

证券代码：002090

证券简称：金智科技

公告编号：2013-006

江苏金智科技股份有限公司 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	金智科技	股票代码	002090
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	华美芳	李瑾	
电话	025-52762230	025-52762205	
传真	025-52762929	025-52762929	
电子信箱	tz@wiscom.com.cn	tz@wiscom.com.cn	

2、主要财务数据和股东变化

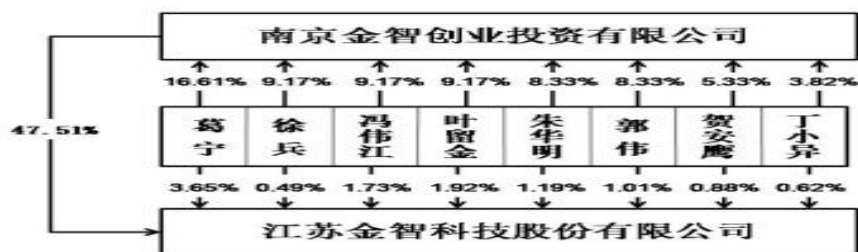
(1) 主要财务数据

	2012 年	2011 年	本年比上年增 减 (%)	2010 年
营业收入（元）	821,201,485.87	765,225,203.36	7.32%	659,647,643.04
归属于上市公司股东的净利润（元）	41,837,174.23	40,327,275.81	3.74%	48,836,312.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	35,740,167.65	33,469,691.52	6.78%	31,395,516.86
经营活动产生的现金流量净额（元）	12,704,867.49	11,570,786.90	9.8%	-41,874,913.14
基本每股收益（元/股）	0.2051	0.1977	3.74%	0.2394
稀释每股收益（元/股）	0.2051	0.1977	3.74%	0.2394
加权平均净资产收益率（%）	7.82%	8%	-0.18%	10.01%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年 末增减 (%)	2010 年末
总资产（元）	1,199,254,678.29	1,022,095,361.70	17.33%	965,151,961.36
归属于上市公司股东的净资产（元）	551,321,168.80	518,617,510.49	6.31%	490,889,565.56

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	21,887		年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	20,884		
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
南京金智创业投资有限公司	境内非国有法人	47.51%	96,923,800	0	质押	80,500,000
葛宁	境内自然人	3.65%	7,444,800	5,583,600	质押	6,400,000
叶留金	境内自然人	1.92%	3,914,500	2,935,874	质押	3,000,000
冯伟江	境内自然人	1.73%	3,535,800	2,651,850	质押	3,000,000
陈奇	境内自然人	1.33%	2,720,700	0		
朱华明	境内自然人	1.19%	2,423,600	1,817,700	质押	
郭伟	境内自然人	1.01%	2,055,600	1,541,700	质押	1,500,000
陈钢	境内自然人	0.9%	1,839,600	919,800		
贺安鹰	境内自然人	0.88%	1,786,700	1,340,024	质押	1,300,000
丁小异	境内自然人	0.62%	1,273,600	955,200	质押	900,000
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前十名股东中，南京金智创业投资有限公司（简称“金智投资”）和其他 9 名自然人股东存在关联关系，上述 9 名自然人股东均持有金智投资的股权。					

(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、报告期内公司经营情况概述

(一) 报告期内公司总体经营情况回顾

2012 年度，公司电力自动化业务、IT 业务、电力工程设计与服务业务三大主营业务有序开展，经营情况总体良好。公司实现营业收入 82,120.15 万元，较上年增长 7.32%，主要来源于公司电网自动化业务、IT 业务的较好增长；实现营业利润 2,085.03 万元，实现净利润 4,183.72 万元，分别较上年同期增长 1.01%、3.74%。

公司长期坚持自主知识产权，坚持以软件为核心能力的研发创新，持续加大软件研发投入，为公司长期可持续发展奠定了坚实基础。报告期内，公司以智能电网、云计算和网络通信等软件、技术为核心，加强自主研发创新力度，研发成果显著。在智能电网研发方面，iPACS5000D 智能变电站系统软件在功能、性能及稳定性等方面得到进一步完善，获得电网用户的广泛好评；国家科技部 2012 年政策引导类计划专项项目智能变电站高压保护和区域保护项目取得重大突破；分布式智能配网系统软件研发项目正式立项；在 IT 研发方面，公司承接的江苏省省级现代服务业（软件产业）发展专项引导资金项目“广电三网融合业务支撑网运营管理系统”研发进展顺利；iMan Cloud 企业级 IT 资产运行服务管理云平台软件系统研发项目正式立项；基于计算机视觉技术的 EPS6000 系列智能电子警察系统研发工作顺利进入测试阶段。

报告期内，在电网自动化业务方面，公司在国家电网集中招标采购和智能变电站推广应用方面，取得了重要进展。2012年，公司在国家电网公司全年6批次统一招标采购中连续中标，累计中标合同金额1.97亿元，中标产品涉及220（330）kV变电站监控系统、110（66）kV变电站监控系统、220（330）kV智能变电站监控系统、110（66）kV智能变电站监控系统、110（66）kV继电保护设备等。公司在国家电网公司集中招标项目中，中标110（66）kV及220（330）kV变电站智能监控项目80个站，标志着公司成为国内智能电网领域技术和产品的主流供应商之一。国家电网公司的中标，提升了公司在电网自动化领域的品牌影响力，并带动了公司在北京、浙江、四川、河南、河北、山东、上海、辽宁等新区域市场的拓展。此外，公司继续巩固在江苏、湖北、贵州、内蒙等十多个省区电网公司的市场业绩，其中内蒙地区在高压保护方面取得业绩突破，为公司在高压保护领域的开拓奠定了基础。报告期内，公司专家受邀积极参与国家电网公司、南方电网公司及相关省网公司有关智能电网技术规范的制订，积极跟踪技术标准的发展，调整和研发符合技术规范的智能电网产品，开拓试点应用领域。国家智能电网建设的战略性机遇及公司在该领域取得的良好业绩，是公司电网自动化业务持续增长的坚实基础。

报告期内，在发电及工业企业电气自动化业务方面，公司总体业绩与2011年度持平；同时，公司在石化、煤炭领域取得一定进展，为未来发展打下良好基础。2012年度，火电市场总体延续2011年的严峻形势，公司以行业领先的品牌及技术优势，以改造市场及新建市场并重，继续维持火电市场份额领先地位，业绩保持平稳状态。公司继续中标华能集团、华电集团、大唐集团、国电集团、中电投集团及其他发电企业所属大型发电厂多台300MW及以上级机组的大型发电厂电气自动化系统及保护装置，如江苏南通电厂2×1000MW级工程超超临界燃煤

发电机组快切项目、华润海丰电厂2×1000MW超超临界燃煤发电机组工程NCS设备、大唐淮北发电厂虎山项目2×660MW机组ECMS、快切项目、华润浙江苍南发电厂2×1000MW超超临界燃煤发电机组工程新建机组快切项目、新疆天富一期2×660MW工程项目快切项目等。同时，公司积极开拓风电、光伏发电等新能源领域市场，中标京仪绿能高塘5MW光伏电站项目、北控绿产（青海）新能源有限公司格尔木二期20兆瓦并网光伏发电项目、北控绿产（青海）新能源有限公司格尔木二期20兆瓦并网光伏发电等项目。在工业企业领域，公司在石化行业继续取得进展，中标中石化北海炼化、洛阳石化、石家庄炼油、中石油抚顺石化、宁夏石化、中海油东方石化、中捷石化等项目，进入中石化中压框架协议单位考察，并与中石化合作开展油田配网自动化科技项目。同时，公司积极开拓煤炭行业市场，进行了大量市场及产品推广。

报告期内，在IT业务方面，公司保持了良好的发展态势；同时，继续加大研发投入，发展IT业务自有产品及专业化解决方案。作为国家ITSS信息技术服务标准工作组成员及试点单位，公司在江苏首家启动了ITSS符合性评估认证和运维资质认证工作，承接了江苏省“ITSS运维服务交付及质量评价平台”的试点建设项目。同时，公司建立了基于协作平台的高清视频会议及调度软交换实验室，依托该实验室，承接了天津电力IP软交换调度通讯系统、安徽电力智能营业厅项目，完成了百事中国、益海嘉里中国等世界500强企业总部与国内各地研发办公机构的协同办公系统项目。作为江苏省智慧城市信息产业联盟的盟主单位，公司基于建筑智能化行业的项目经验，围绕物联网、云服务等方面探索、创新，积极参与智慧城市建设，承接了南京市建邺区智慧新城智能视频监控系统项目。继成功实施上海世博项目后，公司于报告期承接了2014年青奥会新闻发布中心之一的新华日报报业集团河西新闻中心智能化项目、上海市政府浦东集中办公楼智能化项目、南京地铁三号线、六号线和十号线的公安保障网项目等一批标志性的信息化项目。在智能安防领域，公司完成了南京江宁数字警务系统二期、溧阳市公安交通指挥中心电子警察系统等若干重大项目验收，在智能安防领域树立了样板工程；此外，公司积极拓展行业客户，中标苏州吴中太湖景区监控系统、国家电网江苏省电力公司电力物资仓库视频监控系统等项目，为后续参加同类项目奠定了良好的基础。在区域拓展上，继新疆分公司签署新疆师范大学新校区智能化建设合同后，云南分公司成功签署了云南省国土资源职业学院新校区数字化校园设计合同；同时，公司成立了金智智能深圳分公司，继续加大市场的拓展力度。

报告期内，在电力工程设计与服务业务方面，公司于2010年12月收购的子公司北京乾华科技发展有限公司，具备电力行业（发电、输变电、新能源）设计、咨询、工程总包等资质，正稳步拓展风电、光伏、变电、火电、节能减排等工程设计、工程总包业务，本期中标大唐

沽源闪电河风电场一期49.5MW项目勘测设计、华能盖州曹屯风电场49.5MW项目可行性研究设计、广东粤电广州宝洁1MWp光伏发电项目EPC工程、广东粤电广州开发区20MWp光伏发电项目可研设计、宁夏发电集团中卫寺口子20MWp光伏并网发电项目勘察设计、盐城开发区金太阳屋顶20MWp光伏电站接入系统设计、宁夏发电集团太阳山光伏并网电站二期10MWp工程全场电气安装、江苏宝应220KV安宜变电站改造设计、黑龙江肇东220KV变电站改造设计等项目。此外，由乾华科技总包承建的金智科技园300kWp非晶硅太阳能用户侧并网电站项目也于报告期内调试并网投入使用。

报告期内，公司在保加利亚Betapark 2MW光伏发电太阳能电站项目成功运营的基础上，投资建设了保加利亚3MW并网发电项目，并于2012年6月建成投入商业运行。

（二）公司面临的经营环境及对策

在电网自动化业务领域，2012年是智能化变电站大规模实施和应用的一年，国家电网公司全年6次招标智能化站比率在三分之二左右。同时，国家电网公司2012年在35KV以上变电站监控和保护领域全面推广集中招标采购模式，南方电网系统2012年也在110KV以上变电站监控和保护领域全面推广集中招标采购模式，各省公司招标采购量大幅度减少。针对市场环境的变化，公司积极采取对策，从确保国网集采中标份额稳步增长、南网集采做好基础性工作、智能变电站实施应用等方面入手，电网自动化业务销售业绩取得了较大增长，中标90个110-220KV级别智能变电站的项目。截止目前，公司在110-220KV智能变电站的业绩已超过100个，国网公司集中采购招标入围和一系列智能变电站项目中标和投运标志着公司跻身于国家智能电网技术和产品开发和应用的厂商之列。在南方电网2012年的二次设备集中招标采购中，公司已具备相关招投标资质条件，正在积极争取取得中标业绩，公司在电网自动化领域的品牌影响力及营销能力有待进一步提升。

在发电厂电气自动化业务领域，公司面临的总体市场环境依然不利，市场总量依然处于低位。2012年，全国电源工程建设完成投资3,772亿元，同比下降3.9%，其中火电投资1014亿元，比上年减少10.5%，风电615亿元，比上年大幅减少31.8%。2012年，全国基建新增发电设备容量8020万千瓦，回落至9000万千瓦以下，其中，火电新增5065万千瓦，并网风电新增1285万千瓦。为此，公司利用市场及品牌优势，积极采取发电改造与新建项目并重的策略，巩固市场地位。在工业企业电气自动化业务领域，在石化行业，公司继续利用快切品牌优势，在中石化大力推广，并注重公司品牌推广，利用公司国网主力供应商的优势，引导客户，积极推广公司保护及监控产品；在煤炭行业，公司积极开拓，组织专门力量进行市场及产品推广，目前取得积极进展；同时，公司积极进行其它行业的渠道建设，努力开辟新的增长点。

与此同时，在技术上，公司积极拓宽产品线，加速新产品的研制，为市场开拓提供支持。

在IT业务领域，传统市场总体增长较缓，竞争却日益激烈。但就运维服务方面来看，有调查显示，自2009年以来，国内的运维服务市场规模已经超过千亿，并且以超过20%的年复合速度快速增长，毋庸置疑，运维服务正处于行业发展的快速“成长期”。为此，公司继续加大新产品及前瞻性解决方案的研发及市场推广力度，建立相关实验室，推广无边界网络、统一协作和云计算等业务，确保公司在技术解决方案上的领先优势；同时，加入国家ITSS信息服务标准组织，遵循ITSS国家标准，加大投入研发ITSM系列产品，建立、推广云服务中心平台，从提供技术人力的服务模式转变为基于系统平台的云服务模式，进一步推动业务发展。在智能化业务方面，随着政策的调控，房地产开发投资增幅回落，导致相关领域的合同额下滑；同时，高层次专业技术人才匮乏，招聘难度加大。为此，公司一方面积极开拓外地市场，通过扩大市场区域，提升市场份额；另一方面加大人才的培训培养及管理改进力度，向管理要效益，通过管理水平提升、组织结构优化、引入信息化技术等方式提升效益和效率。

（三）报告期内，公司主要财务数据变动及其原因如下：

	2012年度	2011年度	增减幅度
营业总收入	821,201,485.87	765,225,203.36	7.32%
营业总成本	802,322,934.80	749,211,210.26	7.09%
营业利润	20,850,326.05	20,641,597.67	1.01%
利润总额	47,851,482.02	45,739,632.78	4.62%
归属于上市公司股东的净利润	41,837,174.23	40,327,275.81	3.74%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	35,740,167.65	33,469,691.52	6.78%
经营活动产生的现金流量净额	12,704,867.49	11,570,786.90	9.80%
	2012年末	2011年末	增减幅度
总资产	1,199,254,678.29	1,022,095,361.70	17.33%
归属于上市公司股东的所有者权益	551,321,168.80	518,617,510.49	6.31%
股本	204,000,000.00	204,000,000.00	0.00%

变动原因：

（1）报告期内，公司营业收入较2011年度增长7.32%，主要来源于公司电网自动化业务、IT业务的较好增长；

（2）报告期内，公司销售费用、管理费用等期间费用有所增加，营业利润、利润总额、

归属于上市公司股东的净利润分别较2011年度增长1.01%、4.62%、3.74%；

(3) 报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较2011年度增加9.80%，主要原因为公司营业收入增长，销售商品、提供劳务收到的现金相应增加。

二、公司未来发展的展望

(一) 所处行业的竞争格局和发展趋势

1、电网自动化业务方面

我国坚持以坚强智能电网坚强网架为基础，以通信信息平台为支撑，以智能控制为手段，包含电力系统的发电、输电、变电、配电、用电和调度各个环节，覆盖所有电压等级，实现“电力流、信息流、业务流”的高度一体化融合的技术路线。对我国来说，智能电网的建设将是一个长期规划，在智能电网建设初期，对智能化变电站和智能配电网监测控制为主的二次设备的需求将大大增加。根据国家电网公司分三阶段推进坚强智能电网建设的规划和近期国网公司智能电网招标采购力度，智能变电站已经到了全面建设、加快发展阶段。2012年，国家电网六批集中招标采购中，智能变电站项目占全部变电站综自采购项目的一直维持在60%以上的高位；2013年，国家电网在智能配网领域的投资将比2012年有大幅度增加。同时，围绕国家电网“大运行”、“大检修”等体系建设，各省电网公司35KV以上变电站监控系统将进行相应的改造。此外，2011年初，国务院常务会议决定在5年内投资3,000亿元实施新一轮农村电网改造升级工程；在“十二五”期间，使全国农村电网普遍得到改造，农村居民生活用电得到较好保障，农业生产用电问题基本解决，基本建成安全可靠、节能环保、技术先进、管理规范的新型城乡配电网建设。

在电网自动化领域，国家电网和南方电网两大电网公司的集中招标采购模式将覆盖110KV以上电压等级的所有二次设备领域，国家电网公司已将35KV等级二次设备也纳入集中招标采购范围，市场进入门槛越来越高，技术、价格、质量、服务和品牌的竞争越趋激烈。南瑞集团、国电南自、北京四方、许继电气经过多年积累，具有技术和品牌优势，成为行业领先者，形成了比较高的行业进入门槛。2009年以来公司加大了与智能电网相关的智能变电站、配网智能检测等电网自动化新技术和新产品研发和市场营销推广力度，利用后发技术优势，走差异化的电力自动化技术和产品研发和市场营销战略，不仅在已进入的省网巩固、扩大了市场，2012年在国网集中招标采购的中标份额大幅度提高，成为该市场领域中的后起之秀。特别是在智能变电站领域，2009年国网第一批智能变电站科研项目天津陈甫220KV数字化变电站的成功运行，2011年国网第二批智能变电站示范项目、以三层一网和一体化监控平台等先进技术为代

表的浙江嘉兴110KV智能变电站的顺利投运，2012年又陆续投运了山东省公司和贵州省公司的多个智能化变电站，奠定了公司在智能电网领域的主流供应商地位。

2、发电及工业企业电气自动化业务方面

2012年，火电企业的燃料成本压力比2011年有所减轻，企业贷款利率的下降，企业融资成本有所减少，发电企业经营情况总体有所改善。预计2013年，发电市场将在两年缩小的基础上有一定幅度的增长。公司将抓住机遇，寻求增长及突破。在石化行业，行业总体看好，公司凭借近几年的市场运作，预期在该行业将有大的突破机会。煤炭行业的起伏较大，自2012年开始，行业利润有一定的下降，但对行业安全生产要求越来越高，为公司的相关产品进入该市场提供了良好机会。

未来发电及工业企业电气自动化业务方面，与电网自动化业务一样，将是国内包括本公司在内的电力自动化一流厂商的竞争。在发电厂电气自动化领域，公司依靠行业先发优势及技术领先性，处于第一方队的领导地位，主要竞争对手有北京四方、国电南自、国电南瑞，这一领域的总体市场竞争格局没有改变。在石化领域，公司快切类产品处于中石化行业知名品牌，但也有小厂家参与低价格竞争；在保护类产品方面，公司作为后进入者，将与合资品牌及国内厂商南瑞、南自、四方竞争；在中石油、中海油，公司品牌度稍弱，但凭借在电力行业尤其是国网公司主流供应商的品牌地位，正不断取得业绩。

3、IT业务方面

2012年以来，国务院领导多次发表对“城镇化”的重要讲话，指出：“城镇化是最大的内需潜力所在。未来二、三十年，每年将有1000多万人口转移到城市，必将持续释放巨大内需，这正是中国经济长期平稳较快发展的动力源泉。”建设“智慧城市”是贯彻党中央、关于创新驱动发展、推动新型城镇化、全面建成小康社会的重要举措。据市场研究公司预计，我国“十二五”期间用于建设智慧城市的投资总规模将可能高达5000亿元，各地智慧城市建设将带来2万亿元的产业机会。目前，我国已有超过50个城市提出建设智慧城市的目标。据赛迪信息预测，到2014年，中国智慧城市的IT投入预计可达到1700多亿元的规模。同时，运营服务商、解决方案提供商、应用开发商等企业纷纷布局智慧城市产业链，拟争食产业未来“蛋糕”。长期来看，智慧城市的大规模建设势必带动一批行业内的公司实现高速成长。

在IT服务业务领域，经历了多年的发展、淘汰以及新兴企业的加入，市场竞争日趋激烈。服务商已不单纯是产品代理、网络及主机的系统集成；服务商之间最大的竞争来自于提供行业解决方案及应用软件的能力，以及熟悉和运用平台软件、行业应用型软件的能力；拥有更广泛的产品线和兼容厂商，加强售后服务，是服务商公认的竞争大项目时所必须的筹码。公

司IT服务业务更加偏向于提供行业解决方案，对用户的信息化工作进行整体考虑，统一规划、分步实施；经过多年的行业实践和人才积累，公司在品牌、管理和服务上具备综合优势，已成为众多用户的优选服务商。

在智能化业务领域，低端市场的竞争日趋激烈，规模较小、不具备核心能力的解决方案提供商将会被淘汰；高端市场的增长将超过行业平均水平，但对进入者的资金实力和技术能力都将提出很高的要求，具备较强资本实力和技术能力的企业能够充分分享行业的成长，获得较快的发展。公司着重培养综合技术实力，形成了办公楼、医院、星级酒店、智慧园区等不同类型的解决方案，并通过高端人才的引进，加强市场营销及工程管理方面的能力，从而提升了业务的核心竞争力，确保了市场竞争中的优势地位。

（二）公司发展战略

公司将通过机制创新、组织成长、支撑平台建设推动业务发展，尽快上规模、提升效益，使公司成为行业内具有较强品牌影响力的领先企业。

在电力自动化业务方面，紧紧抓住智能电网的发展趋势，以公司品牌宣传为先导，市场营销开拓为核心，研发能力为保障，提档次，上规模，力争公司综合品牌地位达到第一梯队先进水平。

在IT业务方面，以现有集成类业务为基础，在实现业务规模稳定增长的前提下，围绕智慧城市的发展契机，通过整合资源等多种方式，积极尝试和培育新业务方向，力争成为国内领先的IT服务提供商。

在电力工程设计与服务业务方面，继续贯彻公司在新能源和节能减排领域投资、工程总包、关键设备制造的战略布局，加快设计和EPC业务的发展及其平台建设，积极探索投资与业务发展相结合的模式，提升公司规模、业绩。

（三）公司2013年经营计划

1、电网自动化业务方面

（1）以智能变电站和配网自动化为重点，积累和总结智能变电站推广应用的经验，完善系统成套设备的研发，形成和完善全套智能变电站调试、维护技术和产品，把握大规模推广应用的先机；开发完善智能配网监测设备和配网自动化后台应用软件，抓住国家农村电网改造的良机，推广应用智能配网系统；在220KV以上高压电网保护与控制领域，加快新产品的开发和市场推广进程，提升产品高度，成为国家电网公司、南方电网公司的主流供应商。

（2）力争在南方电网集中招标采购中中标，并积极扩大在国家电网集中招标采购和省区

电网市场份额，同时加强智能配网业务的开拓，提高市场份额。

2、发电及工业企业电气自动化业务方面

(1) 抓住发电市场趋稳并可能向好的机会，保证大项目中标率，继续改造与新建并重，扩大产品种类。石化行业，以中石化中压框架入围为机遇，企业入围、重点项目攻坚与大客户模式并举，提升合同额，实现业绩提升。

(2) 加强营销体系及队伍建设，配置好销售人力资源，尤其是区域经理，各区域人员配置到位、合理。

(3) 针对石化、煤炭行业，要进一步加强品牌宣传，与大客户模式呼应，主动安排市场、技术交流，市场工作向更高层次迈进。

3、IT业务方面

(1) 在实现现有业务规模稳定增长的基础上，以做强、做精、做细为手段，持续改善业务质量和综合盈利能力，树立业务品牌，提升行业影响力。

(2) 围绕智慧城市的发展趋势，通过整合资源和团队，逐步形成IT业务的新的业务方向和增长点。

(3) 优化业务团队的综合管理水平和营运水平，推进业务管理信息化实现，持续改进有利于业务和组织成长绩效管理方法，提高业务运作的高效率。

4、电力工程设计与服务业务方面

(1) 设计团队建设和设计业务发展再上台阶，在风电、光伏领域树立品牌，在余热发电、脱硫脱硝等发电领域拓展业务基础。在电网领域实现部分省区“点”的突破，为中远期全面进入输变电领域埋下伏笔。

(2) EPC业务重在锻炼队伍、积聚工程管理经验 and 内部流程管控，选择性的开展光伏、风电、输变电等工程项目总包，积极试点投资与EPC业务相结合。

(3) 不断加强和补充完善内部管理制度、流程建设，完成设计和EPC业务订单实现流程建立并贯彻实施。

5、加强公司组织管理及人才队伍建设

推动公司组织架构调整及变革，提高效率，保持组织活力；强化人才队伍建设，持续培养内部骨干员工并加大外部核心人才引进力度；完善绩效评价及考核体系，建立与业务发展、组织成长、人才引进相适应的中长期激励政策。

6、加强公司支撑平台建设

构建适应公司多业务发展需要的平台及支撑体系，在财务、人力资源、行政管理等方面作相应的变革和提升，一方面更好的支撑、服务于各业务的发展，另一方面充分开发和使用公司公共平台资源，为公司及业务未来的发展奠定坚实的基础。

（四）公司资金需求和筹措

公司业务经营、实施收购兼并的资金需求以公司自有资金或通过再融资解决。

（五）公司可能面临的风险因素

1、行业技术发展的不确定性风险

国家智能电网的规划虽已出台，但相关技术和产品包括智能变电站的标准和技术实施方案还在完善，技术发展的趋势、实现方法、路径和技术规范都存在着不确定性。

云服务平台是IT业务的研发重点，但目前，云计算的标准众说纷纭，每家云服务商的技术也不统一，标准化问题无疑成为“云计算”发展亟待解决的问题。

2、技术研发的风险

公司对于技术研发的投入持续增加，正在实施的技术研发项目涉及到计算机技术、电力自动化控制技术、网络通信技术等高新技术最新应用，研发的产品必须具有国内领先性，部分甚至达到国际先进水平。随着技术的不断更新和新技术的出现，市场需求不断变化，如果公司对于技术发展方向、技术路线的可行性把握不准，不能准确把握市场需求的发展变化，将面临较大的技术研发风险。

3、市场竞争的风险

公司主营业务所处行业发展前景良好，吸引了大量企业参与竞争，业已存在很强的竞争对手。同时，在电网自动化领域，公司主要用户国家电网公司和南方电网公司已推广集中采购的模式，集中统一的招投标体制于投标方以往产品业绩的要求比较高，公司虽已具备较强的产品研发能力、后发技术优势和主要产品在国家电网和南方电网的入围资格，但由于市场准入门槛的抬高，公司在该领域的市场营销仍将面临严峻挑战。在智能化业务领域，我国建筑已经迈入智能化与节能化融合时代，但目前大部分建筑节能项目以政府项目为主，商业项目较少，且越来越多的公司参与到建筑节能领域，竞争日趋激烈。

4、国家宏观政策的风险

国内外经济形势的不确定性和不稳定性是目前宏观经济发展的基调，经济增长速度的放缓，将对公司业务面临的外部市场需求产生影响，从而使公司市场营销面临风险。同时，国

家货币和信贷政策的持续调控，对公司融资计划和融资成本产生影响。

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

报告期内，本公司无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（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，公司无重大前期差错更正事项。

（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

与上年相比本年（期）新增合并单位2家，原因为：

经公司第四届董事会第十四次会议审议批准，公司于本期在保加利亚投资新设了全资子公司Wiscom Investment OOD，并由该公司投资全资控股Brezovo-1 OOD.。

与上年相比本年（期）减少合并单位1家，原因为：

经公司第四届董事会第十四次会议审议批准，公司于本期注销了在美国的全资子公司Wiscomtech Inc.。

（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

不适用。

（5）对 2013 年 1-3 月经营业绩的预计

不适用。

江苏金智科技股份有限公司

董事长：葛宁

二〇一三年三月二十日