳区棘洪滩街道棘洪滩村社区红绿灯西 1000 米，股东构成及控制情况：华灿电讯持股 90%，经营范围：生产销售：输变电钢管塔、输变电构架、广播通信铁塔钢杆及钢结构、钢质灯杆、高空照明系统用钢杆及配套设施、信号标志钢杆、建筑交通用钢结构产品、移动通信基站（不含发射设备）、通信系统用室外机房及机柜、通信用直流配电设备（箱、屏、柜）、彩钢活动板房；上述产品的设计、开发、制造、安装、服务和进出口业务；通讯设备租赁；钢结构制作与安装。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

参股公司：浙江联飞光纤光缆有限公司，成立时间：2015 年 12 月 8 日，注册资本：18,600.00 万元，实收资本：9,300.00 万元，注册地：浙江省临安市青山湖科技城茶园街，股东构成及控制情况：华灿电讯持股 6.00%，经营范围：研发、销售光纤、光缆、光纤预制棒、电线、电缆、电子元器件、通信设备及配套原辅材料；光纤、光缆技术服务、技术咨询及成果转让；货物进出口。

(2) 委托理财及衍生品投资情况

报告期内，公司购买银行理财 10 万元，实现投资收益 1,225.20 元。

（三）外部环境的分析

通信网络覆盖设备制造业作为国民经济的基础产业，受到国家政策的大力支持，在经济建设中发挥着越来越重要的作用。国家的产业政策对通信网络覆盖设备制造业具有较强的引导性和促进性。

1、通信网络覆盖设备市场的发展状况

目前，我国通信网络覆盖设备市场已经进入成熟期，通信网络覆盖解决方案的设计、网络优化覆盖设备的研发和制造等，已经相对成熟。随着技术的成熟，通信网络覆盖系统已不仅仅是把通信信号简单的发射出去，而是把射频能量按不同比例分布到各个区域，达到无缝覆盖公路、隧道、住宅小区、商业中心、校园等区域，使用户能够随时随地享受到高质量的个人通信、网页浏览、电子商务等各种信息服务。

2、持续增长的国内市场需求将促进行业的进一步发展

通信网络覆盖设备行业的发展与通信运营商的固定资产投资高度相关。近年来，国内移动通信用户迅猛增长推动着通信运营商对通信网络不断地扩容和升级优化，进而拉动了通信运营商固定资产投资的增长。

3、行业竞争激烈，技术研发能力是关键

本行业竞争激烈，国内涉及通信网络覆盖设备业务的厂商众多，但是具备持续技术研发能力和全产业链配套服务能力的厂商较少。

通信行业技术复杂，运营商和系统集成商对通信网络覆盖设备组件的性能指标、技术指标、质量等均有较高的要求，本行业产品的加工装配质量、结构精密度将直接决定下游产品的性能水平和使用范围。因此，行业内企业需要不断追赶通信技术标准变化，不断加强产品的研发及工艺创新，才能应对下游需求的变化。

行业内部分优秀企业在产品结构优化、技术水平等方面具备较大优势，能够与运营商、系统集成商进行新产品的联合开发、设计、生产，进而获得市场订单，及相对较高的利润水平。

（四）竞争优势分析

（1）完整的制造产业链优势

完整的制造产业链是对客户复杂工艺要求和交货期的重要保证，在本行业中，客户在选择供应商时，往往希望供应商能够提供产品的一站式制造服务，即希望供应商的制造系统能够包含其所需多个产品的全部生产流程，以实现产品的质量控制和批量化生产，保证交货的及时性。

公司拥有天线、天馈系统附件等两大类产品的生产制造能力，每个大类产品又有若干品种产品，如天线有室内天线、室外天线，具备从 2G-4G 覆盖多个频段的天线产品生产能力；天馈系统附件亦包括天线支架、走线架、连接器、线缆组件（跳线）、馈线密封窗、馈线卡、避雷器、馈线接地夹/卡、接地铜排等多个品种，产品种类繁多，公司能够根据客户的要求，为其提供包括信号的覆盖、传输、基站建设等众多用途的产品制造服务。

公司拥有注塑、冲压、挤拉、热成型、热浸锌、数控加工等系统的加工手段，大多数零部件实现了自制，在有效降低产品成本的同时，能够实现对客户订单的及时响应。公司还将信息管理系统有机地融入到制造体系中，在材料采购、订单管理、客户维护等方面均实现了快捷的反应，有利于公司继续保持领先的制造优势。

（2）长期稳定的高端客户资源

公司核心客户均为技术含量较高的优秀企业，这些客户对产品质量和精度要求较高，因而只有通过严格的质量管理体系认证和合格供应商认证才可进入其全球供应商目录。公司通过在行业中长期的精耕细作，不断提升产品质量，成功地与客户建立了长期稳定的关系。

公司搭建了针对运营商、系统集成商/制造商两大销售平台，对客户进行全面系统的营销服务，最大限度地响应客户的需求。公司经营管理团队成员均拥有多年通信产品生产、管理和营销经验，积累了丰富的客户资源。

目前，公司客户涵盖中国移动、中国联通、中国电信等三大运营商以及华为技术、中兴通讯、罗森伯格、京信通信等国内主要的系统集成商和设备制造商。同时，公司针对上述核心客户设立了专门的跟踪服务团队，不断深化与其合作的层次和水平，形成了与客户共同成长的合作关系。

（3）业内领先的技术研发实力

技术研发是一个企业的灵魂，是企业未来发展的潜在力量。公司自成立以来一直注重产品的技术研发，公司通过设立企业技术中心，加大与客户同步开发的力度等措施，有效地适应市场需求的变化。

公司自 2009 年至今，一直为经江苏省科学技术厅等四部门联合认定的高新技术企业，江苏华兴和江苏亚信也于 2015 年 7 月均获得江苏省科学技术厅等四部门联合认定的高新技术企业证书；拥有 10 项省级高新技术产品、8 项省级新产品；拥有江苏省智能化小型化移动基站天线工程技术研究中心，并参与了《射频同轴电缆敷设用附件第 1 部分：馈线卡具》及《射频同轴电缆敷设用附件第 2 部分：接地卡》等两个目前已经实施的国家通信行业标准的起草工作。

基于公司持续的技术研发和产品创新，公司曾先后荣获江苏省科学技术三等奖、江苏省电讯行业科技创新优秀企业等荣誉称号，公司产品也获得了中国移动、中国联通、华为技术、中兴通讯等知名企业的充分认可。

（4）突出的成本控制优势

公司通过技术革新和优化生产工艺，在保证产品性能的前提下，减少了单品消耗，有效降低了制造成本。以天馈系统附件中起连接作用的器件：射频连接器生产为例，由于将铜棒加工成为产品的过程中产生的铜屑较多，公司通过铜材热成型工艺，将铜屑回收并加工，节约了原材料的成本；连接器产品生产过程中的不良品亦可以通过热成型工艺重新回收加工，也提高了材料的重复利用率。

公司在生产过程中根据以往的经验并辅助计算机模拟方式，建立了统计控制系统，采取了成本控制与质量控制有机结合的方法，合理安排控制点，降低了产品不良率。近年来，在全行业竞争日益激烈的背景下，公司依靠有效的成本控制优势，保证了产品的合理毛利空间。

（5）规模优势

在本行业中，下游客户除了重视产品本身的性能与质量外，十分注重厂家的生产规模和交货能力。公司目前资产规模已超过 12 亿元，规模位居同行业同类型公司的前列。较大的资产规模和制造、销售能力，增强了客户的信任程度，降低了公司的经营成本，增加了公司的经济效益。

（6）品牌优势

经过在通信行业多年的发展，华灿电讯在基站天馈系统领域建立了产品优势，“华灿”品牌在长三角、珠三角地区具有较强的品牌优势，特别是在天馈系统附件领域，为业内知名品牌之一。

2012 年 12 月，公司所拥有的“华灿”商标被江苏省南通工商行政管理局认定为南通市知名商标；2013 年 11 月，公司被江苏省企业家协会、江苏省名牌事业促进会等单位联合授予“江苏省优秀民营企业”称号；2014 年 3 月，被江苏省名牌事业促进会、江苏省科技创新评审委员会联合授予“江苏省电讯行业科技创新优秀企业”；2015 年 9 月，被江苏省工商行政管理局授予“江苏省守合同重信用企业”。2016 年，公司高性能一体化智能移动通信基站天线被评为“2015 年江苏省科学技术奖三等奖”。2016 年 7 月，公司获得国家工商行政管理总局 2014-2015 年度“守合同重信用”企业。

（五）持续经营评价

（一）采购

公司根据客户订单、订单预测、市场行情、生产需要和库存情况对原材料进行采购，原材料以国内供应为主。根据 ISO9001：2008 质量管理体系要求，公司制定了规范的采购流程，由公司专门的采购部负责供应商的筛选、评估、审核、跟踪与控制，每一类别原材料采购正常选择三个以上供应商，并定期对不合格的供应商进行淘汰并选择新的供应商，以确保原材料的供应品质。

在具体采购运作时，公司根据客户订单、订单预测、市场行情、生产需要和库存情况确定原材料需求计划，并依此确定安全库存量和订货批量，然后由采购部执行具体的采购计划。经比价招标或市场行情议价，并综合考虑供应商的供货能力、质量可靠性等因素，确定最佳供应商并组织采购。

经过多年的运作和改进，公司已在供应商选择、评定、采购控制、成本管理等形成了一套成熟的程序，制定了严格的采购制度，与合格供应商建立了稳定的合作关系，能够确保采购的原材料符合质量和成本的要求。

（二）生产

公司根据通信行业经营特点，主要采用“以销定产”方式组织生产。一般情况下，成熟产品的生产流程是公司市场管理部接到客户订单后，由生产部门确定原材料需求计划并根据订单制定生产计划，然后组织各车间生产；对于成熟产品还存在根据客户订单预测或者备货指令进行提前备货的情形。新产品的生产流程是先由技术中心根据客户的个性化需求进行产品的结构设计、电气性能设计、生产工艺优化设计等，待样品经客户确认后，生产计划部再根据订单组织规模化生产。

在整个生产过程中，公司技术、质量、生产等各部门密切配合，实时对产品的生产过程进行监督和调整，将质量控制贯穿于每个生产环节，确保产品能够保证质量。

公司主要产品的研发、设计以及生产由本公司及下属子公司独立完成，仅有部分产品的表面处理(电镀)工序及少量产品的装配工序由外协加工完成。

（三）销售

公司主要客户是华为技术、中兴通讯、中国移动、中国联通等系统集成商和运营商，大部分销售合同/订单通过招投标方式获得。

一般而言，系统集成商和运营商根据各自的业务发展情况制定年度采购计划，按产品类别确定若干家合格供应商，并根据价格、产品质量、交货能力等因素确定各家供应商的份额。在客户实际采购时，可以划分为以下两类方式：①系统集成商根据中标排名确定各家供应商的份额，然后签订框架协议，明确价格和采购数量，最后以订单形式向其供应商提出具体采购要求和数量；②通信运营商由总部统一招投标，然后由下属各省市分公司执行具体的采购计划，确定具体的采购数量及要求。公司按照客户的要求组织生产，在产品检验合格后准时送达交货地点，并根据双方约定的结算方式进行结算。

另外，还有部分销售合同系公司通过网站、专业展会、发送资料等方式取得意向客户和意向订单，在经过询价、报价、送样后确定需求量，然后签订销售合同，客户下达产品订单，公司按照合同或具体订单的要求组织生产，在产品验收合格后交货结算。

（四）管理

公司内部制度健全，部门分工明确，管理机制顺畅。管理团队稳定，在长期工作中形成良好的合作氛围，团队执行力较强，为公司的持续经营提供了良好的团队保障。

报告期内，公司建立了现代企业管理制度架构，企业治理规范有序，各项内控管理制度完善；全员工作效率逐步提升，市场基础逐步巩固，产品销售保持健康持续成长，产品市场占有率稳定，经营业绩稳定；科技创新管理体系健全，研发活动开展成效显著，企业核心产品竞争力保持领先，新产品开发顺利推进；财务及人力资源管理工作严格规范，制度健全，有效保证了生产经营及各项管理风险的控制；新扩建项目有序推进，对公司未来业绩增长支撑作用显著，资产规模增长适度，资产负债结构合理，公司具备持续经营能力，未发生对持续经营能力有重大不利影响的事项。

二、未来展望

(一) 行业发展趋势

通信系统设备制造业是 20 世纪 80 年代以来发展最快的领域之一，即使受到 2008 年金融海啸的冲击，全球通信系统设备制造业仍然保持了快速发展，其背后的推动力不仅来自于通信技术的飞速发展，更得益于人类社会通信需求的不断提升。目前，通信系统设备制造业已成为世界各国重点发展的基础性、战略性产业，在可预见的未来将保持较长时间的发展景气度。

随着现代微电子技术、信息技术、微波技术等各类新技术的不断发展与应用，通信系统设备制造业也呈现出网络化、系统化的发展趋势，其内涵也更加丰富，通信系统设备制造业具体可概括为“为了实现通信目的，利用电子技术和信息技术所从事的与通信设备制造相关的设备生产、硬件制造、系统集成、软件开发以及应用服务等作业过程。”

目前，我国通信网络覆盖设备市场已经进入成熟期，通信网络覆盖解决方案的设计、网络优化覆盖设备的研发和制造等，已经相对成熟。随着技术的成熟，通信网络覆盖系统已不仅仅是把通信信号简单的发射出去，而是把射频能量按不同比例分布到各个区域，达到无缝覆盖公路、隧道、住宅小区、商业中心、校园等区域，使用户能够随时随地享受到高质量的个人通信、网页浏览、电子商务等各种信息服务。

面对通信行业蓬勃发展的形势，公司经营管理层坚持以公司发展战略为指导，牢牢抓住了此次行业发展机遇，实现公司业务和收入的跨越式发展。①不断加大技术研发的投入，快速开发适应市场的新产品，继续以领先的核心技术和行业标准抢占技术制高点；②继续抓住国内国际两个市场，适应行业竞争特点，不断拓展新客户；③优化现有供应链管理体系，提高供应链的稳定性，满足市场质量要求，提高交付速度；④进一步完善公司法人治理结构，规范股东大会、董事会、监事会的运作和公司经理层的工作制度。建立科学有效的公司决策机制、市场快速反应机制和风险防范机制；⑤进一步健全完善人力资源管理体系，建立企业人才良性竞争机制、公正合理的人才使用和激励机制。

(二) 公司发展战略

公司致力于成为全球领先的移动通信网络覆盖设备解决方案提供商，创建一个为全球通信运营商、系统集成商和设备制造商提供一流的产品服务的体系，为通信网络的无线覆盖、信号传输、基站保护、综合布局等提供一站式服务的业务模式。公司未来将进一步提升技术研发能力，拓展和深化国内外市场，优化供应链管理，加强产业链优势，在通讯网络覆盖领域，成为国内市场的领导者和国际市场的重要参与者。

(三) 经营计划或目标

1、整体经营目标

在国家发布了《信息产业发展规划》的背景下，国内形成了巨大的通讯市场商机，加上日益增长的国际市场空间，本公司未来几年将进入新一轮的稳步增长期。未来 2-3 年内，公司将继续加大对新型设备的投入，扩大产能；增加技术研发投入，开发适应通信市场发展的新产品和符合客户需求的一流解决方案；继续加强营销网络建设，不断提高综合营销服务能力。为保证上述计划得到有效实施，公司将在技术研发、产品开发、市场营销、生产效率优化、人力资源等方面作出努力。

2、具体业务发展计划

(1) 技术和产品开发计划

未来期间，公司将不断加大技术研发的投入，快速开发适应市场的新产品，提供专业的网络覆盖设备解决方案，继续以领先的核心技术和行业标准抢占技术制高点。①公司技术研发将重点加强网络覆盖设备解决方案中的模块化设计能力，综合考虑制造和物流的经济性、建设安装的便捷性和优越性能的可靠性，进行集成方案的设计，通过集成设计能力的不断提高，提升产品的竞争力；②公司计划重点投入标准产品开发，显著降低非标产品的比例，使产品标准化比例达到业界领先水平；③公司将通过设计与工艺创新，降低工艺加工成本，提高成熟或普通产品的价格竞争力和获利能力；④公司还计划引入研发领军人物，搭建高水平研发团队，提高精密设计和工艺设计方面核心能力。

(2) 市场营销计划

在市场营销方面，公司将继续抓住国内国际两个市场，适应客户采购模式变化和行业竞争特点，创新销售管理模式，打造综合销售平台；公司将继续强化对现有客户资源的掌控，提升方案营销能力，不断拓展新客户，以促进海外市场销售额持续上升。

在市场策略方面，针对不断出现的市场需求，公司计划提前建立两大销售板块，一是运营商销售板块，二是集成商/设备商销售板块，做好产品认证，应对不同类型下游客户的要求。

(3) 生产效率优化计划

生产效率优化主要从优化供应链、强化产业链、整合供应商资源等方面入手：①公司将优化现有供应链管理体系，不断引入先进的供应链管理方式，降低供应链总成本，提高供应链的稳定性，满足市场质量要求，提高交付速度。②公司将加大对精密制造和测试设备的投入，形成精密设计、测试、装配的能力，结合公司不断加强的产业链条，保持高附加值的制造能力，剥离附加值低且市场化程度高的制造环节。③公司计划扩大采购范围，减少供应商数量，与核心供应商建立伙伴关系，保证关键物料供应。公司将进一步整合供应商资源，通过集成相关器件，利用架构优势，为客户提供系统解决方案。

(4) 组织结构及流程持续规范的规划

为了在机制、决策、组织、流程上确保公司的规范和高效运作，公司将进一步完善公司法人治理结构，规范股东大会、董事会、监事会的运作和公司经理层的工作制度。建立科学有效的公司决策机制，市场快速反应机制和风险防范机制。

在流程规范方面，公司拟在全公司范围内深化流程再造和优化工作，推进行程序化、标准化、数据化、软件化的建设，实现资源利用最优化和信息传递的时效化，提升企业整体运作效率。

(5) 人力资源发展计划

公司将进一步健全完善人力资源管理体系，包括用工招聘、薪资管理、考核评价、激励制度等人力资源体系。建立企业人才良性竞争机制、公正合理的人才使用和激励机制，确保公司业务发展所需的各类人才能够各尽其用、各显其能。

公司计划未来两年内，持续招聘优秀的市场营销及服务人员、管理、技术研发及专业技术人员，以满足公司业务发展需要。公司将按照内部培养和外部招聘相结合的原则，将具体措施落实到“选人、育人、留人，用人”的各个环节。培养提升内部的管理和技术人才到更重要的岗位；通过与外部有实力的管理机构、科研院校合作，采用请进来、送出去和在职再教育等方式，对本公司相关管理人员、技术人员、营销人员进行培训，最大限度地发挥人才在企业发展中的作用。

(四) 不确定性因素

公司属于通信网络覆盖设备制造业，与通信行业的发展密切相关。由于在通信行业产业链中运营商处于核心地位，所以运营商的固定资产投资波动将直接影响本行业中的通信基站设备及组件、网络优化覆盖设备及组件等产品的需求。

若国家产业政策发生变化、或者市场对通信网络需求状况发生变化，或者通信技术发展趋势发生变化，或者运营商具体的投资进度发生变化，都将导致运营商的固定资产投资发生波动，这将给本行业的发展带来不确定性。

五、 涉及财务报告的相关事项

5.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

5.2 报告期末发生重大会计差错更正需追溯重述的说明

5.3 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的说明。

报告期内，公司新增控股子公司青岛福源铁塔工业有限公司、新增子公司新疆智信通讯科技有限公司纳入合并报表范围。

5.4 董事会、监事会关于年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的说明

不适用

江苏华灿电讯股份有限公司

董事会

2017年3月23日