

证券代码：002362

证券简称：汉王科技

公告编号：2013-006

汉王科技股份有限公司 2012 年度报告摘要

1、重要提示

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深圳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。

公司简介

股票简称	汉王科技	股票代码	002362
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	证券事务代表	
姓名	朱德永		
电话	010-82786816		
传真	010-82786786		
电子信箱	zhudy@hanwang.com.cn		

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

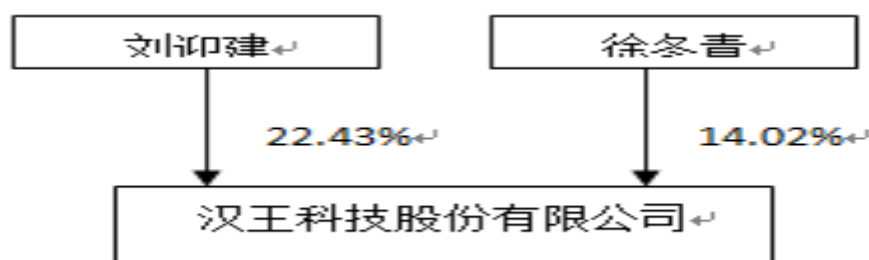
	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入（元）	413,951,213.56	533,193,131.14	-22.36%	1,237,034,545.61
归属于上市公司股东的净利润（元）	11,527,078.62	-496,695,730.67	102.32%	87,901,607.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-111,406,452.52	-517,165,848.96	78.46%	89,005,658.19
经营活动产生的现金流量净额（元）	-51,979,128.76	-126,714,359.00	58.98%	-313,904,439.27
基本每股收益（元/股）	0.05	-2.32	102.16%	0.44
稀释每股收益（元/股）	0.05	-2.32	102.16%	0.44
加权平均净资产收益率（%）	1.24%	-42.44%	43.68%	7.97%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产（元）	1,090,988,258.05	1,274,395,462.76	-14.39%	1,860,145,137.78
归属于上市公司股东的净资产（元）	934,731,404.04	923,204,325.42	1.25%	1,418,600,056.09

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	34,855	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	33,361		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例（%）	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况

					股份状态	数量
刘迎建	境内自然人	22.43%	48,030,838	48,030,838		
徐冬青	境内自然人	14.02%	30,019,274	30,019,274		
上海联创创业投资有限公司	境内非国有法人	8.73%	18,699,698	0		
中国科学院自动化研究所	国有法人	5.89%	12,611,564	0		
张立清	境内自然人	3.03%	6,489,396	5,744,698		
徐冬坚	境内自然人	0.54%	1,156,422	1,156,422		
陈勇	境内自然人	0.43%	924,342	0		
张学军	境内自然人	0.42%	904,838	678,628		
李志峰	境内自然人	0.42%	895,834	671,875		
高建华	境内自然人	0.38%	810,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，刘迎建和徐冬青为夫妻关系，为公司实际控制人，徐冬坚与徐冬青为兄弟关系。除此之外，本公司未知前 10 名股东之间是否存在关联关系。				

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

一、公司经营情况回顾与分析

2012年度，受宏观经济形势不乐观、社会需求不旺的影响，加之2011年业务遭受市场冲击的影响尚未消除，公司经营形势严峻。根据形势变化，公司适时对业务和资产结构进行调整，对前景不明的业务进行收缩，对与核心业务关联度不高的资产进行处置，同时加大对文字识别、人像识别、轨迹输入、数字阅读等重点业务方向的投入，积极推出新产品；另一方面，公司强化预算管理，优化人员结构，积极控制各类成本及费用支出。报告期内，上述各项管理措施初见成效，公司经营情况趋稳，继续亏损的局面得以扭转，全年实现营业收入413,951,213.56元，较上年同期减少22.36%；营业利润为-13,884,319.63元，较上年同期增加97.47%；归属于上市公司股东的净利润为11,527,078.62元，较上年同期增加102.32%。

报告期内，公司管理层紧密围绕“专注成就精彩，创新引领未来”的核心经营理念，依托核心技术，积极推出新产品；同时，加强各项内控管理措施，重新优化经营结构，降低了公司的经营管理成本。

1、优化资源配置，突出战略重点

公司结合市场需求，优化研发产品方向和数量，在稳定传统业务的同时，着重突出轨迹输入、人像识别等技术战略重点，形成技术优势，并积极推向市场。在新产品销售上，以E典笔为代表的实用电子类消费产品快速切入市场，取得了不俗的业绩，为公司利润增长做出了一定贡献。

2、调整经营结构，提高运营效率

结合业务规划，公司积极调整组织结构和经营结构，对人员进行优化配置；合理规划渠道架构，根据新产品的特点调整营销渠道的路径；强化供应链体系建设，加快产成品的周转率；优化资产，使业务结构更为合理。

3、强化费用控制意识

根据全年财务预算指标，层层分解落实，通过细化部门预算管理，强化费用管控，合理减少三费支出。

4、紧抓核心技术，探寻新技术与新应用之路

根据模式识别领域未来的发展前景，不断加强在模式识别领域的新的探求，展望未来技术前沿，追寻新技术与新应用的发展之路。

二、对公司未来发展的展望

（一）公司的发展战略

公司的长期发展战略是秉承“专注成就精彩，创新引领未来”的经营理念，依托核心技术，以市场和用户为导向，不断深化以模式识别为核心的智能交互技术，开发高附加值产品，建构强大的销售渠道，致力于成为世界一流的智能交互为核心的移动互联网技术和产品提供商。

公司的短期发展战略是依据行业的发展趋势，专注于核心技术领域；在新技术研发方面，不断探寻模式识别领域的多类别的技术研发方向；在技术产业化方面，专注于文字识别、人脸识别、轨迹输入、数字阅读等几大方向，大力开展技术授权、行业应用等 B2B 业务，推出更加专业化和行业性的B2C的消费类产品。

（二）公司管理层对未来市场前景的认识

政府积极倡导的工业化、信息化、城镇化、农业现代化的逐步落实，世界各地及国内各种类型的人机智能交互产品大范围应用与发展，带来了更多的信息化及交互信息的需求，智能、便携、人性化的后PC时代及移动互联领域，给软件厂商，尤其是在智能交互领域，带来了产业发展机会。可以预见公司提供的便利的智能人机交互领域的各项技术与产品将面临一个增长的市场。

公司一直专注于以模式识别为核心的智能交互领域，从事本领域相关的软硬件产品生产、行业应用、技术授权及平台服务，目标市场可细化为文字识别技术市场、手写轨迹输入技术市场、人脸识别技术市场及电子阅读器市场。

1、手写轨迹输入技术市场

人口老龄化，农民城镇化、无纸化办公、电子工单、POS凭条手写签名电子化、电子签名、电子政务、文教类电子白板等为公司手写轨迹技术市场提供了广阔的发展空间，移动终端的发展对人机交互水平提出越来越高的要求。公司掌握的无线无源的电磁模组技术因具有良好的用户交互体验，未来应用领域广泛，拥有广阔的市场前景。值得一提的是，因“电磁模组”的硬件技术能提升用户的操控体验，未来该技术可能成为主流消费电子行业智能设备的标配之一。

2、文字识别技术市场

针对大量的英语学习人群、大量的出国人员、文献数字化建设、数据加工、电子档案库等目标人群及潜在市场，公司依托在OCR技术方面领先优势，在多语种识别、快速文档识别等领域，推出各类型有针对性的主导产品，加快OCR技术应用产品化的适用性及实用性步伐，推动扩展OCR技术应用的新区域、新领地的范围。基于公司在此项技术上的领先优势，公司在这方面有突破创新的可能。

3、人脸识别技术市场

近几年，全球主要国家政府不断采用生物识别技术应用于国民信息、公共安全管理方面，例如，中国已开始在第二代身份证中采取补录指纹信息；人脸技术作为生物识别技术中技术安全度较高的识别模式，目前在考勤、门禁、电视、安防等广泛的领域已有一定的行业及个人消费市场应用。随着该市场发育度的不断提高及公司人脸识别技术性能方面的提升，公司期待人脸识别产品的进一步发展。

4、数字阅读器市场

根据数字出版十二五规划，到2015年，数字出版总产值要达到新闻出版总产值25%的奋斗目标，电子化、网络化是当下的潮流。目前的问题是，国家和社会对电子书的版权仍然没有比较妥当的保护和管理模式，传统出版社对纸质书和电子书的发展方向犹豫，但已在积极寻求转型。国内有高达1000万的深度阅读人群(数据来源于第九次国民阅读调查报告)，这部分人群需要拥有电子阅读器设备。

（三）公司核心竞争优势

2012 年，公司在传统业务稳定发展的同时，积极开拓了新的业务方向，寻找新的利润增长点，这得益于公司多年积累的技术、自主创新能力、品牌及营销服务网络等竞争优势，主要表现在：

- 1、技术领先性，公司的多项技术处于国际和国内领先地位，如手写识别、OCR识别、人脸识别、无线无源电磁技术、数字阅读硬件技术等，形成了高的技术壁垒；
- 2、自主创新管理体系，公司在CMMI的基础上，建立了自己的创新研发体系，确保了新产品能够在短时间内推出，跟上市场的脉搏；
- 3、品牌影响力，公司的品牌在市场上已经经营了15年，深入广大用户的心中，获得了良好的口碑，被授予中国驰名商标；
- 4、营销服务网络遍布全国，在国内各级城市都有经销点，并且在中心城市建有服务网络；覆盖各类经销渠道：IT卖场、商超、3C卖场、书店、网络等；
- 5、优质的大客户资源，公司将技术授权给业内众多大公司，与这些公司已形成良好的商业伙伴关系，对未来新技术B2B的销售建立了良好的基础。

除上述优势外，公司在以下业务方向还拥有自己独特的优势和核心竞争力：

- 1、文字识别，手写识别技术和OCR技术获得国家科技进步奖，获得了国家的大力支持；汉王笔产品积攒了大量的忠实用户，全球TOP手机厂商绝大多数是汉王手写识别的客户，包括三星、诺基亚、RIM等，具有市场优势；OCR技术也得到广泛应用，通过E典笔的成功开发，进入了教育及个人消费品市场，并占据市场领先优势；数字化业务流程外包服务迅速发展，积累了文化部、国土资源部、新闻出版总署、人民社、国图、一史馆等项目经验，在业界具有很强的示范效应。
- 2、手写轨迹，针对核心的无线无源电磁技术，公司申请了全方位的专利，国内和国际都进行了布局，具有很高的专利壁垒；拥有自己的全套生产线，能够大量的生产电磁笔产品，具有生产的规模优势；本年度成功开发出无线无源专用芯片，极大的提高技术指标的同时又有效的防止竞争对手模仿，为模组业务的发展奠定了基础。
- 3、人脸识别，丰富了产品线，细分了用户群体，产品布局领先于对手；开拓了多种行业应用，银行异地考勤、高考身份验证、建筑工地管理等，具有先发优势；本年度开发的低成本人脸产品，为人脸产品的大批量应用提供了有利条件。
- 4、数字阅读，公司在电子阅读器业务上是国内厂商的先行者，并且一直坚持下来，已经拥有了一批忠实的用户群，具有市场优势；数字加工技术在电子阅读未来的发展中，尤其是内容平台方面，具有持续的技术优势；汉王书城还在持续运营中，已经开放多种设备的支持业务，提供大量的正版书籍，具有一定的资源优势。除此之外，汉王的其他核心技术，如电磁模组、手写等，可以同电子阅读器产品结合，创造出电子记事本等相关的产品应用。

（四）2013年公司经营计划

2013 年，公司将围绕战略目标，着力做好以下几方面工作：

- 1、保持重点项目研发投入，确保新产品的推出。公司将整合内部资源，加大对重点产品、重点项目的研究开发投入力度，稳步推进重点新产品、重点客户项目的开发进程，确保其能够及时推向市场，提升公司的市场竞争力。
- 2、优化营销体系，拓宽销售出口。公司将根据现有产品的特点及面对的客户群，对现有营销体系进行深入优化，使之更加支持产品快速抵达消费者终端；同时，加强市场推广能力，提高广告投入的精准性；进一步探索新的市场推广模式，通过多种方式和途径，培育新的潜力客户群及市场。
- 3、加强运营管理，降低运营成本。公司2013年2月初成立供应链中心，加强管理，控制产品的采购成本、质量，同时控制相应产品的订货，与销售需求形成紧密的互动，保持良性的库存。
- 4、提高公司的综合管理能力，加强预决算水平。在公司现有规模的基础上，继续深化公司组织结构的调整，提高公司综合管理能力，尤其是预算的制定与控制能力，建立严格的预算审核信息化系统；强化内控管理，借助科学的信息化管理手段强化内控管理，不断降低经营管理成本，努力提升公司的盈利水平。
- 5、提高生产效率，建立专业化的生产团队。优化生产基地汉王制造的管理体系，合理安排生产，建立高绩效激励制度，

加强品质检验，引进先进的生产管理信息系统。

6、加强人力资源管理，提高员工工作积极性。优化公司激励制度，推出合理的绩效激励制度；加强公司文化建设，增加员工对公司的认同感。

7、继续秉承“诚信”“公平”和“共赢”的理念，不断提升公司治理水平，进行充分的信息披露，规范投资者关系管理，实现持久的全体股东利益最大化。

（五）风险分析

1、优化产品结构调整带来的风险

公司自成立以来，累计投入生产的产品品类较多，公司将根据市场情况，持续收缩需求不旺盛的产品，并对相关库存进行清理。同时，公司将继续加大对市场前景看好的重点产品的资源投入。上述情况，可能在短期内影响公司的经营收入和效益。公司将加快产品调整的步伐，同时维护好供应链体系的良性循环，平衡把握产、销、存比例，以提升企业经营效率。

2、市场竞争加剧的风险

公司主营产品市场属于高度竞争市场，信息化程度高，尽管公司在国内市场保持竞争优势地位，但仍面临各类企业及可替代产品的激烈竞争。

公司将继续专注于业务领域，紧抓市场的需求变化，加强前沿技术的研究投入积极推出新产品；控制产品成本，使产品更加具有竞争力。

3、技术开发及技术成果转化风险

公司在技术研发方面的投入一直在同行业中保持领先地位，若公司的研发失败或者偏离市场需求，或者开发进度拖延，产品成本居高不下，都将丧失部分已有的市场份额，也将使公司面临竞争力下降和发展速度放缓的风险。

公司将加大市场调研力度，优化产品规划，使之同市场接轨更加紧密；加强研发管理人员培训，更好的执行研发项目管理制度，控制项目进度，建立相应的考核激励制度；把控技术预研项目的预算总额度，控制新技术和新产品带来的风险。

4、人力资源风险

高新技术企业一般都面临人员流动大、知识结构更新快的问题，行业内的市场竞争也越来越体现为对高素质人才的竞争，如果公司发生核心骨干人员大规模流失现象，将对公司生产经营带来一定影响。

为稳定公司的技术、管理和销售队伍，公司将优化薪酬和福利体系，建立合理的业务评价级别和对应的绩效奖励制度；建立公平的竞争晋升机制；提供全面、完善的培训计划；创造开放、协作的工作环境和提倡“专注、创新”的企业文化来吸引、培养人才。

4、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方式未发生变化。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

报告期内未发生重大会计差错现象。

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

与上年度财务报告相比，2012年12月31日公司因出售子公司汉王智通的股权，对该公司持股比例由100%变更为20%，导致合并报表范围发生变化，报告期内公司不再合并其资产负债表，仅对该公司的利润表实施合并。

(4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明**公司董事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明：**

公司于2011年12月22日收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）《调查通知书》（稽查总队调查通字11380号）。因公司涉嫌信息披露违法违规，中国证监会稽查总队决定对公司立案稽查。对于上述稽查事项，公司已于收到《调查通知书》当日发布了《关于中国证监会对公司立案稽查的公告》（公告编号：2011-048），内容详见公司指定的信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

目前，公司生产经营情况正常，未受到稽查事项的相关影响。针对审计报告中的强调事项，公司董事会采取的措施主要有：

一、积极配合中国证监会稽查总队对公司的调查工作，并对相关调查事项进行认真自查自改。截止本说明报出日，无结论性意见。

二、对于调查事项的进度及结果，公司将根据相关法律法规的要求积极履行信息披露义务。

公司监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明：

公司监事会认为，公司董事会对会计师事务所“非标准审计报告”的专项说明客观、真实的反映了公司实际情况。

(5) 对 2013 年 1-3 月经营业绩的预计

2013 年 1-3 月预计的经营业绩情况：净利润为负值

2013 年 1-3 月净利润亏损（万元）	-1800	至	-1,000
2012 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润（元）	-19,552,913.19		
业绩变动的原因说明	公司根据市场情况的变化调整产品结构，相关效益的体现尚需时间。		