第四节管理层讨论与分析一、概述2015年是公司经历破产重整后重新恢复上市和全面进入正常经营轨道的第一年。改选后的公司董事会及经营层紧抓全球光伏产业回暖和景气度上升的发展机遇，以重新恢复上市、打造公司主营业务、提升盈利能力、实现利润承诺和打造全球领先的一站式综合能源系统集成服务和解决方案提供商为经营目标，高效完成了重大资产重组，把握行业时间窗口战略性的迅速介入光伏组件制造领域，并进入全球组件制造前十名，通过研发、量产差异化组件、研发储备PERC及异质结等电池技术，提升了公司的整体实力和盈利能力。同时以高效差异化组件为依托，支撑系统集成业务发展；此外，公司还积极开发和布局海外市场，探索系统集成和供应链金融等相结合的全新商业模式，对市场进行了重新定位和拓展，内部治理及管理水平不断提升，为公司继续保持在新能源产业的健康、快速发展，提升公司核心竞争力打下了坚实的基础。报告期内，公司实现营业收入628,384.07万元，同比增长132.80%；实现营业利润40,653.47万元，同比下降39.55%（2014年度有7.5亿投资收益）；实现归属于上市公司股东的净利润63,850.22万元，同比下降76.30%（净利润同比下降的原因主要系公司上一年度破产重整实现了大额的债务重组收益），实现归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润63,542.71万元，同比增长335.40%。公司2015年度营业收入和业绩较破产重整前的2014年度有大幅度的提升；同时公司顺利完成了6亿元利润承诺的预期目标，为全体股东和投资者提供了良好的投资回报。1、复牌上市、提升持续经营能力、高效完成重大资产重组报告期内，公司围绕克服融资困难、解决原ST超日历史遗留问题、维护股东利益、恢复正常经营和盈利能力等方面做了充足的准备工作，8月12日公司股票获准恢复上市交易，上市首日股价涨幅高达986%，彰显了资本市场对公司未来发展的信心。此外，公司还在报告期内启动了发行股份购买资产并募集配套资金事宜的重大资产重组工作，并于2015年12月1日获得中国证监会核准。公司通过重大资产重组注入优质资产，资产结构得到改善，治理结构得到优化，为公司恢复正常经营创造了有利条件。2、快速提升产能，降本增效，全力打造主营业务盈利能力报告期内，公司通过重大资产重组收购了江苏东升、张家港其辰100%股权，并对上海奉贤工厂进行技术改造，实现整体产能快速提升，2015年底达成产能3.7GW。此外，公司还结合多种业务模式，积极拓展销售渠道，优化客户结构，在不到一年的时间内实现组件销售出货量2.1GW（含2015年1-11月江苏东升及张家港集成组件出货量），组件出货跻身全球前10强，组件制造成本达到一线厂商水平，快速奠定了行业领先地位，形成了有利的竞争格局和核心竞争能力，也为公司实现业绩承诺打下坚实的基础。3、积极布局系统集成等新业务，打造差异化商业模式和提升利润增长点报告期内，公司把握光伏行业发展趋势，制定了未来经营规划，公司致力于成为一站式绿色综合能源系统集成服务提供商，以技术研发为基础、设计优化为依托、系统集成为载体、金融支持为纽带、运维服务为支撑的一体化“设计+产品+金融+服务”包的提供商，为光伏电站提供包括技术、设计、系统集成、金融服务、运维服务等在内的全产业链服务，构建差异化的领先商业模式。此外，公司还在报告期内正式对外发布了“鑫阳光”户用智能光伏高效发电系统，这是涉及范围最广、最贴近百姓家庭的一套户用智能系统，积极推出一系列定制化发电系统（包括沙漠、荒山、渔光、农光系统等），依托“鑫阳光”系统运营监控平台，结合金融服务支持，为用户提供25年以上保险、运维服务和全生命周期的用电保障。4、加大产品研发力度，快速推出差异化技术新品，提升核心竞争力报告期内，公司通过构建科技平台和研发体系（研究院、设计院、863实验室、院士工作站、博士后工作站），以院士专家为科技领军人物，充分开展"产学研"合作，全面提高公司的科研能力，快速推出差异化组件新品。公司在2015年内先后开发并量产1500V和P6/96特大组件、双玻组件、4BB组件、3.2mm玻璃组件等新产品；金刚组件、PERC电池组件等新品进入量产准备阶段。此外，公司在系统集成方面的高效发电系统包上也有新的突破，并有一定的应用。5、积极布局海外市场，加快国际化步伐报告期内，公司响应国家“一带一路”战略，积极走出去，通过探索在海外建立光伏产业园的国际合作模式，携手光伏产业链上下游企业，共同开拓光伏新兴市场，推动综合性高科技能源产业园区规划建设，拟逐步实现高科技集成与规模化、集约化、专业化的聚合，整体资源和基础设施的配置与共享，提高综合抗风险能力。公司还积极拓展海外渠道，拟通过强强联合、优势互补，布局全球市场。6、搭建一站式综合能源金融服务平台报告期内，公司设立了互联网金融信息服务平台—“国鑫所”，以供应链金融为开拓，能源消费金融为依托，积极推进光伏金融应用及创新，探索通过融资租赁、保险、基金等一站式综合能源金融服务平台支持带动系统集成业务快速发展的道路。7、品牌建设，市场地位与影响力稳固提升报告期内，公司积极响应国家推进“中国制造”的号召，以提升产品质量为工作重点，并获得“2015中国光伏创新企业”、“2015年度中国品牌新锐奖”、“2015北极星杯年度最受欢迎十佳太阳能组件企业”、“光能杯光伏能效领跑者大奖”、“光能杯2015年优秀组件企业”和“2015年度中国光伏品牌排行榜”等多项荣誉。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□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用2015年全年正常生产经营，且完成重大资产重组，而公司从2014年7月份才开始恢复生产。（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□不适用一、重大合同基本情况：2015年3月31日，公司发布了《关于与上海华东电力物资联合有限公司签署战略合作协议书的公告》（公告编号：2015-028）、《关于与江苏中圣高科技产业有限公司签署战略合作协议书的公告》（公告编号：2015-029）。2015年4月16日，公司发布了《关于与上海电力环保设备总厂有限公司签订采购合同的公告》（公告编号：2015-034）、《关于子公司与宁夏江南建设工程有限公司签署战略合作协议书的公告》（公告编号：2015-035）。二、重大合同进展情况（截止2015年12月31日）：1、子公司宁夏协鑫集成科技有限公司与宁夏江南建设工程有限公司签署的战略合作协议书：2015年09月，子公司宁夏协鑫集成科技有限公司与宁夏江南建设工程有限公司重新签署了战略合作协议书（具体内容详见公司于2015年10月15日披露的《重大合同进展公告》，公告编号：2015-099）。2015年11月、12月双方根据战略合作协议，签署了《确山25MW光伏发电项目组件合同》、《江西上高20MW光伏发电项目系统合同》、《确山25MW光伏发电项目系统合同》，目前上述项目均在有序推进中。2、公司与江苏中圣高科技产业有限公司签署战略合作协议书：根据战略合作协议书内容，公司与江苏中圣高科技产业有限公司签署了具体的销售合同，目前已签署有效合同金额1.82亿元，已执行1.01亿元。3、公司与上海电力环保设备总厂有限公司签订的《200MW光伏发电项目多晶光伏组件采购合同》：2015年9月，公司接到业主方通知，原合同的实施主体变更为上海电力建设有限责任公司（具体内容详见公司于2015年10月15日披露的《重大合同进展公告》，公告编号：2015-099）；变更后的上海电力建设有限责任公司与公司重新签订了《<榆林隆源200兆瓦并网光伏发电项目光伏组件采购合同>补充协议》，变更了光伏组件的规格、数量，合同金额由816,000,000元变更为824,837,040元，目前该合同已累计执行206MW，累计销售金额824,000,000元。4、公司与上海华东电力物资联合有限公司签署的战略合作协议书：目前公司与上海华东电力物资联合有限公司就合作的具体项目正在商讨推进中。（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□否本期发生的非同一控制下企业合并的情况（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□不适用本期研发项目为异质结太阳电池产业化关键技术，本项目是国家高技术研究发展计划（863计划）的延续，进一步深入研究异质结电池作用机理，改进电池结构，提高转换效率，打破国外技术封锁。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2015年投资活动产生的现金流量净额比去年同期增加了168.19%，主要原因募集资金增加所致。2015年筹资活动产生的现金流量净额比去年同期增加了100.15%，主要原因长、短期借款增加所致。2015年现金及现金等价物净增加额比去年同期增加了3995.95%，主要原因募集资金增加、长短期借款的增加引起现金流出增加所致。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□不适用造成差异的主要原因系占销售收入比重较大的国内组件销售客户的账期平均在6个月以上，而供应商给予的账期在1-3月，此账期错配造成了经营性现金流净额为负，进而造成经营性现金流净额与净利润差异较大。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：元被投资公司名主要业投资方投资金持股比资金来合作方截至资产负债投资期产品类表日预计本期投是否涉披露日期（如披露索引（如务式额例源称限型收益的进展情况资盈亏诉有）有）北京光子国际会展服务有限公司会展服务、代收购理发布广告6,300,000.0030.00%自有资金对应投资比例李何燕20服务的产权已过户690,000.000.00否2015年07月22无日盐城阿特斯协鑫阳光研发生产太阳30,800,自有资苏州阿特斯阳对应投资光伏产比例-2,020,42015年披露网站：巨潮资讯网；公告名称：《关于子公电力科能电池收购000.0020.00%金光电力30品的产0.00否01.1308月05司协鑫技有限公司及相关产品科技有权已限公司过户日集成科技（苏州）有限公司收购盐城阿特斯协鑫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：万元募集年份募集方式募集资金总额本期已使用募集资金总额已累计使用募集资金总额报告期内变更用途的募集资金总额累计变更用途的募集资金总额累计变更用途的募集资金总额比例尚未使用募集资金总额尚未使用募集资金用途及去向闲置两年以上募集资金金额2015发行股份募集配套资金60,0002,321.222,321.22000.00%57,678.78其中569,999,417.71元拟用于张家（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用运营资金，单位：万元承诺投资项目和超募是否已变更项目募集资金调整后投本报告期截至期末截至期末项目达到投资进度预定可使本报告期项目可行是否达到性是否发资金投向（含部分变更）承诺投资总额资总额（1）投入金额累计投入金额（2）（3）＝（2）/（1）用状态日期实现的效益预计效益生重大变化中存在的问题或其他情况（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无八、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）公司发展战略随着新能源的快速发展,能源变革加快,推动能源互联网时代的到来，综合能源集成成为未来发展趋势。如何通过创新把新能源、储能、金融、服务结合在一起，提供一站式综合能源系统集成解决方案，快速推动能源变革和新能源的发展，实现光伏平价上网，是协鑫集成追求的方向及使命。协鑫集成致力成为以技术研发为基础，设计优化为依托，系统集成为载体，金融服务为纽带，运维服务为支撑的一站式“设计+产品+金融+服务”智慧综合能源系统集成及方案提供商。将在差异化系统集成服务、能源高效利用（能源互联网）和业务全球化等方面展开布局，打造开放的业务发展生态体系。（1）打造综合能源系统集成4.0平台，提供差异化系统集成服务在行业发展的浪潮中，产业不断升级蜕变，形成了由“产品”集成向“服务”集成的转变，公司抓住产业发展的机遇，打造综合能源系统集成4.0模式，以客户需求大数据挖掘为基础，实现产品集成、技术集成、运维集成、金融集成、行业标准集成和产业集成。逐步完成从系统产品制造商向咨询服务商转变，从光伏系统集成商向综合能源系统集成商转变，从产品提供商向产品标准和服务标准提供商转变。（2）围绕能源互联网未来发展方向展开产业布局，以协同发展构建生态体系公司通过打造一站式综合能源系统集成服务平台，实现能源利用效率最大化，围绕能源互联网进行资源优化配置及相关产业合理布局，在关键技术重点突破。实现智慧综合能源系统集成的发展目标。打造开放式生态平台，实现共同发展。通过“科技协同、产业协同、产融协同”来打造产业链的共赢格局。面对能源革命日新月异的新需求，协鑫集成将通过科技、产业、金融三大协同与各方开展合作，通过全产业链的科技创新、设计优化，增值价值链，为用户创造价值。（3）加快国际化发展步伐，提升全球影响力，塑造国际品牌公司将继续以差异化竞争为核心，重点打造系统集成解决方案的差异化竞争力，获得市场份额，提升品牌全球影响力;通过海外产业布局，获得新兴市场发展机遇，扩大全球市场占有率。（二）业务发展规划2016年，公司将继续履行对股东及投资者的承诺，确保8亿利润目标的同时，力争公司的综合收入、市场占有率、技术水平及创新水平进入世界前列。短中长期业务发展各有侧重，逐步实现战略发展目标。（1）高端制造业务发展：以信息化推动高端制造工业4.0建设，打造智能化电池组件制造基地，加强技术研发，走差异化产品路线。推动PERC、黑硅及异质结电池量产，实现金刚组件、半片组件、超大组件及双玻组件大规模推广。差异化高效产品支撑系统集成业务发展，同时创造稳定现金流为新业务开展创造条件。（2）系统集成业务发展：加快向系统集成服务商转型，通过设计优化，提供定制化、差异化系统集成包，逐步向综合能源系统集成业务发展。打造一流设计研发院，按照能源互联网发展方向，提升设计研发能力。顺应储能业务发展趋势，实现智慧系统集成。（3）金融支持服务业务：搭建产融协同平台，以“国鑫所”为载体，推出创新金融产品，以供应链金融为切入点，逐步在利用产业链不同环节特征，进行金融产品开发。实现“新能源+互联网+金融”三者融合，相互促进发展。（4）系统运维服务管理：通过自主研发能源管理系统平台，对综合能源系统生命周期进行信息化管理，通过大数据分析，提升系统优化能力。通过线上+线下相结合，降低系统运营成本，提升系统发电效率。（5）海外业务发展布局：积极拓展新兴市场，把握发展机遇，合作推进制造满足本地化要求，同时切入高价、高端应用市场。推动全球组件销售渠道和系统集成的布局，快速切入目标市场，提升品牌影响；通过提供一站式差异化系统，满足海外客户需求。（三）可能面对的风险及应对措施（1）光伏行业波动风险光伏行业属于新兴行业，在行业发展初期阶段，受整个产业链各环节发展不均衡及市场需求变动的影响，不可避免会出现大幅波动现象，特别是2008年发生的金融危机更加剧了光伏行业的波动幅度。公司相关产品受电站安装需求及政策变化的影响，产品销售价格存在波动风险。针对上述风险，公司拟采取的措施是：加快差异化商业模式建设；加强差异化技术研发投入及产品开发；加大市场开发力度，把控好市场变化节奏，在立足国内市场的同时，拓展开发国外市场力度，特别是抢占新兴市场份额来应对风险；（2）政府降低行业扶持和补贴的风险太阳能光伏电池应用成本相对于传统的发电方式成本较高，现阶段太阳能光伏行业仍然依赖于世界各国政府扶持和补贴政策的支持以维持其商业运作和大规模推广应用。随着技术进步、生产规模扩大等因素，光伏产品制造成本逐步下降，世界各国也将逐步地调整补贴方式和补贴力度。公司存在因各国对光伏行业扶持和补贴政策变化导致的市场风险。针对上述风险，公司拟采取的措施是：通过差异化、高效产品制造，支撑系统集成业务发展，提高产品技术门槛；通过技术创新、产品革新、工艺改进、智能制造等多种方式，促进光伏发电“度电成本”持续下降和“平价上网”早日实现，从而逐步降低行业对政府补贴的依赖。（3）市场竞争风险在全球光伏产业复苏趋势引领下，太阳能组件龙头企业纷纷宣布扩产计划，预计2016年度行业产能将大幅提升，市场竞争趋于激烈。如果公司不能在技术研发、产品创新、成本优化、质量控制等方面保持竞争优势，存在盈利能力下滑风险。针对上述风险，公司拟采取的措施是：1、通过错位竞争、加大系统集成销售力度，推出差异化产品及设计方案；2、扩展销售渠道，立足国内，布局海外，利用直营，代理等多种方式打开市场；3、提升产品质量，打造品牌影响力。（4）规模扩张的风险公司在扩大自身产能、提高产品质量的同时，也对公司的经营管理提出了更高的要求。公司重大资产重组完成以后，公司的资产规模得到大幅提高。这对公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、市场开拓、质量管理、内部控制等方面都提出了更高的要求。如果公司不能设定相应的管理模式和内控体系，公司将面临一定的市场风险。针对上述风险，公司拟采取的措施是：通过引进行业经验丰富的高层管理人员及行业专门人才，覆盖财务、生产、销售、研发、运营、法务和内控各个环节，对管理流程进行了梳理和重造。通过沟通交流、管理培训企业文化交融渗透等方式，为公司带来了先进的管理经验和内部控制能力以防范上述风险。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