第四节管理层讨论与分析一、概述2015年，尽管宏观经济持续下行和资本市场跌宕起伏，行业竞争继续加剧，但公司坚定执行年初制定的智慧城市业务发展战略，继续围绕“智慧城市服务与运营商”的战略定位，推行“分享、合作、创造”的企业文化，通过“智城模式”横向布局全国市场网络帮助项目落地，借助收并购实现垂直细分市场产业链升级优化。报告期内，公司实现营业总收入111,659.35万元，同比增长35.47%；营业利润10,034.48万元，同比增长49.99%；实现归属于上市公司股东的净利润10,222.39万元，同比增长76.52%。营业总收入、营业利润、归属于上市公司股东的净利润比上年同期呈现较大涨幅，超额完成年初计划，主要原因是：（1）面对外部经济环境不利的情况，公司以市场开拓为导向，大力拓展各类业务，高端咨询、智慧节能、智慧医疗、智能建筑、智慧环保等各业务条线开源节流，加强工程结算管理，提高营业总收入和净利润水平。（2）经过近一年多的业务转型和调整，公司的营业收入结构调整和利润结构调整逐渐凸显成效，智慧医疗等业务占比逐渐提高，软件、咨询等高毛利类收入提升明显。（3）2015年，公司围绕“智慧城市服务与运营商”的战略定位，实施“咨询引领、智能基石、节能推进、医疗先行”的战略方针，采取“业务深化转型和外延并购扩张”双轮驱动的战略，通过收并购实现了智慧医疗产业链的延伸和优化。2015年三季度，公司完成了对成都成电医星数字健康软件有限公司的收购，成电医星纳入公司合并报表范围，增加2015年营业总收入和净利润水平。2016年，公司围绕“智慧城市服务与运营商”的战略定位，通过“业务转型深化和外延并购扩张”双轮驱动战略，形成并优化垂直产业链，持续打造核心竞争力，利用“智城模式”拓展市场，创新科研、强化人才梯队，为智慧城市建设不遗余力。二、主营业务分析1、概述参见“管理层讨论与分析”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（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□不适用公司报告期内新签重大合同：（1）研发中心工程（中国银联三期）智能化工程项目，合同金额4,650.20万元，报告期内完工比例为100%，收款1,638.60万元；（2）泰康人寿武汉B8灾备中心项目机房及全楼弱电工程项目，合同金额4,635.00万元，报告期内完工比例为94%，收款3,731.00万元。（5）营业成本构成产品分类单位：元（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否非同一控制下企业合并根据本公司2015年2月12日召开的第三届董事会第二十五次会议决议，2015年3月2日召开的2015年第一次临时股东大会决议，2015年6月26日中国证券监督管理委员会向本公司下发《关于核准上海延华智能科技（集团）股份有限公司向缪邦富等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2015]1418号），本公司以发行股份及支付现金的方式购买成都成电医星数字健康软件有限公司75.238%股权，并于2015年6月30日完成工商变更。本报告期合并期间为2015年7-12月。其他原因的合并范围变动1）湖北省延华高投智慧城市建设投资有限公司湖北省延华高投智慧城市建设投资有限公司（以下简称“湖北高投”）系由本公司与湖北省高新技术产业投资公司（以下简称“湖北省高投”）双方共同于2014年10月24日出资设立。湖北高投注册资本为人民币5,000.00万元。注册资本投资比例如下：延华智能投资人民币3,000.00万元，占注册资本60.00%；资金来源为本公司自有资金。湖北省高投投资人民币2,000.00万元，占注册资本40.00%。截至2015年12月31日，湖北高投实收资本为人民币5,000.00万元。2）荆州市智慧城市科技股份有限公司荆州市智慧城市科技股份有限公司（以下简称“荆州智城”）系由本公司全资子公司湖北高投与荆州市城市建设投资开发有限公司（以下简称“荆州城市投资”）双方共同于2015年5月27日出资设立。荆州智城注册资本为人民币2,000.00万元。注册资本投资比例如下：湖北高投投资人民币1,200.00万元，占注册资本60.00%；资金来源为本公司自有资金。荆州城市投资投资人民币800.00万元，占注册资本40.00%。截至2015年12月31日，荆州智城实收资本为人民币2,000.00万元。（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□不适用报告期内，公司进行了“基于云计算技术的公共信息服务核心平台开发及示范应用”项目研发，本项目通过对基于云计算的智慧城市核心平台、关键应用平台的研发和真如智慧城市平台应用示范，解决智慧城市建设中的共性需求，切实将智慧城市从概念到实际应用落地，有力推动上海智慧城市产业的发展，集聚智慧城市运营及相关产业的发展，形成核心产品，具有应用和市场推广价值。公司未来将依托深根全国的八大区域中心及八大智城公司的市场网络，将示范项目的建设经验推广至全国，从而拉动整个智慧城市产业及关联产业的发展。报告期内，本项目完成了公共数据信息服务支撑平台、智慧建筑集成管理平台、建筑能源需求侧管理平台、智慧社区云服务平台、智能交通信息服务平台等行业应用平台的技术开发，并开展了上海黄埔区低碳城区智慧应用研究、上海古北财富大厦智能控制管理平台、三亚智能交通平台、贵阳市南明区居家养老服务信息平台、武汉市国际博览中心IBMS等示范项目建设，按照上海市经济与信息化委员会的立项要求，于2015年12月顺利通过中期评估专家评审。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□不适用投资活动产生现金流净额较上年同期降低254%，主要原因是公司报告期内募集资金基本使用完毕，减少了对暂时闲置的募集资金的银行理财；同时收购成电医星，投资支出增加。筹资活动产生的现金净额较上年同期增加617.71%，主要原因是公司为收购成电医星募集配套资金。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√不适用三、非主营业务分析□适用√不适用四、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（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元（分具体项目）募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况不适用（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。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（一）行业发展趋势2010年开始，国家及地方“十二五”发展规划陆续出台，许多地方把建设智慧城市作为推进城市未来发展的重要抓手，大力推进本地智慧城市建设。同时，各级政府出台相关政策文件分别从总体架构到具体应用等角度分别对智慧城市建设提出了鼓励措施，预计未来政府对于智慧城市建设的细化指导意见将会陆续出台，智慧城市建设的“政策光环”仍将延续。智慧城市有机体分为四部分：数字城市、物联网、云计算及大数据。智慧城市的基础在于城市数字化信息的传感、收集、计算、传输和控制的网络化和数字化；在城市数字化基础上，通过物联网实现城市细胞间交流互通，继而将信息汇总至云计算中心进行存储、分析。在此阶段可破除城市“信息孤岛”困境，实现数据共享、信息整合，统一规划与决策；而最终智慧城市的落脚点是通过大数据挖掘将众多数据养分取优去劣，反馈至城市管理者、居民，实现智慧城市“有效管理、美好生活”的愿景。大数据分析基础上的智能化是智慧城市区别于数字化城市的核心所在，它提供了一个复杂的信息生态系统，包含三种标志性的服务：深度查询、定律发现和决策生成，通过大数据技术深度挖掘数据所形成的政府决策优化、居民生活便利也是智慧城市的最大价值所在。智能城市建设是一个长期工程，历史数据表明，智慧城市历年投资规模增速为10~20%，且近年来增速逐渐增加，未来五年内智慧城市投资规模中性估计为2万亿元。当前，智慧城市建设涉及到政府与民间资本、产业链上下游各利益方，主要有五种可采用的商业模式：政府独立投资建设运营、政府投资委托民间资本建设运营、民间资本独立投资建设运营、BOT模式、PPP模式。其中，PPP模式有望在智能城市建设中大放异彩，主要原因是：（1）智慧城市建设需要更为完善的顶层制度设计。PPP模式具有包涵诸多利益方、涉及项目周期长等特点，需要政府层面在预算管理、政府采购、绩效评价等方面进行完善的制度设计，以推动智慧城市PPP项目的顺利进行。（2）由于PPP模式强调政府与企业全新的合作模式，公私双方需要以伙伴关系思维为基础，摈弃对抗思维，互相尊重且积极主动的参与到项目中去。在此过程中，值得信赖的合作方选择至关重要。因此，具备良好政府关系背景、强大项目执行力与丰富项目经验的上市公司将更容易获取政府信任、夺标智慧城市PPP项目。（3）智慧城市PPP项目政府补贴从“补建设”向“补运营”转变。智慧城市建设不是一锤子买卖，而是长期、动态、复杂的过程，特别是在PPP模式下，政府更关注的是项目全生命期内运营质量和效果。因此，和一次性“补建设”相比，基于运营商运营管理绩效的“补运营”具有持续性，也更能发挥政府在项目全生命期内监督指导作用。（4）智慧城市PPP项目盈利模式至关重要。由于社会资本逐利性与政府公益性的冲突，针对不同项目特点选择合适盈利模式是使智能城市PPP项目可持续发展、各方利益得到妥善协调的重要途径。（二）公司2016年经营目标1、深度打造智能医疗、智能节能产业链，加快提升公司核心竞争力2015年是公司深化转型升级之年，公司致力于打造智慧城市合作共赢的生态圈，通过“智城模式”完成全国市场的初步布局，实现产业结构调整，收入结构和利润结构调整亦初显成效；公司的外延扩张战略帮助公司提前实现了智慧医疗细分行业的产业链整合与完善。2016年公司将持续在智慧医疗、智慧节能、智慧环保等行业深入挖掘和寻找好的并购对象，实现公司纵向和横向并购目标，扩大公司规模、实现产业链延伸，提高公司的整体服务能力和核心竞争力。报告期内，公司拟非公开发行股票方式募集资金支持智慧医疗、智慧节能、智能建筑等业务的发展，其中长春市“养老综合云信息平台项目”项目投资金额10,800.84万元，以医养护一体化为主要理念，通过互联网+、智慧医疗、智慧养老等技术手段，致力于为养老服务行业提供集“健康护理、生活照顾、社区互动、沟通咨询、监测系统”五位一体的一站式居家养老服务，解决日益严峻的社会老龄化问题。崇州市“智慧医疗项目”投资金额8,400万元，为崇州市搭建智慧医疗信息平台、公共卫生、医疗服务、医疗保障、药品管理、计划生育、综合管理等七大平台，建设居民健康卡、智慧医疗云数据中心等基础设施。“用户侧能源互联网建设和运营”项目投资金额44,700万元，以提高用能效率、减少用能需求、优化用能行为目标，运用自主研发的能耗监测和DSM决策平台等工具，结合BIM、FIM等数字化手管理手段，通过能源互联网平台建设可以提高客户能源使用效率，降低城市整体能耗水平，符合智慧城市综合节能的目标。2016年3月，公司非公开发行股票的申请获得中国证券监督管理委员会发行审核委员会审核通过，若本次非公开发行股票能成功发行，公司将获得更多产业资本和金融资本的支持，为募投项目的实施奠定坚实基础，助力公司在智慧医疗、智慧节能、智能建筑等业务领域积累更多城市级平台项目建设经验，提高公司综合实力。2、PPP模式与智城模式深度融合，打开公司智能城市业务的发展空间未来公司将进一步利用“智城模式”和区域中心建设开拓合肥、南昌、青岛、廊坊等地市场，秉承“本地化服务”与“属地化管理”原则，进一步强化了公司在智慧城市市场中的既有竞争优势，保持公司的行业引领地位，使公司更加精确的掌握客户需求并及时做出响应。同时，公司尝试改变业务模式，通过“PPP模式”与“智城模式”有效融合，从过去一个个项目的参加逐步过渡到一个个城市整体业务的获取，力争深度参与地方城市建设，通过业务模式的创新拓展公司智慧城市业务的发展空间。3、智能城市研究院增强公司科研实力，支持公司快速发展智能城市建设覆盖城市基础设施、城市管理、产业发展、民生服务等不同行业需求、现代IT技术的应用及其运营模式。就行业发展现状来看，普遍存在的是对单一行业、单一技术专业的研究，而对技术、产品、系统、应用和商业模式的多专业、跨行业、整合式的研究，提供面向市场实际需求的解决方案、应用平台和服务，聚焦智慧城市技术创新和应用效果的企业研究机构在国内屈指可数。公司作为国内领先的“智慧城市服务与运营商”，拟建设智慧城市研究院，主要承担如下职能：第一，进行前瞻性技术研究，帮助企业制订长远的技术发展战略；第二，承担企业集团重大关键技术的开发，同时整合集团内企业的技术研发活动，承担共性技术的研究；第三，把握技术趋势和市场发展动向、引领智慧城市产业发展。通过研究院建设可以增强公司研发实力、夯实核心竞争力、不断为公司带来新的经济增长点，为公司未来业务发展奠定坚实的基础。（三）可能面临的风险及应对措施1、政策变化带来的风险公司所处智慧城市建设行业与国家宏观政策相关度较高，国家对智慧城市的建设和发展规划的最新政策会直接影响到各地智慧城市建设的方向和速度，各地因国家相关政策的变化带来的波动会影响到公司业绩。对策与措施：一方面，为了减少政策变化带来的业绩波动，我们加大对国家政策的研究力度，增强公司的前瞻性判断，及时做好应对措施；另一方面，为减少因政策变化带来的系统性风险，围绕智慧城市建设，通过收并购打造垂直细分市场产业链，提高综合实力，通过“智城模式”横向拓展全国市场布局，助力项目落地，从而减少政策风险的冲击。2、行业竞争加速会带来毛利率和净利润率的降低由于市场竞争进一步加剧，智慧城市各领域毛利率有可能呈下降趋势。此外公司工程项目施工进行过程中施工成本价格的波动可能影响工程毛利和公司的业绩。对策与措施：一方面，公司加强前期的项目选择，尽可能规避毛利率低的项目，选择毛利率高和回款条件好的项目，同时强化成本控制能力，提高项目预核算的精准度，加强工程项目的绩效管理与考核；另一方面，公司主动深化业务转型，大力推进智慧医疗、智慧节能、咨询和软件业务的发展，提高软件服务类收入，改善公司财务指标，整体提升公司毛利率和净利率。3、公司高速发展带来的管理风险及应对措施随着公司各项业务的高速发展和“智城模式”在全国的加快推广，智慧节能和智慧医疗等各类业务在全国各地的分布不断增多，覆盖区域更广，使公司充分及时地掌握全国各地项目现场工程进度、安全、质量、人力资源配备等方面信息的难度进一步加大，给公司带来一定的经营风险。对策与措施：为了确保及时了解和掌握全国范围内各类项目的进度、安全、质量、人力资源配备等诸要素，公司专门成立经营管理事业部，加强各智城公司和各区域的管理，引进高端职业经理人对公司进行更加科学专业的企业管理，建立矩阵式管理体系，同时，针对各类项目，实施属地化管理和本地化服务的政策措施，重点加强队伍建设，制定并执行切实可行的制度、机制和流程，通过流程化管理，切实保障项目进度和质量，做好区域管理工作，最大程度规避因规模扩张带来的管理风险。4、外部竞争加剧带来人才流失的风险人才始终是公司发展的根本，企业与企业的竞争也是人才的竞争，随着国内智慧城市建设的不断提速，行业专家型专业人才、高端职业经理人以及有资质的管理和技术人才的需求日益增强，争夺日趋激烈，公司面临人才引进、稳定和发展的风险。对策与措施：公司以“分享、合作、创造”的文化理念，打造了一个共享发展成果、共同拼搏奋斗的合伙人平台。2014年公司实施了的限制性股票激励方案，经过近两年的检验与完善，公司逐步完善公平公正的绩效考核机制，绩效文化深入人心。同时，2015年公司实施了“WM”计划、三年限期成长计划、双导师带教、内部竞聘选拔等一系列创新的人才培养举措，为加快公司智慧城市业务开展储备了充足的人才。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

标注：72