



# 深圳市天威视讯股份有限公司

## 2023 年度董事会报告

2024 年 04 月

# 深圳市天威视讯股份有限公司

## 2023 年度董事会报告

2023 年度，公司董事会全体成员按照《公司法》《股票上市规则》、公司《章程》和《董事会议事规则》等规定和要求，本着恪尽职守、勤勉尽责的工作态度，依法履行职责，切实维护了公司、股东及员工的合法权益。

### 一、报告期内董事会的会议情况及决议内容

报告期内，公司董事会共召开了8次会议，具体情况如下：

会议届次	召开日期	决议内容	信息披露媒体	披露日期
第八届董事会第三十四次会议	2023年2月10日	审议通过了：《关于2023年度预计日常关联交易的议案》《关于推举第八届董事会非独立董事候选人的议案》《关于召开2023年第一次临时股东大会的议案》	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023年2月11日
第八届董事会第三十五次会议	2023年3月29日	审议通过了：《2022年度总经理工作报告》《2022年度财务决算报告》《关于公司2022年度利润分配预案的议案》《2023年度经营计划》《2023年度财务预算报告》《2022年度内部控制评价报告》《2022年度董事会报告》《关于公司2022年年度报告及其摘要的议案》《2022年度社会责任报告》《关于续聘立信会计师事务所（特殊普通合伙）及支付其报酬的议案》《关于选举第八届董事会提名委员会委员的议案》《关于选举第八届董事会战略委员会委员的议案》《关于推举第八届董事会非独立董事候选人的议案》《关于申请银行综合授信的议	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023年3月31日

		案》《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》《关于整合广电有线业务资产（含负债）出资设立子公司的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票事宜的议案》《关于召开 2022 年年度股东大会的议案》		
第八届董事会第三十六次会议	2023 年 4 月 27 日	审议通过了：《2023 年第一季度报告》	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023 年 4 月 28 日
第八届董事会第三十七次会议	2023 年 5 月 24 日	审议通过了：《关于解除〈有线信息传输大厦物业整体租赁合同〉的议案》	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023 年 5 月 25 日
第八届董事会第三十八次会议	2023 年 8 月 23 日	审议通过了：《关于公司 2023 年半年度报告及其摘要的议案》	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023 年 8 月 25 日
第八届董事会第三十九次会议	2023 年 9 月 21 日	审议通过了：《关于选举公司董事长的议案》《关于选举公司第八届董事会审计委员会委员的议案》《关于提名公司第八届董事会非独立董事候选人的议案》《关于聘任公司财务总监的议案》《关于聘任公司董事会秘书的议案》《关于召开 2023 年第二次临时股东大会的议案》	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023 年 9 月 22 日
第八届董事会第四十次会议	2023 年 10 月 24 日	审议通过了：《关于公司〈2023 年第三季度报告〉的议案》《关于选举公司第八届董事会战略委员会委员的议案》《关于拟修订〈独立董事工作制度〉的议案》《关于修订〈董事会审计委员会工作细则〉的议案》《关于修订〈	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023 年 10 月 26 日

		董事会战略委员会工作细则>的议案》《关于修订<董事会提名委员会工作细则>的议案》《关于修订<董事会薪酬与考核委员会工作细则>的议案》《关于修订<董事会秘书工作细则>的议案》 《关于会计估计变更的议案》		
第八届董事会第四十一次会议	2023年12月5日	审议通过了：《关于拟修订公司章程的议案》《关于拟修订公司<股东大会议事规则>的议案》《关于拟修订公司<董事会议事规则>的议案》《关于拟解散深圳广电影视股份有限公司的议案》 《关于召开2023年第三次临时股东大会的议案》	《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网	2023年12月7日

## 二、公司经营情况

2023年，受行业转型升级发展等多重因素影响，公司有线数字电视用户流失暂未有效遏制，宽带业务受运营商竞争影响用户数出现下滑。为此，公司积极应对，秉承高质量发展理念，坚持质效并重，稳主业、拓新路、增后劲，发挥国内广电首张全光宽带网优势，光纤用户占比显著提升、以广电5G业务补短板，融合业务抗风险能力增强；政企项目积极参与深圳智慧城市建设，发力公共服务领域；全力推动数据中心项目稳健投产，加快构建新发展格局。截止2023年12月31日，公司拥有的有线数字电视用户终端数为125.55万个，较2022年减少11.49万个；高清交互电视用户终端数为100.33万个，较2022年减少5.55万个；付费频道用户终端数为7.70万个，较2022年减少0.12万个；有线宽带缴费用户数为56.10万户，较2022年减少5.36万户。

报告期内，公司实现营业收入147,766.10万元，较上年度150,493.92万元减少2,727.82万元，减幅1.81%；实现营业利润10,988.32万元，较上年度

10,595.43 万元增加 392.89 万元，增幅 3.71%；实现利润总额 10,812.42 万元，较上年度 10,720.25 万元增加 92.16 万元，增幅 0.86%；实现归属于上市公司股东的净利润 12,507.04 万元，较上年度 11,015.56 万元增加 1,491.49 万元，增幅 13.54%；扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润 5,185.27 万元，较上年度 6,055.70 万元减少 870.42 万元，减幅 14.37%。

营业收入同比减少的主要原因：受有线数字电视用户、宽带用户流失影响，公司基本收视费收入、宽带业务收入减少；受电视购物行业大环境下滑、网络直播购物冲击，控股子公司深圳宜和股份有限公司销售收入下降；受美德晟商业地产（深圳）有限公司违约退租影响，有线信息传输大厦房租收入减少。

营业利润、利润总额和归属于上市公司股东的净利润同比增加的主要原因：2023 年度，公司虽然因基本收视费收入、宽带业务收入减少导致利润下降，受本年电视购物行业大环境影响控股子公司宜和购物增亏，美德晟退租使得房租利润减少，但本年度公司大力推动“三线下地”、楼宇覆盖等工程项目完工验收增加利润，以及取得“2022 年度百万用户宽带提速升级第二批奖励项目”政府补助一次性确认收益，上述情况综合导致本年利润略有增加。

扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润同比减少主要原因：“2022 年度百万用户宽带提速升级第二批奖励项目”政府补助为非经常性损益，扣除非经常性损益后的净利润同比减少。

### 三、主营业务分析

#### （1）公众业务

随着市场、政策、技术等环境变化，传统互联网应用场景用户增长接近停滞，短视频快速发展，正不断侵蚀长视频用户时长，流媒体迅速抢夺有线电视份额。由于视听内容的收看渠道和用户收视习惯逐步改变，有线电视核心业务的外部竞争压力不断增大，传统业务发展遇到瓶颈。2023年公众业务实现营收7.63亿元，同比去年略有下滑。数字电视终端流失变化率为8.39%，宽带终端流失变

化率为8.72%。电视和宽带终端数量虽然有所下滑，但质量保持较高水平，电视增值业务、宽带、移动用户ARPU值及活跃度等多项核心数据位居全国广电行业前列。

报告期内公司公众业务主要工作如下：

①以广电5G规模化推广和光纤宽带提速为契机，全面推进广电5G一体化发展。一是大力推进“铜转光”、OTN节点、10G-PON端口等工程项目建设，率先建成首张广电系城市级千兆全光网络，有效提升了网络业务承载能力。二是启动5G大规模推广工作，通过开展全员营销、特邀单位和高价值用户体验营销、“极速先锋社区行 广电5G惠万家”等活动，全年实现5G用户数达34.46万户，固移融合用户达12.33万户，成为公司新的业务增长点。

②严格落实总局电视“套娃”收费和操作复杂治理第一阶段工作任务，完成全网机顶盒升级，切实促进用户收视体验。围绕“收看更简单、收费更透明”主题组织开展社区宣传服务，营造健康稳定行业环境。

③以服务质量管控为基础，推动智能化服务转型发展，不断提升服务运营能力。一是以用户服务感知为核心，强化一线服务能力，2023年用户满意率为99.07%。二是建立“投诉升级防控”机制，国家信访件参评用户满意率达100%，市委“民生诉求”用户满意率超99%，荣获市消委会“2023年315消费通和解示范企业”称号。三是智能服务能力持续提升，智能外呼机器人独立服务解决率超90%，为公司运营发展提供有力支撑。

## （2）政企业务

2023年，受政府财政预算政策影响，政企业务面临严峻挑战。公司直面挑战、攻坚克难，稳住高利润基本盘，充分发挥自身资源优势，大力拓展文宣党政领域数字化应用场景，深耕智慧城市建设，推动应急广播、智慧教育以及智慧养老多个领域取得新进展。

## （3）数据中心

已完成深汕数据中心、南山数据中心和龙华数据中心工程建设和“深汕+市区”IDC网络互联项目建设工作，鉴于数据中心行业正面临行业从“产量”向“产能”升级的窗口期，为找准市场发力点，公司围绕市场定位、业务拓展、运营保障等核心问题专题研究，积极推动项目投产并保障可持续发展，积极布局以数据

中心为基础，云网一体化数据传输网络为纽带，多元产业技术应用场景为创新引擎的数字产业创新协同生态系统，为客户提供IDC基础服务及其他增值业务。

#### (4) 电视购物业务及商业地产业务

受到用户收视和购物习惯变化影响，电视购物业务发展不及预期。为遏制电视购物业务亏损态势，2023年公司推动电视购物板块全面深化改革，明确细分市场定位，切实推进向多渠道、多元化经营发展转型，推动实现可持续发展。系列改革工作已初显成效，经营业绩呈现向好发展趋势。

商业地产方面，公司积极应对南山信息传输大厦原承租方违约带来的影响，通过积极开展对外招租、做好租户续约、稳定存量客户等举措确保平稳过渡，全年实现租金收入3,238万元。

## 2、收入与成本

### (1) 营业收入构成

单位：元

	2023年		2022年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,477,661,007.61	100%	1,504,939,163.14	100%	-1.81%
分行业					
有线电视行业	1,380,535,902.39	93.43%	1,348,812,032.79	89.63%	2.35%
电视购物行业	55,007,408.18	3.72%	98,719,010.60	6.56%	-44.28%
其他	42,117,697.04	2.85%	57,408,119.75	3.81%	-26.63%
分产品					
有线电视服务	1,380,535,902.39	93.43%	1,348,812,032.79	89.63%	2.35%
电视购物	55,007,408.18	3.72%	98,719,010.60	6.56%	-44.28%
其他	42,117,697.04	2.85%	57,408,119.75	3.81%	-26.63%
分地区					
华南地区	1,477,661,007.61	100.00%	1,504,939,163.14	100.00%	-1.81%
分销售模式					
直销	1,423,860,004.43	96.36%	1,407,214,098.18	93.51%	1.18%
代销	53,801,003.18	3.64%	97,725,064.96	6.49%	-44.95%

### (2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2023年		2022年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
有线电视行业	折旧	174,921,461.04	17.85%	150,336,855.63	14.55%	3.30%
电视购物行业	商品销售成本	43,780,710.67	4.47%	77,043,321.92	7.46%	-2.99%

### 3、费用

单位：元

	2023 年	2022 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	98,692,197.72	89,937,200.24	9.73%	本年大力拓展 5G 业务，相关费用增加
管理费用	250,031,790.63	244,463,763.10	2.28%	
财务费用	-9,087,882.98	-12,224,301.58	-25.66%	主要是利息支出增加
研发费用	83,223,998.14	75,063,638.11	10.87%	本年加大研发投入

### 4、研发投入

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
OTN（光传送网）节点建设项目	按照《深圳市支持新型信息基础设施建设的若干措施》、《深圳市极速先锋城市建设行动计划》要求，根据公司承载网 OTN 网络平台资源建设规划，实施 OTN（光传送网）节点建设，助力深圳市新型基础设施建设，赋能智慧城市发展。	已完成	对公司 OTN（光传送网）网络平台进行核心层迭代升级，并结合业务发展需求，部署 OTN 节点，完成 400 余个 OTN 节点下沉建设，将承载网节点向客户侧延伸，充分构建天威政企平面网络。	OTN（光传送网）节点建设项目实施后，提升了网络承载能力，完善天威公司光传送网覆盖范围，通过将光传送 OTN 节点下沉到网络边缘，更靠近企业客户，更好地支撑天威公司开展万兆入企、入园等项目，助力天威公司开发头部政企、千行百业的高价值用户，提升了天威公司业务支撑能力，提高企业竞争力。
数字家庭 3T 跃升业务试点建设项目	积极响应《深圳市极速先锋城市建设行动计划》要求，按照公司光纤大带宽及固移融合套餐的整体推广策略，向订购固移融合套餐用户提供 3T 跃升服务套餐（即 1T 云存储空间/年、1T 网络流量/月、1T 学习资料/月），提升广电“铜转光”项目建设成果，以及进一步带动固移融合业务增长。	完成一期试点 2000 名用户 3T 跃升服务升级	积极支持跃升试点工作，基于家庭云存储 NAS 产品，率先开发并配置数字家庭 3T 跃升套餐，免费为用户升级并提供 3T 服务，并完成配套的存储产品安装和套餐升级工作。通过 3T 跃升套餐，增强家庭用户的数字生活获得感，提高公司固移融合产品的用户黏性。	开展 3T 跃升业务，为用户提供 3T 跃升套餐及服务，增强家庭用户的数字生活获得感，提高公司固移融合产品的用户黏性。通过配置大容量家庭云存储以及高速流量，解决家庭数据安全存储、高效存取的问题，并拉动家庭安防、智能家居、居家养老、教育健康、养生娱乐等领域消费，进一步推动数字家庭智慧化，推动数字经济发展。
深圳有线电视 DVB 直播灾备系统建设项目	按照国家广播总局《有线广播电视网实施细则》有关规定，建设深圳有线电视 DVB 直播灾备系统，实现广播电视安全播出。	正在建设深圳有线电视 DVB 直播灾备系统。	当发生特别重大灾害或突发事件，播出系统短时间内无法恢复时，灾备系统要具备应急播出重要节目能力，防范全台性停播的安全播出事故。	深圳有线电视 DVB 直播灾备系统建设，具备极端条件下安全播出的应急保障能力，不仅满足自然灾害的应急播出要求，更进一步提升广播电视安全播出的可靠性，可有效防范全台性停播事故，最大程度减少对用户收视影响。



#### 四、资产构成重大变动情况

单位：元

	2023 年末		2023 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	988,586,703.28	22.70%	1,130,003,522.17	27.91%	-5.21%	归还短期借款,以及本年铜转光建设项目支出增加等综合影响
应收账款	204,714,075.35	4.70%	196,659,235.75	4.86%	-0.16%	
合同资产	176,399,236.49	4.05%	172,413,204.28	4.26%	-0.21%	
存货	29,293,796.11	0.67%	27,418,875.76	0.68%	-0.01%	
投资性房地产	245,963,203.76	5.65%	229,257,473.05	5.66%	-0.01%	
长期股权投资	66,503,867.88	1.53%	70,313,263.71	1.74%	-0.21%	
固定资产	1,231,595,781.29	28.28%	1,032,067,331.85	25.49%	2.79%	
在建工程	390,584,042.10	8.97%	279,228,918.19	6.90%	2.07%	
使用权资产	56,232,162.59	1.29%	58,972,323.57	1.46%	-0.17%	
短期借款	262,617,754.44	6.03%	204,982,109.16	5.06%	0.97%	
合同负债	388,288,521.26	8.92%	369,012,362.46	9.11%	-0.19%	
长期借款	149,955,641.22	3.44%			3.44%	主要是为了补充流动资金
租赁负债	33,720,449.18	0.77%	34,254,381.09	0.85%	-0.08%	

#### 五、核心竞争力分析

##### 1、本地竞争优势

公司作为深圳唯一一家宣传文化系统的上市企业,是国有传媒市场化运营的代表,有线电视和宽带网络覆盖全深圳行政区域,本地化服务能力强。公司聚焦智慧广电服务、智慧城市建设、企业数字化转型,业务结构、服务水平和发展质量持续优化。

##### 2、国家政策机遇优势

党的二十大提出大力建设网络强国和发展数字经济,党的十九届五中全会明确提出了到2035年建成文化强国的远景目标,对“十四五”时期推进社会主义文化强国建设进行了战略部署。公司强化广电网络“党媒政网”的政治自觉和服务人民群众精神文化需求的社会责任担当。始终坚守党和政府舆论宣传主渠道主阵地、助力政府治理能力和服务水平的创新提升,不断增强政治意识、导向意识,确保人民群众享有高质量的电视和信息服务,保证有线电视联系人民群众的纽带作用不变、宣传思想文化主阵地不丢。

广电行业适应新时期的发展要求积极转型，抢抓中央5G战略和国务院关于“四张牌照、两张网络”的决策机遇，公司积极把握广电5G网络192放号的机遇，以融合开放思维开拓公众市场和垂直行业市场领域的业务空间。

### 3、技术能力优势

公司自2014年首次通过国家高新技术企业认证以来，连续三次通过了认定，最新一次认定于2023年通过，证书有效期三年。连续荣获高新认定意味着公司在国家重点支持的高新技术领域多年来持续重视研究开发与技术成果转化，具备形成企业核心自主知识产权的专业创新能力。

公司率先建成全国首张广电系城市级千兆全光宽带网络，同时加快广电5G、数据中心（IDC）、超高清、IPV6等新技术应用部署，筑牢传统产业数字化转型的基石，赋能智慧城市服务建设，为公司高质量发展提供新动能。

### 4、运营与服务能力优势

公司的运营能力与服务质量一直在行业内保持领先水平。公司始终坚持客户导向，树立“以客户为中心”的服务理念，致力于向客户提供优质的产品和服务。针对不同年龄段用户差异化的需求，精准定制产品与服务内容，及时响应用户需求。

### 5、跨界和区位优势

互联网产业和文化产业都是发展空间巨大的朝阳产业，公司既是国家高新技术企业，也是全国文化体制改革优秀企业，兼具互联网和文化传媒属性，同时公司坐落在先行示范区和粤港澳大湾区的深圳，“双区”建设给予公司重大历史发展机遇，投入到深圳市建设城市文明典范的进程中，以新基建、新技术、新业态实现数字赋能，以智慧服务提供支撑和运营，提升政府服务的“智”与“质”、助力千行百业数字化转型。

## 六、公司未来发展的展望

### 1、总体目标

贯彻党建引领，牢牢守住安全发展底线；实现数据中心全面投产，形成营收新支点；实现公众业务强基赋能，巩固有线电视基本盘，全力抢占宽带市场，力争光纤宽带用户占比达到85%、千兆光纤用户占比达到40%，广电5G业务量质并重，

力争192用户到达数不低于33万；深度参与深圳数字孪生先锋城市建设，政企项目收入增长不低于50%；实现宜和公司扭转亏损态势，减亏不低于70%，利润重回正向增长轨道；积极发挥上市公司资本运作优势，赋能业务发展；加快推进集约化管理，优化资源配置。

## 2、公司 2024 年经营计划

公司 2024 年计划实现营业收入 148,000.00 万元，较 2023 年营业收入 147,766.10 万元增加 233.90 万元，增幅 0.16%；实现利润总额 10,900.00 万元，较 2023 年利润总额 10,812.42 万元增加 87.58 万元，增幅 0.81%；实现净利润 10,405.00 万元，较 2023 年净利润 11,851.19 万元减少 1,446.19 万元，减幅 12.20%；实现归属于母公司所有者的净利润 10,730.00 万元，较 2023 年归属于母公司所有者的净利润 12,507.04 万元减少 1,777.04 万元，减幅 14.21%。（上述经营目标并不代表公司对 2024 年度的盈利预测，也不构成公司对股东的实质承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在一定的不确定性）

### （1）数据中心业务加速投产达效，形成公司营收新支点

深汕数据中心、南山数据中心和龙华数据中心计划在一季度实现全面投产。市场定位精耕文化数字化、数字政府、数字金融、应急管理细分市场，积极规划研发增值服务；市场营销以深汕机房结合市区机房的近场服务能力，打造“市区+深汕”组合、多渠道发力的差异化产品体系和销售策略。

在数据中心业务的布局上，公司结合天威自身特点，不断扩展产品线，从资源型产品（数据中心、通信网络、服务器等），到服务型产品（CDN、公有云、私有云、混合云、IT 运维等）。

### （2）网络强基赋能公众业务，全力遏制用户下滑态势

认真落实总局电视治理专项工作把握“双治理”契机，将治理成效转化为用户感知；充分发挥公司全光宽带网络覆盖的资源优势，推动固网业务和广电 5G 协同发展。192 用户发展量质并重，优化升级融合产品规划，针对不同用户类型

推出差异化产品组合及市场策略，以本地化生活服务权益为特色，强化固移业务发展。

### （3）科技创新引领政企业务，构建数字化服务新场景

充分发挥公司 OTN 城域光网、5G 物联网、数据中心等资源优势，打造标杆示范项目。聚焦提升政府、金融、医疗机构等专业领域标准化网元业务收入规模；借广电总局规范化治理契机，全力推进酒店行业有线电视覆盖，实现酒店业务在网用户 100%业务升级，收入增长不低于 30%；打造一个标杆项目，全力协同全市智慧应急广播平台系统的建设，完成市级平台落地；重点部署全光楼宇覆盖，立足千兆光网全面转向“建用并举”的新阶段，探索以“有线+无线+5G”多模式灵活组网实现全光楼宇覆盖，并建成不少于 3 个样板示范工程。

### （4）精准定位施策宜和购物，重回利润正增长轨道

宜和公司要以深化改革激活动力，锚定“银发”垂类市场定位。以“视频号+TV 端”重塑渠道触点，盘活供应链创新合作模式，以“内容驱动+线下活动+私域运营”重构核心竞争力。

### （5）加大技术研发创新，提高业务支撑能力

在基础能力方面，要持续跟进落实“铜转光”建设项目、OTN 节点建设等项目的验收核查工作。在技术应用方面，落实 3 套 4K 超高清直播频道的引进和播出工作；积极开展 5G、大模型、AIGC、IPv6+、8K 等技术应用与试验，试点部署 SRv6 并提升 IPv6 流量，择机开展基于 FTTH 的 8K 入户试点。

### （6）以创新发展为主导，推动业务升级培育新质生产力

以创新为主导，主要发力数字政府建设、智慧广电运营、企业数字化转型、社会公共服务、城域全光网应用等领域，积极培育和引进算力应用、人工智能、虚拟现实、超高清、新型交互视频等方面的技术能力和专业团队。以“文化+科技”为方向积极推动数字经济和实体经济的深度融合发展；以全光网络、广电 5G 网络和新型基础设施为抓手赋能传统产业转型升级；以本地化服务和权益运营为特色打造新产品和应用新场景。

### （7）增强发展内生动力，构建专业高效的组织管理体系

加强对数字化、智能化等“专精特新”领域的专业资质和能力储备，切实加强自主研发能力和自主技术服务能力的建设；加强人才队伍建设，加大专业技能人才的引进和培养，完善人才体制机制建设，以市场激励方式创新薪酬体系和绩效考核体系，建立科学高效管理模式，适应市场高质量发展。

### 3、可能面对的风险及应对

#### 1、风险一：有线用户持续流失

有线电视行业总体趋势仍受到新媒体和 IPTV 等竞争对手挤压的影响，公司数字电视用户拐点仍未出现，有线电视业务营收和利润仍有压力；宽带业务仍是市场刚需，大带宽产品有一定的发力空间，但随着宽带运营商市场竞争白热化，宽带用户留存、带宽升级的难度加大，同时受带宽出口成本较高、用户规模难以快速提升。

应对措施：充分把握国家广电总局电视“双治理”契机，提高产品服务、品牌宣传和营销活动等信息的有效用户触达，多措并举开展存量用户保续、单业务用户升级和停机用户复通等用户维系工作，充分释放固移融合产品互融互促的合力效应，力争实现有线电视用户规模企稳。充分发挥公司全光宽带网络覆盖的资源优势，紧贴用户对家庭宽带网络的刚需，提升光纤宽带业务的市场占有率，推动固网业务和广电 5G 协同发展。

#### 2、风险二：业务转型风险

公司积极推动战略转型，定位成为领先的智慧广电运营商和智慧城市服务商，积极构建“新基建、新政企、新商业、新文化”四足鼎立的发展格局。以数据中心为代表的新基建板块投入了相应的建设资金，暂未形成利润新支柱；宜和公司处于业务转型发展期暂未形成商业板块盈利支撑。转型升级能否顺利实现，能否达到预期收益存在不确定性。

应对措施：一是公司组织内外部力量对业务转型进行充分的市场论证、制定详细周密的实施规划、识别风险点，提前做好预防措施。通过建立符合行业要求的管理规范制度和灵活机制，提供符合行业要求的激励措施作为风险应对措施。二是全力以赴加大对新业务板块的建设力度、加快效率、加强监管，积极引进和培养人才，构建以数据中心（IDC）业务为代表的新业务形成公司营收新支点。

三是发挥上市公司优势,积极探索多元化投资,寻找适宜标的,为公司构建多元、健壮的产业结构赋能。

### 3、风险三：广电 5G 市场竞争白热化

广电 5G 品牌作为通信行业新进入者,业务内容同质化突出、缺乏强势核心竞争力,业务运营经验不足、多渠道协同服务能力薄弱,目前市场占有率相对较小,较其他三大运营商通信行业的综合实力和市场化水平均有待提升。深圳地区的移动业务市场环境具有“双高”的特点,一是开卡门槛高,业务受理局限性大;二是移动业务高度饱和,市场刚性需求不足,用户规模发展速度平缓。

应对措施:以固移融合业务为市场营销重点、以提升网络体验为用户服务重点、以常态化监管为反诈基本要求,以本地化运营为精准发力抓手,稳步推进广电 5G 业务提升用户数。

### 4、风险四：前沿人才队伍储备不足

人才梯队结构不优,高学历层次人才不多、年龄结构呈沙漏型、能力水平不均衡。适应新技术发展需要的高层次、复合型人才明显短缺,尤其是 5G、云网应用、系统集成、软件开发等重点领域的人才储备不足、培育周期长。导致市场抢滩占先、技术创新应用、产品开发孵化的人才支撑作用显著乏力。

应对措施:加快创新型人才队伍建设,做好复合型人才、“专能多才”型人才培养,积极培育移动通信、数据应用、信息安全、产品运营等领域的人才,做好 5G 业务、大数据业务、云计算应用等前沿技术人才、市场人才储备,创新完善薪酬体系和绩效考核体系,突出效益和价值创造导向,建立人员能进能出、岗位能上能下、薪酬能增能减工作机制,为公司高质量、可持续发展增添动力。

### 5、风险五：税收政策影响

公司的文化企业转制免税政策于 2023 年 12 月 31 日到期,不再享受免缴企业所得税的优惠。企业经营成本提高,对利润产生影响。

应对措施:公司已获得高新技术企业资格认定,可按相关政策享受一定税收优惠,按 15%税率缴纳企业所得税。紧紧围绕国家及广播电视和网络视听、信息通信行业的重大战略、重大任务、重大部署,找准工作着力点、发力点,积极抓好政策协同,积极反映企业发展诉求、争取有力支持政策。紧跟市场发展趋势和业务发展的需要,积极向有关部门和上级主管单位申请业务资质、资源牌照和业务

授权，为业务发展开路引航。积极关注政府和行业扶持政策，申请符合条件的税收优惠。

深圳市天威视讯股份有限公司

董事会

2024年4月2日