

证券代码：603636

证券简称：南威软件

公告编号：2017-042

南威软件股份有限公司

关于回复上海证券交易所对公司 2016 年年度报告 问询函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

南威软件股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“南威软件”）于 2017 年 3 月 27 日收到上海证券交易所上市公司监管一部发来的《关于对南威软件股份有限公司 2016 年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2017】0327 号，以下简称“《问询函》”）。收到该函后，公司高度重视，积极组织相关部门认真落实函件要求。现将回复内容公告如下：

一、关于公司业绩下滑的情况

1、利润总额变化情况。公司自 2014 年 12 月 30 日上市以来，收入持续上升，上升比例分别为 15.23%、5.93%及 36.67%。但公司营业利润先升后降，自 2014 年至 2016 年，营业利润分别为 7,888.43 万元、4,193.41 万元和 2,545.48 万元，同比增长或下降 15.11%、-46.84%及-39.30%。请公司结合具体的细分业务收入及毛利，近年来公司业务开拓情况，分析出现上述增收不增利现象的原因。

回复：

因行业竞争销售毛利率下降影响，2015 年公司的毛利总额和营业利润同比 2014 年有所下降；2016 年公司经营团队努力拓展，营业收入增长较快，毛利总额同比 2015 年增长了 31.95%，但受公司新业态投资增加与理财投资收益下降等因素影响，2016 年度营业利润有所下降。

2014 年至 2016 年，公司主要盈利指标列示如下：

单位：万元

项目	2016年	2016年变动率	2015年度	2015年变动率	2014年度
营业收入	46,807.44	36.67%	34,249.33	5.93%	32,331.56
期间费用	11,302.77	43.01%	7,903.59	12.85%	7,003.50
营业利润	2,545.48	-39.30%	4,193.41	-46.84%	7,888.43
净利润	4,323.02	-29.22%	6,107.76	-29.12%	8,616.58
归属母公司所有者的净利润	5,147.47	-18.48%	6,314.03	-27.33%	8,688.66
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,558.36	25.73%	3,625.50	-52.36%	7,609.97
主营业务毛利率(%)	32.41		33.57		47.93
期间费用率(%)	24.15		23.08		21.66

2016 年公司营业利润同比 2015 年虽有所下滑，但公司 2016 年度营业收入与扣非后净利润增长较快，其中 2016 年扣非后归属于母公司所有者的净利润同比 2015 年增长了 25.73%，主营业务经营状况良好；公司将持续开拓电子政务和智慧城市业务，加大研发投入提高产品竞争力，增强公司的盈利能力，同时未来新业态子公司经营成果的逐步实现也将为公司的持续盈利提供坚实的保障。

公司就近三年营业利润下降主要影响因素具体说明如下：

（一）公司具体细分业务收入和毛利润的变动分析

公司是电子政务整体解决方案提供商和智慧城市综合开发商，主要从事软件开发、系统集成和技术服务，主要产品包括电子政务整体解决方案和智慧城市整体解决方案等，为客户提供从设计、开发、集成到安装、调试及售后服务等一揽子服务。公司根据合同条款在项目建设完工后由业主组织验收，取得终验单据后确认收入。报告期内，公司营业收入稳定增长，毛利率因行业竞争逐年下降，2016 年公司实现的毛利总额比 2015 年增长 31.95%，与 2014 年基本持平。

2014 年至 2016 年公司的细分业务收入与毛利润情况如下表如示：

单位：万元

2016 年度	营业收入	营业收入占比	营业成本	毛利总额	毛利率
软件开发产品	11,633.22	24.97%	3,620.00	8,013.22	68.88%

系统集成产品	34,077.84	73.15%	27,813.40	6,264.44	18.38%
技术服务	872.35	1.87%	52.86	819.49	93.94%
合计	46,583.40	100.00%	31,486.26	15,097.14	32.41%
2015 年度	营业收入	营业收入占比	营业成本	毛利总额	毛利率
软件开发产品	11,095.99	32.56%	3,874.57	7,221.41	65.08%
系统集成产品	21,102.27	61.92%	18,673.20	2,429.07	11.51%
技术服务	1,884.06	5.53%	93.35	1,790.71	95.05%
合计	34,082.32	100.00%	22,641.13	11,441.20	33.57%
2014 年度	营业收入	营业收入占比	营业成本	毛利总额	毛利率
软件开发产品	11,702.58	36.35%	1,815.86	9,886.73	84.48%
系统集成产品	19,804.86	61.52%	14,944.65	4,860.20	24.54%
技术服务	683.37	2.12%	-	683.37	100.00%
合计	32,190.82	100.00%	16,760.51	15,430.31	47.93%

2014 年至 2016 年，公司综合毛利率分别为 47.93%、33.57% 和 32.41%，出现一定程度的下降。公司属于项目型企业，由于各项合同实现的业务功能存在差异，软硬件成本占比也有所不同，导致公司各年实现验收项目的毛利率存在一定波动；同时近两年来市场竞争加剧，项目的中标价格有所下降且各项成本费用不断上升，导致 2015 年和 2016 年综合毛利率有一定下降。

1、2014 年毛利率较高原因

2014 年综合毛利率较高主要系软件开发产品的收入占比较高，且软件开发产品的综合毛利率较高，软件开发产品毛利率较高的原因为当年验收项目中自主研发的通用软件产品数量较多，使得当年软件开发人工成本降低。

2、2015 年毛利率变动原因

2015 年综合毛利率下降主要系市场竞争加剧，价格竞争激烈，软硬件产品的中标价格下降，导致公司的系统集成毛利率和软件开发毛利率降低。

3、2016 年毛利率变动原因

2016 年公司软件开发产品和系统集成产品的毛利率均有一定程度提高，但毛

利率较高的技术服务收入及软件开发产品占比下降,故 2016 年综合毛利率与 2015 年相比略有下降;公司主要产品软件开发和系统集成毛利率同比有所上升,说明公司保持了较高的盈利水平。

(二) 投入新业态子公司, 影响公司营业利润

2015 年下半年,公司开始布局五大新业态,陆续成立了“万创中国”、“智慧家居”、“智慧停车”、“中国水平台”和大数据五个新兴业态子公司,创立以创客、车辆、家居、水专业服务为入口,以大数据为支撑的互联网产业平台,夯实分享经济技术服务能力,逐步稳固公司作为分享经济平台运营商的定位。

五大新业态子公司近两年的经营情况列示如下:

单位: 万元

新业态子公司	2015 年			2016 年		
	营业收入	期间费用	营业利润	营业收入	期间费用	营业利润
福建网链科技有限公司(以下简称“福建网链”)	-	46.70	-46.85	35.78	190	-199.22
北京万创聚力科技有限公司(以下简称“北京万创”)	-	40.90	-41.35	1.55	731	-733.13
北京南威水科技有限公司(以下简称“北京水科”)	-	-	-	-	287	-287.21
上海宜喆智能科技有限公司(以下简称“上海宜喆”)	-	-	-	-	302	-303.76
北京南威思明德大数据科技有限公司(以下简称“北京南威思明德”)	-	-	-	-	45	-46.05
合计	-	87.60	-88.20	37.33	1,554.37	-1,569.37

公司 2016 年营业利润相比 2015 下降了 1,647.93 万元,其中五大新业态投入对公司 2016 年营业利润的影响值为-1,569.37 万元,对期间费用的影响值为 1,554.37 万元。

(三) 2014-2016 年期间费用分析

报告期内，公司期间费用构成及占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2016年度		2015年度		2014年	
	金额	与收入比 (%)	金额	与收入比 (%)	金额	与收入比 (%)
销售费用	2,870.87	6.13	2,874.72	8.39	2,025.04	6.26
管理费用	8,651.67	18.48	5,614.13	16.39	5,436.37	16.81
财务费用	-219.77	-0.47	-585.26	-1.71	-457.90	-1.42
合计	11,302.77	24.15	7,903.59	23.08	7,003.50	21.66

2016 年期间费用较 2015 年增长 3,399.18 万元，除五大新业态子公司新增期间费用 1,466.77 万元外，其它管理费用与财务费用亦有所增长。管理费用的增长主要系随着主营业务的不断发展，公司根据行业市场薪酬情况结合薪酬制度提高职工的薪酬水平，同时持续加大研发投入，职工薪酬和研发费用有所增加。此外，随着公司软件无形资产的增加，无形资产摊销的金额也有所提升。财务费用变动主要系报告期内银行定存业务减少，利息收入减少所致。

(四) 2014-2016 年现金管理投资收益分析

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
投资收益	444.06	1,297.12	98.71

2015 年公司投资收益同比 2014 年增长 1,198.41 万元，增长 1,214.05%，主要是公司在确保满足日常运营资金需求前提下，对闲置资金进行适度现金管理，获得的投资收益。

2016 年投资收益同比 2015 年减少 853.06 万元，主要是市场上理财投资收益下降及公司用于现金管理的闲置募集资金减少所致。2016 年公司募集资金已大部分支出用于建设募投项目，闲置募集资金减少，因此利用闲置募集资金购买理财产品获得的投资收益相比 2015 年减少了 579.45 万元。

综上所述，2015 年公司营业利润下降的主要原因是销售毛利率下降。2016

年营业利润下降的原因主要是公司加大对新业态子公司的投入和理财投资收益减少所致；此外因营业收入的快速增长，期间费用亦有所增长。未来公司将通过加强业务拓展，强化项目实施管理与新业态子公司的经营管理，加大研发投入，提高产品的持续竞争力，促进公司营业收入和营业利润的持续增长。

2、递延所得税资产情况。本年度，公司确定递延所得税资产金额为 2467 万元，同比增加 1157 万元，直接导致公司当期所得税费用为-118 万元，明显增厚公司净利润。其中，公司对于子公司待弥补亏损确认递延所得税资产 1317 万元，同比增加 737 万元，增长比例为 127%。请公司补充披露：（1）结合子公司的盈利方式、具体经营数据、相关行业发展情况、可比公司情况，详细分析子公司未来的经营计划，相关盈利的可实现性；（2）将大额待弥补亏损确认为递延所得税资产的合理性，并提供切实可靠的证据资料。请会计师发表意见。

回复：

（一）子公司的经营数据

截至 2016 年 12 月 31 日，各子公司经营数据如下表所示：

单位：万元

序号	企业名称	营业收入	净利润	备注
1	传统业务子公司 ^{注1}	6,313.6	-596.54	-
2	福建神威系统集成有限责任公司（以下简称“福建神威”）	-	-622.92	项目合同实施中，未确认收入
3	北京万创 ^{注2}	1.55	-531.41	万创中国平台于 2016 年 6 月 30 日上线
4	福建网链	35.78	-146.70	-
5	北京南威思明德	-	-34.15	成立时间较短
6	上海宜喆 ^{注3}	-	-227.50	成立时间较短
7	北京水科	-	-205.41	成立时间较短
合计		6,350.93	-2,364.63	-

注 1：传统业务子公司是指从事公司传统电子政务业务的子公司，包括北京南威科技有限公司、宁德南威软件有限公司、厦门市南威软件科技有限公司、福建南威软件有限公司、

西安南威信息科技有限责任公司、成都南威软件有限公司、昌吉州南威软件有限公司、江西南威软件有限公司、南平南威软件有限公司、海南科特尔科技有限公司、上海南信信息科技有限公司、重庆南威信息技术有限公司、平潭力信软件有限公司、安徽国正信息科技有限公司、浙江易政信息技术有限公司、南京迅奇信信息技术有限公司、南威软件（海南）有限公司、安溪县南威信息科技有限公司、宿州国正信息科技有限公司、甘肃南威信息技术有限公司、宁波宁威信息科技有限公司等。

注 2：北京万创包括其 1 家全资子公司，即北京万创聚力资产管理有限公司。

注 3：上海宜喆包括其 2 家控股子公司，即安徽睿谷微云智慧科技有限公司和福建宜喆智能科技有限公司。

（二）结合各子公司的盈利方式和相关行业发展情况详细分析各子公司未来的经营计划及其盈利的可实现性

1、传统业务子公司

（1）主要盈利方式

公司设立传统业务子公司的目的是开拓全国电子政务市场，并提供本地化的售后服务。传统业务子公司的收入目前主要来自于为母公司实现销售的佣金收入、项目实施与售后服务费。

（2）行业发展情况分析

电子政务领域，2014-2018 年，我国电子政务总体投资规模将保持 15% 以上的增长速度，到 2018 年，总体投资规模将超过 3,400 亿元。“十三五”时期，我国电子政务发展的总体思路为紧紧围绕信息化驱动现代化、建设网络强国的总要求，以深入推进“四个全面”、促进国家治理现代化为目标，以互联网新思维、新技术、新应用、新模式为牵引，以转变电子政务发展方式为抓手，以促进建设整体政府、协同政府、开放政府、智慧政府为核心，从建设模式、服务模式、管理模式、安全保障四个方面入手，深化应用、突出实效，有效支撑政府履职，助力实现法治政府、创新政府、廉洁政府和公共服务政府，切实提高党和政府治国理政现代化水平。我国电子政务进入以整合协同、全面推进为特征的整合推进阶段，强调基础资源的集约化建设与利用，以及管理层面的统筹规划与高效协同；强化政府数据开放；积极推动云计算、物联网、移动互联网、大数据等新技术新应用，加快建设“智慧政府”。各级党委、人大、政府等政务部门的电子政务应用系统工

程将继续横向铺开、纵向深化，电子政务应用系统将迎来重大发展机遇。

(3) 未来经营计划

公司对传统业务子公司的发展思路是顺应智慧化、大数据的技术发展潮流和垂直整合、综合集成的行业发展趋势，通过加大技术研发力度，提升权力阳光、信息党务、智慧公安等主线产品的领先优势，提高云平台、数据管理、信息安全等支撑系统的市场竞争力。同时积极介入智慧城市、智慧交通等新业务，顺势拓展业务领域；持续推动传统电子政务核心业务，通过应用互联网化和产品服务化转型提升，借助平台区域化加快覆盖全国市场。

(4) 可比公司情况

传统业务各子公司同行业可比公司简要情况如下：

单位：万元

序号	可比公司名称	简要介绍	竞争领域	2016年度营业收入	2016年度净利润
1	中国软件(600536)	中国软件主要从事税务、党政、交通、知识产权、金融、能源、医卫、安监、信访、应急、工商、公用事业等行业信息化工作。	电子政务	452,977.85	10,230.68
2	太极股份(002368)	太极股份主要服务于党政、国防、公共安全、能源、交通等重点行业领域客户。	电子政务、智慧城市	516,407.56	30,159.54
3	浪潮软件(600756)	浪潮软件主要服务于电子政务、烟草等行业领域客户的软件和信息化技术服务。	电子政务	136,840.63	11,547.89
4	万达信息(300168)	万达信息主要面向家庭与个人的医疗健康、养老、教育、文化旅游等业务；同时开展面向企业的征信管理、信用公示等业务；以及面向政府的电子政务、平安城市、市场监管等业务。	电子政务整体解决方案	暂未披露 2016年年报	暂未披露 2016年年报
5	数字政通(300075)	数字政通主要专业从事智慧城市应用软件的开发和销售。	电子政务、智慧城市	暂未披露 2016年年报	暂未披露 2016年年报
6	榕基软件	榕基软件主要从事于电	电子政务	70,259.23	2,484.53

	(002474)	子政务、质检信息化、物联网等领域的软件开发与系统集成业务。			
7	华宇软件 (300271)	华宇软件主要面向法院、检察院、司法行政、食品安全、党政办公等五个泛政府细化行业领域客户提供信息化服务。	司法行政、电子政务	182,010.82	27,169.42

(5) 盈利的可实现性

传统业务子公司设立的目的是开拓全国电子政务市场,并提供本地化的售后服务,其主要通过母公司的销售佣金及承担项目实施与售后服务取得收入。随着各地业务持续开展及公司总部良好的平台效应,未来各主要传统业务子公司业务将进一步扩大,盈利水平将得到提升,逐步实现盈利弥补亏损。

2、福建神威

(1) 主要盈利方式

地铁轨道交通系统解决方案产品的销售与服务,通过直销方式实现,福建神威已完成福州地铁1号线的AFC系统建设,完成地铁清分ACC系统的项目合同签订,ACC项目实施中。

(2) 行业发展情况分析

目前AFC系统国内已有完善的标准可供依循,全国二、三线城市陆续规划启动轨道交通系统建设,配合衍生的云端设备及相关商业结合,具有较大的发展空间。

(3) 未来经营计划

①AFC系统项目的商机争取:福建神威在福建省内已完成福州地铁1号线的AFC系统,在省内拥有一定影响力,并在积极争取福建省内其它城市轨道交通项目的业务机会。②加强AFC系统衍生产品销售及服务:与产品供应商合作发展AFC系统相关设备,如云售票机、云闸等;代理AFC系统设备相关模块,销售给设备提供商或AFC系统承包商。③做好AFC系统运营、运维服务,如维保服务、纪念品贩售、广告传媒等。

(4) 可比公司情况

序号	可比公司名称	简要介绍	竞争领域
1	中国软件	中国软件主要从事税务、党政、交通、知	AFC系统

	(600536)	识产权、金融、能源、医卫、安监、信访、应急、工商、公用事业等行业信息化工作。	
2	南京熊猫电子集团有限公司	始创于 1936 年,被誉为中国电子工业的摇篮,是一个具有七十多年历史的国有综合性大型电子企业,连续二十年位列中国电子信息百强企业前列,“熊猫-PANDA”是我国电子行业第一个“中国驰名商标”,至今已有 50 多年的历史。	AFC 系统
3	上海普天邮通科技股份有限公司	前身是创立于 1951 年的华东邮电器材厂,是国内最早的通信设备制造企业之一。1993 年 7 月进行股份制改制。同年 10 月 18 日,公司 A 股在上海证券交易所挂牌交易(600680);1994 年 10 月 20 日,B 股上市(900930)。公司现有注册资本 30492 万元人民币。公司曾经研制出中国第一台电传机、第一架载波机,创造了数百项科技成果的优秀业绩,确立在中国通信行业内骨干企业的地位	AFC 系统

(5) 盈利的可实现性

- ①市场地位和份额：福建神威承担建设的福州地铁 1 号线已完工通车，具备一定的市场地位，后续将积极参与福州地铁第二阶段工程，包括 1 号线的延伸线（1 号线二期）、5 号线主城区线路、6 号线、4 号线主城区线路和 2 号线延伸段。
- ②降本增效：严格控制成本，并建立自身的技术能量，提升项目管理能力，加大研发，继续完善 AFC 系统解决方案。

3、万创中国——北京万创

(1) 主要盈利方式

万创中国平台将主要通过以下五个服务实现盈利：①通过服务商线上品牌推广；②服务商品牌入驻收益与分成收益；③园区管理平台型采购落地收益；④项目招商加盟收益；⑤线上交易佣金收益。

(2) 行业发展情况分析

2017 年全国众创空间数量达 4,298 家，与 3,600 余家科技企业孵化器、400 多家加速器形成企业孵化服务链条，服务创业团队和初创企业超过 40 万家，培育上市挂牌企业近千家，提供 180 万个就业岗位，形成创新创业带动就业的良好局面。全国众创空间有 8.3 万名专兼职创业导师服务创业者，在科技成果转化基金中成立了 9 支创业投资的子基金，基金规模 173 亿元，带动地方设立科技创业投

资公司、基金 550 多家，资本规模超过 2,300 亿元。从众创空间、孵化器到产业园区，都有适合中小企业成长的政策环境、创业团队和投融资环境，高新技术产业随之发展。双创服务领域已有的服务机构中可测算年交易金额约 500 亿元，平台用户注册量约 5,000 万。

（3）未来经营计划

万创中国的未来经营计划主要是：①以双创平台+大数据精准招商+万创资本为地方政府、园区定制万创中国地方双创分平台；②逐步丰富服务品类及服务商，建立企业数据库，促成企业服务项交易；③为企业提供精准项目众包服务，提供商机，促成项目交易，提高交易额。

（4）可比公司情况

序号	可比公司名称	简要介绍	竞争领域
1	航天云网科技发展有限责任公司	面向工业领域提供创业服务的平台	空间类服务
2	腾讯创业服务平台	腾讯旗下服务于创业者的一站式创业服务平台	创业类服务
3	天蓬网	猪八戒集团旗下高端品牌整合服务平台	品牌整合服务

因新业态公司的主要竞争对手大多为非上市公司，未有公开的经营数据。因此未对其竞争对手做经营数据对比分析。

（5）盈利的可实现性

①作为新兴产业，目前万创中国尚处于建设初期，公司主要着眼于线上撮合交易带动线下相关产品线创造营收，积累用户数量产生品牌效应，逐步增加平台交易额，获取更多佣金收入，另外一方面加大增值服务，预计在 2 年内实现扭亏为盈；②市场地位和份额：万创中国平台在双创服务领域有较高的品牌知名度，在市场方面正在大力推进，已与 14 个省市建立合作，并且平台的服务项和市场的占有率正逐步丰富和提升，目前平台注册用户数 520 万人。

4、智慧交通——福建网链

（1）主要盈利方式

①城市智慧停车云平台停车泊位入驻分成收益、商家广告收益及停车设备销售收益；②承接“智慧交通”相关产品销售、集成及研发项目收益。

（2）行业发展情况分析

从整体行业来看，2017 年我国的汽车保有量接近 2 亿辆，而停车位仅有不到

1 亿的规模；全国有 35 个城市的汽车数量超过 100 万辆，而且北京、成都、深圳、天津、上海、苏州、重庆、广州、杭州、郑州 10 个城市汽车保有量超过 200 万辆；传统停车取卡的方式已经无法满足车主简单、快捷的生活需求。在政策的牵引与刺激以及互联网技术发展的双重作用下，智慧停车市场逐渐成为业界的焦点，呈现出爆发态势。

（3）未来经营计划

①加快城市停车云平台+停车 APP 开发；②结合 NB-IOT 网络规划，地锁、地磁、道闸产品的研发，完善城市智慧停车解决方案及厂园区综合停车解决方案；③完成智慧停车运营体系建设 2-3 年内落地 30-50 个标杆城市建设，形成可复制模式，完成 100 万+车位覆盖目标。

（4）可比公司情况

序号	可比公司名称	简要介绍	竞争领域
1	北京悦畅科技有限公司	ETCP 即北京悦畅科技有限公司，2012 年在北京成立，是中国第一批“互联网+停车”企业，ETCP 停车是一款提供停车费在线支付服务的 APP，基于停车位置周围购物推荐、实时优惠券等，基于服务市场可以有洗车、维修、车辆配件等。	智慧停车
2	真来电(北京)科技有限公司	停车宝成立于 2014 年 4 月，隶属于真来电(北京)科技有限公司，是一家连接车场与车主的信息平台公司。公开资料显示，停车宝主要应用于除北京外的二三线城市，依托于手机 NFC 卡、手机拍照、“极速通”改造，通过将平台接入道闸管理设备来打通车场的管理、计费、支付体系，以车主直接付费给收费员的 C2C 模式来改变传统的手动缴费现状。目前覆盖北京、济南等城市数百家停车场，峰值订单较高。	智慧停车
3	北京同于道科技有限公司	丁丁停车隶属于北京同于道科技有限公司，2014 年 7 月正式推出。丁丁停车主打车位共享经济，自主开发智能车位地锁，与手机 APP 连接，当车主开启共享功能后，就能把车位的闲置时段出租给有需求的车主。	智慧停车

（5）盈利的可实现性

公司已在福建泉州、福州初步形成资源与用户规模,当前已接入停车位 10,672 个;通过运用物联网技术整合城市路、内外停车泊位资源,实现统一支付停车服务,以共享经济盘活城市闲置车位,实现可持续错峰供给,解决城市停车难问题,打造平台、物业、车位供给者多方共赢;未来公司将通过智慧城市解决方案落地,带动智慧交通项目的收益。

5、智慧家居——上海宜喆

(1) 主要盈利方式

专注智能家居行业,基于公司制定并不断完善的销售标准化、运营、产品方案标准化、项目管控标准化和售后支撑标准化等 5S 标准化来打造专业的智慧家居平台服务商,实现可复制并能快速推广的解决方案,以此来吸引并开拓全国各主要城市有资源、懂市场的专业合作伙伴与平台合作,并在当地共同成立由上海宜喆控股的分子公司共同开拓当地的家装、地产等市场,同时可进一步发展二级线下加盟商,引入共享经济模式实现分散分布式服务支撑进而降低成本,把公司的服务推向市场,实现高效运营。

(2) 行业发展情况分析

①2016 年我国智能家居市场规模达 605.7 亿元,同比增长率 50.15%;2017 年预计将达到 1,002 亿元,预计到 2021 年,中国智能家居行业市场规模将超过 2,900 亿元;在未来的至少 20 年时间里,智能家居行业将成为中国的主流行业之一,其市场的发展前景非常广阔;②智能家居发展了 30 年虽陆续有一些智能家居系统推向市场,但目前行业仍处于混沌状态。直至 2014 年初,谷歌以 32 亿美元的报价收购了由 TonyFadell 创办的智能家居公司 Nest,点燃全球智能家居市场热情,中国智能家居市场开始备受关注,未来将迎来新一轮的发展。

(3) 未来经营计划

上海宜喆作为平台总部,面向全国推广市场并输出智能家居标准化服务,2017 年上海宜喆计划在福州、杭州、合肥、武汉、长沙、上海、无锡、苏州等地成立 6-8 家分子公司,负责开拓当地市场。

(4) 可比公司情况

序号	可比公司名称	简要介绍	竞争领域
1	沈阳紫光物联网技	2005 年成立的物联网研发实验室是紫光物联前身,经过技	致力于全屋智能,通过自身的智能服务器-智能控制终

	术有限公司	术研发和积累，于 2010 年成立紫光物联。	端-智能感应架构来提供平层住宅的简约式智能家居的控制方式，有线无线多种通讯方式。
2	广州市河东电子有限公司	河东电子成立于 1985 年，2004 年开始独立研发生产智能家居和智能建筑系统产品。	独立研发生产智能家居和智能建筑系统产品
3	上海灵博电子科技有限公司	上海灵博创立于 2007 年，自 2015 年涉及智能家居行业，并逐渐把智能家居作为企业发展的重要方向，并制定了相关规划提升市场份额。灵博是美国快思聪系统代理商，作为专业的集成商为客户提供定制化服务。	提供智能家居生活和私人影院定制的服务型企业

(5) 盈利的可实现性

①市场潜力巨大，在未来的至少 20 年时间里，智能家居行业将成为中国的主流行业之一，其市场的发展前景非常广阔；②公司建立了销售标准化、运营标准化、产品及解决方案标准化、项目实施管控标准化、售后服务标准化的 5S 标准化，以一站式智能家居解决方案为目标，以先进企业为引领，实现标准化、规范化、产业链化运作和经营；③运用互联网思维，结合线上线下的理念，建立并推行智能家居行业 O2O 平台；该平台面向全国的家庭用户，拉近用户与智能家居的距离，平台引入 VR 虚拟场景；同时该平台引入共享经济理念，也是一个智能百科的知识平台，是上海宜喆面向智能家居行业开拓智能家居市场的重要支撑和有力保障。

6、中国水平台——北京水科

(1) 主要盈利方式

①中国水平台的运营取得增值服务收入；②智慧水利项目的技术服务收入。

(2) 相关行业发展情况分析

近年来，我国水利信息化经历了从重 IT 基础设施、重技术到重信息本身的阶段，但与信息技术日新月异的进步和社会需求相比，仍存在明显差距，如：信息资源分散、共享程度低、使用效率不高、系统开发封闭、市场程度低等。同时，水行业本身涉及对象、信息、不确定因素繁多，非结构化程度高，加上长期以来重建设轻管理，数据采集盲目性较高，造成数据资源不成体系，难以实现有效的积累和知识挖掘，加之水信息需求面临的严峻形势，我国水信息建设亟需一套集

信息服务、技术服务和管理服务于一体的水行业综合服务平台。

随着以物联网为代表的信息技术突飞猛进的发展和城市化进程的不断推进，包括智慧水利（务）在内的智慧城市建设方兴未艾。智慧水利（务）是智慧城市的主要组成部分，水平台是智慧水利（务）的重要支撑；因此，具备感知立体化、信息共享化、管理协同化、服务主动化、决策科学化和控制智能化等特点的水平台是解决日趋严峻城市水问题综合症的重要抓手。水平台的开发将为智慧水利（务）和智慧城市建设等提供坚实基础，是水利（务）现代化的重要特征，发展前景十分良好。

（3）未来的经营计划

①形成平台雏形，树立平台权威性，抢占市场制高点；②完善平台框架，抓住典型用户，挖掘市场，逐步开始运营；③形成平台品牌，扩大用户群体，培养市场习惯进入良性运营模式；④形成平台磁场，吸引广大用户，开拓市场范围，提高营利能力。

（4）可比公司情况

北京水科着手打造的水平台运营模式为创新理念，目前尚无行业可比公司。

（5）盈利的可实现性

①我国水问题突出，市场需求迫切，而信息技术运用相对滞后，目前全国范围内水行业尚未有一款权威的集信息资源共享与服务功能整合于一体的平台，而这对处于萌芽期的智慧水利（务）建设与发展至关重要；②技术基本成熟，随着物联网、大数据和云计算等技术在相关行业的应用日益广泛，以及水行业专业模型技术的发展，两者之间的融合应用已经具备条件；③公司经过多年在水行业软件开发的实践，积累了大量的信息资源和模型技术，具备转化条件；④团队建设方面：公司成立了由平台、数据、应用等组成的技术中心、运营中心及行政中心的完整架构。

7、大数据平台——北京南威思明德

（1）主要盈利方式

①提供大数据基础平台服务，竞争优势在于拥有国内领先的适用于海量数据在线和离线计算的大数据开放开发平台，可以实现完全图形化无代码操作复杂的大数据系统搭建；②在公司优势行业开展大数据应用（智慧城市、智慧公安、智慧政务、智慧法院等），充分利用团队在机器学习算法方面的能力，将大数据与机

机器学习算法结合，深度挖掘数据资源，提供更加智能的适用于特定应用场景的算法库，服务于行业；③与国内公用事业、大健康等领域合作伙伴深度合作，利用机器学习算法对燃气数据、癌症治疗数据进行深度挖掘，联合合作伙伴提供面向行业的大数据解决方案和产品。

（2）相关行业发展情况分析

①目前大数据行业进入了高速发展期，政府部门以及各个行业都产生了大数据建设和分析需求，2016 年国内大数据市场规模总量为 168 亿元人民币，预计 2017-2020 年将保持 30% 以上的增速，持续增长的市场需求将需要更多具有技术和市场优势的大数据技术服务商参与到市场竞争中；②在智慧城市、电子政务、智慧警务等领域，发展趋势是“互联，整合，共享，重构，效率”，政务信息化的重点是利用大数据、云计算、物联网、移动互联网等新一代信息技术和手段建设集约、高效、便捷、智能的新型政府；③大数据市场的快速发展，为大数据处理与开发平台产品提供了广阔的市场需求，目前在国内主要还是由国外厂商如 Cloudera 等占据绝对优势，在基础技术都已经开源的前提下，国内的软件厂商获得了难得的发展机遇。

（3）未来的经营计划

①产品研发：致力于对基于大数据底层平台的开发开放平台 SimuQuery 进行持续研发、优化和培训，与国内集成商、软件开发商紧密合作，不断提高产品的功能和性能；②项目推进：与公司公安事业部、智慧城市事业部紧密配合，落地多个省级、市级公安大数据项目及智慧城市大数据项目；③算法类应用：机器学习算法与大数据的应用是公司未来发展的重点，开始在燃气大数据和健康大数据方面与行业伙伴合作开始进行算法应用，推出燃气用量预测、偷漏气预警、癌症治疗疗效分析等产品，上述产品需要长期研究和投入，未来的市场前景广阔。同时，开始预研在金融、法院、电力等方面的算法应用。

（4）可比公司情况

序号	可比公司名称	简要介绍	竞争领域
1	星环信息科技（上海）有限公司	目前国内极少数掌握企业级大数据 Hadoop 和 Spark 核心技术的高科技公司，从事大数据时代核心平台数据库软件的研发与服务。在全球去 IOE 的大背景下，Hadoop 技术已成	为大数据底层平台及之上的开放开发平台

		为公认的替代传统数据库的大数据产品。	
2	深圳市华傲数据技术有限公司	产品主要涉及大数据管理、数据质量、数据治理的产品和规划咨询服务，提供与数据规则自动生成相关的产品与服务、数据质量规范标准等的整体数据管理解决方案提供商。	为大数据项目实施，数据挖掘分析
3	北京百分点信息科技有限公司	北京百分点是中国领先的大数据技术与应用服务商。产品线全面涵盖大数据技术层、管理层和应用层，核心产品包括技术层的大数据操作系统，管理层的用户画像标签工场，以及应用层的推荐引擎、分析引擎和营销引擎。目前，百分点的业务已拓展至电商、媒体、零售、家电制造、汽车、政府、电信、金融等多个行业。	为大数据底层平台，大数据项目实施

（5）盈利的可实现性

公司的多个大数据项目已经落地并开始实施，大部分项目可以在年内验收；新产品 SimuQuery（大数据开发开放平台）计划于 2017 年四月底完成发布，并迅速应用到公司内部所有大数据相关项目，同时开始向国内其他合作伙伴进行合作推广，带来收益；算法类应用已经落地并产生收入，随着产品的完善与应用，收入将会呈现快速增长。

目前各子公司的经营发展有序正常，盈利模式清晰，未来经营计划明确，盈利可实现程度较高。公司将在加大传统电子政务核心业务持续投入的同时，加快新业态平台上线运营步伐，做强运营团队，不断增强子公司的盈利能力。

（二）公司将大额待弥补亏损确认为递延所得税资产的理由如下表所示：

单位：万元

序号	企业名称	递延所得税资产金额		合理性及证据资料
		累计值	2016 年度发生额	
1	传统业务子公司	606.08	215.28	<p>1、行业前景：1) 电子政务领域方面：2014-2018 年我国电子政务总体投资规模将保持 15% 以上的增长速度，到 2018 年，总体投资规模将超过 3,400 亿元，电子政务应用系统将迎来重大发展机遇；2) 智慧城市方面：目前我国已经先后发布三批智慧城市试点，预计 2017 年市场规模将达到 13,527 亿元，未来五年（2017—2021）年均复合增长率约为 21%，国家互联网信息办牵头组织国家发改委等 26 个部委联合推动新型智慧城市建设，这一举措进一步加速各地智慧城市的发展；2、技术研发上：在现有云平台、细分行业主线产品的基础上，进一步融合云计算、物联网、大数据、移动互联、用户体验创意等技术，升级平台和产品技术性能；3 市场拓展上：现有全国 20 多个传统业务分支机构区域布局基础及多个行业线的框架下，进一步布局国内主要城市和部分电子政务后进地区，扩大业务机构数量和营销队伍，提高市场覆盖率。</p>
2	福建神威	270.96	102.71	<p>1、行业前景：目前 AFC 系统国内已有完善的标准可供依循，全国二、三线城市陆续规划启动轨道交通系统建设，配合衍生的云端设备及相关商业结合，具有较大的发展空间；2、AFC 系统项目的商机争取，福建神威在福建省内已完成福州地铁 1 号线的 AFC 系统，在省内拥有一定影响力，并在积极争取福建省内其它城市轨道交通项目的业务机会；3、加强 AFC 系统衍生产品销售及服务：①与产品供应商合作发展 AFC 系统相关设备，如云售票机、云闸等，②代理 AFC 系统设备相关模块，销售给设备提供商或 AFC 系统承包商；4、做好 AFC 系统运营、运维服务，如维保服务、纪念品贩售、广告传媒等；5、加大技术研发，逐步达成具备自行开发 AFC 系统的能力：① AFC 专业知识、软件相关技术、项目管理能力，②开发设计 AFC 相关产品，如读写器、密钥系统、车站设备等。在未来可弥补期间福建神威很可能取得足够的利润用来</p>

				抵扣可抵扣亏损。
3	北京万创	211.35	201.24	1、市场地位和份额：万创中国平台在双创服务领域具有一定品牌知名度，在市场方面正在大规模推进，已与 14 个省市建立合作，并且平台的服务项正在逐步丰富中，市场的占有率也在逐步提升，目前注册用户数 520 万人；2、创平台+大数据精准招商+万创资本方式为地方政府园区定制万创中国地方双创分平台，通过加大与地方政府合作，获得项目招商收益及分成收益；3、通过线上与线下相结合的经营方式，线上万创平台众包、空间、众筹等项目获得交易佣金和平台服务费，线下获得招商收益及分成收益，使公司逐步扭亏为盈。4、综上所述，北京万创未弥补亏损主要是 2016 年产生的，在未来可弥补期间很可能取得足够的利润用来抵扣可抵扣亏损。
4	福建网链	59.52	48.14	1、从整体行业来看，2017 年我国的汽车保有量接近 2 亿，而停车位却不到 1 亿规模，停车难已经成了各个城市慢性病之一，智慧停车市场已逐渐成为业界的焦点，呈现出爆发的态势；2、福建网链加快城市停车云平台+停车 APP 开发，完成智慧停车运营体系建设，计划在 2-3 年内落地 30-50 个标杆城市建设，形成可复制模式，完成 100 万+车位覆盖目标；3、商业模式：运用物联网技术整合城市路、内外停车泊位资源，实现城市统一支付停车服务，以共享经济盘活城市闲置车位，实现可持续错峰供给，解决城市停车难问题，打造平台、物业、车位供给者多方共赢；4、项目带动：公司智慧城市解决方案落地，将带动智慧交通项目收益。5、综上所述，福建网链未弥补亏损主要是 2016 年产生的，在未来可弥补期间很可能取得足够的利润用来抵扣可抵扣亏损。
5	北京南威思明德	11.88	11.88	1、行业前景：大数据行业进入了高速发展期，政府部门以及各个行业都产生了大数据建设和分析需求，2016 年国内大数据市场规模总量达 168 亿元人民币，并且在未来三年将保持 30%的增速；2、北京思明德致力于对基于大数据底层平台的开发开放平台 SimuQuery 进行持续研发、优化和培训，与国内集成商、软件开发商紧密合作，不断提

				<p>高产品的功能和性能；3、北京思明德利用母公司的资源，在南威优势行业开展大数据应用（智慧公安、智慧城市、智慧法院等），将自身技术优势推向市场，同时积极与国内其他合作伙伴进行合作推广，预计公司将步入快速发展阶段，扭亏为盈。4、综上所述，北京思明德未弥补亏损是 2016 年产生的，在未来可弥补期间很可能取得足够的利润用来抵扣可抵扣亏损。</p>
6	上海宜喆	75.94	75.94	<p>1、行业前景：2016 年，我国智能家居市场规模达 605.7 亿元,同比增长率 50.15%，2017 年预计将达到 1,002 亿元，智能家居在国内是一个新兴的行业，但正以不可抵挡之势迅速发展；2、上海宜喆专注智能家居行业，基于公司制定并不断完善的销售标准化、运营标准化、产品方案标准化、项目管控标准化和售后支撑标准化等 5S 标准化来打造专业的智慧家居平台服务商，实现可复制并能快速推广的解决方案并面向全国推广；3、运用互联网思维，结合线上线下的理念，建立并推行智能家居行业 O2O 平台；该平台面向全国的家庭用户，拉近用户与智能家居的距离，激发用户想象力，平台引入 VR 虚拟场景，同时也是一个智能百科的知识平台，引入共享经济理念，是上海宜喆面向智能家居行业开拓智能家居市场的重要支撑和有力保障。4、综上所述，上海宜喆未弥补亏损是 2016 年产生的，在未来可弥补期间很可能取得足够的利润用来抵扣可抵扣亏损。</p>
7	北京水科	81.73	81.73	<p>1、近年来智慧水利（务）是智慧城市的重要组成部分，水平台是智慧水利（务）的重要支撑，水平台的开发将为智慧水利（务）和智慧城市建设等提供坚实基础，是水利（务）现代化的重要特征，发展前景十分良好；2、北京水科已完成水平台雏形，接下来完善平台框架，抓住典型用户，挖掘市场，逐步开始运营；3、市场迫切需要，我国水问题突出，水行业全国范围内尚未有一款权威的集信息资源共享与服务功能整合于一体的平台，北京水科正努力搭建这一平台，为智慧水利（务）建设与发展提供系统解决方案，一旦完成平台的搭建与推广，公司将获得丰厚回报。4、综上所述，北京水科未</p>

				弥补亏损是 2016 年产生的，在未来可弥补期间很可能取得足够的利润用来抵扣可抵扣亏损。
合计	1,317.46	736.92		-

综上所述，各子公司的业务发展有序正常，盈利模式清晰，未来经营计划明确，盈利可实现程度高。公司将在加大传统电子政务核心业务持续投入的同时，加快新业态平台上线运营步伐，做强运营团队，构筑产业创新高地。公司将大额待弥补亏损确认为递延所得税资产是基于公司业务发展的谨慎合理判断。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为，根据公司的经营规划及行业情况，公司各子公司相关盈利具有可实现性，未来期间很可能取得足够的利润用来抵扣可抵扣亏损，公司各子公司确认的未弥补亏损递延所得税资产符合谨慎性原则，具有合理性。

3、少数股东损益情况。公司近期对外投资多采用控股的方式。本年度，公司少数股东损益为-824 万元，而去年同期为-206 万元，少数股东亏损进一步扩大。请公司补充披露：（1）少数股东损益的具体构成情况，相关公司主要经营数据；（2）公司使用控股的方式持有子公司股权的原因，是否存在利用少数股权分担相关亏损从而增厚公司业绩的情况。请会计师发表意见。

回复：

公司定位于电子政务整体解决方案提供商、智慧城市综合开发商和分享经济平台运营商，为整合外部资源，公司对外投资多采用控股的方式进行。现将有关情况说明如下：

（一）2016 年度少数股东损益具体构成情况及相关公司主要经营数据

单位：万元

子公司名称	营业收入	净利润	归属母公司净利润	归属少数股东净利润	备注
西安南威信息科技有限公司	75.57	-129.15	-90.40	-38.75	2011年11月28日设立，传统业务子公司
福建神威	-	-622.92	-359.62	-263.30	2012年3月31日，轨道交通业务的子公司，与台湾神通集团共同出资设立
上海南信信息科技有限公司	12.81	-234.06	-163.84	-70.22	2015年6月12日设立，传统业务子公司
福建网链	35.78	-146.70	-102.69	-44.01	2015年11月10日设立，新业态子公司
北京万创	1.55	-531.41	-318.85	-212.56	2015年11月10日设立，新业态子公司
北京水科	-	-205.41	-104.76	-100.65	2015年12月31日设立，新业态子公司
南威软件（海南）有限公司	-	-27.59	-14.07	-13.52	2016年1月19日设立，传统业务子公司
上海宜喆	-	-227.50	-153.83	-73.67	2016年3月设立，新业态子公司，数据合并其控股子公司安徽睿谷微云和福建宜喆
北京南威思明德	-	-34.15	-17.42	-16.73	2016年8月设立，新业态子公司
甘肃南威信息技术有限公司	111.35	18.29	9.33	8.96	2016年6月17日设立，传统业务子公司
合计	237.06	-2,140.60	-1,316.15	-824.45	

（二）公司采用控股的方式设立子公司的原因

近年来，公司采用控股方式设立的子公司主要有两类：一类是公司推行平台

区域化设立的传统业务控股子公司；另一类是公司针对创新转型设立的新业态子公司。上述子公司主要与合作伙伴共同成立，并在设立时与合作伙伴明确公司对子公司的绝对控制，包含高管团队任免、主要管理制度等必须经母公司核准、财务负责人由母公司委派等重要条款。使用控股方式有利于整合合作伙伴在技术、业务、团队等方面的资源，加快子公司的业务发展。具体说明如下：

1、推进平台区域化，设立区域传统业务控股子公司

2015年下半年，公司依托技术、市场、资本等优势，实现以电子政务产品体系为基础的主营业务的5大升级，即应用互联网化、技术大数据化、产品服务化、平台区域化、业务资本化，进一步做大做强主营业务。

在推进平台区域化过程中，公司实施以平台向区域延伸，扎根区域市场或行业市场的策略。通过引进高端人才，以上市公司平台收购区域业务型公司、与地方政府投资设立区域公司或与当地行业精英团队合资设立控股区域(行业)公司，实现上市平台优势和区域、行业业务优势有效整合，加快全国业务覆盖，做大业务规模。2015年下半年至今，平台区域化的发展策略初见成效，设立了3家平台区域化的控股子公司，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	成立时间	注册资本	公司的权益比例	主要经营地点	主营业务
1	上海南信信息科技有限公司	2015年6月12日	1,000	70%	上海	信息技术、网络科技、计算机科技、智能化设备科技领域的技术咨询、开发、服务、转让等
2	南威软件(海南)有限公司	2016年1月19日	1,000	51%	海南	计算机软件开发服务
3	甘肃南威信息技术有限公司	2016年6月17日	1,000	51%	甘肃	计算机软件研发、推广

2、深化创新转型，设立互联网共享经济新业态公司

公司围绕“强基业，拓两域”产业布局，深化创新转型，在互联网转型战略实现过程中亟需专业型的人才团队加入，而公司在传统电子政务积淀较久，互联网方面人才较为缺乏，通过引入互联网团队或通过专业团队合作设立子公司，

便于公司直接获取先进技术，形成资源整合快速发展新业态企业。

公司共设立 5 家新业态的控股子公司，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	成立时间	注册资本	公司的权益比例	主要经营地点	主营业务
1	北京万创	2015年11月10日	5,000	60%	北京	万创中国平台的建设、运营与管理
1-1	北京万创聚力资产管理有限公司	2016年6月14日	5,000	100%	北京	为万创中国平台设立的投资管理与资产管理服务公司
2	福建网链	2015年11月10日	5,000	70%	武汉	网络科技产品领域内的技术开发、转让、咨询等
3	北京水科	2015年12月31日	1,000	51%	北京	技术推广、技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等
4	北京南威思明德	2016年8月10日	1,000	51%	北京	大数据平台及核心算法等技术开发与服务
5	上海宜喆	2016年3月3日	5,000	70%	上海	智慧家居平台的建设、运营与管理等
5-1	安徽睿谷微云智慧科技有限公司	2016年7月8日	1,000	49%	合肥	智慧家居安徽的线下体验与服务平台公司，上海宜喆持有其70%的股权
5-2	福建宜喆智能科技有限公司	2016年11月2日	1,000	36%	福州	智慧家居福建的线下体验与服务平台公司，上海宜喆持有其51%的股权

综上所述，公司采用控股方式设立子公司是基于实际业务发展需要而做出的投资决策，控股模式可以更好地整合资源，有利于引进高端团队，减少公司原始积累所花费的时间与精力，有利于加快子公司的迅速发展，不存在利用少数股权

分担相关亏损从而增厚公司业绩的情形。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：1、公司 2016 年度少数股东损益具体构成情况及相关公司主要经营数据披露真实准确；2、公司不存在利用少数股权分担相关亏损从而增厚公司业绩的情形。

二、关于公司对外投资及现金流情况

4、公司对外投资情况。公司首发募集资金净额为 3.49 亿元，自上市以来，公司发生多起对外投资事项，先后设立多家子公司及并购基金。根据年报，公司近年来涉足 5 大新业态，如万创中国、中国水平台、智慧家居等。但根据公司前期信息披露，因新兴业态尚处于初期投入阶段，新兴业态公司亏损对本年归属于上市公司股东的净利润的影响额为-643.10 万元。请公司补充披露：（1）上市以来公司涉及的新业态公司的种类、对外投资金额、投资比例、经营及盈利模式、主要财务数据；（2）相关并购基金的目前进展情况、对外投资金额及基金主要投向；（3）相关并购基金会计处理方式及依据，请会计师发表意见；（4）上述新业态公司及并购基金与公司主营业务的具体关系，并结合经营情况分析公司对外投资的风险控制措施，及相关对外投资是否谨慎。

回复：

（一）新业态子公司的种类、对外投资金额、投资比例、经营及盈利模式、主要财务数据

2015 年下半年，公司开始布局五大新业态。截至 2016 年 12 月 31 日，新业态公司的种类、对外投资金额、投资比例和主要财务数据如下表：

单位：万元

序号	企业名称	新业态种类	对外投资金额	公司直接或间接持股比例	营业收入	净利润
1	福建网链	智慧停车	467.00	70%	35.78	-146.70

2	北京万创	万创中国	3,000.00	60%	1.55	-531.41
3	北京水科	中国水平台	510.00	51%	-	-205.41
4	北京南威思明德	大数据应用	490.00	51%	-	-34.15
5	上海宜喆	智慧家居	700.00	70%	-	-204.18
6	福建宜喆智能科技有限公司	智慧家居，上海宜喆子公司	71.40	36%	-	-3.93
7	安徽睿谷微云智慧科技有限公司	智慧家居，上海宜喆子公司	49.00	49%	-	-19.39
合计		-	5,287.40	-	37.33	-1,145.17

新业态公司经营及盈利模式如下表：

序号	企业名称	经营及盈利模式
1	福建网链	1、智慧停车云平台停车泊位入驻分成收益； 2、承接停车相关产品研发集成项目收入。
2	北京万创	1、通过服务商线上品牌推广； 2、服务商品牌入驻收益与分成收益； 3、万创中国地方双创分平台的落地开放收益； 4、项目招商加盟收益； 5、线上交易取得佣金收益。
3	北京水科	1、北京水科已完成水平台雏形，接下来完善平台框架和服务功能，抓住典型用户，挖掘市场，逐步开始运营； 2、中国水平台合作收入； 3、智慧水利项目服务收入、增值内容收入。
4	北京南威思明德	1、产品研发：致力于对基于大数据底层平台的开发开放平台 SimuQuery 进行持续研发、优化和培训，与国内集成商、软件开发商紧密合作，不断提高产品的功能和性能； 2、项目推进：与母公司公安事业部、智慧城市事业部紧密配合，落地多个省级、市级公安大数据项目及智慧城市大数据项目； 3、算法类应用：机器学习算法与大数据的应用是公司未来发展的重点，开始在燃气大数据和健康大数据方面与行业伙伴

		合作进行算法应用，推出燃气用量预测、偷漏气预警、癌症治疗疗效分析等产品，这方面的研究和投入是长期的，未来的市场前景广阔。同时，开始预研金融、法院、电力等方面的算法应用。
5	上海宜喆	基于公司制定并不断完善的销售标准化、运营标准化、产品方案标准化、项目管控标准化和售后支撑标准化等 5S 标准化来打造专业的智慧家居解决方案，实现可复制并能快速推广，通过各地设立的子公司从事智慧家居项目的建设，取得项目销售收益，同时培育智慧家居客户。通过智慧家居 O2O 平台，实现平台运营收益及第三方集成合作收益。

（二）相关并购基金的目前进展情况、对外投资金额及基金主要投向

公司目前设立及参与的并购基金有两个，具体情况如下：

1、厦门会同鼎盛股权投资合伙企业（有限合伙）

2016 年 10 月 14 日，公司召开第二届董事会第二十七次会议审议通过《关于参与设立产业升级并购基金的议案》，公司拟以自有资金出资不超过人民币 10,000 万元，参与平潭会同宏誉股权投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“会同宏誉”）发起设立的产业升级并购基金，基金总认缴出资额为不超过人民币 10 亿元。基金成立后将专项关注于计算机应用、人工智能、大数据、网络安全等行业，重点关注有限合伙人战略发展领域内的优质企业，实现各投资人的利益最大化。内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公告编号：2016-067。

2016 年 11 月 3 日，公司与会同宏誉、李伟建先生签署《厦门会同产业升级并购合伙企业（有限合伙）之合伙协议》，确认了产业升级并购基金设立事宜。内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公告编号：2016-077。

2016 年 12 月 30 日，公司披露了产业升级并购基金完成工商注册登记并取得《营业执照》的公告，基金名称为厦门会同鼎盛股权投资合伙企业（有限合伙）。内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公告编号：2016-097。

2017 年 2 月 15 日，福建龙溪轴承（集团）股份有限公司（以下简称“龙溪轴承”）作为新的有限合伙人以自有资金认缴出资 5,000 万元，并与原合伙人签署《入伙协议》、《厦门会同鼎盛股权投资合伙企业（有限合伙）之合伙协议补充协议》等协议。基金的合伙人由 3 名增加为 4 名，第一期基金规模由 30,350 万

元增至 35,350 万元。内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公告编号：2017-009。

目前，厦门会同鼎盛股权投资合伙企业（有限合伙）已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统完成备案。各合伙人已完成对基金首期出资款的缴纳，资金到位情况如下：

单位：万元

合伙人名称	认缴出资额	认缴比例（%）	出资额
会同宏誉	350.00	0.99	17.50
南威软件	10,000.00	28.29	500.00
李伟建	20,000.00	56.58	1,000.00
龙溪轴承	5,000.00	14.14	250.00
合计	35,350.00	100.00	1,767.50

截至目前，该基金正在办理新合伙人入伙的工商变更手续，同时开展投资活动。

2、宁波梅山保税港区南威道高投资管理合伙企业（有限合伙）

2016年10月14日，公司召开第二届董事会第二十七次会议审议通过《关于发起设立智慧产业投资基金的议案》，同意公司参与发起设立专门为公司投资并购服务的智慧产业投资基金。该基金由公司全资子公司福建南威资产管理有限公司（以下简称“南威资管”）与道高（上海）股权投资基金有限公司（以下简称“道高基金”）共同发起设立的基金管理公司作为执行合伙人，公司以自筹资金认缴不超过人民币 2,500 万元的劣后级有限合伙人份额。基金成立后主要服务于公司核心业务，投资范围为涉水平台、新能源、大数据、电子政务、智慧税务、物联网、智能交通、智慧家居等智慧城市行业、与公司主营业务相关、能与公司现有业务形成规模或协同效应的企业。内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公告编号：2016-068。

2016年12月15日，公司披露了智慧产业投资基金管理公司完成工商注册登记并取得《营业执照》的公告，基金管理公司名称为宁波梅山保税港区南威道高投资管理合伙企业（有限合伙）。内容详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公告编号：2016-084。

2017年3月3日，全资子公司福建南威资产管理有限公司出资 100 万元，完

成对基金管理公司的首期出资额。

截至目前，基金管理公司正进行基金管理人备案工作，产业投资基金尚未设立完成。

（三）相关并购基金会计处理方式及依据

公司目前参与的并购基金基本情况如下：

名称	南威道高智慧产业股权投资基金（有限合伙）（暂定名，尚未成立）	厦门会同鼎盛股权投资合伙企业（有限合伙）
有限合伙人	由普通合伙人负责募集	李伟建、南威软件、龙溪轴承
普通合伙人	宁波梅山保税港区南威道高投资管理合伙企业（有限合伙）	平潭会同宏誉股权投资管理合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区南威道高投资管理合伙企业（有限合伙）	平潭会同宏誉股权投资管理合伙企业（有限合伙）
最高权利机构	合伙人会议	合伙人会议
投资决策及合伙事务的执行	执行事务合伙人	执行事务合伙人
收益分配方式	合伙协议尚未签署	除对管理人的绩效分成外，合伙企业全体合伙人按照认缴出资比例享有合伙企业权益
公司认缴出资金额	不超过 2,500 万元，具体以合伙协议签署时认缴的金额为准	10,000 万元
南威所占比例	全资子公司南威资管与道高基金共同出资 500 万成立基金管理公司，各持有基金管理公司 50% 的股权	28.29%
是否具有控制	共同控制	重要影响
会计处理方式	长期股权投资—（权益法）	长期股权投资—（权益法）

根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》相关规定对上述并购基金情况进行分析判断，公司对并购基金不构成控制，因此不纳入合并报表范围。

根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》相关规定，经分析判断，公司对上述相关并购基金情况无控制权，仅对其具有共同控制或重要影响，因此公司拟对上述相关并购基金按《会计准则第 2 号-长期股权投资》的相关规定按权益法进行会计处理。具体如下：

1、初始投资的会计处理

公司现金支付方式取得的长期股权投资，以实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出。

2、后续计量和损益确认方法

本公司对被投资单位共同控制或重大影响的长期股权投资，对联营企业的权益性投资，如其中一部分通过风险投资机构、共同基金、信托公司或包括投连险基金在内的类似主体间接持有的，无论以上主体是否对这部分投资具有重大影响，公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定，对间接持有的该部分投资选择以公允价值计量且其变动计入损益。除上述情形外，本公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。采用权益法核算时，公司取得长期股权投资后，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；公司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；公司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。

3、处置长期股权投资

公司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《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》核算，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。

4、会计师核查意见

经核查，会计师认为，公司相关并购基金会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（四）新业态公司及并购基金与公司主营业务的具体关系

1、新业态公司与公司主营业务的具体关系

2016 年，公司依托技术、市场、资本等优势，实现以电子政务产品体系为基础的主营业务的 5 大升级，进一步做大做强主营业务。与此同时，公司响应国家

中国制造 2025 强国战略，顺应“互联网+”、“双创”和信息技术国产化的发展趋势，在发展主营业务的同时，延伸布局万创中国、智慧交通、智慧家居、中国水平台、大数据等 5 大新兴业态，建立以创客、车辆、家居、水专业服务为入口，以大数据为支撑的互联网产业平台，夯实分享经济技术服务能力，逐步稳固公司作为分享经济平台运营商的定位。

2017 年，公司围绕“智慧城市”为核心战略方向，在“智慧城市”相关产业的基础能力层和应用服务层协同发力布局：在基础能力层持续强化提升核心竞争力，作为平台支撑的大数据应用领域公司“北京南威思明德”，重点引入来自世界一流高科技公司大数据技术研发专家，采用源于最新的 Apache 大数据开源技术、独创的 GPU 加速机器学习系统和深度机器学习核心算法，研发“思明德大数据平台”Simuwell Big Data Platform（简称“SDP”），具有超快的处理速度和高可靠性，并支持完整的 SQL 标准。创立基于深度机器学习算法的数据挖掘产品，挖掘智慧城市的海量数据，提取核心价值，实现智慧城市预测、分析、辅助决策等功能。在应用服务层，以满足智慧城市运营服务需求入手，重点围绕创新创业、资源效率、消费升级三个方面进行产业布局，深化服务创新创业的公司“北京万创”，以万创中国平台为能力输出，面向中小微企业及创客团队提供众包、众筹、众推、工具、空间和万创帮 APP 等创新创业全产业链服务平台，为“智慧城市”提供符合创新创业全生命周期的服务应用。在资源效率产业服务布局智慧交通、智慧水利领域：福建网链在智慧交通方面通过物联网技术横向整合静态交通数据资源，并向路内公共停车位、个人停车位延伸接入，将分散在不同区域、停车点、停车位数据互联集中，优化城市交通资源，便捷百姓交通出行、提供城市管理水平，保障交通顺畅和规范停车秩序。北京水科致力于建立中国水平台，结合水资源公报为数据基础，利用 LBS 地理信息系统，对水资源谈判、评价、舆情监测分析，推进智慧水利相关服务应用，平台将服务于智慧城市政府与水领域的行业专家。在消费升级产业服务方面布局智能家居公司“上海宜喆”，以供给侧改革推动消费升级为核心，采用 O2O 平台优化人们的生活方式，有效增加家居生活的安全性、舒适性，甚至合理控制各种家居设施的使用。当前新兴业态目前均处于平台及模式落地阶段，其布局完全紧扣公司主营业务发展，有利于增强公司核心竞争力，实现公司战略部署。

2、并购基金与公司主营业务的具体关系

运用并购基金更快推动主营业务转型升级是公司设立并购基金的需求主因，通过专业基金管理团队的投资经验和风险控制体系，专注于寻找和培育符合公司发展战略需要的上下游企业，促使公司“以智慧城市产业链资源整合运营商、大数据应用与服务提供商为定位，致力于智慧城市、政务、党务、公安、交通、水利、大数据等领域的软件研发和互联网分享经济平台建设运营”战略的落地。

公司目前参与的两个并购基金，投资方向与公司主营业务发展相契合，基金的投资围绕公司的产业链和发展战略展开，为公司主营业务寻找能够形成互补和协同效应的潜在并购对象，通过项目并购与整合，实现公司产业规模扩张与经营业绩的外生性聚合增长，有助于公司获取新的投资机会和利润增长点。基金的日常运营主要由专业的私募基金负责，在行业分析、并购标的筛选及价值发现方面能与公司形成互补，降低公司并购风险。同时随着公司规模日益扩大，在合适标的出现时，可以通过并购基金放大杠杆，逐期募集资金，解决并购融资问题，从侧面保证公司开展主营业务发展所需资金。

并购基金的渠道优势和杠杆效应，将进一步推动公司主营业务产业转型升级和资产优化进程，为公司主业转型升级的战略目标服务，实现公司的持续发展。

（五）公司对外投资的风险控制措施

公司开展对外投资时，通过结合整体宏观经济走势，深入了解和掌握行业发展方向，紧密结合公司发展战略，开展具有投资价值的项目，最大限度使得对外投资符合公司产业转型升级战略及公司未来发展方向。同时，公司对投资项目所面临的风险及不确定性进行充分论证与评估，并且从项目的投前、投中、投后层层把控与管理，审慎决策、理性投资，确保将投资风险控制在合理可控范围内，具体风险控制措施如下：

1、决策风险控制措施

公司对外投资的决策机构为董事会或股东大会，决策权限、决策程序严格按照《公司章程》、《投融资管理制度》等相关规章制度，对风险投资的决策权限、内部审批、处置流程、风险控制及信息披露等方面作了明确规定。公司在对外投资决策前，对拟投资项目的可行性、风险管控、业务模式等进行充分研究，对合作项目公司的法人治理组织架构和发起主体的基本情况、市场前景、业务协同等实施了广泛的论证和核实工作；在设立并购基金时，对基金的设立目的、合作方、

退出机制、运营模式进行认真研究、详细论证，对合作项目存在的风险及对公司的影响进行了充分的预估，确保投资决策的审慎合理。

2、资金风险控制措施

公司根据自身财务状况和战略目标，确定了相关投资金额及比例，投资金额原则上采用分批到资的方式，依据项目的实际进展决定是否进行缴纳，并对每年出资额度、单个投资项目的累计投资金额进行比例限制与决策管理，严格管控资金使用过程风险。同时，对合作项目设置投资周期，明确并购基金退出机制，保证投资资金风险可控。

3、经营风险控制措施

公司充分运用自身在内控治理、投资者关系方面的优势，对所投企业进行运营辅导，通过派驻董事、财务负责人等关键岗位管理人员，定期查阅企业财务报表、经营台帐、内审报告、风险控制记录、在基金合伙协议中明确管理及决策机制（合伙人会议、顾问委员会、投资决策委员会）等方式对其进行跟踪管理，及时掌握投资项目的财务状况和经营情况，充分参与经营决策活动。同时，在投资项目市场开拓过程中努力寻找与公司的协同点，与所投企业形成良性互动，及时掌握和防范相关投资风险。

4、完善风险控制模式

公司不断探索对风险研究和评估的新模式，通过多渠道收集风险信息，建立风险评估体系，不断改进公司风险治理理念和操作方式。同时，针对不同项目着手制定应对各种风险的预案，提高应急处置能力。

公司的对外投资是在确保主营业务正常开展的前提下审慎开展，不会对公司原有的正常经营活动造成不利影响。

5、现金流情况。根据公司年报，2012年-2015年公司经营活动现金流净额为正，销售商品及提供劳务收到的现金占收入总额的平均值约为118%。但2016年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-5718.2万元，与本期营业利润5147.5万元差异过大，且销售商品及提供劳务收到的现金占收入总额的比重下降为89%。公司解释经营活动产生的现金流量净额的变化，主要是采购商品和劳务支付款项增加，但公司同时在年报中称本年度加强供应商管理，获得较好的信用条件。请公司补充披露：（1）公司经营性现金流量净额与营业利润、销售商品收到现金比

例与以往年度相比差异过大的原因；（2）对比同行业其他公司情况和公司的信用期限，分析公司是否存在为了增大销售而降低信用标准或突击销售的情况；（3）结合应付款项及购买商品支付现金等项目的变化情况，分析公司本年度加强供应商管理获得较好的信用期和现金流变化原因是采购支付款项增加之间是否存在矛盾。请会计师发表意见。

回复：

（一）公司经营性现金流量净额与营业利润、销售商品收到现金比例与以往年度相比差异较大的原因分析

1、2016 年公司经营性现金流量净额下降的原因分析

2014 年至 2016 年，公司经营活动产生的现金流量表如下所示：

单位：万元

项目	2016 年度	增长率	2015 年度	增长率	2014 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	41,531.30	6.96%	38,828.75	-1.06%	39,243.55
收到的税费返还	1,237.93	50.32%	823.55	-13.33%	950.26
收到其他与经营活动有关的现金	6,795.34	-29.74%	9,671.88	79.01%	5,403.04
现金流入小计	49,564.56	0.49%	49,324.18	8.17%	45,596.85
购买商品、接受劳务支付的现金	31,970.76	26.49%	25,274.46	32.75%	19,039.22
支付给职工以及为职工支付的现金	8,298.34	36.35%	6,086.17	15.52%	5,268.68
支付的各项税费	3,647.07	-5.21%	3,847.56	-10.12%	4,280.77
支付其他与经营活动有关的现金	11,366.60	2.71%	11,066.19	69.13%	6,543.13
现金流出小计	55,282.76	19.47%	46,274.38	31.72%	35,131.80
经营活动产生的现金流量净额	-5,718.20	-287.49%	3,049.80	-70.86%	10,465.06

2016 年公司经营活动产生的现金流量净额为-5,718.20 万元，与公司营业利润 2,545.48 万元相比有一定下降。主要原因系受宏观经济调整，下游客户销售回款受到一定影响，销售回款增长 6.96%；公司业务发展扩大，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长较快，二者合计同比增长 28.41%。其中，购买商品、接受劳务支付的现金增加的原因是随着公司业务规模的扩大，营业收入同比增长 36.67%，同时在建项目的数量和规模不断扩大，存货同比增长 17.71%，本期购买商品的现金流出增加所致；支付给职工以及为职工支付的现金增加的主要原因系随着业务规模扩大，公司在引进高端人才的同时也提高了原有职工的薪酬水平，导致传统业务的职工薪酬支出增加；此外，2016 年公司加大 5 大新业态子公司的投入，团队规模扩大，薪酬支出有较大增长。

2、销售商品收到的现金占收入总额的比重与以往年度下降的原因分析

受宏观经济调整影响，下游政务客户的销售回款受到一定影响，销售商品收到现金的增长幅度较小，而公司因加强业务开拓与项目实施管理，营业收入增长速度较快，销售收到的现金收入占收入总额的比例较以往年度有明显的下降，具体原因分析如下：

2012-2016 年公司销售商品及提供劳务收到的现金占比收入总额的情况表：

单位：万元

年度	收到的现金总额	现金收款增长率	营业收入	收入增长率	销售收款占比营业收入
2016 年	41,531.30	6.96%	46,807.44	36.67%	89%
2015 年	38,828.75	-1.06%	34,249.33	5.93%	113%
2014 年	39,243.55	11.25%	32,331.56	15.23%	121%
2013 年	35,275.43	31.77%	28,058.76	16.03%	126%
2012 年	26,770.51	-	24,183.33	-	111%

2015 年销售商品及提供劳务收到的现金同比 2014 年略降 1.06%，而 2015 年营业收入的增长率为 5.93%。2016 年销售商品及提供劳务收到的现金同比 2015 年略增 6.96%，但 2016 年营业收入的增长率为 36.67%，增长较快，故 2016 年销售收款占比营业收入降至 89%。

因公司客户主要集中在党委、政府、公安等政务部门，受宏观经济调整影响，地方政府加强了财政资金的拨付审批程序管理。根据公司的统计数据，客户的项目回款周期拉长，回款周期从原来的 1-3 个月降至现在的 3-6 个月；同时因公司收入存在季节性波动，第四季度的营业收入占比平均都在 40% 以上，影响了公司销售产品收到的现金的增长。随着公司取得的销售订单不断增长，公司营业收入

仍将继续保持较高的增长速度。

公司客户信用良好，发生坏账的可能性小，未来公司将通过加强项目收款管理，持续提高公司的经营现金流量净额。

（二）公司不存在为了增大销售而降低信用标准或突击销售的情况

因公司客户主要为各地政务部门，项目大多采取政府采购招标的形式进行。政府采购项目的合同付款条件主要取决于政府财政立项时的支付安排并在招标文件中明确，公司在选择接受招标条件参与项目投标时，只能接受政府部门的信用条件，无法进行客户信用标准的调节。

公司选取了同行业可比上市公司销售商品收到的现金与营业收入的占比情况如下表所示：

单位：万元

数字政通				
项目	2016年9月30日	2015年度	2014年度	2013年度
销售商品收到的现金	36,476.71	57,709.64	36,793.34	36,377.67
营业收入	41,848.8	65,113.53	54,608.68	40,635.71
收款占比营业收入	87.16%	88.63%	67.38%	89.52%
东方网力				
项目	2016年9月30日	2015年度	2014年度	2013年度
销售商品收到的现金	50,733.39	78,105.76	52,269.44	40,848.18
营业收入	93,215.48	101,678.26	63,980.70	43,678.13
收款占比营业收入	54.43%	76.82%	81.70%	93.52%
万达信息				
项目	2016年9月30日	2015年度	2014年度	2013年度
销售商品收到的现金	87,976.02	170,467.63	130,573.41	118,554.81
营业收入	110,951.39	186,856.16	154,280.58	121,306.98
收款占比营业收入	79.29%	91.23%	84.63%	97.73%
浪潮软件				
项目	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度
销售商品收到的现金	134,879.37	129,973.90	110,810.66	102,347.69
营业收入	136,840.63	122,992.66	108,542.34	87,607.88
收款占比营业收入	98.57%	105.68%	102.09%	116.82%

榕基软件				
项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2013 年度
销售商品收到的现金	81,036.86	79,041.58	66,200.62	64,052.61
营业收入	70,259.23	62,360.21	59,830.52	60,314.24
收款占比营业收入	115.34%	126.75%	110.65%	106.20%

公司与同行业可比上市公司销售商品收到的现金占比营业收入的比例不存在显著差异。公司严格按照收入确认准则，项目建设完毕后由业主单位组织进行项目最终验收，公司在取得项目最终验收合格单据后确认营业收入。因政务客户严谨的内部控制规范，客户的信用期限长短无法与项目验收产生直接联系，公司无法通过降低与政务部门的信用标准来实现增大销售或营业收入的目标，不存在为增大销售而降低信用标准或突击销售的情形。

(三) 公司加强供应商管理获得较好的信用期和现金流变化原因与采购支付款项增加之间不存在矛盾

1、公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金与存货及主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	31,970.76	25,274.46	19,039.22
主营业务成本(B)	31,486.26	22,641.13	16,760.51
存货(C)	23,244.16	19,650.11	16,845.65
支付货款 / (营业成本 + 存货) =A/(B+C)	58.41%	59.76%	56.65%

公司当年购买商品、接受劳务支付的现金占主营业务成本和存货的比例相比 2015 年下降 1.35%。按 2015 年该比值水平计算，2016 年同比 2015 年少支付货款 738 万元，说明同比 2015 年，2016 年公司从供应商处获得的信用条件更好。

2、近三年应付账款与应付票据的明细如下：

单位：万元

项目	2016 年	增长率	2015 年	增长率	2014 年
应付票据	1,003.28	-79.01%	4,780.21	-27.32%	6,577.28
应付账款	14,745.46	92.34%	7,666.24	76.05%	4,354.59

合计	15,748.75	26.53%	12,446.45	13.85%	10,931.87
----	-----------	--------	-----------	--------	-----------

公司作为电子政务整体解决方案提供商和智慧城市综合开发商，拥有较好的品牌知名度与商业信誉，与供应商保持良好的商业关系，信誉良好。2015年以前，公司主要采用银行信用即银行承兑汇票的方式向供应商支付款项。2015年下半年以来，公司尝试使用商业信用（即应付账款账期）代替银行信用（即承兑汇票）来支付供应商的款项，适当降低了应付票据的结算比例。目前公司与供应商的采购支付条件一般为验收合格后的1-3个月后支付。

商业信用的广泛使用也反映了企业自身无形中在整个市场的信用度越来越高，为企业的持续发展提供更大空间。报告期内公司采购支出随业务增长而快速增加，公司加强供应商管理，加大供应商商业信用政策的使用与管理，主要采用应付账款账期的方式来处理采购合同的款项支付问题。同时，公司也严格执行了对于供应商的款项支付的商业承诺，及时支付应付款项，合理保障了供应商的权益，因此购买商品、接受劳务支付的现金流出增加了26.49%。同时，应付账款余额随业务增长逐年增加，2016年末公司的应付账款同比增长了92.34%。

因此，公司本年度加强供应商管理获得较好的信用期和现金流变化原因与采购支付款项增加之间不存在矛盾。

综上所述，公司经营性现金流量净额与营业利润、销售商品收到现金比例与以往年度相比存在一定的差异，主要是受宏观经济调整地方政府加强财政资金拨付管理所致，与同行业可比上市公司相比，公司不存在为了增大销售而降低信用标准或突击销售的情况；公司本年度加强供应商管理获得较好信用期和现金流变化原因与采购支付款项增加之间不存在矛盾。

（四）会计师核查意见

经核查，会计师认为：1、公司经营性现金流量净额与营业利润、销售商品收到现金符合公司实际情况；2、公司不存在为增大销售而降低信用标准或突击销售的情况。同时，公司与同行业上市公司在销售商品收到的现金与营业收入占比方面不存在显著差异；3、公司本年度加强供应商管理获得较好的信用期和现金流变化原因与采购支付款项增加之间不存在矛盾。

三、关于行业及经营情况

6、分行业经营情况。根据公司年报，公司所从事的主要业务领域包括智慧城市、电子政务和共享经济。请公司补充披露：（1）结合行业市场经营情况及同行业比较，说明公司各业务领域的盈利模式、主要竞争对手、公司的市场地位和份额、公司具备的市场优势及劣势等情况；（2）在上述细分领域的营业收入、成本及毛利率情况，如果相关数据同比变化超过 30%，请予以具体分析。

回复：

（一）结合行业市场经营情况及同行业比较，说明公司各业务领域的盈利模式、主要竞争对手、公司的市场地位和份额、公司具备的市场优势及劣势等情况

公司以智慧城市产业链资源整合运营商、大数据应用与服务提供商为定位，致力于智慧城市、政务、党务、公安、交通、水利、大数据等领域的软件研发和互联网分享经济平台建设运营。公司的主营业务包括电子政务、智慧城市和共享经济，各领域业务具体情况如下：

1、电子政务与智慧城市领域

（1）主要竞争对手及简介

序号	竞争对手	简要介绍	竞争领域
1	中国软件 (600536)	公司主要从事税务、党政、交通、知识产权、金融、能源、医卫、安监、信访、应急、工商、公用事业等行业信息化工作。	电子政务整体解决方案
2	太极股份 (002368)	太极股份主要服务于党政、国防、公共安全、能源、交通等重点行业领域客户。	电子政务整体解决方案、智慧城市
3	浪潮软件 (600756)	浪潮软件主要服务于电子政务、烟草等行业领域客户的软件和信息化技术服务。	电子政务整体解决方案
4	万达信息 (300168)	万达信息主要面向家庭与个人的医疗健康、养老、教育、文化旅游等业务；同时开展面向企业的征信管理、信用公示等业务；以及面向政府的电子政务、平安城市、市场监管等业务。	电子政务整体解决方案
5	榕基软件 (002474)	榕基软件主要从事于电子政务、质检信息化、物联网等领域的软件开发与系统集成业务。	电子政务整体解决方案

6	华宇软件 (300271)	华宇软件主要面向法院、检察院、司法行政、食品安全、党政办公等五个泛政府细化行业领域客户提供信息化服务。	智慧城市
---	------------------	---	------

(2) 公司经营模式说明

公司电子政务整体解决方案的销售主要采用直销的方式，依托软件产品和解决方案直接参与项目投标，中标后与业主单位签署合同，按合同组织应用软件开发、提供软硬件系统集成及技术服务，项目建设完毕后进行终验，取得终验单据后确认收入；智慧城市通过依托上市资本平台，提供 PPP、BT、BOT 等投资运营模式开展业务。

(3) 市场地位和份额

我国电子政务的客户对象包括党委、人大、政府、政协、军队、法院、检察院系统等各级政务部门，业务内容涉及软件开发、系统集成、技术服务等多个方面，市场容量巨大但高度分散，单个供应商在市场中所占份额较低，目前行业内尚无公开市场排名数据。

2、共享经济领域

(1) 主要竞争对手及简介

创新创业平台（北京万创）			
序号	竞争对手	简要介绍	竞争领域
1	航天云网	面向工业领域提供创业服务的平台	空间类服务
2	腾讯创业服务平台	腾讯旗下服务于创业者的一站式创业服务平台	创业类服务
3	天蓬网	猪八戒集团旗下高端品牌整合服务平台	品牌整合服务
智慧交通（福建网链）			
序号	竞争对手	简要介绍	竞争领域
1	北京悦畅科技有限公司	ETCP 停车是一款提供停车费在线支付服务的 APP，基于停车位置周围购物推荐、实时优惠券等，基于服务市场可以有洗车、维修、车辆配件等	智能停车

2	真来电 (北京)科 技有限公 司	拥有停车宝 APP,是一家连接车场与车主的信息平台公司。主要应用于二三线城市,通过将平台接入道闸管理设备来打通车场的管理、计费、支付体系。	智能停车
3	北京同于 道科技有 限公司	拥有丁丁停车 APP,自主开发智能车位地锁,与手机 APP 连接,通过地锁实现车主将闲置车位出租功能。	智能停车

水平台（北京水科）

序号	竞争对手	简要介绍	竞争领域
1		在水行业中属于创新理念,目前尚无同类可比公司。	

智慧家居（上海宜喆）

序号	竞争对手	简要介绍	竞争领域
1	紫光物联	紫光物联致力于全屋智能,通过自身的智能系统提供平层住宅的简约式智能家居的控制方式	全屋智能
2	河东电子	致力于智能家居技术、智能建筑技术、专业舞台灯光及机械控制等领域,为客户提供从设计、咨询、产品到工程实施的全方位解决方案	智能家居和智能建筑系统产品
3	灵博科技	高端影音视听系统、家居智能化系统、AV 系统集成等提供解决方案	智能家居、私人影院定制服务

（2）行业情况说明

A、万创中国网——北京万创

公司响应国务院提出的大众创业、万众创新战略,推出“万创中国”BTB、BTC、CTC 的创客公共服务平台,并在业内构建了发展“众创、众筹、众包、众扶”服务新模式,利用互联网、云计算、大数据等新一代信息技术,汇聚创新创业资源,聚合创新创业力量,为中小微企业及创客团体提供项目、资金、人才、空间、营销、渠道、工具、资讯等覆盖创新创业全生命周期服务。2016年11月,公司推出了以知识、技能、服务为共享的“万创帮”APP,在分享经济时代,通

过分享知识技能直接创造价值。

盈利模式：万创中国平台将主要通过以下五个服务实现盈利：①通过服务商线上品牌推广；②服务商品牌入驻收益与分成收益；③园区管理平台型采购落地收益；④项目招商加盟收益；⑤线上交易佣金收益。

公司的市场地位和份额：万创中国平台在双创服务领域有较高的品牌知名度，在市场方面正在形成规模化，已跟 14 个省市建立合作，并且平台的服务项正在逐步丰富中，市场的占有率会逐步提升。截止 2017 年 3 月 31 日，平台注册用户数 520 万。

B、智慧交通 2.0——福建网链

公司的智慧交通 2.0 基于“互联网+”，建立连接车辆、停车场、交通信息服务等要素的智慧交通系统，开展出行服务、停车服务、精准广告、车后市场等多元增值业务，形成以“车辆”为核心，以大数据为支撑，重服务、可运营的智慧交通生态产业链。以智慧停车为入口，利用窄带物联网、3G/4G 通讯等传输资源，打造车位动态采集、停车诱导、流量分析、错时停车、移动支付、车后服务等一体的城市静态交通生态圈。公司建设运营智慧交通运营服务管理平台，面向公众、政府部门、商企用户提供 4 大模块运营服务：互联网停车便民服务、停车共享增值服务、大数据决策分析服务、车后周边商业服务。

盈利模式：城市智慧停车云平台停车泊位入驻分成收益、商家广告收益、停车设备销售收益；承接“智慧交通”相关产品销售、集成、研发项目收益。

公司的市场地位和份额：经历管理团队重组的网链科技处于初创阶段，基于以完成泉州停车一期、二期项目，福州停车一期项目，覆盖车位 10,672 个，在泉州、福州市场路侧停车资源占有率较高，当前着力于平台研发和商业模式论证落地阶段。

C、中国水平台——北京水科

公司投资成立北京水科，致力于打造中国水平台，平台建设目标是：让天下没有难获取的水信息，让天下没有难管理的水资源。中国水平台整合全国各种各样水资源数据和信息，为科研机构、主管部门、涉水企业和公众提供水图（涉水分布）、水问（水百科）、水情（涉水实时信息）、水市（水权交易）等服务。

盈利模式：①中国水平台的运营取得增值服务收入；②智慧水利项目的技术服务收入。

公司的市场地位和份额：北京水科着手打造的水平台运营模式为创新理念，目前尚无行业可比公司。

D、智慧家居全国服务平台——上海宜喆

公司以智能家居为信息入口，以居民为服务对象的全国社区服务平台。平台为居民、社区、酒店、公共建筑、地产商提供智慧化智能家居设计服务，销售智慧家居控制交互平台和智能控制产品，提供智慧家居施工和运维服务；打造以家庭为单位的信息终端，与平台互动，连接服务商家与信息终端，为家庭提供三公里生活圈的居家服务（包含居家养老，居家购物，家政服务，在线订餐，在线订票，代缴水电气费、医社保、公积金，公交地铁卡充值，房产自助租赁、家教服务、上门医疗、在线保险、家庭理财等）。

盈利模式：专注智能家居行业，基于公司制定并不断完善的销售标准化、运营标准化、产品方案标准化、项目管控标准化和售后支撑标准化等 5S 标准化来打造专业的智慧家居平台服务商，实现可复制并能快速推广的解决方案并面向全国推广，以此来吸引并开拓全国各主要城市有资源懂市场的专业合作伙伴来与平台合作并在当地共同成立由上海宜喆控股的分子公司来共同开拓当地市场，同时可进一步发展认可公司价值的二级线下加盟商把公司的服务推向更广泛市场，引入共享经济模式实现分散分布式服务支撑进而降低成本，实现高效运营。

公司的市场地位和份额：上海宜喆成立时间较晚，正处于初创阶段，目前主要工作为控制系统和各子系统对接测试、界面优化、深化产品解决方案、积累技术储备、完善上海宜喆智能展厅、运作集团部分智能化项目、建立市场部门职能树立对外形象（VI、宣传页、产品手册、标语、行业协会联络）、开发线上 O2O 线上平台、超级 APP 和拥有自主知识产权的智能网关。因此上海宜喆目前在智能家居行业的市场地位暂未体现。

3、竞争优势和劣势

（1）竞争优势

①平台优势

公司是福建省首家在上海主板上市的软件企业，拥有 CMMI-5 国际认证、国家系统集成壹级、国家涉密甲级、国家建筑智能化设计与施工壹级、国家安防工程壹级等多项资质，行业综合实力与资质优势显现。公司设立院士专家工作站、博士后工作站、福建省工程技术研究中心、福建省重点实验室、福建省企业技术

中心等科研技术机构，是国家火炬计划重点高新技术企业、全国软件和信息技术服务业骨干企业、福建省产业龙头企业，综合竞争力处于全国软件业前列水平，行业地位突出，平台优势明显。

②业务平台体系完善

公司拥有以互联网+政务服务、平安城市为基础的成熟产品，以大数据为关键支撑技术的智慧城市系列解决方案，形成以“智慧政务”为核心，辐射智慧民生和智慧产业的综合性智慧城市平台。

③核心关键技术领先

公司高度重视技术创新工作，跟踪软件前沿技术发展，拥有 12 项专利、超 300 项软件著作权。公司深入开展云计算、物联网和大数据等技术研发，投资成立南威思明德大数据公司，致力研发大数据底层算法、大数据基础平台、行业与互联网大数据应用，并打造南威思明德大数据中间件平台，服务于各行业领域的大数据应用。与此同时，公司积极参与制定国家和行业标准，作为工信部 ITSS 标准化组织成员，公司已参与制定了“IT 治理管理系统”标准、国家级“电子证照管理系统标准”等。

④团队高效，发展体系健全

公司拥有一支经验丰富的管理、营销及技术人员队伍，主要管理人员和业务骨干均多年从事智慧城市或电子政务行业工作，对该行业有着深刻的认识。公司核心管理层保持开放性的管理思维，根据公司发展需要，通过内部培养和外部引进等多种渠道不断扩充和提升核心团队，使公司人才队伍的知识结构和年龄结构持续优化。同时，为保持管理团队稳定、充实管理团队实力，公司通过对高级管理人员及核心业务骨干实施股权激励和实行全面的绩效考核管理，激励公司经营管理团队努力提升经营业绩，为公司持续快速发展奠定基础。

（2）竞争劣势

①国内融资渠道和工具较为匮乏

智慧城市作为公司业务发展重点，通过 PPP 模式进行项目建设要求公司在前期垫付大量资金，对企业的资金实力要求较高。目前国内企业的融资渠道主要来源于债券和银行信贷，融资渠道较为单一，境内金融机构能够提供的金融工具产品有限，公司在业务扩张的过程中亦不可避免地面临着资金缺口，在一定程度上对公司的发展会造成一定限制。

②高端人才储备不足

公司在电子政务行业积淀多年，在业务转型升级过程中，共享经济互联网高端运营人才储备不足。因此，在今后的发展中，公司需要根据业务实际发展，建立完善的人才培养机制和长效的激励机制，以吸引培育高水平管理、运营和技术人才。

(二) 细分领域的营业收入、成本及毛利率情况及分析

2015年下半年公司开始布局五大新业态，因此2016年度五大新业态子公司开始产生营业收入。上述细分领域的营业收入、成本及毛利率情况列表如下所示：

单位：万元

年度	功能类型	收入合计	成本合计	毛利	毛利率
2016年度	电子政务	32,693.59	20,510.71	12,182.88	37.26%
	智慧城市	13,888.26	10,975.13	2,913.13	20.98%
	共享经济	37.33	27.94	9.39	25.15%
	主营业务小计	46,583.40	31,486.26	15,097.14	32.41%
2015年度	电子政务	27,189.11	17,541.00	9,648.11	35.49%
	智慧城市	6,893.55	5,100.13	1,793.42	26.02%
	主营业务小计	34,082.66	22,641.13	11,441.53	33.57%
2014年度	电子政务	24,445.50	12,459.00	11,986.50	49.03%
	智慧城市	7,745.31	4,301.51	3,443.81	44.46%
	主营业务小计	32,190.82	16,760.51	15,430.31	47.93%

智慧城市2016年较2015年收入成本同比增长幅度较大，主要系智慧城市收入扩大，成本同步增加所致。

电子政务2015年较2014年成本同比增长较大，毛利下降，主要系受人工成本及外购软件成本上升因素的影响。

共享经济的子公司成立于2015年底或2016年，故2015年收入成本没有发生额，同时共享经济尚处于初期投入阶段，2016年的收入成本发生额较少。

7、订单情况。公司属于项目型公司，在报告期也多次以临时公告方式发布签订重大合同或中标信息。请公司补充披露截至本报告期末，相关订单的履行情

况，已完成订单及在手订单数量及金额。

回复：

2016年度，公司已履行完毕项目终验的项目合同数量为281份订单，项目合同总金额为54,458.03万元。截至2016年12月31日，公司正在履行的合同数量为346份，合同总金额为42,948.87万元。截至2017年3月31日，公司正在履行合同数量为334份，合同总金额为65,109.41万元。

8、关于PPP模式。公司智慧城市项目，存在采用PPP模式实施的趋势，公司也多次以临时公告的形式披露中签PPP项目。请公司说明已签订合同中采用PPP模式的金额及占比，盈利方式，会计处理及依据，此类业务模式存在的风险及公司的应对措施。

回复：

2016年，公司综合发挥技术、业务、资本、品牌等优势，总结智慧城市的经验积累，结合公司在智慧城市的营销模式，大力发展智慧城市和大数据应用，以PPP模式开展智慧城市业务。

（一）PPP项目合同情况

公司已中标两个PPP项目，现就两个项目的具体情况说明如下：

1、PPP项目1：智慧丰泽（一期）PPP项目

（1）项目简介

公司为该项目的中标候选供应商，负责智慧丰泽（一期）PPP项目的投融资、建设、运营、管理。项目投资总额为453,131,000元，项目合理利润率为7.198%，项目年度折现率为4.495%。项目采用“建设、运营、移交”（BOT）的运作方式，合同期限10年，包括1年建设期，9年运营期，运营期满项目移交政府方。

该项目现处于投资协议协商谈判中，公司预计将于2017年4月完成协议签订。

（2）项目盈利模式

项目盈利方式包括：①以建设成本为基数，结合合同约定的年度利润率及折现率确认的盈利收入；②以年度运维成本为基数，结合合同约定的利润率确认的

盈利收入；③通过特许经营获得第三方付费收入。

(3) 会计处理及依据

A、项目建设期，项目建设成本计入在建工程成本；建造过程发生的借款利息，按照《企业会计准则第 17 号——借款费用》的规定，计入在建工程成本；项目建成验收后，在建工程成本转入无形资产，并于运营期平均摊销，计入营业成本。

B、项目建成后，项目公司按照《企业会计准则第 14 号——收入》确认与后续经营服务相关的收入。

2、PPP 项目 2：福建省应急通信工程 PPP 项目采购

(1) 项目简介

2017 年 2 月 20 日，公司中标福建省应急通信工程 PPP 采购项目，负责福建省应急通信工程 PPP 项目的投融资、建设、运营、管理。项目投资估算人民币 16,264.60 万元，其中公司作为社会资本方出资 49%（即人民币 7,969.654 万元），福建省电子信息集团出资 51%（即人民币 8,294.946 万元）。

公司于 2017 年 3 月 20 日与福建省电子信息（集团）有限责任公司签订股东协议，并于 2017 年 3 月 31 日完成项目公司福建省通信应急运营公司的工商变更登记手续，公司现持有项目公司 49%的股权。

(2) 项目运营方式

本项目采取特许经营方式，由本项目的项目公司（SPV）“福建省应急通信运营有限公司”负责运营，具体的运营模式如下：

A、福建应急通信保障能力建设示范工程福建省人民政府办公厅（省应急办）承建部分（除 1.4G 宽带集群专网项目）：由福建省人民政府授权福建省电子信息集团建设运营，国家补助资金交由省电子信息集团使用，地方配套资金由福建省电子信息集团出资建设，福建省人民政府与福建省电子信息集团就上述内容签订合同。项目建设完成后将资产移交福建省人民政府办公厅（省应急办），省应急办委托 PPP 项目公司进行代管代维，并支付运维费；福建省财政厅通过政府购买服务方式一次性支付给福建省电子信息集团前期投资及管理成本。第一年维护费的中标金额为人民币 1,799 万元。

B、1.4G 宽带集群专网项目：由政府授权的项目实施机构福建省电子信息集团与公开招募的社会投资人共同成立项目公司，由项目公司投资建设并运营 1.4G

宽带集群专网项目,项目建成后该部分资产所有权归项目公司所有,不进行移交。项目公司通过使用者付费(可围绕政务办公、公共安全、社会管理、应急通信等方面)开展专业化运营,即“建设-拥有-运营”(BOO),具体项目设施的经营性空间为:

①1.4G 宽带集群专网项目回报机制为“使用者付费”由使用者支付费用。福建省应急办配合项目公司取得 1.4G 宽带频段特许经营权,并由成立的 PPP 项目公司独家使用,可围绕政务办公、公共安全、社会管理、应急通信等方面开展专业化运营,政府不承担任何支付责任。省应急办对 PPP 项目公司所属 250 个 1.4G 专网基站的使用不收费。

②1.4G 宽带集群专网部分以宽带、融合、安全、专业为特色,以行业应用为重点,将通过专用的无线宽带网数据通信服务和信息技术与行业专业技术深度融合的解决方案,以创新的运营服务模式,提供各种移动终端接入和不同接入系统结合,形成一个为多行业、多部门、多系统安全可靠的共用平台。主要面向:公安、消防、人防、交管、武警、城管、医疗、燃气、电力、自来水、港口、交通、物流等政府和行业部门。

(3) 盈利模式

项目的主要盈利模式为数据流量+解决方案+终端产品+技术服务:

盈利模式	具体描述
通信服务	为用户提供网络服务,收取通信费。
解决方案	为用户提供包括系统设计、系统规划、软件开发、配套产品、系统集成为一体的综合方案,实现集成收入。
终端产品	向用户销售各类通信终端,实现终端销售收入。
技术服务	向用户提供质保期外的技术服务,收取技术服务费。

(4) 会计处理及依据

根据《企业会计准则第 14 号-收入》项目收入确认原则如下:

①销售商品

在公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;收入的金额能够可靠地计量;相关的经济利益很可能流入企业;相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认销售商品收入的实现。

②提供劳务

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务的收入。

在资产负债表日提供劳务交易的结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

a)已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同的金额结转劳务成本。

b)已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本转入当期损益，不确认提供劳务收入。

③让渡资产使用权

让渡资产使用权收入同时满足下列条件的，予以确认：

a)相关的经济利益很可能流入企业；

b)收入的金额能够可靠地计量。

提供资金的利息收入，按照他人使用公司货币资金的时间和实际利率计算确定；他人使用公司非现金资产，发生的使用费收入按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（二）PPP 项目存在的风险及公司应对措施

（1）政府信用风险及公司应对措施

政府信用风险是指政府不履行或拒绝履行合同约定和责任和义务而给项目带来直接或间接的危害。

公司将通过加强 PPP 项目参与的事前评审机制和重视特许经营协议和投资协议的签订尽量规避可能的政府信用风险。

公司建立了明确的 PPP 项目参与评审机制。公司在参与每个项目之前，必须对项目进行内部的可行性研究论证，明确是否属于公司的业务范畴，项目建造过程是否边界清晰，公司是否已经具备项目实施风险的能力，项目是否经过当地政府财政部门的《财政承受能力论证》和《物有所值价值评估》等，地方财政是否有支付能力。同时论证项目经营模式及预计项目利润率后做出综合判断。

特许经营协议和投资协议的签署，是政府和投资方维护自身利益、规范日常运营行为的有力手段，一个完整、全面、公平的特许经营协议对 PPP 项目的稳定运行及签约双方的利益非常重要。公司高度重视 PPP 项目的特许经营协议和投资

协议签订工作，每个项目都聘请熟悉 PPP 业务的专业律师参与商务谈判，把控可能的法律风险，保护公司的投资权益。

(2) 项目融资风险及公司应对措施

该风险是指由于融资结构不合理、金融市场不健全、融资的可及性等因素引起的风险，其中最主要的表现形式是资金筹措困难。

PPP 模式在我国各地的智慧城市或平安城市项目中得到广泛应用，国家有关部门也出台了相关的法律法规来保护 PPP 项目投资，同行业上市公司如大华股份、中兴通讯等从事该类 PPP 业务的案例比较多。公司将主要通过自有资金结合银行融资模式来实施 PPP 投资。未来公司也将通过发行债券或 PPP 项目的 ABS 业务来筹集项目建设资金。

(3) 项目建设与运营风险及公司应对措施

项目建设与运营风险主要来自于 PPP 投资项目能否顺利完成建设及未来财务效益的不确定性。

公司作为具有技术实施能力的社会资本，具备丰富的项目建设与运营管理经验。针对项目建设阶段可能出现的风险，在制定详细完善的项目实施计划，通过加强项目持续监督管理，保证项目按计划进度有序开展，达成原定建设项目。

公司将制定措施保障项目的顺利建设：需求调研、开发、规划、安装调试、测试严格按照质量保障流程进行；编制详细标准的维护规程，组织维护管理培训；性能调整步骤制定详细严格的执行流程，经过评审后方可执行；同时配备技术实力强的工程师保障队伍，同时加强培训学习；建立科学的应急响应机制，以应对突发状况。在项目建设完成后，公司还将通过加强 PPP 项目公司的运营管理，尽可能降低项目的运营风险。

公司具有丰富的系统集成项目经验，无论是智慧丰泽一期中的云计算中心、智慧政务、平安丰泽、智慧社区、智慧校园、智慧园区还是福建省应急通信工程 PPP 项目中的基站建设，均属于公司具有深厚积淀、丰富实施经验的业务范畴，同时在目标风险、质量风险、资源风险、管理风险以及其他不可测的风险方面均有成体系的风险识别与应对措施，并在项目中均建立的应急预案，可确保项目建设风险可控。

(4) 不可抗力的自然风险及公司应对措施

该风险是指合同一方无法控制，在签订合同前无法合理防范，情况发生时，

又无法回避或克服的事件或情况，如自然灾害或事故、战争、禁运等。

公司将通过在与政府的投资协议明确约定保险购买条款来规避不可抗力风险。如智慧丰泽项目，投资协议谈判中，就已经明确了保险购买条款，包括货物运输保险、系统集成工程一切险、第三者责任险等项目维护惯常、可合理购买的保险，并将保险费用计入项目公司运营成本。

综上所述，公司在 PPP 模式的会计处理及依据符合企业会计准则的规定。公司采取了合理必要的应对措施以规避有关风险。

9、季度波动情况。报告期内，公司第一至四季度营业收入分别为 0.29 亿元、1.39 亿元、0.92 亿元和 2.08 亿元，但公司二季度和四季度净利润分别为 0.30 亿元和 0.28 亿元，公司在四季度收入明显高于二季度的情况下，净利润反而下滑。请公司说明报告期内季度营业收入和净利润波动较大的原因，以及在第四季度营业收入增长的情况下，盈利反而下滑的合理性。请会计师发表意见。

回复：

（一）营业收入和净利润存在季节性波动的原因分析

单位：万元

指标	一季度	二季度	三季度	四季度	2016 年度
营业收入	2,900.79	13,910.00	9,216.04	20,780.61	46,807.44
主营业务收入	2,846.40	13,862.62	9,152.69	20,721.70	46,583.41
其它业务收入	54.39	47.38	63.35	58.91	224.03
营业成本	2,034.23	8,714.04	6,582.72	14,280.33	31,611.32
毛利润	866.56	5,195.96	2,633.32	6,500.28	15,196.12
毛利率	29.87%	37.35%	28.57%	31.28%	32.47%
销售费用	443.88	517.45	688.13	1,221.41	2,870.87
管理费用	1,559.64	1,918.94	1,874.70	3,298.39	8,651.67
归属于母公司所有者的净利润	-1,225.59	3,048.50	562.80	2,761.76	5,147.47

公司的营业收入主要构成是主营业务收入，如上表所示，公司的主营业务收入存在明显的季度性波动。

公司的主营业务收入主要来自于电子政务整体解决方案和智慧城市综合开发

业务，公司为客户提供从设计、开发、集成到安装、调试及售后服务等一揽子解决方案。

因公司客户主要为各地政务部门，项目大多采取政府采购招标的形式进行。由于政府部门在实施信息化建设时有严格的预算管理制度，其审批、招标的安排通常在上半年，而系统调试、验收则更多集中在下半年，因此公司收入的实现具有明显的季节性特征。同时由于各项目合同实现的业务功能存在差异，软硬件成本占比也有所不同，故公司各季度实现验收的项目毛利率存在一定波动。

在收入呈现明显的季节性波动、而费用在前三个季度相对均衡发生、四季度较高的情形下，公司的净利润存在明显的季节性波动。

（二）四季度营业收入比二季度增长而盈利下滑的原因分析

单位：万元

指标	二季度发生额	四季度发生额	变化值	四季度比二季度增长率
营业收入	13,910.00	20,780.61	6,870.61	49.39%
营业成本	8,714.04	14,280.33	5,566.29	63.88%
毛利总额	5,195.96	6,500.28	1,304.32	25.10%
销售费用	517.45	1,221.41	703.96	136.04%
管理费用	1,918.94	3,298.39	1,379.45	71.89%
财务费用	-42.82	-12.82	30.00	-70.06%
投资收益	-9.59	640.98	650.57	6,783.84%
营业利润	2,897.05	1,963.39	-933.66	-32.23%
营业外收支净额	491.52	579.95	88.43	17.99%
利润总额	3,388.57	2,543.34	-845.23	-24.94%
归属于母公司所有者的净利润	3,048.50	2,761.76	-286.74	-9.41%

第二季度的营业收入为 13,910.00 万元，实现的毛利总额为 5,195.96 万元，毛利率为 37.35%；第四季度的营业收入为 20,780.61 万元，实现的毛利总额为 6,500.28 万元，毛利率为 31.28%。第四季度实现的毛利润总额比第二季度增加 1,304.32 万元，增长了 25.10%。第四季度净利润下滑的主要原因为期间费用增长和资产减值损失的增加。

1、期间费用增长原因分析

四季度管理费用与销售费用的发生额同比二季度增加了 2,083.41 万元，主要

变化项如下：

单位：万元

项目	二季度发生额	四季度发生额	变动值
职工薪酬 (管理费用、销售费用)	958.96	1,708.93	749.97
研究开发费用	58.46	747.31	688.85
股权激励费用	-	149.43	149.43
小计	1,017.42	2,605.67	1,588.25

职工薪酬增加的主要原因是第四季度公司计提了职工的年终奖金以及下半年员工人数增长职工薪酬增加所致。此外，公司 2016 年度员工人数比 2015 年度有所增加（2016 年期末人数为 959 人，2015 年末为 843 人），且主要人员是在下半年才入职，员工人数的增长导致职工薪酬的增加。

研究开发费用的增长原因是：年初新设研发项目在年末需进行重新评审，判断未来研究成果的可实现性，若当年研发的项目在技术可行性以及未来经济利益方面都存在着很大的不确定性，则将该开发支出项目转为费用化核算。此外，2016 年第四季度母公司新增立项的研发项目处于调研阶段，该部分投入按会计准则要求进行费用化核算。

股权激励费用发生的主要原因是：公司于 2016 年 12 月 20 日完成首次限制性股票授予登记，向 168 名激励对象授予限制性股票 1,707,880 股，报告期内应摊销费用成本 160.50 万元，其中费用化核算的为 149.43 万元。

2.资产减值准备增加

单位：万元

项目	二季度新增额	四季度新增额	同比增加
坏账损失	139.80	306.10	166.30
存货跌价损失	0.00	369.00	369.00
合计	139.80	675.10	535.30

根据《企业会计准则》规定，企业应当定期或者至少于每年年度终了，对各项资产进行全面检查，合理地预计各项资产可能发生的损失，对可能发生的各项资产损失计提资产减值准备。公司业务存在季节性波动，第四季度确认收入较多，相应第四季度应收账款增加较多。业务季节性波动是公司所处行业的规律，公司的账龄变化期集中在第四季度，计提的减值准备基数在第四季度增长较快。同比

二季度，四季度公司新增计提了坏账准备金 166.30 万元；福建神威实施的《福州市轨道交通 1 号线工程（一期）自动售检票系统（AFC）项目》，因预算成本增加且不存在增补的可能，确认总成本超出合同收入金额 369 万元，公司根据会计准则指引计提存货跌价准备 369 万元，故四季度资产减值损失金额增加。

综上所述，公司的营业收入存在季节性波动，第四季度的营业收入明显高于第二季度，第四季度的毛利总额亦高于二季度，公司根据会计准则要求于第四季度核算年度相关费用并充分计提了资产减值损失，故第四季度当期的净利润低于第二季度，是公司具体的经营结果，真实合理。公司将进一步加强管理，降低运营成本，持续提高公司的盈利水平。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为，公司报告期内季度营业收入和净利润波动较大，在第四季度营业收入增长的情况下，盈利反而下滑，是公司经营结果的客观情形，真实合理。

四、其他问题

10、销售费用。2016 年，你公司实现营业收入 4.68 亿元，同比增长 36.67%，发生销售费用 2,870.87 万元，同比下降 0.13%，年末销售人员 69 名，相比 2015 年减少 22 名。请结合你公司主营业务的销售模式，分析并披露营业收入变动趋势与销售费用及销售人员数量不一致的原因及合理性。

回复：

公司 2016 年实现营业收入 4.68 亿元，同比增长 36.67%。2016 年度销售费用同比下降 0.13%，主要原因系招待宣传费用和办公房租费用下降所致。

（一）公司主营业务的销售模式

公司的主营业务收入主要来自于电子政务整体解决方案的销售。该类销售主要采用直销的方式，依托软件产品和解决方案直接参与项目投标，中标后与业主单位签署合同，按合同组织应用软件开发、提供软硬件系统集成及技术服务，项目建设完毕后进行终验，取得终验单据后确认收入。

（二）公司营业收入与销售费用变动情况

单位：万元

项目	2016 年		2015 年度		2014 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	46,807.44	36.67%	34,249.33	5.93%	32,331.56
主营业务收入	46,583.40	36.68%	34,082.32	5.88%	32,190.82
其它业务收入	224.04	34.15%	167.01	18.67%	140.74
销售费用	2,870.87	-0.13%	2,874.72	41.96%	2,025.04
销售费用占比营业收入	6.13%		8.39%		6.26%

从上表可以看出，2016 年度与 2014 年度销售费用占比营业收入基本持平，2015 年的占比较高。2015 年占比较高的原因系公司加大了营销网络体系的建设，导致该年销售费用增长了 41.96%，而 2015 年度公司营业收入增长 5.93%，故销售费用占比营业收入较高。2016 年度，营销网络体系建设的成果开始显现，公司当年取得的营业收入增长良好，销售费用占比营业收入有所回落。

（三）近三年销售费用变动情况分析

近三年公司的销售费用明细如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
职工薪酬	1,722.34	13.30%	1,520.15	40.54%	1,081.63
招待宣传费	464.98	-18.42%	569.99	47.59%	386.21
差旅费	291.01	7.81%	269.93	20.74%	223.57
办公费	168.93	-23.83%	221.79	64.05%	135.2
水电/物业/房租费	121.92	-19.68%	151.79	115.40%	70.47
折旧和摊销	22.48	8.97%	20.63	-	-
其他	79.22	-34.22%	120.44	-5.88%	127.96
合计	2,870.87		2,874.72		2,025.04

2015 年公司首发募集资金到位，加强全国营销网络与服务体系的建设，成立了多个子公司开发新市场，同时加大了全场市场的宣传推广力度。2015 年销售费

用为 2,025.04 万元，同比 2014 年增长 41.96%。

2016 年随着公司全国营销网络与服务体系的逐步成熟，2016 年公司职工薪酬同比增长 13.30%，差旅费用同比增长 7.81%，招待宣传、办公费与房租费用同比有所下降，主要原因如下：

1、优化销售人员结构，加快引进高端销售人才

2016 年度，公司建立以总部八大中心为核心、全国布局子公司的市场开拓战略，在市场销售领域加大高端人才的引入，同时加强市场人员销售综合能力与销售成效的评估考核力度，建立优胜劣汰的销售管理制度，提升业绩优秀销售团队的奖励投入，裁减销售业绩不达标人员。2016 年末销售人员 69 名，相比 2015 年减少 22 名，但销售费用的职工薪酬仍增长了 13.30%。

在人才梯队建设与管理提升方面，公司引入第三方企业管理咨询服务机构，在完善企业以绩效管控为基础的长效机制外，优化企业管理结构，对总部原多个传统管理部门进行整合升级，建立八大中心，配置总监管管理岗位，引入高级管理人才参与企业决策，优化管理人才结构，提升公司经营与市场管理水平。同时，公司在全国各分支机构加大了销售总监、高级销售经理的引入，同步减少销售业绩差的人员数量，进一步拉动企业销售成效。

因此，在销售费用方面，呈现薪酬投入大，人员减少，业绩提升的变化趋势，这是企业进一步优化管理体制与人员结构的良性发展表现。

2、拓展合作渠道，加大区域布局与市场活动力度

2016 年公司全面推进平台区域化发展战略，加大全国区域市场拓展，扩大区域全资、控股子公司的布局规模，目前全国分支机构数量已达 30 个。同时，公司以区域分支机构为据点，加大辐射区域合作伙伴的发展，逐步建立分布全国各地的近 100 个合作伙伴联盟，进一步扩大公司主营业务与品牌在全国的影响力。

2016 年，公司调整原来依赖自有项目销售力量拓展市场的模式，强化对全国各区域市场的管理、服务与指导，公司总部及主要分支机构加大对周边合作伙伴的拓展与服务力度，通过整合合作伙伴当地资源拓展主营业务销售市场，推动各地大型项目的销售拓展工作，全国区域布局工作取得明显成效。

3、转变销售模式，重点突破智慧城市高端项目

2016 年公司的定位转型成效得以显现，特别是在智慧城市拓展获得突破性进展。公司形成了标准化智慧城市的技术方案与建设运营方案，在销售模式上，公

司转变单一项目突破的销售路线，依托企业品牌、资本、技术优势以及在智慧城市的积累，大力发展智慧城市，发展大数据应用，采用 PPP 模式，建立高端路线策略，全面推动智慧城市的业务发展，通过智慧城市拉动传统主营业务。

公司通过智慧城市带动主营业务销售的方式在 2016 年度效果开始呈现，通过引进智慧城市高端销售人才，集中力量重点突破区域型重大项目，数据分析表明，2016 年公司销售合同的平均金额同比 2015 年提升了 2.5 倍。

综上所述，2015 年公司开始加大全国营销网络体系的建设，调整销售结构，将项目销售重点调整至区域型重大项目，2016 年公司的营业收入增长势头良好，销售费用虽与 2015 年基本持平，但通过优化精简销售人员，销售业绩得到有效提升，是公司进一步优化管理体制，提质增效的重要体现，符合公司的销售发展战略。

11、存货跌价。本年度，你公司计提存货跌价准备 369 万元。请公司详细披露上述存货的具体情况，相关存货出现跌价的时点和判断依据。

回复：

1、公司存货跌价准备的会计政策

(1) 存货的核算方法

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

(2) 可变现净值的确定依据及存货跌价准备计提方法

①存货可变现净值的确定依据：为生产而持有材料等，用其成品存货可变现净值的确定依据：为生产而持有材料等，用其成品存货可变现净值的确定依据：为生产而持有材料等，用其成品可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照计量；价格下降表明产品可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照计量；价格下降表明产品可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照计量；价格下降表明产品可变现净值低于成本的，该材料应当按照可计量。为执行销售合同或者劳务变现

净值低于成本的，该材料应当按照可计量。为执行销售合同或者劳务变现净值低于成本的，该材料应当按照可计量。为执行销售合同或者劳务而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业数量多于销而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业数量多于销而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业数量多于销售合同订购数量的，超出部分存货可变现净值应当以一般销价格为基础计算；

②存货跌价准备的计提方法：按单个项目成本与可变现净值孰低存货跌价准备的计提方法：按单个项目成本与可变现净值孰低货跌价准备；但对于数量繁多、单较低的存按类别计提备。

2、计提跌价准备对应存货的具体情况及其计提依据

2016 年度计提存货跌价准备的项目存货发生于公司控股子公司福建神威承建福州地铁 AFC 项目。福建神威于 2014 年 9 月与福州市城市地铁有限责任公司签订了《福州市轨道交通 1 号线工程（一期）自动售检票系统（AFC）项目》，合同金额：8,395.42 万元，不含税金额：7,200.54 万元。该项目处于陆续建设投入过程中，截止 2016 年 12 月 31 日，该项目已投入成本为 6,786.08 万元。根据项目建设任务要求，预计福建神威还需投入成本 783.54 万元方能完成项目的建设任务，即该项目的预测总成本为 7,569.62 万元，预测总成本已超出合同总收入 369.08 万元，且无法进行合同增补。因此，根据《企业会计准则》与公司会计政策的有关规定，福建神威于资产负债表日即 2016 年 12 月 31 日确认了上述存货跌价准备 369.08 万元。

12、研发支出。报告期公司费用化的研发支出为 1,009.96 万元，资本化的研发支出为 4,900.13 万元。请公司结合自身业务的经营模式，说明报告期内研发项目的目的、进展及关于研发费用的具体会计政策。

回复：

报告期内，公司的资本化的研发支出较大，主要是公司首发募投项目实施的投入支出。公司结合自身业务的经营模式，就研发支出情况及相关会计政策情况具体说明如下：

（一）研发投入情况说明

公司致力于智慧城市、政务、党务、公安、交通、水利、大数据等领域的软件研发和互联网分享经济平台建设运营。公司高度重视技术创新工作，跟踪软件前沿技术发展，截止 2016 年底，公司已拥有 12 项专利、超 300 项软件著作权。

公司认为，在激烈的市场竞争中，企业在不断拓展业务的同时只有不断深化技术应用，才能满足客户的需求。因此公司只有增强自主创新能力，才能真正提升技术水平，增强自身优势，保持企业的可持续发展。

近几年来，传统主营业务市场竞争加剧、人工成本不断上升，公司综合销售毛利率下降。公司把握趋势，通过加大研发投入，提高产品的竞争力，以提升产品毛利率，2016 年公司实现了以电子政务产品体系为基础的主营业务的升级，即应用互联网化、技术大数据化、产品服务化，进一步做大做强主营业务。

与此同时，公司响应国家中国制造 2025 强国战略，顺应“互联网+”、“双创”和信息技术国产化的发展趋势，发挥技术、人才、资本、品牌综合优势，布局万创中国、智慧交通、智慧家居、中国水平台、大数据等新兴产业。2016 年是五大新业态的产品研发的重点投入期。

（二）主要研发项目及进展情况

1、报告期内验收结转的项目

单位：万元

项目	资本化	费用化	领域	是否募投项目
南威优克普云平台	930.09	-	电子政务	是
智慧公安防控实战应用平台	486.37	-	智慧城市	是
政务云应用平台研发项目	414.38	177.48	电子政务	是
支持国产化的党委信息化解决方案项目	384.82	102.74	电子政务	是
智慧交通运营服务管理平台	290.79	-	智慧城市	是
智慧社区运营服务管理平台	218.95	-	智慧城市	是
大数据公共服务平台	131.94	34.42	电子政务	是
空地一体化多媒体指挥平台	104.63	-	电子政务	是
智慧军营研发	98.11	-	电子政务	是

职务犯罪风险防控平台	42.05	-	电子政务	是
互联网用户信息防泄露智能分析告警系统	21.41	-	电子政务	否
基于传感器融合的互联网+智能云服务终端	-	97.04	电子政务	否
网络效能监察系统	-	93.8	电子政务	否
停车云平台	-	27.47	智慧城市	否
南音数字化系统	-	2.83	电子政务	否
小计	3,123.54	535.78		

2016年是公司首发募投项目的重点投入期，公司的研发资本化支出主要投入于上述募投项目。截止2017年2月20日，公司所有募投项目均已建设完成，达到预期建设目标。

2、报告期内尚处于建设中的项目

单位：万元

项目	资本化	费用化	进展	专业领域
大数据共享平台	261.8	44.13	在研阶段	电子政务
政务服务平台研发项目	135.9	-	在研阶段	电子政务
自动收费系统研发项目	115.3	-	在研阶段	电子政务
电子证照研发项目	72.5	62.05	在研阶段	电子政务
智慧城市基础支撑平台	20.94	-	在研阶段	智慧城市
智慧城市综合管理平台研	-	43.73	调研阶段	智慧城市
万创中国平台项目	825.9	207.26	在研阶段	新业态——万创中国
中国水平台（门户）	228.2	93.12	在研阶段	新业态——水平台
智能家居研发	115.7	23.88	在研阶段	新业态——智慧家居
小计	1,776.	474.17	-	-

（三）公司内部研究费用的具体会计政策

1、公司研发项目研究阶段和开发阶段的区分

公司在研发项目立项完成后即进入研究阶段，在研发项目实施过程中，当项目研究形成《软件规格需求说明书》时方进入开发阶段。

公司内部自行开发的无形资产，在研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发项目开发阶段的支出，只有同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

(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。

对于以前期间已经费用化的开发阶段的支出不再调整。

综上所述，报告期内公司的研发投入增长较快，资本化的研发支出主要为募投项目的研发投入，研发支出的核算符合公司的会计政策。未来公司将进一步加强技术管理，完善高效的研发管理体系，保持公司产品的持续竞争力。

特此公告。

南威软件股份有限公司

董事会

2017年4月11日