

证券代码：836124

证券简称：华青融天

主办券商：中信建投

华青融天(北京)技术股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

1.2 不存在董事、监事、高级管理人员对年度报告内容存在异议或无法保证其真实、准确、完整。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司本年度财务报告进行了审计，并且出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘（信息披露事务负责人）：许姗姗

电话：13699284622

电子信箱：xuss@fusionskye.com

办公地址：北京市海淀区学院路 35 号世宁大厦 8 层 802 室

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	48,732,654.86	60,068,022.55	-18.87%
归属于挂牌公司股东的净资产	42,901,650.31	36,940,494.69	16.14%
营业收入	73,773,876.67	91,974,859.22	-19.79%
归属于挂牌公司股东的净利润	5,961,155.62	9,061,732.94	-34.22%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,689,297.55	9,396,948.28	-39.46%
经营活动产生的现金流量净额	-10,711,964.65	19,036,058.82	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	14.93%	27.70%	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	14.25%	28.72%	-
基本每股收益（元/股）	0.30	0.45	-33.76%
稀释每股收益（元/股）	0.30	0.45	-
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	2.15	1.85	16.14%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	-	-	-	-
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	-	-
	董事、监事、高管	-	-	-	-
	核心员工	-	-	-	-
有限售条件的股份	有限售股份总数	20,000,000	100.00%	20,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	10,232,000	51.16%	10,232,000	51.16%
	董事、监事、高管	13,832,000	69.16%	13,832,000	69.16%
	核心员工	-	-	-	-
总股本		20,000,000	-	20,000,000	-
股东总数		6			

注：“核心员工”按《非上市公众公司监督管理办法》的有关规定界定；“董事、监事及高级管理人员”包括挂牌公司的董事、监事和高级管理人员（身份同时为控股股东及实际控制人的除外）。

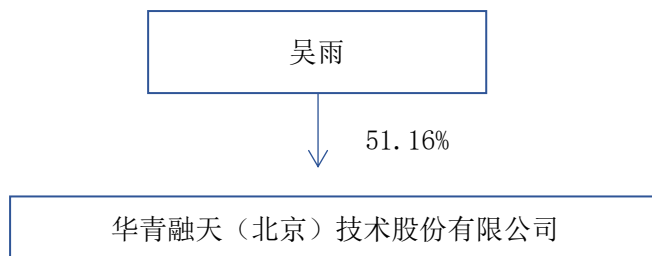
2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例	限售股份数	无限售股份数	质押或冻结的股份数
1	吴雨	境内自然人	10,232,000	-	10,232,000	51.16%	10,232,000	-	-
2	晴天合伙	境内非国有法人	5,000,000	-	5,000,000	25.00%	5,000,000	-	-
3	王勇	境内自然人	2,400,000	-	2,400,000	12.00%	2,400,000	-	-
4	李敏	境内自然人	1,168,000	-	1,168,000	5.84%	1,168,000	-	-
5	林菁	境内自然人	1,000,000	-	1,000,000	5.00%	1,000,000	-	-
6	李竹	境内自然人	200,000	-	200,000	1.00%	200,000	-	-
合计			20,000,000	0	20,000,000	100.00%	20,000,000	0	0

注：“股东性质”包括国家、国有法人、境内非国有法人、境内自然人、境外法人、境外自然人等。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图。



三、管理层讨论与分析

3.1 报告期内经营情况回顾

2016“十三五”规划的第一年，全球新一轮科技革命和产业变革持续深入，我国软件和信息技术服务业持续快速发展，技术创新和应用水平大幅提升，经济环境的变化会对软件行业全行业产生较好的拉动作用。

公司在自身发展的 2.0 时代，紧抓行业发展机遇，坚持研发战略、人才战略、市场战略，持续加大产品研发力度及市场规模投入，努力提高公司的经营管理水平，提升客户服务质量，增加营业收入，提升公司的整体价值。

1、持续增加研发投入 产品化战略初现成效

公司在 2016 年继续在研发人才招聘和培养上大力投入，研发费用比上年增长 89.26%，高端技术人才得到一定补充，团队知识和能力层次互为补充。同时公司产品化战略初见成效，已形成三条成熟的产品线：从业务层面出发的应用性能管理软件 EZSonar、业务安全信息和事件管理软件 EZAccur，业务洞察产品 EZUBA。在更清晰的产品战略指导下，公司的市场拓展、研发创新都取得了快速进展。

2、推进校企合作 依托名校技术人才优势实现技术突破

公司与清华大学、北京大学、北京航空航天大学等院校保持长期的技术交流，多次参与学校活动，密切关注技术最前沿，在大数据、人工智能和信息安全领域进行深入合作，共建人工智能实验室。

3、自主产品业务稳定增长 品牌影响力进一步扩大

报告期内，公司的自主产品业务继续稳定增长，在优势行业金融行业内继续扩大市场份额，并在能源、财税等行业也取得突破性进展。公司也逐渐加大了市场推广投入，广泛参加了金融、石油、保险等行业技术交流和产品宣传，并在主流媒体、专业媒体、自媒体等渠道加大了传播力度。公司董事长吴雨女士获得“企业文化领导力金 i 奖”，公司荣获了“2016 年度优秀产品创新奖”、“2016 安全牛 IT 服务商（安全业务）七强”等产品及服务奖。良好的市场品牌形象，为公司进一步拓展新的市场、保持业务稳定增长更奠定了坚实的基础。

4、持续优化内部管理，有序推进公司治理

报告期内，公司进一步完善和优化经营机制和规章制度，建立经营核算管理系统，加强规范化治理工作。全面推进经营部门利润考核，完善薪酬福利和绩效管理体系，加强内部信息化管理，落实质量管理体系，内部管理水平持续优化和提升，更好的支撑公司经营和产品开发管理。报告期内，公司实现营业收入 7377.39 万元，同比下降 19.79%，净利润 596.12 万元，同比下降-34.22%。报告期末，公司总资产 4873.27 万元，同比下降-18.87%，归属于挂牌公司股东的净资产 596.12 万元，同比增长 16.14%。

3.2 竞争优势分析

（一）公司竞争地位

华青融天坚持持续创新，长年保持着较高的创新能力。目前公司拥有数十项软件著作权，并已进行了多项专利申请。公司荣获“2016 年度优秀产品创新奖”、“2016 安全牛 IT 服务商（安全业务）七强”、“2015 中国 IT 运维管理产品创新奖”、“2015 年度大数据安全产品奖”等业内多项专业奖项的同时，也获得了用户的高度认同，连续 5 年被评为招商银行优秀供应商，是多家大客户的创新合作伙伴，并进行着多项预研型技术研究和探索。除此之外，公司也同国际知名公司和开源组织、机构保持着合作。

目前，公司拥有包括 ISO9001、高新技术、双软、系统集成三级在内的多项资质。已构建了以北京、上海、深圳、成都为主营销区域并辐射全国的营销服务网络，正在逐步建立产品的分销体系，布局更广泛的行业和区域；同时，公司保持了较高的媒体覆盖率，在行业领域形成了较高影响力。

（二）竞争优势

1、人才优势

公司具备稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，人才团队优势较为明显。专业的技术研发团队是公司的核心竞争力。经过多年的发展，公司汇聚了一批优秀的管理人才和掌握软件创新、设计与开发的专业人才，形成了具有突出优势的团队。高管团队中每个人都有多年的工作经验，熟悉本行业的发展动态，了解市场需求，能够带领大家开发具有发展前景的产品和服务，确保公司可持续发展。公司的研发团队已经完成了多项软件产品的开发工作，并获得客户一致好评。公司长期坚持以优秀的企业文化、人性化的管理方式吸引并留住人才，截至目前，公司主要技术和业务骨干均持有公司的股份。

2、技术与产品优势

华青融天具有很强的产品竞争优势和技术优势。公司开发了国内领先的大数据智能平台，以及在此基础上的三个完全自主产品：从业务层面出发的应用性能管理软件 EZSonar、业务安全信息和事件管理软件 EZAccur，业务洞察产品 EZUBA。这几个产品在业内拥有领先的大数据和机器学习技术，每天处理与监控超过数十亿条交易、流数据和日志，通过大数据分析和可视化技术，为各类业务系统保驾护航，在行业发展中具有丰富的产品技术和 IT 服务经验。

3、市场品牌和客户资源优势

公司经过多年的发展和积累，具备强大的系统开发和技术创新能力，为客户提供优质的服务和高质量的产品，获得了较高的客户信誉和稳定的市场基础。

公司目前的主要客户包括招商银行、中信银行、民生银行、中国银行、建设银行、成都银行、深圳农商行、中央国债等金融机构以及南方航空、山东国税、中国电信等其他行业客户。公司与上述客户的合作不但能够推动公司技术水平的不断提高和服务手段的不断改进，也保障了业务的持续稳定发展，并依此形成的良好的市场品牌形象，为公司进一步拓展新的市场、保持稳定增长奠定了坚实的基础。

公司与媒体保持着良好的合作关系，IT 专业媒体和行业媒体报导对公司多次进行报道，公司业内专业评比中屡获殊荣。公司通过向相关银行用户提供应用性能监测产品以及 SOC 运营服务等，帮助用户积累了实时交易数据，为大数据的深入挖掘打下了坚实的基础。从而有效弥补大数据分析因为数据源不足无法展开的关键障碍。形成后进入者很难快速获得的数据资源优势。

4、本土化服务与渠道优势

公司拥有大量具有丰富行业经验的技术人员，能快速提供定制化服务，灵活地满足用户需求，按需应变能力强。此外，公司在多个行业形成了成熟的行业应用，并占据市场优势地位。公司积极与不同行业的系统集成商建立了长期稳定的合作关系，具有一定的品牌号召力，竞争优势明显。公司在全国多个地市设有分支机构或服务网络，能够为本地客户提供高质量的支持服务。

（三）竞争劣势

1、高端人才储备不足

公司目前处于快速发展阶段，随着公司业务规模不断扩大，以及业务线、产品线的不断丰富，公司在项目管理、技术研发方面的高端人才储备相对不足。由于人才配备是软件行业的核心竞争力，所以高端人才储备不足将会制约企业进一步发展，所以公司一方面需要建立健全内部人才培养机制，另一方面需要加大外部人才的引进力度，以充实高端人才储备。

2、资金还需加强

资金是制约公司发展的又一因素。目前公司在整体投入上的局限性，一定程度上制约了研发、管理和品牌建设。公司将借助资本市场的力量，获得资金支持并进一步提升自主创新能力，推动研发创新，拓宽公司产品线，优化产品结构；与此同时，公司将扩展当前的营销和服务体系，提升公司的总体市场份额。通过全面的、均衡的发展，不断提升公司核心竞争力，努力实现公司的整体发展目标。

3.3 经营计划或目标

公司的整体经营计划是：利用公司的人才、技术、资金等优势，加大研发投入力度，提升市场竞争力；加大市场拓展投入，提高公司产品的市场占有率，提升公司的产品和服务的市场覆盖力度，继续扩大金融行业的市场占有率，并在军工、医疗、财税、能源、电力等多个领域里快速拓展市场，实现业绩的快速增长。

1. 人才计划

公司采取主要技术和业务骨干持股的激励方式，以“科学家+学徒制”的人才培养制度积极发展所需人才。公司也积极建立内外部专业技能培训制度，全面的培养创新性技术人才。公司也积极依托校园人才优势，与清华大学、北京大学、北京航空航天大学计算机学院等院校进行校企合作，共建人工智能实验室培养高级技术人才。报告期内，公司具备稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，人才团队的优势逐渐显现。

2、 营销网络建设计划

公司在现有营销网络基础上，将积极布局海外市场、扩充现有国内销售网络，大力发展战略合作伙伴，扩大现有渠道规模。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额
(1) 将利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。	税金及附加
(2) 将自 2016 年 5 月 1 日起企业经营活动发生的房产税、土地使用税、车船使用税、印花税从“管理费用”项目重分类至“税金及附加”项目，2016 年 5 月 1 日之前发生的税费不予调整。比较数据不予调整。	调增税金及附加本年金额 23,520.14 元， 调减管理费用本年金额 23,520.14 元。

4.2 报告期内未发生重大会计差错更正需追溯重述的说明。

4.3 报告期内合并报表范围未发生变化。

4.4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见审计报告。

华青融天(北京)技术股份有限公司

2017 年 4 月 25 日