

创业板投资风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。



上海汇纳信息科技股份有限公司

（注册地址：上海市金山区亭林镇亭枫公路 333 号 216 室）

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田）安信证券股份有限公司 28 层 A02 单元
Essence Securities Co.,ltd.

安信证券股份有限公司
Essence Securities Co.,ltd.

声明及承诺

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主做出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行概况

发行股票类型	境内上市人民币普通股（A 股）
发行股数	新股发行数量不超过 2,500 万股（最终以中国证监会核准的数量为准，不存在股东公开发售股份情形）
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	8.12 元
预计发行日期	2017 年 1 月 26 日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 10,000 万股
保荐机构（主承销商）	安信证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2016 年 12 月 26 日

重大事项提示

一、发行人本次发行前股东股份的限售安排和自愿锁定承诺

本次发行前公司股本为 7,500 万股，本次拟发行不超过 2,500 万股，发行后股本不超过 10,000 万股。本次发行前股东所持股份的锁定承诺如下：

本公司控股股东暨实际控制人张宏俊承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

本公司股东上海祥禾、红杉聚业、薛宏伟等16位自然人承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

本公司控股股东暨实际控制人张宏俊、直接持有公司股份的其他董事、高级管理人员薛宏伟、刘宁（3617）、潘潇君、符宁、张豪、孙卫民进一步承诺：所持有公司股份在上述锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价；公司上市后6个月内如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，所持有公司股份的锁定期自动延长6个月。公司上市后发生除权除息事项的，以相应调整后的价格为基数。

直接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员张宏俊、薛宏伟、刘宁（3617）、潘潇君、王永敏、刘宁（2332）、符宁、张豪、孙卫民进一步承诺：在公司任职期间内（前述所有股份锁定期结束后），每年转让的股份不超过所持有公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让持有的公司股份；公司上市之日起六个月内离职的，自离职之日起十八个月内不转让持有的公司股份；公司上市之日起第七个月至第十二个月之间离职的，自离职之日起十二个月内不转让持有的公司股份。

二、发行人及其控股股东、董事（独立董事除外）及高级管理人员关于稳定公司股价的预案

（一）稳定股价措施的启动条件

自公司股票上市之日起三年内，若公司股票连续20个交易日的收盘价均低于公司上一个会计年度末经审计的每股净资产时，股价稳定措施将被触发。公司审计基准日后发生除权除息事项的，公司股票相关收盘价将做相应调整。

（二）股价稳定措施

公司及其控股股东、董事（独立董事除外）、高级管理人员将按照法律、法规、规范性文件和公司章程的相关规定，在不影响公司上市条件以及免除控股股东要约收购责任的前提下，按照先后顺序依次实施如下股价稳定措施：

- 1、实施利润分配或转增股本；
- 2、实施股票回购；
- 3、控股股东增持公司股份；
- 4、董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股份。

（三）股价稳定措施的具体实施方案

公司在每个自然年度内首次触发股价稳定措施启动条件时，公司董事会将在3个交易日内根据相关规定，在保证公司经营资金需求的前提下，制订并审议通过积极的利润分配方案或者资本公积、未分配利润转增股本方案，并提交股东大会审议。在股东大会审议通过利润分配方案或资本公积、未分配利润转增股本方案后的2个月内，公司实施完毕该方案。在股东大会审议通过该方案前，公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的，本公司可不再继续实施该方案。公司在—一个会计年度内，最多实施1次该股价稳定措施。

公司在实施利润分配或转增股本方案股价稳定措施后，再次触发股价稳定措施启动条件的，公司董事会将在3个交易日内根据相关规定，制订并审议通过股票回购方案，并提交股东大会审议。公司股东大会批准实施回购股票的议案后，公司将依法履行相应的公告、备案及通知债权人等义务。公司将在股东大会决议作出之日起3个月内回购股票。在实施回购股票期间，公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的，本公司可不再继续实施该方案。若某一会计年度内公司股价多次触发股价稳定措施启动条件的，公司将继续按照上述稳定股价预案执行，但应遵循以下原则：（1）单次用于回购股票的资金金额不超过上一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的20%；（2）单一会计年度用于稳定股价的回购资金合计不超过上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的50%。超过上

述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。

公司在实施利润分配或转增股本方案及股票回购措施后，再次触发股价稳定措施启动条件的，公司控股股东张宏俊将在3个交易日内提出增持公司股份的方案（包括拟增持股份的数量、价格区间、时间等），并依法履行所需的审批手续，在获得批准后的3个交易日内通知公司，公司应按照规定披露增持股份的计划。在公司披露增持公司股份计划的3个交易日后，公司控股股东将按照方案开始实施增持公司股份的计划。但如果股份增持方案实施前，公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的，公司控股股东可不再继续实施该方案。若某一个会计年度内，公司股价多次触发上述需采取股价稳定措施条件的，控股股东将继续按照上述稳定股价预案执行，但应遵循以下原则：（1）单次用于增持股份的资金金额不超过其自公司上市后累计从公司所获得现金分红金额的20%；（2）单一会计年度用以稳定股价的增持资金不超过其自公司上市后累计从公司所获得现金分红金额的50%。超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，将继续按照上述原则执行稳定股价预案。下一年度触发股价稳定措施时，以前年度已经用于稳定股价的增持资金金额不再计入累计现金分红金额。如果增持公司股份计划实施前，公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的，公司控股股东可不再继续实施该方案。

除控股股东张宏俊之外的公司其他董事（不包括独立董事）和高级管理人员将依据相关规定，在不影响公司上市条件的前提下实施股价稳定措施。当公司出现需要采取股价稳定措施的情形时，如公司、控股股东均已采取股价稳定措施并实施完毕后，公司其他董事（不包括独立董事）和高级管理人员将通过二级市场以竞价交易方式买入公司股份以稳定公司股价。公司应按照规定披露公司其他董事（不包括独立董事）和高级管理人员买入公司股份的计划。在公司披露其买入公司股份计划的3个交易日后，公司其他董事（不包括独立董事）和高级管理人员将按照方案开始实施买入公司股份的计划。但如果公司披露其买入计划后3个交易日内，公司股价已经不满足启动稳定股价措施条件的，公司其他董事（不包括独立董事）和高级管理人员可不再实施上述买入公司股份计划。若某一个会计年度内公司股价多次触发上述需采取股价稳定措施条件的，公司其他董事（不包括独立董事）和高级管理人员将继续按照上述稳定股价预案执行，但应遵循以

下原则：（1）单次用于购买股份的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一个会计年度从公司处领取的税后薪酬累计额的20%；（2）单一年度用以稳定股价所动用的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一个会计年度从公司处领取的税后薪酬累计额的50%。超过上述标准的，有关稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，将继续按照上述原则执行稳定股价预案。若公司新选聘董事（不包括独立董事）、高级管理人员的，公司将要求该等新选聘的董事、高级管理人员履行本公司上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

三、发行人及其控股股东暨实际控制人、董事、监事、高级管理人员关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺

本公司、公司控股股东暨实际控制人张宏俊、其他董事、监事、高级管理人员洪亦修、郑庆生、薛宏伟、刘宁（3617）、潘潇君、王永平、芮萌、洪亮、王永敏、刘宁（2332）、黄凯、符宁、张豪、孙卫民承诺：公司招股说明书所载内容不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏之情形，且对招股说明书所载内容之真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

若招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合发行条件构成重大实质影响的，公司将在有关违法事实被有权部门认定后 30 天内依法回购首次公开发行的全部新股。公司控股股东暨实际控制人张宏俊将利用其地位促成公司在被有权部门认定违法事实后 30 天内启动依法回购公司首次公开发行的全部新股工作。若上述情形发生于新股已完成发行但未上市交易之阶段内，则将基于发行新股所获之募集资金，按照发行价格并加算银行同期存款利息返还给投资者；若上述情形发生于新股已完成发行并上市交易之后，则将按照发行价格和上述情形发生之日的二级市场收盘价格孰高回购公司首次公开发行的全部新股。公司上市后发生除权除息事项的，上述价格做相应调整。

本公司、控股股东暨实际控制人张宏俊进一步承诺：招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将在该等违法事实被有权部门认定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

公司其他董事、监事、高级管理人员洪亦修、郑庆生、薛宏伟、刘宁（3617）、潘潇君、王永平、芮萌、洪亮、王永敏、刘宁（2332）、黄凯、符宁、张豪、孙卫民进一步承诺：招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将在该等违法事实被有权部门认定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

四、中介机构关于依法赔偿投资者损失的承诺

本次发行的保荐机构安信证券股份有限公司承诺：因为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

本次发行的其他中介机构国浩律师（上海）事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）、银信资产评估有限公司分别承诺：因其为公司首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

五、本次发行前持股5%以上股东的持股意向及减持意向

本公司本次发行前持股5%以上的股东系张宏俊、上海祥禾和红杉聚业，相关主体就公司股票上市后的持股意向及减持意向承诺如下：

（一）控股股东张宏俊承诺

- 1、为持续地分享公司的经营成果，本人具有长期持有公司股份的意向。
- 2、在所持公司股份锁定期届满后，出于自身需要，本人存在适当减持公司股份的可能。锁定期满后两年内，每年减持股份数量合计不超过公司股本总额的5%，减持价格不低于发行价。公司上市后发生除权除息事项的，以相应调整后的价格、股本为基数。
- 3、减持股份行为应符合相关法律法规、证券交易所规则要求，并严格履行相关承诺；减持方式包括二级市场集中竞价交易、大宗交易等证券交易所认可的合法方式。拟减持公司股份的，将提前三个交易日通知公司并予以公告，将按照《公司法》、《证券法》、中国证监会及证券交易所相关规定办理。

（二）上海祥禾承诺

1、在所持公司股份锁定期届满后两年内，其累计减持数量可能最高达到上市时所持公司股份数量的100%，减持价格不低于公司最近一期末每股净资产。

公司上市后发生除权除息事项的，以相应调整后的价格、股本为基数。

2、减持股份行为应符合相关法律法规、证券交易所规则要求，并严格履行相关承诺；减持方式包括二级市场集中竞价交易、大宗交易等证券交易所认可的合法方式。拟减持公司股份的，将提前三个交易日通知公司并予以公告，将按照《公司法》、《证券法》、中国证监会及证券交易所相关规定办理。

（三）红杉聚业承诺

1、在所持公司股份锁定期届满后两年内，其累计减持数量可能最高达到上市时所持公司股份数量的100%，减持价格不低于发行价。公司上市后发生除权除息事项的，以相应调整后的价格、股本为基数。

2、减持股份行为应符合相关法律法规、证券交易所规则要求，并严格履行相关承诺；减持方式包括二级市场集中竞价交易、大宗交易等证券交易所认可的合法方式。拟减持公司股份的，将提前三个交易日通知公司并予以公告，将按照《公司法》、《证券法》、中国证监会及证券交易所相关规定办理。

六、发行人董事及高级管理人员对公司本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

为维护公司和全体股东的合法权益，保障公司本次发行摊薄即期回报采取的填补措施的切实履行，公司全体董事、高级管理人员作出如下承诺：

1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

2、承诺对个人的职务消费行为进行约束。

3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

4、承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

七、发行人及其主要股东、董事、监事及高级管理人员作出公开承诺事项的约束措施

公司及其主要股东、董事、监事及高级管理人员将严格履行就公司首次公开发行股票并在创业板上市所作出的所有公开承诺事项，积极接受社会监督。

（一）若相关主体非因不可抗力原因导致未能完全且有效地履行承诺事项中的各项义务或责任，则承诺将采取以下措施予以约束：

1、公司承诺

公司将在股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。如果因未履行相关公开承诺事项给投资者造成损失的，将依法向投资者赔偿相关损失。在公司未完全消除因公司未履行相关承诺事项所导致的所有不利影响之前，公司不得以任何形式向董事、监事、高级管理人员增加薪资或津贴。

2、控股股东暨实际控制人张宏俊承诺

本人将在股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因并向其他股东和社会公众投资者道歉。若因未履行承诺事项而获得收益的，收益归公司所有，本人将在获得收益的五个工作日内将前述收益支付至公司。自未履行相关承诺之日起停止在公司处领取薪酬或津贴及股东分红，同时持有的公司股份不得转让，直至履行相关承诺为止。若因未履行承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

3、主要股东上海祥禾承诺

本机构将在股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未能完全且有效履行承诺事项的原因并向其他股东和社会公众投资者道歉。以投资金额为限补偿公众投资者因依赖相关承诺实施交易而遭受的直接损失，补偿金额依据本机构与投资者协商确定的金额，或证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定。如本机构因未能完全且有效地履行承诺事项而获得收益的，该等收益归公司所有，并在获得该等收益之日起五个工作日内将其支付给公司指定账户。

4、主要股东红杉聚业承诺

本机构将在股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未能完全且有效履行承诺事项的原因并向其他股东和社会公众投资者道歉。以自有资金补偿公众投

资者因依赖相关承诺实施交易而遭受的直接损失，补偿金额依据本机构与投资者协商确定的金额，或证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定。如果本机构未承担前述赔偿责任，公司有权扣减本机构所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时，本机构持有的公司股份锁定期除被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转让的情形外，自动延长至本机构完全消除因本机构未履行相关承诺事项所导致的所有不利影响之日。如本机构因未能完全且有效地履行承诺事项而获得收益的，该等收益归公司所有，并在获得该等收益之日起五个工作日内将其支付给公司指定账户。

5、其他董事、监事、高级管理人员承诺

本人将在股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。若因未履行承诺事项而获得收益的，收益归公司所有，本人将在获得收益的五个工作日内将前述收益支付至公司。自未履行相关承诺之日起停止在公司处领取薪酬或津贴及股东分红，同时持有的公司股份（如有）不得转让，直至履行相关承诺为止。若因未履行承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，本人将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

（二）若公司及其主要股东、董事、监事、高级管理人员因不可抗力原因导致未能充分且有效履行公开承诺事项的，在不可抗力原因消除后，将在股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明造成其未能充分且有效履行公开承诺事项的不可抗力的具体情况，并向股东和社会公众投资者致歉。同时，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护投资者的利益。相关主体还应说明原有承诺在不可抗力消除后是否继续实施，如不继续实施的，应根据实际情况提出新的承诺。

八、滚存利润的分配安排

经股东大会决议，公司股票发行前滚存未分配利润的分配方案为：本次公开发行股票完成前形成的历年滚存未分配利润由发行完成后的新老股东按持股比例共享。

九、发行人上市后利润分配规划和计划

（一）利润分配规划和计划制定考虑因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑公司实际情况、发展目标，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划和机制，对利润分配作出制度性安排，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

（二）利润分配规划和计划制定原则

公司利润分配规划和计划充分考虑和听取股东特别是中小股东的要求和意愿，在保证公司正常经营业务发展的前提下，坚持现金分红为主这一基本原则。在公司当年盈利且满足公司正常经营资金需求的情况下，公司应当采取现金方式分配利润。

（三）利润分配规划和计划制定周期

公司至少每三年重新审阅一次利润分配规划和计划，并由公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司目前盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段及当前资金需求，制定年度或中期分红方案。

（四）发行上市后三年内（含发行当年）的利润分配规划和计划

1、公司利润分配政策的基本原则

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报。公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的可持续发展能力。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

2、利润分配的方式

公司按照股东持有的股份比例分配利润，可采取现金、股票或二者结合的方式进行分配。公司可以进行中期现金分红。公司主要采取现金分红的利润分配政策，即公司当年实现盈利且满足公司正常经营资金需求的情况下，在依法提取法定公积金、任意公积金后进行现金分红。

3、现金分红的条件及比例

公司董事会应综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，

现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

重大资金支出或重大投资计划是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的50%；公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的30%。

公司原则上在每年年度股东大会审议通过后进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

4、股票股利分配的条件

若公司营业收入增长快速，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在满足上述现金分红分配之余，提出并实施股票股利分配预案。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

5、决策程序和机制

公司利润分配预案由董事会提出，但需事先征求独立董事和监事会的意见，独立董事应对利润分配预案发表独立意见，监事会应对利润分配预案提出审核意见。利润分配预案经二分之一以上独立董事及监事会审核同意，并经董事会审议通过后提请股东大会审议。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。

股东大会审议利润分配方案时，公司应为股东提供网络投票方式，通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

如公司当年盈利且满足现金分红条件，但董事会未按照既定利润分配政策向

股东大会提交利润分配预案的，应当在定期报告中说明原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划，并由独立董事发表独立意见。

6、公司利润分配政策的变更

公司将严格执行公司章程确定的利润分配政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策尤其现金分红政策的，应以股东权益保护为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因；调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，须经董事会、监事会审议通过后提交股东大会批准，独立董事应当对该议案发表独立意见，股东大会审议该议案时应当经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过。股东大会进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化是指：因国家法律、法规及行业政策发生重大变化，对公司生产经营造成重大不利影响而导致公司经营亏损；因出现战争、自然灾害等不可抗力因素，对公司生产经营造成重大不利影响而导致公司经营亏损；因外部经营环境或者自身经营状况发生重大变化，公司连续三个会计年度经营活动产生的现金流量净额与净利润之比均低于20%；中国证监会和证券交易所规定的其他事项。

十、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查意见

公司是移动互联网、大数据和O2O时代商业发展的助推者与受益者，所处线下消费行为数据分析行业发展前景良好，市场空间广阔；公司系国内客流分析行业的龙头企业，市场覆盖面广，市场占有率高；公司产品竞争优势明显，市场开拓能力及项目实施能力较强，运营服务网络健全；公司拥有与其经营相关的关键核心技术，自主创新能力较强，技术研发优势较为突出，其自主创新能力能够维持其产品和服务的先进性。通过本次募集资金投资项目和发展战略的逐步实施，公司将保持较强的持续盈利能力，成长性较好。

十一、主要风险因素特别提示

本公司特别提醒投资者注意公司及本次发行的以下风险因素，并请投资者认

真阅读本招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容。

（一）业务模式创新风险

2013年、2014年和2015年，公司分别实现营业收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润2,395.09万元、3,022.95万元和3,534.95万元，持续快速增长。

公司客流分析系统在商业零售领域内的推广已经卓有成效，但报告期内其推广模式仍以系统销售方式为主，这也是线下实体商业信息化建设的常见模式。顺应行业发展的必然趋势，为迅速扩大公司客流分析系统在线下实体商业的覆盖面和占有率，也为公司构建线下实体商业大数据平台夯实基础，公司客流分析系统在商业零售领域内的业务模式在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，报告期内已经开始尝试推行。数据服务方式下，公司将为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。

公司客流分析系统在商业零售领域内计划逐步推行的业务模式创新，预期可以进一步提升线下商业实体客户的接受度，迅速扩大公司客流分析系统的覆盖面，有助于公司构建线下实体商业大数据平台，有助于营造线下实体商业大数据生态环境，有利于公司持续健康发展。但数据服务方式需要占用相对较多的营运资金，投资回收期相对拉长，且受到线下实体商业大环境、公司自身数据服务内容和质量等多重因素的影响，其推行速度和实施效果存在不确定性。

（二）经营业绩季节性波动风险

公司客流分析系统等产品及服务主要应用于线下商业实体，包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。线下商业实体的信息化投资通常会具有较强的年度计划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多。公司经营业绩呈现较强的季节性波动风险。

最近三年，公司第四季度确认收入占全年收入的比例均在50%左右。2016年

1-6月，公司实现营业收入4,631.81万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润305.33万元。

（三）税收优惠政策变动的风险

报告期内，公司享受高新技术企业所得税优惠、软件产品增值税即征即退、研发费用加计扣除等税收优惠政策。报告期各期间，公司享受的税收优惠金额及其占各期间利润总额的比例如下：

项目		2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
当期利润总额（万元）		430.78	4,131.86	4,038.28	2,961.09
高新技术企业所得税优惠	金额（万元）	-	356.36	601.59	247.44
	比例（%）	-	8.62	14.90	8.36
软件产品增值税即征即退	金额（万元）	259.71	883.47	801.26	694.25
	比例（%）	60.29	21.38	19.84	23.45
研发费用加计扣除减少的所得税	金额（万元）	101.12	207.44	152.28	118.40
	比例（%）	23.47	5.02	3.77	4.00
税收优惠金额合计及其占当期利润比例	金额（万元）	360.83	1,447.27	1,555.13	1,060.09
	比例（%）	83.76	35.03	38.51	35.80

报告期各期间，因享受高新技术企业所得税优惠、软件产品增值税即征即退、研发费用加计扣除等税收优惠政策，公司享受的税收优惠金额分别为 1,060.09 万元、1,555.13 万元、1,447.27 万元和 360.83 万元，占各期间利润总额的比例分别为 35.80%、38.51%、35.03%和 83.76%，2016 年 1-6 月相关数据比例参考性不强。

如国家相关税收优惠政策发生变化，或公司未来不能满足相关税收优惠政策条件，则公司将可能无法继续享受企业高新技术企业所得税优惠税率、软件企业增值税即征即退和研发费用加计扣除等政策，进而直接影响公司盈利能力。

（四）客户集中风险

公司专注于线下消费行为数据分析，报告期内主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，营业收入主要来源于客流分析系统的销售及相关服务，主要客户包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司前五大客户收入占比分别达到74.69%、57.52%、60.30%和58.07%，但总体呈现下降趋势。报告期内，万达地产、龙湖地产、屈臣氏、耐克中国是公司的主要客户。

2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司对万达地产销售收入占比（包括西安西翼作为集成商实施的万达广场项目）分别约为42.85%、31.43%、30.67%和32.10%，第一大客户销售集中度相对较高。

如果万达地产、龙湖地产等主要客户调整信息化建设投资计划、采购模式或者公司产品服务不能满足其要求，则可能会对公司收入及盈利水平产生一定程度的不利影响。

（五）对于本次发行摊薄即期回报的风险提示

本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将会相应增加，但募集资金产生经济效益需要一定的时间，投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度预计可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标预计可能将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

公司特此提醒投资者关注本次发行摊薄即期回报的风险。

十二、财务报告审计截止日后主要经营状况

公司最近一期审计报告的审计截止日为2016年6月30日，公司提示投资者关注本招股说明书已披露财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营情况，具体如下：

（一）财务报告审计截止日后主要经营状况分析

立信会计师事务所对公司2016年第三季度财务报表进行了审阅，并出具了无保留结论的《审阅报告》（信会师报字[2016]第116583号）。公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员已出具专项声明，保证本公司2016年第三季度财务报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。公司董事长、主管会计工作负责人及会计机构负责人已出具专项声明，保证本公司2016年第三季度财务报告的真实、准确、完整。

公司以下2016年第三季度和2015年第三季度财务报表数据未经审计但已经立信会计师事务所审阅：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016.09.30	2015.12.31
资产总计	25,530.20	23,765.79
负债总计	2,946.09	3,039.82
归属于母公司股东权益合计	22,584.11	20,725.97
股东权益合计	22,584.11	20,725.97

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-9月	2015年1-9月	同比变动
营业收入	9,582.72	6,858.42	39.72%
营业利润	1,449.70	497.34	191.49%
利润总额	2,036.54	1,070.66	90.21%
净利润	1,858.13	972.44	91.08%
归属于母公司股东的净利润	1,858.13	992.56	87.21%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,787.81	865.03	106.68%

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-9月	2015年1-9月
经营活动产生的现金流量净额	-949.99	-1,163.34
投资活动产生的现金流量净额	-681.81	-503.69
筹资活动产生的现金流量净额	-	-

4、非经营性损益的主要项目和金额

单位：万元

项 目	2016年1-9月	2015年1-9月
非流动资产处置损益	-	15.92
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	161.83	122.94
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.08	2.37
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-89.66	-
所得税影响额	1.94	13.69
合 计	70.32	127.53

5、主要经营情况

2016年1-9月，公司实现营业收入9,582.72万元，较上年同期增长39.72%，主

要原因在于公司客流分析系统产品及服务的销售规模持续增长所致。

2016年1-9月，公司实现归属于母公司股东的净利润1,858.13万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润1,787.81万元，较上年同期出现较大幅度增长，主要原因在于公司客流分析系统等主要产品及服务销售规模不断上升、经营规模不断扩大所致。2016年1-9月，公司主要客户未发生重大变化，上游供应商亦未发生重大变化。

综上，2016年1-9月，公司经营状况良好，经营模式未发生重大变化，主要客户和供应商较为稳定，整体经营环境未发生重大变化。

（二）发行人2016年1-6月经营情况与上年同期对比分析

公司2016年1-6月与2015年1-6月经营业绩对比如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年 1-6 月	变动比例
一、营业收入	4,631.81	2,993.91	54.71%
减：营业成本	1,573.21	832.69	88.93%
营业税金及附加	53.97	34.66	55.71%
销售费用	1,124.72	1,033.26	8.85%
管理费用	1,918.51	1,927.59	-0.47%
财务费用	-55.77	-122.11	-54.33%
资产减值损失	-135.66	-143.89	-5.72%
加：投资收益	-31.70	-	-
二、营业利润	121.13	-568.29	-121.31%
加：营业外收入	309.65	129.98	138.23%
减：营业外支出	0.00	0.84	-100.00%
三、利润总额	430.78	-439.15	-198.09%
减：所得税费用	82.93	0.08	103562.50%
四、净利润	347.85	-439.23	-179.20%
其中：归属于母公司所有者的净利润	347.85	-419.11	-183.00%
少数股东损益	-	-20.12	-100.00%

注：公司2016年1-6月财务数据已经立信会计师事务所审计，2015年1-6月财务数据未经审计。

公司经营业绩呈现出较为明显的季节性特征，上半年收入规模及盈利水平相

对较低。2015年上半年、2016年上半年分别实现营业收入2,993.91万元和4,631.81万元，分别实现净利润-439.23万元和347.85万元，分别实现归属于母公司所有者的净利润-419.11万元和347.85万元。报告期内公司经营规模持续增长，从半年度经营业绩来看，2016年上半年同比呈现增长态势。

（三）发行人2016年全年经营业绩预测情况

2013年、2014年和2015年，公司分别实现营业收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元，分别实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润2,395.09万元、3,022.95万元和3,534.95万元，收入规模和盈利水平持续增长。

结合2016年1-11月已实现经营业绩情况和在手订单执行情况，经公司管理层预测，发行人2016年度预计能够实现营业收入16,000~17,000万元，实现归属于母公司股东的净利润4,800~4,900万元、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润4,500~4,600万元（以上财务数据未经注册会计师审计或审阅）。2016年度，公司延续报告期内业绩持续增长的趋势，收入规模及盈利水平在2015年度的基础上继续提升。

目 录

发行概况	3
重大事项提示	4
一、发行人本次发行前股东股份的限售安排和自愿锁定承诺	4
二、发行人及其控股股东、董事（独立董事除外）及高级管理人员关于稳定公司股价的预案	4
三、发行人及其控股股东暨实际控制人、董事、监事、高级管理人员关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺	7
四、中介机构关于依法赔偿投资者损失的承诺	8
五、本次发行前持股 5%以上股东的持股意向及减持意向	8
六、发行人董事及高级管理人员对公司本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺	9
七、发行人及其主要股东、董事、监事及高级管理人员作出公开承诺事项的约束措施	10
八、滚存利润的分配安排	11
九、发行人上市后利润分配规划和计划	11
十、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查意见	14
十一、主要风险因素特别提示	14
十二、财务报告审计截止日后主要经营状况	17
目 录	21
第一节 释义	25
第二节 概览	28
一、发行人简介	28
二、控股股东暨实际控制人简介	29
三、主要财务数据及财务指标	29
四、募集资金用途	31
第三节 本次发行概况	32
一、本次发行的基本情况	32
二、本次发行的有关当事人	33
三、预计发行上市的重要日期	34
第四节 风险因素	35
一、业务模式创新风险	35
二、经营业绩季节性波动风险	35
三、税收优惠政策变动的风险	36
四、客户集中风险	37
五、对于本次发行摊薄即期回报的风险提示	37

六、行业竞争加剧风险.....	37
七、应收账款无法回收的风险.....	38
八、毛利率水平下降的风险.....	38
九、人才流失风险.....	39
十、经营规模扩大带来的管理风险.....	39
十一、募集资金投资项目实施风险.....	39
十二、参股公司关联交易风险.....	40
第五节 发行人基本情况.....	41
一、发行人基本情况.....	41
二、发行人设立情况.....	41
三、发行人设立以来的重大资产重组情况.....	43
四、发行人的股权结构及关联关系.....	45
五、发行人子（分）公司与参股公司情况.....	45
六、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	53
七、发行人股本情况.....	56
八、发行人正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排和执行情况.....	57
九、发行人员工情况.....	57
十、发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员、保荐人及证券服务机构作出的重要承诺、履行情况及约束措施.....	63
第六节 业务与技术.....	66
一、公司主营业务、主要产品及服务基本情况.....	66
二、公司所处行业的基本情况.....	85
三、公司市场地位及竞争状况.....	103
四、公司主营业务的具体情况.....	112
五、公司的主要固定资产和无形资产.....	134
六、公司的技术及研发情况.....	141
七、特许经营权情况.....	145
八、境外经营情况.....	145
九、公司发展战略和业务发展目标.....	145
第七节 同业竞争与关联交易.....	149
一、发行人的独立性.....	149
二、同业竞争.....	150
三、关联方及关联关系.....	151
四、关联交易.....	153
五、关联交易制度的执行情况.....	155

第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理	156
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员基本情况	156
二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在其他单位的任职情况	160
三、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员存在的亲属关系	162
四、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属持股情况	162
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资情况	163
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况	164
七、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员与公司签订协议的情况	166
八、董事、监事、高级管理人员最近两年的变动情况	166
九、公司治理制度的运行情况	167
十、管理层对内部控制的自我评估和注册会计师的鉴证意见	170
十一、报告期违法违规行情况	171
十二、报告期资金互借和对外担保情况	171
十三、公司资金管理、对外投资、担保事项的制度和执行情况	171
十四、投资者权益保护情况	174
第九节 财务会计信息与管理层分析	177
一、公司三年及一期财务报表	177
二、审计意见	180
三、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	181
四、主要会计政策和会计估计	181
五、报告期内执行的主要税收政策及税收优惠	199
六、分部信息	202
七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表	202
八、主要财务指标	202
九、盈利预测报告	205
十、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项	205
十一、公司财务状况分析	205
十二、盈利能力分析	248
十三、现金流量分析	283
十四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势	287
十五、本次发行摊薄即期回报的分析及填补措施	291
十六、公司股利分配政策、实际股利分配情况	300
十七、财务报告审计截止日后主要经营状况	305
第十节 募集资金运用	309
一、本次募集资金投资项目计划	309
二、本次募集资金投资项目具体情况	310
第十一节 其他重要事项	325

一、重大合同.....	325
二、对外担保情况.....	326
三、诉讼或仲裁事项.....	326
第十二节 有关声明.....	328
一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明	328
二、保荐人（主承销商）声明.....	329
三、公司律师声明.....	330
四、承担审计业务的会计师事务所声明	331
五、承担评估业务的资产评估机构声明	332
六、承担验资业务的会计师事务所声明	333
七、承担验资业务的会计师事务所声明（续）	335
第十三节 附件.....	337
一、附件.....	337
二、查阅地点、时间.....	337

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

普通术语：

简称		释义
本公司、公司、发行人、汇纳科技、股份公司	指	上海汇纳信息科技股份有限公司
汇纳有限、有限公司	指	本公司前身上海汇纳网络信息科技有限公司
深圳汇纳	指	公司全资子公司深圳汇纳科技有限公司
上海云加	指	公司参股公司上海云加信息科技有限公司
南京圈圈	指	公司参股公司南京圈圈网络科技有限公司
北京码牛	指	公司参股公司北京码牛科技有限公司
南京千目	指	公司参股公司南京千目信息科技有限公司
上海祥禾	指	公司股东上海祥禾泓安股权投资合伙企业（有限合伙）
红杉聚业	指	公司股东天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）
刘宁（3617）	指	公司股东、董事，身份证末四位为 3617
刘宁（2332）	指	公司股东、监事，身份证末四位为 2332
发起人	指	汇纳有限股东张宏俊等 17 名自然人、上海祥禾及红杉聚业
控股股东、实际控制人	指	公司控股股东暨实际控制人张宏俊先生
本次发行	指	公司本次向社会公开发行不超过 2,500 万股境内上市人民币普通股（A 股）的行为
股票、A 股	指	面值为 1 元的境内上市人民币普通股
招股说明书、本招股说明书	指	《上海汇纳信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	现行的《上海汇纳信息科技股份有限公司公司章程》
《公司章程（草案）》	指	上市后拟实施的《上海汇纳信息科技股份有限公司章程（草案）》
股东大会	指	上海汇纳信息科技股份有限公司股东大会
董事会	指	上海汇纳信息科技股份有限公司董事会
监事会	指	上海汇纳信息科技股份有限公司监事会
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
国家发改委、发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会

科学技术部、科技部	指	中华人民共和国科学技术部
工业和信息化部、工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
商务部	指	中华人民共和国商务部
深交所	指	深圳证券交易所
保荐人、保荐机构、主承销商	指	安信证券股份有限公司
发行人律师	指	国浩律师（上海）事务所
发行人会计师、立信会计师事务所	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
万达地产	指	大连万达商业地产股份有限公司（3699.HK），公司主要客户之一，全球知名商业地产业主及运营商
龙湖地产	指	龙湖地产有限公司（0960.HK），公司主要客户之一，业务领域涉及地产开发、商业运营和物业服务三大板块
屈臣氏	指	在中国大陆开设经营屈臣氏个人用品商店的各个公司的统称，公司主要客户之一。屈臣氏（Watsons）系和记黄埔有限公司旗下屈臣氏集团以保健及美容为主的一个品牌
耐克中国	指	耐克体育（中国）有限公司
周大福	指	深圳前海周大福港货中心有限公司
西安西翼	指	西安西翼智能科技有限公司
汇纳软件	指	公司曾经参股的公司上海汇纳软件技术有限公司（已注销）
晖有智能	指	公司曾经控股的公司上海晖有智能控制科技有限公司
西牛网络	指	上海西牛网络科技有限公司，曾为公司关联方
上海图永	指	上海图永信息科技有限公司，公司关联方
报告期、最近三年及一期	指	2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月
最近三年	指	2013 年、2014 年、2015 年
报告期各期末	指	2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日
元，万元	指	无特别说明分别指人民币元，人民币万元

专业术语：

简称		释义
传感器	指	通常指代一种检测装置，能感受到被测量的信息，并能将感受到的信息按一定规律变换成为电信号或其他所需形式的信息输出，以满足信息传输、处理、存储、显示、记录和控制等要求

IPVA、客流分析系统、视频客流分析系统	指	Intelligent Pedestrians Video Analysis，通过视频分析技术可以精确、实时检测客流数据，实时提供客流动态分析报告，客观反映出客流特征
实体商业、线下实体商业	指	相对于电子商务（线上商业）而言，指传统的依托于实际经营场所的商业经营业态
商业实体、线下商业实体	指	依托于实际经营场所的线下实体商业个体，包括百货商场、购物中心、专业卖场、超市、连锁店等
移动互联网	指	将移动通信和互联网二者结合起来成为一体，移动互联网系互联网的技术、平台、商业模式和应用与移动通信技术结合并实践的活动的总称
大数据	指	或称巨量资料，指的是所涉及的资料量规模巨大到无法透过目前主流软件工具在合理时间内达到撷取、管理、处理、并整理成为帮助经营决策目的资讯
O2O	指	Online To Offline（在线到离线/线上到线下），是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的前台
Wi-Fi 定位系统	指	通过无线接入点、无线控制器为携带具有 Wi-Fi 功能智能终端的消费者提供无线接入服务，通过无线定位服务可以分析终端用户的购物行为、购物喜好，并根据位置服务推送相关促销页面
智能停车场管理系统	指	以视频分析与图像识别技术为核心，结合通信、控制、数据库等技术手段，并利用移动互联网技术，为现代停车场运营管理提供更为高效智能的解决方案，实现免取卡停车收费并支持包括移动支付、会员积分抵扣、电子券等多种支付方式，使得停车场车流快进快出，提高通行效率等
实施案例、应用案例	指	公司视频客流分析系统已经在相应的线下大中型商业实体、零售连锁店铺上线运营，按照公司视频客流分析系统的收入确认标准，该等应用案例均已经实现了项目验收和收入确认，也即实现了主要产品的销售。对于数据服务方式下的少量应用案例，业已经实现了项目验收和部分收入，相关收入在合同收益期内逐期确认

本招股说明书中任何表格中若出现合计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

本公司是由上海汇纳网络科技有限公司整体变更设立的股份有限公司。公司基本情况如下：

公司名称：	上海汇纳信息科技股份有限公司
英文名称：	WINNER INFORMATION TECHNOLOGY CO., INC.
法定代表人：	张宏俊
注册资本：	7,500 万元
成立日期：	2004 年 7 月 14 日
整体变更日期：	2013 年 12 月 24 日
公司住所：	上海市金山区亭林镇亭枫公路 333 号 216 室
经营范围：	从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务，从事“通讯”领域内技术开发、技术咨询，计算机设备安装、调试、维护，通信工程（除卫星电视广播地面接收设施），电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、办公自动化设备生产、销售，自有设备租赁（不得从事金融租赁），从事货物进出口及技术进出口业务，可承担连接至公用通信网的用户通信管道、用户通信线路、综合布线、及其配套的设备工程建设，计算机网络工程，网站建设与维护。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）

公司致力于线下消费行为数据分析，通过客流分析系统等传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。报告期内，公司主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，主要利用以客流分析系统为载体的视频分析技术为百货商场、购物中心、零售连锁店等商业零

售领域内的客户提供客流量数据统计分析及数据挖掘应用。

经过十余年的专注与积累，公司视频客流分析系统在商业零售领域的推广和布局已经取得了不错的成绩，包括万达广场、龙湖天街等百货商场、购物中心和屈臣氏、耐克、苹果等品牌零售连锁店在内的众多知名线下商业实体已经安装了公司视频客流分析系统，使用公司客流量分析产品为其推行精准营销和增强客户购物体验提供支持。目前，公司视频客流分析系统在国内商业零售领域实施案例已经达到 18,900 余家，包括 900 余家百货商场、购物中心和 18,000 余家零售连锁店，遍布全国 340 多座城市，市场覆盖面广，市场占有率高。

公司系全联房地产商会商业地产研究会、中国城市商业网点建设管理联合会、中购联购物中心发展委员会、深圳市零售商业行业协会和深圳市连锁经营协会常务理事单位，中国连锁经营协会、中国商业联合会、上海市物联网行业协会、上海智慧应急产业联盟等组织的理事或会员单位。2013 年、2014 年和 2015 年，公司被中国商业地产行业发展论坛分别授予“中国商业地产重点推荐供应商”、“中国商业地产杰出服务机构”以及“中国商业地产重点推荐数据服务商”称号。

以客流分析系统等线下消费信息数据采集传感器为载体，以商业大数据分析服务为手段，公司致力于构建连接实体商业的数据平台，营造线下实体商业大数据生态环境，推动线下智慧购物的科技创新，帮助线下实体商业实现转型和发展，帮助消费者提升线下购物体验，努力成为中国最大的线下消费数据提供商。

二、控股股东暨实际控制人简介

截至本招股说明书签署日，张宏俊先生持有公司 7,500 万总股本中的 3,954 万股，占公司总股本的 52.72%，为公司的控股股东暨实际控制人。

张宏俊先生简历请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员基本情况”之“（一）董事会成员”部分。

三、主要财务数据及财务指标

根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2016]第 116106 号《审计报告》，公司报告期内主要财务数据和财务指标如下：

(一) 资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
流动资产	19,985.96	20,704.20	18,726.20	14,323.26
非流动资产	3,580.75	3,061.59	1,634.66	1,752.02
资产总计	23,566.70	23,765.79	20,360.86	16,075.27
流动负债	2,276.88	2,774.82	3,040.71	1,825.00
非流动负债	216.00	265.00	257.00	413.00
负债总计	2,492.88	3,039.82	3,297.71	2,238.00
归属于母公司股东权益合计	21,073.82	20,725.97	17,010.23	13,784.20
股东权益合计	21,073.82	20,725.97	17,063.15	13,837.28

(二) 利润表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业收入	4,631.81	13,500.57	11,303.79	8,564.57
营业利润	121.13	3,054.38	2,998.86	2,130.06
利润总额	430.78	4,131.86	4,038.28	2,961.09
净利润	347.85	3,695.62	3,225.87	2,645.66
归属于母公司股东的净利润	347.85	3,715.74	3,226.03	2,634.83
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	305.33	3,534.95	3,022.95	2,395.09

(三) 现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	516.14	631.08	1,142.04	643.98
投资活动产生的现金流量净额	-618.60	-690.14	-165.11	-108.49
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	-102.30	-58.84	975.97	535.49

(四) 主要财务指标

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
流动比率	8.78	7.46	6.16	7.85

速动比率	7.89	7.01	5.80	7.55
资产负债率（合并，%）	10.58	12.79	16.20	13.92
资产负债率（母公司，%）	10.06	9.37	15.63	13.40
归属于母公司股东的每股净资产（元/股）	2.81	2.76	2.27	1.84
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例（%）	3.20	3.80	5.90	8.80
	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率（次）	0.57	1.68	1.76	2.28
存货周转率（次）	0.96	3.38	3.95	6.82
息税折旧摊销前利润（万元）	605.21	4,480.43	4,356.26	3,209.83
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.07	0.08	0.15	0.09
每股净现金流量（元/股）	-0.01	-0.01	0.13	0.07
加权平均净资产收益率（扣除非经常损益前，%）	1.66	19.79	20.95	21.13
加权平均净资产收益率（扣除非经常损益后，%）	1.46	18.83	19.63	19.21
基本每股收益（扣除非经常损益前，元/股）	0.05	0.50	0.43	0.35
基本每股收益（扣除非经常损益后，元/股）	0.04	0.47	0.40	0.32

四、募集资金用途

本次发行募集资金拟将用于以下项目的投资建设：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	拟使用本次募集资金金额(万元)
1	线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目	48,080.00	17,527.33
2	大数据服务平台建设项目	7,000.00	
3	技术研发中心扩建项目	8,000.00	
4	运营服务网络扩建项目	3,500.00	
合计		66,580.00	

本次募投项目总投资为 66,580 万元，拟使用本次募集资金金额 17,527.33 万元。由于所募资金金额不足，在不改变拟投资项目的情况下，公司可对投资项目的拟投入募集资金金额进行调整，不足部分由公司自行筹措资金补充。如果募集资金到位时间与资金需求的时间要求不一致，公司可根据实际情况需要先行投入，待募集资金到位后予以置换。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

- 1、股票种类：境内上市人民币普通股（A股）
- 2、每股面值：人民币1.00元
- 3、发行股数：
新股发行数量不超过2,500万股（最终以中国证监会核准的数量为准，不存在股东公开发售股份情形）；
本次发行股数占发行后总股本的比例：不低于25%
- 4、每股发行价格：8.12元
- 5、发行市盈率：22.97倍（按照每股发行价格除以发行后每股收益计算）
- 6、每股净资产：
2.81元（发行前，以2016年6月30日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）；
3.86元（发行后，按照2016年6月30日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）
- 7、发行市净率：2.10倍（按照每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
- 8、发行方式：市场询价或中国证监会认可的其他方式
- 9、发行对象：深圳证券交易所开设A股股东账户的中国境内自然人、法人及其他机构（中国法律、法规及本公司须遵守的其他监管要求所禁止者除外）
- 10、承销方式：由保荐机构（主承销商）组织的承销团以余额包销方式承销
- 11、募集资金总额：20,300.00万元
- 12、募集资金净额：17,527.33万元
- 13、上市地点：深圳证券交易所
- 14、与本次发行相关的发行费用概算：
发行费用主要包括：（1）保荐费承销费1,992.45万元；（2）审计及验资费226.42万元；（3）律师费用147.17万元；（4）与本次发行相关的信息披露费382.26万元；（5）发行手续费用15.60万元；（6）印花税8.77万元。

二、本次发行的有关当事人

（一）保荐机构（主承销商）

名称：安信证券股份有限公司
住所：深圳市福田区金田路4018号安联大厦35层、28层A02单元
法定代表人：王连志
联系电话：021-35082763
传真：021-35082966
保荐代表人：何邢、王志超
项目协办人：田士超
项目组成员：郑旭、孙文乐、王耀、李鑫、彭国峻

（二）律师事务所

名称：国浩律师（上海）事务所
住所：上海市北京西路968号嘉地中心23-25楼
负责人：黄宁宁
联系电话：021-52341668
传真：021-52341670
经办律师：李强、李辰、徐如玉

（三）会计师事务所

名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）
住所：上海市黄浦区南京东路61号四楼
执行事务合伙人：朱建弟
联系电话：021-63391166
传真：021-63392558
经办注册会计师：谢骞、任智磊

（四）资产评估机构

名称：银信资产评估有限公司
住所：嘉定工业区叶城路1630号4幢1477室
法定代表人：梅惠民

联系电话：021-63391088
传真：021-63391116
经办评估师：季家庆、任素梅

（五）股票登记机构

名称：中国证券登记结算有限公司深圳分公司
住所：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼
联系电话：0755-25938000
传真：0755-25988122

（六）收款银行

名称：
住所：
联系电话：
传真：

（七）申请上市证券交易所

名称：深圳证券交易所
住所：深圳市深南东路5045号
联系电话：0755-82083333
传真：0755-82083164

公司与本次发行有关的保荐机构、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

三、预计发行上市的重要日期

- 1、刊登发行公告日期：2017年1月25日
- 2、开始询价推介日期：2017年1月20日、23日
- 3、刊登定价公告日期：2017年1月25日
- 4、申购日期和缴款日期：2017年1月26日申购；2017年2月6日缴款
- 5、预计股票上市日期：本次发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所上市交易

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、业务模式创新风险

2013年、2014年和2015年，公司分别实现营业收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润2,395.09万元、3,022.95万元和3,534.95万元，持续快速增长。

公司客流分析系统在商业零售领域内的推广已经卓有成效，但报告期内其推广模式仍以系统销售方式为主，这也是线下实体商业信息化建设的常见模式。顺应行业发展的必然趋势，为迅速扩大公司客流分析系统在线下实体商业的覆盖面和占有率，也为公司构建线下实体商业大数据平台夯实基础，公司客流分析系统在商业零售领域内的业务模式在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，报告期内已经开始尝试推行。数据服务方式下，公司将为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。

公司客流分析系统在商业零售领域内计划逐步推行的业务模式创新，预期可以进一步提升线下商业实体客户的接受度，迅速扩大公司客流分析系统的覆盖面，有助于公司构建线下实体商业大数据平台，有助于营造线下实体商业大数据生态环境，有利于公司持续健康发展。但数据服务方式需要占用相对较多的营运资金，投资回收期相对拉长，且受到线下实体商业大环境、公司自身数据服务内容和质量等多重因素的影响，其推行速度和实施效果存在不确定性。

二、经营业绩季节性波动风险

公司客流分析系统等产品及服务主要应用于线下商业实体，包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。线下商业实体的信息化投资通常会具有较强的年度计

划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多。公司经营业绩呈现较强的季节性波动风险。

最近三年，公司第四季度确认收入占全年收入的比例均在50%左右。2016年1-6月，公司实现营业收入4,631.81万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润305.33万元。

三、税收优惠政策变动的风险

报告期内，公司享受高新技术企业所得税优惠、软件产品增值税即征即退、研发费用加计扣除等税收优惠政策。报告期各期间，公司享受的税收优惠金额及其占各期间利润总额的比例如下：

项目		2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
当期利润总额（万元）		430.78	4,131.86	4,038.28	2,961.09
高新技术企业所得税优惠	金额（万元）	-	356.36	601.59	247.44
	比例（%）	-	8.62	14.90	8.36
软件产品增值税即征即退	金额（万元）	259.71	883.47	801.26	694.25
	比例（%）	60.29	21.38	19.84	23.45
研发费用加计扣除减少的所得税	金额（万元）	101.12	207.44	152.28	118.40
	比例（%）	23.47	5.02	3.77	4.00
税收优惠金额合计及其占当期利润比例	金额（万元）	360.83	1,447.27	1,555.13	1,060.09
	比例（%）	83.76	35.03	38.51	35.80

报告期各期间，因享受高新技术企业所得税优惠、软件产品增值税即征即退、研发费用加计扣除等税收优惠政策，公司享受的税收优惠金额分别为 1,060.09 万元、1,555.13 万元、1,447.27 万元和 360.83 万元，占各期间利润总额的比例分别为 35.80%、38.51%、35.03%和 83.76%，2016 年 1-6 月相关数据比例参考性不强。

如国家相关税收优惠政策发生变化，或公司未来不能满足相关税收优惠政策条件，则公司将可能无法继续享受企业高新技术企业所得税优惠税率、软件企业增值税即征即退和研发费用加计扣除政策等，进而直接影响公司盈利能力。

四、客户集中风险

公司专注于线下消费行为数据分析，报告期内主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，营业收入主要来源于客流分析系统的销售及相关服务，主要客户包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司前五大客户收入占比分别达到74.69%、57.52%、60.30%和58.07%，但总体呈现下降趋势。报告期内，万达地产、龙湖地产、屈臣氏、耐克中国是公司的主要客户。

2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司对万达地产销售收入占比（包括西安西翼作为集成商实施的万达广场项目）分别约为42.85%、31.43%、30.67%和32.10%，第一大客户销售集中度相对较高。

如果万达地产、龙湖地产等主要客户调整信息化建设投资计划、采购模式或者公司产品服务不能满足其要求，则可能会对公司收入及盈利水平产生一定程度的不利影响。

五、对于本次发行摊薄即期回报的风险提示

本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将会相应增加，但募集资金产生经济效益需要一定的时间，投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度预计可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标预计可能将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

公司特此提醒投资者关注本次发行摊薄即期回报的风险。

六、行业竞争加剧风险

线下消费信息数据统计与分析具有先发优势强、准入门槛高等特点，但由于线下商业实体数量众多、信息数据维度广泛等客观原因，潜在市场竞争者进入该行业的角度和方式也多种多样。随着行业市场竞争的逐步加剧，缺乏资金、技术、人才等关键资源支撑的企业将可能会被市场淘汰。如果公司不能保持现有的竞争优势和品牌效应，则有可能导致公司市场份额减少，产品和服务的价格也可能下降，进而会对公司经营业绩带来负面影响。

公司客流分析系统以视频分析技术为依托，具有准确率高、实时性强、网络化管理等优点，视频分析技术也是当前商用客流统计的主流技术。当今社会发展日新月异，软件和信息技术服务业技术更新迭代非常迅速，颠覆与被颠覆是永恒的主题，未来也不排除客流分析统计领域出现新技术、新产品的可能。如果公司没有及时跟上技术更新的步伐，没能迅速作出合理的应对，则会对公司持续健康发展产生较大影响。

七、应收账款无法回收的风险

随着业务规模的不断扩大和营业收入的快速增长，公司应收账款也相应增长较快。2013年12月31日、2014年12月31日和2015年12月31日，应收账款账面余额分别为4,974.71万元、7,845.81万元和8,185.98万元，占各年度营业收入的比例分别为58.08%、69.41%和60.63%。截至2016年6月30日，公司应收账款账面余额约7,989.86万元，较2015年末略有下降，但仍然处于相对较高水平。

公司应收账款主要来自于线下商业实体客户，该类客户大多实力较强、知名度高、信誉良好，应收账款的回收有可靠保障，报告期内公司也没有发生重大坏账损失的情形。但是应收账款的快速增长会对公司现金流状况产生影响，增加公司对业务运营资金的需求。随着公司业务规模的扩大，应收账款可能会进一步增加，如果出现应收账款不能按期或无法回收发生坏账的情况，会对公司盈利水平产生直接的负面影响，并可能会使公司面临流动资金短缺的风险。

八、毛利率水平下降的风险

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司综合毛利率分别达到65.01%、71.15%、70.46%和66.03%，毛利率维持在较高水平。公司报告期内营业毛利主要来自于客流分析系统等产品及服务在商业零售领域的推广，较高的毛利率源于行业整体竞争状况、公司竞争优势、公司在盈利增值服务方面的不断挖掘以及在成本费用方面的良好控制等方面。

未来可预见期间内，伴随潜在市场竞争者的不断进入和行业总体竞争状况的不断加剧，以及公司自身由系统销售方式向数据服务方式所积极做出的业务模式调整规划，公司产品及服务的毛利空间及毛利率水平存在下降的风险。

九、人才流失风险

公司在多年的研发和经营实践中，培养了一批经营管理人才、运营服务人才和研发技术人才，建立起了相对稳定的中高层人才队伍，在经营管理、市场开拓、运营维护以及研究开发等方面积累了宝贵的实践经验，这也是公司得以持续健康发展的基石。随着行业竞争的日趋加强，行业核心人才的竞争也将日益激烈。如果核心管理人员、运营服务人员和技术研发人员流失，且不能及时获得相应补充，将对公司持续发展产生不利影响。

十、经营规模扩大带来的管理风险

公司主营业务目前正处于快速发展期，本次发行完成后，公司客流分析系统等线下消费信息数据采集传感器的市场覆盖面将进一步扩大，大数据服务平台将逐步投入运营，运营服务网络和技术研发中心将得以补充扩建，围绕核心业务所开展的对外投资和战略合作等也可能会逐步增多。随着公司经营规模、资产规模、人员队伍、分支机构、服务网点的继续扩大，公司组织架构、管理体系、运营体系等都将趋于复杂。因而，公司在建立完善管理体系、有效管理和运作、提高管理层管理水平、整合各项资源、保证公司持续健康运营方面存在一定的风险。

十一、募集资金投资项目实施风险

本次募集资金投资项目完成后，将对公司经营业绩的持续增长和发展战略的实现产生积极的促进作用。在确定募集资金投资项目时，公司已全面审慎地考虑了自身的市场地位、技术能力、业务模式、客户实际需求等因素，并对产业政策、市场需求、项目进度和投资环境等因素进行了充分的调研和分析。但是，本次募集资金投资项目的建设计划、实施过程和实施效果仍可能因市场接受度、技术障碍、投资成本变化及客户需求变化等因素而增加不确定性。同时，募集资金投资项目建设和运营初期，业绩可能不能体现，折旧、人工等费用上升，将会给公司经营业绩带来不利影响。此外，公司发行完成募集资金到位后净资产将有一定幅度的增长，而在建设期间内，募投项目对公司盈利无法产生较大贡献，公司净资产收益率短期内将可能有所降低。

十二、参股公司关联交易风险

报告期内，公司分别以300万元、204.10万元、400万元、225万元参股上海云加、南京圈圈、北京码牛、南京千目，目前持股比例分别为20%、14.95%、5%、30%，该等参股公司为公司关联方。报告期内，公司与上海云加、南京圈圈、南京千目存在关联交易事项。

上海云加和南京圈圈主要从事基于线下消费信息数据的APP应用开发，北京码牛主要从事信息安全及相关大数据分析产品的研发、集成和运营，南京千目主要从事电子导购系统的研发与销售。公司与该等参股公司主营业务存在协同效应，未来存在新增关联交易或关联交易金额加大的可能性。潜在关联交易的发生可能存在定价不公允、未合法履行关联交易决议程序等风险，如果公司未能积极采取有效措施予以防范，则会对公司及股东利益造成不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称	上海汇纳信息科技股份有限公司
英文名称	WINNER INFORMATION TECHNOLOGY CO., INC.
注册资本	7,500 万元
法定代表人	张宏俊
成立日期	2004 年 7 月 14 日（2013 年 12 月 24 日整体变更为股份有限公司）
公司住所	上海市金山区亭林镇亭枫公路 333 号 216 室
邮政编码	201505
联系电话	021-68640278
传真号码	021-68640278-8712
公司网址	http://www.winnerinf.com/
电子信箱	zhangh@winnerinf.com
信息披露和投资者关系	部门：证券事务部
	负责人：张豪
	电话号码：021-31759693；021-68640278-8007

二、发行人设立情况

（一）汇纳科技的设立——汇纳有限整体改制

上海汇纳信息科技股份有限公司由上海汇纳网络信息科技有限公司于 2013 年 12 月 24 日整体变更设立。汇纳有限以经立信会计师事务所信会师报字(2013)第 114146 号《审计报告》确认的截至 2013 年 10 月 31 日的净资产 132,506,842.15 元为依据，折合股份 75,000,000 股，每股面值 1 元，折股溢价部分 57,506,842.15 元计入资本公积。2013 年 12 月 13 日，立信会计师事务所对本次整体变更的出资进行了审验，并出具了信会师报字[2013]第 114167 号《验资报告》。

2013 年 12 月 24 日，汇纳科技在上海市工商行政管理局完成公司设立登记，并领取了注册号为 310228000751416 的《企业法人营业执照》。

股份公司设立时的发起人及股本结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	张宏俊	39,540,000	52.72
2	上海祥禾	12,000,000	16.00
3	红杉聚业	10,500,000	14.00
4	薛宏伟	3,712,500	4.95
5	刘宁（3617）	1,181,250	1.58
6	刘宁（2332）	675,000	0.90
7	杨进参	675,000	0.90
8	林治强	675,000	0.90
9	胡小勇	675,000	0.90
10	郭宏伟	675,000	0.90
11	张大为	573,750	0.77
12	符 宁	573,750	0.77
13	王作辉	506,250	0.68
14	王永敏	506,250	0.68
15	潘潇君	506,250	0.68
16	李义明	506,250	0.68
17	李 浩	506,250	0.68
18	张 豪	506,250	0.68
19	孙卫民	506,250	0.68
合计		75,000,000	100.00

股份公司承继了原有限公司所有的人员和资产负债，相关资产权属已变更至公司名下。

（二）汇纳有限的设立

2004年7月1日，杨小平、张宏俊两名自然人共同签订《投资协议书》，共同设立上海汇纳网络信息科技有限公司。有限公司注册资本100万元，其中杨小平出资60万元，占注册资本60%，张宏俊出资40万元，占注册资本40%。

2004年7月13日，上海东方会计师事务所有限公司出具上东会验字（2004）第957号《验资报告》，对汇纳有限设立时的股东出资情况进行了审验。

2004年7月14日，汇纳有限在上海市工商行政管理局金山分局完成注册登记，并取得了注册号为3102282052746的《企业法人营业执照》。

汇纳有限设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	杨小平	60.00	60.00
2	张宏俊	40.00	40.00
合计		100.00	100.00

三、发行人设立以来的重大资产重组情况

公司设立以来未发生重大资产重组情况。

报告期内，公司曾发生对外投资及转让子公司（包括参股公司）股权事项，具体情况如下：

（一）对外投资

1、参股上海云加与南京圈圈

2014年12月8日，公司与上海云加信息科技有限公司及其股东签订协议，出资300万元对上海云加进行投资，持股比例为20%。同日，公司与南京圈圈网络科技有限公司及其股东签订协议，出资150万元对南京圈圈进行投资，持股比例为15%。上述对外投资行为已经公司于2014年12月4日召开的第一届董事会第四次会议审议通过。

经公司于2016年5月5日召开的第一届董事会第十次会议审议通过，公司与南京圈圈及其股东签订协议，拟对南京圈圈追加投资54.10万元，持股比例由15%增加至16.305%。2016年6月，南京圈圈再次增资扩股，公司持股比例稀释至14.95%。

上海云加与南京圈圈均从事基于线下消费信息数据的APP开发。公司对两家公司的投资行为，履行了必要的决策程序和法律手续，未导致公司主营业务发生变化，系公司延伸产业链、拓展增值服务的有益尝试。

2、参股北京码牛

2016年1月28日，公司与北京码牛科技有限公司等相关方签订协议，出资400万元对北京码牛进行投资，持股比例为5%。上述对外投资行为已经公司同日召开的第一届董事会第八次会议审议通过。

北京码牛主要从事信息安全及相关大数据分析产品的研发、集成和运营。公司对北京码牛的投资行为，履行了必要的决策程序和法律手续，未导致公司主营

业务发生变化，系公司积极推进线下数据分析共享与合作的有益尝试。

3、参股南京千目

2016 年 2 月 5 日，公司与南京千目信息科技有限公司及其股东签订协议，出资 225 万元对南京千目进行投资，持股比例为 30%。上述对外投资行为已经公司于 2016 年 1 月 28 日召开的第一届董事会第八次会议审议通过。

南京千目主要从事电子导购系统（线下消费信息数据采集传感器之一）的研发与销售。公司对南京千目的投资行为，旨在丰富公司产品线、增强产品协同效应，履行了必要的决策程序和法律手续，未导致公司主营业务发生变化。

（二）子公司与参股公司的股权转让

1、转让汇纳软件 15%股权

2013 年 10 月 16 日，汇纳有限与上海汇纳软件技术有限公司股东之一张韬签订《股权转让协议》，以汇纳软件截至 2013 年 9 月 30 日经审定的净资产为基础，将持有汇纳软件 15%股权作价 3 万元人民币转让给张韬。该次股权转让完成后，公司不再持有汇纳软件股权。

汇纳软件成立于 2005 年 7 月，系汇纳有限与张韬等四名自然人共同设立的有限责任公司，经营范围为“计算机软件的开发、制造、销售及相关技术咨询”，但汇纳软件自成立至注销并未开展实际经营业务。2014 年 11 月 4 日，汇纳软件完成注销程序。

汇纳有限转让汇纳软件 15%股权的行为合法、有效，价格公允，未对公司主营业务产生影响，有效避免了潜在同业竞争，有利于公司的独立经营和规范运作。

2、转让晖有智能 51%股权

2015 年 6 月 25 日，公司与上海晖有智能控制科技有限公司另一股东秦智签订《股权转让协议》，以晖有智能截至 2015 年 3 月 31 日经审定的净资产为基础，将持有晖有智能 51%股权作价 51 万元人民币转让给秦智。该次股权转让完成后，公司不再持有晖有智能股权。

晖有智能成立于 2010 年 6 月，系汇纳有限与秦智等二名自然人共同设立的有限责任公司，主要从事温度控制器经营业务，不同于公司主营业务。本次股权转让前一会计年度晖有智能资产总额、营业收入、净利润占公司合并财务报表相应财务指标的比例很小，对公司财务状况影响很小，具体数据如下：

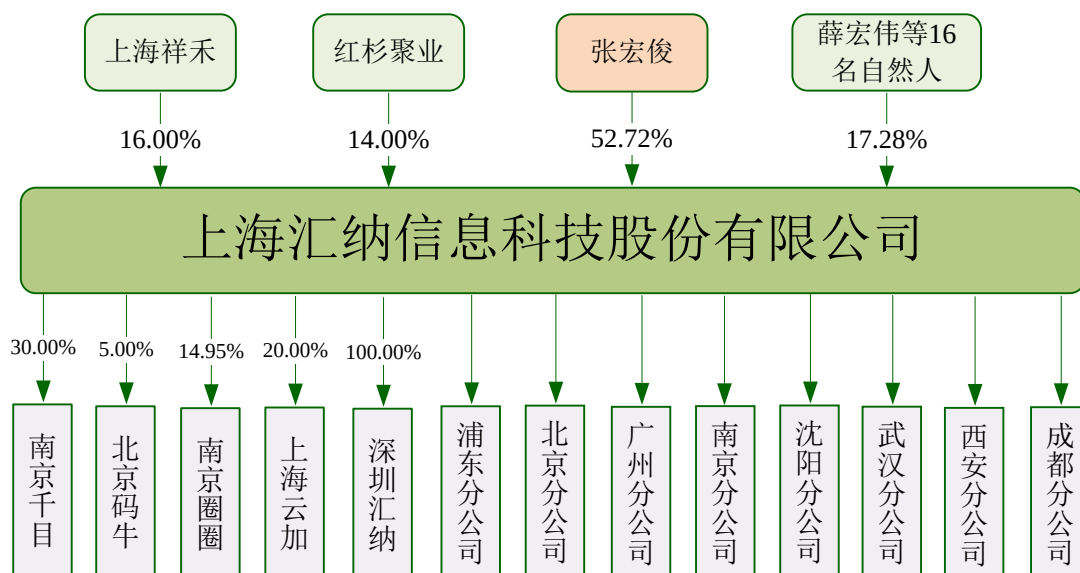
单位：万元

项目	资产总额 (2014.12.31)	营业收入 (2014 年度)	净利润 (2014 年度)
晖有智能	138.30	129.18	-0.33
汇纳科技	20,360.86	11,303.79	3,225.87
占比 (%)	0.68	1.14	-0.01

注：上述财务数据均已经审计。

公司转让晖有智能 51%股权的行为合法、有效，价格公允，未对公司主营业务产生重大影响。通过本次股权转让，公司主营业务得以进一步明晰和聚焦。

四、发行人的股权结构及关联关系



五、发行人子（分）公司与参股公司情况

截至本招股说明书签署日，本公司拥有深圳汇纳科技有限公司一家全资子公司，上海云加信息科技有限公司、南京圈圈网络科技有限公司、北京码牛科技有限公司和南京千目信息科技有限公司四家参股公司，以及浦东、北京、广州、南京、沈阳、武汉、西安、成都八家分公司。

上海浦东为公司总部所在地，深圳汇纳以及北京、广州、南京、沈阳、武汉、西安、成都七家分公司系公司在全国主要区域中心城市的分支机构，执行公司主营业务的区域开拓、运营服务等职能。上海云加和南京圈圈主要从事基于线下消费信息数据的 APP 应用开发，系公司延伸主营业务产业链、拓展增值服务的有

益尝试；北京码牛主要从事信息安全及相关大数据分析产品的研发、集成和运营，系公司积极推进线下数据分析共享与合作的有益尝试；南京千目主要从事电子导购系统的研发与销售，有利于丰富公司产品线、增强产品协同效应。

公司子（分）公司具体情况如下：

（一）深圳汇纳科技有限公司

公司名称	深圳汇纳科技有限公司			
成立日期	2011 年 6 月 14 日			
法定代表人	李浩			
注册资本	500 万元			
实收资本	500 万元			
注册地址	深圳市福田区凯丰路 4 号六层综合楼 1 栋 503			
主要经营地	深圳市			
公司股东	汇纳科技 100%			
企业类型	有限责任公司（法人独资）			
经营范围	电子产品、计算机软硬件、通讯产品的技术开发、技术咨询与销售；计算机设备的上门安装、上门调试和上门维护；电子产品、计算机软件及辅助设备、通讯器材、办公自动化设备的销售；自有设备租赁（不得从事金融租赁及其他限制项目）；网络技术开发；计算机系统集成；计算机综合布线；网页设计；通信工程（取得相关行政主管部门颁发的资质证书后方可经营）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。			
主要财务数据（经立信会计师事务所审计，单位：万元）	2016 年 1-6 月/ 2016.06.30	总资产	净资产	净利润
		1,655.78	141.01	-25.93
	2015 年度/ 2015.12.31	总资产	净资产	净利润
		878.19	108.16	-58.24

深圳汇纳从事的业务主要包括：

首先，深圳汇纳承担公司华南地区主营业务的区域开拓、运营服务等职能。公司总部设在上海，区域市场主要包括华东、华中、华南、西南、东北、华北及西北区，公司在华南地区中心城市之一的深圳设立全资子公司，与北京、广州、南京、沈阳、武汉、西安、成都等位于全国主要区域中心城市的分支机构一起构成公司整体运营网络。

其次，深圳汇纳还承担车载客流分析业务的推广工作。2009年12月，汇纳有限与深圳市运发实业有限公司签订了《技术开发合同》，受托研究开发“深圳市

道路客运安全监控管理系统——超载与客流监控终端”项目。深圳汇纳成立后，作为公司设立在深圳地区的全资公司，负责该车载客流系统项目的实施与推进。

最后，深圳汇纳择机开展与主营业务相关的产品代理业务。2015年6月，深圳汇纳与zSpace, Inc.签署协议，成为后者虚拟现实产品在国内的独家代理机构，开展代理业务。2016年5月，为聚焦业务资源，深圳汇纳与zSpace, Inc.及北京橙色海豚科技有限公司签署三方协议，决定不再担任zSpace产品国内独家代理机构，北京橙色海豚科技有限公司取代深圳汇纳成为zSpace, Inc.虚拟现实成品在国内的独家代理机构。

（二）上海云加信息科技有限公司

公司名称	上海云加信息科技有限公司			
成立日期	2014 年 4 月 22 日			
法定代表人	余焰军			
注册资本	125 万元			
实收资本	125 万元			
注册地址	上海市嘉定区真新街道金沙江路 3131 号 3 幢东区 153 室			
主要经营地	上海市			
公司股东	余焰军 72%、汇纳科技 20%、丁刚 8%			
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）			
经营范围	从事计算机软硬件技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，通信建设工程施工，网络工程，计算机服务（除互联网上网服务营业场所），计算机、软件及辅助设备的销售，企业管理咨询，电子商务（不得从事增值电信、金融业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
主要财务数据 （未经审计，单位： 万元）	2016 年 1-6 月/ 2016.06.30	总资产	净资产	净利润
		205.50	180.70	-86.45
	2015 年度/ 2015.12.31	总资产	净资产	净利润
		290.11	267.15	-100.94

上海云加主要从事线下消费信息数据的APP应用开发，定位于移动互联网时代的“微定位专家”，围绕iBeacon微定位技术，为品牌零售、商场百货、汽车、会展、学校、场馆等场所提供室内精准定位SDK和营销活动管理及数据分析。其他股东包括自然人余焰军、丁刚，与公司不存在任何形式的关联关系。

（三）南京圈圈网络科技有限公司

公司名称	南京圈圈网络科技有限公司			
成立日期	2013 年 11 月 29 日			
法定代表人	许峰			
注册资本	144.25 万元			
实收资本	144.25 万元			
注册地址	南京市秦淮区中华路 420 号			
主要经营地	南京市			
公司股东	许峰 61.03%、朱巍 12.71%、陆祯铭 6.64%、汇纳科技 14.95%、上海麦腾永联创业投资管理有限公司 1.66%、上海东方飞马企业服务有限公司 3.01%			
企业类型	有限责任公司			
经营范围	网络技术研发；计算机软硬件技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；动漫设计。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
主要财务数据 （未经审计，单位： 万元）	2016 年 1-6 月/ 2016.06.30	总资产	净资产	净利润
		136.75	136.83	-50.04
	2015 年度/ 2015.12.31	总资产	净资产	净利润
		186.75	186.87	-134.48

南京圈圈主要从事线下消费信息数据的APP应用开发，专注于场景与信息融合与互动，通过利用AR技术将信息融入场景，帮助用户更便捷的获取场景内的信息，并利用游戏化的AR体验连接商家与用户。其他股东包括上海麦腾永联创业投资管理有限公司、上海东方飞马企业服务有限公司及自然人许峰、朱巍、陆祯铭，与公司不存在任何形式的关联关系。

（四）南京千目信息科技有限公司

公司名称	南京千目信息科技有限公司			
成立日期	2011 年 2 月 12 日			
法定代表人	张巍			
注册资本	142.857 万元			
实收资本	142.857 万元			
注册地址	南京市雨花台区雨花大道 2 号 5 层 502 室			
主要经营地	南京市			

公司股东	汇纳科技 30%、张巍 24.50%、葛兆明 23.10%、葛春 22.40%、			
企业类型	有限责任公司			
经营范围	电子产品、五金交电、计算机软硬件及耗材的销售；软件研发、销售；计算机技术研发、技术转让、技术咨询、技术服务；多媒体制作；动漫设计、制作；展览展示服务、礼仪服务；企业形象策划、市场营销策划；商务信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
主要财务数据 （未经审计，单位： 万元）	2016 年 1-6 月/ 2016.06.30	总资产	净资产	净利润
		254.51	163.39	-92.50
	2015 年度/ 2015.12.31	总资产	净资产	净利润
		137.92	30.88	-51.50

南京千目主要从事电子导购系统的研发与销售。其他股东包括自然人张巍、葛兆明、葛春，与公司不存在任何形式的关联关系。

（五）北京码牛科技有限公司

公司名称	北京码牛科技有限公司			
成立日期	2013 年 9 月 23 日			
法定代表人	徐涛			
注册资本	584.7895 万元			
实收资本	584.7895 万元			
注册地址	北京市海淀区花园北路 14 号 66 幢 816 室			
主要经营地	北京市			
公司股东	徐涛 47.50%、上海东沐投资合伙企业（有限合伙）23.50%、上海云桦投资合伙企业（有限合伙）9.50%、天津利合求正科技中心（有限合伙）9.50%、汇纳科技 5%、北京鸿金投资有限公司 5%			
企业类型	有限责任公司			
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；经济贸易咨询；会议服务；销售电子产品、五金、交电、机械设备、计算机、软件及辅助设备、工艺品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）			
主要财务数据 （未经审计，单位： 万元）	2016 年 1-6 月/ 2016.06.30	总资产	净资产	净利润
		712.61	580.17	-593.98
	2015 年度/ 2015.12.31	总资产	净资产	净利润
		859.91	695.40	603.36

北京码牛主要从事信息安全及相关大数据分析产品的研发、集成和运营。其

他股东包括上海东沐投资合伙企业（有限合伙）、上海云桦投资合伙企业（有限合伙）、天津利合求正科技中心（有限合伙）、北京鸿金投资有限公司及自然人徐涛，与公司不存在任何形式的关联关系。

（六）上海汇纳信息科技股份有限公司浦东分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司浦东分公司
成立日期	2015 年 1 月 8 日
负责人	刘宁（3617）
注册地址	上海市浦东新区东方路 1215 号 2 幢 103 室
主要经营地	上海市
经营范围	从事电子科技、计算机科技、通讯技术领域内的技术开发、技术咨询、技术服务，计算机及辅助设备的销售、安装、调试及维护（除计算机信息系统安全专用产品），通信建设工程施工，电子产品、通讯器材、办公自动化设备的销售，自有设备租赁（不得从事金融租赁），综合布线，计算机网络工程，网页设计制作，从事货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（七）上海汇纳信息科技股份有限公司北京分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司北京分公司
成立日期	2013 年 8 月 23 日
负责人	李义明
注册地址	北京市海淀区羊坊店路 18 号 1 幢 9 层 904 室
主要经营地	北京市
经营范围	从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务；从事“通讯”领域内技术开发、技术咨询；计算机系统集成；销售电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材；自有设备租赁（不得从事金融租赁）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）

（八）上海汇纳信息科技股份有限公司广州分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司广州分公司
成立日期	2013 年 7 月 5 日
负责人	袁德胜
注册地址	广州市番禺区小谷围街中二横路 22 号 B601-B604
主要经营地	广州市
经营范围	从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务；从事

	“通讯”领域内技术开发、技术咨询；计算机设备安装、调试、维护；通信工程（除卫星电视广播地面接收设施）、电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、办公自动化设备生产、销售；自有设备租赁（不得从事金融租赁）；从事货物进出口及技术进出口业务。

（九）上海汇纳信息科技股份有限公司南京分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司南京分公司
成立日期	2014 年 8 月 21 日
负责人	姚传国
注册地址	南京市玄武区珠江路 88 号 1 幢 1804 室
主要经营地	南京市
经营范围	从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务；从事“通讯”领域内技术开发、技术咨询；计算机设备安装、调试、维护；通信工程（除卫星电视广播地面接收设施）、电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、办公自动化设备生产、销售；自有设备租赁（不得从事金融租赁）；从事货物进出口及技术进出口业务；可承担连接至公用通信网的用户通信管道、用户通信线路、综合布线及其配套的设备工程建设；计算机网络工程、网站建设与维护。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（十）上海汇纳信息科技股份有限公司沈阳分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司沈阳分公司
成立日期	2014 年 9 月 26 日
负责人	王伟
注册地址	沈阳市铁西区建设东路 78 号（1206）
主要经营地	沈阳市
经营范围	从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务，从事“通讯”领域内技术开发、技术咨询，计算机设备安装、调试、维护，通信工程（除卫星电视广播地面接收设施），电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、办公自动化设备销售，自有设备租赁（不得从事金融租赁），从事货物进出口及技术进出口业务，可承担连接至公用通信网的用户通信管道、用户通信线路、综合布线、及其配套的设备工程建设，计算机网络工程。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（十一）上海汇纳信息科技股份有限公司武汉分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司武汉分公司
成立日期	2014 年 8 月 27 日
负责人	王磊
注册地址	洪山区融科珞瑜路 95 号 T1 幢 1 单元 17 层 5 号
主要经营地	武汉市
经营范围	计算机软硬件及辅助设备的研发、销售、技术咨询及技术服务；电子产品、通讯器材、办公自动化设备的销售；货物、技术进出口（不含国家禁止或限制的货物或技术）；通信工程、计算机网络工程的施工；综合布线；网站建设与维护。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（十二）上海汇纳信息科技股份有限公司西安分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司西安分公司
成立日期	2013 年 8 月 12 日
负责人	胡小勇
注册地址	陕西省西安市高新区唐延南路 10 号中兴产业园研发大楼 C402 室
主要经营地	西安市
经营范围	一般经营项目：从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务，从事“通讯”领域内技术开发、技术咨询，计算机设备安装、调试、维护，通信工程（除卫星电视广播地面接收设施），电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材（不含地面卫星接收设备）、办公自动化设备生产、销售，自有设备租赁（不得从事金融租赁），从事货物进出口及技术进出口业务（国家限制和禁止进出口的货物和技术除外），可承担连接至公用通信网的用户通信管道、用户通信线路、综合布线、及其配套的设备工程建设，计算机网络工程，网站建设与维护。（以上经营范围除国家规定的专控及前置许可证项目）

（十三）上海汇纳信息科技股份有限公司成都分公司

公司名称	上海汇纳信息科技股份有限公司成都分公司
成立日期	2015 年 6 月 1 日
负责人	李萍
注册地址	四川省成都市武侯区锦绣路 1 号保利中心 1 栋 17 层 1719 号
主要经营地	成都市
经营范围	从事“电子、计算机”领域内技术开发、技术咨询、技术服务，从事“通讯”领域内技术开发、技术咨询，计算机设备安装、调试、维护，

通信工程（除卫星电视广播地面接收设施），电子产品（除医疗器械）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、办公自动化设备销售，自有设备租赁（不得从事金融租赁），从事货物进出口及技术进出口业务，可承担连接至公用通信网的用户通信管道、用户通信线路、综合布线、及其配套的设备工程建设，计算机网络工程。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

六、持有5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）控股股东暨实际控制人的基本情况

张宏俊持有公司 7,500 万总股本中的 3,954 万股，占公司总股本的 52.72%，为公司的控股股东暨实际控制人。

张宏俊，男，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码 61262919731013xxxx。张宏俊先生现任本公司董事长兼总经理，简历参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员基本情况”之“（一）董事会成员”部分。

（二）其他持有5%以上股份的股东的基本情况

除张宏俊外，公司持股5%以上的其他股东包括上海祥禾和红杉聚业。

1、上海祥禾

截至本招股说明书签署日，上海祥禾持有公司1,200万股，占公司总股本的16%。

公司名称	上海祥禾泓安股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2010 年 12 月 29 日
注册地址	上海市浦东新区浦东大道 2123 号 3E-1500 室
执行事务合伙人	上海济业投资合伙企业（有限合伙）（委派代表：谢超）
企业类型	有限合伙企业
认缴出资额	130,001 万元
主营业务	股权投资，股权投资管理，投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，上海祥禾的出资结构如下：

合伙人名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
上海济业投资合伙企业（有限合伙）	1.00	0.00

涌金投资控股有限公司	20,000.00	15.38
陈金霞	16,600.00	12.77
魏 锋	10,000.00	7.69
沈 静	7,500.00	5.77
宁波日月集团有限公司	6,500.00	5.00
曹言胜	5,000.00	3.85
杭州泰和房地产开发有限公司	5,000.00	3.85
泉州恒安世代创业投资有限公司	5,000.00	3.85
张 忱	5,000.00	3.85
孙炳香	4,500.00	3.46
中海银信投资有限公司	3,300.00	2.54
林志强	3,000.00	2.31
周少明	3,000.00	2.31
北京天合联冠投资有限公司	2,000.00	1.54
林凯文	2,000.00	1.54
刘亦君	2,000.00	1.54
卢映华	2,000.00	1.54
深圳怡化投资控股有限公司	2,000.00	1.54
周 忻	2,000.00	1.54
济宁浩珂矿业工程设备有限公司	1,500.00	1.15
王金花	1,500.00	1.15
于向东	1,500.00	1.15
王小波	1,100.00	0.85
北京海达教育投资有限公司	1,000.00	0.77
李 嘉	1,000.00	0.77
李文壅	1,000.00	0.77
林丽美	1,000.00	0.77
邱 丹	1,000.00	0.77
任坚跃	1,000.00	0.77
上海海悦投资管理有限公司	1,000.00	0.77
厦门海西岸投资发展有限公司	1,000.00	0.77
王健摄	1,000.00	0.77
王正荣	1,000.00	0.77

吴淑美	1,000.00	0.77
许广跃	1,000.00	0.77
越海全球物流（苏州）有限公司	1,000.00	0.77
赵文中	1,000.00	0.77
浙江大华技术股份有限公司	1,000.00	0.77
浙江亚欧创业投资有限公司	1,000.00	0.77
英德市时利和贸易有限公司	1,000.00	0.77
周 玲	1,000.00	0.77
合计	130,001.00	100.00

2、红杉聚业

截至本招股说明书签署日，红杉聚业持有公司1,050万股，占公司总股本的14%。

公司名称	天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2010 年 12 月 3 日
注册地址	天津空港经济区西二道 82 号丽港大厦裙房二层 202-C417
执行事务合伙人	上海喆煊投资中心（有限合伙）（委派代表：周逵）
企业类型	有限合伙企业
认缴出资额	260,000 万元
主营业务	从事对未上市企业的投资，对已上市公司非公开发行股票的投资及相关咨询服务（国家有专项专营规定的，按规定执行；涉及行业许可的，凭批准文件、证件经营）

截至本招股说明书签署日，红杉聚业的出资结构如下：

合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
上海喆煊投资中心（有限合伙）	2.00	0.00
无锡红杉恒业股权投资合伙企业（有限合伙）	74,835.30	28.78
天津红杉建业股权投资合伙企业（有限合伙）	72,118.80	27.74
无锡红杉兴业股权投资合伙企业（有限合伙）	65,541.80	25.21
天津红杉基业股权投资合伙企业（有限合伙）	41,640.40	16.02
天津红杉弘业股权投资合伙企业（有限合伙）	5,861.70	2.25
合计	260,000.00	100.00

上海喆煊投资中心（有限合伙）的普通合伙人为红杉资本股权投资管理（天津）有限公司，有限合伙人为张联庆。

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业

公司控股股东暨实际控制人张宏俊先生不存在控制的其他企业。

（四）发行人股份质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司股东持有的公司股份均未被质押和托管，也不存在其它权属争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）发行前后股本变化情况

本次发行前，公司总股本为 7,500 万股，按发行 2,500 万股计算，发行后总股本为 10,000 万股，本次发行的股份约占发行后总股本的 25%。

（二）发行前后股东持股情况

本次发行前后，公司股东持股情况变化如下：

序号	股东姓名/名称	本次发行前		本次发行后	
		股份（股）	比例（%）	股份（股）	比例（%）
1	张宏俊	39,540,000	52.72	39,540,000	39.54
2	上海祥禾	12,000,000	16.00	12,000,000	12.00
3	红杉聚业	10,500,000	14.00	10,500,000	10.50
4	薛宏伟	3,712,500	4.95	3,712,500	3.71
5	刘宁（3617）	1,181,250	1.58	1,181,250	1.18
6	刘宁（2332）	675,000	0.90	675,000	0.68
7	杨进参	675,000	0.90	675,000	0.68
8	林治强	675,000	0.90	675,000	0.68
9	胡小勇	675,000	0.90	675,000	0.68
10	郭宏伟	675,000	0.90	675,000	0.68
11	张大为	573,750	0.77	573,750	0.57
12	符 宁	573,750	0.77	573,750	0.57
13	王作辉	506,250	0.68	506,250	0.51
14	王永敏	506,250	0.68	506,250	0.51
15	潘潇君	506,250	0.68	506,250	0.51
16	李义明	506,250	0.68	506,250	0.51
17	李 浩	506,250	0.68	506,250	0.51

18	张 豪	506,250	0.68	506,250	0.51
19	孙卫民	506,250	0.68	506,250	0.51
20	社会公众股	-	-	25,000,000	25.00
-	合 计	75,000,000	100.00	100,000,000	100.00

（三）前十名自然人股东持股及其在发行人处任职情况

本次发行前，前十名自然人股东持股及其在本公司任职情况如下：

序号	股东姓名	股份（股）	比例（%）	任职情况
1	张宏俊	39,540,000	52.72	董事长、总经理
2	薛宏伟	3,712,500	4.95	董事、副总经理
3	刘宁（3617）	1,181,250	1.58	董事、副总经理
4	刘宁（2332）	675,000	0.90	监事
5	杨进参	675,000	0.90	大数据服务中心总监
6	林治强	675,000	0.90	硬件产品部总监
7	胡小勇	675,000	0.90	对外合作部总监
8	郭宏伟	675,000	0.90	物流仓储部总监
9	张大为	573,750	0.77	无
10	符 宁	573,750	0.77	副总经理

（四）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，公司股东之间不存在关联关系。

（五）股东中的战略投资者持股情况

本公司股东中无战略投资者。

八、发行人正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排和执行情况

本公司不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励计划及其他制度安排。

九、发行人员工情况

（一）发行人员工概况

随着公司经营规模的不断扩大，报告期内公司员工总数不断增长。2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日，公司（包括全资子公司和分公司）在册正式员工总数分别为 271 人、347 人、392 人和 413 人。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司员工专业结构如下：

分工	人数	占总人数的比例（%）
营销人员	42	10.17
运维人员	213	51.57
财务人员	7	1.69
综合管理	48	11.62
建设管理	18	4.36
技术研发	85	20.58
合 计	413	100.00

（二）发行人社保公积金缴纳情况

公司实行劳动合同制，按照《劳动法》的有关规定与员工签订了劳动合同，并为员工提供了必要的社会保障计划。公司自 2005 年 10 月起加入社会保险及住房公积金制度，开始为员工缴纳社会保险费和住房公积金。子公司深圳汇纳分别于 2012 年 9 月和 2014 年 6 月办理完成了社会保险和住房公积金的缴存登记手续，并已于 2015 年补缴了 2013 年度、2014 年度应缴纳的住房公积金。

报告期内，公司按照地方规定为符合缴纳条件的员工缴纳了社会保险和住房公积金。报告期各期末，公司（包含子公司、分公司）缴纳社会保险和住房公积金的员工人数如下：

项 目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	在册人数	缴纳人数	在册人数	缴纳人数	在册人数	缴纳人数	在册人数	缴纳人数
养老保险	413	371	392	373	347	332	271	247
失业保险	413	371	392	373	347	332	271	247
工伤保险	413	371	392	373	347	332	271	247
生育保险	413	371	392	373	347	332	271	247
医疗保险	413	371	392	373	347	332	271	247
住房公积金	413	371	392	373	347	332	271	247

报告期内各期末，公司社会保险金和住房公积金缴纳人数较在册员工人数少的原因主要包括：部分新入职员工当月入职时间较晚，已无法在当月办理社保和住房公积金的缴纳手续；部分离职员工离职当月未及时将社保和住房公积金关系转出等。对于入职当月因未能及时办理手续而未缴纳社保和住房公积金的员工，公司于其办理完毕相关社保和住房公积金手续后，会为其补缴自入职以来的社保费用和住房公积金。

报告期内，公司社会保险和住房公积金的缴费金额如下表所示：

项 目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	个人	企业	个人	企业	个人	企业	个人	企业
养老保险	67.71	166.15	116.54	290.78	86.64	212.19	52.81	130.79
失业保险	3.32	9.04	5.84	18.70	5.69	14.67	4.42	9.38
工伤保险	-	3.60	-	8.98	-	5.62	-	3.46
生育保险	-	5.95	-	10.36	-	7.99	-	4.47
医疗保险	17.42	78.66	29.54	142.93	22.2	102.53	13.25	63.47
住房公积金	58.34	62.58	92.76	106.01	70.21	70.82	42.97	42.78

根据上海市社会保险事业管理中心出具的证明，汇纳科技社保账户缴费状态正常，无欠款。根据上海市公积金管理中心出具的证明，汇纳科技于 2005 年 10 月建立住房公积金账户，自建立账户以来未有该中心行政处罚记录。根据深圳市社会保险基金管理局出具的证明，深圳汇纳自 2013 年 1 月 1 日至 2016 年 7 月 27 日期间，无因违反社会保险法律、法规或者规章而被该局行政处罚的记录。根据深圳市住房公积金管理中心出具的证明，深圳汇纳自 2012 年 8 月至 2016 年 7 月，没有因违法违规而被该中心处罚的情况。

报告期内，公司按照地方规定为符合缴纳条件的员工缴纳了社会保险和住房公积金，不存在需要补缴的情形。公司实际控制人张宏俊出具承诺，“如应社会保障主管部门要求或决定，公司需要为员工补缴社会保险金和住房公积金或公司因社会保险金和住房公积金的缴纳不符合有关规定而承担任何罚款或损失，本人愿承担应补缴的社会保险金、住房公积金和由此产生的滞纳金、罚款等费用，保证公司不会因此遭受损失。”

（三）发行人员工薪酬政策和上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会工资奖金规定及公司薪酬水平与行业水平、当地平均水平的比较情况

1、公司员工薪酬政策

经过多年积累，公司目前已经建立起了较为完善的立体式员工薪酬管理体系。公司当前的薪酬管理体系，横向主要根据岗位职责的特点划分为销售、运营维护、财务、综合管理、建设管理和技术研发等部分，纵向则主要根据职工级别的不同，划分为普通、中层、高层三个员工层次。

对于普通员工来说，营销人员采取“基本工资+销售提成”的薪酬体制，综合考虑销售收入、货款回收以及新老客户开发等情况评定每位销售人员的提成比例，将公司利益与销售人员的利益很好地结合在一起。综合管理、运营维护和技术研发等岗位的普通员工薪酬采取“基本工资+绩效奖金”的形式，入职时根据学历高低、工作经验、个人能力表现等确认基本工资，之后根据员工的月度 KPI 考核情况发放绩效奖金，并根据年度考核情况逐年调整。此外，对于运营维护和技术研发人员，公司还会根据项目建设情况及研发阶段给予相应的项目奖金。

中层管理人员主要按其在公司的任职岗位、目标责任及考核情况给予报酬，其薪酬包括基本工资、绩效奖金、年终奖、其他福利等部分，并根据个人所管理部门的业绩表现情况给予合理调整。

公司高层人员主要包括董事、监事、高级管理人员等，其中：独立董事只领取年度津贴，具体金额由董事会讨论后交由股东大会确定；未在公司内部任职的董事不在公司领薪；在公司内部任职的董事没有专门的职务津贴，而按其在公司的任职岗位和目标责任及考核情况给予报酬，其薪酬包括每月基本工资、绩效工资及年终奖金等部分。

综上所述，公司建立起了较为完善的薪酬确定体系，为不断提升公司员工工作积极性、培育和吸引优秀人才以及公司的长期稳定健康发展打下了基础。

2、上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会工资奖金规定

公司董事会下设薪酬与考核委员会，由独立董事芮萌、洪亮和公司董事长兼总经理张宏俊组成。《董事会薪酬与考核委员会工作细则》规定，薪酬与考核委员会是董事会下设的专门工作机构，主要工作是拟定公司董事、经理及其他高级管理人员的考核标准并进行考核；负责制定、审查公司董事、经理及其他高级管理人员薪酬政策与方案。

上市前，公司高级管理人员的薪酬水平主要根据其任职岗位、目标责任及绩

绩效考核情况评定，包括基本工资、绩效工资以及年终奖金等部分。此外，公司还为高级管理人员提供了节日福利、股权激励等多种形式的薪酬安排。通过上述薪酬安排，公司保证了高级管理人员的稳定性。通过职位责任状考核、奖金与业绩挂钩等措施，又能不断提升高级管理人员的工作积极性，将公司的成长与实现个人价值提升紧密地联系在一起，为公司持续健康发展打下了基础。

上市后，公司将进一步完善高级管理人员的薪酬管理制度，探讨多种形式的薪酬激励方式以及薪酬与业绩挂钩的体制，并逐步建立起员工职业规划制度，进一步提升公司在业内及本地的薪酬竞争力，建立起适应公司及行业快速发展、保证员工个人与企业协同成长的薪酬管理文化。

3、员工薪酬水平、增长情况及对比分析

(1) 报告期内公司各级别、各岗位员工薪酬分析

报告期各期间，公司各类员工的薪酬水平如下表所示：

员工分类	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
按岗位类别分								
销售人员	690.11	46.01	1,483.04	50.23	927.67	36.74	553.21	35.54
财务人员	38.20	2.55	80.55	2.73	67.25	2.66	41.73	2.68
综合管理	254.32	16.96	348.84	11.82	339.23	13.44	204.65	13.15
建设管理	63.05	4.20	156.09	5.29	482.89	19.13	367.97	23.64
技术研发	454.29	30.29	883.92	29.94	707.64	28.03	389.08	24.99
合 计	1,499.97	100.00	2,952.43	100.00	2,524.69	100.00	1,556.64	100.00
按职工层级分								
高层人员	133.86	8.92	386.76	13.10	288.75	11.44	259.00	16.64
中层人员	258.92	17.26	619.02	20.97	434.88	17.23	188.28	12.10
普通员工	1,107.19	73.81	1,946.65	65.93	1,801.06	71.34	1,109.36	71.27
合 计	1,499.97	100.00	2,952.43	100.00	2,524.69	100.00	1,556.64	100.00

注：该统计未包含公司为职工缴纳的社会保险、住房公积金。销售人员包括营销人员和运维人员。

报告期内，公司员工薪酬总额逐年提升，主要源于员工数量的持续增长和平均工资水平的不断上升。

首先,从岗位类别来看,报告期内公司各类岗位员工的薪酬水平均不断增长。其中,销售人员薪酬总额上升尤为明显,从 2013 年度的 553.21 万元上升至 2015 年度的 1,483.04 万元,销售人员薪酬占员工薪酬总额的比重不断上升,从 2013 年占比 35.54%上升至 2015 年 50.23%,与之相反的是建设管理人员薪酬总额占比不断下降,从 2013 年占比 23.64%下降至 2015 年的 5.29%,主要原因在于:

一方面,随着公司经营规模的不断扩张,公司销售支持及运维人员快速增长,从而使得销售人员薪酬增长较快。公司拥有遍布全国的销售及运营服务网络,并配备一定规模的人员,可以很好地协助公司总部执行区域销售开拓及项目运营维护等功能。报告期内,公司实施项目数量快速增长,且其力推的数据服务方式需要更多的一线销售及销售支持人员配合,使得相关人员数量增长较快。2013 年末至 2016 年 6 月末,公司运维人员分别达到 36 人、78 人、178 人和 213 人。

另一方面,由于公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较大、不定期性强等特点,且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高,采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。基于该等考虑,公司产品上线实施的安装环节主要采用外包形式进行。报告期内,承接客流系统安装工程的劳务外包商熟练水平和综合实施能力不断提升,同时工程布线、安装调试等环节的工艺流程亦不断改进、优化。顺应该等变化趋势,公司对员工职责进行了优化调整,部分建设管理人员主要工作职责转为销售支持及运营维护,同时兼顾所在地项目建设管理及验收工作,致使公司专职建设管理人员从 2013 年末的 101 人减少至 2015 年末的 25 人,建设管理人员薪酬也随之明显下降。

报告期内,除销售人员、建设管理人员外其他岗位的员工薪酬占薪酬总额的比重较为稳定。

其次,从员工层级上看,高层人员的工资占比从 2013 年的 16.64%下降到 2015 年的 13.10%以及 2016 年 1-6 月的 8.92%,而中层人员、普通员工的工资占比则从 2013 年的 83.37%上升到 2015 年的 86.90 %以及 2016 年 1-6 月的 91.07%,主要系随着公司生产经营规模增长,普通员工、中层员工的增加数量要高于高层人员所致。

(2) 公司员工薪酬水平与可比上市公司、当地平均水平对比分析

最近三年，公司与可比公司的平均职工薪酬对比情况如下表：

单位：元

项 目		证券代码	2015 年	2014 年	2013 年
可比公司	达实智能	002421.SZ	95,020.90	99,990.62	107,887.62
	佳都科技	600728.SH	176,831.29	169,179.95	107,203.01
	捷顺科技	002609.SZ	110,582.88	102,838.60	88,535.56
	科传股份	430371.OC	146,779.21	110,351.85	131,977.17
	可比公司平均值		132,303.57	120,590.26	108,900.84
	行业平均值	-	133,960.52	126,444.67	117,193.81
发行人 当地上 市公司	上海地区平均水平	-	172,144.83	166,736.00	153,908.34
	上海地区同行业平 均水平	-	166,134.66	157,049.01	151,373.86
发行人（上海地区）		-	140,323.26	117,109.48	109,549.45
发行人（上海以外地区）		-	72,060.24	73,885.96	50,517.67
发行人（全部员工）		-	93,479.51	87,712.50	69,251.00
发行人所在地平均工资水平		-	71,268.00	65,417.00	60,435.00

注：1、数据来源 Choice 金融终端-薪酬指标-员工人均薪酬、上海统计网；

2、平均职工薪酬计算方式为：（支付给员工的薪酬+期末应付职工薪酬-期初应付职工薪酬）/员工人数

3、“上海地区平均水平”指注册地位于上海市的上市公司员工人均薪酬；“上海地区同行业平均水平”指注册地位于上海市的且属于“165 软件与信息技术服务业”的上市公司员工人均薪酬

公司报告期内员工工资水平整体上呈现不断上升的趋势，但与同行业可比公司及行业平均水平仍有一定的差距。公司住所位于上海市，报告期内各年度的平均工资要高出上海地区职工的平均工资水平。与上海当地的上市公司相比，员工平均工资与同行业及同地区其他公司均存在一定差距，主要原因在于公司分公司众多，分公司各地平均工资水平不一，但普遍较上海市低，此外运维管理等基层人员相对较多也相对拉低了公司平均工资水平。随着生产经营的持续健康发展，公司将更加重视职工工资薪酬体系建设，进一步提升公司在行业内及当地的人才吸引力。

十、发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员、保荐人及证券服务机构作出的重要承诺、

履行情况及约束措施

（一）股份限售安排和自愿锁定承诺、主要股东持股及减持意向

参见本招股说明书“重大事项提示”之“一、发行人本次发行前股东股份的限售安排和自愿锁定承诺”及“五、本次发行前持股 5%以上股东的持股意向及减持意向”。

（二）稳定股价承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“二、发行人及其控股股东、董事（独立董事除外）及高级管理人员关于稳定公司股价的预案”。

（三）招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“三、发行人及其控股股东暨实际控制人、董事、监事、高级管理人员关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺”。

（四）董事及高级管理人员对公司本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“六、发行人董事及高级管理人员对公司本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺”。

（五）利润分配政策的承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“九、发行人上市后利润分配规划和计划”。

（六）避免同业竞争的承诺

参见本招股说明书之“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、同业竞争”之“（二）关于避免同业竞争承诺”。

（七）实际控制人作出的其他重要承诺

1、规范关联交易的承诺

本人承诺不利用控股股东暨实际控制人地位与身份损害公司及其他股东的合法利益。本人将尽可能避免由本人控制或参股的企业与公司发生关联交易，以确保公司及非关联股东的利益得到有效的保护。如因客观情况导致必要的关联交

易无法避免的，本人及控制或参股的其他企业将严格遵守法律法规和公司章程等规定，按照公平、合理、通常的商业准则进行。

2、关于避免资产占用的承诺

本人、本人近亲属及本人或本人近亲属所控制的其他企业未来不以任何方式占用公司及其子（分）公司的资产。

3、关于员工社会保险和住房公积金的承诺

如公司及其子（分）公司被社会保障管理部门或住房公积金管理中心要求为其员工补缴社会保险金或住房公积金，或因公司及其子（分）公司未足额缴纳社会保险金或住房公积金而被社会保障管理部门或住房公积金管理中心追偿或处罚的，本人将对此承担责任，并无条件全额承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关经济责任及因此所产生的相关费用，保证公司及其子（分）公司不会因此遭受任何损失。

4、关于房屋租赁的承诺

如因任何原因导致公司及其分支机构承租的房屋发生相关产权纠纷、债权债务纠纷、整体规划拆除、出卖或抵押、诉讼/仲裁等情形，并导致公司及其分支机构无法继续正常使用该等房屋或遭受损失，本人均承诺承担因此造成公司及其分支机构的所有损失，包括但不限于因进行诉讼或仲裁、罚款、停产/停业、寻找替代场所以及搬迁所发生的一切损失和费用。

（八）作出公开承诺事项的约束措施

参见本招股说明书“重大事项提示”之“七、发行人及其主要股东、董事、监事及高级管理人员作出公开承诺事项的约束措施”。

（九）中介机构作出的重要承诺

参见本招股说明书“重大事项提示”之“四、中介机构关于依法赔偿投资者损失的承诺”。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务、主要产品及服务基本情况

（一）主营业务基本情况

公司自成立以来，始终致力于线下消费行为数据分析，也即通过多种类型传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。

由于线下消费者行为的多样性、复杂性、广泛性等特征，线下消费信息数据通常需要经由各种类型传感器的传导才能成为可供分析应用的数据。常见的采集传感器包括客流分析系统、Wi-Fi 定位系统、二维码、车载终端、POS 机等多种类型。报告期内，公司主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，主要利用以客流分析系统为载体的视频分析技术等为百货商场、购物中心、零售连锁等领域内的线下实体商户提供客流量数据采集系统的方案设计、定制开发、实施上线、运维保障及数据增值服务等一系列专业服务。

公司客流分析系统通常由数据采集探头、数据分析设备、数据服务器、数据分析报表系统等部分组成，在标准化基础上视不同客户的具体需求会略有调整。包含在客流分析系统中的数据分析报表系统，是公司在数据分析和应用方面的尝试。公司自主开发并不断完善的数据分析报表系统可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，结合零售商其他经营销售数据（如销售额、成交量等）以及其他相关数据（如天气条件、营业时段、促销活动信息等），对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

围绕线下消费行为数据分析这一主线，在客流分析系统硬件设施广泛布局及数据报表分析系统成熟应用的基础上，公司正在积极探索客流分析系统硬件设施推广模式的创新，在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，并通过自我积累及数据合作等多种方式积极构建线下实体商业大数据平台，进行大样本、多角度的数据分析及延伸应用，营造线下实体商业大数据生态环境。

（二）主营业务收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入按产品及服务类别构成情况如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
客流分析系统	3,519.28	75.98	10,439.95	77.33	10,057.15	88.97	8,323.05	97.18
其他产品服务	1,112.52	24.02	3,060.62	22.67	1,246.64	11.03	241.52	2.82
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

报告期内，公司主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，营业收入主要来源于客流分析系统的销售及相关服务。2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司客流分析系统分别实现收入 8,323.05 万元、10,057.15 万元、10,439.95 万元和 3,519.28 万元，占各期间主营业务收入的比重分别为 97.18%、88.97%、77.33%和 75.98%。

经过十余年的专注与积累，公司视频客流分析系统已被国内众多知名商业地产、百货公司以及零售商用户所采纳，在全国多座城市拥有多家大型百货商场、购物中心以及零售连锁店铺客户，其中包括万达广场、龙湖天街、银泰中心、恒隆广场、龙之梦、新世界等知名百货商场和购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果、特力屋、艾格、彪马等品牌零售连锁店铺。

围绕线下消费行为分析这一主旨，公司主营业务亦涉及其他类型传感器的布局及应用。2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司客流分析系统之外的其他产品及服务分别产生销售收入 241.51 万元、1,246.64 万元、3,060.62 万元和 1,112.52 万元，占各期间主营业务收入的比重分别为 2.82%、11.03%、22.67%和 24.02%，规模相对较小，但金额及占比均呈上升趋势。该等产品及服务主要包括 Wi-Fi 定位系统、智能停车场管理系统等，与客流分析系统一起，共同组成公司进行线下消费行为分析、推进智慧购物和智慧城市建设的多维度产品线，可以更好地满足线下实体商户的多样化需求，有利于公司主营业务的拓展及盈利水平的增长。

（三）主要产品及服务情况

报告期内，公司客流分析系统实现的收入占营业收入的比例一直在 75%以上，系公司最主要的产品，也是公司未来持续健康发展的基础所在。

1、客流分析系统具体构成

公司客流分析系统通常由数据采集探头、数据分析设备、数据服务器、数据

分析报表系统等部分组成，是集硬件（数据采集探头、数据分析设备、数据服务器等）和软件（数据分析报表系统、客流视频数据分析算法等）于一体的客流数据采集及分析平台。数据采集探头、数据分析设备等核心硬件为订制采购，公司主导该等硬件的研发和设计，具体生产交由第三方供应商完成；数据服务器等辅助硬件为直接外购；视频分析算法、数据分析报表系统等软件部分完全由公司自主研发。对于应用场所来说，客流分析系统的实际交付需要完成包括布线、设备安装、调试、验收等在内的整个系统施工过程，其中布线与设备安装部分公司委托安装外包商（俗称“施工队”）完成，调试及验收由公司项目经理与用户共同完成。

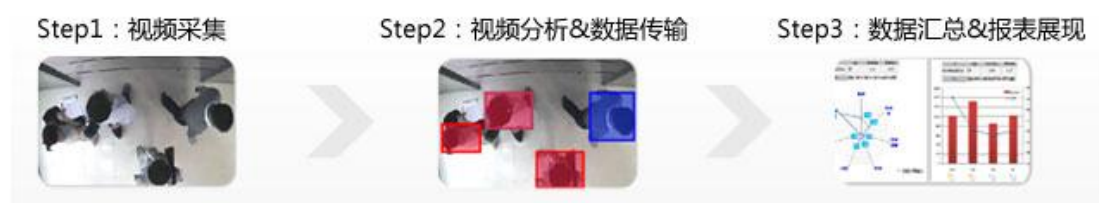
公司客流分析系统目前主要应用于商业零售领域，主要包括百货商场、购物中心、零售连锁店等线下商业业态。除商业零售领域外，公司视频客流分析系统还可以广泛应用于展会、景区、园区、轨交、市政、电信等对人流统计及预警控制有客观需求的公共行业。不论何种用户，标准化的客流分析系统均包括数据采集探头、数据分析设备、数据服务器、数据分析报表系统等部分，分布于应用场所的数据采集探头数目的差异会带来设备数量的差异，但销售给不同用户的客流分析系统的核心硬件及软件并没有实质性区别，辅助硬件视客户的偏好有时会在型号及规格的差异。伴随外部环境和应用技术的持续演进变化，公司会主动对核心硬件及软件作出改进与提升。

公司客流分析系统的销售多数需要通过招投标程序而确定，其定价依据为市场化定价。结合用户的具体情况及需求，在标准化客流分析系统的基础上，公司拟定个性化的系统设备服务明细及报价清单，通过招投标程序或与用户商谈确定销售价格。

视客户是否为零售连锁业态，客流分析系统可以分为单店系统和多店（连锁）系统。零售连锁店通常有总部管理的需求，即对各个分散店铺的客流等相关数据进行总体分析，在此基础之上为经营管理决策提供参考依据。单店系统和多店（连锁）系统包含的设备明细基本相同，区别在于多店（连锁）系统提供一个“总部数据报表中心”。单店系统由安装在各店铺的客流统计探头、客流分析终端等设备组成，可以通过单店的客流分析终端将客流量数据通过网络统一上报至总部数据中心，也可选择在单店部署数据服务器，由单店数据服务器向总部报备。总部

数据报表中心是整个多店（连锁）客流系统运行的核心，在总部数据中心服务器上运行的数据中心平台软件完成分店客流数据的采集、客流数据的分析汇总、数据报表的展现、用户管理等功能，并最终实现各种功能应用。用户可通过登录总部报表服务器进行数据报表浏览、打印、下载等工作。

2、基本原理及特点



IPVA 客流分析系统通过图像视频采集、视频分析&数据传输、数据汇总&报表呈现三个步骤实现对客流量情况的采集、分析及应用。

公司客流分析系统综合了客流数据统计及分析应用两个方面，具备计数准确且稳定、灵敏度高、系统组网灵活（可满足各种复杂的现场安装环境、网络传输环境的时机需要）、数据实时性强、数据传输及存储安全性高、实施简单且维护成本低等特点。

3、客流分析系统在客户日常生产经营中起到的具体作用及其评价

客流分析系统并不是单纯的设备销售，而是一个包含了硬件、软件并需要安装、调试及应用的客流数据综合统计及分析平台。包含在客流分析系统中的数据分析报表系统，本身就包含了数据分析应用服务在内，而数据分析与应用是客流数据统计的作用与意义所在。从这个意义上说，公司客流分析系统销售的实质是“数据服务”，设备销售仅是数据服务的载体。公司自主开发并不断完善的数据分析报表系统可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，结合零售商其他经营销售数据（如销售额、成交量等）以及其他相关数据（如天气条件、营业时段、促销活动信息等），对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

客流分析系统基于运动目标智能跟踪与识别技术，并通过人工神经网络、关键特征匹配等算法和智能统计模型，对指定单个或多个视频监控区域（如商场、商业街、店铺等）客流进行视频监控、运动分析和特征分类，精确检测出通过该

区域客流量数据。

客流分析系统在用户日常生产经营中起到的具体作用首先是“知晓人流”，但更为重要的是在知晓人流量基础上的数据挖掘应用。公司客流分析系统目前主要应用于商业零售领域，主要包括百货商场、购物中心、零售连锁店等线下商业业态，此外还包括展会、景区、园区、轨交、市政、电信等对人流统计及预警控制有客观需求的公共行业。不同领域不同类型客户对于客流分析系统具体作用的体现形式略有不同，具体如下：

（1）线下大中型商业实体

对于百货商场、购物中心等线下大中型商业实体来说，公司客流分析系统的应用可以分为三个层次：

第一个层次，在商场与外界连通的通道部署客流统计点，可以获取商场每日各时段客流量增减变化的基本情况，掌握商场整体客流量的变化趋势及规律以及各通道客流量分布情况等。通过对营销活动前后整体客流量变化的跟踪，可以对活动效果作出整体的判断和评估，并为优化总体资源利用提供数据依据。

第二个层次，在商场各区域、各楼层通道间部署客流统计点，可以获取商场各个区域的客流量数据，掌握商场各个区域在不同时段的客流量分布规律、各个区域的客流贡献（集客力）以及顾客在各个区域间的流动规律及相互影响的关系等。通过该层次数据的分析应用，商场可以对各区域的运营资源进行更加深入的优化，使得顾客在商场内部更加有效地流动，带来更多的销售机会。

第三个层次，为商场各店铺部署客流统计点，这一层次的数据统计深度几乎已经能够掌握到所有客流动态的细节。在这一层面上，通过客流量数据的分析应用，商场可以对单价店铺的客流贡献（集客力）进行细化分析，并借此优化品牌组合，最大化利用商场的场地资源，还可以帮助店铺优化人力资源配置，提升店铺成交率。

在线下大中型商业实体这一领域，公司在全国范围的应用案例已经达到 900 余家百货商场及购物中心，其中包括万达、凯德、恒隆、宝龙、龙湖、世茂、百联、香港新世界、华润、翠微、燕莎等一线开发商及运营管理商旗下的百货商场及购物中心。

(2) 零售连锁店

对于零售连锁店铺来说，在店内安装客流统计探头，通过灵活的网络传输方式，将各个分散店铺的数据进行汇总、整理，并结合 POS 数据及天气、活动等相关信息，可以充分挖掘门店销售潜力和销售机会，实现连锁店的长效经营。具体的分析及应用范畴可以涉及店铺客流量趋势分析、店铺成交率分析、促销活动效果评估、店员绩效评估、店铺经营状态及趋势评估等多个方面。

在零售连锁店这一领域，公司在全国范围的应用案例已经达到 18,000 余家，其中包括其中包括屈臣氏、耐克、苹果、特力屋、艾格、彪马、美特斯邦威等知名品牌。

(3) 其他领域

除商业零售领域外，公司视频客流分析系统还可以广泛应用于展会、景区、园区、轨交、市政、电信等对人流统计及预警控制有客观需求的公共行业。通过客流分析系统的引入和应用，该等公共行业可以获得实时人流数据，开展相应的分析应用及预警控制等。

公司曾经为上海世博会、杭州动漫展等展会提供客流统计服务，基于视频客流分析系统所设计的上海地铁人流预警系统目前已经开始局部试点。公司已经相应成立了职能部门，主要负责视频客流分析系统在公共行业等行业的拓展工作。

用户主要通过对客流量进行“数数”（即人工计数）的方式，来验证和评价客流分析系统的客流统计精度；公司本身也拟定了定期巡检制度，对于客流分析系统的统计准确性进行测试。作为一种自动化、高效率、实时的基于视频分析算法的统计方式，公司客流分析系统在客流数据统计方面会存在一定偏差，但该偏差很小。公司自主研发并不断完善的视频分析算法，能够精确检测出通过某一区域的客流量数据，准确率高、稳定性强。更加重要的是，客流分析系统统计出来的客流量对于用户来说主要是一种供分析讨论进而拟定管理决策的参考依据，客流量本身并不直接产生收益，客流量统计的微小偏差也不会产生直接损失，公司作为客流分析系统的供应商并不存在赔偿责任。公司自成立以来，从未发生因为客流量统计偏差而被用户要求索赔以及产生实际赔偿的情形。

4、其他技术方向及产品替代风险

实体商场客流分析通常可以分为三个层次：第一个层次是商场内客流的全量

分析；第二个层次是商场内客户群体的群体属性分析（例如男女比例、年龄段分布比例等信息）；第三个层次是进行较为精准的客群画像（例如消费偏好、价格敏感度、职住地分布等信息）。体现商场总体客流量的变化趋势的全量分析是这三个层次的基础，第二、三层次的分析是第一个层次全量统计分析的延伸应用。

视频分析技术是进行全量客流统计的主流手段，其技术实现基本原理是，通过安装在商场出入口顶端垂直向下照射的摄像头采集通过该通道的顾客的视频图像（该种视角所采集的顾客头顶和肩部的图像，从根本上避免了其他视角或技术经常发生的人与人之间遮挡的问题，从源头确保了统计的准确率），视频图像经过线缆传输至视频分析终端进行处理（视频分析终端搭载视频分析算法，实现对图像内行人目标的提取、跟踪、方向判别及计数），生成进出客流量数据，再由该终端将客流量数据传输至后端的数据服务器进行数据汇总、分析、展现等数据应用功能。

公司客流分析系统主要基于视频分析算法。从商用客流统计分析的技术演进及方向来看，早期的客流分析主要采用人工计数的方法，对某一时点的客流量进行抽查。这种方法不能做到实时监测，同时准确率也较低。后来部分商家引进了基于红外技术以及重力感应方式的客流统计系统，但这种系统也只能做到“人数计算”，无法深入进行客流的信息分析，很难较好地满足商业用户的需求。随着技术的不断发展，采用视频分析技术的视频客流统计系统开始崭露头角，它因其优越的性能、精确的统计结果、简单的安装实现方式以及低廉的成本等特性，逐步被商场等购物场所采纳使用。从技术方向上看，视频分析技术目前已经成为开放客流统计领域最成熟、最主流、应用领域最广的技术。

除此之外，目前市场上存在使用“手机追踪技术”统计客流量的尝试，其基本上通过以下两种技术手段来实现：

第一种是移动通信运营商通过通信基站检测基站覆盖区域内的手机移动信号来实现。由于运营商基站的设置密度非常稀疏，通过该种手段，可以实现在某个时间点对城市的某个区域内手机数量进粗略统计，但无法精确获取某个商场内的客流量情况，对线下实体商场而言，该种手段几乎没有实际价值，市场上也未出现过商场运营该项技术统计商场内客流量的案例。

第二种是通过在商场入口处及商场内通道安装布置Wi-Fi接入点，检测经过

附近的已开启Wi-Fi功能的智能移动终端来进行客流分析的手段。该方法较运营商移动信号检测方法而言探测精度较高。但其受限于具有Wi-Fi功能的智能手机的保有量、智能手机Wi-Fi功能的打开率以及Wi-Fi接入点对Wi-Fi信号的抓取率的限制，无法做到对经过接入点附近的客流的全量统计，进而也无法实现整个商场客流的全量统计，但将其用于对商场客流的抽样分析客观上也具备一定的实用价值。市场上该类技术的实施案例均为利用该项技术进行第二、第三个层次的客流分析应用，而非替代视频客流分析技术来进行全量客流统计。

公司客流分析系统以视频分析技术为依托，具有准确率高、实时性强、网络化管理等优点，视频分析技术也是当前商用客流统计的主流技术。当今社会发展日新月异，软件和信息技术服务业技术更新迭代非常迅速，颠覆与被颠覆是永恒的主题，未来也不完全排除客流分析统计领域出现新技术、新产品的可能。但是，公司所拥有的市场领先优势、持续技术创新优势等核心优势能够有效保障公司应对潜在技术和产品替代的风险。

保荐机构认为：发行人自成立以来从未发生因为客流量统计偏差而被用户要求索赔以及产生实际赔偿的情形，亦不存在潜在赔偿责任。发行人不存在因现有产品及技术被新产品、新技术替代从而导致重大经营风险的情形。

（四）公司主要经营模式

1、公司的盈利模式

公司具有典型的“轻资产”特征，盈利核心要素是将知识、技术、人力资本创新性地转化为具有高市场价值的线下消费行为数据分析产品和服务，从而在市场中获得良好的收益。公司报告期内盈利的主要来源为视频客流分析系统的销售（以系统验收合格为收入确认时点），并辅之以后续系统维护等相关服务。未来公司将在视频客流分析系统的基础上，研发、推广多种形式的线下消费行为数据分析产品及服务，并根据市场实时状况逐步推广数据服务导向的盈利模式，以期更好地服务市场需求并获取收益。

公司立足于自主创新，不断促进技术、产品、应用、商业模式的升级，推动形成全新的高成长市场，为公司业务的提升和扩大营造充分的发展空间。同时，充分借助深厚的技术积累，为市场提供超越客户需求的创新产品和应用解决方案，建立起公司在行业内的先发优势，保证公司良好的营业收入水平和利润空间。

2、公司的销售模式

公司产品和服务的销售采用直销模式。经过多年的积累，公司目前已经建立起一支专业性强、经验丰富的营销团队和运营服务团队。

公司利用行业领先的优势地位，总结出具有共性的、成熟的行业客流分析解决方案及服务进行复制，系统地开发行业客户。具体的营销模式有：通过参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司客流分析系统解决方案及服务案例；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；公司通过内部培训体系，将多年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力；现有客户介绍和推荐等。

公司设立营销中心负责营销管理工作，设立运维管理中心负责运营服务工作，此外还设有数据采集产品中心、大数据服务中心、智慧购物产品中心等产品及服务专业部门来支持销售工作的开拓与创新。目前，公司以上海浦东为总部所在地及主要经营地，并根据地域特征在北京、广州、南京、沈阳、武汉、西安、成都设立了分支机构，作为公司在总部上海之外的其他国内主要区域中心城市的常设机构，执行公司主营业务的区域开拓、运营和管理等职能。

3、公司的采购模式

公司客流分析系统等产品实施过程中需要的硬件设备，如服务器、显示器等主要通过厂商直接采购或通过贸易商采购，作为系统数据分析基础设备的客流分析终端及摄像头主要通过第三方供应商订制，客流分析系统等产品的布线安装通过劳务外包方式完成。公司根据产品价格是否合理、服务是否优良选择适当的供应商，经过多年发展，公司已经拥有比较完善的供应商管理体系，与主要供应商之间形成了良好稳定的合作关系。

对于客流分析系统、智能停车场管理系统、Wi-Fi 定位系统等公司主动向用户推介的产品，公司对其整体架构（包括硬件、软件等）进行研发设计，并在交付使用的过程中根据市场需求和技术信息的变化进行动态更新，公司核心技术体现为基础算法及其呈现形式，以及线下消费信息数据的综合分析及应用。该等产品所需要的标准化硬件模块由公司直接采购，分析终端、摄像头等订制采购。

围绕推动线下智慧购物科技创新这一使命，依托于公司在线下消费行为分析这一领域十多年的实践积累，公司亦能够承接智慧购物解决方案等系统集成项

目，报告期内已产生相关收入。对于该等项目，公司核心技术主要体现为整体框架设计、所需产品技术的总体搭配协调以及项目实际交付能力等。智慧购物解决方案等所需要的各个子模块中，对于公司有研发积累和实际应用经验的模块（比如客流分析系统等），由公司自行提供，对于公司尚不具备单独实施能力的应用模块，由公司直接向第三方采购或者委托第三方开发，在此基础上完成汇总、集成及实施应用。

公司设立项目采购部，负责项目实施所需设备采购及外包事宜，根据项目施工计划制订采购计划，确保高质廉价的设备及材料按时到货。项目采购部在维护原供应商的同时，及时开发新的供应商，定期了解供应商情况，对供应商进行评价及打分，建立供应商黑白名单，并实地进行供应商的审核及验厂工作，把控采购物品的质量并对采购成本进行有效控制。

4、安装外包情况

公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较大、不定期性强等特点，且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高，采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。客流分析系统等产品施工安装需使用信号线、电源线、网络线、桥架、支架等辅助材料，根据承包方是否需要负责辅助材料购置事宜，公司安装外包又可以分为包工包料和包工不包料两种方式。2013 年以来，公司安装外包主要采用包工不包料的方式，并根据地域便利性、工程进度等因素选择工程劳务承包方。

5、影响经营模式的关键因素

从公司自身来说，公司经营重点在于客流分析系统等产品及服务的研发、市场拓展及后续数据增值服务，人力、物力和财力主要聚焦于附加值较高的产业链环节，基本不涉及设备、材料的外购加工以及工程具体施工过程。比较优势和核心价值是影响公司经营模式的关键因素之一。

公司经营模式的选择和调整也与发展阶段紧密相关。过去十余年，公司基于自有资源情况，经营重点在于稳步推进客流分析系统等产品的市场占有率，逐步提升公司品牌的知名度和美誉度。目前，公司已经成为商业零售领域客流统计与分析的市场领先者，由于市场领先优势的存在，公司具备了主动调整业务模式的条件。软件和信息技术服务业市场态势瞬息万变，技术更新迭代频繁快速，

市场竞争始终存在且不断加剧，作为处在该等行业中的公司来说，为进一步巩固市场地位、增强核心竞争力并实现健康永续发展，在控制风险的前提下，根据市场状况对经营模式做出适当调整具有必要性。

公司客流分析系统等产品及服务主要应用于线下商业实体。目前，线下零售企业均面临着电商等线上销售业态带来的挑战和压力，传统的线下零售企业需要谋求经营模式的转型，结合自身线下服务的优势，寻求线上线下的融合和突破。而从现有情况来看，目前已经布设视频客流分析系统的线下零售企业多为行业内管理意识较强的高端商业零售企业，比如万达地产、龙湖地产、银泰集团、恒隆地产等，部分传统的商业零售企业尚未充分意识到客流数据在商场日常运营中的重要作用，为其建设花费专项支出的主观能动性不强。在该等情况下，如果公司想要进一步拓展产品线的覆盖面，也有必要对经营模式进行适当调整。

此外，互联网行业常见的“基础功能免费+选择性付费”模式也是影响公司经营模式的关键因素之一。互联网行业“免费”模式的核心内容是为客户提供产品及服务体验，尤其是从未使用过公司产品及服务的客户，需要在使用一段时间后才能对客流数据采集及应用的价值有更为直观的认知。

6、公司经营模式报告期内的变化情况及未来变化趋势

报告期内，公司经营模式未发生重大变化。

未来可预见期间内，公司仍将紧紧围绕线下消费行为数据分析这一主线开展技术研发、市场拓展及数据增值服务工作，聚焦于高附加值产业链环节，设备材料采购加工及工程施工劳务主要通过外包形式进行的经营模式预计不会发生重大变化。在此基础上，考虑到公司市场地位、发展战略以及行业发展趋势等影响因素，公司将会对客流分析系统在商业零售领域的业务推广模式进行适当调整，在现行系统销售方式的基础上增加数据服务方式。

（1）业务模式创新的原因及合理性

公司客流分析系统在商业零售领域内的推广已经卓有成效，但报告期内其推广模式仍以系统销售方式为主，这也是线下实体商业信息化建设的常见模式。顺应行业发展的必然趋势，为迅速扩大公司客流分析系统在线下实体商业的覆盖面和占有率，也为公司构建线下实体商业大数据平台夯实基础，公司客流分析系统在商业零售领域内的业务模式在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，报告

期内已经开始尝试推行。

数据服务方式下，公司将以提供数据服务为导向，在整合客流数据、第三方数据、政府公开数据等数据资源的基础上，为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。

公司所提出的数据服务方式与系统销售方式的主要要点对比如下表所示：

项目	系统销售方式	数据服务方式
业务实质	两种方式的业务实质均是“数据服务”；系统销售方式下虽然销售的是有形产品，但引导其实现销售的还是有形产品包含的数据分析部分	
业务导向	以具体产品及服务的销售为导向	明确数据服务作为业务导向
数据范围	单体数据（包括客流数据、销售额、成交量、天气条件等）	由单体数据延伸至多来源、多维度的数据集
销售标的	以具体产品及服务为销售标的	以客流统计分析产品及服务组合为销售标的，用户拥有选择权
销售收入	具体产品及服务一次性完成交付	持续数据服务，可实现稳定多期收入

公司拟推广的数据服务方式，与之前的系统销售方式并不是非此即彼的关系，而是在之前系统销售方式的基础上，明确了数据服务为业务导向，丰富了产品及服务组合，将选择权交给用户。

公司推行数据服务方式具有合理的原因，具体如下：

① 数据服务方式能充分体现客流统计产品的应有之义

公司致力于线下消费行为数据分析，通过客流分析系统等传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。报告期内，公司主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，主要利用以客流分析系统为载体的视频分析技术为百货商场、购物中心、零售连锁店等商业零售领域内的客户提供客流量数据统计分析及数据挖掘应用。

就公司主营业务的实质而言，系统销售方式实质上也是“数据服务”，虽然销售的是有形产品，但引导其实现销售的还是有形产品包含的数据分析部分。公司推行数据服务方式，以数据服务作为引领公司业务的宗旨，方能体现客流统计产品乃至公司业务定位及发展战略的应有之义。

② 推行数据服务方式与行业发展整体状况有关

随着电子商务和移动互联网的快速崛起，线下实体商业面临着巨大市场冲击，转型迫在眉睫。电子商务凭借线上价格优势获取了大量顾客消费行为数据，通过大数据分析工具和手段，实现了数字化精准营销，并获得了巨大成功。而对于线下实体商业来说，推行 O2O 模式，把线上和线下的优势进行结合，让消费者在享受线上优惠价格的同时，又可享受线下贴身的服务，是其积极谋求转型的必经之路。

O2O 要求商业企业利用实体渠道、电子商务渠道和移动电子商务渠道整合的方式，能够在任何时候、任何地点、任何方式给顾客提供无差别的购买体验。这一模式能够良好运转的核心是消费者在线上的消费行为数据（包括消费者自身信息、消费行为信息以及商品信息等）与其在线下的消费行为数据无缝对接。

而现在推行 O2O 碰到的最大瓶颈，就是线下商业实体数据的匮乏。具备较强实力的实体商业巨头（比如万达地产、龙湖地产等），已经开始着手大数据环境下的线下信息系统建设。而大量不同规模的线下商业实体，受制于管理体制、资金压力、传统信息系统根深蒂固等因素，无法获得准确有效的线下消费信息数据。而相对于自身掌握的数据及其维度，线下商业实体更需要的是基于更大环境（如行业、商圈、城市等）的数据，基于大样本、多维度的数据分析及挖掘应用才能真正为其引流增效、精准营销和精细化管理提供有效支持，才是 O2O 的应有之义。

③ 推行数据服务方式系企业自身持续发展的必然

公司自成立之初即致力于线下消费行为数据分析，“推动线下智慧购物的科技创新，构建连接实体商业的数据平台”是公司使命，“成为中国最大的线下消费数据提供商”系企业愿景。十余年来，公司客流分析系统在商业零售领域内的推广卓有成效，已经拥有多家百货商场、购物中心和零售连锁店的实施案例，市场覆盖面广，市场占有率高。而相比于线下数据采集传感器（客流分析系统等）的推广，公司在实体商业数据平台构建方面尚处于起步阶段。

实体商业数据平台的构建，一方面需要商业大环境的配合，另一方面则需要平台搭建者具备足够的市场覆盖面和市场影响力。从目前情况来看，商业大数据平台已经成为线下实体商业等市场参与者的必需，而十余年在线下实体商业的实

践案例和技术储备也为公司着手构建线下实体商业大数据服务平台提供了支撑。作为国内最大的线下实体商业客流数据服务商，公司也有责任和义务用先进的技术和服务引领行业发展方向，推动商业客流数据分析和价值挖掘，积极参与智慧商业、智慧城市的建设和服务。

总之，数据服务方式的推行既是线下实体商业利益相关者的客观需要，又是应对激烈的市场竞争、助力公司持续快速发展、进而实现公司使命和企业愿景的重要举措。

（2）数据服务方式的成熟性及行业情况

数据服务方式并不是崭新的模式，而是之前系统销售方式的自然延伸。数据服务方式本身就包含了系统销售方式的内容，是在之前系统销售方式的基础上，明确了数据服务为业务导向，丰富了产品及服务组合，将选择权交给用户。

该等方式对于公司来说，需要调整的仅仅是销售导向策略和数据产品的研发方面，其他方面并不需要作出重大的调整，而销售导向策略调整和数据产品研发本身也是一个逐步适应、持续更新的过程。因而该等方式对于公司来说，并不具有非常高的难度，而是一个逐步积累、水到渠成的过程。

主要竞争对手客流数据传感器的商业模式亦是以系统销售方式为主，但多数也在积极开展数据应用增值服务方面的尝试。

公司客流分析系统产品及服务主要应用于线下实体商业。从线下实体商业行业发展状况来看，一方面其在电子商务的巨大冲击下谋求转型成为必然选择，另一方面不同商户在线下消费信息数据统计、分析与应用方面的具体需求、推进节奏及力度则又呈现出一定程度的差异。

近些年来，随着电子商务和移动互联网的快速崛起，线下实体商业面临着巨大市场冲击，谋求转型成为必然选择。电子商务凭借线上价格优势获取了大量顾客消费行为数据，通过大数据分析工具和手段，实现了数字化精准营销，并获得了巨大成功。而对于线下实体商业来说，通过获知自身相关的消费行为数据甚至所属生态环境的平台大数据而实现对消费者的深刻理解，并在此基础上进行分析与运用，科学决策、精准营销，把线上和线下的优势进行结合，让消费者在享受线上优惠价格的同时，又可享受线下贴身的服务，是其积极谋求转型的必经之路。

具备较强实力的实体商业巨头（比如万达地产、龙湖地产等商业地产商以及

屈臣氏、苹果等品牌连锁零售企业等)，早在电子商务发展初期就已经开始着手大数据环境下的线下信息系统建设，其对包括客流量在内的消费者信息数据的需求呈现出个性化、丰富化、精细化的特点，结合其自身状况的统计、分析与应用逐步具体、细致与深入。而大量不同规模的线下商业实体，受制于管理理念、管理体制、信息化建设预算等因素，对包括客流分析系统在内的线下消费者行为分析工具的认知程度不够，尚无法获得准确有效的线下消费信息数据，其对消费者信息数据的需求一直存在，但在获得方式、节奏力度方面的具体需求呈现出不同程度的差异。

（3）数据服务方式目前及未来可预见期间的进展情况

在数据服务方式的推行准备方面，2015 年上半年起，公司开始着手对全公司人员进行专项培训，特别强调管理层、销售团队、服务团队的经营与营销理念更新。更为重要的是，公司开始搭建“汇客云”大数据服务平台。“汇客云”是连接实体商业的数据平台，以帮助商户了解和挖掘顾客价值为直接目的，系公司推广数据服务方式的主要载体。为推进大数据服务平台建设，公司已经专门成立了总经理统筹领导、核心技术人员杨进参直接负责、相关部门人员共同协助参与的大数据服务中心，专门负责“汇客云”大数据平台的搭建、维护和运行等。目前平台搭建工作已经基本完成，以该平台为基础的数据推广方式也已经开始尝试推行。

事实上，在正式推行数据服务方式之前，应部分品牌连锁店客户的要求，公司就已经使用过“初装费+年度数据服务费”的模式，应用规模虽然不大，但是为公司推行数据服务方式奠定了实践基础。

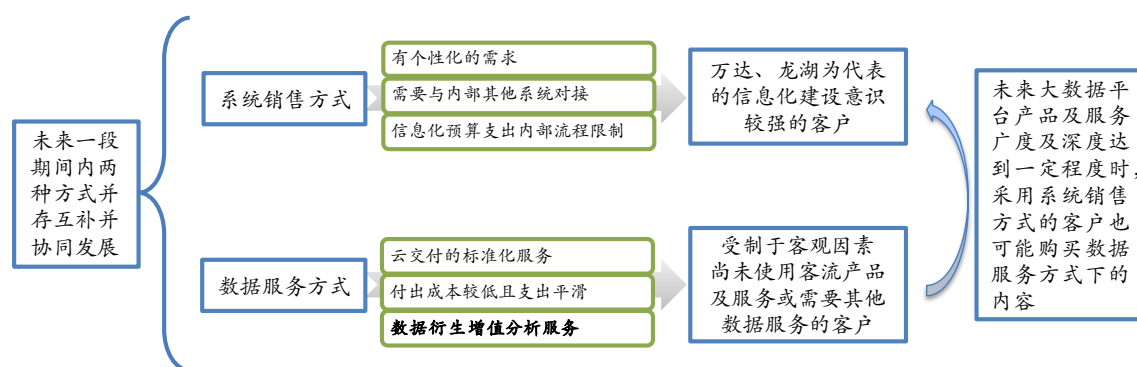
报告期内，公司数据服务方式尚处于尝试推广的初期，因此该类业务方式下实现的收入还相对较低。2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司数据服务方式下实现的客流分析系统收入分别为 133.35 万元、288.08 万元和 150.25 万元，占各期间收入比重较低，分别为 1.18%、2.13%和 3.24%，逐步提升但上升趋势较为缓慢，其原因主要在于：

首先，从线下实体商业大环境来看，之前不愿使用客流分析系统的线下商业实体对于公司推行的数据服务平台有一个逐步认知和接受的过程。在电子商务的冲击下，国内商户对于包括客流在内的线下消费者行为数据分析与应用的认可程

度虽然逐步提高，但受制于其管理理念、管理体制、信息化建设预算等因素，其接受与应用必然存在一个逐步发展的过程。公司搭建的大数据服务平台将为商户提供标准、便捷、高性价比的数据服务，随着越来越多商业实体的加入，预期未来期间会形成滚雪球和传帮带效应，扩大商业大数据服务平台的覆盖面，促进其良性循环。

其次，从公司自身来看，数据服务方式推行的载体“汇客云”大数据服务平台目前仍处于技术逐步提升与功能逐步完善的阶段。与之相配套，公司管理层、销售团队、服务团队的经营与营销理念也需要一个逐步更新、明确与执行的过程。数据服务方式下的投资回收期相对拉长，对于公司营运资金也提出了较高的要求。事实上，考虑到前述因素的存在，公司报告期内数据服务方式的推广重点为逐步推进并根据市场反馈情况予以完善，并未以短期获得应用案例数量的多少为直接目的。线下消费行为分析市场的总体竞争状况以及公司在行业中所处的领先地位，使得公司对于数据服务方式的推广具有主动把控推行节奏和范围的优势。随着数据服务方式推行内外部条件的成熟，公司预期将进一步提升该等方式的覆盖面及应用范围。

(4) 业务模式创新对收入、盈利变化的影响分析



公司数据服务方式以“汇客云”大数据服务平台为载体，为商业实体客户提供标准化的线下客流及衍生增值数据分析。数据服务方式初步推行阶段，其主要目标用户群体为增量客户，也即之前因管理理念、管理体制、信息化建设预算等因素而不愿使用客流分析系统的线下商业实体，而包括万达地产、龙湖地产、屈臣氏、苹果等主要客户，由于其对于消费者信息数据的需求更加个性、丰富与精细，并有与其内部其他信息化系统对接的需求，预期仍然采用系统销售方式。在未来一段期间内，系统销售方式与数据服务方式将并存、互补并协同发展，共同

推进线下实体商业的转型与发展。

在数据服务方式下，由于收入在收益期内递延分摊，每年收入规模及销售毛利会较一次性系统销售少，但收入及盈利总体上来说更为平滑，受益期更长。数据服务方式推出的直接效果并不是使得之前采用系统销售方式的客户转用数据服务方式，而是吸引增量客户使用公司客流统计与分析产品。因而，数据服务方式的引入实际上拓展了公司产品覆盖面，提升了公司收入规模及盈利水平。更加重要的是，公司可以在“汇客云”平台基础上，综合多方面、多维度的数据进行深入挖掘分析和应用，进而可以提供更多的数据服务给客户（甚至包括系统销售方式下的客户）并从中获益。

公司推出的数据服务方式，主要针对增量客户和增量需求。公司已签署未履行的合同，仍将按照原有业务模式执行实施、确认收入、结算货款，不存在因业务模式改变由一次性确认收入变更为按直线法分期确认收入的风险。从客户角度来说，采用系统销售方式的客户主要为万达地产、龙湖地产为代表的信息化建设意识较强的线下商业实体，其对于客流统计与分析的要求更加个性化，对系统可拓展性要求比较高，而这些是公司目前搭建的大数据服务平台尚无法满足的。

公司推出的数据服务方式，主要针对增量客户和增量需求。公司已经执行完毕并确认收入的项目，其应收账款的回收仍将按照之前的合同约定执行，不会因该等业务模式的改变而发生改变。数据服务方式下，公司在实际安装时一次性收取数据服务开通费，并根据实际安装点数及客户选择的数据服务组合按年预先收取数据服务费。相对于系统销售方式而言，数据服务方式下，公司先收费后服务的费用结算方式更加有利于公司销售现金的回流，不会对应收账款的回收产生不利影响。

保荐机构认为：发行人客流分析系统在商业零售领域内的推广方式在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，系公司主营业务定位的应有之义，是企业发展和行业发展的必然趋势。数据服务方式初步推行阶段，其主要目标用户群体为增量客户和增量需求，在未来一段期间内，系统销售方式与数据服务方式将并存、互补并协同发展，共同推进线下实体商业的转型与发展。数据服务方式将提升公司收入规模和盈利水平，不会改变已签订未履行的合同收入确认方式及已确认的应收账款付款期限。数据服务方式预期可以进一步提升线下商业实体客户的接受

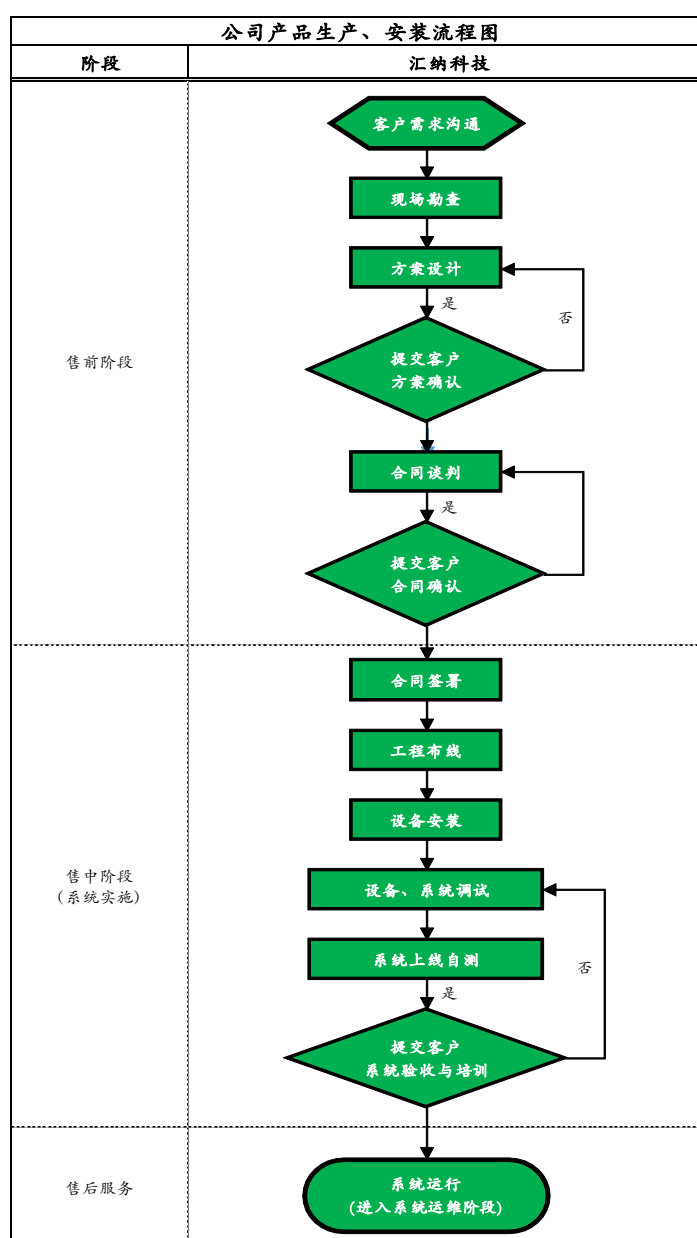
度，迅速扩大公司客流分析系统的覆盖面，有助于公司构建线下实体商业大数据平台，有助于营造线下实体商业大数据生态环境，有利于公司持续健康发展。

（五）公司设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况

公司始终致力于线下消费行为数据分析，报告期内主要利用以客流分析系统为载体的视频分析技术为百货商场、购物中心、零售连锁店等商业零售领域内的客户提供客流量数据统计分析及数据挖掘应用。自设立以来，公司主要产品、服务及经营模式未发生重大变化。

（六）主要产品及服务实施方案

1、客流分析系统、其他产品和服务的具体生产、安装流程



公司客流分析系统、其他产品和服务的生产、安装流程主要包括售前的客户需求沟通、方案设计和确认，以及系统实施过程中的设备安装调试、客户验收及培训等。

2、客流分析系统、其他产品和服务的运维服务流程

公司成立专门的服务团队服务，按照相应的服务响应级别，以专业的服务流程为客户提供良好的运维服务。公司运维服务处理方式主要包括驻场服务、远程处理、现场处理和定期会议等方式。

(1) 驻场服务：公司对重要客户提供驻场服务，每日进行设备检查；

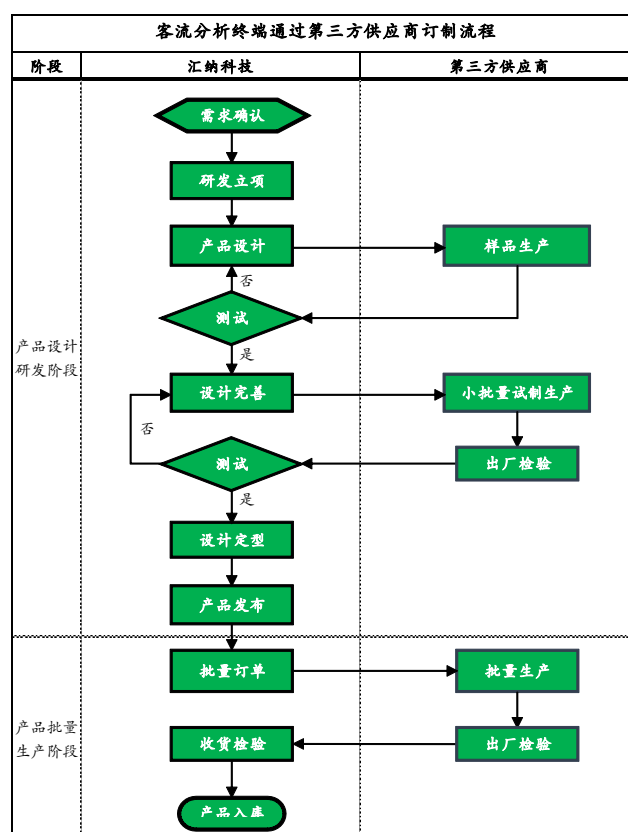
(2) 远程处理：公司通过本地服务人员热线电话、400 热线电话等方式为客户提供日常技术支持，帮助用户解决系统使用中的问题。

(3) 现场处理：按照公司运维服务相关规章制度的要求及时到达现场排除故障，保证系统正常运转。

(4) 定期会议：与客户建立每月会议沟通机制，每月汇报系统运行情况，填写《系统运行情况月报表》每月或每季度定期做总结。

3、客流分析终端通过第三方供应商订制的具体流程及保密措施

(1) 客流分析终端通过第三方供应商订制流程



公司客流分析系统等产品中，作为系统数据分析基础设备的客流分析终端，在明确客户需求、产品方案设计后，委托第三方供应商进行样品及小批量产品试制。公司对产品样品及小批量产品进行性能测试，测试通过产品定型后，由第三方供应商根据公司订单进行批量生产。

（2）客流分析终端通过第三方供应商订制过程中的保密措施

公司主导客流分析终端的产品研发和设计，作为轻资产型的软件企业，出于经济效益的考虑，公司未投资建设客流分析终端生产线，而是将具体的生产环节交由第三方供应商完成。在委托第三方供应商进行产品生产的过程中，公司采用了多重技术手段确保核心技术不会外泄，具体措施如下：

①向硬件生产厂家仅提供 PCB 电路板的 Gerber 生产文件，生产厂家无法获取该产品的的设计文件（设计方案、电路原理图、元器件连线图、软件源代码、算法原理、硬件原理图等），因此无法获得该产品的核心技术。在软件烧写过程中，公司提供的是经编译完成的软件运行目标码，生产厂家无法获取软件源码。

②公司在客流分析终端产品电路板上设计有加密芯片，该加密芯片由公司独立采购、自行烧录后交由供应商，第三方供应商生产出的设备无此加密芯片则无法运行，以防止超出公司既定计划生产的情形。

③公司软件中设置有和系统平台连接验证机制，如果出现生产完成的电路板流出，该电路板也无法单独使用，需要使用公司管控的调试器才能对电路板上的参数进行调试。

④公司产品电路板上部分专用元器件由公司独立采购，再交由厂家焊接，元器件数量受到公司严格控制。公司会在产品验收时将专用元器件数量和产品数量核对、匹配。

二、公司所处行业的基本情况

（一）公司所处行业

公司主营业务为线下消费行为数据分析，报告期内主要利用视频分析技术为百货商场、购物中心、零售连锁等领域内的客户提供客流量数据统计分析及数据挖掘应用。根据国家统计局 2011 年修订的《国民经济行业分类》，公司所属行业为“I65 软件和信息技术服务业”大类下的“I6520 信息系统集成服务”。根据

中国证监会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所属行业为“I65 软件和信息技术服务业”。

软件和信息技术服务业是关系国民经济和社会发展全局的基础性、战略性、先导性产业，具有技术更新快、产品附加值高、应用领域广、渗透能力强、资源消耗低、人力资源利用充分等突出特点，对经济社会发展具有重要的支撑和引领作用。发展并提升软件和信息技术服务业，对于推动信息化和工业化深度融合，培育和发展战略性新兴产业，建设创新型国家，加快经济发展方式转变和产业结构调整，提高国家信息安全保障能力和国际竞争力具有重要意义。

（二）行业管理情况

1、行业主管部门及监管体制

监管部门	主要职责
国家工业和信息化部	制定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划，对全国软件行业实行行业管理和监督，组织协调并管理全国软件企业认定工作，主要职责包括：制定并发布软件业的法律、法规、行政规章、技术政策、技术体制和技术标准；授权软件产品检测机构，按照我国软件产品的标准规范和软件产品的测试标准和规范，进行符合性检测；制定全国统一的软件产品登记号码体系、制作软件产品登记证书；发布软件产品登记通告等。
中国软件行业协会及各地方协会	通过市场调查、信息交流、咨询评估、行业自律、知识产权保护、政策研究等方面的工作，加强全国从事软件与信息服务业的企、事业单位和个人之间的合作、联系和交流；为企业开拓国内外软件市场，发展我国软件产业；在政府和行业之间发挥桥梁、纽带作用，促进软件产业的发展。遵守宪法、法律和政策，遵守社会道德风尚，开展本行业的各项活动，为会员服务。
中国版权保护中心和中国软件登记中心	受国家版权局的委托和指定，从事各种与著作权有关的登记，面向社会提供著作权法律咨询和著作权交易服务等。

2、行业主要政策

基于视频技术的客流分析隶属于软件和信息技术服务业，行业发展受到国家政策的大力支持，近年来国家层面发布的主要行业政策如下：

政策名称	发文机构	发布时间	主要内容
国民经济和社会发展的第十三个五年规划纲要（草案）	发改委	2016 年 3 月	牢牢把握信息技术变革趋势，实施网络强国战略，加快建设数字中国，推动信息技术与经济社会发展深度融合，加快推动信息经济发展壮大。
国务院关于印发促进大数据发展	国务院	2015 年 9 月	立足我国国情和现实需要，推动大数据发展

进大数据发展行动纲要的通知			和应用在未来 5—10 年逐步实现以下目标：打造精准治理、多方协作的社会治理新模式；建立运行平稳、安全高效的经济运行新机制；构建以人为本、惠及全民的民生服务新体系；开启大众创业、万众创新的创新驱动新格局；培育高端智能、新兴繁荣的产业发展新生态。
关于加快科技服务业发展的若干意见	国务院	2014 年 10 月	到 2020 年，基本形成覆盖科技创新全链条的科技服务体系，服务科技创新能力大幅增强，科技服务市场化水平和国际竞争力明显提升，科技服务业产业规模达到 8 万亿元，成为促进科技经济结合的关键环节和经济提质增效升级的重要引擎。发展科技服务业的基本原则是，充分应用现代信息和网络技术，依托各类科技创新载体，整合开放公共科技服务资源，推动技术集成创新和商业模式创新，积极发展新型科技服务业态
国家新型城镇化规划（2014 年-2020 年）	国务院	2014 年 3 月	要求统筹城市发展的物质资源、信息资源和智力资源利用，推动物联网、云计算、大数据等新一代信息技术创新应用，实现与城市经济社会发展深度融合
信息化发展规划	工信部	2013 年 10 月	推动信息技术在经济社会中的广泛覆盖和深度集成应用，支撑现代农业发展，带动工业转型升级，加快服务业现代化进程，提高社会事业信息化水平，加快建设惠及全民的信息服务体系，推动社会管理和公共服务水平提高
关于组织实施 2013 年移动互联网及第四代移动通信 (TD-LTE) 产业化专项的通知	发改委	2013 年 10 月	提出要把握全球移动互联网发展机遇，以移动智能终端为着力点，提高移动智能终端核心技术开发及产业化能力。加快移动互联网关键技术的研发及应用，培育能够整合产业链上下游资源、具备一定规模的移动互联网骨干企业。完善公共服务平台建设，形成综合的移动互联网产业服务能力重点支持：研发基于移动互联网的多源数据采集技术、海量异构数据管理和实时数据挖掘技术、高效资源管理与分析技术等；开发移动大数据应用产品，并规模应用于应用程序商店、移动搜索、移动电商等领域；鼓励建设移动大数据开发平台
关于促进信息消费扩大内需的若干意见	国务院	2013 年 8 月	提出居民消费升级和信息化、工业化、城镇化、农业现代化加快融合的要求，并着重强调了以下三个方向：1) 提升软件业支撑服务水平，面向企业信息化需求，突破核心技

			术, 加快推进企业信息化, 提升综合集成应用和业务协同创新水平; 2) 提升民生领域信息服务水平, 加快建设信息基础设施和资源公共服务平台建设, 推进优质教育、医疗信息等领域资源共享; 3) 加快智慧城市建设, 支持公用设备设施的智能化改造升级, 加快实施智能电网、智能交通、智能水务、智慧国土、智慧物流等工程, 鼓励各类市场主体共同参与智慧城市建设和
关于印发国家重大科技基础设施建设中长期规划(2012-2030 年)的通知	国务院	2013 年 2 月	提出建设未来网络研究设施, 解决未来网络和信息系统发展的科学技术问题, 为未来网络技术发展提供试验验证支撑
关于促进企业技术改造的指导意见	国务院	2012 年 9 月	提出推进信息化与工业化融合。深化信息技术在研发设计、生产制造、营销管理、回收再利用等产品生命周期各环节的应用, 加快推广应用现代生产管理系统等关键共性技术, 支持企业普及制造执行、资源计划、客户关系等管理信息系统的应用和系统集成。支持面向企业、区域和行业的信息服务平台建设
“十二五”国家战略性新兴产业发展规划	国务院	2012 年 7 月	提出加强以网络化操作系统、海量数据处理软件等为代表的基础软件、云计算软件、工业软件、智能终端软件、信息安全软件等关键软件的开发, 推动大型信息资源库建设, 积极培育云计算服务、电子商务服务等新兴服务业态, 促进信息系统集成服务向产业链前后端延伸, 推进网络信息服务体系变革转型和信息服务的普及, 利用信息技术发展数字内容产业, 提升文化创意产业, 促进信息化与工业化的深度融合
软件和信息技术服务业“十二五”发展规划	工信部	2012 年 4 月	提出软件和信息技术服务业到 2015 年, 业务收入突破 4 万亿元, 占信息产业比重达到 25%, 年均增长 24.5%以上, 软件出口达到 600 亿美元。信息技术服务收入超过 2.5 万亿元, 占软件和信息技术服务业总收入比重超过 60%
工业转型升级规划(2011-2015)	国务院	2011 年 12 月	提出“充分发挥信息化在转型升级中的支撑和牵引作用, 深化信息技术集成应用, 促进‘生产型制造’向‘服务型制造’转变, 加快推动制造业向数字化、网络化、智能化、服务化转变”“加快发展支撑信息化法阵的产品和技术, 加快监控和数据采集系统

			(SCADA)等工业控制系统的安全防护建设”
进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策	国务院	2011年1月	提出国家鼓励、支持软件企业和集成电路企业加强产业资源整合、充分利用多种资金渠道,进一步加大对科技创新的支持力度
关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定	国务院	2010年10月	到2020年,战略性新兴产业增加值占国内生产总值的比重力争达到15%左右。节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造产业成为国民经济的支柱产业
电子信息产业调整和振兴规划	国务院办公厅	2009年4月	提出电子信息产业是国民经济的战略性、基础性和先导性支柱产业
高技术产业发展“十一五”规划的通知	发改委	2007年4月	提出信息产业是国民经济的战略性、基础性和先导性支柱产业,应壮大软件产业,进一步提升通信等重点行业大型应用软件的开发能力和集成服务水平
当前优先发展的高技术产业化重点领域指南(2007年度)	发改委、科技部、商务部、国家知识产权局	2007年1月	将数据库管理系统和支撑软件、面向应用的中间件平台、重要行业的管理和应用软件列入重点领域指南内容之一

(三) 行业发展情况

公司自成立以来一直致力于线下消费行为数据分析,主要利用视频分析等技术采集、分析和应用数据,实现大数据在商业零售领域中的应用,公司所处的细分行业领域如下:



1、软件和信息技术服务业发展状况

近年来,随着移动互联网的快速发展,信息服务业领域的技术创新进一步强

化，社会和各行业信息化程度不断加深，企业对信息资源的挖掘、利用和开发有了更深入的要求，普通消费者对信息化产品、信息资源的利用也有了更多样化的需求，信息技术服务市场规模将持续增长。

按照工业和信息化部定义，信息服务业分为三个组成部分，第一部分是信息传输服务业，第二部分是信息技术服务业，包括系统集成，也包括软件，第三部分是信息内容服务业，即数字内容服务业。

其中，软件与信息技术服务业是指利用计算机、通信网络等技术对信息进行生产、收集、处理、加工、存储、运输、检索和利用，并提供信息服务的业务活动。其产业板块主要包括：软件产品、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、数据处理和储存服务、嵌入式软件产品、集成电路（IC）设计等。

在全球经济潜在增长持续下降的背景下，我国经济步入发展新常态，维持高速增长同时增速小幅放缓的健康发展态势。在这样的宏观经济背景下，软件和信息技术服务业仍然保持良好的运行态势，产业规模不断扩大，产业地位显著提升，对经济社会发展贡献突出。软件和信息技术服务业推动了国民经济和社会信息化建设，带动了传统产业改造升级，催生了一批高附加值、绿色低碳的新兴产业，为提升社会管理和公共服务水平提供了技术支撑。

2012 年 4 月，工业和信息化部制定了《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》（以下简称“《规划》”）。《规划》指出，“十二五”时期是我国软件和信息技术服务业加快发展和提升的重要战略机遇期。我国以加快转变经济发展方式为主线，推动经济结构战略性调整，促进信息化和工业化深度融合，培育发展战略性新兴产业，加快发展生产性服务业，着力推进社会民生事业发展，软件和信息技术服务支撑引领的作用和地位将更加突出。

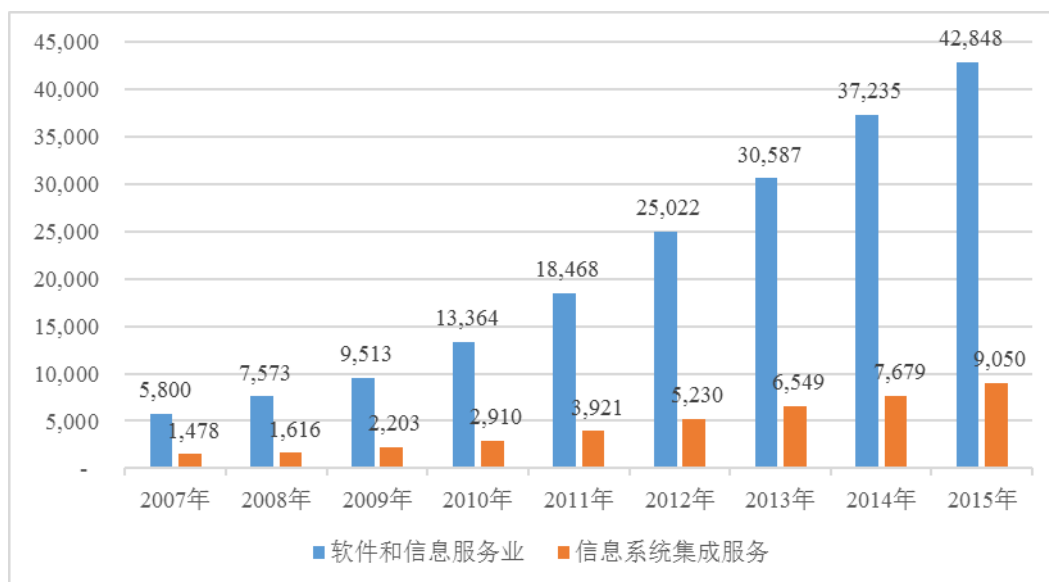
软件和信息技术服务向经济社会各个领域的融合渗透不断深化，行业应用需求更为强劲，这为产业带来了更为广阔的创新发展空间。《规划》明确了“十二五”时期软件和信息技术服务业的发展目标，促进软件和信息技术服务业平稳较快发展，到 2015 年实现行业收入突破 4 万亿元，推动信息化和工业化深度融合的服务支撑能力显著增强。

2、软件和信息技术服务业市场情况

根据工业和信息化部的数据，2007 年至 2015 年，软件和信息技术服务业收

入水平从 5,800 亿元增长到 42,848 亿元，年均复合增长率为 28.40%。其中，信息系统集成服务的收入规模从 1,478 亿元增长到 9,050 亿元，年均复合增长率为 25.42%。

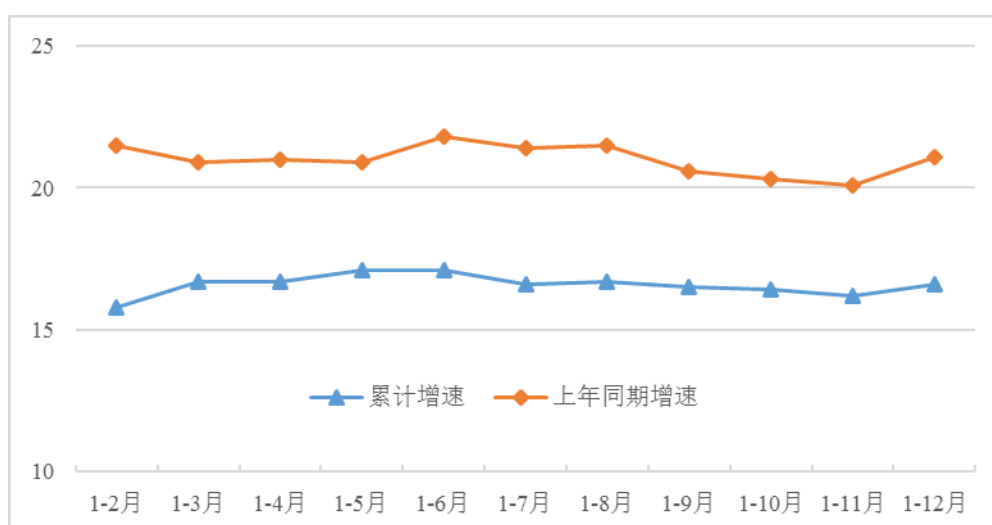
软件与信息服务业收入情况（单位：亿元）



数据来源：工业和信息化部

2015 年，我国软件和信息技术服务业整体呈平稳较快增长态势，产业结构和布局良性调整，新兴领域业务快速增长。2015 年，我国软件和信息技术服务业实现软件业务收入 4.3 万亿元，同比增长 16.6%，增速比 2014 年下降 4.5 个百分点。全年发展呈稳中有降趋势，月度累计增速稳定在 16% 上下，一至四季度增速分别为 16.7%、16.6%、16.5% 和 16.6%。

2015 年软件和信息服务业收入增长情况



数据来源：工业和信息化部

3、软件和信息技术服务业发展趋势

(1) 新一代信息技术深度渗透传统产业领域

云计算、物联网、移动互联网等新一代信息技术已经成为引领各领域创新不可或缺的重要动力和支撑，成为实施创新驱动发展战略、建设创新型国家的关键所在，新一轮信息化浪潮已经显现出重塑产业生态链的巨大影响力，传统产业正在积极通过“触网”来寻求新的发展空间，传统产业和互联网深度融合趋势明显。

在移动互联网、云计算、物联网等新技术的推动下，原有的信息不对称格局将被打破，依托于大数据整合，传统行业与互联网融合的平台和模式将发生改变。在制造业领域，新一代信息技术将重构生产者与消费者关系，从供给导向向需求导向转变，让消费者参与到生产环节中，改变传统制造业相对封闭的生产模式；零售行业将通过线下与线上的融合，配合大数据的采集与应用，将进行个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而更多的重视消费者体验。

(2) 政策利好驱动细分领域快速发展

近年来，有助于推动信息技术服务业发展的利好政策连续出台，成为推动行业持续增长的重要驱动因素。

在智慧城市领域，2014年8月27日，国家发改委、工信部等八部委联合印发了《关于促进智慧城市健康发展的指导意见》，指出到2020年，建成一批特色鲜明的智慧城市，聚集和辐射带动作用大幅增强，综合竞争优势明显提高，在保障和改善民生服务、创新社会管理、维护网络安全等方面取得显著成效。实现公共服务便捷化，城市管理精细化，生活环境宜居化，基础设施智能化，网络安全长效化。

在大数据领域，2013年7月12日，上海市科学技术委员会发布了《上海推进大数据研究与发展三年行动计划（2013-2015年）》，提出推进大数据在数字生活领域的应用，建设数字生活大数据服务系统，收集整理行业发展指数、用户消费习惯、收视记录、社交媒体、地理位置等大数据，充分挖掘用户的消费习惯和兴趣偏好，提升企业辅助决策能力，形成有市场竞争力的创新商业模式，面向300万以上消费者提供个性化衣食住行等生活互动信息。

2014年，贵州省、广东省、重庆市等地方政府纷纷出台大数据产业发展规划和支持大数据产业发展的具体政策，为大数据及其关联产业发展提供利好机

遇。根据《2015 年中国信息技术服务业发展形势展望》披露，2015 年我国国家层面的大数据战略思路也将逐渐成型并有望确定发布，将引导和推动大数据的有序发展。

2015 年 9 月，国务院发布促进大数据发展行动纲要，立足我国国情和现实需要，将推动大数据发展和应用在未来 5-10 年逐步实现以下目标：打造精准治理、多方协作的社会治理新模式；建立运行平稳、安全高效的经济运行新机制；构建以人为本、惠及全民的民生服务新体系；开启大众创业、万众创新的创新驱动新格局；培育高端智能、新兴繁荣的产业发展新生态。

（3）产业规模保持持续增长

在国家政策、社会需求和产业资金等多方面有力因素的驱动下，信息技术服务业将保持有力增长。随着我国经济转型成效逐步扩大，产业得到新的驱动力量和发展机会。一是高速发展的信息消费，逐渐成为推动我国经济增长的主要因素，不断深入社会经济和社会组织形式，带动数字内容、移动互联网等产业发展，信息平台建设和对接需求大大增加；二是发展空间巨大的新兴科技领域，随着以云计算、移动互联和大数据代表的技术创新和突破，产业发展方向愈发明显，与传统行业融合不断深化，催生 IT 系统建设需求。

4、大数据助力线下商业零售行业转型

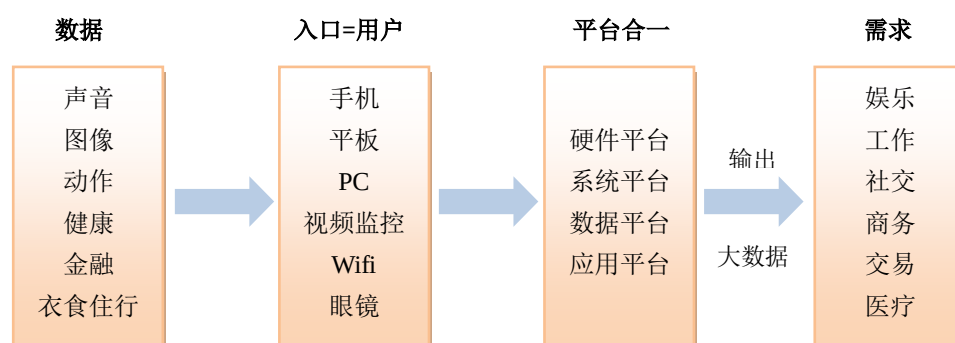
大数据（Big Data）指的是所涉及的资料量规模巨大到无法透过目前主流软件工具在合理时间内达到撷取、管理、处理、并整理成为帮助企业经营决策更积极目的的资讯。大数据主要体现为 4V 特点：第一，Volume（大量），数据体量巨大，从 TB 级别跃升到 PB 级别；第二，Variety（多样），数据类型繁多，并不仅限于海量结构化数据，还包括网络日志、视频、图片、地理位置信息、点击流数据、机器和传感数据和社交媒体等非结构数据；第三，Value（价值），价值密度低。以视频为例，连续不断监控过程中，可能有用的数据仅仅只有一两秒。第四，Velocity（高速），处理速度快。

（1）大数据浪潮席卷传统行业，市场空间巨大

大数据产业链从底向上主要由三层构成。第一层是企业内部交易数据和企业外部的客户行为数据、物联网数据等，该层次的主要任务是数据的采集和传输。第二层是信息层，该层次旨在数据加工，去芜存菁，提炼形成价值密度更高的信

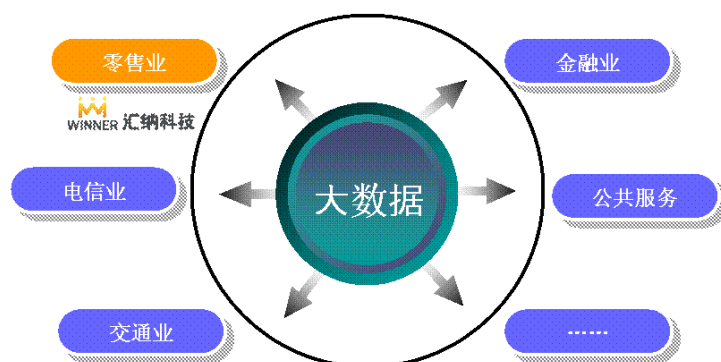
息。第三层是知识层，该层次需要融合行业信息，深度加工分析，形成高质量的研究报告、商务决策依据。

数据从产生，到处理，再到价值提取，最后被消费掉，这个过程就构成了大数据的生态系统。在这个生态系统中，无论是数据的存储、处理、分享、检索、分析，还是数据的可视化，都存在着不同的商业需求。



大数据的诞生和发展原动力，来自于企业改善自身经营水平，提升经营效率的需要。长期以来，困扰企业最大的难题就是真正地了解其客户的需求。互联网和大数据打破了信息不对称和物理区域壁垒，通过信息流、数据流引导各类资源的充分有效分配，促使传统的生产关系发生变革。大数据应用企业利用新技术收集消费者的行为习惯，及时高效地进行分析利用，形成预判和商务决策，从而使企业产品和服务能够更加贴近消费者、深刻挖掘其需求。在大数据浪潮下，传统企业若要避免衰败，必须主动拥抱大数据技术，调整自身组织结构，重塑业务模式。

大数据应用领域广泛，当前主要应用于以下领域：第一，零售业，可有效提高零售企业运营活动的效率，如利用客流量、点击量等数据，研究消费习惯，实现精准营销；第二，电信业，用于寻找差异化经营“蓝海”，避免同质化经营，向智能化管道转型；第三，金融业，应用于金融服务创新和金融智能决策；第四，公共服务，通过对卫生、环保等领域的大数据实时分析，提高危机的预判能力，提供更为广深的公共服务；第五，交通行业，通过对汽车保有量、路网情况的实时大数据分析，制定更为优化的系统方案，使车辆行驶在最佳路径上，缩小行车时间、节省燃料、减少环境污染，提高路网通行能力和服务质量。



如今，大数据巨大的商业价值已经显现出来，大数据的广泛应用使得市场快速发展。根据 IDC 的数据，2015 年，大数据市场规模将从 2010 年的 32 亿美元增长至 169 亿美元。根据 Gartner 的研究数据，大数据将带动 2012 年全球 280 亿美元的 IT 支出，而到 2016 年全球在大数据方面的总花费将达到 2,320 亿美元。Gartner 还表示，到 2020 年，大数据将成为主流的嵌入式技术，特性和功能会是非差异化，并被传统企业供应商视为常规产品的一部分。

根据易观智库的数据，预计 2016 年国内大数据市场规模总量将达到约 130 亿元，市场增速超过 30%，其中 2016 年线下市场的规模约为 64.1 亿元。

2011-2016 年中国大数据市场规模及预测



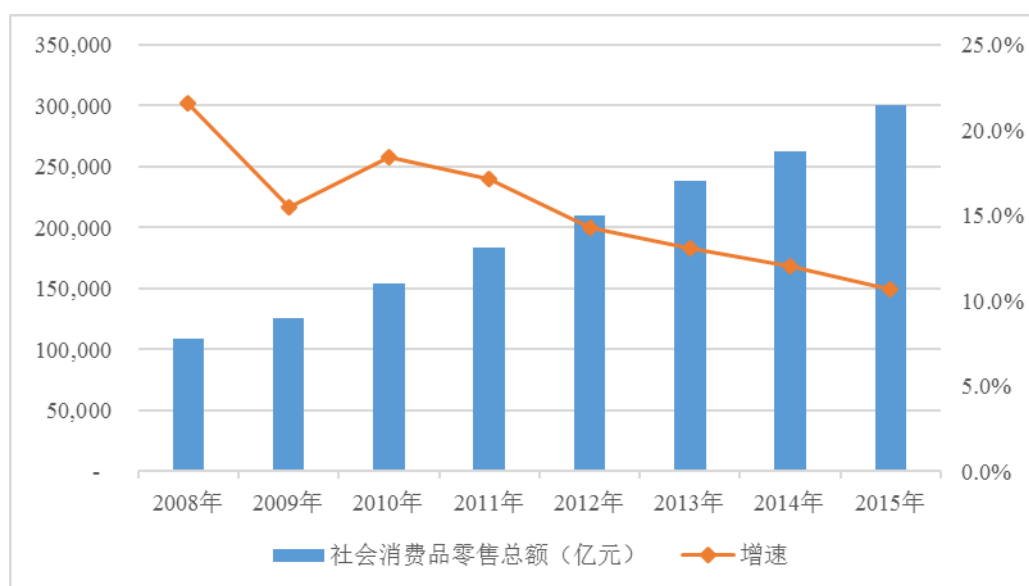
数据来源：EnfoDesk 易观智库

(2) 大数据在线下零售行业中的应用

2015 年，宏观经济增速仍在持续放缓，使得中国消费市场继续维持低靡。2015 年，国内 GDP 同比增长 6.9%，增速较上年同期下降了 0.50 个百分点；2015 年我国社会消费品零售总额达到 30.09 万亿元，同比增长 10.7%，降至近 10 年的最低点。同时，根据中华全国商业信息中心的统计，2015 年全国百家重点大型

零售企业商品零售额同比下降 0.1%，和上年同期相比，增速相比上年回落了 0.5 个百分点，自 2012 年以来连续第四年呈现放缓情况。零售业可以分为线上的网络零售和线下的传统零售，近年来，线上交易正不断走入稳定增长期，2015 年实现规模为 3.88 万亿，同比增速达到 33.3%，较 2014 年 49.7% 的增长水平降低明显。经过十余年的发展，中国互联网普及率已经过半，增长空间已经有限，网上零售商依赖的“用户红利”正在削弱，效应正在减退。2008-2015 年间，网民规模的增长速度放缓，相对应的网上零售总额增长率也在放缓。

2008-2015 年我国社会消费品零售总额及增速



数据来源：Wind

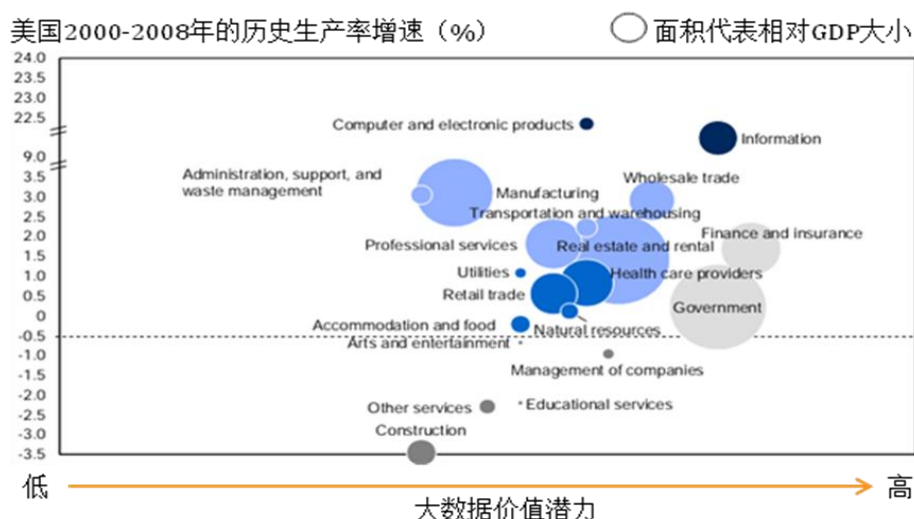
尽管线下零售企业仍然占据 90% 左右的市场份额，居于主导地位，然而相对于网络零售市场的迅速扩张，百货、超市、专卖店等传统线下零售业增速较缓，线下零售企业需要谋求转型，寻求线上线下的融合和突破；另一方面，真正驱动零售商们变革的仍是不断变化的消费者的需求，零售商需要与消费者进行多维度、多方式的个性化互动，洞察消费者的需求与变化，把消费者体验洞察和商品推销策略结合起来才能有效促进消费者的购买行为，并形成线下零售企业的核心竞争力。

在前述背景下，大数据、O2O 等新技术、新模式给线下零售业的转型带来了机遇。线下零售企业通过 O2O 融合积极进行全渠道引流，使得线上预定、支付、咨询，线下体验、消费为消费者普遍接受，O2O 模式融合渗透了线上和线下，用互联网技术提升了消费体验，也使得消费者不断增加新的消费体验；另一

方面，大数据使得用户数据这一宝藏能够得到深度挖掘，线下零售企业对供应链的理解远高于线上电商。成熟的电商多是运营云联网平台起家，对海量数据之下的实际意义并没有明确的认识，品牌方可以通过大数据分析等手段洞察线下门店经营细节，了解消费偏好、精准营销，提高门店经营效益。线下门店借助视频人流分析等方式，可以清楚知道顾客在品牌的停留时间、最常去哪个门店、购买档次等信息。数据挖掘后为消费者贴上不同的标签，提高营销精度，增加消费者购买频次。

根据麦肯锡全球研究院的数据，大数据将使得美国零售业净利润可能的增长水平达到 60% 并带来 0.5%-1% 的年生产率增长。传统企业如果有效利用大数据，需要重构其 IT 架构，投资包括租用足够空间、购买分析软件，并聘用合适的人才。针对我国传统商业零售行业的发展现状而言，入口端的投入将是未来解决线下零售业数据可得性的重要举措，也将能够为行业的转型发展提供全新动力。未来，大样本、广覆盖的商业设施客流量数据，除能够为商家的精准营销决策提供支持外，还能够衍生出众多信息服务产品，比如商业指数的编制和应用、智慧购物商圈的打造、政府政策制定的依据等等，从而将从深度和广度两个层面拓宽商业价值链。

信息服务产业将受益于大数据



来源: McKinsey

在线下零售业应对行业发展掣肘挑战的过程中，已经出现部分积极转型的案例。传统零售企业的转型，模式虽然各有不同，但是，均围绕消费者需求这一核心要素而展开，而消费者行为数据的采集、处理和应用，就成为零售企业了解消

费者需求变化的重要方式。

由于网上零售存在天然的浏览痕迹，其消费者行为数据十分丰富，基于此的数据采集手段也已经较为成熟。根据线上数据的挖掘和分析，进行个性化的推送，已经开始在众多互联网公司中应用起来。但是，线上零售企业在线下的布局是相对缺失的，单纯的线上数据采集并不能形成完整地刻画和描述消费者行为的全部数据，而且由于目前零售行业中 90%左右的消费仍集中于线下，从数据量来看，线下的数据量更大且内涵更丰富。布局于购物中心、百货商场以及连锁店的客流系统、商场内部的 Wi-Fi 定位系统以及停车场出入口的停车场系统等，均可以成为消费者行为数据线下采集的重要接口，使得线下消费者行为数据成为可处理、可运营，并以较低的成本进行分析和应用。

线下数据的部分采集方式

方式	采集内容
视频系统	客流量、滞留时间数据
Wi-Fi	位置、行走路线数据
二维码	位置、支付的数据
车载终端	行车路线位置数据、实时交通数据
智能家居终端	家庭应用数据
POS 机	商品属性、交易数据
导购系统	浏览内容、频次数据

5、客流分析行业基本情况

客流信息是衡量商业设施（如超市、商场、购物中心等）运营状况的重要指标。有效地吸引外来客流量并有效地管理内部客流使其产生最大化的业绩贡献，是商场的第一要务。商场或者任何的零售商店的营业状况都和客流量息息相关，甚至于客流量成为很多管理者的核心 KPI 之一。

通过准确的量化数据来研究客流量规律，不但可以了解相关设施在运行中的状况，还可以利用这些高精度的数据，进行有效的组织运营工作。通过深入的顾客数据研究，可以最大限度地挖掘卖场的销售潜力，增加销售机会；同时，对于人流密度较大的区域采取相应的措施，还可以进行很好的走向引导和安全预警。



全面掌握业态运营的客流信息对实施科学的管理和做出正确的市场营销决策起着至关重要的作用。在零售业迅速发展的今天，新加坡、香港、日本、欧美等发达国家和地区 90%以上的大型商场及连锁商业网点已经在广泛使用实时客流分析系统。国内市场对于客流分析重要性的认知度也在快速提升之中，对于提供客流分析解决方案的企业来说，国内市场在广度和深度方面的空间十分广阔。

客流量是商场、连锁店、机场、展览馆等公共场所所在管理和决策方面不可缺少的数据，对零售行业尤为重要。基于此，客流分析系统应运而生。早期的客流分析主要采用人工计数的方法，对某一时点的客流量进行抽查。这种方法不能做到实时监测，同时准确率也较低。后来部分商家引进了基于红外技术以及重力感应方式的客流统计系统，但这种系统也只能做到“人数计算”，无法深入进行客流的信息分析，很难较好地满足商业用户的需求。随着技术的不断发展，采用视频分析技术的视频客流统计系统开始崭露头角，它因其优越的性能、精确的统计结果、简单的安装实现方式以及低廉的成本等特性，正逐步被商场等购物场所采纳使用。

智能客流分析系统通过先进的视频分析技术，可以精确、实时检测商场客流数据，实时提供客流动态分析报告，客观反映出商场客流特征。系统通常可以进行商场客流量和顾客转化率、客流密度、滞留时间等分析。



客流分析系统是商家提高管理效率和经营业绩的重要途径。客流分析系统通过图像采集、后台处理、报表生成三大基本步骤以报表等形式呈现给经营决策者。通过对客流的数量和方向的统计，可以了解出入口和通道设置的合理程度；统计主要楼层客流状态，可以分析爬楼率合理调整商场品牌、品类组合；统计各个区域的吸引率和繁忙度，可以分析商场内部动线变化；根据客流变化，更有效分配导购、物业管理、商场服务人员；优化工作人员的数量和编排，从而达到顾客满意服务及最佳成本；为商场提供客流量下降的预报警机制，从而采取有效的应对措施，如营销投资、环境改善、租户组合的调整；客观决定租金价位水平；增加经营性资产的收益（广告位、场地等）；通过设定人数预警值，解决人员密集场所安全问题等。随着数据采集、传输以及分析技术的不断提高，客流分析系统的功能将日益扩展。

（四）进入本行业的主要障碍

1、资金与网络布局壁垒

线下零售数据的分析首先离不开数据，而线下零售企业最缺的也是数据。为实现数据分析的有效性，广泛的数据端口是客流分析行业的核心竞争力。因而，行业多年的积淀所带来的数据入口价值将是先行者的天然竞争壁垒。全国性的网络布点需要较长的时间与较大资金投入，也成为行业进入壁垒之一。

2、客户转换成本壁垒

一方面，客流分析前端布置需统一规划，替换硬件设备需要耗费大量的时间和精力；另一方面，客流分析后期配套服务水平差异明显，客户更换客流分析系统将面临很强的不确定性，个性化定制客流量报表服务更是如此。

3、配套服务能力

前端采集数据经加工处理后形成的客流分析报表的使用熟悉需要较长的时间，因而销售企业的后期配套服务水平将很大程度上影响公司客户对产品的接受程度。对于客流分析行业而言，后期配套服务水平不是短期内能够培养的，需要在行业内与客户不断的沟通、交互和逐步摸索形成。此外，行业的下游用户一般为购物中心、百货商场、品牌连锁零售企业等，在采购系统的同时往往会要求企业根据自身要求，提供个性化定制客流量报表服务，这很大程度上将考验企业创新和研发服务能力。

4、人才壁垒

作为新兴产业，具备丰富的行业经验和创新能力的高素质人才相对缺乏。拥有一批技术过硬、精通行业经验、熟悉项目实施和管理的技术专家队伍，是企业进入该细分市场的关键要素。新的进入者难以在短时间内积累多个领域的专业人才，这形成了本行业的人才进入壁垒。

（五）影响行业发展的有利因素和不利因素

1、有利因素

（1）国家政策大力支持

国家产业政策的大力支持为国内软件和信息技术服务业创造了良好的发展环境。软件和信息技术服务业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业，近年来国家陆续出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收政策、产业技术、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件和信息技术服务业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。

（2）新兴技术趋势颠覆传统行业商业模式

当今社会，科技已经成为影响企业发展的重要外部因素，随着“信息化”和“工业化”深度融合的进程加快，以软件和信息产业为主导的大数据和分析、移动计算、云计算、社交商务、智慧商务等新兴技术全面渗透到社会生活的各个领域，并正在颠覆传统的商业模式。这种转变给人们生活带来巨大变革的同时，也为相关企业乃至整个社会带来了新的市场发展机遇。

（3）O2O 数据采集，未来线下采集是重点

对于互联网企业来说，线上的数据采集在“大数据”这一概念提出时，已经逐渐开始。由于线上天然的浏览痕迹，其数据十分丰富，基于此的数据采集手段已经很成熟。由于我国 90% 的消费集中在线下，线下的数据量更大且内涵更丰富。因而，未来的数据采集重点将从线上转移到线下。

（4）精细化营销理念不断深入，商业设施客流量分析日渐成为趋势

面对电商爆发式增长下对传统实体商业的挤压，商铺租金和人工成本的高企，消费行为的变化，传统零售企业已不能维持原来粗放式的“坐商”模式。越来越多的企业意识到需要采用大数据技术来获取对消费者的深刻理解，精准营销，重获主动权，赢得市场先机。而在这轮转换中，最先受益的就是可以为这些

企业提供服务的信息化领域公司。零售行业精细化营销理念的不断深入，提升了对客流分析的重视程度，促使客流分析市场的不断拓展。

2、不利因素

(1) 国内商户对客流分析系统的认同度有待提高

国内商户对本土客流分析系统供应商的产品质量和服务水平的认可程度虽然不断提高，但由于企业管理层理念不到位，对客流分析系统等线下消费者行为分析工具的认知程度不够。此外，国内商户为服务支付费用的观念尚未成熟，对本土供应商信息技术服务的价值认可程度较低，这些均对行业发展造成了一定的负面影响。

(2) 企业共享数据资源的意愿较弱

线下零售企业一方面从企业日常经营的角度，对于企业所处商圈的购物环境、消费者满意度、客流量情况等信息有着现实的需求，另一方面，出于商业数据的安全性考虑，对于共享企业的客流量信息意愿较弱。数据资源利用不充分，大量信息系统中的历史数据长期闲置，即使不涉及秘密，许多数据资源拥有单位公开和共享动力不足，这给跨企业数据汇聚整合造成困难，影响了大数据资源的形成。

(3) 下游主要客户议价能力相对较强

客流分析系统下游客户主要为购物中心、百货商场、品牌连锁零售企业等线下商业实体。这些企业主要是国内商业零售行业内的大型企业，行业集中度较高。因此，面对下游主要客户，客流分析系统供应商目前相对处于弱势地位。

(六) 行业的周期性、区域性和季节性特征

1、行业的周期性

公司线下消费行为分析的产品和服务覆盖购物中心、百货商场、连锁店等线下商业零售行业的各个领域，并且随着企业信息化水平的不断提高、以消费者为中心的管理意识不断增强以及大数据应用的深入人心、线上线下资源整合的趋势日益明显，线下消费者行为分析的市场需求呈现快速上升的趋势。因此，公司所处的行业不存在明显的周期性特征。

2、行业的区域性

通常来说，经济发达地区消费能力相对较高，会推动当地零售行业的发展，

进而会增加线下商业零售企业对客流分析系统的需求，因此客流分析系统行业存在一定的区域性特征。

3、行业的季节性特征

公司从事的线下消费行为分析业务属于信息技术服务业，主要客户为购物中心、百货商场、连锁店等线下零售企业，受客户采购、结算等特点的影响，信息技术服务厂商业务的开展具有一定的季节性。

由于下游商业零售行业项目预算、招标等决策通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设，再加上上半年春节假期因素的影响，项目实施、测试、验收等工作主要集中在每年的下半年进行，因而下半年收入确认较多，经营业绩存在一定的季节性特征。

（七）公司所处行业与上、下游行业之间的关联性及其影响

1、客流分析行业与上游行业的关系

客流分析系统主要由视频采集单元、客流分析终端、系统接口、客流分析软件平台等客流分析应用软件及配套设备构成。客流分析应用软件通常借助硬件平台和工具平台软件开发。目前，硬件平台、工具平台软件以及配套设备供应商的发展时间较长，产品同质化倾向明显，竞争较为充分，呈现价格稳中趋降、性价比逐年提高的趋势。

2、客流分析行业与下游行业的关系

客流分析系统主要应用于线下商业零售企业。一方面，商业零售行业状况是本行业赖以发展的基础。商业零售行业是抗周期性行业。目前中国正迎来零售物业的井喷期，购物中心开发量创历史新高，为本行业发展奠定了坚实的基础。另一方面，随着国内企业信息化水平的普遍提升，数据智能管理接受程度的不断提高，客流分析系统市场渗透率将逐步提升，应用程度将不断加深，硬软件更新换代日益加快，这为本行业的快速发展提供了不竭动力。

三、公司市场地位及竞争状况

（一）行业竞争格局

从目前状况来看，消费者行为数据的采集与分析虽然已成为管理理念较为先进的线下零售企业日常运营中不可或缺的一部分，但整个线下商业实体商业的信

息化程度还远远不够，线下商业尚未形成覆盖面广并良性循环的大数据生态环境。从这一点来说，所有参与线下消费行为数据分析这一行业的企业，无论是从何种角度以何种方式介入，首先是一种合作共赢的关系，是为共同促进整个线下实体商业信息化和大数据生态环境建设而存在，并可以从这一共同目标的逐步推进中获益。

在线下商业零售行业转型的背景下，实体零售商业领域大数据的采集和应用是一个朝阳行业。公司处于一个新兴的朝阳行业，行业内竞争格局呈现专业化、市场化的特点。客流分析行业的竞争主要体现在以下两个方面：

1、下游客户资源的竞争

由于目前已经布设客流分析系统的线下零售企业多为行业内管理意识较强的高端商业零售企业，比如万达、龙湖、恒隆等购物中心、百货商场，以及屈臣氏、耐克、美特斯邦威等国内外知名的品牌连锁店，公司下游客户在企业发展壮大过程中均已形成较为先进的管理水平，并且由于线下消费者行为分析数据采集点一旦完成布局，对下游客户将会形成较高的转换成本，因此，各商业零售企业对于系统供应商的选择也均建立了较为完备、严格的遴选制度。针对客户资源的竞争，尤其是大型百货商场、购物中心的争夺，对行业内企业深度把握用户需求提出了更为精细化的要求，长期专注于行业内的专业性厂商优势更为突出。

2、客户运维服务的竞争

客流系统安装调试完毕投入使用后的运维服务体系是提升客户满意度和保持客户黏性的重要保障，也是体现客流分析行业内企业竞争能力强弱的重要影响因素。

（二）公司的市场地位、技术水平及特点

1、公司市场地位

报告期内，公司紧抓行业发展的市场机遇，依靠产品技术创新、新产品开发、运维服务的完善，持续占有较高的市场份额，经营规模迅速扩大。2013年、2014年和2015年分别实现销售收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元，持续快速增长。公司产品及服务已基本覆盖诸如万达广场、龙湖天街、银泰中心、恒隆广场、龙之梦、新世界等知名百货商场和购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果、特力屋、艾格、彪马等品牌零售连锁店铺，已经成为线

下客流数据分析领域的专业供应商，在行业内具有较强的综合竞争力。目前，公司视频客流分析系统在国内商业零售领域的实施案例已经达到 18,900 余家，包括 900 余家百货商场、购物中心和 18,000 余家零售连锁店，遍布全国 340 多座城市，市场覆盖面广，市场占有率高。

公司是万达地产信息管理系统建设的重要合作伙伴。万达地产是全球商业地产行业的领军企业之一，持有物业面积规模全球排名前列。万达地产目前已在在全国多座城市开设商业综合体“万达广场”，在已经开业的将近 200 座万达广场中，由公司提供客流分析系统的万达广场数量占比超过 3/4。此外，龙湖地产、银泰集团、恒隆地产等知名商家在全国各地所开设的百货商场、购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果等知名品牌零售连锁店铺，在客流统计与分析解决方案方面也主要采用公司所提供的客流分析系统。

2、技术水平及特点

（1）技术水平

公司核心硬件产品及相关视频分析算法、数据应用平台均为自主研发。以视频分析技术为核心，嵌入式硬件产品为基础，公司可为商业零售、公共安全等行业提供线下顾客数量、顾客行为、顾客属性等数据的采集与分析。

公司嵌入式客流分析系统终端基于运动目标智能跟踪与识别技术，并通过人工神经网络、关键特征匹配等算法和智能统计模型，对指定单个或多个视频监控区域客流进行视频监控、运动分析和特征分类，具备准确度高、稳定性强、灵敏度高、抗干扰能力强、双向方向判断以及扩展性强等多项技术特点。

公司客流分析系统数据应用平台可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，可结合零售商其他经营销售数据，对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

公司积极拓展新的应用和数据采集方法，从市场实际需求出发，不断创新并推出一系列产品及解决方案，覆盖商业应用的多个领域，采集多样、大量的数据，为数据分析提供坚实基础。此外，公司正在着力构建的大数据存储与分析云平台，结合机器学习算法，可为数据挖掘与分析提供更大的发展空间和扩展能力。

总体来说，公司产品的技术指标、采集数据种类、方案完整性、系统可扩展

性等方面在业内均处于领先地位。

(2) 技术特点

公司专注于线下消费信息数据的采集与分析，并紧跟当前 O2O、“互联网+”的行业趋势，结合计算机视觉技术、嵌入式硬件设计以及大数据平台的建模与分析技术，通过不断的技术积累和创新，研发出了面向商业零售、公共安全等行业的一系列产品，为客户提供安装部署、视频采集与分析、数据采集、数据存储与管理、数据建模分析、设备运维等完整的“交钥匙”解决方案。

公司以商业零售领域为核心市场，已形成了多条产品主线，具备多样数据的采集与分析能力，并可对所有采集数据提供融合分析，技术上具有架构灵活、性能稳定、集成度高、扩展性强、数据准确性高、分析指标齐全、报表丰富等特点。

公司紧跟技术发展前沿，结合商业领域对线下消费数据由“数据孤岛”到“数据联网”的发展需求，利用 Hadoop 大数据处理、云计算、大数据挖掘和预测技术，计划将基于视频技术的客流量数据、顾客行为数据、顾客属性数据，基于车牌识别和车辆识别技术的车流量、车位状态数据，以及其他消费者个体行为数据、商家自身业务系统数据、商圈数据进行整合分析，构建适合线下商业数据分析领域的大数据平台，推动客户在 O2O、“互联网+”等方向上的创新和发展。

3、资信荣誉

作为国内客流分析系统的主要供应商，公司拥有了良好的市场知名度，赢得了国内众多线下商户的认可。公司系全联房地产商会商业地产研究会、中国城市商业网点建设管理联合会、中购联购物中心发展委员会、深圳市零售商业行业协会和深圳市连锁经营协会常务理事单位，中国连锁经营协会、中国商业联合会、上海市物联网行业协会、上海智慧应急产业联盟等组织的理事或会员单位。

公司获得的主要资信荣誉如下：

序号	荣誉名称	授予部门	授予时间
1	上海市高新技术成果转化项目	上海市高新技术成果转化项目认定办公室	2006
2	上海市火炬计划项目	上海市火炬高技术查阅开发中心	2007
3	科技型中小企业技术创新基金项目	科学技术部科技型中小企业技术创新基金管理中心	2008
4	上海市科学技术奖-三等奖	上海市人民政府	2009

5	中国商业联合会服务业创新企业	中国商业联合会	2009
6	中国商业联合会服务业科技创新奖	中国商业联合会	2009
7	上海市创新型企业	上海市科委、上海市国资委、上海市总工会	2010
8	上海市专利新产品	上海市经信委、上海市财政局、上海市知识产权局	2010
9	2010 中国电信全球眼优秀合作伙伴（智能类）	中国电信集团公司	2010
10	最具专业实力服务机构奖	2011 西南商业地产招商大会	2011
11	中国商业地产杰出服务机构	中国商业地产行业发展论坛	2011
12	2011 年中国商业地产最佳服务机构奖	中国商业地产博览会	2011
13	高新技术企业	上海市科委、上海市财政局、上海市国税局、上海市地税局	2012 2015
14	上海市创新型企业	上海市科委、上海市国资委、上海市总工会、上海市知识产权局、上海市张江高新技术产业开发区管委会	2012
15	上海市科技小巨人培育企业	上海市科委、上海市经信委	2012
16	上海市专利新产品	上海市经信委、上海市财政局、上海市知识产权局	2012
17	上海市专精特新中小企业	上海市经济和信息化委员会	2013
18	上海市科学技术奖-二等奖	上海市人民政府	2013
19	北购联中国零售地产 2013 年度行业推动奖	中国北方购物中心国际论坛	2013
20	中国商业地产重点推荐供应商	中国商业地产行业发展论坛	2013
21	上海市科技小巨人企业	上海市科委、上海市经信委	2014
22	中国商业地产杰出服务机构	中国商业地产行业发展论坛	2014
23	中国商业地产重点推荐数据服务商	中国商业地产行业发展论坛	2015

（三）公司主要竞争对手的简要情况

相比于线上数据的直观易得，线下消费行为由于其多样性、复杂性、广泛性等特征，通常需要经由各类型“传感器”的传导才能成为可供分析应用的数据。布局于各个商业实体的客流分析系统、商场内部的 Wi-Fi 定位系统、POS 机系统以及停车场出入口的停车场系统等均系消费者行为数据线下采集的传感器。

公司致力于线下消费行为数据分析，报告期内主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局。除公司之外，目前涉足国内客流数据传感器相关业务的企业还包括 BrickStream、索博客科技（深圳）有限公司、广州市科传计

算机科技股份有限公司等。

BrickStream 成立于 2000 年，总部位于美国乔治亚州，是线下零售消费者行为分析领域的知名企业，目前在上海设有办事处。该企业通过智能分析设备统计商店出入的客流量、客流路径、逗留时间、排队等待时间等行为数据，可以帮助零售业商户了解消费者购物行为习惯。

索博客科技（深圳）有限公司成立于 2006 年 7 月 13 日，注册资本为 17 万美元，经营范围是“实业项目投资咨询、经济信息咨询、科技信息咨询、企业管理咨询；市场营销策划；软件、网络技术开发；电子产品的批发、进出口以及其它相关配套业务”，该公司主要产品为客流数据统计系统。

广州市科传计算机科技股份有限公司成立于 2009 年 9 月 15 日，注册资本为 3,000 万元，经营范围是“开发、转让计算机软件、硬件技术，计算机网络安装及技术服务，从事计算机软硬件、自动化控制设备、数据处理设备的批发”，该公司从事零售行业应用类计算机软件研发、销售及服务，主要产品包括信息系统管理软件产品、技术服务及硬件销售，客流量分析系统系其产品之一。

在公司主要客户的招标活动中，除产品供应商外，有时还会有系统集成商利用其工程施工能力等比较优势参与招标并最终中标，该等客户自身并不具备客流统计产品的研发、生产和销售能力，与公司不直接构成竞争关系。

（四）公司的竞争优势

1、市场领先优势

由于线下消费行为数据采集点高昂转换成本的存在，行业多年积淀所累积的数据入口价值将是先行者的天然竞争壁垒。公司致力于线下消费行为数据分析，自 2004 年成立以来一直专注于客流分析系统的开发与应用，是国内客流分析行业的先行者和领先者。商业零售领域十余年的行业经验，为公司积累了大量的线下商户资源，以及分布广泛、数量众多的线下商业数据入口。目前，公司客流分析系统已经在遍布 340 多座城市的 900 余座百货商场、购物中心以及 18,000 余家零售连锁店铺中实施，市场覆盖面广，细分行业市场占有率高。显著的市场先发和领先优势以及行业经验是公司持续健康增长的坚实基础。

2、商业模式演进优势

公司客流分析系统在商业零售领域内的推广已经卓有成效，但报告期内其推

广模式仍以系统销售方式为主，这也是线下实体商业信息化建设的常见模式。顺应行业发展的必然趋势，为迅速扩大公司客流分析系统在线下实体商业的覆盖面和占有率，也为公司构建线下实体商业大数据平台夯实基础，公司客流分析系统在商业零售领域内的业务模式在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，报告期内已经开始尝试推行。

数据服务方式下，公司将以提供数据服务为导向，在整合客流数据、第三方数据、政府公开数据等数据资源的基础上，为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。

基于在线下实体商业数据采集和分析领域十余年的精耕细作所积累的线下商户资源和线下商业数据入口，2015年上半年起，公司开始着手搭建“汇客云”大数据服务平台。“汇客云”是连接实体商业的数据平台，以帮助商户了解和挖掘顾客价值为直接目的，系公司推广数据服务方式的主要载体。为推进大数据服务平台建设，公司已经专门成立了总经理统筹领导、核心技术人员杨进参直接负责、相关部门人员共同协助参与的大数据服务中心，专门负责“汇客云”大数据平台的搭建、维护和运行等。目前平台搭建工作已经基本完成，以该平台为基础的数据服务方式也已经开始尝试推行。

公司客流分析系统在商业零售领域内计划逐步推行的商业模式演进，预期可以进一步提升线下商业实体客户的接受度，迅速扩大公司客流分析系统的覆盖面，有助于公司构建线下实体商业大数据平台，有助于营造线下实体商业大数据生态环境，有利于公司持续健康发展。

3、产品优势

公司主要产品客流分析系统分布广泛、应用众多，在行业内已经形成了一定的品牌知名度和美誉度，为公司带来了产品优势。公司客流分析系统主要由数据采集探头、数据分析设备、数据分析报表系统等组成，覆盖从基础信息采集、信息加工处理、客流数据传输、数据分析呈现整个环节，体系完整、功能健全。在数据采集端，公司客流分析系统能够精确检测出通过该区域客流量数据，并具有

稳定性强、灵敏度高等优点。在数据分析端，公司客流分析系统基于客流信息及其他相关数据（如销售额、成交量、天气、温度等），可以对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比、分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

2014 年以来，公司陆续研发并推出了智能停车场系统和 Wi-Fi 定位系统等产品及服务，并通过对外合作等方式积极引入更多类型的智慧购物产品，与客流分析系统一起组成公司信息智能化建设产品线，可为线下商业实体提供综合全面的解决方案，推动智慧购物创新，从而进一步夯实了公司在产品方面的优势。

4、技术研发优势

公司专注于客流分析系统等产品的技术研发与应用，并能根据市场需求和技术变化趋势不断予以更新完善。公司自主研发了视频分析算法、数据应用平台及其核心配套设备，申请了多项专利及计算机软件著作权。公司客流分析系统基于运动目标智能跟踪与识别技术，通过人工神经网络、关键特征匹配等算法和智能统计模型，对指定单个或多个视频监控区域客流进行视频监控、运动分析和特征分类，具备准确度高、稳定性强、灵敏度高、抗干扰能力强、双向方向判断以及扩展性强等多项技术特点。

公司高度重视研发工作，研发资源目前主要包括硬件产品部、广州研发中心和西安研发中心。其中，硬件产品部主要负责完成公司下达的硬件产品开发任务，广州研发中心主要侧重于基础算法的研究，西安研发中心主要聚焦在公司现有产品的完善和提升，以及新产品的试制开发方面。另外，数据采集产品中心、智慧购物产品中心、大数据服务中心三大部门致力于产品服务与用户的对接，可以与研发部门形成良好的互动协作关系，为公司研发应用提供强有力的支持。

强大稳定的科研团队和持续大额的研发投入为公司发展注入了源源不断的创新动力，是公司得以立足、发展和壮大的基础。2008 年，公司被评为国家高新技术企业。此外，公司还先后获得“上海市创新型企业”、“上海市科技小巨人培育企业”、“上海市专精特新中小企业”、“上海市科技小巨人企业”、“上海市科学技术奖”等荣誉称号。

5、项目交付及运营服务优势

公司拥有优异的项目交付能力，拥有经验丰富、配备合理的项目管理团队以

及稳定的安装外包服务商队伍，能够有力保证满足客户对于项目交付的要求。公司集中批量建设交付能力较强，能够在短时间内跨区域完成客流分析系统的安装上线，是公司具备竞争力的比较优势之一。

客流分析系统投入使用后的运维服务体系是提升客户满意度和保持客户黏性的重要保障，也是体现客流分析行业内企业竞争能力强弱的重要影响因素。对于客流分析行业而言，后期配套服务水平不是短期内能够培养的，需要与客户不断沟通、交互和摸索形成。在长期的客户运维服务中，公司积累了丰富的经验，已经形成了较为完备的客户运维服务体系，在全国各大区域均设有运营服务中心及服务网点，并配有专业技术见长、行业经验丰富的运营服务团队。

公司通过本地服务人员热线电话、400 热线电话等方式为下游客户提供日常技术支持，帮助用户解决系统使用中的问题。针对购物中心等大客户，公司还提供专门的驻场运维服务，为各地购物中心配备专门的驻场工程师，每日进行客流设备检查、数据准确性核对以及其他协调辅助工作。此外，公司还通过定期巡检、定期会议等方式，对客流分析系统的维护情况进行定期总结分析、听取客户需求、进行产品的改进与完善。

6、核心团队优势

作为新兴朝阳产业，拥有一支经验丰富、技术过硬、能够前瞻性地洞察行业发展变化并较快作出恰当反应的核心团队，是企业是否能够持续健康发展的关键所在。公司核心团队由董事长兼总经理张宏俊领军，由薛宏伟、刘宁（3617）、符宁、潘潇君、杨进参、林治强、王作辉、胡小勇、李浩、李义明、郭宏伟、王永敏、张豪、孙卫民等人组成，综合学历水平高，年龄结构合理，行业经验丰富，敬业精神强，均在公司服务多年。公司核心团队健全完整，覆盖管理、运营、工程、市场、技术、后勤保障等多个方面，各有专长又相互补充，经常性的讨论、分工与协作为公司发展提供了强有力的支撑。凭借核心团队的经验和能力，公司可以有效地把握行业方向，抓住市场机会，取得优良经营业绩。

（五）公司的竞争劣势

1、综合性高端人才储备相对不足

客流分析系统开发及数据挖掘应用不仅需要专业的软硬件知识，还需要对商业零售行业具备丰富的经验及深刻的理解。随着公司业务规模的不断扩大，

产品系列的不断丰富，公司在系统开发、管理服务、大数据应用等方面的综合性人才储备已经相对不足。公司一方面需要不断完善内部人才培养机制，通过内部培训来满足对综合性高端人才的需求。另一方面，公司还需要加大外部人才的引进力度，以快速充实综合性高端人才储备。

2、快速扩张前景下存在资金瓶颈

公司视频客流分析系统可以应用于诸多需要获取人流信息的场所，而不仅仅是商业零售领域。但是，目前国内客户为客流分析设备和服务支付费用的观念尚未深入和成熟。公司已经在尝试推行设备减少收费甚至免费、盈利创造点向数据服务逐步倾斜的发展模式，而这种发展模式将需要较大金额的资金支持。目前公司规模较小，融资渠道较为单一，融资能力不足。受制于资金有限，公司研发环境和研发平台建设及运营服务网点布局尚需进一步完善，资金压力日益成为公司快速发展的潜在瓶颈。

四、公司主营业务的具体情况

（一）报告期内公司主要产品及服务销售情况

报告期内，公司主营业务收入按产品及服务类别构成情况如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
客流分析系统	3,519.28	75.98	10,439.95	77.33	10,057.15	88.97	8,323.05	97.18
其他产品服务	1,112.52	24.02	3,060.62	22.67	1,246.64	11.03	241.52	2.82
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

1、客流分析系统具体构成

从产品及服务构成来看，客流分析系统为报告期内公司主要产品，其收入构成具体如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
系统销售方式	3,369.04	95.73	10,151.87	97.24	9,923.80	98.67	8,323.05	100.00
客流分析系统销售收入	2,823.24	80.22	9,347.68	89.54	9,124.07	90.72	7,871.35	94.57
系统维护服务收入	545.80	15.51	804.20	7.70	799.73	7.95	451.70	5.43

数据服务方式	150.25	4.27	288.08	2.76	133.35	1.33	-	-
客流分析系统收入合计	3,519.28	100.00	10,439.95	100.00	10,057.15	100.00	8,323.05	100.00

系统销售方式下，公司通常会为客流分析系统提供 1-3 年的质保期，对于已过质保期的项目，公司会与客户专门签订系统维护服务协议，并取得系统维护服务收入。数据服务方式下，公司仅收取少量安装费用（或数据开通费）甚至免费建设（或开通），客户根据需求选择客流分析服务，该种业务模式下客流分析系统设备所有权归属于公司，运营过程由公司进行维护，因此不存在系统维护服务收入。

报告期各期间，系统销售方式下客流分析系统产生收入分别为 8,323.05 万元、9,923.80 万元、10,151.87 万元和 3,369.04 万元，收入占比分别为 100.00%、98.67%、97.24%和 95.73%；数据服务方式下客流分析系统产生收入分别为 0 万元、133.35 万元、288.08 万元和 150.25 万元，收入占比分别为 0%、1.33%、2.76%和 4.27%。总体上看，公司报告期内客流分析系统的推广以系统销售方式为主，数据服务方式所产生的收入规模相对较小，但呈现逐步增长趋势。

2、其他产品及服务具体构成

报告期内，公司其他产品及服务所产生的营业收入具体明细如下：

单位：万元

类别	项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
智慧购物产品及服务	Wi-Fi 定位系统	334.75	1,472.96	341.97	-
	智能停车场管理系统	-	292.52	303.83	-
	电子导购系统	412.00	73.53	389.72	-
	其他智慧购物产品及服务	-	1,040.31	81.94	34.20-
子公司产品	zSpace 产品	365.77	181.30	-	-
	温度控制器	-	-	129.18	207.32
合计		1,112.52	3,060.62	1,246.64	241.52
占营业收入的比例（%）		24.02	22.67	11.03	2.82

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司客流分析系统之外的其他产品及服务分别产生销售收入 241.51 万元、1,246.64 万元、3,060.62 万元和 1,112.52 万元，占各期间营业收入的比重分别为 2.82%、11.03%、22.67%和 24.02%，规模相对较小，但金额及占比均呈上升趋势。公司在力推客流分析系统布局及大数据平台建设之余，亦从线下商户的需求出发，自行研发或集成多项智慧购物产

品及服务，充分满足客户需求，推进线下智慧购物科技创新，同时也为公司带来了新的业务和盈利点。

(1) 智慧购物产品及服务

公司以“推动线下智慧购物的科技创新、构建连接实体商业的数据平台”为使命，围绕这一使命，除客流分析系统外，公司主营业务亦涉及其他类型传感器的布局及其具体应用。该等产品及服务主要包括 Wi-Fi 定位系统、智能停车场管理系统等，与客流分析系统一起，共同组成公司进行线下消费行为分析、推进智慧购物和智慧城市建设的多维度产品线，可以更好地满足线下实体商户的多样化需求，也有利于公司主营业务的拓展及盈利水平的增长。该等产品及服务的定价依据为成本加成法，公司设定预期盈利空间，具体定价则在成本加成基础上与用户商谈确定。

① Wi-Fi 定位系统

Wi-Fi 定位系统是指通过无线接入点、无线控制器为携带具有 Wi-Fi 功能智能终端的消费者提供无线接入服务，进而通过无线定位服务可以分析终端用户的购物行为、购物喜好，并根据位置服务推送相关促销页面。其主要功能核心在于基于“位置”的推送服务，与客流分析系统具体功能存在差异，但都是线下智慧购物科技创新的组成部分，亦是线下实体商业数据的采集方式，在购建线下数据平台、推动智慧购物建设方面与客流分析系统具有协同性。

Wi-Fi 定位系统所需的设备主要包括无线控制器、无线接入点 AP、核心交换机、接入交换机、防火墙以及服务器等。公司从外部设备供应商采购上述设备设施，进行系统集成方案设计，开发相应的基础算法和配套软件应用，并已经获得“汇纳智慧商业线下顾客行为分析（WiFi）软件”（登记号 2014SR043289）软件著作权。Wi-Fi 定位系统核心技术与客流分析系统存在一定差异。

2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司 Wi-Fi 定位系统分别产生营业收入 341.97 万元、1,472.96 万元和 334.75 万元，主要应用商户包括龙湖地产旗下的购物中心项目等。

② 智能停车场管理系统

智能停车场管理系统是指以视频分析与图像识别技术为核心，结合通信、控制、数据库等技术手段，并利用移动互联网技术，为现代停车场运营管理提供更

为高效智能的解决方案，实现免取卡停车收费并支持包括移动支付、会员积分抵扣、电子券等多种支付方式，使得停车场车流快进快出，提高通行效率等。其主要功能核心在于基于“车牌视频识别”的智能管理，与客流分析系统具体功能存在差异，但都是线下智慧购物科技创新的组成部分，亦是线下实体商业数据的采集方式，在购建线下数据平台、推动智慧购物建设方面与客流分析系统具有协同性。

智能停车场管理系统所需的设备主要包括高清车牌识别仪、出口拍照摄像机、快速道闸、车辆检测器、出口岗亭收费主机、出口岗亭收费显示器、服务器等。公司主要从外部设备供应商采购上述设备设施，其中车牌视频分析识别模块为自主研发，在此基础上进行系统集成方案设计，开发相应的基础算法和配套软件应用，并已经获得“汇纳智能视频停车场管理软件 V1.0”（登记号 2014SR043227）、“汇纳 IPVA 智能停车场寻车软件”（登记号 2015SR250164）、“汇纳 IPVA 智能停车场出口收费系统管理软件 V1.0”（登记号 2016SR215799）、“汇纳 IPVA 智能停车场寻车引导及系统管理软件”（登记号 2016SR215795）等软件著作权。智能停车场管理系统的车牌视频识别技术与客流分析系统存在相似性，但包括寻车引导、出口收费管理等其他核心技术与之则存在一定差异。

2014 年和 2015 年，公司智能停车场管理系统分别产生营业收入 303.83 万元和 292.52 万元，主要用户包括上海百联南方购物中心、上海百联中环购物中心、西安未来集团等，2016 年 1-6 月未产生收入。

③ 电子导购系统

电子导购系统是联系线下大中型商业实体（百货商场、购物中心等）与广大消费者的媒介渠道，也是线下实体商业信息数据的流量入口之一和智慧购物体系建设的组成部分。2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司电子导购系统分别产生销售收入 389.72 万元、73.53 万元和 412.00 万元，系为满足线下实体商业客户需求采购第三方成品的基础上而完成。2016 年 2 月，公司参股电子导购系统重要供应商南京千目信息科技有限公司，在电子导购系统方面的推广宣传力度开始加大，协同效应亦开始显现。

④ 其他智慧购物产品及服务

2015 年 10 月，公司与深圳前海周大福港货中心有限公司签订了《前海周大

福全球商品购物中心跨境电商及 O2O 项目一期合作协议书》，公司受托进行前海周大福全球商品购物中心项目电商平台、实体商业线下 O2O 整体解决方案的系统开发设计及相关设备供应安装，项目合作内容包括客流统计系统、智能停车场管理系统、商业线下顾客行为分析系统（WiFi、iBeacon）以及智能手机商城应用软件（APP）、跨境电商平台系统等。该项目已于 2015 年底完成交付，2015 年计入“其他产品服务”的 938.05 万元销售收入，是指除客流统计系统、智能停车场管理系统、Wi-Fi 定位系统以外的其他系统模块销售形成的收入。

周大福全球商品购物中心项目的承接与实施，是公司积极推动线下智慧购物创新的尝试案例，亦是公司市场地位、研发能力、集成能力、交付能力、运维能力的集中体现之一。除客流统计系统、智能停车场管理系统、Wi-Fi 定位系统以外的模块，由公司从第三方供应商采购并完成集成工作。

除上述产品之外，公司还会应客户需求承接一些应用软件开发、智能系统产品代购等工作。该等业务具备偶发性特征，2013 年、2014 年和 2015 年分别产生收入约 34.20 万元、81.94 万元和 102.26 万元。

（2）子公司产品

2015 年 6 月，公司全资子公司深圳汇纳与 zSpace, Inc. 签署协议，成为后者虚拟现实产品在国内的独家代理机构。深圳汇纳按照协议约定采购 zSpace, Inc. 的产品，而后在国内进行销售。该等业务 2015 年和 2016 年 1-6 月分别产生营业收入 181.30 万元和 365.77 万元。2016 年 5 月，为聚焦业务资源，深圳汇纳与 zSpace, Inc. 及北京橙色海豚科技有限公司签署三方协议，决定不再担任 zSpace 产品国内独家代理机构，北京橙色海豚科技有限公司取代深圳汇纳成为 zSpace, Inc. 虚拟现实成品在国内的独家代理机构。

公司曾经持有上海晖有智能控制科技有限公司 51% 股权并将之纳入合并报表范围。晖有智能主要从事温度控制器的研发与销售，2013 年和 2014 年分别产生营业收入 207.32 万元和 129.18 万元。2015 年 6 月，公司转让晖有智能 51% 股权，并不再将之纳入合并报表范围。2015 年 1-6 月，晖有智能未产生销售收入。

3、营业收入区域分布

报告期内，公司营业收入地域构成如下：

区域	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度

	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
华东	2,391.14	51.62	4,851.03	35.93	3,732.45	33.02	2,232.02	26.06
华中	175.56	3.79	646.25	4.79	568.81	5.03	1,747.14	20.40
华南	351.72	7.59	2,498.51	18.51	1,919.99	16.99	1,206.48	14.09
西南	117.44	2.54	1,650.96	12.23	1,927.46	17.05	1,165.44	13.61
东北	125.09	2.70	1,063.04	7.87	422.35	3.74	932.13	10.88
华北	793.42	17.13	1,790.71	13.26	1,907.42	16.87	726.02	8.48
西北	677.45	14.63	1,000.07	7.41	825.31	7.30	555.35	6.48
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

4、前十大销售客户

公司主要客户包括各大百货商场、购物中心、品牌连锁零售店铺等，此外还有部分非商业零售领域的客户。报告期内，公司对前十大客户的销售情况见下表：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占销售收入 比例 (%)	主要销售内容
2016 年 1-6 月				
1	大连万达商业地产股份有限公司	860.20	18.57	客流分析系统
2	西安西翼智能科技有限公司	626.75	13.53	客流分析系统
3	龙湖地产有限公司	456.08	9.85	客流分析系统 Wi-Fi 定位系统
4	屈臣氏 (WATSONS)	379.42	8.19	客流分析系统
5	中国建筑第八工程局有限公司	367.43	7.93	电子导购系统
6	耐克体育 (中国) 有限公司	221.26	4.78	客流分析系统
7	深圳市天麒房地产发展有限公司	151.11	3.26	客流分析系统等
8	APPLE 专卖店	102.96	2.22	客流分析系统
9	步步高投资集团股份有限公司	93.60	2.02	客流分析系统
10	百丽鞋业 (上海) 有限公司	74.02	1.60	客流分析系统
合计		3,332.83	71.96	-
2015 年度				
1	大连万达商业地产股份有限公司	3,442.54	25.50	客流分析系统
2	龙湖地产有限公司	2,159.26	15.99	客流分析系统 Wi-Fi 定位系统
3	深圳前海周大福港货中心有限公司	1,093.61	8.10	O2O 整体解决方案

4	耐克体育（中国）有限公司	746.33	5.53	客流分析系统
5	西安西翼智能科技有限公司	698.48	5.17	客流分析系统
6	屈臣氏（WATSONS）	531.32	3.94	客流分析系统
7	冠林电子有限公司	222.04	1.64	客流分析系统
8	上海百联集团股份有限公司	182.38	1.35	客流分析系统
9	北京华联商厦股份有限公司	174.97	1.30	客流分析系统
10	浙江银泰商业管理有限公司	171.50	1.27	客流分析系统
合计		9,422.43	69.79	-
2014 年度				
1	大连万达商业地产股份有限公司	3,552.30	31.43	客流分析系统
2	龙湖地产有限公司	1,473.51	13.04	客流分析系统 Wi-Fi 定位系统
3	屈臣氏（WATSONS）	616.53	5.45	客流分析系统
4	中国移动通信集团上海有限公司	436.62	3.86	客流分析系统
5	耐克体育（中国）有限公司	423.27	3.74	客流分析系统
6	江苏建业建设集团有限公司	389.72	3.45	客流分析系统
7	浙江银泰商业管理有限公司	352.32	3.12	客流分析系统
8	西安瑞聚网络科技有限公司	256.10	2.27	智能停车场管理系统
9	武汉南国商业发展有限公司	210.32	1.86	客流分析系统
10	新疆吉康瑞建筑节能材料有限公司	111.73	0.99	温度控制器
合计		7,822.42	69.20	-
2013 年度				
1	大连万达商业地产股份有限公司	3,670.09	42.85	客流分析系统
2	屈臣氏（WATSONS）	1,910.15	22.30	客流分析系统
3	龙湖地产有限公司	385.33	4.50	客流分析系统
4	耐克体育（中国）有限公司	224.00	2.62	客流分析系统
5	新疆吉康瑞建筑节能材料有限公司	207.32	2.42	温度控制器
6	华润（集团）有限公司	168.12	1.96	客流分析系统
7	同方泰德国际科技（北京）有限公司	136.14	1.59	客流分析系统
8	新世界百货中国有限公司	118.71	1.39	客流分析系统
9	上海百联集团股份有限公司	98.38	1.15	客流分析系统
10	普思埃商业（上海）有限公司	74.63	0.87	客流分析系统
合计		6,992.88	81.65	-

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司前十大客户销售占比分别为

81.65%、69.20%、69.79%和71.96%，其中前五大客户销售占比分别为74.69%、57.52%、60.30%和58.07%，占比较高，但总体呈现下降趋势。

报告期内前五大客户收入占比较高，一方面源于万达地产、龙湖地产、屈臣氏、耐克等线下商业企业本身科学管理意识较强，对信息化建设的投入力度较大，另一方面也源于万达地产、龙湖地产等在全国范围内持续开设购物中心，商业业态复制能力较强，对于公司客流分析系统布设具备持续的需求。事实上，公司客流分析系统的布局已经相当广泛，在全国多座城市拥有多家大型百货商场、购物中心以及零售连锁店铺客户的实施案例。伴随公司业务模式由系统销售向数据服务的逐步转型，客流分析系统商业零售领域覆盖面的进一步提升和公共行业领域的开拓，以及公司其他产品线的推广与应用，预期主要客户收入占比将得以进一步降低。

公司的前十大销售客户无公司关联方。本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方及持有公司 5%以上股份的股东与上述前十大客户均不存在任何关联关系。

5、报告期内获取订单的主要方式及订单详细情况

报告期内，公司前十大客户订单获取具体情况说明如下：

序号	客户名称	实施案例	是否需要招投标	是否为集团层面统一采购
1	大连万达商业地产股份有限公司	万达广场	是	是
2	西安西翼智能科技有限公司	万达广场	是	是
3	龙湖地产有限公司	龙湖天街等	是	是
4	屈臣氏（WATSONS）	屈臣氏门店	否	是
5	中国建筑第八工程局有限公司	大连恒隆广场	是	否
6	耐克体育（中国）有限公司	耐克专卖店	是	是
7	深圳市天麒房地产发展有限公司	深圳东海缤纷天地	是	否
8	APPLE 专卖店	APPLE 专卖店	否	是
9	步步高投资集团股份有限公司	湘潭华隆步步高广场	是	否
10	百丽鞋业（上海）有限公司	BELLE 专卖店	否	是
11	深圳前海周大福港货中心有限公司	深圳前海周大福全球商品购物中心	否	否
12	冠林电子有限公司	青岛万象城	否	否
13	上海百联集团股份有限公司	百联旗下百购商场	否	是

14	北京华联商厦股份有限公司	华联旗下百购商场	是	是
15	浙江银泰商业管理有限公司	银泰旗下百购商场	是	是
16	中国移动通信集团上海有限公司	上海移动门店	是	是
17	江苏建业建设集团有限公司	天津恒隆广场	是	否
18	西安瑞聚网络科技有限公司	未来集团停车场	否	否
19	武汉南国商业发展有限公司	武汉西汇城市广场	否	否
20	新疆吉康瑞建筑节能材料有限公司	温度控制器业务	是	否
21	华润（集团）有限公司	华润旗下百购商场	是	否
22	同方泰德国际科技（北京）有限公司	上海月星环球商业中心	是	否
23	新世界百货中国有限公司	新世界旗下百购商场	否	是
24	普思埃商业（上海）有限公司	ESPIRIT 专卖店	否	是

报告期各年度，公司订单获取情况列示如下：

项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
订单笔数	2,418	1,879	1,541
订单金额（万元）	16,127	14,939	10,066

2016 年 1-9 月，公司新签订单约 2,217 笔，订单金额合计约 17,689 万元。

上述订单主要为客流分析系统在线下实体商业领域（主要包括百货商场、购物中心和零售连锁店等）的上线及维护改造等，此外还包括客流分析系统在景区、公园、会展、博物馆、图书馆、轨交等公共领域的应用，以及 Wi-Fi 定位系统、智能停车场管理系统、电子导购系统等其他产品及服务的提供。

6、报告期内按照招投标/非招投标划分的整体收入结构

报告期内，根据销售订单是否通过招投标形式而获得，公司营业收入可分类如下：

类别	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 （万元）	占比 （%）	金额 （万元）	占比 （%）	金额 （万元）	占比 （%）	金额 （万元）	占比 （%）
招投标	3,416.89	73.77	9,448.84	69.99	7,994.04	70.72	5,079.65	59.31
非招投标	1,214.92	26.23	4,051.73	30.01	3,309.75	29.28	3,484.92	40.69
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

报告期各期间，公司非招投标方式所产生的营业收入分别为 3,484.92 万元、3,309.75 万元、4,051.73 万元和 1,214.92 万元，占各期间营业收入的比例分别为 40.69%、29.28%、30.01%和 26.23%。总体上来说，报告期内非招投标方式为公

司带来收入的比例约在 25%~40%之间，且总体呈现下降趋势。

是否采用招投标方式确定合格供应商，主要由客户确定。公司报告期内客户主要为知名商业地产商、品牌零售店铺等，其会根据自身情况，在符合其采购政策，权衡各方面因素前提下决定是否采用招投标方式确定合格供应商。

即便在非招投标方式下，公司获取订单通常会经历技术方案比较（含产品、实施能力等）、准确率测试、商务报价（含售后服务）等差额供应商评选程序，在自主公平协商谈判的基础上签署合法的合作合同。总体上来说，非招投标方式下订单获取系客户基于其自身需求结合公司产品性能、价格、项目实施及后续运营维护等因素后做出的市场化选择，符合相关法律规定。

（二）报告期内公司主要原材料、能源及供应情况

1、公司采购总体情况

报告期内，公司各项目采购明细情况如下：

采购项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
设备及材料	1,961.08	85.72	2,825.00	67.52	2,532.71	72.31	1,380.79	51.24
外包工程	326.65	14.28	1,359.06	32.48	969.62	27.69	1,313.99	48.76
合计	2,287.72	100.00	4,184.06	100.00	3,502.34	100.00	2,694.78	100.00

公司客流分析系统等产品实施过程中需要的硬件设备，如服务器、显示器等主要通过厂商直接采购或通过贸易商采购，作为系统数据分析基础设备的客流分析终端及摄像头主要通过第三方供应商订制，客流分析系统等产品的布线安装通过劳务外包方式完成。此外，对于利用自身优势承接的少量智慧购物解决方案系统集成项目中公司尚不具备单独实施能力的应用模块，公司会直接向第三方采购或者委托第三方开发，在此基础上完成汇总、集成及实施应用。

总体上看，公司报告期内采购总额随业务规模扩大而逐步增长。2013 年度外包工程款占比较高，主要原因在于部分外包工程款采取包工包料模式结算所致，而后基本改为包工不包料模式，使得外包工程款占比下降明显。2015 年以来，公司 WI-FI 定位系统等其他智慧购物产品及服务收入增长显著，同时子公司深圳汇纳新增 zSpace 产品代理销售业务，该等业务成本中设备及材料占比较高，总体导致了设备及材料采购金额的增加。2015 年外包工程款占比相对较高，主

要是受到周大福全球商品购物中心项目采购第三方服务金额较大的影响。

2、主要原材料采购情况

最近三年及一期，公司原材料采购总金额如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
原材料采购	1,422.17	2,624.94	2,532.71	1,380.79

报告期各期间，公司主要原材料采购具体情况如下表所示：

序号	主要原材料名称	规格	单位	单价	采购数量	采购金额 (万元)	占采购总额 比例 (%)
2016 年 1-6 月							
1	网线	超五类	箱	296.47	5,226	154.93	10.89
2	IPVA-T0304 主板	B-T0304-RJ45	块	495.73	3,036	150.50	10.58
3	IPVA-T0301 客流分析终端	IPVA-T0301	台	470.09	3,022	142.06	9.99
4	服务器	Dell-PowerEdge R430	台	13,843.01	72	99.67	7.01
5	客流分析终端	HN-IPVA-T0304B-RJ45	台	589.74	1,605	94.65	6.66
6	无线 AP	ARUBA-AP-103	个	656.81	1,046	68.70	4.83
7	嵌入式摄像头	IPVA-CAM08-3.6mm (Φ30)	个	88.03	7,600	66.91	4.70
8	双频 WI-FI 探针模块	WSM21-BU	个	54.94	7,248	39.82	2.80
9	电子导购系统	电子导购系统	套	23,571.43	14	33.00	2.32
10	嵌入式摄像头	IPVA-CAM08-3.6mm(白色)	个	81.20	3,500	28.42	2.00
11	客流分析终端	HN-IPVA-T3316-T	台	1,367.52	181	24.75	1.74
12	POE 交换机	锐捷-S2928G-24P	台	3,247.86	68	22.09	1.55
13	阻燃电缆	3*2.5	米	5.22	41,150	21.47	1.51
14	无线控制器	ARUBA-7220	个	42,735.04	5	21.37	1.50
15	摄像机模块	IPVA-MK201-3.6mm	个	122.22	1,374	16.79	1.18
合计						985.14	69.27
2015 年度							
1	电子导购系统	电子导购系统	套	67,426.18	44	296.68	10.54
2	客流终端—壁挂型	IPVA-T0304-B	台	591.68	4,521	267.50	9.50
3	网线	超五类	箱	354.43	5,933	210.28	7.47
4	嵌入式摄像头	IPVA-CAM08-3.6mm(白色)	个	84.55	16,300	137.82	4.90
5	DELL 服务器	PowerEdge R320	台	10,795.75	78	84.21	2.99
6	客流摄像机	CAM201-J(3.6mm)	个	117.95	7,000	82.56	2.93

7	IPVA-T0304 主板	B-T0304-V	块	495.84	1,460	72.39	2.57
8	无线 AP 定位终端	AE5000-E2X2	个	683.76	976	66.74	2.37
9	电源线	2*1.0	米	1.44	398,900	57.52	2.04
10	视频线	75-5	米	1.41	382,700	54.11	1.92
11	互联网控制网关	NI 5000-50	套	52,716.05	9	47.44	1.69
12	客流摄像机	CAM201-J(2.8mm)	个	117.95	4,000	47.18	1.68
13	无线 AP(FIT)	IAP103	个	717.68	614	44.07	1.57
14	BEACON 改造模块	IPVA-BEACON-C-V102	个	17.07	25,435	43.42	1.54
15	嵌入式摄像头	IPVA-CAM08-2.5mm(白色)	个	84.62	5,000	42.31	1.50
合计						1,554.23	59.21

2014 年度

1	IPVA-T0304 主板	IPVA-T0304 主板	块	512.82	7,000	358.97	14.17
2	电子导购系统	电子导购系统	台	13,698.63	146	200.00	7.90
3	电源线	2*1.0	米	1.54	956,740	147.43	5.82
4	视频线	75-5	米	1.51	955,700	144.18	5.69
5	DELL 服务器	PowerEdge R320	台	9,731.76	130	126.51	5.00
6	无线 AP 定位终端	AE5000-E2X2	个	683.76	1,751	119.73	4.73
7	网线	超五类	箱	432.09	2,658	114.07	4.50
8	嵌入式摄像头	IPVA-CAM08-2.5mm(白色)	个	85.76	10,450	89.62	3.54
9	嵌入式摄像头	IPVA-CAM08-3.6mm(白色)	个	85.47	7,700	65.81	2.60
10	停车场摄像头	IPVA-CAM401-12	个	120.00	5,079	60.95	2.41
11	16 路分析终端	IPVA-T3316	台	1,520.00	307	46.66	1.84
12	停车场摄像头	IPVA-CAM401-V-12	个	115.00	3,479	40.01	1.58
13	POE 交换机-24 口	AS3200-24GC-PWR-H	台	3,418.80	106	35.9	1.42
14	半球摄像头	IPVA-CAM10-2.8mm	个	145.30	2,150	31.24	1.23
合计						1,581.08	62.43

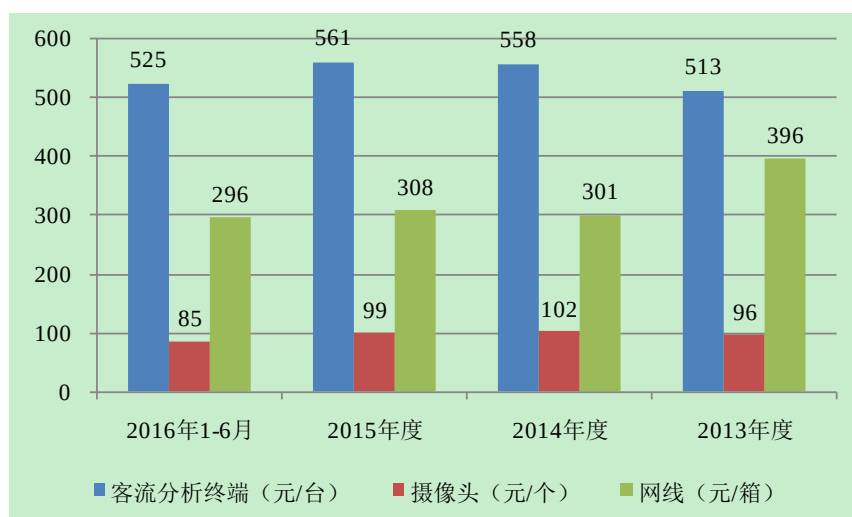
2013 年度

1	IPVA-T0304 主板	B-T0304-V	块	512.82	7,600	389.74	29.45
2	客流分析专用探头 2.5mm	IPVA-CAM08-2.5mm	个	87.92	14,188	124.74	9.43
3	客流分析专用探头 3.6mm	IPVA-CAM08-3.6mm (白色)	个	88.55	8,007	70.90	5.36
4	DELL 服务器 R320	R320	台	9,743.59	65	63.33	4.79
5	电源线	RVV2*1.0	米	1.62	252,390	40.79	3.08
6	视频线	SYV75-5(128P)	米	1.59	240,800	38.18	2.89

7	网线	超五类网线	箱	396.27	933	36.97	2.79
8	控制箱外壳	B-KZX	个	47.01	6,900	32.44	2.45
9	客流分析专用探头	IPVA-CAM10-3.6MM	个	145.30	1,650	23.97	1.81
10	客流分析专用探头	IPVA-CAM10-2.8MM	个	145.30	1,550	22.52	1.70
11	电源模块（控制箱用）	B-JMD20-12	个	26.59	7,265	19.32	1.46
12	模组	模组	个	56.28	2,000	11.26	0.85
13	汉王眼车牌识别系统	汉王眼车牌识别系统	套	17,094.02	6	10.26	0.78
14	DELL 服务器 R310	DELL R310	台	8,888.89	11	9.78	0.74
15	专用摄像头	CAM31-2.5mm	个	111.11	700	7.78	0.59
合计						901.99	65.32

公司报告期内采购的原材料品种多样，同一品种原材料也会存在多种规格，主要包括客流分析终端、摄像头、线材线缆、无线接入设备、服务器、显示器等。按照公司对外提供的产品及服务归类，主要原材料列示如下：

产品及服务	所需要的主要原材料
客流分析系统	客流分析终端、摄像头及内嵌部件、线材线缆、服务器、显示器、交换机等
智能停车场管理系统	车流分析终端、摄像头及内嵌部件、线材线缆、服务器、显示器、交换机等
Wi-Fi 定位系统	无线接入设备、无线控制器、交换机、防火墙、线材线缆等
系统集成产品	电子导购系统、需要外购或委托开发的智慧购物解决方案子模块等



报告期内，公司主要原材料客流分析终端、摄像头、网线等采购均价相对比较平稳，其变化主要系由于材料采购规格不同所带来的单价不同所导致。

3、公司安装外包情况

公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较

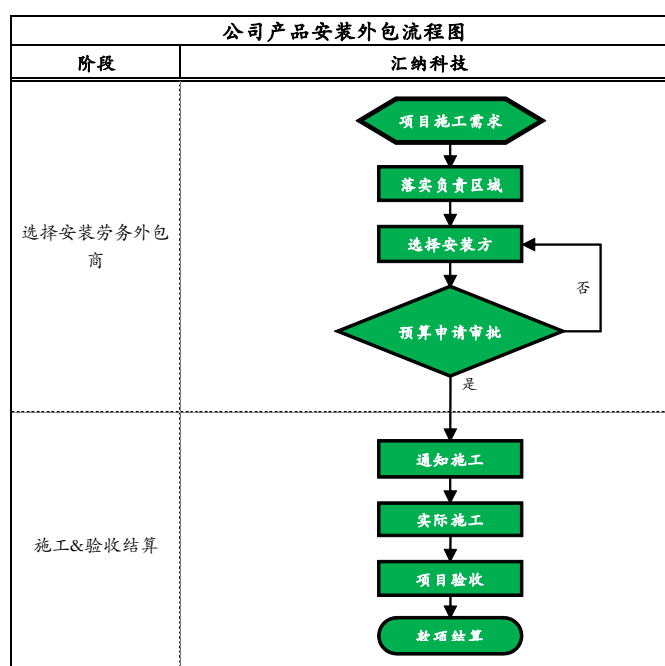
大、不定期性强等特点，且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高，采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。基于该等考虑，公司产品上线实施的安装环节主要采用外包形式进行，且对于外包商（也即通常所说的“项目施工队”）的资质要求和综合实施能力并没有特别高的要求，可替代性比较强。

客流分析系统等产品施工安装需使用信号线、电源线、网络线、桥架、支架等辅助材料，根据劳务外包方是否需要负责辅助材料购置事宜，公司安装外包又可以分为包工包料和包工不包料两种方式。

2011 年起，公司客流分析系统市场需求增长迅速，为了更好地聚焦资源发挥比较优势、减少不必要的业务流程并防范潜在的施工风险，公司开始将安装工程统一委托给原工程总监符宁所新设立的西牛网络统筹安排，客流分析系统具体施工所需要的材料（信号线、电源线、网络线、桥架、支架等）和人工全部由西牛网络负责（即“包工包料”）。

经过两年的实践，该种模式并未很好地达到预期目的，却逐步显现出效率较低、无法很好地满足业务拓展需要等弊端，公司决定改变上述全部委托的方式，开始集中采购系统施工过程中的安装材料并统一配送至施工现场，施工劳务仍然采用外包方式。2013 年以来，公司安装外包主要采用包工不包料的方式，并根据地域便利性、工程进度等因素选择工程劳务承包方。

公司安装外包主要业务流程图示如下：



公司业务遍布全国各地，业务区域可分为东北、华北、西北、西南、华南、华中、华东七大片区，并相应在各片区区域中心城市沈阳、北京、西安、成都、深圳、武汉、南京开设分公司，执行公司主营业务的区域开拓、运营服务等职能。从安装外包商的储备来说，公司在综合考评施工能力（考评因素包括施工队伍人员数量、施工人员必备的电工证、登高证等资质证书、过往项目施工经验等）的基础上，每个业务大区常年配置 2~3 家安装外包商，具体配置数量视业务量不等而有所不同。地域便利性、安装外包商施工能力、项目工程进度要求等因素是公司选择哪家安装外包商实施具体项目的主要考量因素。

报告期内，公司对前十大安装外包方发生的安装外包费、单价、数量、业务模式、安装外包金额占安装外包方收入的比例等具体信息如下表所示：

序号	安装外包商名称	业务模式	单价 (元/点)	数量 (点)	安装外包费 (万元)	占安装外 包总额的 比例 (%)	占安装外包 方收入的 比例 (%)
2016 年 1-6 月							
1	武汉隆创日欣科技有限公司	包工不包料	360	1,471	54.17	16.58	61.21
2	深圳市荣源兴科技有限公司	包工不包料	382	1,165	50.27	15.39	41.89
3	济南聚千网络工程有限公司	包工不包料	291	1,378	43.99	13.47	63.24
4	湖南华安科友科技有限公司	包工不包料	367	773	28.44	8.71	46.58
5	成都义成科技有限公司	包工不包料	344	573	21.48	6.58	37.98
6	宁波威宁永安电子有限公司	包工不包料	357	580	21.14	6.47	93.74
7	上海时视智能化工程有限公司	包工不包料	320	435	15.60	4.78	34.12
8	西安高凡电子科技有限公司	包工不包料	341	351	12.23	3.74	94.32
9	合肥荣轩智能科技有限公司	包工不包料	304	237	8.33	2.55	54.69
10	合肥东庆信息科技有限公司	包工不包料	234	320	7.57	2.32	50.16
合计			339	7,283	263.21	80.58	-
2015 年度							
1	成都义成科技有限公司	包工不包料	341	3,649	178.41	16.94	94.79
2	深圳市荣源兴科技有限公司	包工不包料	356	4,772	174.22	16.54	67.01
3	上海图永信息科技有限公司	包工不包料	344	3,086	109.37	10.38	90.91
4	济南聚千网络工程有限公司	包工不包料	296	2,946	87.44	8.30	54.41
5	上海樊君智能化系统工程有限公司	包工不包料	269	2,610	78.05	7.41	80.43
6	武汉隆创日欣科技有限公司	包工不包料	313	1,030	70.14	6.66	71.19
7	沈阳沃鑫科技有限公司	包工不包料	417	1,459	63.81	6.06	77.04

8	上海时视智能化工程有限公司	包工不包料	315	1,436	45.95	4.36	93.81
9	西安高凡电子科技有限公司	包工不包料	346	853	32.94	3.13	96.69
10	沈阳雷雷装饰工程有限公司	包工不包料	374	740	28.33	2.69	92.05
合计			333	22,581	868.67	82.48	-
2014 年度							
1	成都义成科技有限公司	包工不包料	376	3,789	142.49	14.70	89.67
2	甘永胜	包工不包料	351	2,636	109.29	11.27	注
3	上海图永信息科技有限公司	包工不包料	337	3,164	106.73	11.01	80.89
4	上海樊君智能化系统工程有限公司	包工不包料	334	1,669	55.79	5.75	70.82
5	济南聚千网络工程有限公司	包工不包料	425	1,281	54.40	5.61	44.97
6	长春胜合科技有限公司	包工不包料	382	1,199	45.85	4.73	68.59
7	杨熙晔	包工不包料	406	944	38.33	3.95	91.70
8	上海时视智能化工程有限公司	包工不包料	375	1,003	37.64	3.88	90.37
9	北京英浩驰华智能科技有限公司	包工不包料	351	1,171	41.05	4.23	注
10	西安高凡电子科技有限公司	包工不包料	368	709	29.84	3.08	93.72
合计			365	17,565	661.41	68.21	-
2013 年度							
1	上海西牛网络科技有限公司	包工包料	1,480	2,987	442.19	33.65	82.68
2	武汉正达阳光智能系统工程有限公司	包工不包料	406	2,339	95.04	7.23	95.23
3	长春胜合科技有限公司	包工不包料	359	2,649	95.02	7.23	90.48
4	上海樊君智能化系统工程有限公司	包工不包料	330	2,453	80.96	6.16	89.44
5	上海图永信息科技有限公司	包工不包料	332	2,240	74.48	5.67	84.20
6	北京英浩驰华智能科技有限公司	包工不包料	322	1,744	56.13	4.27	注
7	四川建良劳务有限公司	包工不包料	401	1,294	51.95	3.95	34.85
8	彭水林	包工不包料	407	1,168	47.58	3.62	注
9	湖南华安科友科技有限公司	包工不包料	342	1,269	43.35	3.30	注
10	四川创天金科技有限公司	包工不包料	374	1,021	38.24	2.91	64.58
合计			535	19,164	1,024.94	78.00	-

注：安装外包商还为公司提供工程维修服务等，该等服务收费不按点位收取。公司与部分安装外包商已经不再开展合作，对应年度收入数据无法获知。

报告期各期间，公司前十大安装外包商发生的安装外包费占安装外包总额的比例分别为 78.00%、68.21%、82.48%、80.58%，平均单价分别为 535 元/点、365 元/点、333 元/点、339 元/点。2013 年度平均单价较高，主要是受到西牛网络包

工包料模式下安装单价较高所致。

公司发生的安装外包费占安装外包方收入的比例在 34%~97%之间不等，部分安装外包商比例较高，主要原因在于公司业务规模持续扩大，安装外包商按区域配置，公司本身就要求主要安装外包商优先处理其工程施工业务。此外，部分安装外包商本身规模就比较小。

报告期各期间，公司前十大安装外包商安装数量与公司实际产品上线情况相符，与公司业务量存在对应关系，不存在异常情形。

报告期内前十大安装外包商中，上海图永信息科技有限公司系公司监事王永敏弟弟王永岭控制的公司，上海西牛网络科技有限公司系公司高级管理人员符宁曾经控制的公司。除上海图永、西牛网络之外，报告期内其他前十大安装外包商与公司均不存在任何形式的关联关系。

安装外包的定价方式为公司按照项目类型及所处阶段等因素拟定指导价，并综合考虑一般人工成本、项目实施难度、施工时间要求等因素基础上商谈确定。公司会定期对指导价进行复核和调整。报告期内，公司与安装外包方之间的交易定价具备公允性。

4、能源供应情况

公司业务流程不涉及高耗能的生产环节，系统安装和日常办公过程中需要耗费少量的水和电力，金额很小。

5、前十大供应商

报告期内，公司前十大供应商名称、采购金额及占比、采购标的相关情况如下表所示：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购总额 比例 (%)	采购标的
2016 年 1-6 月				
1	zSpace, Inc	536.85	23.47	zSpace 设备
2	上海通立信息科技有限公司	452.88	19.80	客流分析终端等
3	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	136.91	5.98	线材线缆
4	北京麦弗瑞科技有限公司	119.68	5.23	无线接入设备
5	深圳市百圣百电子有限公司	117.79	5.15	摄像头
6	戴尔（中国）有限公司	106.20	4.64	服务器、显示器
7	上海思启电子有限公司	56.76	2.48	网线、交换机等

8	武汉隆创日欣科技有限公司	54.17	2.37	安装劳务
9	深圳市荣源兴科技有限公司	50.27	2.20	安装劳务
10	济南聚千网络工程有限公司	43.99	1.92	安装劳务
合计		1,675.50	73.24	-
2015 年度				
1	上海通立信息科技有限公司	549.31	13.13	客流分析终端等
2	深圳市创互科技有限公司	274.97	6.57	电子导购系统
3	深圳市百圣百电子有限公司	180.13	4.31	摄像头
4	成都义成科技有限公司	178.41	4.26	安装劳务
5	深圳市荣源兴科技有限公司	174.22	4.16	安装劳务
6	Zspace, Inc	174.19	4.16	zSpace 设备
7	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	170.79	4.08	线材线缆
8	戴尔（中国）有限公司	129.80	3.10	服务器、显示器
9	北京傲天动联技术股份有限公司	119.73	2.86	无线接入设备
10	上海聚奥信息技术有限公司	113.21	2.71	电商平台系统开发
合计		2,064.76	49.35	-
2014 年度				
1	上海通立信息科技有限公司	359.62	10.27	客流分析终端
2	北京傲天动联科技股份有限公司	358.08	10.22	无线接入设备
3	上海万乘电线电缆有限公司	211.57	6.04	线材线缆
4	深圳市创互科技有限公司	200.00	5.71	电子导购系统
5	北京东方森太科技发展有限公司	165.01	4.71	服务器、显示器
6	深圳市百圣百电子有限公司	153.70	4.39	摄像头
7	成都义成科技有限公司	142.49	4.07	安装劳务
8	甘永胜	109.29	3.12	安装劳务
9	上海图永信息科技有限公司	106.73	3.05	安装劳务
10	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	82.43	2.35	线材线缆
合计		1,888.93	53.93	-
2013 年度				
1	上海西牛网络科技有限公司	442.19	16.41	安装劳务
2	上海通立信息科技有限公司	392.05	14.55	客流分析终端
3	深圳市百圣百电子有限公司	150.36	5.58	摄像头
4	上海万乘电线电缆有限公司	113.98	4.23	线材线缆

5	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	109.84	4.08	线材线缆
6	北京东方森太科技发展有限公司	102.14	3.79	服务器、显示器
7	武汉正达阳光智能系统工程有限公司	95.04	3.53	安装劳务
8	长春胜合科技有限公司	95.02	3.53	安装劳务
9	上海天诚线缆销售有限公司	82.00	3.04	线材线缆
10	上海樊君智能化系统工程有限公司	80.96	3.00	安装劳务
合计		1,663.58	61.73	-

报告期内公司前十大供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	基本情况	贸易性质
1	zSpace, Inc	zSpace 是美国加州桑尼维尔一家虚拟现实和增强现实领域的科技公司，成立于 2007 年。zSpace 提供全新的教学解决方案，允许老师学生与 3D 教学场景进行交互，提供更加直观的教学体验。zSpace 在全美国有超过 250 个学区、大学以及医疗机构在使用 zSpace 产品。	否
2	上海通立信息科技有限公司	成立于 2008 年 6 月 3 日，注册资本 508 万元；股东包括科大讯飞（SZ002230）、陈定峰、章迪；董监高包括陈定峰、吴德海、陈燕、章迪、倪花荣、张少兵；公司在上海和深圳分别设有制造中心，专业生产车载录像机及相关产品，以音视频编解码、存储、传输技术研发为核心，集研究、开发、制造、销售、系统解决方案与服务于一体。	否
3	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	成立于 2010 年 6 月 1 日，注册资本 20,000 万元；股东包括上海爱谱华顿电子工业有限公司、江苏众城线缆有限公司、华建刚；董监高包括华建刚、陈莲；公司专业从事工程用线缆、视频监控设备与综合布线三大领域产品的制造与销售，致力于为工业、能源、电力、交通和建筑行业用户提供先进技术与优质产品。	否
4	北京麦弗瑞科技有限公司	成立于 2000 年 11 月 17 日，注册资本 8,000 万元；股东包括陈灿忠、莫丽芳、梁健彬、何丽明；董监高包括陈灿忠、莫丽芳、何丽明；公司致力于 IT 产品与服务，提供针对不同行业的基础网络与安全、云计算与虚拟化、应用交付等整体 IT 解决方案。	是 (注 1)
5	深圳市百圣百电子有限公司	成立于 2003 年 9 月 23 日，注册资本 500 万元；股东包括杜健华、胡文鸿、万爱南、陈应珍；董监高包括杜健华、胡文鸿、李不云、万爱南；公司专业从事线束、电子线、端子线、注塑线等研发、生产与销售，产品广泛应用于仪表、汽车、电脑、影音设备、数码、光电等领域。	否

6	戴尔（中国）有限公司	成立于 1997 年 12 月 29 日，注册资本 2,680 万美元；股东包括 DELL ASIA HOLDINGS PTE.LTD；董监高包括 Chenhong Huang、张耀华、JANET BOWCOM WRIGHT；公司是全球知名企业，以生产、设计、销售家用以及办公室电脑而闻名，同时涉足高端电脑市场，生产与销售服务器、数据储存设备、网络设备等。	否
7	上海思启电子有限公司	成立于 2003 年 7 月 29 日，注册资本 1,200 万元；股东包括邹荣、徐春花；董监高包括邹荣、杨正逸；公司以网络产品分销为主，无线网络、综合布线方案设计与施工为辅，融分销、设计、施工、服务为一体。	是 (注 2)
8	武汉隆创日欣科技有限公司	成立于 2011 年 6 月 22 日，注册资本 50 万元；股东包括胡玉珍、王新红；董监高包括王新红、胡玉珍；公司主要从事智能化系统工程施工业务。	否
9	深圳市荣源兴科技有限公司	成立于 2014 年 6 月 9 日，注册资本 50 万元；股东包括李伟军、贾葳；董监高包括李伟军、贾葳；公司主要从事智能化系统工程施工业务。	否
10	济南聚千网络工程有限公司	成立于 2013 年 12 月 9 日，注册资本 501 万元；股东包括马前、马国俊；董监高包括马国俊、马前；公司主要从事智能化系统工程施工业务。	否
11	深圳市创互科技有限公司	成立于 2007 年 3 月 7 日，注册资本 100 万元；股东包括吴伟龙、邹流明、叶智平；董监高包括吴伟龙、彭文金；公司专注于大型城市综合体、购物中心等互动应用系统的研发、生产与销售，通过平台数据整合服务为客户实现平台构建、传播、体验、增值等服务。	否
12	成都义成科技有限公司	成立于 2014 年 5 月 22 日，注册资本 50 万元；股东包括谢家成、杨春梅；董监高包括谢家成、杨春梅；公司主要从事智能化系统工程施工业务。	否
13	北京傲天动联技术股份有限公司	成立于 2007 年 6 月 20 日，注册资本 7,500 万元；股东包括鲁华、北京中关村国盛创业投资中心（有限合伙）、天津东方富海股权投资基金合伙企业（有限合伙）、北京天融信科技股份有限公司、南京华睿通讯产业投资中心（有限合伙）、深圳象牙道成创业投资中心（有限合伙）、上海境界投资管理有限公司、深圳松禾绩优创业投资合伙企业（有限合伙）、天津富海股权投资基金管理中心（有限合伙）、；董监高包括范成龙、黄国强、倪海洋、刘兴业、陈林、周建华；公司致力于为客户提供运营级 WLAN 整体解决方案、基于三网融合背景的新一代广电网络双向改造 S2NoC 解决方案，以及无线城市、无线校园、无线酒店、无线物联网等相应解决方案。	否

14	上海聚奥信息技术有限公司	成立于 2006 年 2 月 24 日，注册资本 500 万元；股东包括李幕林、金莉；董监高包括李幕林、金莉；公司是专业的互联网应用解决方案提供商，服务内容包括网站规划建设、在线 OA 办公系统、在线市场营销管理系统、企业互联网应用基础等。	否
15	上海万乘电线电缆有限公司	成立于 2007 年 12 月 4 日，注册资本 1,500 万元；股东包括魏维、王冬生、庄英玲、文强；董监高包括王冬生、庄英玲；公司主要从事通信、网络、电力、安防、消防、工业控制、电子电器等行业应用的电线电缆产品、网络布线产品、电脑及安防周边产品的研发、生产、销售与服务。	否
16	北京东方森太科技发展有限公司	成立于 2006 年 3 月 15 日，注册资本 3,333 万元；股东包括杨永静、梁国春、王晶、王志国、梁凤玲；董监高包括杨永静、梁国春；公司是专业的服务器、存储、交换机、数据库等企业级软硬件产品解决方案提供商，通过代理产品、自主软件产品和 ICT360 度运维服务体系，提供全方位的 IT 解决方案咨询和服务。	是 (注 3)
17	甘永胜	自然人甘永胜所组织的施工队伍主要承接智能化系统工程施工业务。	否
18	上海图永信息科技有限公司	成立于 2012 年 12 月 19 日，注册资本 50 万元；股东包括王永岭；董监高包括王永岭、王永昌；公司主要承接智能化系统工程施工业务。	否
19	上海西牛网络科技有限公司	成立于 2011 年 1 月 21 日，注册资本 100 万元；股东为李杰；董监高包括李杰、王根宝；公司主要承接智能化系统工程施工业务。	否
20	武汉正达阳光智能系统工程有限公司	成立于 2004 年 3 月 9 日，注册资本 40 万元；股东包括陈勇、陈菁；董监高包括陈勇、陈菁；公司主要承接智能化系统工程施工业务。	否
21	长春胜合科技有限公司	成立于 2010 年 6 月 3 日，注册资本 50 万元；股东包括薛立波、刘媛；董监高包括薛立波、刘媛；公司主要承接智能化系统工程施工业务。	否
22	上海天诚线缆销售有限公司	成立于 2012 年 12 月 27 日，注册资本 10,000 万元；股东包括上海天诚线缆有限公司、余建弟、徐立平、徐梦；董监高包括徐立平、余建弟；公司主要从事全系列弱电线缆、综合布线产品及智能家居等智能化产品研发、生产、销售，及工程方案设计、营运与建筑智能化云平台服务等。	否
23	上海樊君智能化系统工程有限公司	成立于 2012 年 5 月 15 日，注册资本 50 万元；股东包括李刚、许光红；董监高包括李刚、许光红；公司主要承接智能化系统工程施工业务。	否

注 1: 公司从北京麦弗瑞科技有限公司主要采购 ARUBA 品牌无线接入设备和 JUNIPER 品牌防火墙，相关品牌国内销售主要采用品牌代理方式进行。最终供应商系相关品牌生产企

业。

注 2：公司从上海思启电子有限公司采购交换机、板卡、主控引擎、网线等多种网络产品，主要系满足应急采购的需要。最终供应商系相关各品牌生产企业。

注 3：公司从北京东方森太科技发展有限公司采购 DELL 品牌服务器和显示器，自 2015 年起公司已经改为直接从戴尔（中国）有限公司处采购。

报告期内前十大供应商中，上海图永信息科技有限公司系公司监事王永敏弟弟王永岭控制的公司，上海西牛网络科技有限公司系公司高级管理人员符宁曾经控制的公司。上海图永、西牛网络与公司关联交易的详细情况本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”的相关说明。除上海图永、西牛网络之外，报告期内其他前十大供应商与公司均不存在任何形式的关联关系。

报告期内，公司新增供应商的数量、采购金额及占比如下表所示：

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
新增供应商数量（家）	16	49	44	27
新增供应商采购金额（万元）	251.98	729.46	322.37	360.15
当期采购总金额（万元）	2,287.72	4,184.06	3,502.34	2,694.78
占比（%）	11.01	17.43	9.20	13.36

报告期内，公司经营规模持续扩大，业务范围不断拓展，再加之公司对供应商队伍在合作过程中的调整等因素，所需要的供应商整体上增加较多，2015 年以来供应商队伍趋于稳定。

报告期内，公司前十大供应商采购金额纵向比较情况如下表所示：

序号	供应商名称	采购金额（万元）			
		2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
1	zSpace, Inc	536.85	174.19	-	-
2	上海通立信息科技有限公司	452.88	549.31	359.62	392.05
3	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	136.91	170.79	82.43	109.84
4	北京麦弗瑞科技有限公司	119.68	-	-	-
5	深圳市百圣百电子有限公司	117.79	180.13	153.70	150.36
6	戴尔（中国）有限公司	106.20	129.80	-	-
7	上海思启电子有限公司	56.76	64.67	74.50	23.73
8	武汉隆创日欣科技有限公司	54.17	70.14	25.69	-
9	深圳市荣源兴科技有限公司	50.27	174.22	17.92	-

10	济南聚千网络工程有限公司	43.99	87.44	54.40	2.08
11	深圳市创互科技有限公司	7.55	274.97	200.00	-
12	成都义成科技有限公司	21.48	178.41	142.49	-
13	北京傲天动联技术股份有限公司	-	119.73	358.08	4.28
14	上海聚奥信息技术有限公司	3.40	113.21	-	-
15	上海万乘电线电缆有限公司	3.14	91.56	211.57	113.98
16	北京东方森太科技发展有限公司	-	9.49	165.01	102.14
17	甘永胜	-	6.75	109.29	24.89
18	上海图永信息科技有限公司	-	109.37	106.73	74.48
19	上海西牛网络科技有限公司	-	-	-	442.19
20	武汉正达阳光智能系统工程有限公司	-	5.56	29.68	95.04
21	长春胜合科技有限公司	-	3.48	45.85	95.02
22	上海天诚线缆销售有限公司	-	-	7.45	82.00
23	上海樊君智能化系统工程有限公司	1.42	78.05	55.79	80.96

报告期内，公司主要原材料对应的主要供应商总体上保持稳定，上海通立信息科技有限公司、上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司、深圳市百圣百电子有限公司、上海思启电子有限公司一直与公司保持持续稳定的交易。

五、公司的主要固定资产和无形资产

（一）固定资产

1、主要固定资产情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司主要固定资产概况如下：

固定资产类别	原值（万元）	累计折旧（万元）	净值（万元）	成新率（%）
电子及办公设备	285.33	147.44	137.89	48.33
运输工具	269.09	110.26	158.83	59.03
数据采集设备	264.70	63.76	200.94	75.91
合 计	819.12	321.46	497.66	60.76

公司运营属于典型的“轻资产”模式。截至本招股说明书签署日，公司自身没有土地使用权和房屋建筑物，经营场所均系租赁而来。

2、公司租赁房产情况

公司及其子（分）公司的房产租赁情况如下：

序号	出租方	租赁房产位置	房屋用途	权属证书编号	租赁用途
1	上海港连实业有限公司	上海市金山区亭林镇亭枫公路333号216室	店铺	沪房地金字(2009)第015483号	公司注册地
2	上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	上海市浦东新区峨山路91弄190号	办公楼	沪房地浦字(2003)第028156号	公司总部所在地
3		上海市浦东新区东方路1215号2幢(陆家嘴软件园4号楼)103	厂房	沪房地浦字(2004)第115821号	浦东分公司注册地
4	广州星海数字家庭产业技术研究院有限公司	广州市番禺区小谷围街中二横路22号B601-B604	/	/	广州分公司办公地
5	西安中兴软件有限责任公司	西安市高新区唐延南路10号中兴产业园研发大楼主楼	软件厂房	西安市房权证高新区字第1050100008-03-1号	西安分公司办公地
6	深圳市满京华投资集团有限公司	深圳市福田区北环路六层综合楼1栋(满京华商业大厦)503室、505A室	厂房	深房地字第3000498960号	深圳汇纳注册地及办公地
7	罗曾蕙君	北京市朝阳区建国路93号院12号楼1201号	公寓	京房权证朝私07字第231543号	北京分公司办公地
8	张众一、张东	南京市玄武区珠江路88号1幢1804室	办公	宁房权证玄变字第465356号	南京分公司办公地
9	王积东	沈阳市铁西区建设东路78号东环国际大厦A座1206室	写字楼	沈房权证中心字第N060216525号	沈阳分公司办公地
10	肖燕鸣	武汉市洪山区珞瑜路95号T1栋17层5号	办公	武房权证洪字第2015002086号	武汉分公司办公地
11	舒启全、谢红	成都市武侯区锦绣路1号保利中心LOFI东区1-17-19	办公	成房权证监证字第3797924号	成都分公司办公地
12	周晓瑜	重庆市渝中区大坪正街88号附1号9-5	住宅	101房地证2009字第01302号	重庆客服中心办公地
13	梁英智	济南市槐荫区阳光新路25号阳光100国际新城25号楼2108室	住宅	济房权证槐字第178666号	济南客服中心办公地

除广州分公司使用的房产尚未取得产权证书外，公司及其子（分）公司租赁的房产均已取得房屋产权证书。针对广州分公司位于广州市番禺区小谷围街中二横路22号B601-B604处的办公地，相关权属证书正在办理过程中。根据出租方广东星海数字家庭产业技术研究院有限公司提供的相关证明文件，并经广州市番禺区人民政府办公室发文确认，出租方有权负责该处房产的开发、运营、管理与服务等相关工作。

公司及其子（分）公司租赁的上述房产中，公司注册地及深圳汇纳办公地的租赁合同已履行备案手续。公司总部所在地、浦东分公司注册地、广州分公司办公地、西安分公司办公地虽未取得房屋租赁合同备案文件，但已由各出租方出具

说明，证实出租方有权出租相应房产，就房产出租所得收入出租方已足额缴纳各项税费。除上述两种情况外，公司租赁的其他房产向个人租赁，为分公司或客服中心经营使用，尚未履行备案手续。租赁合同未予备案不影响租赁合同本身的效力。公司属于轻资产型科技公司，不存在严重依赖经营场所的业务环节。如因未履行租赁备案手续而导致公司需要更换其他经营场所的，也不会对公司经营产生重大影响。

除北京分公司、重庆客服中心、济南客服中心所使用的房产外，公司及其子（分）公司租赁房产性质均为非住宅。对于重庆客服中心、济南客服中心所使用的房产，《房屋租赁合同》中已明确约定房屋为办公使用；对于北京分公司所使用的房产，虽然公司未取得出租人关于改变房屋用途的书面同意，但由于公司租赁该处房屋仅为办公使用，即使更换其他办公场所的，也不会对公司经营产生重大影响。

公司向个人租赁的房产主要为各分公司、客服中心使用，租赁的主要原因系所租赁房产位置合适便利、价格实惠。

公司控股股东、实际控制人张宏俊出具承诺：“如因任何原因导致公司及其分支机构承租的房屋发生相关产权纠纷、债权债务纠纷、整体规划拆除、出卖或抵押、诉讼/仲裁等情形，并导致公司及其分支机构无法继续正常使用该等房屋或遭受损失，本人均承诺承担因此造成公司及其分支机构的所有损失，包括但不限于因进行诉讼或仲裁、罚款、停产/停业、寻找替代场所以及搬迁所发生的一切损失和费用”。

保荐机构认为：发行人及其子（分）公司租赁的房产产权清晰，租赁合同合法、有效且可供履行，极小面积的房产租赁用途不符合规定用途、租赁房产备案程序瑕疵不会对发行人本次发行构成实质性障碍。

发行人律师认为：发行人及其子公司、分公司的租赁房产产权清晰，租赁合同合法、有效，租赁合同未备案不会影响租赁合同的效力，极小面积的房产租赁用途不符合规定用途，但不会对本次发行上市构成实质性障碍。

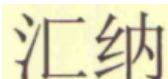
（二）无形资产

截至 2016 年 6 月 30 日，公司无形资产账面原值为 1,672.57 万元，账面价值为 787.06 万元，相关无形资产使用正常，具体情况如下：

无形资产类别	账面原值（万元）	累计摊销（万元）	账面价值（万元）
专利使用权	1,650.00	876.56	773.44
计算机软件	22.57	8.95	13.62
合计	1,672.57	885.51	787.06

1、商标情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的商标情况如下：

序号	商标图案	注册号	类别	有效期	取得方式	他项权利
1		第 6967636 号	第 37 类	2020.06.20	自行申请	无
2		第 6967625 号	第 35 类	2020.08.13	自行申请	无
3		第 6967619 号	第 42 类	2021.04.06	自行申请	无
4		第 6967634 号	第 37 类	2020.06.20	自行申请	无
5		第 6967623 号	第 35 类	2020.08.13	自行申请	无
6		第 6967622 号	第 9 类	2020.09.13	自行申请	无
7		第 6967637 号	第 42 类	2020.10.06	自行申请	无
8		第 6967624 号	第 35 类	2020.08.27	自行申请	无
9		第 6967621 号	第 9 类	2020.09.13	自行申请	无
10		第 6967618 号	第 42 类	2020.10.06	自行申请	无
11		第 6967635 号	第 37 类	2020.10.27	自行申请	无
12		第 7953078 号	第 37 类	2022.03.27	自行申请	无
13		第 7953077 号	第 9 类	2022.07.13	自行申请	无
14		第 7953075 号	第 35 类	2023.02.06	自行申请	无
15		第 7953076 号	第 42 类	2023.05.13	自行申请	无
16		第 16153763 号	第 9 类	2026.03.20	自行申请	无
17		第 16154450 号	第 35 类	2026.03.20	自行申请	无
18		第 16163117 号	第 42 类	2026.04.06	自行申请	无
19		第 16162608 号	第 37 类	2026.09.20	自行申请	无
20		第 16153834 号	第 9 类	2026.03.20	自行申请	无
21		第 16154494 号	第 35 类	2026.03.20	自行申请	无
22		第 16163161 号	第 42 类	2026.04.06	自行申请	无
23		第 16162690 号	第 37 类	2026.09.20	自行申请	无
24		第 16154416 号	第 35 类	2026.03.20	自行申请	无
25		第 16162350 号	第 37 类	2026.04.06	自行申请	无

26		第 16153613 号	第 9 类	2026.08.13	自行申请	无

2、专利权情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的专利权情况如下：

序号	权利人	专利类型	专利号	专利名称	申请日
1	汇纳科技	发明专利	ZL 201210195620.6	基于改进的稀疏表示的图像超分辨率方法	2012.06.13
2	汇纳科技	发明专利	ZL 201310211139.6	基于多特征的行人计算方法	2013.05.30
3	汇纳科技	实用新型	ZL 200820156629.5	一种商场客流分析系统	2008.12.05
4	汇纳科技	实用新型	ZL 200920210360.9	一种车载视频客流分析终端	2009.09.29
5	汇纳科技	实用新型	ZL 200920210359.6	一种商场视频客流分析终端	2009.09.29
6	汇纳科技	实用新型	ZL 200920210361.3	一种控制箱型视频客流分析终端	2009.09.29
7	汇纳科技	实用新型	ZL 200920351470.7	单路嵌入式客流分析终端	2009.12.30
8	汇纳科技	实用新型	ZL 200920286804.7	无线广域网嵌入式客流终端	2009.12.30
9	汇纳科技	实用新型	ZL 200920286802.8	无线局域网嵌入式客流终端	2009.12.30
10	汇纳科技	实用新型	ZL 201220271863.9	超声波辅助视频客流统计终端	2012.06.08
11	汇纳科技	实用新型	ZL 201220271864.3	具有发射超声波功能的视频客流分析终端	2012.06.08
12	汇纳科技	实用新型	ZL 201220271861.X	具有红外探测功能的视频客流分析终端	2012.06.08
13	汇纳科技	实用新型	ZL 201220271649.3	具有无线接入功能的视频客流分析终端	2012.06.08
14	汇纳科技	实用新型	ZL 201520414757.5	IBeacon 智能信标	2015.06.16
15	汇纳科技	实用新型	ZL 201520416978.6	带有智能信标的客流探头	2015.06.16
16	汇纳科技	实用新型	ZL 201520414759.4	多路视频分析终端	2015.06.16
17	汇纳科技	外观设计	ZL 200930226046.5	控制箱型客流终端	2009.09.08
18	汇纳科技	外观设计	ZL 200930226044.6	桌面型客流终端机	2009.09.08
19	汇纳科技	外观设计	ZL 200930226045.0	车载客流终端	2009.09.08
20	汇纳科技	外观设计	ZL 200930357377.2	视频客流分析终端	2009.12.30
21	汇纳科技	外观设计	ZL 201230234308.4	客流分析设备专用集成箱	2012.06.08
22	汇纳科技	外观设计	ZL 201530156178.0	智能信标	2015.05.22
23	汇纳科技	外观设计	ZL 201530156135.2	智能分析探头	2015.05.22
24	汇纳科技	外观设计	ZL 201530155913.6	视频分析终端	2015.05.22
25	汇纳科技	外观设计	ZL 201530156110.2	停车场智能分析探头	2015.05.22
26	汇纳科技	外观设计	ZL 201530452537.7	视频分析终端	2015.11.13

27	深圳汇纳	实用新型	ZL 200820156630.8	一种车载客流分析系统	2008.12.05

3、计算机软件著作权情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的计算机软件著作权情况如下：

序号	著作权人	软件名称	登记号	首次发表日期
1	汇纳科技	汇纳智能客流视频监控分析系统软件 V1.0[简称 IPVA]	2006SR13272	2005.03.01
2	汇纳科技	汇纳远程视频巡店管理软件 V1.0	2008SR24138	2006.11.20
3	汇纳科技	汇纳嵌入式车载视频客流分析软件 V1.0	2008SR24139	2007.10.30
4	汇纳科技	汇纳长途客车远程巡查管理系统软件 V1.0	2008SR30407	2007.11.30
5	汇纳科技	汇纳嵌入式商场视频客流分析软件 V1.0	2008SR30408	2008.03.30
6	汇纳科技	汇纳 IPVA 客流数据中心系统软件 V1.0	2008SR26361	2008.05.20
7	汇纳科技	汇纳 IPVA 嵌入式实时视频客流分析软件 V1.0	2011SR093227	2011.08.10
8	汇纳科技	汇纳 IPVA 广场店铺级智能商业客流系统分析软件 V1.0	2011SR092861	2011.08.15
9	汇纳科技	汇纳 IPVA 客流数据管理平台软件[简称：IPVA-DMS]V1.0	2012SR062845	2011.12.15
10	汇纳科技	汇纳 IPVA 客流分析平台软件[简称：IPVA-DAS]V1.0	2012SR067312	2012.03.20
11	汇纳科技	汇纳 IPVA 统一网管平台软件[简称：IPVA-NMS]V1.0	2012SR067371	2011.11.15
12	汇纳科技	汇纳 IPVA 客流数据网关软件[简称：IPVA-DGW]V1.0	2012SR096302	2011.11.15
13	汇纳科技	汇纳 IPVA-S0400 商业零售业客流数据分析平台软件 V1.0	2013SR028716	2012.11.05
14	汇纳科技	汇纳 IPVA 双机备份服务软件 V1.0	2013SR028936	2012.12.12
15	汇纳科技	汇纳 IPVA 天气服务平台软件[简称：IPVA-Weather]V1.0	2013SR094640	2013.04.30
16	汇纳科技	汇纳公共场所客流安全监控平台软件 V1.0	2013SR116571	2013.06.03
17	汇纳科技	汇纳智能视频停车场管理软件 V1.0	2014SR043227	2014.01.15
18	汇纳科技	汇纳智慧商业线下顾客行为分析（WiFi）软件[简称：IPVA-WiFi]V1.0	2014SR043289	2014.01.15
19	汇纳科技	汇纳 IPVA 智能停车场寻车软件	2015SR250164	2015.10.15
20	汇纳科技	汇纳 IPVA 智能停车场出口收费系统管理软件 V1.0	2016SR215799	2015.10.15
21	汇纳科技	汇纳 IPVA 智能停车场寻车引导及系统管理软件 V1.0	2016SR215795	2015.10.15
22	汇纳科技	汇纳汇客云数据服务平台软件 V1.0	2016SR216574	2015.03.30

23	汇纳科技	汇纳 IPVA 运维系统管理软件 V1.0	2016SR245695	2016.03.16
24	汇纳科技	汇纳数据分析终端软件 V1.0	2016SR245779	2016.04.19
25	汇纳科技	汇纳远程调试软件 V1.0	2016SR245774	2016.05.06
26	汇纳科技	汇纳简化版调试软件 V1.0	2016SR245701	2016.03.21
27	汇纳科技	汇纳嵌入式统一平台调试软件 V1.0	2016SR245444	2016.04.21
28	深圳汇纳	汇纳客车超载及客流监控平台软件[简称：客车客流监控平台软件]V1.0	2014SR053253	2013.08.08

4、软件产品登记证书

截至本招股说明书签署日，公司拥有的软件产品登记证书情况如下：

序号	名称	申请企业	证书编号	有效期	核发日期
1	汇纳智能客流视频监控系统分析软件 V1.0	公司	沪 DGY-2006-0424	5 年	2014.04.30
2	汇纳 IPVA 客流数据管理平台软件 V1.0	公司	沪 DGY-2012-2642	5 年	2014.04.30
3	汇纳 IPVA 客流分析平台软件 V1.0	公司	沪 DGY-2012-2645	5 年	2014.04.30
4	汇纳 IPVA-S0400 商业零售业客流数据分析平台软件 V1.0	公司	沪 DGY-2013-3325	5 年	2014.04.30
5	汇纳智慧商业线下顾客行为分析 (WiFi) 软件 V1.0	公司	沪 DGY-2014-3736	5 年	2014.12.31
6	汇纳智能视频停车场管理软件 V1.0	公司	沪 DGY-2014-3762	5 年	2014.12.31
7	汇纳远程视频巡店管理软件 V1.0	公司	沪 RC-2016-2142	5 年	2016.06.25
8	汇纳 IPVA 智能停车场寻车软件 V1.0	公司	沪 RC-2016-2551	5 年	2016.07.25

5、域名

截至本招股说明书签署日，公司共拥有 4 项域名，具体情况如下：

序号	网站域名	权属人	注册时间	有效截止日期
1	winnerinf.com	公司	2005/07/01	2017/08/31
2	ipva.cn	公司	2006/11/19	2017/11/19
3	winneryun.com	公司	2015/03/13	2018/03/13
4	winneryun.cn	公司	2015/03/13	2018/03/13

6、资质

截至本招股说明书签署日，公司取得的与生产经营相关的资质情况如下：

序号	单位	资质	认证机关	到期时间
1	汇纳科技	软件企业认定证书	上海市经济和信息化委员会	长期有效

2	汇纳科技	软件企业证书	上海市软件行业协会	2016 年 12 月
3	汇纳科技	通信用户管线建设企业资质证书	工信部	2018 年 5 月
4	汇纳科技	科技企业资质证书	上海市科技企业联合会	长期有效
5	汇纳科技	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	金山海关	长期有效
6	汇纳科技	质量管理体系认证证书 (ISO9001:2008)	北京航协认证中心有限责任公司	2018 年 11 月

六、公司的技术及研发情况

(一) 主要产品生产技术情况

公司的主要核心技术情况如下：

序号	核心技术	核心技术内容简述	技术来源	创新形式	是否专利或形成软件著作权	在主要产品及服务中的应用情况
1	视频客流采集及分析技术	实时采集视频图像，并检测运动目标的特征点（feature points），然后对特征点进行空域上的聚类（Cluster）和时域上的匹配跟踪，从而识别运动目标；同时通过头肩信息、圆心距、行人运动姿态等特征，采用机器学习的方法进行目标分类，准确的识别运动目标中的行人；并通过对行人目标的跟踪，可准确捕获每个行人的运动轨迹。结合划定的计数区域，通过对跟踪轨迹的应用和处理，可实现精准的店铺进出客流统计、过店客流统计、区域客流统计、排队队列长度统计、客流动线追踪、店铺热区分析等多种顾客行为的统计分析；部分产品中也采用了超声波、红外探测等技术，可满足一些特殊场景的客流采集需求。同时，基于公司多年在视频分析和计算机视觉领域的积累，人脸特征的检测与分析技术也在零售行业的一些场合进行应用，可以检测、抓取、跟踪画面中的人脸，并对人脸特征进行分析和分类，从而识别出顾客的性别、年龄段等属性；可应用到收银台、货架、橱窗、新品	自主开发	原始创新	已形成专利： 单路嵌入式客流分析终端； 无线广域网嵌入式客流终端； 无线局域网嵌入式客流终端； 一种商场视频客流分析终端； 一种控制箱型视频客流分析终端； 超声波辅助视频客流统计终端； 具有发射超声波功能的视频客流分析终端； 具有红外探测功能的视频客流分析终端； 具有无线接入功能的视频客流分析终端；	应用于线下商业客流数据采集项目

		展示台等位置，实现更精细化的线下顾客数据采集。为后续的数据分析提供更多维度的数据支撑。汇纳视频客流采集和分析技术，全面涵盖了线下实体商业的客流数量、客流动线、顾客行为、顾客属性等多场景、多维度的数据采集需求。产品成熟、稳定，被行业广泛采用。				
2	客 流 报 表 系 统	围绕线下消费者行为数据采集系统采集到的客流数据，结合销售系统、会员系统、租赁系统、视频监控、天气、节假日和事件等综合数据分析和影响因素，定义了帮助零售商运营管理的关键绩效指标体系，开发了视频客流分析系统、视频巡店系统、LBS定位系统、网管系统等，为商业地产及零售企业的经营管理提供数据服务和技术支持，应用广泛。	自主开发	原始创新	已形成著作权：汇纳智能客流视频监控分析系统软件V1.0[简称IPVA]；汇纳IPVA客流数据中心系统软件V1.0；汇纳IPVA客流数据管理平台软件[简称：IPVA-DMS]V1.0；汇纳IPVA客流分析平台软件[简称：IPVA-DAS]V1.0；汇纳IPVA-S0400商业零售业客流数据分析平台软件V1.0；汇纳智慧商业线下顾客行为分析（WiFi）软件[简称：IPVA-WiFi]V1.0	应用于线下商业数据分析项目
3	商 业 大 数 据 分 析 平 台 及 深 度 商 业 数 据 挖 掘 和 预 测 技 术	利用Hadoop大数据处理、云计算、大数据挖掘和预测技术，结合商家室内客流数据、多个业务系统和商圈数据，构建大数据平台，帮助客户建立商业数字化、精准营销运营体系和商业决策系统；通过技术创新应用和数据价值挖掘，持续拓展数据商业价值。	自主开发	原始创新	无	应用于商业零售客户提高运营效率和竞争优势

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司来自于核心技术产品的收入占营业收入的比例分别为97.18%、88.97%、77.33%和75.98%。

（二）研发人员及研发费用情况

1、研发人员情况

公司高度重视研发工作，研发资源目前主要包括硬件产品部、广州研发中心和西安研发中心。其中，硬件产品部主要负责完成公司下达的硬件产品开发任务，

广州研发中心主要侧重于基础算法的研究，西安研发中心主要聚焦在公司现有产品的完善和提升，以及新产品的试制开发方面。此外，数据采集产品中心、智慧购物产品中心、大数据服务中心三大部门致力于产品服务与用户的对接，可以与研发部门形成良好的互动协作关系，为公司研发应用提供强有力的支持。

公司已经初步建立了需求导向型的研发机制，建立起了客户需求、评审、小批量试验、场外实验、交付的研发工作流程。目前，公司已经计划在整合现有研发资源的基础上，在西安建设体系完整、功能齐备、人员充足的技术研发中心，为公司业务持续健康发展奠定基础。技术研发中心建成之后，公司能极大地提高自身研发水平和技术创新能力，进一步强化公司的技术优势和行业领先地位，为公司未来业务健康发展提供良好的条件和措施，更好地吸引全国优秀的人才、聚焦先进的技术、获取优质的业务资源，同时提升公司的整体形象和市场影响力。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 85 人，占公司总人数的 20.59%。公司研发团队学历背景良好，专业结构合理，并已经建立起了相对成熟的研发机制，形成了较为丰富的研究成果，能够较好地支持公司持续健康发展。

公司核心技术人员包括张宏俊、薛宏伟、刘宁（3617）、符宁、杨进参、林治强和王作辉，均在公司任职时间较长，最近两年内没有发生变化。

2、研发费用构成情况

时间	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
研发费用（万元）	811.56	1,661.14	1,273.51	972.34
营业收入（万元）	4,631.81	13,500.57	11,303.79	8,564.57
占营业收入比重（%）	17.52	12.30	11.27	11.35

报告期内公司研发费用构成如下：

时间	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
研发人员薪酬	526.78	1,188.16	800.99	423.23
摊销及折旧	93.77	186.57	99.45	89.53
设备及材料费	81.89	120.05	285.51	403.49
其他各项支出	109.12	166.36	87.56	56.09
合计	811.56	1,661.14	1,273.51	972.34

（三）合作研发情况

截至本招股说明书签署日，公司正在进行的技术合作研发情况如下：

1、商业地产移动大数据分析关键技术研究项目

2015年2月3日，公司与中山大学签署了《技术开发（委托）合同》，委托中山大学研究开发商业地产移动大数据分析关键技术研究项目，合作期限为2015年2月3日至2021年2月2日。通过设立移动大数据分析专项课题研究组，双方联合进行移动大数据关键技术与系统开发，以实现如下技术目标：针对商业地产零售行业，构建从微观到宏观的商业大数据分析系统；分析并发布中国商业地产零售指数（包括门店、商场和商圈指数）；形成基于大数据商业地产的管理体系。本项目研究开发经费和报酬总额为人民币300万元，由公司分期向中山大学支付。

双方约定，项目研发过程中产生的技术成果及其形成的知识产权归双方共同所有。一方转让其共有的专利申请权的，必须书面征得另一方同意，且另一方有以同等条件优先受让的权利。一方声明放弃其共有的专利申请权的，另一方可以单独申请或者以双方名义共同申请。合作双方中有一方不同意申请专利的，另一方不得申请专利。公司享有上述技术成果及相关知识产权商业开发及商业化应用后的全部利益，中山大学享有技术成果及相关知识产权非商业用途的使用权、论文发表权及成果申报权。

公司与中山大学在《技术开发（委托）合同》中就该合同所涉具体技术细节约定了项目有关人员的保密义务，保密期限自合同签订之日起6年，违约将承担相应的经济责任。

2、商业零售大数据的深度分析及可视化技术研究及软件开发

2015年3月2日，公司与华东理工大学签署了《技术开发合同》，委托华东理工大学研究开发商业零售大数据的深度分析及可视化软件，合作期限为2015年3月2日至2020年4月1日。该项目研究的目标是解决商业大数据环境下，客户对数据的三个层次的需求：建立统一的数据报表体系，解决高层次决策人员、中层管理人员和业务人员之间数据流转不及时、不准确的问题；将数据应用于日常经营活动，构建数字化运营体系；建立数据挖掘和预测分析模型，帮助客户形成主动应对市场的能力。本项目研究开发经费及报酬为人民币500万元，由公司分期向华东理工大学支付。

公司与华东理工大学签订了《保密及知识产权归属协议》，双方约定对因项目合作而知悉的信息承担保密义务，未履行保密义务的一方将被视为违约，违约

方应承担因违约行为而给另一方造成的损失。

双方约定，项目研发过程中产生的技术成果（包括但不限于技术方案、算法、专利、原型程序、源代码等）及其形成的知识产权归双方共同所有。一方转让其共有的专利申请权的，必须书面征得另一方同意，且另一方有以同等条件优先受让的权利。一方声明放弃其共有的专利申请权的，另一方可以单独申请或者以双方名义共同申请。合作双方中有一方不同意申请专利的，另一方不得申请专利。公司享有上述技术成果及相关知识产权商业开发及商业化应用后的全部利益，华东理工大学享有技术成果及相关知识产权非商业用途的使用权、论文发表权及成果申报权。

七、特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在特许经营的情况。

八、境外经营情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在境外经营的情况。

九、公司发展战略和业务发展目标

（一）整体发展战略

公司专注于线下消费行为数据分析，以包括客流分析系统等线下消费信息数据采集传感器为载体，以商业实体大数据分析服务为手段，致力于构建连接实体商业的数据平台，营造线下实体商业大数据生态环境，推动线下智慧购物的科技创新，帮助线下实体商业实现转型和发展，帮助消费者提升线下购物体验，努力成为中国最大的线下消费数据提供商。

（二）未来三年发展规划

1、继续抓住线下实体商业转型的契机，通过经营模式的完善与创新，显著扩大公司视频客流分析系统在商业零售领域的覆盖面和占有率，抢占线下消费信息数据流量入口。

2、在系统销售方式的基础上逐步推进数据服务方式，构建线下商业实体大数据平台并使之初具规模。

3、在经营风险和财务风险可控的前提下，通过对外投资、战略合作等手段，

积极布局移动商业APP应用，商业O2O应用生态系统初成体系。

4、从客户需求出发，继续推动客流分析系统在景区、会展、轨交等公共领域的应用；促进Wi-Fi定位系统、智能停车场管理系统在线下大中型商业实体的推广与应用，紧跟信息科技更新换代的步伐，不断补充、完善公司产品线。

上市后，公司将通过定期报告持续公告发展规划的实施情况。

（三）拟定上述发展规划的假设条件

- 1、国家宏观经济环境、政治、法律和社会环境处于正常状态；
- 2、公司所处软件和信息技术服务业正常发展，未出现重大不利因素；
- 3、公司遵循的法律、法规以及产业政策、税收政策不发生重大不利变化；
- 4、本次股票发行上市顺利实施，募集资金及时到位；
- 5、公司无重大经营决策失误和严重影响公司正常运作的重大人事变动；
- 6、无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的灾难。

（四）实施前述发展规划可能面临的主要困难

1、资金制约：公司实施前述发展规划需要充足的资金支持，如单纯依靠债权融资额度非常有限，如依靠自身积累则很可能会丧失宝贵的发展机会。因而，如果募集资金无法及时到位，将对公司发展规划的实现带来不利影响。

2、人才制约：公司快速发展壮大将带来对各类高层次人才需求的扩大，尤其是管理、技术、营销、服务、大数据等方面的人才，公司将在发展中面临人力资源储备不足的压力。

3、管理制约：随着公司经营规模的迅速扩大，公司的现有管理模式、运营服务网络等资源配置体系将面临更大的挑战。

（五）实现前述发展规划拟采取的措施

1、继续推动客流分析系统等产品线在商业零售领域和其他领域的广泛应用

凭借市场先发、技术领先和运营服务等方面的优势，公司主打产品视频客流分析系统目前国内线下实体商业零售领域已经拥有诸多成功实施的案例，市场覆盖面广，市场占有率高。未来三年，公司将继续紧紧抓住因电商冲击而带来的线下实体商业被迫转型的契机，通过积极的市场推介、经营模式的完善与创新等手段，继续大幅提升客流分析系统在商业零售领域的广泛应用，积极抢占线下消费信息数据流量入口。

公司2014年以来新近研发并推向市场的Wi-Fi定位系统、智能停车场管理系统已有部分成功实施的案例，二者与客流分析系统相辅相成，共同构成公司参与线下大中型商业实体智能信息化建设的组合产品线。未来三年，公司在继续推进Wi-Fi定位系统、智能停车场管理系统在商业领域应用的同时，将围绕线下消费信息数据采集这一主线，通过自我研发以及技术合作等手段，补充、完善公司产品线并将之推向市场，更多地参与线下实体商业信息化建设并从中获益。

不仅是商业零售行业，包括景区、会展、轨交等公共行业，出于人流控制与预警等方面的考虑，对于人数统计都有着现实的需求。公司客流分析系统过去在景区、会展等领域已经有所涉及，未来三年仍将从客户需求出发，继续推动客流分析产品在上述公共行业的应用，增加公司盈利点，提升公司品牌知名度。

2、通过数据服务方式创新与数据合作等方式推动大数据平台建设

构建线下实体商业大数据平台是各个商业实体的客观需要，也是公司实现公司使命和企业愿景的重要举措。根据公司自身业务拓展和行业发展趋势需要，公司将建立以客流系统为基础、按需交付的云交付模式的大数据服务平台。未来三年，公司将通过数据服务方式创新，将大量商业实体客户特别是中小客户快速引入平台，为其提供高性价比、便捷的数据服务。越来越多商业实体的加入，会形成滚雪球和传帮带效应，通过平台接入和数据合作等多种方式，促进商业大数据服务平台的覆盖面和良性循环。

3、通过对外投资、战略合作等手段积极布局商业O2O移动APP应用

随着线下实体商业O2O模式的推广，目前已经涌现出一大批围绕O2O的创新移动APP应用，为提升消费者购物体验、实现实体店引流、精准营销互动及精细化管理等方面提供了丰富的创新实践。但由于缺乏统一的基础大数据平台支持，很多移动APP应用仅局限于单一客户应用或区域性小规模应用，无法在更大范围内发挥作用，限制了整个商业O2O应用行业的发展。

2014年底，公司分别出资300万元和150万元对上海云加和南京圈圈进行股权投资，两家公司均从事基于线下消费信息数据的APP开发。未来三年，在经营风险和财务风险可控的前提下，公司将通过对外投资、战略合作等多种手段，积极布局移动APP应用，延伸产业链，拓展增值服务，初步形成基于实体商业大数据平台的商业O2O应用生态系统。

4、继续加强技术和研发投入

自主创新是公司取得既往经营成果的关键因素之一。未来三年，公司将整合公司现有研发资源（包括西安研发中心、广州研发中心和硬件产品部等），打造体系健全、功能完整的技术研发中心。围绕线下消费行为数据分析这一主题，依托软件信息和互联网领域的核心技术，整合一切能够解决实际问题的方法与工具，全面建设与完善公司的技术管理体系。依靠强大的技术管理能力、完善的技术体系和扎实的技术基础，为解决问题、改善体验导向的业务创新提供支撑，为公司实现未来三年发展规划保驾护航。

5、健全并完善运营服务网络

未来三年，公司将在现有上海总部与七大区域运营服务中心的基础上，通过新增与扩建服务网点、增加运营服务人员与设施等方式，形成覆盖面广、体系健全、功能齐备的运营服务网络体系，全面提升公司运营服务能力，为实现未来三年发展规划提供有力保障。

6、持续推进人员队伍建设以及完善激励机制

规模适宜、结构合理的人才队伍体系是公司实现未来三年发展规划的基石。公司将持续推进人员队伍建设，完善激励机制，依靠更为灵活、自主且又管控有效的责权利平台，不断整合人力资源，加强队伍建设，激发内部活力，培育既为客户创造价值、又为公司带来增长、也为人才成就理想的事业发动机群。

第七节 同业竞争与关联交易

一、发行人的独立性

本公司由汇纳有限整体变更设立，按照上市公司要求规范运行，拥有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力，在资产、人员、财务、机构、业务方面独立于控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业，具体情况如下：

（一）资产完整

公司拥有独立经营所需的设备及设施，拥有独立经营所需的与经营有关的配套设施等，公司对经营所需的设备、商标、专利及软件著作权等具备完整、合法的财产权属凭证并实际占有，公司不存在资产被控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业控制和占用的情况，公司从事现有业务所需的商标权、专利权、软件著作权等均处于权利期限内，公司具有独立的采购和产品销售体系。

（二）人员独立

公司总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员未在控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，该等人员均在公司领取薪酬，未在控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业领取薪酬；公司的财务人员未在控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业中兼职，公司的销售和采购人员均独立于控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业；公司员工的劳动、人事、工资报酬以及相应的社会保障均独立管理。

（三）财务独立

公司设置了独立的财务会计部门，建立了独立的财务核算体系，具有规范的财务会计制度和财务管理制度；公司独立进行财务决策、独立在银行开户、独立纳税，不存在与控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；公司具有独立的资金管理体系、独立接受银行授信，在社保、工薪报酬等方面账目独立。

（四）机构独立

公司具备健全的内部经营管理机构，所设机构与控股股东暨实际控制人及其

控制的其他企业完全分开且独立运作，不存在混合经营、合署办公的情形；公司完全拥有机构设置自主权及独立的经营管理权，公司的销售和采购相关机构的设置均独立于控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业。

（五）业务独立

公司的经营范围和实际从事的业务与控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业之间不存在业务的上下游关系；公司具有完整的业务流程和独立的采购和销售系统，公司的业务独立于控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业。公司与控股股东暨实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

保荐机构认为：发行人已就公司独立运行情况进行了充分的信息披露，所披露内容真实、准确、完整。

二、同业竞争

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，张宏俊持有公司7,500万总股本中的3,954万股，占公司总股本的52.72%，为公司的控股股东暨实际控制人。

截至本招股说明书签署日，除持有本公司股份外，张宏俊先生不存在对其他企业投资的情况，亦不存在从事与公司及所属子分公司相同或相似业务的情况。

（二）关于避免同业竞争承诺

为避免未来可能的同业竞争，公司控股股东暨实际控制人张宏俊先生向公司出具了《关于避免同业竞争承诺函》，具体内容如下：

“本人目前不存在自营、与他人共同经营或为他人经营与公司相同、相似业务的情形；

在持有公司股份的相关期间内，本人将不会采取参股、控股、联营、合营、合作或者其他任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务，也不会协助、促使或代表任何第三方以任何方式直接或间接从事与公司现在和将来业务范围相同、相似或构成实质竞争的业务；并将促使本人控制的其他企业（如有）比照前述规定履行不竞争的义务；

如因国家政策调整等不可抗力原因导致本人或本人控制的其他企业（如有）

将来从事的业务与公司之间的同业竞争可能构成或不可避免时，则本人将在公司提出异议后及时转让或终止上述业务或促使本人控制的其他企业及时转让或终止上述业务；如公司进一步要求，其享有上述业务在同等条件下的优先受让权；

如因本人违反本承诺而导致公司遭受损失、损害和开支，将由本人予以全额赔偿。”

三、关联方及关联关系

（一）关联方

根据《公司法》和《企业会计准则》等相关规定，公司关联方及其关联关系如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	控股股东和实际控制人	
	张宏俊	控股股东、实际控制人
2	持有 5%以上股权的股东	
	上海祥禾	持有公司 16%股份
	红杉聚业	持有公司 14%股份
3	子公司	
	深圳汇纳科技有限公司	公司全资子公司
	上海晖有智能控制科技有限公司	公司曾经控股的子公司
	上海云加信息科技有限公司	公司参股公司
	南京圈圈网络科技有限公司	公司参股公司
	北京码牛科技有限公司	公司参股公司
	南京千目信息科技有限公司	公司参股公司
4	董事、监事、高级管理人员	
	张宏俊、洪亦修、郑庆生、薛宏伟、刘宁（3617）、潘潇君、王永平、芮萌、洪亮、王永敏、刘宁（2332）、黄凯、符宁、张豪、孙卫民	公司董事、监事及高级管理人员
5	其他关联方	
	上海西牛网络科技有限公司	公司高级管理人员符宁曾经控制的公司
	上海图永信息科技有限公司	公司监事王永敏弟弟王永岭控制的公司

（二）关联法人简介

1、上海西牛网络科技有限公司

公司名称	上海西牛网络科技有限公司
成立日期	2011 年 1 月 21 日
法定代表人	李杰
注册资本	100 万元
实收资本	100 万元
注册地址	上海市金山区亭林镇金展路 2229 号 6 号楼 980 室
公司股东	李杰持股 100%
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	从事网络科技（不得从事科技中介）、电子、计算机技术服务（除互联网上网服务营业场所）、通讯科技领域内技术服务、技术咨询、技术开发，计算机系统集成，网站建设，计算机网络工程、弱电工程、楼宇智能化工程，建筑工程，计算机维修，电子产品，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品），通讯器材，电子设备销售。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）

公司现任副总经理符宁于2005年至2010年在汇纳有限担任工程总监一职。2011年1月符宁辞去汇纳有限职务，设立上海西牛网络科技有限公司，持有其100%股权并担任总经理一职。2012年9月，符宁将西牛网络100%股权转让给自然人李杰，从西牛网络离职。2012年底，符宁再次加入汇纳有限。公司与西牛网络曾经存在工程安装外包业务，出于谨慎性以及实质重于形式原则的考虑，认定西牛网络为公司的关联法人。

2、上海图永信息科技有限公司

公司名称	上海图永信息科技有限公司
成立日期	2012 年 12 月 19 日
法定代表人	王永岭
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
注册地址	上海市金山区亭林镇金展路 2229 号 7 号楼 671 室
公司股东	王永岭持股 100%
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	从事信息科技（除互联网信息服务）、通讯科技领域内技术开发、技术咨询、技术服务，计算机网络工程，建筑工程，通讯器材，电子产品，建筑材料，电线电缆销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后

方可开展经营活动)

其他关联法人基本情况请参见本招股说明书第五节之“五、公司子(分)公司情况”和“六、持有5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

四、关联交易

(一) 经常性关联交易

1、西牛网络安装外包业务

报告期内，公司与西牛网络存在安装外包业务，具体情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2013 年度
西牛网络	安装外包费	442.19
占营业成本比例 (%)		14.75
占安装外包成本比例 (%)		33.65

2011年起，公司客流分析系统市场需求增长迅速，为了更好地聚焦资源发挥比较优势、减少不必要的业务流程并防范潜在的施工风险，公司开始将安装工程统一委托给原工程总监符宁所新设立的西牛网络统筹安排，客流分析系统具体施工所需要的材料（信号线、电源线、网络线、桥架、支架等）和人工全部由西牛网络负责（即“包工包料”）。经过两年的实践，该种模式并未很好地达到预期目的，却逐步显现出效率较低、无法很好地满足业务拓展需要等弊端，公司决定改变上述全部委托的方式，开始集中采购系统施工过程中的安装材料并统一配送至施工现场，施工劳务虽然仍然采用外包方式，但由公司根据地域便利、工程进度等因素统一协调和安排。

2013年，公司与西牛网络发生的安装外包费为442.19万元，占2013年度营业成本的比例为14.75%，占安装外包成本比例为33.65%。2013年发生的安装外包费主要系2012年确定的工程项目于2013年施工验收完成所致。该等交易价格公允，不存在利用关联交易转移利润及其他损害公司利益或股东权益的情形。2014年以来，公司未再与西牛网络发生安装劳务外包业务。

2、上海图永安装劳务外包业务

报告期内，公司与上海图永存在安装劳务外包业务，具体情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2015 年度	2014 年度	2013 年度
上海图永	劳务外包费	109.37	106.73	74.48
占营业成本比例（%）		2.74	3.27	2.49
占安装外包成本比例（%）		10.38	11.01	5.67

2013年起，公司开始根据地域便利性、工程进度规划等因素统一协调与安排安装劳务外包事宜，截至目前在全国各地已经拥有十余家劳务外包经常性合作伙伴，主要采用包工不包料的方式。上海图永主要承接公司在华东地区的业务。

2013年、2014年和2015年，公司与上海图永发生的安装劳务外包费分别为74.48万元、106.73万元和109.37万元，占各期间营业成本的比例分别为2.49%、3.27%和2.74%，占各期间安装外包成本比例分别为5.67%、11.01%和10.38%，规模较小，没有对公司财务状况与经营成果产生重大影响。该等交易价格公允，不存在利用关联交易转移利润及其他损害公司利益或股东权益的情形。2016年以来，公司未再与上海图永发生安装劳务外包业务。

3、南京千目产品采购业务

南京千目主要从事电子导购系统（线下消费信息数据采集传感器之一）的研发与销售。2016年1-6月，公司向其采购电子导购系统33.00万元，主要系为满足线下实体商户的多样化需求而产生，规模较小，没有对公司财务状况与经营成果产生重大影响。该等交易价格公允，不存在利用关联交易转移利润及其他损害公司利益或股东权益的情形。

（二）偶发性关联交易

2015年10月，公司与南京圈圈签署《宽润户外APP及WEB开发合同》，为满足客户南京宽润商业集团有限公司的需求，公司委托南京圈圈开发APP软件及WEB网站，合同总价款为22.50万元，合同价款公允，不存在利用关联交易转移利润及其他损害公司利益或股东权益的情形。公司已根据合同约定支付首期款8.25万元，截至2016年6月30日该等委托交易尚在进行之中。

2015年11月，公司与上海云加签署《周大福APP开发及服务软件购买合同》，就周大福全球商品购物中心项目向上海云加采购部分软件及服务，采购金额合计32.42万元。该等交易已于2015年完成，交易价格公允，不存在利用关联交易转移利润及其他损害公司利益或股东权益的情形。

除上述交易外，公司报告期内不存在其他偶发性关联交易。

（三）关联方形成的应收、应付款项的余额变化情况

报告期各期末，关联方应收、应付款项余额变化情况如下：

单位：万元

关联方名称	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31	款项性质
应付账款					
上海图永	-	-	17.52	25.24	安装劳务外包
上海云加	3.20	19.22	-	-	软件及服务采购
南京千目	39.18	-	-	-	产品采购
预付账款					
南京圈圈	8.25	8.25	-	-	APP/WEB 委托开发

五、关联交易制度的执行情况

公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易规则》中已经明确规定了关联交易的决策权限、程序、关联交易的信息披露等事项，建立了相对完善的决策机制和监督体系。

针对2013年和2014年发生的关联交易，公司2015年4月30日召开的第一届董事会第五次会议、第一届监事会第四次会议、2015年5月20日召开的2014年度股东大会已经分别进行了补充确认。2015年及2016年1-6月发生的关联交易事项业已经公司董事会审议通过，决议程序符合公司关联交易制度的相关规定。

公司独立董事对报告期内关联交易事项发表意见如下：

公司报告期内的关联交易符合交易双方生产经营的实际需要和具体情况，遵循自愿、公平、合理的原则，不存在显失公允的情形；交易价格符合公允定价的要求；关联自然人在审议关联交易过程中，采取了回避表决的措施，保证了关联交易决策程序和决策机制的规范。因此，公司报告期内的关联交易客观、公允、合理，公司没有对关联方构成重大依赖，关联交易没有对公司财务状况与经营成果产生重大影响。

第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员基本情况

公司董事会由9名董事组成，其中独立董事3名；监事会由3名监事组成，其中职工代表监事1名；高级管理人员6名，其中总经理1名，副总经理3名，董事会秘书1名，财务总监1名。公司所有董事、监事、高级管理人员均已了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任。截至本招股说明书签署日，公司董事、监事和高级管理人员均符合法律、法规规定的任职资格。

（一）董事会成员

姓名	公司任职	提名人	本届任职起始日期
张宏俊	董事长兼总经理	全体股东	2013.12.13-2016.12.12
洪亦修	董事	上海祥禾	2013.12.13-2016.12.12
郑庆生	董事	红杉聚业	2014.11.24-2016.12.12
薛宏伟	董事、副总经理	全体股东	2013.12.13-2016.12.12
刘宁（3617）	董事、副总经理	全体股东	2013.12.13-2016.12.12
潘潇君	董事、营销中心总监	全体股东	2013.12.13-2016.12.12
王永平	独立董事	董事会	2014.11.24-2016.12.12
芮 萌	独立董事	董事会	2014.11.24-2016.12.12
洪 亮	独立董事	董事会	2014.11.24-2016.12.12

公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，详细情况如下：

1、张宏俊先生，1973 年生，中国国籍，无境外永久居留权，1996 年毕业于西北大学数学系，中欧国际工商学院 EMBA。张宏俊先生曾先后担任西安大唐电信有限公司研发项目经理、上海精伦通信技术有限公司产品总监等职务。2004 年 7 月创办上海汇纳网络信息科技有限公司，现任公司董事长兼总经理。2013 年 12 月起担任公司董事长，本届任期截至 2016 年 12 月。

2、洪亦修先生，1982 年生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于中国科学技术大学少年班，拥有硕士学位。洪亦修先生曾任海纳亚洲创投基金高级投资经理、众合（中国）科技有限公司电子商务部总监，现任上海涌铎投资管理有限公司执行董事、上海涌裕股权投资合伙企业（有限合伙）等股权投资基金的执行

事务合伙人委派代表以及上海星弦网络科技有限公司、上海微知软件科技有限公司等公司董事。2013年12月起担任公司董事，本届任期截至2016年12月。

3、郑庆生先生，1977年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。郑庆生先生曾任盛大互动娱乐有限公司助理投资总监、上海挚信投资咨询有限公司董事等，现任红杉资本中国基金合伙人以及北京问日科技有限公司、上海多米网络信息技术有限公司等公司董事。2014年11月起担任公司董事，本届任期截至2016年12月。

4、薛宏伟先生，1966年生，中国国籍，无境外永久居留权，南京邮电大学本科学历，高级工程师。薛宏伟先生曾先后担任邮电部（现为“工信部”）第十研究所研发工程师、西安大唐电信有限公司数字部经理、上海精伦通信技术有限公司副总经理等职务，2007年加入汇纳有限，现任公司副总经理。2013年12月起担任公司董事，本届任期截至2016年12月。

5、刘宁（3617）先生，1971年生，中国国籍，无境外永久居留权，西北工业大学硕士学历。刘宁先生曾先后担任西安大唐电信有限公司研发项目经理、上海精伦通信技术有限公司产品总监等职务，2007年加入汇纳有限，现任公司副总经理。2013年12月起担任公司董事，本届任期截至2016年12月。

6、潘潇君先生，1981年生，中国国籍，无境外永久居留权，湖南师范大学本科学历。潘潇君先生曾先后担任天狮溢海上海有限公司信息中心项目经理、北京富基融通有限公司华东大区销售经理等职务，2010年加入汇纳有限，现任公司营销中心总监。2013年12月起担任公司董事，本届任期截至2016年12月。

7、王永平先生，1968年生，中国国籍，无境外永久居留权，浙江工商大学本科学历。现任全联房地产商会商业地产研究会会长，商业经济研究杂志社总编辑，中商联盟（北京）房地产咨询有限公司执行董事、中商联盟（北京）商业投资有限公司董事/经理，哈尔滨工业大学管理学院兼职教授等。王永平先生自2014年11月起担任公司独立董事，本届任期截至2016年12月。

8、芮萌先生，1967年生，中国香港籍，北京国际关系学院国际经济学士、美国俄克拉何马州立大学经济学硕士、美国休斯顿大学工商管理硕士、美国休斯顿大学财务金融博士，香港中文大学终身教授，现任中欧国际工商学院金融与会计学教授，中海发展股份有限公司独立董事、太平洋造船集团独立董事。芮萌先

生自 2014 年 11 月起担任公司独立董事，本届任期截至 2016 年 12 月。

9、洪亮先生，1975 年生，中国国籍，无境外永久居留权，华东政法大学法学学士、美国芝加哥 KENT 法学院法学硕士。现任职上海市光大律师事务所高级合伙人，兼任上海市律师协会国资国企业务研究委员会主任，上海政法学院、上海律师学院兼职教授，上海医药集团股份有限公司独立董事，曾荣获“上海十佳青年律师”称号。洪亮先生自 2014 年 11 月起担任公司独立董事，本届任期截至 2016 年 12 月。

（二）监事会成员

姓名	公司任职	提名人	本届任职起始日期
王永敏	监事会主席、行政人事中心总监	全体股东	2013.12.13-2016.12.12
刘宁（2332）	监事	全体股东	2013.12.13-2016.12.12
黄凯	职工代表监事、西安分公司总经理	职工代表大会选举	2013.12.06-2016.12.05

公司监事会由 3 名监事组成，其中股东代表监事 2 名，职工代表监事 1 名，详细情况如下：

1、王永敏女士，1983 年生，中国国籍，无境外永久居留权，同济大学专科学历，香港大学研究生在读。王永敏女士曾先后担任上海精伦通信技术有限公司区域销售经理、上海汇纳网络信息科技有限公司销售经理、上海互联网软件有限公司区域经理等职务，现任公司行政人事中心总监。2013 年 12 月起担任公司监事会主席，本届任期截至 2016 年 12 月。

2、刘宁（2332）先生，1973 年生，中国国籍，无境外永久居留权，中山大学博士研究生学历。刘宁先生曾先后担任西北电力设计院计算技术处助理工程师、广东省食品药品监督管理局信息中心主任科员、上海汇纳网络信息科技有限公司研发工程师等职务，现为中山大学数据科学与计算机学院副教授。2013 年 12 月起担任公司监事，本届任期截至 2016 年 12 月。

3、黄凯先生，1975 年生，中国国籍，无境外永久居留权，西安电子科技大学本科学历。黄凯先生曾先后担任西安晨邦信息通信有限责任公司项目总监、西安大唐电信有限公司销售经理等职务，现任汇纳科技西安分公司总经理。2013 年 12 月起担任公司职工代表监事，本届任期截至 2016 年 12 月。

（三）高级管理人员

公司现任高级管理人员如下：

姓名	在本公司职务	任职期限
张宏俊	总经理	2013.12.13-2016.12.12
薛宏伟	副总经理	2014.11.08-2016.12.12
刘宁（3617）	副总经理	2014.11.08-2016.12.12
符宁	副总经理	2014.11.08-2016.12.12
张豪	董事会秘书	2013.12.13-2016.12.12
孙卫民	财务总监	2013.12.13-2016.12.12

上述各高级管理人员的简历如下：

1、张宏俊先生、薛宏伟先生、刘宁（3617）先生简历参见本节之“（一）董事会成员”。

2、符宁先生，1973年生，中国国籍，无境外永久居留权，西北大学本科学历，工程师。符宁先生曾担任上海汇纳网络信息科技有限公司工程总监、上海西牛网络科技有限公司总经理。2013年12月起担任公司副总经理，本届任期截至2016年12月。

3、张豪先生，1981年生，中国国籍，无境外永久居留权，华东理工大学本科学历。张豪先生曾先后担任欧尚（中国）投资有限公司部门经理、永乐（中国）电器销售有限公司部门经理等职务，2008年加入汇纳有限并担任总经理助理一职。2013年12月起担任公司董事会秘书，本届任期截至2016年12月。

4、孙卫民先生，1975年生，中国国籍，无境外永久居留权，西安交通大学本科学历，中级会计师资格。孙卫民先生曾先后在西安唐乐宫有限公司、西安金花集团、西安金花宝马汽车销售有限公司等公司从事财务工作，2008年加入汇纳有限并担任财务经理一职。2013年12月起担任公司财务总监，本届任期截至2016年12月。

（四）其他核心人员

公司核心技术人员共7人，分别为张宏俊、薛宏伟、刘宁（3617）、符宁、杨进参、林治强、王作辉。

1、张宏俊先生、薛宏伟先生、刘宁（3617）先生简历参见本节之“（一）董

事会成员”。

2、符宁先生简历参见本节之“（三）高级管理人员”。

3、杨进参先生，1972年生，中国国籍，无境外永久居留权，西安电子科技大学硕士研究生学历。杨进参先生曾先后担任西安大唐电信有限公司研发工程师、上海精伦通信技术有限公司项目经理，2007年加入汇纳有限，目前担任公司大数据服务中心总监一职。

4、林治强先生，1970年生，中国国籍，无境外永久居留权，西安理工大学硕士研究生学历。林治强先生曾先后在上海精伦通信技术有限公司、上海正功信息技术有限公司担任硬件工程师，2007年加入汇纳有限，目前担任公司硬件产品部总监。

5、王作辉先生，1978年生，中国国籍，无境外永久居留权，华中科技大学硕士研究生学历。王作辉先生曾先后在上海精伦通信技术有限公司担任软件工程师、虹软（上海）科技有限公司担任高级软件工程师，2008年加入汇纳有限，目前担任公司客流采集产品部副总监。

二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在其他单位的任职情况

姓 名	公司职务	其他任职单位	与公司关系	担任职务
洪亦修	董事	上海涌铎投资管理有限公司	无	执行董事
		上海涌裕股权投资合伙企业（有限合伙）	无	执行事务合伙人委派代表
		上海涌裕二期股权投资合伙企业（有限合伙）	无	
		上海涌创铎源投资合伙企业（有限合伙）	无	
		上海微知软件科技有限公司	无	董事
		上海壹佰米网络科技有限公司	无	董事
		上海星弦网络科技有限公司	无	董事
		北京金生在线科技有限责任公司	无	董事
		北京跃联互动科技有限公司	无	董事
		上海宝云网络科技有限公司	无	董事
		上海韩通教育信息咨询有限公司	无	董事
		上海翼优信息技术有限公司	无	董事
		上海帕派体育文化发展有限公司	无	董事

		数字天堂（北京）网络技术有限公司	无	监事
		北京万户空天科技有限公司	无	董事
		上海锐翎企业管理有限公司	无	董事
		上海瀑布信息科技有限公司	无	董事
		上海倍买电子商务有限公司	无	董事
		北京视野金融信息服务有限公司	无	董事
		上海源涑实业有限公司	无	董事
		上海泊友慧网络科技有限公司	无	监事
		上海晓信信息科技有限公司	无	董事
		杭州全仕信息技术有限公司	无	董事
		Microseer Group Limited	无	董事
		上海威咖信息技术有限公司	无	董事
		上海途圈信息技术有限公司	无	董事
郑庆生	董事	红杉资本中国基金	无	合伙人
		北京问日科技有限公司	无	董事
		上海乌龙网络科技有限公司	无	董事
		上海多米网络信息技术有限公司	无	董事
		北京容联易通信息技术有限公司	无	董事
		北京康智乐思网络科技有限公司	无	董事
		上海够快网络科技股份有限公司	无	董事
		重庆一点点科技有限公司	无	董事
		北京一丢丢科技有限公司	无	董事
		上海如书文化传播有限公司	无	董事
		深圳减字科技有限公司	无	董事
		北京康智乐思网络科技有限公司	无	董事
		友乐活（北京）网络科技有限公司	无	董事
		新经典文化股份有限公司	无	董事
		北京艺丰雕刻时光咖啡文化有限责任公司	无	董事
王永平	独立董事	商业经济研究杂志社	无	总编辑
		全联房地产商会商业地产研究会	无	会长
		中商联盟（北京）房地产咨询有限公司	无	执行董事
		中商联盟（北京）商业投资有限公司	无	董事、经理
		北京中商联盟商业咨询中心	无	法人代表

		哈尔滨工业大学管理学院	无	兼职教授
		浙江工商大学	无	客座教授
		北京理工大学 MBA 教育中心	无	工商管理硕士兼 职指导教师
		商务部	无	市场运行专家
芮 萌	独立董事	中欧国际工商学院	无	教授
		中海发展股份有限公司	无	独立董事
		太平洋造船集团	无	独立董事
洪 亮	独立董事	上海市光大律师事务所	无	律师、高级合伙 人、党支部书记
		上海政法学院	无	兼职教授
		上海律师学院	无	兼职教授
		上海医药集团股份有限公司	无	独立董事
		上海市律师协会国资国企专业委员会	无	主任
刘 宁 (2332)	监事	中山大学数据科学与计算机学院	无	副教授

除上述任职情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未在其他单位兼职。

三、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员存在的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在亲属关系。

四、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属持股情况

(一) 直接持股情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员直接持有公司股份情况如下：

姓名	担任公司职务	持股数量（股）	持股比例（%）
张宏俊	董事长兼总经理	39,540,000	52.72
薛宏伟	董事、副总经理	3,712,500	4.95
刘宁（3617）	董事、副总经理	1,181,250	1.58
潘潇君	董事、营销中心总监	506,250	0.68
王永敏	监事会主席、行政人事中心总监	506,250	0.68

刘宁（2332）	监事	675,000	0.90
符宁	副总经理	573,750	0.77
张豪	董事会秘书	506,250	0.68
孙卫民	财务总监	506,250	0.68
杨进参	大数据服务中心总监	675,000	0.90
林治强	硬件产品部总监	675,000	0.90
王作辉	客流采集产品部副总监	506,250	0.68

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的近亲属不存在直接持有公司股份的情况。

截至本招股说明书签署日，上述股份不存在质押或冻结的情况。

（二）间接持股情况

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属无间接持有公司股份的情形。

（三）报告期内持有股份的增减变动及质押或冻结情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属直接或间接持有公司及其前身汇纳有限的股份没有发生增减变动。

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所持有的公司股份均不存在质押或冻结的情况。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资与公司不存在利益冲突，具体情况如下：

投资人	对外投资公司名称	注册资本（万元）	投资比例（%）
洪亦修	上海涌新投资合伙企业（有限合伙）	4.00	50.00
洪亮	上海中晁投资管理有限公司	1,000.00	95.00
王永平	中商联盟（北京）房地产咨询有限公司	20.00	90.00
	北京中商联盟商业咨询中心	-	100.00
刘宁（2332）	广州纳斯威尔信息技术有限公司	1,250.00	5.60

除上述对外投资情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不

存在其他对外投资情况。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

2015年度，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司领取薪酬的情况如下：

姓 名	担任公司职务	在公司领取薪酬（元）
张宏俊	董事长兼总经理	672,500.00
洪亦修	董事	-
郑庆生	董事	-
薛宏伟	董事、副总经理	258,750.00
刘宁（3617）	董事、副总经理	328,750.00
潘潇君	董事、营销中心总监	308,750.00
王永平	独立董事	80,000.00
芮 萌	独立董事	80,000.00
洪 亮	独立董事	80,000.00
王永敏	监事会主席 行政人事中心总监	298,750.00
刘 宁（2332）	监事	-
黄 凯	监事、西安分公司总经理	134,551.20
符 宁	副总经理	256,681.00
张 豪	董事会秘书	272,500.00
孙卫民	财务总监	283,750.00
杨进参	大数据服务中心总监	283,750.00
林治强	硬件产品部总监	303,500.00
王作辉	客流采集产品部副总监	359,895.00

2014年12月20日召开的公司2014年第二次临时股东大会审议通过了《董事、监事及高级管理人员薪酬管理制度》，对公司董事、监事、高级管理人员的薪酬构成及确认、发放与管理等方面进行了规定。2015年5月20日召开的公司2014年度股东大会确认独立董事津贴为每人8万元/年，其他董事、监事不发放职位津贴。

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司及其关联方处不存在领取其他收入的情况。

在公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，公司依法为其缴纳社会保险和住房公积金，此外不存在其他待遇和退休金计划。

（二）董事、监事、高级管理人员和其他核心人员薪酬占比变化分析

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员在公司领取薪酬的具体情况如下：

姓 名	担任公司 职务	在公司领取薪酬（万元）			
		2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
张宏俊	董事长兼总经理	30.00	67.25	40.00	35.49
洪亦修	董事	-	-	-	-
郑庆生	董事	-	-	-	-
薛宏伟	董事、副总经理	9.00	25.88	15.55	-
刘宁（3617）	董事、副总经理	9.00	32.88	28.00	26.19
潘潇君	董事、营销中心总监	9.00	30.88	28.00	25.90
王永平	独立董事	4.00	8.00	-	-
芮 萌	独立董事	4.00	8.00	-	-
洪 亮	独立董事	4.00	8.00	-	-
王永敏	监事会主席 行政人事中心总监	9.00	29.88	28.00	25.89
刘 宁 （2332）	监事	-	-	-	-
黄 凯	监事、西安分公司总经理	6.49	13.46	12.56	6.15
符 宁	副总经理	9.00	25.67	28.00	26.05
张 豪	董事会秘书	9.00	27.25	24.00	22.35
孙卫民	财务总监	9.00	28.38	28.00	26.05
杨进参	大数据服务中心总监	9.00	28.38	28.00	26.05
林治强	硬件产品部总监	9.90	30.35	24.00	22.51
王作辉	客流采集产品部副总监	9.96	35.99	24.00	22.51
合计		140.35	400.25	308.11	265.14
占人工成本总额比例		9.36%	13.56%	12.20%	17.03%

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员在公司领取薪酬金额分别为 265.14 万元、308.11 万元、400.25 万元和 140.35 万元，占人工成本总额比例分别为 17.03%、12.20%、13.56%和

9.36%。

报告期内，除 2014 年 11 月原红杉聚业提名董事殷明因个人原因辞去董事职务外，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未曾发生变动，人员结构稳定。整体上看，报告期内随着公司经营业绩不断增长、盈利水平不断提升，董事、监事、高级管理人员和其他核心人员获得的回报亦不断提高，从公司领取薪酬持续上升。

报告期内，整体上看公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员从公司领取薪酬占人工成本的比例不断下降，主要是因为公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员变动较少，而随着公司经营规模的不断扩张，公司普通员工、中层员工的人员增长较快，其在公司人力成本结构中占比不断提高所致。

七、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员与公司签订协议的情况

除外部董事洪亦修、郑庆生，独立董事王永平、芮萌、洪亮以及外部监事刘宁（2332）外，其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均与公司签订了《劳动合同》等相关协议。

独立董事王永平、芮萌、洪亮与公司签订了《聘用合同》。

截至本招股说明书签署日，上述合同、协议履行正常，不存在违约情况。

八、董事、监事、高级管理人员最近两年的变动情况

（一）近两年董事的变动情况及原因

近两年来，公司董事会成员未发生重大变动，具体变化情况如下：

2013年初，公司前身汇纳有限董事会由张宏俊、薛宏伟、刘宁（3617）、洪亦修、殷明组成。

2013年11月，汇纳有限股东会作出决议，同意公司整体变更为股份有限公司。2013年12月，公司创立大会暨2013年第一次临时股东大会选举张宏俊、薛宏伟、刘宁（3617）、潘潇君、洪亦修、殷明组成公司第一届董事会，其中，新增董事潘潇君为公司营销中心总监。

2014年11月，公司2014年第一次临时股东大会通过决议，选举洪亮、芮萌、王永平为第一届董事会独立董事，原红杉聚业提名董事殷明因个人原因辞去董事

职务，红杉聚业提名郑庆生为公司董事。

（二）近两年监事的变动情况及原因

2013年初，公司前身汇纳有限的监事为张豪。

2013年12月，公司创立大会暨2013年第一次临时股东大会通过决议，选举王永敏、刘宁（2332）为公司监事，与职工代表大会选举产生的职工代表监事黄凯共同组成第一届监事会。同日，公司第一届董事会第一次会议通过决议，聘任张豪为董事会秘书，至此张豪不再担任公司监事。

（三）近两年高级管理人员的变动情况及原因

2013年初，公司高级管理人员包括总经理张宏俊以及副总经理刘宁（3617）、财务负责人孙卫民。

2013年12月，公司第一届董事会第一次会议通过决议，继续聘任张宏俊为总经理、孙卫民为财务总监，聘任张豪为董事会秘书。

2014年11月，公司第一届董事会第三次会议通过决议，聘任薛宏伟、刘宁（3617）、符宁为副总经理。

综上，最近两年内公司董事、高级管理人员未发生重大变化，未对公司的生产经营构成重大不利影响。

九、公司治理制度的运行情况

（一）报告期内，公司公司治理存在的缺陷及改进情况

公司改制为股份公司之前，未建立健全三会制度、关联交易决策制度、对外担保及对外投资制度等。股份公司成立以来，根据《公司法》的规定，参照上市公司的规范要求，逐步建立了相互独立、权责明确、相互监督的股东大会、董事会、监事会和经理层，组建了较为规范的公司内部组织机构，制定了公司章程及一系列法人治理细则，明确了董事会、监事会、经理层相互之间的权责范围和工作程序，公司目前治理结构规范、完善。

通过对上述制度的制订和不断完善，公司逐步健全了符合上市要求的、能够保证中小股东充分行使权利的公司治理结构。

（二）报告期内，股东大会、董事会、监事会实际运行情况

1、股东大会的建立健全及运行情况

公司创立大会暨2013年第一次临时股东大会审议通过了《股东大会议事规则》，对股东大会的职权、召开方式、表决方式等作出了明确规定。股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，应当于上一会计年度结束后的6个月内举行。《股东大会议事规则》分别从股东大会的召集、股东大会的提案与通知、股东大会的召开、股东大会的议事程序和决议、股东大会记录、股东大会决议的执行和信息披露规定等方面详细规定了股东行使权力的方式以及股东大会作为公司最高权力机构的基本职能。

公司设立股份公司以来，共召开7次股东大会，公司全体股东、董事、监事和董事会秘书均出席了会议，高级管理人员列席了会议，股东大会由董事长主持。

历次股东大会的会议通知方式、召开方式、表决方式均符合相关规定，会议记录完整规范，决议内容及决议的签署合法、合规、真实、有效。公司历次股东大会对订立和修改《公司章程》、订立和修改主要工作制度、董事与监事的任免、董事会与监事会工作报告、利润分配、财务预算及决算、关联交易、首次公开发行并在创业板上市方案及授权、募集资金运用等重大事宜做出了有效决议。股东大会、股东依法履行了《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》等相关规定赋予的权利和义务，不存在董事会、管理层等违反《公司法》及其他相关规定行使职权的情形。

2、董事会的建立健全及运行情况

公司创立大会暨2013年第一次临时股东大会审议通过了《董事会议事规则》，对董事会的职权、召开方式、表决方式等作出了明确规定。董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会4个专门委员会，并制定了各专门委员会的议事规则。

公司董事会由9人组成，其中独立董事3人，设董事长1人，董事由股东大会选举或更换，任期三年，任期届满可连选连任。董事长由董事会选举产生。董事会对股东大会负责，每年至少召开两次会议。

《董事会议事规则》分别从董事会的组成和职权、会议议案、会议召集和召开、议事程序和决议、会议记录、会议决议的执行等方面详细规定了董事会日常工作的程序。

公司设立股份公司以来，共召开了11次董事会，公司全体董事均出席了会议，董事会秘书、监事列席了会议，董事会会议均由董事长主持。

历次董事会会议的召集、出席、议事、表决均符合相关规定，会议记录完整规范，决议内容及决议的签署合法、合规、真实、有效。历次董事会对高管人事任免、基本制度的制定、关联交易、财务预算与决算、首次公开发行股票并在创业板上市和募集资金运用等事项进行审议并作出有效决议。历次董事会按照《公司章程》、《董事会议事规则》及相关规定，规范运作，不存在董事会、管理层等违反《公司法》及其他相关规定行使职权的情形。

3、监事会的建立健全及运行情况

公司创立大会暨2013年第一次临时股东大会审议通过了《监事会议事规则》，对监事会的职权、召开方式、表决方式等作出了明确规定。监事会会议分为定期会议和临时会议，定期会议每6个月至少召开一次。

公司监事会由3人组成，设监事会主席1人，包括2名由股东大会选举产生的股东监事和1名由公司职工代表大会选举产生的职工监事。监事由股东大会选举或更换，任期三年，任期届满可连选连任。监事会主席由监事会选举产生。

《监事会议事规则》分别从监事会的组成和职权、会议召集和召开、议事程序和决议、会议记录、会议决议的执行等方面详细规定了监事会日常工作的程序。

公司设立股份公司以来，共召开了8次监事会，公司监事出席了会议，监事会会议均由监事会主席主持。

历次监事会会议的召集、出席、议事、表决均符合相关规定，会议记录完整规范，决议内容及决议的签署合法、合规、真实、有效。历次监事会对监事会主席的选举、财务决算、公司利润分配等事项进行审议并作出有效决议，对公司财务工作、董事及高级管理人员的工作、重大生产经营等重大事宜实施了有效监督。历次监事会按照《公司章程》、《监事会议事规则》及相关规定，规范运作，不存在监事会、管理层等违反《公司法》及其他相关规定行使职权的情形。

（三）独立董事履职情况

公司设立独立董事以来，独立董事出席了全部股东大会会议、董事会会议，能够依据《公司法》、《公司章程》、《独立董事工作制度》等相关规定，谨慎、勤勉、尽责、独立地履行相关权利和义务，及时了解公司业务、财务等经营管理情

况，认真审议各项会议议案，在完善公司治理结构、公司战略发展选择等方面发挥了积极作用，保护了全体股东的利益。

（四）审计委员会及其他专业委员会的人员构成及运行情况

1、董事会专门委员会的设置情况

公司成立了董事会各专门委员会，包括审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会，并制定了《审计委员会工作细则》、《薪酬与考核委员会工作细则》、《提名委员会工作细则》和《战略委员会工作细则》，确保了董事会对管理层的有效监督，协助董事会履行职责，进一步完善了本公司的公司治理结构。各专门委员会成员全部由董事组成，具体构成情况如下：

委员会	召集人	委员
审计委员会	芮 萌	芮萌、张宏俊、洪亮
薪酬与考核委员会	芮 萌	芮萌、张宏俊、洪亮
提名委员会	洪 亮	洪亮、张宏俊、芮萌
战略委员会	张宏俊	张宏俊、芮萌、王永平

2、专业委员会的运行情况

公司各专业委员会自设立以来运行情况良好，各专业委员会根据《公司法》、《证券法》、《公司章程》、各委员会工作细则等规定规范运作，各位委员谨慎、认真、勤勉地履行了相应权利和义务。其中，审计委员会对公司重大关联交易进行了审议，对公司年度审计报告进行了审议，对公司内部审计制度的执行和外部审计工作起到了监督和检查作用；薪酬与考核委员会对公司董事、高级管理人员的薪酬标准制定等提出了方案；提名委员会对公司高级管理人员进行了提名；战略委员会对公司重大投资方案进行研究并提出了建议，对公司重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出了建议。各专门委员会的建立和运行，为提高公司治理水平发挥了重要作用。

十、管理层对内部控制的自我评估和注册会计师的鉴证意见

（一）公司管理层对内部控制的自我评估

公司成立以来，一直致力于内部控制制度的制定和完善，建立并逐步健全法人治理结构，建立了包括财务管理制度、人力资源管理制度、销售管理制度、采

购管理制度及内部审计制度在内的内部控制制度。

公司管理层认为：公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（二）注册会计师对公司内部控制的评估

立信会计师事务所（特殊普通合伙）就公司内部控制的有效性出具了信会师报字[2016]第 116107 号《内部控制鉴证报告》，认为：“上海汇纳信息科技股份有限公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2016 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

十一、报告期违法违规行为情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度。报告期内，公司及其董事、监事和高级管理人员严格按照《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营，不存在被相关主管机关进行重大处罚的情况。

公司武汉分公司于 2015 年 2 月因违反税收征收管理规定（纳税申报延迟），被武汉市洪山区地方税务局处以 600 元的罚款。武汉市洪山区地方税务局于 2015 年 5 月出具证明，确认导致该处罚的事项不属于重大违法违规行为。

十二、报告期资金互借和对外担保情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情况。截至本招股说明书签署日，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情况。

公司的《公司章程》、《对外担保制度》中已明确对外担保的审批权限和审议程序。报告期内，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情况。

十三、公司资金管理、对外投资、担保事项的制度和执行情况

（一）资金管理制度安排

公司已建立了严格的资金管理制度，对现金收入支出管理、现金库存管理、银行存款收支管理、票据管理、费用报销等资金支出事项审批流程等方面均作出了明确的制度规定，有效地保证公司的资金安全和规范运行。

（二）对外投资制度安排

2013 年 12 月，公司创立大会暨 2013 年第一次临时股东大会表决通过《对外投资管理制度》，该制度细化了《公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》以及《公司章程》关于对外投资的有关规定，以规范对外投资行为，防范对外投资风险，保证对外投资的安全，提高对外投资的效益。

公司对外投资符合下列情形的，应提交董事会进行审议并及时披露：

- 1、交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；
- 2、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；
- 3、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币；
- 4、交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；
- 5、交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

公司对外投资达到下列标准之一时，公司董事会审议后应提交股东大会审议：

- 1、交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在帐面值和评估值的，以较高者作为计算数据；
- 2、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的主营业务收入占公司最近一个会计年度经审计主营业务收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；
- 3、交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；
- 4、交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的

50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元；

5、交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元；

上述指标涉及的数据如为负值，取绝对值计算。

（三）对外担保制度安排

2013 年 12 月，公司创立大会暨 2013 年第一次临时股东大会表决通过《对外担保制度》，该制度细化了《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》以及《公司章程》关于对外担保的有关规定，以规范公司对外担保行为，确保投资者的合法权益和公司财产安全。

公司对外担保事项须经公司董事会或股东大会审议批准。董事会审议批准对外担保事项须经出席董事会的三分之二以上董事同意并经全体独立董事三分之二以上同意。

公司独立董事应当在董事会审议对外担保事项（对合并范围内子公司提供担保除外）时发表独立意见，必要时可以聘请会计师事务所对公司累计和当期对外担保情况进行核查。如发现异常，应当及时向董事会和监管部门报告并公告。

公司下述对外担保事项，由董事会提出议案，报公司股东大会审议批准：

- 1、公司及其控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；
- 2、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；
- 3、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；
- 4、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元人民币；
- 5、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；
- 6、对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；
- 7、深圳证券交易所或公司章程规定的其他担保情形。

公司对外担保所涉金额在连续 12 个月内超过公司最近一期经审计总资产 30%的担保，由董事会提出议案，报股东大会以特别决议审议批准。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的

其他股东所持表决权的半数以上通过。

（四）资金管理、对外投资和对外担保的制度执行情况

公司的资金管理、对外投资和对外担保制度自制定以来，均得以严格遵守和有效执行。

十四、投资者权益保护情况

为充分保护投资者的合法权益，促进公司诚信自律、规范运作，根据《公司法》、《证券法》、中国证监会颁布的上市公司信息披露相关规定及其他适用法律、法规、规范性文件以及公司章程的规定，公司建立健全了《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》等，对保障投资者依法享有获取公司信息、取得资产收益、参与重大决策、选择管理者等权利方面做出了相关的规定。公司股票如果能成功发行并上市，将根据中国证监会和深圳证券交易所的有关要求进一步完善和严格执行信息披露制度和投资者关系管理计划，更好地履行信息披露义务。

（一）投资者依法享有获取公司信息的权利

根据《公司章程（草案）》规定，股东享有查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告的权利。

《信息披露管理制度》规范了公司信息披露程序和对外信息披露行为，规定公司应真实、准确、完整、及时、公平地披露所有对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。公司、公司的董事、监事、高级管理人员应当忠实、勤勉地履行职责，保证披露信息的真实、准确、完整、及时。公司通过业绩说明会、分析师会议、路演、接受投资者调研等形式就公司的经营情况、财务状况及其他事件与任何机构和个人进行沟通，不得提供内幕信息。业绩说明会应采取网上直播的方式进行，使所有投资者均有机会参与，并事先以公告的形式就活动时间、方式和主要内容等向投资者予以说明。公司证券部是负责管理公司信息披露文件、资料档案的职能部门，董事会秘书是第一负责人。

同时，《信息披露管理制度》还明确了信息披露的基本原则、信息披露的内容及披露标准、信息披露的审核与披露程序、保密措施及问责制度等。

《投资者关系管理制度》规定：公司投资者关系管理工作应体现公平、公正、公开原则，平等对待全体投资者，保障所有投资者享有知情权及其他合法权益。投资者关系管理工作的基本原则是：合规披露信息原则、自愿披露信息原则、投资者机会均等原则、诚实信用原则以及互动沟通原则。

（二）投资者依法享有资产收益的权利

《公司章程（草案）》对公司利润分配政策进行了明确规定，包括利润分配原则、利润分配形式、现金分红比例、利润分配的期间间隔、利润分配的决策程序以及利润分配政策变更的决策程序等，保障投资者依法享有资产收益的权利，具体内容请参见本招股说明书“第九节 财务会计信息和管理层分析”之“十六、公司股利分配政策、实际股利分配情况”。

（三）投资者依法享有参与重大决策和选择管理者的权利

公司完善了股东大会制度，充分保障了投资者依法享有的股东大会召集权、提案权、表决权等。

《公司章程（草案）》对股东大会召集权的主要规定如下：

单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会，并应当以书面形式向董事会提出。董事会应当根据法律、行政法规和本章程的规定，在收到请求后十日内提出同意或不同意召开临时股东大会的书面反馈意见。

董事会同意召开临时股东大会的，应当在作出董事会决议后的五日内发出召开股东大会的通知，通知中对原请求的变更，应当征得相关股东的同意。董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后十日内未作出反馈的，单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向监事会提出请求。

监事会同意召开临时股东大会的，应在收到请求五日内发出召开股东大会的通知，通知中对原提案的变更，应当征得相关股东的同意。监事会未在规定期限内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续九十日以上单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东可以自行召集和主持。

《公司章程（草案）》对股东大会提案权的主要规定如下：

公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合计持有公司 3%以上股

份的股东，有权向公司提出提案。

单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开十日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后二日内发出股东大会补充通知，公告临时提案的内容。

《公司章程（草案）》对股东大会表决权的主要规定如下：

股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。公司持有的本公司股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。公司董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，优先提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

公司股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据公司章程的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

第九节 财务会计信息与管理层分析

立信会计师事务所已对公司截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日及2016年6月30日的合并及母公司资产负债表，2013年度、2014年度、2015年度及2016年1-6月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表进行了审计，并出具了标准无保留审计意见的信会师报字[2016]第116106号《审计报告》。

本节引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的合并财务报表。

一、公司三年及一期财务报表

(一) 合并资产负债表

单位：元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
流动资产：				
货币资金	94,167,438.82	94,358,144.75	94,305,910.84	83,597,466.67
应收票据	2,199,961.79	9,084,559.75	3,596,250.00	-
应收账款	73,996,821.00	74,618,688.11	72,548,770.69	46,407,238.40
预付款项	6,606,819.26	13,293,082.02	3,133,198.45	4,896,093.19
其他应收款	2,250,317.16	3,142,627.69	2,634,852.67	2,865,247.15
存货	20,278,302.97	12,544,923.97	11,042,990.47	5,466,525.06
其他流动资产	359,891.44	-	-	-
流动资产合计	199,859,552.44	207,042,026.29	187,261,973.12	143,232,570.47
非流动资产：				
可供出售金融资产	1,500,000.00	1,500,000.00	-	-
长期股权投资	8,845,259.80	2,912,245.20	-	-
固定资产	4,976,627.92	5,174,441.94	4,232,176.92	4,313,337.92
无形资产	6,747,003.98	7,870,559.42	10,074,935.26	12,173,836.09
长期待摊费用	111,310.33	88,902.95	94,368.95	-
递延所得税资产	2,083,896.22	2,911,696.73	1,945,126.60	1,032,990.93
其他非流动资产	11,543,362.00	10,158,005.00	-	-
非流动资产合计	35,807,460.25	30,615,851.24	16,346,607.73	17,520,164.94

资产总计	235,667,012.69	237,657,877.53	203,608,580.85	160,752,735.41
流动负债：				
应付账款	5,412,162.31	8,529,083.78	5,346,926.89	5,055,025.84
预收款项	14,394,474.20	5,389,379.71	5,892,820.05	4,926,938.39
应付职工薪酬	41,318.98	4,705,388.85	5,790,310.94	3,391,684.18
应交税费	2,834,380.33	8,702,599.54	12,133,937.59	4,597,459.92
其他应付款	86,503.21	421,713.51	1,243,122.74	278,850.59
流动负债合计	22,768,839.03	27,748,165.38	30,407,118.21	18,249,958.92
非流动负债：				
递延收益	2,160,000.00	2,650,000.00	2,570,000.00	4,130,000.00
非流动负债合计	2,160,000.00	2,650,000.00	2,570,000.00	4,130,000.00
负债合计	24,928,839.03	30,398,165.38	32,977,118.21	22,379,958.92
股东权益：				
股本	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00	75,000,000.00
资本公积	57,023,314.38	57,023,314.38	57,023,314.38	57,023,314.38
盈余公积	7,828,344.53	7,828,344.53	4,499,934.79	760,484.06
未分配利润	70,886,514.75	67,408,053.23	33,579,066.23	5,058,235.29
归属于母公司所有者 权益合计	210,738,173.66	207,259,712.15	170,102,315.40	137,842,033.73
少数股东权益	-	-	529,147.24	530,742.76
股东权益合计	210,738,173.66	207,259,712.15	170,631,462.64	138,372,776.49
负债和股东权益总计	235,667,012.69	237,657,877.53	203,608,580.85	160,752,735.41

（二）合并利润表

单位：元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、营业总收入	46,318,066.09	135,005,671.87	113,037,881.64	85,645,657.39
其中：营业收入	46,318,066.09	135,005,671.87	113,037,881.64	85,645,657.39
二、营业总成本	44,789,737.17	104,542,796.78	83,049,235.55	65,807,025.13
其中：营业成本	15,732,070.55	39,874,785.94	32,614,574.62	29,968,383.42
营业税金及附加	539,696.53	1,863,023.37	1,712,076.37	1,049,955.37
销售费用	11,247,168.17	24,550,096.67	16,969,579.97	9,656,193.55
管理费用	19,185,098.86	39,121,749.81	31,545,275.54	23,742,723.92
财务费用	-557,706.96	-2,424,717.93	-2,405,258.04	-567,989.87

资产减值损失	-1,356,589.98	1,557,858.92	2,612,987.09	1,957,758.74
加：投资收益	-316,985.40	80,921.89	-	1,461,979.54
三、营业利润	1,211,343.51	30,543,796.98	29,988,646.09	21,300,611.80
加：营业外收入	3,096,478.82	11,169,005.80	10,450,477.14	8,461,827.38
减：营业外支出	41.92	394,194.63	56,303.33	151,517.56
四、利润总额	4,307,780.42	41,318,608.15	40,382,819.90	29,610,921.62
减：所得税费用	829,318.91	4,362,420.56	8,124,133.75	3,154,349.59
五、净利润	3,478,461.51	36,956,187.59	32,258,686.15	26,456,572.03
归属于母公司所有者的净利润	3,478,461.51	37,157,396.75	32,260,281.67	26,348,277.04
少数股东损益	-	-201,209.16	-1,595.52	108,294.99
六、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.05	0.50	0.43	0.35
（二）稀释每股收益	0.05	0.50	0.43	0.35
七、其他综合收益	-	-	-	-
八、综合收益总额	3,478,461.51	36,956,187.59	32,258,686.15	26,456,572.03
归属于母公司所有者的综合收益总额	3,478,461.51	37,157,396.75	32,260,281.67	26,348,277.04
归属于少数股东的综合收益总额	-	-201,209.16	-1,595.52	108,294.99

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	70,945,077.02	134,165,486.50	98,726,534.50	74,716,033.62
收到的税费返还	2,597,142.82	8,834,737.25	8,012,567.55	6,942,503.38
收到其他与经营活动有关的现金	626,653.43	4,883,226.57	5,298,531.37	5,857,142.17
经营活动现金流入小计	74,168,873.27	147,883,450.32	112,037,633.42	87,515,679.17
购买商品、接受劳务支付的现金	22,490,895.01	54,105,905.86	37,657,072.96	27,924,186.57
支付给职工以及为职工支付的现金	25,485,605.85	37,432,343.20	28,037,611.94	17,030,550.88
支付的各项税费	10,244,603.36	25,890,470.80	16,883,007.82	16,388,458.63
支付其他与经营活动有关的现金	10,786,386.50	24,143,955.66	18,039,580.68	19,732,668.64
经营活动现金流出小计	69,007,490.72	141,572,675.52	100,617,273.40	81,075,864.72
经营活动产生的现金流量净额	5,161,382.55	6,310,774.80	11,420,360.02	6,439,814.45

二、投资活动产生的现金流量				
收回投资收到的现金	-	-	-	1,000,000.00
取得投资收益所收到的现金	-	-	-	1,581,953.54
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	510,000.00	-	-	30,026.00
投资活动现金流入小计	510,000.00	-	-	2,611,979.54
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	445,963.65	2,167,951.61	1,651,134.95	3,696,920.08
投资支付的现金	6,250,000.00	4,500,000.00	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	233,434.59	-	-
投资活动现金流出小计	6,695,963.65	6,901,386.20	1,651,134.95	3,696,920.08
投资活动产生的现金流量净额	-6,185,963.65	-6,901,386.20	-1,651,134.95	-1,084,940.54
三、筹资活动产生的现金流量				
筹资活动现金流入小计	-	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	-
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	1,531.51	2,201.31	-9,505.90	-
五、现金及现金等价物净增加额	-1,023,049.59	-588,410.09	9,759,719.17	5,354,873.91
加：期初现金及现金等价物余额	92,718,775.75	93,307,185.84	83,547,466.67	78,192,592.76
六、期末现金及现金等价物余额	91,695,726.16	92,718,775.75	93,307,185.84	83,547,466.67

二、审计意见

立信会计师事务所接受公司的委托，对公司截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日及2016年6月30日的合并及母公司资产负债表，2013年度、2014年度、2015年度及2016年1-6月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审计，并出具了信会师报字[2016]第116106号标准无保留意见审计报告。审计意见如下：

“我们认为，贵公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了贵公司2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日及2016年6月30日的合并及公司财务状况以及2013年度、2014年度、2015年度及2016年1-6月的合并及公司经营成果和现金流量。”

三、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则—基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号-财务报告的一般规定》的披露规定编制财务报表。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、合并财务报表范围

公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表范围。报告期内，公司合并财务报表范围内子公司如下：

公司名称	注册资本 (万元)	拥有权益 比例 (%)	是否纳入合并财务报表范围			
			2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
深圳汇纳	500	100%	是	是	是	是
晖有智能	100	51%	否	否	是	是

2、合并财务报表范围变化情况

2015年6月25日，公司与上海晖有智能控制科技有限公司股东之一秦智签订了《股权转让协议》，将公司持有对晖有智能51%股权作价51万元人民币转让给秦智。该次股权转让完成后，公司不再持有晖有智能股权，晖有智能不再纳入公司合并财务报表范围。

四、主要会计政策和会计估计

（一）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

同一控制下企业合并：公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

非同一控制下企业合并：公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发

生或承担的负债按照公允价值计量，公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，经复核后，计入当期损益。

为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他直接相关费用，于发生时计入当期损益；为企业合并而发行权益性证券的交易费用，冲减权益。

（二）合并财务报表的编制方法

1、合并范围

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司（包括公司所控制的被投资方可分割的部分）均纳入合并财务报表。

2、合并程序

公司以自身和各子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映本企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与公司不一致的，在编制合并财务报表时，按公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。对于同一控制下企业合并取得的子公司，以其资产、负债（包括最终控制方收购该子公司而形成的商誉）在最终控制方财务报表中的账面价值为基础对其财务报表进行调整。

子公司所有者权益、当期净损益和当期综合收益中属于少数股东的份额分别在合并资产负债表中所有者权益项目下、合并利润表中净利润项目下和综合收益总额项目下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

（1）增加子公司或业务

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则调整合并资

产资产负债表的期初数；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则不调整合并资产负债表期初数；将该子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

（2）处置子公司或业务

在报告期内，公司处置子公司或业务，则该子公司或业务期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对被投资方控制权时，对于处置后的剩余股权投资，公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益或除净损益、其他综合收益及利润分配之外的其他所有者权益变动，在丧失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（3）购买子公司少数股权

公司因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

（三）现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

（四）外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率将外币金额折合成人民币记账。

资产负债表日外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。

（五）金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的

不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）所转移金融资产的账面价值；

（2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价

值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

（1）终止确认部分的账面价值；

（2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债的公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

6、金融资产（不含应收款项）减值的测试方法及会计处理方法

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

（1）可供出售金融资产的减值准备

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

（2）持有至到期投资的减值准备

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

（六）应收款项坏账准备

1、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项：

（1）单项金额重大的判断依据或金额标准：

单项金额重大的具体标准为：应收账款余额人民币100万元以上（含100万元）或占应收账款余额前五名、其他应收款余额人民币100万元以上（含100万元）或占其他应收款余额前五名。

（2）单项金额重大应收款项坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，转入具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项：

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
组合 1	将已纳入合并报表范围的公司间应收款项作为特定资产组合
组合 2	对非单项计提坏账准备的应收款项以账龄作为信用风险特征划分组合

组合1，已纳入合并报表范围的公司间应收款项不计提坏账准备；

组合2，采用账龄分析法计提坏账准备，计提比例如下：

采用账龄分析法计提坏账准备，计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内（含1年）	5	5
1-2年	10	10
2-3年	20	20
3-4年	50	50
4-5年	80	80
5年以上	100	100

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款

（1）单项计提坏账准备的理由：

如有客观证据表明其发生了减值的，则单独进行减值测试。

（2）坏账准备的计提方法：

根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

（七）存货

1、存货的分类

存货分类为：原材料、在产品、产成品等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时按先进先出法计价。

3、不同类别存货可变现净值的确定依据

产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计

提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、低值易耗品的摊销方法

低值易耗品采用一次转销法。

（八）长期股权投资

1、共同控制、重大影响的判断标准

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。公司与其他合营方一同对被投资单位实施共同控制且对被投资单位净资产享有权利的，被投资单位为公司的合营企业。

重大影响，是指对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为公司联营企业。

2、初始投资成本的确定

（1）企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。

非同一控制下的企业合并：公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作

为初始投资成本。

3、后续计量及损益确认方法

(1) 成本法核算的长期股权投资

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算。除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认当期投资收益。

(2) 权益法核算的长期股权投资

对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

公司按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位可辨认净资产的公允价值为基础，并按照公司的会计政策及会计期间，对被投资单位的净利润进行调整后确认。在持有投资期间，被投资单位编制合并财务报表的，以合并财务报表中的净利润、其他综合收益和其他所有者权益变动中归属于被投资单位的金额为基础进行核算。

在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

(3) 长期股权投资的处置

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。因被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，按比例结转入当期损益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在终止采用权益法核算时全部转入当期损益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位控制权的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按金融工具确认和计量准则的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。

处置的股权是因追加投资等原因通过企业合并取得的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权采用成本法或权益法核算的，购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益和其他所有者权益按比例结转；处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的，其他综合收益和其他所有者权益全部结转。

（九）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
电子及办公设备	3-10	5	9.5-31.67
运输工具	6-10	5	9.5-15.83
数据采集设备	5	-	20

（十）在建工程

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

（十一）无形资产

1、无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量；

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作

为换入无形资产的成本，不确认损益。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、使用寿命有限的无形资产的预计使用寿命情况

（1）专利使用权：专利使用权按投入之日起至专利权有效期内平均摊销。

（2）计算机软件：计算机软件按预计使用年限 5 年平均摊销。

（3）定期复核使用寿命和摊销方法

对使用寿命有限的无形资产的预计使用寿命及摊销方法于每年年度终了进行复核并作适当调整。

3、划分研究阶段和开发阶段的具体标准

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

4、研究阶段和开发阶段的支出核算标准

企业自行研究开发项目在开发阶段发生的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，确认为无形资产：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在企业内部使用的应当证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

企业研究阶段的支出及开发阶段的不符合资本化条件的支出，全部予以费用化计入当期损益。

（十二）长期资产减值

长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

商誉和使用寿命不确定的无形资产至少在每年年度终了进行减值测试。

公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（十三）长期待摊费用

长期待摊费用为已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。

公司长期待摊费用主要系邮箱使用费，在受益期内按5年平均摊销。

（十四）职工薪酬

1、短期薪酬的会计处理方法

公司在职工为公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

公司为职工缴纳的医疗保险费、工伤保险费和生育保险费等社会保险费和住房公积金，以及按规定提取的工会经费和职工教育经费，在职工为公司提供服务的会计期间，根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额。

职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量。

2、离职后福利的会计处理方法

公司按当地政府的相关规定为职工缴纳基本养老保险和失业保险，在职工为公司提供服务的会计期间，按以当地规定的缴纳基数和比例计算应缴纳金额，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

3、辞退福利的会计处理方法

公司在不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，或确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时（两者孰早），确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。

（十五）预计负债

1、预计负债的确认标准

与诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项等或有事项相关的义务同时满足下列条件时，公司确认为预计负债：

- （1）该义务是公司承担的现时义务；
- （2）履行该义务很可能导致经济利益流出公司；
- （3）该义务的金额能够可靠地计量。

2、各类预计负债的计量方法

公司预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。

公司在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

（十六）收入

1、销售产品收入确认时间的具体判断标准

在已将产品所有权上的主要风险或报酬转移给购买方，不再对该产品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入能够可靠地计量，与交易相关的经济利益很可能流入公司，且与销售该产品有关的成本能够可靠地计量时，公司确认产品销售收入实现。

需安装调试的软件产品，在项目实施完成并经购买方验收通过后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经购买方验收后确认收入。

2、提供劳务收入的确认依据

资产负债表日劳务已经提供，其提供劳务交易的结果能够可靠估计，且与交易相关的经济利益很可能流入企业，可确认为劳务收入。

公司提供的技术服务劳务，在劳务已提供且收到价款或取得收款的依据后确认收入。

公司提供的数据服务劳务，设备初装费用（数据开通费用）在合同约定的服务期间内分期确认收入，数据服务费在数据已提供且收到价款或取得收款的依据后确认。

3、让渡资产使用权收入的确认和计量原则

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时，分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

（1）利息收入金额：按照他人使用公司货币资金的时间和实际利率计算确定。

（2）使用费收入金额：按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（十七）政府补助

1、类型

政府补助，是公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，包括购买固定资产或无形资产的财政拨款、固定资产专门借款

的财政贴息等。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

2、确认时点

(1) 需验收的项目：在收到政府补助款且完工验收后予以确认。

(2) 无需验收的项目：在收到政府补助款后予以确认。

3、会计处理

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿公司已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

(十八) 递延所得税资产和递延所得税负债

对于可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，以未来期间很可能取得的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

对于应纳税暂时性差异，除特殊情况外，确认递延所得税负债。

不确认递延所得税资产或递延所得税负债的特殊情况包括：商誉的初始确认；除企业合并以外的发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的其他交易或事项。

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

(十九) 经营租赁

公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用。

资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。

公司出租资产所收取的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法（提示：采用其他合理方法的，请说明）进行分摊，确认为租赁相关收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；如金额较大的，则予以资本化，在整个租赁期间内按照与租赁相关收入确认相同的基础分期计入当期收益。

公司承担了应由承租方承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金收入总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分配。

（二十）重要会计政策、会计估计的变更

1、重要会计政策变更

公司已执行财政部于 2014 年颁布的下列新的及修订的企业会计准则：

《企业会计准则—基本准则》（修订）；

《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》（修订）；

《企业会计准则第 9 号—职工薪酬》（修订）；

《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》（修订）；

《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》（修订）；

《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（修订）；

《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》；

《企业会计准则第 40 号—合营安排》；

《企业会计准则第 41 号—在其他主体中权益的披露》。

公司执行上述企业会计准则的主要影响如下：

（1）执行《企业会计准则第2号——长期股权投资》（修订）

公司根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》（修订）将公司对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的投资从长期股权投资中分类至可供出售金融资产核算，并进行了追溯调

整。

(2)《企业会计准则第30号——财务报表列报》(修订)

公司根据《企业会计准则第30号——财务报表列报》(修订)对公司的财务报表格式进行了更改。

会计准则变动对于合并财务报表的影响:

单位: 万元

项目	2013 年 12 月 31 日	
	调整前	调整后
递延收益	-	413.00
其他流动负债	413.00	-

2、重要会计估计变更

报告期内公司未发生重要会计估计变更事项。

(二十一) 重大会计政策或会计估计与可比上市公司的差异情况

公司重大会计政策或会计估计与可比上市公司不存在重大差异。

五、报告期内执行的主要税收政策及税收优惠

(一) 流转税及附加

税种	计税依据	税率
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额,在扣除当期允许抵扣的进项税额后,差额部分为应交增值税	6%、17%
营业税	按应税营业收入计征	3%
城市维护建设税	按应缴流转税额计提	5%
教育费附加	按应缴流转税额计提	3%
地方教育费附加	按应缴流转税额计提	2%
河道管理费	按应缴流转税额计提	1%

1、营业税应税收入及税率

单位: 万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
汇纳科技				
收入类型	工程布线	工程布线	工程布线	工程布线

税率	3%	3%	3%	3%
营业税应税收入	-	794.88	877.65	75.32

2、增值税应税收入及税率

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
汇纳科技				
收入类型 1	维护服务等	维护服务等	维护服务等	维护服务等
税率	6%	6%	6%	6%
应税收入	696.17	1,458.37	787.58	380.19
收入类型 2	系统销售等	系统销售等	系统销售等	系统销售等
税率	17%	17%	17%	17%
应税收入	3,569.86	11,066.02	9,506.82	7,897.37
增值税应税收入小计	4,266.03	12,524.39	10,294.39	8,277.56
晖有智能				
收入类型 1	-	-	服务收入	-
税率	6%	6%	6%	6%
应税收入	-	-	17.45	-
收入类型 2	-	-	货物销售	货物销售
税率	17%	17%	17%	17%
应税收入	-	-	111.73	207.32
增值税应税收入小计	-	-	129.18	207.32
深圳汇纳				
收入类型	货物销售	货物销售	货物销售	货物销售
税率	17%	17%	17%	17%
应税收入	365.77	181.30	2.56	4.36
增值税应税收入小计	365.77	181.30	2.56	4.36
增值税应税收入合计	4,631.81	12,705.69	10,426.14	8,489.24

(二) 企业所得税税率变动及说明

公司名称	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
公司	15%	15%	15%	15%
晖有智能	不适用	不适用	25%	25%
深圳汇纳	25%	25%	25%	25%

公司于2012年9月23日取得上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局共同批准颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为GR201231000194，有效期三年。根据财政部和国家税务总局发布的《关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》（国税函[2009]203号），公司享受高新技术企业的所得税优惠政策，2012年度、2013年度及2014年度企业所得税实际执行税率为15%。

公司于2015年10月30日取得上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局共同批准颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为GR201531000455。根据财政部和国家税务总局发布的《关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》（国税函[2009]203号），公司享受高新技术企业的所得税优惠政策，2015年度及2016年1-6月企业所得税实际执行税率为15%。

2015年6月25日，公司与上海晖有智能控制科技有限公司股东之一秦智签订了《股权转让协议》，将公司持有对晖有智能51%股权作价51万元人民币转让给秦智。该次股权转让完成后，公司不再持有晖有智能股权，晖有智能不再纳入公司合并财务报表范围。

（三）税收优惠

根据财税【2011】100号《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》，公司增值税一般纳税人销售其自行开发生产的嵌入式软件产品，按17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。因增值税即征即退优惠政策，公司2013年、2014年、2015年和2016年1-6月分别确认经常性收益694.25万元、801.26万元、883.47万元和259.71万元。

此外，公司还享受研究开发费加计扣除政策。

公司报告期各期间享受的税收优惠金额及占当期利润总额比例如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
高新技术企业所得税优惠	-	356.36	601.59	247.44
软件产品增值税即征即退	259.71	883.47	801.26	694.25
研发费用加计扣除减少所得税	101.12	207.44	152.28	118.40
税收优惠合计	360.83	1,447.27	1,555.13	1,060.09
当期利润总额	430.78	4,131.86	4,038.28	2,961.09

税收优惠占利润总额比例	83.76%	35.03%	38.51%	35.80%

六、分部信息

公司分产品业务收入和分地区业务收入的详细情况参见本节之“十二、盈利能力分析”之“（二）营业收入构成分析”。

七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表

根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2016]第 116110 号《上海汇纳信息科技股份有限公司非经常性损益及净资产收益率和每股收益的专项审核报告》，公司报告期内非经常性损益的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
非流动资产处置损益	-	15.92	-1.59	-12.00
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	49.37	230.84	230.20	120.08
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.56	-36.10	9.55	16.70
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-	158.20
减：所得税影响额	7.42	29.87	35.59	42.73
少数股东损益影响额（税后）	-	-	-0.50	0.52
归属于母公司所有者的扣除所得税影响额后的非经常性损益	42.51	180.79	203.07	239.73

报告期内，归属于母公司股东的非经常性损益占归属于母公司股东的净利润的比例分别为 9.10%、6.29%、4.87%和 12.22%，不会对公司的持续经营能力产生重大影响。

八、主要财务指标

（一）主要财务指标

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
流动比率	8.78	7.46	6.16	7.85
速动比率	7.89	7.01	5.80	7.55
资产负债率（合并，%）	10.58	12.79	16.20	13.92

资产负债率（母公司，%）	10.06	9.37	15.63	13.40
归属于母公司股东的每股净资产（元/股）	2.81	2.76	2.27	1.84
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例（%）	3.20	3.80	5.90	8.80
	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率（次）	0.57	1.68	1.76	2.28
存货周转率（次）	0.96	3.38	3.95	6.82
息税折旧摊销前利润（万元）	605.21	4,480.43	4,356.26	3,209.83
归属于母公司股东的净利润（万元）	347.85	3,715.74	3,226.03	2,634.83
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	305.33	3,534.95	3,022.95	2,395.09
利息保障倍数	N/A	N/A	N/A	N/A
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.07	0.08	0.15	0.09
每股净现金流量（元/股）	-0.01	-0.01	0.13	0.07

上述指标的计算公式如下：

- ① 流动比率=流动资产÷流动负债
- ② 速动比率=（流动资产-存货）÷流动负债
- ③ 资产负债率=（负债总额÷资产总额）×100%
- ④ 归属于公司股东的每股净资产=归属于公司普通股股东的期末净资产/期末普通股份总数（有限公司阶段为实收资本）
- ⑤ 应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额
- ⑥ 存货周转率=营业成本÷存货平均余额
- ⑦ 息税折旧摊销前利润=税前利润+利息支出+固定资产折旧+投资性房地产折旧+长期待摊费用摊销+无形资产摊销
- ⑧ 利息保障倍数=（税前利润+利息费用）/利息费用
- ⑨ 每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动的现金流量净额÷期末普通股份总数（有限公司阶段为实收资本）
- ⑩ 每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末普通股份总数（有限公司阶段为实收资本）

（二）净资产收益率和每股收益

按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算的公司净资产收益率和每股收益如下表所示：

时间	利润	加权平均 净资产收益 率（%）	每股收益（元/股）	
			基本 每股收益	稀释 每股收益
2016 年 1-6 月	归属于公司普通股股东的净利润	1.66	0.05	0.05
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	1.46	0.04	0.04
2015 年度	归属于公司普通股股东的净利润	19.69	0.50	0.50
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	18.74	0.47	0.47
2014 年度	归属于公司普通股股东的净利润	20.95	0.43	0.43
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	19.63	0.40	0.40
2013 年度	归属于公司普通股股东的净利润	21.13	0.35	0.35
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	19.21	0.32	0.32

注：上述指标的计算公式如下：

①加权平均净资产收益率

$$\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中： P_0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润； NP 为归属于公司普通股股东的净利润； E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数； E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

②基本每股收益

$$\text{基本每股收益} = P_0 \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中： P_0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润； S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

③稀释每股收益

稀释每股收益 = $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P_1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。

公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

九、盈利预测报告

公司未编制盈利预测报告。

十、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2016]第 116106 号《审计报告》，资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项如下：

（一）资产负债表日后事项

截至 2016 年 6 月 30 日，公司无需披露的资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至 2016 年 6 月 30 日，公司无需披露的重大或有事项。

（三）承诺事项

截至 2016 年 6 月 30 日，公司无需披露的重大承诺事项。

十一、公司财务状况分析

（一）资产的主要构成及减值准备

1、资产构成及变动情况

报告期内，公司资产构成情况如下：

项目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
流动资产	19,985.96	84.81	20,704.20	87.12	18,726.20	91.97	14,323.26	89.10
非流动资产	3,580.75	15.19	3,061.59	12.88	1,634.66	8.03	1,752.02	10.90
资产总计	23,566.70	100.00	23,765.79	100.00	20,360.86	100.00	16,075.27	100.00

（1）资产规模不断扩大

报告期各期末，公司资产总额分别达到为 16,075.27 万元、20,360.86 万元、23,765.79 万元和 23,566.70 万元，总体上处于持续增长之中。

2014 年末资产总额较 2013 年末增长 4,285.58 万元，主要是由于公司经营规模持续扩大，货币资金、存货、应收账款合计增加约 4,242.64 万元。

2015 年末资产总额较 2014 年末增长 3,404.93 万元，其中流动资产增加 1,978.00 万元，非流动资产增加 1,426.92 万元。流动资产的增加主要是由于业务规模的扩大，应收票据、应收账款及预付款项合计增加约 1,771.81 万元；非流动资产的增加主要是由于公司投资了南京圈圈和上海云加，以及购买万达广场商品房所致。

2016 年 6 月末资产总额与 2015 年末基本持平。

(2) 流动资产占比较高，资产结构相对稳定

从资产结构看，公司“轻资产”特征较为明显，主要原因是软件与信息技术服务类公司对于机器设备、土地和厂房等固定资产、无形资产的依赖程度较低。公司目前没有自有土地使用权和房屋建筑物，主要经营场所通过租赁方式使用，因此导致流动资产占总资产的比重较高。

报告期各期末，公司流动资产占总资产的比例分别为 89.10%、91.97%、87.12%和 84.81%，非流动资产占总资产的比例分别为 10.90%、8.03%、12.88%和 15.19%，资产结构较为稳定，符合公司所在行业特征和业务发展模式。

2、流动资产分析

公司流动资产主要由货币资金、应收账款和存货等构成，具体构成情况如下：

项目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
货币资金	9,416.74	47.12	9,435.81	45.57	9,430.59	50.36	8,359.75	58.36
应收票据	220.00	1.10	908.46	4.39	359.63	1.92	-	-
应收账款	7,399.68	37.02	7,461.87	36.04	7,254.88	38.74	4,640.72	32.40
预付款项	660.68	3.31	1,329.31	6.42	313.32	1.67	489.61	3.42
其他应收款	225.03	1.13	314.26	1.52	263.49	1.41	286.52	2.00
存货	2,027.83	10.15	1,254.49	6.06	1,104.30	5.90	546.65	3.82
其他流动资产	35.99	0.18	-	-	-	-	-	-
流动资产合计	19,985.96	100.00	20,704.20	100.00	18,726.20	100.00	14,323.26	100.00

(1) 货币资金

报告期内，公司货币资金余额组成如下：

项目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
库存现金	4.40	0.05	14.13	0.15	2.94	0.03	5.06	0.06
银行存款	9,165.17	97.33	9,257.75	98.11	9,327.78	98.91	8,349.69	99.88
其他货币资金	247.17	2.62	163.94	1.74	99.87	1.06	5.00	0.06
合计	9,416.74	100.00	9,435.81	100.00	9,430.59	100.00	8,359.75	100.00

报告期各期末，公司货币资金分别为 8,359.75 万元、9,430.59 万元、9,435.81 万元和 9,416.74 万元，占流动资产的比例分别为 58.36%、50.36%、45.15%和 46.69%。公司报告期各期末货币资金余额较大，主要原因在于 2012 年公司因增资扩股而获得投资资金 6,400.00 万元，以及报告期内经营活动现金流量状况较好所致。公司本次发行募集资金投资项目总投资金额为 66,580 万元，其中拟使用本次募集资金金额 17,527.33 万元，不足部分将自筹解决。公司账面货币资金将为募投项目顺利实施提供一定程度的支持。

报告期各期末货币资金余额增加主要来源于当期经营活动现金流入。货币资金变动的具体分析参见本节之“十三、现金流量分析”。

(2) 应收票据

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
银行承兑汇票	34.57	290.40	209.63	-
商业承兑汇票	185.43	618.06	150.00	-
合计	220.00	908.46	359.63	-

报告期内，公司部分销售收入使用承兑汇票进行结算。报告期各期末，公司不存在已质押或贴现但尚未到期的应收票据。2013 年末、2014 年末和 2015 年末，公司均不存在已背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据；2016 年 6 月末，公司已背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据金额为 80 万元，均为银行承兑汇票。

(3) 应收账款

报告期各期末，公司应收账款余额、坏账准备、应收账款净值的情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31

应收账款账面余额	7,989.86	8,185.98	7,845.81	4,974.71
坏账准备	590.18	724.12	590.93	333.99
应收账款账面净值	7,399.68	7,461.87	7,254.88	4,640.72

① 应收账款的信用政策、结算方式和结算周期

报告期内，公司各类型业务合同中约定的信用政策、结算周期和结算方式列示如下：

业务类型	项目	系统销售方式	数据服务方式
客流分析系统	信用政策及结算周期	公司根据项目竞标情况、客户信用情况、既往订单的履约情况等信息，对不同的客户采取了不同的信用政策。 客户一般在合同签署后预付合同总价款的20%-50%作为预付款项，项目布线完成、硬件设备到货验收、安装完毕、准确率达到客户要求、接口调试完毕、系统整体投入运行且经客户验收合格后支付合同总价款的30%-60%，其余价款（扣除5%质保金）在客系统试运行一段时间（一般不超过3个月）后支付	公司根据项目竞标情况、客户信用情况、既往订单的履约情况等信息，对不同的客户采取了不同的信用政策。 1、合同签订后一次性收取开通费； 2、每年数据服务开始前支付当年度数据服务费。
	结算方式	主要通过银行转账方式结算，部分销售收入存在使用承兑汇票结算的情况	主要通过银行转账方式结算，部分销售收入存在使用承兑汇票结算的情况
WI-FI定位系统、智能停车场管理系统等其他产品和服务	信用政策及结算周期	公司根据项目竞标情况、客户信用情况、既往订单的履约情况等信息，对不同的客户采取了不同的信用政策。 客户一般在合同签署后预付合同总价款的20%-50%作为预付款项，项目布线完成、硬件设备到货验收、安装完毕、准确率达到客户要求、接口调试完毕、系统整体投入运行且经客户验收合格后支付合同总价款的30%-60%，其余价款（扣除5%质保金）在系统试运行一段时间（一般不超过3个月）后支付	无
	结算方式	主要通过银行转账方式结算，部分销售收入存在使用承兑汇票结算的情况	无

② 应收账款变动情况分析

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 4,974.71 万元、7,845.81 万元、8,185.98 万元和 7,989.86 万元。随着营业收入的增长，公司应收账款余额相应增加。

报告期内，公司营业收入、应收账款余额及销售商品、提供劳务收到的现金情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30 /2016 年 1-6 月	2015.12.31 /2015 年度	2014.12.31 /2014 年度	2013.12.31 /2013 年度
应收账款账面余额	7,989.86	8,185.98	7,845.81	4,974.71
营业收入	4,631.81	13,500.57	11,303.79	8,564.57
占营业收入的比例（%）	172.50	60.63	69.41	58.08
质保金性质的应收账款余额	601.16	459.02	442.83	338.50
占营业收入比例（%）	12.98	3.40	3.92	3.95
销售商品、提供劳务收到的现金	7,094.51	13,416.55	9,872.65	7,471.60
销售收现比（倍）	1.53	0.99	0.87	0.87

报告期各期间，公司销售收现比分别为0.87、0.87、0.99和1.53，处于较高水平。总体来看，公司销售收款能力较强，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入较为匹配。

③ 应收账款的账龄结构及坏账准备分析

报告期各期末，公司应收账款的账龄结构及坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2016.06.30			2015.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例（%）		金额	比例（%）	
1 年以内	6,597.70	82.58	329.88	6,176.70	75.45	308.84
1-2 年	1,026.14	12.84	102.61	1,326.51	16.21	132.65
2-3 年	206.30	2.58	41.26	311.79	3.81	62.36
3-4 年	82.85	1.04	41.43	300.04	3.67	150.02
4-5 年	9.37	0.12	7.50	3.44	0.04	2.75
5 年以上	67.50	0.84	67.50	67.50	0.82	67.50
合计	7,989.86	100.00	590.18	8,185.98	100.00	724.12
账龄	2014.12.31			2013.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例（%）		金额	比例（%）	
1 年以内	6,195.84	78.97	309.79	3,893.32	78.26	194.67
1-2 年	946.08	12.06	94.61	975.61	19.61	97.56
2-3 年	618.88	7.89	123.78	37.11	0.75	7.42
3-4 年	17.52	0.22	8.76	68.68	1.38	34.34

4-5 年	67.50	0.86	54.00	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-
合计	7,845.81	100.00	590.93	4,974.71	100.00	333.99

报告期内，公司不存在单项计提坏账准备的情形，坏账准备均为按账龄组合方式计提。

公司致力于线下消费行为数据分析，报告期内主要业务为客流分析系统的推广与布局，属于新型业态，目前国内 A 股市场、主要海外资本市场上并无主要从事该业务的上市公司。在全国中小企业股份转让系统挂牌的科传股份（430371.OC），主营业务为购物中心、批发加盟、专卖连锁、百货商场、电商等信息管理系统、客流量分析系统、客流视频监视记录系统、手机定位应用管理系统等。鉴于该公司业务范围涉及客流量统计与分析，公司将之作为可比公司进行相关财务指标的比较。此外，选取 A 股上市公司与公司主营业务较为类似或与公司存在相同主要客户的“I65 软件与信息技术服务业”中的达实智能、佳都科技、捷顺科技作为可比上市公司进行对比分析。

公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与可比公司对比如下：

账龄	应收账款计提比例（%）				
	达实智能	佳都科技	捷顺科技	科传股份	汇纳科技
1 年以内（含 1 年）	3	0-6 个月：0 7-12 个月：5	5	5	5
1-2 年	5	10	10	10	10
2-3 年	10	30	30	30	20
3-4 年	50	50	100	50	50
4-5 年	50	80	100	80	80
5 年以上	50	100	100	100	100

数据来源：上市公司公告。

2013 年末、2014 年末、2015 年末和 2016 年 6 月末，公司账龄在 2 年以内的应收账款占比分别为 97.87%、91.03%、91.66%和 95.42%。

报告期各期末，公司应收账款账龄分布主要集中于 2 年以内，与可比上市公司相比，公司 1 年以内（含 1 年）、1-2 年账龄的坏账准备计提比例与佳都科技、捷顺科技、科传股份相同，高于达实智能计提比例，其他账龄段的坏账准备计提比例与可比公司较为接近。整体上看，公司应收账款坏账计提政策与同

行业可比公司较为一致。

2013 年至 2016 年 1-6 月，国内上市公司中与公司同属“I65 软件和信息技术服务业”的百余家公司按账龄组合计提坏账准备的情况如下：

账龄	2016 年 1-6 月		2015 年	
	发行人（%）	行业平均值（%）	发行人（%）	行业平均值（%）
1 年以内	5	3.33	5	3.08
1-2 年	10	10.10	10	10.18
2-3 年	20	23.81	20	23.35
3-4 年	50	63.04	50	62.63
4-5 年	80		80	
5 年以上	100		100	
账龄	2014 年		2013 年	
	发行人（%）	行业平均值（%）	发行人（%）	行业平均值（%）
1 年以内	5	3.06	5	3.06
1-2 年	10	10.64	10	10.75
2-3 年	20	22.94	20	22.86
3-4 年	50	63.28	50	65.68
4-5 年	80		80	
5 年以上	100		100	

数据来源：根据 Choice 金融终端上市公司分账龄应收账款余额、坏账准备计提金额计算结果。

与同属于软件和信息技术服务业的上市公司行业平均值相比，公司 1 年以内账龄的应收账款坏账准备计提比例高于行业平均值，1-2 年、2-3 年账龄的应收账款坏账准备计提比例与行业平均值较为接近。

2013 年末、2014 年末、2015 年末和 2016 年 6 月末，公司账龄在 1 年以内的应收账款比例分别为 78.26%、78.97%、75.45%和 82.58%，账龄在 1-2 年的应收账款比例分别为 19.61%、12.06%、16.21%和 12.84%；账龄在 2 年以上的应收账款主要为项目质保金，其账龄基本在 3 年以内，一般均能在到期后正常收回；账龄在 3 年以上的应收账款金额较小。

报告期内公司坏账准备计提比例与行业平均水平相比基本相符。

④ 发行人报告期各期末应收账款前 10 名具体情况

报告期各期末，公司应收账款前 10 名的金额、对应的营业收入金额、经济业务的性质和内容以及应收账款回款情况如下：

2016 年 1-6 月前 10 名应收账款具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户	应收账款余额	对应收入金额	经济业务的性质和内容	账龄	截至 2016 年 6 月末已收回金额	截至招股说明书签署日余额
1	西安西翼智能科技有限公司	1,227.66	1,305.28	东莞厚街万达广场、广州南沙万达广场、南通万达广场、湛江万达广场、湘潭万达广场、乌海万达广场等客流分析系统项目	1 年以内	285.43	708.10
2	南昌万达城投资有限公司	375.23	400.89	江西南昌万达广场客流分析系统项目	1 年以内	93.81	139.59
3	北京龙湖兴润置业有限公司	369.09	414.32	北京大兴龙湖时代天街客流分析系统、Wi-Fi 定位系统项目	1 年以内	115.51	155.14
4	杭州龙湖房地产开发有限公司	222.41	512.60	杭州龙湖金沙天街客流统计系统供货及安装	1 年以内	377.34	222.41
5	台州经开万达置业有限公司	212.81	181.89	浙江台州经开万达广场客流分析系统项目	1 年以内	-	170.25
6	马鞍山万达广场投资有限公司	164.91	187.73	马鞍山万达广场客流分析系统项目	1-2 年	54.73	134.91
7	泰安万达广场投资有限公司	152.10	178.13	泰安万达广场客流分析系统项目	1 年以内	56.30	32.1
8	中国移动通信集团上海有限公司	168.83	489.89	上海移动营业厅客流分析系统项目	1 年以内	388.54	49.93
9	北京通瑞万华置业有限公司	125.69	642.58	长楹天街客流分析系统项目	1 年以内	626.13	28.55
10	深圳市天麒房地产发展有限公司	137.12	151.11	东海缤纷天地 Wi-Fi 定位系统、客流分析系统项目	1 年以内	35.36	43.16
合计		3,155.85	4,464.42	-	-	2,033.16	1,684.14

2015 年末前 10 名应收账款具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户	应收账款余额	对应收入金额	经济业务的性质和内容	账龄	截至 2015 年末已收回金额	截至招股说明书签署日余额
1	西安西翼智能科技有限公司	626.53	678.53	广州南沙万达广场、南通万达广场、西安汉神百货 WI-FI 定位系统项目	1 年以内	146.30	26.63
2	北京通瑞万华置业有限公司	403.38	662.98	北京龙湖长楹天街客流分析系统项目	1 年以内	372.30	7.43
3	深圳前海周大福港货中心有限公司	310.65	945.65	综合 O2O 解决方案	1 年以内	761.60	93.49
4	成都龙湖西晋置业有限公司	247.59	433.20	成都龙湖金楠天街客流分析系统项目	1 年以内	259.26	36.43
5	杭州龙湖房地产开发有限公司	222.41	512.60	杭州龙湖时代天街客流分析系统项目	1 年以内	377.34	222.41
6	重庆龙湖成恒地产开发有限公司	217.98	863.62	龙湖集团重庆时代天街二期 Wi-Fi 定位系统项目	1 年以内	792.46	113.52
7	江阴万达广场投资有限公司	192.17	205.31	江阴万达广场客流分析系统项目	1 年以内	48.04	-
8	泰安万达广场投资有限公司	188.41	178.13	泰安万达广场客流分析系统项目	1 年以内	20.00	32.1
9	嘉兴万达广场投资有限公司	187.97	200.83	嘉兴万达广场客流分析系统项目	1 年以内	46.99	87.97
10	马鞍山万达广场投资有限公司	164.91	187.73	马鞍山万达广场客流分析系统项目	1 年以内	54.73	134.91
合计		2,762.00	4,868.58	-	-	2,879.03	754.89

2014 年末前 10 名应收账款具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	对应收入金额	经济业务的性质和内容	账龄	截至 2014 年末已收回金额	截至招股说明书签署日余额
1	西安瑞聚网络科技有限公司	299.64	256.10	西安未来集团智能停车场管理系统	1 年以内	-	-

				统			
2	北京万方置业有限公司	237.52	262.39	北京通州万达广场客流分析系统项目	1 年以内	69.47	15.35
3	马鞍山万达广场投资有限公司	219.64	187.73	马鞍山万达广场客流分析系统项目	1 年以内	-	134.91
4	杭州拱墅万达广场投资有限公司	219.64	187.73	杭州拱墅万达广场客流分析系统项目	1 年以内	-	27.00
5	东莞东城万达广场投资有限公司	206.36	220.47	东莞东城万达广场客流分析系统项目	1 年以内	51.59	11.90
6	佛山南海万达广场有限公司	194.63	207.94	佛山南海万达广场客流分析系统项目	1 年以内	48.66	12.16
7	江阴万达广场投资有限公司	192.17	205.31	江阴万达广场客流分析系统项目	1 年以内	48.04	-
8	昆明万达广场投资有限公司	192.06	205.19	昆明西山万达广场客流分析系统项目	1 年以内	48.02	12.00
9	广州市万诺投资管理有限公司	189.56	202.52	广州番禺万达广场客流分析系统项目	1 年以内	47.39	11.85
10	赤峰万达广场有限公司	186.60	199.35	赤峰万达广场客流分析系统项目	1 年以内	46.65	11.66
合计		2,137.82	2,134.73	-	-	359.81	236.83

2013 年末前 10 名应收账款具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	对应收入金额	经济业务的性质和内容	账龄	截至 2013 年末已收回金额	截至招股说明书签署日余额
1	武汉万达东湖置业有限公司	329.43	330.66	武汉东湖万达广场客流分析系统项目	1 年以内	57.44	12.70
2	长沙开福万达广场投资有限公司	268.58	286.94	开福万达广场客流分析系统项目	1 年以内	67.14	16.79
3	南京江宁万达广场有限公司	195.90	209.30	南京江宁万达广场客流分析系统项目	1 年以内	48.98	12.24
4	江阴万达广场	192.17	205.31	江阴万达广场客	1—2 年	48.04	-

	场投资有限 公司			流分析系统项目			
5	东莞长安万 达广场有限 公司	186.17	198.90	东莞长安万达广 场客流分析系统 项目	1 年以内	46.54	11.59
6	无锡惠山万 达广场有限 公司	185.23	197.89	无锡惠山万达广 场客流分析系统 项目	1 年以内	46.31	-
7	徐州万达广 场有限公司	179.83	192.12	徐州云龙万达广 场客流分析系统 项目	1 年以内	44.96	11.24
8	长春宽城万 达广场有限 公司	177.71	189.86	长春宽城万达广 场客流分析系统 项目	1 年以内	44.43	11.11
9	西安大明宫 万达广场有 限公司	175.49	189.86	西安大明宫万达 广场客流分析系 统项目	1 年以内	46.65	11.01
10	沈阳万达房 地产有限公 司	168.73	214.22	沈阳北一路万达 广场客流分析系 统项目	1—2 年	81.90	2.64
合计		2,059.24	2,215.06	-	-	532.39	89.32

截至本招股说明书签署日，公司已收回应收款项占 2013 年末、2014 年末、2015 年末和 2016 年 6 月末应收账款的比例分别为 94.17%、89.23%、73.35%和 66.34%，尚未收回的 2013 年末和 2014 年末应收账款主要为项目质保金。

报告期各期末，公司前十名应收账款对应的客户主要为万达地产、龙湖地产等资信情况较高的客户，应收账款具有较高的可回收性，公司对不同账龄的应收账款已按照坏账准备计提政策计提坏账准备。

（4）预付款项

报告期各期末，公司预付账款情况如下：

账龄	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
1 年以内	629.50	95.28	1,311.07	98.63	311.87	99.54	489.58	99.99
1-2 年	23.04	3.49	18.24	1.37	1.45	0.46	0.03	0.01
2-3 年	8.14	1.23	-	-	-	-	-	-
合计	660.68	100	1,329.31	100.00	313.32	100.00	489.61	100.00

报告期各期末，公司预付账款按性质分类如下：

款项性质	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
采购款	267.14	40.43	809.61	60.90	226.23	72.20	214.46	43.80
工程款	47.76	7.23	28.14	2.12	17.01	5.43	17.41	3.56
房屋租金	31.16	4.72	192.15	14.45	31.05	9.91	254.71	52.02
上市费用	284.91	43.12	261.32	19.66	-	-	-	-
其他	29.71	4.50	38.09	2.87	39.03	12.46	3.03	0.62
合计	660.68	100.00	1,329.31	100.00	313.32	100.00	489.61	100.00

报告期内，公司预付款项主要为预付设备及材料采购款、工程施工款等。公司主要原材料包括客流分析终端、摄像头、服务器、线材辅材等，根据公司与主要供应商签署的采购合同，公司一般在合同签署后支付 30%-50%的预付款项。公司根据在手订单情况进行采购，一般不保存大量的原材料库存。

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 489.61 万元、313.32 万元、1,329.31 万元和 660.68 万元，占流动资产比例分别为 3.42%、1.67%、6.42%和 3.31%。总体来看，随着营业收入规模不断扩大，公司原材料采购的规模也随之扩大，期末预付款项余额相应增加。2015 年末预付账款增加较多，还受到深圳汇纳新增预付 zSpace 虚拟现实产品采购预付款的影响。

报告期各期末，公司预付账款前 5 名具体情况如下：

序号	单位名称	金额 (万元)	占比 (%)	款项性质
2016 年 6 月 30 日				
1	上海通立信息科技有限公司	134.10	20.30	采购款
2	上海数卫电子有限公司	55.40	8.38	采购款
3	深圳市远大讯通科技有限公司	27.44	4.15	采购款
4	西安中兴新软件有限责任公司	17.74	2.68	房屋租金
5	上海樊君智能化系统工程技术有限公司	8.95	1.36	工程款
小计		243.63	36.87	-
2015 年 12 月 31 日				
1	zSpace, Inc	470.17	35.37	采购款
2	上海通立信息科技有限公司	308.63	23.22	采购款
3	上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	170.64	12.84	房屋租金
4	许波（自然人）	17.58	1.32	房屋租金

5	北京傲天动联技术股份有限公司	12.00	0.90	采购款
小计		979.02	73.65	-

2014年12月31日

1	深圳市创互科技有限公司	84.24	26.89	采购款
2	北京汇通融业网络系统技术有限公司	62.95	20.09	采购款
3	成都义成科技有限公司	32.80	10.47	工程款
4	上海樊君智能化系统工程有限公司	19.97	6.37	工程款
5	江苏华泰装饰工程有限公司	15.00	4.79	工程款
小计		214.96	68.61	-

2013年12月31日

1	上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	254.71	52.02	房屋租金
2	北京傲天动联科技股份有限公司	87.69	17.91	采购款
3	北京紫光百会科技有限公司	28.56	5.83	采购款
4	上海通立信息科技有限公司	18.00	3.68	采购款
5	上海天诚线缆销售有限公司	13.08	2.67	采购款
小计		402.04	82.11	-

(5) 其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款余额、坏账准备及净值情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
其他应收款账面余额	266.19	357.15	287.07	306.84
坏账准备	41.16	42.88	23.59	20.32
其他应收款账面净值	225.03	314.26	263.49	286.52

报告期各期末，公司其他应收款按性质分类如下：

款项性质	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
房租物业押金	131.69	49.47	132.42	37.08	131.48	45.80	130.14	42.41
投标保证金	64.55	24.25	98.99	27.72	90.00	31.35	70.00	22.81
员工备用金	62.01	23.29	65.96	18.47	59.24	20.64	90.42	29.47
施工押金	7.90	2.97	8.50	2.38	2.60	0.91	7.64	2.49
其他	0.04	0.02	0.27	0.07	3.75	1.30	8.64	2.82
股权转让款	-	-	51.00	14.28	-	-	-	-

合计	266.19	100.00	357.15	100.00	287.07	100.00	306.84	100.00

报告期内，公司其他应收款主要为履约保证金、押金及员工备用金等项目。报告期各期末，公司其他应收款账面净值分别为 286.52 万元、263.49 万元、314.26 万元和 225.03 万元，占流动资产的比例分别为 2.00%、1.41%、1.50%和 1.12%，基本保持稳定。总体来看，报告期各期末，公司其他应收款余额及其占流动资产的比例较小。

报告期各期末，公司其他应收款账龄结构情况如下：

单位：万元

账龄	2016.06.30			2015.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例（%）		金额	比例（%）	
1 年以内	110.17	41.38	5.51	153.34	42.93	7.67
1-2 年	16.82	6.32	1.68	67.25	18.83	6.73
2-3 年	120.39	45.23	24.08	134.24	37.59	26.85
3-4 年	17.19	6.46	8.59	0.70	0.20	0.35
4-5 年	1.62	0.61	1.30	1.62	0.45	1.30
合计	266.19	41.38	100.00	357.15	100.00	42.88
账龄	2014.12.31			2013.12.31		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例（%）		金额	比例（%）	
1 年以内	116.78	40.68	5.84	244.91	79.82	12.25
1-2 年	167.98	58.51	16.80	43.15	14.06	4.32
2-3 年	0.70	0.24	0.14	18.78	6.12	3.76
3-4 年	1.62	0.56	0.81	-	-	-
4-5 年	-	-	-	-	-	-
合计	287.07	100.00	23.59	306.84	100.00	20.32

报告期各期末，公司其他应收款余额中账龄 1 年以内的比例分别为 79.82%、40.68%、42.93%和 41.38%。截至 2016 年 6 月 30 日，账龄超过一年的款项主要为支付给上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司的房租物业押金及支付给部分客户的投标保证金，预计不能收回的可能性较小。

报告期各期末，公司前五大其他应收款项目如下：

名称	余额 (万元)	占其他应 收款余额 比例 (%)	账龄	款项性质
2016 年 6 月 30 日				
上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	112.34	42.20	2-3 年	房租物业押金
陈璟璟	22.00	8.26	1 年以内	员工备用金
万达信息科技有限公司	15.44	5.80	1 年以内	投标保证金
雷明	10.00	3.76	1 年以内	员工备用金
大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	10.00	3.76	1 年以内	投标保证金
合计	169.78	63.78		
2015 年 12 月 31 日				
上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	112.34	31.45	2-3 年	房租物业押金
大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	70.00	19.60	1-2 年	投标保证金
秦智	51.00	14.28	1 年以内	股权转让款
陈璟璟	22.00	6.16	1 年以内	员工备用金
张博	7.90	2.21	1 年以内	员工备用金
合计	263.24	73.70		
2014 年 12 月 31 日				
上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	112.34	39.13	1-2 年	房租物业押金
大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	90.00	31.35	1 年以内、 1-2 年	投标保证金
郭颖纯	12.05	4.20	1 年以内	员工备用金
袁静	10.50	3.66	1 年以内	员工备用金
邵俐云	5.00	1.74	1 年以内、 1-2 年	员工备用金
合计	229.89	80.08		
2013 年 12 月 31 日				
上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	112.34	36.61	1 年以内	房租物业押金
大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	60.00	19.55	1 年以内、 1-2 年	投标保证金
张乾栋	23.84	7.77	1 年以内	员工备用金
西安中兴新软件有限责任公司	12.71	4.14	1 年以内	房租物业押金
万达商业管理有限公司	10.00	3.26	1 年以内	投标保证金
合计	218.89	71.33		

2013 年 9 月，公司与上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司签署《房屋

租赁合同》，向对方租赁上海市浦东新区峨山路 91 弄 190 号作为办公场所，租赁期限为 2014 年 1 月 1 日至 2018 年 7 月 31 日。根据合同约定，第一年租金为 254.71 万元，第二年租金为 305.65 万元，第三年租金为 366.91 万元，第四年租金为 440.42 万元，2018 年 1 月 1 日至 2018 年 7 月 31 日期间租金为 257.66 万元，租赁押金为 112.34 万元。

（6）存货

报告期各期末，公司存货构成如下：

项目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
原材料	639.83	31.55	473.54	37.75	380.67	34.47	333.48	61.00
在产品	1,029.84	50.79	699.07	55.73	723.63	65.53	213.17	39.00
库存商品	358.16	17.66	81.88	6.53	-	-	-	-
合计	2,027.83	100.00	1,254.49	100.00	1,104.30	100.00	546.65	100.00

① 存货结构分析

报告期各期末，公司存货由原材料、在产品组成，存货余额分别为 546.65 万元、1,104.30 万元、1,254.49 万元和 2,027.83 万元，占流动资产的比例分别为 3.82%、5.90%、6.06%和 10.15%。报告期内，随着经营规模的扩大，公司存货余额及其占流动资产的比例逐年有所上升。

公司原材料主要为客流分析终端、摄像头、服务器、线材辅材等；在产品主要为正在安装、尚未验收的客流分析系统等，公司在客户最终验收后结转营业成本，库存商品期末没有余额。2015 年 12 月末和 2016 年 6 月末库存商品分别为 81.88 万元和 358.16 万元，系子公司深圳汇纳代理的 zSpace 虚拟现实产品；深圳汇纳以买断形式代理该产品。

公司根据在手订单情况进行采购，一般不保存大量的原材料库存。公司主要客户为购物中心、百货商场和零售连锁企业等，项目工期在 30 天-90 天不等，正在安装、尚未验收的客流分析系统等产品金额较大，导致期末在产品余额较大。报告期各期末，在产品在存货中所占比例分别为 39.00%、65.53%、55.73%和 50.79%，存货结构与公司的生产经营模式及行业特点较为吻合。

② 存货增减变动分析

2014年末存货余额比2013年末增加557.65万元，增幅为102.01%，其中在产

品增加452.63万元；2015年末存货余额比2014年末增加150.19万元，增幅为13.60%；2016年6月末存货余额较2015年末增加773.34万元，增幅为61.65%，主要系公司业务规模逐步扩大所致。

③ 存货跌价准备分析

公司主要根据在手订单进行原材料采购，原材料账面金额不存在低于可变现净值的情形；公司产品毛利率较高，且在产品主要是正在安装、尚未验收的客流分析系统等，均能根据合同约定在客户最终验收后确认收入并结转成本，亦不存在账面价值低于可变现净值的情形。报告期内，公司未计提存货跌价准备。

3、非流动资产构成分析

公司非流动资产主要由可供出售金融资产、固定资产、无形资产和长期待摊费用等组成，具体构成如下：

项目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
可供出售金融资产	150.00	4.19	150.00	4.90	-	-	-	-
长期股权投资	884.53	24.70	291.22	9.51	-	-	-	-
固定资产	497.66	13.90	517.44	16.90	423.22	25.89	431.33	24.62
无形资产	674.70	18.84	787.06	25.71	1,007.49	61.63	1,217.38	69.48
长期待摊费用	11.13	0.31	8.89	0.29	9.44	0.58	-	-
递延所得税资产	208.39	5.82	291.17	9.51	194.51	11.90	103.30	5.90
其他非流动资产	1,154.34	32.24	1,015.80	33.18	-	-	-	-
非流动资产合计	3,580.75	100.00	3,061.59	100.00	1,634.66	100.00	1,752.02	100.00

2013 年末及 2014 年末，公司非流动资产规模保持基本稳定。2015 年末及 2016 年 6 月末公司非流动资产增加较多，主要是新增股权投资及其他非流动资产导致。

(1) 可供出售金融资产

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
可供出售权益工具	150.00	150.00	-	-
其中：按成本计量	150.00	150.00	-	-
减：减值准备	-	-	-	-

合计	150.00	150.00	-	-

报告期内，公司将对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的投资作为可供出售金融资产核算，并按照成本进行计量。

公司可供出售金融资产为持有的南京圈圈 15% 股权，2015 年末及 2016 年 6 月末账面价值为 150 万元。2014 年 12 月 8 日，公司与南京圈圈网络科技有限公司及其股东签订了《增资协议》，出资 150 万元对南京圈圈进行增资，该笔款项已于 2015 年 1 月支付，其中 21.79 万元作为其注册资本，128.21 万元计入其资本公积。本次增资后，南京圈圈的注册资本增至 139.44 万元，公司持股比例为 15%。2016 年 5 月 5 日，公司与南京圈圈及其股东再次签订《增资协议》，对南京圈圈追加投资 54.10 万元，持股比例由 15% 增加至 16.305%。截至 2016 年 6 月末，该笔增资款项尚未支付。

（2）长期股权投资

报告期各期末，公司长期股权投资余额情况如下：

单位：万元

被投资单位	投资成本	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
上海云加	300.00	273.93	291.22	-	-
北京码牛	400.00	400.94	-	-	-
南京千目	225.00	209.65	-	-	-
合计	925.00	884.53	291.22	-	-

2014 年 12 月 8 日，公司与上海云加信息科技有限公司及其股东签订协议，出资 300 万元对上海云加进行投资，持股比例为 20%。该等投资款项已于 2015 年 1 月支付，公司将之纳入长期股权投资以权益法核算。2015 年度及 2016 年 1-6 月，公司因该笔投资分别确认投资损失 8.78 万元和 17.29 万元。

2016 年 1 月 28 日，公司与北京码牛科技有限公司等相关方签订协议，出资 400 万元对北京码牛进行投资，持股比例为 5%。该等款项已于 2016 年上半年支付，因有权委派一名董事进入北京码牛董事会从而可对其产生重大影响，公司将之纳入长期股权投资以权益法核算。2016 年 1-6 月，公司因该笔投资确认投资收益 0.94 万元。

2016 年 2 月 5 日，公司与南京千目信息科技有限公司及其股东签订协议，

出资 225 万元对南京千目进行投资，持股比例为 30%。该等款项已于 2016 年 2 月支付，公司将之纳入长期股权投资以权益法核算。2016 年 1-6 月，公司因该笔投资确认投资损失 15.35 万元。

(3) 固定资产

① 固定资产构成

公司的经营模式具有明显的“轻资产”特征，目前没有自有土地使用权和房屋建筑物，主要经营场所通过租赁方式使用，产品组装系通过外购原材料后进行组装及集成，无自有机器设备。

公司固定资产主要包括电子设备及办公设备、运输工具和数据采集设备等。截至 2016 年 6 月末，固定资产综合成新率约为 60.76%，为公司经营所必备的资产，具体构成情况如下：

资产类别	折旧年限（年）	账面原值(万元)	账面净值(万元)	成新率（%）
电子及办公设备	3-10	285.33	137.89	48.33
运输工具	6-10	269.09	158.83	59.03
数据采集设备	5	264.70	200.94	75.91
合计	-	819.12	497.66	60.76

② 固定资产变动分析

报告期各期末，公司固定资产构成如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
一、账面原值合计：	819.12	778.26	570.05	487.65
其中：电子及办公设备	285.33	265.00	243.44	180.20
运输工具	269.09	269.09	269.09	307.46
数据采集设备	264.70	244.17	57.52	-
二、累计折旧合计：	321.46	260.82	146.83	56.32
其中：电子及办公设备	147.44	124.37	87.00	52.10
运输工具	110.26	88.22	48.33	4.22
数据采集设备	63.76	48.23	11.50	-
三、固定资产账面净值合计	497.66	517.44	423.22	431.33
其中：电子及办公设备	137.89	140.63	156.43	128.09
运输工具	158.83	180.87	220.76	303.24

数据采集设备	200.94	195.95	46.02	-
四、固定资产减值准备	-	-	-	-
其中：电子及办公设备	-	-	-	-
运输工具	-	-	-	-
数据采集设备	-	-	-	-
五、固定资产账面价值合计	497.66	517.44	423.22	431.33
其中：电子及办公设备	137.89	140.63	156.43	128.09
运输工具	158.83	180.87	220.76	303.24
数据采集设备	200.94	195.95	46.02	-

报告期内，随着经营规模的扩大，公司固定资产原值不断增加。总体而言，公司固定资产规模较小，与公司的主要业务与经营模式较为一致。

公司客流分析系统目前有系统销售方式和数据服务方式两类盈利模式。系统销售方式下，相关数据采集设备及系统的所有权转移给客户，公司收取系统销售收入，不会形成固定资产；数据服务方式下，数据采集设备及系统所有权仍属公司所有，公司通过该系统采集的数据向客户提供后续的数据服务，收取数据服务收入，相关设备作为经营性固定资产在合同约定的期限内进行折旧，报告期内签订的合同期限基本为 5 年。2015 年以来，公司逐渐开始并加大数据服务方式的推广，故报告期内数据采集设备类固定资产原值在逐步上升。

③ 固定资产抵押情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司固定资产不存在权利受限的情形。

（4）无形资产

报告期各期末，公司无形资产具体构成如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
1、账面原值合计	1,672.57	1,672.57	1,670.44	1,659.15
专利使用权	1,650.00	1,650.00	1,650.00	1,650.00
计算机软件	22.57	22.57	20.44	9.15
2、累计摊销合计	997.87	885.51	662.94	441.76
专利使用权	986.26	876.56	657.16	437.76
计算机软件	11.61	9.55	5.78	4.00
3、无形资产账面净值合计	674.70	787.06	1,007.49	1,217.38

专利使用权	663.74	773.44	992.84	1,212.24
计算机软件	10.96	13.62	14.66	5.14
4、减值准备合计		-	-	-
专利使用权		-	-	-
计算机软件		-	-	-
5、无形资产账面价值合计	674.70	787.06	1,007.49	1,217.38
专利使用权	663.74	773.44	992.84	1,212.24
计算机软件	10.96	13.62	14.66	5.14

专利使用权包括公司“一种商场视频客流分析终端”实用新型专利和子公司深圳汇纳“一种车载客流分析系统”实用新型专利。

2011年5月4日，汇纳有限股东会决议将注册资本由500万元增至2,000万元，其中张宏俊以其拥有的“一种商场视频客流分析终端”实用新型专利技术认缴新增出资1,350万元。上述专利技术经上海信达资产评估有限公司出具的沪信达评报字（2011）第Z-77号评估报告评估，以2011年3月31日为评估基准日，评估价值为1,500.60万元。

“一种商场视频客流分析终端”的摊销期限、摊余价值及摊销金额具体如下：

原值 (万元)	起始摊销日	摊销期限 (月)	月摊销额 (万元)	累计摊销 期数(月)	期末累计 摊销 (万元)	期末摊余 价值 (万元)	剩余摊销 期数 (月)
1,350.00	2012年2月	91	14.84	53	786.26	563.74	38

子公司深圳汇纳2011年设立时的股东为汇纳有限及自然人李浩，其中汇纳有限以其拥有的实用新型专利“一种车载客流分析系统”作价300万元出资。根据上海信达资产评估有限公司2011年4月22日出具的《资产评估报告书》（沪信达评报字（2011）第Z-078号），以2011年3月31日为评估基准日，评估价值为311.94万元。

“一种车载客流分析系统”的摊销期限、摊余价值及摊销金额具体如下：

原值 (万元)	起始摊销日	摊销期限 (月)	月摊销额 (万元)	累计摊销 期数 (月)	期末累计 摊销 (万元)	期末摊余 价值 (万元)	剩余摊销 期数 (月)
300.00	2011年9月	87	3.45	58	200.00	100.00	29

上述专利使用权按投入之日起在专利权有效期内平均摊销。经减值测试，报告期各期末该等专利使用权不存在需要计提减值准备的情形。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司无所有权受限制的无形资产。

(5) 长期待摊费用

报告期内，公司长期待摊费用明细如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
公司邮箱费用	6.76	7.89	9.44	-
入会费用	0.75	1.00	-	-
电话费用	3.62			
合计	11.13	8.89	9.44	-

报告期内，公司长期待摊费用主要为2014年6月支付的网易企业邮箱服务费，总金额为10.80万元，公司按照其受益期限5年进行平均摊销。

(6) 递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产组成情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
坏账准备	94.35	114.76	92.36	53.25
期末已计提尚未支付的职工薪酬	0.62	69.09	87.17	49.94
预提的房租费用	27.14	29.44	14.99	-
因暂无发票而不可税前列支的累计折旧	-	-	-	0.10
以前年度累计亏损	86.28	77.88	-	-
合计	208.39	291.17	194.51	103.30

公司可抵扣暂时性差异项目具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
资产减值准备—计提的坏账准备	628.97	765.06	613.51	353.89
已计提尚未发放的应付职工薪酬	4.13	460.58	578.95	332.95
预提的房租费用	180.96	196.27	99.91	-
因暂无发票而不可税前列支的累计折旧	-	-	-	0.68
以前年度累计亏损	345.13	311.53	-	-
合计	1,159.18	1,733.44	1,292.37	687.52

公司采用资产负债表债务法对企业所得税进行核算，根据资产、负债的账面

价值与其计税基础之间的差额，按照预期于相关资产实现或相关负债清偿当期所使用的所得税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。报告期内，公司结合自身业务特点和资产状况，按既定会计政策计提坏账准备等，形成了可抵扣的暂时性差异并确认递延所得税资产。

(7) 其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产组成情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
上海金山万达广场投资有限公司商品房	989.65	989.65	-	-
西安大明宫万达广场有限公司商品房	26.15	26.15	-	-
江阴万达广场投资有限公司商品房	138.54	-	-	-
合计	1,154.34	1,015.80	-	-

报告期内，万达地产始终为公司重要客户，2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司对万达地产的销售额分别为3,670.09万元、3,552.30万元、3,442.54万元和860.20万元，占当期销售收入的比例分别为42.85%、31.43%、25.50%和18.57%。因此，报告期各期末公司均存在对万达地产旗下的项目公司较大金额的应收款项，为了加快应收款项回笼速度，公司经与万达地产友好协商，以商品房市场价格为基础，冲减万达地产应付公司工程款的部分账面余额。

2015年6月，公司与西安大明宫万达广场有限公司签订商品房购买协议，购买西安万达广场项目项下商品房一套。房屋价款约为26.15万元，其中0.5万元公司以银行存款支付，剩余房款25.65万元以西安大明宫万达广场有限公司应付给本公司的工程款冲抵。

2015年12月，公司与上海金山万达投资有限公司签订商品房购买协议，向上海金山万达投资有限公司购买21套商品房，总购房款约为989.65万元。公司与上海金山万达投资有限公司以及万达地产所属子公司签订协议明确，公司应付给上海金山万达投资有限公司的购房款，全部以万达地产所属子公司在工程合同项下应付给本公司的工程款冲抵。

2016年5月，公司与江阴万达广场投资有限公司签订商品房购买协议，购买江阴万达广场项目项下商品房一套。房屋价款约为138.54万元，全部以江阴万达广场投资有限公司应付给本公司的工程款冲抵。

截至本招股说明书签署日，万达地产用以冲抵公司应收账款的 23 套商品房均已处置完毕，且不存在折价销售的情况。公司不存在高估相关房产价值导致其他非流动资产应计提减值准备未计提的情形。

① 万达地产以房产冲抵工程款具有合理的偶发性原因

报告期内，万达地产始终为公司重要客户，2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司对万达地产的销售额分别为 3,670.09 万元、3,552.30 万元、3,442.54 万元和 860.20 万元，占当期销售收入的比例分别为 42.85%、31.43%、25.50%和 18.57%。因此，报告期各期末公司均存在对万达地产旗下的项目公司较大金额的应收款项，个别项目公司因资金周转、商场开业时间推迟等客观原因会存在延迟付款的情形。

公司接受用商品房抵扣的应收账款，大部分都是账龄较长、回收具有一定难度的款项。其中西安大明宫万达广场有限公司商品房冲抵的 25.65 万元应收账款账龄为 2~3 年，上海金山万达广场投资有限公司商品房冲抵的 989.65 万元应收账款 54%账龄超过 1 年，江阴万达广场投资有限公司商品房冲抵的 138.54 万元应收账款账龄甚至已经达到 4~5 年。总之，前述万达地产以房产冲抵工程款事宜是在历史形成较长账龄应收账款的前提下发生的，具有合理的偶发性原因。

② 万达地产以房产冲抵工程款是双方友好协商的结果

前述 23 套商品房冲抵工程款，并非万达地产单方面所作出的决定。为了加快应收款项回笼速度，尤其是账龄较长的应收账款回款速度，包括公司在内的一批核心供应商经与万达地产友好协商，确定以商品房市场价格为基础，冲减万达地产应付供应商工程款的部分账面余额。

公司选择以万达地产商品房冲抵公司应收账款的行为，是从加速回笼现金的目的出发，综合考虑“以房抵债”房屋所处地区经济发展情况、房地产市场活跃程度以及房产潜在增值收益等因素的基础上而采取的积极主动措施。该等措施已经公司董事会审议通过并由独立董事发表意见，认为采取“以房抵债”的措施有助于公司加快应收款项回笼速度，尤其是账龄较长的应收账款回款速度，有助于公司持续健康发展。

③ 应对上述风险因素的有效措施

应对客户以房产冲抵工程款，首要措施在于保障应收账款回收的措施及其执

行情况。2016 年以来，针对包括万达地产在内的客户应收账款回收事宜，公司成立了专门的工作小组，加强与万达地产及相关项目公司等回款沟通及催缴事宜。截至本招股说明书签署日，2016 年之前形成的万达地产应收账款已经仅剩下质保金，应收账款期限已大为缩短，不再存在重大异常不能回收的款项，因而也从源头上降低了以房抵款事宜再次发生的可能性。

截至 2016 年 11 月 30 日，公司对万达地产的应收账款余额为 3,280.70 万元，其中 1 年以内的应收账款余额为 2,828.10 万元，占应收账款余额比例为 86.20%，占比较高；3 年以上长账龄的应收账款余额为 54.93 万元，占应收账款余额的比例为 1.67%，占比较低。公司应收万达地产款项主要为万达广场客流分析系统销售货款，其账龄构成符合该项业务的实际情况和信用政策的要求。

其次，公司已经建立健全了相对比较完善的法人治理制度，针对以房抵款这种比较特殊的交易行为，需要提前交由公司董事会或股东大会审议，并由独立董事发表独立意见。事实上，公司拥有是否选择以房抵款的主动性。

公司选择以万达地产商品房冲抵公司应收账款，是在加速收回应收账款，尤其是长账龄应收账款背景下主动采取的措施，具有一定的偶发性，公司预期未来不会存在客户以房产冲抵工程款的重大风险。

4、主要资产减值准备情况

报告期内，公司资产质量良好，资产减值准备主要为应收账款、其他应收款的坏账准备。

(1) 应收账款坏账准备计提情况

报告期内，公司不存在个别认定需要计提坏账准备的情形，所提坏账准备均为按账龄组合法计提。报告期内应收账款坏账准备变动情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少		期末余额
			转回	转销	
2016 年 1-6 月	724.12	-	133.93		590.18
2015 年度	590.93	136.33	-	3.15	724.12
2014 年度	333.99	257.93	-	0.98	590.93
2013 年度	171.16	195.67	-	32.84	333.99

报告期各期末，公司应收账款坏账准备占应收账款余额的比例如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
应收账款坏账准备	590.18	724.12	590.93	333.99
应收账款余额	7,989.86	8,185.98	7,845.81	4,974.71
占应收账款余额的比重	7.39%	8.85%	7.53%	6.71%

报告期各期末，公司应收账款坏账准备余额占应收账款余额的比例基本一致。公司应收账款的坏账准备计提政策稳健，符合企业会计准则规定，与公司经营模式、行业特征相符，应收账款坏账准备计提充分、合理，公司应收款项质量较高，无法收回的可能性较小。

（2）其他应收款坏账准备计提情况

公司其他应收款所提坏账准备为按账龄组合法计提。从构成来看，其他应收款主要为房租押金、履约保证金、备用金等，发生坏账的可能性较小。报告期内其他应收款坏账准备变动情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少		期末余额
			转回	转销	
2016 年 1-6 月	42.88	-	1.73	-	41.16
2015 年度	23.59	19.46	-	0.16	42.88
2014 年度	20.32	3.37	-	0.10	23.59
2013 年度	22.62	0.11	-	2.42	20.32

报告期内，公司其他应收款坏账准备计提政策谨慎稳健，对其他应收款计提的坏账准备合理、充分。

（3）存货跌价准备计提情况

公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策，每年年末会对各类存货进行逐项检查。对于库龄较长、有减值迹象的存货，公司会结合各产品同期市场价格计算可变现净值，针对账面成本高于可变现净值的存货计提相应的跌价准备。

公司主要根据在手订单进行原材料采购，原材料账面金额不存在低于可变现净值的情形；公司产品毛利率较高，且在产品主要是正在安装、尚未验收的客流分析系统等，均能根据合同约定在客户最终验收后确认收入并结转成本，亦不存在账面金额低于可变现净值的情形。报告期各期末，公司各类存货不存在可变现净值低于账面成本的情况，未计提存货跌价准备。

(4) 固定资产和无形资产减值准备的计提

报告期各期末，公司固定资产和无形资产不存在减值迹象，未计提固定资产和无形资产减值准备。

(二) 主要债项

1、负债构成及变动情况

报告期内，公司负债结构如下表：

项目	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
流动负债：								
应付账款	541.22	21.71	852.91	28.06	534.69	16.21	505.50	22.59
预收款项	1,439.45	57.74	538.94	17.73	589.28	17.87	492.69	22.01
应付职工薪酬	4.13	0.17	470.54	15.48	579.03	17.56	339.17	15.16
应交税费	283.44	11.37	870.26	28.63	1,213.39	36.80	459.75	20.54
其他应付款	8.65	0.35	42.17	1.39	124.31	3.77	27.89	1.25
流动负债合计	2,276.88	91.34	2,774.82	91.28	3,040.71	92.21	1,825.00	81.55
非流动负债：				-				
递延收益	216.00	8.66	265.00	8.72	257.00	7.79	413.00	18.45
非流动负债合计	216.00	8.66	265.00	8.72	257.00	7.79	413.00	18.45
负债合计	2,492.88	100.00	3,039.82	100.00	3,297.71	100.00	2,238.00	100.00

报告期内，公司处于快速增长期，随着公司生产经营规模和资产规模的逐步扩大，公司负债规模总体呈增长态势。公司负债主要为流动负债，报告期各期末，流动负债占负债总额的比例分别为81.55%、92.21%、91.28%和91.34%。

2014年末，公司负债总额比2013年末增加1,059.72万元，增幅81.75%，主要是由于：（1）随着生产经营规模的扩大，公司员工人数有所增加，人均薪酬水平有所提高，导致应付职工薪酬期末余额增加239.86万元；（2）随着公司经营规模的扩大和盈利能力的提升，期末应交税费余额增加753.65万元。

2015年末，公司负债总额比2014年末减少257.89万元，无明显异常波动。

2016年6月末，公司负债总额较2015年12月末减少546.94万元，主要系应付职工薪酬和应交税费的余额减少所致。

2、负债构成分析

(1) 应付账款

报告期各期末，公司应付账款余额及账龄情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
1 年以内	518.10	816.64	469.31	484.21
1 至 2 年	18.45	20.32	65.38	21.30
2 至 3 年	4.67	15.95	-	-
合计	541.22	852.91	534.69	505.50

报告期各期末，公司应付账款余额分别为505.50万元、534.69万元、852.91万元和541.22万元，占负债总额的比例分别为22.59%、16.21%、26.36%和20.24%。

2014年末应付账款余额与2013年末相比基本持平，略有增加。2015年末，公司应付账款余额较上年增加318.22万元，增长59.51%，主要是由于公司经营规模持续扩大所致。

报告期各期末，公司应付账款按性质分类如下：

款项性质	2016.06.30		2015.12.31		2014.12.31		2013.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
采购款	309.02	57.10	419.22	49.16	120.15	22.47	136.05	26.91
工程款	232.08	42.88	433.57	50.83	413.55	77.34	368.40	72.88
其他	0.12	0.02	0.12	0.01	1.00	0.19	1.05	0.21
合计	541.22	100.00	852.91	100.00	534.69	100.00	505.50	100.00

报告期内，公司应付账款主要为应付原材料及成品采购款和安装劳务外包工程款，总体上比较平稳，不存在异常波动。2015 年度由于公司各项业务规模上升，导致采购款余额增加。

报告期各期末，公司应付账款前 5 名情况如下：

序号	单位名称	金额 (万元)	占总额比例 (%)	款项性质
2016 年 6 月 30 日				
1	深圳市创互科技有限公司	112.89	20.86	采购款
2	zSpace, Inc	68.43	12.64	采购款
3	南京千目信息科技有限公司	39.18	7.24	采购款
4	武汉隆创日欣科技有限公司	37.18	6.87	工程款

5	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	36.39	6.72	采购款
合计		294.07	54.33	-
2015 年 12 月 31 日				
1	深圳市创互科技有限公司	189.56	22.23	采购款
2	上海聚奥信息技术有限公司	67.92	7.96	采购款
3	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	61.44	7.20	采购款
4	深圳市荣源兴科技有限公司	52.29	6.25	工程款
5	成都义成科技有限公司	51.43	6.03	工程款
合计		422.64	49.67	-
2014 年 12 月 31 日				
1	深圳市创互科技有限公司	104.00	19.45	采购款
2	北京英浩驰华智能科技有限公司	39.44	7.38	工程款
3	北京汇通融业网络系统技术有限公司	32.65	6.11	采购款
4	长春胜合科技有限公司	31.09	5.82	工程款
5	成都义成科技有限公司	25.39	4.75	工程款
合计		232.57	43.51	-
2013 年 12 月 31 日				
1	长春胜合科技有限公司	42.37	8.38	工程款
2	上海樊君智能化系统工程有限公司	38.94	7.70	工程款
3	武汉正达阳光智能系统工程有限公司	37.26	7.37	工程款
4	四川建良劳务有限公司	34.04	6.73	工程款
5	北京英浩驰华智能科技有限公司	32.97	6.52	工程款
合计		185.58	36.70	-

（2）预收款项

报告期各期末，公司预收款项余额分别为492.69万元、589.28万元、538.94万元和1,439.45万元，占负债总额的比例分别为22.01%、17.87%、16.65%和53.84%。报告期各期末，公司预收账款余额及账龄情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
1 年以内	1,382.91	521.68	560.34	492.37
1 至 2 年	56.54	8.40	28.94	0.32
2 年以上	-	8.85	-	-

合计	1,439.45	538.94	589.28	492.69

公司报告期内业务以客流分析系统销售及服务为主，主要客户为商业中心、百货商场和零售连锁企业等，项目工期在30天-90天不等。根据合同约定，客户一般在合同签署后预付合同总价款的20%-50%作为预付款项。

2015年末，公司预收账款较2014年末下降50.34万元，下降幅度为8.54%。其中1年以内的预收款较2014年末减少了38.66万元，主要是由于2014年末正在执行的北京龙湖长楹天街项目、上海百联中环购物广场智能停车场项目等在2015年度建设完成，公司在收到验收报告后确认收入并结转相应的预收款项；1年以上的预收款较2014年末减少了11.69万元，主要是由于2014年末账龄较长的预收款相应的工程项目在2015年大部分均陆续完成施工所致。

2014年末，公司账龄在1至2年的预收款余额为28.94万元，具体如下：

项目	金额（元）
重庆瑞安天地房地产发展有限公司	126,153.84
上海天顺经济发展有限公司	26,100.00
苏州工业园区尼盛商业管理有限公司	64,102.56
上海通安房地产开发有限公司	17,400.00
天津宝龙金骏房地产开发有限责任公司	55,658.12
合计	289,414.52

上述预收款项对应的工程项目在2015年度，除预收天津宝龙金骏房地产开发有限责任公司相应的工程项目尚未完工外，其余项目均已完成施工。

由于公司的收入确认主要集中在每年4季度，故2016年6月末预收款项余额较2015年末增加较多。

报告期各期末，公司预收款前5名款项性质均为尚在建设过程中未竣工验收项目所形成，预收款前5名具体情况如下：

单位：万元

2016年6月30日		
客户名称	金额	占比
耐克体育（中国）有限公司	185.29	12.87%
重庆华渝建筑工程公司	86.22	5.99%
上海延华智能科技（集团）股份有限公司	60.85	4.23%

上海恒骏房地产有限公司	58.26	4.05%
上海渝久实业有限公司	55.41	3.85%
合计	446.03	30.99%
2015 年 12 月 31 日		
客户名称	金额	占比
中国建筑第八工程局有限公司	123.69	22.95%
上海恒骏房地产有限公司	58.26	10.81%
上海渝久实业有限公司	55.41	10.28%
北京龙湖兴润置业有限公司	39.99	7.42%
北京政泉控股有限公司	28.62	5.31%
合计	305.97	56.77%
2014 年 12 月 31 日		
客户名称	金额	占比
北京通瑞万华置业有限公司	88.91	15.09%
上海百联中环购物广场有限公司	79.03	13.41%
珠海华福商贸发展有限公司	63.19	10.72%
成都龙湖锦鸿置业有限公司	36.00	6.11%
北京乐畅乐享文化发展有限公司	33.04	5.61%
合计	300.17	50.94%
2013 年 12 月 31 日		
客户名称	金额	占比
沈阳万达房地产有限公司	90.11	18.29%
温岭银泰购物中心开发有限公司	39.02	7.92%
武汉中建智能工程有限公司	31.74	6.44%
合肥深国投商用置业有限公司	26.24	5.33%
北京新燕莎金街购物广场有限公司	18.80	3.81%
合计	205.90	41.79%

(3) 应付职工薪酬

报告期各期末，公司应付职工薪酬余额情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
短期薪酬	4.13	470.54	579.03	339.17

离职后福利-设定提存计划	-	-	-	-
合计	4.13	470.54	579.03	339.17

其中，短期薪酬明细如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
(1) 工资、奖金、津贴和补贴	4.13	470.54	579.03	339.17
(2) 职工福利费	-	-	-	-
(3) 社会保险费	-	-	-	-
其中：医疗保险费	-	-	-	-
工伤保险费	-	-	-	-
生育保险费	-	-	-	-
(4) 住房公积金	-	-	-	-
(5) 工会经费	-	-	-	-
合计	4.13	470.54	579.03	339.17

根据《企业会计准则》的相关规定，公司将社会保险费中的医疗保险费、工伤保险费和生育保险费作为短期薪酬核算，将养老保险费和失业保险费作为离职后福利-设定提存计划核算。

应付职工薪酬主要为尚未支付的员工工资、奖金等。报告期各期末，公司应付职工薪酬余额分别为339.17万元、579.03万元、470.54万元和4.13万元，占负债总额的比例分别为15.16%、17.56%、14.54%和0.15%。

2016年6月末应付职工薪酬余额较2015年末下降较多，主要是因为每年末公司计提员工年度奖金所致。

(4) 应交税费

报告期内，公司应交税费明细如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
增值税	237.07	331.54	272.89	195.15
营业税	-	3.82	3.12	0.04
企业所得税	10.72	485.56	901.20	238.53
个人所得税	12.89	12.44	6.72	3.50
城市维护建设税	10.35	16.78	13.42	9.87

地方教育费附加	6.21	6.71	5.34	5.88
教育费附加	4.14	10.06	8.02	3.92
河道费	2.07	3.35	2.67	1.96
印花税	-	-	-	0.90
合计	283.44	870.26	1,213.39	459.75

公司应交税费的余额主要由应交企业所得税和应交增值税构成。报告期内，随着公司盈利能力的逐步提升，公司应纳税所得额逐期有所增加。2014年末应交企业所得税余额较高，还受到公司按要求对软件企业增值税即征即退收入计提企业所得税的影响。

2016年6月末应交税费余额较2015年末减少586.82万元，主要是由于企业所得税余额减少所致。2016年1-6月公司税前利润金额相对较小，故企业所得税计提较少。

(5) 其他应付款

报告期内，公司其他应付款主要构成如下：

单位：万元

单位名称	性质或内容	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司	预提房租	-	-	99.91	-
其他	-	8.65	42.17	24.40	27.89
合计	-	8.65	42.17	124.31	27.89

2014年末，公司其他应付款主要为预提的总部房租。2013年9月，公司与上海陆家嘴金融贸易区开发股份有限公司签署《房屋租赁合同》，公司向对方租赁上海市浦东新区峨山路91弄190号作为办公场所，租赁期限为2014年1月1日至2018年7月31日。第一年租金为254.71万元，第二年租金为305.65万元，第三年租金为366.91万元，第四年租金为440.42万元，2018年1月1日至2018年7月31日期间租金为257.66万元；租赁押金为112.34万元。公司根据合同约定的每年租金水平按月进行计提，并计入公司当期损益。

(6) 递延收益

公司递延收益主要为与项目相关的政府补助，明细如下：

单位：万元

序号	项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31

1	面向商业领域的基于视频分析的高精度客流分析系统（IPVA-SO300）	24.00	24.00	18.00	18.00
2	城市商圈客流数据采集及分析平台项目	120.00	120.00	120.00	120.00
3	长途运输车辆客流监控系统关键技术改造应用	-	-	50.00	50.00
4	科技型中小企业技术创新基金	-	49.00	49.00	49.00
5	技术创新基金	-	-	20.00	-
6	科技小巨人培育资助	-	-	-	160.00
7	IPVA3.0 客流分析系统项目	-	-	-	16.00
8	软件和集成电路产业发展专项资金	72.00	72.00	-	-
	合计	216.00	265.00	257.00	413.00

报告期内，公司主要的递延收益项目情况如下：

① 面向商业领域的基于视频分析的高精度客流分析系统（IPVA-SO300）

2013 年 6 月，公司与上海市科学技术委员会签署国家科技支撑计划项目《科研计划项目课题合同》，项目课题为“面向商业领域的基于视频分析的高精度客流分析系统（IPVA-SO300）”。上海市科学技术委员会对该项目资助款总额为 15 万元，2013 年收到首期拨款 9 万元，同时上海市金山区财政局市创新资金项目区级配套部分 15 万元，2013 年收到首期拨款 9 万元，2013 年度合计收到款项 18 万元。2015 年 12 月公司收到上海市科学技术委员会的剩余补贴款 6 万元。截至 2016 年 6 月末，金山区财政局区级配套补贴余额 6 万元尚未收到。

② 城市商圈客流数据采集及分析平台项目

2013 年 9 月，公司与上海市经济和信息化委员会签署《上海市战略性新兴产业重点项目实施框架协议书》，项目课题为“城市商圈客流数据采集及分析平台项目”。上海市战略性新兴产业专项资金对该项目资助款为 300 万元，其中协议签署后拨付 40%，中期评估通过后拨付 40%，项目通过后评估后根据后评估结果拨付不超过 20%。公司于 2013 年 10 月收到首期资助款 120 万元。

③ 长途运输车辆客流监控系统关键技术改造应用

2013 年 6 月，深圳汇纳与深圳市科技创新委员会签署《深圳市科技研发资金项目合同书》，项目课题为“长途运输车辆客流监控系统关键技术改造应用”。深圳市科技创新委员会对该项目补贴资金 50 万元。深圳汇纳于 2013 年 7 月收到资助款 50 万元。2015 年，该项目完成验收，公司相应将 50 万元转入营

业外收入。

④ 科技型中小企业技术创新基金

2013 年 9 月，公司与科技部科技型中小企业技术创新基金管理中心、上海市科学技术委员会签署《科技型中小企业技术创新基金无偿资助项目合同》，科技部科技型中小企业技术创新基金管理中心对公司“面向商业领域的基于视频分析的高精度客流分析系统（IPVA-SO300）”项目资助 70 万元，公司于 2013 年 10 月收到首期资助款 49 万元，其余部分在项目验收合格后拨付。2016 年 5 月，该项目通过验收，公司将递延收益 49 万元转入营业外收入。截至本招股说明书签署日，该合同项下剩余的补贴款 21 万元尚未拨付。

⑤ 技术创新基金

2014 年 6 月，晖有智能与上海市科学技术委员会签署《科技型中小企业技术创新资金项目任务书》，上海市科学技术委员会对晖有智能“节能减排分户智能控温与用热计量管理系统”项目资助 15 万元，上海市金山区财政局对该项目资助配套资金 15 万元。晖有智能已于 2014 年 6 月收到上海市科委前期创新资金 10 万元，2014 年 9 月收到上海市金山区财政配套资金 10 万元。

⑥ 科技小巨人培育补助

根据《上海市科技小巨人工程实施办法》（沪科合【2007】12 号），上海市科技型中小企业技术创新资金对公司补贴 100 万元，其中首期补助款 80 万元已于 2012 年 9 月拨付；根据《金山区人民政府关于鼓励企业科技创新发展的若干规定》（金府【2011】18 号），凡经认定列入“上海市科技小巨人工程”的企业，在市专项基金给予资助的基础上，创新基金按照市专项资金额度给予相应配套支持，公司于 2013 年 2 月收到上海市金山区财政局首期补助 80 万元。2014 年 7 月，公司项目验收通过后又分别收到市级和区级补助资金各 20 万元，并将累计补助款 200 万元转入营业外收入。

⑦ IPVA3.0 客流分析系统

2012 年 8 月，公司与上海市金山区科学技术委员会签署《金山区科技创新项目合同》，项目课题为“IPVA3.0 客流分析系统项目”，上海市金山区科学技术委员会对公司该项目资助 20 万元，其中 16 万元已于 2012 年 9 月拨付给公司，其余部分将于项目完成并验收合格后拨付。该项目已于 2014 年 3 月经上海市金

山区科学技术委员会验收通过，并收到第二期资金 4 万元，公司将累计补助款 20 万元转入营业外收入。

⑧ 软件和集成电路产业发展专项资金

2015 年 9 月，公司与上海市经济和信息化委员会签署《上海市软件和集成电路产业发展专项资金项目协议书》，公司承担基于商业大数据采集和分析的数字化精准营销平台系统开发与应用项目，上海市经济和信息化委员会给予公司 80 万元的资助，约定批复后拨付项目款的 90%，待规定期限内完成项目并验收后拨付剩余的 10%。该项目已经上海市经济和信息化委员会沪经信信[2015]509 号文确认。截至 2015 年 12 月 31 日，公司已收到拨付的 72 万元。

（三）偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

财务指标	2016.06.30/ 2016 年 1-6 月	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度	2013.12.31/ 2013 年度
流动比率	8.78	7.46	6.16	7.85
速动比率	7.89	7.01	5.80	7.55
资产负债率（合并，%）	10.58	12.79	16.20	13.92
资产负债率（母公司，%）	10.06	9.37	15.63	13.40
息税折旧摊销前利润（万元）	605.21	4,480.43	4,356.26	3,209.83
利息保障倍数 ^注	N/A	N/A	N/A	N/A

注：报告期内，公司未发生利息支出。

1、流动比率与速动比率

报告期各期末，公司流动比率分别为 7.85、6.16、7.46 和 8.78，速动比率分别为 7.55、5.80、7.01 和 7.89，流动比率和速动比率处于较高水平，公司短期偿债能力较强。公司运营具有明显的“轻资产”特点，资产总额中流动资产的比例较高。截至 2016 年 6 月末，公司货币资金余额为 9,416.74 万元，没有银行借款，公司短期偿债能力不存在重大风险。

报告期各期末，公司存货占流动资产的比例分别为 3.82%、5.90%、6.06% 和 10.15%，存货占流动资产比例较小，速动比率与流动比例的差异较小。公司存货变现能力较强，短期偿债风险较低。

2、资产负债率

报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 13.92%、16.20%、12.79%和

10.58%，母公司资产负债率分别为 13.40%、15.63%、9.37%和 10.06%，整体处于较低水平。报告期内，公司自有资金基本可以满足业务发展的需要，未发生过银行借款，负债项目主要为应交税费、应付账款、预收账款等经营性负债，长期偿债能力较强，不存在重大偿债风险。

3、息税折旧摊销前利润和利息保障倍数

2013 年、2014 年和 2015 年，公司息税折旧摊销前利润分别为 3,209.83 万元、4,356.26 万元和 4,480.43 万元，整体处于持续增长态势。报告期内，公司未发生过银行借款，没有利息支出。2016 年 1-6 月息税折旧摊销前利润为 605.21 万元，系公司上半年收入金额较低所致。

报告期内，公司不存在或有负债事项，不存在资产证券化、创新金融工具等表外融资项目，不存在由此而带来的偿债风险。

4、与可比上市公司比较分析

报告期内，公司流动比率指标与可比上市公司对比如下：

可比上市公司	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
达实智能	1.90	1.48	2.72	1.86
佳都科技	2.68	1.47	1.69	1.83
捷顺科技	3.93	3.31	3.88	4.03
科传股份	16.16	9.31	7.32	8.40
行业平均值	4.51	2.73	4.62	5.31
汇纳科技	8.78	7.46	6.16	7.85

数据来源：WIND、相关上市公司公告

报告期内，公司速动比率指标与同行业上市公司对比如下：

可比上市公司	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
达实智能	1.68	1.33	2.39	1.52
佳都科技	1.51	0.79	1.09	1.38
捷顺科技	3.25	2.85	3.43	3.42
科传股份	16.16	9.31	7.32	8.40
行业平均值	4.07	2.45	4.24	4.92
汇纳科技	7.89	7.01	5.80	7.55

数据来源：WIND、相关上市公司公告

不同公司之间主营业务、经营模式的差异会导致其资产结构、财务指标产

生较大差异。报告期内，公司流动比率和速动比率与科传股份较为接近，优于行业平均值及其他可比上市公司，不存在重大短期偿债风险。

报告期内，公司资产负债率（合并口径，%）与同行业上市公司对比如下：

可比上市公司	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
达实智能	37.68	44.81	32.80	40.94
佳都科技	32.70	58.39	52.95	49.89
捷顺科技	19.01	22.30	26.26	22.17
科传股份	4.69	8.16	13.26	11.53
行业平均值	29.14	33.77	29.18	27.86
汇纳科技	10.58	12.79	16.20	13.92

数据来源：WIND、相关上市公司公告

报告期内，公司资产负债率与科传股份较为接近，与行业平均值及其他可比上市公司相比处于较低水平，长期偿债能力不存在重大风险。

（四）资产周转能力分析

1、应收账款周转率

报告期内，可比公司应收款项及期末已背书尚未到期的应收票据占各期间营业收入的比例情况如下：

单位：万元

可比上市公司	项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
达实智能	应收账款余额	150,243.62	130,862.56	66,602.83	54,890.72
	应收票据余额	4,734.91	6,092.60	4,573.85	1,791.56
	期末已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的 应收票据	1,117.34	5,107.33	1,719.71	712.24
	合计	156,095.88	142,062.49	72,896.38	57,394.52
	营业收入	99,275.48	171,130.87	126,306.23	101,189.27
	占营业收入比例	157.24%	83.01%	57.71%	56.72%
	应收账款周转率	0.75	1.84	2.18	2.23
佳都科技	应收账款余额	73,919.85	71,474.63	73,034.38	54,653.07
	应收票据余额	559.15	3,260.40	1,521.02	1,820.07
	期末已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的 应收票据	7,148.50	9,281.87	7,774.38	-

	合计	81,627.50	84,016.90	82,329.78	56,473.14
	营业收入	97,449.55	266,716.64	226,480.44	211,541.65
	占营业收入比例	83.76%	31.50%	36.35%	26.70%
	应收账款周转率	1.40	3.80	3.64	5.01
捷顺科技	应收账款余额	12,122.30	11,079.83	8,468.36	8,631.82
	应收票据余额	-	-	-	-
	期末已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的 应收票据	-	-	-	-
	合计	12,122.30	11,079.83	8,468.36	8,631.82
	营业收入	25,620.83	65,103.27	54,862.32	46,100.14
	占营业收入比例	47.31%	17.02%	15.44%	18.72%
	应收账款周转率	2.42	7.27	7.00	6.21
科传股份	应收账款余额	1,711.33	2,197.15	1,402.83	1,354.41
	应收票据余额	-	-	-	-
	期末已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的 应收票据	-	-	-	-
	合计	1,711.33	2,197.15	1,402.83	1,354.41
	营业收入	2,935.52	6,600.19	6,541.24	6,033.35
	占营业收入比例	58.30%	33.29%	21.45%	22.45%
	应收账款周转率	1.50	3.67	4.74	5.57
行业平均值	应收账款周转率	2.18	6.50	4.79	5.03
汇纳科技	应收款项及期末已背书 尚未到期的应收票据占 营业收入比例	178.98%	67.36%	72.59%	58.08%
	应收账款周转率	0.57	1.68	1.76	2.28

数据来源：上市公司公告。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司应收账款周转率分别为 2.28 次、1.76 次、1.68 次和 0.57 次，与行业平均值相比，公司应收账款周转相对较慢；与可比上市公司相比，公司应收账款周转速度低于佳都科技、捷顺科技和科传股份，与达实智能较为接近。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司应收款项及已背书在资产负债表日尚未到期的应收票据占营业收入比例分别为 58.08%、72.59%、67.36%

和 178.98%，均高于同期可比上市公司佳都科技、捷顺科技和科传股份的相应比例。报告期内，可比上市公司达实智能应收款项及已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的应收票据占营业收入比例分别为 56.72%、57.71%、83.01%和 157.24%，占比均比较高。与达实智能相比，2013 年度公司应收款项及已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的应收票据占营业收入比例与其较为接近、2014 年度及 2016 年 1-6 月占比高于达实智能、2015 年度占比低于达实智能，整体上与该可比公司上市公司处于较为接近的水平。

报告期各期间，公司应收款项及已背书在资产负债表日尚未到期的应收票据合计占各期间营业收入的比例均较高，应收账款周转率较低，主要是由公司的主营业务、客户结构和经营模式决定的。公司下游客户主要是万达地产、龙湖地产等商业地产开发商，公司主要在商业地产项目正式开业前进行产品安装，而根据行业惯例，相关商业地产开发商客户通常在商业地产项目整体完工并投入运营后，才会与包括公司在内的各类建筑施工方结算款项，导致公司项目结算周期较长，应收账款周转较慢。

可比上市公司中，达实智能下游客户结构与公司较为接近，其应收账款周转情况与公司也较为类似。达实智能为智慧城市建设及运营服务商，其业务范围涵盖智慧交通、智慧医疗、智慧建筑三大细分领域，其产品线涵盖轨道交通综合监控系统、自动售检票系统、综合安防系统、门禁一卡通系统等，其报告期内曾为德州万达广场投资有限公司、烟台芝罘万达广场有限公司、上海金山万达广场投资有限公司、上海松江万达广场有限公司等提供产品或服务，主要客户包括万达地产、恒大地产等。

公司应收账款主要来自于线下商业实体客户，该类客户大多实力较强、知名度高、信誉良好，应收账款的回收有可靠保障，公司根据自身经营模式制定并严格执行销售政策和收款政策，能够在收入增长的同时有效控制应收账款的增长幅度。此外，公司将应收账款的回收情况作为销售团队的主要考核指标之一，严格控制应收账款的额度和账龄，对应收账款的质量和回收情况进行有效监控，报告期内公司未发生重大坏账损失的情形。

公司应收账款周转较慢，低于行业平均水平，与可比公司相比较为接近，符合公司业务特点，具备合理性，不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

2、存货周转率

报告期内，公司存货周转率与可比上市公司的比较情况如下：

公司名称	证券代码	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
达实智能	002421.SZ	2.33	4.45	3.91	4.62
佳都科技	600728.SH	0.61	2.05	2.98	4.09
捷顺科技	002609.SZ	0.94	2.38	2.22	2.13
科传股份	430371.OC	N/A ^注	N/A ^注	N/A ^注	471.90
可比公司平均值 ^注	-	1.29	2.96	3.04	3.61
行业平均值	-	5.04	10.01	29.72	21.95
发行人	-	0.96	3.38	3.95	6.82

注：科传股份2013年末、2014年末、2015年末及2016年6月末存货余额均为0，同时考虑到此公司的特殊性，2013年的存货周转率也不具备参考价值，故在计算可比公司平均值时将其剔除。

报告期内，公司存货余额处于持续增长的态势，报告期各期末余额分别为414.30万元、825.48万元、1,179.40万元和1,645.17万元，2014年末、2015年末和2016年6月末较前一期期末的增长率分别为99.25%、42.87%和39.49%。存货余额上涨的原因主要包括以下几个方面：一是随着公司业务规模的扩大，在产品余额随之增长，二是子公司深圳汇纳从2015年开始代理销售zSpace系列虚拟现实产品，进一步带动了存货余额的增长。由于公司客流分析系统等产品的销售需要经历施工期，从材料采购至收入实现的周期相对较长，导致存货余额相对增长的同时，收入及成本的增长幅度要小于存货增长幅度。2014年、2015年营业收入的增长率分别为20.83%和3.81%，营业成本的增长率分别为8.83%和22.26%，故存货周转率逐期下降。

报告期内，公司存货周转率要高于可比公司的平均值，低于软件行业平均值。软件行业的销售模式较为多样化，部分公司仅销售软件，存货余额较低，周转率较高，而部分公司在销售软件的同时需要配套销售硬件产品，存货余额相对较高，周转率相对较低。本次选取的可比公司中，达实智能主营建筑智能化和建筑节能服务，佳都科技主营智能安防、智能化轨道交通等服务，捷顺科技主营各种出入口控制与管理系列产品，均属需要配套设备销售的模式，周转率相对较低。而科传股份的销售模式是以软件及服务为主，故2014年以后存货余额均为0。

公司客流分析系统等主要产品需要配套硬件设备支持，且设备需要经历一定时间的安装周期，导致存货周转率低于行业平均值，但是与自身业务模式匹配，不存在异常情况。

（五）股东权益变动情况

报告期内，公司股东权益各项目构成情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
股本	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
资本公积	5,702.33	5,702.33	5,702.33	5,702.33
盈余公积	782.83	782.83	410.91	76.05
未分配利润	7,088.65	6,740.81	3,396.99	505.82
归属于母公司所有者权益合计	21,073.82	20,725.97	17,010.23	13,784.20
少数股东权益	-	-	52.91	53.07
股东权益合计	21,073.82	20,725.97	17,063.15	13,837.28
负债和股东权益总计	23,566.70	23,765.79	20,360.86	16,075.27

1、股本变动情况

2013 年 12 月，经股东会决议通过，汇纳有限以 2013 年 10 月 31 日为基准日，整体变更为股份有限公司，公司股本自 2,666.66 万元增加为 7,500 万元。

除上述情形外，报告期内公司股本未发生变动。

2、资本公积变动情况

报告期各期末，公司资本公积余额情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
股本溢价	5,702.33	5,702.33	5,702.33	5,702.33
其他资本公积	-	-	-	-
合计	5,702.33	5,702.33	5,702.33	5,702.33

其中，股本溢价的变动情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2016 年 1-6 月	5,702.33	-	-	5,702.33
2015 年度	5,702.33	-	-	5,702.33

2014 年度	5,702.33	-	-	5,702.33
2013 年度	5,534.99	167.34	-	5,702.33

报告期内，公司资本公积-股本溢价变动原因如下：

2013 年 12 月，经股东会决议通过，汇纳有限以 2013 年 10 月 31 日为基准日，整体变更为股份有限公司。汇纳有限以截至 2013 年 10 月 31 日的净资产 13,250.68 万元折算股本 7,500.00 万元，其余部分即 5,750.68 万元均作为资本公积，由于汇纳有限截至 2013 年 10 月 31 日的净资产中原有资本公积 5,583.34 万元，因此本次股改导致资本公积净增加 167.34 万元。

整体变更完成后，公司母公司层面的资本公积为 5,750.68 万元，合并层面的资本公积 5,702.33 万元的差异为 48.35 万元的差异，该等差异源于汇纳有限 2012 年 11 月收购深圳汇纳少数股东权益事项。深圳汇纳 2011 年 6 月成立时的股权结构为汇纳有限 60%、自然人李浩 40%。2012 年 11 月，汇纳有限与李浩签署《股权转让协议书》，李浩将其持有的深圳汇纳 200 万元的出资以 220 万元的价格转让给汇纳有限，深圳汇纳自此成为汇纳有限的全资子公司。对于出资额大于深圳汇纳自合并日开始持续计算的可辨认净资产 40%份额之间的差额，公司相应调整合并财务报表中的资本公积，调整后的资本公积余额为 5,702.33 万元。

3、盈余公积变动情况

报告期各期末，公司盈余公积余额情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2016 年 1-6 月	782.83	-	-	782.83
2015 年度	410.91	371.92	-	782.83
2014 年度	76.05	334.86	-	410.91
2013 年度	357.16	76.05	357.16	76.05

报告期内，公司盈余公积变动原因如下：

(1) 2013 年 12 月，公司因整体变更设立股份公司将截至 2013 年 10 月 31 日盈余公积余额 357.16 万元转入资本公积；

(2) 2013 年 12 月，公司按整体变更为股份有限公司基准日至 2013 年末期间母公司实现净利润的 10%提取盈余公积 76.05 万元；

(3) 2014 年，公司根据母公司净利润的 10%提取盈余公积 334.86 万元。

(4) 2015 年，公司根据母公司净利润的 10%提取盈余公积 371.92 万元。

4、未分配利润变动情况

报告期内，未分配利润变化情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
年初未分配利润	6,740.81	3,396.99	505.82	2,590.57
加：本期归属于母公司所有者的净利润	347.85	3,715.74	3,226.03	2,634.83
减：整体变更时转出的未分配利润	-	-	-	4,643.52
提取法定盈余公积	-	371.92	334.86	76.05
期末未分配利润	7,088.65	6,740.81	3,396.99	505.82

2013 年 12 月，公司以 2013 年 10 月 31 日为基准日整体变更为股份有限公司，将未分配利润 4,643.52 万元用于净资产折股。此外，公司根据《公司法》和《公司章程》规定，按照母公司每年实现净利润的 10%提取盈余公积。

十二、盈利能力分析

(一) 利润的主要来源及变动情况分析

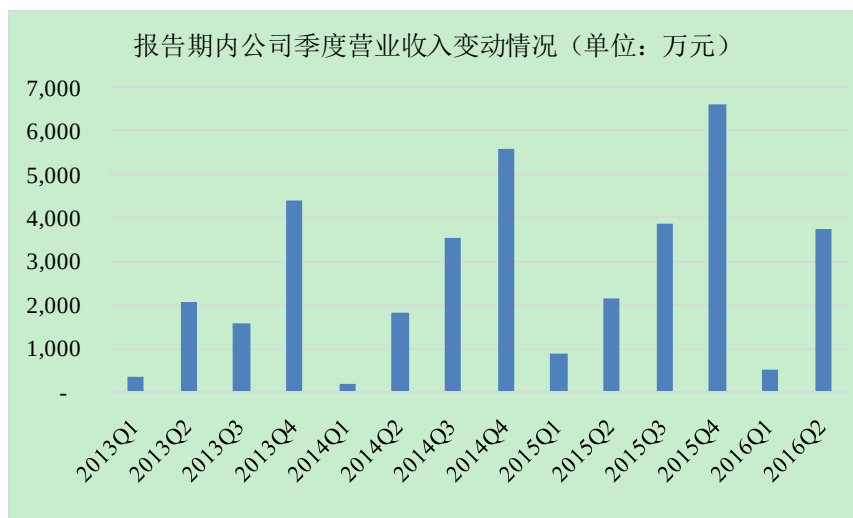
报告期内，公司利润指标情况如下表所示：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度
	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)
营业收入	4,631.81	-	13,500.57	19.43	11,303.79	31.98	8,564.57
营业成本	1,573.21	-	3,987.48	22.26	3,261.46	8.83	2,996.84
营业毛利	3,058.60	-	9,513.09	18.29	8,042.33	44.45	5,567.73
营业利润	121.13	-	3,054.38	1.85	2,998.86	40.79	2,130.06
利润总额	430.78	-	4,131.86	2.32	4,038.28	36.38	2,961.09
净利润	347.85	-	3,695.62	14.56	3,225.87	21.93	2,645.66

报告期内，随着业务规模的增长，公司营业毛利和利润总额持续增长，利润主要来源于客流分析系统产生的毛利。2014 年度，公司营业收入同比增长 31.98%，营业毛利、营业利润、利润总额、净利润分别增长 44.45%、40.79%、36.38%和 21.93%。2015 年度，公司营业收入同比增长 19.43%，营业毛利、营业利润、利润总额、净利润分别增长 18.29%、1.85%、2.32%和 14.56%。

2016 年 1-6 月，公司收入、利润水平年化金额低于 2015 年度水平，公司客流分析系统等产品主要应用于线下商业实体，包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。线下商业实体的信息化投资通常会具有较强的年度计划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年尤其是第四季度才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多，尤其是第四季度确认收入占全年收入的比例在 50%左右。

报告期内，公司按季度统计的营业收入变动情况如下表所示：



1、营业毛利构成情况

报告期内，公司各期间营业毛利构成情况如下：

类别	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	毛利 (万元)	比例 (%)	毛利 (万元)	比例 (%)	毛利 (万元)	比例 (%)	毛利 (万元)	比例 (%)
主营业务	3,058.60	100.00	9,513.09	100.00	8,042.33	100.00	5,567.73	100.00
其他业务	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	3,058.60	100.00	9,513.09	100.00	8,042.33	100.00	5,567.73	100.00

报告期内，公司营业毛利全部来源于主营业务，未发生其他业务收入。

2、按产品及服务类别的毛利构成及变动情况

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	毛利 (万元)	比例 (%)	毛利 (万元)	比例 (%)	毛利 (万元)	比例 (%)	毛利 (万元)	比例 (%)
客流分析系统	2,694.09	88.08	7,982.83	83.91	7,405.24	92.08	5,397.22	96.94

其他产品及服务	364.51	11.92	1,530.26	16.09	637.09	7.92	170.51	3.06
合计	3,058.60	100.00	9,513.09	100.00	8,042.33	100.00	5,567.73	100.00

报告期各期间，客流分析系统所贡献的毛利占主营业务毛利的比例分别为 96.94%、92.08%、83.91%和 88.08%，是公司毛利的主要来源，也是公司的核心竞争力所在。其他产品及服务包括 Wi-Fi 定位系统、智能停车场管理系统等，在营业收入和营业毛利中所占比例相对较小。

（二）营业收入构成分析

报告期内，公司营业收入构成如下：

类别	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
主营业务收入	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00
其他业务收入	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

报告期内，公司围绕线下消费行为分析致力于客流分析系统及其他相关产品及服务的研发和实施，主营业务突出，未发生其他业务收入。

1、主营业务收入的构成

（1）按产品及服务构成划分

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
客流分析系统	3,519.28	75.98	10,439.95	77.33	10,057.15	88.97	8,323.05	97.18
其他产品服务	1,112.52	24.02	3,060.62	22.67	1,246.64	11.03	241.52	2.82
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

报告期内，公司收入结构基本保持稳定。公司主营业务收入主要来自于客流分析系统，报告期各期间，其占营业收入的比例分别为 97.18%、88.97%、77.33%和 75.98%。

① 客流分析系统收入构成分析

报告期内，公司视频客流分析系统在系统销售和数据服务两种盈利模式下产生的收入具体构成如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
系统销售方式	3,369.04	95.73	10,151.87	97.24	9,923.80	98.67	8,323.05	100.00
客流分析系统销售收入	2,823.24	80.22	9,347.68	89.54	9,124.07	90.72	7,871.35	94.57
系统维护服务收入	545.80	15.51	804.20	7.70	799.73	7.95	451.70	5.43
数据服务方式	150.25	4.27	288.08	2.76	133.35	1.33	-	-
客流分析系统收入合计	3,519.28	100.00	10,439.95	100.00	10,057.15	100.00	8,323.05	100.00

系统销售方式下，公司通常会为客流分析系统提供 1-3 年的质保期，对于已过质保期的项目，公司会与客户专门签订系统维护服务协议，并取得系统维护服务收入。数据服务方式下，公司仅收取少量安装费用（或数据开通费）甚至免费建设（或开通），客户根据需求选择客流分析服务，该种业务模式下客流分析系统设备所有权归属于公司，运营过程由公司进行维护，因此不存在系统维护服务收入。

报告期各期间，系统销售方式下客流分析系统产生收入分别为 8,323.05 万元、9,923.80 万元、10,151.87 万元和 3,369.04 万元，收入占比分别为 100.00%、98.67%、97.24%和 95.73%，数据服务方式下客流分析系统产生收入分别为 0 万元、133.35 万元、288.08 万元和 150.25 万元，收入占比分别为 0%、1.33%、2.76%和 4.27%。总体上看，公司报告期内客流分析系统的推广以系统销售方式为主，数据服务方式所产生的收入规模相对较小，但呈现逐步增长趋势。

报告期内公司客流分析系统以系统销售方式为主，并尝试推广数据服务方式。系统销售方式下，公司与客户签订客流系统买卖合同，对客流系统具体设备及技术参数、系统价格、结算方式、供货地点、设备安装调试及验收等进行约定；数据服务方式下，公司与客户签订客流数据服务合同，对基础数据服务及增值服务、数据服务费收取方式、数据发布上线、数据服务期限等进行约定。两类盈利模式下，公司和客户各自承担的主要权利和义务、相关资产的权属、主要收入项目及其定价方法和结算方式、主要成本项目及其确认方法如下：

序号	项目	系统销售方式	数据服务方式
1	公司的主要义务	1、按照合同约定确保供货能力； 2、提供产品详细资料，包括性能介绍、检验报告、图片资料等；	1、为客户经营场所提供数据采集设备及系统； 2、负责客流数据采集设备的施工、安装、

		3、按照规定时间在客户所在地交货、并安装调试完毕。	网络接入、调试开通等工程服务； 3、提供客流总数消息推送；根据客户选择的数据服务组合，提供云交付数据服务。
2	公司的主要权利	按照合同约定的付款方式收取货款。	按照公司提供的数据服务收取相应的费用。
3	客户的主要权利	1、对采购的客流分析系统的规格、型号、数量进行审核、验收； 2、有权要求公司按照约定的供货期交付客流系统、配套设备及安装备件； 3、客流分析系统安装调试完毕后，有权要求公司提供技术指导及系统维护。	1、获取每天客流总数推送消息； 2、根据经营管理需要选择增值服务； 3、有权要求公司提供系统知识及操作技能培训、系统维护等。
4	客户的主要义务	按照合同约定的付款方式支付货款	按照所选的数据服务组合支付服务费用
5	相关资产的权属	客户所有	公司所有
6	主要收入项目	客流分析系统销售货款、系统维护服务收入	数据服务首次开通费及按年收取的数据服务费
7	定价方法	按照视频点位数量及点位综合单价确定合同报价	1、按照实际安装点数一次性收取数据服务开通费； 2、按照实际安装点数及客户选择的数据服务组合按年收取数据服务费。
8	结算方式	公司产品或服务主要通过银行转账方式结算，部分销售收入存在使用承兑汇票结算的情况	公司产品或服务主要通过银行转账方式结算，部分销售收入存在使用承兑汇票结算的情况
9	主要成本项目及其确认方法	1、硬件设备（摄像机、客流分析设备、数据服务器、网络交换机、显示器等）； 2、软件系统（前端客流分析软件、客流数据管理软件、操作系统、数据库系统等）； 3、工程布线与设备安装（网线、阻燃电缆、桥架、施工费等） 成本确认方法：公司以单个客流分析系统项目为核算对象，在合同签订后为每一项目建立《项目预算单》、《项目验收决算表》等，分别按单个项目归集所实际发生的设备、材料及工程费等成本项目	1、硬件设备（摄像机、客流分析设备、数据服务器、网络交换机、显示器等）； 2、软件系统（前端客流分析软件、客流数据管理软件、操作系统、数据库系统等）； 3、工程布线与设备安装（网线、阻燃电缆、桥架、施工费等） 成本确认方法：公司以单个客流分析系统项目为核算对象，在合同签订后为每一项目建立《项目预算单》、《项目验收决算表》等，分别按单个项目确认形成的经营性资产，按合同约定的期限计提折旧并作为相应期间数据服务成本
10	具体收入确认方法	公司按照规定时间在客户所在地交货、并安装调试完毕、由客户验收后确认系统销售收入。后续的收费维护服务，根据权责发生制的要求按月确	公司在系统安装调试完毕后收取初装费（或数据开通费），但不确认收入，而是将初装费（或数据开通费）和后续应收的数据服务费的金额合并，在合同有

		认收入。相关的确认依据为项目的现场验收单、维护服务合同。	效期内按直线法，每月确认收入。确认依据为项目的现场验收单及服务合同。

② 其他产品服务收入构成分析

报告期内，除客流分析系统外，公司其他产品及服务所产生的营业收入具体明细如下：

单位：万元

类别	项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
智慧购物产品及服务	Wi-Fi 定位系统	334.75	1,472.96	341.97	-
	智能停车场管理系统	-	292.52	303.83	-
	电子导购系统	412.00	73.53	389.72	-
	其他智慧购物产品及服务	-	1,040.31	81.94	34.20-
子公司产品	zSpace 产品	365.77	181.30	-	-
	温度控制器	-	-	129.18	207.32
合计		1,112.52	3,060.62	1,246.64	241.52
占营业收入的比例（%）		24.02	22.67	11.03	2.82

其他产品及服务主要系公司围绕线下消费行为分析这一主旨所推向市场的其他产品及服务，主要包括 Wi-Fi 定位系统、智能停车场管理系统等，2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月分别产生销售收入 241.51 万元、1,246.64 万元、3,060.62 万元和 1,112.52 万元，占各期间主营业务收入的比重分别为 2.82%、11.03%、22.67%和 24.02%，规模及占比相对较小。2015 年以来，公司从线下实体商户的多样化需求出发，积极推广包括 Wi-Fi 定位系统等在内的其他产品及服务，使得销售收入及比重均明显增加。

该等产品及服务均采用常见的系统销售方式在商业零售领域进行推广，公司在签署系统销售合同后，根据合同约定建设期限进行产品配送、组织安装施工，在安装调试完毕并经客户验收后确认收入、结转成本。

公司 WI-FI 定位系统、智能停车场管理系统、电子导购系统等智慧购物产品及服务均隶属于公司主营业务范围。zSpace 代理销售业务为深圳汇纳所开展，温度控制器业务为晖有智能所开展，也属于相应主体主营业务范畴之内。总体而言，公司将上述产品及服务的收入成本划入主营业务收入、主营业务成本是合理的，符合公司主营业务发展的实际情况。

（2）按地域构成划分

报告期内，公司营业收入地域构成如下：

区域	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
华东	2,391.14	51.62	4,851.03	35.93	3,732.45	33.02	2,232.02	26.06
华中	175.56	3.79	646.25	4.79	568.81	5.03	1,747.14	20.40
华南	351.72	7.59	2,498.51	18.51	1,919.99	16.99	1,206.48	14.09
西南	117.44	2.54	1,650.96	12.23	1,927.46	17.05	1,165.44	13.61
东北	125.09	2.70	1,063.04	7.87	422.35	3.74	932.13	10.88
华北	793.42	17.13	1,790.71	13.26	1,907.42	16.87	726.02	8.48
西北	677.45	14.63	1,000.07	7.41	825.31	7.30	555.35	6.48
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

报告期内，公司销售集中在国内市场。

(3) 按客户构成划分

① 报告期内同一控制下前 5 大客户销售情况

报告期内，公司对前五名客户的销售情况见下表：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占销售收入 比例 (%)
2016 年 1-6 月			
1	万达地产	860.20	18.57
2	西安西翼智能科技有限公司	626.75	13.53
3	龙湖地产	456.08	9.85
4	屈臣氏 (WATSONS)	379.42	8.19
5	中国建筑第八工程局有限公司	367.43	7.93
合计		2,689.88	58.07
2015 年度			
1	万达地产	3,442.54	25.50
2	龙湖地产	2,159.26	15.99
3	周大福	1,093.61	8.10
4	耐克中国	746.33	5.53
5	西安西翼智能科技有限公司	698.48	5.17
合计		8,140.22	60.30
2014 年度			

1	万达地产	3,552.30	31.43
2	龙湖地产	1,473.51	13.04
3	屈臣氏（WATSONS）	616.53	5.45
4	中国移动通信集团上海有限公司	436.62	3.86
5	耐克中国	423.27	3.74
合计		6,502.23	57.52
2013 年度			
1	万达地产	3,670.09	42.85
2	屈臣氏（WATSONS）	1,910.15	22.30
3	龙湖地产	385.33	4.50
4	耐克中国	224.00	2.62
5	新疆吉康瑞建筑节能材料有限公司	207.32	2.42
合计		6,396.89	74.69

注：同一控制下的客户已按照最终控制方合并列示。

经过多年的业务开拓，公司目前已经拥有万达地产、龙湖地产等知名商业综合体客户及屈臣氏、耐克中国等知名商业零售客户，客户质量较为优质。

2013年、2014年、2015年度和2016年1-6月，公司前五大客户销售占比分别为74.69%、57.52%、60.30%和58.07%，占比较高但整体呈下降趋势。报告期内前五大客户收入占比较高，一方面源于万达地产、龙湖地产、屈臣氏、耐克等线下商业企业本身科学管理意识较强，对信息化建设的投入力度较大，另一方面也源于万达地产、龙湖地产等在全国范围内持续开设购物中心，商业业态复制能力较强，对于公司客流分析系统布设具备持续的需求。伴随公司业务模式由系统销售向数据服务的逐步转型，客流分析系统商业零售领域覆盖面的进一步提升和公共行业领域的开拓，以及公司其他产品线的推广与应用，预期主要客户收入占比将得以进一步降低。

② 报告期内前 10 大合同客户销售情况

报告期内，公司对前10大合同客户的销售情况如下：

序号	客户名称	合同金额 (万元)	当期确认收入 金额(万元)	占销售收入 比例(%)
2016 年 1-6 月				
1	杭州嘉腾房地产开发有限公司	420.71	-	-
2	义乌新光汇商业运营管理有限公司	393.92	-	-

3	合肥万达城投资有限公司	318.78	-	-
4	北京龙湖兴润置业有限公司	250.83	214.39	4.63
5	耐克体育（中国）有限公司	250.69	2.69	0.06
6	西宁万达广场投资有限公司	237.56	-	-
7	盘锦万达置业有限公司	237.56	-	-
8	四平万达广场投资有限公司	234.59	-	-
9	中国建筑第四工程局有限公司	227.73	-	-
10	乌鲁木齐万达投资有限公司	223.20	-	-
合计		2,795.57	217.08	4.69
2015 年度				
1	深圳前海周大福港货中心有限公司	1,088.00	945.65	7.00
2	中国建筑第八工程局有限公司	621.92	-	-
3	南昌万达城投资有限公司	469.04	-	-
4	北京通瑞万华置业有限公司	351.17	252.66	1.87
5	上海恒骏房地产有限公司	340.82	-	-
6	上海渝久实业有限公司	324.14	-	-
7	成都龙湖西晋置业有限公司	285.39	243.93	1.81
8	大连经开万达广场投资有限公司	265.62	205.19	1.52
9	南宁安吉万达广场投资有限公司	247.45	211.50	1.57
10	黄石万达广场投资有限公司	246.72	210.87	1.56
合计		4,240.27	2,069.79	15.33
2014 年度				
1	中国移动通信集团上海有限公司	470.00	401.71	3.55
2	杭州龙湖房地产开发有限公司	457.54	-	-
3	重庆龙湖成恒地产开发有限公司	394.06	211.17	1.87
4	江苏建业建设集团有限公司	383.19	383.19	3.39
5	成都龙湖北城置业有限公司	328.29	294.45	2.60
6	北京万方置业有限公司	347.34	262.39	2.32
7	西安瑞聚网络科技有限公司	299.64	256.10	2.27
8	重庆龙湖成恒地产开发有限公司	264.64	-	0.00
9	北京通瑞万华置业有限公司	264.25	-	0.00
10	东莞东城万达广场投资有限公司	257.95	220.47	1.95
合计		3,466.90	2,029.48	17.95

2013 年度				
1	武汉屈臣氏个人用品商店有限公司	1,480.45	1,083.16	12.65
2	长沙开福万达广场投资有限公司	335.72	286.94	3.35
3	重庆龙湖成恒地产开发有限公司	293.40	250.77	2.93
4	哈尔滨哈西万达广场有限公司	260.75	222.86	2.60
5	南京江宁万达广场有限公司	244.88	209.30	2.44
6	东莞长安万达广场有限公司	236.28	198.90	2.32
7	余姚万达广场投资有限公司	230.07	196.64	2.30
8	沈阳奥体万达广场有限公司	227.96	194.83	2.27
9	上海松江万达广场投资有限公司	238.00	-	-
10	徐州万达广场有限公司	224.78	192.12	2.24
合计		3,772.29	2,845.83	33.31

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司前10大合同客户销售收入占比分别为33.23%、17.95%、15.33%和4.69%，总体呈现下降趋势。

2016年1-6月，公司前10大合同客户销售占比较低，主要是因为公司营业收入季节性特征较为明显，下游客户的项目建设预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设，多数合同于下半年尤其是第四季度才能达到收入确认条件。

③ 报告期内新增客户的具体情况

报告期内，公司新增客户种类、数量及收入金额等具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月		2015 年		2014 年		2013 年	
	收入	家数	收入	家数	收入	家数	收入	家数
新增客户（百购类）	502.81	66	4,091.46	113	2,445.26	126	1,087.05	71
新增客户（连锁类）	109.57	5	159.16	11	601.52	8	1,984.57	6
合计	612.37	71	4,250.62	124	3,046.79	134	3,071.62	77
占销售收入比例	13.22%	-	31.48%	-	26.95%	-	35.86%	-

报告期内，公司主要新增客户包括百货商场、购物中心、品牌连锁零售店铺等，此外还有部分非商业零售领域的客户。

2、报告期各类业务收入的量、价变动分析

报告期内，公司各类产品或服务的销售收入及占比如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
系统销售方式	3,369.04	72.74	10,151.87	75.20	9,923.80	87.79	8,323.05	97.18
客流分析系统销售收入	2,823.24	60.95	9,347.68	69.24	9,124.07	80.72	7,871.35	91.91
系统维护服务收入	545.80	11.78	804.20	5.96	799.73	7.07	451.70	5.27
数据服务方式	150.25	3.24	288.08	2.13	133.35	1.18	-	-
客流分析系统收入合计	3,519.29	75.98	10,439.95	77.33	10,057.15	88.97	8,323.05	97.18
其他产品及服务	1112.52	24.02	3060.62	22.67	1246.64	11.03	241.51	2.82
合计	4,631.81	100.00	13,500.57	100.00	11,303.79	100.00	8,564.57	100.00

① 客流分析系统（系统销售方式）分析

报告期内公司客流分析系统的推广以系统销售方式为主，2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，该盈利模式下实现的客流分析系统销售收入分别为 7,871.35 万元、9,124.07 万元、9,347.68 万元和 2,823.24 万元，占各期间收入比重分别为 91.91%、80.72%、69.24%和 60.95%。

在系统销售推广方式下，公司按照客流分析系统的视频点位数量及点位综合单价确定合同报价。2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司系统销售方式下实现的客流分析系统安装点位和销售收入均呈现持续上升趋势。公司系统销售方式已经比较成熟，报告期内客流分析系统销售单价较为接近，波动较小。

② 客流分析系统（系统维护）分析

公司通常为客流分析系统提供 1-3 年的质保期。对于已过质保期的项目，公司会与客户专门签订系统维护服务协议，取得系统维护服务收入。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司系统维护收入分别为 451.70 万元、799.73 万元、804.20 万元和 545.80 万元，虽然规模相对较小，但 2014 年以来呈现出不断上升的趋势，主要原因在于前期布设于百货商场、购物中心及零售连锁店的客流分析系统质保期陆续届满，公司对于已过质保期的项目收取的维护服务收入因此不断增长。

③ 客流分析系统（数据服务方式）分析

报告期内，公司逐步尝试在商业零售领域内以数据服务方式推行客流分析系统。在数据服务方式下，公司仅收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通），客户根据自身需求选择不同层次的客流数据分析服务。

2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司数据服务方式下实现的客流分析系统销售收入分别为 133.35 万元、288.08 万元和 150.25 万元，占各期间收入比重较低，分别为 1.18%、2.13%和 3.24%，但呈现出逐步上升趋势。

④ 其他产品和服务分析

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司其他产品和服务收入分别为 241.51 万元、1,246.64 万元、3,060.62 万元和 1,112.52 万元，占营业收入的比重分别为 2.82%、11.03%、22.67%和 24.02%，具体构成如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
WI-FI 定位系统	334.75	7.23	1,472.96	10.91	341.97	3.03	-	-
智能停车场管理系统	-	-	292.52	2.17	303.83	2.69	-	-
电子导购系统	412.00	8.90	73.53	0.54	389.72	3.45	-	-
zSpace 产品销售	365.77	7.90	181.30	1.34	-	-	-	-
其他	-	-	1,040.31	7.71	211.12	1.87	241.51	2.82
合计	1,112.52	24.02	3,060.62	22.67	1,246.64	11.03	241.51	2.82

报告期内，公司其他产品和服务主要包括 WIFI 定位系统、智能停车场管理系统、电子导购系统等。

2013 年、2014 年公司其他产品和服务收入中，除了 WI-FI 定位系统、智能停车场管理系统外，主要为公司曾经控股的子公司晖有智能产生的温度控制器销售业务。2015 年 6 月，公司将持有的晖有智能股权全部转出后已不再经营温度控制器业务。

2015 年 10 月 8 日，公司与深圳前海周大福港货中心有限公司签订了《前海周大福全球商品购物中心跨境电商及 O2O 项目一期合作协议书》，公司受托进行前海周大福全球商品购物中心项目电商平台、实体商业线下 O2O 整体解决方案的系统开发设计及相关设备供应安装，项目合作内容包括客流统计系统、智能停车场管理系统、商业线下顾客行为分析系统（WIFI、iBeacon）以及智能手机商城应用软件（APP）、跨境电商平台系统等。除客流统计系统、智能停车场管理系统、Wi-Fi 定位系统以外该项目其他应用软件系统销售形成收入 938.05 万元，使得 2015 年度公司其他产品和服务收入较以前年度出现较大幅度的上升。

（三）营业成本分析

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

产品/服务	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
客流分析系统	825.20	52.45	2,457.12	61.62	2,651.91	81.31	2,925.84	97.63
其他产品服务	748.01	47.55	1,530.36	38.38	609.55	18.70	71.00	0.00
合计	1,573.21	100.00	3,987.48	100.00	3,261.46	100.00	2,996.84	100.00

报告期内，随着主营业务收入的增长，公司主营业务成本逐年增加；营业成本构成中，客流分析系统成本比重较高，报告期内各期占比分别为97.63%、81.31%、61.62%和52.45%，与营业收入的构成基本一致。总体而言，公司成本变化趋势与收入变动趋势基本一致。

报告期内，公司主营业务成本按性质的具体构成如下：

性质	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
设备及材料	1,255.00	79.77	2,781.86	69.76	1,732.13	53.11	1,216.29	40.59
外包工程款	241.40	15.34	1,022.66	25.65	943.49	28.93	1,262.99	42.14
人工费用	76.80	4.88	182.96	4.59	585.83	17.96	517.56	17.27
合计	1,573.21	100.00	3,987.48	100.00	3,261.46	100.00	2,996.84	100.00

报告期内，公司主营业务成本主要由设备及材料款和外包工程款构成，同时有少量的人工成本。公司客流分析系统等布线安装委托劳务外包商完成，人工成本主要体现在“外包工程款”中，自身员工投入较少。

各类成本的变动情况如下：

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度		2014 年度		2013 年度
	变动额 (万元)	变动额 (万元)	变动率 (%)	变动额 (万元)	变动率 (%)	金额 (万元)
设备及材料	-1,526.86	1,049.73	60.60%	515.84	42.41	1,216.29
外包工程款	-781.26	79.17	8.39%	-319.50	-25.30	1,262.99
人工费用	-106.15	-402.88	-68.77	68.28	13.19	517.56
合计	-2,414.27	726.02	22.26	264.62	8.83	2,996.84

2014 年度主营业务成本比 2013 年度增加 264.62 万元，增长比例 8.83%。其中设备及材料增加较多，而外包工程款的金额下降较多，主要原因在于，2013

年公司的部分外包工程款采取第三方包工包料的模式结算，相关款项全部计入外包工程款，而 2014 年基本为包工不包料模式，故 2014 年开始外包工程款仅包含外包人工费，相关材料为公司自行采购，设备及材料的金额增长明显。人工费用略有上升，但占成本的比例与 2013 年度基本一致。

2015 年度主营业务成本比上年同期增加 726.02 万元，增长比例为 22.26%，同期主营业务收入增长率为 19.43%，成本与收入增长的幅度相差不大。成本的增长主要是设备及材料增加和人工费用降低综合作用的结果。2015 年开始，公司 WI-FI 定位系统等其他智慧购物产品及服务收入增长显著，同时子公司深圳汇纳新增 zSpace 产品代理销售业务，该等业务成本中设备及材料占比较高，总体导致了设备及材料金额的增加。

公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较大、不定期性强等特点，且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高，采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。基于该等考虑，公司产品上线实施的安装环节主要采用外包形式进行。

报告期内，随着承接客流系统安装工程的劳务外包商熟练水平和综合实施能力不断提升，公司在项目安装实施过程中配备专职建设管理人员的需求不断减少。报告期内，尤其是 2015 年以来，公司在工程布线、安装调试等环节的工艺流程不断改进、优化，安装操作效率大幅提升，从而使得公司在项目建设阶段投入的人力资源进一步缩减。顺应该等变化趋势，公司对员工职责进行了优化调整，部分建设管理人员主要工作职责转为销售支持及运营维护，同时兼顾所在地项目建设管理及验收工作，致使公司专职建设管理人员从 2013 年末的 101 人减少至 2015 年末的 25 人，从而使得人工成本有较大幅度的下降。该等变化是 2015 年以来主营业务成本中人工费用明显减少的主要原因。外包工程款金额有所增长，但占主营业务成本的比例与上年变化不大。

2016 年 1-6 月，设备及材料占主营业务成本的比重出现上升，外包工程款出现下降，主要原因在于公司其他产品及服务（包括 Wi-Fi 定位系统、电子导购系统、zSpace 产品等）销售占收入的比重提高所致。其他产品及服务的安装成本较少，zSpace 等甚至不需要安装，故其成本主要为设备及材料成本。人工成本所占比重与 2015 年接近，不存在重大波动。

（四）毛利率变动分析

1、综合毛利率分析

报告期内，公司主营业务综合毛利率情况如下：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度
	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率
客流分析系统	76.55%	0.09%	76.46%	2.83%	73.63%	8.79%	64.85%
其他产品及服务	32.76%	-17.24%	50.00%	-1.10%	51.10%	-19.50%	70.60%
综合毛利率	66.03%	-4.43%	70.46%	-0.69%	71.15%	6.14%	65.01%

报告期各期间，公司综合毛利率分比为 65.01%、71.15%、70.46% 及 66.03%。2014 年较 2013 年有所提升，主要系客流分析系统毛利率提升所致。2015 年客流分析系统毛利率虽然仍较 2014 年有所提升，但其收入比重下降，使得综合毛利率水平较 2014 年基本保持稳定。2016 年 1-6 月，客流分析系统毛利率相对平稳，但其他产品及服务的毛利率下降较多，导致综合毛利率下降 4.43%。

2、报告期内综合毛利率对比分析

最近三年及一期，公司与可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	证券代码	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
达实智能	002421.SZ	27.57%	28.73%	31.63%	29.52%
佳都科技	600728.SH	14.76%	18.75%	18.35%	15.78%
捷顺科技	002609.SZ	49.74%	57.14%	52.74%	50.86%
科传股份	430371.OC	85.04%	77.67%	71.41%	73.51%
可比公司平均值	-	44.28%	45.57%	43.53%	42.42%
行业平均值	-	42.94%	41.40%	44.77%	43.93%
汇纳科技	-	66.03%	70.46%	71.15%	65.01%

目前国内“I65 软件与信息技术服务业”上市公司中没有主要从事“客流分析系统”业务的公司，可比上市公司与公司在主营业务、经营模式和客户结构等方面有明显差异，导致公司毛利率与行业平均值并不一致。

公司毛利主要来自于客流分析系统的销售及服务。报告期各期间，客流分析系统的销售及服务实现的毛利分别占当期销售毛利总额的 96.94%、92.08%、83.91%和 88.08%，公司综合毛利率与客流分析系统的毛利率密切相关。公司属

于“轻资产”发展模式，客流分析系统的主要成本是采购的各类电子器材原件以及外包的安装工程款，大部分原材料属于一般常见原件，如网线、摄像头、服务器等，市场价格相对透明，外包安装工程也不涉及复杂或者特殊的工程，外包安装费用较低，故总成本处在较低水平。公司在客流分析应用领域发展多年，技术创新能力较强，营销服务网络较为完善，市场占有率较高，在销售定价方面存在一定优势，以上是客流分析系统毛利率处在较高水平并超过同类软件企业上市公司的主要原因。

可比公司中，科传股份最近三年及一期同样体现出了较高的毛利率水平。科传股份主要从事零售行业应用类计算机软件研发、销售及服务，主要产品包括信息系统管理软件产品、技术服务及硬件销售等。

3、其他产品及服务毛利率和客流分析系统毛利率对比情况

项目		2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
其他产品及服务	收入(万元)	1,112.52	3,060.62	1,246.64	241.51
	成本(万元)	748.01	1,530.36	609.55	71.00
	毛利率(%)	32.76	50.00	51.10	70.60
客流分析系统	收入(万元)	3,519.28	10,439.95	10,057.15	8,323.05
	成本(万元)	825.20	2,457.12	2,651.91	2,925.84
	毛利率(%)	76.55	76.46	73.63	64.85

2013 年度，公司其他产品及服务业务类型较为单一，主要为晖有智能温度控制器的销售，该产品毛利率在 70%左右，故总体毛利率也处于较高水平。

2014 年开始，公司拓宽了业务类型，新增 WI-FI 定位系统、智能停车场管理系统、电子导购系统等业务，WI-FI 定位系统和电子导购系统的收入金额合计占其他产品及服务收入总额的 59%，两类业务的毛利率分别为 31.21%、43.82%，相对较低，毛利率较高的温度控制器业务收入金额仅占 10%左右，故其他产品及服务的综合毛利率被拉低至 51.10%。

2015 年度，其他产品及服务的收入构成发生较大变化，公司不再经营温度控制器业务，WI-FI 定位系统的业务占比上升至 48%，同时新增周大福前海购物中心整体解决方案项目，该项目收入占其他产品及服务收入总额的比例达到 30%，毛利率在 65%左右，同时还有少量的 zSpace 产品销售等。综合影响下，其他产品及服务的毛利率保持在 50%左右。

2016 年 1-6 月，公司其他产品及服务主要由 WI-FI 定位系统、电子导购系统、zSpace 产品销售等构成，电子导购系统和 zSpace 产品销售的毛利率分别为 29.00%和 28.20%，二者销售收入合计占其他收入的 63%，使总体毛利率降低至 32.76%。

总体上来说，客流分析系统相关业务系公司主要业务，公司对之持续加大研发应用投入和技术创新力度，改进工艺节约成本，拓展其增值业务范围。2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，客流分析系统毛利率分别为 64.85%、73.63%、76.46%和 76.55%，总体处在较高水平且稳中有升。相对于客流分析系统来说，公司所开展的其他产品及服务主要系围绕“推进线下智慧购物科技创新”这一主题所进行，能够更好地满足客户多方面的需求，也为公司带来了新的收入盈利点。其销售定价依据主要为成本加成法，30%毛利率水平为其设定的预期利润空间，并在之基础上视具体项目情况与客户商讨确定销售价格。

4、分产品毛利率变动分析

项目		2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
系统销售方式 -系统销售	收入（万元）	2,823.24	9,347.68	9,124.07	7,871.35
	成本（万元）	706.06	2,266.54	2,518.92	2,863.96
	毛利率（%）	74.99	75.75	72.39	63.62
系统销售方式 -系统维护	收入（万元）	545.80	804.20	799.73	451.70
	成本（万元）	103.77	153.67	121.49	61.88
	毛利率（%）	80.99	80.89	84.81	86.30
数据服务方式	收入（万元）	150.25	288.08	133.35	-
	成本（万元）	15.36	36.91	11.50	-
	毛利率（%）	89.77	87.19	91.37	-
WI-FI 定位 系统	收入（万元）	334.75	1,472.96	341.97	-
	成本（万元）	192.97	811.16	244.47	-
	毛利率（%）	42.35	44.93	28.51	-
智能停车场管 理系统	收入（万元）	-	292.52	303.83	-
	成本（万元）	-	218.10	102.93	-
	毛利率（%）	-	25.44	66.12	-
电子导购系统	收入（万元）	412.00	73.53	389.72	-
	成本（万元）	292.41	49.28	208.86	-

	毛利率 (%)	29.03	32.97	46.41	-
zSpace 产品销售	收入 (万元)	365.77	181.30	-	-
	成本 (万元)	262.63	118.19	-	-
	毛利率 (%)	28.20	34.81	-	-
温度控制器	收入 (万元)	-	-	129.18	207.32
	成本 (万元)	-	-	39.33	60.76
	毛利率 (%)	-	-	69.56	70.70
其他产品	收入 (万元)	-	1,040.32	81.94	34.19
	成本 (万元)	-	333.63	13.96	10.25
	毛利率 (%)	-	67.93	82.96	70.03
合计	收入 (万元)	4,631.81	13,500.57	11,303.79	8,564.57
	成本 (万元)	1,573.21	3,987.48	3,261.46	2,996.84
	毛利率 (%)	66.03	70.46	71.15	65.01

(1) 客流分析系统销售

2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，客流分析系统销售毛利率分别为 63.62%、72.39%、75.75%和 74.99%，总体处在较高水平且稳中有升。2014 年毛利率水平较 2013 年增长明显，主要原因在于 2013 年公司有一部分外包工程款采取包工包料的模式结算，该等模式下一个点位的成本较包工不包料模式下的成本要高，而后公司外包工程已经主要采用包工不包料的模式。此外，2014 年以来公司客流分析系统的布线逐步由双线（即电源线、视频线）改为单线（超五类网线），材料成本得以节约。2015 年及 2016 年 1-6 月，客流分析系统销售毛利率的提升主要得益于技术持续改进及施工管理效率的提升。

(2) 客流分析系统维护服务

客流分析系统维护服务毛利率在 2013 年处于高点，之后年度有所降低，随着公司业务规模的持续扩大及使用长时的逐步增长，客流分析系统维护的频率逐渐有所增长，且公司提供的后续服务相比以前年度更加多样化，系统维护成本有所上涨，而收取的后续维护费用并未相应提高，导致毛利率略有降低，但总体仍处于较高水平。

(3) 客流分析系统数据服务方式

数据服务方式下，客流分析系统的收入及成本均在合同期内分期确认。该等方式报告期内产生的收入还很少，公司着力提升公司客流数据增值服务范畴并收

取相应的费用，是此类业务毛利率处于较高水平的主要原因。

(4) WI-FI 定位系统

2014 年，公司 WI-FI 定位系统业务尚处于起步阶段，对市场不熟悉，市场议价能力较低，故 2014 年度毛利率相对较低。2015 年以来，公司此类业务规模相对上升，议价能力有所提升，毛利率水平随之有所增长。

(5) 智能停车场管理系统

报告期内，智能停车场管理系统只有 2014 年及 2015 年产生收入。2014 年度，公司提供的是“反向寻车系统”解决方案子模块，此类模块公司存在自有技术积累及应用，故销售议价水平相对较高，2015 年度，公司提供的是“出入口感应”解决方案子模块，主要为外购系统及设备基础上的集成，销售议价较低，故毛利率下降较为明显。

(6) 电子导购系统

报告期内，电子导购系统销售毛利率逐年下降，但仍维持在公司预设的 30% 以上。此类产品是公司第三方采购然后对外出售，仅辅以少量支持性服务，主要系为满足客户多样化的需求而推行。随着市场竞争日趋激烈，公司对外报价有所下降，毛利率逐年降低。

(7) zSpace 产品销售

公司全资子公司深圳汇纳从 2015 年 6 月开始代理销售 zSpace 产品，该产品系从海外进口，属虚拟现实类产品，仍处在开拓市场的阶段。2015 年及 2016 年 1-6 月，zSpace 产品销售毛利率分别为 34.81% 和 28.20%，在公司预设的 30% 毛利率水平左右。

(8) 温度控制器

此类业务为公司曾经控股的子公司晖有智能锁开展，毛利率较为稳定，2013 年和 2014 年分别为 70.70% 和 69.56%，2015 年之后不再经营。

(9) 其他产品

其他产品 2015 年度收入金额较大，主要系公司当年承接了周大福前海全球购物中心 O2O 整体解决方案项目所致。该业务属于定制化服务，毛利率相对较高。此业务 2015 年收入金额约为 938 万元，占其他产品收入的 90%，成本约 328 万元，毛利率达到 65.01%。除此之外的其他产品收入主要是零星智能系统代购、

小规模订制软件等，收入额很少，对公司不构成重大影响。

5、毛利率较高的原因及竞争优势的体现

公司客流分析系统的主要成本是采购的各类电子器材原件以及外包的安装工程款，大部分原材料属于一般常见原件，如网线、摄像头、服务器等，市场价格相对透明，外包安装工程也不涉及复杂或者特殊的工程，外包安装费用较低，故总成本处在较低水平。而对于销售环节而言，客流分析系统作为非标准化的新兴科技产品/服务，其销售价格相对于其成本而言本来就比较低，该等状况符合行业惯例。因而，公司毛利率、净利润较高是行业普遍状况。公司在客流分析应用领域发展多年，市场占有率较高，在销售定价方面亦存在一定优势，故毛利率持续处于较高水平。同时，公司属于“轻资产”发展模式，无大规模的固定资产，主要费用是人工费用及研发费用，占收入比重都较低，以上因素综合作用，使得公司的净利率处在较高水平。

公司自 2004 年成立起就开始涉足客流数据的统计与分析，2008 年嵌入式客流分析终端的成熟与应用为公司客流统计分析业务开启了快速增长之路，至 2010 年，公司客流分析系统已经成为国内市场占有率领先的产品及服务品牌，香港新世界、百联集团、凯德商用（置地）等大型商业地产开发商以及耐克、美特斯邦威等知名零售连锁品牌运营商已将公司客流分析系统作为其客流数据统计分析的主要产品。2011 年万达地产开始与公司合作，2012 年龙湖地产、屈臣氏（WATSONS）开始与公司合作，2016 年 200 余家 APPLE 专卖店布设公司客流分析系统。近年来，公司客流分析系统产品细分市场占有率先一直排名领先，包括万达地产、龙湖地产、香港新世界、百联集团、凯德商用（置地）、耐克中国、屈臣氏（WATSONS）等在内的客户多年来也与公司保持着良好的持续业务合作。

公司客流分析系统细分市场占有率先较高、毛利率持续处于较高水平，主要得益于公司所拥有的核心竞争优势，主要表现在如下几个方面：

① 业务专注优势

公司自 2004 年成立起就开始涉足客流统计分析业务，2008 年以来的业务重心一直围绕客流分析系统产品及服务所展开，公司主要人力、物力、财力等资源始终聚焦该等领域。相比来说，拥有自主客流统计分析品牌产品的主要竞争对手多数会根据自身情况同时涉及其他产品业务，比如科传股份就同时发展面向商业

业态的多种产品（信息管理系统、客流视频监视记录系统、手机定位应用管理系统）。业务专注为公司赢得了专业化竞争优势。

② 产品及技术优势

公司客流分析系统产品及技术经历了从无到有、从粗到精的过程。2008 年以前主要采用“工控机+视频板卡”产品技术，2008 年以来嵌入式客流分析终端的引入与应用系国内首家，也为公司开启了快速增长之路。公司对核心产品及技术不断进行提升、完善，目前以嵌入式客流分析终端及视频分析算法、数据采集摄像头、数据分析报表系统等模块为核心的客流分析系统产品体系完整、功能健全且与时俱进，在行业内已经形成了一定的品牌知名度和美誉度，为公司带来了产品优势。在数据采集端，公司自主研发的视频分析算法能够精确检测出通过该区域客流量数据，并具有稳定性强、灵敏度高、抗干扰能力强等优点。在数据分析端，公司客流分析系统基于客流信息及其他相关数据（如销售额、成交量、天气、温度等），可以对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比、分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

顺应行业发展的必然趋势，公司客流分析系统在商业零售领域内的业务模式在系统销售方式的基础上新增数据服务方式，报告期内已经开始尝试推行。数据服务方式下，公司将以提供数据服务为导向，在整合客流数据、第三方数据、政府公开数据等数据资源的基础上，为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。2015 年上半年起，公司开始着手搭建“汇客云”大数据服务平台。“汇客云”是连接实体商业的数据平台，以帮助商户了解和挖掘顾客价值为直接目的，系公司推广数据服务方式的主要载体。为推进大数据服务平台建设，公司已经专门成立了总经理统筹领导、核心技术人员杨进参直接负责、相关部门人员共同协助参与的大数据服务中心，专门负责“汇客云”大数据平台的搭建、维护和运行等。目前平台搭建工作已经基本完成，以该平台为基础的数据服务方式也已经开始尝试推行，并已经取得良好效果。

公司高度重视研发工作，研发人员在员工总数中的比例在 20%左右，研发团队学历背景良好，专业结构合理，并已经建立起了相对成熟的研发机制。公司研发资源目前主要包括硬件产品部、广州研发中心和西安研发中心。其中，硬件产品部主要负责完成公司下达的硬件产品开发任务，广州研发中心主要侧重于基础算法的研究，西安研发中心主要聚焦在公司现有产品的完善和提升，以及新产品的试制开发方面。另外，数据采集产品中心、智慧购物产品中心、大数据服务中心三大部门致力于产品服务与用户的对接，可以与研发部门形成良好的互动协作关系，为公司研发应用提供强有力的支持。强大稳定的科研团队和持续大额的研发投入为公司发展注入了源源不断的创新动力，是公司得以立足、发展和壮大的基础。

公司客流分析系统产品及技术优势，系其高市场占有率的有力保障。

③ 项目交付及运营服务优势

公司拥有优异的项目交付能力，拥有经验丰富、配备合理的专职项目管理团队以及稳定的安装外包服务商队伍，能够有力保证满足客户对于项目交付的要求。公司集中批量建设交付能力较强，能够在短时间内跨区域完成客流分析系统的安装上线。

包括 BrickStream、索博克等在内的客流分析系统自主品牌还未建立起独立、完善的项目实施及运营维护体系。相比来说，公司在上海总部设有运维管理中心，在全国各大区域（东北、华北、华东、华南、西南、西北、华中）设有区域分支机构及部分服务网点，并配有专业技术见长、行业经验丰富的运营服务团队，截至 2016 年 6 月 30 日，公司运维人员达到 213 人，超过公司员工总数的 50%。覆盖面广、体系健全、功能齐备的运营服务网络体系是提升客户满意度和保持客户黏性的重要保障，也是体现客流分析行业内企业竞争能力强弱的重要影响因素。

业务专注优势、产品及技术优势、项目交付及运营服务优势是公司客流分析系统赢得细分市场较高市场占有率及保持较高水平毛利率的核心优势及保障。

从行业发展状况及竞争态势而言，国内客流统计分析市场是在电商快速发展、线下商业面临经营困境的大背景下伴随移动互联网、O2O 和大数据的风起云涌而逐步发展扩大起来的，属于新兴细分市场，参与者特别是专注于客流统计分析业务的公司还不多。竞争并不十分激烈的客流统计分析市场，为包括汇纳科

技在内的优秀专业化参与者提供了快速发展壮大、赢得高市场占有率和赚取较高收益的良机。

（五）其他利润表项目分析

1、期间费用分析

报告期内，公司期间费用的变动趋势与营业收入基本一致，2016年1-6月期间费用占比相对较高，主要系公司营业收入季节性特征较为明显、而费用支出相对比较平滑所致。具体情况如下：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度
	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)
销售费用	1,124.72	-	2,455.01	44.67	1,696.96	75.74	965.62
管理费用	1,918.51	-	3,912.17	24.02	3,154.53	32.86	2,374.27
财务费用	-55.77	-	-242.47	0.81	-240.53	323.47	-56.80
期间费用合计	2,987.46	-	6,124.71	32.83	4,610.96	40.45	3,283.09
营业收入	4,631.81	-	13,500.57	19.43	11,303.79	31.98	8,564.57
销售费用占营业收入的比重 (%)	24.28		18.18		15.01		11.27
管理费用占营业收入的比重 (%)	41.42		28.98		27.91		27.72
财务费用占营业收入的比重 (%)	-1.20		-1.80		-2.13		-0.66
期间费用占营业收入的比重 (%)	64.50		45.37		40.79		38.33

（1）销售费用

销售费用	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
工资与社保	848.78	75.47	1,949.14	79.39	1,099.29	64.78	580.25	60.09
差旅费及交通费	141.97	12.62	299.43	12.20	314.83	18.55	194.63	20.16
其他	133.98	11.91	206.44	8.41	282.83	16.67	190.74	19.75
合计	1,124.72	100.00	2,455.01	100.00	1,696.96	100.00	965.62	100.00

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司销售人员薪酬分别为 580.25 万元、1,099.29 万元、1,949.14 万元和 848.78 万元，整体上呈现快速增长的趋势。2014 年度销售人员薪酬较 2013 年度增长了 519.04 万元，增幅为 89.45%，主要

是因为公司业务处于快速增长期，公司营销人员增长较多，使得销售人员薪酬出现较大幅度的增长。2015 年末，销售人员薪酬较 2014 年末增长了 849.85 万元，增幅为 77.31%，主要是因为随着公司业务规模的扩张，公司销售人员及销售支持人员逐步增加，从而使得人员工资不断增长。

2016 年 1-6 月，公司销售人员薪酬为 848.78 万元，占销售费用总额的比例为 75.47%，与 2015 年度较为接近。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司销售人员发生的差旅费及交通费分别为 194.63 万元、314.83 万元、299.43 万元和 141.97 万元。2014 年度，因市场开拓力度的加大、销售人员数量的大幅增长，相应的差旅费及交通费较 2013 年度增长较多。2015 年度及 2016 年 1-6 月，差旅费及交通费并未出现大幅上升，一方面是因为 2015 年以来公司增加的销售及销售支持人员主要为运营维护人员。出于满足客户日常系统维护的需求、提升客户体验的考虑，公司运营维护人员为主要客户提供驻场服务，因此发生的差旅费及交通费并未随着员工数量的增多而大幅增长；另一方面，报告期内随着各项内部管理制度的建立完善，公司逐步加强了对成本费用的管理控制，从而使得差旅费及交通费未出现大幅增长。

报告期内，公司按照客流分析系统等工程项目归集、核算实际发生的设备、材料以及运费等各项成本费用，并在工程完工、客户验收后确认收入结转成本。因此，销售费用其他核算内容主要是销售人员培训、销售部门办公费、会议费等，并未包含运费。

（2）管理费用

管理费用	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
工资及社保	361.66	18.85	503.44	12.87	467.98	14.84	298.77	12.58
研发费用	811.56	42.30	1,661.14	42.46	1,273.51	40.37	972.34	40.95
咨询服务费	42.66	2.23	244.62	6.25	80.02	2.54	134.72	5.67
宣传费	78.13	4.07	337.31	8.62	158.15	5.01	115.78	4.88
差旅交通费	62.15	3.24	81.54	2.08	76.51	2.43	59.38	2.50
房租及物业费	227.95	11.88	558.62	14.28	602.26	19.09	310.67	13.08
员工培训费	141.42	7.37	125.00	3.20	120.34	3.81	168.77	7.11

折旧摊销费用	63.86	3.33	130.43	3.33	120.81	3.83	81.38	3.43
业务招待费	68.71	3.58	60.03	1.53	58.11	1.84	35.80	1.51
其他	60.41	3.15	210.04	5.37	196.85	6.24	196.67	8.28
合计	1,918.51	100.00	3,912.17	100.00	3,154.53	100.00	2,374.27	100.00

报告期内，公司管理费用主要包括研发费用、管理人员薪酬、房租及物业费等。报告期内，管理费用随着公司生产经营规模的扩大而逐期有所增加。其中，研发费用占管理费用的比例较高，报告期各期间，其占比分别为 40.95%、40.37%、42.46%和 42.30%。公司一贯重视技术研发，持续加大研发投入，提升公司研发实力。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司分别发生咨询服务费 134.72 万元、80.02 万元、244.62 万元和 42.66 万元，占管理费用的比例分别为 5.67%、2.54%、6.25%和 2.23%。报告期期内，公司咨询服务费主要为券商、会计师、律师服务费以及项目技术咨询费，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
项目技术咨询费	37.94	63.83	53.68	31.74
律师服务费	4.72	32.60	9.64	50.00
审计服务费	-	48.20	16.71	52.98
券商服务费	-	100.00	-	-
合计	42.66	244.62	80.02	134.72

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，项目技术咨询费分别为 31.74 万元、53.68 万元、63.83 万元和 37.94 万元。其中，2013 年度项目技术咨询费主要是国家创新基金项目咨询服务费等，2014 年度项目技术咨询费主要是和君人力资源管理咨询费等，2015 年度项目技术咨询费主要是信息化规划咨询服务项目咨询费等，2016 年 1-6 月项目技术咨询费主要是人事平台服务等。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司管理费用其他的发生额分别为 196.67 万元、196.85 万元、210.04 万元和 60.41 万元，占管理费用的比例分别为 8.28%、6.24%、5.37%和 3.15%，主要包括办公费、会议费、通讯费等费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016.06.30	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
办公费	30.15	81.44	59.93	54.98
会议费	-	26.11	27.25	23.95
通讯费	9.75	20.42	19.49	38.68
汽车费用	-	16.08	15.94	11.66
Zspace 费用	0.91	12.98	-	-
人事服务费用	10.35	20.60	44.22	17.34
招聘费用	-	7.61	7.67	1.44
团队建设	2.99	14.65	12.70	9.55
水电管理费	-	4.99	3.92	2.76
装修费用	-	2.96	-	29.86
其他	6.28	2.20	5.72	6.44
合计	60.42	210.04	196.85	196.67

(3) 财务费用

财务费用	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
利息支出	-	-	-	-	-	-	-	-
减：利息收入	61.73	-112.07	226.92	-93.58	245.05	-101.88	60.42	-106.38
加：汇兑损益	-2.11	3.83	-22.21	9.16	0.95	-0.40	0.31	-0.54
其他	8.76	-15.90	6.66	-2.74	3.58	-1.49	3.32	-5.84
合计	-55.08	100.00	-242.47	100.00	-240.53	100.00	-56.80	100.00

报告期内，公司财务费用主要包括利息收入、汇兑损益和手续费等费用，其中主要是利息收入。报告期内，公司未发生利息支出。

(4) 公司报告期内期间费用占收入比例与可比上市公司对比分析

报告期内，公司销售费用、管理费用等期间费用金额及其占营业收入的比例情况如下：

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
销售费用	1,124.72	24.28	2,455.01	18.18	1,696.96	15.01	965.62	11.27
管理费用	1,918.51	41.42	3,912.17	28.98	3,154.53	27.91	2,374.27	27.72

财务费用	-55.77	-1.20	-242.47	-1.80	-240.53	-2.13	-56.80	-0.66
期间费用合计	2,987.46	64.50	6,124.71	45.37	4,610.96	40.79	3,283.09	38.33
营业收入	4,631.81	-	13,500.57	-	11,303.79	-	8,564.57	-

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，可比上市公司达实智能、佳都科技、捷顺科技和科传股份期间费用及其占营业收入比重如下：

项目	2016 年 1-6 月									
	达实智能		佳都科技		捷顺科技		科传股份		平均值	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
销售费用	6,771.88	6.82	7,566.04	7.76	3,753.11	14.65	545.41	18.58	4,659.11	8.27
管理费用	9,457.33	9.53	6,387.60	6.55	5,053.17	19.72	1,889.76	64.38	5,696.96	10.12
财务费用	-213.87	-0.22	328.35	0.34	-517.73	-2.02	-10.24	-0.35	-103.38	-0.18
期间费用合计	16,015.34	16.13	14,281.98	14.66	8,288.55	32.35	2,424.93	82.61	10,252.70	18.20
营业收入	99,275.48	100.00	97,449.55	100.00	25,620.83	100.00	2,935.52	100.00	56,320.35	100.00

2015 年度

项目	达实智能		佳都科技		捷顺科技		科传股份		平均值	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
销售费用	12,342.12	7.21	17,365.37	6.51	10,132.51	15.56	975.38	14.78	10,203.84	8.01
管理费用	12,919.47	7.55	16,041.75	6.01	11,706.29	17.98	2,874.58	43.55	10,885.52	8.55
财务费用	-1649.72	-0.96	1935.78	0.73	-1297.66	-1.99	-51.00	-0.77	-265.65	-0.21
期间费用合计	23,611.86	13.80	35,342.89	13.25	20,541.14	31.55	3,798.97	57.56	20,823.72	16.35
营业收入	171,130.87	100.00	266,716.64	100.00	65,103.27	100.00	6,600.19	100.00	127,387.74	100.00

2014 年度

项目	达实智能		佳都科技		捷顺科技		科传股份		平均值	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
销售费用	9,278.75	7.35	16,018.64	7.07	8,807.51	16.05	702.95	10.75	8,701.96	8.40
管理费用	9,112.93	7.21	12,528.98	5.53	9,781.57	17.83	2,454.70	37.53	8,469.54	8.18
财务费用	451.10	0.36	1376.70	0.61	-1874.43	-3.42	-50.46	-0.77	-24.27	-0.02
期间费用合计	18,842.79	14.92	29,924.32	13.21	16,714.65	30.47	3,107.19	47.50	17,147.24	16.56
营业收入	126,306.23	100.00	226,480.44	100.00	54,862.32	100.00	6,541.24	100.00	103,547.56	100.00

2013 年度

项目	达实智能		佳都科技		捷顺科技		科传股份		平均值	

	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
销售费用	7,488.79	7.40	15,097.77	7.14	8,513.59	18.47	795.75	13.19	7,973.97	8.74
管理费用	7,564.44	7.48	9,895.74	4.68	7,362.81	15.97	2,376.16	39.38	6,799.79	7.45
财务费用	-155.74	-0.15	1,393.74	0.66	-1,097.41	-2.38	-11.63	-0.19	32.24	0.04
期间费用合计	14,897.49	14.72	26,387.25	12.47	14,778.98	32.06	3,160.28	52.38	14,806.00	16.23
营业收入	101,189.27	100.00	211,541.65	100.00	46,100.14	100.00	6,033.35	100.00	91,216.10	100.00

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，可比上市公司销售费用占营业收入的比例分别为 8.74%、8.40%、8.01%和 8.27%，管理费用占营业收入的比例分别为 7.45%、8.18%、8.55%和 10.12%。

报告期内，公司销售费用、管理费用占营业收入比例高于可比上市公司达实智能、佳都科技、捷顺科技，低于可比上市公司科传股份。公司销售费用、管理费用相对较高，主要是由其业务特点决定的。目前国内“I65 软件与信息技术服务业”上市公司中没有与公司主营业务相同或相近的公司，上述可比上市公司与公司在主营业务、经营模式和客户结构等方面存在差异，导致公司销售费用、管理费用等期间费用与行业平均值并不一致。相对而言，在业务模式上与公司较为接近的科传股份，报告期内其销售费用占营业收入的比例分别为 13.19 %、10.75 %、14.78 %和 18.58 %，管理费用占营业收入的比例分别为 39.38 %、37.53 %、43.55 %和 64.38 %，期间费用占营业收入的比例均比较高，与公司较为接近。

公司销售费用主要为销售人员工资、差旅费等费用。2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司销售费用分别为 965.62 万元、1,696.96 万元、2,455.01 万元和 1,124.72 万元，占营业收入的比例分别为 11.27%、15.01%、18.18%和 24.28%，占比较高其逐期提升。与一般的软件企业不同，公司拥有遍布全国的销售及运营服务网络，并配备一定规模的人员，可以很好地协助公司总部执行区域销售开拓及项目运营维护等功能。报告期内，公司实施项目数量快速增长，且其力推的数据服务方式需要更多的一线销售及销售支持人员配合，使得相关人员数量增长较快。2013 年末至 2016 年 6 月末，销售支持人员分别达到 36 人、78 人、178 人和 213 人，这是销售费用上涨较快、占营业收入的比重不断上升的主要原因所在。

公司管理费用主要包括研发费用、管理人员薪酬、房租及物业费等，2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司管理费用分别为2,374.27万元、3,154.53万元、3,912.17万元和1,918.51万元，占营业收入的比例分别为27.72%、27.91%、28.98%和41.42%，总体比较平稳，2016年1-6月占比较高系公司营业收入季节性特征较为明显、而日常管理费用支出比较平滑所致。报告期内，研发费用及管理人员薪酬占管理费用的比例分别为53.53%、55.21%、55.33%和61.15%，为了吸引人才、增强员工积极性和凝聚力、不断提高员工回报，为了增强公司技术储备，提升公司竞争优势，报告期内公司研发投入不断提升。

2、资产减值损失

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
应收账款和其他应收款坏账损失	-135.66	155.79	261.30	195.78
存货跌价损失	-	-	-	-
合计	-135.66	155.79	261.30	195.78

报告期内，公司的资产减值损失主要为计提或转回的应收账款、其他应收款坏账准备，其计提和转回、转销的具体情况请见本节“十一、公司财务状况分析”之“（一）资产的主要构成及减值准备”之“4、主要资产减值准备情况”。

3、投资收益

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
交易性金融资产投资收益	-	-	-	158.20
可供出售金融资产处置收益	-	-	-	-12.00
子公司处置收益	-	16.87	-	-
长期股权投资权益变动损失	-31.70	-8.78	-	-
合计	-31.70	8.09	-	146.20

2013年，公司购买了部分人民币理财产品，将其作为交易性金融资产核算，并取得一定投资收益。

公司可供出售金融资产处置损失为转让汇纳软件15%股权时产生的损失。2013年10月16日，公司与自然人张韬签订《股权转让协议》，将公司持有的汇纳软件15%股权按审计后净资产（截至2013年9月30日，汇纳软件净资产为

20.02 万元，该净资产已经上海创联会计师事务所审计，并出具沪创专字（2013）第 Z0480 号专项审计报告）为基础作价 3 万元转让给张韬，投资损失 12 万元计入 2013 年度损益。该次股权转让完成后，公司不再持有汇纳软件股权。

2015 年 6 月，公司转让原持有的上海晖有智能控制科技有限公司 51% 股权，由此造成投资收益 16.87 万元。

2015 年 1 月，公司支付上海云加信息科技有限公司投资款 300 万元，作为长期股权投资的初始成本。该笔投资采用权益法核算，2015 年度及 2016 年 1-6 月分别确认投资损失 8.78 万元和 17.29 万元。2016 年上半年，公司支付北京码牛科技有限公司投资款 400 万元，作为长期股权投资的初始成本。该笔投资采用权益法核算，2016 年 1-6 月确认投资收益 0.94 万元。2016 年 2 月，公司支付南京千目信息科技有限公司投资款 225 万元，作为长期股权投资的初始成本。该笔投资采用权益法核算，2016 年 1-6 月确认投资损失 15.35 万元。

4、营业外收支

报告期内，公司营业外收支及其净额明细如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业外收入				
政府补助	309.08	1,114.31	1,031.46	814.33
其他	0.57	2.59	13.59	31.85
合计	309.65	1,116.90	1,045.05	846.18
营业外支出				
非流动资产处置损失合计	-	0.95	1.59	-
其中：固定资产处置损失	-	0.95	1.59	-
房租违约金	-	-	-	11.22
捐赠	-	38.38	-	2.90
其他	-	0.09	4.04	1.03
合计	-	39.42	5.63	15.15
营业外收支净额				
合计	309.65	1,077.48	1,039.42	831.03

报告期内，公司营业外收入主要为公司收到的软件企业增值税即征即退款项及其他政府补助，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
软件企业增值税即征即退	259.71	883.47	801.26	694.25
上海市小巨人（培育）	-	-	200.00	-
产学研科技成果	-	-	20.00	-
金山区科委科学技术奖金	-	-	10.00	-
金山财政教育经费补贴	-	47.80	0.20	10.14
金山财政局一事一议补贴	-	-	-	73.10
金山招商引资奖励	-	-	-	16.72
2013 年度区企业工程研究中心项目资助	-	-	-	15.00
专利补贴	-	0.84	-	3.25
上海商委中小企业开拓资金	-	-	-	1.87
长途运输车辆客流监控系统关键技术改造应用补助	-	50.00	-	-
中小企业发展专项资金	-	25.00	-	-
金山区改制上市专项资金	-	100.00	-	-
广州分公司番禺区财政局补贴	-	7.20	-	-
科技型中小企业技术创新基金	49.00	-	-	-
2012 年专利资助办法	0.37	-	-	-
合计	309.08	1,114.31	1,031.46	814.33

5、所得税

（1）所得税费用构成情况

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
当期所得税费用	0.15	534.54	903.63	371.16
递延所得税费用	82.78	-98.30	-91.21	-55.72
合计	82.93	436.24	812.41	315.43

公司采用资产负债表债务法对企业所得税进行核算，根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额，按照预期于相关资产实现或相关负债清偿当期所使用的所得税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。报告期内，公司递延所得税费用主要来自计提坏账准备产生的可抵扣暂时性差异。

报告期内，随着公司盈利能力的逐步提升，公司应纳所得额逐期有所增加。

2014年度企业所得税金额较高，还受到公司按要求对软件企业增值税即征即退收入计提企业所得税的影响。

(2) 应纳税所得额计算过程及主要纳税调整事项

① 母公司

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
本期利润总额①	465.11	4,233.40	4,160.97	3,005.14
加：纳税调整增加额②：	-561.42	159.98	2,464.06	334.67
业务招待费超支	46.43	23.77	33.46	52.90
税收滞纳金	-	0.09	-	-
计提坏账损失	-136.09	154.86	258.03	162.90
预提费用	-15.31	96.36	99.91	0.00
已计提未发放的工资	-456.45	-115.10	242.73	45.25
增值税即征即退补缴所得税	-	-	1,828.84	-
其他	-	-	1.08	73.61
减：纳税调整减少额③：	404.48	829.77	609.13	1,156.93
技术开发费加计扣除	404.48	829.77	609.13	473.59
增值税即征即退	-	-	-	683.34
减：弥补以前年度亏损④	-	-	-	-
本期应纳税所得额⑤=①+②-③-④	-500.79	3,563.62	6,015.89	2,182.89
本期适用的企业所得税税率⑥	15%	15%	15%	15%
本期应纳所得税额⑦=⑤*⑥	-	534.54	902.38	327.43
本期已预缴金额⑧	0.15	-	-	-
计入本期的上年所得税财政清算补（+）退（-）数⑨	-	-	-	43.73
当期所得税费用=⑩=⑦+⑧+⑨	0.15	534.54	902.38	371.16

② 晖有智能

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
本期利润总额①	-	-	-0.30	21.93
加：纳税调整增加额：	-	-	-	-
业务招待费超支	-	-	0.41	1.81
计提坏账损失	-	-	1.59	-

已计提未发放的工资	-	-	3.27	-
纳税调整增加额小计②	-	-	5.27	1.81
减：纳税调整减少额：	-	-	-	-
技术开发费加计扣除	-	-	-	12.58
不征税收入	-	-	-	10.91
纳税调整减少额小计③	-	-	-	23.49
减：弥补以前年度亏损④	-	-	-	0.25
本期应纳税所得额⑤=①+②-③-④	-	-	4.97	-
本期适用的企业所得税税率⑥	-	25%	25%	25%
本期应纳所得税额⑦=⑤*⑥	-	-	1.24	-
本期已预缴金额⑧	-	-		
计入本期的上年所得税财政清算补（+）退（-）数⑨	-	-		
当期所得税费用=⑩=⑦+⑧+⑨	-	-	1.24	-

③ 深圳汇纳

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
本期利润总额①	-35.16	-77.35	-122.39	-65.98
加：纳税调整增加额：	-	-	-	-
业务招待费超支	0.06	0.24	-	0.25
计提坏账损失	1.27	0.93	0.60	-3.07
纳税调整增加额小计②	1.33	1.17	0.60	-2.82
减：纳税调整减少额：	-	-	-	-
纳税调整减少额小计③	-	-	-	-
减：弥补以前年度亏损④	-	-	-	-
本期应纳税所得额⑤=①+②-③-④	-35.16	-77.35	-122.39	-65.98
本期适用的企业所得税税率⑥	25%	25%	25%	25%
本期应纳所得税额⑦=⑤*⑥	-	-	-	-

6、纳税情况分析

报告期内，公司主要税种的纳税情况如下：

（1）增值税纳税情况

单位：万元

期间	期初余额	本期应交金额	本期已交金额	期末余额

2016 年 1-6 月	331.54	496.95	591.42	237.07
2015 年度	272.89	1,520.49	1,461.85	331.54
2014 年度	195.15	1,362.35	1,284.60	272.89
2013 年度	358.96	929.53	1,093.34	195.15

报告期内已交增值税金额明细如下：

单位：万元

缴纳主体	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
汇纳科技	586.09	1,431.83	1,265.55	1,072.84
晖有智能	-	-	19.05	19.60
深圳汇纳	5.33	30.02	-	0.90
合计	591.42	1,461.85	1,284.60	1,093.34

（2）营业税纳税情况

单位：万元

期间	期初余额	本期应交金额	本期已交金额	期末余额
2016 年 1-6 月	3.82	2.28	6.10	-
2015 年度	3.12	19.11	18.41	3.82
2014 年度	0.04	16.48	13.41	3.12
2013 年度	0.08	2.26	2.30	0.04

公司及各子公司具体缴纳情况如下表所示：

单位：万元

缴纳主体	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
汇纳科技	6.10	18.41	13.41	2.30
晖有智能	-	-	-	-
深圳汇纳	-	-	-	-
合计	6.10	18.41	13.41	2.30

（3）企业所得税纳税情况

单位：万元

期间	期初余额	本期应交金额	本期已交金额	期末余额
2016 年 1-6 月	485.56	0.15	474.99	10.72
2015 年度	901.20	533.31	948.95	485.56
2014 年度	238.53	904.32	241.65	901.20
2013 年度	188.76	374.14	324.36	238.53

公司及各子公司具体缴纳情况如下表所示：

单位：万元

缴纳主体	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
汇纳科技	474.99	948.95	241.65	324.36
晖有智能	-	-	-	-
深圳汇纳	-	-	-	-
合计	474.99	948.95	241.65	324.36

（六）季节性因素对公司业绩的影响分析

公司客流分析系统等产品及服务主要应用于线下商业实体，包括百货商场、购物中心、零售连锁店等。线下商业实体的信息化投资通常会具有较强的年度计划性，信息化建设项目预算及招标等决策程序通常在每年的上半年做出，下半年才能开工建设。再加上春节假期等客观因素的影响，公司多数合同于下半年才能达到收入确认条件，从而导致公司收入和利润上半年较少，下半年较多。公司经营业绩呈现较强的季节性波动特征。

最近三年，公司第四季度确认收入占全年收入的比例均在50%左右。2016年1-6月，公司实现营业收入4,631.81万元，实现归属于母公司股东的净利润347.85万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润305.33万元。从历史经营情况来看，公司上半年盈利能力指标年化后低于全年的情况一直存在。

项目	全年预测	上半年	全年	上半年
年份	2016 年度		2015 年度	
营业收入（万元）	16,991.42	4,631.81	13,500.57	2,993.91
净利润（万元）	4,849.28	347.85	3,715.74	-439.23
年份	2014 年度		2013 年度	
营业收入（万元）	11,303.79	2,075.42	8,564.57	2,457.46
净利润（万元）	3,226.03	-294.98	2,634.83	464.90

注：除2016年1-6月之外，上半年相关数据均为未经审计数。

同比来看，公司2016年上半年实现收入均高于最近三年半年度的营业收入；2014年上半年及2015年上半年为净亏损，2016年上半年实现盈利，仅略低于2013年上半年的净利润。从半年度经营业绩来看，2016年上半年同比呈现趋好态势，营业收入和净利润绝对值较低符合公司经营业绩季节性特征，同比不存在显著下

滑的情形。

十三、现金流量分析

(一) 现金流量情况及变动分析

报告期内，公司的现金流情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	516.14	631.08	1,142.04	643.98
投资活动产生的现金流量净额	-618.60	-690.14	-165.11	-108.49
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	-
汇率变动对现金及现金等价物的影响	0.15	0.22	-0.95	-
现金及现金等价物净增加额	-102.30	-58.84	975.97	535.49
期末现金及现金等价物余额	9,169.57	9,271.88	9,330.72	8,354.75

1、经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	7,094.51	13,416.55	9,872.65	7,471.60
收到的税费返还	259.71	883.47	801.26	694.25
收到其他与经营活动有关的现金	62.67	488.32	529.85	585.71
经营活动现金流入额	7,416.89	14,788.35	11,203.76	8,751.57
购买商品、接受劳务支付的现金	2,249.09	5,410.59	3,765.71	2,792.42
支付给职工以及为职工支付的现金	2,548.56	3,743.23	2,803.76	1,703.06
支付的各项税费	1,024.46	2,589.05	1,688.30	1,638.85
支付其他与经营活动有关的现金	1,078.64	2,414.40	1,803.96	1,973.27
经营活动现金流出额	6,900.75	14,157.27	10,061.73	8,107.59
经营活动产生的现金流量净额	516.14	631.08	1,142.04	643.98
净利润	347.85	3,695.62	3,225.87	2,645.66
营业收入	4,631.81	13,500.57	11,303.79	8,564.57
营业成本	1,573.21	3,987.48	3,261.46	2,996.84
销售收现比	1.53	0.99	0.87	0.87

注：销售收现比=销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入

报告期内，随着公司生产经营规模的不断扩大，销售商品、提供劳务收到的现金也逐年增加。报告期各期间，销售商品、提供劳务收到的现金分别为7,471.60万元、9,872.65万元、13,416.55万元和7,094.51万元，与同期营业收入的比例分别为0.87、0.87、0.99和1.53，销售收现能力较强。

2014年度公司经营活动产生的现金流量净额为1,396.74万元，比2013年度增加了752.76万元，主要变动的项目有：①公司2014年度营业收入比2013年度增加了2,739.22万元，应收账款周转率保持基本稳定，销售商品、提供劳务收到的现金同比增加2,401.05万元；②随着经营规模的扩大，公司2014年度营业成本同比增长3,261.46万元，2014年末存货余额比2013年末增长557.65万元，应付账款比2013年末增长29.19万元，预付账款比2013年末减少176.29万元，综合导致公司2014年度购买商品、接受劳务支付的现金比2013年度增加973.29万元；③因员工人数及平均工资增加，公司2014年度支付给职工以及为职工支付的现金比2013年度增加1,100.71万元。

2015年度公司经营活动产生的现金流量净额为631.08万元，较2014年度有所下降，主要原因在于因经营规模持续扩大，“购买商品、接受劳务支付的现金”和“支付给职工以及为职工支付的现金”增加较多所致。

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
收到的政府补助	0.93	230.84	74.20	437.08
利息收入	61.73	226.92	245.05	60.42
收到的往来款及其他	-	30.57	210.60	88.21
合计	62.67	488.32	529.85	585.71

报告期内，公司支付的其他与经营活动有关的现金如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
研发费用	286.30	577.31	403.98	361.45
咨询服务费	15.06	244.62	80.02	110.72
市场费用	78.13	337.31	334.12	115.78
差旅交通费	204.12	380.97	391.34	254.01
房租及物业费	266.19	558.62	347.55	310.67

培训费	141.42	141.71	120.34	168.77
业务费	68.71	145.08	58.11	35.80
其他	18.72	28.77	68.49	616.07
合计	1,078.64	2,414.40	1,803.96	1,973.27

报告期内各期，公司净利润与经营活动产生的现金流量金额之间的差异情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
净利润	347.85	3,695.62	3,616.74	2,645.66
加：资产减值准备	-135.66	155.79	261.30	195.78
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	60.64	121.18	95.75	26.97
无形资产摊销	112.36	224.71	221.18	221.76
长期待摊费用摊销	1.50	2.68	255.76	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-	0.95	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	1.59	-
财务费用（收益以“-”号填列）	0.15	-	0.95	0.31
投资损失（收益以“-”号填列）	31.70	-8.09	0.00	-146.20
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	82.78	-98.30	-91.21	-55.72
存货的减少（增加以“-”号填列）	-781.35	-215.22	-557.65	-214.04
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	858.97	-3,974.88	-2,735.45	-2,628.75
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-62.79	726.65	718.66	598.22
经营活动产生的现金流量净额	516.14	631.08	1,142.04	643.98

2、投资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
收回投资收到的现金		-	-	100.00
取得投资收益所收到的现金		-	-	158.20
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	51.00	-	-	3.00

投资活动现金流入小计	51.00	-	-	261.20
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	44.60	216.80	165.11	369.69
投资支付的现金	625.00	450.00	-	-
支付其他与投资活动有关的现金		23.34	-	-
投资活动现金流出小计	669.60	690.14	165.11	369.69
投资活动产生的现金流量净额	-618.60	-690.14	-165.11	-108.49

报告期各期间，公司投资活动产生的现金流净额分别为-108.49万元、-165.11万元、-690.14万元和-618.60万元，均为负数，主要原因在于公司近几年正处于快速发展阶段，购置办公设备及运输工具以及投资南京圈圈、上海云加、北京码牛和南京千目等事项产生了部分投资活动现金流出。

3、筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-	-

报告期内，公司未发生筹资活动。

（二）资本性支出情况及对现金流量的影响

从资产结构看，公司“轻资产”特征较为明显，主要原因是软件与信息技术服务类公司对于机器设备、土地和厂房等固定资产、无形资产的依赖程度较低。公司目前没有自有土地使用权和房屋建筑物，主要经营场所通过租赁方式使用。

报告期内，公司资本性支出主要为购置办公设备及运输工具、增资南京圈圈和上海云加等对外投资事项产生的支出，报告期各期间，资本性支出分别为369.69万元、419.82万元、690.14万元和669.60万元，公司资本性支出导致的投资活动现金流出不会对公司的稳健经营造成重大影响。

（三）未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

公司未来重大资本性支出主要为本次发行股票募集资金投资的建设项目支出 66,580 万元。有关募集资金拟投资项目的具体情况参见本招股说明书“第十节募集资金运用”之“一、募集资金运用的基本情况”。

十四、公司财务状况和盈利能力的未来趋势

（一）影响公司经营业绩的主要因素

公司在细分市场领域竞争能力较强，市场占有率高，报告期内持续健康发展，目前已经具备了较强的抗风险能力。

公司未来经营业绩和盈利能力能否持续和稳定主要受到以下因素的影响：

1、行业未来发展状况的影响

公司主要业务为视频客流分析系统在商业零售领域的推广与布局，营业收入主要来源于客流分析系统的销售及相关服务，客流分析系统细分市场本身及下游实体零售行业未来的发展状况将对公司销售额及盈利能力产生重要的影响。

客流分析系统行业未来仍将保持较快的发展速度，对客流分析系统的需求将不断增长。近几年，伴随着网络零售的飞速发展，线下零售企业均面临着电商等线上销售业态带来的挑战和压力，传统的线下零售企业需要谋求经营模式的转型，结合自身线下服务的优势，寻求线上线下的融合和突破。而从现有情况来看，目前已经布设视频客流分析系统的线下零售企业多为行业内管理意识较强的高端商业零售企业，比如万达地产、龙湖地产、银泰集团、恒隆地产等，部分传统的商业零售企业尚未充分意识到客流数据在商场日常运营中的重要作用，这些企业都是公司的潜在客户，如充分挖掘可使公司的业绩有较好的增长。

为了保持销售业绩稳定增长，巩固并提升市场竞争优势，公司将继续围绕线下消费行为数据分析这一主线，在客流分析系统硬件设施广泛布局及数据报表分析系统成熟应用的基础上，积极探讨客流分析系统硬件设施推广模式的创新，在系统销售方式的基础上逐步推行数据服务方式，并通过自我积累及数据合作等多种方式积极构建线下实体商业大数据平台，进行大样本、多角度的数据分析及延伸应用，营造线下实体商业大数据生态环境，以实现经营业绩和盈利能力。

2、产品销售价格变动的影响

产品销售价格是影响公司盈利能力的重要因素，受到市场竞争态势以及定价

策略等多重因素的影响。目前国内客流分析系统细分行业的竞争尚不激烈，客户在选择供应商时主要还是考虑系统的稳定性、准确率、后续维护服务的完善性等，对价格的敏感性相对较低。

公司凭借技术、售后、质量和品牌等方面的优势，目前已经具备了一定的议价能力，合理的产品利润空间能够得到保证。同时，公司主要产品的定价机制较为灵活，能够根据实际成本、市场供求关系等因素及时做出调整，适应市场变化趋势。公司未来能否实现利润持续上升，很大程度上受到公司定价政策和产品价格的影响。公司产品的销售价格过高，则很可能会丧失一定的市场份额，超额利润可能无法长期保持；若价格过低，则不能保证原有的盈利水平，从而错过良好的市场机遇。

3、税收优惠政策的影响

根据财政部和国家税务总局于2011年10月13日发布的财税[2011]100号《关于软件产品增值税政策的通知》，公司销售其自行开发生产的嵌入式软件产品，按17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。因增值税即征即退优惠政策，公司2013年、2014年、2015年和2016年1-6月分别确认经常性收益694.25万元、801.26万元、883.47万元和259.71万元，占各会计期间利润总额的比例分别为23.45%、19.84%、21.38%和60.29%。

公司于2012年9月23日取得证书编号为GR201231000194的高新技术企业证书，有效期三年；于2015年10月30日取得证书编号为GR201531000455的高新技术企业证书，有效期三年。根据企业所得税法的相关规定，公司报告期内享受减按15%税率缴纳企业所得税的税收优惠。此外，公司还享受技术开发费加计扣除的企业所得税优惠政策。

如国家相关税收优惠政策发生变化，或公司在未来不能满足相关税收优惠政策条件，公司将不能继续享受软件企业增值税即征即退政策和企业所得税优惠税率等优惠政策，进而直接影响公司的经营业绩与盈利能力。

从行业发展趋势看，公司是移动互联网、大数据和O2O时代商业发展的助推者与受益者，所处线下消费行为分析行业发展前景良好，市场空间广阔，为公司成长提供了良好的市场机遇。考虑到目前公司在客流分析细分市场较高的市场占有率及快速发展势头，在未来可预见期间内，客流分析系统的销售价格不会出现

大幅度下滑。税收优惠政策是国家为了鼓励高科技企业的发展而制定，结合国家大力发展创新技术的战略规划，在未来可预见期间内税收优惠政策不会出现重大不利于公司的变化，公司保持高新技术企业资格的可能性也较高。

综合考虑上述因素，公司经营业绩将伴随行业发展和企业自身成长而稳步提升，公司具有持续盈利能力。

（二）财务状况趋势

报告期内公司经营规模不断扩大，营业收入持续增长，财务状况良好，主营业务突出，综合毛利率维持在较高水平，盈利能力较强。

1、资产状况趋势

募集资金到位以后，公司资产规模将出现较大幅度的增长。同时，随着募集资金投资项目的实施，预计今后几年公司的固定资产规模将保持较快速度的增长，固定资产在总资产中所占的比重将会上升，公司研发能力和盈利能力将进一步提升。

2、负债状况趋势

募集资金到位以后，公司资产负债率将继续降低、流动比率和速动比率将显著提高，资产结构将进一步得以优化。

3、股东权益趋势

公司近年来业务发展很快，拟通过公开发行股票以募集资金的形式扩大公司的规模和市场影响力。募集资金到位后，公司股东权益规模将明显增大。

（三）盈利能力未来趋势

基于公司在细分行业、研发和客户基础等方面确立的竞争优势，公司有能力应对未来市场的竞争，已具备了稳定的盈利能力，具体分析如下：

1、外部市场环境为公司未来盈利能力持续增长提供了重要支撑

大数据处理技术的诞生和持续进步为线下零售商业提供了“从线下到线上”的契机。以线下消费行为习惯“大数据”作为媒介，商家和消费者之间既有的信息不对称格局将在很大程度上被打破，商场将能够做到个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而消费者也将具备更好的体验。正是因为大数据的出现，线下零售行业才具备了与移动互联网深度融合的可能。目前商业零售行业中90%左右的消费仍然集中于线下，而线下消费所拥有的数据量也无疑更大内涵也更丰

富。综上所述，随着移动互联网和大数据的结合，O2O已经成为不可阻挡的潮流。O2O就是在移动互联网时代，以大数据为依托，实现线上线下相互融合、提升消费的新商业模式。在这种外部市场环境下，公司未来的经营规模和盈利能力将得以持续增长。

2、创新的业务模式带动业务的增长

未来一段期间内，公司的业务模式将在系统销售方式基础上逐步推行数据服务方式，这也是行业发展的必然趋势。在该种模式下，公司将为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或数据开通费用）甚至免费建设（或开通）。但如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。在这种模式之下，潜在客户对于客流分析系统的接受度预计将大幅提升。

伴随公司客流分析系统业务模式的调整，公司拟将建设大数据服务平台。大数据服务平台建成之后实行的按需交付云交付模式，能够为线下商业实体提供高性价比、便捷的数据服务，满足其基本的数据需求，进而为公司带来直接的数据分析服务收益。平台将支持移动互联网应用，利用大数据平台获取的顾客消费行为数据和数据挖掘，帮助商家或应用提供者为其客户提供更好的个性化服务体验，实现数字化精准营销和真正的O2O，助力客户获得竞争优势和商业成功。在公司自主数据采集之外，大数据服务平台还可基于平台商业数据的独特性和规模化优势，寻求广泛的数据合作机会，统筹自主采集、行业数据合作、积极参与智慧城市建设等多种方式，积极拓展数据规模。平台建成之后将改变目前线下商业实体数据维度偏少的状况，借助优秀的大数据处理技术，服务于更多大型商业集团客户的项目建设和咨询服务，深入挖掘包括商圈、城市、行业等在内的商情指数、客情指数等，为商家、政府和社会提供持续的增值数据应用与服务，带来高附加值业务和新的利润增长点。

3、建立研发中心，提升自主创新能力和企业核心竞争力

公司本次募集资金投资的“技术研发中心扩建项目”是为改善公司研发条件、增强研发能力而提出，将在整合公司现有研发资源的基础上对技术研发中心进行扩建。项目完成后，将根据公司战略开展系统性、前瞻性研究，完成新技术研究、

新产品开发、解决运营管理中的技术难题以及对外技术合作等工作，持续提升公司技术创新能力和核心竞争力。

（四）实体商场受到电子商务冲击、景气度下滑对公司主营业务的影响

近些年来，随着电子商务和移动互联网的快速崛起，线下实体商业面临着巨大市场冲击，谋求转型成为必然选择。电子商务凭借线上价格优势获取了大量顾客消费行为数据，通过大数据分析工具和手段，实现了数字化精准营销，并获得了巨大成功。而对于线下实体商业来说，通过获知自身相关的消费行为数据甚至所属生态环境的平台大数据而获取对消费者的深刻理解，并在此基础上进行分析与运用，科学决策、精准营销，把线上和线下的优势进行结合，让消费者在享受线上优惠价格的同时，又可享受线下贴身的服务，是其积极谋求转型的必经之路。

正是因为实体商场受到电子商务冲击、景气度下滑，才给包括公司客流分析系统在内的信息化建设产品及服务提供了发展的契机。近些年来，公司客流分析产品及服务的认知度、使用率及覆盖面均持续上升，在行业大环境方面的客观原因主要就是线下实体商业受电商冲击而积极求变的结果。

当然，实体商场受到电子商务冲击、景气度下滑可能会给包括公司在内的下游供应商带来回款风险。对此，公司已经积极采取措施予以应对，目前应收账款回收情况良好，风险可控。

十五、本次发行摊薄即期回报的分析及填补措施

为落实《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号），保障中小投资者知情权，维护中小投资者利益，公司董事会根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）的相关要求，就本次发行对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，即期回报摊薄对公司主要财务指标的影响及公司拟采取的填补措施具体如下：

（一）本次发行摊薄即期回报对主要财务指标的影响

本次发行前，公司总股本为 7,500 万股，按发行 2,500 万股计算，发行后总股本为 10,000 万股。公司本次发行不存在股东公开发售股份的情形。

本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将会相应增加，但募集资金产生经济效益需要一定的时间，投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度预计可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标预计可能将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

公司特此提醒投资者关注本次发行摊薄即期回报的风险。

（二）本次发行的必要性和合理性及募集资金投资项目与公司现有业务的关系、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

本次发行募集资金拟将用于“线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目”、“大数据服务平台建设项目”、“技术研发中心扩建项目”以及“运营服务网络扩建项目”。

关于本次发行的必要性和合理性以及公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况，请参见本招股说明书“第十节募集资金运用”的相关分析。

本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务，是公司依据未来发展规划做出的战略性安排。其中，线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目的实施有助于显著拓展公司视频客流分析系统的覆盖面，巩固公司在线下消费信息数据采集方面的领先优势；大数据服务平台建设项目的实施有助于公司打造服务于商业用户的大数据应用和分析综合性平台；技术研发中心扩建项目的实施有助于公司研发水平的提高和新产品及服务的推出；运营服务网络扩建项目的实施有助于提高公司的运营维护能力。

线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目和大数据服务平台建设项目分别侧重于数据统计端和数据分析应用端，其良性互动将有力巩固公司在线下消费行为数据分析领域的领先优势。技术研发中心扩建项目和运营服务网络扩建项目将分别在技术研发支撑和运营服务网络健全两个方面夯实公司持续发展的基础。总体来看，公司本次募投项目的实施将全面提升公司的综合竞争实力，有利于公司经营规模和行业地位的不断提升。

（三）公司本次发行摊薄即期回报的填补措施

本次发行可能导致投资者的即期回报被摊薄，考虑上述情况，公司将采取多种措施以提升公司的经营业绩，增强公司的持续回报能力。

1、公司现有业务板块运营状况及发展态势

从目前状况来看，消费者行为数据的采集与分析虽然已成为管理理念较为先进的线下零售企业日常运营中不可或缺的一部分，但整个线下商业实体商业的信息化程度还远远不够，线下商业尚未形成覆盖面广并良性循环的大数据生态环境。公司所处行业具有良好的发展前景。

公司紧抓行业发展的市场机遇，依靠产品技术创新、新产品开发、运维服务的完善，持续占有较高的市场份额，经营规模迅速扩大。2013年、2014年和2015年分别实现销售收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元，持续快速增长。公司产品及服务已基本覆盖诸如万达广场、龙湖天街、银泰中心、恒隆广场、龙之梦、新世界等知名百货商场和购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果、特力屋、艾格、彪马等品牌零售连锁店铺，已经成为线下客流数据分析领域的专业供应商，在行业内具有较强的综合竞争力。目前，公司视频客流分析系统在国内商业零售领域已有诸多实施案例，遍布全国多座城市，市场覆盖面广，市场占有率高。

公司是万达地产信息管理系统建设的重要合作伙伴。万达地产是全球商业地产行业的领军企业之一，持有物业面积规模全球排名前列。万达地产目前已在在全国多座城市开设商业综合体“万达广场”，在已经开业的将近200座万达广场中，由公司提供客流分析系统的万达广场数量占比超过3/4。此外，龙湖地产、银泰集团、恒隆地产等知名商家在全国各地所开设的百货商场、购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果等知名品牌零售连锁店铺，在客流统计与分析解决方案方面也主要采用公司所提供的客流分析系统。

关于公司现有业务板块运营状况及发展态势的具体信息，请参见本招股说明书“第六节业务与技术”的阐述与分析。

2、公司现有业务板块主要风险

关于公司现有业务板块的主要风险因素，请参见本招股说明书“第四节风险因素”。

3、公司提升经营业绩的具体措施

(1) 良好的行业前景提供市场机遇

以移动互联网为代表的新一代信息技术的迅速兴起和蔓延，正在极大程度上

重塑各个产业的生态链、改变甚至颠覆原有的商业模式，成为引领各领域持续深度创新不可或缺的重要动力和支撑，也在很大程度上改变着广大消费者的消费习惯和行为模式。就商业零售领域而言，移动互联网继 PC 互联网之后带来了网络零售市场的第二轮迅速扩张，进一步促进了电商的快速发展并培育出阿里巴巴、京东等巨头。相比而言，百货商场、购物中心、零售连锁专卖店、超市卖场等传统线下零售业则增速较缓，线下零售企业均面临着经营模式转型的挑战和压力。线下零售商业通过“触网”来寻求新的发展空间，实现传统业态与移动互联网的深度融合已经刻不容缓。

大数据处理技术的诞生和持续进步为线下零售商业提供了“从线下到线上”的契机。以线下消费行为习惯“大数据”作为媒介，商家和消费者之间既有的信息不对称格局将在很大程度上被打破，商场将能够做到个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而消费者也将具备更好的体验。正是因为大数据的出现，线下零售行业才具备了与移动互联网深度融合的可能。目前商业零售行业中 90% 左右的消费仍然集中于线下，而线下消费所拥有的数据量也无疑更大内涵也更丰富。综上所述，随着移动互联网和大数据的结合，O2O 已经成为不可阻挡的潮流。O2O 就是在移动互联网时代，以大数据为依托，实现线上线下相互融合、提升消费的新商业模式。

O2O 要求商业企业利用实体渠道、电子商务渠道和移动电子商务渠道整合的方式，能够在任何时候、任何地点、任何方式给顾客提供无差别的购买体验。这一模式能够良好运转的核心是消费者在线上的消费行为数据（包括消费者自身信息、消费行为信息以及商品信息等）与其在线下的消费行为数据无缝对接。

而现在推行 O2O 碰到的最大瓶颈，就是线下商业实体数据的匮乏。具备较强实力的实体商业巨头（比如万达地产、龙湖地产等），已经开始着手大数据环境下的线下信息系统建设。而大量不同规模的线下商业实体，受制于管理体制、资金压力、传统信息系统根深蒂固等因素，无法获得准确有效的线下客流信息数据。而相对于自身掌握的数据及其维度，线下商业实体更需要的是基于更大环境（如行业、商圈、城市等）的数据，基于大样本、多维度的数据分析及挖掘应用才能真正为其引流增效、精准营销和精细化管理提供有效支持，才是 O2O 的应有之义。

公司专注于线下消费行为数据分析，以客流分析系统等线下消费信息数据采集传感器为载体，以商业实体大数据服务为手段，致力于构建连接实体商业的数据平台，营造线下实体商业大数据生态环境，推动线下智慧购物的科技创新，帮助线下实体商业实现转型和发展，帮助消费者提升线下购物体验。

总之，公司是移动互联网、大数据和 O2O 时代商业发展的助推者与受益者，所处线下消费行为分析行业发展前景良好，市场空间广阔，为公司成长提供了良好的市场机遇。

（2）创新的业务模式带动业务的增长

目前，线下实体商业信息化行业的业务模式仍是以系统销售方式为主，较高的系统建设投入，使得众多潜在用户转化周期相对加长，从而成为整个行业快速发展的瓶颈。与行业基本情况类似，公司客流分析系统的推广过去也主要采用系统销售的方式进行。该种模式下，对信息化建设认知和预算不足的线下商业实体在铺设客流分析系统方面就存在较大的阻力。

未来一段期间内，公司的业务模式将在系统销售方式基础上逐步推行数据服务方式，这也是行业发展的必然趋势。在该种模式下，公司将为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。在这种模式之下，潜在客户对于客流分析系统的接受度预计将大幅提升。

伴随公司客流分析系统业务模式的调整，公司拟将建设大数据服务平台。大数据服务平台建成之后实行的按需交付云交付模式，能够为线下商业实体提供高性价比、便捷的数据服务，满足其基本的数据需求，进而为公司带来直接的数据分析服务收益。平台将支持移动互联网应用，利用大数据平台获取的顾客消费行为数据和数据挖掘，帮助商家或应用提供者为其客户提供更好的个性化服务体验，实现数字化精准营销和真正的 O2O，助力客户获得竞争优势和商业成功。在公司自主数据采集之外，大数据服务平台还可基于平台商业数据的独特性和规模化优势，寻求广泛的数据合作机会，统筹自主采集、行业数据合作、积极参与智慧城市建设等多种方式，积极拓展数据规模。平台建成之后将改变目前线下商

业实体数据维度偏少的状况，借助优秀的大数据处理技术，服务于更多大型商业集团客户的项目建设和咨询服务，深入挖掘包括商圈、城市、行业等在内的商情指数、客情指数等，为商家、政府和社会提供持续的增值数据应用与服务，带来高附加值业务和新的利润增长点。

(3) 突出的行业地位促进市场份额增长

报告期内，公司紧抓行业发展的市场机遇，依靠产品技术创新、新产品开发、运维服务的完善，持续占有较高的市场份额，经营规模迅速扩大。2013 年、2014 年和 2015 年分别实现销售收入 8,564.57 万元、11,303.79 万元和 13,500.57 万元，持续快速增长。公司产品及服务已基本覆盖诸如万达广场、龙湖天街、银泰中心、恒隆广场、龙之梦、新世界等知名百货商场和购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果、特力屋、艾格、彪马等品牌零售连锁店铺，已经成为线下客流数据分析领域的专业供应商，在行业内具有较强的综合竞争力。目前，公司视频客流分析系统在国内商业零售领域已有诸多实施案例，遍布全国多座城市，市场覆盖面广，市场占有率高。

公司是万达地产信息管理系统建设的重要合作伙伴。万达地产是全球商业地产行业的领军企业之一，持有物业面积规模全球排名前列。万达地产目前已在在全国多座城市开设商业综合体“万达广场”，在已经开业的将近 200 座万达广场中，由公司提供客流分析系统的万达广场数量占比超过 3/4。此外，龙湖地产、银泰集团、恒隆地产等知名商家在全国各地所开设的百货商场、购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果等知名品牌零售连锁店铺，在客流统计与分析解决方案方面也主要采用公司所提供的客流分析系统。

由于线下消费者行为分析数据采集点一旦完成布局对下游客户将会形成较高的转换成本，以及客流分析产品品牌知名度和美誉度等影响因素的存在，行业多年的积淀所带来的数据入口价值将是先行者的天然竞争壁垒。公司致力于线下消费行为数据分析，自 2004 年成立以来一直专注于客流分析系统的开发与应用，是国内客流分析行业的先行者之一，在商业零售领域拥有十余年的行业经验，积累了大量的线下商户资源和客户消费行为数据。显著的市场先发和领先优势以及行业经验是公司持续增长的坚实基础。

(4) 领先的技术水平和研发能力为未来成长提供技术支撑

公司核心硬件产品及相关视频分析算法、数据应用平台均为自主研发。以视频分析技术为核心，嵌入式硬件产品为基础，公司可为商业零售、公共安全等行业提供线下顾客数量、顾客行为、顾客属性等数据的采集与分析。公司嵌入式客流分析系统终端基于运动目标智能跟踪与识别技术，并通过人工神经网络、关键特征匹配等算法和智能统计模型，对指定单个或多个视频监控区域客流进行视频监控、运动分析和特征分类，具备准确度高、稳定性强、灵敏度高、抗干扰能力强、双向方向判断以及扩展性强等多项技术特点。公司客流分析系统数据应用平台可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，可结合零售商其他经营销售数据，对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。公司积极拓展新的应用和数据采集方法，从市场实际需求出发，不断创新并推出一系列产品及解决方案，覆盖商业应用的多个领域，采集多样、大量的数据，为数据分析提供坚实基础。此外，公司正在着力构建的大数据存储与分析云平台，结合机器学习算法，可为数据挖据与分析提供更大的发展空间和扩展能力。总体来说，公司产品的技术指标、采集数据的种类、方案的完整性、系统的可扩展性等方面在业内处于领先地位。

公司专注于线下消费信息数据的采集与分析，并紧跟当前 O2O、“互联网+”的行业趋势，结合计算机视觉技术、嵌入式硬件设计以及大数据平台的建模与分析技术，通过不断的技术积累和创新，研发出了面向商业零售、公共安全等行业的一系列产品，为客户提供安装部署、视频采集与分析、数据采集、数据存储与管理、数据建模分析、设备运维等完整的“交钥匙”解决方案。公司以商业零售领域为核心市场，已形成了多条产品主线，具备多样数据的采集与分析能力，并可对所有采集数据提供融合分析，技术上具有架构灵活、性能稳定、集成度高、扩展性强、数据准确性高、分析指标齐全、报表丰富等特点。

公司紧跟技术发展前沿，结合商业领域对线下消费数据由“数据孤岛”到“数据联网”的发展需求，利用 Hadoop 大数据处理、云计算、大数据挖掘和预测技术，计划将基于视频技术的客流量数据、顾客行为数据、顾客属性数据，基于车牌识别和车辆识别技术的车流量、车位状态数据，以及其他消费者个体行为数据、商家自身业务系统数据、商圈数据进行整合分析，构建适合线下商业数据分析领

域的大数据平台，推动客户在 O2O、“互联网+”等方向上的创新和发展。

(5) 分布广泛的运营服务网络成为公司发展的有力触手

公司目前在上海总部设有运维管理中心，在全国各大区域（东北、华北、华东、华南、西南、西北、华中）设有区域分支机构及部分服务网点，并配有专业技术见长、行业经验丰富的运营服务团队，运营服务网络已经初步形成。公司正在着手通过上海总部运营管理系统改造、大区运营服务中心扩建以及地区运营服务网点的布设，形成覆盖面广、体系健全、功能齐备、三级联动的运营服务网络体系。建设完成后，公司将健全、完善全国性运营服务体系，从而能为客户提供更具个性化的产品与增值服务，并全面提升公司运营服务能力，为实现自身战略发展目标提供有力保障。

(6) 强大的核心团队为公司成长保驾护航

作为新兴朝阳产业，拥有一支经验丰富、技术过硬、能够前瞻性地洞察行业发展变化并较快做出恰当反应的核心团队，是企业是否能够持续健康发展的关键所在。公司在多年的研发和经营实践中，培养了一批经营管理人才、运营服务人才和研发技术人才，建立起了相对稳定的核心队伍，在经营管理、市场开拓、运营维护以及研究开发等方面积累了宝贵的实践经验，这也是公司得以持续健康发展的基石。

公司核心团队由董事长兼总经理张宏俊领军，由薛宏伟、刘宁（3617）、符宁、潘潇君、杨进参等人组成，综合学历水平高，年龄结构合理，行业经验丰富，敬业精神强，均在公司服务多年。公司核心团队健全完整，覆盖管理、运营、工程、市场、技术、后勤保障等多个方面，各有专长又相互补充，经常性的讨论、分工与协作为公司发展提供了强有力的支撑。凭借核心团队的经验和能力，公司可以有效地把握行业方向，抓住市场机会，取得优良经营业绩。

4、保证募集资金有效合理使用，加快募集资金投资项目进度，提高资金使用效率

根据《公司法》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的专户存储、使用、用途变更、管理和监督进行了明确的规定。为保障公司规范、有效使用募集资金，本次发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金

用于指定的投资项目、定期对募集资金进行内部审计、配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

公司董事会已对本次发行募集资金投向“线下客流信息数据统计平台(一期)建设项目”、“大数据服务平台建设项目”、“技术研发中心扩建项目”及“运营服务网络扩建项目”的可行性进行了充分论证，募投项目符合产业发展趋势和国家产业政策，具有较好的市场前景和盈利能力。公司将抓紧进行本次募投项目的前期工作，统筹合理安排项目的投资建设，力争缩短项目建设期，实现本次募投项目的早日运营。

5、进一步完善利润分配制度，强化投资回报机制

公司已于 2015 年 5 月 20 日召开的 2014 年年度股东大会审议制定了公司上市后适用的《公司章程(草案)》及公司《上市后利润分配规划和计划》。根据《公司章程(草案)》及《上市后利润分配规划和计划》，公司已在其上市后适用的公司章程中，按照中国证监会对拟上市公司分红政策的相关要求对利润分配政策进行了明确，同时明确了本次发行上市后对新老股东合理权益的回报。

公司将严格依据《公司章程(草案)》和《上市后利润分配规划和计划》等规定进行利润分配，在符合《公司章程(草案)》和《上市后利润分配规划和计划》规定的情形下，制定和执行持续稳定的现金分红方案，并在必要时进一步完善利润分配制度特别是现金分红政策，强化投资者回报机制。

(四) 公司董事、高级管理人员对公司本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

为维护公司和全体股东的合法权益，保障公司本次发行摊薄即期回报采取的填补措施的切实履行，公司全体董事、高级管理人员作出如下承诺：

- 1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。
- 2、承诺对个人的职务消费行为进行约束。
- 3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。
- 4、承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

5、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

保荐机构认为：发行人关于本次发行摊薄即期回报的分析具备合理性，拟采取的填补即期回报措施及公司董事、高级管理人员所作出的承诺事项符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》等文件中关于保护中小投资者合法权益的精神。

十六、公司股利分配政策、实际股利分配情况

（一）报告期内公司的股利分配政策

1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的10%列入公司法定公积金。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。

2、公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

3、公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

4、公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

5、股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

6、公司持有的本公司股份不参与分配利润。

（二）报告期内公司实际股利分配情况

报告期内，公司未进行股利分配。

（三）本次发行前未滚存利润的分配安排

公司本次公开发行股票前的滚存利润由本次公开发行后的新老股东按持股比例共享。

（四）本次发行上市后的股利分配政策

根据《公司章程（草案）》，本次发行后公司的利润分配政策如下：

公司可以采取现金、股票或二者结合的方式分配利润。公司可以进行中期现

金分红。

公司主要采取现金分红的利润分配政策，即公司当年实现盈利，在依法提取法定公积金、任意公积金后进行现金分红；若公司营业收入增长快速，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在满足上述现金分红分配之余，提出并实施股票股利分配预案。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的可持续发展能力。公司利润分配预案由董事会提出，但需事先征求独立董事和监事会的意见，独立董事应对利润分配预案发表独立意见，监事会应对利润分配预案提出审核意见。利润分配预案经二分之一以上独立董事及监事会审核同意，并经董事会审议通过后提请股东大会审议。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。

在公司当年盈利且满足公司正常生产经营资金需求的情况下，公司应当采取现金方式分配利润。公司董事会应综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

重大资金支出或重大投资计划是指以下情形之一：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的50%；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的30%。

公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理

投资回报并兼顾公司的可持续发展。

公司将严格执行本章程确定的利润分配政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策尤其现金分红政策的，应以股东权益保护为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因；调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，须经董事会、监事会审议通过后提交股东大会批准，独立董事应当对该议案发表独立意见，股东大会审议该议案时应当经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过。股东大会进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

（五）公司股东分红回报规划及具体计划

根据《中华人民共和国公司法》、中国证券监督管理委员会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37号）、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等法律、法规和规范性文件的要求，公司为充分维护公司股东依法享有的资产收益权利，进一步明确和完善公司的利润分配政策，增加利润分配决策的透明度和可操作性，制定了《上海汇纳信息科技股份有限公司上市后利润分配规划和计划》。具体内容如下：

1、利润分配规划和计划制定考虑因素

公司着眼于长远和可持续发展，综合考虑了公司实际情况、发展目标，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划和机制，从而对利润分配作出制度性安排，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

2、利润分配规划和计划制定原则

公司利润分配规划和计划充分考虑和听取股东特别是中小股东的要求和意愿，在保证公司正常经营业务发展的前提下，坚持现金分红为主这一基本原则。在公司当年盈利且满足公司正常生产经营资金需求的情况下，公司应当采取现金方式分配利润。

3、利润分配规划和计划制定周期

公司至少每三年重新审阅一次本《利润分配规划和计划》，并由公司董事会结合具体经营数据，充分考虑公司目前盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段

及当前资金需求，制定年度或中期分红方案。

4、发行上市后三年内（含发行当年）的利润分配规划和计划

（1）公司利润分配政策的基本原则

公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报。公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的可持续发展能力。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

（2）利润分配的方式

按照股东持有的股份比例分配利润；可以采取现金、股票或二者结合的方式分配利润。公司可以进行中期现金分红。公司主要采取现金分红的利润分配政策，即公司当年实现盈利，在依法提取法定公积金、任意公积金后进行现金分红。

（3）现金分红的条件及比例

公司董事会应综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；

2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；

3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

重大资金支出或重大投资计划是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的50%；公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的30%。

公司原则上在每年年度股东大会审议通过后进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

（4）股票股利分配的条件

若公司营业收入增长快速，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在满足上述现金分红分配之余，提出并实施股票股利分配预案。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

（5）决策程序和机制

公司利润分配预案由董事会提出，但需事先征求独立董事和监事会的意见，独立董事应对利润分配预案发表独立意见，监事会应对利润分配预案提出审核意见。利润分配预案经二分之一以上独立董事及监事会审核同意，并经董事会审议通过后提请股东大会审议。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。

股东大会审议利润分配方案时，公司应为股东提供网络投票方式，通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利（或股份）的派发事项。

如公司当年盈利且满足现金分红条件，但董事会未按照既定利润分配政策向股东大会提交利润分配预案的，应当在定期报告中说明原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划，并由独立董事发表独立意见。

（6）公司利润分配政策的变更

公司将严格执行公司章程确定的利润分配政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策尤其现金分红政策的，应以股东权益保护为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因；调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，须经董事会、监事会审议通过后提交股东大会批准，独立董事应当对该议案发表独立意见，股东大会审议该议案时应当经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过。股东大会进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化是指：因国家法律、法规及行业政策发生重大变化，对公司生产经营造成重大不利影响而导致公司经营亏损；因出现战争、自然灾害等不可抗力因素，对公司生产经营造成重大不利影响而导致公司经营亏损；因外部经营环境或者自身经营状况发生重大变化，公司连续三个会计年度经营活动产生的现金流量净额与净利润之比均低于20%；中国证监会和证券交易所规定的其他事项。

十七、财务报告审计截止日后主要经营状况

（一）财务报告审计截止日后主要经营状况分析

立信会计师事务所对公司2016年第三季度财务报表进行了审阅，并出具了无保留结论的《审阅报告》（信会师报字[2016]第116583号）。公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员已出具专项声明，保证本公司2016年第三季度财务报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。公司董事长、主管会计工作负责人及会计机构负责人已出具专项声明，保证本公司2016年第三季度财务报告的真实、准确、完整。

公司以下2016年第三季度和2015年第三季度财务报表数据未经审计但已经立信会计师事务所审阅：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2016.09.30	2015.12.31
资产总计	25,530.20	23,765.79
负债总计	2,946.09	3,039.82
归属于母公司股东权益合计	22,584.11	20,725.97
股东权益合计	22,584.11	20,725.97

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2016年1-9月	2015年1-9月	同比变动
营业收入	9,582.72	6,858.42	39.72%

营业利润	1,449.70	497.34	191.49%
利润总额	2,036.54	1,070.66	90.21%
净利润	1,858.13	972.44	91.08%
归属于母公司股东的净利润	1,858.13	992.56	87.21%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,787.81	865.03	106.68%

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2016 年 1-9 月	2015 年 1-9 月
经营活动产生的现金流量净额	-949.99	-1,163.34
投资活动产生的现金流量净额	-681.81	-503.69
筹资活动产生的现金流量净额	-	-

4、非经营性损益的主要项目和金额

单位：万元

项 目	2016 年 1-9 月	2015 年 1-9 月
非流动资产处置损益	-	15.92
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	161.83	122.94
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.08	2.37
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-89.66	-
所得税影响额	1.94	13.69
合 计	70.32	127.53

5、主要经营情况

2016年1-9月，公司实现营业收入9,582.72万元，较上年同期增长39.72%，主要原因在于公司客流分析系统产品及服务的销售规模持续增长所致。

2016年1-9月，公司实现归属于母公司股东的净利润1,858.13万元，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润1,787.81万元，较上年同期出现较大幅度增长，主要原因在于公司客流分析系统等主要产品及服务销售规模不断上升、经营规模不断扩大所致。2016年1-9月，公司主要客户未发生重大变化，上游供应商亦未发生重大变化。

综上，2016年1-9月，公司经营状况良好，经营模式未发生重大变化，主要

客户和供应商较为稳定，整体经营环境未发生重大变化。

（二）发行人2016年1-6月经营情况与上年同期对比分析

公司2016年1-6月与2015年1-6月经营业绩对比如下：

单位：万元

项 目	2016 年 1-6 月	2015 年 1-6 月	变动比例
一、营业收入	4,631.81	2,993.91	54.71%
减：营业成本	1,573.21	832.69	88.93%
营业税金及附加	53.97	34.66	55.71%
销售费用	1,124.72	1,033.26	8.85%
管理费用	1,918.51	1,927.59	-0.47%
财务费用	-55.77	-122.11	-54.33%
资产减值损失	-135.66	-143.89	-5.72%
加：投资收益	-31.70	-	-
二、营业利润	121.13	-568.29	-121.31%
加：营业外收入	309.65	129.98	138.23%
减：营业外支出	0.00	0.84	-100.00%
三、利润总额	430.78	-439.15	-198.09%
减：所得税费用	82.93	0.08	103562.50%
四、净利润	347.85	-439.23	-179.20%
其中：归属于母公司所有者的净利润	347.85	-419.11	-183.00%
少数股东损益	-	-20.12	-100.00%

注：公司2016年1-6月财务数据已经立信会计师事务所审计，2015年1-6月财务数据未经审计。

公司经营业绩呈现出较为明显的季节性特征，上半年收入规模及盈利水平相对较低。2015年上半年、2016年上半年分别实现营业收入2,993.91万元和4,631.81万元，分别实现净利润-439.23万元和347.85万元，分别实现归属于母公司所有者的净利润-419.11万元和347.85万元。报告期内公司经营规模持续增长，从半年度经营业绩来看，2016年上半年同比呈现增长态势。

（三）发行人2016年全年经营业绩预测情况

2013年、2014年和2015年，公司分别实现营业收入8,564.57万元、11,303.79万元和13,500.57万元，分别实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利

润 2,395.09 万元、3,022.95 万元和 3,534.95 万元，收入规模和盈利水平持续增长。

结合2016年1-11月已实现经营业绩情况和在手订单执行情况，经公司管理层预测，发行人2016年度预计能够实现营业收入16,000~17,000万元，实现归属于母公司股东的净利润4,800~4,900万元、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润4,500~4,600万元（以上财务数据未经注册会计师审计或审阅）。2016年度，公司延续报告期内业绩持续增长的趋势，收入规模及盈利水平在2015年度的基础上继续提升。

第十节 募集资金运用

一、本次募集资金投资项目计划

（一）募集资金使用计划

经股东大会决议，公司拟公开发行不超过2,500万股境内人民币普通股（A股），所募集资金拟将用于以下项目的投资建设：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	拟使用本次募集 资金金额(万元)	项目备案文号
1	线下客流信息数据统计平台 (一期) 建设项目	48,080.00	17,527.33	金经备 20150120号
2	大数据服务平台建设项目	7,000.00		金经备 20150119号
3	技术研发中心扩建项目	8,000.00		西航天发 (2015) 62号
4	运营服务网络扩建项目	3,500.00		金经备 20150121号
合计		66,580.00		-

上述募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务，是公司依据未来发展规划做出的战略性安排。其中，线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目的实施有助于显著拓展公司视频客流分析系统的覆盖面，巩固公司在线下消费信息数据采集方面的领先优势；大数据服务平台建设项目的实施有助于公司打造服务于商业用户的大数据应用和分析综合性平台；技术研发中心扩建项目的实施有助于公司研发水平的提高和新产品及服务的推出；运营服务网络扩建项目的实施有助于提高公司的运营维护能力。

线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目和大数据服务平台建设项目分别侧重于数据统计端和数据分析应用端，其良性互动将有力巩固公司在线下消费行为数据分析领域的领先优势。技术研发中心扩建项目和运营服务网络扩建项目将分别在技术研发支撑和运营服务网络健全两个方面夯实公司持续发展的基础。总体来看，公司本次募投项目的实施将全面提升公司的综合竞争实力，有利于公司经营规模和行业地位的不断提升。

（二）实际募集资金量与项目投资需求出现差异时的安排

本次募投项目总投资为 66,580 万元，拟使用本次募集资金金额 17,527.33 万元。由于所募资金金额不足，在不改变拟投资项目的前提下，公司可对投资项目的拟投入募集资金金额进行调整，不足部分由公司自行筹措资金补充。如果募集资金到位时间与资金需求的时间要求不一致，公司可根据实际情况需要先行投入，待募集资金到位后予以置换。

（三）募集资金专户存储安排

公司 2014 年年度股东大会已经审议通过了《募集资金管理办法》。本次股票发行完成后，公司募集资金将存放于董事会指定的专项账户。

（四）公司董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

经分析论证，公司董事会认为：本次募集资金数额和投资项目与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，具备可行性。本次募集资金投资项目实施后，不会产生同业竞争或者对公司独立性不产生不利影响。

二、本次募集资金投资项目具体情况

（一）线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目

1、项目概况

公司计划投资 48,080 万元，于未来三年内在新增 1,500 家线下大中型商业实体（百货商场、购物中心、专业卖场等）及 40,000 家零售连锁店铺布设升级版的视频客流分析系统，与已有存量客流信息数据采集点一起，建成“汇纳科技线下客流信息数据统计平台（一期）”。

本项目是公司主要产品视频客流分析系统的拓展。通过实施该项目，公司将显著扩大线下客流信息数据统计覆盖面，进一步提升市场占有率和品牌影响力，夯实公司竞争优势。

2、项目必要性

（1）本项目实施迎合了移动互联网时代的市场需求，将能够推动大数据应用和 O2O 发展

以移动互联网为代表的新一代信息技术的迅速兴起和蔓延，正在极大程度上重塑各个产业的生态链、改变甚至颠覆原有的商业模式，成为引领各领域持续深

度创新不可或缺的重要动力和支撑，也在很大程度上改变着广大消费者的消费习惯和行为模式。就商业零售领域而言，移动互联网继 PC 互联网之后带来了网络零售市场的第二轮迅速扩张，进一步促进了电商的快速发展并培育出阿里巴巴、京东等巨头。相比而言，百货商场、购物中心、零售连锁专卖店、超市卖场等传统线下零售业则增速较缓，线下零售企业均面临着经营模式转型的挑战和压力。线下零售商业通过“触网”来寻求新的发展空间，实现传统业态与移动互联网的深度融合已经刻不容缓。

大数据处理技术的诞生和持续进步为线下零售商业提供了“从线下到线上”的契机。以线下消费行为习惯“大数据”作为媒介，商家和消费者之间既有的信息不对称格局将在很大程度上被打破，商场将能够做到个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而消费者也将具备更好的体验。正是因为大数据的出现，线下零售行业才具备了与移动互联网深度融合的可能。目前商业零售行业中 90% 左右的消费仍然集中于线下，而线下消费所拥有的数据量无疑更大，内涵也更丰富。综上所述，随着移动互联网和大数据的结合，O2O 已经成为不可阻挡的潮流。O2O 就是在移动互联网时代，以大数据为依托，实现线上线下相互融合、提升消费的新商业模式。

本项目建设能够形成更多更丰富的线下客流信息数据流量入口，迎合了移动互联网时代的市场需求，并将能够推动大数据的应用和 O2O 的发展。

（2）本项目实施有助于公司巩固和提升线下客流分析领域的市场领先地位

经过十余年的积累和发展，公司目前已经奠定了客流分析这一细分行业行业龙头的地位。公司视频客流分析系统已被国内众多知名商业地产、百货公司以及零售商用户所采纳，在全国多座城市拥有诸多大型购物中心、百货商场以及零售品牌和连锁店铺客户，其中包括万达广场、龙湖天街、银泰中心、恒隆广场、龙之梦、新世界等知名百货商场和购物中心，以及屈臣氏、耐克、苹果、特力屋、艾格、彪马等品牌零售连锁店铺。但对于移动互联网、大数据和 O2O 背景下的参与企业来说，“颠覆和被颠覆、超越和被超越”是永恒的主题。对于汇纳科技来说，同样面临蜕变和转型的挑战。

本项目将在新增 1,500 家线下大中型商业实体和 40,000 家零售连锁店铺布设视频客流分析系统，实施完毕后，公司视频客流分析系统的覆盖面将在现有基础

上得到明显扩大。本项目的顺利实施，无疑将有利于巩固和提升公司在线下客流分析领域的竞争优势和市场领先地位，进一步提升市场影响力，符合公司未来发展战略。

(3) 本项目实施是公司构建大数据服务平台的基础

公司计划建设的大数据服务平台，拟将遍布全国各地的线下实体商业的客流信息数据接入统一的云平台，并在此基础上进行数据处理、分析和应用等服务。

线下客流信息数据统计平台是公司拟着力构建的大数据服务平台的基础。本项目实施完成之后，公司客流分析系统在线下大中型商业实体的实施案例将明显增加，市场覆盖面将极具规模。线下客流信息数据统计平台建成之后，将能够产生持续、大样本、维度广的线下商业消费行为数据，从而为公司大数据服务平台提供足够的数据，是大数据服务平台良性运行和价值充分体现的基础，对于公司长远发展有着十分重要的意义。

3、项目可行性

(1) 视频客流分析系统的推广具有广阔的市场空间

商务部统计数据显示，2014 年国内消费市场全年实现社会消费品零售总额 26.2 万亿元，其中电子商务交易额同比增长 25%。而另一方面，联商网统计的《2014 年中国百货、购物中心单店销售排行榜》榜单显示，全国 150 家重点百货商场、购物中心 2014 年累计销售 3,018 亿元，较 2013 年下降 3.10%。包括百货商场、购物中心、零售连锁专卖店等传统线下商业零售业态正面临着前所未有的经营压力，亟须谋求经营模式的转型。充分挖掘消费者的需求，洞察消费者需求的变化，与消费者进行多维度、个性化的互动，在此基础上进行市场营销并促进消费者购买行为，成为线下零售企业的必然选择。作为能够从时间和空间等多个维度掌握客流信息的工具，视频客流分析系统无疑具有广阔的市场需求空间。

经过十余年的发展，我国线下大中型商业实体业态丰富，数量繁多，主要包括百货商场、购物中心、专业卖场等。仅从购物中心业态来看，2011 年底我国已开业购物中心 2,812 家，2014 年底已超过 4,000 家。从目前来看，安装客流分析系统的主要是经营理念能够与时俱进、信息化建设投入力度较大的百货商场和购物中心等，比如万达广场、龙湖天街等。受制于经营理念和预算支出等方面的限制，众多大中型商业实体尚未安装客流分析系统，市场空间巨大。从零售连锁

业态来看，我国各种类型的零售连锁店铺达数以百万计，客流分析系统的布局客观上同样具备广阔的空间。在零售业迅速发展的今天，新加坡、香港、日本、欧美等发达国家和城市 90%以上的大型商场及连锁商业网点已经在广泛使用实时客流分析系统。相比来说，我国线下实体商业客流分析覆盖率还很低，发展空间广阔。

(2) 公司客流分析系统业务模式的调整将为本项目提供有力支撑

目前，线下实体商业信息化行业的业务模式仍是以系统销售方式为主，较高的系统建设投入，使得众多潜在用户转化周期相对加长，从而成为整个行业快速发展的瓶颈。与行业基本情况类似，公司客流分析系统的推广过去也主要采用系统销售的方式进行。该种模式下，对信息化建设认知和预算不足的线下商业实体在铺设客流分析系统方面就存在较大的阻力。

未来一段期间内，公司业务模式将在系统销售方式基础上逐步推行数据服务方式，这也是行业发展的必然趋势。在该种模式下，公司将为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，将选择权交给客户。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。在这种模式之下，潜在客户对于客流分析系统的接受度预计将大幅提升。

公司客流分析系统业务模式的调整，是公司为构建线下实体商业大数据平台所作出的重要部署。在总结实践经验的基础上，公司会根据市场变化及自身资源情况适时推行，逐步扩大推广范围直至全面铺开，从而为本项目提供有力支撑。

(3) 公司丰富的行业经验为本项目的建设奠定了业务基础

公司在客流分析系统领域具备丰富的实践经验和足够的技术能力，能够保证本项目的顺利实施。

技术基础和保障方面，公司在客流分析系统领域已经形成了独立完全的自主知识产权，能够很好地保证该项产品的推广。此外，公司强有力的研发团队也形成了有力地支撑，能够迅速有效地处理项目推广过程中碰到的新的技术问题。

施工及运营维护团队方面，公司客流分析系统的施工主要采用外包形式，委托具备合格资质的施工队进行系统建设。经过多年在客流分析领域的实践，公司

已经与遍布全国的十余家施工队伍建立起了良好的长期合作关系。如果需要新增施工团队,也不存在实质性困难。公司在全国各大区域已经建起了运营服务网络,能够很好地支撑项目施工建设和售后服务。公司还计划对运营服务网络进行扩建。扩建完成后,公司运营维护团队将得到强有力壮大,可以更好地支持客流分析系统的推广建设。

原辅材料供应方面,本项目建设需要的原辅材料主要包括摄像头、分析设备、服务器、线材等,对此公司具备健全的供应商体系,不存在供应方面的障碍。

4、投资概算

(1) 建设内容

本项目为公司构建线下客流信息数据统计平台的第一期项目,建设内容包括新增客流信息数据采集点的建设和已有客流信息数据采集点的升级改造。其中新增部分覆盖范围包括 1,500 家线下大中型商业实体和 40,000 家零售连锁店铺,覆盖区域主要为我国大陆地区。升级改造部分主要系对公司已有客流信息数据采集点的摄像头进行升级改造,使之运营维护管理更加自动、便捷。

(2) 投资明细

本项目总投资 48,080 万元。项目建设期 3 年,投资明细主要包括客流采集设备、安装材料费用、安装人工费用、平台接入费等,具体内容如下:

序号	项目名称	金额(万元)	占比(%)
1	客流采集设备(客流采集探头、分析设备等)	20,000.00	41.60
2	安装材料费用(各种安装线材和辅材等)	6,725.00	13.99
3	安装人工费用(工程施工劳务外包支出)	8,425.00	17.52
4	平台接入费(接入大数据平台的费用)	2,850.00	5.93
5	基础设施投入(本地服务器及报表系统的架设)	8,705.00	18.11
6	其他(水电费、工程配合费等杂项费用)	1,375.00	2.86
合 计		48,080.00	100.00

(二) 大数据服务平台建设项目

1、项目概况

本项目是适应市场和技术发展趋势,巩固和提升公司在线下客流数据行业的竞争优势地位而提出的。根据公司业务开展和行业发展趋势需要,本项目拟建立以客流系统为基础,按需交付的云交付模式的大数据服务平台。云服务模式将极

大拓展客户资源，放大数据池，提升关键技术和服务能力。

本项目是公司把握住行业高速发展的战略机遇，利用公司市场优势和大数据处理技术快速发展的机遇，实现市场和技术突破的战略选择和重要决策。项目实施后将进一步提升公司产品的市场影响力和品牌影响力，极大增强软硬件技术水平和大型项目服务能力，构建数据中心并展开横向业务拓展，确保公司的竞争优势地位。项目建成后，围绕线下实体商业大数据平台，会逐渐形成一个完整的线下实体商业数据采集、数据分析、数据挖掘和数据应用的产业生态。

2、项目必要性

（1）本项目建设是线下实体商业转型与发展的客观需要

随着电子商务和移动互联网的快速崛起，线下实体商业面临着巨大市场冲击，举步维艰，转型迫在眉睫。电子商务凭借线上价格优势获取了大量顾客消费行为数据，通过大数据分析工具和手段，实现了数字化精准营销，并获得了巨大成功。而对于线下实体商业来说，推行O2O模式，把线上和线下的优势进行结合，让消费者在享受线上优惠价格的同时，又可享受线下贴身的服务，是其积极谋求转型的必经之路。

O2O要求商业企业利用实体渠道、电子商务渠道和移动电子商务渠道整合的方式，能够在任何时候、任何地点、任何方式给顾客提供无差别的购买体验。这一模式能够良好运转的核心是消费者在线上的消费行为数据（包括消费者自身信息、消费行为信息以及商品信息等）与其在线下的消费行为数据无缝对接。

而现在推行O2O碰到的最大瓶颈，就是线下商业实体数据的匮乏。具备较强实力的实体商业巨头（比如万达地产、龙湖地产等），已经开始着手大数据环境下的线下信息系统建设。而大量不同规模的线下商业实体，受制于管理体制、资金压力、传统信息系统根深蒂固等因素，无法获得准确有效的线下消费信息数据。而相对于自身掌握的数据及其维度，线下商业实体更需要的是基于更大环境（如行业、商圈、城市等）的数据，基于大样本、多维度的数据分析及挖掘应用才能真正为其引流增效、精准营销和精细化管理提供有效支持，才是O2O的应有之义。

总之，大数据服务平台的建设，是线下实体商业转型与发展的客观需要。

（2）本项目建设是实现公司使命和企业愿景的重要举措

公司自成立之初即致力于线下消费行为数据分析，“推动线下智慧购物的科

技术创新，构建连接实体商业的数据平台”是公司使命，“成为中国最大的线下消费数据提供商”系企业愿景。十余年来，公司客流分析系统（包括客流数据分析报表模块）在商业零售领域内的推广卓有成效，拥有多家百货商场、购物中心和零售连锁店的实施案例，市场覆盖面广，市场占有率高。而相比于线下数据采集传感器（客流分析系统等）的推广，公司在实体商业数据平台构建方面尚未有实质性进展。

实体商业数据平台的构建，一方面需要商业大环境的配合，另一方面则需要平台搭建者具备足够的市场覆盖面和市场影响力。从目前情况来看，商业大数据平台已经成为线下实体商业等市场参与者的必需，而十余年在线下实体商业的实践案例和技术储备也为公司着手构建线下实体商业大数据服务平台提供了支撑。作为国内最大的线下实体商业客流数据服务商，公司也有责任和义务用先进的技术和服 务引领行业发展方向，推动商业客流数据分析和价值挖掘，积极参与智慧商业、智慧城市的建设和服务。

总之，本项目建设既是线下实体商业利益相关者的客观需要，又是应对激烈的市场竞争、助力公司持续快速发展、进而实现公司使命和企业愿景的重要举措。

（3）本项目建设顺应了国家产业政策导向

商业大数据统计分析及挖掘应用隶属于软件和信息技术服务业，行业发展受到国家政策的大力支持。近年来，国务院及隶属各部委纷纷发布各项行业相关支持政策，引导与支持大数据相关产业的发展。目前，大数据已逐渐融入到智慧城市、公共安全、金融、交通和服务等各个领域，大数据国家战略已形成社会共识，商业客流是其中的重要部分，大有可为。

2015年3月5日，李克强总理在第十二届全国人民代表大会第三次会议上所做的《2015年中央政府政府工作报告》中指出：制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。同时还指出：要全面推进“三网”融合，加快建设光纤网络，大幅提升宽带网络速率，发展物流快递，把以互联网为载体、线上线下互动的新兴消费搞得红红火火。

2015年9月，国务院发布促进大数据发展行动纲要，立足我国国情和现实需要，将推动大数据发展和应用在未来5-10年逐步实现以下目标：打造精准治理、

多方协作的社会治理新模式；建立运行平稳、安全高效的经济运行新机制；构建以人为本、惠及全民的民生服务新体系；开启大众创业、万众创新的创新驱动新格局；培育高端智能、新兴繁荣的产业发展新生态。

本项目建设顺应了国家产业政策导向，建成之后将成为“互联网+”行动计划以及“以互联网为载体、线上线下互动的新兴消费”的重要实践。

3、项目可行性

(1) 基础技术的成熟以及公司在数据分析服务方面的经验积累，使得本项目的实施具备了技术层面的可行性

近年来，信息科技取得了飞速进步，信息处理和存储能力获得了成千上万倍的提升，网络接入方式也从有线连接的方式向高速无线连接的方式转变。网络带宽和大规模存储技术的持续发展，为大数据应用提供了方便、快捷、廉价的存储和传输服务。云计算再一次改变了数据的存储和访问方式，进一步降低了数据采集、存储、处理和访问的成本，大幅提升了效率。本项目建设需要配备的数据采集服务器集群、云端存储和发布服务器以及相应的软件服务等技术已经相当成熟，并处于快速发展完善之中。

作为客流分析系统的重要组成部分，公司客流数据分析报表模块已经推广应用多年，在数据处理、数据呈现、运维监控等方面积累了丰富的实践经验，这为本项目实施奠定了坚实的基础。为推进大数据服务平台建设，公司已经专门成立了总经理统筹领导、核心技术人员杨进参直接负责、相关部门人员共同协助参与的大数据服务中心，专门负责大数据平台的搭建、维护和运行等。

(2) 线下商业实体对于平台大数据的渴求，使得本项目实施具备了市场层面的可行性

大数据服务平台建成并运行的前提是有足够的线下客流等信息数据接入平台。面对电子商务的巨大市场冲击，线下商业实体迎来新的商业格局调整，谋求转型、推行O2O成为必需。而推行O2O的关键在于消费者行为数据的采集、分析和应用。线下商业实体不仅仅需要与自身相关的消费行为数据，更需要自身所属生态环境的平台大数据。对于大环境（如行业、商圈、城市等）数据的渴求，使得本项目实施具备充足的线下商业实体消费信息数据的接入。

根据公司自身业务拓展和行业发展趋势需要，本项目拟建立以客流系统为基

础、按需交付的云交付模式的大数据服务平台。项目建设将服务交付模式转变为按需交付的云交付模式，会快速、大量引入中小企业客户，为其提供高性价比、便捷的数据服务。越来越多商业实体的加入，会形成滚雪球和传帮带效应，扩大商业大数据服务平台的覆盖面，促进其良性循环。

（3）本项目具有广阔的市场前景，具备经济层面的可行性

大数据服务平台建成之后实行的按需交付云交付模式，能够为线下商业实体提供高性价比、便捷的数据服务，满足其基本的数据需求，进而为公司带来直接的数据分析服务收益。平台将支持移动互联网应用，利用大数据平台获取的顾客消费行为数据和数据挖掘，帮助商家或应用提供者为其客户提供更好的个性化服务体验，实现数字化精准营销和真正的O2O，助力客户获得竞争优势和商业成功。

在公司自主数据采集之外，大数据服务平台还可基于平台商业数据的独特性和规模化优势，寻求广泛的数据合作机会，统筹自主采集、行业数据合作、积极参与智慧城市建设等多种方式，积极拓展数据规模。平台建成之后将改变目前线下商业实体数据维度偏少的状况，借助优秀的大数据处理技术，服务于更多大型商业集团客户的项目建设和咨询服务，深入挖掘包括商圈、城市、行业等在内的商情指数、客情指数等，为商家、政府和社会提供持续的增值数据应用与服务，带来高附加值业务和新的利润增长点。

4、投资概算

（1）建设内容

本项目的建设内容主要包括大数据采集系统建设、大数据基础框架建设、大数据团队建设、大数据可视化及展示厅建设等，详细内容如下：

项目	内容
大数据采集系统建设	客流数据具有数据量大、高实时性和高并发特性；数据采集平台需要能够实现负载均衡、热备设计方案，保证平台的高可用性；建设内容包括数据采集服务器集群及其支持软件和服务
大数据基础框架建设	借助专业的云服务基础平台（基于 Hadoop 的成熟开源大数据平台）和专业的数据分析挖掘工具（数据建模、预测分析、数据可视化及数据发布工具等），自建大数据团队，进行关键业务数据处理

大数据团队建设	大数据平台建设需要专业的数据分析和挖掘人才队伍，一方面需要引进具有丰富大数据分析经验的人才，另一方面还必须配合具有丰富商业运营经验和业务知识背景的人才。大数据团队建设将以线下数据业务为基础，利用公司丰富的线下数据采集和应用经验，循序渐进地推进
大数据平台展示厅建设	集中展示大数据平台研发成果，作为数据平台服务业务宣传的窗口；同时展示厅可集中监控分布在不同位置的数据采集系统的工作状态

（2）投资明细

本项目总投资 7,000 万元。项目建设期 2 年，投资明细主要包括 IT 设备等硬件购置、服务器及商业软件服务、人力资源投入等，具体内容如下表所示：

序号	项目	内容	金额（万元）	占比（%）
1	硬件设备购置	IT 设备、办公设备购置等	1,135.00	16.21
2	软件购置	服务器、商业软件及服务	4,480.00	64.00
3	人力资源投入	人员招聘与培训、专家费用等	850.00	12.14
4	大数据展示厅建设	大数据研发成果展示平台	535.00	7.64
合计			7,000.00	100.00

（三）技术研发中心扩建项目

1、项目概况

作为技术创新导向的科技企业，公司目前已经积累了一定的研发资源，但分布比较分散且功能各有所侧重，并没有形成体系完整、功能健全的技术研发中心。

本项目是为改善公司研发条件、增强研发能力而提出，将在整合公司现有研发资源的基础上对技术研发中心进行扩建。项目完成后，将根据公司战略开展系统性、前瞻性研究，完成新技术研究、新产品原型开发试制、解决运营管理中的技术难题以及对外技术合作等工作，持续提升公司技术创新能力和核心竞争力。

2、项目必要性

（1）本项目建设是公司系统研发工作的客观需要

公司目前在上海总部设有硬件产品部，在广州和西安分别设有研发中心。其中，硬件产品部主要负责完成公司下达的硬件产品开发任务，广州研发中心主要侧重于基础算法的研究，西安研发中心主要聚焦在公司现有产品的完善和提升，以及新产品的试制开发方面。公司现有研发资源以具体职能为导向，比较分散，且侧重点各有不同。

本项目建设是改变公司研发现状、开展系统性研发工作的客观需要。扩建完成之后的技术研发中心将集分析算法研究、数据采集硬件设备研发设计、设备测试、嵌入软件开发、移动应用开发、知识产权管理于一体，实现组织架构由职能性结构向矩阵式结构的转变。技术研发中心还将建立产品线管理模式，打通售前、售中、售后、产品研发等各个环节，实现客户需求与研发工作的高效对接。

(2) 本项目建设是公司自身战略发展的客观需要

本项目建设立足于前瞻性研究的技术研发中心，将打造一个与公司高速增长相适应的研发平台，显著提高公司在线下数据分析产品的研发能力和创新能力。

软件和信息技术服务业的技术变革日新月异，公司需要紧跟行业技术发展步伐，保持技术领先优势。本项目建设是公司吸引人才、加快推动业务发展和科学技术成果转化，强化自主创新能力，提高盈利水平，提升企业品牌形象的战略选择。项目实施后，公司能极大地提高自身研发水平和技术创新能力，进一步强化公司的技术优势和行业领先地位，为公司未来业务健康发展提供良好的条件和措施，更好地吸引全国优秀的人才、聚焦先进的技术、获取优质的业务资源，同时提升公司的整体形象和市场影响力。

3、项目可行性

(1) 公司研发团队积累的实践经验和核心技术是项目实施的基础

公司所有核心硬件产品及相关视频分析算法、数据应用平台均为自主研发，多年来在产品及技术方面的持续关注和投入，使得公司研发团队积累了丰富的实践经验。以客户需求和实际项目为依托，公司研发团队攻克了众多业务领域难关，促进了公司稳步发展。在项目实施过程中，公司不断完善、提升技术能力，形成多个自主的技术支撑平台和应用服务平台，为持续的技术研发工作奠定了扎实的基础。

(2) 公司培养的优秀人才队伍为项目建设提供可靠支撑

公司目前主要经营班子均为技术出身，包括董事长兼总经理张宏俊、副总经理薛宏伟、刘宁（3617）、符宁等。公司研发团队实力雄厚，以杨进参、林治强、王作辉等为代表的核心研发人员均在公司服务多年。通过大量的研究开发以及项目实践经验积累，公司培养了一支优秀的人才队伍，拥有一批熟悉行业业务特点、精通软硬件开发技术的专业人才。此外，公司建立了完善的人才激励机制和有效

的人才培养和培训体系，能够为本项目提供坚强的人才后盾。

本项目拟在陕西省西安市实施。作为西北发展的桥头堡，西安拥有丰富的高校和人才资源，一方面方便开展企业与高校的科研合作，另一方面在客观上也为本项目提供了源源不断的研发人才资源。

4、投资概算

(1) 建设内容

本项目将在西安市购置办公场所，整合公司现有研发资源，并增加招聘人员、购置软硬件设备等，进行技术研发中心扩建项目。扩建之后的技术研发中心将具备算法研究部、硬件开发部、嵌入式软件开发部、移动应用开发部、测试部、产品管理部、知识产权部等部门，形成体系完整、功能健全、人员充足的技术研发中心。

(2) 投资明细

本项目总投资 8,000 万元。项目建设期 3 年，投资明细主要包括研发场所购置及装修、各类研发设备及研发软件购置、人员招聘及培训等，具体内容如下表所示：

序号	项目	内容	金额（万元）	占比（%）
1	场地投入	物业购置、装修工程等	6,000.00	75.00
2	设备投入	各类研发设备购置等	1,200.00	15.00
3	软件投入	各类研发软件购置等	500.00	6.25
4	人员投入	人员招聘与培训等	200.00	2.50
5	其他投入	市场调查、咨询策划、前期开办等	100.00	1.25
合计			8,000.00	100.00

(四) 运营服务网络扩建项目

1、项目概况

公司目前在上海总部设有运维管理中心，在全国各大区域（东北、华北、华东、华南、西南、西北、华中）设有区域分支机构及部分服务网点，运营服务网络已经初步形成。伴随公司业务拓展的全面推进，建立健全覆盖全国范围的运营服务网络体系已经势在必行。

本项目将通过上海总部运营管理系统改造、大区运营服务中心扩建以及地区运营服务网点的布设，形成覆盖面广、体系健全、功能齐备、三级联动的运营服

务网络体系。项目建设完成后，公司将健全、完善全国性运营服务体系，从而能为客户提供更具个性化的产品与增值服务，并全面提升公司运营服务能力，为实现自身战略发展目标提供有力保障。

2、项目必要性

（1）本项目建设是公司自身业务快速发展的客观需要

公司视频客流分析系统等产品主要应用布局于百货商场、购物中心、零售连锁店等线下商业实体，数量众多，分布广泛。客流分析系统等产品需要安装上线、设备调试等工作，运行之后还需要后续运维保障，需要持续专业的运营服务支持。

经过十余年在客流统计分析领域的专注与沉淀，公司业务持续快速发展。相比于巨大的潜在市场需求和不断增长的客户订单，公司运营服务体系已经凸显出区域市场挖掘力度不够、分支机构及服务网点布局不足等方面的问题。改造运营管理系统，建设完善电子化运营管理平台，可以实现需求、任务、故障等信息的有效管理，提升管理效率。建立健全覆盖全国的运营与服务网络，可以扩大业务规模、增加市场份额、提升公司经营业绩，可以更好地为线下实体客户提供差异化贴身服务、树立服务品牌。

实施本项目，建立与业务发展相匹配的组织和人员体系，是公司自身业务快速发展的客观需要，亦是支持公司业务持续健康发展的重要举措。

（2）本项目建设是获取市场信息变化的重要渠道

市场动态信息反映了行业内竞争状况、市场需求及发展趋势等情况，是公司经营活动的现实依据。线下商业实体类型多样，数量众多，且分布于全国各地，各地情况或多或少都会存在差异，不同类型商业实体的具体需求也会不同。公司各区域的运营服务团队，长期与线下商业实体接触，能够为公司获取及时、详尽、有效的市场信息。在行业发展方式日新月异的今天，建立健全运营服务网络，遍布全国各地的运营服务团队将市场第一线信息反馈给公司，有利于完善竞争情报的收集与商机全国一体化管理，是公司拟定、调整产品发展方向和市场销售策略的基石，也是公司在激烈的市场竞争中求得生存和发展的基础。

3、项目可行性

（1）公司运营服务网络具备扩张的条件

除上海总部运维管理中心外，公司目前已经在沈阳、北京、南京、深圳、成

都、西安和武汉设立了区域级分支机构，负责各大区市场营销、产品实施、服务交付、服务支持等工作，此外在部分城市还设有服务网点。总体上来看，公司运营服务网络体系已经初具雏形。公司在运营服务网络布局建设方面丰富的实践经验，为进一步扩张并建成多层次的运营服务网络打下了坚实的基础。

（2）运营服务人才储备和成熟的人才培养机制为项目建设提供人才支撑

在长达十余年客流分析系统等产品的推广、实施和维护过程中，公司积累了一批经验丰富的营销人才、实施人才和服务人才，他们既具备专业知识，同时又熟知市场实际状况。此外，公司在运营服务人才队伍培养方面，已经建立起一套成熟的人才培养和培训机制，则为本项目顺利实施提供了人才保障。

4、投资概算

（1）建设内容

本项目将对全国七大区域级服务中心（沈阳、北京、南京、深圳、成都、西安和武汉）进行扩建，同时在各大区域内新增或完善 22 个服务网点，通过租赁办公场所、增加招聘人员、购置软硬件设备等，进行运营服务网络的扩建。

此外，本项目还将在上海总部通过招聘更多的项目建设、项目维护、技术支持等专业人员，配置软硬件设置等措施，提高运营总部的反馈效率、调度能力等，并将借助网络通信技术、呼叫中心技术、ERP 物流管理系统等将遍布全国的各个分支机构、服务网点联接起来，使得公司运营总部与各区域性运营与服务网点协同运作，构筑起三级联动、辐射全国的运营与服务网络。

（2）投资明细

本项目总投资 3,500 万元。项目建设期 2 年，投资明细主要包括办公场所装修、车辆和办公设备购置、系统软件购置、人员招聘及培训等，具体内容如下表所示：

序号	项目	内容	金额（万元）	占比（%）
1	场地投入	办公场所装修等	1,800.00	51.43
2	设备投入	车辆购置、办公设备购置等	1,080.00	30.86
3	软件投入	运营管理系统软件购置等	240.00	6.86
4	人员投入	人员招聘与培训等	222.00	6.34
5	其他投入	其他新设网点零星支出	158.00	4.51
合计			3,500.00	100.00

（五）关于本次发行募投项目是否需要购买土地使用权的说明

公司本次发行各个募集资金项目的具体实施均不涉及土地使用权的购买，具体情况说明如下表所示：

序号	项目名称	是否涉及土地使用权购买	情况说明
1	线下客流信息数据统计平台（一期）建设项目	否	于未来三年内在新增1,500家线下大中型商业实体（百货商场、购物中心、专业卖场等）及40,000家零售连锁店铺布设升级版的视频客流分析系统，与已有存量客流信息数据采集点一起，建成“汇纳科技线下客流信息数据统计平台（一期）”。项目实施不涉及土地使用权的购买。
2	大数据服务平台建设项目	否	拟建立以客流系统为基础，按需交付的云交付模式的大数据服务平台，拟在公司总部现有经营场所（上海市浦东新区峨山路91弄190号办公楼）实施，不涉及土地使用权的购买。
3	技术研发中心扩建项目	否	拟在在西安市国家民用航天产业基地飞天路588号北航科技园购置办公场所，整合现有研发资源，并增加招聘人员、购置软硬件设备等，进行技术研发中心扩建项目。本项目不涉及土地使用权的购买，拟实施地现存研发、办公用建筑物充足。
4	运营服务网络扩建项目	否	通过上海总部运营管理系统改造、大区运营服务中心扩建以及地区运营服务网点的布设，形成覆盖面广、体系健全、功能齐备、三级联动的运营服务网络体系。所需办公场所系租赁而来，不涉及土地使用权的购买。

保荐机构认为：发行人本次发行募投项目不涉及土地使用权的购买。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

本节重大合同指公司目前正在履行或将要履行的交易金额超过公司最近一个会计年度经审计营业利润的10%（约300万元）的合同，或者交易金额虽未超过300万元，但对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同。

截至本招股说明书签署日，公司正在履行的重大合同主要有：

（一）销售合同

截至本招股说明书签署日，公司已签署正在履行中的销售框架协议如下：

序号	供应商	客户	合同主要内容	合同金额	签订时间	履行期限
1	汇纳科技	上海美特斯邦威服饰股份有限公司	美特斯邦威店铺使用公司安装的IPVA系统，公司进行数据采集和分析后提供给美特斯邦威	视具体安装点位而定	2014-01-28	2014-01-28 ~2019-01-07
2	汇纳科技	耐克体育（中国）有限公司	负责耐克中国门店客流监控系统的安装并在验收后向其提供三年的数据服务	视具体安装点位而定	2014-11-01	2014-11-01 ~2017-10-31
3	汇纳科技	大连万达商业地产股份有限公司	万达地产指定公司为项目系统供应商，为万达地产 2015 年-2016 年期间即将开工的 17 个万达广场提供客流统计分析系统的安装及驻场运维三年的服务	实际点位数量乘以点位综合单价确定	2015-07	2015~2016 年度
4	汇纳科技	大连万达商业地产股份有限公司	万达地产指定公司为项目系统供应商，为万达地产 2016 年-2017 年期间即将开工的 9 个万达广场提供客流统计分析系统的安装及驻场运维三年的服务	暂定合同总价款 1,678.54 万元	2016-06	2016-06 ~2017-06
5	汇纳科技	大连万达商业地产股份有限公司	万达地产 2016 年 10 月至 2017 年 6 月拟开业的 20 个万达广场推荐公司为店铺级客流系统供应商	暂定合同总价款 3,730.08 万元	2016-06	2016-06 ~2017-12
6	汇纳科技	北京通瑞万华置业有限公司	指定公司为龙湖集团属下有商业无线 WIFI 需求的开发主体提供商业无线 WIFI 系统集成服务	视具体实施项目而定	2015-12-31	2015-12 ~2016-12

截至本招股说明书签署日，公司已签署正在履行中的重大销售合同如下：

序号	供应商	客户	合同主要内容	合同金额	签订时间
1	汇纳科技	杭州嘉腾房地产开发有限公司	杭州龙湖滨江天街商业客流统计系统供货及安装	420.71 万元	2016-06-06

2	汇纳科技	义乌世贸中心发展有限公司新光汇商业分公司	义乌新光汇购物中心智慧购物系统开发设计及相关设备供应安装	393.92 万元	2016-06-20

2015年6月，公司全资子公司深圳汇纳与zSpace, Inc.签署协议，成为后者虚拟现实产品在国内的独家代理机构。2016年5月，为聚焦业务资源，深圳汇纳与zSpace, Inc.及北京橙色海豚科技有限公司签署三方协议，决定不再担任zSpace产品国内独家代理机构，北京橙色海豚科技有限公司取代深圳汇纳成为zSpace, Inc.虚拟现实成品在国内的独家代理机构。

（二）采购合同

公司日常经营中采购的摄像头、服务器、线材、辅材等供应充足、采购便捷，合同执行期间较短。截至本招股说明书签署日，公司不存在正在履行的重大采购合同。

（三）委托开发合同

序号	委托方	受托方	项目名称	合同金额	签订日期	合作期限
1	公司	中山大学	商业地产移动大数据分析关键技术研究项目	300 万元	2015-02-03	2015-02-03 ~2021-02-02
2	公司	华东理工大学	商业零售大数据的深度分析及可视化技术研究与软件开发项目	500 万元	2015-03-02	2015-03-02 ~2020-04-01

二、对外担保情况

报告期内，公司不存在任何对外担保事项。截至本招股说明书签署日，公司亦不存在任何对外担保事项。

三、诉讼或仲裁事项

（一）公司的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

（二）公司控股股东暨实际控制人，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人不存在作为一方当事

人的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

公司控股股东、实际控制人最近三年内不存在重大违法行为。

（三）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

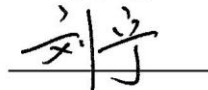
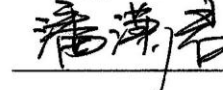
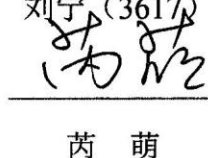
截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均不存在涉及刑事诉讼的事项。

第十二节 有关声明

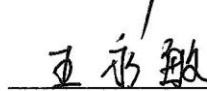
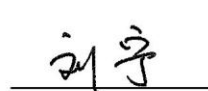
一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

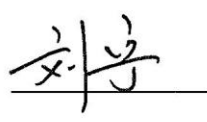
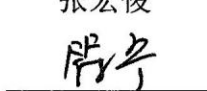
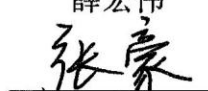
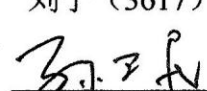
全体董事签名：

		
张宏俊	洪亦修	郑庆生
		
薛宏伟	刘宁 (3617)	潘潇君
		
王永平	芮萌	洪亮

全体监事签名：

		
王永敏	刘宁 (2332)	黄凯

全体高级管理人员签名：

		
张宏俊	薛宏伟	刘宁 (3617)
		
符宁	张豪	孙卫民

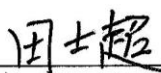
上海汇纳信息科技股份有限公司



二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

项目协办人：


田士超

保荐代表人：


何 邢


王志超

法定代表人：


王连志



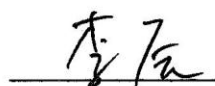
安信证券股份有限公司
2016 年 12 月 26 日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

经办律师：


李 强


李 辰


徐如玉

律师事务所负责人：


黄宁宁



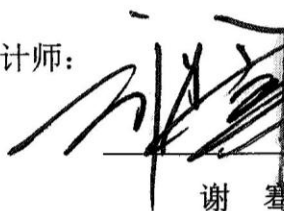
国浩律师（上海）事务所

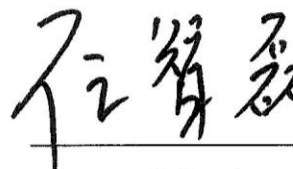
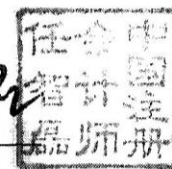
2016年12月26日

四、承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

 
谢 骞

 
任智磊

会计师事务所负责人：

 
朱建弟

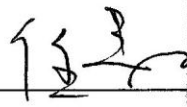


五、承担评估业务的资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册评估师：


季家庆


任素梅

资产评估机构负责人：


梅惠民


银信资产评估有限公司
2016 年 12 月 26 日

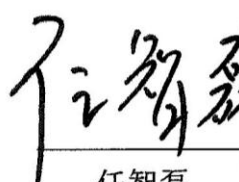
六、承担验资业务的会计师事务所声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告及验资复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告及验资复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

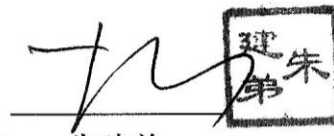
签字注册会计师：


谢 骞

胡治华


任智磊

验资机构负责人：


朱建弟

立信会计师事务所(特殊普通合伙)



2016年12月26日

说 明

本所注册会计师胡治华已离职，故上海汇纳信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书“承担验资业务的会计师事务所声明”中未有该签字注册会计师的签字。

特此说明。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



七、承担验资业务的会计师事务所声明（续）

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

赵龙根

李亚珍

李若英

验资机构负责人：


李邦金



上海方源会计师事务所有限公司

2016年12月26日

说 明

本所注册会计师赵龙根、李亚珍、李若英均已离职，故上海汇纳信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书“承担验资业务的会计师事务所声明”中未有上述签字注册会计师的签字。

特此说明。



上海方源会计师事务所有限公司

2016年12月26日

第十三节 附件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文书，该等文书也在指定网站上披露，具体如下：

一、附件

- （一）发行保荐书（附：公司成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- （三）公司控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；
- （七）法律意见书及律师工作报告；
- （八）公司章程（草案）；
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点、时间

投资者可以在公司证券事务部和保荐机构处查阅本招股说明书的附件，相关文件并会在深圳证券交易所指定披露网站（www.cninfo.com.cn）上披露。

公司： 上海汇纳信息科技股份有限公司

地址： 上海市浦东新区峨山路91弄190号

电话： 021-68640278

时间： 周一至周五，9:00-17:00

保荐机构： 安信证券股份有限公司

地址： 上海市虹口区东大名路638号国投大厦4层

电话： 021-35082763

时间： 周一至周五，9:00-17:00