

# 深圳市天威视讯股份有限公司

## 2020 年度董事会报告

2020年度，深圳市天威视讯股份有限公司（以下简称“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11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
第八届董事会第十一次会议	2020年1月3日	审议通过了《关于聘任常务副总经理等高级管理人员的议案》	《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网	2020年1月4日
第八届董事会第十二次会议	2020年3月6日	审议通过了《关于签署<解除有线信息传输大厦物业整体租赁合同之协议书>的议案》、《关于修订公司<总经理工作细则>的议案》、《关于召开2020年第一次临时股东大会的议案》	《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网	2020年3月7日
第八届董事会第十三次会议	2020年4月8日	审议通过了《2019年度总经理工作报告》、《2019年度财务决算报告》、《关于变更会计政策的议案》、《关于公司2019年度利润分配预案的议案》、《2020年度经营计划》、《2020年度财务预算报告》、《2019年度内部控制评价报告》、《2019年度董事会报告》、《关于公司2019年年度报告及其摘要的议案》、《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》、《关于申请银行授信的议案》、《关于提名	《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网	2020年4月10日

		公司第八届董事会独立董事候选人的议案》、《关于2020年度预计日常关联交易的议案》、《关于召开2019年年度股东大会的议案》		
第八届董事会第十四次会议	2020年4月24日	审议通过了《关于聘任高级管理人员的议案》、《公司2020年第一季度报告》	《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网	2020年4月25日
第八届董事会第十五次会议	2020年7月3日	审议通过了《关于对外投资设立合资公司的议案》、《关于签署“前海天和基金”合伙协议的补充协议暨关联交易的议案》、《关于修改公司<章程>的议案》、《关于申请银行授信的议案》	《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网	2020年7月4日
第八届董事会第十六次会议	2020年8月5日	《关于拟以公开摘牌方式参与深圳市迪威特文化科技有限公司25%股权转让项目的议案》	《证券时报》、《中国证券报》《上海证券报》和巨潮资讯网	2020年8月6日
第八届董事会第十七次会议	2020年8月26日	审议通过了《关于公司2020年半年度报告及其摘要的议案》、《关于参与发起组建中国广电网络股份有限公司的议案》、《关于召开2020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	2020年8月27日
第八届董事会第十八次会议	2020年10月15日	《关于出资设立项目子公司建设互联网数据中心的议案》	《证券时报》、《中国证券报》《上海证券报》和巨潮资讯网	2020年10月16日
第八届董事会第十九次会议	2020年10月26日	审议通过了《关于公司<2020年第三季度报告>的议案》	《证券时报》、《中国证券报》《上海证券报》和巨潮资讯网	2020年10月27日
第八届董事会第二十次会议	2020年11月11日	审议通过了《关于拟签署<有线信息传输大厦物业整体租赁合同>的议案》、《关于补选第八届董事会提名委员会委员的议案》、《关于召开2020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	2020年11月12日

第八届董事会第二十一次会议	2020年12月11日	《关于对外投资的议案》、 《关于提名公司第八届董事会独立董事候选人的议案》、 《关于召开2020年第四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	2020年12月12日
---------------	-------------	--	---	-------------

## 二、公司经营情况

2020年，公司业务开展受到疫情和行业竞争的双重不利影响，积极采取多项措施减少用户流失，稳住公众业务基本盘，同时全力拓展家庭宽带业务和智慧城市等政企项目，积极挖掘5G和数据中心的新机遇，努力开拓公司新的发展空间，确保了全年营收和利润的总体平稳，为公司转型发展打下了坚实基础。截止2020年12月31日，公司拥有的有线数字电视用户终端数为160.49万个，较2019年减少17.04万个；高清交互电视用户终端数为111.39万个，较2019年减少7.55万个；付费频道用户终端数为10.55万个，较2019年减少1.78万个；有线宽带缴费用户数为62.7万户，较2019年增加3.97万户。

营业收入同比上升的主要原因：公司大力拓展工程类项目，本年根据工程合同和完工情况确认“三线下地项目”的工程收入增加较大。利润总额和归属于上市公司股东的净利润同比下降的主要原因：受数字电视用户流失影响，基本收视费收入、增值业务收入减少导致利润下降，而有线电视工程业务增长贡献的利润无法完全弥补用户流失造成的利润缺口。股本和归属于上市公司股东的每股净资产同比变动较大的原因：公司于2020年6月实施了2019年度的权益分派，向全体股东每10股派发现金股利10.00元（含税），同时以资本公积金向全体股东每10股转增3股。

2020年，公司统筹抓好疫情防控和安全生产工作，确保了疫情期间全市有线电视和宽带业务的正常运作，实现全年安全生产和安全播出零事故。上线的“深圳先锋”党教平台被国家广电总局选评为“智慧广电先进示范案例”，“空中课堂”公益平台被省广电局评为广播电视媒体融合先进典型，出色地履行了党媒政网的社会责任。公司聚焦“产品、体验、服务”关键领域，进一步做强做优主营业务，超额完成了光改年度任务，主营业务在同行业中表现优异。报告期内，公司启动了“全媒体融合平台”、“私有云平台”建设和传输机房搬迁工作。上线了全新电视UI3.0瀑布流界面，开展内容分级分区试运营。

公司抓住新基建发展契机，全力推进广电 5G 和数据中心建设，积极参与全国一网整合，全面吹响了转型发展的号角。公司参与投资设立的智城天威获得中国广电同意，开展广电 5G 实验网（深圳）建设，目前已建成了 43 个基站。公司启动了云和大数据业务的研究和规划，加快深汕数据中心产业园建设，成功获批一期能耗指标，一期机电工程已进入实施阶段。

### 三、主营业务分析

#### 1、概述

##### （1）有线数字业务

报告期内，受新冠疫情和市场竞争的双重影响，公司有线数字电视用户数较上年有所降低。截止报告期末，公司拥有的有线数字电视用户终端数为 160.49 万个，较 2019 年减少 17.04 万个，减幅为 9.60%。

##### （2）政企业务

政企业务在公司大力拓展下，2020 年实现收入 2.51 亿元，同比增加了 6,522 万元，增幅为 35.18%。报告期内，公司开发了多个亮点项目，天宝公司、光明分公司、南山分公司的监控类项目和深汕海洋中心智能化等千万级项目成功落地；“空中课堂”、福田新型街道窗口服务、龙岗电子警察、罗湖无线城市等民生项目均圆满实施；强化支撑服务能力，补足资质、产品等历史短板，引入了 ISO 环境管理等四个标准体系认证，推进 AAA 信用评级认证，政企业务品牌影响力进一步提升。

##### （3）有线宽带业务

报告期内，公司继续推进住宅小区光节点拆分和 FTTH 建设，超额完成年度光改任务。截止报告期末，有线宽带缴费用户数为 62.7 万户，较 2018 年底增加 3.97 万户，增幅为 6.76%。实现宽带业务收入 2.65 亿元，较去年同期增加 1,822 万元，增幅为 7.38%。

##### （4）节目传输业务

根据公司、天宝网络、天隆网络与深圳广电集团分别签订的《电视节目落地传输 2020 年度协议》，2020 年度公司、天宝网络、天隆网络传输深圳广电集团买断及自办的落地传输业务的境内外节目收视频道。

##### （4）视频购物业务

2020年，受到电商、直播带货等新兴购物渠道冲击，宜和股份加速向平台化社交电商和直播电商转型，上线宜和社交电商APP和购物小程序，与地方电视台、地方融媒体平台加大合作，努力保住视频购物业务的基本盘。

## 2、收入与成本

### (1) 营业收入构成

单位：元

	2020年		2019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	1,743,948,619.70	100%	1,698,613,796.85	100%	2.67%
分行业					
有线电视行业	1,537,416,633.01	88.16%	1,466,987,914.68	86.36%	1.80%
电视购物行业	145,831,831.26	8.36%	170,912,340.14	10.06%	-1.70%
其他	60,700,155.43	3.48%	60,713,542.03	3.57%	-0.09%
分产品					
有线电视服务	1,537,416,633.01	88.16%	1,466,987,914.68	86.36%	1.80%
电视购物	145,831,831.26	8.36%	170,912,340.14	10.06%	-1.70%
其他	60,700,155.43	3.48%	60,713,542.03	3.57%	-0.09%
分地区					
华南地区	1,743,948,619.70	100.00%	1,698,613,796.85	100.00%	0.00%

### (2) 营业成本构成

单位：元

行业分类	项目	2020年		2019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	145,376,965.42	12.71%	146,090,323.38	13.35%	-0.64%
电视购物行业	商品销售成本	102,213,604.22	8.93%	122,561,858.39	11.20%	-2.27%

## 3、费用

单位：元

	2020年	2019年	同比增减	重大变动说明
销售费用	110,835,042.09	133,259,815.53	-16.83%	主要是疫情期间员工社保减免及线下广告宣传活动有所减少。
管理费用	267,674,300.74	249,669,511.37	7.21%	主要是承租有线枢纽大厦(即广电文创中心)物业的费用增加。
财务费用	-13,182,142.90	-15,977,238.62	-17.49%	主要是银行借款利息费用增加。
研发费用	78,053,367.04	77,425,578.45	0.81%	

## 4、研发情况

报告期内公司研发的新产品和新技术主要包括以下项目：

### (1) 全 IP 化视频体系建设

为适应业务光纤化、IP 化、云化、智能化的发展趋势，公司规划端到端全 IP 化的视频体系，建设内容主要包括开放架构的云平台、全 IP 的视频传输网络、智能终端及应用等，为用户提供更为丰富的视频产品和更为人性化的用户体验。在 IP 化体系下，FTTH 传输网络提供了双向大带宽的接入条件，通过云平台的业务管理能力，构建全方位的安全认证体系。在满足安播条件下，确保内容的安全，为引入更多高质量 4K 和 8K 的超高清视频内容，提供技术基础。结合数据驱动的运营及运维系统，以及沉浸式体验改造后的终端应用，全面提升公司全媒体融合服务能力和产品用户体验。目前已完成基础能力的建设，实现首阶段的应用上线。

### (2) 智能客服系统

智能客服系统通过建设统一呼叫中心服务平台，构建电话、微厅等多媒体服务能力，同时利用 AI 赋能，依托自然语言处理、机器深度学习、知识库构建，实现智能外呼、智能呼入、智能质检等功能，降低客服服务成本，提升工作效率，并带给客户全新的服务体验。目前项目已完成初验并上线。

### (3) 威视数据中心

公司立足核心业务，开展多业务运营转型，利用广电宽带网络资源，抢占深汕合作区先机，在深汕合作区大数据产业园建设标准化的广电专业级数据中心。项目占地 35,415 m<sup>2</sup>，计划建设 2 座数据中心机楼。威视数据中心建成后，将逐步投产约 10,000 个机柜，可为国内广电行业提供智慧广电媒体云中心服务，以及为深圳及国内企业提供服务器托管、云存储等服务，同时为政企部门提供多介质存储的异地灾备服务，将全面提升公司综合实力和竞争力。项目分两期建设，目前已完成一期项目土建建设。

## 四、资产构成重大变动情况

公司 2020 年起首次执行新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目。

单位：元

	2020 年末		2020 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	1,072,301,722.36	27.52%	932,617,433.46	24.39%	3.13%	

应收账款	92,557,098.26	2.38%	66,328,051.88	1.73%	0.65%	
存货	61,357,899.96	1.57%	32,833,195.59	0.86%	0.71%	
投资性房地产	188,271,710.74	4.83%	193,181,662.30	5.05%	-0.22%	
长期股权投资	143,378,926.10	3.68%	59,023,819.89	1.54%	2.14%	
固定资产	1,011,953,696.65	25.97%	1,022,435,082.39	26.74%	-0.77%	
在建工程	205,639,734.06	5.28%	189,822,817.90	4.96%	0.32%	
短期借款	200,246,666.66	5.14%			5.14%	
长期借款						

## 五、核心竞争力分析

### 1、客户资源优势

公司有线电视和宽带网络覆盖深圳各辖区，保持着较高的到户率和通达率。公司大力拓展政企业务，与深圳市政府部门、区政府和企事业单位的合作项目逐步落地，客户资源的结构进一步优化。

### 2、直播平台和内容资源优势

公司始终坚持客户导向，致力于向客户提供优质的内容服务。公司不仅能够播出中央、各主要省会城市的上星直播频道，还有丰富的专业频道、境外频道、点播栏目和特色专区来满足用户多层次需求；为有效适应用户大小屏使用习惯，优化用户体验，公司与头部内容资源加强合作，不断推出了家庭智能组网产品、智能音箱、语音遥控等新产品和新体验。

### 3、技术能力优势

公司通过了国家高新技术企业的认证，有序推进光改和传输机房搬迁工作，启动了“全媒体融合平台”、“私有云平台”建设。公司参与投资设立的智城天威获得中国广电同意，开展广电 5G 实验网（深圳）建设，目前已在深圳市建成了 43 个基站。公司启动了云与大数据业务的研究和规划工作，加快在云计算和大数据产业的布局。

### 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先进水平。在运营能力方面，公司在全国广电行业中较早进入宽带市场与电信运营商开展竞争，市场化运营时间长，客户意识、市场意识渗入公司的经营理念，使得公司能够顺应业务的发展趋势，适时地调整公司的发展战略和组织架构，并根据竞争态势快速调整业务销售策略。在服务质量方面，公司制定了全面的客户服务指标体系，并定期监控指标完成情况，持续改进服务质量；同时还建立起了痛点识别、措施明确、进度督

办、效果检验的客户体验持续提升闭环处理机制。

## 5、跨界和区位优势

互联网产业和文化产业是发展空间非常巨大的两个产业，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。同时公司身处改革先行示范区和粤港澳大湾区的深圳，随着数字经济带动社会高质量发展的步伐不断加快和深圳建设中国特色社会主义先行示范区综合改革试点的红利不断落地，公司将迎来新的发展机遇。

## 六、公司未来发展的展望

### （一）公司面临的竞争格局

目前公司面临的竞争主要来自电信运营商和互联网视频服务公司，电信运营商在大屏电视上提供了有线电视替代方案，互联网视频在小屏上应用具有先天优势，竞争对手的挤占迫使公司求新求变。同时数字经济带动社会高质量发展的步伐将不断加快，广电 5G、数据中心等业务为公司发展提供了新的机遇。

### （二）公司发展战略

公司将进一步强化“领先的智慧广电运营商和智慧城市服务商”的战略定位，在此战略目标下推进深化改革，优化顶层设计，强化队伍建设和引进，构建紧跟行业发展的专业能力；加强企业文化建设，完善激励机制，打造高效的执行力；稳定公众业务，拓展政企业务，抓住 5G、数据中心发展机遇，打造强大的产品竞争力。

### （三）2021 年天威公司经营计划

2021 年，新冠疫情和经济复苏仍存不确定性，但危中有机，十四五开启新征程，数字经济带动社会高质量发展的步伐不断加快，深圳建设中国特色社会主义先行示范区综合改革试点的红利也将不断落地，公司发展面临着难得的机遇期和窗口期。

公司 2021 年计划实现营业收入 170,300 万元，与 2020 年营业收入 174,395 万元相比，减少 4,095 万元，减幅 2.35%；实现利润总额 14,000 万元，与 2020 年利润总额 18,099 万元相比，减少 4,099 万元，减幅 22.65%；实现归属于母公司所有者的净利润 14,230 万元，与 2020 年归属于母公司所有者的净利润 18,213 万元相比，减少 3,983 万元，减幅 21.87%。（上述经营目标并不代表公司对 2021



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）

2021年，新冠疫情和经济复苏仍存不确定性，但危中有机，公司将以“再造新动能”为核心，重点推进以下六方面工作：

1、全力推进广电5G、云和大数据、IDC数据中心项目，构建服务智慧城市建设的新动能；

2、以产品和功能为突破口，构建智慧广电服务新动能；

3、聚焦网络系统平台痛点难点，构建技术体系新动能；

4、以国网整合为契机，构建资本运作新动能；

5、以市场驱动为指引，构建专业公司专业技术服务新动能；

6、以党建和深改为抓手，构建能力建设新动能。

#### （四）发展风险及对策

1、公众业务客户流失，政企业务增速降低的风险。

有线数字电视用户呈现持续下降的态势，对公司营业收入和利润指标造成压力，政企业务虽保持了强劲的增长速度，但随着政企业务体量的提升，增速存在降低的风险。

公司将通过网格考核一体化、运营标准化不断提升服务水平，通过丰富产品内容、优化产品体验增强用户粘性；政企业务方面，公司将进一步扩大与政府部门的合作，推动产品及品牌建设，打开政企业务发展新局面。

2、技术人才储备不足的风险。

广电5G、云计算、IDC、大数据等前沿技术对公司原有技术支撑体系提出了新的要求，转型升级过程中存在新兴领域技术队伍储备不足的风险。

公司将落实深改部署，建设持续学习型组织，凝聚培养多层次、创新型人才，多渠道吸收引进5G、IDC、云计算、大数据等新兴业务所需人才。

3、基础网络系统支撑能力不足的风险。

用户网络依赖程度的提高和网络应用的持续增长对网络承载能力提出了更高的要求，公司基础网络支撑能力面临挑战。

公司将通过完善基础技术平台建设，提升系统安全运行能力，支持业务IP化转型；同时完善网络基础设施建设，加快光纤化网改进程；持续完善运维支撑

手段，提升服务支撑能力，全面建成大运维体系。

深圳市天威视讯股份有限公司

董事会

二〇二一年三月三十一日