第四节经营情况讨论与分析一、概述报告期末公司总资产2,034,025,047.25元，比年初增长5.90%；报告期末归属于上市公司股东的净资产1,635,809,038.12元，比年初增长5.06%；报告期内公司实现营业收入1,353,352,597.08元，比上年同期降低25.67%；报告期公司实现归属于上市公司股东的净利润146,405,344.51元，比去年同期降低60.53%。2016年国内金融IC卡发卡量环比下降，导致公司2016年度金融IC卡销售量下降，导致公司2016年度营业收入同比下降25.67%；市场竞争加剧，公司金融IC卡等主要产品销售价格同比下降，导致公司2016年度毛利率下降1.23个百分点；我公司与北京握奇数据系统有限公司知识产权纠纷事件，计提或有负债5,000万元。受上述因素共同影响，公司2016年度归属于母公司所有者的净利润下降60.53%。2016年公司主要业务情况如下：1、智能卡业务报告期内，公司持续加大银行IC卡产品销售力度，总部新增入围交行、浦发、中银通，区域商行、农信入围数量进一步增加，但是由于产品销售价格大幅下降，产品盈利水平同比下滑。公司持续丰富银行IC卡产品线，加大国产化芯片和新工艺芯片安全操作系统、国际EMV产品开发和预研工作；加强创新IC卡产品研发，蓝牙智能卡入围万达新飞凡，芯片存折在广东农信批量供货；同时公司从原材料采购、生产制造两方面持续降低成本，保持产品利润水平。报告期内，公司持续加强行业卡市场开拓力度，在工商电子营业执照，居民健康卡，社保卡，市民卡，一卡通，道路交通运输证、公安部eID等行业IC卡新增入围项目数量进一步增加。报告期内，公司SIM卡全系列产品再次入围三大运营商，新增入围4家虚拟运营商。公司持续完善eSIM/eUICC产品基础平台性能，参与电信运营商入围测试，加强公司物联网市场产品基础建设。同时，公司继续有效控制SIM卡生产成本，为客户提供可穿戴等差异化产品方案，以及空中发卡解决方案，确保国内通信IC卡市场主流供应商地位。2、安全终端业务报告期内，公司继续加大在安全终端市场开拓力度，mPOS与智能POS产品入围全国农信系统，区域商行、农信入围数量进一步增加。公司完成蓝牙手刷和mPOS产品银联认证，为商业银行、第三方支付公司提供统一收单与聚合支付平台解决方案。3、移动支付业务报告期内，公司加强移动端安全产品创新，完成金融手机盾产品开发，与华为公司合作，已为中国建设银行提供基于TEE环境的金融手机盾产品安全解决方案。公司将持续发挥移动支付安全产品技术的优势，加强与移动终端厂商合作，提供移动支付平台端到端整体解决方案。同时，公司持续加强对区块链安全技术的研究投入，结合公司在信息安全、金融支付以及行业合作经验，为金融和商业服务提供安全解决方案。4、系统平台业务报告期内，公司新开拓系统平台业务，集成公司各产品线及第三方的硬件产品，面向银行提供移动金融科技服务一揽子解决方案，提升银行金融服务能力；建立售前咨询、产品设计、系统研发、实施交付、技术支持过程管理体系，构建系统平台从市场开拓到项目交付的端到端全过程服务能力。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明□适用√不适用（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动□是√否（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用研发投入是公司在市场中长久生存的保障，是公司提高自主创新能力的途径，是公司提升产品核心竞争力的根本。公司的研发目的是既要保证在现有业务中占有一席之地，也要增强在新拓展业务领域的竞争力。公司掌握了多项自主研发的核心技术，公司的智能卡技术在移动通信、金融等领域应用先后获得了数百项专利和软件着作权。除了技术专利之外，从实际的生产过程中发现问题，解决问题，积极改进生产效率，获得了诸多生产方面的自主知识产权，大大提高了生产的效率和质量。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用1.经营活动产生的现金流量净额：报告期内公司经营活动产生的现金流量净额比去年同期增加56.86%，主要原因是报告期公司购买商品、接受劳务支付的现金同比减少4.93亿元，比销售商品收到的现金同比减少额3.57亿元高出1.36亿元所致。2.投资活动现金流入小计：报告期内公司投资活动现金流入小计比去年同期增加39.16%，主要原因是报告期深圳一卡易子公司购买的银行理财产品同比增加所致。3.投资活动产生的现金流量净额：报告期内公司投资活动产生的现金流量净额比去年同期支出减少1.43亿元，主要原因是上年同期公司投资深圳一卡易公司支付股权转让款，与本报告期形成差异所致。4.筹资活动现金流入小计：报告期内公司筹资活动现金流入小计比去年同期减少62.78%，主要原因是报告期公司因经营需要银行贷款同比减少所致。5.筹资活动现金流出小计：报告期内公司筹资活动现金流出小计比去年同期减少52.68%，主要原因是报告期公司归还银行贷款同比减少所致。6.筹资活动产生的现金流量净额：报告期内公司筹资活动产生的现金流量净额比去年同期支出减少1018.12万元，主要原因是报告期深圳一卡易子公司收到投资款比去年同期增加所致。7.现金及现金等价物净增加额：报告期内公司现金及现金等价物净增加额比去年同期增加2.59亿元，主要原因是由于以上经营、投资、筹资活动产生的现金流量净额与去年同期相比发生变化所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用主要是因为报告期公司销售下降，实际收到的货款大于当期确认的销售额，导致公司经营活动产生的现金净流量大于本年度净利润金额；报告期我公司确认了5000万元或有负债也是经营活动产生的现金净流量大于本年度净利润金额的影响因素。三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况1、本公司以所拥有的座落在江苏省丹阳市横塘工业区房屋及土地，固定资产房屋账面原价人民币63,702,330.89元，无形资产土地账面原价人民币25,525,945.74元向中国银行丹阳支行抵押；并由本公司大股东钱云宝夫妇担保，取得该行共计3亿元授信，目前授信额度用于公司开具信用证、保函和银行承兑汇票。2、本公司以所拥有的座落在北京西城区金融大街5号、甲5号新盛大厦八楼的房产，固定资产房屋账面原价人民币43,672,478.23元向农业银行丹阳支行抵押，取得该行2亿元授信。目前授信额度用于公司开具信用证、保函和银行承兑汇票。五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况√适用□不适用单位：元3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况□适用√不适用公司报告期无募集资金使用情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况生产、磁卡、单位：元报告期内取得和处置子公司的情况□适用√不适用主要控股参股公司情况说明恒宝股份有限公司（以下简称“公司”）于2014年8月25日召开了公司第五届董事会第四次会议，审议通过了《关于公司与上海盛宇股权投资基金管理有限公司共同发起设立移动支付安全产业基金的议案》，会议同意公司与上海盛宇股权投资基金管理有限公司合作发起设立移动支付安全产业基金，产业基金设立规模为5亿元人民币，其中公司使用自有资金出资2.5亿元人民币，占出资总额的50%。上海盛宇股权投资基金管理有限公司及其关联方出资2.5亿元人民币，占出资总额的50%。2014年12月4日上海恒毓投资中心（有限合伙）成立，取得了上海市工商行政管理局松江分局颁发的营业执照。为了推进产业基金的快速发展，抓住中国经济转型所带来的股权投资的战略机遇，配合公司的战略升级，上海恒毓投资中心（有限合伙）拟引进新的投资人，同时增资743万元，并由全体投资人将共计5.0743亿元人民币的基金金额出资到位，以加快产业基金的投资和布局。产业基金合伙人的股权结构、出资额拟由公司出资2.5亿元人民币（占出资总额的50%）、上海盛宇股权投资基金管理有限公司及上海锍盛投资中心（有限合伙）出资2.5亿元人民币（占出资总额的50%）变更为公司出资2亿元人民币、上海盛宇股权投资基金管理有限公司出资0.05亿元人民币、上海锍晟投资中心（有限合伙）出资0.5243亿元人民币、丹阳投资集团有限公司出资2亿元人民币、南京融泓嘉毅投资合伙企业（有限合伙）出资0.5亿元人民币。同时，为形成更为科学有效的激励约束机制，对管理团队的运营绩效进行有效考核和合理激励，上海恒毓投资中心（有限合伙）拟按投资收益的20%向执行事务合伙人上海盛宇股权投资基金管理有限公司支付业绩奖励，并按合伙协议约定金额的2%向其支付管理费。因上海盛宇股权投资基金管理有限公司董事长朱江声先生曾于2014年5月19日至2016年6月19日期间在我公司担任副董事长职务，且离职未满十二个月，依据《深圳证券交易所股票上市规则》，朱江声先生应视同为关联人，上海盛宇股权投资基金管理有限公司与我公司存在关联关系，公司本次投资构成关联交易。盛宇投资是上海锍晟的执行事务合伙人，朱江声先生通过盛宇投资间接控制上海锍晟，依据《深圳证券交易所股票上市规则》，上海锍晟与恒宝股份有限公司存在关联关系。公司于2016年12月5日召开的第六届董事会第五次临时会议审议通过了《关于产业基金增资和增加合伙人以及变更股权结构的议案》，独立董事事前认可并发表了独立意见，该事项已获得公司2016年第三次临时股东大会批准。因朱江声先生已不再担任我公司董事，且盛宇投资及其管理的基金现不持有我公司股份，本次董事会及临时股东大会不存在关联董事或关联股东回避表决的情形。本次投资不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组，不需要经过有关部门批准。八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望1.外部市场环境2017年3月，人行发布2016年支付体系运行总体情况：2016年支付业务统计数据显示，全国支付体系运行平稳，社会资金交易规模不断扩大，支付业务量保持稳步增长。银行发卡量保持平稳发展态势。根据中国人民银行和中国银联的相关数据，截至2016年末，全国金融IC卡累计发行达30亿张，全国银行卡在用发卡数量61.25亿张。其中，借记卡在用发卡数量56.60亿张，信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计4.65亿张，借记卡在用发卡数量与信用卡在用发卡数量之间的比例约为13.46:1，较上年末有所上升。受理市场环境不断完善。截至2016年末，银行卡跨行支付系统联网商户2067.20万户，联网POS机具2453.50万台，ATM92.42万台，较上年末分别增加397.20万户、171.40万台和5.75万台。截至2016年末，每台ATM对应的银行卡数量为6627张，同比增长5.54%，每台POS机具对应的银行卡数量为250张，同比增长4.68%。移动支付业务保持平稳发展。2016年，银行业金融机构共处理电子支付业务1395.61亿笔，金额2494.45万亿元。其中，网上支付业务461.78亿笔，金额2084.95万亿元，同比分别增长26.96%和3.31%；电话支付业务2.79亿笔，金额17.06万亿元，笔数同比下降6.61%，金额同比增长13.84%；移动支付业务257.10亿笔，金额157.55万亿元，同比分别增长85.82%和45.59%。2016年底，央行召集各大银行及银行卡组织，召开了关于外币单标卡及双标卡的发行管理会议，宣布双标银行卡今后将不再发行，正在使用的双标卡可以正常使用，到期后需以外币单标卡替代。当前，国内EMV卡主要以磁条双标卡形式存在，无法实现银行卡的芯片化迁移工作。由于双标卡安全性低，为了降低风险，各商业银行积极响应，部分银行采取1+1发卡策略，即用1张银联卡加1张外卡（Visa、MC）代替。初步估计VISA双标卡累计发行1亿张，万事达双标卡累计发行8000万张，市场存量巨大。2015年4月22日，国务院印发《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》，2016年6月7日，央行正式发布了《银行卡清算机构管理办法》，在2015年4月的开放决定和7月征求意见稿的基础上，进一步确定了银行卡清算机构的准入门槛与业务开展具体条件等监管指标。随着清算市场的开放，Visa或万事达以及国内有资质的机构进入市场，商业银行将迎来新一轮银行卡发行高峰。继2015年中国银联联合各大商业银行、手机厂商等产业相关方共同推出“云闪付”，2016年12月中国银联正式推出银联二维码支付标准,作为现有非接支付类产品的重要补充。具体在监管细则上，2016年下半年已正式推出《中国银联二维码支付安全规范》、《中国银联二维码支付应用规范》。中国银联计划2017年5月底前实现在两百万家商户，17家全国性商业银行上线扫码功能。目前，工商银行、建设银行、民生银行、中信银行、招商银行、浦发银行、兴业银行等已纷纷推出二维码支付产品。农业银行和平安银行的二维码支付产品也将在近期上线。2015年底，人社部启动制定新一代双界面社保卡标准工作；2016年5月，人社部出台《关于加强和改进人力资源社会保障领域公共服务的意见》，指出2017年基本实现全国社保一卡通。2016年8月，正式批准在全国10个城市进行试点，并与2017年上半年完成试点发行工作。预计2017年下半年开始，社保卡将引来新一轮发卡高潮。截至2016年7月底，全国已有250个城市向交通运输部提交了互联互通密钥申请，包括北京、天津在内的41个城市已初步实现互联互通。截至4月底，京津冀三地累计发行互联互通卡3万余张，其中北京发行约1.2万张。交通部预计年底将实现100个城市互联互通，2020年基本实现全国范围内跨市域公共交通一卡通的互联互通。从2017年开始，交通部将逐步推动一轮城市互联互通交通卡发卡高峰。2017年4月，国家工商总局发布《工商总局关于全面推进企业电子营业执照工作的意见》，意见指出，在国务院关于加快推进“互联网+政务服务”工作的指导意见》（国发〔2016〕55号）文件精神基础上，为深化商事制度改革，进一步推进工商登记注册便利化，在总结试点省份改革经验的基础上，在全国全面推行电子营业执照的发放和应用工作，加快建立全国统一标准规范的电子营业执照模式、电子营业执照管理系统和电子营业执照管理机制，推进建设全国统一的电子营业执照库，确保在2017年10月底前各级工商、市场监管部门都具备电子营业执照发放能力，逐步实现电子营业执照跨区域、跨部门、跨领域的互通互认互用。2017年1月，工信部出台《关于印发信息通信行业发展规划（2016-2020年）的通知》及《电信网编号计划》意见稿中指出：新增物联网号段，产业规模突破1.5万亿元。三大运营商均制定了eSIM商用路线图，并制定了2017年物联网工作目标：中国移动OneNET平台接入客户数将达到2500万，物联网智能连接数达2亿；中国电信建成世界上规模最大、应用最为广泛的NB-IoT网络；中国联通计划在超过6个城市启动基于900MHz、1800MHz的NB-IoT外场规模组网试验及业务示范。中国移动，中国电信、中国联通已完成物联网eSIM卡平台建设，2017年将进行平台测试与机卡兼容性的测试，并全力在同年实现物联网eSIM规模商用。物联网作为新一代信息通信技术的典型代表，已成为全球新一轮科技革命与产业变革的核心驱动和经济社会绿色、智能、可持续发展的关键基础与重要引擎。当前，物联网以泛在感知、精益控制、数据决策等能力要素集的形式向传统行业的上下游各个环节加速渗透、多维融合，促进产业升级和结构优化，推动新兴业态不断涌现。以自动感知为基础、数据采集为手段、智能控制为核心、精细管理和服务提升为目的，实现物联网技术的综合集成应用，全球物联网正在整体进入实质性推进和规模化发展的新阶段。2.公司发展战略（1）公司继续加强产品创新，并发挥整合行业资源优势，夯实在手机支付安全、移动在线身份识别、物联网安全的产品技术优势，持续产品创新，为商业银行、运营商和行业客户打造端到端整体业务解决方案，提供云服务平台。（2）公司将开拓“数字园区”、“智慧城市”、“智慧制造”等行业应用领域，提供移动支付安全产品、应用管理和系统平台，实现市场突破。（3）中国金融科技的市场潜力市场排名第二，仅次于美国，公司认为金融科技在中国的发展势头迅猛，公司将进一步加大在金融科技领域的研发投入和业务投入，尤其是“金融区块链”的投入，实现进一步的技术突破。（4）公司将积极响应中国政府“一带一路”的大战略，继续深化海外市场业务，在技术、人员、产品、方案等各方面做好全面准备，聚集力量，伺机而动，迎接新的市场机会。紧密配合中国银联的海外扩张，充分挖掘东南亚市场潜力，努力提升东南亚市场的份额并开拓新的海外市场。（5）物联网爆发催生发展新动力，公司将跟随运营商在物联网方面快速优化布局，分享行业红利。近年来，物联网行业在需求侧和供给侧都达到良好的快速增长阶段，行业处于快速爆发期，具有巨大的发展潜力。公司作为智能卡行业龙头，将获益于物联网爆发式增长，为智能卡业务持续发展带来增长动力。（6）公司将继续深耕特种通信物联网业务，并将此技术和应用开拓推广至军工、国防领域。在物联网应用的诸多领域当中，国防建设、应急指挥通信保障、国家安全、环境数据采集、森林防火、地质灾害检测、航空器等多个特殊及高端行业领域的部署实施主体多为政府及公共服务部门，对安全级别和通信稳定性要求较高。因此，特种通信物联网技术被应用于应急指挥通信系统、数据链系统等智能信息管理系统，提供特种设备管理、资源调配、信息感知与传输、应急通信、实时决策、预警和应急管理方案等服务。公司做为通信和物联网解决方案的长期供应商，利用多年来服务于金融、运营商、政府等高端特种客户的经验，坚信万物互联的时代是未来的发展方向，因此公司在通讯连接、物联网通讯特种通信智能设备、安全产品、信息安全服务、加密软件及加密终端、数据链、信息平台服务等核心产品的研发和制造方面进行了大量的研发投入和验证，多年来取得较大的技术突破并取得较快发展，已经积累了多项软硬件专有技术和较丰富的大规模数据链产品制造生产管理经验和应用解决方案设计实施经验。2016年末开始，公司已逐步开始完成客户的最终验证并开始产生订单。公司预计今年该项业务开始实现销售和利润，并在未来成为公司业务的增长引擎之一。公司今年及未来将积极将该技术和业务开拓至国防军工领域，并争取在国防军工领域形成订单和销售。3.可能面临的风险及对策（1）新产品、新业务市场拓展带来的经营风险公司正在积极调整产品结构和业务模式，产业战略布局已取得初步成果。从单纯硬件产品向系统平台、解决方案与服务运营模式转型。由于产品结构和业务模式变革，产品初期竞争力，可能仍受限于公司在初期业务支撑能力、市场拓展能力、落地商业模式等因素不够完善，在打开新市场会存在一定客观难度。对策：根据市场发展动态及时调整市场策略和行动计划，抓住重点机会实施突破，抢占市场窗口期，形成典型示范的效果。持续引进行业领军人物和优秀团队，提升公司人才竞争力，提高公司业务能力，加快新业务破冰能力和新产品上线速度，降低新业务、新市场拓展带来的风险。保持与产业链战略合作方紧密合作，采取资源共享和优势互补的方法，充分利用业务模式转型与战略布局的机会，发展多种关联新业务，提升竞争力和话语权，并通过整体业务来降低某个单一新业务的市场风险，为公司持续稳定的发展奠定基础。（2）市场竞争加剧对公司主营业务和利润带来的风险目前，公司主营业务的竞争能力主要体现在企业资金实力、设计开发能力、产品品质水平、产品成本控制能力，整体解决方案能力和售后服务能力等环节。尤其最近几年，产业链内企业相互渗透，行业内投资并购和合作发展情况越来越多，加剧了行业市场竞争的程度，产品价格成为后进企业最直接的竞争手段，有时会导致市场恶性竞争。对策：通过技术创新手段，供应链优化，提高生产效率，降低产品成本，保持产品价格竞争力。通过差异化产品和解决方案规避同质化竞争风险，丰富和扩大产品家族，利用上市公司平台积极、灵活地开展行业资源整合。提高公司队伍管理水平，全面提升公司核心竞争力。利用公司市场营销能力优势，确保公司关键盈利产品在主流市场领先地位，保证整体盈利水平领先地位。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表□适用√不适用公司报告期内未发生接待调研、沟通、采访等活动。