

吉视传媒股份有限公司

2012 年年度报告摘要

一、 重要提示

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。

2. 公司简介

股票简称	吉视传媒	股票代码	601929
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	麻卫东	樊恩辉	
电话	0431-88789022	0431-85321577	
传真	0431-88789990	0431-85328799	
电子信箱	maweidong@jishimedia.com	fanenhui@jishimedia.com	

二、 主要财务数据和股东变化

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	5,537,866,126.26	3,958,522,171.34	39.90	3,227,961,065.22
归属于上市公司股东的净资产	4,009,220,686.20	1,790,959,650.30	123.86	1,426,743,437.22
经营活动产生的现金流量净额	700,507,918.04	836,313,779.73	-16.24	593,238,596.85
营业收入	1,763,603,529.56	1,514,822,686.14	16.42	1,196,210,524.34
归属于上市公司股东的净利润	383,499,751.05	363,893,351.78	5.39	271,550,108.40
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	370,076,721.40	340,250,896.56	8.77	263,126,341.66
加权平均净资产收益率 (%)	10.90	22.62	减少 11.72 个 百分点	21.16
基本每股收益 (元 / 股)	0.2838	0.3255	-12.81	0.2429
稀释每股收益 (元 / 股)	0.2838	0.3255	-12.81	0.2429

2. 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数		58,491	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数		52,786
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
吉林电视台	国有法人	39.96	558,668,507	558,668,507	无
长春电视台	国有法人	5.87	82,056,600	82,056,600	无
敦化市广播电影电视管理局	国有法人	4.09	57,237,673	57,237,673	无
延吉市广播电影电视局	国有法人	2.41	33,644,350	33,644,350	无
东丰县广播电影电视局	国有法人	2.22	31,057,967	31,057,967	无
桦甸市广播电影电视局	国有法人	2.1	29,345,818	29,345,818	无
全国社会保障基金理事会转持三户	国有法人	2	28,000,000	28,000,000	无
榆树广播电视台	国有法人	1.82	25,455,687	25,455,687	无
扶余县广播电视管理局	国有法人	1.79	24,974,317	24,974,317	无
吉林市广播电影电视总台	国有法人	1.45	20,244,945	20,244,945	无

三、 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

报告期内,公司经营管理层紧紧围绕董事会制定的年度经营目标,带领全体员工以市场为导向,以业务产品为支撑,以技术服务为保障,实现了由技术转型、业务转型、体制机制转型向战略转型跨越,继续做大做强主业,扎实稳妥的推进各项重点工作,保持了公司快速发展的良好势头,实现了公司业绩稳步增长。

1、用户规模稳步增长。2012 年,公司继续坚持投资拉动的经营思路和发展战略,通过建设网络、收购网络和数字整转,带动了用户增长。全网有线电视在册用户数达到 463.27 万户

2、增值业务突飞猛进。2012 年,公司致力于在全省范围内开展大规模的市场营销和推广,各地积极创新营销思路和手段,因地制宜形成了各具特色的营销模式,增值业务实现快

速发展。高清交互业务用户累计发展 11 万户，付费电视业务累计在网用户数为 64.14 万户。新增集团专网用户签约客户 12 家，网点扩容类客户 14 家，带宽扩容类客户 4 家。有线宽带业务通过多方引入宽带出口和内容资源，累计发展宽带用户 3.13 万户。

3、网络改造和建设进展顺利。2012 年是公司实施城区有线电视接入网双向化改造工程的收官之年。公司以双向化网络改造为重点，全面完成各项工程建设任务，有效提高有线电视网络的业务承载能力、抗击风险能力和安全运行能力。全省具备开通双向业务条件的用户数达到 304.6 万户。完成 15 条线路建设任务。完成 797.6 公里农村光缆主干线和 3378 公里的农村支干线及分配网建设，发展农村用户 12.4 万户；完成农村有线电视数字整转改造工程，覆盖用户 39.6 万户。

4、企业各系统平台功能日趋完善。一是重点强化了三大运营管理系统平台的开发和完善。通过对以 BOSS、CA 系统为核心的业务经营管理平台的优化和完善，确保了企业经营活动正常有序开展；进一步改进和优化了以 VOD 和中间件、互联网系统为核心的业务运行支撑平台，完成了基于 NGOD 架构的高清交互平台上线运行；对以 OA 系统为核心的企业信息管理平台进行了全面改造和建设，建成了公司外网门户网站。二是客户服务平台的运行机制和业务流程日臻完善，客户数据支撑和信息分析的作用日见凸显。客户服务中心全年累计在线指导用户解决需求 347 万次，呼出话务量 134 万次，受到用户表扬 2600 多件，用户满意度达到 99.87%。客服代表在线解决问题的能力由过去的 73.11% 上升到 85%；派单率由过去的 26.89% 下降到 15%。三是全力开发和打造内容平台，积极开发电视机终端的延伸产品，实现了同一产品的多屏联动，有效赢得用户眼球。全年节目平台总计更新节目 43000 小时，更新率 108%。拆条节目近 44000 条，为去年的 5 倍。

5、企业管理水平持续提升。一是为适应战略转型需要，确定了全新的考核指标体系，增加了成长性指标，优化了经济指标，引入了对现金流的考核，加大了增值业务的考核权重。强化了 12 岗 6 级的薪酬体系，使绩效考核与岗位晋升形成有效结合，完善了公司的薪酬体系。二是进一步规范项目验收制度和流程，全年共验收项目 369 项，决算金额 3.6 亿元。三是引入国内著名咨询公司，开展了流程再造工作，采用风险防范、职责权限划分、任务事项分配的设计方法，按照战略决策、资源管理、产品实现等五大系统的 25 个模块设计了 441 条内部流程，有效提升公司管理水平、强化内部控制管理、提高公司风险防范能力，管理方式由以职能为中心向以流程为中心的管理形态转变，推动了经营方式和管理方式的创新，提高了运行效率。同时，在通化、梅河口两个分公司开展了试点工作，为分公司的流程再造工作做好准备。

（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	1,763,603,529.56	1,514,822,686.14	16.42
营业成本	882,567,243.18	788,379,098.53	11.95
销售费用	98,816,420.75	92,516,227.62	6.81
管理费用	314,438,373.63	227,470,891.34	38.23
财务费用	10,175,925.69	31,241,429.99	-67.43
经营活动产生的现金流量净额	700,507,918.04	836,313,779.73	-16.24
投资活动产生的现金流量净额	-1,214,223,329.09	-906,655,146.40	—
筹资活动产生的现金流量净额	989,230,028.94	105,614,681.44	836.64
研发支出	62,932,891.70	51,923,200	21.20

2. 收入

（1）驱动业务收入变化的因素分析

报告期内，公司以网络建设为基础，以市场为中心，以高清交互业务为切入点，实施数量规模扩张和质量效益提升，切实提高企业的核心竞争能力，保持了企业收入的稳定增长。

（2）主要销售客户的情况

公司前 5 名客户销售额为 36,396,250.00 元，占 2012 年度销售总额的 2.06%。

3. 成本

（1）成本分析表

单位：元

分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例（%）	上年同期金额	上年同期占总成本比例（%）	本期金额较上年同期变动比例（%）
有线电视服务	机顶盒摊销成本	241,053,426.90	27.35	221,473,166.47	28.12	8.84
有线电视服务	网络运行、维护成本	159,164,298.86	18.06	161,427,197.96	20.49	-1.4
有线电视	人工成本	275,905,738.14	31.31	216,777,097.04	27.52	27.28

服务						
有线电视服务	折旧	205,218,419.94	23.28	188,054,296.19	23.87	9.13

（2）主要供应商情况

公司前 5 名供应商采购额为 375,339,042 元，占 2012 年度采购总额的 60.23%。

4. 费用

	本年金额	上年金额	同比变化
销售费用	98,816,420.75	92,516,227.62	6.81%
管理费用	314,438,373.63	227,470,891.34	38.23%
财务费用	10,175,925.69	31,241,429.99	-67.43%
所得税费用	0	321,486.55	-100.00%

管理费用增加的主要原因系报告期内折旧、摊销以及企业年金费用增加所致。

所得税费用减少的主要原因系报告期内公司子公司吉林市无线广播电视传输有限责任公司亏损，未缴纳所得税所致。

5. 研发支出

（1）研发支出情况表

单位：元

本期费用化研发支出	37,677,751.50
本期资本化研发支出	25,255,140.20
研发支出合计	62,932,891.70
研发支出总额占净资产比例（%）	1.53
研发支出总额占营业收入比例（%）	3.57

6. 现金流

	本年金额	上年金额	同比变化
经营活动产生的现金流量净额	700,507,918.04	836,313,779.73	-16.24%
投资活动产生的现金流量净额	-1,214,223,329.09	-906,655,146.40	—
筹资活动产生的现金流量净额	989,230,028.94	105,614,681.44	836.64%

经营活动产生的现金流量净额减少的主要原因系本期兑现奖金及绩效工资、付现费用增加以及本期营业税已届满免税期限，开始计征相关税费所致。

筹资活动产生的现金流量净额增加的主要原因系报告期内公司首发上市融资所致。

7. 其它

(1) 公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

报告期内公司利润构成及利润来源未发生重大变动。

(2) 公司前期各类融资、重大资产重组事项实施进度分析说明

公司于 2012 年 2 月 10 日成功向社会公开发行人民币普通股（A 股）28,000 万股，发行价格 7 元/每股。并于 2012 年 2 月 23 日在上海证券交易所挂牌上市。本次发行后公司总股本由原来的 1,117,988,790 股变更为 1,397,988,790 股。

(3) 发展战略和经营计划进展说明

报告期内，公司实现了收入 10%以上的增长幅度，在开展以高清交互业务为重点的增值业务、提升基础网络的业务承载能力、企业管理水平和服务能力等方面达到了 2012 年发展战略的预期。

(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 (%)
有线电视行业	1,763,603,529.56	882,567,243.18	49.96	16.42	11.95	增加 2.02 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 (%)
有线电视服务	1,763,603,529.56	882,567,243.18	49.96	16.42	11.95	增加 2.02 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（%）
吉林省	1,763,603,529.56	16.42

（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	739,469,649.94	13.35	283,733,616.54	7.17	160.62
应收票据	100,000.00	0	200,000.00	0.01	-50
应收账款	80,323,343.81	1.45	35,104,145.38	0.89	128.81
预付款项	110,805,707.89	2	48,800,357.12	1.23	127.06
存货	153,503,023.30	2.77	51,034,205.05	1.29	200.78
在建工程	756,137,642.01	13.65	391,332,834.36	9.89	93.22
无形资产	50,865,004.06	0.92	36,637,989.13	0.93	38.83
应付票据	13,521,000.00	0.24	109,108,007.00	2.76	-87.61
应付账款	692,693,940.44	12.51	509,464,551.24	12.87	35.97
预收款项	209,211,666.72	3.78	145,052,963.68	3.66	44.23
应交税费	14,426,458.96	0.26	6,535,325.09	0.17	120.75
长期借款	0	0	780,000,000.00	19.7	-100

货币资金：主要原因系企业本期营业收入较上年同期增长净额 248,780,843.42 元，增幅 16.42%；预收账款本期较上年同期增长净额 64,158,703.04 元，增幅 44.23%，短期借款本期较上年同期增长净额 70,000,000.00 元，增幅达 24.31%

应收票据：主要原因系企业经营业务性质主要为基本收视费收入，面对客户群主要为家庭住户，应收票据结算事项较少。

应收账款：主要原因系子公司吉林市有线及部分分公司本期配套工程收入当期已经完

工进度确认收入增加所致。

预付款项：主要原因系报告期内公司预付土地款 29,620,000.00 元以及预付工程款增加所致。

存货：主要原因系公司 2012 年继续在吉林省内推广"高清交互"业务，采购高清机顶盒增加所致。

在建工程：主要原因系本期为募集资金到位，加大募投项目投入所致。

无形资产：主要原因系购买软件所致。

应付票据：主要原因系报告期内应付票据支付增加所致。

应付账款：主要原因系本期采购机顶盒增加及本期整合网络款增加所致。

预收账款：主要原因系本期：①有线电视用户增加缴纳预存款增加所致；②预收新建小区配套工程收入增加。

应交税费：主要原因系按规定向有线数字电视用户收取的有线数字电视基本收视维护费收入，自 2009 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日免征营业税，本期营业税已届满免税期限开始计征相关税费所致。

长期借款：主要原因系长期借款在本期已全部归还。

（四）核心竞争力分析

在全国的省级广电网络整合大潮中，公司已经取得先发优势，在东北地区率先实现全省一张网，成为有线电视网络整合领先的省份之一，在全省范围内施行统一标准，统一业务，统一经营，统一管理，在以下几个方面竞争优势明显：

1、业务优势

全省有线电视数字化整体转换完成后，大部分用户将逐渐感受到数字化给生活带来的便利，对电视机作为信息化终端的要求越来越迫切。因此，基于广电网络开展的增值业务和宽带互联网业务更易于被中高端消费用户接受。

目前公司依托已有交互式多媒体服务平台，打造了广播电视基本业务、数字电视增值业务、宽带双向交互业务、集团客户专网业务等主营业务，形成了业务种类丰富，覆盖范围广泛，服务层次全面的业务体系。涵盖广播电视基本业务；专业频道、付费频道、吉林视讯、股票资讯、电子政务、电子商务、远程教育、远程医疗；互联网接入、互联网内容提供、互动吉林、电视银行、电视购物、视频电话、水电煤气费用代缴。

2、网络优势

公司现有国家光缆干线网络 400 公里,省级光缆干线网 7,300 公里,城域网支干线 65,000 公里,建成了覆盖全省 51 个市、县的智能光网络。公司目前已经完成了原有的 HFC 网络改造工作,全省县级以上地区全面完成了 HFC 网络由 750MHz 网络向 860MHz 网络的改造,实现了原有的 SDH 传输体系向 WDM 传输体系的建设,能够提供 400G 的骨干带宽容量,并基于省干和地市 WDM 传输体系建设了适用于广电双向业务发展的 IP 城域网络,实现了全部县级以上城市双向网络入户改造工作,在有条件的农村地区进行了双向网络改造试点工程。经过双向化改造的网络,不仅能够为用户提供语音、视频、数据、宽带等业务,还可提高传统数字电视网络的业务承载能力,提升业务优势、挖掘网络价值、创造新型业态,为公司业务开展提供安全可靠、可管可控的承载网络。

3、服务优势

公司依托全省集中式呼叫中心,建立健全了一整套数字电视的服务流程、标准、规范和工作制度,开通了 96633 客服电话,形成了呼叫中心系统、7×24 小时维修服务、综合业务运营支撑系统、用户满意度调查和用户投诉反馈分析的服务体系,客户满意度逐年提高,得到了社会各界的认可和用户的一致好评。2012 年,96633 客服热线被评为吉林省"青年文明号"单位,公司连续三年被评为"省级精神文明先进单位"。

4、管理优势

突出的公司管理水平是吉视传媒获得快速发展的重要动力。公司管理能力不仅关系到日常业务的顺利进行、项目建设进度的合理控制、销售业绩的稳步提升,同时也是公司信息化体系的重要组成部分。在吉视传媒人员管理、财务管理、研发管理、营销管理等方面,先进的管理思想及模式为公司技术进步、人才培养、市场推广及品牌建设提供了有效的支持。

从管理结构来看,公司实行了"二元组织结构、扁平化管理"的内部组织结构,极大提升了管理效率,同时构建了全面预算、收支两条线、核定刚性支出、投资项目审批、审核的运行机制,实现了收入可控、成本可控、利润可控、投资可控风险可控的管理目标。从管理规范化来看,为了保证操作管控模式的运行机制顺利实施,公司形成了一系列业务流程、操作规范、成本定额和工作制度,并且通过了 ISO9001 质量管理体系认证。2012 年,公司全面开展流程再造工作,使公司每项业务、每项投资、每个岗位都有章可循,有据可依,实现了管理规范化,提升公司管理水平,强化内部控制管理,提高公司风险防范能力。管理方式由以职能为中心向以流程为中心的管理形态转变,推动了经营方式和管理方式的创新,依托公司内部办公专网,目前已经实现了用户管理网络化、财务管理电算化、物资管理信息化、行政办公自动化,大大提升了公司的管理效率和工作效率。

公司建立了覆盖全员的激励机制，实现了“员工个人收入和公司收入、净利润挂钩增长”的管理目标，员工积极性得到制度保障。

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

随着三网融合的推进，有线电视网、电信网和互联网三大网络通过技术改造，都具备了提供包括视频、语音和数据等综合多媒体业务的条件。宽带中国战略即将实施，电信光纤到户快速部署，IPv6、移动互联网进展迅猛，网络的完善以及芯片技术的日新月异推动了智能终端的快速普及。各方运营主体都在技术和应用方面做着全媒体、全渠道、全终端的渗透，内容和网络的一体化运营已经成为竞争的重要手段。伴随着互动新媒体的不断崛起以及产业链的日益延伸丰富和多屏之间的渗透，广电网络的基本业务正遭受OTT、IPTV和社交电视的蚕食。十八大的召开，给广电网络产业带来了历史性的发展机遇。党中央提出的“五位一体”的总体布局，把文化建设摆上了更加重要的位置，吹响了建设社会主义文化强国的进军号角；“四化同步”（促进工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展）的发展要求，为广电网络参与经济社会和家庭信息化创造了条件；居民收入“倍增”的目标蕴含着巨大的潜力和商机，居民文化消费需求的充分释放，为广电网络产业发展提供了无限的想象空间。

高清交互电视是数字电视发展的总趋势和大方向。公司将科学规划业务平台，根据现有业务的承载能力、业务需求逐步完成剩余区域网络的双向化改造，加大内容集成平台的投入，加强高清交互节目的策划和生产能力，加快高清交互电视用户的发展和普及，大力进军宽带接入市场，开展全媒体业务，提高运营支撑能力，全面完成农村数字化，在具备条件的农村开展双向化改造，把广电网络打造成重要的国家基础信息网络。

（二）公司发展战略

目前，公司已经完成全省县级及以上城市的数字化，基本完成了城镇广电网络的双向化改造，成功登陆资本市场，成为治理科学、运转高效的现代多媒体网络运营商。未来，公司将认真把握改革、发展、稳定的关系，政治属性、公益属性和产业属性的关系，社会效益和经济效益的关系。在确保广电网络传输安全和实现社会效益最大化的前提下，充分发挥广电网络优势，瞄准家庭社会信息化的发展前景和市场空间，继续实施外延式扩张，保持主业快速发展的良好势头，同时加强体制机制创新，加快经济发展方式转变和结构调整，积极实施资本运营，探索一条产业运营和资本运营齐头并进的发展之路，把公司做大、做强、做优，以优异的业绩回报股东和投资者。

（三）经营计划

2013 年，公司将以市场为导向，以技术为支撑，以服务为保障，深入实施业务创新、技术创新、管理创新和服务创新，提升企业的盈利能力和核心竞争能力。

1、全力推进增值业务发展，不断提高市场占有率、渗透率和单用户的 ARUP 值，推动增值业务实现大发展。

2、保证基本业务的稳步增长，实施数量规模扩张。采取有效措施解决报停和欠费等用户流失问题，全面实现农网数字化，对投资回报率高的农村网络建设予以积极支持。

3、全面提升精细化管理水平，随着流程 IT 化的逐步完善，同步实现绩效考核与流程执行效果相关联，实现公司管理的流程化、标准化、规范化。

（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

根据公司发展战略和经营目标，结合现阶段市场空间、网络资产状况、业务需求等因素制定公司重大投资项目预算。2013 年投资项目共分五大类：网络建设和改造投资，机顶盒投资，系统平台升级及改造投资，运维投资，基建项目投资等。共计投资 92,153.35 万元

（五）可能面对的风险

1、三网融合政策及竞争风险

国务院推进三网融合总体方案，包括两个阶段性目标：2010 年至 2012 年重点开展广电和电信业务双向进入试点；2013 年至 2015 年，总结推广试点经验，全面实现三网融合发展，电信和广电业务相互开放，选择有条件的地区开展双向进入试点；符合条件的广播电视企业可以经营增值电信业务和部分基础电信业务、互联网业务；符合条件的电信企业可以从事部分广播电视节目生产制作和传播。

国务院于 2010 年 6 月确定第一批 12 个城市（地区）作为三网融合试点；于 2011 年 12 月确定第二批 42 个城市（地区）作为三网融合试点，吉林省省会城市长春市加入第二批试点。如果 2013 年全面推行试点，IPTV 业务对公司现有视频业务的威胁将加大。

2、增值业务发展不及预期

当前城市数字整转已经基本完成，城市网络双向化改造也已基本完成，高清交互业务和宽带接入等增值业务的开拓是公司未来主要的增长点，存在发展不及预期的风险。

3、人才流失风险

广电网络行业属于知识和人才密集型行业，尤其近年来"三网融合"技术应用的逐渐普及，消费者对差异化产品的需求愈加强烈，广电行业对专业人才的需求越来越大，针对专业

人才展开的竞争越来越激烈, 本公司的正常运营对经营管理人才和核心技术人才存在一定的依赖性。

4、区域制约风险

我国目前有线电视网络的运营存在一定的区域性, 有线电视网络的用户规模受到区域内住户总量的制约, 而实现跨区域经营需要较强的资金实力和进行资源整合。本公司的市场主要集中在吉林省, 当吉林省的用户市场趋于饱和后, 本公司新增用户数的发展将受到一定的限制, 从而影响公司基本收视费等业务收入的外延性增长。

董事长: 谭铁鹰

吉视传媒股份有限公司

2013 年 2 月 27 日