

创业板风险提示

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。

北京科蓝软件系统股份有限公司

Client Service International, Inc.

(北京市北京经济技术开发区永昌北路3号7号楼D06室)



首次公开发行股票并在创业板上市 招股意向书

保荐人（主承销商）



(上海市广东路689号)

本次发行概况

发行股票类型：	人民币普通股（A股）	预计发行股数：	不超过3,286万股
本次发行股份安排：	本次公开发行人股数不超过3,286万股，公司公开发行的股份数量不低于公司发行后股份总数的25%。本次发行股份全部为新股，不安排老股转让。		
每股面值：	人民币1.00元	每股发行价格：	【】元
发行后总股本：	不超过13,142.6719万股	预计发行日期：	2017年5月25日
拟上市证券交易所：	深圳证券交易所		
保荐机构（主承销商）：	海通证券股份有限公司		
签署日期：	2017年5月17日		

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向书不存在虚假记载、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意向书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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意向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，自主作出投资决策，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。

重大事项提示

公司特别提请投资者注意下列重大事项提示，并务必仔细阅读本招股意向书“风险因素”章节的全部内容。

一、股份限售安排及自愿锁定承诺

本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺如下：

（一）公司实际控制人王安京、股东科蓝盛合承诺

1、王安京及科蓝盛合作为公司股东，自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人（本企业）持有的公司上市前已发行的股份，也不由发行人回购该部分股份；王安京作为科蓝盛合的普通合伙人，自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让其所持有的出资份额；

2、公司发行上市后 6 个月内如股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于本次发行的发行价，王安京和科蓝盛合持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；

3、如因上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定对上述价格作除权除息处理；

4、如未履行上述承诺，转让相关股份所取得的收入归发行人所有；如因未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

（二）公司股东科蓝盈众、科蓝银科、科蓝融创、科蓝金投及科蓝海联承诺

1、自发行人股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的股份，也不由发行人回购该部分股份；

2、锁定期限届满后，每年转让的股份不超过其发行前持有的科蓝软件股份的 25%，上一个期间在转让额度内未转让部分可累计到下一个期间内进行转让；

3、如因上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定对上述价格作除权除息处理；

4、如未履行上述承诺，转让相关股份所取得的收入归发行人所有；如因未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

(三)公司股东上海文化基金、杭州兆富、杭州太一、广州司浦林、深圳君创、杭州先锋、济宁先锋及自然人股东孙湘燕承诺

1、自发行人股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的股份，也不由发行人回购该部分股份；

2、锁定期届满后，拟减持股份时应按照相关法律、法规、规章、规范性文件及深圳证券交易所的相关规定进行减持，且不违背已作出的承诺；

3、如未履行上述承诺，转让相关股份所取得的收入归发行人所有；如因未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

(四)作为发行人的董事、高级管理人员，王安京、王方圆、周荣、李国庆、周旭红还承诺

1、所持股份锁定期限届满后，在本人任职期间，每年转让的股份不超过直接或间接持有发行人股份总数的 25%，并且在离职后 6 个月内不转让直接或间接持有的公司股份；

2、在首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不得转让其直接或间接持有的公司股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不得

转让其直接或间接持有的公司股份；

3、公司发行上市后6个月内如股票连续20个交易日的收盘价均低于本次发行的发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于本次发行的发行价，所持有的发行人股票将在锁定期限届满后自动延长6个月的锁定期，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定对发行价作除权除息处理；

4、本人将向公司及时申报所持公司股份及其变动情况；

5、本人不因在公司所任职务变更、离职等原因而放弃履行承诺。如果本人因未履行上述承诺事项而获得收入的，所得收入归发行人所有；如果因本人未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，本人将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

(五)作为发行人实际控制人王安京近亲属的股东王方圆、王鹏承诺

1、王安京之外甥女王方圆为科蓝盈众的普通合伙人及执行事务合伙人，承诺如下：

自科蓝软件股票在证券交易所上市之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理通过科蓝盈众持有的科蓝软件股份，也不由科蓝软件回购本人间接持有的科蓝软件股份。

2、王安京之侄子王鹏为科蓝银科的普通合伙人及执行事务合伙人，承诺如下：

自科蓝软件股票在证券交易所上市之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理通过科蓝银科持有的科蓝软件股份，也不由科蓝软件回购本人间接持有的科蓝软件股份。

二、关于稳定股价的承诺

为维护公众投资者的利益，公司及其控股股东、董事及高级管理人员承诺，如果上市后三年内公司股价出现连续20个交易日收盘价格低于每股净资产（公司最近一期报告期期末公告的每股净资产，如最近一期财务数据公告后至

下一报告期期末财务数据公告前的期间内因分红、配股、转增股份等情况导致发行人股份或权益发生变化时，则为经调整后的每股净资产，下同)的情况时，将启动稳定股价的预案，具体如下：

(一) 启动股价稳定措施的具体条件

1、预警条件：当公司股票连续 5 个交易日的收盘价低于每股净资产的 120%时，在 10 个工作日内召开投资者见面会，与投资者就上市公司经营状况、财务指标、发展战略进行深入沟通；

2、启动条件：公司股票自上市之日起三年内，当公司股票连续 20 个交易日的收盘价低于每股净资产时，应当在 30 日内实施相关稳定股价的方案，并应提前公告具体实施方案。

(二) 稳定股价的具体措施

1、发行人稳定股价的承诺

当达到启动条件时，发行人将根据《上市公司回购社会公众股份管理办法》等相关法律法规的规定向社会公众股东回购公司部分股票，以稳定公司股价。

(1) 启动稳定股价预案的程序

①公司董事会办公室负责本公司前述触发实施稳定股价方案条件的监测，在其监测到前述触发实施稳定股价方案条件成就时，10 个工作日内召开董事会讨论稳定股价方案，并经公司董事会全体董事二分之一以上表决通过；

②公司董事会应于董事会表决通过之日起 2 个交易日内发出召开股东大会的通知，并于发出股东大会会议通知后的 15 个交易日内召开股东大会审议；

③公司股东大会对回购股份做出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过；

④公司应在股东大会决议做出之日起次日开始启动回购程序，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕；

⑤公司回购方案实施完毕后，应在 2 个交易日内公告公司股份变动报告，

并在 10 个工作日内依法注销所回购的股份，办理工商变更登记手续。

(2) 公司回购股份的资金为自有资金，回购股份的方式为集中竞价交易方式、要约方式或证券监督管理部门认可的其他方式。但如果股份回购方案实施前或实施过程中，本公司股票价格连续 10 个交易日的收盘价均高于每股净资产，则本公司可不再继续实施该方案。

(3) 发行人为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项条件：

①公司单一会计年度用于回购股份的资金总额累计不超过上一会计年度经审计的归属于母公司的可分配利润的 50%；

②公司单次回购股份不超过当次股份回购方案实施前公司总股本的 2%；

③公司回购股份不违反公司签署的相关协议的约定，且不会导致公司的股权分布不符合上市条件。

(4) 若非因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等原因，本公司未遵守上述承诺的，本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊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，同时按中国证监会及其他有关机关认定的实际损失向投资者进行赔偿，以尽可能保护投资者的权益。

2、公司控股股东王安京关于稳定股价的承诺

(1) 本人就公司审议股份回购方案进行投票时以所拥有的全部表决票数在股东大会上投赞成票。

(2) 触发控股股东实施稳定股价方案的条件

在发行人出现上述需实施稳定股价方案的情形，且出现公司回购股份方案实施期限届满之日后的连续 10 个交易日，发行人的股票收盘价均低于每股净资产情形时，本人将按照有关法律法规的规定，增持公司股份。

(3) 启动稳定股价预案的程序

①本人将于触发实施稳定股价方案的 10 个工作日内通知公司董事会增持公

公司股份的计划，并通过公司发布增持公告；

②本人将在增持公告发布之日起次日开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕。

(4) 增持股份的方式为集中竞价交易方式、要约方式或证券监督管理部门认可的其他方式。在增持股份不会导致公司的股权分布不符合上市条件的前提下，单次用于增持的资金总额不低于 500 万元，单次增持股份不超过当次股份增持方案实施前公司总股本的 1%。但如果股份增持方案实施前或实施过程中，公司股票价格连续 5 个交易日的收盘价均高于公司每股净资产，则本人可不再继续实施该方案。

(5) 如未履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉；并将在前述事项发生之日起停止在发行人处领取股东分红，同时本人持有的发行人股份将不得转让，直至采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

3、公司董事、高级管理人员（除控股股东王安京外）稳定股价的承诺

(1) 触发董事、高级管理人员（除控股股东王安京外）实施稳定股价方案的条件

在发行人出现上述需实施稳定股价方案的情形，且出现公司控股股东增持公司股份方案实施期限届满之日后的 10 个交易日公司股票的收盘价均低于公司每股净资产情形时，本人将按照有关法律法规的规定，增持公司股份。

(2) 启动稳定股价预案的程序

①本人将于触发实施稳定股价方案的 10 个交易日内通知公司董事会增持公司股份的计划，并通过公司发布增持公告；

②本人将在增持公告发布之日起次日开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕。

(3) 增持股份的方式为集中竞价交易方式、要约方式或证券监督管理部门认可的其他方式。在增持股份不会导致公司的股权分布不符合上市条件的前提

下，单次用于增持的资金总额不低于本人在担任公司董事、高级管理人员期间上一会计年度从发行人处领取的税后薪酬累计额的 20%，单一年度用以稳定股价所动用的资金应不超过本人在担任公司董事、高级管理人员期间上一会计年度从发行人处领取的税后薪酬累计额的 50%。但如果股份增持方案实施前或实施过程中，公司股票价格连续 5 个交易日的收盘价均高于公司每股净资产，则本人可不再继续实施该方案。

(4) 如未履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉；并将在前述事项发生之日起停止在发行人处领取薪酬（如有）及股东分红（如有），同时本人持有的发行人股份将不得转让，直至采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

三、有关责任主体关于招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺

（一）发行人的承诺

1、如发行人本次公开发行招股意向书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断本公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将在中国证监会认定有关违法事实后 30 天内启动依法回购首次公开发行的全部新股工作。回购价格以本公司股票发行价格和有关违法事实被中国证监会认定之日前 30 个交易日本公司股票交易均价的孰高者确定。如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，上述发行价格及回购股份数量应做相应调整。

2、如发行人本次公开发行招股意向书有虚假记载、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，将依法赔偿投资者损失。本公司将在该等违法事实被中国证监会认定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

3、若本公司违反上述承诺，则将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述赔偿措施向股东和社会公众投资者道歉，并按中国证监会及有关司法机关认定的实际损失向投资者进行赔偿。

（二）公司实际控制人王安京的承诺

1、如发行人本次公开发行招股意向书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将利用发行人的控股股东地位促成发行人在中国证监会认定有关违法事实后 30 天内启动依法回购发行人首次公开发行的全部新股工作，并在前述期限内启动依法购回本人在首次公开发行股票时公开发售的股份工作。购回价格以发行人股票发行价格和有关违法事实被中国证监会认定之日前三十个交易日发行人股票交易均价的孰高者确定。如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，上述发行价格及购回股份数量应作相应调整。

2、如发行人招股意向书有虚假记载、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，本人将在该等违法事实被中国证监会认定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

3、若本人违反上述承诺，则将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述赔偿措施向发行人股东和社会公众投资者道歉，并在违反上述承诺发生之日起 5 个工作日内，停止在发行人处领取薪酬及股东分红，同时本人持有的发行人股份将不得转让，直至本人按上述承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止。

（三）公司董事、监事和高级管理人员的承诺

1、如发行人本次公开发行招股意向书有虚假记载、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，本人将在该等违法事实被中国证监会认定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

2、若公司董事、监事、高级管理人员违反上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述赔偿措施向发行人股东和社会公众投资者道歉；并在违反上述赔偿措施发生之日起 5 个工作日内，停止在发行人处领取薪酬（或津贴）及股东分红（如有），同时其持有的发行人股份（如有）将不得转让，直至其按上述承诺采取相应的赔偿措施并实施完毕时为止。

（四）本次发行相关中介机构的承诺

发行人首次公开发行并上市的保荐机构（主承销商）海通证券股份有限公司承诺：①本公司为发行人首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；如因本公司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，本公司承诺将依法赔偿投资者损失。②如因海通证券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，海通证券承诺将先行赔偿投资者损失。

发行人律师北京国枫律师事务所承诺：本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；如因本所为发行人首次公开发行制作、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。

发行人会计师大华会计师事务所（特殊普通合伙）承诺：本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；如因本所为发行人首次公开发行制作、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。

四、发行前持股 5%以上股东的持股意向及减持意向承诺

首次公开发行并在创业板上市前，持有股份超过公司股本总额 5%（含本数）的股东王安京、科蓝盛合、杭州兆富、杭州太一、上海文化基金、广州司浦林、杭州先锋、济宁先锋承诺：

1、对于本次公开发行前持有的公司股份，王安京、科蓝盛合、杭州兆富、杭州太一、上海文化基金、广州司浦林、杭州先锋、济宁先锋将严格遵守已作出的关于所持科蓝软件流通限制及自愿锁定的承诺，在锁定期内，不出售本次公开发行前持有的公司股份（本次公开发行股票中公开发售的股份除外）。

2、王安京和科蓝盛合在上述锁定期届满且没有延长锁定期的相关情形，可进行减持，如有锁定延长期，则顺延。

3、王安京、科蓝盛合在上述锁定期届满后的两年内，每年转让的股份分别不超过其所持股份的 15%；广州司浦林在上述锁定期届满后的两年内，拟减持的股份不超过其所持股份的 100%；杭州兆富、杭州太一在上述锁定期届满后的两年内，拟减持的股份不超过发行前持有股份的 100%；杭州先锋、济宁先锋在上述锁定期届满后每年拟减持的股份分别不超过发行前持有股份的 100%；上海文化基金在上述锁定期届满后的两年内减持完毕。

4、如确定依法减持发行人股份的，将提前三个交易日予以公告，持股比例低于 5%时除外；减持价格不低于本次发行的发行价（如遇上市后除权除息事项，价格作相应调整）；减持发行人股份后，将按照相关法律、法规、规章、规范性文件及证券交易所业务规则的规定履行信息披露义务。

5、约束措施：如未履行上述减持意向，股东王安京、科蓝盛合、杭州兆富、杭州太一、上海文化基金、广州司浦林、杭州先锋、济宁先锋将在中国证监会指定报刊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，该部分出售股票所取得的收入归公司所有。

五、发行前滚存利润的分配

经公司于 2015 年 5 月 20 日召开的 2015 年第二次临时股东大会审议通过，公司在本次股票发行完成前滚存的未分配利润全部由公司发行股票后的新老股东按持股比例共享。

六、本次发行上市后的利润分配政策

2015 年 5 月 20 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会审议通过了上市后适用的《公司章程（草案）》，确定了公司发行上市后的利润分配政策如下：

（一）利润分配原则

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，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力，并坚持如下原则：

- 1、按法定顺序分配；

- 2、存在未弥补亏损，不得向股东分配利润；
- 3、同股同权、同股同利；
- 4、公司持有的本公司股份不得参与分配利润。

（二）利润分配形式、优先顺序

公司采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利，但以现金分红为主，在具备现金分红的条件下，应优先选择以现金形式分红。

（三）利润分配的期间间隔

一般情况下公司进行年度分红，公司董事会也可以根据公司的资金需求状况提议进行中期分红。公司董事会应在定期报告中披露利润分配方案及留存的未分配利润的使用计划安排或原则，公司当年利润分配完成后留存的未分配利润应用于发展公司经营业务。

（四）利润分配的条件

1、现金方式分红的具体条件和比例

公司主要采取现金分红的利润分配政策，即公司当年度实现盈利，在依法弥补亏损、提取法定公积金、盈余公积金后有可分配利润的，则公司应当进行现金分红；公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围。公司如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，单一年度以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 15%；重大投资计划或重大现金支出是指公司在一年内购买资产以及对外投资等交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以较高者计）占公司最近一期经审计总资产 30% 以上的事项。根据公司章程的规定，重大投资计划或重大现金支出等事项应经董事会审议后，提交股东大会表决通过。

同时，公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、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，在提出利润分配的方案时，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。

2、发放股票股利的具体条件

若公司快速成长，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在进行现金股利分配之余，提出实施股票股利分配预案。公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大生产经营规模或者转增公司资本，法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

(五) 利润分配应履行的审议程序

1、公司的利润分配方案由公司董事会根据法律法规及规范性文件的规定，结合公司盈利情况、资金需求及股东回报规划，制定利润分配方案并对利润分配方案的合理性进行充分讨论，独立董事发表独立意见，形成专项决议后提交股东大会审议。

2、公司董事会、股东大会在制定、讨论及审议利润分配方案时，应充分考虑社会公众投资者、独立董事及外部监事的意见，独立董事应对年度利润分配方案发表独立意见，公司董事会办公室应及时将外部监事意见、社会公众通过电话、邮件等方式提出的意见汇总后及时提交给公司董事会，以供公司董事会、股东大会参考。

股东大会审议利润分配方案时，公司为股东提供网络投票的方式。

(六) 董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的研究论证程序和

决策机制

1、定期报告公布前，公司董事会应在充分考虑公司持续经营能力、保证生产正常经营及发展所需资金和重视对投资者的合理投资回报的前提下，研究论证利润分配的预案，独立董事应在制定现金分红预案时发表明确意见。

2、独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

3、公司董事会制定具体的利润分配预案时，应遵守法律、法规和本章程规定的利润分配政策；利润分配预案中应当对留存的当年未分配利润的使用计划安排或原则进行说明，独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见。

4、公司董事会审议并在定期报告中公告利润分配预案，提交股东大会批准；公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当征询独立董事和外部监事的意见，并在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

5、董事会、监事会和股东大会在有关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。

（七）利润分配政策调整

当外部环境发生重大变化对公司生产经营造成重大影响，或公司自身经营状况发生重大变化时，公司可对利润分配政策进行调整。

公司调整利润分配方案，必须由董事会作出专题讨论，详细论证说明理由；公司董事会应将调整利润分配的方案发送至独立董事及监事会，由独立董事发表专项意见并经监事会审议通过；同时，公司应充分听取中小股东的意见，应通过网络、电话、邮件等方式收集中小股东意见，并由公司董事会办公室将中小股东意见汇总后交由公司董事会；公司董事会应在充分考虑独立董事、监事会及中小股东意见后形成议案，审议通过后提交公司股东大会以特别决议审议通过。

股东大会审议利润分配政策变更事项时，必须提供网络投票方式。

七、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查结论意见

发行人属于软件和信息技术服务行业，未来对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素主要包括业绩增速下滑风险、人力成本上升的风险、应收账款发生坏账的风险、税收优惠政策变动风险等，公司已在本招股意向书“第四节风险因素”中进行了分析并完整披露。

通过查阅发行人所处行业政策情况，了解发行人业务开拓情况、研发项目和人才储备情况、财务状况和募集资金投资项目情况等内容，保荐机构经核查后认为：发行人的经营模式、产品或服务的品种结构未发生重大变化；发行人的行业地位或所处行业的经营环境未发生重大变化；发行人在用的软件著作权等重要资产或技术的取得及使用未发生重大不利变化；发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或有重大不确定性的客户未发生重大依赖；发行人最近一年的净利润不来自合并财务报表范围以外的投资收益；发行人报告期内财务状况良好、盈利能力较强，未来募投项目能够顺利实施，发行人抵御各类风险的能力将有所增强。根据行业现有政策、现状及发行人当前的经营业绩判断，发行人具有良好的发展前景和持续盈利能力。

八、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险

（一）业绩增速下滑风险

近三年，公司分别实现营业收入 32,450.24 万元、50,796.95 万元和 65,465.69 万元，2014-2016 三年平均增长率为 39.80%，处于快速成长阶段。未来，随着公司业务规模不断扩大，营业收入基数持续增加，维持现有增速的难度提高。且公司销售收入与下游银行业的监管政策、行业景气度密切相关，公司的盈利能力还取决于自身经营策略与管理能力等多方面因素，如果未来下游行业或公司经营出现重大不利变化，公司将面临营业收入增速放缓，或者利润下滑的风险。

（二）人力成本上升的风险

公司所处行业属于技术密集型行业，业务发展需要大量的专业技术人才，

且主要经营成本为人工成本。报告期内，公司员工自 2014 年末的 1,782 人上升至 2016 年末的 2,888 人；近三年，公司直接人工成本分别为 13,821.63 万元、23,999.48 万元和 34,232.11 万元，占主营业务成本比重分别为 85.30%、86.08% 和 90.08%，呈现持续上升趋势。

未来，随着公司人员进一步增多，且伴随着城市生活成本的上升、竞争对手对专业人才的争夺加剧等因素，公司人力成本存在持续上升的风险，从而给公司的经营业绩带来一定影响。

（三）应收账款发生坏账的风险

随着公司业务规模不断扩大，营业收入持续增长，公司应收账款增长较快。近三年，公司应收账款账面价值分别为 22,405.74 万元、36,445.51 万元和 42,318.34 万元，占各期末流动资产总额的比例分别为 42.84%、57.02% 和 58.10%，应收账款周转率分别为 1.47、1.58 和 1.51。

公司应收账款较高主要源于三方面因素：①受银行采购审核流程影响，公司于每年第四季度确认的收入较多，而收款未必于当年实现，由此导致年末应收账款相应较高；②公司近年来取得的合同金额和数量增长较快，业务规模扩大带来应收账款随之增加；③受整体经济环境的影响，下游银行业在宏观货币政策的影响下，对 IT 供应商的付款往往有所延后，导致公司应收账款持续增长。

公司应收账款对象绝大部分为银行客户，该类客户资金实力强，信誉良好，且公司与主要客户保持长期业务合作关系。但如果该类客户信用状况发生重大不利变化，或公司业务规模增长速度超过自身能力范围，将对公司应收账款的回收产生重大影响。

（四）税收优惠政策变动风险

报告期内，公司享受的主要税收优惠为：

（一）所得税优惠。公司于 2012 年 7 月和 2015 年 11 月分别获得《高新技术企业证书》，资格有效期 3 年，自 2012 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日公司

享受 15% 的企业所得税优惠税率。

(二) 技术开发业务营业税、增值税免征优惠。根据财政部、国家税务总局《关于贯彻落实<中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定>有关税收问题的通知》和《国家税务总局关于取消“单位和个人从事技术转让、技术开发业务免征营业税审批”后有关税收管理问题的通知》（国税函[2004]825 号），《营业税改征增值税试点方案》，公司主要业务技术开发享受增值税、营业税免征的税收优惠。

(三) 自行研发软件销售业务增值税超过 3% 的部分即征即退的税收优惠。

(四) 上述税收优惠的影响

上述税收优惠对发行人报告期内利润总额的影响如下：

项目	单位：万元		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利润总额	4,533.46	3,910.02	3,935.78
增值税免税优惠金额	2,810.89	2,126.28	1,253.69
增值税税收优惠占利润总额的比例	62.00%	54.38%	31.85%
考虑研发费用加计扣除、高新技术企业所得税优惠的金额	677.70	608.04	515.87
所得税税收优惠占利润总额的比例	14.95%	15.55%	13.11%

发行人所享受的增值税税收优惠、所得税税收优惠分别符合国家税法关于软件企业的税收规定、以及国家高新技术企业所得税优惠的规定。如国家对软件企业、高新技术企业的税收优惠政策发生变化，将会对公司经营业绩产生一定负面影响。如国家对软件企业的税收优惠政策发生变化，将会对公司经营业绩产生一定负面影响。

(五) 未签订合同即开工带来的风险

截至 2016 年末，公司存货余额中存在未签订合同即开工的情形，截至目前涉及的金额为 1,169.16 万元，占 2016 年末存货余额比例为 13.99%。该部分项目主要是应老客户要求提供的后续滚动开发及服务，由于客户签约流程较长或客户需求还需进一步明确导致合同未及时签署。2016 年底未签订合同即开工的存

货中，少部分项目因处于停滞状态而全额计提减值准备，金额为 120.05 万元，占 2016 年底存货余额比例为 1.44%。

未签订合同即开工的情形下，公司可能无法获得客户的后续认可，或相应项目实施进程停顿，会导致存货计提减值准备，从而对公司利润造成影响。

九、发行人财务报告审计基准日后的主要经营状况

（一）2017 年 1-3 月财务会计信息

公司 2017 年 1 季度财务报表未经审计，经大华会计师审阅并出具了大华核字[2017]002437 号审阅报告。

依据审阅报告，截至 2017 年 3 月 31 日，公司资产总额 71,009.41 万元，负债总额 29,709.96 万元，所有者权益总额 41,299.45 万元；2017 年 1-3 月，公司实现营业收入 6,436.37 万元，较上年同期增长 35.14%，实现营业利润-2,462.21 万元，与上年同期相比增长 1,384.59 万元，实现归属于母公司所有者净利润-2,057.98 万元，与上年同期相比增长 1,197.71 万元。公司 2017 年 1-3 月亏损主要系公司业务季节性特点，公司收入主要集中于下半年确认，但期间费用在年度内较为均衡，使得公司 1 季度营业利润及净利润均为负。公司在“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、发行人财务报告审计基准日后的主要经营状况”中披露了财务报告审计基准日后公司的主要经营情况及财务信息。

财务报告审计基准日后，公司主要经营模式、主要产品的生产、销售模式、主要客户及供应商的构成、主要核心业务人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，整体经营情况良好。

（二）2017 年 1-6 月经营业绩展望

报告期内，公司营业收入存在一定的季节性，体现为下半年收入占比较高，公司银行客户 IT 采购流程一般每年上半年制定投资计划，通过预算、审批、招标、合同签订等流程，下半年则集中开展对供应商开发的 IT 系统进行测试、验收等工作。公司的技术开发项目需要经过上线测试或验收后才能确认收入，故销售收入在下半年较为集中，由于费用发生较为均衡，使得上半年业绩为负。

公司预计 2017 年 1-6 月实现营业收入 20,000 万元至 24,000 万元，较上年同期增长 3.72%-24.47%，归属于母公司所有者的净利润约-3,000 万元至-3,300 万元，较上年同期减亏 1.05%-10.04%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润约为-3,000 万元至-3,400 万元，较上年同期减亏 0.47%-12.18%。公司预计 2017 年上半年经营业绩不存在同比大幅下降的情况。

上述有关公司经营业绩的表述仅为对公司业绩的展望，并不构成公司的盈利预测或承诺。

目 录

发行人声明	3
重大事项提示	4
一、股份限售安排及自愿锁定承诺	4
二、关于稳定股价的承诺	6
三、有关责任主体关于招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺	10
四、发行前持股 5% 以上股东的持股意向及减持意向承诺	12
五、发行前滚存利润的分配	13
六、本次发行上市后的利润分配政策	13
七、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查结论意见	17
八、发行人特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险	17
九、发行人财务报告审计基准日后的主要经营状况	20
目 录	22
第一节 释义	27
第二节 概览	32
一、发行人简介	32
二、发行人控股股东及实际控制人情况	35
三、发行人的主要财务数据及主要财务指标	36
四、募集资金用途	37
第三节 本次发行概况	39
一、本次发行的基本情况	39
二、本次公开发行前后公司实际控制人情况	39
三、本次发行的有关当事人	40
四、本次发行的相关人员之间的利益关系	42
五、预计发行上市的重要日期	42
第四节 风险因素	43

一、市场竞争加剧风险	43
二、下游行业较为集中的风险	43
三、业绩增速下滑风险	44
四、毛利率波动风险	44
五、人力成本上升的风险	44
六、应收账款发生坏账的风险	45
七、业绩季节性波动的风险	45
八、经营性现金流量净额持续为负或较低的风险	46
九、税收优惠政策变动风险	46
十、未签订合同即开工带来的风险	47
十一、技术人才流失的风险	47
十二、核心技术失密的风险	48
十三、不能保持技术持续创新的风险	48
十四、发行后净资产收益率下降的风险	49
十五、规模扩张带来的管理风险	49
十六、募集资金投向风险	49
第五节 发行人基本情况	50
一、发行人基本情况	50
二、设立方式	50
三、发行人重大资产重组情况	51
四、发行人的股权结构和组织结构	51
五、发行人控股子公司及参股公司情况	53
六、持有发行人 5%以上股份股东及实际控制人的基本情况	57
七、发行人股本的有关情况	71
八、发行人员工基本情况	73
九、与本次发行相关各方作出的重要承诺	74
第六节 业务和技术	78
一、发行人主营业务及主要产品和服务情况	78
二、发行人所处行业的基本情况	93

三、发行人在行业中的竞争地位	121
四、发行人产品销售和主要客户情况	130
五、发行人原材料采购和主要供应商情况	133
六、发行人的主要固定资产和无形资产	136
七、发行人的特许经营权	142
八、发行人主要技术情况	142
九、发行人境外进行生产经营情况	148
十、发行人未来三年的发展规划及发展目标	148
第七节 同业竞争与关联交易	152
一、独立运行情况	152
二、同业竞争	153
三、关联方及关联交易	155
四、报告期内关联交易决策程序的执行情况	166
第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理	169
一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简要情况	169
二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的持股及对外投资情况	178
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况	180
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议及其履行情况	181
五、近两年发行人董事、监事、高级管理人员变动情况	182
六、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的运作及履职情况	183
七、发行人内部控制制度情况	188
八、最近三年是否存在违法违规行为	188
九、发行人资金被占用和对外担保的情况	189
十、公司资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排	189
十一、保护投资者权益的情况	193
第九节 财务会计信息与管理层分析	198
一、简要财务报表	198
二、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	201

三、会计师事务所的审计意见类型	203
四、主要会计政策和会计估计	204
五、主要税项情况	215
六、分部信息	217
七、非经常性损益明细表	218
八、报告期内的主要财务指标	218
九、会计报表附注中的资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项	220
十、盈利能力分析	222
十一、公司财务状况分析	259
十二、现金流量分析	291
十三、填补被摊薄即期回报的措施及承诺	294
十四、股利分配政策及最近三年股利分配情况	302
十五、发行人财务报告审计基准日后的主要经营状况	305
第十节 募集资金运用	308
一、本次发行募集资金总量及其使用计划	308
二、募集资金投资项目可行性分析	310
三、募集资金投资项目情况	312
四、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响	337
五、发行人董事会对募集资金投资项目可行性分析的意见	339
第十一节 其他重要事项	342
一、重要合同	342
二、对外担保事项	345
三、其他涉诉和仲裁事项	345
第十二节 有关声明	346
一、发行人全体董事、监事及高级管理人员的声明	346
二、保荐人（主承销商）声明	347
三、发行人律师声明	348
四、承担审计业务的会计师事务所声明	349

五、验资机构声明	350
六、评估机构声明	351
第十三节 附件	352

第一节 释义

本招股意向书中，除文义另有所指，下列词语或简称具有如下含义：

(一) 普通术语		
发行人、公司、科蓝软件	指	北京科蓝软件系统股份有限公司
科蓝有限	指	北京科蓝软件系统有限公司，发行人前身
科蓝盛合	指	宁波科蓝盛合投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
科蓝盈众	指	宁波科蓝盈众投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
科蓝融创	指	宁波科蓝融创投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
科蓝银科	指	宁波科蓝银科投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
科蓝金投	指	宁波科蓝金投投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
科蓝海联	指	宁波科蓝海联投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东
深圳科蓝	指	深圳科蓝金信科技发展有限公司，发行人子公司
香港科蓝	指	科蓝软体系统（香港）有限公司，发行人子公司
上海分公司	指	北京科蓝软件系统股份有限公司上海分公司
青羊分公司	指	北京科蓝软件系统股份有限公司青羊分公司
朝阳分公司	指	北京科蓝软件系统股份有限公司朝阳分公司
浙江分公司	指	北京科蓝软件系统股份有限公司浙江分公司
巴云科技	指	重庆巴云科技有限公司，发行人参股公司
广州市民卡	指	广州市民卡信息系统有限公司，发行人参股公司
鑫合易家	指	江苏鑫合易家信息技术有限责任公司，发行人参股公司
美国科蓝	指	Client Service International, Inc.（美国），实际控制人曾控制的企业，已注销完毕
香港科蓝软体	指	科蓝（香港）软体系统有限公司，实际控制人曾控制的企业，已注销完毕
上海科银	指	上海科银软件系统有限公司，实际控制人曾控制的企业，已注销完毕
深圳科银	指	深圳市科银软件系统有限公司，实际控制人曾控制的企业，已注销完毕
太空行教育	指	北京太空行教育咨询有限公司，发行人关联方
杭州兆富	指	杭州兆富投资合伙企业（有限合伙），发行人股东
上海文化基金	指	上海文化产业股权投资基金合伙企业（有限合伙），发行人股东
广州司浦林	指	广州司浦林信息产业创业投资企业（有限合伙），发行人股东
杭州太一	指	杭州太一天择投资管理合伙企业（有限合伙），发行人股东

深圳君创	指	深圳君创资本股权基金投资管理中心（有限合伙），发行人股东
杭州先锋	指	杭州先锋基石股权投资合伙企业（有限合伙），发行人股东
济宁先锋	指	济宁先锋基石股权投资企业（有限合伙），发行人股东
深圳银景	指	深圳市银景科技有限公司，发行人曾经的关联方，已注销完毕
深圳云桥	指	深圳市科蓝云桥科技有限公司，发行人曾经的关联方，已注销完毕
乾元启明	指	北京乾元启明投资中心（有限合伙）
IDC	指	国际数据公司，是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务专业提供商
IBM	指	国际商用机器公司，全球领先的信息技术和业务解决方案提供商
Oracle	指	甲骨文软件系统有限公司，是全球领先的信息管理软件开发商
Gartner	指	Gartner Group 公司，全球具有权威的 IT 研究与顾问咨询公司
艾瑞咨询	指	是一家为网络行业及传统行业客户提供数据产品服务和研究咨询服务的专业机构
宇信科技	指	北京宇信科技集团股份有限公司
长亮科技	指	深圳市长亮科技股份有限公司
安硕信息	指	上海安硕信息技术股份有限公司
高伟达	指	高伟达软件股份有限公司
信雅达	指	信雅达系统工程股份有限公司
保荐人、保荐机构、主承销商、海通证券	指	海通证券股份有限公司
发行人律师、国枫律师	指	北京国枫律师事务所
发行人会计师、大华会计师	指	大华会计师事务所（特殊普通合伙）
评估机构、中和评估	指	中和资产评估有限公司
证监会、中国证监会	指	中国证券业监督管理委员会
银监会	指	中国银行业监督管理委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
三会	指	董事会、监事会、股东大会
股东大会	指	北京科蓝软件系统股份有限公司股东大会
董事会	指	北京科蓝软件系统股份有限公司董事会
监事会	指	北京科蓝软件系统股份有限公司监事会

《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	《北京科蓝软件系统股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	北京科蓝软件系统股份有限公司上市后适用章程
本次发行、本次公开发行	指	本次拟向社会公众公开发行不超过 3,286 万股人民币普通股（A 股）的行为，采取包括公司公开发行新股及股东公开发售股份的方式
公开发售	指	根据中国证监会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》及《首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定》，在首次公开发行时，持股满 36 个月的老股东可以在公开发行新股时按照平等协商原则向自愿设定 12 个月及以上限售期的投资者发售老股，增加公司流通股数量的行为
报告期、最近三年、近三年	指	2014 年、2015 年及 2016 年
元、万元	指	人民币元、万元
（二）专业术语		
IT	指	Information Technology，信息技术的英文缩写
IT 解决方案	指	由专业化的 IT 企业为金融企业提供满足其渠道、业务、管理等需求的应用软件开发及相应技术服务
源代码	指	指未编译的按照一定的程序设计语言规范书写的文本文件
利率市场化	指	指金融机构在货币市场经营融资的利率水平由市场供求来决定，包括利率决定、利率传导、利率结构和利率管理的市场化
互联网金融	指	指以依托于移动支付、云计算、社交网络以及搜索引擎、App 等互联网工具，实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融，是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域
直销银行	指	互联网银行或者虚拟银行，是互联网时代应运而生的一种新型银行运作模式，这一经营模式下，银行没有营业网点，不发放实体银行卡，客户主要通过电脑、电子邮件、手机、电话等远程渠道获取银行产品和服务，因没有网点经营费用，直销银行可以为银行客户提供更有竞争力的存贷款价格及更低的手续费率
热发布技术	指	在不停止服务运行（或在不影响用户体验）前提下动态更新其服务内容，最终达到 100% 在线率的目标

云计算	指	基于互联网的商业计算模型，通过网络以按需、易扩展的方式获得所需计算服务，这种服务可以是 IT、软件或互联网相关，也可以是其他服务，也即意味着计算能力可以作为一种商品通过互联网进行流通
大数据	指	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资讯
ISO 9001: 2008	指	国际标准化组织（ISO）于 2008 年颁布的质量管理体系认证标准，该标准对质量管理体系、管理职责、资源管理、产品实现以及测量、分析和改进等方面提出了严格要求
ASP	指	Active Server Page，即动态服务器页面，可以与数据库和其它程序进行交互，是一种简单、方便的编程工具
B2B	指	Business-to-Business，即企业对企业的营销关系
B2C	指	Business-to-Customer，商业零售，即直接面向消费者销售产品和服务
C2C	指	Customer to Customer，即个人与个人之间的电子商务
CR1、CR5	指	行业集中度(Concentration Ratio)指标,是指某行业的相关市场内前 1 家、前 5 家最大的企业所占市场份额的总和
CRM	指	Customer Relationship Management，即客户关系管理，旨在通过对客户详细资料的深入分析来提高客户满意程度、从而提高企业的竞争力
CMMI	指	Capability Maturity Model Integration，“软件能力成熟度模型集成”的英文缩写，是由美国软件工程学会制定的用于组织进行过程改进的成熟度模型，CMMI 认证是衡量软件企业过程能力的国际通用标准；CMMI-DEV ML3 即指软件成熟度为3级
ERP	指	Enterprise Resource Planning，即企业资源计划，是一个高度集成的信息系统，它体现物流信息同资金流信息的集成
ECIF	指	Enterprise Customer Information Facility，企业级客户信息整合系统，是指对企业的客户信息进行整合，形成集中、全面的客户信息的 IT 系统
PowerEngine	指	发行人用于应用开发的拥有自主知识产权的应用开发平台
Java	指	一种可以撰写跨平台应用程序的面向对象的程序设计语言，Java 技术具有卓越的通用性、高效性、平台移植性和安全性，广泛应用于 PC、数据中心、游戏控制台、科学超级计算机、移动电话和互联网，同时拥有全球最大的开发者专业社群
Linux	指	一种自由和开放源码的操作系统

NFC	指	Near Field Communication, 即近场通信技术, 能在短距离内与兼容设备进行识别和数据交换
OTP	指	One-time Password, 即动态口令
OSGI	指	Open Service Gateway Initiative, 是一项面向 Java 的动态模型系统的技术
P2P 金融	指	个人与个人间的小额借贷交易, 一般需要借助电子商务网络平台进行
PHP	指	Hypertext Preprocessor, 即超文本预处理器, 是一种通用开源脚本语言, 主要适用于 Web 开发领域
PKCS	指	Public-Key Cryptography Standards, 是由美国 RSA 数据安全公司及其合作伙伴制定的一组公钥密码学标准
SOA	指	Service-Oriented Architecture, 即面向服务的体系结构, 是一个组件模型
SSL	指	Secure Sockets Layer, 是为网络通信提供安全及数据完整性的一种安全协议
UAT	指	User Acceptance Test, 即用户验收测试, 它是一项确定产品是否能够满足合同或用户所规定需求的测试。通常来说, UAT 一般由最终用户根据相关的用户手册进行预使用

敬请注意: 本招股意向书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异, 这些差异是由于四舍五入造成的。

第二节 概览

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

一、发行人简介

（一）公司概况

公司名称：北京科蓝软件系统股份有限公司

成立日期：1999年12月1日

整体变更日期：2013年12月18日

注册地址：北京市北京经济技术开发区永昌北路3号7号楼D06室

注册资本：9,856.6719万元

法定代表人：王安京

经营范围：开发、生产计算机软硬件、网络产品；自产产品的咨询及售后维修服务；销售自产产品；货物进出口、技术进出口、代理进出口。

（二）设立情况

发行人前身科蓝有限成立于1999年12月1日。2013年11月30日，经科蓝有限股东会决议通过，以2013年10月31日为基准日，科蓝有限整体变更为股份有限公司。根据大华会计师出具的[2013]004838号《审计报告》和全体发起人签署的协议书，科蓝有限截至2013年10月31日的净资产为130,130,018.97元，其中79,724,861元折合为股份公司股本79,724,861股，每股面值1.00元，其余净资产计入资本公积。2013年12月18日，公司于北京市工商行政管理局办理完毕变更登记，取得注册号为110000410143499的《企业法人营业执照》，注册资本为7,972.4861万元。

（三）主营业务及产品概述

公司是一家国内领先的银行 IT 解决方案供应商，主营业务是向以银行为主的金融机构提供软件产品应用开发和技术服务，可为银行等金融行业企业提供 IT 咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等一揽子解决方案。公司产品涵盖银行渠道类、业务类和管理类领域，主要产品包括电子银行系统、互联网金融类系统、网银安全系统以及银行核心业务系统等银行 IT 解决方案。

公司的电子银行系统主要包括网上银行、手机银行、微信银行等电子渠道产品，随着商业银行信息化水平的不断提升，电子渠道逐渐取代柜台成为商业银行业务收入的主要来源，电子渠道成为银行向“以客户为中心”转型的重点。

公司的互联网金融类系统主要包括直销银行、金融开放平台等产品。为应对互联网金融的挑战，传统商业银行积极拥抱互联网，直销银行市场方兴未艾。发行人已经成功地为民生银行、北京银行、上海银行、南京银行、天津银行、湖北银行等 40 余家银行承建了直销银行服务，市场占有率处于绝对领先地位。

公司的网银安全系统主要包括网银管家等产品，随着网银支付、移动支付的广泛普及，安全性已成为银行用户选择网银安全认证手段时首要考虑的因素，未来，银行等金融机构对网银安全系统的建设投入将不断增加。

公司的银行核心业务系统主要服务于商业银行业务流程改造、功能升级、种类增加等更新换代需求，随着中国银行业改革的不断深入、互联网金融的兴起、市场利率化的逐步推进，银行机构开始升级换代其核心业务系统以增强竞争力，加强金融业务创新及提高服务能力，国内银行业核心业务系统将迎来新一波的建设高潮。

作为我国最早一批专业从事银行业软件开发及 IT 服务的企业，在十多年的经营过程中，公司沉淀了丰富的行业经验和实际案例，积累了众多优质客户，主要包括中国银行、中国农业银行、交通银行等大型商业银行；浦发银行、民生银行、光大银行、招商银行、华夏银行、渤海银行等全国性股份制商业银行；中国进出口银行等政策性银行；北京银行、上海银行、天津银行等城市商业银行；北京农商行、上海农商行等农村商业银行；安徽农信社、江苏农信社、福建农信社等农村信用社；以及花旗银行、恒生银行、大新银行、富邦华一银行

等外资银行。

公司的银行 IT 解决方案在国内市场占有领先地位，享有较高的品牌知名度。根据 IDC 统计的“2015 年中国银行业 IT 解决方案整体市场主要厂商收入和市场占有率”，科蓝软件在中国银行业 IT 解决方案行业总体排名第五位，在当前市场的竞争力及未来发展潜力两方面均高于行业平均水平。同时，公司的各类解决方案子市场拥有较高的市场占有率，按 IDC 的解决方案类别划分，2015 年公司在渠道类 IT 解决方案市场占有率较高，市场排名第一位。其中在移动银行解决方案市场排名第一位；在网上银行解决方案市场排名第二位；在直销银行解决方案市场占据绝对领先地位，市场排名第一位，已经成功地为民生银行等 40 多家银行提供了直销银行服务，客户占比达到 80% 以上，并蝉联 2015 年度、2014 年度“中国互联网金融创新奖”。

作为早期进入银行 IT 解决方案领域的综合供应商，公司凭借多样化的项目开发经验和人才储备，不断保持产品和技术的领先优势，未来将从银行业信息化进程的加快和互联网金融的发展中持续获益。

（四）经营情况

报告期内，公司抓住我国银行业电子渠道建设大力投入及互联网金融快速的发展良好机遇，业绩规模持续增长。报告期内，公司营业收入分别为 32,450.24 万元、50,796.95 万元和 65,465.69 万元，近三年的平均增长率为 39.80%；报告期内，公司实现归属于母公司股东的净利润分别为 3,445.35 万元、3,527.89 万元和 4,277.35 万元，近三年的平均增长率为 11.51%。

（五）荣誉和资质

近年来公司获得的主要奖项和证书情况如下：

获得年度	名称	颁发机构
2016 年	2016 北京软件和信息服务业综合实力百强企业	北京软件和信息服务业协会
2016 年	2016 年中关村高成长企业 TOP100	北京中关村高新技术企业协会
2016 年	互联网银行整体解决方案获“优秀解决方案奖”	《金融电子化》杂志社

2016年	“微信网络十佳人气奖”	《金融电子化》杂志社
2016年	直销银行整体解决方案获“2015年度中国互联网金融创新奖”	中国互联网协会、中国电子金融产业联盟、中国互联网协会互联网金融工作委员会
2015年	北京中关村高新技术企业协会会员单位	北京中关村高新技术企业协会
2015年	2015年中关村高成长企业 TOP100	北京中关村高新技术企业协会
2015年	直销银行整体解决方案获“2014年度中国互联网金融创新奖”	中国电子金融年会组委会、中国电子金融产业联盟、中国互联网协会互联网金融工作委员会
2015年	高新技术企业证书	北京市科委、北京市财政局、北京市国税局、北京市地税局
2014年	安永复旦 2014 中国最具潜力企业奖	第四届中国最具潜力企业评审组
2014年	软件企业认定证书	北京市经济和信息化委员会
2014年	ISO9001:2008 认证	北京神舟时代认证中心
2014年	中国互联网协会第四届理事会理事单位	中国互联网协会
2014年	公司软件研发体系获“CMMI-DEV ML3”认证	CMMI 评估认证
2014年	中关村示范区信用四星级企业	北京中关村企业信用促进会
2013年	中国互联网协会会员单位	中国互联网协会
2013年	北京市企业技术中心	北京市经济和信息化委员会
2013年	中关村互联网金融行业协会理事单位	中关村互联网金融行业协会
2013年	中关村国家自主创新示范区产业技术联盟 2013 年重大应用示范项目	中关村科技园区管理委员会
2012年	高新技术企业	北京市科委、北京市财政局、北京市国税局、北京市地税局
2011年	北京软件和信息服务业 25 年 “突出贡献企业”	北京软件行业协会
2011年	电子银行解决方案获“突出创新应用奖”	北京软件行业协会
2010年	“第三代网上银行”、“企业级客户信息系统 (ECIF)”获得“中国优秀金融 IT 产品及解决方案年度推荐称号”	计算机世界传媒集团、新金融世界杂志社
2010年	北京中关村企业信用促进会会员单位	北京中关村企业信用促进会
2009年	第十二届北京技术市场金桥奖	北京技术市场管理办公室

二、发行人控股股东及实际控制人情况

截至本招股意向书签署日，王安京先生直接持有公司 4,037.9803 万股股份，王安京持有科蓝盛合 98.81% 出资份额，科蓝盛合持有公司 875.3713 万股股份，王安京直接及间接持有公司 4,913.3516 万份表决权，占公司全部表决权比例为 49.85%，为本公司控股股东、实际控制人。

发行人自其前身成立以来的控股股东、实际控制人一直为王安京，未发生

变化。王安京的详细情况请见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简要情况”。

三、发行人的主要财务数据及主要财务指标

根据大华会计师出具的大华审字[2017] 003453 号审计报告，本公司报告期的主要财务数据及主要财务指标如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
资产总额	760,299,747.24	661,719,222.92	544,496,033.85
流动资产	728,427,385.00	639,143,711.60	522,973,923.10
非流动资产	31,872,362.24	22,575,511.32	21,522,110.75
负债总额	326,732,355.96	270,919,933.01	188,975,974.42
流动负债	326,732,355.96	270,919,933.01	188,975,974.42
非流动负债	0	0	0
所有者权益合计	433,567,391.28	390,799,289.91	355,520,059.43
归属于母公司的所有者权益	433,567,391.28	390,799,289.91	355,520,059.43

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	654,656,888.29	507,969,505.99	324,502,408.28
营业利润	43,912,297.87	38,394,737.86	37,879,272.47
利润总额	45,334,591.98	39,100,206.99	39,357,802.43
净利润	42,773,543.31	35,278,933.20	34,453,465.61
归属于母公司所有者净利润	42,773,543.31	35,278,933.20	34,453,465.61
归属于母公司所有者非经常性损益净额	1,208,949.99	2,244,719.69	1,432,743.05
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	41,564,593.32	33,034,213.51	33,020,722.56

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	-8,583,279.27	-101,252,166.45	-20,811,947.56
投资活动产生的现金流量净额	-3,741,388.74	170,275,378.63	-174,836,848.93
筹资活动产生的现金流量净额	26,793,341.94	45,151,622.96	139,621,000.30

汇率变动对现金的影响	207,438.32	484.42	-4.03
现金及现金等价物净增加额	14,676,112.25	114,175,319.56	-56,027,800.22

(四) 主要财务指标

财务指标	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动比率	2.23	2.36	2.77
速动比率	1.98	2.11	1.63
资产负债率(母公司)	43.03%	41.16%	35.27%
归属于发行人股东的每股净资产(元/股)	4.40	3.96	3.61
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	0.36%	0.61%	0.83%
财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率(次/期)	1.51	1.58	1.47
存货周转率(次/期)	5.03	4.95	4.85
息税折旧摊销前利润(万元)	6,164.71	5,048.21	4,865.16
归属于发行人股东的净利润(万元)	4,277.35	3,527.89	3,445.35
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润(万元)	4,156.46	3,303.42	3,302.07
利息保障倍数	4.51	5.04	5.99
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	-0.09	-1.03	-0.21
每股净现金流量(元/股)	0.15	1.16	-0.57

四、募集资金用途

本次募集资金到位后，根据重要性原则，按轻重缓急顺序投入以下项目：

序号	项目名称	项目投资(万元)	募集资金投入(万元)(扣除含税发行费用)	募集资金投入(万元)(扣除不含税发行费用)	建设周期	项目备案编号
1	新一代互联网银行系统建设项目	10,621.59	5,000.00	5,000.00	24 个月	京海淀发改(备)[2015]91 号
2	新一代银行核心业务系统建设项目	7,102.77	3,500.00	3,500.00	24 个月	京海淀发改(备)[2015]92 号
3	新一代全渠道电子银行系统建设项目	6,201.03	3,000.00	3,000.00	24 个月	京海淀发改(备)[2015]93 号
4	新一代移动支付系统建设项目	4,852.57	2,500.00	2,500.00	24 个月	京海淀发改(备)[2015]94 号
5	企业技术中心建设项目	7,341.76	3,368.08	3,578.14	24 个月	京海淀发改(备)[2015]95 号
6	补充流动资金项目	5,000.00	2,800.00	2,800.00	24 个月	
	合计	41,119.72	20,168.08	20,378.14		-

以上投资项目共计投入募集资金 20,378.14 万元（扣除不含税发行费用）。

公司将严格按照有关规定合理使用募集资金，若本次发行实际募集资金少于项目投资总额，公司将自筹资金予以解决。在募集资金到位前，公司将结合上述项目的建设进度和资金需求，先行以自筹资金投入并实施上述项目，待募集资金到位后，按公司募集资金使用管理办法的相关规定置换募集资金到位前已先期投入使用的自筹资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1、股票种类：	人民币普通股（A股）
2、每股面值：	人民币 1.00 元
3、发行股数：	本次拟公开发行股份不超过 3,286 万股，且不低于本次发行后公司股份总数的 25%。本次发行股份全部为新股，不安排老股转让。
4、发行比例：	本次公开发行股数占发行后总股本比例不低于 25%
5、定价方式：	通过向网下投资者询价和市场情况，由公司与承销的证券公司协商确定发行价格。
6、每股发行价格：	【●】元/股
7、发行市盈率：	【●】倍（每股收益按照【】年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
8、发行前每股净资产：	4.40 元/股（按截至 2016 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的净资产除以本次发行前总股本计算）
9、发行后每股净资产：	【●】元/股（按截至【】年【】月【】日经审计的归属于母公司股东的净资产与本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）
10、发行市净率：	【●】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
11、发行方式：	采用网下向询价对象询价配售及网上资金申购定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他发行方式
12、发行对象：	符合资格的配售对象和已在深圳证券交易所开设人民币普通股（A股）股票账户、且同时符合中国证监会颁布的《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》的投资者（法律、法规禁止认购者除外）
13、承销方式：	主承销商余额包销
14、公开发行募集资金总额：	【●】万元
15、发行费用*(不含税)概算	3,511.08 万元
其中：承销和保荐费用：	2,462.83 万元
审计费用：	375.47 万元
律师费用：	283.02 万元
与本次发行相关的手续费及信息披露费：	389.76 万元

*上述发行费用为不含增值税的净额

二、本次公开发行前后公司实际控制人情况

本公司控股股东及实际控制人王安京先生直接持有公司 4,037.9803 万股股

份，并持有科蓝盛合 98.81% 出资份额，科蓝盛合持有公司 875.3713 万股股份，王安京直接及间接持有公司 4,913.3516 万份表决权，占公司全部表决权的比例为 49.85%。

本次公开发行新股全部由公司发行，发行数量为 3,286 万股，公开发行后公司股本总额为 13,142.6719 万股，王安京持有本公司表决权比例为 37.38%，仍为公司控股股东及实际控制人。

因此，本次公开发行前后，发行人实际控制人未发生变更。

三、本次发行的有关当事人

（一）发行人

名称：	北京科蓝软件系统股份有限公司
法定代表人：	王安京
住所：	北京市北京经济技术开发区永昌北路 3 号 7 号楼 D06 室
邮政编码：	100176
联系电话：	010-65880766
传真：	010-65880766-201
互联网网址	http://www.csii.com.cn
电子信箱	investor@csii.com.cn
负责信息披露和投资者关系的部门、负责人和电话号码	负责部门：董事会办公室 负责人：董事会秘书周旭红 联系电话：010-65880766

（二）保荐人（主承销商）

名称：	海通证券股份有限公司
法定代表人：	周杰
住所：	上海市广东路 689 号
邮政编码：	200001
联系电话：	021-23219000
传真：	021-63411627
保荐代表人：	张刚、薛阳
项目协办人：	武苗
项目经办人：	舒昕、黄蕾、赵天行、孙剑峰

（三）律师事务所

名称:	北京国枫律师事务所
负责人:	张利国
住所:	北京市东城区建国门内大街 26 号新闻大厦 7 层
联系电话:	010-88004488
传真:	010-66090016
经办律师:	胡琪、王月鹏

（四）会计师事务所

名称:	大华会计师事务所（特殊普通合伙）
执行事务合伙人:	梁春
住所:	北京市海淀区西四环中路 16 号院 7 号楼 1101
联系电话:	010-58350011
传真:	010-58350006
经办注册会计师:	李东昕、李峰

（五）资产评估机构

名称:	中和资产评估有限公司
法定代表人:	杨志明
住所:	北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 13 层
联系电话:	010-58383636
传真:	010-65547182
经办注册资产评估师:	姬福震、李占军

（六）股票登记机构

名称:	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
地址:	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

（七）收款银行

开户行:	招商银行上海分行常德支行
户名:	海通证券股份有限公司
账号:	010900120510531

（八）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

四、本次发行的相关人员之间的利益关系

发行人股东上海文化基金持有发行人 6.60% 的股份，本次发行的保荐机构（主承销商）海通证券全资子公司海通开元投资有限公司直接及间接持有上海文化基金 35.60% 的出资。除上述关系外，发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人之间均不存在任何直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、预计发行上市的重要日期

刊登发行公告的日期:	2017 年 5 月 24 日
开始询价推介的日期:	2017 年 5 月 19 日
刊登定价公告的日期:	2017 年 5 月 24 日（暨刊登发行公告日）
申购日期和缴款日期:	2017 年 5 月 25 日为申购日、2017 年 5 月 31 日为缴款日
股票上市日期:	本次股票发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所挂牌交易

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股意向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会依次发生。

一、市场竞争加剧风险

经过多年发展，公司通过自身技术积累和行业需求分析，形成了包括人才、业务、技术在内的综合核心竞争力，目前已成为国内领先的银行 IT 解决方案供应商之一。近年来，随着商业银行信息化水平的不断提升以及利率市场化进程的加快、互联网金融的迅猛发展，银行对 IT 解决方案的需求逐年增长，市场总体规模不断扩大。行业景气度的提升使得行业内原有竞争对手规模和竞争力不断提高，同时市场新进入的竞争者会逐步增加。若公司不能紧跟行业发展趋势，满足客户需求变化，在产品研发、技术创新和客户服务等方面进一步增强实力，则未来将面临市场竞争加剧的风险。

二、下游行业较为集中的风险

公司自设立以来，一直致力于向以银行为主的金融机构提供渠道类、业务类及管理类 IT 解决方案。近年来我国银行业对 IT 服务的需求不断增加，发行人的业务规模亦持续增长。报告期内，公司的客户相对集中于国内银行机构，对银行客户的收入占公司营业收入比重分别为 90.88%、92.62% 及 89.70%，公司主营业务的增长对国内银行业发展的依赖程度较高。

当前，中国经济发展正在步入“新常态”，经济增长主要依靠深化改革和创新驱动。从银行整体角度看，正面临着宏观经济转型、金融市场的变化、监管收紧和技术创新等挑战，转型与创新将是未来中国银行业的主旋律。如未来国内银行因国家宏观调控、金融行业景气周期的波动等因素导致经营状况或 IT 建设投入发生重大不利变化，将对公司的正常生产经营带来不利影响。公司存在下游客户相对集中带来的风险。

三、业绩增速下滑风险

近三年，公司分别实现营业收入 32,450.24 万元、50,796.95 万元和 65,465.69 万元，2014-2016 三年平均增长率为 39.80%，处于快速成长阶段。未来，随着公司业务规模不断扩大，营业收入基数持续增加，维持现有增速的难度提高。且公司销售收入与下游银行业的监管政策、行业景气度密切相关，公司的盈利能力还取决于自身经营策略与管理能力等多方面因素，如果未来下游行业或公司经营出现重大不利变化，公司将面临营业收入增速放缓，或者利润下滑的风险。

四、毛利率波动风险

近三年，公司主营业务综合毛利率分别为 50.06%、45.11%和 41.95%，其中，技术开发业务的毛利率分别为 50.62%、43.47%和 41.04%，技术服务业务的毛利率分别为 49.85%、50.87%和 45.84%，毛利率出现一定波动。公司提供的银行 IT 解决方案由于不同客户的业务需求不同，差异性较大，技术开发的复杂程度不同使得不同项目工作量差别较大，从而导致各个技术开发项目的开发成本存在一定差异。同时，技术开发业务主要通过招标和商务谈判两种方式确定业务关系，定制化特征明显，合同价格存在一定差异，两种因素共同作用下使得公司综合毛利率在报告期内出现一定波动。

此外，公司目前正在积极开拓互联网金融类系统、银行核心系统等银行 IT 解决方案市场，为抢占市场机遇，在业务拓展阶段毛利率可能会存在一定波动。未来公司若不能持续进行自主创新和技术研发，保持技术领先性，不能适应市场需求变化，或者成本控制不力，都将可能会面临毛利率波动的风险。

五、人力成本上升的风险

公司所处行业属于技术密集型行业，业务发展需要大量的专业技术人才，且主要经营成本为人力成本。报告期内，公司员工自 2014 年末的 1,782 人上升至 2016 年末的 2,888 人；近三年，公司直接人工成本分别为 13,821.63 万元、23,999.48 万元和 34,232.11 万元，占主营业务成本比重分别为 85.30%、86.08%和 90.08%，呈现持续上升趋势。

未来，随着公司人员进一步增多，且伴随着城市生活成本的上升、竞争对手对专业人才的争夺加剧等因素，公司人力成本存在持续上升的风险，从而给公司的经营业绩带来一定影响。

六、应收账款发生坏账的风险

随着公司业务规模不断扩大，营业收入持续增长，公司应收账款增长较快。近三年，公司应收账款账面价值分别为 22,405.74 万元、36,445.51 万元和 42,318.34 万元，占各期末流动资产总额的比例分别为 42.84%、57.02% 和 58.10%，应收账款周转率分别为 1.47、1.58 和 1.51。

公司应收账款较高主要源于三方面因素：①受银行采购审核流程影响，公司于每年第四季度确认的收入较多，而收款未必于当年实现，由此导致年末应收账款相应较高；②公司近年来取得的合同金额和数量增长较快，业务规模扩大带来应收账款随之增加；③受整体经济环境的影响，下游银行业在宏观货币政策的影响下，对 IT 供应商的付款往往有所延后，导致公司应收账款持续增长。

公司应收账款对象绝大部分为银行客户，该类客户资金实力强，信誉良好，且公司与主要客户保持长期业务合作关系。但如果该类客户信用状况发生重大不利变化，或公司业务规模增长速度超过自身能力范围，将对公司应收账款的回收产生重大影响。

七、业绩季节性波动的风险

公司下游的银行客户在 IT 解决方案的预算、立项、招标、测试和验收方面都有较明显的季节性特征，一般而言，每年上半年制定投资计划，通过预算、审批、招标或商务谈判等流程，下半年则陆续签订采购合同，开展 IT 系统的测试、验收等工作。公司营业收入主要来自技术开发业务，该类业务需要经过上线测试或验收后才能确认收入，故公司营业收入主要集中在下半年，特别是第四季度业务收入明显高于前三季度收入。

2014-2016 年，公司各年上半年确认收入分别为 7,175.19 万元、11,823.79 万元和 19,282.02 万元，占全年收入的比重为 22.11%、23.28% 和 29.45%；各年下

半年确认收入分别为 25,275.05 万元、38,973.16 万元和 46,183.67 万元，占全年收入的比重为 77.89%、76.72%和 70.55%。由于销售收入主要在第三季度和第四季度实现，而期间费用在各年度内较为均衡地发生，造成公司下半年实现利润占全年比重较高，业绩存在季节性波动。投资者不宜以季度或半年度的数据推算发行人全年的经营情况。

八、经营性现金流量净额持续为负或较低的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-2,081.19 万元、-10,125.22 万元和-858.33 万元，均为负数。出现该种情况的主要原因为：①公司业务规模持续快速增长，随着执行项目数量增加，公司应收账款、存货等增加较为明显；②由于银行客户对 IT 解决方案的验收和货款支付审核周期较长，导致公司经营回款相对于项目确认而言出现滞后；③受整体经济环境的影响，银行客户对公司付款有所延后。

报告期内，公司加大了销售回款力度，并选择性承接回款条件较好的项目，加强现金流的管理。随着公司未来业务规模的持续扩大，服务客户数量增多，如因客户原因导致未能按合同约定及时付款，将加大公司业务回款压力，加大公司营运资金被占用的规模，使得经营性现金流量改善的难度加大。

九、税收优惠政策变动风险

报告期内，公司享受的主要税收优惠为：

（一）所得税优惠。公司于 2012 年 7 月和 2015 年 11 月分别获得《高新技术企业证书》，资格有效期 3 年，自 2012 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日公司享受 15%的企业所得税优惠税率。

（二）技术开发业务营业税、增值税免征优惠。根据财政部、国家税务总局《关于贯彻落实<中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定>有关税收问题的通知》和《国家税务总局关于取消“单位和个人从事技术转让、技术开发业务免征营业税审批”后有关税收管理问题的通知》（国税函[2004]825 号），《营业税改征增值税试点方案》，公司主要业务技术开发享受增值税、营业税免征的税收优惠。

(三) 自行研发软件销售业务增值税超过 3% 的部分即征即退的税收优惠。

(四) 上述税收优惠的影响。

上述税收优惠对发行人报告期内利润总额的影响如下：

项目	单位：万元		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利润总额	4,533.46	3,910.02	3,935.78
增值税免税优惠金额	2,810.89	2,126.28	1,253.69
增值税税收优惠占利润总额的比例	62.00%	54.38%	31.85%
考虑研发费用加计扣除、高新技术企业所得税优惠的金额	677.70	608.04	515.87
所得税税收优惠占利润总额的比例	14.95%	15.55%	13.11%

发行人所享受的增值税税收优惠、所得税税收优惠分别符合国家税法关于软件企业的税收规定、以及国家高新技术企业所得税优惠的规定。如国家对软件企业、高新技术企业的税收优惠政策发生变化，将会对公司经营业绩产生一定负面影响。如国家对软件企业的税收优惠政策发生变化，将会对公司经营业绩产生一定负面影响。

十、未签订合同即开工带来的风险

截至 2016 年末，公司存货余额中存在未签订合同即开工的情形，截至目前涉及的金额为 1,169.16 万元，占期末存货余额比例为 13.99%。该部分项目主要是应老客户要求提供的后续滚动开发及服务，由于客户签约流程较长或客户需求还需进一步明确导致合同未及时签署。2016 年底未签订合同即开工的存货中，少部分项目因处于停滞状态而全额计提减值准备，金额为 120.05 万元，占 2016 年底存货余额比例为 1.44%。

未签订合同即开工的情形下，公司可能无法获得客户的后续认可，或相应项目实施进程停顿，会导致存货计提减值准备，从而对公司利润造成影响。

十一、技术人才流失的风险

公司属于知识密集型企业，产品研发和技术创新依赖于一大批研发、技术人

员。经过多年的快速发展，公司形成了稳定的、高素质的技术研发及业务实施团队。截至报告期末，公司共有 2,888 名员工，其中研发、技术人员共有 2,677 名，占全部员工人数的 92.69 %。公司拥有一批在实践中积累了丰富产品开发及技术服务经验的优秀人才，为公司在行业内长期保持技术领先奠定了可靠的人才基础。

随着行业的快速发展，社会对软件技术专业人才需求持续旺盛，行业内企业对人才的争夺日益激烈，人才在业内的流动将会变得更为频繁。若公司在技术人才引进和培养方面存在缺陷，不能维持技术人员队伍的稳定，并不断吸引优秀人才的加盟，则公司将较难以保持现有市场地位和持续稳定发展。

十二、核心技术失密的风险

作为高新技术企业和软件企业，技术优势以及持续的研发能力是公司的核心竞争力，也是公司在银行 IT 解决方案市场保持技术领先和市场竞争优势的关键。为防止技术失密，公司的关键技术一般由核心人员掌握，并与核心技术人员均签订了《保密协议》，以保证核心技术的保密性。此外，公司还采取了严格执行研发全过程的规范化管理、健全内部保密制度、申请软件著作权保护等相关措施。但基于软件企业的经营模式及行业特点，公司不能排除技术人员违反职业操守、泄露公司机密的可能。一旦核心技术失密，将对公司的业务发展造成不利影响。

十三、不能保持技术持续创新的风险

公司所处银行 IT 解决方案行业属于高度技术依赖型行业。随着金融创新的不断深化，以及下游银行业监管要求和管理水平的不断提高，以银行为主的金融机构对 IT 系统解决方案、维护升级的需求也在不断提升。在此背景下，发行人需不断保持持续技术创新的能力。

尽管目前公司拥有较强的研发能力和较深厚的技术积累，但如果未来公司技术人员流失，或者技术创新不能符合市场需求，或者研发方向不能反映行业未来发展趋势，都将可能使公司丧失技术领先优势，从而导致市场地位下降。

十四、发行后净资产收益率下降的风险

近三年，公司加权平均净资产收益率分别为 14.46%、9.45%和 10.38%；截至报告期末，公司合并报表口径净资产为 43,356.74 万元。本次新股发行后，公司净资产将比发行前显著增加，由于募集资金投资项目有一定的建设期、达产期，预计本次发行后，公司的净资产收益率将出现短期下降。因此短期内公司存在净资产收益率下降的风险。

十五、规模扩张带来的管理风险

随着公司业务规模的不断增长和募集资金投资项目的实施，公司经营规模将会进一步扩大，人员规模也会相应增长。若公司管理层不能结合公司实际情况，在资源整合、业务开拓、技术研发、人员调配、内部控制等诸多方面进行合理的调整和优化，则公司的经营管理将受到一定影响。

十六、募集资金投向风险

公司本次公开发行股票募集资金拟投资于以下项目：①新一代互联网银行系统建设项目；②新一代银行核心业务系统建设项目；③新一代全渠道电子银行系统建设项目；④新一代移动支付系统建设项目；⑤企业技术中心建设项目；⑥补充流动资金项目。

尽管公司已对上述募集资金投资项目产品的市场前景进行了充分的调研和论证，但公司在开拓市场、产品销售过程中依然会面临一定的不确定性，存在着市场需求和产品推广低于预期、项目投产后达不到预期效益的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称	北京科蓝软件系统股份有限公司
英文名称	Client Service International, Inc.
注册资本	9,856.6719 万元
法定代表人	王安京
成立日期	1999 年 12 月 1 日
整体变更设立日期	2013 年 12 月 18 日
住所	北京市北京经济技术开发区永昌北路 3 号 7 号楼 D06 室
营业执照注册号	110000410143499
邮政编码	100176
电话	010-65880766
传真	010-65880766-201
互联网网址	http://www.csii.com.cn
电子信箱	investor@csii.com.cn
负责信息披露和投资者关系的部门、负责人和电话号码	负责部门：董事会办公室 负责人：董事会秘书周旭红 联系电话：010-65880766

二、设立方式

（一）科蓝有限设立情况

1999 年 10 月 27 日，北京市大兴县对外经济贸易委员会出具《关于外资企业“北京科蓝软件系统有限公司”章程的批复》（兴经贸资字[1999]106 号），批准王安京以留学生身份出资设立科蓝有限，企业性质为外商独资企业。

根据《北京市人民政府印发北京市关于进一步促进高新技术产业发展若干政策的通知》（京政发[1999]14 号），海外留学人员凡获得国外长期（永久）居留权或已在外国开办公司，经北京市科技干部局进行身份认定并经市外经贸委批准，按外商投资企业登记注册，注册后可享受北京市外商投资企业的优惠政策。王安京于 1993 年 9 月取得美国永久居留权，并于 1999 年 6 月取得北京市留学人员身份认定证书。

1999 年 11 月 9 日，北京市人民政府向科蓝有限颁发了《外商投资企业批准

证书》（外经贸京资字[1999]0525号），批准科蓝有限投资总额和注册资本为6万美元，注册地址为北京大兴工业开发区科苑路十八号北京市留学人员大兴创业园，经营范围为生产计算机软硬件、网络产品；自产产品的售后维修服务，销售自产产品。

1999年12月1日，科蓝有限取得国家工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册号为企独京总字第014349号。2000年2月至5月，王安京通过其独资设立的美国科蓝分三次汇入科蓝有限6万美元，2000年6月5日，长城会计师事务所有限责任公司出具长会验[2000]字第245号《验资报告》审验确认，截至2000年5月31日，科蓝有限注册资本6万美元已全部到位。

（二）发行人整体变更设立情况

2013年11月30日，经科蓝有限股东会表决通过，科蓝有限全体股东共同作为发起人，由科蓝有限整体变更设立北京科蓝软件系统股份有限公司。以经大华会计师审计的截至2013年10月31日科蓝有限的净资产130,130,018.97元为基准，其中79,724,861元折合为股份公司股本79,724,861股，每股面值1.00元，其余净资产计入资本公积。科蓝有限全部资产、负债、业务及人员由变更后的股份公司承继。

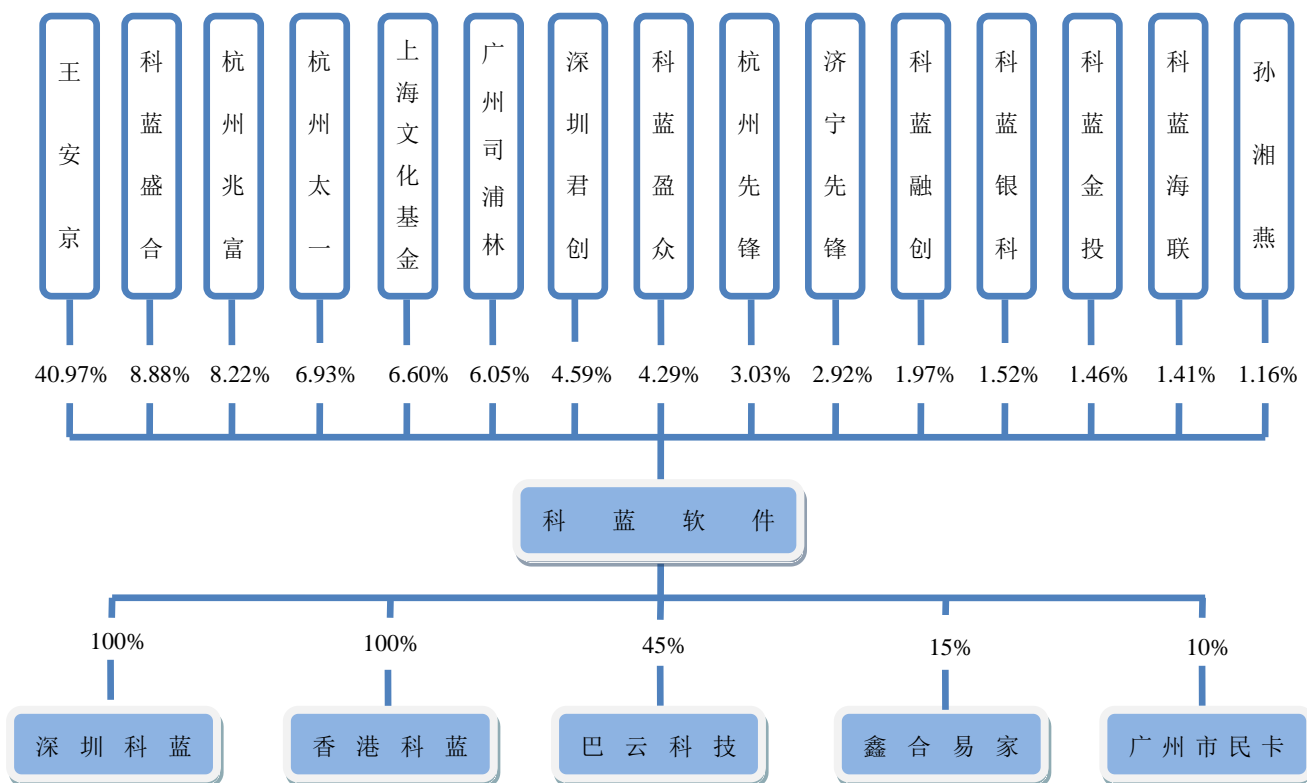
2013年12月18日，发行人取得北京市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册资本7,972.4861万元人民币，注册号为110000410143499。

三、发行人重大资产重组情况

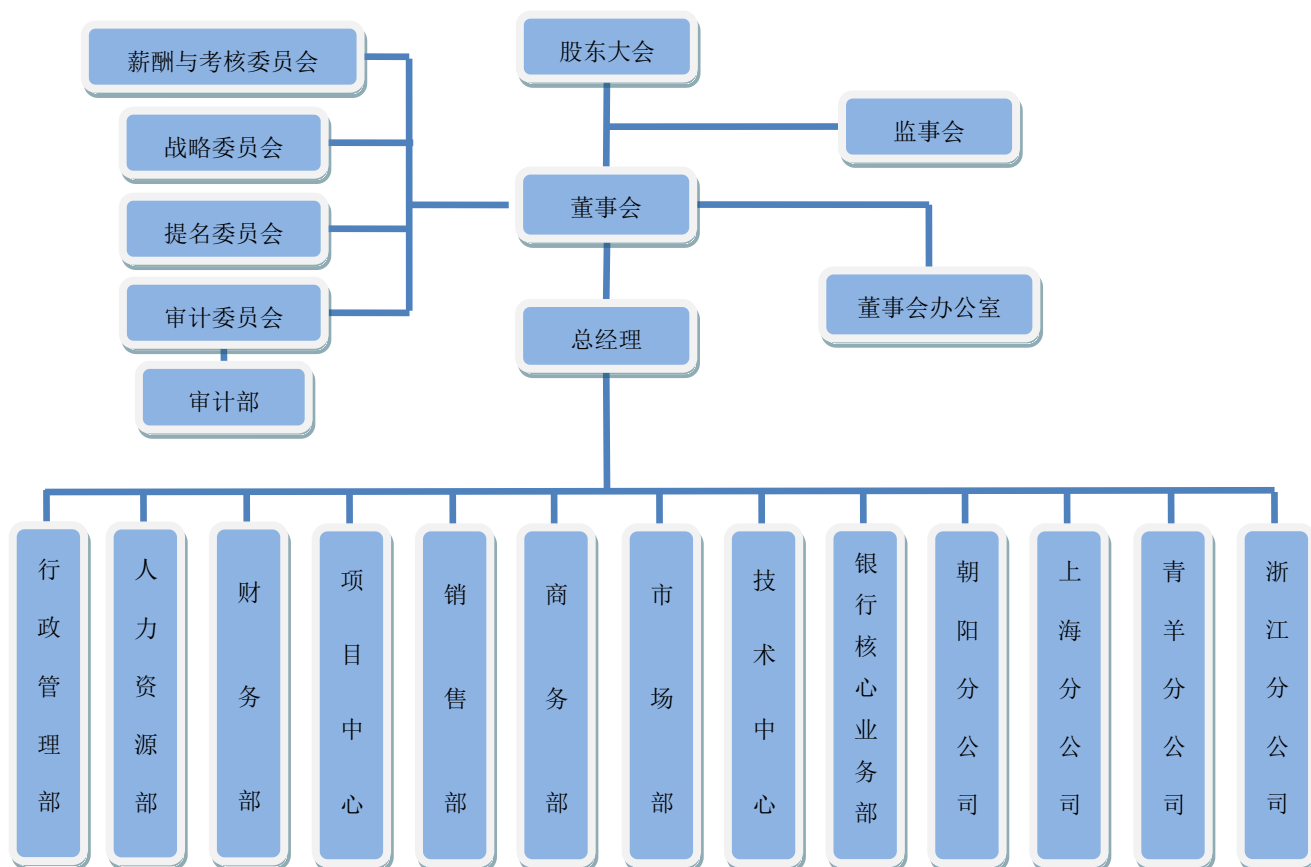
发行人自设立以来，未发生重大资产重组情况。

四、发行人的股权结构和组织结构

（一）发行人股权结构



(二) 发行人组织结构



五、发行人控股子公司及参股公司情况

（一）发行人控股子公司情况

截至本招股意向书签署日，发行人拥有两家全资子公司，具体情况如下：

1、深圳科蓝

公司名称	深圳科蓝金信科技发展有限公司			
注册资本	1,000 万元			
实收资本	1,000 万元			
法定代表人	王安京			
成立日期	2013 年 11 月 11 日			
住所	深圳市南山区粤海街道科技南十二路 28 号康佳研发大厦 A 区 7 楼 7K 室			
股东构成及控制情况	发行人认缴出资占比 100%			
经营范围	计算机软硬件及网络产品的技术开发与销售；信息咨询；国内贸易，从事货物及技术的进出口业务			
主营业务	银行等金融机构信息化软件开发和相关技术服务			
简要财务数据（万元）	2016.12.31/2016 年度		2015.12.31/2015 年度	
	总资产	2,118.73	总资产	1,441.90
	净资产	1,200.89	净资产	907.53
	净利润	293.37	净利润	-41.06
上述数据经大华会计师审计				

发行人设立深圳科蓝主要是为了更好开拓华南市场和在深圳本地引进软件开发技术人员、落实公司员工的属地化管理政策。2015 年度深圳科蓝出现亏损的原因为：①因银行招投标对供应商要求较高，深圳科蓝成立时间较短，新签合同量较少，造成深圳科蓝收入规模偏小。②深圳科蓝自 2015 年来开展移动展业终端等硬件设备业务，业务开拓初期投入较大，营业成本及费用较高。

2、香港科蓝

根据香港吴少鹏律师事务所出具的法律意见书，香港科蓝的基本情况如下：

公司名称	科蓝软体系统（香港）有限公司
已发行股份	10,000 股普通股
股本总额	港币 10,000 元
成立日期	2014 年 4 月 16 日
注册地址	香港上环苏杭街 49-51 号建安商业大厦 7 楼
股东构成及控制情况	发行人持股 100%
主营业务	开发生产计算机软硬件、网络产品；自产产品的咨询及售后服务，

	销售自产产品；货物进出口、技术进出口、代理进出口			
	2016.12.31/2016 年度		2015.12.31/2015 年度	
简要财务数据（万元）	总资产	1,656.28	总资产	351.53
	净资产	-92.01	净资产	-8.04
	净利润	-83.43	净利润	-8.85
	上述数据经大华会计师审计			

发行人设立香港科蓝主要是为了便于承接港澳及国外银行软件开发业务，拓展国际市场。香港科蓝的客户群体仍在拓展中，目前仅有中国银行澳门分行，因收入规模较小产生亏损。

（二）发行人参股公司情况

截至本招股意向书签署日，发行人参股公司包括巴云科技、广州市民卡和鑫合易家，具体情况如下：

1、巴云科技

公司名称	重庆巴云科技有限公司			
注册资本	10,000 万元			
实收资本	3,500 万元			
法定代表人	李斌			
成立日期	2011 年 12 月 12 日			
住所	重庆市南岸区江南大道 2 号国汇中心 1 幢 1 单元 21 层			
股东构成	重庆金融后援服务有限公司认缴出资占比 55%，发行人认缴出资占比 45%			
经营范围	许可经营项目：无 一般经营项目：计算机软硬件的开发及销售；计算机系统服务；接受金融机构委托从事金融信息技术外包，接受金融机构委托从事金融业务流程外包，接受金融机构委托从事金融知识流程外包。 (以上范围法律、法规、国务院决定禁止经营的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应经审批而未获审批前不得经营)			
	2016.12.31/2016 年度		2015.12.31/2015 年度	
简要财务数据（万元）	总资产	2,705.80	总资产	2,991.69
	净资产	2,409.70	净资产	2,769.27
	净利润	-359.57	净利润	-294.76
	上述数据经重庆勤业会计师事务所有限公司审计			

公司参股设立巴云科技的主要目的是为了依托重庆金融后援中心完善的 IT 服务硬件基础和全方位的配套服务体系，为国内外金融企业特别是重庆地区金融企业提供基础平台云产品、金融云产品等全系列的 IT 系统托管运营服务。巴

云科技的主要收入是运营服务收入，具体是通过出租金融行业专属的 IT 系统平台（含硬件和软件），收取托管费、接入费及日常维护和升级费用。由于巴云科技目前客户仅为资产规模较小的重庆地方金融机构，业务规模偏小，加之前期固定投入较大，折旧费用较高，因此出现亏损。

2、广州市民卡

公司名称	广州市民卡信息系统有限公司
注册资本	5,000 万元
法定代表人	何惠玲
成立日期	2015 年 5 月 19 日
住所	广州市番禺区市桥街清河东路 319 号行政办公中心西副楼四楼 402
股东构成	南京美博信息科技有限公司认缴出资占比 50%，广州市番禺区科骏信息网络工程有限公司认缴出资占比 40%，发行人认缴出资占比 10%
经营范围	软件开发、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、数据处理和存储服务、集成电路设计、数字动漫制作、游戏软件设计制作、地理信息加工处理

广州市民卡的成立目的是以广州市民卡为载体整合信息资源，开发应用服务，建立综合信息化服务平台。公司通过参股设立广州市民卡，可以为该公司提供 IT 系统开发，并积累相关的运营服务经验。截至本招股意向书签署日，发行人尚未实际出资。由于该公司尚未开展运营活动，未出具财务报表。

3、鑫合易家

公司名称	江苏鑫合易家信息技术有限责任公司	
注册资本	3,000 万元	
法定代表人	余宣杰	
成立日期	2016 年 7 月 27 日	
住所	南京海峡两岸科技工业园台中路 99-198 号	
股东构成	南京银资物业经营管理有限责任公司认缴出资占比 70%，江苏润和软件股份有限公司认缴出资占比 15%，发行人认缴出资占比 15%	
经营范围	信息技术、网络技术研发、技术咨询、技术服务、技术转让；计算机软硬件研发、销售；信息系统集成；企业管理咨询；教育咨询服务	
简要财务数据（万元）	2016.12.31/2016 年度	
	总资产	1,383.26
	净资产	1,376.88
	净利润	-51.12

上述数据未经审计

公司参与发起设立鑫合易家，主导方为南京银资物业经营管理有限责任公司。鑫合易家将针对金融机构的业务合作需求，重构业务场景，打造“鑫 e 家”同业合作互联网平台，将同业合作的各项业务从线下搬到线上，降低信息不对称，提升业务交易效率，降低业务风险，让金融机构开展同业合作更加方便、高效、规范，形成金融同业机构合作共赢的互联网平台生态圈。由于鑫合易家 2016 年下半年新设立，当年度暂无收入，加之前期开办费和固定的职工薪酬等原因，因此出现亏损。

（三）发行人分公司情况

截至本招股意向书签署日，发行人拥有朝阳分公司、上海分公司、青羊分公司、浙江分公司等 4 家分公司，分别负责华北市场、华东市场、西南市场和浙江市场的客户项目开拓及实施，具体情况如下：

1、朝阳分公司

公司名称	北京科蓝软件系统股份有限公司朝阳分公司
负责人	国明星
成立日期	2013 年 4 月 28 日
营业场所	北京市朝阳区朝外大街 16 号 1 幢 4 层 401 室
经营范围	软件设计。

2、上海分公司

公司名称	北京科蓝软件系统股份有限公司上海分公司
负责人	王安京
成立日期	2012 年 2 月 8 日
营业场所	上海市浦东新区民雷路 419 号 201 室
经营范围	开发、生产电脑软件，自产产品咨询及售后服务，销售自产产品，从事货物及技术的进出口业务。

3、青羊分公司

公司名称	北京科蓝软件系统股份有限公司青羊分公司
负责人	周荣
成立日期	2013 年 6 月 28 日
营业场所	成都市青羊区顺城大道 306 号凯乐广场十四楼 1405、07、09 号
经营范围	开发计算机软硬件、网络产品；自产产品的咨询及售后维修服务；销售自产产品。

4、浙江分公司

公司名称	北京科蓝软件系统股份有限公司浙江分公司
负责人	王安京
成立日期	2016年1月15日
营业场所	上城区郡亭公寓3幢208室
经营范围	服务：计算机软硬件、网络产品的技术开发；销售：总公司生产产品；货物及技术进出口

六、持有发行人5%以上股份股东及实际控制人的基本情况

（一）实际控制人基本情况

截至本招股意向书签署日，王安京先生直接持有公司 4,037.9803 万股股份，同时持有科蓝盛合 98.81% 出资份额，科蓝盛合持有公司 875.3713 万股股份，王安京直接及间接持有公司表决权数量的比例为 49.85%，为本公司控股股东、实际控制人。

王安京，男，1953 年生，中国国籍，身份证号码为 11010319530106****，拥有美国永久居留权（已到期未续展），获得美国纽约州立大学硕士学位，现任本公司董事长、总经理。王安京先生的个人简介详见本招股意向书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、（一）公司董事会成员”。

王安京除直接持有本公司股权外，其他对外投资情况详见本节之“六、持有发行人 5% 以上股份的股东及实际控制人的基本情况”之“（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业情况”。

（二）持有发行人5%以上股份的其他主要股东的基本情况

1、科蓝盛合

（1）基本情况

截至本招股意向书签署日，科蓝盛合持有发行人 875.3713 万股股份，持股比例为 8.88%。科蓝盛合由公司实际控制人王安京和公司员工李焕楠出资设立，实际控制人为王安京，其基本情况如下：

企业名称	宁波科蓝盛合投资管理合伙企业（有限合伙）
------	----------------------

注册资金	843.8142 万元
执行事务合伙人	王安京
成立日期	2012 年 10 月 11 日
主要经营场所	宁波北仑区梅山大道商务中心一号办公楼 121 室
企业类型	有限合伙企业
经营范围	投资管理，投资咨询
主营业务	从事对科蓝软件的股权投资业务

(2) 合伙人信息

科蓝盛合合伙人及出资情况如下所示：

序号	合伙人名称	公司任职情况	实缴出资额 (万元)	出资比例	合伙人类别
1	王安京	董事长、总经理	833.81	98.81%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	李焕楠	区域销售总监	10.00	1.19%	有限合伙人
合计			843.81	100.00%	

2、杭州兆富

(1) 基本情况

截至本招股意向书签署日，杭州兆富持有发行人 810.6869 万股股份，持股比例 8.22%，其基本情况如下：

企业名称	杭州兆富投资合伙企业（有限合伙）
注册资金	56,689.00 万元
执行事务合伙人	浙江国贸东方投资管理有限公司（委派代表：陈万翔）
成立日期	2012 年 11 月 29 日
主要经营场所	杭州余杭区文一西路 1500 号 2 幢 305 室
企业类型	有限合伙企业
经营范围	实业投资、投资管理、投资咨询（除证券、期货）
主营业务	主要从事股权投资业务

杭州兆富已于 2014 年 5 月 20 日经中国证券投资基金业协会办理私募基金登记备案手续，并获得《私募投资基金证明》；基金管理人浙江国贸东方投资管理有限公司已于 2014 年 5 月 20 日经中国证券投资基金业协会登记备案为私募基金管理人，并取得编号为 P1002034 的《私募投资基金管理人登记证书》。

(2) 合伙人信息

截至本招股意向书签署日，杭州兆富合伙人及出资信息如下所示：

	合伙人	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	浙江国贸东方投资管理有限公司	120.00	0.21%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	杭州敦行投资管理合伙企业(有限合伙)	1,000.00	1.76%	普通合伙人
3	浙江东方集团股份有限公司	16,000.00	28.22%	有限合伙人
4	杭州市产业发展投资有限公司	5,669.00	10.00%	有限合伙人
5	浙江银轮机械股份有限公司	5,000.00	8.82%	有限合伙人
6	深圳市海富恒盈股权投资基金企业（有限合伙）	3,000.00	5.29%	有限合伙人
7	浙江国贸集团金信资产经营有限公司	3,000.00	5.29%	有限合伙人
8	杭州科创孵化器有限公司	2,500.00	4.41%	有限合伙人
9	杭州余杭创业投资有限公司	2,500.00	4.41%	有限合伙人
10	陈加强	2,000.00	3.53%	有限合伙人
11	张帆	2,000.00	3.53%	有限合伙人
12	叶跃庭	1,500.00	2.65%	有限合伙人
13	金华市金佛手织绣制衣有限公司	1,500.00	2.65%	有限合伙人
14	毛智敏	1,300.00	2.29%	有限合伙人
15	杭州双龙机械有限公司	1,000.00	1.76%	有限合伙人
16	汤云水	1,000.00	1.76%	有限合伙人
17	童永刚	1,000.00	1.76%	有限合伙人
18	赵国雄	1,000.00	1.76%	有限合伙人
19	宋子松	1,000.00	1.76%	有限合伙人
20	王莉	800.00	1.41%	有限合伙人
21	芦小芹	680.00	1.20%	有限合伙人
22	河南永佳供应链管理有限公司	500.00	0.88%	有限合伙人
23	楼顺财	500.00	0.88%	有限合伙人
24	季瑞文	500.00	0.88%	有限合伙人
25	高贤德	500.00	0.88%	有限合伙人
26	浙江米尔瓦企业管理咨询有限公司	500.00	0.88%	有限合伙人
27	吕永红	220.00	0.39%	有限合伙人
28	高可存	200.00	0.35%	有限合伙人
29	黄晓琴	200.00	0.35%	有限合伙人
	合 计	56,689.00	100.00%	

（3）普通合伙人基本情况

①浙江国贸东方投资管理有限公司

成立于 2012 年 10 月 18 日，注册资本和实收资本为 1,000.00 万元，法定代

表人为陈万翔，住所为杭州市余杭区文一西路 1500 号 3 幢 114 室，经营范围为投资管理、投资咨询服务。截至本招股意向书签署日，浙江国贸东方投资管理有限公司股东及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	浙江东方集团股份有限公司	490.00	49.00%
2	杭州敦行投资管理合伙企业（有限合伙）	430.00	43.00%
3	浙江银轮机械股份有限公司	80.00	8.00%
合 计		1,000.00	100.00%

②杭州敦行投资管理合伙企业（有限合伙）

成立于 2012 年 9 月 26 日，企业类型为有限合伙企业，出资总额 1,000.00 万元，执行事务合伙人为浙江神州资产管理有限公司，主要经营场所为杭州市余杭区南苑街道世纪大道 168 号 1 单元 1202-2 室，经营范围为投资管理（除证券、期货）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）、企业管理咨询。截至本招股意向书签署日，其合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	浙江神州资产管理有限公司	0.10	0.01%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	上海宸权投资管理有限公司	999.90	99.99%	有限合伙人
合 计		1,000.00	100.00%	

3、杭州太一

（1）基本情况

截至本招股意向书签署日，杭州太一持有发行人 683.1357 万股股份，持股比例 6.93%，其基本情况如下：

企业名称	杭州太一天择投资管理合伙企业（有限合伙）
注册资金	16,800 万元
执行事务合伙人	杭州敦行投资管理合伙企业（有限合伙）（委派代表：胡剑）
成立日期	2014 年 11 月 21 日
主要经营场所	杭州市余杭区仓前街道绿汀路 1 号 1 幢 323 室
企业类型	有限合伙企业

经营范围	实业投资、投资管理、投资咨询服务（除证券、期货）
主营业务	主要从事股权投资业务

杭州太一已于2017年3月31日经中国证券投资基金业协会办理私募基金登记备案手续，并获得《私募投资基金备案证明》；基金管理人浙江国贸东方投资管理有限公司已于2014年5月20日经中国证券投资基金业协会登记为私募投资基金管理人，并取得编号为P1002034的《私募投资基金管理人证书》。

（2）合伙人信息

截至本招股意向书签署日，杭州太一合伙人及出资信息如下表所示：

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	杭州敦行投资管理合伙企业（有限合伙）	3.00	0.02%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	浙江国贸东方投资管理有限公司	3.00	0.02%	普通合伙人
3	杭州明采投资管理合伙企业（普通合伙）	3.00	0.02%	普通合伙人
4	苏酒集团江苏财富管理有限公司	10,500.00	62.50%	有限合伙人
5	金华市金佛手织绣制衣有限公司	2,016.00	12.00%	有限合伙人
6	沈国锋	525.00	3.13%	有限合伙人
7	浙江胜豪铭家量子科技有限公司	500.00	2.98%	有限合伙人
8	许程	300.00	1.79%	有限合伙人
9	楼顺财	300.00	1.79%	有限合伙人
10	杜加明	230.00	1.37%	有限合伙人
11	朱灵芝	200.00	1.19%	有限合伙人
12	王莉	200.00	1.19%	有限合伙人
13	祝学林	200.00	1.19%	有限合伙人
14	骆寿南	150.00	0.89%	有限合伙人
15	杨美华	140.00	0.83%	有限合伙人
16	封芸	120.00	0.71%	有限合伙人
17	陈岐彪	110.00	0.65%	有限合伙人
18	王丽中	100.00	0.60%	有限合伙人
19	吴建之	100.00	0.60%	有限合伙人
20	韩冰	100.00	0.60%	有限合伙人
21	马小民	100.00	0.60%	有限合伙人
22	韦航	100.00	0.60%	有限合伙人
23	郭向楠	100.00	0.60%	有限合伙人

24	朱洁慧	100.00	0.60%	有限合伙人
25	赵晓刚	100.00	0.60%	有限合伙人
26	吴妙贞	100.00	0.60%	有限合伙人
27	付瑛	100.00	0.60%	有限合伙人
28	楼红萍	100.00	0.60%	有限合伙人
29	陈志安	100.00	0.60%	有限合伙人
30	龚卓	100.00	0.60%	有限合伙人
合 计		16,800.00	100.00%	

(3) 普通合伙人情况

①杭州敦行投资管理合伙企业（有限合伙）

基本情况介绍请参见招股意向书本节之“六、（二）持有发行人 5% 以上股份的其他主要股东的基本情况”之“2、杭州兆富”。

②浙江国贸东方投资管理有限公司

基本情况介绍请参见招股意向书本节之“六、（二）持有发行人 5% 以上股份的其他主要股东的基本情况”之“2、杭州兆富”。

③杭州明采投资管理合伙企业（普通合伙）

成立于 2014 年 12 月 26 日，企业类型为普通合伙企业，出资总额 10.00 万元，执行事务合伙人金春燕，主要经营场所为杭州市余杭区仓前街道绿汀路 1 号 1 幢 169 室，经营范围为服务、投资管理、投资咨询。截至本招股意向书签署日，其合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	金春燕	4.00	40.00%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	廖莹毅	6.00	60.00%	普通合伙人
合 计		10.00	100.00%	-

4、上海文化基金

(1) 基本情况

截至本招股意向书签署日，上海文化基金持有发行人 650.8152 万股股份，持股比例 6.60%，其基本情况如下：

企业名称	上海文化产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）
注册资金	211,604.53 万元
执行事务合伙人	海通创意资本管理有限公司（委派代表：邹二海）
成立日期	2012 年 9 月 3 日
主要经营场所	中国（上海）自由贸易试验区张江路 91 号 6 幢 3 楼 310 室
企业类型	有限合伙企业
经营范围	股权投资、实业投资、投资管理、投资咨询
主营业务	主要从事股权投资业务

上海文化基金已于 2014 年 5 月 26 日经中国证券投资基金业协会办理私募基金登记备案手续，并获得《私募投资基金证明》；基金管理人海通创意资本管理有限公司已于 2014 年 5 月 26 日在中国证券投资基金业协会登记为私募投资基金管理人，并取得编号为 P1002592 号的《私募投资基金管理人登记证书》。

（2）合伙人信息

截至本招股意向书签署日，上海文化基金合伙人及出资信息如下所示：

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	海通创意资本管理有限公司	10,000.00	4.73%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	海通开元投资有限公司	70,000.00	33.08%	有限合伙人
3	上海文化广播影视集团有限公司	25,000.00	11.81%	有限合伙人
4	上海瀚宸格渊投资管理中心（有限合伙）	24,600.00	11.63%	有限合伙人
5	上海新华传媒股份有限公司	20,000.00	9.45%	有限合伙人
6	厦门建发集团有限公司	14,725.00	6.96%	有限合伙人
7	上海强生集团有限公司	10,000.00	4.73%	有限合伙人
8	石狮市铎亚翔达股权投资基金合伙企业（有限合伙）	10,000.00	4.73%	有限合伙人
9	江苏广电创业投资有限公司	5,304.53	2.51%	有限合伙人
10	上海静安国有资产经营有限公司	5,000.00	2.36%	有限合伙人
11	上海张江文化控股有限公司	5,000.00	2.36%	有限合伙人
12	上海上池企业管理事务所（普通合伙）	4,000.00	1.89%	有限合伙人
13	常州金瑞达投资控股有限公司	2,000.00	0.95%	有限合伙人
14	上海报业集团	2,000.00	0.95%	有限合伙人
15	赣州洛森实业有限公司	1,100.00	0.52%	有限合伙人
16	常州环能涡轮动力股份有限公司	1,000.00	0.47%	有限合伙人
17	中金国泰控股集团有限公司	1,000.00	0.47%	有限合伙人
18	上海创文投资管理中心（有限合伙）	875.00	0.41%	有限合伙人
	合计	211,604.53	100.00%	

(3) 普通合伙人基本情况

海通创意资本管理有限公司为上海文化基金的普通合伙人，负责基金运营管理和投资决策。该公司成立于2012年6月29日，注册资本为12,000.00万元，法定代表人为邹二海，住所为上海市静安区延安中路596弄21号202D室，经营范围为股权投资管理，创业投资管理，资产管理，投资咨询，参与设立创业投资企业，股权投资，实业投资，创业投资。

截至本招股意向书签署日，海通创意资本管理有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	海通开元投资有限公司	6,390.00	53.25%
2	上海文化广播影视集团有限公司	2,250.00	18.75%
3	上海新华传媒股份有限公司	1,800.00	15.00%
4	上海强生集团有限公司	600.00	5.00%
5	石狮市铨亚翔达股权投资基金合伙企业（有限合伙）	600.00	5.00%
6	上海静安国有资产经营有限公司	120.00	1.00%
7	上海张江文化控股有限公司	120.00	1.00%
8	上海上池企业管理事务所（普通合伙）	120.00	1.00%
合计		12,000.00	100.00%

5、广州司浦林

(1) 基本情况

截至本招股意向书签署日，广州司浦林持有发行人 596.0737 万股股份，持股比例为 6.05%，其基本情况如下：

企业名称	广州司浦林信息产业创业投资企业（有限合伙）
注册资金	25,556.00 万元
执行事务合伙人	广州新沃司浦林投资管理有限公司（委派代表：朱灿）
成立日期	2012 年 7 月 25 日
主要经营场所	广州市高新技术产业开发区科学城科学大道 237 号总部经济区 A2 栋第九层 902-3 单元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	创业投资、投资咨询服务、企业管理服务（涉及许可经营项目的除外）
主营业务	主要从事股权投资业务

广州司浦林已于 2014 年 4 月 22 日经中国证券投资基金业协会办理私募基金

登记备案手续，并获得《私募投资基金证明》；基金管理人广州新沃司浦林投资管理有限公司已于 2014 年 4 月 22 日在中国证券投资基金业协会登记为私募投资基金管理人，并取得编号为 P1001169 号的《私募投资基金管理人登记证书》。

(2) 合伙人信息

截至本招股意向书签署日，广州司浦林的合伙人及出资信息如下所示：

序号	合伙人	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	广州新沃司浦林投资管理有限公司	256.00	1.00%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	国投高科技投资有限公司	5,000.00	19.56%	有限合伙人
3	广州科技金融创新投资控股有限公司	5,000.00	19.56%	有限合伙人
4	广州嘉裕房地产发展有限公司	1,000.00	3.91%	有限合伙人
5	李爱金	1,900.00	7.43%	有限合伙人
6	朱晓春	1,600.00	6.25%	有限合伙人
7	韩洪江	1,500.00	5.87%	有限合伙人
8	魏秀兰	1,500.00	5.87%	有限合伙人
9	刘克利	1,350.00	5.28%	有限合伙人
10	倪凤桃	1,250.00	4.89%	有限合伙人
11	卞小霞	1,200.00	4.70%	有限合伙人
12	刘培文	1,000.00	3.91%	有限合伙人
13	包可为	1,000.00	3.91%	有限合伙人
14	龚育才	1,000.00	3.91%	有限合伙人
15	应根柱	1,000.00	3.91%	有限合伙人
合计		25,556.00	100.00%	

(3) 普通合伙人基本情况

广州新沃司浦林投资管理有限公司为广州司浦林的普通合伙人，负责基金运营管理和投资决策。该公司成立于 2012 年 1 月 17 日，注册资本为 500 万元，法定代表人为吉翔，住所为广州高新技术产业开发区科学城科学大道 237 号总部经济区 A2 栋第九层 902-1 单元，经营范围为投资管理服务、企业管理咨询服务、投资咨询服务。目前，其股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新沃资本控股集团有限公司	255.00	51.00%
2	广州司浦林投资有限公司	245.00	49.00%
合计		500.00	100.00%

6、杭州先锋与济宁先锋

(1) 基本情况

截至本招股意向书签署日，杭州先锋、济宁先锋分别持有发行人 298.2066 万股、287.3382 万股股份，持股比例分别为 3.03%、2.92%，两者为一致行动人，合计持股 5.95%，其基本情况如下表所示：

企业名称	杭州先锋基石股权投资合伙企业（有限合伙）	济宁先锋基石股权投资企业（有限合伙）
出资额度	115,785.97 万元	105,004.39 万元
执行事务合伙人	杭州扬航基石股权投资管理合伙企业（有限合伙）（委派代表：张维）	乌鲁木齐凤凰基石股权投资管理有限合伙企业（委派代表：张维）
成立日期	2014 年 5 月 27 日	2014 年 07 月 18 日
经营场所	杭州市江干区九环路 63 号 1 幢 1 楼 1161 室	济宁市高新区 327 国道南火炬工业园内
企业类型	有限合伙企业	有限合伙企业
经营范围	股权投资及相关咨询服务	股权投资、投资管理、投资咨询服务（不含证券、期货、金融信息及金融服务）
主营业务	主要从事股权投资业务	主要从事股权投资业务

杭州先锋、济宁先锋分别已于 2015 年 1 月 27 日、2015 年 5 月 22 日经中国证券投资基金业协会办理私募基金登记备案手续，并获得《私募投资基金备案证明》；杭州先锋的基金管理人杭州扬航基石股权投资管理合伙企业（有限合伙）已于 2015 年 1 月 22 日经中国证券投资基金业协会登记为私募投资基金管理人，并取得编号为 P1006688 的《私募投资基金管理人登记证明》；济宁先锋的基金管理人乌鲁木齐凤凰基石股权投资管理有限合伙企业已于 2014 年 4 月 22 日经中国证券投资基金业协会登记为私募投资基金管理人，并取得编号为 P1000502 的《私募投资基金管理人证书》。

(2) 合伙人信息

截至本招股意向书签署日，杭州先锋合伙人及出资信息如下所示：

序号	合伙人	认缴出资额(万元)	出资比例	合伙人类别
1	杭州扬航基石股权投资管理合伙企业（有限合伙）	500.00	0.43%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	上海财通资产管理有限公司	84,692.97	73.15%	有限合伙人
3	鹏华资产管理（深圳）有限公司	12,093.00	10.44%	有限合伙人

4	杭州市产业发展投资有限公司	10,000.00	8.64%	有限合伙人
5	浙江省创新发展投资有限公司	5,000.00	4.32%	有限合伙人
6	杭州市江干区产业发展投资有限公司	2,000.00	1.73%	有限合伙人
7	杭州蓝莲投资有限公司	500.00	0.43%	有限合伙人
8	深圳市华美顾问有限公司	500.00	0.43%	有限合伙人
9	杭州新空美能源科技有限公司	500.00	0.43%	有限合伙人
合 计		115,785.97	100.00%	

截至本招股意向书签署日，济宁先锋合伙人及出资信息如下所示：

序号	合伙人	认缴出资额(万元)	出资比例	合伙人类别
1	乌鲁木齐凤凰基石股权投资管理有限合伙企业	1,700.00	1.62%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	上海歌斐资产管理有限有限公司	47,448.39	45.19%	有限合伙人
3	济宁海洋基石股权投资合伙企业(有限合伙)	15,000.00	14.29%	有限合伙人
4	鹏华资产管理(深圳)有限公司	11,856.00	11.29%	有限合伙人
5	中再资产管理股份有限公司	10,000.00	9.52%	有限合伙人
6	宜信卓越财富投资管理(北京)有限公司	5,000.00	4.76%	有限合伙人
7	江苏悦达善达紫荆沿海股权投资母基金一期(有限合伙)	4,000.00	3.81%	有限合伙人
8	新希望投资有限公司	2,000.00	1.90%	有限合伙人
9	威海望睿投资管理中心(有限合伙)	1,000.00	0.95%	有限合伙人
10	潍坊星海物资有限公司	1,000.00	0.95%	有限合伙人
11	湖北万维投资有限公司	1,000.00	0.95%	有限合伙人
12	上海景州投资管理有限公司	2,080.00	1.98%	有限合伙人
13	汤世贤	1,000.00	0.95%	有限合伙人
14	平顶山市乔恩商贸有限公司	900.00	0.86%	有限合伙人
15	郑立忠	500.00	0.48%	有限合伙人
16	梁彩虹	520.00	0.50%	有限合伙人
合 计		105,004.39	100.00%	

(3) 普通合伙人情况

杭州先锋的普通合伙人杭州扬航基石股权投资管理合伙企业(有限合伙)成立于2014年5月27日，注册资金500万元，主要经营场所为杭州市江干区九环路63号1幢1楼1160室，主要经营范围为股权投资管理及相关咨询服务，执行事务合伙人为乌鲁木齐昆仑基石股权投资管理有限公司(委派代表：张维)。截至本招股意向书签署日，其合伙人及出资信息如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	乌鲁木齐昆仑基石股权投资管理有限公司	10.00	2.00%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	乌鲁木齐凤凰基石股权投资管理有限合伙企业	490.00	98.00%	有限合伙人
合计		500.00	100.00%	

济宁先锋的普通合伙人乌鲁木齐凤凰基石股权投资管理有限合伙企业成立于2011年6月3日，注册资金10,000万元，主要经营场所新疆乌鲁木齐经济技术开发区厦门路21号4楼34号房间，主要经营范围为接受委托管理股权投资项目、参与股权投资、为非上市及已上市公司提供直接融资相关的咨询服务，执行事务合伙人为乌鲁木齐昆仑基石股权投资管理有限公司（委派代表：张维）。目前，其合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	乌鲁木齐昆仑基石股权投资管理有限公司	217.00	2.17%	普通合伙人、执行事务合伙人
2	西藏天玑基石投资有限公司	9,783.00	97.83%	有限合伙人
合计		10,000.00	100.00%	

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业情况

报告期内，发行人实际控制人王安京曾控制美国科蓝、香港科蓝软体、深圳科银及上海科银。截至本招股意向书签署日，美国科蓝、香港科蓝软体、上海科银、深圳科银均已注销完毕。具体情况如下：

1、美国科蓝

根据美国 Law Office of Lucy Xin Shi 出具的法律意见书和美国科蓝设立登记文件，注销前，美国科蓝的基本情况如下：

公司名称	CLIENT SERVICE INTERNATIONAL, INC.
发行股份	200 股
成立日期	1992 年 12 月 4 日
住所	1261 BROADWAY, SUITE 1105 NEW YORK, NEW YORK
股东构成	王安京持股 100%

1992年12月，王安京设立美国科蓝，主要目的是为了利用自身长期积累的软件开发经验，在美国当地从事银行软件开发业务。20世纪90年代，随着国内

信息技术和网络技术的逐步发展和普及，国内银行业信息化、电子化建设的技术环境已趋于成熟，银行业信息化需求潜力较大、前景向好，1999 年王安京在北京成立科蓝有限，业务重心亦由美国转移至中国国内。

美国科蓝设立至注销前，股东情况未发生变动。报告期内，与发行人不存在业务往来。根据美国纽约州政府出具的证明显示，美国科蓝设立至注销前一直处于合法存续状态。为避免潜在的同业竞争，王安京决定将美国科蓝予以注销。根据纽约州政府企业部及财税部出具的文件显示，美国科蓝已于 2015 年 5 月 29 日办理完毕注销手续。

2、上海科银

注销前，上海科银的基本情况如下：

公司名称	上海科银软件系统有限公司
注册资本	16.6 万美元
成立日期	2002 年 6 月 17 日
法定代表人	王安京
住所	上海市长宁区天山西路 789 号 1169 室
经营范围	开发、设计电脑软件，销售自行开发产品，提供相关技术服务及技术咨询（涉及行政许可的，凭许可证经营）
股东构成	王安京出资 16.6 万美元，出资占比 100%
简要财务数据	注销前，截至 2012 年 12 月 31 日，上海科银总资产为 62.08 万元，净资产为-110.40 万元，2012 年度净利润为-16.87 万元（以上数据业经大华会计师审计）。

上海科银系依据上海市人民政府核发的外经贸沪长独资字[2002]1497 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》成立的外商独资企业，成立时注册资本 6.20 万美元，由王安京以留学生身份出资设立。2008 年 3 月，经上海市长宁区人民政府批准，上海科银以未分配利润折成美元转增注册资本 7.4 万美元，即注册资本由 6.20 万美元增至 13.60 万美元。2009 年 3 月，经上海市长宁区人民政府批准，上海科银以未分配利润折成美元转增注册资本 3 万美元，即注册资本由 13.60 万美元增至 16.60 万美元。

发行人实际控制人设立上海科银的主要目的是拓展华东区域市场和在上海本地引进软件开发技术人员、销售人员。上海科银主要从事银行客户软件开发与技术服务，与发行人业务重合，为避免同业竞争，经上海科银 2013 年 10 月

15 日股东会审议通过，决定注销。2013 年 12 月 10 日，上海市长宁区人民政府出具《关于上海科银软件系统有限公司提前终止的批复》（长府外经[2013]898 号）文件，批准上海科银提前终止。上海科银清算基准日的资产、负债全部由股东进行处置。

2014 年 5 月 8 日，上海市工商行政管理局出具《准予注销登记通知书》。

3、香港科蓝软体

根据香港吴少鹏律师事务所出具的法律意见书，注销前香港科蓝软体基本情况如下：

公司名称	科蓝（香港）软体系统有限公司
发行股份	普通股 10,000 股
董事	王安京、Cheng Jen Huan（郑仁寰）
股本总额	10,000 港币
成立日期	2009 年 8 月 24 日
住所	香港中环皇后大道中 181 号新纪元广场（低座）1501 室
股东构成	王安京持股 50%、Cheng Jen Huan（郑仁寰）持股 50%
简要财务数据	截至 2013 年 12 月 31 日，香港科蓝软体总资产为 16.30 万港币，净资产为 1.37 万港币，2013 年度净利润为 63.65 万港币（以上数据经百利来会计师行（Baililai Certified Public Accountants）审计）。

为开展港澳地区银行客户软件开发业务，王安京、Cheng Jen Huan（郑仁寰）于 2009 年成立香港科蓝软体。香港科蓝软体设立后，股本总额及股东构成均未发生变动。为消除同业竞争，王安京、Cheng Jen Huan（郑仁寰）决定将香港科蓝软体予以注销，香港科蓝软体自 2014 年开始停止业务经营活动。2015 年 2 月 18 日，香港科蓝软体向香港公司注册处提交注销申请。根据香港公司注册处出具的文件，经公告后香港科蓝软体已于 2015 年 7 月 10 日解散。

4、深圳科银

注销前，深圳科银的基本情况如下：

公司名称	深圳市科银软件系统有限公司
注册资本	500 万元
成立日期	2004 年 11 月 1 日
法定代表人	王安京

住所	深圳市罗湖区建设路 2018 号南方证券大厦 AB 栋 20B4、B5 单元
经营范围	计算机软硬件及网络产品的技术开发、咨询及销售，国内商业、物资供销业（以上不含专营、专控、专卖商品及限制项目）
股东构成	王安京出资 465 万元，出资占比 93%，叶菲出资 35 万元，出资占比 7%
简要财务数据	截至 2015 年 6 月 30 日，深圳科银总资产为 693.32 万元，净资产为 579.76 万元，2015 年 1-6 月净利润为-346.04 万元（以上数据未经审计）。

深圳科银由王安京、叶菲于 2004 年 11 月以货币出资设立，设立时注册资本为 50 万元。2007 年 8 月，深圳银科注册资本由 50 万元增至 200 万元，新增注册资本由王安京以货币出资。2009 年 10 月，深圳银科以未分配利润转增方式使注册资本由 200 万元增加至 500 万元，该次转增后王安京出资额为 465 万元，出资占比 93%，叶菲出资额为 35 万元，出资占比 7%。

发行人实际控制人设立深圳科银的主要目的为拓展华南市场和便于在深圳本地引进软件开发技术人员。为避免同业竞争，经深圳科银 2015 年 6 月 3 日股东会审议通过，决定注销。2015 年 10 月 12 日，深圳科银注销完毕。

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份存在质押或其他有争议的情况

截至本招股意向书签署日，公司控股股东、实际控制人王安京所持有的本公司股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

七、发行人股本的有关情况

（一）本次发行前后股本情况

本次发行前，公司总股本为 9,856.6719 万股，本次拟公开发行不超过 3,286 万股，其中公开发行的新股不超过 3,286 万股，公司股东公开发售的股份不超过 1,000 万股（以公司最终公告的发行方案为准），本次发行股份全部为新股，不安排老股转让。本次发行前后公司股本结构如下表：

序号	股东名称	发行前		发行后	
		持股数(万股)	比例 (%)	持股数(万股)	比例 (%)

一、有限售条件股份

1	王安京	4,037.9803	40.97	4,037.9803	30.72
2	科蓝盛合	875.3713	8.88	875.3713	6.66
3	杭州兆富	810.6869	8.22	810.6869	6.17
4	杭州太一	683.1357	6.93	683.1357	5.20
5	上海文化基金	650.8152	6.60	650.8152	4.95
6	广州司浦林	596.0737	6.05	596.0737	4.54
7	深圳君创	452.2222	4.59	452.2222	3.44
8	科蓝盈众	423.1957	4.29	423.1957	3.22
9	杭州先锋	298.2066	3.03	298.2066	2.27
10	济宁先锋	287.3382	2.92	287.3382	2.19
11	科蓝融创	194.2584	1.97	194.2584	1.48
12	科蓝银科	150.2392	1.52	150.2392	1.14
13	科蓝金投	144.0191	1.46	144.0191	1.10
14	科蓝海联	139.2344	1.41	139.2344	1.06
15	孙湘燕	113.8950	1.16	113.8950	0.87

二、本次拟发行社会公众股

公司公开发行新股	-	-	3,286	25.00
股东公开发售股份	-	-	0	0
合计	9,856.6719	100.00	13,142.6719	100

本次发行前，发行人股本中不含国有股份或外资股股份。

（二）前十名股东持股情况

本次发行前，公司前 10 位股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	比例（%）
1	王安京	4,037.9803	40.97
2	科蓝盛合	875.3713	8.88
3	杭州兆富	810.6869	8.22
4	杭州太一	683.1357	6.93
5	上海文化基金	650.8152	6.60
6	广州司浦林	596.0737	6.05
7	深圳君创	452.2222	4.59
8	科蓝盈众	423.1957	4.29
9	杭州先锋	298.2066	3.03
10	济宁先锋	287.3382	2.92

（三）前十名自然人股东情况及其在发行人任职情况

序号	股东名称	直接持股数量(万股)	持股比例（%）	在公司任职情况
1	王安京	4,037.9803	40.97	董事长、总经理
2	孙湘燕	113.8950	1.16	无任职

（四）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东各自持股比例

1、发行人控股股东王安京为科蓝盛合的普通合伙人、执行事务合伙人及实际控制人，王安京直接持有发行人 40.97%的股份，科蓝盛合持有发行人 8.88%的股份。王安京与科蓝盛合为一致行动人关系。

2、王安京之外甥女王方圆为科蓝盈众的普通合伙人及执行事务合伙人，科蓝盈众持有发行人 4.29%的股份。王安京之侄子王鹏为科蓝银科的普通合伙人及执行事务合伙人，科蓝银科持有发行人 1.52%的股份。

3、杭州先锋、济宁先锋的委派代表均为张维，且先后共同推荐熊小聪、宋建彪为发行人监事，杭州先锋与济宁先锋为一致行动人关系。杭州先锋和济宁先锋分别持有发行人 3.03%和 2.92%的股份。

4、杭州兆富与杭州太一之间存在关联关系。杭州敦行投资管理合伙企业(有限合伙)和浙江国贸东方投资管理有限公司均为杭州兆富和杭州太一的普通合伙人，浙江国贸东方投资管理有限公司系杭州兆富与杭州太一的基金管理人，且杭州敦行投资管理合伙企业(有限合伙)为浙江国贸东方投资管理有限公司第二大股东，出资比例 43.00%。杭州兆富和杭州太一分别持有发行人 8.22%和 6.93%的股份。

除上述情形外，公司其他股东间不存在关联关系。

（五）股权激励及其他制度安排和执行情况

截至本招股意向书签署日，发行人不存在正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励（如员工持股计划、限制性股票、股票期权）及其他制度安排。

八、发行人员工基本情况

随着公司业务规模的扩大，公司员工人数逐年增加。截至 2014 年末、2015 年末和 2016 年末，本公司员工总数分别为 1,782 人、2,471 人和 2,888 人。截至报告期末，本公司员工专业结构如下：

序号	专业分工	人数（人）	比例
1	管理人员	122	4.22%
2	研发人员	290	10.04%
3	市场人员	89	3.08%
4	技术人员	2,387	82.65%
合 计		2,888	100.00%

九、与本次发行相关各方作出的重要承诺

（一）股份限售安排、自愿锁定及延长锁定期限承诺

本次发行前公司股东所持股份的股份限售安排、自愿锁定及延长锁定期限的承诺详见本招股意向书“重大事项提示”之“一、股份限售安排及自愿锁定承诺”。

（二）持股 5%以上股东持股意向及减持意向的承诺

本次发行前，持有发行人 5% 以上股份的股东王安京、科蓝盛合、杭州兆富、杭州太一、上海文化基金和广州司浦林以及发行人股东杭州先锋、济宁先锋就锁定期届满后两年内的持股意向和减持意向作出承诺，具体内容请参见本招股意向书“重大事项提示”之“四、发行前持股 5% 以上股东的持股意向及减持意向承诺”。

（三）稳定股价的承诺

为维护公众投资者的利益，发行人及控股股东王安京、董事及高级管理人员承诺，如果首次公开发行上市后三年内公司股价连续 20 个交易日出现低于每股净资产的情况时，将启动稳定股价的预案，具体承诺情况详见本招股意向书“重大事项提示”之“二、关于稳定股价的承诺”。

（四）有关责任主体关于招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺

发行人、发行人控股股东、发行人董事、监事、高级管理人员以及相关证券服务机构作出了关于招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的相关承诺，如发行人招股意向书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，

相关责任主体承诺依法赔偿投资者损失、回购股份，具体内容请参见本招股意向书“重大事项提示”之“三、有关责任主体关于招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺”。

（五）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

本次公开发行股票并在创业板上市后，公司股本和净资产规模较发行前将有较大幅度增长，由于本次募集资金投资项目建设存在一定周期，项目收益需要在募投项目投产后逐步体现，导致净利润增长速度可能低于净资产增长速度。因此，发行后公司净资产收益率较发行前可能会出现一定程度的下降。为填补股东被摊薄的即期回报，发行人将采取有效措施并作出了相关承诺，具体内容请参见本招股意向书“第九节之十三、填补被摊薄即期回报的措施及承诺”。

（六）利润分配政策的承诺

发行人出具了《关于执行利润分配政策的承诺》，同时制定了本次公开发行股票并上市后适用的《公司章程（草案）》，并经公司 2015 年第二次临时股东大会审议通过，其对公司利润分配的相关政策进行了详细约定，具体内容请参见本招股意向书“重大事项提示”之“七、本次发行上市后的利润分配政策”。

（七）其他重要承诺事项

1、避免同业竞争的承诺

发行人控股股东、实际控制人王安京就避免与发行人及其控制的企业之间产生同业竞争及利益冲突，作出了不可撤销的承诺，详见本招股意向书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、（三）控股股东、实际控制人避免同业竞争的承诺”。

2、关于规范和减少关联交易的承诺

为维护发行人利益、保证发行人的长期稳定发展，发行人控股股东、实际控制人王安京及持股 5% 以上的主要股东就规范今后可能与发行人发生的关联交易作出相关承诺，详见“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、（三）控股股东、

实际控制人关于避免及减少关联交易的承诺”。

3、关于社保、住房公积金补缴而造成损失的承诺

发行人报告期内存在部分员工自愿在户籍所在地购买，或自愿放弃缴纳社保/住房公积金的情形，导致发行人未能为该部分员工缴纳社保、住房公积金。根据对报告期内发行人各年已缴纳社会保险、住房公积金的缴费基数及比例进行测算，如需补缴该部分员工的社保、住房公积金，2014年、2015年及2016年，发行人应承担的补缴金额分别为9.78万元、16.04万元和28.48万元，占发行人当期净利润的比例极小。发行人控股股东、实际控制人王安京出具承诺：

“科蓝软件在本次发行上市之前未为员工缴纳或未按时、足额缴纳社会保险、住房公积金而被政府部门处以罚款、滞纳金或被员工要求承担经济补偿、赔偿，或使科蓝软件或其子公司产生其他任何费用或支出的，由本人承担相应的经济赔偿责任。”

(八) 发行人及其股东、控股股东、董事、监事及高级管理人员未能履行公开承诺的约束措施

1、本公司本次发行前股东如未能履行其作出的股份限售安排、自愿锁定股份及延长锁定期承诺，转让相关股份所取得的收入归发行人所有；如因未履行上述承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

2、若非因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等原因，未履行关于稳定股价的承诺的：（1）本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊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，同时向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（2）本公司控股股东、董事、高级管理人员未履行其作出的关于稳定股价的承诺的，将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向发行人股东和社会公众投资者道歉，并将在前述事项发生之日起停止在发行人处领取薪酬和股东分红，同时本人持有的发行人股份将不得转让，直至采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

3、如未能履行关于招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺：（1）本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述赔偿措施向股东和社会公众投资者道歉，并按中国证监会及有关司法机关认定的实际损失向投资者进行赔偿；（2）本公司控股股东、董事、监事及高级管理人员将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开就未履行上述赔偿措施向发行人股东和社会公众投资者道歉，并在违反上述承诺发生之日起 5 个工作日内，停止在发行人处领取薪酬及股东分红，同时本人持有的发行人股份将不得转让，直至本人按上述承诺采取相应的购回或赔偿措施并实施完毕时为止；（3）保荐机构、发行人律师和发行人会计师与发行人一起就上述事项向投资者承担连带赔偿责任，能够证明自己没有过错的除外。

4、如发行前持股 5% 以上股东未能履行其作出的持股意向及减持意向承诺，将在中国证监会指定报刊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，该部分出售股票所取得的收入归发行人所有。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务及主要产品和服务情况

（一）主营业务情况

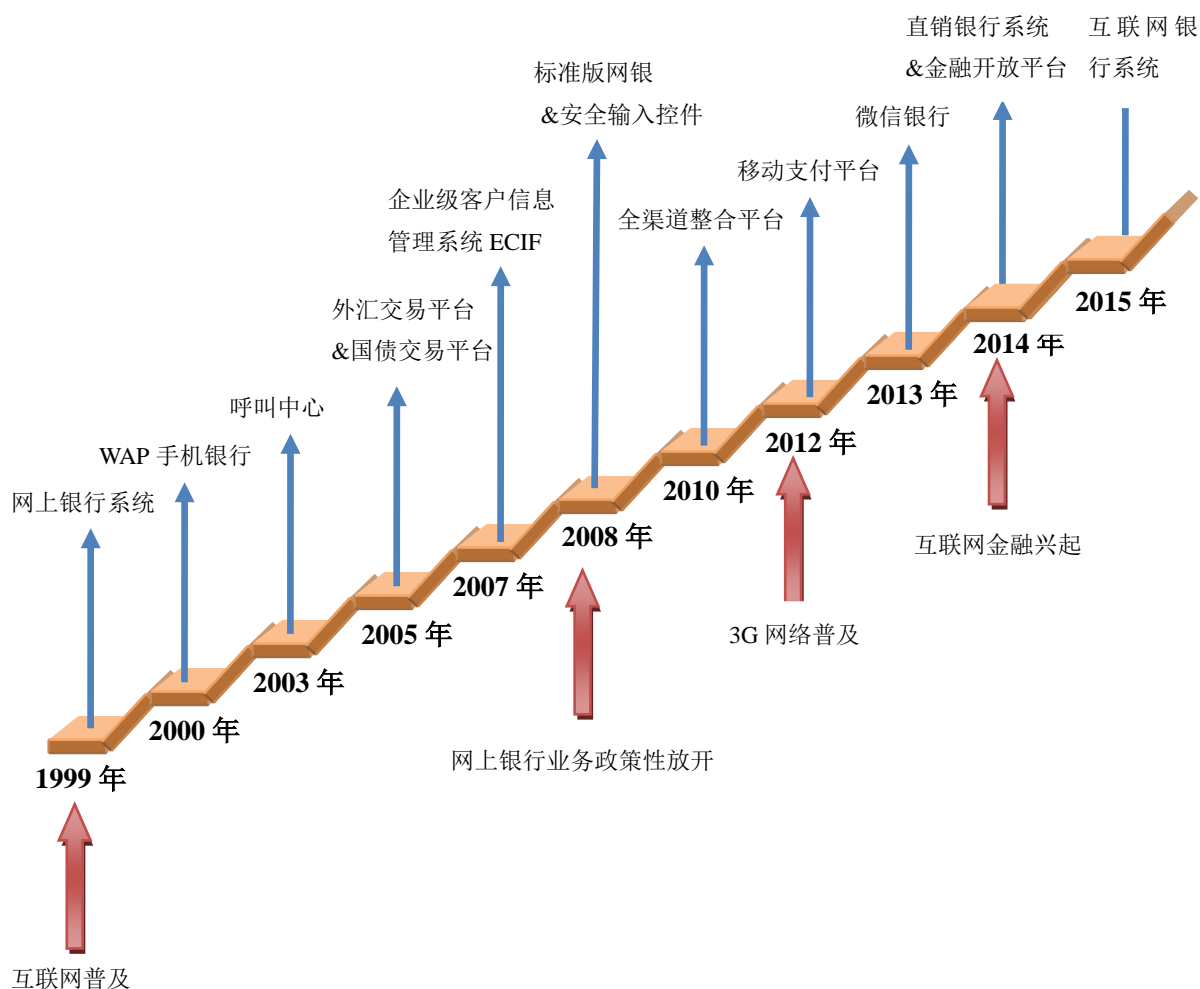
公司是一家国内领先的银行 IT 解决方案供应商，主营业务是向以银行为主的金融机构提供软件产品应用开发和技术服务，可为银行等金融行业企业提供 IT 咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等一揽子解决方案。

作为我国最早一批专业从事银行业软件开发及 IT 服务的企业，在十多年的经营过程中，公司沉淀了丰富的行业经验和实际案例，积累了众多优质客户，主要包括中国银行、中国农业银行、交通银行等大型商业银行；浦发银行、民生银行、光大银行、招商银行、华夏银行、渤海银行等全国性股份制商业银行；中国进出口银行等政策性银行；北京银行、上海银行、天津银行等城市商业银行；北京农商行、上海农商行等农村商业银行；安徽农信社、江苏农信社、福建农信社等农村信用社；以及花旗银行、恒生银行、大新银行、富邦华一银行等外资银行。

（二）主要产品和服务情况

1、主要产品及服务发展历程

自 1999 年设立以来，公司一直致力于为以国内银行为主的金融机构提供 IT 解决方案，主要产品种类及服务范围随着国内市场政策发展及下游客户需求提升而不断拓展，其发展历程如下：



2、主要产品及用途

公司产品涵盖银行渠道类、业务类和管理类领域，主要产品包括电子银行系统、互联网金融类系统、网银安全系统以及银行核心业务系统等银行 IT 解决方案。主要产品及服务的具体情况如下：

(1) 电子银行类

产品/服务	内容简述
网上银行系统	发行人第三代网上银行系统可以轻松实现统一客户签约、统一客户视图、统一身份认证。基于渠道管理平台，系统可支持统一后台管理，实现全渠道积分、全渠道营销信息发布、全渠道报表展示、全渠道收费管理等功能。

移动银行系统	发行人研发的移动银行系统全面支持渠道整合和系统热发布技术，具有安全、高效、高扩展性的特点，可快速响应业务需求，实现快速开发；支持绑定手机号、口令卡、动态令牌、智能存储卡等多种身份认证手段，确保交易安全；支持近万款手机，对不同型号的手机可以自动进行智能适配，为使用者提供差异化、个性化的优质服务；支持多种语言，可以自动匹配系统当前语言环境；拥有移动金融交易、移动非金融交易、移动安全输入、移动商城、移动支付、移动营销和移动银行系统监控等主要功能。
微信银行	发行人研发的微信银行系统基于公司 PowerEngine 技术平台，采用 SSL 安全连接、密码验证、超时自动注销等多种手段，确保客户信息及资产安全；可根据操作记录进行客户行为分析、运行数据分析，为营销提供智能、专业的参考依据与营销指导，使得营销信息的定向推送更加精确。
全渠道整合平台	发行人研发的全渠道整合平台可以完全打破服务和渠道的界限，建立全渠道营销及集中决策的营销及管理体系，通过渠道管理、产品管理、营销管理、统一客户管理、统一认证、统一签约、灵活关系定价、多渠道互动等创新大为提升电子渠道的综合服务质量及客户体验，真正实现全渠道的通讯整合、服务整合、数据整合、管理整合和营销整合，为银行提高其自身综合竞争能力提供强有力的支撑。
企业级客户信息管理系统 (ECIF)	发行人的企业级客户信息管理系统整合了分散在各系统中的客户信息，并提供客户统一管理视图，便于得到全方位、完整、准确、实时的客户信息，便于进一步的客户分析和业务决策。同时由于各应用系统能够共享同一客户数据源，这使得以前由许多系统分别完成的业务处理可以很方便地整合在一起，提高了银行的整体服务质量和市场竞争力。
电子支付平台	发行人研发的电子支付平台是独立的电子商务支付类业务的统一处理平台。它作为安全、可靠的支付系统为 B2C、C2C、B2B 电子商务提供安全、便捷的支付清算服务。
外汇贵金属交易平台	发行人研发的外汇贵金属交易平台充分利用了发行人的平台优势，支持多渠道的客户交易方式，从网上银行、电话银行、手机银行、多媒体终端到柜台终端等；支持多种价格源接入，包括专业机构报价源和外资行报价源，实现全行统一发布的报价机制。支持丰富的风险控制手段，实现全行敞口头寸管理监控，支持自动平盘和手工平盘。
网上支付跨行清算系统	发行人研发的网上支付跨行清算系统实现了中国人民银行第二代支付系统规范的所有要求。本系统是商业银行支付交易的后端处理系统，可以以直连方式帮助各银行接入中国人民银行网上支付跨行清算系统。
集团现金管理系统	发行人研发的集团现金管理系统是在深入了解集团企业收付结算、投融资、资金管理需求的基础上，利用丰富的现金管理产品和功能强大的企业网上银行等电子化服务平台，为客户提供个性化的现金管理服务方案。
网上商城系统	发行人研发的网上商城系统可实现与金融机构电子银行体系的无缝连接；共享电子银行软、硬件环境及安全环境；降低金融机构电子服务系统的建设成本；提供可靠、便捷的运行维护。
银企通系统	发行人研发的银企通系统可实现企业集团的结算中心、财务公司或企业 ERP 与银行业务系统的无缝连接，为企业提供安全、可靠的从其财务系统中直接操作本企业银行账户的服务，实现企业财务和银行账户实时联动，从而为企业的财务结算带来便利，并进一步提高企业的工作效率。

(2) 互联网金融类

产品/服务	内容简述
直销银行系统	发行人研发的直销银行系统可借助现代数字通讯技术及物联网技术，通过云计算、大数据等方式在线实现为客户提供存款、贷款、支付、结算、汇转、电子票证、电子信用、账户管理、货币互换、P2P 金融、投资理财、金融信息等全方位无缝、快捷、安全和高效的互联网金融服务模式。
金融开放平台	发行人研发的金融开放平台是面向第三方的开放式金融基础服务框架，主要以后台和前台两种形式开放金融基础服务，并对第三方应用提供支持。目标是高效协同第三方资源，整合竞争优势，打造金融销售服务体系。
在线供应链金融平台	通过互联网+供应链金融，实现在线供应链金融服务，将金融服务融汇贯通于企业“供-产-销”各个环节，为银行/金融机构全面助力中小企业发展和实体经济提供有效的整体解决方案，使多方获得收益，实现共赢。

(3) 网银安全类

产品/服务	内容简述
安全输入控件	发行人研发的安全输入系统集键盘输入保护、屏幕防录截屏保护、脚本接口保护、进程权限保护、SSL 增强保护等多种功能为一体，操作简便易用，支持多种操作系统。
签名控件/插件	发行人研发的签名控件/插件与发行人研发的认证服务器配合，可以保证关键业务应用中交易过程的机密性、信息完整性、不可否认性和事后可追溯性。
网银管家	发行人研发的“CSII-PowerAssist 客户端网银助手”可以管理网银入口，简化网银环境设置的客户端程序。它在对网银客户端进行安全增强的同时，还提高了网银使用的便捷性，从而使得用户可以放心、安全的使用网银。
银企通安全代理	发行人研发的银企通安全代理产品实现了企业系统与银行系统、企业系统间的安全连接，是一种高效和安全的系统间连接代理。
认证服务器 (CPAS)	发行人研发的认证服务既是动态口令认证服务器也是证书认证服务器，可以同时支持多个 OTP 令牌制造商，同时支持多种类型动态口令设备。
支付网关商户安全软件	发行人研发的支付网关商户安全软件支持 PKCS1、PKCS7 等格式的签名验签，支持与 ASP、PHP 等应用进行整合，支持 Windows、Linux 等操作系统，具有广泛的商户适应性。
智能监控系统	发行人研发的智能监控系统采用实时事件驱动架构，构建于发行人自主知识产权的体系架构 CSII PowerEngine 及高性能事件流处理机制 (ESP) 和复杂事件处理机制 (CEP) 引擎之上，实现每秒万级并发事件处理。

(4) 银行核心业务类

产品/服务	内容简述
银行核心系统	发行人研发的银行核心系统可向外输出客户、产品、参与者、风险、价格、帐务等多个维度信息，内置银行产品自定义生成器，能将银行新产品创新从数月缩短到数小时，全面提升银行核心竞争能力。

银行大总账系统	发行人研发的银行大总账系统以导入的分户账汇总数据为基础进行处理，会计科目中包含多维度信息，以满足高层次的分析以及财务报告数据产生的需要，适应银行日益专业化的管理要求，多维度地反映会计账务信息，为用户提供了多种自动化处理功能。
银行综合柜员系统	发行人研发的银行综合柜员系统由开发平台和运行平台组成，开发平台主要用于进行菜单、显示、流程以及数据等方面图形化定制开发，运行平台则用于解释和执行开发平台定制的数据。
银行综合大前置系统	发行人研发的银行综合大前置系统是完全采用Java技术和SOA体系设计和实现的银行综合大前置系统，由基础平台层和应用平台层构成，基础平台层实现报文的定制、转发，网关和路由选择，应用平台层对呼叫中心、电话银行、ATM、POS、银行自助设备、短信平台、网上银行及银行所有中间业务等公共组件进行封装管理。
银行CRM系统	发行人研发的银行CRM系统把银行的分析与运营两个领域有机结合起来，借助关系型数据库技术、实时账户、交易数据、即时通讯等，可使银行充分利用每次与客户的交互过程，提升服务品质。
银行盈利分析系统	发行人研发的银行盈利分析系统可为企业提供一种模块化的解决方案，可以分析从银行部门到个别客户账户的利润贡献，采用高度精确的统计学原理和经过验证的方法来揭示有价值客户、产品和商业实体的特征。

（三）主营业务收入的主要构成

按业务开展方式的不同，公司主营业务收入分为技术开发、技术服务及其他，具体构成情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
技术开发	52,208.02	79.75	39,318.30	77.40	25,221.07	77.72
技术服务	12,309.67	18.80	11,227.11	22.10	6,597.68	20.33
其他	947.99	1.45	251.55	0.50	631.49	1.95
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

按照结算方式的差异，公司技术开发收入可进一步划分为定制化开发、人月定量开发，其中，定制化开发是根据客户的个性化需求进行专门的银行软件设计、开发等，一般在新客户初次委托、或者老客户上新系统情况下，签约定制化开发合同；人月定量开发是根据客户的需求进行专门的银行软件设计开发等，主要是针对公司已提供过定制化开发的既有客户，是对已有软件系统的滚动开发。技术开发中定制化开发与人月定量开发的具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
定制化开发模式	25,864.29	49.54%	24,663.39	62.73%	17,209.71	68.24%
人月定量开发模式	26,343.73	50.46%	14,654.90	37.27%	8,011.36	31.76%
合计	52,208.82	100.00%	39,318.30	100.00%	25,221.07	100.00%

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	合同数量	占比	合同数量	占比	合同数量	占比
定制化开发模式	335	66.07%	283	76.28%	228	91.20%
人月定量开发模式	172	33.93%	88	23.72%	32	8.80%
合计	507	100.00%	371	100.00%	250	100.00%

从上表可见，定制化开发模式为公司技术开发的主要构成，2014-2015 年定制化开发模式的收入金额及合同数量占比均超过 50%，但呈现总体下降趋势；人月定量开发模式在技术开发中占比较小，但在收入金额及合同数量占比上呈现总体上升趋势，上述变动系定制化开发与人月定量开发的客户需求不同所致。

(1) 报告期内，随着金融改革的深化、利率市场化以及互联网金融的兴起，银行 IT 解决方案的需求快速上升，技术实力较强的企业通过专业的定制化服务迅速提升其市场份额，如互联网金融为银行新兴业务，发展迅猛，银行客户的个性化、定制化特征明显，公司作为具有互联网思维与相关产品、服务能力的金融 IT 企业，报告期内，移动银行、互联网金融平台、直销银行等新兴业务不断涌现，定制化开发业务成为公司技术开发业务的主要收入构成；

(2) 报告期内，公司已累计为近 300 家客户成功提供电子银行、移动银行、互联网银行等银行交易类软件系统建设和服务，该类业务客户黏性较高，随着公司业务的扩展，已提供过定制化开发的既有客户逐步增多，已有软件系统的滚动开发需求逐年上升，使得针对原有客户和既有系统滚动开发的人月定量开发合同的数量及收入金额呈现上升趋势。

公司主营业务收入按产品及服务类别的构成情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
电子银行类	48,190.86	73.61	38,322.56	75.44	28,970.30	89.28
互联网金融类	13,939.69	21.29	11,923.48	23.47	3,164.49	9.75
网银安全类	905.33	1.38	183.46	0.36	224.07	0.70
银行核心业务类	2,245.57	3.43	169.03	0.33	76.38	0.24
其他	184.23	0.28	198.42	0.39	15.00	0.05
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

公司主营业务收入按银行 IT 解决方案行业分类情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
渠道类	52,437.71	80.10	42,994.19	84.64	25,305.90	77.98
业务类	8,891.35	13.58	5,929.51	11.67	2,506.42	7.72
管理类	1,587.46	2.42	1,140.35	2.24	1,655.43	5.10
其他	2,549.17	3.89	732.90	1.44	2,982.50	9.19
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

(四) 主要经营模式

1、生产及服务模式

(1) 生产及服务体系

公司生产及服务体系由项目中心和技术中心两个部门组成，项目中心负责项目的具体实施，技术中心负责提供技术支持与保障。在项目实施过程中，项目中心根据客户特定的需求形成立项报告，由技术中心和项目中心共同针对客户个性化需求形成完整的解决方案。公司项目团队基于自主研发的 PowerEngine 等技术平台，结合公司已开发的产品或功能模块，具体完成开发或服务任务。项目实施的全过程中，项目中心的具体项目团队与技术中心保持良好沟通和互动并获得相应技术支持。

(2) 生产及服务方式

发行人所处的软件和信息技术服务业属于新兴行业，其经营理念和模式与传统的制造业存在显著差异。软件行业的经营模式主要有四种：一是产品化软件，即通过销售软件使用授权许可，按产品组件、用户的使用数量或产品版本

进行收费；二是软件系统开发，即软件提供商在已有的软件平台上，根据项目的特殊需求对软件进行定制开发，使之更加满足客户的需求；三是软件服务收入，即对销售或免费提供给用户的软件收取运维服务费；四是软件运营或提供软件系统与第三方（如银行、电信运营商）合作运营，从运营收益中获得分成收入。

发行人主要向以银行为主的金融机构提供金融软件产品技术开发和技术服务的一体化 IT 解决方案，其中，技术开发业务属于前述的第二种经营模式，技术服务属于前述的第三种经营模式。

① 技术开发

在此种方式下，公司对银行客户的业务开展情况进行充分实地调查，并根据客户的实际需求在客户现场或远程进行专门的软件设计与开发、系统升级等工作，并与客户签订技术开发合同。公司技术开发模式一般包括需求准备、需求分析、客户化开发、系统环境测试、上线推广、验收、系统维护等阶段。

发行人技术开发业务中所称的“系统升级”，是指公司为满足客户业务需求的不断更迭，将其原有系统予以升级并更换为较高版本的系统，使其增加新功能，同时提升系统整体性能。系统升级通常是由技术平台升级或业务变化触发，其中，业务变化通常引发应用层系统的二次开发，而技术平台变化将带来 IT 系统框架层二次开发。

按照与银行客户的定价或结算方式细分，公司技术开发模式可进一步细分为定制化开发、人月定量开发两类。两类开发模式的共同之处与区别如下表：

类别	定制化开发	人月定量开发
共同之处	基于客户开发需求及开发任务开展工作	
区别 1	任务导向，即合同约定明确的开发任务与结果，以及各阶段开发目标	过程导向，即服务期内提供满足客户开发要求的有效工作量。
区别 2	定价方式：通过销售原型产品和客户化开发的价值确定合同价格	定价方式：合同价格确定的依据是人月单价和人月数，服务费用=合同单价*有效人月数
区别 3	结算方式：按照阶段性开发目标完成作为结算节点	结算方式：一般按月或按季度结算

类别	定制化开发	人月定量开发
区别 4	人员投入：人员投入数量和周期相对灵活	人员投入：人员投入数量要求相对固定
区别 5	确认方式：上线测试或验收后客户出具确认报告	确认方式：月末或者季度末，客户出具工作量确认单据

发行人选取从事银行业 IT 解决方案的长亮科技、安硕信息、信雅达、高伟达四家上市公司作为可比公司，发行人与可比公司的软件开发业务比较情况如下：

企业名称	是否从事软件开发业务	具体情况
科蓝软件	是	公司软件开发包括定制化开发和人月定量开发两种模式，其中，定制化开发通过销售原型产品和客户化开发的价值确定合同价格；人月定量开发依据人月单价和人月数确定合同价格。
长亮科技	是	软件开发是根据不同银行的业务需求，有针对性地开发各种定制软件。
安硕信息	是	软件开发包括定制开发、定期开发、定量开发。定制开发合同签订时有明确开发需求，约定合同执行的各个阶段，并明确约定合同执行的结果；定期开发约定明确的开发期间，期间内根据客户的需求滚动开发；定量开发合同约定按照开发工作量结算，服务费用按自然月每月进行结算，月末或者季度末，客户出具工作量确认单据。定期开发和定量开发都属于现场人月服务收费盈利模式。
高伟达	是	IT 解决方案业务是指为满足金融企业的 IT 需求，为客户提供应用软件的开发、实施及相应的技术服务，其中，应用软件开发是针对客户的 IT 应用需求而提供的定制软件开发与实施服务，部分项目采取按工作量结算模式，即按照甲方确认的实际投入人月数为基础结算费用。
信雅达	较少	以产品化软件销售及软件服务业务为主，较少涉及定制化软件开发业务。

资料来源：可比公司招股意向书及定期报告。

由上表可见，可比公司中长亮科技、安硕信息、高伟达均从事软件开发业务，信雅达较少涉及软件开发业务。长亮科技的软件开发业务主要为定制软件开发，此类业务与发行人的定制化开发业务一致；高伟达的部分软件开发业务项目采取按工作量结算模式，即按照甲方确认的实际投入人月数为基础结算费用，与发行人业务模式类似；安硕信息软件开发业务中定制开发业务与发行人的定制化开发业务一致，其定期开发、定量开发则都属于现场人月服务收费盈

利模式，与发行人的人月定量开发业务类似，均以人月数或合同单价作为定价基础。

综上所述，发行人技术开发采用定制化开发、人月定量开发模式与同行业可比上市公司情况吻合，符合行业特征，具备合理性。

② 技术服务

与技术开发业务不同，公司技术服务不针对客户明确的开发需求或任务，主要是向客户提供技术咨询、系统维护和产品售后服务等 IT 服务。根据合同中约定的合同总额或服务期间，经客户确认服务进度后，公司开出结算票据或已取得收款的依据时确认收入并实现销售。

公司与银行客户的技术服务业务一般采取人月定量服务方式，即合同约定按照人月投入工作量进行结算，合同约定派驻现场的不同级别项目人员收取不同的人月费，服务费用为合同单价乘以有效人月数，月末或者季度末，客户出具工作量确认单据。技术服务的针对对象一般是公司老客户、老产品的现场维护或升级。

对于技术服务项目，公司指派项目人员至客户现场进行服务；对于一些易于解决或不需要现场解决的问题，在客户提出具体需求后，公司项目人员通过远程方式执行项目。发行人与可比公司的技术服务业务比较情况如下：

企业名称	是否从事软件技术服务业务	具体情况
科蓝软件	是	公司与银行客户的技术服务业务一般采取人月定量服务方式，即按照人月投入工作量进行结算，技术服务的针对对象一般是公司老客户、老产品的现场维护或升级。
长亮科技	是	其维护服务业务是指公司对已销售的软件开发服务、系统集成等，为客户提供的后续技术支持或维护服务。这类业务的特点是合同约定服务期限，在服务期内按期确认收入。
安硕信息	是	其技术服务包括定期维护、结果导向的服务两种，其中，定期维护为按期提供劳务并计价收费的技术服务，在约定的期间内解决客户出现问题；结果导向的服务为按次提供劳务量并计价收费的技术服务，属于现场人月服务收费盈利模式。
高伟达	是	其技术服务属于其 IT 解决方案业务的一部分，部分项目采取按工作量结算模式，即按照甲方确认的实际投入人月数为基础结算费用。

企业名称	是否从事软件技术服务业务	具体情况
信雅达	是	其软件服务收入是指对销售给用户的软件每年收取固定的运维服务费，合同定价考虑人员成本因素。

资料来源：可比公司招股意向书及定期报告。

由上表可见，可比公司中长亮科技、安硕信息、高伟达、信雅达均从事软件技术服务业务，其中，长亮科技的技术服务业务采取合同约定价格及服务期限方式，合同定价考虑了人员成本因素；安硕信息的技术服务业务主要以现场人月服务为定价收费模式；高伟达的技术服务业务部分项目采取按工作量结算模式，即按照甲方确认的实际投入人月数为基础结算费用；信雅达的技术服务业务合同定价考虑了人员成本因素。

综上所述，发行人技术服务采取人月定量服务方式与同行业可比上市公司情况吻合，符合行业特征，具备合理性。

除上述两种主要经营模式外，公司还以共同经营的方式与合作方进行战略合作，主要是公司在战略合作方的业务基础上负责系统 IT 建设及运行维护，持续负责后续新产品的开发，相关产品的经营收益通过协议以合作分成的形式与战略合作者进行分配。报告期内，发行人与南京银行股份有限公司、重庆金融后援服务有限公司及与杭州市民卡有限公司签订战略合作协议，该类业务主要约定如下：

项目	主要约定
业务基础	合作方现有业务或现有业务基础上进行发展
IT 系统建设	主要由发行人负责，或者发行人负责软件开发、技术维护，合作方负责硬件采购
运营方式	双方利用各自的资源共同设计和提出运营方案
风险责任	双方共同承担
收益分配	协议约定比例，针对项目收益进行分配
合作年限	协议约定，目前一般约定 5 年，到期日无异议可顺延 5 年

2、采购模式

公司采购活动主要由行政管理部、商务部负责组织实施。按照采购物资的用途划分，公司采购分为自用物资采购及项目物资采购，其中，自用物资采购由行政管理部负责，项目物资采购由商务部负责。

自用物资采购内容包括：日常办公所需要的光盘、纸张、网络设备、服务器、台式机、笔记本电脑、用于研发测试目的所需要的软、硬件设备等。公司自用物资采购的供应商众多，可选择范围较广，基本属于充分竞争的成熟市场，供应较为充足。

项目物资采购内容包括：代为客户采购的服务器、数据库、中间件、软件平台等产品。公司项目物资按照采购渠道的不同主要分为两种：一是直接向原厂商采购，公司与 IBM、Fiserv 等世界知名品牌厂商合作时间长、合作关系良好，公司可直接与各厂商签署采购合同；二是通过原厂商指定的代理商采购，对于部分中高端产品，部分原厂商基于其自身的渠道管理策略，指定公司从一定数量的代理商中挑选进行采购。

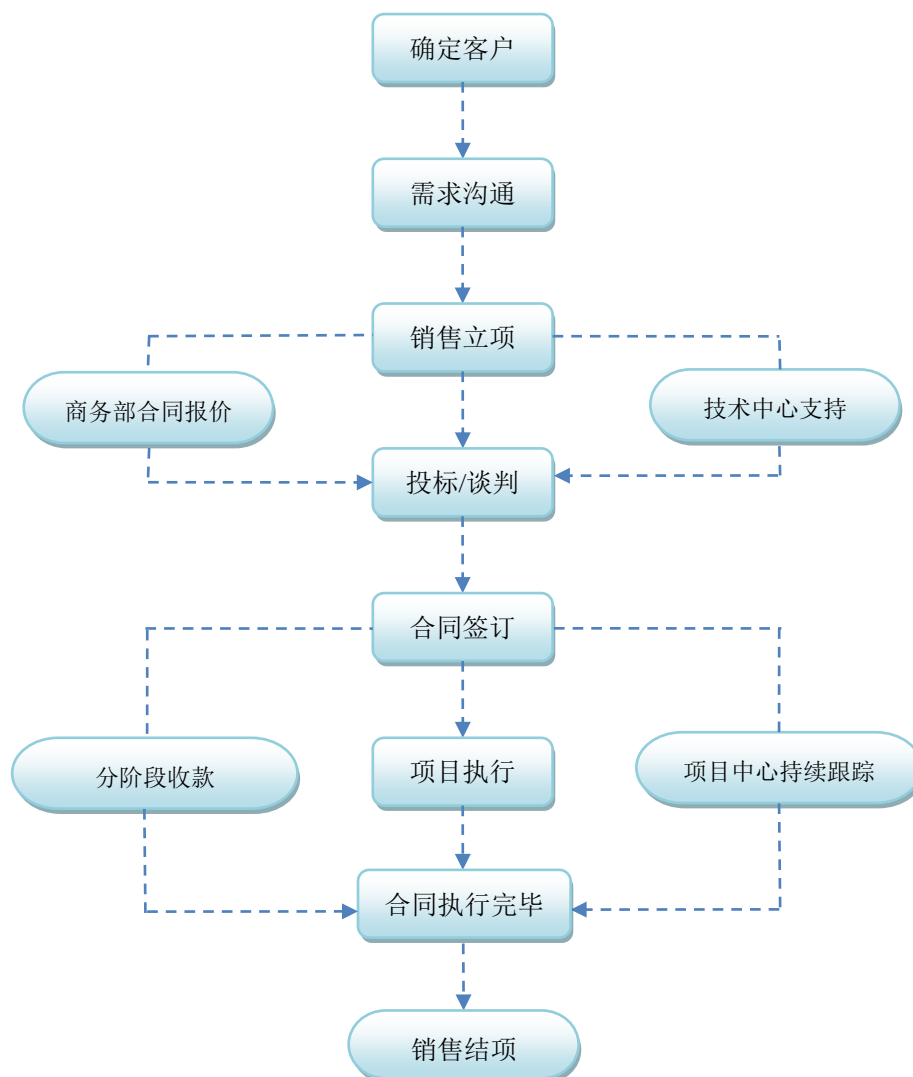
此外，公司综合考虑客户需求紧急程度、项目人员紧张程度等方面的情况，对部分非核心业务（如界面设计等）采取外包采购方式，以缩短项目实施周期。

经过多年的发展，公司已经拥有一套较完善的采购流程和体系，并与主要供应商、外包方形成了良好稳定的长期合作关系。

3、销售模式

（1）销售体系及销售流程

公司主要采取直接销售的方式向银行机构销售软件产品和技术服务。公司建立了由销售部、商务部、北京朝阳分公司、上海分公司、成都青羊分公司、浙江分公司、深圳科蓝组成的覆盖全国的销售体系，此外，公司还成立了香港科蓝，直接面对香港、澳门等境外客户进行产品销售。公司的销售流程具体如下：



(2) 销售方式

银行机构在进行软件产品及技术服务采购时，通常采取招标或与 IT 供应商进行商务谈判采购的方式进行，其中招标又分为公开招标与邀标，公开招标通常以招标公告形式，不定向邀请任何意向供应商，程序上相对繁琐；邀标是以招标邀请函的形式定向邀请供应商前来投标。商务谈判采购通常是由银行内部使用部门和信息科技部门以及管理层相关人员共同组成议标小组，直接与长期合作的意向供应商商讨关于合同价格、实施周期等内容。

银行机构对于实施难度较大、项目周期较长的 IT 采购项目，会采用公开招标采购方式。多数情况下，银行机构会选择行业内几家实力较强、有过成功案例的 IT 企业作为备选供应商，在进行方案交流、实地考察等环节后，对备选供应商进行邀标或商务谈判，最后经过银行内部相关人员综合评议后确定供应

商。

公司老客户的 IT 采购以分阶段实施模式为主，公司一旦进入该客户的供应商体系，该客户对公司的 IT 服务会具有较高黏性，故老客户对于延续性项目通常会直接与公司进行商务谈判，公司与老客户商定合同条款后直接签订销售合同。对于部分新客户或新项目，公司主要通过参与客户招标方式进行销售。此外，公司在直销银行系统产品领域具有领先优势，竞争对手很少，银行客户会直接采取单一来源方式向公司进行采购，公司与银行客户进行商务谈判后达成销售合同。

报告期内，公司通过招投标方式及非招投标方式形成的主营业务收入结构如下：

单位：万元

项目	2016 年		2015 年		2014 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标收入	37,319.18	57.01%	27,161.82	53.47%	15,343.90	47.28%
非招投标收入	28,146.51	42.99%	23,635.13	46.53%	17,106.34	52.72%
营业收入	65,465.69	100.00%	50,796.95	100.00%	32,450.24	100.00%

4、研发模式

公司的研究与开发旨在确保公司业务的可持续发展及市场竞争力。公司设有企业技术中心，拥有常备研发成员，同时公司也可根据研发项目的实际需要调用公司其他技术人员、或通过远程办公的方式进行协同研发。

研发是软件产品设计和开发的基础，通常需要保持一定的前瞻性。为提高研发效率，公司对于研发项目有较严格的实施周期限制，对于一般性的业务或技术创新，公司的研发目标是在 3 个月或半年内得出结论或产生原型；对于颠覆性的技术创新，则研发周期可长至一年。

公司的研发活动以内部项目方式进行，研发项目一般经历项目发起、项目实施及总结与评估几个阶段，具体工作内容如下：

阶段	工作内容
项目发起	应公司实际经营需求设立项目，定出明确的目标、预算、交付期等。
项目实施	按计划完成项目所需要的工作。

阶段	工作内容
总结与评估	结论性报告、提交原型等。

5、收款模式

依照与客户签署合同，公司定制化技术开发、人月定量技术开发、人月定量技术三类业务的收款模式存在一定差异，主要业务的信用政策、结算方式与结算周期如下：

类别	定制化技术开发	人月定量技术开发	人月定量技术服务
信用政策	发行人的客户主要为银行金融机构，信用程度高，未约定明确的信用期，一般约定10-30日用于对方办理付款手续的时间		
结算方式	电汇或支票		
结算周期	无固定的结算周期，一般按开发节点付款，典型的付款结算模式为3:3:3:1,即在合同签订后收取部分预收款30%，在开发成果获得UAT测试后累计收取进度款60%，在开发成果上线测试或验收后累计收取进度款90%，在约定的维护服务期结束后支付剩余10%。大多数项目结算周期为6-12个月。	一般约定按季度或按月定期结算	

6、公司采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素以及经营模式和影响因素在报告期内的变化情况及未来变化趋势

公司自成立以来，结合所处行业发展情况、产业链上下游发展情况、自身技术积累及经营规模，以及国家产业政策等关键因素确定了目前的经营模式。报告期内，上述影响公司经营模式的关键因素未发生重大变化，且预计未来一定时期内公司的经营模式不会发生重大变化。

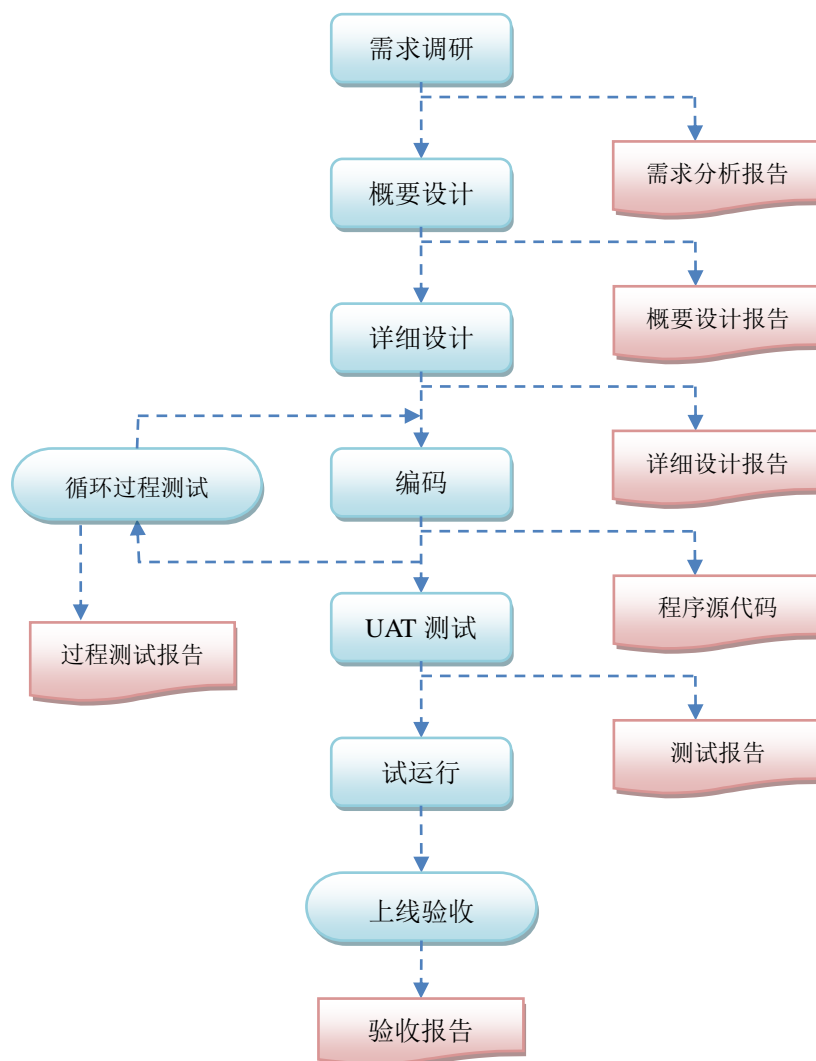
（五）设立以来主营业务、主要产品及服务的演变情况

自设立以来，发行人一直致力于为国内银行机构提供金融软件产品应用开发和技术服务，主营业务和主要产品及服务未发生重大变化。

（六）发行人主要服务流程图

公司对银行客户提供的 IT 服务以技术开发项目为主，公司对客户技术开发

业务及服务的主要流程图如下：



二、发行人所处行业的基本情况

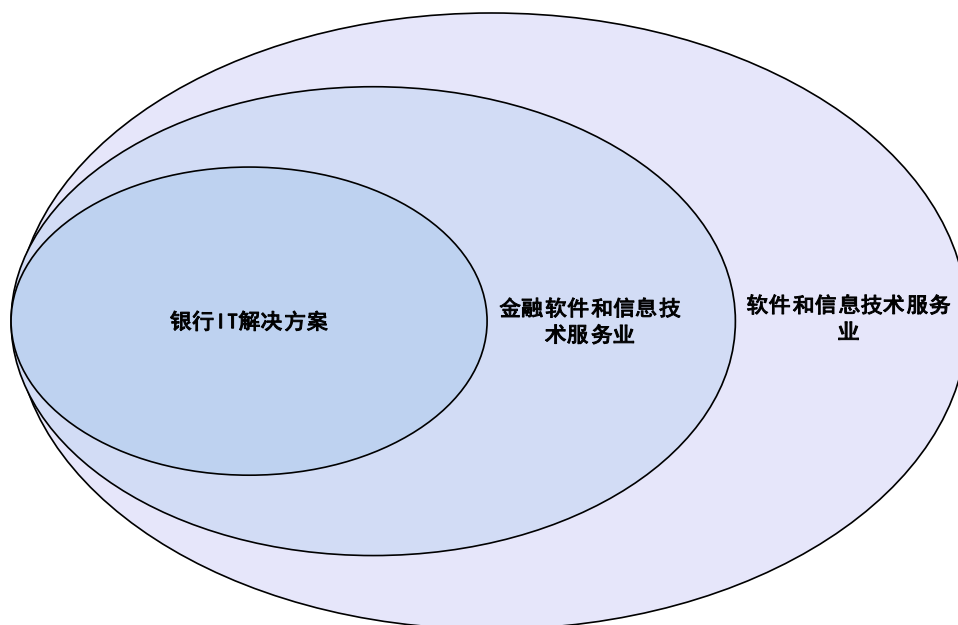
根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）的规定，公司所属行业为“软件和信息技术服务业”，行业代码为“I65”。

发行人一直致力于向以银行为主的金融机构提供金融软件产品应用开发和技术服务的一体化IT解决方案，细分行业属于“软件和信息技术服务业”下的“金融软件和信息技术服务业”，该细分行业涉及范围广、行业跨度大、科技含量高，对我国金融企业的信息化水平提升作用越来越大，已成为我国重点支持发展的行业之一。

“银行IT解决方案行业”是“金融软件和信息技术服务业”的一个重要分支。

金融业 IT 投资主要集中于银行业，同时银行业是我国信息化程度最高的行业之一，IT 信息系统已成为我国银行业的重要基础架构。随着银行业务和 IT 技术的不断融合，银行业 IT 系统已从支持服务的角色转变为银行生存和发展的支柱。

发行人所处行业的图示如下：



（一）行业主管部门、监管体制及行业政策

1、行业主管部门及监管体制

软件和信息技术服务业的行业主管部门是工信部。工信部的主要职责具体包括：负责研究拟定国家信息产业发展战略、方针政策和总体规划；拟定本行业的法规，发布行政规章；组织制订本行业的技术政策、技术体制和技术标准等；指导行业技术创新和技术进步；指导软件业发展；拟订并组织实施软件、系统集成及服务的技术规范和标准；推进软件服务外包；推动运维服务体系建设等。

软件行业的自律组织是中国软件行业协会及各地方协会、各领域分会，其主要职能是受政府主管部门委托，对各地软件企业认定机构的认定工作进行业务指导、监督和检查，并负责软件行业的市场研究、信息交流、行业统计、政策研究等方面的工作。

公司所处行业已实现充分市场化竞争，各企业面向市场自主经营，政府职

能部门进行产业宏观调控，行业协会进行自律规范。

2、主要法律法规和行业政策

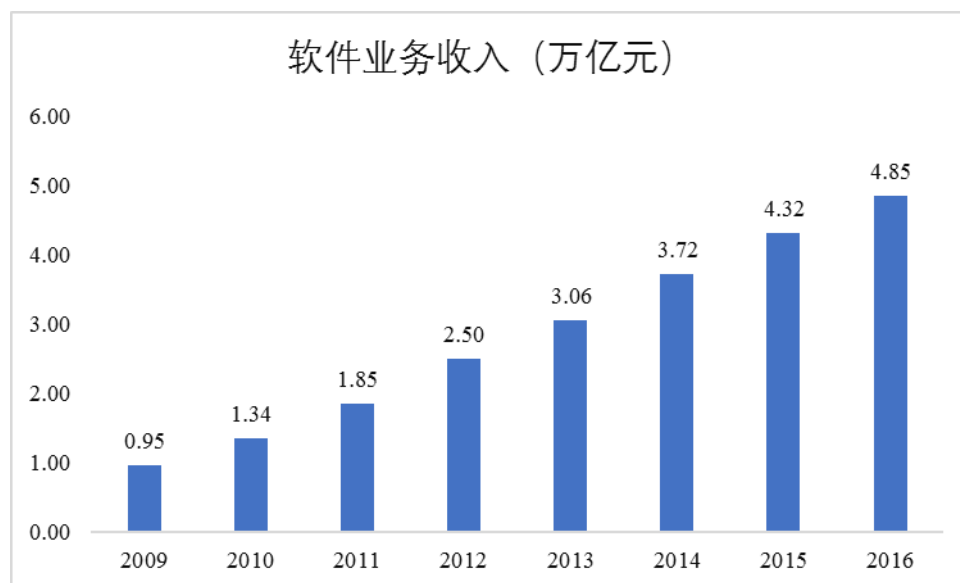
发布时间	法规名称	主要内容
2006.02	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006~2020年）》	将现代服务业信息支撑技术及大型应用软件列入优先发展主题。重点研究开发金融等现代服务业领域发展所需的高可信网络软件平台及大型应用支撑软件、中间件、嵌入式软件、网格计算平台与基础设施，软件系统集成等关键技术，提供整体解决方案。
2007.01	中国人民银行公告（2007）第4号-废止《网上银行业务管理暂行办法》等37件规章和规范性文件	放开商业银行开展网上银行业务的市场准入条件，带动了国内银行关于开展网上银行业务方面需求的提升。
2009.03	《软件产品管理办法》	加强软件产品管理，促进我国软件产业发展。
2009.04	《电子信息产业振兴和调整规划》	指出将提高软件产业自主发展能力列为产业调整和振兴主要任务之一。加强国产软件和行业解决方案的推广应用，加大国家投入、加强政策扶持、完善投融资环境、支持优势企业并购重组等政策措施。
2009.09	《关于金融支持服务外包产业发展的若干意见》	提出要充分认识做好金融支持服务外包产业的发展意义，全方位地提升银行业支持服务外包产业发展水平。
2010.01	《中国银监会办公厅关于防范网银客户信息泄露风险提示的通知》	对网银客户信息泄露的主要案例及风险点进行说明，提高了银行业金融机构对类似事件的风险防范及应急处置能力。
2010.10	《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	指出要进一步加快新一代信息技术的发展。
2011.01	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2011]4号）	在财税、投融资、研究开发、进出口、人才、知识产权、市场等政策上继续完善激励措施，明确政策导向，优化产业发展环境，增强科技创新能力，提高产业发展质量和水平。
2011.10	《关于软件产品增值税政策的通知》	为进一步促进软件产业发展，推动我国信息化建设，对软件产品增值税实行优惠政策。
2011.09	《中国金融业信息化“十二五”发展规划》	加大金融信息化工作的资金支持力度，提高信息化建设投入产出效率。支持金融业发展所急需的金融信息化基础设施建设。
2011.12	《中华人民共和国招标投标法实施条例》	为银行等机构招标投标采购软件产品、接受技术服务等提供指引及参照。
2012.04	《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》	培育一批具有国际竞争力的龙头企业，扶持一批具有创新活力的中小企业，打造一批著名软件产品和服务品牌。

2012.05	《网上银行系统信息安全通用规范》	规范了网上银行的行业标准。
2012.06	《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》	指出到“十二五”末，实现信息产业转型升级突破。集成电路、系统软件、关键元器件等领域取得一批重大创新成果，软件业占信息产业收入比重进一步提高。
2013.02	《银行业金融机构信息科技外包风险监管指引》	规范银行业金融机构的信息科技外包活动，降低信息科技外包风险。
2013.07	《国务院办公厅关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》	加大对有市场发展前景的现代信息技术产业等领域的资金支持力度。
2014.09	《关于应用安全可控信息技术加强银行业网络安全和信息化建设的指导意见》	鼓励自主创新，提出建立银行业应用安全可控信息技术的长效机制，大力推广使用能够满足银行业信息安全需求，技术风险、外包风险和供应链风险可控的信息技术。
2015.07	《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》	按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融等互联网金融主要业态的监管职责分工，落实了监管责任，明确了业务边界。
2016.03	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	互联网金融首次被写入国家五年规划纲要：构建多层次、广覆盖、有差异的银行机构体系，扩大民间资本进入银行业，发展普惠金融和多业态中小微金融组织；规范发展互联网金融；稳妥推进金融机构开展综合经营；推动民间融资阳光化，规范小额贷款、融资担保机构等发展。提高金融机构管理水平和服务质量。

（二）行业发展概况

1、我国软件和信息服务业发展概况

近年来，随着国家产业政策的大力扶持以及各行业信息化要求逐步提高，对软件需求持续不断增长，软件行业处于快速增长阶段。根据工信部的数据，2009年我国软件行业实现收入仅为0.95万亿，2016年我国软件行业实现业务收入4.85万亿元，与2009年相比，增幅达410.53%，年均复合增长率为26.23%。受益于国家政策对软件及信息技术服务业的大力支持和互联网浪潮的兴起，预计我国软件信息和技术服务业产业规模仍将保持快速增长。以下为2009-2016年我国软件业务收入情况：



资料来源：工信部

目前我国软件和信息技术服务业发展呈现出如下特点：

（1）行业技术水平不断提升

行业技术水平提升主要体现在近几年研发投入持续提升方面。2015年，我国软件产业投入研发经费 3,907 亿元，同比增长 24.7%，研发经费占软件业务收入比重超过 9.12%。其中，软件前百家企业共投入研发经费 1,233 亿元，同比增长 47.30%。

（2）产业集聚效应明显

我国软件业呈现中心城市带动发展特点，我国软件和信息技术服务业产业集聚效应愈发明显。北京、上海等 15 个中心城市一直引领软件行业发展，近年增速基本高于全国平均水平。据工信部统计，2012 年 15 个中心城市实现软件业务收入 1.36 万亿元，占全国软件业务收入的 55%；2016 年全国 15 个中心城市实现软件业务收入达到了 2.7 万亿元，同比增长 15.5%，增速高出全国平均增速 0.6 个百分点。这些中心城市大部分处于我国东部发达地区，能覆盖周边一定区域的服务需求，同时，当地良好的人才资源为其发展提供了充足的动力。

（3）中小企业贡献日益突出

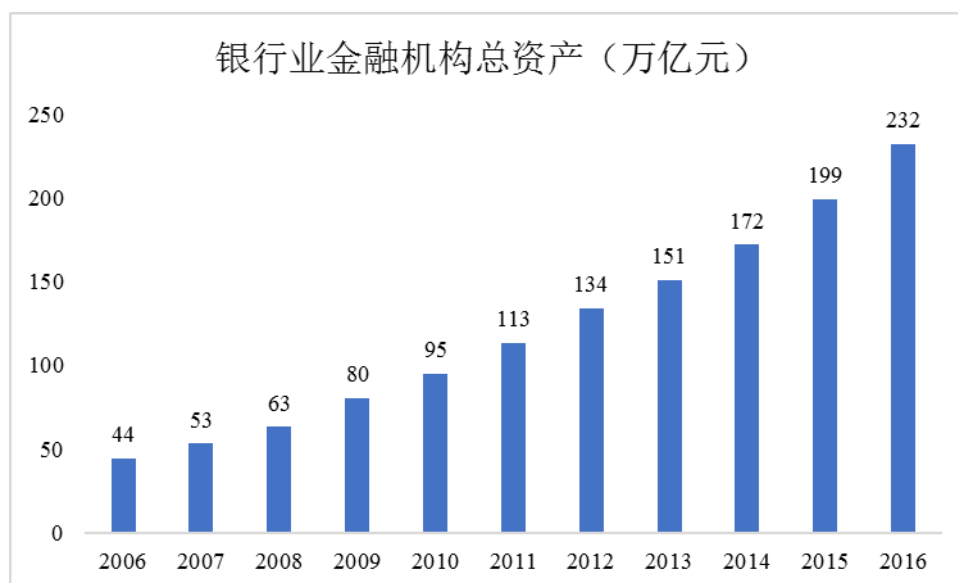
一方面，互联网思维不断向各行业渗透，另一方面，各行业市场特性又不尽相同，因此整个 IT 市场需求呈现多样化趋势。市场需求的高度细分要求 IT 服

务的高度专业化，这为许多专注于某一 IT 领域的中小企业提供了良好的机会。

2、我国银行业发展概况

根据银监会 2015 年报，截至 2015 年底，我国共有银行业金融机构 4,000 余家，其中包括 3 家政策性银行、5 家大型商业银行、12 家股份制商业银行、133 家城市商业银行、859 家农村商业银行、1,373 家农村信用社、71 家农村合作银行、1 家邮政储蓄银行、5 家民营银行、40 家外资法人金融机构及 1,311 家村镇银行。

近年来，在宽松货币政策和经济高速增长的共同推动下，我国金融市场整体上运行稳健，银行业保持了快速发展的势头。根据中国银监会和中国银行业协会发布的数据显示，2006-2016 年我国银行业金融机构资产规模稳步增长，截至 2016 年末，我国银行业金融机构资产总额达到 232 万亿元，比上年同期增长 15.80%。以下为 2006-2016 年我国银行业金融机构资产增长示意图：



数据来源：银监会

当前，中国经济发展正在步入新常态，经济增长主要是靠深化改革和创新驱动。随着中国经济步入新常态，中国银行经营环境正发生深刻变革，中国银行业的发展也正在进入一种“新常态”，这意味着增长方式和经营模式的深刻变革，商业银行已经告别了主要依靠规模扩张实现业绩高速增长的发展模式。根据 Wind 资讯统计的 2015 年中国 16 家 A 股上市银行财务数据显示，银行业整体净利增速下滑成为不争的事实，其中，中国工商银行、中国农业银行、中国

银行、中国建设银行和交通银行等五大国有商业银行净利增速都已降至个位数或以下，分别为 0.52%、0.70%、1.25%、0.28% 和 1.21%。从整体银行角度看，正在面临着宏观经济转型、金融市场的变化、监管收紧和技术创新等挑战。随着利率市场化进程的加速，中国银行业传统的息差收入模式正在面临越来越严峻的考验。未来传统银行将不得不面临存款增速和净息差双双下降的压力，转型与创新将是未来中国银行业的主旋律。

目前，我国银行的渠道拓展业务正处于高速发展期，伴随着利率市场化的深入，民营银行的发展，商业银行在经营模式转型方面将投入更多的资源。互联网由于具有极佳的客户体验、业务便捷性和低费率等特点，将成为未来银行的重要渠道之一。

3、我国银行业 IT 投资概况

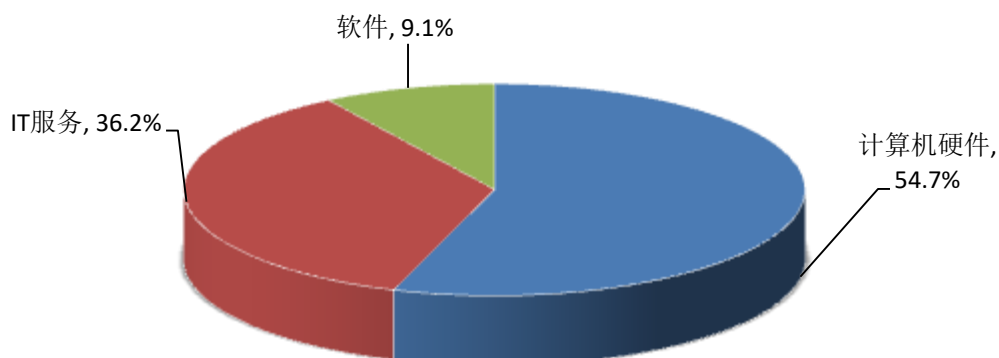
银行 IT 投资与我国银行业的动态息息相关。近几年，我国银行业运行稳健，资产总量保持增长态势，资产质量总体稳定。在资本监管要求趋严的背景下，资本充足水平保持基本稳定，风险抵补能力充足，流动性总体稳定。银行业的平稳发展为银行 IT 行业的企业创造了良好的市场环境。

随着金融改革的深化，银行等金融机构的业务品种得到丰富，服务职能得到拓展，市场服务需求总量保持增长态势。同时，银行业务的信息化、互联网化的趋势不断强化，对银行等金融机构的服务能力提出了更高的要求。上述两个因素导致我国银行业对 IT 投资规模不断增长，进而促进了我国银行 IT 行业的快速发展。

根据 IDC 的统计数据，2015 年我国银行业整体 IT 投资规模为 831.06 亿元，较 2014 年的 742.56 亿元同比增长 11.9%。在整体 IT 投资实现增长的背景下，各类产品的占比正在发生变化：随着银行 IT 基础设施建设的完成，硬件投资正呈现逐步下降的趋势，与之相比，服务方面的投资占比则呈现继续上升趋势。但就目前而言，硬件仍然占据较大比重，服务次之，软件的占比最低。

据 IDC 统计，2015 年我国银行业 IT 投资中硬件方面的投资占到投资总量的 54.7%，较 2014 年下降了 0.6 个百分点；服务方面为 36.2%，较 2014 年上升了 0.4 个百分点；软件方面为 9.1%，与 2014 年相比无明显差异。下图为 2015 年我

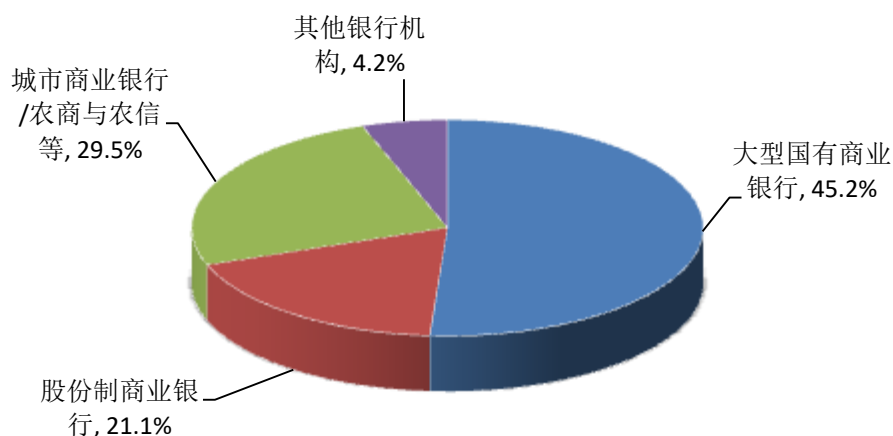
国银行业 IT 投资产品分布：



总计：831.06 亿元

资料来源：IDC

从各类银行的投资占比来看，2015 年 IT 投资占比最大的仍然是国有大型商业银行，占银行业总体 IT 投资的 45.2%，较 2014 年 51.1% 的份额明显下降；城市商业银行以及农村商业银行、农村合作银行等农村金融机构的 IT 投资占银行业总体 IT 投资的 29.50%，较 2014 年 25.2% 的份额呈现上升态势；股份制商业银行的 IT 投资比重为银行业整体投资的 21.10%，较 2014 年 18.3% 的份额略有上升；其他银行业金融机构（含外资银行、政策性银行等）的投资比例为 4.2%，基本保持稳定。具体构成情况如下图：



总计：831.06 亿元

资料来源：IDC

目前，我国银行机构已普遍设立 IT 部门，除大型商业银行等部分银行机构外，我国多数银行机构设立的 IT 部门通常较少完全独立开展软件产品应用开发业务，大多会与专业的银行 IT 解决方案供应商进行合作开发，提高管理及开发效率，在二者合作过程中，银行 IT 部门通常负责项目监督、进程跟踪及业务开展情况的检查，IT 解决方案供应商的业务团队通常按照银行的各项要求或合同约定的开发目标负责实施项目各环节的具体开发工作及技术服务工作。

未来，随着银行 IT 行业市场化程度的加深，我国大部分银行会继续加大 IT 投资力度，更为紧密地开展与银行 IT 解决方案供应商的专业合作，依靠应用软件开发及相关技术服务的优化提升业务处理效率、改进业务流程、实现 IT 技术对银行决策、管理、业务等方面更为优质高效的支持。

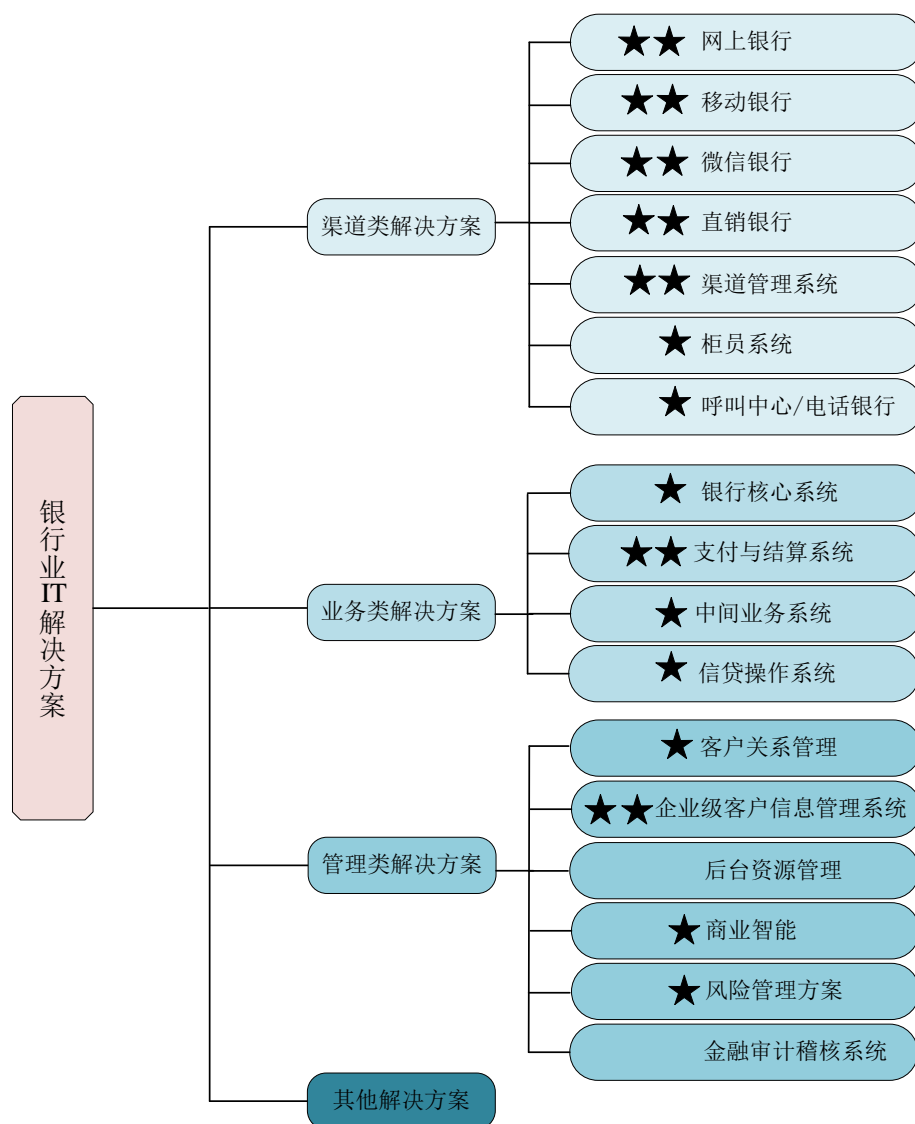
展望今后若干年，利率市场化将不断推高银行资金成本，促使商业银行追求更深入的精细化管理、更高的风险控制能力和更优质的服务。银监会推出的《银行业金融机构信息科技外包风险监管指引》等规章制度的相继出台，对银行业信息安全体系建设、灾备体系和业务连续性管理提出了更高的要求；互联网金融的冲击迫使商业银行正视新环境下的渠道建设。上述因素确保了我国银行 IT 行业继续保持稳步增长的态势。

4、银行 IT 解决方案市场概况

银行 IT 解决方案是指由专业的软件企业运用成熟的 IT 技术，依照银行的业务及管理要求，提供应用软件开发及相关技术服务以提升业务处理效率、改进业务流程、实现 IT 技术对于银行决策、管理、业务等方面的支持。

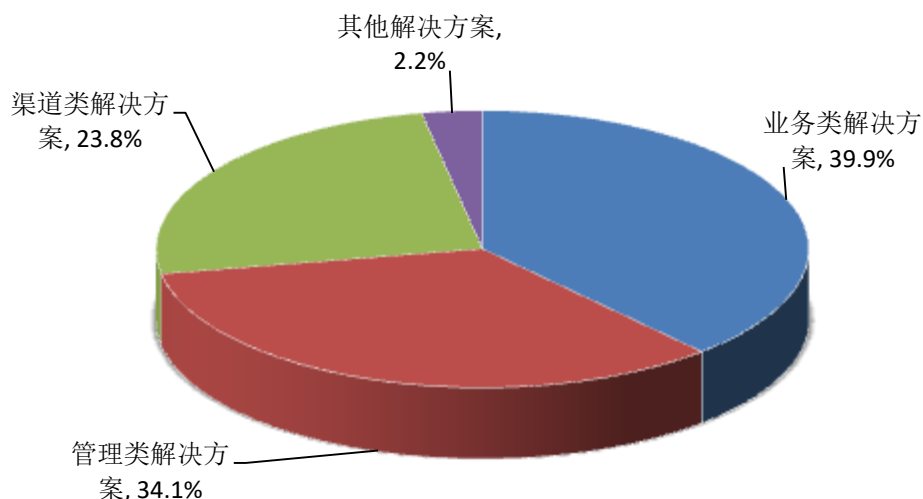
银行 IT 解决方案代表了金融业信息化领域的最高技术水平，在国内已形成相对独立的细分市场，聚集了一批在国内金融业信息化领域具有相对技术优势和行业经验丰富的 IT 厂商，例如 IBM、宇信科技、高伟达、科蓝软件等。

“银行 IT 解决方案行业”是“金融软件和信息技术服务业”中的重要细分领域，针对应用于银行功能环节的不同，银行 IT 解决方案可以分为四大类：渠道类、业务类、管理类及其它类解决方案，具体情况如下：



注：★为科蓝软件已覆盖产品，★★为科蓝软件主打产品

根据 IDC 统计的数据显示，2015 年银行 IT 解决方案整体市场规模 225.20 亿元，其中：业务类解决方案子市场规模 89.92 亿元，占比 39.9%；管理类解决方案子市场规模 76.76 亿元，占比 34.1%；渠道类解决方案子市场规模 53.57 亿元，占比 23.8%；其他类解决方案子市场规模 4.95 亿元，占比 2.2%。各类型解决方案市场占比情况如下图：



总计：225.2 亿元

资料来源：IDC

（1）渠道类解决方案

银行业渠道类解决方案主要包括网上银行解决方案、移动银行解决方案、呼叫中心/电话银行解决方案、直销银行解决方案等。以下是几种典型的渠道类解决方案子市场概况。

①网上银行解决方案

网上银行又称网络银行、在线银行，是指银行利用网络技术，通过网络向客户提供开户、查询、对帐、行内转帐、跨行转账、信贷、网上证券、投资理财等传统服务项目，使客户可以足不出户就能够安全便捷地管理活期和定期存款、支票、信用卡及个人投资等。

与传统银行和传统电子银行相比，网上银行在运行机制和服务功能方面具有全球化、无分支机构、虚拟化、智能化、创新化、运营成本低、亲和性强的特点。随着电子商务、网络经济、互联网金融的兴起，网上银行在我国快速稳定发展。根据艾瑞咨询的统计数据，2015 年中国网上银行交易规模达到 1,727.50 万亿元，同比增长率达 32.44%。

2001 年 6 月，中国人民银行颁布实施《网上银行业务管理暂行办法》（中

国人民银行令[2001]第 6 号)，该办法规定：银行机构在中华人民共和国境内开办网上银行业务，应在开办前向中国人民银行提出申请，经中国人民银行审查同意后方可开办。2007 年 1 月，人民银行发布 [2007]第 4 号公告，废止《网上银行业务管理暂行办法》，宣告商业银行可以自主决定开展网上银行业务，由此导致银行对网上银行解决方案需求持续快速增长。

②移动银行解决方案

移动银行是指以手机、PDA 等移动终端作为银行业务平台中的客户端来完成某些银行业务。移动银行是典型的移动商务应用，它的开通大大加强了移动通信公司及银行的竞争实力。移动银行以其独特的便利性和庞大的移动用户基数逐渐在各种电子银行业务当中崭露头角并展现出巨大潜力。

与其他形式的电子银行形式相比，移动银行具有以下优势：

项目	移动银行	网上银行	电话银行
载体	移动终端	电脑	电话
操作	简单的指端操作，体验感较强	通过键鼠操作，便利性一般	根据语音提示选择服务，流程较长
界面	简洁明了	较为复杂	无可视界面
支付验证	可通过手势密码/数字密码/二维码	数字密码/U 盾	数字密码

根据中国银行业协会的《2016 年度中国银行业服务改进情况报告》显示，截至 2016 年底，手机银行交易额为 140.57 万亿元，同比增长 98.82 %。微信银行交易额为 9.97 万亿元，达去年交易额 30 余倍。

由于移动银行在电子银行当中具有便捷度高和用户基数大的特点，近年来其发展十分迅速。展望未来，随着移动银行交易规模的持续高速扩大，将会促进移动银行解决方案市场的快速发展。

③呼叫中心/电话银行解决方案

呼叫中心又称电话银行，是客户服务中心、客户关怀中心、电话服务中心、客户支持中心、服务热线等的统称。作为最早开始投入应用的电子银行之一，我国的电话银行得到了长久的发展。目前电话银行系统的各项功能主要包括业务办理、信息查询、呼出营销等几个主要模块，系统在功能上已经接近完

备水平。

根据中国银行业协会发布的《中国银行业客服中心发展报告（2015）》，截至 2015 年末，银行业客服中心从业人员已达 4.95 万人，较 2014 年减少 1%，从业人员规模自 2011 年起连续增长三年后首次回落。2015 年银行业客服中心人工接听电话量 10.6 亿通，客户满意度达到 98.46%，连续五年持续提高。此外，银行业客服中心还通过短信、微信、邮件、网络在线、微博、视频、手机客户端等渠道提供多媒体服务。

银行客服中心作为商业银行最主要的服务渠道之一，未来将在丰富服务内涵、变革服务方式、升级服务模式上大有可为。一是全渠道融合驱动服务更加综合化，二是智能化发展驱动服务更加智慧化，三是多元化经营驱动服务更具价值化。

④直销银行解决方案

直销银行（Direct bank）模式最早出现在上世纪八十年代末的北美及欧洲等发达国家。该模式出现之初，银行主要通过电话提供服务，随着互联网的逐渐普及，直销银行的服务渠道大幅拓展，客户普及率逐步提高。2002 年，全球直销银行的存款总额是 620 亿美元，而到 2012 年已经达到 4,430 亿美元，年复合增长率达到 22%，而同期传统银行只有 6%。2002 年直销银行存款总额占零售存款总额只有 3%，而这一数字在 2012 年已经达到 10%。目前，直销银行已成为海外金融市场的重要组成部分。

直销银行（即互联网银行或者虚拟银行）是互联网时代应运而生的一种新型银行运作模式，直销银行不设实体营业网点和物理柜台，主要通过电子渠道提供金融服务的经营模式和客户开发模式，客户则通过电脑、电子邮件、手机、电话、银行自助终端设备等远程渠道获取银行产品和服务。直销银行具有机构少、人员精、成本小等显著特点，能够为客户提供比传统银行更优惠的利率和费用更低廉的金融产品及服务。作为不设立实体业务网点的银行，可为客户提供全天候、不间断、不受网点限制的银行产品和金融服务，成为“7*24 小时的银行”。

直销银行作为传统商业银行应对互联网金融挑战的重要创新手段，在 2014

年如雨后春笋般出现，构成中国银行业的一道亮丽的风景。截至 2015 年底，已有民生银行、兴业银行、浦发银行、华夏银行、北京银行、南京银行、江苏银行、重庆银行、甘肃银行等 50 多家商业银行推出了直销银行。与传统银行的业务模式不同，直销银行可以是独立的组织，而不是实体银行营销手段的辅助和补充，直销银行未来有望成为银行的利润中心。

（2）业务类解决方案

业务类解决方案主要包括核心业务系统等银行日常运营的基础系统解决方案。

银行一切关于存款和贷款账户的业务操作都须通过核心业务系统完成，因此，银行核心业务系统是银行业务系统运作的核心。经过多年的发展和积淀，目前银行业核心业务系统已经形成囊括客户信息管理、存款业务、贷款业务等的基本框架。随着银行业金融机构对服务质量愈加重视，银行核心业务系统逐渐从传统的以交易驱动的会计核算系统转变为以客户为中心的按产品进行管理的交易处理系统。

未来银行业核心业务系统的市场增长动力主要来自中小银行。我国的大多数一、二类银行是引进和运用核心业务系统的先驱，其核心业务系统建设已较为完备。由于更换系统的成本较高，此类银行目前在核心业务系统上的建设策略主要是围绕现有的系统进行更新、升级或调整。中小银行，特别是目前处于系统整合、升级集中地的城商行、农商行、农信社等金融机构，由于系统建设较晚，业务转变难度小，而其业务扩张也对其核心业务系统提出了更高的要求，因此，在未来一段时间内，中小银行将会成为核心业务系统市场发展的主要动力。

（3）管理类解决方案

管理类解决方案通常包括商业智能/决策支持管理、客户关系管理等与银行后台紧密相关的解决方案。

①商业智能/决策支持解决方案

商业智能/决策支持系统正逐渐与银行业务流程紧密结合，银行借助该系统

能对现有业务数据进行有效管理、挖掘和分析，定量检测并预算业务的成长，精确分析业务和营销方式，有效提升盈利能力。而随着利率自由化的加快推进，利率制定须反应市场的整体状况以及客户的信用状况，这就要求银行业金融机构更好地对数据进行有效运用，意味着商业智能解决方案会是未来银行业金融机构管理类解决方案投资的重点。

②客户关系管理解决方案

我国银行业的运营模式正在从“以账户为中心”向“以客户为中心”转变，银行对高端客户的争夺也更加激烈，只有通过不同的渠道获取全方位的客户信息，并根据不同的客户行为对其进行类别划分、个性化服务，才能进行有效的决策、影响客户行为并最终达到提高盈利的目的。我国商业银行将在以客户为中心的指导思想下进一步加强客户关系管理解决方案的建设，在进一步丰富客户信息的基础上，关注细分市场，满足客户多样化需求，从而挖掘客户价值。

（三）行业竞争格局和市场化程度

银行 IT 解决方案行业在中国已有十多年的发展历史，随着金融改革的深化、利率市场化以及互联网金融的兴起，行业保持持续高速增长，巨大的市场机会吸引众多软件企业投入到本行业。目前本行业的市场化竞争较为充分，行业内企业较为分散，市场集中度较低。根据 IDC 的统计数据，2011 年，中国银行业 IT 解决方案整体市场 CR1 仅为 5.4%，CR5 为 22.1%，而众多小型的供应商汇总的市场占有率高达 59.6%。截至 2015 年底，中国银行业 IT 解决方案整体市场 CR1、CR5 分别提升至 6.3% 和 24.97%，市场内小型服务提供商加总市场占有率降低至 46.09%，市场集中度实现一定提升。由于本行业高度细分，各供应商所提供的产品及服务有所侧重，一定程度上减弱了市场竞争的激烈程度，服务专业化成为行业未来的主要发展趋势，技术实力较强的企业有望通过专业的定制化服务迅速提升其市场份额，届时行业集中度将得到进一步提升。

我国银行 IT 解决方案领域竞争较为充分，市场化程度较高。国内中小银行数量众多，地域分散，具有发展水平不均衡，需求变动频繁的特性，在此现状下，我国银行 IT 解决方案领域内的单一厂商很难在短时间内提供不同地域银行的产品或服务，并部署足够人员提供服务以占领市场，因此整个行业还难以形

成垄断格局。国内厂商中，如发行人、宇信科技等优秀企业在特定细分领域具有较强竞争力并占据较高的市场份额。

1、渠道类解决方案市场竞争分析

在互联网金融的冲击之下，近年来商业银行对渠道越来越重视，传统银行纷纷主动积极地拥抱互联网，可见渠道是体现“以客户为中心”转型的重中之重。根据 IDC 的统计，2015 年，中国银行渠道类解决方案市场规模总额为 53.57 亿元，在渠道类方案市场中，科蓝软件市场占有率位居第一，科蓝软件在直销银行和移动银行这两大快速增长的市场领域保持领先，并且优势逐年扩大。宇信科技继续保持在网络银行市场的领先地位。

（1）网上银行解决方案子市场竞争分析

近年来，传统网络银行市场正在处于变革与转型期，向互联网金融转型是传统网络银行的整体发展趋势。根据 IDC 的统计，2015 年，宇信科技、科蓝软件在该细分市场的竞争中处于领先地位。

（2）移动银行解决方案子市场竞争分析

近年来，中国移动金融发展正在步入快速发展期，移动金融正在重构电子银行的发展格局。2015 年，中国的个人手机银行用户比例为 32%，与 2014 年相比增长了近 14.5 个百分点。2015 年全年，银行业金融机构共发生移动支付业务 138.37 亿笔，金额 108.22 万亿元，同比分别增长 205.86% 和 379.06%。根据 IDC 的统计，2015 年，中国移动银行解决方案市场比 2014 年度增长了 37.5%，其中科蓝软件在该细分市场的竞争中处于领先地位，宇信科技等公司亦拥有较强的竞争实力。

（3）直销银行解决方案子市场竞争分析

近年来，作为一种全新的银行业务模式，直销银行顺应了互联网金融大潮，是传统银行向线上发展的第一步，直销银行正成为城商行和股份制商业银行业务扩张的重要手段。截至 2015 年底，已有民生银行、兴业银行、工商银行、浦发银行、华夏银行、北京银行、南京银行、江苏银行、重庆银行、甘肃银行等 50 多家商业银行推出了直销银行。根据 IDC 的统计，2015 年，直销银行

解决方案市场规模为 5.64 亿元，比 2014 年增长了 97.2%，占整体 IT 解决方案市场的 2.5%，与 2014 年相比市场份额提升了一个百分点，成为 2015 年度中国银行业 IT 解决方案市场中增长幅度最大最快的子市场，其中科蓝软件在该细分市场的竞争中处于绝对领先地位，宇信科技、长亮科技等公司亦拥有一定的竞争实力。

2、业务类解决方案市场竞争分析

业务类解决方案市场中既有核心业务系统和信贷系统等传统的业务领域，同时也有近年来发展迅速的中间业务系统市场。根据 IDC 的统计，2015 年，中国银行业务类解决方案市场规模总额为 89.92 亿元。

近年来，在银行核心业务市场中，大型商业银行越来越偏向于自己掌握核心技术、自己建设，而在中小型厂商行、农商行等领域，解决方案提供商具有技术与人员优势，套装软件更适合。未来 3 到 5 年中国银行核心业务系统市场规模将仍然保持稳定增长的态势，未来改造类的核心系统需求将呈现上升态势，改造类核心系统需求高于新核心系统建设需求。随着中国银行业利率市场化进程的加快，未来核心业务系统对海量处理能力的要求越来越高，更好地支持对客户端精准营销。

3、管理类解决方案市场竞争分析

管理类解决方案主要包括商业智能/决策支持管理、客户关系管理等与银行后台紧密相关的解决方案。根据 IDC 的统计，2015 年中国银行业管理类解决方案市场总体规模为 76.76 亿元，比 2014 年度增长率 24.5%。

（1）商业智能/决策支持管理解决方案子市场竞争分析

商业智能/决策支持解决方案市场是管理类中最大的一个子市场。根据 IDC 的统计，2015 年商业智能/决策支持管理解决方案市场总体规模为 28.63 亿元，比 2014 年增长了 26.7%。

（2）客户关系管理解决方案子市场竞争分析

从整体市场看，目前中国银行业绝大多数全国性银行都已经建设了客户关系管理系统，部分银行进入到升级更换期。根据 IDC 的统计，2015 年客户关系

管理解决方案市场总体规模为 9.83 亿元。

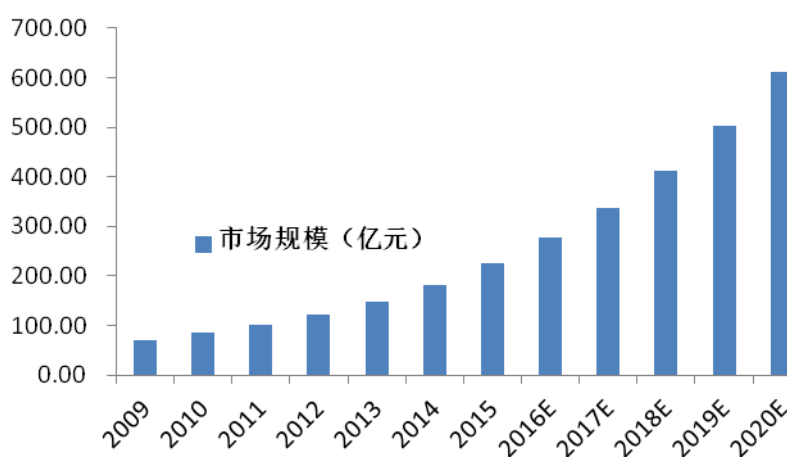
总体来看，我国银行 IT 解决方案领域目前仍处于持续成长阶段，随着国家层面对我国银行业安全可控信息技术应用的不断推进，相对于国外企业的市场竞争，国内企业本土化优势越发明显，尤其在行业细分产品，如互联网银行系统产品、电子银行系统产品等方面，国内企业已拥有较强的竞争实力。

（四）市场供求状况及未来变化趋势

1、市场供求总体状况

根据 IDC 的统计数据，2015 年中国银行业 IT 解决方案市场总量为 225.2 亿元，占银行业整体软件和 IT 服务市场总量的 59.35%，与 2014 年相比增长了 4.4 个百分点。由于中国银行业的 IT 基础设施建设已经有了较长时间的积累，而最近几年银行的业务创新等因素加速了市场需求的增长，因此银行 IT 解决方案市场总量的增长速度高于银行业整体软件和 IT 服务的市场总量增长。

根据 IDC 的预测，2020 年中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模将达到 612.11 亿元，较 2015 年的 225.2 亿元增长近两倍，年均复合增长率为 22.14%，以下为中国银行业 IT 解决方案市场 2009 年至 2015 年市场规模及 2016 年至 2020 年市场预测。



资料来源：IDC

随着中国银行业对服务质量提升愈加重视，中国银行业 IT 解决方案市场正

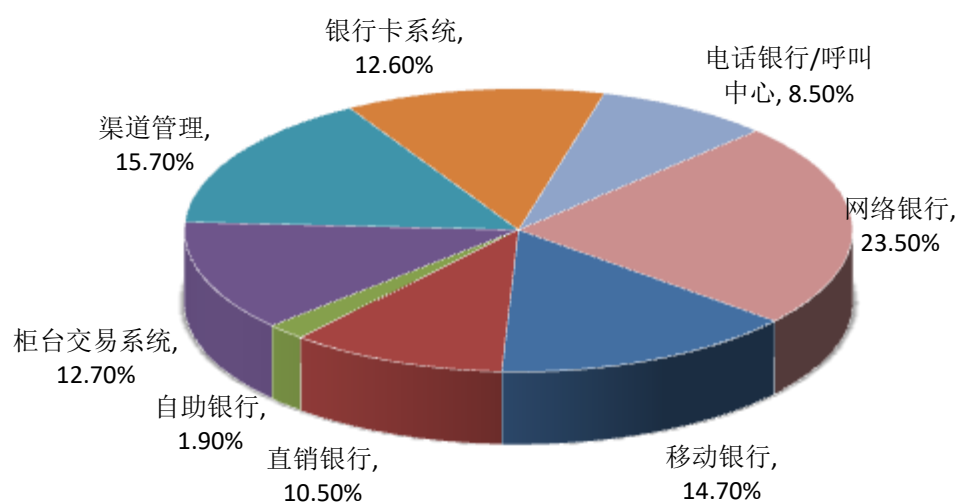
在发生着深刻的变化。服务专业化是中国银行 IT 解决方案行业未来的发展方向，客户对个性化服务的需求越来越多，改善用户体验逐渐成为提供服务的关键，IT 解决方案市场的交付模式也从过去的单纯的“软件+服务”模式转变为以 IT 解决方案为主的交付模式。根据 IDC 的统计数据，2015 年中国银行业 IT 解决方案市场中，IT 解决方案等服务占比高达 81.8%，且多年来持续提高。

在地域方面，作为拥有众多国有商业银行和股份制银行总部所在地的华北地区，2015 年其银行业 IT 解决方案市场份额为 35.8%，高居榜首；而外资银行、中小型股份制商业银行集中地华东地区和华南地区分别以 33.8% 和 21.7% 紧随其后；其他地区所占市场份额仅为 8.7%。

2、渠道类 IT 解决方案供求状况分析

2015 年，传统商业银行继续积极应对互联网金融的挑战，主动拥抱互联网，加强渠道创新正在成为中国商业银行的重点。目前，国内商业银行通过电子渠道领域实现的业务收入已经占到其总收入的 70% 以上，有的甚至达到 80% 以上，电子渠道成为银行向“以客户为中心”转型的重点。据 IDC 研究表明，未来五年，电子银行的建设将会是中国银行业，尤其是众多中小银行渠道类解决方案投入的重点，比如在移动金融和互联网金融领域，直销银行的发展已经从功能层面上升到平台层面。

2015 年中国银行业渠道类 IT 解决方案市场细分如下图：



总计：53.57 亿元

资料来源：IDC

以下为渠道类 IT 解决方案重点产品的市场供求状况分析：

(1) 网上银行解决方案

目前，中国网上银行在整体上而言呈现出趋同的特性，以功能为主，从传统柜面向自助渠道转移，网银产品同质化趋势的日益显现。虽然网银交易功能已经比较齐全，但还只是一个交易渠道，在客户体验、满足用户对产品的个性化需求、精准营销、服务的丰富性和个性化等方面，还存在着欠缺。随着电子银行由单纯的渠道经营向互联网技术与金融核心业务深度整合的方向发展，银行在经营模式及业务流程上正面临深层次变革。中国的网上银行正面临着一个新的发展拐点，正在步入又一个新的发展阶段，网银的重构正成为各家银行迫切关注的问题，业界普遍呼吁新一代网银产品的诞生。目前网上银行发展所遭遇的瓶颈，很难在现有网银系统基础上通过功能开发或服务创新有所突破。网上银行下一步的发展应打造基于互联网的开放金融服务平台，将银行的服务开放到互联网环境中，打破传统网上银行安全观围起来的高墙，形成开放、和谐而高效的电子银行生态。

2015 年，网上银行解决方案子市场总额为 12.57 亿元，占整体 IT 解决方案市场的 5.58%。

(2) 移动银行解决方案

手机银行作为移动金融重要载体之一，目前在中国正逐渐成为银行维系客户、服务客户、提升客户的主要渠道。手机银行在具备网上银行全网互联和高速数据交换等优势的同时，又突出了手机随时随地的移动性与便捷性，有效拓展了银行的服务时间和空间。从手机银行用户体验角度看，手机银行延伸了服务网点和服务时间，不再受营业点的时间、地点等方面的限制。手机银行不只是一种电子银行服务模式，它更多的是给人们生活的方方面面带来了极大的便利。

2015 年移动银行解决方案收入为 7.88 亿元，占渠道类解决方案总量的 14.72%，占银行业 IT 解决方案整体市场规模的 3.5%，比 2014 年度的 5.73 亿

元增长 37.5%。

（3）直销银行解决方案

为了应对互联网金融的挑战，自 2013 年以来，中国的传统商业银行先后推出“网络直销+银行”模式的直销银行，2014 年里直销银行俨然成为一道亮丽的风景线。据不完全统计，截至 2015 年底，已有民生银行、兴业银行、浦发银行、华夏银行、北京银行、江苏银行，重庆银行，甘肃银行等 50 多家商业银行推出了直销银行，直销银行正在成为中国商业银行在互联网金融领域的创新点。

直销银行（Direct bank，即互联网银行或虚拟银行）是互联网时代应运而生的一种新型银行运作模式。直销银行几乎不设立实体业务网点，而是通过网上银行、电话银行、ATM、电子邮件、移动终端等，远程实现业务中心与终端客户直接进行业务往来。在直销银行，客户从开户到转账、理财等均可以通过网上直接办理，不受空间和时间制约。由于日常业务运转不依赖于物理网点，因此，在经营成本方面较传统银行更具优势，直销银行可以为客户提供更有竞争力的存贷款价格及更低的手续费率。降低运营成本、回馈客户是直销银行的核心价值。

与传统银行目前广泛开设的“电话银行”、“网上银行”等业务模式不同，直销银行未来可以是具有独立法人资格的组织，而不是实体银行营销手段的辅助和补充。直销银行将成为银行的利润中心。

从目前情况看，直销银行日渐成为城商行和股份制商业银行业务扩张的重要手段。因为城商行可以借助直销银行拓展域外客户。而中小型银行可以通过直销银行提供高收益率产品和优质的服务，以及使用互联网的营销手段，吸引大型商业银行的客户来购买高收益理财产品。对于大型商业银行来说，直销银行成为 IT 转型战略中非常重要的组成部分，一方面通过直销银行打通线上线下的渠道，推动业务发展；另一方面也可以通过这一互联网金融模式收复近年来被支付宝等第三方支付机构以及 P2P 平台抢占的失地。

目前，直销银行在国内市场尚处于起步阶段，直销银行提供的多是理财产品、货币基金、存款等业务，目前能提供的服务比较单一，未来面临着进一步

创新。2015 年直销银行市场规模为 5.64 亿元，同比增长 97.2%，占整体银行 IT 解决方案市场的 2.5%。据 IDC 预测，至 2019 年，国内直销银行市场规模将扩大至 12.03 亿元，未来发展潜力较大。

（五）行业技术水平、技术特点及发展趋势

1、行业技术水平

银行 IT 解决方案行业是技术密集型产业，其技术水平与银行业及 IT 行业的发展密切相关。得益于银行业和 IT 行业的发展，我国银行业 IT 解决方案供应商通过前期引进并学习国外先进技术、后期自主研发创新，已从早期的单机处理的初级技术水平阶段发展到集合数据集中、系统整合、互联网应用的高级技术水平阶段，且正全面实现从“以产品为中心”发展为“以客户为中心”的革命性转变。

2、行业技术特点

（1）技术涉及范围广泛

随着宏观经济持续发展，人民生活水平不断提高，其对金融产品及金融服务的要求日益增高。银行等金融机构为适应不断发展的市场竞争环境，满足广大消费者对多种多样金融产品及服务的需求，其服务涉及范围不断拓展，IT 技术水平亦需不断提升。尤其是在现代通讯网络高速发展、智能手机大范围普及、互联网金融持续升温的背景下，银行业对移动银行、微信银行、互联网银行等新兴技术产品及服务的需求愈加增长，我国银行 IT 解决方案行业涉及的技术范围亦越加广泛并持续拓展。

（2）技术整合性高

银行 IT 系统处于一个不断开发、升级改造的过程，以前孤立运行的各个 IT 系统需要不断整合，不同年代、不同技术开发的多个系统必须可以同时提供服务。目前，国内优秀的银行 IT 解决方案供应商已具备统一规划或规范的系统整合技术能力。

（3）技术可靠性高

银行 IT 系统管理数目庞大的资金以及客户资料，其安全性、可靠性以及保密性要求极高。目前，随着我国对信息安全重视度的不断提高，银行业对信息安全与信息主权问题更加重视，国内银行 IT 解决方案供应商已经打破我国银行业 IT 领域被少数国外厂商垄断的情况，其技术可靠性不断提高。

3、行业技术发展趋势

目前银行 IT 解决方案行业竞争日益激烈。从发展趋势来看，为了能与银行业“普惠金融”、IT 行业“大数据时代”接轨，本行业运用新技术、新模式将成为发展主流。

（1）高并发交易系统

随着理财、电子商务等金融交易的不断增长，银行 IT 系统必须大幅度提高系统的处理性能，并同时保证系统安全性。因此，如分布式数据库等高新技术将成为银行 IT 解决方案行业的技术发展方向。

（2）大数据技术

银行掌握大量用户信息，如支付记录、存储记录、理财记录等。未来，银行 IT 解决方案供应商可凭借新兴技术，通过为银行收集海量客户信息数据并建立分析模型，对消费者进行针对性地推广营销，为银行留住优质客户。因此，大数据技术将成为行业未来技术发展方向。

（3）组件化的体系架构

随着行业市场竞争日趋激烈，原有的面向对象编程、面向服务架构（SOA）等技术已难满足业内企业的技术发展需求。未来，能够快速推出、按需修改、易于更新的新兴组件化的体系架构技术将成为行业技术发展方向。

（六）行业经营模式、盈利模式及周期性等特征

1、行业经营模式、盈利模式

银行业 IT 解决方案领域属于软件和信息技术服务业，在经营模式方面，行业中企业多为轻资产运营，重视人才、技术和经验，在研发、运营和市场方面的投入比较高，在土地、厂房和设备上无需进行大规模投入，其固定资产占总

资产的比重比传统行业要低。在可预见的未来，该种行业经营模式不会发生较大变化。

在盈利模式方面，银行业 IT 解决方案领域的收入来源主要为银行等金融机构。一方面，银行受到银监会等金融监管部门的监督，其业务涉及到储蓄、信贷和汇兑等关系国计民生领域；另一方面，金融机构的业务体系庞大，且随着商业银行信息化水平的不断提升以及利率市场化进程的加快、互联网金融等新兴业务的兴起，其对 IT 服务的需求将不断增长，因此发行人所处行业的盈利来源较为稳定，且未来市场发展潜力巨大，盈利模式在未来较长时间内不会产生较大变动。

2、行业周期性、区域性及季节性特征

银行 IT 解决方案行业属于高技术服务业，其周期性、区域性及季节性主要取决于其服务的行业客户的相应特征。

（1）行业的周期性

银行 IT 解决方案行业的发展取决于银行业发展状况以及国家信息化建设的支持力度。我国银行业持续稳定发展，一直高度重视提升信息化水平，不断加大投入力度。过去十多年来，我国银行 IT 解决方案行业一直保持持续快速发展态势，不存在明显的周期性特征。

（2）行业的区域性

我国银行业的 IT 投资主要由银行总部统一规划实施，国有商业银行总部集中在北京，一些股份制商业银行、外资银行则集中于华东、华南地区，同时由于各地经济发展不均衡，发达地区的信息化发展较为迅速，因此银行业 IT 投入主要集中于华北、华东及华南等经济发达地区，国内从事银行 IT 解决方案行业的企业收入通常呈现一定的区域性特征。

（3）行业的季节性

银行客户通常遵照预算决策体制，在年初完成 IT 投入预算的制定工作，年中完成立项工作，年底进行 IT 项目验收、付款，其预算、立项和采购具有明显的季节性特征，因此本行业内的 IT 企业下半年业务收入通常较高，特别是第四

季度业务收入明显高于前三季度收入。

（七）行业利润水平及变动趋势

发行人属于软件和信息技术服务行业，其行业利润水平较高。发行人及同行业上市公司近三年毛利和变动情况详见本招股意向书第九节之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利来源及毛利率分析”。

（八）行业未来发展趋势

银行业的发展趋势对银行 IT 解决方案行业具有强烈的带动作用。当前银行业的发展总体呈现出互联网等业务创新稳步推进、个性化服务需求不断提升、信息安全化需求逐步提升等特点，因而我国银行 IT 解决方案行业的未来发展呈现出如下趋势：

1、互联网银行系统建设成为新兴发展方向

随着互联网的普及，互联网金融迎来了发展热潮，喜欢自助操作的人群在银行所有客户中所占比例逐渐提高。消费者越来越习惯于使用网络进行互联互通，银行业务也由此衍生出了新的盈利模式，即互联网银行。

互联网银行是指借助现代数字通讯技术及物联网技术，通过云计算、大数据等方式在线实现为客户提供存款、贷款、支付、结算、汇转、电子票证、电子信用、账户管理、货币互换、P2P 金融、投资理财、金融信息等全方位无缝、快捷、安全和高效的互联网金融服务模式，其本质在于银行不依赖于物理网点而能够随时随地的提供全过程的金融服务，包括开户、签约和信贷等。

未来，传统银行业务将受到互联网银行业务的进一步强烈冲击，市场中现有银行将谋求向互联网银行市场进军，系统建设需求将大幅提升；另一方面，监管机构近期批准设立的民营银行作为市场新入者，凭借新设物理银行网点已难以与现有银行机构抗衡，只能通过尽快建立非物理网点的互联网银行系统来抢占市场。上述银行业发展情况对互联网银行系统建设提出了巨大市场需求，互联网银行系统建设该领域将成为银行 IT 解决方案供应商竞争的新兴市场。

2、电子银行系统建设成为渠道重点

随着行业的发展，未来渠道类解决方案的作用将越来越突出，而各类电子银行将成为其中的主力。客户需求日益多样化、个性化、碎片化，物理网点受制于成本等因素难以迅速扩展，电子银行将作为支撑传统银行转型的重要渠道。而互联网经济和电子商务规模的不断扩大，对客户的交易习惯产生巨大影响，客户对电子支付服务的需求激增，也为未来电子银行的发展赢得了黄金时期。除了上述两个因素，第三方支付平台的快速发展，金融脱媒的进一步加剧，也激发了银行不断向电子渠道转型的内生动力。未来电子银行的定位将从简单的交易替代、产品交付等交易渠道向营销新媒体和销售新渠道转型，服务定位从产品功能的提供向客户体验的全面提升转型，从银行辅助渠道向新的银行经营模式转型。未来的电子银行渠道系统并不仅仅局限于把现有的网点业务电子化，还应当具备客户数据收集和金融产品推送等功能，从便捷化、个性化和实用化方面提升客户体验，确保银行在越发激烈的市场竞争当中凭借用户基数保持竞争力。

3、数据服务成为创新关键

大数据概念伴随着互联网时代而来，成为互联网经济下各行业提升业绩和创新业务的重要思路。银行业在运作过程中积累了海量的交易数据，这些数据不仅揭示客户的消费规律，也暗含客户的潜在需求。未来银行 IT 解决方案行业发展不能仅仅局限于传统的辅助定位，而需要通过大数据挖掘和分析成为银行寻找新的业务来源的主动手段。数据挖掘和分析技术的引入，有助于银行分辨哪些客户能为银行带来利润，并以此为基础开发出相应的创新服务。目前行业对数据服务仍处于尝试阶段，未来银行业利差收入的压缩有助于加快推进本行业数据服务的发展。

4、个性化咨询服务需求增长

咨询业务增长成为银行业 IT 解决方案供应商新的增长点，未来需求有望保持较快的增速。由于不同银行之间规模和业务上存在差异，IT 建设基础不尽相同，对系统的需求千差万别，因此很难用一种通用的软件为行业内所有的银行提供完善的服务，个性化咨询需求由此产生。通过个性化咨询，银行业 IT 解决方案提供商切实分析客户的系统需求，并结合客户的业务情况对系统进行设

计，确保最后投入实施的系统既能满足客户的真实需求，又能与客户的业务高度契合。由于个性化定制具有较大的优越性，越来越多的客户倾向于选择咨询服务。而对解决方案提供商来说，咨询服务业也能为其带来更大的利润空间。同时，在可预见的未来，我国银行业将处于快速变革的时期，成形的产品在适应市场的快速变化方面存在一定的局限性，为个性化咨询提供了更好的市场机会。

5、风险管理功能将不断强化

银行业是关乎国计民生的重要行业，银行业金融机构的业务涉及信贷、汇兑等领域，对社会的资金安全具有深远的影响。因此，银行业金融机构须重视其体系内的风险控制。随着信息化技术向银行业逐渐渗透，银行内部管理流程的信息化程度越来越高，目前银行的许多业务都须通过 IT 系统进行，因此，信息安全成为整个银行体系风险管理的重要组成部分。行业大背景的未来变更促使银行业 IT 解决方案提供商更加关注信息安全。一方面，受最新巴塞尔协议的约束，银行更加积极主动地防范由经济周期调整引起的潜在信贷风险，而且对市场条件变化引起的流动性、市场和运营等各方面风险的关注程度也大为加强；另一方面，就银行业 IT 系统自身而言，为跟随行业技术发展而进行的系统整合和升级也会为银行带来一定的管理风险。无论从整个行业环境还是从系统自身考虑，风险管理的重要性也日益突出。因此，作为整个银行风险控制体系的重要实现手段，银行业 IT 系统未来也将从两个方面更为强调风险管理功能：一是把风险控制系统化，提升整个控制体系的质量和效率，密切监督银行业务运行当中存在的风险；二是关注系统本身的信息安全问题，防止系统的安全漏洞为银行带来额外的信息风险。

6、国内优势企业发展将明显加快

互联网时代的金融信息安全形态正发生着变化，信息安全问题时刻威胁着国家安全。十八届三中全会通过《全面深化改革若干重大问题的决定》，健全公共安全体系，保障国家信息安全被提上了国家战略高度。我国银行业作为关系国计民生的国家重要行业，其电子信息化安全建设也显得紧迫。2014 年 9 月，银监会发布《关于应用安全可控信息技术加强银行业网络安全和信息化建设的指

导意见》，该指导意见的发布是我国进一步重视信息安全的体现，也要求银行业对信息安全与信息主权问题更加重视，打破我国银行业少数 IT 领域被国外厂商垄断的情况，加强对我国银行 IT 解决方案行业发展的的大力支持。目前，由于技术方面等原因，我国在银行 IT 解决方案领域虽不能实现完全的进口替代，但国内高新技术企业快速发展的势头已经显现，加之我国从政策层面对这一进程的不断推进，国内优势企业将得到更加快速的发展。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）行业主要企业的简要情况

1、北京宇信科技集团股份有限公司

宇信科技前身为“北京宇信易诚科技有限公司”，成立于 2006 年，集团总部位于北京，员工人数超过 5,000 名，已在十余个城市设立了分子公司和代表处，为客户构建了全国性的服务网络，业务类型涵盖咨询服务、软件产品及实施服务、应用软件开发、运营外包服务、系统集成及增值服务等多个领域，其多项核心技术处于行业先进水平。2015 年末，宇信科技资产总计 184,399.37 万元，2015 年实现营业收入 150,154.34 万元，净利润 13,077.11 万元。（资料来源：宇信科技首次公开发行股票并在创业板上市招股意向书申报稿、全国企业信用信息公示系统、宇信科技官方网站）

2、深圳市长亮科技股份有限公司

长亮科技为 A 股创业板上市公司，股票代码 300348，成立于 2002 年，主营业务是提供商业银行 IT 解决方案与服务、计算机软、硬件的技术开发、技术服务及相应的系统集成，为中小银行提供包括业务类、渠道类、管理类系统在内的整体解决方案，凭借多年的积累和大量的投入，掌握了银行业 IT 解决方案中软件开发过程的多种关键技术，获得了客户的认可，奠定了在银行业 IT 解决方案领域的行业领先水平。2016 年末，长亮科技资产总计 115,609.00 万元，2016 年实现营业收入 65,080.89 万元，净利润 10,356.81 万元。（资料来源：WIND 资讯）

3、上海安硕信息技术股份有限公司

安硕信息为 A 股创业板上市公司，股票代码 300380，成立于 2001 年，主营业务为向以银行为主的金融机构提供信贷资产管理及风险管理领域的一体化 IT 解决方案，包括软件开发、实施、维护、业务咨询和相关服务。安硕信息主要产品和服务为信贷管理系统、风险管理系统、数据仓库和商业智能系统、其他管理系统，在多年的发展过程中，安硕信息技术水平不断提升，在行业中具有一定的竞争优势。2016 年末，安硕信息资产总额 60,483.87 万元，2016 年实现营业收入 41,005.51 万元，净利润-2,201.87 万元。（资料来源：WIND 资讯）

4、高伟达软件股份有限公司

高伟达为 A 股创业板上市公司，股票代码 300465，成立于 1998 年，为众多金融客户提供包括应用软件设计、开发、应用咨询、系统软件以及大规模数据中心管理服务在内的全方位信息化服务，具有业内领先的技术水平。2016 年末，高伟达资产总额 169,967.61 万元，2016 年实现营业收入 97,268.33 万元，净利润 2,310.96 万元。（资料来源：WIND 资讯）

5、信雅达系统工程股份有限公司

信雅达为 A 股主板上市公司，股票代码 600571，成立于 1996 年，一直致力于自主产权软件的开发和应用服务，在金融 IT、环保科技、软件外包/服务外包、油气 IT 等领域积累了丰富的技术优势和品牌优势。2016 年末，信雅达资产总额 171,743.53 万元，2016 年实现营业收入 138,527.25 万元，净利润 14,132.07 万元。（资料来源：WIND 资讯）

（二）发行人行业竞争地位及市场占有率

公司自成立以来，始终专注于银行 IT 解决方案领域，向银行为主的金融机构提供软件开发及 IT 服务。十多年来，公司沉淀了丰富的行业经验和实际案例，积累了众多优质客户，主要包括中国银行、中国农业银行、交通银行等大型商业银行；浦发银行、民生银行、光大银行、招商银行、华夏银行、渤海银行、平安银行等全国性股份制商业银行；中国进出口银行等政策性银行；北京银行、上海银行、天津银行等城市商业银行；北京农商行、上海农商行等农村商业银行；安徽农信社、江苏农信社、福建农信社等农村信用社；以及花旗银行、

恒生银行、大新银行、富邦华一银行等外资银行。

自设立以来，公司客户数量累计近 300 家，服务过的主要银行客户包括 4 家大型商业银行、11 家股份制商业银行、89 家城市商业银行、1 家邮政储蓄银行、11 家合资及外资银行。发行人在上述银行机构类别中的客户覆盖率如下：

序号	机构类别	客户数量	银行总数	客户覆盖率
1	大型商业银行	4	5	80%
2	股份制商业银行	11	12	91.17%
3	城市商业银行	89	133	66.92%
4	邮政储蓄银行	1	1	100%
5	合资及外资银行	11	-	-

数据来源：银监会 2015 年报

公司的 IT 解决方案业务在国内市场占有领先地位，根据 IDC 统计的“中国银行业 IT 解决方案整体市场主要厂商收入和市场占有率”，科蓝软件在中国银行业 IT 解决方案行业总体排名第五位，在当前市场的竞争力及未来发展潜力两方面均高于行业平均水平。同时，公司的各类解决方案子市场拥有较高的市场占有率，根据 IDC 的解决方案类别划分，2015 年公司在渠道类 IT 解决方案市场占有率较高，市场排名第一位，其中在移动银行解决方案市场排名第一位；在网络银行解决方案市场排名第二；在直销银行解决方案市场占据绝对领先地位，市场排名第一位，客户占比达到 80% 以上，并蝉联 2015 年度、2014 年度“中国互联网金融创新奖”。

（三）发行人竞争优势

1、自主创新及持续研发优势

自成立以来，公司始终以提升银行业信息化水平为己任，通过技术创新引领产品和服务创新，不断丰富完善技术、产品和服务模式，持续打造公司核心竞争力。公司先后获得“高新技术企业”、“软件企业认定证书”、“软件研发体系 CMMI3 级资质”、“中国互联网协会理事单位”、“中关村互联网金融行业协会理事单位”、“北京中关村高新技术企业协会会员单位”等资质认定，已取得 69 项

计算机软件著作权、5 项软件产品登记证书。近年来，公司获得“安永复旦 2014 中国最具潜力企业奖”、2014 年及 2015 年“中国互联网金融创新奖”、2015 年及 2016 年“中关村高成长企业 TOP100”、2016 年“北京软件和信息服务业综合实力百强企业”等荣誉奖项。

公司始终紧跟银行业 IT 解决方案的发展趋势与技术前沿，以银行业的互联网渠道建设为技术主线，在银行 IT 解决方案的渠道类领域拥有很高的知名度及市场占有率。公司自主研发了 NetBank 2000 技术框架和 PowerEngine 技术平台，并在技术框架和技术平台的基础上实现了真正的多渠道支持，推动了国内银行业电子渠道整合、统一管理的发展进程。公司研发的 VX 前端开发框架开启了银行电子渠道建设的新篇章，前端页面与后台交易的分离，页面交互的高效与新颖，提升了银行客户体验水平。公司应用 OSGI 技术，成为国内率先拥有热发布技术的公司，可为银行提供 7*24 小时无间断系统服务。公司研发了拥有自主知识产权的、可持续升级的安全输入产品、数字签名产品、网关安全产品，实现了与网上银行系统的无缝结合。

此外，公司通过长期技术积累及技术创新，成功推出行业领先的直销银行系统，并蝉联 2014 年度、2015 年度“中国互联网金融创新奖”，在直销银行市场处于绝对领先地位，引领了互联网银行技术方向。未来，公司将紧跟技术发展前沿，致力于研发和推广基于移动金融、大数据、云计算的互联网金融时代新型技术，持续保持自主创新及技术研发水平。

2、领先的行业地位及整体解决方案能力优势

凭借丰富的 IT 解决方案经验、稳定可靠的技术框架、优秀的技术业务人才，公司可为银行客户提供 IT 咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等一揽子解决方案服务。通过对银行发展战略和经营战略的深入分析，公司可协助银行进行业务战略规划、产品规划、IT 战略规划、IT 基础架构设计、IT 方案规划、数据标准化规划、应用系统选型指导及项目实施计划。公司拥有丰富的项目实施及管理经验，按照 ISO9001 的标准对项目全过程进行严格控制，能够快速响应客户要求，高质量的完成技术开发任务。同时，公司可为银行提供系统维护和售后服务，定期进行预防性检查维护、系统故障响应，协助用户

方进行系统软硬件升级、并提供相应的业务培训与技术咨询等。

科蓝软件在中国银行业 IT 解决方案行业总体排名第五位，在当前市场的竞争力及未来发展潜力两方面均高于行业平均水平。同时，公司的各类解决方案子市场拥有较高的市场占有率，根据 IDC 的解决方案类别划分，2015 年公司在渠道类 IT 解决方案市场占有率较高，市场排名第一位，其中在移动银行解决方案市场排名第一位；在网络银行解决方案市场排名第二；在直销银行解决方案市场占据绝对领先地位，市场排名第一位，客户占比达到 80% 以上。

3、客户资源与品牌优势

自 1999 年成功实施网上银行系统项目以来，公司已为包括国家政策性银行、国有大型商业银行、股份制银行、城市商业银行、外资银行等近 300 家客户实施了 IT 解决方案，累计实施 IT 服务项目 2,000 余个，拥有庞大、优质的客户群体及丰富的项目运作经验，公司在业内树立了良好的品牌形象。随着近几年银行业改革不断深化和技术实力不断增强，公司承接项目数量迅速增加，客户群体数量不断扩大，项目经验进一步丰富完善。

随着移动支付、互联网金融的快速发展，移动金融、互联网银行系统等成为银行 IT 建设的热点，公司凭借敏锐的行业前瞻、深厚的技术沉淀及丰富的客户资源，在相关领域已建立起领先的市场地位和服务品牌，借助众多的系统建设成功经验及相关领域已建立的品牌优势，公司将不断吸引更多的新客户，抢占市场先机并巩固细分市场行业地位。

4、人才及团队优势

经过长期不断发展，目前已拥有 2,000 余名熟悉 IT 技术和银行业务的复合型人才队伍，研发、技术和项目实施人员占员工总数比例超过 90%，满足公司未来长远稳定发展。

公司不断扩大的业务规模为团队建设及人才培养提供了良好的机遇，需求调研与分析人员、系统设计与开发人员、系统测试与验收人员不断趋于专业化，打造了众多经验丰富的项目实施团队。公司注重对员工方法论、业务知识、技术能力的持续学习、锻炼和培养，将复杂的管理、技术、业务问题通过

归纳总结，形成简明扼要、通俗易懂的知识体系，并通过有效培训使员工快速领会和掌握，不断保持和扩大公司的人才队伍。公司在薪资待遇、发展方向、上升空间、企业文化等方面增强员工对公司的认同感。公司通过建立员工持股平台，鼓励员工增资入股，让广大员工共同分享公司成长的果实，进一步增强技术及业务团队的稳定性。与此同时，公司强化人才发展战略，注重人才的引进和培养，未来将积极探索与各大高校和相关研究机构进行产学研合作，更好地发挥公司的核心竞争力，促进公司可持续发展。

5、产品及服务优势

经过十多年的发展，发行人已拥有完备的银行 IT 解决方案产品种类，包括全渠道整合平台、网上银行、移动银行、微信银行、ECIF、电子支付平台、外汇贵金属交易平台、集团现金管理、网上商城等电子银行产品；直销银行、金融开放平台等互联网金融产品；银行核心系统、综合柜员系统、综合大前置系统、CRM、盈利分析系统等银行核心业务产品；认证服务器、签名控件/插件、支付网关商户安全软件、智能监控、安全输入控件、银企通安全代理等网银安全产品，可以为银行提供自前台渠道、中台业务系统到后台账务系统的纵向一站式 IT 服务解决方案，同时可提供全渠道平台、系统监控、网银安全和门户商城等横向一体化产品解决方案。

随着 3G、4G 网络的普及、互联网金融时代的到来以及民营银行的发展，公司的互联网银行系统产品及服务、电子银行系统产品及服务的市场需求越来越大，公司产品及服务的技术领先性、技术创新性、技术稳定性等优势愈发明显，客户认知度、认同度持续提升，公司市场竞争地位得到有力的巩固及提升。

（四）发行人竞争劣势

1、资金实力相对薄弱

目前公司正处于持续成长阶段，需要加大在场地设备、设计研发、引进人才、拓展市场等方面的资金投入，以进一步增强核心竞争力。与同行业内已发行上市的公司相比，公司资金实力较弱，融资渠道较单一，仅依靠自身积累和

银行贷款尚不足以满足公司快速发展需要，不利于公司做大做强。因此，进行上市融资、打造良好的发展平台是公司发展的客观需求。

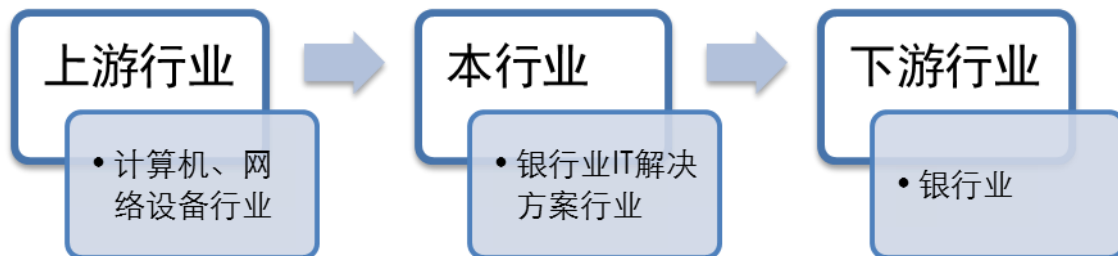
2、公司持续规模扩张受到瓶颈限制

随着公司业务规模不断扩大以及服务内容的不断丰富，公司在 IT 服务项目管理、项目实施及技术研发方面的高端人才储备相对不足，制约了公司业务的进一步扩张。此外，公司业务收入较多集中于银行渠道类 IT 解决方案领域，业务类、管理类 IT 解决方案的收入较低，且在证券、保险、信托等非银行金融机构 IT 解决方案的项目承做经验方面仍有一定提升空间，对公司业务全面发展形成一定制约。

（五）发行人与上下游行业之间的关系

1、发行人所处行业与上、下游行业之间的关联性

发行人所属行业的上游行业为计算机和网络设备行业，下游行业主要为银行业。以下为银行 IT 解决方案行业产业链：



2、上、下游行业的发展状况对本行业发展前景的影响

（1）发行人与上游行业之间的关系

发行人所处行业与上游行业存在一定的关联性。上游计算机和网络设备行业对本行业的影响主要体现在两个方面：一是上游行业的产品因技术更新等因素发生升级和更替时，企业为顺应行业技术趋势和保持技术先进性，项目实施方案也会与上游发生联动；二是上游产品的价格变动会对本行业的采购成本产生影响。

公司的 IT 解决方案业务对上游行业不存在重大依赖，加之上游行业属于充

分竞争行业，设备、耗材等物资的性价比逐年提高，因此，公司的业务开展不受上游行业制约，采购渠道便利，采购成本控制具备有利条件。

（2）发行人与下游行业之间的关系

银行业作为国民经济的核心产业，与宏观经济高度相关，公司所处行业与下游银行机构所处的金融行业存在高度相关性，金融行业信息化建设对本行业有明显的带动作用。过去十多年内，我国银行业的资产规模不断扩大，业务类型不断丰富，同时信息化浪潮不断推动行业发展，为了适应上述趋势，我国银行业高度重视 IT 建设以提高效率和控制风险，近年我国银行业的 IT 解决方案支出呈现快速增长的态势，IT 技术的应用已成为银行核心竞争力的重要组成部分。

未来，在系统承压持续加大、监管要求不断提高、金融创新需求增加的背景下，加强 IT 投资并提升 IT 系统能力将成为银行业的必然选择。此外，利率市场化进程不断推进，对以存贷款利差收入为主要盈利来源的传统银行造成较大冲击，互联网金融的迅猛发展也促使银行重新思考其渠道建设和业务流程。在新的环境下，银行需要通过更为完善的渠道类解决方案服务留住客户，由此产生更为庞大的 IT 解决方案需求，其中互联网金融类解决方案有望成为新的市场爆发点。

（六）影响发行人行业未来发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）产业政策支持

银行 IT 解决方案行业作为金融信息产业的核心，国家对银行业信息化发展予以高度重视，出台一系列产业政策予以支持。

《国务院办公厅关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》提出要大力支持实施创新驱动发展战略，加大对有市场发展前景的现代信息技术产业等领域的资金支持力度；《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》指出要推动银行业、证券业和保险业信息共享，支持金融产品和服务创新；中国人民银行发布《中国金融业信息化“十二五”发展规划》指出要加大

金融信息化工作的资金支持力度，提高信息化建设投入产出效率；中国银监会发布《关于应用安全可控信息技术加强银行业网络安全和信息化建设的指导意见》指出要对国内本土银行业 IT 服务企业长期大力支持。随着相关产业政策的实施和行业标准的逐步完善，我国银行 IT 解决方案行业将得到进一步发展。

《国务院办公厅关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》、《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》、《中国金融业信息化“十二五”发展规划》、《关于应用安全可控信息技术加强银行业网络安全和信息化建设的指导意见》等一系列政策法规的颁布，表明了国家对银行业信息化发展的支持。

（2）巨大的市场需求给行业带来广阔的发展空间

银行 IT 解决方案行业的发展与我国银行业的动态息息相关。近年来，在宽松的货币政策和经济的高速增长的共同推动下，银行业保持了快速发展的势头。银行业的顺利发展为银行 IT 解决方案行业创造了良好的发展基石。

首先，利率市场化推高银行资金成本，促使商业银行追求更深入的精细化管理、更高的风险控制能力和更优质的服务；其次，互联网金融的冲击迫使商业银行正视新环境下的渠道建设；最后，现有业务的互联网化和市场服务需求总量的增长对银行业金融机构的服务能力提出了更高的要求。上述因素促使银行的信息化建设投资不断增加，为银行 IT 解决方案行业的发展不断创造出新的市场空间。我国银行 IT 解决方案行业未来将保持持续高速增长的态势。

（3）科技进步带动产业升级

银行 IT 解决方案运行的基础是计算机硬件，科技进步带来相关产品市场价格不断降低，使银行软件系统的运行成本不断下降，更进一步加快了产品的市场普及率，以及行业内产品升级换代的节奏。此外，伴随计算机运算能力、存储能力和互联网技术的不断提高，银行软件系统也将有更大的发挥空间，融合云计算、大数据等对运行环境要求较高的软件产品也将获得普及，给客户提供更强大的功能，更个性化的服务，科技进步将促进银行 IT 解决方案行业产品的应用进一步深化，创造更高的附加值。

2、不利因素

（1）资金压力加大

我国银行 IT 解决方案行业经过十多年时间的发展，已具有一定的市场规模，但行业下游客户主要为银行等金融机构，该类机构通常在每年上半年制定采购计划，然后须经过机构内部方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等一系列程序，最后集中于每年四季度进行验收和结算。下游客户的特点导致行业内企业的回款周期普遍较长，加之软件产品开发周期较长、技术研发需消耗大量人力成本、引进并留住技术人才需要高薪激励。以上行业特点都给企业造成巨大的资金压力，对行业的发展产生不利影响。

（2）市场竞争加剧

我国银行 IT 解决方案行业是高度开放的市场，在经济高速发展、利率市场化和互联网金融的冲击下，银行对于信息化建设的重视程度也越来越高，市场前景广阔。随着我国对金融及信息化产业建设的进一步鼓励，市场新进入者将不断增加，行业市场竞争加剧，现有企业将面临技术挑战和人才流失的风险。未来，行业内领先企业为保持市场竞争优势地位，必须不断加强自身研发投入，保证技术的前沿性和创新性。

四、发行人产品销售和主要客户情况

（一）发行人主要产品的产销情况

1、发行人主营业务收入分类

发行人主营业务收入分类情况参见本节“一、发行人主营业务及主要产品和服务情况”之“（三）主营业务收入的主要构成”。

2、发行人主营业务收入按地区列示如下：

单位：万元

地区	2016 年度	2015 年度	2014 年度
华东地区	26,362.53	21,364.54	15,629.63
华北地区	18,537.65	13,986.99	8,624.80
华南地区	4,358.05	4,279.75	1,912.89

地区	2016 年度	2015 年度	2014 年度
华中地区	4,108.39	3,597.38	867.99
西北地区	1,543.68	2,133.31	1,216.48
西南地区	5,406.76	3,074.37	2,222.42
东北地区	3,529.09	1,694.18	1,607.89
港澳地区	1,619.53	666.45	358.42
海外地区	0	0	9.72
合计	65,465.69	50,796.95	32,450.24

3、发行人主营业务收入按客户类型分布情况：

客户类型	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
城市商业银行	26,340.74	40.24	21,521.56	42.37	11,888.27	36.64
股份制商业银行	14,111.48	21.56	11,688.62	23.01	6,800.64	20.96
农村商业银行	6,266.26	9.57	5,641.79	11.11	4,635.07	14.28
农村信用社	5,236.42	8.00	4,143.87	8.16	2,051.22	6.32
大型商业银行	2,397.01	3.66	1,242.47	2.45	720.04	2.22
邮政储蓄银行	1,294.79	1.98	1,008.90	1.99	1,204.49	3.71
合资及外资银行	1,235.56	1.89	1,162.42	2.29	1,231.16	3.79
政策性银行	954.75	1.46	364.88	0.72	339.91	1.05
民营银行	869.86	1.33	228.98	0.45	-	-
村镇银行	15.00	0.02	39.00	0.08	126.49	0.39
农村合作银行	-	-	4.72	0.01	493.08	1.52
非银行金融机构	2,992.47	4.57	1,828.42	3.60	1,293.96	3.99
非金融机构	3,751.34	5.73	1,921.32	3.78	1,665.91	5.13
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

(二) 发行人向前十名客户的销售情况

1、报告期内公司向前十名客户的销售情况如下：

(1) 2016 年度前十大客户情况

序号	客户名称	收入金额 (万元)	占收入比例 (%)	是否为新增 客户
----	------	--------------	--------------	-------------

1	上海浦东发展银行股份有限公司	4,117.22	6.29	否
2	上海银行股份有限公司	2,777.48	4.24	否
3	中国光大银行股份有限公司	2,758.08	4.21	否
4	江苏江南农村商业银行股份有限公司	1,965.17	3.00	否
5	浙江省农村信用社联合社	1,848.25	2.82	否
6	天津九盈科技发展有限公司	1,793.00	2.74	是
7	中国民生银行股份有限公司	1,765.03	2.70	否
8	中原银行股份有限公司	1,605.67	2.45	否
9	中国银行股份有限公司	1,518.19	2.32	否
10	徽商银行股份有限公司	1,452.48	2.22	否
合计		21,600.57	33.00	-

(2) 2015 年度前十大客户情况

序号	客户名称	收入金额 (万元)	占收入比 例 (%)	是否为新增 客户
1	上海浦东发展银行股份有限公司	3,265.78	6.43	否
2	中国光大银行股份有限公司	2,534.80	4.99	否
3	上海银行股份有限公司	2,355.26	4.64	否
4	江苏江南农村商业银行股份有限公司	1,535.13	3.02	否
5	渤海银行股份有限公司	1,382.28	2.72	否
6	华夏银行股份有限公司	1,212.44	2.39	否
7	中国民生银行股份有限公司	1,095.35	2.16	否
8	城市商业银行清算中心	1,076.26	2.12	否
9	中国邮政储蓄银行股份有限公司	1,008.90	1.99	否
10	晋商银行股份有限公司	983.85	1.94	否
合计		16,450.05	32.38	

(3) 2014 年度前十大客户情况

序号	客户名称	收入金额 (万元)	占收入比 例 (%)	是否为新 增客户
1	上海浦东发展银行股份有限公司	2,634.54	8.12	否
2	中国光大银行股份有限公司	2,302.00	7.09	否
3	上海银行股份有限公司	1,477.03	4.55	否
4	上海农村商业银行股份有限公司	1,346.02	4.15	否
5	江苏江南农村商业银行股份有限公司	1,301.29	4.01	否
6	天津银行股份有限公司	1,218.56	3.76	否
7	中国邮政储蓄银行股份有限公司	1,204.49	3.71	否
8	城市商业银行清算中心	1,055.16	3.25	否
9	江苏省农村信用社联合社	882.40	2.72	否
10	富邦华一银行有限公司	806.84	2.49	是
合计		14,228.33	43.58	

发行人对单个客户的销售金额均未超过当期销售总额的 50%；发行人董

事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东在上述客户中不存在占有权益的情况。

（三）报告期内新增客户的具体情况

报告期内发行人新增客户情况为：2016 年度新增客户 37 家，收入合计金额 6,508.42 万元，占当期营业收入比例 9.94%；2015 年新增客户 48 家，收入合计金额 5,948.08 万元，占当年营业收入比例 11.71%；2014 年新增客户 33 家，收入合计金额 2,422.54 万元，占当年营业收入比例 7.47%。

（四）主要产品或服务的产能和产量情况

公司主要从事银行 IT 解决方案的技术开发与技术服务，其业务能力主要取决于技术开发人员的数量和业务素质。报告期内，随着业务规模持续增长，公司不断增加引进专业人才，员工人数不断增加。

一方面，发行人进行技术开发后，可为不同客户提供二次定制开发、升级等；另一方面，发行人为客户提供后续技术维护及咨询等服务，可按照实施人员提供的工时数等多种方式签订服务合同。因此发行人产品和服务不存在传统意义上的“产能”、“产量”概念。

（五）主要产品或服务的销售价格总体变动情况

报告期内，发行人主要客户为银行等金融机构。发行人根据不同客户的个性化需求，提供定制化、差异化的技术开发及技术服务，不同客户之间的产品及服务销售价格有一定波动性，但可比性不大。

五、发行人原材料采购和主要供应商情况

（一）主要原材料及能源供应情况

公司所从事的银行软件技术开发及技术服务一般不需要进行大规模的物资采购，部分 IT 解决方案合同约定由公司代为客户采购的服务器、数据库、中间件、软件平台等产品，这些产品供应充足，市场竞争较为充分，采购价格波动不大。同时，公司项目采购金额较小，对公司成本影响较小。

公司生产或服务耗用的能源主要为办公用水、用电，均由市政供应，价格稳定，且消耗量较小，历年来占发行人成本和费用的比例较低，不会对发行人的经营业绩造成重大不利影响。

（二）公司采购金额的构成情况

公司对外采购主要包括硬件采购、软件采购及外包服务三类，其中，硬件采购主要为交换机、防火墙、服务器等，软件采购主要为供应商的软件成品，包括数据库、中间件、软件平台等产品，这两类物资采购主要为按照合同约定由公司代为客户采购，这些产品供应充足，市场竞争较为充分，采购价格波动不大；外包服务采购主要由于公司人员不足及项目周期原因，将部分非核心技术环节委托第三方实施，如页面设计服务、软件检测、网银系统安全评估等环节的服务，以及部分软件模块的开发，该类外包服务是发行人主营业务正常开展的组成部分，但该类服务采购均为非核心环节，对公司业务不构成重大影响。

报告期内公司采购金额及占比如下表所示：

单位：万元、%

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
硬件	84.75	11.60	85.50	9.20	0	0
软件	87.37	11.96	152.74	16.43	235.69	27.38
外包服务	558.68	76.45	691.29	74.37	625.02	72.62
合计	730.79	100.00	929.53	100.00	860.71	100.00

（三）发行人的前五大供应商

报告期内，发行人向前五名供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	采购内容	采购额（万元）	占比（%）
2016 年度	福州亿网通网络技术有限公司	短信通道服务	147.24	20.15
	上海海替数码科技有限公司*	技术维护	118.42	16.20
	上海君蓝信息科技有限公司*	移动互联网搜索引擎排名优化（SEO）服务	20.00	2.74
	小计	-	138.42	18.94
	中金金融认证中心有限公司	CFCA 预植前置软件系统及技术服务	67.60	9.25

	优创动力科技有限公司	中行澳门 RSA 应用系统维护服务	64.34	8.80
	昆明金盛达科技有限公司	企业机箱及存储设备	58.99	8.07
	小计	-	476.59	65.22
	当年采购总额	-	730.79	100.00
2015 年度	上海思安信息技术有限公司	关于票据、理财、个贷、二代支付等系统涉及网银改造项目软件开发服务及宣传推广	159.00	17.11
	上海海替数码科技有限公司	技术维护及宣传推广	156.45	16.83
	上海联安信息科技有限公司	网银改造及宣传推广	140.98	15.17
	上海智臻网络科技有限公司	智臻智能客服软件	85.00	9.14
	深圳华视电子读写设备有限公司	台式居民身份证阅读机具	66.50	7.15
	小计		607.93	65.40
	当年采购总额		929.53	100.00
2014 年度	上海智臻网络科技有限公司	智臻智能客户软件	128.00	14.87
	北京力尊信通科技有限公司	F5 设备	126.00	14.64
	上海思安信息技术有限公司	票据等系统设计网银改造项目软件开发服务及宣传推广	122.90	14.28
	上海海替数码科技有限公司	移动银行、网银改造等系统项目的软件开发服务及宣传推广	80.58	9.36
	苏州盛智博通信息科技有限公司	市民卡领域互联网金融项目开发及实施	79.50	9.24
	小计		536.98	62.39
	当年采购总额		860.71	100.00

*上海海替数码科技有限公司与上海君蓝信息科技有限公司股东均为朱东、何秀琴，何秀琴同时担任两家公司法定代表人及执行董事，系同一实际控制人控制企业。

报告期内，公司对单个客户的采购金额均未超过当期采购总额的 50%；报告期内，公司对前五大供应商的采购金额占当期采购总金额均超过 50%，主要由于公司从事银行软件技术开发及技术服务，物资采购需求很小，总采购金额较低，供应商较少等多方面因素所导致。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东均未持有上述供应商的股权。

(四) 报告期内新增供应商情况

发行人报告期内主要业务成本为人工成本，对外采购金额较少，主要采购内容包括项目实施过程中的硬件、软件等物资，以及外包服务。

其中，硬件采购主要为交换机、防火墙、服务器等，软件采购主要为供应商的软件成品，包括数据库、中间件、软件平台等产品，这两类物资采购主要为按照合同约定由公司代为客户采购。外包服务包括页面设计、软件检测、系统安全评估等技术服务环节，以及部分软件模块的开发等。

公司采购的软、硬件项目物资一般根据客户指定的品牌、根据客户项目技术要求进行，且由于公司客户遍布全国各地，项目物资种类较多，导致报告期内供应商出现一定变动，新增供应商较多。报告期内公司前十大供应商中新增供应商数量及金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
新增供应商数量	5	6	4
新增供应商采购金额	161.41	399.08	322.40
前十大供应商采购总金额	611.30	800.00	783.13
占比 (%)	26.40	49.89	41.17

六、发行人的主要固定资产和无形资产

(一) 发行人的主要固定资产

发行人所处行业具有“轻资产”特征，其固定资产主要为电子设备、运输工具等。截至 2016 年 12 月 31 日，发行人固定资产情况如下表：

类别	原值 (万元)	累计折旧 (万元)	账面价值 (万元)	成新率 (%)
电子设备及其他	488.47	285.54	202.94	41.55
运输工具	60.57	49.11	11.46	18.92
合计	549.04	334.65	214.39	39.05

公司所属行业为软件和信息技术服务业，一般不需要大规模的土地、厂房、办公用房、机器设备等投入，故公司固定资产较少，金额较低。

公司研发、办公用房均采用租赁使用方式，且随着研发团队或项目开展的需要，公司亦会就近租赁物业满足需求。截至本招股意向书签署日，公司未拥有自有产权的房屋及建筑物，已租赁的用于日常办公经营的主要房屋建筑物情

况如下：

序号	承租方	出租方	房屋坐落位置	租赁面积	房屋产权证号	租赁期
1	科蓝软件	国寿不动产投资管理有限公司	北京市朝阳区朝外大街16号中国人寿大厦办公楼第4层401-403单元(含库房)	1,540.53平方米	京房权证市朝港澳台字第10206号	2015/8/1至2018/7/31
2	科蓝软件	张忆菊	北京市朝阳区朝阳门朝外大街18号丰联广场A座16层1601-03/1612单元	728.52平方米	房权证朝字第723348号	2016/2/1至2018/1/31
3	科蓝软件	王应芬、张芹文	成都市武侯区领事馆路7号1栋2单元5层507号	329.56平方米	成房权证监证字第3594591号	2016/3/11至2019/3/10
4	科蓝软件	赵文凯	北京市朝阳区朝阳门朝外大街22号泛利大厦16层1611	295.43平方米	京房权证朝字第1206898号	2017/4/10至2018/4/9
5	科蓝软件	林国光	上海市浦东新区浦东南路256号1802室	269.84平方米	沪房地浦字(2005)第(116277)号	2017/1/1至2018/12/31
6	科蓝软件	北京丰联广场大厦有限公司	北京市朝阳区朝外大街18号丰联广场大厦9层914单元	232平方米	京房权证市朝港澳台字第0210024号	2015/6/1至2017/5/31
7	科蓝软件	明基电通有限公司	上海市淞虹路207号明基商务广场C栋4楼A单元	546.05平方米	沪房地长字(2016)第015600号	2016/10/1至2019/9/30
8	科蓝软件	北京经开投资开发股份有限公司	北京经济技术开发区永昌北路3号7号楼D06室	15平方米	京房权证开股字第00008号	2016/6/25至2018/6/24
9	科蓝软件	宋强	杭州市上城区郡亭公寓3幢208室	70.29平方米	杭房权证上移字第15141503号	2016/5/1至2017/5/1
10	深圳科蓝	康佳集团股份有限公司	深圳市南山区科技园南十二道28号康佳大厦7层	486平方米	粤(2015)深圳市不动产权第0009314号	2016/4/5至2019/4/4
11	科蓝软件	南京森嘉宝生物技术有限公司	南京市建邺区富春江东街69号方中大厦8楼南	456平方米	宁房权证建初字第484321号	2015/3/10至2019/3/9

(二) 发行人的主要无形资产

截至 2016 年 12 月 31 日，发行人无形资产情况如下表：

类别	原值(万元)	累计摊销(万元)	账面价值(万元)	成新率(%)
特许权	382.31	242.13	140.18	36.67
软件	33.08	18.76	14.31	43.26
合计	415.39	260.89	154.49	37.19

1、软件著作权

截至本招股意向书签署日，发行人及其子公司拥有的计算机软件著作权登记证书如下：

序号	软件名称	登记号	取得方式	权利范围	发证日期
1	NetBank2000 软件包 V2.0	2001SR6558	-	-	2001/12/31
2	科蓝 PE 开发平台软件 V5.0	2006SR16820	原始取得	全部权利	2006/12/6
3	科蓝外汇买卖交易系统 V1.0	2009SR09736	原始取得	全部权利	2009/3/10
4	科蓝支付平台系统 V1.0	2009SR09737	原始取得	全部权利	2009/3/10
5	科蓝网上银行系统 V3.0	2009SR09943	原始取得	全部权利	2009/3/12
6	科蓝手机银行系统 V2.0	2009SR09944	原始取得	全部权利	2009/3/12
7	科蓝外汇保证金交易平台 V1.0	2009SR09941	原始取得	全部权利	2009/3/12
8	科蓝支付清算系统 V1.0	2009SR09940	原始取得	全部权利	2009/3/12
9	科蓝 ECIF 系统 V1.0	2009SR09939	原始取得	全部权利	2009/3/12
10	科蓝多渠道信息发送系统 V1.0	2009SR09942	原始取得	全部权利	2009/3/12
11	科蓝 PowerEnter 安全输入控件软件 V1.0	2009SR026881	原始取得	全部权利	2009/7/7
12	银企通安全代理软件 V2.0	2010SR073077	原始取得	全部权利	2010/12/27
13	科蓝现金管理系统 V1.0	2011SR014831	原始取得	全部权利	2011/3/24
14	科蓝金融门户内容管理系统 V1.3	2011SR015344	原始取得	全部权利	2011/3/28
15	科蓝银企通系统 V1.10	2011SR015394	原始取得	全部权利	2011/3/28
16	科蓝智能监控系统 V1.0	2011SR042724	原始取得	全部权利	2011/7/2
17	科蓝网上商城系统 V1.0	2011SR082153	原始取得	全部权利	2011/11/14
18	科蓝 iOCC 在线客服系统 V1.0	2011SR082149	原始取得	全部权利	2011/11/14
19	科蓝应用基础平台软件 V7.0	2012SR036094	原始取得	全部权利	2012/5/7

序号	软件名称	登记号	取得方式	权利范围	发证日期
20	科蓝卡综合业务系统软件 V4.0	2013SR120851	原始取得	全部权利	2013/11/7
21	科蓝电子银行多渠道应用整合平台 V6.1	2013SR123036	原始取得	全部权利	2013/11/11
22	科蓝智能监控系统 V3.0	2013SR126374	原始取得	全部权利	2013/11/15
23	科蓝网上商城系统 V3.0	2013SR126378	原始取得	全部权利	2013/11/15
24	科蓝 Venus eXtras 前端整合框架平台 V1.1.5	2013SR132605	原始取得	全部权利	2013/11/26
25	科蓝移动银行系统 V4.0	2014SR013283	原始取得	全部权利	2014/1/29
26	科蓝 PowerEngine 电子银行系统 V6.1	2014SR017881	原始取得	全部权利	2014/2/17
27	科蓝多渠道风险监控系 统 V2.0	2014SR024407	原始取得	全部权利	2014/2/28
28	科蓝金融理财平台软件 V1.0	2014SR024334	原始取得	全部权利	2014/2/28
29	科蓝微信银行系统 V1.0	2014SR034148	原始取得	全部权利	2014/3/26
30	科蓝互联网金融之如意 宝产品系统 V1.2	2014SR069549	原始取得	全部权利	2014/5/30
31	科蓝电子银行金融开放 平台软件 V6.1	2014SR069965	原始取得	全部权利	2014/5/30
32	科蓝 PAD 营销移动开户 系统 V1.0	2014SR085921	原始取得	全部权利	2014/6/26
33	科蓝 PowerSign 数字签名 系统软件 V1.0	2014SR085788	原始取得	全部权利	2014/6/26
34	科蓝直销银行系统 V1.0	2014SR086483	原始取得	全部权利	2014/6/26
35	科蓝互联网账户/账务系 统 V1.0	2015SR115798	原始取得	全部权利	2015/6/25
36	科蓝新一代银行核心业 务系统 V1.0	2015SR115799	原始取得	全部权利	2015/6/25
37	科蓝·银行核心业务平台 系统 V2.0	2015SR133237	原始取得	全部权利	2015/7/15
38	科蓝 Java 开发助手软件 V1.0	2015SR134365	原始取得	全部权利	2015/7/15
39	科蓝多商户 P2P 平台系 统 V1.0	2015SR134209	原始取得	全部权利	2015/7/15
40	科蓝基金代销系统 V1.0	2015SR133228	原始取得	全部权利	2015/7/15
41	科蓝网上营业厅系统 V1.0	2015SR133909	原始取得	全部权利	2015/7/15
42	科蓝消费信贷系统 V1.0	2015SR134307	原始取得	全部权利	2015/7/15
43	科蓝移动金融平台系统 V1.0	2015SR133234	原始取得	全部权利	2015/7/15
44	科蓝移动支付系统 V2.0	2015SR133733	原始取得	全部权利	2015/7/15
45	科蓝金融公社系统 V1.0	2015SR133906	原始取得	全部权利	2015/7/15

序号	软件名称	登记号	取得方式	权利范围	发证日期
46	科蓝·法院网络查控接口系统 V1.0	2015SR152872	原始取得	全部权利	2015/8/7
47	科蓝 PowerEngine 平台工具系统 V1.0	2015SR153162	原始取得	全部权利	2015/8/7
48	科蓝金融产品工厂平台 V1.0	2015SR152874	原始取得	全部权利	2015/8/7
49	科蓝金融开发平台 V1.0	2015SR152618	原始取得	全部权利	2015/8/7
50	科蓝营销支持系统 V1.0	2015SR153163	原始取得	全部权利	2015/8/7
51	科蓝运维监控管理平台 V3.0	2015SR152623	原始取得	全部权利	2015/8/7
52	科蓝智能柜面系统 V1.0.0.0	2015SR152636	原始取得	全部权利	2015/8/7
53	科蓝综合前置系统 V2.0	2015SR153820	原始取得	全部权利	2015/8/10
54	移动门户系统 V1.0	2015SR153682	原始取得	全部权利	2015/8/10
55	科蓝数据综合集成应用平台 V1.0	2015SR193177	原始取得	全部权利	2015/10/9
56	科蓝企业服务总线系统 V2.0	2015SR193181	原始取得	全部权利	2015/10/9
57	科蓝 O2O 系统 V1.1	2016SR069407	原始取得	全部权利	2016/4/6
58	科蓝综合化有权机关网络执行查控系统 V1.0	2016SR149952	原始取得	全部权利	2016/6/21
59	科蓝-PowerAssit 网银助手软件 V1.0	2016SR197980	原始取得	全部权利	2016/7/29
60	科蓝基础平台 V2.0	2016SR200222	原始取得	全部权利	2016/8/1
61	科蓝中间业务平台系统 V2.0	2016SR200202	原始取得	全部权利	2016/8/1
62	科蓝供应链金融管理平台系统 V1.0	2016SR281654	原始取得	全部权利	2016/9/30
63	科蓝汽车金融管理系统 V1.0	2016SR282088	原始取得	全部权利	2016/9/30
64	科蓝投融资平台系统 V1.0	2016SR282092	原始取得	全部权利	2016/9/30
65	科蓝云闪付平台系统 V1.0	2016SR282447	原始取得	全部权利	2016/9/30
66	科蓝支付资金通道系统 V1.0	2016SR282586	原始取得	全部权利	2016/9/30
67	电子银行平台软件 V2.0	2016SR015620	原始取得	全部权利	2016/1/21
68	金融 O2O 平台系统 V1.0	2016SR015005	原始取得	全部权利	2016/1/21
69	银银平台接入电子银行渠道改造系统 V1.0	2017SR012496	原始取得	全部权利	2017/1/13

2、软件产品登记证书

截至本招股意向书签署日，公司拥有的计算机软件产品登记证书如下：


序号	软件产品名称	颁发部门	证书编号	发证日期
1	CSII 网络银行 2000 软件 V2.0	北京市经济和信息化委员会	京 DGY-2013-2234	2013/6/5
2	科蓝应用基础平台软件 V7.0	北京市经济和信息化委员会	京 DGY-2014-1127	2014/4/1
3	科蓝支付平台系统软件 V1.0	北京市经济和信息化委员会	京 DGY-2014-1455	2014/4/21
4	科蓝 PowerEngine 电子银行系统软件 V6.1	北京市经济和信息化委员会	京 DGY-2014-1456	2014/4/21
5	科蓝智能监控系统软件 V1.0	北京市经济和信息化委员会	京 DGY-2014-4459	2014/9/23

3、特许权

2011年6月30日，发行人与 Open Solutions 公司（已于2013年被 Fiserv 收购）签订非排他性主软件分销协议。2013年11月19日，双方签订了上述协议的修正协议，发行人向 Open Solutions 公司支付了相应费用，并拥有协议项下 Open Solutions 公司相应产品的分销权。根据协议约定，合约期为5年，相关特许权的期限自2013年11月19日至2018年11月18日，协议到期后，将自动延长一年，除非其中一方在“合同期限”或“延长期”结束前至少九十个日历日内书面通知另一方终止协议，或根据协议其他条款终止本协议。截至2016年12月31日，公司特许权账面价值为140.18万元。

4、商标

截至本招股意向书签署日，公司拥有的商标如下：

商标	商品/服务项目	注册号	权利期限	申请人
	计算机编程；计算机系统分析；计算机系统设计；计算机程序复制；计算机软件的安装；替他人创建和维护网站；计算机程序和数据的数据转换（非有形转换）；计算机软件咨询；计算机系统远程监控；网站设计咨询；软件运营服务[SaaS]；信息技术咨询服务；远程数据备份；电子数据存储；通过网站提供计算机技术和编程信息；计算机软件设计；计算机软件更新；计算机软件出租；计算机软件维护；云计算；外包商提供的信息技术服务；计算机技术咨询	1644 1168	2016 年10 月21 日 -2026 年10 月20 日	科蓝 软件

七、发行人的特许经营权

截至本招股意向书签署日，发行人未拥有特许经营权。

八、发行人主要技术情况

(一) 核心技术

公司目前拥有的主要核心技术如下：

技术名称	技术内容	对应软件著作权	软件产品登记证书
PowerEngine 平台	发行人研发的企业级应用开发框架,凝聚了系统开发的最佳实践和成熟的先进技术,可大幅降低 Java 应用开发的成本,保持最终产品的高质量、易于维护。通过该平台已成功实施了众多银行业务产品。	科蓝 PowerEngine 电子银行系统 V6.1、科蓝电子银行多渠道应用整合平台 V6.1、科蓝微信银行系统 V1.0 等	科蓝 PowerEngine 电子银行系统软件 V6.1、CSII 网络银行 2000 软件 V2.0 等
金融开放平台	利用社交网络等技术,银行与其他金融机构协作建成的信息、客户共享平台;为最终用户(商户与个人)提供一站式的增值服务;给金融机构带来新的赢利模式(例如针对性交叉营销)、降低获客成本。	科蓝电子银行金融开放平台软件 V6.1、科蓝金融开发平台 V1.0	
企业级客户信息平台	整合、清理企业各系统分散的客户信息,使之集中在单个数据库里,便于分析、并为原各系统提供准确、及时的客户统一视图,从而减少信息冗余、信息孤岛、信息不一致等弊病,降低信息维护成本。	科蓝 ECIF 系统 V1.0	
全渠道业务处理平台	使银行客户可同时或交错通过各种终端(电脑、移动设备、短信、ATM 等)获得银行服务、完成金融交易,从而增强银行与客户的沟通,为改进服务和客户关系、进一步的大数据分析提供基础数据。	科蓝电子银行多渠道应用整合平台 V6.1	
企业通讯平台	实现企业内部各系统间的通讯(包括讯息的解析、转换、转发),支持多种讯息格式和协议,运行高效、可靠,是企业应用整合的基本组件。	科蓝 PowerEngine 电子银行系统 V6.1	科蓝应用基础平台软件 V7.0、科蓝 PowerEngine 电子银行系统软件 V6.1

技术名称	技术内容	对应软件著作权	软件产品登记证书
应用监控平台	灵活监控银行的各类网上交易服务,可定制,及时报警;事件驱动,不影响被监控系统的性能;有助于改进银行交易系统的安全性、可靠性、可获性。	科蓝智能监控系统 V1.0、科蓝智能监控系统 V3.0	科蓝智能监控系统软件 V1.0
行为分析平台	记录用户与企业系统的整个交互过程并存档,通过分析发现交互过程中的潜在问题,以期改进用户体验,提高安全性,并为大数据分析建立基础。		
客户端编程框架	用于实现新一代的网页应用(包括单页面模式,可减少页面跳转、提高响应速度)从而改善交易系统的用户体验,提高性能,降低开发成本。	科蓝 Venus eXtras 前端整合框架平台 V1.1.5	
核心业务自动化开发	平台提供成套的数据模型、图形化视图,自动生成代码,集成了代码开发、功能调试、应用发布、页面预览等功能,大大简化了核心系统业务的实现过程。	科蓝直销银行系统 V1.0、科蓝新一代银行核心业务系统 V1.0、科蓝·银行核心业务平台系统 V2.0	
插件深度开发技术	编程工具,旨在形成风格一致的开发工具套件,以增加开发平台的稳定性、易用性,支持业务流程可视化、配置操作图形界面化。		
移动应用开发平台	统一移动端开发技术标准,支持三大移动操作系统即 Android、iOS、Windows Phone,提供跨平台开发组件及配套的后台管理端系统,避免重复开发工作量;支持动态布局调整、业务功能发布等。		
BPF 平台	BPF 是部署和实现 SOA 的强大工具,支持智能消息代理,用于开发、再造、监控、管理和治理服务;它在企业基础架构中添加一个可扩展的动态路由和转换层,并负责管理服务的整个生命周期,支持集群部署。		

发行人凭借上述核心技术,在行业竞争中已占有领先地位,处于国内同行业公司前列。根据 IDC 统计的“中国银行业 IT 解决方案整体市场主要厂商收入和市场占有率”,科蓝软件在中国银行业 IT 解决方案行业总体排名第五位,在当前市场的竞争力及未来发展潜力两方面均高于行业平均水平。

（二）核心技术形成过程

公司自设立之初就确立以自主创新、持续研发作为公司发展经营的基础，借助强大的研发团队及人才优势，公司在银行 IT 系统的创新能力方面处于国内同行业公司前列，其核心技术均源自长期研发及业务经营形成的原始创新，技术水平处于行业领先地位。

（三）相关知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本招股意向书签署之日，发行人的相关知识产权不存在重大纠纷或潜在纠纷。

（四）核心技术收入情况

报告期内，公司核心技术产品形成的收入占公司营业收入的比例如下：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
核心技术产品收入（万元）	64,517.70	50,545.40	31,818.75
营业收入（万元）	65,465.69	50,796.95	32,450.24
占比	98.55%	99.50%	98.05%

（五）报告期内研发投入情况

报告期内，随着研发工作深入开展，公司研发投入逐年增加，具体情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
研发费用（万元）	8,510.54	5,859.43	2,991.92
营业收入（万元）	65,465.69	50,796.95	32,450.24
占比	13.00%	11.54%	9.22%

报告期内，公司研发费用投入项目的具体情况如下：

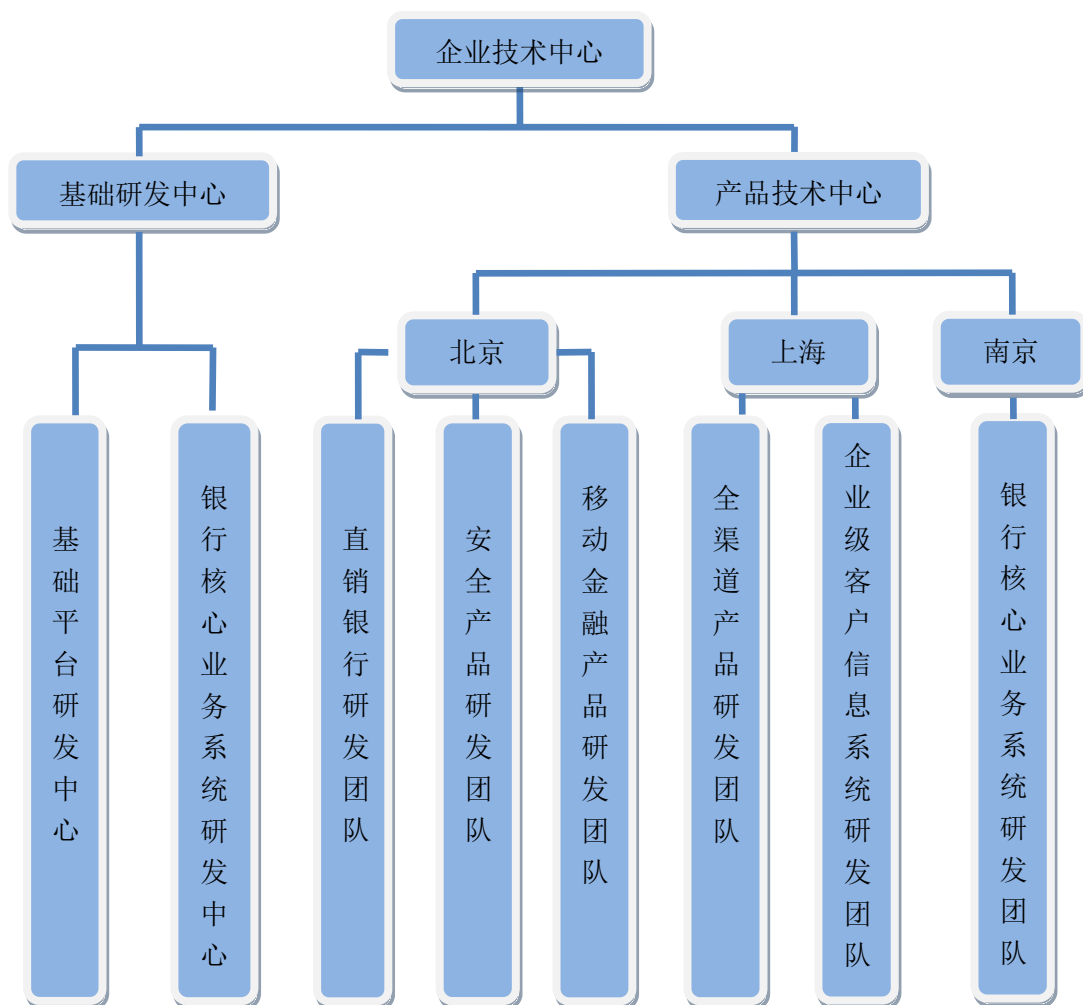
报告期	项目名称	具体内容	产品应用	金额（万元）
2016 年度	科蓝支付平台资金通道产品 V2.0	对支付平台资金通道产品 V1.0 进行产品种类升级，新增多家第三方支付机构相关产品，如银联全渠道产品、微信收单产品等，丰富自身产品支持的业务场景，提升产品市场竞争力，并对原平台系统性能进行优化。	电子支付平台	345.90

报告期	项目名称	具体内容	产品应用	金额 (万元)
	移动应用开发平台 V1.0	提供灵活可配置的移动端应用平台,为移动端闭环支付和移动营销提供运行平台。	移动银行系统	445.83
	科蓝新一代银行核心业务系统 V2.0	为商业银行提供线上线下一体化的银行综合业务系统。提供完整的产品包装体系,为商业银行未来业务的拓展提供支撑;整合商业银行 ECIF、ICIF 系统,建立完善的 UCIF 系统,建立统一的参数管理平台,以满足于商业银行业务高度的灵活性和拓展性。	银行核心系统	1,555.40
	互联网用户信息系统 V1.0	针对互联网系统用户信息分散的情况,开发一套全行互联网用户为中心,实现五个统一(统一注册、统一登录、统一管理、统一视图、统一认证);全方位为互联网用户服务。	互联网金融产品	868.82
	科蓝在线供应链金融平台 V1.0	通过互联网+供应链金融,实现在线供应链金融服务,将金融服务融汇贯通于企业“供-产-销”各个环节,为银行/金融机构全面助力中小企业发展和实体经济提供有效的整体解决方案,使多方获得收益,实现共赢。	在线供应链金融平台	2,687.97
	科蓝直销银行系统 V2.0	提供完善的账户管理、账户服务和账务处理,支持银行快速的互联网金融产品创新,满足客户投融资、理财、支付等业务需要,对银行的各种互联网业务平台提供统一的账户体系支持。并提供云计算、大数据、分布式等新技术的应用能力。	直销银行系统	2,606.62
	小计			8,510.54
2015年度	科蓝基于ESB的新一代综合大前置(含IDE) V1.0	基于 SOA 理念,面向服务架构,具有业务开发能力,能用于集成服务,管理服务交互,并在不同 IT 环境之间执行智能消息代理,同时具有完善的监控和服务治理能力的新一代综合前置系统。	银行综合大前置系统	1,428.13
	科蓝新一代银行核心业务系统	用于为银行提供一个能综合处理银行各项业务的应用系统,为商业银行流程银行提供有效技术和业务支撑及虚拟电子账户等多样化的互联网金融产品。	银行核心业务系统	572.41
	科蓝支付资金通道	通过提供统一的系统配置和组件管理,统一的组件生命周期管理和系统内部的事件处理,设立资金通道产品参数模型,接入合作第三方支付机构产品。	电子支付平台	464.34
	科蓝公司安全产品 V1.0	设计国产密码算法专用浏览器、支持国产密码算法的安全输入产品以及支持国产密码算法的数字签名产品。	网银安全类产品	196.16

报告 期	项目名称	具体内容	产品应用	金额 (万元)
	科蓝直销 银行系统 V1.0	借助现代数字通讯、互联网及移动通信技术,通过云计算、大数据等方式在线实现为客户提供存款、贷款、支付、结算等全方位的互联网金融服务模式。	直销银行系 统	1,374.58
	科蓝基础 平台 V5.0	为网上银行、呼叫中心及全渠道整合平台等关键应用系统的快速开发及简便维护等提供坚实的技术基础。	电子银行系 列产品	736.22
	科蓝移动 金融	为手机银行等应用系统的快速开发及简便维护等提供坚实的技术基础。	移动银行系 统	836.75
	科蓝全渠 道整合平 台 V2.0	有效的帮助银行将其所有的渠道作为一个统一应用,使所有渠道之间实现互联互通、信息共享及交叉服务,提高商业银行核心能力和竞争优势。	全渠道整合 平台	250.85
	小计			5,859.43
2014 年度	科蓝直销 银行系统 V1.0	借助现代数字通讯、互联网及移动通信技术,通过云计算、大数据等方式在线实现为客户提供存款、贷款、支付、结算等全方位的互联网金融服务模式。	直销银行系 统	1,369.28
	科蓝移动 金融 V1.0	为手机银行等应用系统的快速开发及简便维护等提供坚实的技术基础。	移动银行系 统	655.92
	科蓝基础 平台 V5.0	为网上银行、呼叫中心及全渠道整合平台等关键应用系统的快速开发及简便维护等提供坚实的技术基础。	电子银行系 列产品	600.62
	科蓝全渠 道整合平 台 V2.0	有效的帮助银行将其所有的渠道作为一个统一应用,使所有渠道之间实现互联互通、信息共享及交叉服务,提高商业银行核心能力和竞争优势。	全渠道整合 平台	366.10
	小计			2,991.92

(六) 发行人技术创新体系

自创立以来,发行人非常重视技术创新机制建设,始终走在行业研发创新的前沿,设立了以企业技术中心为核心,包含基础研发中心及产品技术中心的研发体系,并于2013年11月经北京市经信委认定为北京市企业技术中心(京经信委发[2012]135号)。



(1) 基础研发中心：负责基础开发平台研发、银行核心业务系统、安全技术及海外先进技术等研究开发，不断升级改造公司基础技术平台，为软件产品开发提供基本的技术支持；为公司新的业务方向和产品进行前瞻性理论研究和实验性开发；制定业务研发规范，推行并优化研发体系，规划组织现有产品的改进；负责收集、整理国内外同类产品的开发技术信息并应用于实践工作。

(2) 产品技术中心：公司分别于北京、上海、南京设立产品技术中心，并下设多个产品研发团队，不同的产品研发团队分别根据公司产品路线的战略规划及市场调研的结果，负责新产品的研发与设计；软件产品开发以研发中心研究的基础技术平台和新业务预研的成果为基础完成应用软件产品开发，配合项目中心进行新产品实施，确保提供所需的技术资料、质量标准信息、跟踪进度，解决过程中产生的技术疑问，并负责在试运行通过后，更新技术资料，并分发至各相关部门。目前，公司产品技术中心主要下设直销银行研发团队、移

动金融产品研发团队、安全产品研发团队、全渠道产品研发团队、企业级客户信息系统研发团队、银行核心业务系统研发团队。未来，公司将紧密结合金融 IT 行业发展趋势及自身发展战略，陆续成立其它产品开发团队。

（七）核心技术人员情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司共有 2,888 名员工，其中研发、技术人员共有 2,677 名，占全部员工人数的 92.69%，其中核心技术人员 4 名。最近两年内公司核心技术人员和核心团队稳定，未发生重大不利变动。

公司核心技术研发人员分别为李国庆、盛德慰、宋颀、魏祥，其简历详见本招股意向书第八节之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简要情况”之“（四）其他核心人员”。

九、发行人境外进行生产经营情况

截至本招股意向书签署日，发行人拥有一家境外子公司，即香港科蓝，其成立目的主要为承接香港、澳门等地的境外业务。香港科蓝具体情况参见“第五节发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司及参股公司情况”。

十、发行人未来三年的发展规划及发展目标

（一）整体发展战略

公司未来的整体发展战略为：以银行 IT 解决方案服务业为基础，不断拓宽产品及服务范围，实现软件产品标准化、成熟化，依靠科技进步和不断创新提升技术开发及技术服务水准，壮大企业规模，不断加强企业技术优势、人才优势和品牌优势，成为专业化、科技化、规范化的国内一流金融行业整体解决方案供应商。

（二）公司未来三年的发展目标

公司计划在未来三年内稳步发展，依靠自身技术积累，通过引入资本、技术和人才等手段扩大公司业务规模，完善研发体系，扩大利润来源，提高公司获利能力，持续加强新技术的研发力度，进一步夯实公司技术实力。

公司将抓住国内互联网金融快速发展的机遇，在提升技术开发与技术服务水平的基础上，争取与国内大部分银行机构建立深入的合作关系，尤其在互联网银行系统建设方面加大研发创新及市场开拓力度，巩固和提升公司在行业中的领先地位，提高公司的竞争优势。

（三）实现上述发展目标拟采取的措施

1、提高公司核心竞争力

公司将加强软件研发力度，提升技术服务水平，坚持技术创新，提升公司的核心竞争力。

（1）加强技术开发、提升技术服务

公司根据市场需求和金融 IT 行业发展趋势，在丰富、完善现有主要软件系统开发的基础上，继续大力发展高技术含量的产品，如互联网银行系统、银行核心业务系统、全渠道电子银行系统、移动支付系统等，为银行等金融机构提供个性化技术服务及整体 IT 解决方案。通过不断提高软件系统开发能力，加快新产品开发，以更好的满足下游行业日益发展的服务需求。

（2）技术创新

公司将始终贯彻科技先导的发展战略，紧密跟踪国内国外金融 IT 服务业领先技术的发展趋势，加大研发投入，建立健全企业技术中心，创造优良的技术及开发环境，使公司在市场竞争中具备技术储备优势，进一步缩短技术开发周期，提供整体解决方案，使公司能凭借技术优势迅速加入国内外一流金融 IT 服务供应商行列。

2、加强人员储备

公司将遵循“以人为本”的原则，把提高员工素质和引进适合企业发展需要的各类人才作为公司发展的重要战略任务。

一方面，公司将完善现有的人才激励和约束机制，加强人力资源管理，聘请行业专家对公司技术人员、业务人员进行定期授课培训，提高其专业能力，提高员工素质，增强一线员工的技术开发及技术服务水平，同时亦对中层管理

人员进行经常性管理培训，提升管理人员的自身素质，提高公司整体管理水平；另一方面，公司将通过直接及间接的融资方式加强公司资金实力，改革薪酬制度，不断吸收 IT 行业及金融行业的复合型人才，吸收高水平的国内外行业专家，加大对高级管理、专业技术人才的引进力度，进一步完善人才结构，不断提升公司的管理能力和技术创新能力。

通过增强公司资金实力，完善激励机制，优化人力资源配置，逐步形成一个吸引人才、凝聚人才、激励人才、强化人才、留住人才的机制和环境。

3、提升管理能力、完善组织结构

公司将继续推进制度建设，实施管理提升工程。以岗位规范化和业务流程标准化为重点，形成规范化、标准化管理体系；根据企业发展需要，完善组织机构设置，强化人力资源管理、投资管理、营销管理、企业文化建设等方面的组织功能。

在公司治理结构上，按照现代企业制度要求，着力构建规范高效的公司治理模式。

(1) 发挥董事会决策中心作用。公司的重大经营决策、投资决策由董事会提出或决定并监督实施；董事会按照《公司章程》、《董事会议事规则》的规定进行运作，充分发挥独立董事的作用；充分发挥战略、审计、提名、薪酬与考核等专业委员会的作用，加强对公司各项重大事项的决策和监督，确保公司的经营战略目标的实现。

(2) 发挥经营层的管理指挥中心作用。公司经营层根据董事会授权实施公司的经营管理计划和投资方案，按照职能清晰、信息畅通、机制灵活、运作高效的要求，提高经营管理效率，提升总经理工作班子的整体运作水平。

4、开拓市场与开发客户

公司将在维护和深化现有客户战略合作关系的基础上，继续加强新客户的开发。随着近几年互联网金融的高速发展，公司将积极加大市场开拓力度，灵活运用营销方式，实施有效的销售激励机制，充分利用公司现有的技术基础和优势，通过提供高性价比的产品开发及服务提高客户忠诚度，巩固并迅速扩大

公司市场份额。

（四）拟定计划所依据的假设条件

- 1、国家对软件行业、金融行业的产业政策导向在未来三年内不发生重大不利变化；
- 2、国内外经济环境无不可预见的重大变化，金融业的经营环境不发生重大变化；
- 3、公司管理层与核心技术人员保持稳定，主营业务保持稳定发展；
- 4、本次募集资金顺利到位，投资项目建设计划能如期进行；
- 5、未来三年内不发生其他不可抗力造成的重大变化。

（五）实施上述规划面临的主要困难

1、资金瓶颈

根据市场变化和公司发展规划，未来年度，公司将需要大规模的资金投入。目前，公司单纯依靠自有积累已无法满足战略发展的需要，如此次不能按计划实现股份公开发行，则造成的资金短缺将导致公司上述计划难以实施。

2、人才瓶颈

随着公司业务的持续发展和规模不断扩大，对于各种优秀人才的需求将日趋强烈，考虑到目前金融及 IT 市场高端人力资源严重短缺的局面，如何吸引、培养、留住人才，将成为发展面临的主要问题。同时，在公司快速扩张的背景下，公司在战略规划、机制建立、资源配置、内控制度等方面均面临着严峻的挑战。

（六）公司关于未来发展规划的声明

本次成功发行并上市后，公司将根据法律、法规及中国证监会相关规范性文件的要求，通过定期报告公告上述发展规划的实施情况。

第七节 同业竞争与关联交易

一、独立运行情况

发行人自设立以来，严格按照《公司法》和《公司章程》等法律法规及规章制度规范运行，建立健全了公司的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面均独立运行，具有完整的业务体系及独立经营能力。

（一）资产完整

公司由科蓝有限整体变更设立，具备与经营有关的业务体系及主要相关资产，具有与生产经营有关的品牌、商标、软件著作权及技术服务系统和市场销售系统。公司目前不存在被控股股东、实际控制人及其关联方占用资金、其他资产及资源的情况，也不存在为股东、实际控制人提供担保的情况。

（二）人员独立

发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员不在控股股东、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，不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（三）财务独立

发行人已建立独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

（四）机构独立

发行人已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（五）业务独立

发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、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。

二、同业竞争

（一）公司控股股东、实际控制人控制的其他企业情况

王安京直接持有公司 40.97% 的股份，同时持有科蓝盛合 98.81% 出资份额，科蓝盛合持有公司 8.88% 的股份，王安京直接及间接持有公司表决权数量的比例为 49.85%，为公司的控股股东、实际控制人。

截至本招股意向书签署日，除发行人及科蓝盛合外，王安京目前未控制其他企业。王安京控制的科蓝盛合为投资持股平台，仅限于投资科蓝软件，与发行人之间不存在同业竞争。

王安京曾经控制的其他企业包括美国科蓝、上海科银、香港科蓝软体及深圳科银，报告期内，美国科蓝、上海科银未实际从事业务经营；香港科蓝软体仅从事少量 IT 硬件产品销售，与公司之间不构成同业竞争，深圳科银主要从事电脑软硬件及网络产品技术开发，与公司存在一定同业竞争情况，报告期内，深圳科银所承接的银行 IT 解决方案业务通过向发行人采购来开展，2014 年开始，深圳科银已不再从事业务经营活动。为杜绝同业竞争，上海科银、美国科蓝、香港科蓝软体及深圳科银已先后办理完毕注销程序。

王安京控制的其他企业的具体情况详见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“六、（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业情况”的相关内容。

（二）其他同业竞争情况

公司实际控制人王安京侄子王鹏曾先后投资设立深圳银景、深圳云桥，具体情况如下：

1、深圳银景

2011 年 8 月，王鹏投资设立深圳银景，该公司基本情况如下：

公司名称	深圳市银景科技有限公司
注册资本	1,000 万元
成立日期	2011 年 8 月 2 日
法定代表人	王鹏
住所	深圳市罗湖区嘉宾路 20 号爵士大厦 12B13、12B15
经营范围	计算机软硬件与网络产品的技术开发、销售；计算机外围设备、电子产品、自助设备及配件、金融机具设备、通讯设备、金融支付终端设备的技术开发、销售；信息咨询（不含证券咨询、人才中介服务和其它限制项目）；经营电子商务（涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营）；国内贸易。（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）^计算机外围设备、电子产品、自助设备及配件、金融机具设备、通讯设备、金融支付终端设备的生产。
股东构成	王鹏出资 900 万元，出资占比 90%，张建秀出资 100 万元，出资占比 10%

深圳银景主要从事银行移动信息化终端及应用软件研发与销售，其业务范围与发行人存在一定重合，为避免同业竞争，深圳银景股东决定予以注销。2016 年 1 月 7 日，深圳银景注销完毕。

2、深圳云桥

2015 年 2 月，为开展云服务互联互通平台业务，王鹏投资设立深圳云桥，该公司基本情况如下：

公司名称	深圳市科蓝云桥科技有限公司
注册资本	3,000 万元
成立日期	2015 年 2 月 10 日
法定代表人	王鹏
住所	深圳市罗湖区南湖街道建设路 2018 号南方证券大厦 AB 栋 20B4、B5 单元
经营范围	计算机软硬件的技术开发、销售；经营电子商务；信息咨询、企业管理咨询；国内贸易，从事货物及技术的进出口业务。
股东构成	王鹏出资 2,400 万元，出资占比 80%，于澄出资 600 万元，出资占比 20%

深圳云桥经营范围与发行人存在一定重合，为避免同业竞争，深圳云桥股东决定予以注销。2015 年 9 月 24 日，深圳云桥注销完毕。

综上所述，截至本招股意向书签署日，公司实际控制人王安京及其近亲属控制的其他企业与发行人之间不存在同业竞争。

（三）控股股东、实际控制人避免同业竞争的承诺

发行人控股股东、实际控制人王安京就避免与发行人及其控制的企业之间产生同业竞争及利益冲突，作出如下不可撤销的承诺：

“1、自承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不开发、生产、销售任何与科蓝软件生产的产品构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与科蓝软件经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与科蓝软件生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业，并保证本人及与本人关系密切的家庭成员不直接或间接从事、参与或进行与科蓝软件的生产、经营相竞争的任何经营活动；

2、自承诺函签署之日起，如科蓝软件进一步拓展产品和业务范围，本人及本人控制的公司将不与科蓝软件拓展后的产品或业务相竞争；若与科蓝软件拓展后的产品或业务产生竞争，则本人及本人控制的公司将以停止生产或经营相竞争的业务或产品的方式，或者将相竞争的业务纳入到科蓝软件经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争；

3、本人愿意承担由于违反上述承诺给科蓝软件造成的直接、间接的经济损失、索赔责任及额外的费用支出；

4、在本人及本人控制的公司与科蓝软件存在关联关系期间，本承诺函有效。”

三、关联方及关联交易

（一）关联方和关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则》等法律法规的有关规定，报告期内公司的关联方和关联关系如下：

1、本公司控股股东、实际控制人

序号	关联方名称	关联关系
1	王安京	控股股东、实际控制人

2、本公司控股子公司

序号	关联方名称	关联关系
1	深圳科蓝	全资子公司
2	香港科蓝	全资子公司

3、其他直接或间接持有发行人5%以上股份的股东

序号	关联方名称	关联关系
1	科蓝盛合	公司股东，持有8.88%的股权
2	杭州兆富	公司股东，持有8.22%的股权
3	杭州太一	公司股东，持有6.93%的股权
4	上海文化基金	公司股东，持有6.60%的股权
5	广州司浦林	公司股东，持有6.05%的股权
6	杭州先锋、济宁先锋	公司股东，合计持有5.95%的股权

4、其他存在关联关系的企业

序号	关联方名称	关联关系
1	巴云科技	公司持股45%的联营企业
2	广州市民卡	公司认缴出资10%的联营企业
3	鑫合易家	公司认缴出资15%的联营企业
4	科蓝盈众	公司股东；实际控制人近亲属、董事王方圆担任普通合伙人之合伙企业
5	科蓝银科	公司股东；实际控制人近亲属王鹏担任普通合伙人之合伙企业
6	太空行教育	实际控制人近亲属、董事王方圆与其母亲共同投资的企业
7	咸阳科塬林果业有限公司	实际控制人近亲属王鹏控制的企业
8	福建龙祥旅游综合开发有限公司	实际控制人近亲属王鹏持股10%并担任董事的企业

5、其他存在关联关系的自然人

序号	关联方名称	关联关系
1	李玫	与王安京为夫妻关系
2	王方圆	与王安京为舅甥关系，现担任公司董事
3	王鹏	与王安京为叔侄关系，系公司销售部员工
4	王安南	与王安京为姐弟关系

6、报告期内曾存在的关联企业

序号	关联方名称	关联关系
1	上海科银	与公司受同一实际控制人控制的企业，已于2014年5月注销完毕
2	美国科蓝	与公司受同一实际控制人控制的企业，已于2015年5月注销完毕
3	香港科蓝软体	与公司受同一实际控制人控制的企业，已于2015年7月注销完毕

序号	关联方名称	关联关系
4	深圳科银	与公司受同一实际控制人控制之企业，已于 2015 年 10 月注销完毕
5	深圳云桥	实际控制人任执行董事、实际控制人近亲属王鹏控制的企业，已于 2015 年 9 月注销完毕
6	深圳银景	实际控制人近亲属王鹏控制的企业，已于 2016 年 1 月注销完毕

7、发行人董事、监事和高级管理人员及其实施重大影响的或对外兼任任董事及高级管理人员的企业

发行人董事、监事和高级管理人员情况如下：

序号	姓名	本公司职务
1	王安京	董事长、总经理
2	Cheng Jen Huan（郑仁寰）	董事
3	陈露	董事
4	杨栋锐	董事
5	王方圆	董事
6	李国庆	董事、副总经理
7	王缉志	独立董事
8	郑晓武	独立董事
9	马朝松	独立董事
10	周海朗	监事会主席
11	宋建彪	监事
12	吴绯	职工代表监事
13	周荣	副总经理
14	周旭红	财务总监、董事会秘书

发行人董事、监事和高级管理人员实施重大影响的企业情况如下：

姓名	在本公司职务	对外投资企业	出资额 (万元)	持股/出 资比例
王安京	董事长、总经理	科蓝盛合	833.81	98.81%
王方圆	董事	科蓝盈众	271.00	31.77%
		北京太空行教育咨询有限公司	25.00	50.00%
杨栋锐	董事	北京京瑞丰沃投资管理有限公司	100.00	20.00%
马朝松	独立董事	北京信利恒税务师事务所有限责任公司	24.00	80.00%
周 荣	副总经理	科蓝金投	40.00	13.29%
周旭红	董事会秘书、财 务总监	科蓝融创	110.00	27.09%

发行人董事、监事和高级管理人员对外兼任任董事及高级管理人员情况如下：

姓名	公司职务	主要兼职情况
王安京	董事长、总经理	科蓝盛合执行事务合伙人
		香港科蓝董事
		深圳科蓝执行董事兼经理
Cheng Jen Huan (郑仁寰)	董事	香港科蓝副总经理
王方圆	董事	科蓝盈众执行事务合伙人 北京太空行教育咨询有限公司执行董事兼经理
陈露	董事	海通新创投资管理有限公司法人、董事、总经理
		体坛传媒集团股份有限公司董事
		北京马斯特科技有限公司董事
		合肥海通兴泰新兴产业投资管理有限公司法人、执行董事
杨栋锐	董事	新沃资本控股集团集团有限公司副总裁
		北京友高教育科技有限公司董事
		广东明朗智能科技有限公司董事
		深圳市映趣科技有限公司董事
		北京京瑞丰沃投资管理有限公司执行董事
		北京弘高新沃投资管理有限公司董事兼经理
		福建中沃睿德投资管理有限公司法人、执行董事
		大连君泰投资管理有限公司董事兼总经理
广州新沃司浦林投资管理有限公司董事		
郑晓武	独立董事	北京华联综合超市股份有限公司独立董事
马朝松	独立董事	中天运会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人
		北京信利恒税务师事务所有限责任公司董事长兼总经理
		北京威卡威汽车零部件股份有限公司独立董事
		中成进出口股份有限公司独立董事
		湖州老恒和酿造有限公司独立董事
		北京知与行管理咨询有限公司总经理
宋建彪	监事	深圳市基石资产管理股份有限公司董事会秘书、投资管理部总经理
		深圳市易图资讯股份有限公司董事
		深圳岂凡网络有限公司董事
		许昌恒源发制品股份有限公司董事
周荣	副总经理	科蓝金投执行事务合伙人
周旭红	财务总监、董事会秘书	科蓝融创执行事务合伙人

（二）经常性关联交易

1、关联销售

报告期内，公司向关联企业巴云科技、深圳科银提供软件销售、技术服务等业务。具体情况如下：

关联方名称	关联交易内容	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额（万元）	占同类交易金额比例	金额（万元）	占同类交易金额比例	金额（万元）	占同类交易金额比例
巴云科技	软件销售、技术服务	70.07	0.13%*	40.84	0.36%*	76.73	12.15%*
合计		70.07	0.13%	40.84	0.36%	76.73	12.15%

*2014 年度与巴云科技关联交易为软件销售，由于公司对外软件销售收入列入主营业务收入——其他进行核算，占同类交易金额比例按照交易金额/其他收入计算得出；2015 年度与巴云科技关联交易为技术服务，占同类交易金额比例按照交易金额/技术服务收入得出；2016 年度与巴云科技关联交易为软件销售及技术开发，占同类交易金额比例按照交易金额/技术开发及软件销售收入得出。

巴云科技主要从事金融行业托管运营服务，因业务开展需要，其从公司购置部分软件运营平台及部分技术服务；深圳科银对外承接少量银行软件技术服务业务，由于其自身无项目实施人员，报告期内其向公司采购相关技术服务。该等关联交易定价依据均按照市场价格确定，金额及占同类交易的比例均较小，对公司业绩未产生重大影响。

2、日常备用金及报销未付款项

报告期内，出于日常开展业务需求，公司董事、监事、高管人员等员工存在较大资金支出，主要用于出差交通费、食宿费、房租、业务招待、市场推广等。为顺利开展业务，公司根据《备用金管理制度》，允许员工向公司借支部分备用金。报告期各期末，公司董事、监事、高管人员及关联个人王鹏、王方圆备用金余额情况如下：

		金额：万元			
	关联方	关联关系	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
其他应收款	王安京	实际控制人	0.00	0.26	0.00
	Cheng Jen Huan (郑仁寰)	董事	18.84	25.18	0.33
	李国庆	董事，副总经理	1.53	0.77	0.12
	刘大山	曾任监事	0.00	0.00	1.93
	唐今阳*	曾任副总经理	5.30	0.00	0.00

其他应付款	王方圆	董事	6.51	0.00	0.00
	王鹏	实际控制人之亲属	2.02	15.57	0.53
	王安京	实际控制人	1.20	0.00	0.72
	周荣	副总经理	0.29	0.48	3.66
	王方圆	董事	0.00	3.89	0.72
	吴绯	职工代表监事	0.24	0.24	0.04
	周旭红	董事会秘书、财务总监	1.52	1.56	0.00
	王鹏	实际控制人之亲属	1.18	12.28	0.00
	唐今阳*	曾任副总经理	5.77	0.00	0.00

注：刘大山曾任公司监事，2015年3月因个人原因提出辞去监事职务，不再在公司任职；唐今阳曾任公司副总经理，2014年2月辞去副总经理职务，现任香港科蓝副总经理。

其他应收款系员工备用金余额，其他应付款系尚未发放的费用报销款，由于备用金借款均为开展正常生产经营活动的资金往来，因此并未收取资金占用费。

（三）偶发性关联交易

1、接受关联方担保

报告期内，由于公司业务规模快速扩张，流动资金需求较大，且公司缺乏可抵押资产，公司向银行借款主要由实际控制人王安京及其配偶李玫进行担保。报告期内，王安京、李玫等关联方为公司的对外借款提供保证担保，具体情况如下：

担保合同号	提供担保关联方名称	借款银行	担保借款金额（万元）	借款期限	担保方式	截至2016年12月31日是否履行完毕
2016年接受的担保						
0315049-002	王安京、李玫	北京银行股份有限公司西单支行	1,000.00	2016-02-26至2016-11-29	保证	是
			500.00	2016-03-25至2016-11-29		是
322616CF005-001B Z	王安京、李玫	江苏银行股份有限公司北京东四环支行	3,000.00	2016-03-31至2017-03-30	保证	否
07701BT20168051	王安京	宁波银行股份有限公司北京分行	1,500.00	2016-06-01至2017-06-01	保证	否
			1,500.00	2016-09-23至2017-09-20	保证	否

			2,000.00	2016-10-27 至 2017-10-24	保证	否
YYB27 (高保) 20160039	王安京、 李玫	华夏银行股份有限公 司北京中关村支行	1,000.00	2016-03-28 至 2017-02-21	保证	否
			1,000.00	2016-03-28 至 2017-03-28	保证	否
保证函	王安京	花旗银行北京分行	1,700.00	2016-07-13 至 2017-01-13	保证	否
			1,800.00	2016-12-12 至 2017-06-09	保证	否
ZB9142201600000 003	王安京	上海浦东发展银行股 份有限公司北京分公 司	4,000.00	2016-06-17 至 2017-06-16	保证	否
			1,100.00	2016-11-07 至 2017-11-06	保证	否
			1,900.00	2016-08-12 至 2017-08-11	保证	否
			900.00	2016-09-09 至 2017-03-23	保证	否
			2,100.00	2016-08-09 至 2016-12-28	保证	是
2016 朝授字第 149 号	王安京、 李玫	招商银行朝阳门支行	1,000.00	2016-10-12 至 2017-10-11	保证	否
0315049-002	王安京、 李玫	北京银行西单支行	1,500.00	2016-11-29 至 2017-11-28	保证	否
合计 (万元)			27,500.00			
2015 年接受的担保						
ZB9142201500000 07	王安京	上海浦东发展银行股 份有限公司北京分行	2,000.00	2015-08-21 至 2016-06-27	保证	是
			1,100.00	2015-10-30 至 2016-10-29	保证	是
			1,500.00	2015-09-16 至 2016-03-28	保证	是
			1,900.00	2015-08-12 至 2016-08-11	保证	是
07701BY20158042	王安京	宁波银行	2,000.00	2015-10-27 至 2016-10-21	保证	是
			1,500.00	2015-09-22 至 2016-09-14	保证	是
			1,500.00	2015-05-13 至 2016-05-13	保证	是
YYB27(高 保)20150120	王安京	华夏银行	1,000.00	2015-07-13 至 2016-01-20	保证	是

2015 年朝授字第 067 号	王安京、李玫	招商银行股份有限公司北京朝阳门分行	2,000.00	2015-08-03 至 2016-08-02	保证	是
			1,000.00	2015-08-31 至 2016-08-30	保证	是
保证函	王安京	花旗银行北京分行	1,700.00	2015-10-13 至 2016-01-13	保证	是
			1,800.00	2015-12-11 至 2016-03-10	保证	是
2014 年 WT0271-2	王安京	北京银行/北京中关村科技融资担保有限公司[注 1]	500.00	2015-03-26 至 2016-03-26	保证	是
合计(万元)	19,500.00					
2014 年接受的担保						
07701BY20148084	王安京	宁波银行	1,500.00	2014-10-15 至 2015-10-15	保证	是
CGIG2014 字第 1424 号	王安京	北京银行/北京首创融资担保有限公司[注 2]	1,080.00	2014-11-24 至 2015-11-24	保证	是
2014 年朝授字第 028 号	王安京	招商银行股份有限公司北京朝阳门支行	1,000.00	2014-06-17 至 2015-06-16	保证	是
			750.00	2014-07-09 至 2015-07-08	保证	是
			750.00	2014-08-08 至 2015-08-07	保证	是
2014 年 WT0271	王安京	北京银行/北京中关村科技融资担保有限公司[注 3]	500.00	2014-03-28 至 2015-03-28	保证	是
2014 年 WT0272	王安京	华夏银行/北京中关村科技融资担保有限公司[注 4]	500.00	2014-05-20 至 2015-05-20	保证	是
保证函	王安京	花旗银行北京分行	727.00	2014-07-15 至 2015-01-13	保证	是
			600.00	2014-02-14 至 2015-02-12	保证	是
			903.00	2014-05-16 至 2015-01-12	保证	是
			270.00	2014-06-10 至 2015-02-06	保证	是
合计(万元)	8,580.00					

注 1: 公司于 2015 年 5 月 13 日与北京银行签订的 2014 年 QZY0271 号借款合同, 该笔担保系王安京对由北京中关村科技融资担保有限公司担保的该笔借款进行反担保;

注 2: 公司于 2014 年 11 月 30 日与北京银行签订 CGIG2014 字第 1424 号借款合同, 借款金额为 1,200 万元, 其中 120 万元已于借款时归还, 该笔担保系王安京对由北京首创融资担保有限公司担保的该笔借款

进行反担保；

注 3：公司于 2014 年 3 月 28 日与北京银行签订的 2014 年 QZY0271 号借款合同，该笔担保系王安京对由北京中关村科技融资担保有限公司担保的该笔借款进行反担保；

注 4：公司于 2014 年 5 月 12 日与华夏银行签订的 2014 年 BGEX3010120140058 号借款合同，该笔担保系王安京对由北京中关村科技融资担保有限公司担保的该笔借款进行反担保；

2、代缴异地员工社保、住房公积金

报告期内，公司部分员工长期在上海、深圳地区工作，以便就近为当地银行客户提供技术开发及技术服务。2013 年 11 月，发行人在深圳设立子公司深圳科蓝，深圳科蓝从 2013 年 12 月份开始为当地员工缴纳社保和公积金。2014 年 1-11 月，公司有 1 名当地员工通过深圳科银缴纳社保，代缴金额 1.04 万元。至 2014 年末，公司未再通过深圳科银代缴员工社保、住房公积金。2014 年起，发行人通过上海分公司为当地员工缴纳社保和公积金，未通过上海科银代缴员工社保、住房公积金。

3、关联方资金往来

(1) 资金往来情况

2014 年，由于个人财务需求，公司实际控制人王安京及其控制的深圳科银与公司之间存在资金往来，截至 2014 年 12 月 31 日，关联方资金往来已全部结清。其后，公司与各关联方未再发生资金往来情况。具体情况如下：

单位：万元

年份	关联方名称	用途	年初资金往来余额	本年借出资金	本年收回资金	年末资金往来余额
2014 年度	王安京	个人周转	-469.77	469.77	0	0
	深圳科银	往来款	-50.32	50.32	0	0
	合计		-520.09	520.09	0	0

(2) 利息计收情况

针对王安京个人与公司之间的上述资金往来，公司按照中国人民银行同期发布的一年期贷款利率和日资金占用金额，于每年末计提资金拆借利息。截至 2014 年 12 月 31 日，上述利息均已结清。

(3) 履行的决策程序

上述公司与王安京的资金拆借行为均由科蓝有限董事会审批同意，公司独立董事对公司报告期内发生的资金拆借等关联交易事项进行审查后，认为公司报告期内的关联交易遵循公平自愿原则，定价公允，并履行了必要的决策程序，符合交易当时法律法规及公司相关制度的规定，不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况。

(4) 防止发生关联资金占用的措施

股份公司变更设立后，公司进一步完善内控制度，规范和实际控制人及其控制的企业之间与经营活动有关的资金往来，严格禁止实际控制人及其控制的企业以借款、代偿债务、代垫款项等形式占用发行人资金。具体的制度和措施如下：

① 发行人的《公司章程》第三十八条和第九十六条等规定了公司的控股股东、实际控制人不得利用关联关系损害公司利益，违反前述规定给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

② 2013年10月31日，发行人创立大会审议通过了《独立董事工作制度》，2013年12月31日，发行人第二次临时股东大会通过了《北京科蓝软件系统股份有限公司控股股东行为规范》，规定控股股东不得通过任何方式违规占用公司资金，控股股东及其他关联方与公司发生的经营性资金往来中，应当严格限制占用公司资金。控股股东及其他关联方不得要求公司为其垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，也不得互相代为承担成本和其他支出。

③ 发行人实际控制人王安京于2015年9月1日出具承诺：本人及本人控制的其他企业将不以任何理由和方式占用发行人的资金或发行人其他资产；本人愿意承担由于违反上述承诺给发行人造成的直接、间接的经济损失、索赔责任及额外的费用支出；本声明、承诺与保证可被视为对发行人及其他股东共同和分别作出的声明、承诺和保证。

4、关联方应收应付款项余额

报告期内各期末，本公司与关联方应收应付款项余额如下：

单位：万元

会计科目	关联方名称	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
应收账款	巴云科技	113.94	43.30	33.00
小计		113.94	43.30	33.00
其他应收款	王安京	0	0.26	0
	郑仁寰	18.84	25.18	0.33
	李国庆	1.53	0.77	0.12
	刘大山	0	0	1.93
	王鹏	2.02	15.57	0.53
	唐今阳	5.30	0	0
	王方圆	6.51	0	0
小计		34.20	41.78	2.91
其他应付款	王安京	1.20	0	0.72
	周荣	0.29	0.48	3.66
	王方圆	0	3.89	0.72
	吴绯	0.24	0.24	0.04
	周旭红	1.52	1.56	0
	王鹏	1.18	12.28	0
	唐今阳	5.77	0	0
小计		10.20	18.45	5.14

5、支付报酬

发行人向担任公司董事、监事、高管人员和其他关联方支付报酬，具体情况参见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况”。

除此之外，本公司未向其他关联方人士支付报酬。

本节对经常性关联交易、偶发性关联交易均按合并报表进行披露，相关比例的计算也以合并报表为基础。

（四）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

1、经常性关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

发行人与关联方之间发生的经常性关联交易主要是公司向关联方提供技术开发服务，该项关联交易遵循了“公平、公正、公开以及等价有偿”的一般商业原则，关联交易的价格或取费原则未偏离市场独立第三方的标准，不存在损害

发行人和发行人股东利益的情形。此类关联交易发生金额较小，占同类交易比例较低，对发行人财务状况及经营成果均不构成重大影响。

2、偶发性关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司偶发性关联交易主要为接受关联方担保、代缴异地社保、公积金、关联方资金往来与资金拆借等，均依照法律法规履行了相关程序，未损害发行人及发行人股东利益，对公司财务状况和经营成果无不利影响。

（五）关联交易简要汇总表

报告期内，本公司与关联方发生的关联交易汇总如下：

序号	交易类型	关联方名称	交易金额（万元）
2016 年度			
1	接受关联担保	王安京、李玫	27,500.00
2	支付报酬	本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员	471.08
3	备用金	董监高及关联自然人	34.20
4	待付报销款项	董监高及关联自然人	10.20
5	关联销售	巴云科技	70.07
2015 年度			
1	接受关联担保	王安京、李玫	19,500.00
2	支付报酬	本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员	292.51
3	备用金	董监高及关联自然人	41.78
4	待付报销款项	董监高及关联自然人	18.45
5	关联销售	巴云科技	40.84
2014 年度			
1	关联销售	巴云科技	76.73
2	接受关联担保	王安京	8,580.00
3	代缴异地社保	深圳科银	1.04
4	资金往来	王安京、深圳科银	520.09
5	支付报酬	本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员	276.14
6	备用金	董监高及关联自然人	2.92
7	待付报销款项	董监高及关联自然人	5.15

四、报告期内关联交易决策程序的执行情况

（一）本公司报告期内关联交易决策程序的执行情况

公司整体变更设立为股份公司之前，当时的公司章程未对关联交易决策程序作出规定；整体变更设立股份公司后，已在《公司章程》中对关联交易决策权力与程序作出规定，就关联股东或关联董事在关联交易表决中的回避制度作出了规定。同时，《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等公司治理文件中已明确了关联交易决策的具体程序。

报告期内，公司与关联方发生的关联交易均依照相关制度履行了决策程序。

（二）独立董事意见

2017年3月28日，独立董事王缉志、马朝松、郑晓武向本公司出具了《关于北京科蓝软件系统股份有限公司最近三年关联交易的独立意见函》，就关联交易事项发表如下意见：

“公司报告期内与关联方之间的各项关联交易均履行了相关审议程序，前述关联交易的价格或定价方法合理、公允，不存在侵害公司或其他股东利益的情形，并已经采取了规范和减少关联交易的有效措施，有利于公司持续、稳定、健康发展。”

（三）控股股东、实际控制人关于避免及减少关联交易的承诺

为促进公司持续规范运作，避免本公司实际控制人及其控制的其他公司在生产经营活动中损害公司利益，根据有关法律法规的规定，公司控股股东、实际控制人王安京向公司承诺如下：

“在本人为科蓝软件的关联方期间，本人及本人所控制的企业（包括但不限于独资经营、合资经营、合作经营以及直接或间接拥有权益的其他公司或企业）将尽最大的努力减少或避免与科蓝软件的关联交易，对于确属必要的关联交易，应按照公平、公允和等价有偿的原则进行，并依据法律、行政法规、中国证监会及证券交易所的有关规定和公司章程，履行相应的审议程序并及时予以披露。

若本人未履行上述承诺，将赔偿科蓝软件因此而遭受或产生的任何损失或开支。

上述承诺自签署之日起生效，对本承诺人具有法律约束力；至本承诺人不再为上市公司的关联方当日失效。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简要情况

(一) 公司董事会成员

本公司董事会由9名董事组成，其中3名为独立董事，本届董事任期三年，9名董事中有1名为外国国籍，有2名拥有境外永久居留权，其他6名均为中国国籍且无境外永久居留权。公司董事均由公司股东大会选举产生，公司第二届董事会第一次会议选举王安京为董事长。本公司董事列表如下：

序号	姓名	本公司职务	本届任职起止时间
1	王安京	董事长、总经理	2016.12-2019.12
2	Cheng Jen Huan (郑仁寰)	董事	2016.12-2019.12
3	陈露	董事	2016.12-2019.12
4	杨栋锐	董事	2016.12-2019.12
5	王方圆	董事	2016.12-2019.12
6	李国庆	董事、副总经理	2016.12-2019.12
7	王缉志	独立董事	2016.12-2019.12
8	郑晓武	独立董事	2016.12-2019.12
9	马朝松	独立董事	2016.12-2019.12

本公司董事简历如下：

1、王安京

男，1953年生，中国国籍，拥有美国永久居留权（已到期未续展），本公司创始人。毕业于美国纽约州立大学，获信息技术与管理科学双硕士学位。1983年至1998年，曾先后任职于中国银行总行、英国巴克莱银行、美国友邦保险公司和美国花旗银行，从事金融业务和技术咨询工作。王安京于1992年投资创办美国科蓝，1999年投资创办科蓝有限，2002年投资创办上海科银，2004年投资创办深圳科银，2009年投资创办香港科蓝软体，先后任美国科蓝总裁；科蓝有限总经理、董事长；上海科银执行董事、经理；深圳科银执行董事、经理；香港科蓝软体董事。2013年12月股份公司设立后至今任本公司董事长、总经理，负责公司的总体发展战略、发展规划和制定经营方针，以及公司核心客

户的关系维护。

2、Cheng Jen Huan（郑仁寰）

男，1952 年生，英国国籍，计算机专业，获英国曼彻斯特大学学士及博士学位，具有丰富的软件工具开发、关键安全系统应用软件开发等科研工作经历。1999 年至 2013 年任科蓝有限董事，现任发行人董事、香港科蓝副总经理。负责公司技术研发的前瞻性设计及香港科蓝的运行管理工作。

3、陈露

女，1972 年生，中国国籍，无境外永久居留权，经济学博士。1993 年 7 月至 2015 年 7 月，先后任职于中国北方工业厦门公司财务部、厦门证券投资发展部、渤海证券上海总部、海通证券证券投资部、海通证券研究所、海通创意资本管理有限公司，具有丰富的证券与投资从业经验。现任海通新创投资管理有限公司董事、总经理、法定代表人，体坛传媒集团股份有限公司董事，北京马斯特科技有限公司董事，北京贝瑞和康生物技术股份有限公司监事，合肥海通兴泰新兴产业投资管理有限公司执行董事、法定代表人。2013 年 12 月至今任本公司董事。

4、杨栋锐

男，1978 年生，中国国籍，无境外永久居留权，经济学专业，硕士研究生学历，持有特许金融分析师（CFA）证书。2005 年至 2007 年，历任新华基金管理有限公司行业研究员、基金经理助理。2008 年至 2010 年，历任瑞银证券投资经理、投资组合投委会负责人及投资管理部管委会成员。2010 年至 2012 年，任国金通用基金管理有限公司投资总监。2012 年至今，任新沃资本控股集团有限公司副总裁、北京友高教育科技有限公司董事、天津奥图科技有限公司监事、北京环球悦时空文化科技有限公司监事、广东明朗智能科技股份有限公司董事、深圳市映趣科技有限公司董事、北京京瑞丰沃投资管理有限公司执行董事、北京弘高新沃投资管理有限公司董事兼经理、福建中沃睿德投资管理有限公司法人、大连君泰投资管理有限公司总经理。2013 年 12 月至今任本公司董事。

5、王方圆

女，1978年生，中国国籍，拥有美国永久居留权，获加利福尼亚大学伯克利分校经济政策学士学位、纽约大学系统管理硕士学位。2000年至2005年，历任加利福尼亚第一联邦银行市场部职员、Paradigm Global Advisors 对冲基金资本配置部分析员。2005年至2008年，历任摩根士丹利高级分析师、对冲基金指数委员会成员。2008年至2010年，担任AFS国际咨询（有限）公司咨询顾问。2013年12月至今任本公司董事。

6、李国庆

男，1969年生，中国国籍，无境外永久居留权，数理统计专业，本科学历。曾任深圳海实信息系统有限公司和北京贝海网络科技有限公司技术总监，2004年至2013年，先后担任科蓝有限“交通银行新一代外汇宝项目”架构师、“交通银行外汇保证金项目”架构师、“上海银行新一代电子银行渠道整合项目”架构师。2013年12月至今任本公司副总经理，2015年3月至今任本公司董事，负责公司技术研发工作、技术中心日常管理工作。

7、王缉志

男，1941年生，中国国籍，无境外永久居留权，数学专业，本科学历。曾长期从事汉字处理的开发工作，获得由北京市人民政府颁发的“北京市有突出贡献的专家”荣誉证书、由国家科学技术委员会等四部门联合授予“中国优秀民办科技实业家”称号。1984年至1992年，任四通集团公司执行副总裁兼总工程师，1992年至2003年，曾先后任职于北京新宝石电脑技术有限公司、北京多方位电信股份有限公司、北京佰能电气股份有限公司、北京仲目科技有限公司，曾担任宝龙达信息技术股份有限公司独立董事。2013年12月至今任本公司独立董事。

8、郑晓武

男，1954年生，中国国籍，无境外永久居留权，管理学专业，哈佛大学硕士研究生学历。1979年至1987年，于北京市农林科学院生物统计研究室从事科研工作，1990年至1992年，任中国华润集团（美国）国际有限公司部门经理。

1993 年至今，任职于北京市康达律师事务所，现兼任北京华联综合超市股份有限公司独立董事，北京金通量科技有限公司监事，2013 年 12 月至今任本公司独立董事。

9、马朝松

男，1972 年生，中国国籍，无境外永久居留权，会计学专业，硕士研究生学历，中国注册会计师。1997 年至 1999 年，任中测会计师事务所项目经理，1999 年至 2015 年，任职于中诚信会计师事务所有限责任公司。现任中天运会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人、北京信利恒税务师事务所有限责任公司董事长兼总经理、中成进出口股份有限公司独立董事、北京威卡威汽车零部件股份有限公司独立董事、湖州老恒和酿造有限公司独立董事、北京知与行管理咨询有限公司总经理、北京辰和置业有限公司监事、智地创展（北京）投资有限公司监事、北京创智天地房地产开发有限公司监事、北京智地卓越房地产开发有限公司监事、曦地国际集团股份有限公司董事、北京新兴联华房地产开发有限公司监事、北京智地远望电子科技有限公司监事、北京汉唐建设发展有限公司监事、北京智地风雅房地产开发有限公司监事及连云港凤凰新城国际发展有限公司监事。2013 年 12 月至今任本公司独立董事。

（二）公司监事会成员

本公司监事会由 3 名成员组成，其中职工代表监事 1 名，股东代表监事 2 名。监事成员均为中国国籍，无境外居留权。非职工代表监事由公司 2016 年第一次临时股东大会选举产生，职工代表监事由公司职工代表大会选举产生。公司第二届监事会第一次会议选举周海朗为监事会主席。本公司监事列表如下：

序号	姓名	本公司职务	本届任职起止时间
1	周海朗	监事会主席	2016.12-2019.12
2	宋建彪	监事	2016.12-2019.12
3	吴绯	职工代表监事	2016.12-2019.12

本公司监事简历如下：

1、周海朗

男，1952 年生，中国国籍，无境外永久居留权，放射化工专业，本科学

历。1979 年至 1996 年，历任北京计算机三厂生产、研发、销售等部门经理，1996 年至 2003 年，曾先后担任（惠州市）休曼集团公司副总经理、上海天时网络有限公司产品总监，2003 年至 2008 年，任北京共创开源软件有限公司副总经理。现兼任深圳科蓝监事。2013 年 12 月至今任本公司监事会主席。

2、宋建彪

男，1971 年生，中国国籍，无境外永久居留权，博士研究生学历。1992 年至 2008 年，曾任职于江西景德镇通信设备厂、深圳大鹏证券有限责任公司、深圳市创新投资集团有限公司；现任深圳市基石资产管理股份有限公司董事会秘书、投资管理部总经理，深圳市易图资讯股份有限公司董事，深圳岂凡网络有限公司董事，许昌恒源发制品股份有限公司董事。2016 年 12 月至今任本公司监事。

3、吴绯

女，1985 年生，中国国籍，无境外永久居留权，金融学专业，本科学历。2008 年 7 月至 2013 年 12 月任科蓝有限行政经理，现任本公司行政经理。2013 年 12 月至今任本公司职工代表监事。

（三）高级管理人员

公司现有 4 名高级管理人员，其列表如下：

序号	姓名	本公司职务	本届任职起止时间
1	王安京	董事长、总经理	2016.12-2019.12
2	周荣	副总经理	2016.12-2019.12
3	李国庆	董事、副总经理	2016.12-2019.12
4	周旭红	财务总监、董事会秘书	2016.12-2019.12

本公司高级管理人员简历如下：

1、王安京

现任本公司董事长、总经理，个人简历详见本节“董事会成员”简历。

2、周荣

女，1967 年生，中国国籍，无境外永久居留权，法律专业，本科学历。曾

担任中国人民解放军新疆军区司令部直属部队陆军军官，2003 年加入科蓝有限，2009 年起任科蓝有限副总经理，2013 年 12 月至今任本公司副总经理，负责公司项目中心日常运营、人事行政管理工作。

3、李国庆

现任发行人董事、副总经理，个人简历详见本节“公司董事会成员”简历。

4、周旭红

女，1969 年生，中国国籍，无境外永久居留权，管理工程专业，硕士研究生学历，中国注册会计师，高级会计师。1993 年至 2000 年，曾先后担任北京厚普经贸有限公司经理、北京市八百佳物流中心副总经理。2000 年至 2004 年，任天健正信会计师事务所高级经理。2005 年至 2011 年，先后担任二六三网络通信股份有限公司财务部经理、内审总监、董事长助理。2011 年至 2013 年，任科蓝有限财务总监，2013 年 12 月至今任本公司财务总监、董事会秘书，主要负责公司财务预算、核算工作、投融资、法务工作以及投资者关系管理等证券相关事务。

（四）其他核心人员

本公司其他核心人员为核心技术人员，共 4 名，简历如下：

1、李国庆

见本节“公司董事会成员”简历。

2、盛德慰

男，1977 年生，中国国籍，无境外永久居留权，计算机应用专业，本科学历。2000 年至 2002 年，担任新加坡 E-IPC 公司程序员。2002 年至 2013 年历任科蓝有限程序员、技术经理、技术架构师。现任本公司技术架构师，具有 13 年金融项目系统开发经验，精通基于 OSGI 技术的网上银行和电子渠道整合平台开发。曾负责浦发银行、天津银行、中国邮政储蓄银行、民生银行网上银行技术开发项目，以及上海银行新一代电子渠道整合平台的技术开发项目。

3、宋颀

男，1976年生，中国国籍，无境外永久居留权，计算机科学技术及应用专业，本科学历。1998年至2002年，先后担任福建华融电子有限公司和广州新龙科技有限公司开发工程师。2002年至2013年，历任科蓝有限开发工程师、项目经理、项目总监。现任发行人项目总监，具有15年金融项目系统开发经验，积累了丰富的外汇贵金属理财系统和企业级客户信息管理系统（ECIF）开发经验，曾参与或管理基于PE平台的华夏银行外汇宝、交通银行外汇宝、兴业银行保证金、光大银行新汇市通、浦发银行ECIF和上海农村商业银行ECIF等技术开发工作。

4、魏祥

男，1970年生，中国国籍，无境外永久居留权，林业信息管理专业，本科学历。曾任职于中国银行总行软件开发中心，参与中国银行对公网上银行系统开发。2004年加入科蓝有限，历任项目负责人、项目总监和高级业务总监。现任本公司银行业务总监，具有丰富的银行业务知识和网上银行项目开发经验，曾参与或负责光大银行、渤海银行、大连银行网上银行开发项目和民生银行新一代电子银行开发项目。

（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外兼职情况

截至本招股意向书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外兼职情况见下表：

姓名	公司职务	主要兼职情况
王安京	董事长、总经理	科蓝盛合执行事务合伙人
		香港科蓝董事
		深圳科蓝执行董事兼经理
Cheng Jen Huan (郑仁寰)	董事	香港科蓝副总经理
王方圆	董事	科蓝盈众执行事务合伙人
		北京太空行教育咨询有限公司执行董事兼经理
陈露	董事	海通新创投资管理有限公司法人、董事、总经理
		体坛传媒集团股份有限公司董事
		北京马斯特科技有限公司董事
		北京贝瑞和康生物技术股份有限公司监事
		合肥海通兴泰新兴产业投资管理有限公司法人、执行

姓名	公司职务	主要兼职情况
		董事
杨栋锐	董事	新沃资本控股集团集团有限公司副总裁
		天津奥图科技有限公司监事
		北京友高教育科技有限公司董事
		北京环球悦时空文化科技有限公司监事
		广东明朗智能科技股份有限公司董事
		深圳市映趣科技有限公司董事
		北京京瑞丰沃投资管理有限公司执行董事
		北京弘高新沃投资管理有限公司董事兼经理
		福建中沃睿德投资管理有限公司法人、执行董事
		大连君泰投资管理有限公司董事兼总经理
		北京帕罗奥图科技有限公司监事
		广州新沃司浦林投资管理有限公司董事
郑晓武	独立董事	北京市康达律师事务所律师
		北京华联综合超市股份有限公司独立董事
		北京金通量科技有限公司监事
马朝松	独立董事	中天运会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人
		北京信利恒税务师事务所有限责任公司董事长兼总经理
		北京威卡威汽车零部件股份有限公司独立董事
		中成进出口股份有限公司独立董事
		湖州老恒和酿造有限公司独立董事
		北京知与行管理咨询有限公司总经理
		北京辰和置业有限公司监事
		智地创展（北京）投资有限公司监事
		北京创智天地房地产开发有限公司监事
		北京智地卓越房地产开发有限公司监事
		曦地国际集团股份有限公司董事
		北京新兴联华房地产开发有限公司监事
		北京智地远望电子科技有限公司监事
		北京汉唐建设发展有限公司监事
		北京智地风雅房地产开发有限公司监事
连云港凤凰新城国际发展有限公司监事		
宋建彪	监事	深圳市基石资产管理股份有限公司董事会秘书、投资管理部总经理
		深圳市易图资讯股份有限公司董事
		深圳岂凡网络有限公司董事
		许昌恒源发制品股份有限公司董事
周海朗	监事会主席	深圳科蓝监事
周 荣	副总经理	科蓝金投执行事务合伙人
周旭红	财务总监、董事会秘书	科蓝融创执行事务合伙人

除上表所示外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未在其他单位兼职。

（六）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系

公司董事王方圆为董事长王安京外甥女。

除以上情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间无亲属关系。

（七）发行人董事、监事的提名和选聘情况

1、董事的提名和选聘情况

姓名	提名人	任期	当选会议届次
王安京	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
Cheng Jen Huan (郑仁寰)	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
陈露	上海文化基金	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
杨栋锐	广州司浦林	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
王方圆	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
李国庆	控股股东王安京	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
王缉志	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
马朝松	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
郑晓武	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会

2、监事的提名和选聘情况

姓名	提名人	任期	当选会议届次
周海朗	全体发起人股东	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股东大会
宋建彪	杭州先锋、济宁先锋	2016.12-2019.12	2016年第一次临时股

			东大会
吴绯	职工代表大会	2016.12-2019.12	职工代表大会

（八）董事、监事、高级管理人员了解股票上市相关法律法规及其法定义务责任情况

本公司董事、监事和高级管理人员通过参加保荐机构、律师、会计师的上市辅导培训，对股票发行上市、上市公司规范运作等有关法律法规和规范性的文件进行了学习，并通过辅导验收考试，公司董事会秘书参加了深圳证券交易所组织的有关培训并取得资格证书。发行人董事、监事、高级管理人员已了解股票发行上市相关的法律法规，已知悉各自的法定义务和责任。

二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的持股及对外投资情况

（一）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有本公司股份情况

1、截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接持有本公司股份的情况如下：

姓名	职务	直接持股数量（万股）	直接持股比例
王安京	董事长、总经理	4,037.9803	40.97%
合计		4,037.9803	40.97%

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在直接持有公司股份的情况。截至本招股意向书签署日，王安京所持股份不存在质押或冻结情况。

2、截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属间接持有本公司股份的情况如下：

姓名	在本公司职务	间接持股数量（万股）	间接持股比例	间接持股平台
王安京	董事长、总经理	865.00	8.78%	科蓝盛合
王方圆	董事	134.45	1.36%	科蓝盈众

姓名	在本公司职务	间接持股数量 (万股)	间接持股比例	间接持股平台
王鹏	销售部员工	71.77	0.73%	科蓝银科
周荣	副总经理	14.88	0.15%	科蓝盈众
		19.14	0.19%	科蓝金投
李国庆	董事、副总经理、其他 核心人员	9.92	0.10%	科蓝盈众
		19.14	0.19%	科蓝金投
周旭红	财务总监、董事会秘书	29.77	0.30%	科蓝盈众
		52.63	0.53%	科蓝融创
盛德慰	其他核心人员	9.92	0.10%	科蓝盈众
宋颀	其他核心人员	9.92	0.10%	科蓝盈众
		9.57	0.10%	科蓝金投
魏祥	其他核心人员	9.92	0.10%	科蓝盈众
合计		1,275.53	12.94%	

注：王方圆为王安京外甥女，王鹏为王安京侄子。

除上述持股情况外，公司董事、监事、高管人员、其他核心人员及其近亲属不存在通过间接方式持有公司股份的情形。截至本招股意向书签署日，上述人员所持股份不存在质押或冻结情况。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

截至本招股意向书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员直接对外投资情况如下：

姓名	在本公司职务	对外投资企业	出资额 (万元)	持股/出 资比例	与发行人 利益是否 冲突
王安京	董事长、总经理	科蓝盛合	833.81	98.81%	否
王方圆	董事	科蓝盈众	271.00	31.77%	否
		北京太空行教育咨询有限公司	25.00	50.00%	否
陈露	董事	上海创文投资管理中心（有限合伙）	87.50	10.00%	否
		海通新创（上海）投资中心（有限合伙）	95.00	18.96%	否
杨栋锐	董事	北京京瑞丰沃投资管理有限公司	100.00	20.00%	否
		北京弘高新沃投资管理有限公司	50.00	10.00%	否
马朝松	独立董事	北京信利恒税务师事务所有限责任公司	24.00	80.00%	否
		中天运会计师事务所（特殊普通合伙）	2.20	0.22%	否
		北京瑞玛仕投资顾问有限公司	2.00	2.00%	否
		北京知与行管理咨询有限公司	5.00	10.00%	否
宋建彪	监事	马鞍山可思高股权投资合伙企业(有限合伙)	180.00	1.59%	否
周 荣	副总经理	科蓝盈众	30.00	3.52%	否
		科蓝金投	40.00	13.29%	否

姓名	在本公司职务	对外投资企业	出资额 (万元)	持股/出 资比例	与发行人 利益是否 冲突
李国庆	董事、副总经理、 其他核心人员	科蓝盈众	20.00	2.34%	否
		科蓝金投	40.00	13.29%	否
周旭红	董事会秘书、财 务总监	科蓝盈众	60.00	7.03%	否
		科蓝融创	110.00	27.09%	否
盛德慰	其他核心人员	科蓝盈众	20.00	2.34%	否
宋 颀	其他核心人员	科蓝盈众	20.00	2.34%	否
		科蓝金投	20.00	6.64%	否
魏 祥	其他核心人员	科蓝盈众	20.00	2.34%	否

除上述情况外，截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他的对外投资情况。

三、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的薪酬情况

1、薪酬组成、确定依据及所履行的程序

根据公司股东大会审议通过的《北京科蓝软件系统股份有限公司董事监事高级管理人员薪酬管理制度》，公司董事、监事薪酬政策为：董事会成员中，在公司内部担任其他职务的董事，按其原职务领取薪酬；未在公司任职的董事不在公司领取薪酬；独立董事按月发放固定津贴。监事会成员中，职工代表监事按其原职务领取薪酬，外部监事不在公司领取薪酬。公司高级管理人员的薪酬由基本薪酬和绩效奖励两部分组成：基本薪酬主要考虑职位、责任、能力、市场薪资行情等因素确定，按月发放，绩效奖励以年度经营目标为考核基础，依据个人年度工作目标的考核情况核发奖励。

2、最近三年内薪酬总额占各期发行人利润总额比重

2014-2016年，公司现任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额占公司利润总额比重分别为7.02%、7.48%和10.39%，保持稳步上升趋势。

(二) 公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入情况

2016年度，公司现任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员从发行人

及其关联企业领取收入情况如下：

序号	姓名	本公司职务	是否从发行人及关联企业领取收入	领取收入金额 (万元)
1	王安京	董事长、总经理	是	12.00
2	Cheng Jen Huan (郑仁寰)	董事	是	21.36
3	陈露	董事	否	0
4	杨栋锐	董事	否	0
5	王方圆	董事	否	0
6	李国庆	董事、副总经理、其他 核心人员	是	70.00
7	王缉志	独立董事	是	5.00
8	郑晓武	独立董事	是	5.00
9	马朝松	独立董事	是	5.00
10	周海朗	监事会主席	否	0
11	宋建彪	监事	否	0
12	吴绯	职工代表监事	是	17.72
13	周荣	副总经理	是	70.00
14	周旭红	财务总监、董事会秘书	是	70.00
15	盛德慰	其他核心人员	是	65.00
16	宋颀	其他核心人员	是	65.00
17	魏祥	其他核心人员	是	65.00

除以上所列收入外，在本公司领取收入的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未在公司及关联企业享受其他待遇和退休金计划。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的协议及其履行情况

发行人与在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均签订劳动合同、商业保密协议。

截至本招股意向书签署日，董事长王安京为公司借款提供担保，具体情况详见本招股意向书“第七节同业竞争与关联交易”之“三、关联方及关联交易”之“（三）偶发性关联交易”。除此以外，公司与其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未签订其他诸如借款、担保等方面的任何协议。

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员所作的承诺详见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“九、与本次发行相关各方作出的重要承诺”。

截至本招股意向书签署日，上述合同、协议等均履行正常，不存在违约情形。

五、近两年发行人董事、监事、高级管理人员变动情况

（一）董事成员变动情况

2012年12月，科蓝有限召开股东会，选举王安京、Cheng Jen Huan（郑仁寰）、陈露为公司董事。2013年10月，科蓝有限召开股东会，增选杨栋锐为公司董事，与王安京、Cheng Jen Huan（郑仁寰）、陈露共同组成科蓝有限董事会。

2013年12月，公司创立大会审议通过选举王安京、Cheng Jen Huan（郑仁寰）、陈露、杨栋锐、王方圆、王缉志、马朝松、郑晓武为公司董事，其中王缉志、马朝松、郑晓武为独立董事。同月，公司2013年第二次临时股东大会增选吴强为董事，上述9人共同组成公司第一届董事会。

因吴强先生个人事务繁忙，其于2015年2月请求辞去公司董事职务。2015年3月，经公司2015年第一次临时股东大会审议通过，同意吴强辞去董事职务，并选举李国庆为公司董事。

2016年12月，发行人2016年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司董事会换届选举的议案》，选举王安京、郑仁寰、陈露、杨栋锐、王方圆、李国庆、马朝松、郑晓武、王缉志为发行人第二届董事会董事。

总体而言，近两年内公司董事成员未发生重大不利变动。

（二）监事变动情况

在整体变更设立股份公司之前，发行人未设立监事会，仅设一名监事，并一直由周海朗担任。2013年12月，为优化公司治理结构，创立大会审议通过选举周海朗、刘大山与职工代表监事吴绯3人组成公司第一届监事会。

2015年3月，刘大山因个人原因提出辞去公司监事职务。经公司2015年第一次临时股东大会审议通过，选举熊小聪为公司股东代表监事。

2016年12月，公司2016年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司监事会换届选举的议案》，选举宋建彪、周海朗为发行人第二届监事会监事，与职工监事吴绯组成第二届监事会。

近两年内，公司建立了监事会制度，充实了监事会成员，监事会对公司内部监督职能得以发挥。因个人原因，公司1名监事离任，但总体而言，近两年内公司监事成员未发生重大不利变动。

(三) 高级管理人员变动情况

2013年12月，经公司第一届董事会第一次会议审议通过，聘任王安京为总经理，Cheng Jen Huan（郑仁寰）、唐今阳、周荣、李国庆四人为公司副总经理，聘任周旭红为公司财务总监、董事会秘书。

因工作调动，2014年2月唐今阳向公司提出辞去副总经理职务，现任香港科蓝副总经理；2014年3月Cheng Jen Huan（郑仁寰）向公司提出辞去副总经理职务，现任香港科蓝副总经理。

2016年12月，发行人第二届董事会第一次会议聘任王安京为总经理；聘任周荣、李国庆为副总经理；聘任周旭红为财务总监兼董事会秘书。

近两年内，公司1名离任的高管人员继续在子公司任职，公司高级管理人员未发生重大不利变动，未对公司生产经营产生重大不利影响。

六、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的运作及履职情况

(一) 股东大会的实际运行情况

公司设股东大会，为公司的权利机构。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1次，应当于上一个会计年度结束后的6个月内举行。

2013年12月9日，公司召开创立大会，审议通过了《公司章程》和《股东大会议事规则》，对股东的权利和义务、股东大会职权、股东大会的召集和召

开、股东大会的提案和通知、股东大会的表决和决议等内容做了具体规定。

自整体变更设立股份公司至本招股意向书签署日，公司共召开了 14 次股东大会，主要对“三会”议事规则的制订、董事的任免、增资、公司章程的修订事项进行了审议，公司全体股东或股东代表均出席了历次股东大会，股东依法履行股东义务、行使股东权利，股东大会的召集、召开及表决程序合法，决议内容均合法有效，不存在违反《公司法》及其他规定的情形。

（二）董事会的实际运行情况

公司设董事会，由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，设董事长 1 名。董事会设董事会秘书，为公司高级管理人员，对董事会负责。

公司董事会设立战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会，专门委员会对董事会负责，其成员全部由董事组成，其中审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会中独立董事应占多数并担任召集人，审计委员会中独立董事马朝松是会计专业人士。各专门委员会对董事会负责，各专门委员会的提案应提交董事会审查决定。

自整体变更设立股份公司至本招股意向书签署日，公司共召开了 18 次董事会。按照《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等相关的规定，董事会对公司选聘高级管理人员、设置专门委员会、制订公司主要管理制度、公司重大经营决策、等事项作出了决议。公司董事（包括独立董事）出席了历次董事会，监事、部分高级管理人员列席董事会；历次董事会严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》规定的职权范围和程序对各项事务进行了讨论决策，会议的召集、召开和决议内容合法有效，不存在违反相关法律、法规行使职权的行为。

（三）监事会的实际运行情况

公司设监事会，监事会由 3 名监事组成，包括 1 名职工代表监事，设监事会主席 1 名。

自整体变更设立股份公司至本招股意向书签署日，公司共召开了 11 次监事

会，公司全体监事均出席了会议。公司监事会一直按照《公司法》等法律法规和《公司章程》、《监事会议事规则》的要求规范运作，对董事会的决策程序、公司董事、高级管理人员履行职责情况进行了有效监督，认真履行职责，在检查公司财务、审查关联交易等方面发挥了重要作用，维护公司及股东的合法权益。历次监事会会议的召集、召开等方面均遵守了《公司法》、《公司章程》以及《监事会议事规则》等的规定，决议内容均合法有效，不存在违反相关法律、法规行使职权的行为。

（四）独立董事履职情况

根据章程规定，公司董事会中设3名独立董事。公司依据《公司章程》和中国证监会、交易所的有关规定制订了《独立董事工作制度》，对独立董事的任职资格、选聘、任期、发表独立意见等作了详细规定，独立董事负有诚信与勤勉义务，维护公司整体利益，尤其关注中小股东的合法权益。

自股份公司设立以来，公司独立董事通过出席董事会、召集并参加董事会专门委员会、列席股东大会等方式，及时了解公司经营管理、公司治理、内部控制等各项情况，谨慎、勤勉、尽责、独立地履行职责，在关联交易管理、内部控制有效运行的督促检查、保护中小股东合法权益等方面发挥了积极有效的作用。报告期内，不存在独立董事对公司有关事项曾提出异议的情况。

（五）董事会秘书履职情况

公司设董事会秘书，负责公司投资者关系管理和股东资料管理工作、组织筹备董事会会议和股东大会以及公司信息披露事务等。

公司董事会秘书按照《公司法》等法律、法规和《公司章程》、《董事会秘书工作细则》等要求行驶职责，并积极配合公司独立董事履行职责，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

（六）审计委员会及其他专门委员会的人员构成及运行情况

2016年12月12日，经公司第二届董事会第一次会议审议通过，公司董事会下设审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会，并制定了

各专门委员会工作细则。截至本招股意向书签署日，各委员会委员与召集人情况如下：

委员会名称	委员	召集人
审计委员会	马朝松、陈露、王缉志	马朝松
战略委员会	王安京、杨栋锐、Cheng Jen Huan（郑仁寰）、王缉志、王方圆	王安京
提名委员会	王缉志、王安京、郑晓武	王缉志
薪酬与考核委员会	郑晓武、王安京、马朝松	郑晓武

1、审计委员会

为强化公司董事会决策功能，做到事前审计、专业审计，实现对公司财务收支和各项经营活动的有效监督，完善公司治理结构，公司设立董事会审计委员会并制订了《董事会审计委员会工作细则》，审计委员会主要职责包括：（1）提议聘请或更换外部审计机构；（2）监督公司的内部审计制度及其实施；（3）负责内部审计与外部审计之间的沟通；（4）审核公司的财务信息及其披露；（5）审查公司的内部控制制度，对重大关联交易进行审计。

审计委员会自设立以来按照《公司章程》及《董事会审计委员会工作细则》规范运作，运行情况良好，保证了公司内部审计制度的有效实施以及与外部审计机构的有效沟通，对完善公司治理结构起到了良好的促进作用。

截至本招股意向书签署日，审计委员会共召开四次会议，对公司年度财务报告、半年度财务报告、续聘外部审计机构等方面的议案进行了审议。

2、战略委员会

为适应战略发展需要，增强公司核心竞争力，确定公司发展规划，健全投资决策程序，加强决策科学性，提高重大投资决策的效益和决策的质量，特设立董事会战略委员会，作为负责公司长期发展战略和重大投资决策的专门机构。

公司制订了《董事会战略委员会工作细则》，其主要职责为：对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；对公司章程规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；对公司章程规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；对其他影响公司发展的重大事项进行

研究并提出建议。

公司战略委员会设立以来，严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《董事会战略委员会工作细则》的要求履行职责，自设立以来有效运作。截至本招股意向书签署日，战略委员会共召开二次会议。

3、提名委员会

为规范公司董事及高级管理人员的产生，优化董事会成员的组成，完善公司治理结构，公司设立董事会提名委员会，并制订了《董事会提名委员会工作细则》，其主要职责为：根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；研究董事、总经理和其他高级管理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；广泛搜寻合格的董事、总经理和其他高级管理人员的人选；对董事候选人和总经理人选进行审查并向董事会提出书面建议；对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出书面建议。

公司提名委员会设立以来，严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《董事会提名委员会工作细则》的要求履行职责，自设立以来有效运作。截至本招股意向书签署日，提名委员会共召开三次会议。

4、薪酬与考核委员会

为规范公司董事及高级管理人员的考核和薪酬管理制度，完善公司治理结构，公司设立董事会薪酬与考核委员会。

公司制定了《董事会薪酬与考核委员会工作细则》，其主要职责为：根据董事及高级管理人员管理岗位的主要职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；负责公司薪酬制度执行情况进行监督。

公司薪酬与考核委员会设立以来，严格按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》的要求履行职责，自设立以来有效运作。截至本招股意向书签署日，薪酬与考核委员

会共召开二次会议。

（七）公司治理存在的缺陷及改进情况

自股份公司设立后，公司按照《公司法》、《上市公司章程指引》、《上市公司股东大会规则》、《上市公司治理准则》等相关法律法规，相继制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、董事会各专门委员会议事细则以及各业务部门规范、规章等一系列规范性文件，公司已逐步建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的权责明确、运作规范的法人治理结构。报告期内，通过对上述制度的制定和落实，发行人公司治理水平得到了持续提升，不存在重大缺陷。

七、发行人内部控制制度情况

（一）发行人管理层的自我评估意见

公司管理层认为：公司已经建立了较完善的法人治理结构，内部控制体系健全、合理，内控制度基本覆盖了公司业务活动和内部管理的各个方面和环节，符合有关法律法规和证券监管部门的要求。截至 2016 年 12 月 31 日，不存在对公司治理、经营管理及发展有重大影响的控制缺陷、问题和异常事项。

（二）注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见

大华会计师对公司内部控制进行了审核，并出具了大华核字[2017]001445 号《内部控制鉴证报告》，认为：公司按照《内部会计控制规范-基本规范（试行）》和相关规定于 2016 年 12 月 31 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。

八、最近三年是否存在违法违规行

发行人近三年规范运作，严格按照有关规定，建立起了相对制衡、运作有效的法人治理结构。

发行人已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会

秘书制度，近三年，发行人及发行人董事、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活动，不存在违法违规行为，也不存在被相关主管机关处罚的情况。

九、发行人资金被占用和对外担保的情况

发行人制定了严格的资金管理制度，截至招股意向书签署日，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其它企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。近三年，发行人资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用的情况具体参见“第七节同业竞争与关联交易”之“三、关联方及关联交易”。

发行人的《公司章程》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股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

十、公司资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排

为完善和提高公司治理水平，保护股东的合法权益，规范公司的资金管理、对外投资和对外担保行为，有效防范风险，确保公司资产安全及保值增值，公司制定了资金管理、对外投资和对外担保制度。《公司章程》对公司对外投资和对外担保的审批权限做出了明确的规定。报告期内，公司不存在对外担保事项；对外投资均按照《公司章程》等有关制度的规定履行了内部批准程序。

（一）资金管理制度

为加强财务核算，防范和控制资金风险，保证资金安全，公司制定了《资金活动管理制度》、《财务内部会计控制制度》、《出纳岗位管理制度》、《财务部工作体系》等管理制度。对资金的管理主要体现在：

1、一般要求：充分发挥全面预算管理在资金综合平衡中的作用，严格按照预算要求组织协调资金调度；公司货币资金的管理由财务部门制定专职人员负责，按不相容职务相分离的原则建立岗位职责，经办人员进行业务活动时应当得到授权审批，任何未经授权的人员不得办理资金收支业务；公司应当定期组织召开资金调度会或资金安全检查，对资金预算执行情况进行综合分析，发现

异常情况，及时采取措施妥善处理，实现资金的合理占用和营运良性循环。严格监控资金使用，采用资金日报及现金流分析比较形式，对资金流向进行分析，形成持续有效的监督。

2、授权审批流程：加强对营运资金的日常会计系统控制，严格规范资金收入和支出条件，程序和审批权限。对日常资金活动，需严格履行授权审批后，方可安排资金支出。公司资金管理制度从支付申请、支付审批、支付复核和办理收付四个方面详细规定了日常资金进出审批流程，切实做到资金支付审批得当，保证金额真实、准确，会计凭证齐备、完整。

3、银行账户管理：公司银行账户开户、变更、注销工作统一由财务部负责，日常管理由财务部财务管理岗位人员负责。公司因业务需要决定开设、变更和注销银行账户时，应由财务部提出书面申请，经财务总监批准后，方可办理。

4、库存现金管理：公司的现金由出纳人员负责保管。所有现金必须存放在符合安全标准的保险柜中，并对其保管控制下的现金负有安全保管的责任。出纳人员应每天对库存现金进行盘点，登记现金日记账，财务部稽核人员对库存现金进行每月不少于一次的监盘。

5、资金管理制度的执行情况

自资金管理制度设立以来，公司遵守了以上资金管理制度，对资金的使用进行了规范管理。

（二）对外投资管理制度

公司 2013 年第二次临时股东大会表决通过《投资决策管理制度》，进一步细化了《公司法》、《公司章程》的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。

1、对外投资决策权限

公司对外投资实行专业管理和逐级审批制度。公司股东大会、董事会、董事长、总经理在其各自权限范围内，对公司的对外投资做出决策：

(1)对单笔金额不超过公司最近一期经审计净资产绝对值 1%的投资项目，总经理办公会议审议通过后由总经理审批；总经理在同一会计年度内行使该等决定权的累计金额不超过公司最近一期经审计净资产绝对值的 5%；

(2)对单笔金额超过公司最近一期经审计净资产绝对值 1%且不超过 5%的投资项目，总经理办公会议审议通过后报董事长审批；董事长在同一会计年度内行使该等决定权的累计金额不超过公司最近一期经审计净资产绝对值的 10%；

(3)对单笔金额超过公司最近一期经审计净资产绝对值 5%且不超过 20%的投资项目，必要时可由公司投资管理部门组织有关专家、专业人员进行评审后按公司章程规定报董事会审批；董事会在同一会计年度内行使该等决定权的累计金额不超过公司最近一期经审计净资产绝对值的 30%；

(4)对超过上述决定权限范围的投资项目，由公司投资管理部门组织有关专家、专业人员进行评审，亦可聘请具有相应资质的专业机构出具可行性研究（或论证）报告，并按公司章程规定报董事会审议通过后提交股东大会审议批准；

2、对外投资决策的执行

根据股东大会、董事会相关决议以及董事长依本制度作出的投资决策，由董事长签署有关文件或协议。

提出投资建议的业务部门及各分支机构是经审议批准的投资决策的具体执行机构，其应根据股东大会、董事会或总经理办公会议所做出的投资决策制定切实可行的投资项目的具体实施计划、步骤及措施。

财务负责人应依据具体执行机构制定的投资项目实施计划、步骤及措施，制定资金配套计划并合理调配资金，以确保投资项目决策的顺利实施。

3、对外投资制度的执行情况

(1)对参股公司增资。经公司 2014 年第一届董事会第三次会议审议通过，公司对参股公司巴云科技增资 450 万元，增资后巴云科技实收资本 3,500 万元，公司出资比例总额为 1,575 万元，出资比例 45%。

(2) 购买理财产品。为了提高资金使用效率，对公司短期闲置资金进行管理，公司 2014 年度购买银行理财产品经公司 2013 年第一届董事会第二次会议、2013 年第二次临时股东大会和 2014 年第一届董事会第四次会议、2014 年第一次临时股东大会审议通过，公司以自有短期闲置资金购买流动性高、风险低、稳健型的理财产品，额度为 20,000 万元人民币，可滚动使用。投资期限为股东大会决议通过之日起一年内有效。

公司 2015 年度购买银行理财产品经公司 2014 年第一届董事会第六次会议和 2014 年第三次临时股东大会审议通过，公司以自有短期闲置资金购买流动性高、风险低、稳健型的理财产品，额度为 20,000 万元人民币，可滚动使用。投资期限为股东大会决议通过之日起一年内有效。

(3) 设立香港子公司。2014 年，经公司总经理办公会审议和总经理王安京批准，同意公司出资设立子公司香港科蓝，股本总额港币 1 万元。

(4) 设立广州市民卡。2015 年，经公司总经理办公会议审议通过后报董事长王安京审批，同意公司出资参股设立广州市民卡，认缴出资额为 500 万元。

(5) 设立鑫合易家。2016 年，经公司总经理办公会议审议通过后报董事长王安京审批，同意公司出资参股设立鑫合易家，认缴出资额为 450 万元。

(三) 对外担保制度

为规范本公司对外担保行为，有效控制公司对外担保风险，保证公司资产安全，根据《公司法》及《公司章程》的有关规定，制定了《融资与对外担保管理制度》，并经 2013 年第二次临时股东大会表决通过。

1、对外担保的决策权限

应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。

公司下列对外担保行为，在经董事会决议通过后须报股东大会审议批准：

(1) 公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过公司最近一期经审计净资产 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）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；（4）连续 12 个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；（5）连续 12 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；（6）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；（7）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；（8）深圳证券交易所或者公司章程规定的其他担保情形。

公司在连续 12 个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的，必须经出席股东大会股东所持表决权的三分之二以上通过。股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供担保的议案时，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。

除应由股东大会审议的对外担保事项外，须经董事会审议通过。对于董事会权限范围内的担保事项，除应当经全体董事的过半数通过外，还应当经出席董事会会议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。

2、对外担保的决策程序

公司对外担保的最高决策机构为公司股东大会，董事会根据《公司章程》有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。超过《公司章程》规定的董事会的审批权限的，董事会应当提出议案，并报股东大会批准。董事会组织管理和实施经股东大会通过的对外担保事项。

3、对外担保制度的执行情况

股份公司设立以来，公司未发生对外担保事项，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

十一、保护投资者权益的情况

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（草案）》的规定，公司建立健全了《信息披露管理办法》、《投资者关系管理工作细则》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。

（一）建立健全内部信息披露制度和流程

2015年4月20日，公司第一届董事会第九次会议审议通过了《信息披露管理办法》，该办法对发行人信息披露的基本原则、披露内容、事务管理、保密措施等事项都进行了详细规定。

1、保障投资者依法享有获取公司信息的权利

公司信息披露基本原则：公司及相关信息披露义务人应当同时向所有投资者公开披露信息，保证所有股东有平等的机会获得信息；及时、公平披露所有对公司股票价格可能产生重大影响的信息；公司应当真实、准确、完整、及时地披露信息，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

公司及公司董事、监事、高级管理人员应当根据法律、行政法规、部门规章、《创业板股票上市规则》、《创业板上市公司规范运作指引》以及深圳证券交易所发布的办法和通知等相关规定，履行信息披露义务。

公司发生的或者与之有关的事件没有达到《创业板股票上市规则》规定的披露标准，或者该规则没有具体规定，但上市地交易所或者公司董事会认为该事件对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的，公司应当比照上述规则及时披露。

2、信息披露责任人

董事会秘书负责组织和协调公司信息披露事务，汇集公司应予披露的信息并报告董事会，董事会秘书有权参加股东大会、董事会会议、监事会会议和高级管理人员相关会议，有权了解公司的财务和经营情况。董事会秘书负责办理公司信息对外公布等相关事宜。

3、公司信息披露事务管理

公司应当制定重大事件的报告、传递、审核、披露程序。董事、监事、高级管理人员知悉重大事件发生时，应当按照公司规定立即履行报告义务；董事

长在接到报告后，应当立即向董事会报告，并敦促董事会秘书组织临时报告的披露工作。

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的，不得提供内幕信息。

《信息披露管理办法》有利于规范发行人信息披露行为，加强信息披露事务管理，确保信息披露的真实、准确、完整，切实保护公司、股东、债权人及其他利益相关者的合法权益。

（二）保障投资者参与重大决策和选择管理者权利的措施

1、选举和更换公司董事、监事采取累积投票制

根据《公司章程》、《股东大会议事规则》，股东大会在选举两名及以上董事或监事时可以实行累积投票制度。

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。董事会应当向股东提供候选董事、监事的简历和基本情况。

2、法定事项采取网络投票方式召开股东大会

根据《公司章程》、《股东大会议事规则》，股东大会将设置会场，以现场会议形式召开。在公司首发上市后，还可以在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括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。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

3、临时股东大会召开和临时提案权

根据《公司章程》、《股东大会议事规则》，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《公司章程》的规定，在收到请求后 10 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。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 10 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 2 日内发出股东大会补充通知，并将该临时提案交股东大会审议。

（三）其他保护投资者合法权益的措施

公司重视保护投资者特别是中小投资者的权益，通过制订《公司章程》、上市后适用的《公司章程（草案）》、“三会”议事规则等相关公司治理文件，有力地保障了投资者的信息获取、收益享有、参与公司重大决策和选择管理者的权利，相关政策安排如下：

1、公司建立健全了独立董事制度

根据《独立董事工作制度》的规定，公司设独立董事 3 名，其中至少包括 1 名会计专业人士，独立董事应当认真履行职责，维护公司整体利益，尤其要关注中小股东的合法权益不受损害。独立董事应当独立履行职责，不受公司主要股东、实际控制人或者其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响。

独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、行政法规及公司章程赋予董事的职权外，公司还赋予独立董事行使以下职权：

（1）重大关联交易（即公司拟与关联自然人发生的交易总额高于 30 万元，以及与关联法人发生的交易总额高于 100 万元且占公司最近经审计净资产绝对值的 0.5% 的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论。独立董事在作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告；（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（3）向董事会提请召开临时股东大会；（4）提议召开董事会；（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构；（6）在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权应取得全体独立董事二分之一以上同意。

独立董事除履行上述职责外，还应当对公司以下重大事项向董事会或股东大会发表独立意见：

（1）提名、任免董事；（2）聘任或解聘高级管理人员；（3）确定或者调

整公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）与关联自然人发生的交易总额高于 30 万元，或与关联法人发生的交易总额高于 100 万元且占公司最近经审计净资产绝对值的 0.5% 的关联交易；（5）变更募集资金用途；（6）公司对外担保事项；（7）股权激励计划；（8）独立董事认为有可能损害中小股东合法权益的事项；（9）公司章程规定的其他事项。

2、公司建立健全了投资者关系管理制度

公司制定了《投资者关系管理工作细则》，通过充分的信息披露，增强与投资者和潜在投资者之间的双向沟通与交流，促进投资者对公司的了解和认同，建设尊重投资者、尊重市场的企业文化，实现本公司价值最大化和股东利益的最大化。

3、保障投资者资产收益权的相关措施

《公司章程（草案）》对公司利润分配的原则、形式、间隔、条件等进行了规定，主要内容包括：公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展，利润分配政策应保持连续性和稳定性，公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式或者法律法规允许的其他方式分配利润；公司在具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配。在满足现金分红条件情况下，公司应当采取现金方式分配利润，原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红。在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可供分配利润的百分之十五。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据及有关分析说明反映了本公司最近三年经审计的财务状况、经营成果和现金流量。公司董事会提请投资者注意，本节分析与讨论应结合公司经审计的财务报表及报表附注，以及本招股意向书揭示的财务及其他信息一并阅读。以下分析所涉及数据及口径若无特别说明，均依据公司最近三年经大华会计师审计的财务会计报告，按合并报表口径披露。

一、简要财务报表

(一) 合并资产负债表

单位：元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动资产：			
货币资金	201,969,667.32	187,828,802.22	69,343,360.96
应收账款	423,183,352.67	364,455,063.25	224,057,367.14
预付款项	6,333,644.27	5,028,869.18	4,181,690.75
其他应收款	16,459,391.61	14,219,249.33	10,338,713.95
存货	80,481,329.13	67,611,727.62	45,052,790.30
其他流动资产	-	-	170,000,000.00
流动资产合计	728,427,385.00	639,143,711.60	522,973,923.10
非流动资产：			
可供出售金融资产	2,140,000.00	-	-
长期股权投资	10,676,603.67	12,461,710.40	13,614,483.19
固定资产	2,143,929.04	2,117,320.11	1,629,005.47
在建工程	-	413,021.00	
无形资产	1,544,921.03	2,369,904.27	2,945,013.11
长期待摊费用	7,386,711.74	-	-
递延所得税资产	7,980,196.76	5,213,555.54	3,333,608.98
非流动资产合计	31,872,362.24	22,575,511.32	21,522,110.75
资产总计	760,299,747.24	661,719,222.92	544,496,033.85
流动负债：			
短期借款	239,000,000.00	195,000,000.00	135,800,000.00
应付账款	5,382,198.68	4,335,369.88	7,080,617.54
预收款项	17,361,163.08	10,502,962.08	8,077,749.45
应付职工薪酬	35,710,747.66	28,046,138.32	17,792,823.56
应交税费	18,780,949.52	16,727,533.75	12,241,977.35
应付利息	806,907.77	942,173.06	286,983.58

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
应付股利	-	-	191,339.76
其他应付款	9,690,389.25	15,365,755.92	7,504,483.18
流动负债合计	326,732,355.96	270,919,933.01	188,975,974.42
非流动负债：			
长期借款	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	326,732,355.96	270,919,933.01	188,975,974.42
所有者权益：			
股本	98,566,719.00	98,566,719.00	98,566,719.00
资本公积	201,563,299.97	201,563,299.97	201,563,299.97
盈余公积	14,236,957.36	10,222,209.26	6,644,409.52
未分配利润	119,205,566.91	80,446,771.70	48,745,638.24
外币报表折算差额	-5,151.96	289.98	-7.30
归属于母公司所有者权益合计	433,567,391.28	390,799,289.91	355,520,059.43
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	433,567,391.28	390,799,289.91	355,520,059.43
负债和所有者权益总计	760,299,747.24	661,719,222.92	544,496,033.85

(二) 合并利润表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业总收入	654,656,888.29	507,969,505.99	324,502,408.28
其中：营业收入	654,656,888.29	507,969,505.99	324,502,408.28
二、营业总成本	608,952,857.77	470,655,930.11	286,446,061.85
其中：营业成本	380,008,117.93	278,809,844.16	162,043,069.27
营业税金及附加	386,871.26	763,847.55	1,097,667.09
销售费用	64,505,501.73	58,884,118.59	31,204,254.85
管理费用	130,748,557.62	106,665,744.32	76,239,790.10
财务费用	15,463,876.60	11,675,556.19	9,302,413.85
资产减值损失	17,839,932.63	13,856,819.30	6,558,866.69
加：投资收益（损失以“-”号填列）	-1,791,732.65	1,081,161.98	-177,073.96
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-1,791,732.65	-1,152,772.79	-695,833.47
三、营业利润	43,912,297.87	38,394,737.86	37,879,272.47
加：营业外收入	1,422,665.04	746,957.68	1,552,246.95
减：营业外支出	370.93	41,488.55	73,716.99
其中：非流动资产处置损失	-	1,306.44	4,266.70
四、利润总额	45,334,591.98	39,100,206.99	39,357,802.43
减：所得税费用	2,561,048.67	3,821,273.79	4,904,336.82

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
五、净利润	42,773,543.31	35,278,933.20	34,453,465.61
其中：归属于母公司所有者的净利润	42,773,543.31	35,278,933.20	34,453,465.61
少数股东损益	-	-	-
六、其他综合收益的税后净额	-5,441.94	-289.98	7.30
七、综合收益总额	42,768,101.37	35,278,643.22	34,453,472.91
其中：归属于母公司所有者的综合收益总额	42,768,101.37	35,278,643.22	34,453,472.91
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-
八、每股收益：			
其中：（一）基本每股收益	0.43	0.36	0.39
（二）稀释每股收益	0.43	0.36	0.39

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 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	594,905,992.66	364,945,598.46	287,682,807.88
收到的税费返还	596,721.23	298,557.21	311,709.41
收到其他与经营活动有关的现金	63,394,688.77	45,854,154.42	32,633,615.88
经营活动现金流入小计	658,897,402.66	411,098,310.09	320,628,133.17
购买商品、接受劳务支付的现金	10,989,686.93	9,282,285.04	12,021,920.20
支付给职工以及为职工支付的现金	496,370,542.96	345,616,328.11	210,349,508.92
支付的各项税费	11,048,185.52	10,341,352.62	12,996,510.28
支付其他与经营活动有关的现金	149,072,266.52	147,110,510.77	106,072,141.33
经营活动现金流出小计	667,480,681.93	512,350,476.54	341,440,080.73
经营活动产生的现金流量净额	-8,583,279.27	-101,252,166.45	-20,811,947.56
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	560,500,000.00	110,050,000.00
取得投资收益收到的现金	-	2,233,934.77	518,759.51
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	40.00
投资活动现金流入小计	-	562,733,934.77	110,568,799.51
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,601,388.74	1,958,556.14	855,648.44
投资支付的现金	2,140,000.00	390,500,000.00	280,050,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	4,500,000.00
投资活动现金流出小计	3,741,388.74	392,458,556.14	285,405,648.44

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
投资活动产生的现金流量净额	-3,741,388.74	170,275,378.63	-174,836,848.93
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	-	110,000,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	370,000,000.00	305,270,000.00	181,270,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	11,600,000.00	9,654,000.00	11,550,000.00
筹资活动现金流入小计	381,600,000.00	314,924,000.00	302,820,000.00
偿还债务支付的现金	326,000,000.00	246,070,000.00	135,216,500.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	13,050,535.53	9,032,834.04	18,265,232.74
支付其他与筹资活动有关的现金	15,756,122.53	14,669,543.00	9,717,266.96
筹资活动现金流出小计	354,806,658.06	269,772,377.04	163,198,999.70
筹资活动产生的现金流量净额	26,793,341.94	45,151,622.96	139,621,000.30
四、汇率变动对现金的影响	207,438.32	484.42	-4.03
五、现金及现金等价物净增加额	14,676,112.25	114,175,319.56	-56,027,800.22
加：期初现金及现金等价物余额	177,290,173.37	63,114,853.81	119,142,654.03
六、期末现金及现金等价物余额	191,966,285.62	177,290,173.37	63,114,853.81

二、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》进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、合并财务报表的编制方法

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。

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、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、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。合并财务报表以本公司及子公司的财务报表为基础，根据

其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由本公司编制。

合并财务报表时抵销本公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表的影响。

子公司少数股东应占的权益和损益分别在合并资产负债表中所有者权益项目下和合并利润表中净利润项目下单独列示。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。

报告期若因同一控制下企业合并增加子公司的，则调整合并资产负债表的合并当期期初数；将子公司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。

报告期若因非同一控制下企业合并增加子公司的，则不调整合并资产负债表的合并当期期初数；将子公司自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。通过多次交易分步实现非同一控制企业合并时，对于购买日之前持有的被购买方的股权，本公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益以及除净损益、其他综合收益和利润分配外的其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期收益，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。

报告期本公司处置子公司，则该子公司处置当期期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司处置当期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原有子公司控制权时，对于处置后的剩余股权投资，本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开始持续计算的净资产的份额之间的差额，

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，在丧失控制权时转为当期投资收益。

对于分步处置股权至丧失控制权过程中的各项交易，各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况时，本公司将多次交易事项作为一揽子交易，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益：

- (1) 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；
- (2) 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；
- (3) 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；
- (4) 一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

本公司因购买少数股权新取得的长期股权投资成本与按照新增持股比例计算应享有子公司的可辨认净资产份额之间的差额，以及在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司净资产的差额，均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。

2、纳入合并报表范围的公司情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司纳入合并财务报表范围的子公司情况如下：

公司名称	注册地	主营业务	注册资本	持股比例
深圳科蓝	深圳	计算机软硬件及网络产品的技术开发与销售；信息咨询；国内贸易，从事货物及技术的进出口业务	1,000 万元	100%
香港科蓝	香港	开发生产计算机软硬件、网络产品；自产产品的咨询及售后服务，销售自产产品；货物进出口、技术进出口、代理进出口	1 万港币	100%

三、会计师事务所的审计意见类型

大华会计师对公司包括 2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2016 年度、2015 年度、2014 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表和合并及母公司股东权益变动表，以及财务报表附注进行了审计，并出具了标准无保留意见的“大华审字[2017]003453”审计报告。审计意见认为，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，公允反映了公司 2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2016 年度、2015 年度、2014 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经大华会计师审计的公司财务会计报表。

四、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则

1、销售商品

（1）销售商品收入确认的总体原则

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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，确认商品销售收入实现。

公司销售商品业务主要包括专项功能软件销售以及外购软硬件销售。对于不需要安装的软件、硬件销售以产品交付，经购货方签收后确认收入；对于需要安装调试的软件、硬件销售，在安装调试完成并经购货方验收合格后确认收入。

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（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务收入。具体的收入分类如下：

(1) 技术开发收入

技术开发业务主要针对客户的特定业务需求而提供的软件开发及实施服务所取得的收入，该类业务主要是提供软件开发劳务，具体的收入确认标准如下：

公司技术开发收入是指根据与用户签订的技术开发、技术转让合同，对用户的业务进行充分实地调查，并根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发，由此开发的软件不具有通用性。公司技术开发业务一般包括需求分析、客户化开发、系统环境测试、上线推广、维护等阶段。

公司技术开发收入包括定制化开发和人月定量开发两种模式，其中，定制化开发在本公司完成系统环境测试验收后，根据具体合同约定的工作阶段，在取得客户的确认文件并获取收取货款权利时确认收入。定制化开发中的确认比例按照公司在完成实质性工作节点，获取经客户签字的确认报告后，经双方认可的工作量占比来确认已完工作量比例。

定制化开发的各关键节点及收入确认情况如下：

约定节点	阶段主要特征	确认比例
需求、设计、开发	未收到客户确认工作量的验收报告，仍有开发不成功的可能性	不进行确认
系统环境测试 (UAT 测试)	表明发行人的开发成果已经获得银行客户的正式认可，只需等待最终上线运行或验收即可投入使用，此时，发行人已经完成技术开发工作量的 60%-70%，客户会对发行人的完工进度予以确认，发行人据此进度进行收入确认；如发行人与客户签署的部分合同未明确约定 UAT 测试时点，此时，即使发行人已经完成大部分工作量，但在未取得客户进度确认的情况下，不会对收入进行确认	如客户确认，一般为 60%-70%
上线	开发成果获得客户业务真实环境下的测试通过，发行人已经完成技术开发工作量的 80%-100%，且银行客户会对发行人的完工进度予以确认，发行人据此进度进行收入确认	80%-100%
验收（或终验）	开发成果获得客户最终通过，发行人已经完成技术开发工作量的 100% 并获得客户的确认，发行人据此进度进行收入确认	100%

发行人定制化开发收入确认的最早时点与同行业上市公司列表对比如下：

公司名称	定制化开发收入确认时点比较
发行人	在软件主要功能通过测试并且得到客户签字确认的 UAT 测试或上线

	测试报告后，开始按照完工进度确认收入
安硕信息	在软件主要功能通过测试时点并经客户确认后，开始按照完工百分比法确认收入
长亮科技	依据已经发生的成本占预计总成本的比例计算完工百分比并确认收入，未明确规定定制化开发收入确认的最早时点
高伟达	按照已发生的成本占项目预算总成本的比例计算完工百分比并确认收入，未明确规定定制化开发收入确认的最早时点
信雅达	在定制软件劳务已经提供，收到价款或取得收款的证据时，确认收入。未明确规定定制化开发收入确认的最早时点

从上表对比可见，公司定制化开发收入确认的最早时点相对较谨慎，与同行业上市公司安硕信息基本一致。

人月定量开发在本公司根据客户定期对本公司提供技术开发项目的进度确认文件，按经确认的工作量及合同约定的单价计算确认收入。

（2）技术服务收入

技术服务主要是指根据与委托方签订的技术服务合同，向委托方提供技术咨询、系统维护、实施和产品售后服务等业务。技术服务收入根据合同中约定的合同总额与服务期间，委托方对服务进度进行确认，经委托方确认后，公司开出结算票据或已取得收款的依据时，确认收入。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分为下列情况处理：若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，并按相同金额结转劳务成本；若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计入当期损益，不确认提供劳务收入。

（3）人月定量技术开发、人月定量技术服务收入确认具体情况

A、工作量的具体含义

公司人月定量技术开发、人月定量技术服务的工作量以“人月”为单位，“1人月”系1人工作1个月的收费标准，该标准根据项目具体参与人员级别定价结合人员构成与客户谈判确定，系综合单价，最终以经双方确认的有效“人月”数量进行结算。

人月定量技术开发、人月定量技术服务两项业务结算方式类似，目的和内

容不同——人月定量技术开发系发行人技术开发业务中，针对已提供过定制化开发的老客户，以人月工作量作为定价和结算模式，根据客户的实际需求进行专门的软件设计、开发与系统升级等工作，是对已有软件系统的滚动开发；人月定量技术服务系发行人技术服务业务，针对已提供过技术开发服务的老客户，以“人月”工作量作为定价和结算模式，向客户提供技术咨询、系统维护和产品售后服务等 IT 服务，是对已在运行的软件系统提供进一步的维护服务等。

B、工作进度的计算方法

人月定量技术开发业务和人月定量技术服务，两种模式下合同均约定的是人月单价（或服务期间）。发行人按照合同约定的结算时间，对该期间的有效人月工作量进行统计，并由客户出具书面工作量确认单据予以认定，即双方依据经确认的有效人月数量及合同约定的人月单价进行结算。

两种模式下工作量的确定主要依据经客户确认的有效人月工作量，发行人实际人月工作量确认进度即为收入确认的完工进度。

（4）共同经营收入

除上述两种提供劳务收入以外，公司以共同经营的方式与客户进行战略合作，具体是指公司在客户的业务基础上进行 IT 系统开发，并拓展开发产品，相关产品的收益以合作分成的形式取得。该类业务收入于相关产品产生收益，在取得客户的验收文件并获取收款权利时进行确认。该类业务模式下，发行人系统建设的成本确认为资产，在系统核心功能建设完成并正式上线前，相关直接人工成本和项目直接费用通过生产成本进行归集，计入存货核算，在系统核心功能建设完成并上线时，相关存货成本结转计入“长期待摊费用”，并在合作年限内平均摊销，结转营业成本；日常项目运行维护的成本，因发生的概率和金额具有不确定因素，则于发生时计入当期费用，每年末，公司对存货或长期待摊费用进行减值测试，如发生减值则进行相关处理。

3、让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入的金额能够可靠地计量时，确认让渡资产使用权的收入。

（二）应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准及其计提方法

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准：金额在 100 万元以上的应收款项，确定为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，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，将其归入相应组合计提坏账准备。

2、按组合计提坏账准备的应收款项

（1）信用风险特征组合的确定依据：

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。确定组合的依据：

其他组合	本公司根据以往的历史经验对应收款项计提比例作出最佳估计，参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类	备注
不计提坏账准备	应收本公司实际控制人或应收与本公司受同一控制人控制的关联单位的货款或劳务款的特殊风险组合	对其他应收款等往来不区别该组合的划分
	应收纳入合并范围内的关联方款项的特殊风险组合	

（2）以账龄为信用风险特征组合确定的计提方法：

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,下同）	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	20	20
3-4 年	50	50
4-5 年	50	50
5 年以上	100	100

（3）其他特殊风险组合的计提方法

A、本公司根据以往的历史经验对应收本公司实际控制人或应收与本公司受同一控制人控制的关联单位的应收账款不计提坏账准备；

B、本公司根据以往的历史经验对应收本公司合并范围内的关联单位的应收款项不计提坏账准备。

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由为：存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项。

坏账准备的计提方法为：根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。

（三）存货的确认和计量

1、存货的分类

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、在制项目成本、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等，主要包括原材料、在制项目成本等。

2、存货的计价方法

企业取得存货按实际成本计量，包括采购成本、加工成本及其他。存货发出时按个别认定法计价。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。

4、存货的盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品、包装物和其他周转材料的摊销均按一次转销法进行摊销。

（四）无形资产的确认和计量

无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产，包括计算机软件、特许权等。

1、无形资产的初始计量

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。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

2、无形资产后续计量

公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产。

(1) 使用寿命有限的无形资产

对于使用寿命有限的无形资产，每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。经复核，本期期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。公司无形资产的摊销年限列示如下：

无形资产类别	摊销年限（年）
软件	3
特许权	5

(2) 使用寿命不确定的无形资产

使用寿命不确定的无形资产，每期末对无形资产的寿命进行复核。经复核，该类无形资产的使用寿命仍为不确定。

3、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

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。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

4、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

(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，能够证明其有用性；

(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。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。

（五）政府补助的会计处理

1、政府补助在同时满足下列两个条件时予以确认：（1）能够满足政府补助所附条件；（2）能够收到政府补助。

2、政府补助为货币性资产的，按收到或应收的金额计量；为非货币性资产的，按公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按名义金额计量。

3、政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

公司取得的用于构建或以其他方式形成长期资产的政府补助，划分为与资产相关的政府补助；公司取得的用于补偿以后期间或已经发生的费用或损失的政府补助，划分为与收益相关的政府补助；公司取得的既用于设备等长期资产的购置，也用于人工费、购买服务费、管理费等费用化支出的补偿的政府补助，属于与资产和收益均相关的政府补助，需要将其分解为与资产相关的部分和与收益相关的部分，分别进行会计处理，若无法区分，则将整项政府补助归类为与收益相关的政府补助。

公司取得与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。公司取得与收益相关的政府补助，分别下列情况进行处理：（1）用于补偿公司以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；（2）用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

（六）递延所得税资产和递延所得税负债

递延所得税资产和递延所得税负债根据资产和负债的计税基础与其账面价值的差额（暂时性差异）计算确认。于资产负债表日，递延所得税资产和递延所得税负债，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量。

1、确认递延所得税资产的依据

本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。但是，同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所

产生的递延所得税资产不予确认：（1）该交易不是企业合并；（2）交易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。

对于与联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：暂时性差异在可预见的未来很可能转回，且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

2、确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括：

（1）商誉的初始确认所形成的暂时性差异；

（2）非企业合并形成的交易或事项，且该交易或事项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）所形成的暂时性差异；

（3）对于与子公司、联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，该暂时性差异转回的时间能够控制并且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

3、同时满足下列条件时，将递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列示

（1）企业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；

（2）递延所得税资产和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和递延所得税负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债或是同时取得资产、清偿债务。

（七）经营租赁

1、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。

2、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，按直线法进行分摊，确认为租赁收入。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。

（八）会计政策、会计估计变更

1、主要会计政策变更说明

根据财政部 2014 年修订的《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》、《企业会计准则第 9 号—职工薪酬》、《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》、《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》、《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》，以及新颁布的《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》等具体准则要求，公司从 2014 年 7 月 1 日起执行上述企业会计准则。

本次变更不会对公司报告期内财务报表的资产总额、负债总额、净资产、净利润产生影响，也不存在追溯调整事项。

2、主要会计估计变更说明

报告期内，公司会计估计未发生变更。

3、财务报表列报项目变更说明

财政部于 2016 年 12 月 3 日发布了《增值税会计处理规定》（财会〔2016〕22 号）。依据该规定：

（1）全面试行营业税改征增值税后，“营业税金及附加”科目名称调整为“税金及附加”科目，该科目核算企业经营活动发生的消费税、城市维护建设税、资源税、教育费附加及房产税、土地使用税、车船使用税、印花税等相关税费；利润表中的“营业税金及附加”项目调整为“税金及附加”项目。

(2)“应交税费”科目下的“应交增值税”、“未交增值税”、“待抵扣进项税额”、“待认证进项税额”、“增值税留抵税额”等明细科目期末借方余额应根据情况，在资产负债表中的“其他流动资产”或“其他非流动资产”项目列示；“应交税费——待转销项税额”等科目期末贷方余额应根据情况，在资产负债表中的“其他流动负债”或“其他非流动负债”项目列示。

公司已根据《增值税会计处理规定》中与财务报表相关项目列示的相关规定，调整了期末财务报表项目的列报，比较数据不予调整。

五、主要税项情况

(一) 公司适用的主要税种及税率

税种	计税依据	税率
增值税	技术开发收入	免税
	技术服务收入	6%
	其他销售收入	17%，3%[注1]
营业税	个税返还	5%
城市维护建设税	应缴流转税税额	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育附加	应缴流转税税额	2%
企业所得税	应纳税所得额	15%、25%、16.50%[注2]

[注1]: 公司之子公司深圳科蓝设立后系小规模纳税人，增值税适用3%的税率；2015年10月20日，深圳科蓝取得深圳市罗湖区国家税务局认定通知书，被认定为增值税一般纳税人，自2015年11月1日起按增值税一般纳税人规定缴纳增值税。

[注2]: 公司及子公司报告期内税率如下：

单位名称	2016 年度	2015 年度	2014 年度
公司	15.00%	15.00%	15.00%
深圳科蓝	25.00%	25.00%	20.00%
香港科蓝	16.50%	16.50%	16.50%

(二) 公司享受的税收优惠及批文

1、增值税

(1) 根据财政部、国家税务总局财税字[1999]第 273 号文《关于贯彻落实<中共中央国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定>有关税收问题的通知》和《国家税务总局关于取消“单位和个人从事技术转让、技术开发

业务免征营业税审批”后有关税收管理问题的通知》（国税函[2004]825号）的规定：从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入，免征营业税。根据财政部和国家税务总局财税[2011]110号文《营业税改征增值税试点方案》规定，国家给予试点行业的原营业税优惠政策可以延续。本公司从2012年9月1日起营业税改征增值税，适用于原营业税免税政策的收入继续免征增值税。

（2）根据财政部、国家税务总局财税[2011]100号文《关于软件产品增值税政策的通知》的规定：A、自2011年1月1日起，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，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。B、增值税一般纳税人将进口软件产品进行本地化改造后对外销售，其销售的软件产品可享受上述规定的增值税即征即退政策。C、纳税人受托开发软件产品，著作权属于受托方的征收增值税，著作权属于委托方或属于双方共同拥有的不征收增值税；对经过国家版权局注册登记，纳税人在销售时一并转让著作权、所有权的，不征收增值税。

（3）根据《中华人民共和国增值税暂行条例》及实施细则、《财政部国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》（财税[2013]52号）、《财政部国家税务总局关于进一步支持小微企业增值税和营业税政策的通知》（财税〔2014〕71号），深圳科蓝2013、2014年度作为增值税小规模纳税人，符合小微企业条件而免征增值税；2015年度深圳科蓝不再满足小微企业条件而未再享受相应税收优惠。

2、企业所得税

公司于2009年7月23日取得了编号为GR200911000963的高新技术企业证书，企业所得税享受15%的税收优惠政策。2012年7月9日，依据北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局《关于公示北京市2012年度第二批拟通过复审高新技术企业名单的通知》，公司高新技术企业复审通过，继续享受所得税15%的税收优惠政策，优惠期间为2012年至2014年。2015年11月24日，公司取得了编号为GR201511001622的高新技术企业证书，企业所得税享受15%的税收优惠政策，优惠期间为2015年至2017

年。

根据《中华人民共和国企业所得税法》及其实施条例、《财政部国家税务总局关于小型微利企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税〔2014〕34号）规定，公司之子公司深圳科蓝自2014年1月1日至2016年12月31日，应纳税所得额低于10万元（含10万元），按照小型微利企业核算，其所得减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。截至2015年12月31日，深圳科蓝已不再满足小微企业条件。

3、营业税

根据《中华人民共和国营业税暂行条例》及实施细则、《财政部国家税务总局关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》（财税〔2013〕52号）、《财政部国家税务总局关于进一步支持小微企业增值税和营业税政策的通知》（财税〔2014〕71号），深圳科蓝2014年度作为营业税纳税人符合小微企业条件而免征增值税；2015年度深圳科蓝不再满足小微企业条件而未再享受相应税收优惠。

六、分部信息

报告期内，发行人营业收入的分部信息如下所示：

（一）按产品分部

单位：万元

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
技术开发	52,208.02	79.75	39,318.30	77.40	25,221.07	77.72
技术服务	12,309.67	18.80	11,227.11	22.10	6,597.68	20.33
其他	947.99	1.45	251.55	0.50	631.49	1.95
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

（二）按地区分部

单位：万元

地区	2016年度		2015年度		2014年度	
	收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
华东	26,362.53	40.27	21,364.54	42.06	15,629.63	48.16

地区	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
华北	18,537.65	28.32	13,986.99	27.54	8,624.80	26.58
西南	5,406.76	8.26	3,074.37	6.05	2,222.42	6.85
华南	4,358.05	6.66	4,279.75	8.43	1,912.89	5.89
华中	4,108.39	6.28	3,597.38	7.08	867.99	2.67
东北	3,529.09	5.39	1,694.18	3.34	1,607.89	4.95
港澳	1,619.53	2.47	666.45	1.31	358.42	1.10
西北	1,543.68	2.36	2,133.31	4.20	1,216.48	3.75
海外	-	-	-	-	9.72	0.03
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

七、非经常性损益明细表

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	-0.13	-0.43
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	82.13	16.50	71.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-
委托他人投资或管理资产的损益	-	223.39	51.88
除上述各项之外的其他营业外收支净额	60.10	24.32	46.11
非经常性损益对利润总额的影响的合计	142.23	264.08	168.57
减：所得税影响数	21.33	39.61	25.28
减：少数股东影响数	-	-	-
归属于母公司的非经常性损益影响数	120.89	224.47	143.27
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	4,156.46	3,303.42	3,302.07
归属于母公司的非经常性损益影响数占归属于母公司的净利润比例	2.83%	6.36%	4.16%

八、报告期内的主要财务指标

(一) 报告期主要财务指标

财务指标	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
流动比率	2.23	2.36	2.77
速动比率	1.98	2.11	1.63
资产负债率（母公司）	43.03%	41.16%	35.27%
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	4.40	3.96	3.61

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	0.36	0.61%	0.83%
财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率（次/期）	1.51	1.58	1.47
存货周转率（次/期）	5.03	4.95	4.85
息税折旧摊销前利润（万元）	6,164.71	5,048.21	4,865.16
归属于发行人股东的净利润（万元）	4,277.35	3,527.89	3,445.35
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	4,156.46	3,303.42	3,302.07
利息保障倍数	4.51	5.04	5.99
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	-0.09	-1.03	-0.21
每股净现金流量（元/股）	0.15	1.16	-0.57

注：财务指标计算如下：

- 1、流动比率=流动资产÷流动负债
- 2、速动比率=速动资产÷流动负债
- 3、资产负债率=总负债÷总资产（为母公司口径）
- 4、每股净资产=以期末归属于母公司所有者的权益÷期末总股本
- 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+利息费用+折旧支出+长期待摊费用摊销额+无形资产摊销
- 8、利息保障倍数=（税前利润+利息支出）÷利息支出
- 9、每股经营活动产生的净现金流量=经营活动产生的现金流量净额÷期末股本总额
- 10、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末股本总额

（二）报告期净资产收益率与每股收益

公司按照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9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010年修订）》（中国证券监督管理委员会公告[2010]2号）、《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》（中国证券监督管理委员会公告[2008]43号）要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

项目	报告期	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润	2016 年度	10.38%	0.43	0.43
	2015 年度	9.45%	0.36	0.36
	2014 年度	14.46%	0.39	0.39
扣除非经常性损益后	2016 年度	10.08%	0.42	0.42

项目	报告期	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本	稀释
归属于公司普通股股东的净利润	2015 年度	8.85%	0.34	0.34
	2014 年度	13.86%	0.37	0.37

注：上述指标的计算公式如下：

$$1、\text{加权平均净资产收益率} = P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

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；E₀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；M₀为报告期月份数；M_i为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

$$2、\text{基本每股收益} = P \div S$$

$$S = (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k)$$

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；S₀为期初股份总数；S₁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；M₀为报告期月份数；M_i为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

3、稀释每股收益 = P₁ / (S₀ + S₁ + S_i × M_i ÷ M₀ - S_j × M_j ÷ M₀ - S_k + 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P₁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。

九、会计报表附注中的资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

截至财务报告日，公司无重大需披露的资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至2016年12月31日，公司无其他重大需披露的或有事项。

（三）承诺事项

1、签订的尚未履行或尚未完全履行的租赁合同及有关财务支出

(1) 公司自 2016 年 2 月 1 日至 2018 年 1 月 31 日租赁丰联广场 1601-03/1612 单元，月租金 115,227.00 元，物业费每月 21,855.60 元；公司自 2015 年 4 月 1 日起至 2017 年 3 月 31 日租赁丰联广场 2301、2310、2311、2312 单元，月租金 129,742.00 元，物业管理费每月 18,812.59 元。

(2) 公司自 2015 年 8 月 1 日至 2018 年 7 月 31 日租赁中国人寿大厦 401-403 单元，月租金 287,613.51 元，物业费每月 40,422.74 元。

(3) 公司自 2013 年 4 月 10 日至 2017 年 4 月 9 日租赁朝阳区朝阳门外大街 22 号泛利大厦 16 层 1611 单元，月租金 47,895 元。

(4) 公司自 2015 年 6 月 1 日至 2017 年 5 月 30 日租赁北京市朝阳区朝外大街 18 号丰联广场大厦 9 层 914 单元，月租金 46,400 元

(5) 公司自 2015 年 9 月 1 日至 2017 年 8 月 30 日租赁上海长宁区天山西路 568 号 2 幢，月租金 27,728.14 元

(6) 公司自 2016 年 3 月 11 日起至 2019 年 3 月 10 日租赁成都市武侯区领事馆路 7 号 1 栋 2 单元 5 层 507 号，月租金 23,069.20 元。

(4) 深圳科蓝金信自 2016 年 4 月 5 日起至 2019 年 4 月 4 日租赁深圳市南山区科技南十二路 28 号，免租期 20 天；自 2016 年 4 月 25 日起至 2016 年 5 月 4 日，每天租金 2,430.00 元；自 2016 年 5 月 5 日至 2017 年 4 月 4 日，月租金 72,900.00 元；自 2017 年 4 月 5 日至 2017 年 4 月 4 日，月租金 77,274.00 元；自 2018 年 4 月 5 日至 2019 年 4 月 4 日，月租金 82,134.00 元。

2、对外出资承诺

(1) 公司联营公司重庆巴云科技有限公司注册资金 10,000 万元，其中重庆金融后援服务公司认缴出资 5,500 万元，持股比例 55%，公司认缴出资 4,500 万元，持股比例 45%。截至 2015 年 12 月 31 日，本公司对重庆巴云科技有限公司实缴出资 1,575 万元，根据本公司和重庆金融后援服务有限协议约定，剩余出资的出资期限延期至 2024 年 11 月 28 日。

(2) 2015年5月19日，公司参股10%的广州市民卡设立，注册资本5000万元。广州市民卡章程明确规定：公司应出资数额为500万元，出资期限至2045年1月23日。

(3) 2016年7月27日，公司参股15%的鑫合易家设立，注册资本3000万元，其中公司认缴出资金额450万元，占注册资本的15%，南京银资物业经营管理有限责任公司认缴出资2100万元，占注册资本的70%，江苏润和软件股份有限公司认缴出资金额450万元，占注册资本的15%。截至2016年12月31日，公司对鑫合易家实缴出资214万元，根据其章程约定，剩余出资应于2019年12月29日之前缴足。

(四) 其他重要事项

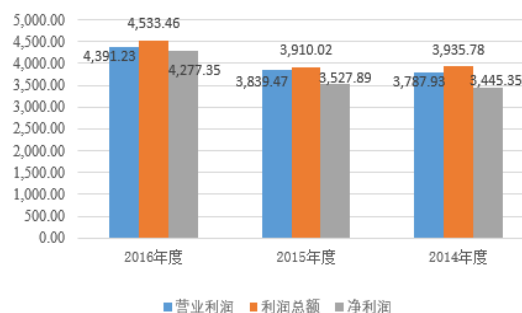
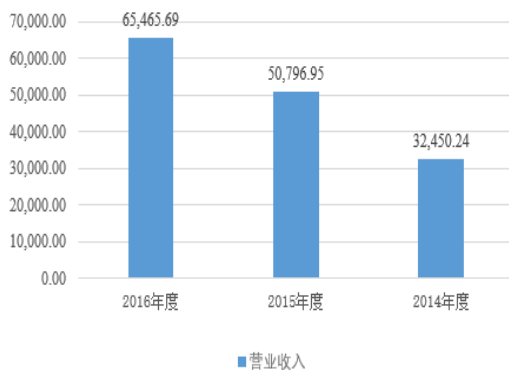
截至2016年12月31日，公司无其他对财务状况、盈利能力及持续经营产生重大影响的事项。

十、盈利能力分析

发行人主要为国内银行机构提供电子银行系统、互联网金融类系统、网银安全系统以及银行核心业务系统在内的整体IT解决方案。报告期内，公司紧紧抓住银行业信息化快速发展的市场机遇，利用公司的技术优势，实现了可持续发展。报告期内公司主要经营成果数据如下：

项目	2016年度		2015年度		2014年度	
	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)
营业收入	65,465.69	28.88	50,796.95	56.54	32,450.24	33.99
营业成本	38,000.81	36.30	27,880.98	72.06	16,204.31	42.43
营业利润	4,391.23	14.37	3,839.47	1.36	3,787.93	5.87
利润总额	4,533.46	15.94	3,910.02	-0.65	3,935.78	8.12
净利润	4,277.35	21.24	3,527.89	2.40	3,445.35	10.89

报告期内，公司营业收入分别为32,450.24万元、50,796.95万元和65,465.69万元；净利润分别为3,445.35万元、3,527.89万元和4,277.35万元。2014至2016年度，得益于银行信息化建设投入不断增长的市场机遇，公司营业收入、营业利润及净利润均保持持续增长趋势。具体如下图所示：



（一）营业收入分析

1、营业收入整体分析

公司致力于为以银行为主的金融机构提供金融软件产品技术开发和技术服务的一体化 IT 解决方案。报告期内公司主营业务突出，营业收入均为主营业务收入。2014 年、2015 年及 2016 年分别为 32,450.24 万元、50,796.95 万元和 65,465.69 万元，三年复合增长率达到 42.04%，呈现持续、快速、稳定的增长趋势。结合行业数据、同行业上市公司数据，报告期内发行人业务收入增长的合理性如下：

（1）银行 IT 解决方案市场需求持续增长

作为金融信息产业的核心，近年我国银行业的 IT 支出呈现快速增长的态势。依托国家政策的大力扶持，国内银行 IT 解决方案行业迎来快速发展机遇，同时，深化金融改革推动银行业金融机构进一步拓展其业务职能，互联网金融亦不断向纵深发展，现有业务的互联网化和市场服务需求总量的增长促使银行业进一步升级改造。根据 IDC 的统计数据，2009 年，银行业 IT 解决方案市场规模仅为 71.40 亿元，2012 年开始得益于互联网金融的兴起，银行业 IT 解决市场规模迅速增长，由 2012 年的 121.70 亿元增长至 2015 年的 225.2 亿元，年均增长率达到 22.85%。据 IDC 预测，中国银行业 IT 解决方案市场 2016 年至 2020 年的年均复合增长率为 21.90%，至 2020 年该市场规模将达到 612.11 亿元。银行 IT

解决方案市场需求持续增长使得发行人业务发展面临良好的外部市场环境。

(2) 发行人所处行业子市场持续较快

发行人主要业务集中于银行渠道类 IT 解决方案市场，在网上银行解决方案、移动银行解决方案、直销银行解决方案等子市场占有率较高，业务相对集中。近年来，电子渠道成为银行向“以客户为中心”转型的重点，移动银行解决方案、直销银行解决方案在银行 IT 解决方案市场中表现强劲，成为增长明显的子市场，从而拉动发行人业务收入快速增长。

比如，2015 年移动银行解决方案收入为 7.88 亿元，占银行业 IT 解决方案整体市场规模的 3.5%，比 2014 年度的 5.73 亿元增长 37.5%。再比如，2015 年，直销银行解决方案市场规模为 5.64 亿元，比 2014 年增长了 97.2%，占整体 IT 解决方案市场的 2.5%，与 2014 年相比市场份额提升了一个百分点，成为 2015 年度中国银行业 IT 解决方案市场中增长幅度最大最快的子市场。

(3) 公司技术优势突出，自主创新能力不断增强

公司以技术创新为发展基础，能够迅速把握新趋势并与中国银行业需求结合，在银行 IT 系统的创新能力方面处于国内同行业公司前列。公司获得了 CMMI3 级资质认证，通过长期技术积累及技术创新，成功的研发出行业领先的直销银行系统，并蝉联 2015 年度、2014 年度“中国互联网金融创新奖”，引领了互联网银行行业技术方向，提升了公司市场核心竞争力。

(4) 大力拓展优质客户，项目数量不断增长

公司客户主要为国内银行机构，在十多年的经营过程中，公司积累了包括中国银行、中国农业银行、交通银行等大型商业银行；民生银行、光大银行、中信银行、浦发银行、招商银行、华夏银行、渤海银行等全国性股份制商业银行；中国进出口银行等政策性银行；北京银行、上海银行、天津银行、宁波银行等城市商业银行；北京农商行、上海农商行等农村商业银行；安徽农信社、江苏农信社、福建农信社等农村信用社，以及花旗银行、恒生银行、大新银行、富邦华一银行等外资银行在内的众多优质客户。公司成立至今已累计为近 300 家客户提供 IT 解决方案服务，积累了丰富的项目实施经验。报告期内，发

行人的服务客户数量持续增长，客户数量不断增多，在行业内树立了良好的品牌形象。报告期各期末，公司紧紧抓住银行业信息化快速发展的市场机遇，利用公司的技术优势，大力开拓市场，在手订单数与在手订单金额均持续上升，公司在手订单包括约定合同总金额与按实际工作量结算两类订单，报告期各期末公司在手订单情况如下：

年度	定制化开发	人月定量开发及服务
	约定合同金额（万元）	实际工作量结算合同数（个）
2014 年末	20,747.31	16
2015 年末	20,185.66	53
2016 年末	24,890.26	114

随着公司在手订单金额的持续上升，公司客户数量也随着增加，2014 年至 2016 年，公司实际履行的技术开发和技术服务项目数量合计分别为 375、577 和 727 个，以在手可执行订单为依托，项目数量持续增长，带动营业收入上升。

（5）同行业上市公司总体情况

公司主要的同行业上市公司包括长亮科技、安硕信息、高伟达和信雅达。2014 年至 2016 年，同行业上市公司的营业收入增长情况如下表所示：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)
信雅达	102,312.34	28.37	79,700.89	15.74	68,862.23	6.76
高伟达	41,552.29	-0.71%	41,849.65	6.10	39,444.55	44.94
长亮科技	65,080.89	49.18	43,624.61	75.04	24,923.30	40.28
安硕信息	41,005.51	35.22	30,325.19	37.82	22,003.46	7.49
平均值	62,487.76	28.19	48,875.09	33.68	38,808.39	24.87
发行人	65,465.69	28.88	50,796.95	56.54	32,450.24	33.99

注：上市公司相关数据根据其定期报告数据计算取得；同行业上市公司中信雅达除 IT 解决方案外还从事环保行业，高伟达业务包括 IT 解决方案、IT 运维及系统集成，对于信雅达、高伟达两家可比公司，分别选取 IT 行业业务收入、IT 解决方案业务收入进行列示分析。

由上表可见，随着银行业 IT 解决方案市场的稳步增长，同行业主要上市公司总体收入规模呈现上涨趋势，与发行人增长趋势相符。公司 2014、2015 年度、2016 年营业收入的同比增幅分别为 33.99%、56.54%和 28.88%，2014-2016 年均高于同行业可比上市公司的平均值，主要系公司所处行业细分子市场增长更为明显，且发行人抓住我国银行业电子渠道建设大力投入及互联网金融快速

的发展良好机遇，大力进行市场开拓，服务客户数量持续增长，客户数量不断增多。发行人成立至今已累计为近 300 家客户提供 IT 解决方案服务，积累了丰富的项目实施经验。报告期内，2014 年至 2016 年，公司实际履行的技术开发和技术服务项目数量合计分别为 375、577 和 727 个，项目数量保持了持续较高的增长态势，带动营业收入保持较快增长速度。

2、主营业务收入按业务类别分析

公司主营业务收入分为技术开发、技术服务及其他三类，其中：技术开发是根据客户的业务需求进行专门的软件设计与开发、系统升级等工作；技术服务主要是向客户提供技术咨询、系统维护和产品售后服务等 IT 服务；其他收入主要指自行研发的软件及外购软、硬件的销售，亦属于公司主营业务范围。

近三年公司主营业务收入按业务类别构成如下：

金额单位：万元

项目	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	金额	占比 (%)	增幅 (%)	金额	占比 (%)	增幅 (%)	金额	占比 (%)	增幅 (%)
技术开发	52,208.02	79.75	32.78	39,318.30	77.40	55.89	25,221.07	77.72	38.06
技术服务	12,309.67	18.80	9.64	11,227.11	22.10	70.17	6,597.68	20.33	26.41
其他	947.99	1.45	276.86	251.55	0.50	-60.17	631.49	1.95	-13.59
合计	65,465.69	100.00	28.88	50,796.95	100.00	56.54	32,450.24	100.00	33.99

报告期内公司按业务类别的收入总体变动情况如下：

A、2014 年至 2016 年末，公司主营业务收入主要来自于技术开发业务，占收入的比例平均为 78.29%，2014-2016 年三年平均增长率达到 42.24%，保持持续稳定增长。技术开发是公司的优势业务，也是银行等金融机构的主要业务需求，该类业务的收入占比在报告期内呈稳步增长态势。未来随着公司核心竞争力的进一步增强，以银行为主的金融机构对相关软件产品的定制化需求等将有力地保障公司技术开发收入稳定增长。

B、报告期内技术服务收入保持持续增长趋势，从 2014 年的 6,597.68 万元增长至 2016 年的 12,309.67 万元，三年平均增长率达到 35.41%，该类业务的收入占比在报告期内分别为 20.33%、22.10% 和 18.80%。

C、报告期内其他收入占比较低，主要系部分公司自制或外购的软硬件产品对外销售收入。该类业务的收入 2016 年上升较多，主要系当年软件销售收入增长所致。

(1) 技术开发收入

公司技术开发收入按照细分产品划分的收入构成情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
电子银行类	38,335.83	73.43	29,410.58	74.80	21,935.42	86.97
互联网金融类	11,158.37	21.37	9,770.72	24.85	3,070.15	12.17
网银安全类	592.72	1.14	98.00	0.25	191.50	0.76
银行核心业务类	2,121.11	4.06	39.00	0.10	24.00	0.10
合计	52,208.02	100.00	39,318.30	100.00	25,221.07	100.00

近三年，技术开发收入按产品分类的收入变动及原因如下：

A、电子银行类产品占相应期间公司技术开发收入总额比例分别为 86.97%、74.80%和 73.43%，是公司收入的主要来源。公司的电子银行系统主要包括网上银行、手机银行、微信银行等电子渠道产品，随着商业银行信息化水平的不断提升，电子渠道逐渐取代柜台成为商业银行业务收入的主要来源，中国银行业电子渠道建设投入持续增长，电子渠道成为银行向“以客户为中心”转型的重点。报告期内，公司电子银行类产品收入占比总体呈下降趋势，主要由于公司互联网金融类解决方案增加较快所致。

B、公司互联网金融类解决方案收入由 2014 年的 3,070.15 万元增长至 2016 年的 11,158.37 万元，占相应期间公司技术开发收入总额比例分别为 12.17%、24.85%和 21.37%，是公司收入增长最快的业务品种之一。在互联网金融大潮的冲击下，传统商业银行积极拥抱互联网，主动求变创新，公司金融开放平台、直销银行系统适应行业需求，市场占有率和客户覆盖率稳步提升。公司在直销银行解决方案市场占据绝对领先地位，市场排名第一位，客户占比达到 80%以上，未来收入成长空间有望进一步扩大。

C、公司的网银安全系统主要包括安全输入控件、网银管家等产品，随着网银支付、移动支付的广泛普及，安全性已成为银行用户选择网银安全认证手

段时首要考虑的因素。公司该产品收入规模偏小，占技术开发收入比重较低。

D、报告期内公司银行核心业务类解决方案处于市场拓展阶段，前期收入规模较小，2016 年公司银行核心业务取得较大进展，为海口联合农商银行股份有限公司、乐山市商业银行股份有限公司等客户进行银行核心业务系统开发，收入显著上升。

(2) 技术服务收入

公司技术服务主要是基于软件开发业务为银行提供技术支持及售后维护等服务，报告期内公司技术服务业务收入与项目数量情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入 (万元)	增幅 (%)	收入 (万元)	增幅 (%)	收入 (万元)	增幅 (%)
技术服务	12,309.67	9.64	11,227.11	70.17	6,597.68	26.41
技术服务项目数量 (个)	220	6.80	206	64.80	125	30.21
单个项目服务收入	55.95	2.67	54.50	3.26	52.78	-2.91
软件开发项目数量 (个)	507	36.66	371	48.40	250	30.89
后续服务比率	43.39%	-	55.53%	-	50.00%	-

注：后续服务比率=技术服务项目数量/软件开发项目数量

技术服务的对象一般是公司已实施过软件开发项目的老客户、老产品的现场维护或升级，随着公司在银行 IT 解决方案市场品牌及知名度逐步提升，以及公司积累的银行客户逐步增多，公司对银行客户的技术支持及售后维护服务频次、数量均明显增加。

(3) 其他收入

报告期内，公司其他收入分别为 631.49 万元、251.55 万元及 947.99 万元，波动较大，主要由于该类业务为公司辅助性业务，对收入贡献有限。公司自行研发了 PowerEnter 安全输入控件、PowerEngine 电子银行系统等软件平台以及移动展业终端等硬件设备，可独立对外销售。同时，公司在实施软件开发项目中，根据客户的需要提供部分配套软件、硬件产品，以满足客户需求，提高 IT 解决方案的整体性，进一步扩大公司应用软件开发的市场占有率。

3、主营业务收入按地区构成分析

报告期内公司按地区划分的收入构成情况如下：

地区	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
华东	26,362.53	40.27	21,364.54	42.06	15,629.63	48.16
华北	18,537.65	28.32	13,986.99	27.54	8,624.80	26.58
西南	5,406.76	8.26	3,074.37	6.05	2,222.42	6.85
华南	4,358.05	6.66	4,279.75	8.43	1,912.89	5.89
华中	4,108.39	6.28	3,597.38	7.08	867.99	2.67
东北	3,529.09	5.39	1,694.18	3.34	1,607.89	4.95
港澳	1,619.53	2.47	666.45	1.31	358.42	1.10
西北	1,543.68	2.36	2,133.31	4.20	1,216.48	3.75
海外	-	-	-	-	9.72	0.03
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

公司技术开发和服务的客户涉及国内大部分区域，其中华东、华北地区销售占比较高，报告期内上述两个地区销售收入之和占总收入的比例分别为 74.74%、69.60%和 68.59%，主要是由于中小型股份制商业银行、外资银行在华东地区较为集中，同时，国有商业银行和股份制银行总部所在地在华北地区较为集中，发行人经过多年积累，在华东地区、华北地区培育了较多客户，形成了较为稳定的业务区域。

4、主营业务收入季节性分析

报告期内公司按上、下半年划分的收入构成情况如下：

期间	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
1-6 月	19,282.02	29.45	11,823.80	23.28	7,175.19	22.11
7-12 月	46,183.67	70.55	38,973.15	76.72	25,275.05	77.89
合计	65,465.69	100.00	50,796.95	100.00	32,450.24	100.00

报告期内，公司收入存在一定的季节性，体现为下半年收入占比较高，这与公司银行客户 IT 采购流程有关。商业银行对 IT 应用系统的采购通常需履行严格的预算管理制度，一般而言，每年上半年制定投资计划，通过预算、审批、招标、合同签订等流程，下半年则集中开展对供应商开发的 IT 系统进行测试、验收等工作。公司的技术开发项目需要经过上线测试或验收后才能确认收入，故销售收入在下半年较为集中。

（二）主营业务成本分析

1、主营业务成本总体构成及分析

报告期内公司主营业务成本按业务构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	金额	占比 (%)	增幅 (%)	金额	占比 (%)	增幅 (%)	金额	占比 (%)	增幅 (%)
技术开发	30,780.15	81.00	38.48	22,227.72	79.72	78.47	12,454.67	76.86	54.55
技术服务	6,666.46	17.54	20.86	5,515.93	19.78	66.72	3,308.54	20.42	21.23
其他	554.21	1.46	303.53	137.34	0.49	-68.86	441.10	2.72	-25.20
合计	38,000.82	100.00	36.30	27,880.98	100.00	72.06	16,204.31	100.00	42.43

报告期内，公司的主营业务成本主要为技术开发业务的成本，该类成本占总成本比重均在 75% 以上且保持小幅上升趋势；技术服务业务成本近三年内占总成本比重呈小幅下降趋势。报告期内技术开发及技术服务的成本持续上升，与主营业务收入的变动趋势匹配。

2、主营业务成本按成本项目的分析

报告期内，公司的主营业务成本按成本项目的具体构成情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
直接人工成本	34,232.11	90.08	23,999.48	86.08	13,821.63	85.30
项目直接费用	3,091.42	8.14	3,397.48	12.19	1,688.44	10.42
直接材料成本	231.71	0.61	163.97	0.59	463.59	2.86
外包服务费	445.57	1.17	320.05	1.15	230.65	1.42
合计	38,000.82	100.00	27,880.98	100.00	16,204.31	100.00

从上表可以看出，公司主营业务成本主要包括直接人工成本、项目直接费用，符合软件企业的成本特点。

（1）直接人工成本

直接人工成本为从事技术开发、技术服务等具体项目人员的薪酬及福利费用，是公司主营业务成本中最主要的部分，占比分别为 85.30%、86.08% 和 90.08%，与软件行业知识密集型的特点相一致。报告期内，为保证公司核心竞

争力，加强人才队伍建设，公司人员规模不断扩大，直接人工成本保持持续增长。2014年至2016年公司人员工资水平持续上升，与主营业务成本变动趋势一致。

以下为公司直接人工成本与项目人员数量之间的比较情况：

项目	2016年度	2015年度	2014年度
直接人工成本（万元）	34,232.11	23,999.48	13,821.63
项目人员（个）	2,387	1,980	1,379
人均成本额（万元）	14.34	12.12	10.02

由上表可见，随着公司直接人工成本与项目人员数量增加，人均成本额保持稳步上升趋势，主要由于IT项目实施人员工资水平持续上升所致。

（2）项目直接费用

项目直接费用包括项目人员差旅费、交通费、驻地房租、酒店住宿费等与项目直接相关费用。近三年内，项目直接费用分别为1,688.44万元、3,397.48万元和3,091.42万元，总体保持上升趋势；项目直接费用占主营业务成本比重分别为10.42%、12.19%和8.14%。

2015年项目直接费用3,397.48万元，占营业成本的比重为12.19%，较2014年占比有所上升，主要原因为随着互联网金融类项目的快速发展，大量新型业务逐步涌现，为增强项目实施能力，公司对项目人员调配较为频繁，同时组织不同项目之间的交流学习，使得人员差旅、交通等项目直接费用增加较为明显。2016年，项目直接费用有所下降，主要系随着公司项目实施数量逐年增加，同一地区实施项目数量增多，项目人员出差地逐步稳定，另外，随着公司逐步加强管理水平，管理效率有所提升，各分公司资源统一调配，不同地区交叉出差现象有所降低，使得项目直接费用减少。

（3）直接材料成本

直接材料成本主要系公司为满足客户需求，在实施项目过程中外购的硬件、软件。报告期内，直接材料成本分别为463.59万元、163.97万元和231.71万元，成本占比较低。由于受个别项目影响较大，直接材料成本占总成本比重出现一定波动。

(4) 外包服务费

外包服务费为公司部分项目因人员紧张时委托第三方实施而支付的技术服务费。报告期内，外包服务费分别为 230.65 万元、320.05 万元和 445.57 万元，占成本比例分别为 1.42%、1.15% 和 1.17%，对成本影响较小。

3、主营业务成本按业务种类的分析

(1) 技术开发业务成本

技术开发业务成本主要包括直接人工、项目直接费用等。报告期内，公司的技术开发业务成本分别为 12,454.67 万元、22,227.72 万元和 30,780.15 万元，占主营业务成本的比重分别为 76.86%、79.72% 和 81.00%，占比较高且呈现总体上升趋势。

产品	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	成本 (万元)	占比 (%)	成本 (万元)	占比 (%)	成本 (万元)	占比 (%)
电子银行	22,061.98	71.68	16,714.96	75.20	11,095.63	89.09
互联网金融	6,723.22	21.84	5,486.44	24.68	1,256.08	10.09
网银安全	222.19	0.72	19.11	0.09	92.98	0.75
银行核心业务	1,772.26	5.76	7.21	0.03	9.98	0.08
合计	30,780.15	100.00	22,227.72	100.00	12,454.67	100.00

公司技术开发成本呈现三个特点：

A、电子银行产品成本占比最高，报告期内，电子银行产品成本占技术开发成本比重分别为 89.09%、75.20% 和 71.68%，该情形与收入结构变动趋势相符；B、互联网金融成本增长加快，报告期内，作为新兴业务的互联网金融产品成本显著上升，由 2014 年的 1,256.08 万元上升至 2016 年末的 6,723.22 万元；C、网银安全及银行核心业务受收入规模影响，成本相应波动，但总体占比处于较低水平，对成本影响较小。

① 电子银行产品成本

报告期内，公司电子银行产品成本构成具体如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	成本 (万元)	占比 (%)	成本 (万元)	占比 (%)	成本 (万元)	占比 (%)
直接人工	20,013.60	90.72	14,421.87	86.28	9,656.36	87.03
项目直接费用	1,798.29	8.15	2,072.55	12.40	1,141.95	10.29
直接材料	12.95	0.06	4.97	0.03	188.17	1.70
外包服务费	237.14	1.07	215.57	1.29	109.15	0.98
合计	22,061.98	100.00	16,714.96	100.00	11,095.63	100.00

报告期内，公司电子银行产品成本主要为直接人工及项目直接费用，合计占比分别达到 97.32%、98.68% 和 98.87%。随着公司人员储备队伍的增加，业务实施能力进一步增强，外包服务成本占比逐步下降。

② 互联网金融产品成本

报告期内，公司互联网金融产品构成具体如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	成本 (万元)	占比 (%)	成本 (万元)	占比 (%)	成本 (万元)	占比 (%)
直接人工	6,023.92	89.60	4,672.26	85.16	1,060.88	84.46
项目直接费用	668.32	9.94	775.85	14.14	195.20	15.54
直接材料	12.82	0.19	0	0	0	0
外包服务费	18.15	0.27	38.33	0.70	0	0
合计	6,723.22	100.00	5,486.44	100.00	1,256.08	100.00

报告期内，公司互联网金融产品成本金额持续增长，由 2014 年的 1,256.08 万元上升至 2016 年的 6,723.22 万元，平均增长率达到 179.67%。互联网金融产品成本主要由直接人工及项目直接费用构成，金额增长主要系项目数量增多所致，报告期内项目数量及实施成本具体情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
互联网金融成本（万元）	6,723.22	5,486.44	1,256.08
确认成本项目数量（个）	90	84	20
单个项目实施成本（万元）	74.70	65.31	62.80

报告期内，公司迎来了互联网金融迅猛发展的机遇，下游银行客户积极拥抱互联网，加大了对直销银行等互联网金融的投入力度，公司互联网金融业务量显著上升，从 2014 年的 20 家上升到 2016 年的 90 家，使得互联网金融业务报告期内成本总额上升较快。

③网银安全及银行核心业务类产品成本

报告期内，网银安全及银行核心业务类产品成本较低，占技术开发成本比重合计分别为 0.83%、0.12%和 6.48%，主要由于这两类产品业务规模不大，且公司电子银行产品、互联网金融产品两类核心产品的规模增长较快所致。2016 年银行核心业务类产品成本增长，主要系公司银行核心业务开拓取得进展，为海口联合农村商业银行股份有限公司、乐山市商业银行股份有限公司等客户进行银行核心业务系统开发，成本上升显著。

(2) 技术服务业务成本

报告期内，公司技术服务业务成本分别为 3,308.54 万元、5,515.93 万元和 6,666.46 万元，占主营业务成本比重分别为 20.42%、19.79%和 17.54%。技术服务业务成本构成如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
直接人工成本	6,148.35	92.23	4,884.61	88.55	3,000.93	90.70
项目直接费用	344.14	5.16	543.32	9.85	282.53	8.54
直接材料	23.30	0.35	21.85	0.40	13.74	0.42
外包服务费	150.66	2.26	66.16	1.20	11.35	0.34
合计	6,666.46	100.00	5,515.93	100.00	3,308.54	100.00

公司技术服务成本中由直接人工成本、住宿与交通等项目直接费用、直接材料及外包服务费构成。报告期内，公司直接人工成本占比总体有所提高，主要由于两方面原因造成：一是公司积极引进人才，扩大人员规模，自主实施能力逐步增强，外包服务减少；二是人员工资薪酬水平提高。

(3) 其他业务成本

报告期内，其他业务成本分别为 441.10 万元、137.34 万元和 554.21 万元，占主营业务成本比重分别为 2.72%、0.49%和 1.46%，具体构成如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
直接人工成本	283.11	51.08	0	0	25.80	5.85
直接材料成本	182.64	32.96	137.28	99.96	262.10	59.42

项目直接费用	48.83	8.81	0.05	0.04	45.50	10.32
外包服务费	39.62	7.15	0	0	107.69	24.41
合计	554.21	100.00	137.34	100.00	441.10	100.00

其他业务成本主要为外购硬件、软件成本以及公司共同经营战略合作项目结转的成本，部分项目因需要公司组织人员进行测试，故执行过程中发生少量直接人工、项目直接费用等。此外，其他业务成本中外包服务费主要是硬件销售的评估、集成及安装调试服务等。2016 年其他业务成本上升主要系当年软件销售金额增长，2016 年公司针对特定客户研制的软件较多，该类软件销售业务需进行定制化调试等工作，业务成本较高。此外，2016 年下半年公司与南京银行共同经营的战略合作项目进入推销期，该项目计入其他业务成本 113.43 万元。

4、主要成本项目变动对公司利润的敏感性分析

从公司近几年的经营情况看，主营业务成本金额较大的项目主要是直接人工成本，为了分析主要成本项目变动对公司经营情况的影响，假设直接人工成本上升 1%，并且公司主营业务收入不变的情况下，以此对公司净利润的影响作敏感性分析。

单位：万元

年度	成本项目	主营业务收入变动	主营业务成本变动	利润总额变动	所得税变动	净利润变动	敏感系数
2016 年度	直接人工成本	--	342.32	-342.32	-51.35	-290.97	-6.80
2015 年度		--	239.99	-239.99	-36.00	-204.00	-5.78
2014 年度		--	138.22	-138.22	-20.73	-117.48	-3.41

注：1、以上价格均为不含税价格；2、敏感系数=净利润变动/净利润×100；

3、公司按15%的税率计缴企业所得税。

从上表敏感性分析可以看出，在其他因素不变情况下，报告期内直接人工成本对净利润的敏感系数均大于 1，表明公司净利润对直接人工成本变动较为敏感，且在 2014 年至 2016 年对公司净利润的影响持续增强。软件开发属知识密集型行业，主要成本即为人工成本，随着公司经营规模逐步扩张，人员数量逐步增多，公司将采取积极措施应对人员薪酬上涨风险。

（三）毛利来源及毛利率分析

1、毛利来源分析

报告期内，公司主营业务的销售毛利如下：

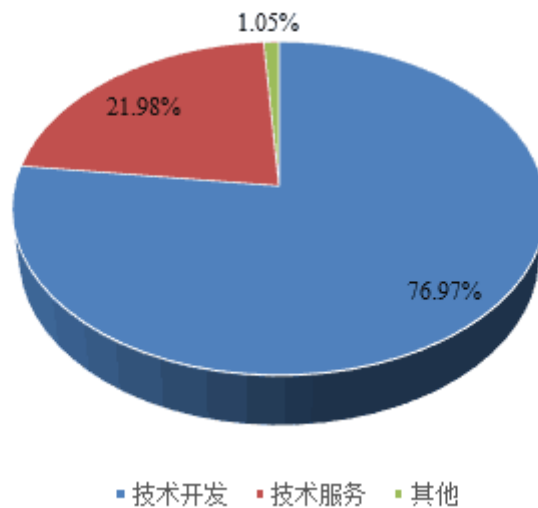
单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	毛利	毛利贡献	毛利	毛利贡献	毛利	毛利贡献
技术开发	21,427.88	78.02%	17,090.58	74.58%	12,766.40	78.58%
技术服务	5,643.22	20.55%	5,711.18	24.92%	3,289.14	20.25%
其他	393.78	1.43%	114.21	0.50%	190.39	1.17%
合计	27,464.88	100.00%	22,915.97	100.00%	16,245.93	100.00%

公司主营业务销售毛利主要来源于技术开发业务，报告期内，来自技术开发、技术服务的毛利占公司主营业务毛利的 98% 以上，表明公司核心产品毛利贡献结构保持稳定。

报告期内，来自其他业务的毛利占公司主营业务毛利的比例分别为 1.17%、0.50% 和 1.43%，对公司毛利贡献有限。

以下为公司报告期内技术开发、技术服务和其他业务毛利占主营业务毛利的加权平均比例情况：



2、毛利率分析

报告期内，公司主营业务综合毛利率及分业务毛利率变动情况如下表所示：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
----	---------	---------	---------

技术开发	41.04%	43.47%	50.62%
技术服务	45.84%	50.87%	49.85%
其他	41.54%	45.40%	30.15%
主营业务综合毛利率	41.95%	45.11%	50.06%

2014年至2016年，公司主营业务综合毛利率为50.06%、45.11%和41.95%，呈小幅下降趋势，但总体仍维持在较高水平。

（1）技术开发业务毛利率

报告期内，公司技术开发业务的毛利率分别为50.62%、43.47%和41.04%。银行IT解决方案由于业务需求不同差异化较大，软件开发的复杂程度不同使得单个项目工作量差别较大，从而导致各个软件开发项目的开发成本存在较大差异；软件开发业务主要通过招标和商务谈判两种方式确定业务关系，定制化特征明显，合同价格差异较大，两种因素使得软件开发的整体毛利率在报告期内波动较大。报告期内，银行业互联网金融创新业务不断涌现，促进IT技术不断创新以满足金融业务创新的需要，创新业务项目开发周期较长，导致公司项目开发成本增大；此外，公司近年来IT技术人员薪酬呈现不断增长趋势，由此导致公司毛利率有所下降。

技术开发业务分产品毛利率分析如下：

单位：%

业务	2016年度			2015年度			2014年度		
	毛利率	毛利率贡献*	变动	毛利率	毛利率贡献*	变动	毛利率	毛利率贡献*	变动
电子银行类	42.45	31.17	-1.12	43.17	32.29	-10.69	49.42	42.98	-7.09
互联网金融类	39.75	8.49	-2.41	43.85	10.90	3.71	59.09	7.19	2.89
网银安全类	62.51	0.71	0.51	80.50	0.20	-0.19	51.45	0.39	-0.82
银行核心业务类	16.45	0.67	0.59	81.51	0.08	0.02	58.42	0.06	-0.26
合计	41.04	41.04	-2.43	43.47	43.47	-7.15	50.62	50.62	-5.27

*毛利率贡献=该项业务毛利率*收入占比

①电子银行产品毛利率

报告期内，公司电子银行类业务毛利率分别为49.42%、43.17%和42.45%，呈现下降趋势，主要原因为：A、电子银行开发业务包括网上银行、渠道整合系统、电子支付平台、移动银行系统等，该类业务经过2009年至2012年前期爆发式发展已进入稳定增长阶段，竞争趋于充分，公司在销售定价时在总体按照

40%-50%毛利率前提下，对于个别项目采取灵活报价，主动降低合同价格，以巩固市场地位，增强竞争力；B、为保证员工队伍稳定性，吸引优秀人才进入，报告期内公司人员工资水平持续上升，使得电子银行业务毛利率有所下滑。

电子银行类业务收入占比较高，其毛利率下降是技术开发业务毛利率下滑的主要原因。

②互联网金融产品毛利率

2014、2015年，受业务规模快速增长的因素带动，公司互联网金融产品毛利率贡献变动持续为正，拉动主营业务综合毛利率上升，2016年互联网金融业务趋向平稳发展，毛利率较前期有所下降，对主营业务综合毛利率产生负向影响。2014年公司互联网金融产品毛利率较高，主要原因为：A、报告期内，随着互联网金融的高速发展，互联网银行系统成为行业内充满潜力的新兴市场，下游银行客户尤其是中小银行对互联网银行IT系统投入持续增加，市场需求迅速增长；B、互联网金融产品主要包括直销银行系统及金融开放平台，公司自创立伊始即关注互联网金融产品的发展趋势，公司成功研发出行业领先的直销银行系统，引领了互联网银行行业技术方向，在互联网银行领域处于优势地位。

报告期内公司互联网金融类产品毛利率有所下降，主要原因为：A、互联网金融类产品于2013年开始起步发展，公司在国内率先推出直销银行应用系统，较早取得成功应用，初期毛利率相对较高；B、互联网金融为银行新兴业务，发展迅猛，银行客户的个性化、定制化特征明显，公司项目开发人员执行项目周期较长，人员工资上升较快，导致项目成本上升；C、为增强核心竞争力，公司2015年大量引进和储备人才，以提高项目开发能力，部分新入职员工充实到项目现场，新员工在项目现场通常需要1-2个月的培训，使得2015年项目实施成本上升，毛利率明显下滑。

依托核心技术竞争力，公司在互联网金融产品领域市场占有率迅速增长，毛利率贡献持续增强，成为公司未来强有力的业绩增长点。

③网银安全产品毛利率

报告期内，公司网银安全产品毛利率波动较大，分别为 51.45%、80.50% 和 62.51%，网银安全产品收入规模较小，毛利率波动主要系个别订单影响，由于网银安全产品开发技术较为成熟，因此该类开发业务总体毛利率相对较高。2014 年公司执行的福建农信监控项目和台州银行监控项目系 2013 年产品开发后期维护，由于客户要求现场维护，不能远程支持，造成该类产品 2014 年毛利率偏低。

④银行核心业务类产品毛利率

银行核心业务类产品主要服务于商业银行业务流程改造、功能升级、种类增加等更新换代需求，市场需求较为广阔。与电子银行、互联网金融产品相比，公司在银行核心业务产品上一直处于投入阶段，业务规模不大，因项目实施个性化较强，导致报告期内银行核心业务类产品毛利率波动较大。报告期内该类业务毛利贡献 0.06% 和 0.08% 和 0.67%，对毛利率影响较小。

2016 年，公司银行核心业务类技术开发业务取得进展，为海口联合农商银行股份有限公司、乐山市商业银行股份有限公司等客户进行了核心业务开发，收入有显著提升，但由于该类业务仍处于持续培育阶段，项目实施周期较长，使得该类业务成本较高，毛利率有所下降。

(2) 技术服务业务毛利率

公司技术服务业务不针对客户明确的开发需求或任务，主要是向客户提供技术咨询、系统维护和产品售后服务等 IT 服务。按照为客户提供服务的内容是否有具体要求及目的，公司技术服务业务主要分为维护服务、特定服务及专业服务等，其中，维护服务无明确的需求，包括日常运营维护及售后质保期外的维护服务；特定服务一般会约定某阶段的服务成果；专业服务则约定某项特定业务环节，针对该项环节提供相应的服务。报告期内，公司技术服务业务毛利率较高，分别为 49.85%、50.87% 和 45.84%。报告期内，公司 2015 年、2016 年技术服务业务毛利率高于技术开发业务，主要原因为：

①成本因素

公司技术服务一般针对已提供过技术开发服务的老客户，对已经在运行的软

件系统提供进一步的维护服务等,随着公司技术开发业务积累的客户数量不断增加,公司技术服务规模迅速扩大,报告期内,公司技术服务的项目数量分别为125个、206个和220个,呈逐步增多趋势。随着服务客户数量的增多,在人员调配、区域协调等各方面规模优势逐步凸显,部分项目采取远程维护等服务手段,使得人员成本有所节省,技术服务业务毛利率上升。

②项目取舍因素

为扩大市场占有率,适应行业发展格局,公司将主要人员与精力用于满足银行客户的开发性需求,对技术服务的业务有所取舍。在项目实施过程中,公司严格执行预算,预算审批时,严格控制技术服务项目毛利水平,对于毛利较低的服务项目主动调整资源配备或缩短建设周期,有效保障了软件技术服务业务较高的毛利率水平。

2016年公司技术服务业务毛利率下降主要受人工成本上升影响,技术服务项目主要为人月结算模式,由于与客户为长期合作关系,公司与客户的结算价在合作期内一般不会频繁调整,人工成本上升使得当期毛利率有所下滑。

(3) 其他业务毛利率

公司其他业务收入主要指自行研发的软件及外购软、硬件的销售,亦属于公司主营业务范围。公司自行研发了PowerEnter安全输入控件、PowerEngine电子银行系统等软件平台以及移动展业终端等硬件设备,可独立对外销售。同时,公司在实施软件开发项目中,根据客户的需要外购部分配套软件、硬件产品,以满足客户需求,提高IT解决方案的整体性,进一步扩大公司应用软件开发的市场占有率。

近三年,公司其他业务的毛利率分别为30.15%、45.40%及41.54%,2015年毛利率较2014年上升较为明显,主要原因为:①其他业务中软件销售主要系成型化软件产品销售收入增长所致,如公司自主研发的PowerEnter安全输入控件、银企通系统等,该类软件的研发成本已计入前期费用,当期销售毛利率相对较高;②其他业务中硬件销售一般是应客户需求代为采购的配套硬件产品,并非公司重点业务,对该类业务公司有所取舍,倾向承接毛利偏高的硬件销售业务,由此导致硬件销售业务毛利率不断提高。

2016 年公司其他业务的毛利率下降，主要为：①2016 年公司软件销售中部分软件需按照客户特定需求进行调整及测试，使得该类软件销售业务成本上升，毛利率下降，同时当年公司代为采购的部分软件产品毛利率偏低；②公司与南京银行合作的直销银行战略合作项目于 2016 年下半年完成上线，为拓展该项目业务，双方商议 2016 年不进行利润分配，因此该项目未实现收入，按照项目约定期限，当期结转成本 113.43 万元，使得其他业务毛利率有所下降。

3、与同行业上市公司比较

公司致力于为以银行为主的金融机构提供金融软件产品技术开发和技术服务的一体化 IT 解决方案，属于软件和信息技术服务业。公司选取从事银行业 IT 解决方案的长亮科技、安硕信息、信雅达、高伟达四家上市公司作为可比公司，其中长亮科技、安硕信息均以主营业务综合毛利率进行比较，信雅达除 IT 解决方案外还从事环保行业，高伟达业务包括 IT 解决方案、IT 运维及系统集成，其 IT 解决方案业务与发行人可比性较强，故对于信雅达、高伟达两家可比公司，发行人分别选取 IT 行业业务毛利率、IT 解决方案业务毛利率进行比较分析。

报告期内公司与同行业上市公司毛利率比较情况如下表：

同行业上市公司	2016 年度 (%)	2015 年度 (%)	2014 年度 (%)
信雅达	60.78	61.87	65.43
高伟达	38.36	41.73	41.64
长亮科技	52.35	54.05	59.15
安硕信息	36.62	42.32	46.52
平均值	47.03	49.99	53.19
发行人	41.95	45.11	50.06

数据来源：同行业上市公司年度报告；信雅达毛利率为 IT 行业业务毛利率；高伟达毛利率为 IT 解决方案业务毛利率。

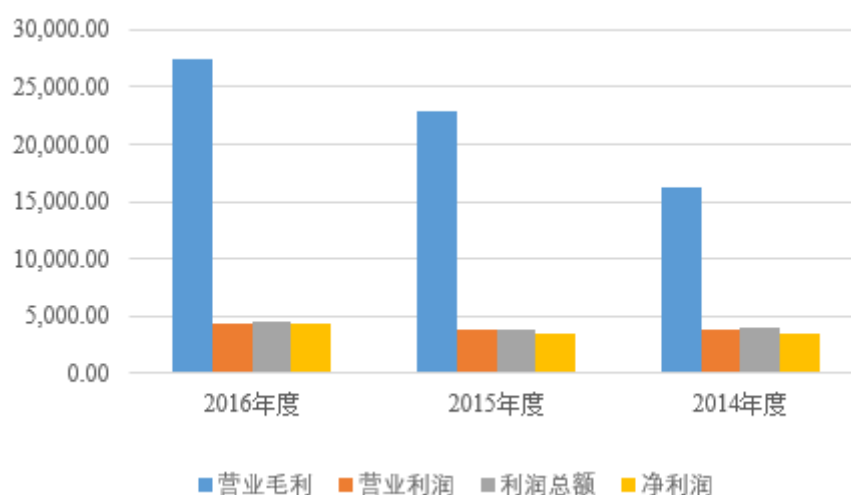
总体来看，发行人与同行业上市公司毛利率比较一致，处于较高水平。但呈小幅下降趋势。出现该状况一方面是由于 IT 解决方案行业的市场化水平较高，竞争逐步趋于充分，行业整体盈利水平呈小幅下降趋势；另一方面由于软件行业系知识密集型行业，主要成本为人工成本，随着研发技术人员工资待遇逐步上升，行业运行成本提高所致。

与同行业上市公司平均水平相比，发行人毛利率略低，主要由于各公司业务特点和发行人发展阶段不同造成的，具体分析如下：①可比上市公司中，信雅达 IT 业务如流程银行、影像风控、保险、呼叫中心等业务的产品化程度较高，定制化开发投入较少，毛利率明显偏高，拉高了可比公司毛利率平均水平；②发行人业务模式与长亮科技、安硕信息，以及高伟达的 IT 解决方案业务较为接近，2014-2016 年，这三家上市公司可比业务的平均毛利率分别为 49.10%、46.03%和 42.44%，同时期发行人综合毛利率分别为 50.06%、45.11%和 41.95%，相比而言，发行人与其毛利率较为接近。

（四）主要利润表项目变动分析

报告期内，公司营业毛利、营业利润、利润总额和净利润情况如下表及图所示：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)
营业毛利	27,464.88	19.85	22,915.97	41.06	16,245.93	26.52
营业利润	4,391.23	14.37	3,839.47	1.36	3,787.93	5.87
利润总额	4,533.46	15.94	3,910.02	-0.65	3,935.78	8.12
净利润	4,277.35	21.24	3,527.89	2.40	3,445.35	10.89



1、营业利润

2015 年公司营业收入较 2014 年增长 56.54%，营业利润较 2014 年增长 1.36%，2016 年公司营业收入较 2015 年增长 28.88%，营业利润较 2015 年增长

14.37%。近三年内公司营业利润增幅低于营业收入增幅，主要系公司对互联网金融系统、银行核心业务系统等产品的研发投入较多，以及随着人员扩张导致的管理费用和销售费用增加所致。

报告期内，公司技术不断创新，市场开拓效果良好，营业收入保持在较高水平，同时，公司严格执行人事管理制度，通过报工记录、绩效考核等手段控制人工成本，此外，通过进一步强化期间费用管理，加强新技术研发与市场开拓，确保了公司营业利润保持在较高水平。

2、税金及附加

公司税金及附加主要是城建税和教育附加费。公司营业税金及附加变动情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业税	3.07	2.34	-
城市维护建设税	20.78	43.19	64.03
教育费附加	14.84	30.85	45.74
合计	38.69	76.38	109.77

2012 年 9 月起，根据“营改增”政策，公司原缴纳营业税部分改为缴纳增值税，使得 2014 年度营业税为 0。2015、2016 年度营业税系公司代扣代缴个人所得税手续费收入应交营业税。

3、期间费用及其变动分析

报告期内公司期间费用具体构成及变动情况如下：

项目	2016 年度			2015 年度			2014 年度		
	金额 (万元)	占期间费 用比(%)	占营业收 入比(%)	金额 (万元)	占期间 费用比 (%)	占营业 收入比 (%)	金额 (万元)	占期间 费用比 (%)	占营业 收入比 (%)
销售费用	6,450.55	30.61	9.85	5,888.41	33.23	11.59	3,120.43	26.73	9.62
管理费用	13,074.86	62.05	19.97	10,666.57	60.19	21.00	7,623.98	65.30	23.49
财务费用	1,546.39	7.34	2.36	1,167.56	6.59	2.30	930.24	7.97	2.87
合计	21,071.80	100.00	32.19	17,722.54	100.00	34.89	11,674.65	100.00	35.98

报告期内，公司期间费用占营业收入比重分别为 35.98%、34.89% 和 32.19%，呈现小幅下降趋势，主要系公司逐步完善管理制度及销售制度，启用了

企业级管理平台,加强了费用事前管控及实时监督,管理效率提升所致。期间费用的增长主要系职工薪酬、研发支出及差旅费增加所致。报告期内公司期间费用构成情况具体分析如下:

(1) 销售费用

单位: 万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
售后维护支出	2,116.85	1,643.42	864.85
职工薪酬	2,706.04	1,631.88	1,101.89
差旅费	731.01	905.54	544.41
业务招待费	546.23	661.73	242.24
市场推广费	179.55	614.82	194.07
办公费	41.51	157.83	99.01
会议费	2.07	70.16	32.78
其他	127.29	203.03	41.15
合计	6,450.55	5,888.41	3,120.43

公司的销售费用主要由售后维护支出、营销人员职工薪酬及差旅费等构成。报告期内,销售费用占营业收入的比例分别为9.62%、11.59%和9.85%。报告期内,公司销售费用主要构成项目波动的原因分析如下:

①售后维护支出

按公司与客户签订的销售合同约定,技术开发服务提供一年的免费维护期,在维护期内,公司免费为客户提供软件产品维修、维护服务,所发生的费用计入销售费用。一般而言,公司收入集中于下半年完成验收,验收后的1-3个月为现场售后维护阶段的重点时期,该期间售后维护支出较高,报告期内公司售后维护支出与收入情况如下:

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
上年定制化开发收入(万元)	24,663.39	17,209.71	14,306.00
售后维护支出(万元)	2,116.85	1,643.42	864.85
售后维护支出/收入	8.58%	9.55%	6.05%

报告期内,公司售后服务费支出主要是由于实施的项目数量增多,相应对客户技术支持、售后维护等服务项目较多所致。公司提供售后服务的费用支出具有不可预见性,公司售后维护支出主要系人员工资,项目售后维护期内应客户需求,公司安排相应人员在项目现场进行持续的维护服务,该费用计入售后

维护支出，由于客户对人员需求系个性化要求，受单个项目波动影响较大，金额无法准确估计，故各期末没有对质保期内预计将要发生的售后服务费进行预提，而是在实际发生时直接计入当期损益。

②职工薪酬

报告期内，随着公司销售规模扩大，市场营销人员有所增加，销售人员薪酬待遇逐年增长，公司销售人员队伍自 2014 年的 71 人增长至 2016 年末的 89 人，人均工资及福利显著上升。报告期内，公司的销售人员情况如下：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
职工薪酬（万元）	2,706.04	1,631.88	1,101.89
销售人员（人）	89	80	71
人均职工薪酬（万元）	30.40	20.40	15.52

公司主要的目标客户是股份制商业银行、城市商业银行和农村商业银行。随着以城市商业银行和农村商业银行为代表的中小银行改革的不断深入，IT 建设需求不断增加，为保持快速的市场应变能力和拓展能力，公司逐步吸纳优秀市场营销人才扩建销售队伍，建立有效的激励机制，将销售人员的销售合同签订量与薪酬水平挂钩，公司新增客户数量和收入贡献逐年快速增加，随着公司在手订单及业务规模的快速增长，销售人员薪酬随之提升。

③差旅费

由于公司的银行客户遍布全国各地，市场拓展所发生的差旅费用较高。报告期内，公司销售费用中的差旅费用分别为 544.41 万元、905.54 万元和 731.01 万元，2015 年差旅费用较高，主要系随着互联网金融的爆发式增长，公司着力建设全国销售体系，上海分公司、成都分公司、浙江分公司、深圳子公司、香港子公司着力开拓对应区域的市场拓展，使得员工市场开拓支出增加较多，出差频次提高，范围扩大，交通费、住宿费及加班餐费均上升较快。2016 年，随着公司业务的稳定，客户群体黏性逐步提升，为进一步提升市场开拓效率，公司加强了内部管理，完善了相应的差旅支出制度，优化区域市场分支机构资源调配，使得员工差旅支出有所下降，销售费用中差旅费用相对偏低。

④业务招待费

报告期内，随着市场规模的扩大，公司业务招待费逐年增长，从 2014 年的 242.24 万元上升至 2016 年的 546.23 万元，主要系公司业务规模的扩大所致。2015 年由于项目数量新增较多，招投标次数增加，业务招待费较高。

⑤市场推广费

市场推广费系为提升公司市场开拓效率，公司委托其他企业进行的产品宣传、客户交流、业务咨询、技术咨询检测服务等方面的业务费用。近三年，公司市场推广费构成情况如下：

2016 年度		
合作方名称	金额（万元）	性质
商银信支付服务有限责任公司	46.00	策划营销服务，包括：市场调研、推广策划等
郑州十目电子科技有限公司	25.00	河南地区的互联网金融业务、移动银行的产品推广、业务咨询等
大连沐迅通科技有限公司	45.16	业务推广及咨询
北京锐融天下科技股份有限公司	46.00	业务推广及咨询
其他	17.39	展会及宣传费等杂费
总计	179.55	
2015 年度		
合作方名称	金额（万元）	性质
杭州银潮投资管理有限公司	97.09	互联网金融等创新金融产品的策划营销。
上海海替数码科技有限公司	88.78	上海及江浙地区项目的产品宣传、客户交流、参与投标、技术咨询检测服务等
上海联安信息科技有限公司	76.09	上海及江浙地区项目的产品宣传、客户交流、参与投标、技术咨询检测服务等
北京金控互联软件有限公司	77.67	业务合作及营销策划
北京金丽珠科技有限公司	75.00	业务合作及产品推广
郑州十目电子科技有限公司	70.00	河南地区的互联网金融业务、移动银行的产品推广、业务咨询等
上海思安信息技术有限公司	38.68	上海及江浙地区项目的产品宣传、客户交流、参与投标、技术咨询检测服务等
北京骄星棋骏会议展览有限公司	30.00	参展费
阿里云计算有限公司	21.12	业务合作及产品推广
其他	40.40	展会及宣传费等杂费
总计	614.82	
2014 年度		
合作方名称	金额（万元）	性质

上海思安信息技术有限公司	70.58	上海及江浙地区项目的产品宣传、客户交流、参与投标、技术咨询检测服务等
上海海替数码科技有限公司	39.24	上海及江浙地区项目的产品宣传、客户交流、参与投标、技术咨询检测服务等
苏州盛智博通信息科技有限公司	38.80	负责互联网金融项目的客户交流、参与投标、提供解决方案等
其他	45.46	展会及宣传费等杂费
总计	194.07	

公司销售费用中其他费用的性质为维持销售部门正常运行发生的有关费用，近三年，其他费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
培训费	19.07	108.43	8.83
宣传制作费	29.00	-	-
团建费	19.15	45.08	6.65
电脑维修配件	1.83	25.36	9.02
中标服务费	57.32	23.67	15.80
通讯费用及其他	0.92	0.49	0.85
合计	127.29	203.03	41.15

(2) 管理费用

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
研发费用	8,510.54	5,859.43	2,991.92
职工薪酬	1,978.22	1,166.68	776.61
租赁费	851.73	643.41	721.65
差旅费	459.23	859.24	1,004.77
办公费	272.28	387.44	332.45
工会教育经费	257.33	631.09	422.86
残保金	203.59	96.41	39.39
咨询费	183.70	275.26	705.57
摊销费	84.55	80.16	79.15
业务招待费	83.48	134.84	104.58
折旧费	35.06	26.36	24.88
维修费	13.59	213.90	122.79
会议费	9.28	138.77	70.86
审计费	4.93	5.72	7.89
其他	127.34	147.86	218.63
合计	13,074.86	10,666.57	7,623.98

公司的管理费用主要由研发费用、职工薪酬、租赁费及差旅费等构成。报告期内公司管理费用增长较快，管理费用占营业收入的比例分别为 23.49%、21.00% 和 19.97%。

①研发费用

报告期内，随着研发工作深入开展，公司研发投入逐年增加，具体情况如下：

报告期	研发费用（万元）	营业收入（万元）	占比
2016 年度	8,510.54	65,465.69	13.00%
2015 年度	5,859.43	50,796.95	11.54%
2014 年度	2,991.92	32,450.24	9.22%

近三年内，公司研发费用占营业收入比例逐年上升，报告期内，公司组建南京产品技术中心，着力发展银行核心系统业务，同时原有研发人员进一步优化结构，新增加部分高端技术人才，使得研发费用大幅增长，公司现有的研发项目均经过严格论证，市场前景良好。目前的研发投入有利于巩固公司技术优势、增强市场竞争能力，进一步丰富公司产品线和保持业绩持续快速增长。报告期内，公司研发费用的构成如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	7,183.64	84.41%	4,710.78	80.40%	2,513.81	84.02%
租赁费	684.77	8.05%	493.36	8.42%	295.00	9.86%
工会教育经费	165.48	1.94%	108.05	1.84%	83.68	2.80%
云平台服务费	56.00	0.66%	3.86	0.07%	0	0.00%
差旅费	144.67	1.70%	98.65	1.68%	42.01	1.40%
咨询费	38.56	0.45%	0	0.00%	0	0.00%
委外开发费	98.01	1.15%	312.61	5.34%	7.77	0.26%
办公费	11.77	0.14%	44.28	0.76%	30.01	1.00%
会议费	10.00	0.12%	9.94	0.17%	0	0.00%
维修费	1.12	0.01%	54.03	0.92%	1.36	0.05%
其他	116.52	1.37%	23.87	0.41%	18.28	0.61%
合计	8,510.54	100.00%	5,859.43	100.00%	2,991.92	100.00%

公司研发费用主要由研发人员薪酬构成，另有部分与研发项目相关的差旅费、租赁费、委外开发费用等直接研发费用，报告期内，公司研发人员由 264

人增长至 290 人，同时研发人员薪酬水平持续上升，带动研发费用显著增长。

报告期内，公司与同行业上市公司研发费用占营业收入比例的比较情况如下表：

同行业上市公司	2016 年度	2015 年度	2014 年度
长亮科技	4.04%	2.53%	17.54%
安硕信息	16.52%	21.21%	20.10%
信雅达	26.18%	27.93%	29.22%
高伟达	8.08%	5.08%	3.82%
平均值	13.71%	14.19%	17.67%
发行人	13.00%	11.54%	9.22%

数据来源：同行业上市公司年度报告。

2014 年至 2016 年，公司研发费用占营业收入比例低于同行业上市公司平均值，主要由于可比上市公司安硕信息上市后募集资金用于研发投入较高，研发支出占比上升较快；信雅达主要业务为软件平台销售，研发投入相对较高。随着公司加大对研发领域的投入，研发支出大幅增长，研发费用占比逐步与可比上市公司趋近。

② 差旅费

管理费用中差旅费主要为管理人员、项目中心人员出差费用，随着公司行业地位的提升及管理效率的提高，报告期内该项费用有所下降，由 2014 年的 1,004.77 万元下降至 2016 年的 459.23 万元。

报告期内 2014 年差旅费较高主要原因为：A 随着互联网金融的兴起，传统银行业相继启动互联网新渠道和新业务模式的建设，公司的业务发展迎来机遇，为了进一步提升公司市场地位，2014 年公司参与了较多专业讨论及交流会议，该类差旅费增加较多；B、项目管理费用增加，随着公司在手合同逐步增加，与各地客户、项目组沟通、交流次数增加。2014 年开始，公司高度重视项目管理，项目中心新增项目管理人员 20 多名，差旅费明显增加；C、报告期内，银行 IT 建设进入快速发展期，新兴业务机会层出不穷，为了进一步占领市场，公司高管人员、项目总监等管理人员在全国各地参加业务洽谈次数增加，导致管理费用中的差旅费显著上升。

2015 年公司管理费用中差旅费较 2014 年出现下降，主要系公司 2015 年开

始实施项目总监管理机制，项目总监负责项目的实施管理和技术指导，相应的差旅费计入项目成本核算；为提升公司管理效率，2016年初，公司对相应的管理制度进行完善，在项目总监管理的基础上对管理人员的差旅支出进行审核，此外，2014、2015年公司积极参与专业领域活动，在互联网金融领域打下了良好的市场形象及口碑，有效提升了市场地位及核心竞争力，后续支出较前期有所下降，也使得当期差旅支出降低。

③职工薪酬

报告期内，随着公司规模扩大，管理人员人数、薪酬待遇有所增加，导致管理费用中职工薪酬维持在较高水平。具体情况如下：

项目	2016年度	2015年度	2014年度
职工薪酬（万元）	1,978.22	1,166.68	776.61
管理人员（人）	122	108	68
人均职工薪酬（万元）	16.21	10.80	11.42

2015年，随着公司业务规模的快速上升，公司加大了本部项目中心的管理职能，扩张了人员数量，导致管理人员人数显著上升，2015年，公司管理人员人均薪酬有所下降主要系公司2015年度人员变动集中在下半年所致，由于上表所用人数为期末数，使得报告期内人均薪酬有所下滑。

④租赁费

公司租赁费包括办公租金和员工租房租金。报告期内公司办公场所均为租赁取得，为扩展市场区域，报告期内公司进一步设立分、子公司，随着人员的逐年上升，办公场所进一步扩大，使得租赁费保持上升，由2014年的721.65万元增长至2016年的851.73万元，

⑤工会教育经费

报告期内，公司工会教育经费分别为422.86万元、631.09万元和257.33万元。公司注重员工的全面素质，报告期内，为了提高公司整体员工水平及团队协作性，保障人力资源管理效率，2014年下半年开始公司加大职工培训力度及团队建设，工会教育经费显著增加，使得2015年工会教育经费较高。

⑥咨询费

报告期内，随着业务规模的扩大，公司根据业务发展需要规划了管理及技术咨询费用支出，咨询费持续上升。2014 年公司咨询费相对较高，主要系为抓住互联网金融市场发展机遇，提高软件服务个性化品质，对外进行客户端口、网页设计等咨询业务较多所致，另一方面系该年财务融资顾问费较高。2014 年咨询费用的性质和构成情况如下：

单位名称	金额（万元）	性质
北京美承创展科技有限公司	190.00	提供技术咨询，参与售前策划及出具方案。
北京艺海金帆文化艺术发展公司	179.61	提供 UI 界面设计方案及咨询，参与目售前的交流及方案设计
深圳市佳正华投资管理咨询有限公司	116.50	财务融资顾问费
北京美承创展科技有限公司	106.38	提供技术市场信息服务、客户端集成项目的投标方案。
北京鹏筠川华科技有限公司	85.20	提供技术咨询服务，参与售前策划及投标项目。
其他	27.87	杂费
合计	705.57	-

⑦维修费

公司维修费较高但呈现下降趋势，报告期内，公司维修费分别为 122.79、213.90 和 13.59 万元，2014、2015 年较高主要系随着移动金融业务爆发式增长，公司移动平台开发项目大幅增加，使得移动金融业务相关的测试机及配件需求量增长较快，由此带来的电脑维修配件费用显著上升。2016 年公司加强了对测试机及配件的采买管控及回收利用，该费用显著下降。

(3) 财务费用

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利息支出	1,291.53	968.80	789.18
减：利息收入	28.21	21.39	18.01
汇兑损益	-21.20	0.25	0.41
手续费支出	304.28	219.89	158.66
合计	1,546.39	1,167.56	930.24

公司的财务费用主要是利息支出。报告期内公司财务费用占营业收入的比例分别为 2.87%、2.30% 和 2.36%。报告期内随着业务规模扩大及在手合同增多，公司较多使用银行借款满足资金需求，利息支出持续上升，同时公司通过引入投资者筹集部分资金，使得财务费用占营业收入比例有所下降。

报告期内公司短期借款平均余额逐步提高，贷款的利息支出总体上升。2014年、2015年及2016年，公司的利息保障倍数分别达到5.99倍、5.04倍和4.51倍。总体来说，公司资信情况良好，自成立以来，从未发生过欠息或逾期贷款情况。

(4) 与同行业上市公司比较

报告期内公司与同行业上市公司期间费用率比较情况如下表：

费用类别	项目	2016年度	2015年度	2014年度
销售费用率	信雅达	6.10%	7.17%	6.29%
	高伟达	10.47%	8.77%	6.87%
	长亮科技	10.47%	9.42%	10.56%
	安硕信息	5.94%	6.15%	5.64%
	平均值	8.25%	7.88%	7.34%
	发行人	9.85%	11.59%	9.62%
管理费用率	信雅达	36.10%	38.34%	37.06%
	高伟达	10.86%	9.57%	6.66%
	长亮科技	26.90%	31.21%	36.33%
	安硕信息	28.06%	31.77%	30.33%
	平均值	25.48%	27.72%	27.60%
	发行人	19.97%	21.00%	23.49%
财务费用率	信雅达	0.31%	0.31%	1.06%
	高伟达	-0.17%	0.17%	0.82%
	长亮科技	1.09%	-0.34%	-3.17%
	安硕信息	-0.40%	-1.35%	-3.56%
	平均值	0.21%	-0.30%	-1.21%
	发行人	2.36%	2.30%	2.87%
期间费用率	信雅达	42.51%	45.82%	44.41%
	高伟达	21.16%	18.51%	14.35%
	长亮科技	38.46%	40.29%	43.73%
	安硕信息	33.60%	36.58%	32.41%
	平均值	33.93%	35.30%	33.73%
	发行人	32.19%	34.89%	35.98%

数据来源：同行业上市公司年度报告。

与同行业上市公司相比，公司各项期间费用率比较情况如下：

与同行业上市公司相比，报告期内公司销售费用率高于同行业上市公司，具体原因包括：

A、客户数量较多导致售后维护支出较高。公司成立至今已累计为近300家

客户提供 IT 解决方案服务，报告期内，发行人的服务客户数量持续增长，客户数量不断增多，2014 年、2015 年及 2016 年，公司实际履行的技术开发和技术服务项目数量合计分别为 375、577 和 727 个，项目数量持续增长，售后维护支出金额较高。

B、业务拓展致使销售人员费用支出增长较快。公司主要的目标客户是股份制商业银行、城市商业银行和农村商业银行，随着以城市商业银行和农村商业银行为代表的中小银行改革的不断深入，IT 建设需求不断增加，为保持快速的市场应变能力和拓展能力，公司逐步吸纳优秀市场营销人才扩建销售队伍，导致销售人员薪酬、差旅费、业务招待费等支出增长较快。

随着公司业务的快速发展，公司销售网络体系逐步完善，市场地位进一步增强，市场开拓支出进入稳定阶段，同时公司进一步完善内部管理制度，提高市场开拓效率，2016 年公司销售费用率有所下降，与可比上市公司趋近。

与同行业上市公司相比，报告期内公司管理费用率低于同行业上市公司，具体原因：报告期内，公司研发投入增长明显，2014 年至 2016 年分别为 2,991.92 万元、5,859.43 万元和 8,510.54 万元，三年复合增长率达 68.66%，然而受制于自身资金能力，与同行业上市公司相比研发支出占比仍处于较低水平，同行业可比上市公司信雅达于 2002 年上市，长亮科技、安硕信息、高伟达分别于 2012 年、2014 年、2015 年上市，资本实力较为雄厚，研发投入较高。

报告期内公司财务费用率保持稳定，主要由于公司处于发展阶段，主要通过银行借款进行融资，相应利息支出持续保持在较高水平。同行业上市公司已具备公开发行股票融资渠道，债务融资比例较小，财务费用相应较低。

4、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失分别为 655.89 万元、1,385.68 万元和 1,783.99 万元，主要为计提的坏账准备，2016 年，基于谨慎性考虑，公司在对存货进行减值测试后，对与重庆后援金融服务有限公司共同经营项目以及部分执行时间较长的项目计提减值，计提存货跌价准备 309.55 万元。

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
----	---------	---------	---------

坏账损失	1,474.44	1,385.68	655.89
存货跌价准备	309.55	-	-
合计	1,783.99	1,385.68	655.89

5、投资收益

报告期内，公司投资收益分别为-17.71 万元、108.12 万元和-179.17 万元，主要为投资联营企业巴云科技损益及购买银行短期理财产品收益。报告期内，巴云科技一直处于亏损状态，其投资收益均为负，2015 年公司购买银行短期理财产品收益较高，使得投资收益为正。

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
权益法核算的长期股权投资收益	-179.17	-115.28	-69.58
其他	-	223.39	51.88
合计	-179.17	108.12	-17.71

其他投资收益系 2014 年度及 2015 年度公司购入 17,000.00 万元银行短期理财产品投资收入。

6、营业外收支情况

报告期内，公司营业外收支情况如下：

单位：万元

营业外收入	2016 年度	2015 年度	2014 年度
政府补助	82.13	46.36	102.17
其他	60.14	28.34	53.05
营业外收入合计	142.27	74.70	155.22
营业外支出	2016 年度	2015 年度	2014 年度
违约金支出	-	-	-
非流动资产处置损失	-	0.13	0.43
其他	0.04	4.02	6.95
营业外支出合计	0.04	4.15	7.37
营业外收支净额	142.23	70.55	147.85
营业外收支净额占利润总额的比例	3.14%	1.80%	3.76%

2014-2016 年，公司营业外收支净额分别为 147.85 万元、70.55 万元和 142.23 万元，占当期利润总额的 3.76%、1.80%和 3.14%，营业外收支净额占利润总额的比重较低。

公司营业外收入主要为计入当期损益的政府补助。报告期内，公司获得的

政府补助如下：

①2016 年度

政府补助项目	金额(万元)	与资产/ 收益相关	说明与依据
稳定岗位补贴	40.47	与收益相关	京人社就发[2015]186 号
财政扶持基金	41.00	与收益相关	-
社保返还	0.16	与收益相关	-
北京中关村企业信用促进会补贴	0.50	与收益相关	-
合计	82.13	-	-

②2015 年度

政府补助项目	金额(万元)	与资产/ 收益相关	说明与依据
增值税退税	29.86	与收益相关	-
中关村国家自主创新示范区企业改制上市和并购支持资金管理暂行办法	16.50	与收益相关	中科园发【2014】27 号文件
合计	46.36	-	-

③2014 年度

政府补助项目	金额(万元)	与资产/ 收益相关	说明与依据
增值税退税	31.17	与收益相关	-
中关村国家自主创新示范区企业改制上市和并购支持资金管理暂行办法	30.00	与收益相关	中科园发【2014】27 号文件
超级网银手机支付系统应用示范项目	41.00	与收益相关	-
合计	102.17	-	-

7、利润总额分析

报告期内，公司利润总额分别为 3,935.78 万元、3,910.02 万元和 4,533.46 万元。2015 年度利润总额与 2014 年度基本持平；2016 年利润总额较上期增长 15.94%。报告期内公司利润总额未与公司收入规模同步增长，主要由于主营业务毛利率出现下降。

8、净利润分析

报告期内，公司实现净利润分别为 3,445.35 万元、3,527.89 万元和 4,277.35 万元，三年内保持持续上升趋势。

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
主营业务收入	65,465.69	50,796.95	32,450.24
主营业务收入变动幅度	28.88%	56.54%	33.99%
主营业务毛利率	41.95%	45.11%	50.06%
主营业务毛利额	27,464.88	22,915.97	16,245.93
主营业务毛利额变动幅度	19.85%	41.06%	26.52%
销售费用率	9.85	11.59%	9.62%
管理费用率	19.97	21.00%	23.49%
财务费用率	2.36	2.30%	2.87%
营业利润	4,391.23	3,839.47	3,787.93
营业利润变动幅度	14.37%	1.36%	5.87%
利润总额	4,533.46	3,910.02	3,935.78
利润总额变动幅度	15.94%	-0.65%	8.12%
所得税费用	256.10	382.13	490.43
净利润	4,277.35	3,527.89	3,445.35
净利润变动幅度	21.24%	2.40%	10.89%

近年来随着银行业 IT 建设的发展，软件国产化政策的推动，下游行业对金融软件开发需求增长，拉动公司业务规模上升。2015、2016 年度公司主营业务收入分别较上年增长 56.54% 和 28.88%。

公司专注于为以银行为主的金融机构提供 IT 解决方案，相关核心产品的技术含量较高，并可提供从前期咨询到后期实施的一整套解决方案，报告期内，银行业互联网金融创新业务不断涌现，促进 IT 技术不断创新以满足金融业务创新的需要，这些创新业务项目通常开发周期较长，导致公司项目开发成本增大；此外，公司近年来 IT 技术人员薪酬呈现不断增长趋势，由此导致公司毛利率有所下降。公司凭借长期积累的市场资源、高素质的人才队伍以及领先的互联网金融业务等，有效保障了公司毛利率仍处于较高水平。

报告期内公司期间费用率较高，主要系业务量增长带来的支出以及研发支出上升，公司将通过加强费用管理、预算控制等进一步控制期间费用水平，使期间费用保持在合理状况。此外，营业外收支净额对公司整体的盈利状况影响较小。

（五）报告期内非经常性损益分析

报告期内，发行人非经常性损益的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	-0.13	-0.43
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	82.13	16.50	71.00
委托他人投资或管理资产的损益	-	223.39	51.88
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收支净额	60.10	24.32	46.11
非经常性损益对利润总额的影响的合计	142.23	264.08	168.57
减：所得税影响数	21.33	39.61	25.28
减：少数股东影响数	-	-	-
归属于母公司的非经常性损益影响数	120.89	224.47	143.27
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	4,156.46	3,303.42	3,302.07
归属于母公司的非经常性损益影响数占归属于母公司的净利润比例	2.83%	6.36%	4.16%

2014 年至 2016 年，扣除非经常性损益后归属母公司的净利润分别为 3,302.07 万元、3,303.42 万元和 4,156.46 万元，归属于母公司的非经常性损益影响数占归属于母公司净利润的比例分别为 4.16%、6.36% 和 2.83%，非经常性损益占归属于母公司的净利润比例较小，对公司经营成果不具有重大影响。

（六）税收情况分析

1、主要税种及缴纳金额

公司的主要税种为企业所得税、增值税和营业税，报告期内，公司所得税及增值税、营业税实际缴纳情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
所得税	570.24	470.90	777.37
增值税	301.40	388.89	408.88
营业税	3.07	2.34	-
合计	874.71	862.13	1,186.25

2、所得税费用分析

报告期内，公司所得税费用的情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
当期所得税费用	532.77	570.12	557.65
递延所得税费用	-276.66	-187.99	-67.22
所得税费用合计	256.10	382.13	490.43
利润总额	4,533.46	3,910.02	3,935.78
所得税费用占利润总额的比例	5.65%	9.77%	12.46%

报告期内，公司所得税费用随着利润波动而出现一定变动，所得税费用分别占当期利润总额的 12.46%、9.77% 和 5.65%，主要系公司研发费用逐年增加，依据相关税法规定，研发费用加计扣除项增加使得当期所得税费用减少所致。

（七）公司未来持续盈利能力分析

未来对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素主要包括：市场竞争加剧风险、下游行业较为集中的风险、人力成本上升的风险等。公司已在本招股意向书“第四节风险因素”中进行了分析并完整披露。

未来可能影响公司盈利能力持续性和稳定性的主要因素有：

（1）市场竞争加剧风险

经过多年发展，公司 IT 解决方案业务在国内市场已占有领先地位，形成相对稳固的市场份额。随着互联网金融的发展以及商业银行信息化水平的不断提升，银行对 IT 服务的需求逐年增长，市场总体规模不断扩大。报告期内，公司抓住市场快速发展的良好机遇，业绩规模持续增长。2014-2016 年，公司营业收入分别为 32,450.24 万元、50,796.95 万元和 65,465.69 万元，三年平均增长率为 39.80%。随着行业景气度的提升，行业内竞争对手规模和竞争力不断提高，同时市场新进入的竞争者逐步增多，可能导致公司所处行业市场竞争加剧。如果公司不能紧跟行业发展趋势，满足客户需求变化，在产品研发、技术创新、客户服务和资金规模等方面进一步增强实力，将面临较大的市场竞争风险，市场占有率可能出现下滑，影响公司盈利能力的持续性和稳定性。

（2）下游行业较为集中的风险

公司自设立以来，一直致力于向以银行为主的金融机构提供渠道类、业务类及管理类 IT 解决方案。近年来我国银行业对 IT 服务需求的不断增加，发行人的业务规模亦持续增长。报告期内，公司的客户相对集中于国内银行机构，

对银行客户的收入占公司营业收入比重分别为 90.88%、92.62%和 89.70%，公司主营业务的增长对国内银行业发展的依赖程度较高。

当前，中国经济发展正在步入“新常态”，经济增长主要依靠深化改革和创新驱动。从整体银行角度看，正面临着宏观经济转型、金融市场的变化、监管收紧和技术创新等挑战，转型与创新将是未来中国银行业的主旋律。如未来国内银行因国家宏观调控、金融行业景气周期的波动等因素导致经营状况或 IT 建设投入发生重大不利变化，将对公司的正常生产经营带来不利影响。公司存在销售客户相对集中带来的风险。

（3）人力成本上升的风险

公司所处行业属于知识密集型行业，业务发展需要大量的专业技术人才，且主要经营成本为人力成本。报告期内，公司员工自 2014 年末的 1,782 人上升至 2016 年末的 2,888 人；近三年，公司直接人工成本分别为 13,821.63 万元、23,999.48 万元和 34,232.11 万元，占主营业务成本比重分别为 85.30%、86.08%和 90.08%，呈现持续上升趋势。

未来，随着公司人员进一步增多，且伴随着城市生活成本的上升、竞争对手对专业人才的争夺加剧等因素，公司人工成本存在持续上升的风险，从而给公司的经营业绩带来一定影响。

经核查，保荐机构认为：发行人的经营模式、产品或服务的品种结构未发生重大变化；发行人的行业地位或所处行业的经营环境未发生重大变化；发行人在用的软件著作权等重要资产或技术的取得及使用未发生重大不利变化；发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或有重大不确定性的客户未发生重大依赖；发行人最近一年的净利润不存在主要来自合并财务报表范围以外的投资收益情况；发行人报告期内财务状况良好、盈利能力较强，根据行业现有政策、现状及发行人当前的经营业绩判断，发行人具有良好的发展前景和持续盈利能力。

十一、公司财务状况分析

（一）资产构成情况

1、资产构成分析

近三年末，公司资产构成及变化情况如下表所示：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
流动资产：						
货币资金	20,196.97	26.56	18,782.88	28.38	6,934.34	12.74
应收账款	42,318.34	55.66	36,445.51	55.08	22,405.74	41.15
预付款项	633.36	0.83	502.87	0.76	418.17	0.77
其他应收款	1,645.94	2.16	1,421.92	2.15	1,033.87	1.90
存货	8,048.13	10.59	6,761.17	10.22	4,505.28	8.27
其他流动资产	0	0.00	0	0	17,000.00	31.22
流动资产合计	72,842.74	95.81	63,914.37	96.59	52,297.39	96.05
非流动资产：						
可供出售金融资产	214.00	0.28	0	0	0	0
长期股权投资	1,067.66	1.40	1,246.17	1.88	1,361.45	2.50
在建工程	0	0	41.30	0.06	0	0
固定资产	214.39	0.28	211.73	0.32	162.90	0.30
无形资产	154.49	0.20	236.99	0.36	294.50	0.54
长期待摊费用	738.67	0.97	0	0	0	0
递延所得税资产	798.02	1.05	521.36	0.79	333.36	0.61
非流动资产合计	3,187.24	4.19	2,257.55	3.41	2,152.21	3.95
总资产	76,029.97	100.00	66,171.92	100.00	54,449.60	100.00

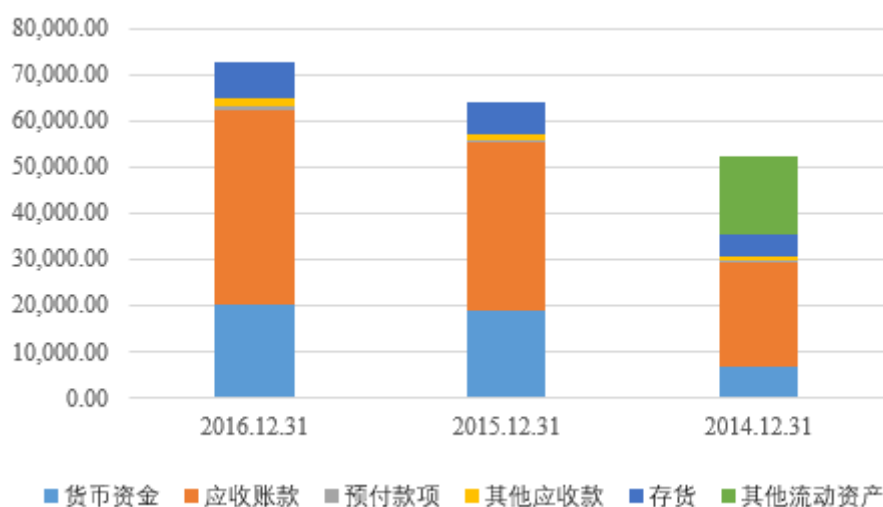
报告期内，受益于下游银行客户 IT 建设的快速发展，公司引进外部投资，且生产经营规模逐步扩大，资产总额逐年增长。2015 年末和 2016 年末，公司资产总额较前一期期末的增幅分别为 21.53% 和 14.90%。

报告期各期末，公司资产结构基本保持稳定，公司资产构成中主要是流动资产。流动资产占总资产比重分别为 96.05%、96.59% 和 95.81%，均在 90% 以上，占比较高，这是由软件开发企业“轻资产”的业务特点和公司所处的发展阶段所决定的：①软件企业为人才、技术密集型企业，业务特点要求人力资源相关的薪酬、差旅等支出较多，固定资产投资较少；②近年来，公司的业务快速发展，资金需求较大，公司进行股权融资、银行借款满足资金需求，在经营规模和盈利状况不断提升的情况下，公司保留较多营运资金保证未来发展。

2、流动资产构成分析

报告期各期末公司流动资产结构及变化情况如下表及图所示：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
货币资金	20,196.97	27.73	18,782.88	29.39	6,934.34	13.26
应收账款	42,318.34	58.10	36,445.51	57.02	22,405.74	42.84
预付款项	633.36	0.87	502.87	0.79	418.17	0.80
其他应收款	1,645.94	2.26	1,421.92	2.22	1,033.87	1.98
存货	8,048.13	11.05	6,761.17	10.58	4,505.28	8.61
其他流动资产	0	0	0	0	17,000.00	32.51
流动资产合计	72,842.74	100.00	63,914.37	100.00	52,297.39	100.00



报告期各期末，公司的流动资产主要由货币资金、应收账款、其他应收款和存货构成，各主要流动资产项目具体分析如下：

(1) 货币资金

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
现金	0.08	0.00	134.96	0.72	10.76	0.16
银行存款	19,196.55	95.05	17,594.06	93.67	6,300.73	90.86
其他货币资金	1,000.34	4.95	1,053.86	5.61	622.85	8.98
小计	20,196.97	100.00	18,782.88	100.00	6,934.34	100.00

公司报告期各期末货币资金余额分别为 6,934.34 万元、18,782.88 万元和 20,196.97 万元。货币资金主要由银行存款构成，报告期内变动的原因为：① 2014 年度末，公司引进外部投资者增资 11,000 万元，当年末存在暂时闲置资金，为提高收益，购买 17,000.00 万元银行理财产品，计入“其他流动资产”核

算，使得 2014 年末银行存款减少；② 2015 年末公司收入规模增长使得期末回款资金较多，同时理财产品到期收回，货币资金增长至 18,782.88 万元；③ 2016 年货币资金较前期增长，主要系业务规模扩大带来的现金流收回增长所致。

公司其他货币资金主要系贷款保证金，报告期内，贷款保证金余额分别为 620 万元、820 万元和 700 万元，其余为履约保证金及部分其他保证金。

报告期内，公司主要通过引进外部投资者资金、营运资金流转和银行借款等方式来满足生产经营活动的资金需求，随着业务规模的迅速扩大，公司对货币资金的需求将进一步增加。

(2) 应收账款

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 22,405.74 万元、36,445.51 万元和 42,318.34 万元，占各期末流动资产的比例分别为 42.84%、57.02% 和 58.10%。报告期内，公司应收账款随公司销售规模的扩大自然增长，应收账款余额及占营业收入比重变动情况如下表：

项目	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
应收账款余额（万元）	47,097.81	39,791.29	24,516.72
营业收入（万元）	65,465.69	50,796.95	32,450.24
占营业收入比例（%）	71.94	78.33	75.55
应收账款增长率（%）	18.36	62.30	25.21
营业收入增长率（%）	28.88	56.54	33.99

由上表可见，报告期内公司应收账款占当年营业收入的比重分别为 75.55%、78.33% 和 71.94%，总体较高，报告期内公司应收账款增长主要系收入规模扩大所致。

① 应收账款较高的原因分析

A、收入存在季节性因素

公司大部分业务收入为技术开发业务收入，性质为银行软件定制化开发，该类业务在通过客户测试后，根据客户确认的开发进度确认收入。银行 IT 建设的预算、立项、招标、采购和实施具有明显的季节性特征，一般而言，每年上半年制定投资计划，通过预算、审批、招标或商务谈判等流程，下半年则陆续

签订采购合同，开展 IT 系统的测试、验收等工作。公司营业收入主要来自技术开发业务，该类业务需要经过上线测试或验收后才能确认收入，故公司营业收入主要集中在下半年，特别是第四季度业务收入明显高于前三季度收入，由此导致年末应收账款较高。

B、客户数量及合同金额显著增长

在银行业竞争加剧以及监管持续加强的背景下，银行 IT 建设投入持续高速增长，公司凭借多年积累的经验和品牌效应，取得的合同金额和数量增长较快，特别是来自老客户的持续性订单，公司收入增长呈现加速趋势，应收账款收款工作难度加大。

C、整体经济环境的影响

由于软件行业的收款受到整体经济环境的影响，下游银行业在宏观货币政策的影响下，对 IT 供应商的付款往往有所延后，导致公司应收账款持续增长。

②应收账款前十名客户情况

近三年末，公司应收账款余额中前十名客户基本为银行机构，信用良好，应收账款发生无法收回的风险较小，各期末应收账款余额前十名客户情况如下：

A、2016 年末应收账款前 10 名客户

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款总额比例	账龄					
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
1	渤海银行股份有限公司	2,076.84	4.41%	1,183.42	826.35	-	-	-	67.07
2	江苏江南农村商业银行股份有限公司	1,876.35	3.98%	1,253.00	425.75	197.60	-	-	-
3	上海浦东发展银行股份有限公司	1,767.40	3.75%	1,733.80	33.60	-	-	-	-
4	晋商银行股份有限公司	1,666.12	3.54%	786.71	451.23	72.82	155.70	25.90	173.76
5	中国邮政储蓄银行股份有限公司	1,637.02	3.48%	779.78	273.72	583.52	-	-	-
6	中国光大银行股份有限公司	1,623.16	3.45%	1,620.34	2.83	-	-	-	-

7	中国民生银行股份有限公司	1,371.27	2.91%	1,172.13	190.14	9.00	-	-	-
8	华夏银行股份有限公司	1,263.68	2.68%	609.11	561.99	46.26	7.80	-	38.52
9	天津银行股份有限公司	1,214.35	2.58%	379.55	366.40	342.70	-	29.90	95.80
10	中原银行股份有限公司	1,214.04	2.58%	988.89	225.15	-	-	-	-
	合计	15,710.23	33.36%	10,506.73	3,357.15	1,251.90	163.50	55.80	375.15

B、2015年12月31日应收账款前10名客户

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	占应收账款 总额比例	账龄					
				1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
1	上海银行股份有限公司	2,028.17	5.10%	1,881.59	67.83	78.75	-	-	-
2	江苏江南农村商业银行股份有限公司	1,772.50	4.45%	1,161.40	611.10	-	-	-	-
3	中国邮政储蓄银行有限责任公司	1,681.72	4.23%	664.60	1,017.12	-	-	-	-
4	渤海银行股份有限公司	1,633.12	4.10%	1,148.85	389.70	27.50	-	67.07	-
5	天津银行股份有限公司	1,462.57	3.68%	550.80	777.30	-	33.50	100.97	-
6	上海农商银行	1,322.73	3.32%	693.63	534.60	-	-	94.50	-
7	华夏银行股份有限公司	1,204.94	3.03%	1,033.89	106.32	26.20	-	-	38.52
8	上海浦东发展银行股份有限公司	1,068.61	2.69%	1,064.91	3.69	-	-	-	-
9	晋商银行股份有限公司	997.38	2.51%	550.41	91.61	155.70	25.90	121.96	51.80
10	中国民生银行股份有限公司	969.92	2.44%	754.67	9.00	206.25	-	-	-
	合计	14,141.64	35.54%	9,504.75	3,608.27	494.40	59.40	384.50	90.32

C、2014年12月31日应收账款前10名客户

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	占应收账款 总额比例	账龄					
				1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
1	天津银行股份有限公司	1,374.52	5.61%	1,215.05	12.00	33.50	100.97	13.00	0.00
2	上海农商银行	1,325.65	5.41%	1,231.15	0.00	0.00	94.50	0.00	0.00
3	中国邮政储蓄银行有限责任公司	1,214.62	4.95%	1,214.62	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	江苏江南农村商业银行股份有限公司	1,106.80	4.51%	1,100.90	5.90	0.00	0.00	0.00	0.00
5	城市商业银行资金清算中心有限责任公司	1,085.65	4.43%	485.20	450.90	149.55	0.00	0.00	0.00
6	上海银行股份有限公司	967.30	3.95%	718.70	248.60	0.00	0.00	0.00	0.00
7	渤海银行股份有限公司	951.56	3.88%	690.04	194.45	0.00	67.07	0.00	0.00
8	江苏省农村信用社合作联社	870.08	3.55%	852.23	17.85	0.00	0.00	0.00	0.00
9	新晨科技股份有限公司	858.45	3.50%	548.55	241.98	49.42	9.55	8.96	0.00

10	重庆银行股份有限公司	714.29	2.91%	446.05	231.74	13.80	22.70	0.00	0.00
	合计	10,468.92	42.70%	8,502.49	1,403.42	246.27	294.79	21.96	0.00

从上表可见，2014-2016年，公司前十名应收账款合计金额分别为10,468.92万元、14,141.64万元和15,710.23万元，占应收账款余额的比重分别为42.70%、35.54%和33.36%。报告期内，公司应收账款前十名客户主要为银行机构，伴随着公司销售规模扩大，客户数量逐步增加，业务领域逐步扩大，2013年开始公司大力拓展新兴业务如直销银行、金融开放平台等互联网金融新产品，使得应收账款增长较快，前十名客户应收账款占比有所下降。

截至2016年12月31日，无持本公司5%以上表决权股份的股东单位欠款。

③应收账款按业务性质分类

发行人主要收入来源于技术开发与技术服务，报告期内，公司技术开发与技术服务形成的应收款项占应收账款的比重平均在98%以上，应收账款按业务性质及占相应营业收入比例情况如下：

金额单位：万元

项目	2016.12.31/2016年度	2015.12.31/2015年度	2014.12.31/2014年度
技术开发类应收账款	36,511.00	33,046.87	20,577.98
占应收账款总额比例	77.52%	83.05%	83.93%
占技术开发收入比例	69.93%	84.05%	81.59%
技术服务类应收账款	10,001.23	6,365.35	3,761.95
占应收账款总额比例	21.24%	16.00%	15.34%
占技术服务收入比例	81.19%	56.70%	57.02%
其他类应收账款	585.58	379.08	176.79
占应收账款总额比例	1.24%	0.95%	0.72%
应收账款合计	47,097.81	39,791.29	24,516.72

报告期内，公司技术开发业务收入形成的应收账款占全部应收账款的比重较高，分别达到83.93%、83.05%和77.52%，由于技术开发类收入中定制化开发按阶段确认收入并结算，质保金计入应收账款的特点，技术开发形成的应收款项占该类营业收入比例总体较高，2014-2016年分别为81.59%、84.05%、69.93%，与之相比，技术服务类应收账款占相应收入的比重稍低，2014-2016年分别为

57.02%、56.70%和 81.19%。

2016 年，发行人的人月定量技术服务业务应收账款余额占营业收入的比例上升明显，主要原因系部分金额较高的项目于四季度获得确认所致，如发行人与光大银行当年的系列合同确认收入金额合计为 2,758.08 万元，占当年人月定量服务收入金额的比例为 22.41%。2016 年，光大银行应主管部门要求，重新履行招投标选定发行人作为其 IT 服务供应商，双方合同于当年 12 月签订并进行确认，同时，光大银行在合同中约定“付款时间为上线后试运行 3 个月之后”。

④与同行业上市公司的比较

公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业上市公司的比较情况如下表：

同行业上市公司名称	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
信雅达（%）	21.02	20.48	19.40
高伟达（%）	43.20	31.74	27.92
长亮科技（%）	60.90	53.81	44.09
安硕信息（%）	32.47	32.90	39.62
行业平均值（%）	39.40	34.73	32.76
发行人（%）	71.94	78.33	75.55

数据来源：同行业上市公司年度报告。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比重较同行业上市公司高，主要系公司业务差异与所处发展阶段所致。

A、业务特点差异

可比上市公司中，信雅达、高伟达应收账款占比较低，主要原因为信雅达业务范围广泛，环保业务收入与金融 IT 收入并存，且金融 IT 业务中咨询收入占比较高；高伟达 IT 解决方案收入占主营收入的 40%左右，公司软件开发业务占比约 80%，因此与信雅达、高伟达相比，公司应收账款占比明显偏高。

长亮科技主要从事银行核心业务系统的开发及服务、安硕信息主要从事银行信贷管理系统开发及服务，业务均较为集中；公司主要业务集中于银行渠道类 IT 解决方案市场，该类软件系统是银行与客户之间的桥梁，体现了用户端连接银行中间业务及银行后台账务系统的纽带作用，同时还要与许多小系统配套，与其他系统连接后才能实际运行，银行付款审核周期相对较长，使得发行

人收款周期较长。

B、发展阶段不同

2014年至2016年，公司营业收入平均增长率为39.80%，同行业上市公司营业收入平均增长率约30%，公司业务规模处于快速发展阶段，导致应收账款增加较快。

近年来，在国家逐步放宽金融行业的严格管制并鼓励自主创新的背景下，互联网金融迅速发展。公司作为具有互联网思维与相关产品、服务能力的金融IT企业，迎来巨大市场机遇。报告期内，公司移动银行、互联网金融平台、直销银行等新兴业务不断涌现，创新性不断增强，且报告期内收入不断攀升。与此相对应，银行客户对互联网金融IT解决方案尚处于早期投入阶段，付款程序进度较为审慎，导致公司应收账款余额增加较快，占收入比例逐步提高。

⑤应收账款账龄分析

报告期各期末，公司1年以内及1-2年的应收账款余额占应收账款余额比重分别为91.21%、91.24%和90.13%，是公司应收账款的主要组成部分。具体情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2016.12.31			2015.12.31			2014.12.31		
	账面金额	占比 (%)	坏账准备	账面金额	占比 (%)	坏账准备	账面金额	占比 (%)	坏账准备
1年以内	33,535.07	71.20	1,676.54	30,304.46	76.16	1,514.89	18,177.42	74.14	908.87
1-2年	8,916.09	18.93	891.61	6,001.53	15.08	600.15	4,184.86	17.07	418.49
2-3年	2,142.14	4.55	428.43	1,944.67	4.89	388.93	978.65	3.99	195.73
3-4年	1,059.41	2.25	529.71	456.67	1.15	228.33	995.65	4.06	497.83
4-5年	383.83	0.81	191.91	940.98	2.36	470.49	180.14	0.73	90.07
5年以上	1,061.28	2.25	1,061.28	142.99	0.36	142.99	-	-	-
合计	47,097.81	100.00	4,779.47	39,791.29	100.00	3,345.78	24,516.72	100.00	2,110.98

报告期各期末，按照业务分类，技术开发业务及技术服务业务形成的应收账款账龄分布情况如下：

A、技术开发类应收款项

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	25,085.64	68.71%	24,881.62	75.29%	14,902.40	72.42%
1-2 年	7,622.67	20.88%	5,121.77	15.50%	3,623.00	17.61%
2-3 年	1,726.48	4.73%	1,600.93	4.84%	928.55	4.51%
3-4 年	725.59	1.99%	410.34	1.24%	943.90	4.59%
4-5 年	341.10	0.93%	889.23	2.69%	180.14	0.88%
5 年以上	1,009.52	2.76%	142.99	0.43%	0	0.00%
合计	36,511.00	100.00%	33,046.87	100.00%	20,577.98	100.00%

B、技术服务类应收款项

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	7,936.13	79.35%	5,093.94	80.03%	3,134.61	83.32%
1-2 年	1,246.01	12.46%	845.46	13.28%	541.36	14.39%
2-3 年	406.66	4.07%	343.74	5.40%	50.11	1.33%
3-4 年	333.83	3.34%	46.33	0.73%	35.87	0.95%
4-5 年	42.73	0.43%	35.87	0.56%	0	0.00%
5 年以上	35.87	0.36%	0	0.00%	0	0.00%
合计	10,001.23	100.00%	6,365.35	100.00%	3,761.95	100.00%

报告期内，公司技术开发、技术服务形成的应收账款账龄主要在 1 年以内及 1-2 年，2 年以内的技术开发应收账款占比分别为 90.03%、90.79% 和 89.58%，2 年以内的技术服务应收账款占比分别为 97.71%、93.31% 和 91.81%，维持在较为稳定状态，不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

2014 年，公司核销 16.38 万元应收账款，所核销的应收账款系南昌银行网银系统建设项目、中国农业银行电话银行项目尾款，分别为 10.50 万元和 5.88 万元，由于金额较小，账龄较长，催收成本较高，预计无法收回，经董事会决议予以核销。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备余额分别为 2,110.98 万元、3,345.78 万元和 4,779.47 万元，占应收账款账面余额的比例分别为 8.61%、8.41% 和 10.15%，已充分考虑了应收账款回收风险，坏账准备计提充分、适当。

截至 2016 年末，公司账龄超过 2 年的应收账款客户数量较少，余额主要为

软件开发及服务产品按合同约定的质保金。公司的主要客户为国内大型银行等金融机构，此类客户信誉良好，与公司合作时间较长，并建立了良好的合作关系，而且应收账款一般都在信用期以内，回收风险较小。

公司应收款项坏账准备计提比例与同行业上市公司比较情况如下表：

账龄	信雅达	高伟达	长亮科技	安硕信息	平均	发行人
1年以内(含1年,下同)	5%	3%	5%	5%	4.50%	5%
1-2年	10%	10%	10%	10%	10.00%	10%
2-3年	30%	30%	20%	30%	27.50%	20%
3-4年	70%	100%	50%	50%	67.50%	50%
4-5年	100%	100%	50%	80%	82.50%	50%
5年以上	100%	100%	50%	100%	87.50%	100%

数据来源：同行业上市公司年度报告。

由上表可见，公司应收款项坏账准备计提比例与同行业上市公司平均水平大体相当。

公司应收账款账龄分布比例与同行业上市公司比较情况如下表：

公司名称	2016.12.31					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年/3年以上	4-5年/4年以上	5年以上
安硕信息	81.96%	12.84%	2.67%	0.52%	1.08%	0.91%
长亮科技	89.77%	10.20%	0.01%	0.01%	-	-
高伟达	81.57%	14.06%	2.05%	2.32%	-	-
信雅达*	65.49%	17.37%	5.47%	3.15%	0.00%	8.52%
平均值	79.70%	13.62%	2.55%	1.50%	0.27%	2.36%
发行人	71.20%	18.93%	4.55%	2.25%	0.81%	2.25%
公司名称	2015.12.31					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年/3年以上	4-5年/4年以上	5年以上
安硕信息	88.49%	7.46%	1.39%	1.44%	0.18%	1.04%
长亮科技	94.87%	3.22%	1.11%	0.80%	0.00%	0.00%
高伟达	76.78%	10.03%	12.80%	0.39%	0.00%	0.00%
信雅达	70.05%	12.83%	7.01%	1.37%	8.73%	0.00%
平均值	82.55%	8.39%	5.58%	1.00%	2.23%	0.26%
发行人	76.16%	15.08%	4.89%	1.15%	2.36%	0.36%
公司名称	2014.12.31					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年/3年以上	4-5年/4年以上	5年以上

安硕信息	84.62%	10.55%	3.12%	0.52%	0.91%	0.27%
长亮科技	92.73%	5.17%	2.10%	0.00%	0.00%	0.00%
高伟达	75.91%	23.37%	0.13%	0.59%	0.00%	0.00%
信雅达	67.91%	17.43%	2.70%	1.40%	10.57%	0.00%
平均值	80.29%	14.13%	2.01%	0.63%	2.87%	0.07%
发行人	74.14%	17.07%	3.99%	4.06%	0.73%	0.00%

数据来源：同行业上市公司年度报告。*信雅达 2016 账龄分布系按照其分账龄计提坏账准备的应收款项数据核算。

与可比上市公司相比，发行人账龄分布与行业平均水平较为接近，1 年以内、1-2 年的应收账款均占应收账款总额的 90% 以上，各账龄段的坏账计提比例也与同行业公司基本相当，其坏账计提比例与应收账款账龄组合信用风险特征基本相符。经过对比分析，发行人不存在采用激进的会计政策虚增利润的情形。

综上，公司的坏账准备计提比例足以覆盖坏账损失的风险，而且与公司的账龄结构和客户信用状况相适应，符合谨慎性原则。

⑥应收账款中质量保证金情况

公司技术开发中定制化开发按开发节点付款，一般会约定至少 1 年的质保期，10% 的尾款于维护服务期结束后支付，报告期内公司应收账款中质量保证金的情况如下：

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
质量保证金余额（万元）	6,090.69	4,700.61	2,815.49
应收账款余额（万元）	47,097.81	39,791.29	24,516.72
质保金占应收账款比例	12.93%	11.81%	11.48%

质保金占应收账款余额的比例分别为 11.48%、11.81% 和 12.93%，保持基本稳定。

质保金具体的账龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,998.33	49.23%	2,828.68	60.18%	1,332.86	47.34%
1-2 年	2,305.93	37.86%	1,221.60	25.99%	919.17	32.65%
2-3 年	520.38	8.54%	417.95	8.89%	354.67	12.60%
3-4 年	112.16	1.84%	83.48	1.78%	167.31	5.94%

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
4-5 年	22.84	0.37%	110.74	2.36%	41.48	1.47%
5 年以上	131.05	2.15%	38.16	0.81%	0	0.00%
合计	6,090.69	100.00%	4,700.61	100.00%	2,815.49	100.00%

报告期内公司质保金账龄集中在 1 年以内及 1-2 年，与公司合同中关于质保期的约定相符。

(4) 预付款项

2014 年、2015 年和 2016 年末，公司预付款项账面价值分别为 418.17 万元、502.89 万元和 633.36 万元，占各期末流动资产的比例分别为 0.80%、0.79% 和 0.87%。报告期内，公司预付账款主要为租房预付款及预付采购款。具体情况如下：

单位：万元/%

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预付房租	370.51	58.50	393.65	78.28	134.92	32.26
贷款保理费	103.35	16.32	49.58	9.86	0	0
预付采购款	98.04	15.48	0.01	0.00	79.08	18.91
市场推广费	9.71	1.53	25.00	4.97	200.00	47.83
咨询费	0	0.00	30.48	6.06	0	0.00
其他	51.75	8.17	4.17	0.83	4.17	1.00
合计	633.36	100.00	502.89	100.00	418.17	100.00

报告期内，公司预付款项持续上升，主要系随着公司业务规模的扩大，租赁的办公场所及为员工在项目实施所在地租赁房屋增加，预付房租款增长较快所致。

2015、2016 年预付贷款保理费主要系为了满足公司融资需求向宁波银行、上海浦发银行支付的贷款保理费及手续费，其他类 4.17 万元系公司向北京阳光之旅机票航空服务责任有限公司支付的机票费用，2016 年末“预付款项-其他”中包含公司预付的形象宣传片制作费 47.57 万元。

报告期各期末，预付款项中无持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位欠款。

(5) 其他应收款

近三年末，公司其他应收款账面价值分别为 1,033.87 万元、1,421.92 万元和 1,645.94 万元，占各期末流动资产的比例分别为 1.98%、2.22% 和 2.26%。公司其他应收款主要由员工备用金、上市费用、押金保证金构成，近三年末公司其他应收款余额明细如下：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比(%)
保证金	516.17	28.01	565.65	35.75	265.45	23.18
押金	487.38	26.45	439.06	27.75	166.89	14.57
备用金	540.78	29.34	294.90	18.64	499.51	43.61
市场推广款	-	-	-	-	122.00	10.65
上市中介机构费用	270.48	14.68	271.62	17.17	75.28	6.57
其他	28.07	1.52	11.00	0.70	16.16	1.41
总计	1,842.87	100.00	1,582.23	100.00	1,145.30	100.00

其他应收款中保证金主要系项目投标保证金，随着公司业务规模的扩大，投标保证金持续上升，报告期各期末分别为 265.45 万元、565.65 万元和 516.17 万元。

押金系员工外地租房的房租押金及公司租赁办公场所押金，随着项目数量的增加及办公场所的扩张，押金金额由 2014 年的 166.89 万元增长至 2016 年末的 487.38 万元。

公司的客户区域较广，实施项目周期较长，大部分员工处于长期出差状态。为满足员工出差需求，公司实施备用金制度，允许员工预借差旅费，使得报告期末员工备用金借款余额较高；

报告期内发行人市场推广款主要系随着公司业务规模扩大，新兴业务机会及潜在客户不断涌现，在业务拓展过程中，为了提高市场开拓效率，快速切入区域市场，公司将部分业务宣传、推广等设计咨询业务委托当地市场推广机构进行，公司其他应收款中市场推广款具体构成如下：

单位：万元

	类别	项目名称	2014.12.31
1	北京航天华星电子信息技术有限公司	市场推广款预付款	42.00
2	北京中视天际传媒科技有限公司	市场推广款预付款	60.00
3	郑州十目科技有限公司	市场推广款	20.00

	类别	项目名称	2014.12.31
	合计		122.00

公司委托北京航天华星信息技术有限公司、北京中视天际传媒科技有限公司对公司银行核心系统、网银、移动银行等产品进行产品宣传和推广，公司先行支付部分款项，后由于前述公司推广业务不力，公司决定终止与其合作并收回预付款，由于长期未追回该笔款项，2015年经公司董事会决议，决定对上述预付款进行坏帐核销，合计102万元。

2013年1月，公司委托郑州十目电子科技有限公司为公司产品与服务的推广提供咨询服务，合同金额20万元，该合同已于2015年履行完毕，并已计入当年销售费用。

截至2016年12月31日，发行人前五名其他应收款客户详细情况如下表所示：

单位：万元

序号	名称	金额	账龄	占比(%)	款项性质
1	上市申报中介费	92.56	1年以内	5.02	上市申报中介费
		177.92	1-2年	9.65	
	小计	270.48		14.67	
2	乌鲁木齐银行股份有限公司	60.90	1年以内	3.3	招标履约保证金
		25.40	1-2年	1.38	
	小计	86.30		4.68	
3	福建省农村信用社联合社	49.8	1年以内	2.7	招标履约保证金
		7.30	1-2年	0.4	
	小计	57.10		3.1	
4	农信银资金清算中心有限责任公司	45.80	1年以内	2.49	招标履约保证金
5	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心	36.00	1年以内	1.95	招标履约保证金
	合计	495.68		26.90	

截至2016年12月31日，除员工备用金外，其他应收款中无应收关联方款项。

(6) 存货

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为4,505.28万元、6,761.17万元和8,048.13万元，占各期末流动资产的比例分别为8.61%、10.58%和11.05%。

① 存货变动分析

报告期内，公司存货一方面随经营规模的扩大自然增长，另一方面产品种类的丰富也增加了库存的金额。具体构成明细如下表所示：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
原材料	297.40	3.70	217.21	3.21	202.17	4.49
在制项目成本	7,750.73	96.30	6,543.96	96.79	4,303.11	95.51
其中：共同经营 系统建设成本	812.47	10.10	815.47	12.06	64.41	1.43
合计	8,048.13	100.00	6,761.17	100.00	4,505.28	100.00

公司存货主要由在制项目成本构成，为尚未结转的项目成本，主要为项目人工、差旅费、交通费等费用。原材料系公司外购软件产品，2013 年公司从 Open Solutions 公司购入银行核心业务类软件产品，该软件包括平台源代码等，出售时需经过公司开发人员针对客户需求做二次开发，故计入“原材料”核算。2016 年末存货较 2015 年末增加较多，主要系在手订单增加带来的在制项目增多所致，另外公司与南京银行、杭州市民卡共同经营的战略合作项目投入增加也使得期末存货进一步提高。

共同经营系统建设成本成系公司与南京银行股份有限公司、杭州市民卡有限公司等合作，约定双方基于直销银行等产品进行战略合作，未来按照约定比例分成的项目发生的劳务成本，由于产品尚处于开发阶段，暂计入“存货”核算。具体情况如下：

单位：万元

	合作方	项目	金额
1	南京银行股份有限公司	基于直销银行的战略合作项目（直销银行清算分润系统、P2P、同业合作子项目）	424.16
22	杭州市民卡有限公司	基于杭州市民卡互联网综合服务平台系统的战略合作	388.31
	合计		812.47

②存货跌价准备测试和计提情况

近三年末，公司存货余额及占流动资产比重保持上升趋势，主要系公司在手订单增加所致。公司和主要客户保持长期、稳定的合作关系，原材料、在制项目成本均为正常业务所需。2014、2015 年末，公司存货均不在减值迹象，2016 年

末，公司针对在制项目成本的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31
在制项目成本	309.55
其中：共同经营系统建设成本	167.04
合计	309.55

2016 年度，公司对出现减值迹象的存货进行了减值测试，对预计无法收回的项目成本全额计提减值 142.51 万元；共同经营系统建设成本系公司与重庆金融后援服务有限公司签订《P2P 网贷与基金代销的战略合作协议》，约定共同经营战略合作项目，截至 2016 年 12 月 31 日，公司已发生平台系统建设成本累计 167.04 万元，由于重庆金融后援公司发生主要管理人员调整，截至 2016 年 12 月 31 日仍未确定，该项目建设处于停滞状态，公司无法确定该平台系统是否可顺利投产，无法确定已投入成本是否可以收回，故全额计提了存货跌价准备。

综上所述，报告期内，公司存货跌价准备程序及依据合理，各期末已足额计提存货跌价准备。

③存货余额占比分析

报告期内，公司存货余额占营业成本的比重如下：

金额单位：万元

项目	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
存货	8,357.68	6,761.17	4,505.28
营业成本	38,000.82	27,880.98	16,204.31
存货占营业成本的比例 (%)	21.99	24.25	27.80

报告期内，随着业务规模的不断扩大，尤其是在手订单的增加，公司未结转的项目成本增多，使得存货余额增加。

④存货账面价值占比同行业上市公司比较

公司存货占流动资产的比例以及与同行业上市公司的比较情况如下表所示：

同行业上市公司名称	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
信雅达	17.42%	19.53%	23.72%

高伟达	5.95%	2.74%	11.18%
长亮科技	0.30%	0.28%	0.22%
安硕信息	20.79%	14.78%	11.77%
行业平均值	11.12%	9.33%	11.72%
发行人	11.05%	10.58%	8.61%

数据来源：同行业上市公司年度报告。

由上表可见，发行人与同行业上市公司相比，各公司之间存货占流动资产的比例相差较大，主要系各公司业务模式及收入确认政策差异所致。信雅达、高伟达均从事部分系统集成业务，期末原材料等存货余额较高，导致存货占比较高；高伟达于 2015 年发行上市，募集资金到位，2015 年末货币资金迅速增长，使得其存货占流动资产比重有所下降；长亮科技期末存货较少，主要系其根据成本发生进度的完工百分比法核算收入，期末开发成本的存货全部结转成本所致。

3、非流动资产构成分析

报告期各期末公司非流动资产结构及变化情况如下表所示：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
可供出售金融资产	214	6.71	0	0	0	0
长期股权投资	1,067.66	33.50	1,246.17	55.20	1,361.45	63.26
固定资产	214.39	6.73	211.73	9.38	162.90	7.57
在建工程	0	0	41.30	1.83	0	0
无形资产	154.49	4.85	236.99	10.50	294.50	13.68
长期待摊费用	738.67	23.18	0	0	0	0
递延所得税资产	798.02	25.04	521.36	23.09	333.36	15.49
合计	3,187.24	100.00	2,257.55	100.00	2,152.21	100.00

报告期内公司的非流动资产主要由长期股权投资、无形资产、长期待摊费用及递延所得税资产构成，报告期内上述四项资产合计占非流动资产的比重约为 90%左右。总体上看，公司非流动资产结构的变化主要是由于公司对外投资巴云科技等因素所致，各项非流动资产项目具体分析如下：

(1) 可供出售金融资产

2016 年末，可供出售金融资产 214 万元主要系公司投资鑫合易家所致，公

司持有鑫合易家 15% 股权，认缴出资 450 万元，截至 2016 年末，公司实缴出资 214 万元，计入“可供出售金融资产”核算。

(2) 长期股权投资

报告期内，公司长期股权投资账面价值分别为 1,361.45 万元、1,246.17 万元和 1,067.66 万元，占非流动资产的比重分别为 63.26%、55.20% 和 33.50%。公司长期股权投资均为投资联营企业白云科技，报告期内该投资变动如下：

单位：万元

年度	期初余额	本期追加投资	权益法确认的投资损益	期末余额
2016 年	1,246.17	-	-178.51	1,067.66
2015 年	1,361.45	-	-115.28	1,246.17
2014 年	998.40	450.00	-86.95	1,361.45

(3) 固定资产

报告期各期末，发行人固定资产构成情况如下表所示：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	净值 (万元)	占比 (%)	净值 (万元)	占比 (%)	净值 (万元)	占比 (%)
运输工具	11.46	5.35	26.22	12.38	40.98	25.16
电子设备及其他	202.94	94.66	185.52	87.62	121.92	74.84
固定资产合计	214.39	100.00	211.73	100.00	162.90	100.00

公司固定资产为运输工具、电子设备及其他。随着公司业务的发展，人员逐步增多，公司于 2013 年购入自用汽车；办公设备主要为员工电脑、服务器、空调等。

报告期末公司固定资产的明细情况参见本招股意向书“第六节业务和技术”之“六、（一）发行人的主要固定资产”。发行人固定资产报告期内各期末无减值迹象，无需计提固定资产减值准备。

(4) 在建工程

2015 年末，公司在建工程 41.30 万元，主要系 2015 年租赁的人寿大厦办公楼装修费用，截至 2015 年末，装修工程尚未完毕，计入“在建工程”核算。2016 年末，公司在建工程账面余额为 0。

(5) 无形资产

无形资产构成情况如下：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	净值 (万元)	占比 (%)	净值 (万元)	占比 (%)	净值 (万元)	占比(%)
软件	14.31	9.26	20.35	8.59	1.40	0.48
特许权	140.18	90.74	216.64	91.41	293.11	99.53
无形资产合计	154.49	100.00	236.99	100.00	294.50	100.00

近三年末，公司无形资产账面价值分别为 294.50 万元、236.99 万元和 154.49 万元，占非流动资产的比例分别为 13.68%、10.50%和 4.85%。2013 年，发行人与 Open Solutions 公司签订非排他性主软件分销协议的修正协议，支付金额 382.31 万元，公司计入“无形资产—特许权”核算。报告期末公司无形资产的明细情况参见本招股意向书“第六节业务和技术”之“六、（二）发行人的主要无形资产”。发行人无形资产报告期内各期末无减值迹象，未提取减值准备。

(6) 长期待摊费用

2016 年末，公司的长期待摊费用账面价值为 738.67 万元，占非流动资产的比例为 23.18%，主要系公司共同经营战略合作项目结转所致。具体情况如下：

	期初余额	本期增加额	本期摊销额	期末余额
共同经营平台系统	0	794.04	113.43	680.60
装修费	0	61.40	19.70	41.70
邮箱费	0	22.42	7.23	15.19
网费	0	3.67	2.49	1.18
合计	0	881.53	142.86	738.67

装修费系公司租赁的中国人寿大厦 401-403 单元装修支出，共同经营平台系统系公司与南京银行股份有限公司签署《直销银行战略合作协议》，承建直销银行平台系统，与其共同经营该项目，以约定的比例进行利益分配，2016 年 7 月该平台建设基本完成，累计成本 794.04 万元，结转至“长期待摊费用”核算，在剩余合作年限内平均摊销。

(7) 递延所得税资产

报告期各期末，公司的递延所得税资产账面价值分别为 333.36 万元、

521.36 万元和 798.02 万元，占非流动资产的比例分别为 15.49%、23.09% 和 25.04%。

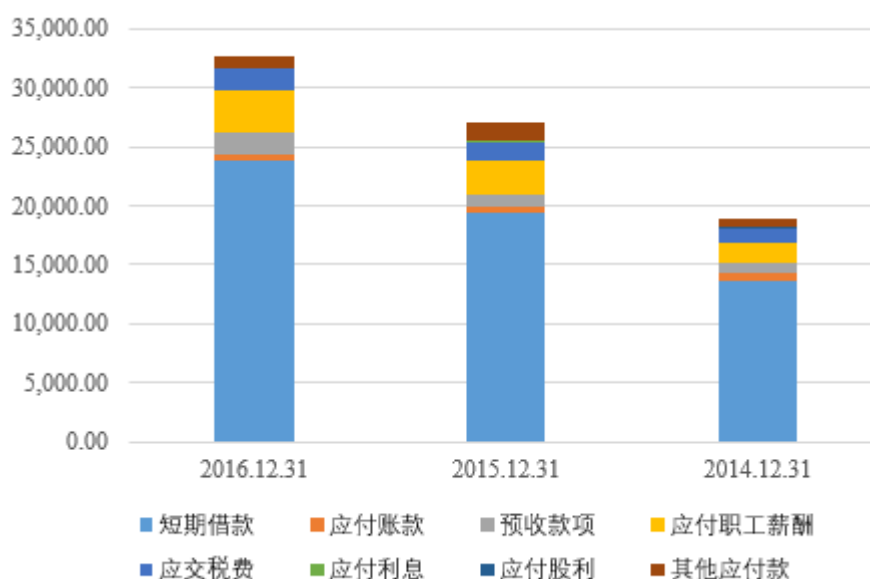
公司资产的账面价值与计税基础不同是形成递延所得税资产的原因，报告期内，公司已确认的递延所得税资产主要为计提坏账准备形成，2016 年除坏账准备外公司计提的存货跌价准备也形成部分递延所得税资产。

（二）负债构成情况

1、负债构成分析

近三年末，公司负债构成及变化情况如下表所示：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
短期借款	23,900.00	73.15	19,500.00	71.98	13,580.00	71.86
应付账款	538.22	1.65	433.54	1.60	708.06	3.75
预收款项	1,736.12	5.31	1,050.30	3.88	807.77	4.27
应付职工薪酬	3,571.07	10.93	2,804.61	10.35	1,779.28	9.42
应交税费	1,878.09	5.75	1,672.75	6.17	1,224.20	6.48
应付利息	80.69	0.25	94.22	0.35	28.70	0.15
应付股利	0	0	0	0	19.13	0.10
其他应付款	969.04	2.97	1,536.58	5.67	750.45	3.97
流动负债合计	32,673.24	100.00	27,091.99	100.00	18,897.60	100.00
负债合计	32,673.24	100.00	27,091.99	100.00	18,897.60	100.00



公司负债均为流动负债。报告期内，公司业务处于持续增长态势，为保证生产经营正常开展，公司主要通过银行借款及商业信用方式进行融资。

2、流动负债分析

报告期内公司的流动负债主要由短期借款、应付职工薪酬、应交税费和其他应付款构成，各主要流动负债项目具体分析如下：

(1) 短期借款

近三年末，公司短期借款分别为 13,580.00 万元、19,500.00 万元和 23,900.00 万元，占各期末流动负债的比例分别为 71.86%、71.98% 和 73.15%，公司的借款金额随着生产规模扩大而增加。报告期内公司一直处于扩张时期，对资金需求较大，在持续发展过程中，公司合理利用财务杠杆，为不断扩大生产规模提供了强有力的保障和支持。

截至 2016 年 12 月 31 日，公司短期借款明细如下：

单位：万元

贷款银行	借款余额	到期时间	借款条件
花旗银行北京分行	1,700.00	2016-07-13 至 2017-01-13	质押+保证
	1,800.00	2016-12-12 至 2017-06-09	
北京银行股份有限公司西单支行	1,500.00	2016-11-29 至 2017-11-28	质押+保证
招商银行北京朝阳门支行	1,000.00	2016-10-12 至 2017-10-11	保证
宁波银行北京分行	2,000.00	2016-10-27 至 2017-10-24	保理+保证
	1,500.00	2016-09-23 至 2017-09-20	
	1,500.00	2016-6-1 至 2017-6-1	保证
华夏银行股份有限公司	1,000.00	2016-3-28 至 2017-2-21	保证
	1,000.00	2016-3-28 至 2017-3-28	
上海浦发银行北京分行	1,100.00	2016-11-07 至 2017-11-06	质押+保证
	1,900.00	2016-08-12 至 2017-08-11	
	4,000.00	2016-6-17 至 2017-6-17	
	900.00	2016-09-09 至 2017-03-23	保理+保证
江苏银行北京东四环支行	3,000.00	2016-3-31 至 2017-3-30	保证
合计	23,900.00		

(2) 应付账款

在扩大采购规模的同时，公司合理利用商业信用，报告期各期末，公司应付账款余额分别为 708.06 万元、433.54 万元和 538.22 万元，占流动负债的比例分别为 3.75%、1.60% 和 1.65%。

公司应付账款主要为应付的外包费和外购的硬件材料款，两者合计占比达 99% 以上，报告期各期末应付账款具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付材料款	291.84	54.22	216.08	49.84%	433.74	61.26%
应付外包费	246.32	45.77	217.39	50.14%	274.26	38.73%
其他	0.06	0.01	0.06	0.01%	0.06	0.01%
合计	538.22	100.00	433.54	100.00%	708.06	100.00%

2014-2016 年，公司应付账款呈现下降趋势，具体原因如下：2015 年应付账款减少主要系 2015 年公司采购金额扩大，零星采购增多，公司对该类供应商支付比例较高所致；2016 年应付账款增长主要系 2016 年公司部分供应商为长期供应商，采购金额较大，合作关系稳定。

报告期内，公司应付账款账龄分布具体如下：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
1 年以内	430.03	79.90	329.37	75.97%	692.06	64.95
1-2 年	92.39	17.17	71.61	16.52%	118.18	17.58
2-3 年	0.06	0.01	16.82	3.88%	5.39	6.82
3-4 年	15.74	2.92	15.74	3.63%	75.41	10.65
合计	538.22	100.00	433.54	100.00%	708.06	100.00

公司报告期内应付账款前五名账龄主要在一年之内，具体情况如下表所示：

A、2016 年 12 月 31 日应付账款前 5 名供应商

单位：万元

客户名称	应付账款余额	占比 (%)	账龄	款项性质
中国金融认证中心	73.28	21.88	1-2 年	材料款
福州亿网通网络技术有限公司	70.75	21.13	1 年以内	外包服务费

上海智臻网络科技有限公司	68.10	20.34	1-2 年	材料款
优创动力科技有限公司	64.34	19.21	1 年以内	材料款
上海海替数码科技有限公司	58.42	17.44	1 年以内	外包服务费
合计	334.89	100.00	-	-

B、2015 年 12 月 31 日应付账款前 5 名供应商

单位：万元

客户名称	应付账款余额	占比 (%)	账龄	款项性质
上海海替数码科技有限公司	84.07	19.39	1 年以内	外包服务费
上海智臻网络科技有限公司	61.92	14.28	1 年以内	材料款
中国金融认证中心	58.07	13.39	1 年以内、1-2 年	材料款
优创动力科技有限公司	53.41	12.32	1 年以内	外包服务费
福州亿网通网络技术有限公司	38.98	8.99	1 年以内	外包服务费
合计	296.46	68.38	-	-

C、2014 年 12 月 31 日应付账款前 5 名供应商

单位：万元

客户名称	应付账款余额	占比 (%)	账龄	款项性质
北京力尊信通科技有限公司	126.00	17.80	1 年以内	外包服务
中国金融认证中心	123.90	17.50	1 年以内、1-2 年、2-3 年、3 年以上	材料款
上海智臻网络科技有限公司	89.60	12.65	1 年以内	材料款
北京晨鸿佳信科技有限公司	64.80	9.15	1 年以内、1-2 年	材料款
国际商业机器(中国)有限公司北京分公司	48.00	6.78	1 年以内	外包服务费
合计	452.30	63.88	-	-

截至 2016 年末，公司应付款项中无持本公司 5% 及以上表决权股份的股东单位的应付款项。

(3) 预收款项

公司预收款项主要为软件开发业务预收客户款。对于软件开发业务，公司可以通过系统环境测试作为开始确认收入时点，在确认收入前收到客户支付的合同款项均作为预收账款核算。

报告期各期末，公司预收款项余额分别为 807.77 万元、1,050.30 万元和 1,736.12 万元，金额逐步提高，占流动负债的比例分别为 4.27%、3.88% 和 5.31%，占比逐步上升。公司预收款项余额变动的主要原因为软件开发业务订单增加导致预收客户款项增加较多。

近三年，账龄在一年以内的预收款项占比分别为 98.00%、98.20% 和 93.31%。公司预收款项账龄情况如下：

项目	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
1 年以内	1,619.98	93.31	1,031.41	98.20	791.64	98.00
1-2 年	108.38	6.24	7.75	0.74	15.74	1.95
2-3 年	7.75	0.45	10.74	1.02	0.39	0.05
3-4 年	0	0	0.39	0.04	0	0
合计	1,736.12	100.00	1,050.30	100.00	807.77	100.00

截至 2016 年 12 月 31 日，公司预收账款余额前五名客户的情况如下：

单位：万元

客户名称	预收账款余额	账龄	占预收账款比例
中国民生银行股份有限公司	328.69	1 年以内	18.93%
广东华兴银行股份有限公司	231.83	1 年以内	13.35%
广东华兴银行股份有限公司	164.00	1 年以内	9.45%
广州农村商业银行股份有限公司	157.20	1 年以内、 1-2 年	9.05%
广东顺德农村商业银行股份有限公司	138.40	1 年以内	7.97%
合计	1020.12		58.76%

至报告期末，预收款项中无预收持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位或关联方款项。

（4）应付职工薪酬

报告期各期末，公司应付职工薪酬分别为 1,779.28 万元、2,804.61 万元和 3,571.07 万元，占流动负债的比例分别为 9.42%、10.35% 和 10.93%。公司应付职工薪酬中不存在拖欠性质的款项。应付职工薪酬具体变动如下：

单位：万元

年度	期初数	本期计提	本期支付	期末数
2016 年度	2,804.61	50,403.52	49,637.05	3,571.07

2015 年度	1,779.28	35,586.96	34,561.63	2,804.61
2014 年度	1,154.23	21,660.01	21,034.95	1,779.28

(5) 应交税费

报告期各期末，公司应交税费分别为 1,224.20 万元、1,672.75 万元和 1,878.09 万元，占流动负债的比例分别为 6.48%、6.17% 和 5.75%。

近三年末，公司应交税费具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
增值税	802.54	713.86	505.78
企业所得税	532.67	570.14	470.92
代扣代缴个人所得税	409.58	255.80	141.64
城市维护建设税	76.86	76.95	62.16
其他	56.43	56.00	43.70
合计	1,878.09	1,672.75	1,224.20

(6) 应付股利

公司 2014 年末 19.13 万元应付股利系支付原股东乾元启明 2013 年度利润分配方案现金股利形成，该款项已于 2015 年支付。

(7) 其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款分别为 750.45 万元、1,536.58 万元和 969.04 万元，占流动负债的比例分别为 3.97%、5.67% 和 2.97%。报告期内，其他应付款主要系待付报销款项、关联方资金等形成。

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
待付报销款	596.35	1,019.24	375.53
审计咨询费	36.15	182.25	56.55
社保及公积金个人部分	85.27	172.09	18.18
机票款	66.48	62.27	84.46
服务费	24.75	28.33	82.00
办公费	128.92	39.05	83.40
待付关联方报销款	13.67	18.45	5.14
其他	17.45	14.89	45.17
合计	969.04	1,536.58	750.45

其他应付款主要为期末待付报销款，随着公司规模扩大，人员及项目数量

持续上升，员工出差等报销款项较多，由于员工分散在各项目所在地，报销审批流程较长，期末未结算报销款增长较快；2016年末其他应付款较2015年减少较多，主要系2016年公司对大部分未报销的情况进行了处理，将大部分报销款支付给员工所致；待付关联方报销款系尚未支付给公司董监高及相关关联人员的报销款项，具体情况参见“第七章 同业竞争与关联交易”之“三、（三）关联方应收应付款项余额”。

（三）偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
资产负债率（母公司）	43.03%	41.16%	35.27%
资产负债率（合并）	42.97%	40.94%	34.71%
流动比率	2.23	2.36	2.77
速动比率	1.98	2.11	1.63
项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利息保障倍数	4.51	5.04	5.99
息税折旧摊销前利润（万元）	6,164.71	5,048.21	4,865.16

1、短期偿债能力分析

报告期内，公司的流动比率、速动比率等短期偿债能力指标总体处于较高水平，与软件行业资产流动性较高的行业特点相符。2014年速动比率较低，主要系公司购入17,000万元银行保本理财产品，计入“其他流动资产”核算，报告期内公司销售情况良好，回款正常，保证了公司能按时偿还银行贷款本息。

2、长期偿债能力分析

报告期内，公司资产负债率总体处于较低水平，主要原因为公司采取部分股权融资方式，通过引入外部投资者及内部员工持股平台，优化股权结构，筹措发展资金，同时公司不断盈利使得自有资金投入增加，使得报告期内负债水平合理，资产负债率保持稳定。随着业务规模的快速增长，公司主动调整资本结构，更多地采取银行借款的方式满足资金需求，使得2016年资产负债率有所上升。

报告期内公司的息税折旧摊销前利润维持在较高水平，息税折旧摊销前利

润分别为 4,865.16 万元、5,048.21 万元和 6,164.71 万元。报告期内，公司带息负债余额总体增加，但经营利润足以保证利息偿还。

3、与同行业上市公司偿债能力比较

发行人与同行业上市公司偿债能力指标的比较情况如下表所示：

同行业上市公司	资产负债率（母公司%）		
	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
信雅达	24.95	24.96	30.27
高伟达	37.82	17.63	51.19
长亮科技	30.76	29.83	24.84
安硕信息	27.82	14.31	12.75
平均值	30.34	21.68	29.76
发行人	43.03	41.16	35.27
同行业上市公司	流动比率		
	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
信雅达	2.32	2.11	1.85
高伟达	2.04	5.89	1.91
长亮科技	4.04	4.52	5.49
安硕信息	2.73	5.20	6.58
平均值	2.78	4.43	3.96
发行人	2.23	2.36	2.77
同行业上市公司	速动比率		
	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
信雅达	1.27	0.94	1.41
高伟达	1.83	5.72	1.69
长亮科技	4.03	4.51	5.48
安硕信息	2.18	4.43	5.80
平均值	2.33	3.90	3.60
发行人	4.53	2.11	1.63

数据来源：同行业上市公司年度报告。

从上表可见，公司的资产负债率高于同行业上市公司平均水平，流动比率、速动比率低于同行业上市公司平均水平。主要原因为：①长亮科技、安硕信息分别于 2012 年、2014 年初上市，上市初期募集资金金额较大，使得短期偿债指标迅速上升，同行业平均水平较高；②公司处于持续成长阶段，业务规模快速扩张，对资金需求较为迫切，外部银行融资金额较高。

公司将持续关注整体负债水平及流动负债状况，以寻求低成本资金，同时确保财务杠杆比例保持在适当的范围内；公司将综合考虑资金使用需要与资金

成本，以协调短期融资和长期融资的搭配。如本次股票发行成功，公司将发挥资本市场的融资功能，改善公司现有的财务结构，进一步提升公司的偿债能力。

（四）资产周转能力分析

1、资产周转能力指标

报告期内，公司的应收账款周转率、存货周转率等资产周转能力指标均保持在合理水平，资产周转效率较高，资产运营能力良好。

报告期内，公司主要资产周转能力指标如下：

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率（次/年）	1.51	1.58	1.47
存货周转率（次/年）	5.03	4.95	4.85
总资产周转率（次/年）	0.92	0.84	0.72

公司的应收账款周转率相对较低，主要原因为：①收入存在季节性因素。公司大部分业务收入为技术开发业务收入，该类业务在通过客户测试后，根据客户确认的开发进度确认收入。由于银行客户对软件产品的验收和货款支付有较长的审核周期，第三、四季度尤其是第四季度集中进行项目确认及支付，公司在第四季度满足收入确认的合同较多，由此导致年末应收账款较高；②报告期内公司签订的合同金额和数量增长较快，特别是来自老客户的持续性订单较多，公司收入增长呈现加速趋势，应收账款余额也随之增长较快。报告期内，公司加大对应收账款的管理，加强应收款项的回收，应收账款周转率总体保持上升趋势。

公司的存货周转率水平较高，主要系公司业务及产品的核算特点所致。公司开发业务在系统环境测试报告获取后开始确认收入，一般而言，该阶段主要项目成本已发生，而下游客户特点使得公司在三、四季度集中确认收入并结转成本，因此期末尚未结转的项目成本即存货金额较低。

2、与同行业上市公司比较

发行人与同行业上市公司资产周转能力指标的比较情况如下表所示：

公司名称	应收账款周转率		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度

信雅达	4.99	4.51	4.43
高伟达	2.71	3.26	3.82
长亮科技	2.06	2.53	2.73
安硕信息	3.52	3.24	2.61
平均值	3.32	3.39	3.40
发行人	1.51	1.58	1.47
公司名称	存货周转率		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度
信雅达	3.11	2.31	2.43
高伟达	21.03	16.07	7.41
长亮科技	169.15	159.86	77.55
安硕信息	3.12	2.94	2.60
平均值	49.10	45.30	22.50
发行人	5.03	4.95	4.85
公司名称	总资产周转率		
	2016 年度	2015 年度	2014 年度
信雅达	0.84	0.77	1.00
高伟达	0.76	1.21	1.49
长亮科技	0.60	0.53	0.46
安硕信息	0.72	0.59	0.59
平均值	0.73	0.78	0.89
发行人	0.92	0.84	0.72

数据来源：同行业上市公司年度报告。

(1) 应收账款周转率

2014 年至 2016 年，公司的应收账款周转率分别为 1.47 次、1.58 次和 1.51 次，均低于同行业上市公司平均水平。信雅达、高伟达应收账款周转率较高，主要系业务特点所致：信雅达金融 IT 业务的软件产品化程度较高，定制化开发投入较少，结算周期相对较短；高伟达 IT 服务占比较高，与开发类业务相比，服务类业务一般采用按季度结算，结算周期较短。公司应收账款周转率与长亮科技、安硕信息相比稍低，主要由于以下原因：

①发行人主要业务集中于银行渠道类 IT 解决方案市场，该类软件系统是银行与客户之间的桥梁，体现了用户端连接银行中间业务及银行后台账务系统的纽带作用，同时还要与许多小系统配套，与其他系统连接后才能实际运行，银行付款审核周期相对较长，使得发行人收款周期较长；

②公司近年来大力发展互联网金融类 IT 解决方案业务，该类业务属于银行

的创新性业务，客户付款相对审慎，根据销售合同条款，该类项目需要在线上验收后试运行一段时间（如 3 个月），导致结算进度有所延后；

③公司业务领域跨度较大，涉及客户数量较多，每年执行的项目合同数量亦较多，收款工作的难度加大。

（2）存货周转率

公司存货主要系尚未满足收入确认条件的软件开发项目发生的在制项目成本，与同行业上市公司相比的差异，主要系不同公司细分业务发展阶段及收入确认政策影响。报告期内，随着业务规模的不断扩大，尤其是在手订单的增加以及项目完成的不同阶段，公司未结转的项目成本增多，使得存货余额增加。同行业上市公司中，长亮科技、高伟达存货周转率较高，原因分别为：

①长亮科技技术开发业务的核算方法与发行人不一致，其采取按照成本发生进度的完工百分比法确认收入，依据已经发生的成本占估计总成本的比例确定于资产负债表日（每月末）确认，因此期末未结转项目成本很少，存货周转率较高；

②高伟达软件开发业务收入确认政策中，对资产负债表日跨期实施的项目，依据实际发生的软件开发项目成本占预计总成本的比例确定完工进度，用销售合同金额乘以完工进度确认收入，因此期末未结转的开发项目成本很少，但由于其同时从事系统集成业务，该业务期末存货较高，为其存货的主要构成，使得高伟达存货周转率水平较长亮科技低，但仍明显高于其他可比公司。

报告期内，公司的存货周转率分别为 4.85 次、4.95 次和 5.03 次，扣除长亮科技、高伟达后，2014、2016 年可比公司存货周转率平均值分别为 2.52 次、2.63 次和 3.11 次，公司存货周转率均高于可比上市公司平均水平，且变动趋势一致。

（3）总资产周转率

报告期内，公司的总资产周转率分别为 0.72 次、0.84 次和 0.92 次，2014、2015 年与同行业可比公司水平接近。公司通过优化资产结构、加强应收账款管理水平、改进项目管理等措施，有效提高了整体资产的营运能力，企业管理水平稳步提高。

（五）所有者权益变动分析

报告期各期末，公司所有者权益变动具体情况如下：

单位：万元

所有者权益项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
股本	9,856.67	9,856.67	9,856.67
资本公积	20,156.33	20,156.33	20,156.33
盈余公积	1,423.70	1,022.22	664.44
未分配利润	11,920.56	8,044.68	4,874.56
其他综合收益	-0.52	0.03	0
归属于母公司所有者权益合计	43,356.74	39,079.93	35,552.01
所有者权益合计	43,356.74	39,079.93	35,552.01

1、股本

报告期各期末，公司股本情况如下：

股东	2016.12.31		2015.12.31		2014.12.31	
	持股数 (万股)	占比 (%)	持股数 (万股)	占比 (%)	持股数 (万股)	占比 (%)
王安京	4,037.98	40.97	4,037.98	40.97	4,037.98	40.97
科蓝盛合	875.37	8.88	875.37	8.88	875.37	8.88
杭州兆富	810.69	8.22	810.69	8.22	810.69	8.22
杭州太一	683.14	6.93	683.14	6.93	683.14	6.93
上海文化基金	650.82	6.60	650.82	6.60	650.82	6.60
广州司浦林	596.07	6.05	596.07	6.05	596.07	6.05
深圳君创	452.22	4.59	452.22	4.59	452.22	4.59
科蓝盈众	423.20	4.29	423.20	4.29	423.20	4.29
杭州先锋	298.21	3.03	298.21	3.03	298.21	3.03
济宁先锋	287.34	2.92	287.34	2.92	287.34	2.92
科蓝融创	194.26	1.97	194.26	1.97	194.26	1.97
科蓝银科	150.24	1.52	150.24	1.52	150.24	1.52
科蓝金投	144.02	1.46	144.02	1.46	144.02	1.46
科蓝海联	139.23	1.41	139.23	1.41	139.23	1.41
孙湘燕	113.90	1.16	113.90	1.16	113.90	1.16
合计	9,856.67	100.00	9,856.67	100.00	9,856.67	100.00

2、资本公积

发行人报告期各期末资本公积情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
股本溢价	20,156.33	20,156.33	20,156.33
合计	20,156.33	20,156.33	20,156.33

公司资本公积主要来源如下：

(1) 2013 年 11 月，公司以截至 2013 年 10 月 31 日止的净资产折股，整体变更为股份有限公司。截至 2013 年 10 月 31 日止，公司经审计的净资产 13,013.00 万元，其中 7,972.49 万元计入注册资本，超过注册资本的部分 5,040.52 万元计入资本公积；2013 年 12 月，公司引入投资者杭州兆富，新增资本公积 5,189.31 万元。

(2) 2014 年，公司引入深圳君创、杭州先锋等四家外部投资者，总投资金额 11,000.00 万元，其中增加注册资本 1,073.50 万元，新增资本公积 9,926.50 万元。

3、盈余公积

发行人报告期各期末盈余公积变动情况如下：

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
法定盈余公积	1,423.70	1,022.22	664.44
合计	1,423.70	1,022.22	664.44

4、未分配利润

单位：万元

项目	2016.12.31	2015.12.31	2014.12.31
年初未分配利润	8,044.68	4,874.56	2,832.87
加：本期归属于母公司所有者的净利润	4,277.35	3,527.89	3,445.35
减：提取法定盈余公积	401.48	357.78	349.67
股东分配	-	-	1,053.98
以净资产折股	-	-	-
期末未分配利润	11,920.56	8,044.68	4,874.56

2014 年，根据公司 2013 年年度股东大会相关决议，向股东分配现金红利 1,053.98 万元。

十二、现金流量分析

(一) 总体现金流量状况分析

报告期内公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	-858.33	-10,125.22	-2,081.19
投资活动产生的现金流量净额	-374.14	17,027.54	-17,483.68
筹资活动产生的现金流量净额	2,679.33	4,515.16	13,962.10
现金及现金等价物净增加额	1,467.61	11,417.53	-5,602.78
期末现金及现金等价物余额	19,196.63	17,729.02	6,311.49

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净额分别为-2,081.19 万元、-10,125.22 万元和-858.33 万元，与净利润水平相比差额较大。采用间接法将净利润调节为经营活动现金流量情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
净利润	4,277.35	3,527.89	3,445.35
加：资产减值准备	1,783.99	1,385.68	655.89
固定资产折旧、油气资产折耗、 生产性生物资产折旧	112.00	89.22	61.05
无形资产摊销	84.87	80.16	79.15
长期待摊费用摊销	142.86	0	0
处置固定资产、无形资产和其他 长期资产的损失(收益以“—”号填 列)	0	0.13	0.43
财务费用(收益以“—”号填列)	1,634.14	1,227.94	940.91
投资损失(收益以“—”号填列)	179.17	-108.12	-17.71
递延所得税资产减少(增加以“—” 号填列)	-276.66	-187.99	-67.22
存货的减少(增加以“—”号填列)	-2,081.00	-2,255.89	-2,334.99
经营性应收项目的减少(增加以 “—”号填列)	-7,753.96	-16,112.26	-4,746.49
经营性应付项目的增加(减少以 “—”号填列)	1,038.91	2,228.01	-97.56
经营活动产生的现金流量净额	-858.33	-10,125.22	-2,081.19

报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系存货及应收款项的增加。2015 年，公司经营活动现金流量净额下降较多，主要原因为：A、2015 年，公司应收账款占营业收入的比例为 78.33%，较 2014 年的 75.55% 有小幅上升，收入增长的同时经营活动现金流入增幅较小；B、公司经营活动现金流出主要系人工工资及项目实施费用等，随着公司员工增加及人均薪酬的上

升，经营活动现金流出增长较快。随着公司业务的逐步开展，新兴业务已逐步得到客户认可，与客户关系逐步趋于稳定，盈利质量逐步改善，同时，2016年，公司加强对应收账款的管理，当年销售商品、提供劳务收到的现金 59,490.60 万元，较前期增长 63.01%，使得经营活动产生的现金流量净额显著上升。

2、投资活动产生的现金流量分析

除 2015 年外，报告期内公司投资活动产生的现金流量均表现为净流出，投资活动产生的现金流量净额分别为-17,483.68 万元、17,027.54 万元和-374.14 万元，2014 年投资活动流出显著增加主要系公司年末购置 17,000 万元银行理财产品所致，同时，2014 年公司缴纳对合营企业巴云科技出资 450 万元，也使得投资活动净流出进一步增加。

2015 年公司投资活动产生的现金流量净额为 17,027.54 万元，主要系 2014 年购买的 17,000 万元理财产品到期收回所致。

3、筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司筹资活动现金流入金额分别为 30,282.00 万元、31,492.40 万元和 38,160.00 万元，主要由于业务规模扩张，公司通过引入投资者、银行借款方式补充营运资金所形成。报告期内，公司筹资活动现金流出金额分别为 16,319.90 万元、26,977.24 万元和 35,480.67 万元，主要为报告期内偿还借款本金及利息、分配现金股利。报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额合计为 21,156.60 万元，有效保障了公司经营规模的逐步扩大。

（二）重大资本支出情况分析

1、报告期内的重大资本支出情况

报告期内，公司无重大的资本性支出。

2、未来可预见的重大资本性支出计划

公司募集资金投资项目拟支出 9,900 万元用于购买生产经营用房屋建筑物，拟支出 7,767.25 万元用于购买各种电子设备。未来重大资本性项目实施后，将对提高公司技术开发服务水平、增强公司研发能力、提升综合竞争力有着极为

重要的意义。本次发行募集资金投资项目请参见本招股意向书“第十节募集资金运用”。

截至 2016 年 12 月 31 日，除上述有关支出外，发行人无可预见的重大资本性支出计划。

十三、填补被摊薄即期回报的措施及承诺

首次公开发行并在创业板上市后，公司股本和净资产规模较发行前将有较大幅度增长，由于本次募集资金投资项目建设存在一定周期，项目收益需要在募投项目投产后逐步体现，导致净利润增长速度可能低于净资产增长速度。因此，发行后公司净资产收益率较发行前可能会出现一定程度的下降。为降低本次公开发行摊薄即期回报的影响，公司制定了相应措施，同时相应主体做出了承诺。上述事项已经公司第一届董事会第十三次会议、第二届董事会第二次会议，并经发行人 2015 年度股东大会、2016 年度股东大会审议通过。

（一）本次首次公开发行股票摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

本次发行前公司股本总额为 9,856.6719 万股，募集资金总额为 41,119.72 万元。截至 2016 年末，公司归属于母公司股东的所有者权益为 43,356.74 万元。本次发行后，以 2016 年末财务数据为基础进行模拟测算，公司总股本将增长为 13,1412.67 万股。

本次发行方案实施后，公司总股本将较发行前有所增加，公司净资产规模也将大幅提高，所有者权益将明显增加。由于本次发行募集资金投资项目存在一定的建设周期，项目建设期内的经济效益存在一定的滞后性。因此，在募集资金投资项目建设期内，如本次公开发行所属会计年度净利润未实现相应幅度的增长，公司股东即期回报将因本次发行而有所摊薄。

基于上述情况，公司测算了本次发行对股东即期回报摊薄的影响，具体情况如下：

本次发行前总股本（万股）	9,856.6719						
本次发行股数（万股）	3,286						
本次发行后总股本（万股）	13,142.6719						
本次发行期初归属于母公司股东的 所有者权益（万元）（2016 年期初）	43,356.74						
2016 年归属于母公司所有者扣除非 经常性损益后的净利润（万元）	4156.46						
预计净利润增长率	5%	10%		20%			
2017 年归属于母公司所有者扣除非 经常性损益后的净利润	4,364.28	4,572.11		4,987.75			
本次发行募集资金总额（万元）	41,119.72						
财务指标	2016 年度	2017 年度		2017 年度		2017 年度	
		发行前	发行后	发行前	发行后	发行前	发行后
基本每股收益	0.43	0.44	0.38	0.46	0.40	0.51	0.43
稀释每股收益	0.43	0.44	0.38	0.46	0.40	0.51	0.43

本次发行对公司主要财务指标的影响分析的主要假设如下：

- 1、本次发行募集资金总额预计不超过 41,119.72 万元。
- 2、假设本次发行方案于 2017 年 6 月份实施完毕，2016 年度不进行利润分配；
- 3、假设 2017 年归属于母公司股东扣除非经常性损益后净利润较 2016 年全年增长率按 5%、10% 和 20% 计算；

特别提示：上述假设分析并不构成公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担任何赔偿责任。

4、出于谨慎考虑，不考虑本次发行募集资金到账后，对本公司生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等方面的影响；

5、在预测本次发行完成后归属于上市公司股东的净资产时，不考虑除募集资金、净利润和利润分配之外的其他因素对净资产的影响。

（二）首次公开发行股票募集资金的必要性和合理性

根据公司的发展计划，本次发行所募集的资金在扣除发行费用后，拟投资于新一代互联网银行系统建设项目、新一代银行核心业务系统建设项目、新一代全渠道电子银行系统建设项目、新一代移动支付系统建设项目、企业技术中

心建设项目及补充流动资金项目，募集资金使用计划如下表所示：

序号	项目名称	实施主体	建设期	投资预算 (万元)	募集资金使用 量(万元) (扣除含税发 行费用)	募集资金使用量 (万元) (扣除不含税发行 费用)
1	新一代互联网银行系统建设项目	科蓝 软件	24 个月	10,621.59	5,000.00	5,000.00
2	新一代银行核心业务系统建设项目		24 个月	7,102.77	3,500.00	3,500.00
3	新一代全渠道电子银行系统建设项目		24 个月	6,201.03	3,000.00	3,000.00
4	新一代移动支付系统建设项目		24 个月	4,852.57	2,500.00	2,500.00
5	企业技术中心建设项目		24 个月	7,341.76	3,368.08	3,578.14
6	补充流动资金项目		-	5,000.00	2,800.00	2,800.00
合计				41,119.72	20,168.08	20,378.14

本次募集资金投资项目符合国家产业政策和公司发展战略，具有较好的市场前景和盈利能力，对于实现本公司未来发展目标具有关键作用。

1、顺应国内银行业互联网 IT 解决方案发展趋势

我国金融市场的高速发展，尤其是近年来互联网金融的兴起，带来了大量的银行创新业务需求。国内商业银行为了自身的生存和发展，相应地调整自身经营模式，加快金融创新、提高运营效率、提升用户体验成为整个银行业的必要举措。以直销银行（Direct Bank）为开端的互联网银行便是顺应这一发展趋势的重要创新之一，为提供相关信息技术产品和解决方案的企业带来巨大发展机遇。

互联网金融是银行 IT 解决方案行业未来的发展趋势之一，而银行移动支付系统是互联网金融在客户支付渠道方面的重要体现。银行移动支付系统作为一种全新的电子业务渠道，将极大的改变银行传统的业务模式。市场建设初期，由于受到硬件条件和行业环境的制约，各渠道业务系统单独发展。

经过长时间的发展，各渠道系统展现一致化的趋势。随着利率市场化及互联网金融的兴起，银行业市场竞争日渐激烈，渠道系统快速更新部署、向用户提供统一和谐的界面和为单一客户定制个性化服务等市场需求已经到来。

2、满足下游国内银行业业务发展的需要

国内银行业在互联网金融、核心业务系统等 IT 解决方案等方面需求增长迅

速。为了应对互联网金融的挑战，自 2013 年以来，中国的传统商业银行先后推出“网络直销+银行”模式的直销银行，据 IDC 不完全统计，截至 2015 年，直销银行正在成为中国商业银行在互联网金融领域的新尝试，并已成为商业银行竞争的新战场。与传统银行目前广泛开设的“电话银行”、“网上银行”等业务模式不同，直销银行未来可以是具有独立法人资格的组织，而不是实体银行营销手段的辅助和补充。直销银行未来将发展成为银行的利润中心。

核心业务系统是银行运营的基础和核心竞争力的载体，在银行整体 IT 解决方案市场占有举足轻重的地位。随着互联网金融的快速发展，新一代的银行核心业务系统将是真正以客户为中心、具备产品管理功能的交易处理系统，它从以交易驱动的会计核算系统转变为以客户为中心的按产品进行管理的交易处理系统。募集资金项目的实施将进一步确定公司在互联网金融迅速发展的背景下银行核心业务系统的技术优势，增强公司在行业中的核心竞争力。

3、进一步拓展业务，扩大公司收入及利润规模，提升行业地位

公司自创立以来，一直专注于银行 IT 系统的开发服务，在多年的发展历程中沉淀出一整套完善的技术体系，并成功自主研发出领先的直销银行系统，已拥有完备的银行 IT 解决方案产品种类，包括电子银行产品、互联网金融产品、银行核心业务产品及网银安全产品，可以为银行提供自前台渠道、中台业务系统到后台账务系统的纵向一站式 IT 服务解决方案，同时可提供全渠道平台、系统监控、网银安全和门户商城等横向一体化产品解决方案。本次募投项目实施后，公司在互联网银行、银行核心业务系统、新一代全渠道电子银行系统等方面均得到大力提升，将进一步加强客户黏性，公司的竞争优势和行业地位将得到巩固，并可有效拓展市场领域，进一步扩大收入及利润规模。

（三）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

发行人本次募集资金运用符合国家产业政策和公司发展战略，顺应我国金融业 IT 需求发展趋势，紧密围绕公司现有主营业务及核心技术，既包含对公司现有产品和服务的升级改造、又可丰富公司产品结构，同时对公司研发基础设

施和研发能力做了进一步提升，将加强公司主营业务的核心竞争能力和可持续发展能力，进一步巩固和提高公司在银行 IT 解决方案市场的竞争优势，为客户持续创造价值。

1、公司具有丰富的项目实施经验，为此次募集资金投资项目的实施提供重要保障

十多年来，发行人经历了我国银行 IT 服务行业从起步到发展壮大的过程，同时亦经历了瞬息万变的市场环境。在行业发展过程中，公司紧密跟踪客户需求及市场形势，逐步提升技术创新能力，不断丰富项目实施经验，业务规模持续壮大，实力得到快速提升。公司目前客户覆盖了中国银行、中国农业银行、交通银行、民生银行、光大银行、招商银行、华夏银行、渤海银行、中国进出口银行、北京银行、上海银行、天津银行、北京农商行、上海农商行、安徽农信社、江苏农信社、福建农信社，以及花旗银行、恒生银行、大新银行、富邦华一银行等近 200 家银行客户，以及阿里云计算有限公司等非金融机构。公司的银行业 IT 解决方案业务在国内市场得到了客户的广泛认可和好评。丰富的项目实施经验将为公司募集资金投资项目实施提供重要保障。

2、公司具备坚实的研发基础，为此次募集资金投资项目的运行提供重要保障

公司历来重视研发体系和研发团队建设，现已建立了近三百名中高级专业技术研发人员所组成的强大研发团队，研发人员专业理论知识全面、实践经验丰富、创新意识突出。近三年，公司研发费用分别为 2,991.92 万元、5,859.43 万元和 8,510.54 万元，研发费用占营业收入的比例分别为 9.22%、11.54% 和 13.00，研发费用占比处于较高水平。

公司先后获得“高新技术企业”、“软件企业认定证书”、“软件研发体系 CMMI3 级资质”、“中国互联网协会理事单位”、“中关村互联网金融行业协会理事单位”等资质认定，已取得 69 项计算机软件著作权、5 项软件产品登记证书。近年来，公司获得“安永复旦 2014 中国最具潜力企业奖”、“中国互联网金融创新奖”、“2015 中关村高成长企业 TOP100”、“2016 中关村高成长企业 TOP100”、2016 年“北京软件和信息服务业综合实力百强企业”等荣誉奖项。

凭借丰富的 IT 解决方案经验、稳定可靠的技术框架、优秀的技术业务人才，公司可为银行客户提供 IT 咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等一揽子解决方案服务。通过对银行发展战略和经营战略的深入分析，公司可协助银行进行业务战略规划、产品规划、IT 战略规划、IT 基础架构设计、IT 方案规划、数据标准化规划、应用系统选型指导及项目实施计划。

此次募集资金投资项目的建设与公司现有主营业务紧密相关，项目采用的所有关键技术均来自于公司自主研发，公司的技术研发及自主创新能力为此次募集资金投资项目的顺利实施提供了坚实的技术支持。

3、公司拥有良好的营销及服务体系，为此次募集资金投资项目的开展提供重要保障

公司营销部门设有专门的市场调研及产品策划人员，通过从产品功能、国内外银行 IT 技术发展趋势及创新点、市场竞争状况等方面进行调研，及时掌握市场状况，了解客户需求，为产品开发提供了强有力的决策支持，使公司产品及服务始终紧跟市场需求。

目前，公司已构建以北京总部为核心，辐射上海、成都、深圳、杭州、香港等重点城市，业务服务覆盖全国的售前及售后服务体系。公司已建立的营销体系有利于公司产品、服务的推广及市场占有率的进一步提高，同时也将助推此次募集资金投资项目的顺利开展和运行。

（四）公司应对本次首次公开发行股票摊薄即期回报采取的措施

1、公司现有业务板块运营状况，发展态势

公司现有业务板块运营状况和发展态势详见本招股意向书第六节“业务与技术之二、发行人所处行业的基本情况”。

2、发行人面临的主要风险

发行人面临的主要风险包括：市场竞争加剧风险、下游行业较为集中的风险、人力成本上升的风险等。相关风险因素内容详见本节“十、盈利能力分析之（七）公司未来持续盈利能力分析”。

3、公司根据自身经营特点制定的填补被摊薄即期回报的具体措施及针对主要风险的改进措施

(1) 加强市场竞争力，提升经营业绩，应对市场竞争加剧风险

公司将根据市场发展情况及客户需求变化加大对现有产品升级及新产品研发的投入，进一步加强公司市场竞争力。

发行人设立伊始即致力于为银行提供 IT 解决方案，目前已发展成为国内银行 IT 解决方案的主要供应商之一。受益于国内银行持续增长的信息化建设投入和互联网银行的快速发展，以直销银行系统和金融开放平台为代表的互联网银行产品越来越受到国内银行机构，尤其是中小型银行的青睐。未来，公司在保持网上银行、移动银行等电子银行类产品的优势基础上，将不断发挥人才储备和技术储备的优势，加大直销银行等互联网金融产品的市场开拓力度，进一步提高公司技术竞争力，提升盈利水平。

(2) 提升技术水平，拓展产品系列，应对下游行业较为集中风险

公司产品涵盖银行渠道类、业务类和管理类领域，主要产品包括电子银行系统、互联网金融类系统、网银安全系统以及银行核心业务系统等银行 IT 解决方案。未来，公司将根据市场需求和金融 IT 行业发展趋势，在丰富、完善现有主要软件系统开发的基础上，继续大力发展高技术含量的产品，在保持并提升现有于银行等金融机构客户群中市场占有率的前提下，通过不断提高软件系统开发能力，加快新产品研发，为非银行金融机构及非金融机构提供个性化技术服务及整体 IT 解决方案，以更好的拓宽下游目标客户群体，满足下游行业日益发展的服务需求。

(3) 提高日常运营效率，有效管控运营成本，应对人力成本上升风险

公司将抓住上市契机，建立高水平的企业管理和内控制度，不断提高公司治理水平，进一步实施全过程成本控制，提高公司日常运营效率，有效管控运营成本。公司所处行业属于技术密集型行业，主要经营成本为人力成本。公司将在加强对日常生产经营中人力成本管控、逐步提升人力成本管理能力的同时，不断完善员工的激励约束机制，制定合理的收入分配制度，确保公司人员

的稳定性。同时公司将加大自身对人才培养的力度，不断合理培养人才梯队，完善薪酬福利制度，建立中长期人才激励机制，实行核心员工持股，有效保持公司核心员工的工作效率及稳定性。公司也将继续改善公司组织运营效率，建立更加良好的成本管控体系，提高公司财务管理及成本费用控制水平，实现公司日常运营效率的提升及运营成本的有效管控。

（4）加快募投项目建设，争取早日实现项目预期效益

本次募集资金到位前，公司拟通过多种渠道积极筹措资金，积极调配资源，增强项目相关的人才与技术储备，开展募投项目的前期准备工作。本次发行募集资金到位后，公司将调配内部各项资源、加快推进募投项目建设，提高募集资金使用效率，争取募投项目早日达产并实现预期效益。

（5）强化募集资金管理

公司已制定了《募集资金管理办法》，对募集资金的专户存储、使用、投向变更、管理和监督进行了明确的规定。本次公开发行募集资金到位后，公司将 对募集资金进行专户存储、定期检查募集资金使用情况、加强募集资金安全管理，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。

（6）强化投资者回报机制及权益保护

公司上市后适用的《公司章程（草案）》详细规定了利润分配原则、利润分配形式、现金分红的条件、利润分配的比例和时间间隔、利润分配方案的制定和决策机制、利润分配方案的实施、利润分配政策的修订程序等。公司上市后将优先采用现金分红进行利润分配，且公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 15%。同时，公司制定了《公司股东未来分红回报规划》，对上市后三年的股东分红回报计划，以及采取现金及股票股利结合方式分配利润的遵循原则进行了规定。

（7）其他方式

公司未来将根据中国证监会、深圳证券交易所等监管机构出台的具体法规及要求，并参照上市公司较为通行的惯例，继续补充、修订、完善公司投资者权益保护的各项制度并予以实施。

发行人声明：公司制定的上述各项填补回报措施不等于对发行人未来利润做出保证。

（五）公司董事、高级管理人员的承诺

为使公司填补回报措施能够得到切实履行，公司董事、高级管理人员承诺如下：

- 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、承诺对董事和高级管理人员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、如公司未来实施股权激励方案，承诺未来股权激励方案的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

如公司董事、高级管理人员违反其做出的填补被摊薄即期回报措施切实履行的相关承诺，公司将根据中国证券监督管理委员会的相关规定对承诺主体的失信行为进行处理。

十四、股利分配政策及最近三年股利分配情况

（一）公司股利分配的一般政策

公司股票全部为普通股，实行同股同利的股利分配政策，按股东持有的股份比例派发股利。公司可以采取现金或者股票方式分配股利（或同时采用两种形式）。按照公司章程的规定，股利分配方案由公司董事会根据公司经营业绩和业务发展规划提出，经公司股东大会审议批准后实施，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

根据有关法律法规和公司章程的规定，公司的税后利润具体分配顺序和比例如下：

- (1) 弥补上一年度亏损；
- (2) 提取法定公积金百分之十；
- (3) 提取任意公积金；
- (4) 分配股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上时，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前注册资本的百分之二十五。公司在弥补公司亏损和提取法定公积金之前不得向股东分配利润。

(二) 报告期内的股利分配情况

公司报告期内处于快速发展阶段，为保持公司的高速成长和正常经营，同时保障投资者利益，满足股东需求，根据 2014 年 5 月 26 日召开的公司 2013 年年度股东大会决议，公司对股东进行现金股利分配，每 10 股分红 1.2 元（含税），分红总额 1,053.98 万元，截至 2015 年 1 月，公司现金股利已全部派发完毕。

(三) 本次发行前滚存利润的分配政策

根据 2015 年 5 月 20 日召开的 2015 年第二次临时股东大会决议，本次公开发行人民币普通股股票（A 股）前滚存的未分配利润由发行后新老股东按持股比例共享。

(四) 公开发行后的股利分配政策

2015 年 5 月 20 日，公司召开 2015 年第二次临时股东大会审议通过了上市后适用的《公司章程（草案）》，有关股利分配的主要规定参见“重大事项提示”之“七、本次发行上市后的利润分配政策”。

(五) 发行人股东分红回报规划

为了明确本次发行后对新老股东权益分红的回报，进一步细化《公司章程

（草案）》中关于股利分配原则的条款，增加股利分配决策透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督，发行人董事会制定了《公司上市后股东分红回报规划》，具体内容如下：

1、分红回报规划制定原则：在努力确保公司主营业务可持续发展的前提下，公司将充分重视对投资者进行合理、有效的投资回报。公司应当根据实际经营情况和发展所处阶段，在充分考虑和听取投资者特别是公众投资者要求和意愿的基础上，制定分红回报规划。上市后公司股东回报规划将坚持现金分红为主这一基本原则，每年以现金分红分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 15%。在满足现金分红情况下，可根据公司实际经营情况，适当的进行股票红利分配。

2、分红回报规划制定周期和相关决策机制：公司至少每三年重新审阅一次关于公司投资者分红的回报规划，根据具体经营数据，充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、资金需求状况以及外部经济环境等因素的变化情况，结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的股利分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的股东回报计划。但公司保证调整分红回报计划不违反以下原则：如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 15%。同时，调整后的股东回报计划不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。分红回报规划的调整由公司董事会拟定并详细说明调整原因，经公司股东大会通过网络投票的形式表决通过后生效。

3、上市后三年内的股东分红回报计划：公司在足额预留法定公积金、盈余公积金以后，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 15%。在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增。公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红议案，提交股东大会进行表决。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的建议和监督。

4、公司未分配利润的使用原则：公司留存未分配利润主要用于对外投资、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，逐步扩大生产经营规模，优化财

务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤地实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（六）利润分配方案的制定及执行

公司董事会根据公司经营情况，充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，结合独立董事、外部监事和公众投资者的意见，制定利润分配方案，并经公司股东大会表决。

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二个月内完成股利的派发事项。

十五、发行人财务报告审计基准日后的主要经营状况

（一）2017年1-3月财务会计信息

2017年1季度，公司财务报表未经审计，经大华会计师审阅并出具了大华核字【2017】002437号审阅报告，依据审阅报告，公司2017年1季度主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2017.3.31	2016.12.31
资产总额	71,009.41	76,029.97
负债总额	29,709.96	32,673.24
所有者权益合计	41,299.45	43,356.74
归属于母公司的所有者权益	41,299.45	43,356.74

截至2017年3月31日，公司资产总额71,009.41万元，较2016年末资产总额76,029.97万元下降6.60%，主要系货币资金减少所致；2017年1-3月，公司归还部分银行贷款，同时费用支出较多，使得货币资金下降；公司负债总额29,709.96万元，较2016年末下降9.07%，主要系银行借款减少；公司所有者权益总额41,299.45万元，较2016年末下降4.75%，主要系1-3月亏损所致。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2017年1-3月	2016年1-3月
营业收入	6,436.37	4,762.91
营业利润	-2,462.21	-3,846.80
利润总额	-2,462.21	-3,846.80
净利润	-2,057.98	-3,255.69
归属于母公司所有者净利润	-2,057.98	-3,255.69
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	-2,057.98	-3,255.69

2017年1-3月，公司实现营业收入6,436.37万元，较上年同期增长35.14%，主要系软件开发及技术服务业务增长所致，实现营业利润-2,462.21万元，与上年同期相比增长1,384.59万元，实现归属于母公司所有者净利润-2,057.98万元，与上年同期相比增长1,197.71万元。公司2017年1-3月亏损主要系公司业务季节性特点，公司收入主要集中于下半年确认，但期间费用发生较为均衡，使得1季度营业利润及净利润为负。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2017年1-3月	2016年1-3月
经营活动产生的现金流量净额	-12,949.22	-12,095.06
投资活动产生的现金流量净额	-23.92	-51.20
筹资活动产生的现金流量净额	-2,607.73	3,201.43
汇率变动对现金的影响	-10.85	13.55
现金及现金等价物净增加额	-15,591.72	-8,931.28

2017年1-3月，公司经营活动现金流量净额-12,949.22万元，与上年同期相近，经营活动现金流量为负主要系公司回款集中于下半年所致。

财务报告审计基准日后，公司主要经营模式、主要生产产品的生产、销售模式、主要客户及供应商的构成、主要核心业务人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，整体经营情况良好。

(二) 2017年1-6月经营业绩展望

报告期内，公司营业收入存在一定的季节性，体现为下半年收入占比较高，

公司银行客户 IT 采购流程一般每年上半年制定投资计划，通过预算、审批、招标、合同签订等流程，下半年则集中开展对供应商开发的 IT 系统进行测试、验收等工作。公司的技术开发项目需要经过上线测试或验收后才能确认收入，故销售收入在下半年较为集中，由于费用发生较为均衡，使得上半年业绩为负。

公司预计 2017 年 1-6 月实现营业收入 20,000 万元至 24,000 万元，较上年同期增长 3.72%-24.47%，归属于母公司所有者的净利润约-3,000 万元至-3,300 万元，较上年同期减亏 1.05%-10.04%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润约为-3,000 万元至-3,400 万元，较上年同期减亏 0.47%-12.18%。公司预计 2017 年上半年经营业绩不存在同比大幅下降的情况。

上述有关公司经营业绩的表述仅为对公司业绩的展望，并不构成公司的盈利预测或承诺。

第十节 募集资金运用

一、本次发行募集资金总量及其使用计划

(一) 本次募集资金概况

经发行人 2015 年第二次临时股东大会审议批准，公司本次拟向社会公众公开发行人人民币普通股（A 股）不超过 3,286 万股，不低于发行后总股本的 25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额将全部用于公司主营业务相关的项目所需的资金。

根据本公司的发展计划，本次发行所募集的资金在扣除发行费用后，拟投资于新一代互联网银行系统建设项目、新一代银行核心业务系统建设项目、新一代全渠道电子银行系统建设项目、新一代移动支付系统建设项目、企业技术中心建设项目及补充流动资金项目，募集资金使用计划如下表所示：

序号	项目名称	实施主体	建设期	投资预算 (万元)	募集资金使用量 (万元) (扣除含税 发行费用)	募集资金使用量 (万元) (扣除不含税发 行费用)
1	新一代互联网银行系统建设项目	科蓝 软件	24 个月	10,621.59	5,000.00	5,000.00
2	新一代银行核心业务系统建设项目		24 个月	7,102.77	3,500.00	3,500.00
3	新一代全渠道电子银行系统建设项目		24 个月	6,201.03	3,000.00	3,000.00
4	新一代移动支付系统建设项目		24 个月	4,852.57	2,500.00	2,500.00
5	企业技术中心建设项目		24 个月	7,341.76	3,368.08	3,578.14
6	补充流动资金项目		-	5,000.00	2,800.00	2,800.00
合计				41,119.72	20,168.08	20,378.14

为加快项目建设以满足公司发展需要，在募集资金到位前公司将依据项目的建设进度和资金需求，先行以自筹资金投入并按顺序实施上述项目，待募集资金到位后，按上述建设项目的顺序和公司有关募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

(二) 募集资金专户存储安排

公司成功发行并上市后，将根据证券监督管理部门的相关要求将募集资金

存放于董事会指定专门账户进行存储，严格按照《募集资金管理制度》的要求使用募集资金，并接受保荐机构、开户银行、证券交易所和其他有权部门的监督。

（三）募集资金投资项目的立项情况

序号	项目名称	项目备案批复
1	新一代互联网银行系统建设项目	京海淀发改（备）[2015]91号
2	新一代银行核心业务系统建设项目	京海淀发改（备）[2015]92号
3	新一代全渠道电子银行系统建设项目	京海淀发改（备）[2015]93号
4	新一代移动支付系统建设项目	京海淀发改（备）[2015]94号
5	企业技术中心建设项目	京海淀发改（备）[2015]95号

（四）募集资金投资项目的环保情况

上述募集资金投资项目在项目实施过程中仅会产生一定的装修施工噪音及少量施工废料，设备安装、软件测试等环节不会产生工业废气、废水和废渣，对环境不会产生污染。根据国家环保部于2015年4月颁布实施的《建设项目环境影响评价分类管理名录》（环境保护部令第33号），发行人的募集资金投资项目不属于需要编制环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表的范围。

北京市海淀区环境保护局于2015年6月9日出具文件：经审查，按照《中华人民共和国环境影响评价法》和《建设项目环境影响评价分类管理名录》的规定，上述募集资金投资项目属于服务业，不属于环保局审批范围。

（五）董事会对本次募集资金投资项目的意见

本公司本次拟投资项目均经过董事会讨论，董事会全体成员一致认为：本次募集资金投资项目符合国家产业政策和公司发展战略，具有较好的市场前景和盈利能力，对于实现本公司未来发展目标具有关键作用。

（六）募集资金投资方向与公司主营业务的关系

自设立以来，公司一直致力于向以银行为主的金融机构提供金融软件产品应用开发、技术服务的一体化IT解决方案。发行人本次募集资金运用符合国家

产业政策和公司发展战略，顺应我国金融业 IT 需求发展趋势，紧密围绕公司现有主营业务及核心技术，既包含对公司现有产品和服务的升级改造、又可丰富公司产品结构，同时对公司研发基础设施和研发能力做了进一步提升，将加强公司主营业务的核心竞争能力和可持续发展能力，进一步巩固和提高公司在银行 IT 解决方案市场的竞争优势，为客户持续创造价值。

（七）本次募集资金不足的安排

公司募集资金投资项目主要围绕主营业务发展方向展开，如本次发行的实际募集资金量少于项目的资金需求量，公司将通过自筹资金来解决资金缺口问题，从而保证募集资金投资项目的顺利实施。

二、募集资金投资项目可行性分析

（一）公司具有丰富的项目实施经验，为此次募集资金投资项目的实施提供重要保障

十多年来，发行人经历了我国银行 IT 服务行业从起步到发展壮大的过程，同时亦经历了瞬息万变的市场环境。在行业发展过程中，公司紧密跟踪客户需求及市场形势，逐步提升技术创新能力，不断丰富项目实施经验，业务规模持续壮大，实力得到快速提升。公司目前客户覆盖了中国银行、中国农业银行、交通银行、民生银行、光大银行、招商银行、华夏银行、渤海银行、中国进出口银行、北京银行、上海银行、天津银行、北京农商行、上海农商行、安徽农信社、江苏农信社、福建农信社，以及花旗银行、恒生银行、大新银行、富邦华一银行等近 200 家银行客户，以及阿里云计算有限公司等非金融机构。公司的银行业 IT 解决方案业务在国内市场得到了客户的广泛认可和好评。丰富的项目实施经验将为公司募集资金投资项目实施提供重要保障。

（二）公司具备坚实的研发基础，为此次募集资金投资项目的运行提供重要保障

公司历来重视研发体系和研发团队建设，现已建立了近三百名中高级专业

技术研发人员所组成的强大研发团队，研发人员专业理论知识全面、实践经验丰富、创新意识突出。近三年，公司研发费用分别为 2,991.92 万元、5,859.43 万元和 8,510.54 万元，研发费用占营业收入的比例分别为 9.22%、11.54% 和 13.00%，研发费用占比处于较高水平。

公司先后获得“高新技术企业”、“软件企业认定证书”、“软件研发体系 CMMI3 级资质”、“中国互联网协会理事单位”、“中关村互联网金融行业协会理事单位”等资质认定，已取得 69 项计算机软件著作权、5 项软件产品登记证书。近年来，公司获得“安永复旦 2014 中国最具潜力企业奖”、“中国互联网金融创新奖”、“2015 中关村高成长企业 TOP100”、“2016 中关村高成长企业 TOP100”、2016 年“北京软件和信息服务业综合实力百强企业”等荣誉奖项。

凭借丰富的 IT 解决方案经验、稳定可靠的技术框架、优秀的技术业务人才，公司可为银行客户提供 IT 咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等一揽子解决方案服务。通过对银行发展战略和经营战略的深入分析，公司可协助银行进行业务战略规划、产品规划、IT 战略规划、IT 基础架构设计、IT 方案规划、数据标准化规划、应用系统选型指导及项目实施计划。

此次募集资金投资项目的建设与公司现有主营业务紧密相关，项目采用的所有关键技术均来自于公司自主研发，公司的技术研发及自主创新能力为此次募集资金投资项目的顺利实施提供了坚实的技术支持。

(三)公司拥有良好的营销及服务体系，为此次募集资金投资项目的开展提供重要保障

公司营销部门设有专门的市场调研及产品策划人员，通过从产品功能、国内外银行 IT 技术发展趋势及创新点、市场竞争状况等方面进行调研，及时掌握市场状况，了解客户需求，为产品开发提供了强有力的决策支持，使公司产品及服务始终紧跟市场需求。

目前，公司已构建以北京总部为核心，辐射上海、成都、深圳、杭州、香港等重点城市，业务服务覆盖全国的售前及售后服务体系。公司已建立的营销体系有利于公司产品、服务的推广及市场占有率的进一步提高，同时也将助推

此次募集资金投资项目的顺利开展和运行。

三、募集资金投资项目情况

(一) 新一代互联网银行系统建设项目

互联网银行，又称虚拟银行、直销银行，是指借助现代数字通信、互联网、移动通信及物联网技术，通过云计算、大数据等方式在线实现为客户提供存款、贷款、支付、结算、汇转、电子票证、电子信用、账户管理、货币互换、P2P 金融、投资理财、金融信息等全方位无缝、快捷、安全和高效的互联网金融服务机构。

1、项目实施背景及必要性分析

(1) 顺应国内银行业互联网 IT 解决方案发展趋势

随着我国利率市场化的推进，银行传统的依赖息差获取稳定利润的模式受到强烈冲击。根据央行数据统计，随着余额宝等互联网理财产品推出后，银行融资成本最低的个人活期存款环比增速减缓。随着竞争的日益加剧，我国银行业普遍面临净息差收窄、活期存款流失等问题。我国金融市场的高速发展，尤其是近年来互联网金融的兴起，带来了大量的银行创新业务需求。在互联网新环境下，客户行为习惯正在发生改变，在选择服务时间、服务渠道上用户拥有了更大的自主性。同时，社交网络也成为客户进行金融交易决策的重要途径。客户行为的改变导致整个银行业发生剧烈变化，包括金融服务的生活化、覆盖群体及地域的扩张等。

在此背景下，国内商业银行为了自身的生存和发展，必须相应地调整自身经营模式，加快金融创新、提高运营效率、提升用户体验成为整个银行业的必要举措。以直销银行（Direct Bank）为开端的互联网银行便是顺应这一发展趋势的重要创新之一。根据新华网的报道，互联网银行具有无网点、费率低、交易简便、覆盖范围广等特点，可打破时间、地域、网点等限制，已成为互联网金融发展的一个重要亮点。可以预见，在互联网金融大趋势的全面推动下，国内银行对互联网 IT 解决方案需求将呈现出爆发性的增长态势，这为提供相关信息技术产品和解决方案的企业带来巨大发展机遇。

（2）满足国内商业银行对互联网银行创新的市场需求

为了应对互联网金融的挑战，自 2013 年以来，中国的传统商业银行先后推出“网络直销+银行”模式的直销银行，据 IDC 统计，截至 2015 年底，已有民生银行、兴业银行、浦发银行、华夏银行、北京银行、江苏银行，重庆银行，甘肃银行等 50 多家商业银行推出了直销银行，直销银行正在成为中国商业银行在互联网金融领域的新尝试，并已成为商业银行竞争的新战场。

目前，商业银行推出的直销银行主要销售形式新颖、收益率较高的金融产品，包括银行系“宝宝”类产品、票据宝、直销基金、权益投资、保本理财等新型理财产品，也能办理特色的存款、汇款业务，以及小额在线消费信贷业务等。作为一种新型银行运作模式，直销银行突破了本行客户只能购买本行理财产品的局限，将理财产品面向所有的互联网客户，目前主要采取两种业务模式，一种是纯线上模式，当前国内大多数银行采取这种模式；另一种是“线上+线下”模式，以北京银行“互联网平台+直销门店”相结合的渠道模式为代表。

目前，直销银行日渐成为中小型的城市商业银行和股份制商业银行业务扩张的重要手段。这些银行可借助直销银行拓展域外客户，提供高收益率产品和优质的服务，以及使用互联网的营销手段，吸引大型商业银行的客户来购买高收益理财产品。而对于大型商业银行来说，直销银行成为 IT 转型战略中非常重要的组成部分，一方面通过直销银行打通线上线下的渠道，推动业务发展；另一方面也可以通过这一互联网金融模式收复近年来被支付宝等第三方支付机构以及 P2P 平台抢占的失地。

与传统银行目前广泛开设的“电话银行”、“网上银行”等业务模式不同，直销银行未来可以是具有独立法人资格的组织，而不是实体银行营销手段的辅助和补充。直销银行未来将发展成为银行的利润中心。

（3）进一步拓展互联网金融 IT 业务，扩大公司收入及利润规模

公司自创立以来，一直专注于银行 IT 系统的开发服务，在多年的发展历程中沉淀出一整套完善的技术体系，并成功自主研发出领先的直销银行系统，成为公司引领行业技术方向，保持行业地位的核心竞争力所在。

互联网银行系统作为支撑银行创新业务越来越重要的组成部分，以及在互联网时代适应信息技术及商业模式发展的基础性平台，其大规模应用将是我国银行业积极拓展线上业务、增强竞争实力的重要发展方向。公司的新一代互联网银行系统为商业银行全面开展互联网金融产品服务提供 IT 支撑，并支持银行为适应市场需要而不断进行互联网金融业务拓展与创新，为最终拓展传统银行的互联网金融业务打下坚实的技术基础。公司本次募集资金投资项目发展的新一代互联网银行系统设计融入了以客户为中心、业务流程简单化、全渠道整合、完整的账户体系和风险管理等理念，可以更大限度地满足银行客户的需求，为银行在线上盈利打下基础，并成为其金融产品的创新平台。

2、项目建设内容

本项目拟投资 10,621.59 万元人民币，在北京市海淀区开展新一代互联网银行系统建设项目，主要建设内容为场地购置与装修、相关软硬件设备的购置以及项目配套人员的引进。该项目建设期 24 个月，达产当年预计实现收入 8,986.18 万元。

新一代互联网银行系统建设项目是在公司已有的直销银行系统基础上进行进一步深化开发，以适应客户下一步对互联网银行的 IT 需求。该项目建设规划如下：

项目	子模块	产品研发状态	功能
新一代互联网银行系统	客户端界面	研发	响应请求与应用服务报文交换
	银行应用模块	升级	进行应用处理
	后台管理平台	升级	提供后台管理相关功能

新一代互联网银行系统分为客户端界面、银行应用模块和后台管理平台，其各层次对应的功能如下：

①互联网银行客户端界面模块，作为与客户直接接触、并接入互联网的应用，主要负责响应客户的指令并传递给银行应用模块，随后将应用模块运行的结果返还给客户；

②互联网银行应用服务模块是主要的业务应用处理模块，在接收到来自客户端界面模块的客户指令后，完成对应的操作。包括前端接口的转换、互联网银行产品功能的实现、电子账户体系的管理、消息逻辑处理、安全控制、会话

的管理等功能；

③互联网银行后台管理平台模块主要是向银行工作人员提供菜单、权限、限额、费率设置功能，以及报表、日志的查询功能，和营销信息的管理功能、客户信息管理功能等。

3、项目投资概算

本项目拟使用资金总量 10,621.59 万元，其中场地投入 2,475.00 万元，占比 23.30%；设备购置投资 1,864.40 万元，占比 17.55%；研发投入 4,813.38 万元，占比 45.32%；基本预备费 457.64 万元，占比 4.31%；铺底流动资金 1,011.17 万元，占比 9.52%。

序号	项目	投资金额（万元）			所占比例
		T 至 T+12	T+13 至 T+24	总计	
一	建设投资	2,475.00	1,864.40	4,339.40	40.85%
1	场地投入	2,475.00	-	2,475.00	23.30%
1.1	场地购置费	2,400.00	-	2,400.00	22.60%
1.2	装修费	75.00	-	75.00	0.71%
2	软硬件投入	-	1,864.40	1,864.40	17.55%
2.1	软件设备	-	1,096.00	1,096.00	10.32%
2.2	硬件设备	-	768.40	768.40	7.23%
二	研发投入	1,573.50	3,239.88	4,813.38	45.32%
1	人员工资	1,548.00	3,188.88	4,736.88	44.60%
2	培训支出	25.50	51.00	76.50	0.72%
三	基本预备费	202.43	255.21	457.64	4.31%
四	铺底流动资金	403.83	607.34	1,011.17	9.52%
	项目总投资	4,654.76	5,966.83	10,621.59	100.00%

注：T 为资金到位当月，下同。

4、项目市场前景分析

互联网银行或直销银行与一般意义上的银行电子渠道有着很大区别，主要体现在业务工具和业务模式上。电子银行是商业银行等金融机构利用网络、电话等通讯通道为客户提供的银行服务。从这一点来看，电子银行只是银行业务的简单网络化，即将传统银行业务放到线上，方便客户更好、更快的开展相关银行业务，仅是一种提供金融服务的工具。而直销银行则不单单是一种提供金融服务的工具，而是构建了一种全新的业务模式，即银行充分利用互联网的独特优势——互联网所拥有的数据和客户——来将银行业务延伸和拓展，并能够

为客户提供更多和更优惠的金融服务。

作为传统商业银行应对互联网金融挑战的重要措施，直销银行在 2014 年获得了快速发展，整体市场方兴未艾。直销银行实现了业务拓展不以柜台为基础，主要通过电子渠道提供金融产品和服务的银行经营模式和客户开发模式，客户从开户到转账、理财等均可以通过网上直接办理，突破了空间和时间的制约。虽然中国国内大部分银行均设立了网上银行、手机银行、电话银行等业务，柜面替代率持续上升，但这些业务依然作为传统银行整体的一部分而存在，更多的是充当对传统物理网点的辅助，并没有完全脱离实体网点而独立存在。直销银行未来可以是具有独立法人资格的组织，而不是实体银行营销手段的辅助和补充。直销银行未来的定位是成为银行的利润中心。

目前，直销银行在国内市场尚处于起步阶段，直销银行提供的多是理财产品、货币基金、存款等业务，目前能提供的服务比较单一，未来面临着进一步创新。2015 年直销银行市场规模为 5.64 亿元，占整体银行 IT 解决方案市场的比例仅为 2.5%。据 IDC 预测，至 2019 年，国内直销银行市场规模将扩大至 12.03 亿元，未来发展潜力较大。

国内银行等金融机构对于 IT 服务的成功经验及成功案例高度关注，并将其作为选择最终 IT 服务供应商的关键考量因素。基于发行人对互联网金融行业发展的准确判断以及长期的技术积累，公司目前在国内互联网银行系统建设服务方面已走在行业前沿，为国内领先的拥有互联网银行系统建设服务成功案例的公司，成功抢占了市场先机。公司近年来已经成功地为民生银行、北京银行、上海银行、南京银行等近 30 家银行承建了直销银行服务，市场占有率处于绝对领先地位。由于银行客户对 IT 供应商具有较强的黏性，因此公司未来在新一代互联网银行系统业务中拥有较强的竞争优势。

未来，在互联网金融发展浪潮的有力推动下，银行业对互联网银行 IT 建设需求将不断释放。基于发行人在直销银行市场已取得的市场优势地位，公司的新一代互联网银行系统建设项目市场前景较为明朗，本项目的成功实施将为公司带来明显的经济效益，并有助于进一步巩固公司在互联网银行系统建设服务方面的领先地位。

5、项目建设方案

(1) 项目选址

发行人拟投入 2,475 万元用于在北京市中关村区域购置办公楼并装修后用于本项目建设。

(2) 主要设备选择

本项目设备购置投资 1,864.40 万元，占比 17.55%。主要包括：硬件投入 768.40 万元，软件投入 1,096.00 万元。

6、项目的组织方式与实施进度计划

本项目计划建设期 24 个月，自 T 时（资金到位当月）开始，至 T+24 时结束。计划分四个阶段实施完成，包括：办公楼购置、办公楼装修、设备采购及安装、人员招聘与培训。进度安排表如下：

项目	第一年（建设期/月）						第二年（建设期/月）					
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
办公楼购置												
办公楼装修												
设备采购、安装												
人员招聘、培训												

7、项目经济效益分析

本项目建成达产当年可实现销售收入 8,986.18 万元，项目投资内部收益率为 26.22%（税前），投资静态回收期为 4.37 年（税前），财务净现值 3,073.47 万元（税前），本项目具有较好的经济效益。

(二) 新一代银行核心业务系统建设项目

银行核心业务系统是银行业务系统运作的核心，一切关于存款、贷款账户的业务操作都是在核心业务系统中完成的。其主要业务包括：客户信息管理、存款业务、贷款业务、总账以及对这些存、贷款账户的日间操作等。核心系统支撑着银行日常的营运体系，同时也是管理信息系统和决策支持系统赖以高效运作的基础，拥有一个灵活、安全和扩展性强的核心业务系统是银行增强竞争

力的有力保障。

新一代银行核心业务系统的定义是以客户为中心的有产品管理的交易处理系统，它从以交易驱动的会计核算系统转变为以客户为中心的按产品管理的交易处理系统。该定义突出了两点，即以客户为中心和强调产品管理。

1、项目实施背景及必要性分析

(1) 满足国内快速增长的银行核心业务系统市场需求

目前，国内多数银行机构的核心业务系统已经使用多年，其业务流程、功能种类已逐渐不能满足现今互联网金融兴起背景下银行业发展的要求。随着中国银行业改革的不断深入、互联网金融的兴起、市场利率化的逐步推进，银行之间及银行与非银行金融机构之间的竞争日益加剧，许多银行机构开始升级换代其核心业务系统以增强竞争力，加强金融业务创新及提高服务能力。同时，民营银行试点落实，民营银行数量将来有望获得快速增长，国内银行业核心业务系统将迎来新一波的建设高潮。

未来几年改造类核心业务系统需求旺盛，同时，随着民营银行的不断增加，对核心业务系统会产生新的需求。目前，在核心业务系统建设方面采取的是重新建设新系统或者在老系统基础上的升级等两种模式，而大多数商业银行在核心业务系统上的建设策略主要是围绕现有系统做一些更新、升级或调整，而不愿意更换新的系统，这样相对比较稳。中小银行，特别是目前处于系统整合、升级集中期的二类城商行、省级农信社，由于系统建设较晚、业务模式转变难度较小，已经成为更新核心系统的主要群体，它们成为当前和未来几年内推动这一市场发展的主要动力。城商行和农信社的扩张，也将对核心业务系统提出更高的要求。2015年，以城商行，农商行等为主的区域性商业银行对新核心业务系统的需求占主导，其他的一些大型和股份制商业银行正在进行核心的改造，大型商业银行由于自身开发力量比较强，因此在核心业务系统建设方面采取了以自身开发为主导的模式。

(2) 顺应银行核心业务系统未来发展趋势

核心业务系统是银行运营的基础和核心竞争力的载体，在银行整体 IT 解决

方案市场占有举足轻重的地位。在中国银行业利率市场化的变革背景下，核心业务系统的建设应该更加适应集约化、特色化、国际化的发展趋势，继续支持银行的管理变革、金融创新和发展转型，促进银行“规模、速度、结构、效益、质量”的协调发展。未来的核心业务系统将支持灵活的产品定制机制，满足快速发展的业务创新需求。

随着互联网金融的快速发展，新一代的银行核心业务系统将真正以客户为中心、具备产品管理功能的交易处理系统，它从以交易驱动的会计核算系统转变为以客户为中心的按产品进行管理的交易处理系统。本项目的实施将进一步确定公司在互联网金融迅速发展的背景下银行核心业务系统的技术优势，增强公司在行业中的核心竞争力。

（3）进一步增强公司的行业地位

公司自成立以来，一直专注于银行业 IT 解决方案的开发，并形成了一整套的技术体系，享有较高的行业地位。公司新一代银行核心业务系统针对互联网金融的交易特性，从业务模型、数据模型、技术机制等方面进行系统设计，提供完善的账户体系和灵活的账户模型，满足对各类账户的管理和账务处理需要，和银行现有核心系统、其他相关系统具有清晰的系统边界和职责划分，通过相互协同完成业务处理，有效减轻核心系统的压力。

本项目如果实施完成，公司在银行核心业务系统方面已取得的成果将得到进一步巩固，公司的行业地位将得到进一步的提升。

2、项目建设内容

本项目拟投资 7,102.77 万元人民币，在北京市海淀区开展新一代银行核心业务系统建设项目，主要建设内容为场地购置与装修、相关软硬件设备的购置以及项目配套人员的引进。项目建设期 24 个月，达产当年预计实现收入 5,247.31 万元。

新一代银行核心业务系统建设项目建设规划如下：

项目	子系统	研发状态	功能
新一代银	客户信息	研发和整合	对客户的静态信息和动态信息进行归集统一管理和使用

项目	子系统	研发状态	功能
行核 心业 务系 统	基础业务支撑	研发和整合	提供业务开办的基本保障
	资产业务	研发和整合	将各业务品种整合到一个交易操作界面统一处理
	负债业务	研发和整合	实现负债产品本外币从开户、存入、取款、转账、查询、维护，到销户的整个业务过程
	银行卡系统	研发和整合	帮助银行客户根据不同的消费族群，快速定制银行卡产品
	支付结算	研发和整合	用于完成系统内和系统外资金清算工作
	资金清算业务	研发和整合	向银行客户提供系统内上存下拆业务，系统外拆借业务及投资业务
	外汇业务	研发和整合	负责银行涉及外币的业务
	中间业务	研发和整合	支持银行中间业务
	理财业务	研发和整合	能够帮忙客户制定财务管理目标和计划
	ECIF 系统	研发和整合	实现对客户信息准确高效的管理
	综合大前置系统	研发和整合	为客户提供各渠道应用系统整合服务

发行人新一代银行核心业务系统的架构涵盖了整个银行业务处理的全部过程，实现了业务处理、经营分析和内部管理的全部要求，产品秉承以客户为中心的理念，安全快捷为标准，实现了银行服务快捷、安全的要求，实现了一体化的会计核算体系、多币种处理、外围渠道的有效整合，并支持全天候“7*24小时”不间断营业，拥有完善的系统安全性和灵活的交易授权机制。

3、项目投资概算

本项目拟使用资金总量 7,102.77 万元，其中场地投入 1,980.00 万元，占比 27.88%；设备购置投资 1,623.80 万元，占比 22.86%；研发投入 2,595.54 万元，占比 36.54%；基本预备费 309.97 万元，占比 4.36%；铺底流动资金 593.46 万元，占比 8.36%。

序号	投资内容	投资金额（万元）			占募集资金比例
		T 至 T+12	T+13 至 T+24	总计	
一	建设投资	1,980.00	1,623.80	3,603.80	50.74%
1	场地投入	1,980.00	-	1,980.00	27.88%
1.1	场地购置费	1,920.00	-	1,920.00	27.03%
1.2	装修费	60.00	-	60.00	0.84%
2	软硬件投入	-	1,623.80	1,623.80	22.86%
2.1	软件设备	-	947.00	947.00	13.33%
2.2	硬件设备	-	676.80	676.80	9.53%

二	研发投入	848.50	1,747.04	2,595.54	36.54%
1	人员工资	834.00	1,718.04	2,552.04	35.93%
2	培训支出	14.50	29.00	43.50	0.61%
三	基本预备费	141.43	168.54	309.97	4.36%
四	铺底流动资金	298.41	295.05	593.46	8.36%
项目总投资		3,268.34	3,834.43	7,102.77	100.00%

4、项目市场前景分析

作为银行机构最重要的应用系统，核心业务系统直接决定着银行的业务效率、创新能力以及服务水平，核心业务系统是银行业 IT 建设的永恒主题。为了提高服务品质、增强营销能力，国内银行业对核心系统应用整合性、响应时间、数据可靠性和规范性的需求越来越大。新的核心系统设计融入以客户为中心、产品组合管理、业务流程优化、营销管理和产品销售支持、风险管理、以及成本控制等理念。

中国银行业未来几年仍将重视对核心业务系统的投资。其中，以国有商业银行和股份制商业银行为代表的银行将在安全稳健的前提下逐步对核心业务系统进行改造与升级；而以城商行、农商行为代表的银行在目前业务扩展、整合的趋势下，将对核心业务系统进行较为彻底的升级、更新和改造。未来几年，城商行和农商行的核心业务系统将是重点需求领域，而改造类的核心系统将占据重要地位。此外，民营银行的崛起也将成为核心业务系统的新的需求点。

2015 年银行核心业务系统市场的总额为 47.21 亿元，占银行 IT 解决方案整体市场的比例为 20.96%。到 2019 年，核心业务系统依然是整个应用解决方案市场中占比最大的细分市场，2019 年将占总体市场的 19.88%，达到 107.12 亿元。

综上，银行核心业务系统的市场需求旺盛，发展前景广阔。如本项目得以顺利实施，在为发行人带来良好收益的同时，也将进一步促进发行人在银行核心业务系统方面的业务发展，为发行人未来市场开拓及技术创新提供坚实的保障。

5、项目建设方案

（1）项目选址

发行人拟投入 1,980 万元用于在北京市中关村区域购置办公楼并装修后用于本项目建设。

（2）主要设备选择

本项目设备购置投资 1,623.80 万元，占比 22.86%。主要包括：硬件投入 676.80 万元，软件投入 947.00 万元。

6、项目的组织方式与实施进度计划

本项目计划建设期 24 个月，自 T 时（资金到位当月）开始，至 T+24 时结束。计划分四个阶段实施完成，包括：办公楼购置、办公楼装修、设备采购及安装、人员招聘与培训。进度安排表如下：

项目	第一年（建设期/月）						第二年（建设期/月）					
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
办公楼购置	■	■	■	■								
办公楼装修			■	■	■	■						
设备采购、安装							■	■	■	■	■	■
人员招聘、培训	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

7、项目经济效益分析

本项目建成达产当年可实现销售收入 5,247.31 万元，项目投资内部收益率为 32.15%（税前），投资静态回收期为 3.92 年（税前），财务净现值 2,784.20 万元（税前），本项目具有较好的经济效益。

（三）新一代全渠道电子银行系统建设项目

新一代全渠道电子银行系统为银行各渠道统一接入的业务处理平台产品，构建电子银行 ECIF，实现银行多渠道业务的统一签约、统一管理、统一营销、统一风险控制，简化各渠道系统的开发和维护，使各渠道更专重于与客户交互和展示，真正实现各渠道前端系统的精简化。

1、项目实施背景及必要性分析

（1）满足银行 IT 解决方案行业快速发展的需要

互联网金融的兴起促使银行业重新思考其业务布局，为了在更为激烈的竞争当中脱颖而出，银行纷纷投入资源开发新产品和开拓新渠道，涌现出更多对银行业 IT 解决方案市场新产品的需求，渠道业务已成为金融业务创新的重点内容，也是未来银行信息化建设的重点。

渠道业务是消费者使用银行产品和服务的途径，公司目前的电子渠道类产品包括网上银行、电子支付系统、移动银行、信息发送平台、在线客服系统等。随着银行业 IT 解决方案市场的扩大，电子渠道类产品进一步加速发展，渠道多样化和用户需求一致性的矛盾日益突出，建设全渠道整合系统的需求越来越迫切，因此，建设新一代全渠道电子银行系统是满足银行 IT 解决方案行业快速发展的需要。

（2）顺应银行 IT 解决方案行业发展趋势的要求

市场建设初期，由于受到硬件条件和行业环境的制约，各渠道业务系统单独发展。经过长时间的发展，各渠道系统展现一致化的趋势。随着利率市场化及互联网金融的兴起，银行业市场竞争日渐激烈，渠道系统快速更新部署、向用户提供统一和谐的界面和为单一客户定制个性化服务等市场需求已经到来。

经过多年发展，公司目前拥有完整的产品体系，囊括电子银行产品、互联网金融产品、银行核心业务产品、网银安全产品四大类别，由此累积了丰富的技术经验和项目实施经验。公司具有自主知识产权的基础开发/运行平台 PowerEngine，能够为新一代全渠道电子银行系统的建设提供技术支撑。IT 行业及金融行业多年的发展也为建立新一代全渠道电子银行系统创造了成熟的技术和市场环境。未来，产品创新与服务创新将成为银行的重点建设内容，客户管理、商业智能、风险管理等数据集中处理应用将成为行业发展趋势，全渠道整合作为大数据集中的前置工作，是行业发展趋势的必然要求。

本项目成功实施后，公司将构建新一代基于渠道整合的电子银行产品，为银行提供适应互联网金融发展的完整电子银行系统建设解决方案，同时力争为银行提供包括咨询、规划、系统建设、运营、市场营销、产品创新在内的一体化方案。因此，本项目的建设有助公司保持在电子银行系统建设领域的优势地位，引领行业发展趋势，为公司长期发展战略奠定坚实的基础。

(3) 项目建设是巩固公司行业地位的需要

公司目前的银行电子渠道类产品有网上银行、移动银行、电子支付平台等，客户包括多家大型商业银行、股份制商业银行、外资银行、城市商业银行、农村商业银行及其他金融机构，技术积累深厚，在电子渠道细分领域处于领先地位。因此公司在建设新一代全渠道电子银行系统方面优势明显。

本项目实施后，将使得各渠道系统可以方便地进行整合，起到相互结合、相互促进和相互补充的作用，整体提高银行的服务质量和市场竞争力，取得公司客户更多的信赖，进一步加强客户黏性，公司的竞争优势和行业地位将得到巩固，对公司原有的单个电子渠道业务系统起到促进作用，并扩张新的市场领域。

2、项目建设内容

本项目拟投资 6,201.03 万元人民币，在北京市海淀区开展新一代全渠道电子银行系统建设项目，主要建设内容为场地购置与装修、相关软硬件设备的购置以及项目配套人员的引进。项目建设期 24 个月，达产当年预计实现收入 4,761.63 万元。

新一代全渠道电子银行系统建设项目建设规划如下：

模块/子模块		研发状态
应用整合平台	身份认证及安全认证模块	研发阶段
	统一客户信息模块	研发阶段
	统一签约管理	研发阶段
	交易控制模块	研发阶段
	产品动态服务模块	研发阶段
	营销支持模块	研发阶段
	数据管理模块	研发阶段
	风险管理模块	研发阶段
	通讯服务动态模块	研发阶段
批量运行平台		研发阶段
统一后台管理平台		研发阶段

新一代全渠道电子银行系统总体包括三个部分，即：

(1) 应用整合平台

应用整合平台，包括身份认证及安全认证动态模块、统一客户信息动态模块、统一签约管理模块、交易控制模块、产品服务动态模块等。

①身份认证及安全认证动态模块

为各个电子渠道提供统一的身份认证及安全认证服务，以便实现统一化的用户身份认证、安全认证及权限控制等。

②统一客户信息模块

建立统一的电子银行 ECIF 系统，将电子银行系统数据进行汇总与整理，360 度客户视图为目标，转换设计理念，将电子银行各渠道系统数据进行抽象，汇集，合并，拆分，形成客户视图不同属性面。为各个电子渠道系统提供统一客户信息服务，如客户基本信息、渠道信息、签约信息等以客户为中心的服务。

③统一签约管理模块

实现电子渠道签约信息共享，客户可按需要方便的选择签约方式及要开通的电子渠道。支持对客户的渠道产品进行查询、开通、修改、关闭操作。支持签约渠道产品包括：网上银行、手机银行、微信银行、短信银行、电话银行、网上支付、自助设备（查询终端、ATM、POS）等。

④交易控制模块

交易控制模块主要是对接入全渠道电子银行系统的交易进行统一的规则判断，主要包括如下规则引擎：产品控制、身份认证、风控规则、限额管理、计费功能、积分规则等。

⑤产品服务动态模块

为各个电子渠道系统提供统一产品服务，如查询余额、交易明细、转账、汇款、理财服务等。

⑥营销支持模块

为各个电子渠道系统提供统一营销支持服务，包括手续费优惠促销活动、营销活动信息管理、积分累计优惠活动、抽奖类营销活动、产品推荐等。

⑦数据管理模块

建立电子银行数据中心，形成统一的数据模型，并基于此模型，形成统一的电子银行报表或统一向数据仓库供数。

⑧风险监控管理模块

提供统一的电子银行风险控制，主要管理客户日常在渠道交易中的操作风险和欺诈风险，分为事中风险控制和事后风险控制。

⑨通讯服务动态模块

通讯服务动态模块实现全渠道电子银行系统的通讯管理及系统与外部系统的接口集成，包括后台业务系统和各电子渠道。

(2) 批量运行平台

用于实现周期性/定时业务处理、报表生成、历史数据备份等。

(3) 统一后台管理平台

面向银行内部人员提供统一的管理界面，以实现客户管理、风险管理、产品管理、渠道管理、统一认证管理、报表管理、柜员管理、权限管理、机构管理、运维管理、交易监控管理、参数维护等管理服务。

3、项目投资概算

本项目拟使用资金总量 6,201.03 万元，其中场地投入 1,485.00 万元，占比 23.95%；设备购置投资 1,643.50 万元，占比 26.50%；研发投入 2,266.65 万元，占比 36.55%；基本预备费 269.76 万元，占比 4.35%；铺底流动资金 536.13 万元，占比 8.65%。

序号	投资内容	投资金额（万元）			占募集资金比例
		T 至 T+12	T+13 至 T+24	总计	
一	建设投资	1,485.00	1,643.50	3,128.50	50.45%
1	场地投入	1,485.00	-	1,485.00	23.95%
1.1	场地购置费	1,440.00	-	1,440.00	23.22%
1.2	装修费	45.00	-	45.00	0.73%

2	软硬件投入	-	1,643.50	1,643.50	26.50%
2.1	软件设备	-	850.00	850.00	13.71%
2.2	硬件设备	-	793.50	793.50	12.80%
二	研发投入	741.00	1,525.65	2,266.65	36.55%
1	人员工资	727.50	1,498.65	2,226.15	35.90%
2	培训支出	13.50	27.00	40.50	0.65%
三	基本预备费	111.30	158.46	269.76	4.35%
四	铺底流动资金	206.49	329.63	536.13	8.65%
项目总投资		2,543.79	3,657.24	6,201.03	100.00%

4、项目市场前景分析

近年来，随着互联网金融的快速发展，银行提升渠道服务水平的需求已经越来越迫切，大部分电子银行各渠道相对独立的架构体系，在业务及技术上面面临着越来越多的问题。一方面，客户需求变化快，需求内容日益多元化，现有产品的功能已经不能满足客户的需求。各电子渠道之间的业务能力参差不齐，导致客户签约、信息变更、使用不方便，造成客户对于银行各电子渠道体验不一致，难以有效的形成银行的电子银行品牌；另一方面，各电子渠道独立建设，相同业务功能重复开发，不适应银行业务快速发展需要。各电子渠道需独立面对后端多个业务处理系统，无法实现统一开发，造成系统的后续建设成本和运营维护成本较高，且易对安全控制形成隐患。

基于以上业务及技术双层面的问题，银行对建立统一化电子银行体系，提升银行电子银行系统的易用性，加强电子渠道的运营和管理，简化电子渠道系统的运营维护等方面的需求日益加深，银行为抢占客户资源、提升市场竞争力，必将投入更多的资金及精力至全渠道电子银行系统的建设中来。因此，可以预见，发行人研发的新一代全渠道电子银行系统在未来的市场竞争中必将迎来广阔的发展前景。

5、项目建设方案

(1) 项目选址

发行人拟投入 1,485 万元用于在北京市中关村区域购置办公楼并装修后用于

本项目建设。

(2) 主要设备选择

本项目设备购置投资 1,643.50 万元，占比 26.50%。主要包括：硬件投入 793.50 万元，软件投入 850.00 万元。

6、项目的组织方式与实施进度计划

本项目计划建设期 24 个月，自 T 时（资金到位当月）开始，至 T+24 时结束。计划分四个阶段实施完成，包括：办公楼购置、办公楼装修、设备采购及安装、人员招聘与培训。进度安排表如下：

项目	第一年（建设期/月）						第二年（建设期/月）					
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
办公楼购置	■	■	■	■								
办公楼装修			■	■	■	■						
设备采购、安装							■	■	■	■	■	■
人员招聘、培训	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

7、项目经济效益分析

本项目建成达产当年可实现销售收入 4,761.63 万元，项目投资内部收益率为 24.47%（税前），投资静态回收期为 4.50 年（税前），财务净现值 1,588.21 万元（税前），项目具有较好的经济效益。

(四) 新一代移动支付系统建设项目

移动支付即允许用户使用其移动终端（通常为手机）对所消费的商品或服务进行账务支付的一种服务方式。单位或个人通过移动设备、互联网或者近距离传感直接或间接向银行金融机构发送支付指令产生货币支付与资金转移行为，从而实现移动支付功能。移动支付将终端设备、互联网、应用提供商以及金融机构相融合，为用户提供货币支付、缴费等金融业务。

1、项目实施背景及必要性分析

(1) 满足银行 IT 解决方案行业快速发展的需要

在利率市场化和互联网金融的双重冲击下，我国银行业 IT 解决方案市场正

处于高速增长的态势。移动支付系统作为银行业 IT 解决方案的重要组成部分，其市场容量也迅速扩大。

公司的电子支付系统为 B2C、C2C、B2B 电子商务提供安全、便捷的支付清算服务，其以简便易用、性能优异得到金融行业客户的广泛认同，为多家银行成功接入直连商户、第三方支付、中国银联等几百家商户，创造了良好的经济效益和品牌效益。在市场需求不断提升的情况下，加强电子支付系统的移动化建设，为市场提供更优质的移动支付系统解决方案具有很强的必要性。因此，项目建设是满足银行 IT 解决方案行业快速发展的需要。

（2）顺应行业发展趋势

互联网金融是银行 IT 解决方案行业未来的发展趋势之一，而银行移动支付系统是互联网金融在客户支付渠道方面的重要体现。银行移动支付系统作为一种全新的电子业务渠道，将极大的改变银行传统的业务模式。

银行移动支付系统与移动银行业务的发展密切相关。随着我国各类电子银行业务的广泛、陆续开展，移动银行业务以其独特的便利性和庞大的用户基数逐渐在多种电子银行业务当中崭露头角，展现出巨大潜力。根据中国银行业协会的《2016 年度中国银行业服务改进情况报告》显示，2016 年，我国手机银行交易额为 140.57 万亿元，较 2015 年交易总额 70.70 万亿元同比增长 98.82%；微信银行交易额为 9.97 万亿元，达 2015 年交易总额 3,174.49 亿元 30 余倍。

公司目前在移动银行解决方案领域拥有一定市场占有率及技术积累。本项目的建成有助于公司借助现有的技术基础，牢牢把握银行移动支付这一未来互联网金融发展趋势的重点。因此，本项目建设是公司顺应银行业 IT 解决方案发展趋势的要求。

2、项目建设内容

本项目拟投资 4,852.57 万元人民币，在北京市海淀区开展新一代移动支付系统建设项目，主要建设内容为办公场地、相关软硬件设备的购置以及项目配套人员的引进。项目建设期 24 个月，达产当年预计实现收入 3,372.40 万元。

新一代移动支付系统建设项目的具体建设规划如下：

模块	子模块	产品状态	功能
在线支付	网页支付	升级	以移动网页的方式网关支付和快捷支付
	微信支付	升级	以微信的方式进行网关支付和快捷支付
	客户端支付	升级	以客户端的方式进行网关支付和快捷支付
近场支付	二维码支付	升级	以二维码的方式进行网关支付和快捷支付
	声波支付	升级	以声波的方式进行网关支付和快捷支付
	NFC 支付	升级	以 NFC 的方式进行网关支付和快捷支付
移动 POS 机	商户使用	创新	把传统硬件 POS 机的功能做成软件客户端的方式，让商户使用

公司研发的新一代移动支付系统利用短信支付、扫码支付、指纹支付、声波支付及 NFC 等支付方式满足个人和商户的收款、转账、信用卡还款、公共事业缴费、游戏充值及话费充值等金融服务的移动支付需求。

3、项目投资概算

本项目拟使用资金总量 4,852.57 万元，其中场地投入 990.00 万元，占比 20.40%；设备购置投资 1,049.40 万元，占比 21.63%；研发投入 2,223.15 万元，占比 45.81%；基本预备费 213.13 万元，占比 4.39%；铺底流动资金 376.89 万元，占比 7.77%。

序号	投资内容	投资金额（万元）			占募集资金比例
		T 至 T+12	T+13 至 T+24	总计	
一	建设投资	990.00	1,049.40	2,039.40	42.03%
1	场地投入	990.00	-	990.00	20.40%
1.1	场地购置费	960.00	-	960.00	19.78%
1.2	装修费	30.00	-	30.00	0.62%
2	软硬件投入	-	1,049.40	1,049.40	21.63%
2.1	软件设备	-	513.50	513.50	10.58%
2.2	硬件设备	-	535.90	535.90	11.04%
二	研发投入	726.75	1,496.40	2,223.15	45.81%
1	人员工资	715.00	1,472.90	2,187.90	45.09%
2	培训支出	11.75	23.50	35.25	0.73%
三	基本预备费	85.84	127.29	213.13	4.39%
四	铺底流动资金	189.58	187.31	376.89	7.77%
项目总投资		1,992.17	2,860.40	4,852.57	100.00%

4、项目市场前景分析

随着互联网金融及电子商务的迅速发展，移动支付已在人民生活中普及，银行、保险、证券、基金、信托、租赁及电子商务领域都将加大对移动支付投入。未来，银行移动支付系统建设在保持较高市场需求水平的同时也将不断加深、升级。发行人凭借多年技术积累及市场开拓，已在移动银行系统建设领域占据较大市场份额，利用在该领域前期建立的市场优势，发行人将进一步升级产品技术及服务能力，不断迎合该领域市场日新月异的发展趋势，提升公司在移动支付系统建设领域的市场占有率。总体来看，发行人的新一代移动支付系统建设项目具有广阔的市场前景。

5、项目建设方案

(1) 项目选址

发行人拟投入 990 万元用于在北京市中关村区域购置办公楼并装修后用于本项目建设。

(2) 主要设备选择

本项目设备购置投资 1,049.40 万元，占比 21.63%。主要包括：硬件投入 535.90 万元，软件投入 513.50 万元。

6、项目的组织方式与实施进度计划

本项目计划建设期 24 个月，自 T 时（资金到位当月）开始，至 T+24 时结束。计划分四个阶段实施完成，包括：办公楼购置、办公楼装修、设备采购及安装、人员招聘与培训。进度安排表如下：

项目	第一年（建设期/月）						第二年（建设期/月）					
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
办公楼购置												
办公楼装修												
设备采购、安装												
人员招聘、培训												

7、项目经济效益分析

本项目建成达产当年可实现销售收入 3,372.40 万元，项目投资内部收益率

为 18.37%（税前），投资静态回收期为 4.82 年（税前），财务净现值 530.17 万元（税前），项目具有较好的经济效益。

（五）企业技术中心建设项目

1、技术中心研发项目内容

本项目的总投资为 7,341.76 万元，项目定员 68 人。项目建成后，将大幅提升公司的研发创新能力、提高公司专业技术服务质量、扩大公司知名度及品牌辐射范围，并进一步促进公司建立银行 IT 解决方案一站式服务的新体制。

本项目旨在建立一个持续创新的研发体系，该体系依据公司业务发展需要设立专业的研发部门，包括基础技术研发、应用技术研发、业务模式研究等三大研发类型。技术中心的主要课题将紧密围绕三大研发类型展开。公司力争将本中心建设成为国内一流的银行 IT 解决方案技术中心。

研究类型	课题研究方向
基础技术研发	前沿性技术的基础研究，掌握国际上主流或具有潜质的新技术应用，同时从事相关的研发工作，例如对新型架构（包括企业内各子系统之间、用户与系统间交互的架构）、开发模式等技术的可行性研究。
应用技术研发	涵盖各个服务渠道、银行卡、银行核心业务系统等银行业务，还包括面向互联网金融的 P2P、POS 贷、票据贷等新型业务，同时支持传统银行向互联网金融的转型、实现直销银行业务。
业务模式研究	探讨新的金融业务模式，包括银行业务及其他金融业务的互联网转型、混业经营等。

（1）基础技术研发

公司需要不断投入研发力量，探索新技术，并将新技术结合目前的各技术平台，以提升产品的技术水平。同时，将自主研发的新技术及时投入到产品的生产制造和升级换代过程中，使公司在行业内确立显著的研发和创新优势。

（2）应用技术研究

应用技术研究致力于充分挖掘与利用现有产品线的功能与潜力，并优化提升产品线的能力，同时将产品线进行整合，最大程度地提供全面、完整的 IT 解

决方案给予银行客户，为银行快速创新业务产品、高效实施、有效推广、完善数据分析及考核创造一个稳定、高性能、可扩展的应用环境。

（3）业务模式研究

随着国内金融市场的发展，银行间竞争日益激烈，公司作为银行领域的 IT 解决方案提供商，既需要保持自身技术创新性，为客户提供更为完善的 IT 解决方案，又需要引导客户适应新环境下互联网金融的发展，帮助客户理解并学习使用互联网金融思维来创新产品及服务。在此背景下，公司需继续引进银行业 IT 业务方面的高端技术人才，壮大技术研发团队，共同研究互联网金融创新业务品种、操作规则、管理办法、运行模式、盈利模型、风险管理等方面，并结合国外先进系统经验，总结出具有前瞻性的未来业务蓝图规划，从而指导目前各产品研发和项目方案，形成全新 IT 系统的设计目标。

2、项目实施背景及必要性分析

（1）有利于公司增强技术创新能力，保持竞争优势

技术创新能力是本行业企业保持其竞争优势的重要因素。通过本项目的建设，公司将以往与互联网金融息息相关的宝贵经验进行积淀、总结和梳理，并借助技术中心平台对知识进行再创造。技术中心以科学管理、集中管理和系统管理的方式运作，促进研发人员的集思广益，将极大保证公司内部知识的高效流转，整体提升公司的技术创新能力，继而把公司长期积累的研发经验转化为企业核心竞争力。因此，本项目的建设有利于公司增强其技术创新能力，提升其竞争优势。

（2）有利于公司提升行业地位和影响力，增强品牌效应

目前公司在行业内具有一定的知名度和美誉度，尤其是在技术开发及技术服务方面市场影响力较高，竞争优势明显。本项目建成后，技术中心的工作将紧密围绕基础技术研究、应用技术研究和业务模式研究展开，届时公司将不断涌现更多符合市场需求和行业趋势的新产品，目前已有的产品开发竞争优势将得到加强。创新产品投入市场后，能有效满足传统银行转型和深化业务的现实需求。公司将凭借领先和丰富的成功案例经验迅速提升其知名度，不断增强品

牌效应。

(3) 有利于公司进一步改善研发条件、吸引人才、提高研发效率

公司作为行业内具备一定技术研发优势的企业，一直把研发工作作为公司战略发展的一大重点。长期对研发的重视使公司的产品和服务在市场上具备良好的竞争力，并保证公司能灵活地应对行业市场的不断变化。当前，传统银行的转型促使银行业 IT 解决方案供应商根据行业技术趋势和实际市场需求调整自身的研发，同时，行业环境变化节奏的加快也要求企业加大研发投入以适应环境变化。

目前，为了满足战略发展的需要，公司的研发条件尚有优化空间。公司现有研发资源，包括设备、人员等，远不能满足企业技术研发的需求，一定程度上制约了研发的顺利进行。公司受到场地和资源限制，新产品研发及测试环节不能集中完成，一定程度上拉长项目研发周期，影响研发效率。虽然公司目前已经具备系统的研发能力和不俗的技术实力，能保证向市场持续推出创新型产品，但为了长期保持公司研发创新能力及市场竞争优势，研发投入仍有扩大的需要。

因此，为了及时满足客户需求，进一步提升公司服务的质量和效率，强化自身核心竞争力，公司必须不断完善研发所需硬件和软件设施，以保障企业研发跟上乃至引领行业技术发展。因此，本项目的建设是进一步改善研发条件、吸引人才和提升研发效率的需求。

3、项目投资概算

本项目拟使用资金总量 7,341.76 万元，包括场地投入 2,970.00 万元，占比 40.46%；软硬件设备投入 1,581.15 万元，占比 21.60%；实施费用 2,436.00 万元，占比 33.18%；预备费用 349.51 万元，占比 4.76%。

序号	投资内容	投资金额（万元）			占募集资金比例
		T 至 T+12	T+13 至 T+24	总计	
一	建设投资	2,970.00	1,586.15	4,556.15	62.06%
1	场地投入	2,970.00	-	2,970.00	40.46%

序号	投资内容	投资金额（万元）			占募集资金比例
		T 至 T+12	T+13 至 T+24	总计	
1.1	场地购置费	2,880.00	-	2,880.00	39.23%
1.2	装修费	90.00	-	90.00	1.23%
2	软硬件投入	-	1,586.15	1,586.15	21.60%
2.1	软件设备	-	701.50	701.50	9.55%
2.2	硬件设备	-	884.65	884.65	12.05%
二	实施费用	812.00	1,624.00	2,436.00	33.18%
1	人员工资	795.00	1,590.00	2,385.00	32.49%
2	培训支出	17.00	34.00	51.00	0.69%
三	基本预备费	189.10	160.51	349.61	4.76%
项目总投资		3,971.10	3,370.66	7,341.76	100.00%

4、项目建设方案

(1) 项目选址

发行人拟投入 2,970 万元用于在北京市中关村区域购置办公楼并装修后用于本项目建设。

(2) 主要设备选择

本项目设备投入 1,586.15 万元，占总投资 21.60%，其中硬件设备投入 884.65 万元，软件设备投入 701.50 万元。

5、项目的组织方式与实施进度计划

本项目建设期为 24 个月。自 T 时（资金到位当月）开始，至 T+24 时结束。本项目计划分四个阶段实施完成，包括：办公楼购置、办公楼装修、设备采购及安装、人员招聘与培训。进度安排如下：

项目	第一年（建设期/月）						第二年（建设期/月）					
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
办公楼购置	■	■	■	■								
办公楼装修				■	■	■						
设备采购、安装							■	■	■	■		
人员招聘、培训	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

6、项目对未来经营成果的影响

本募投项目为非生产性项目，不直接产生利润。但项目建成后将全面提高公司的技术研发能力，巩固并提高公司软件产品技术水平和技术含量，使公司技术实力在行业继续保持领先优势，为公司未来长远的发展提供持续的技术保障。

（六）补充流动资金

公司拟将首次公开发行股票募集的 5,000 万元资金补充流动资金。

1、补充流动资金的必要性

（1）业务特点决定公司对流动资金有较高需求

公司所处的银行 IT 解决方案行业是高度重视研发的高技术行业。在产品研发过程中公司需要耗费较大的人力成本。2014-2016 年，公司各年研发费用分别为 2,991.92 万元、5,859.43 万元和 8,510.54 万元，占当年营业收入的比例分别为 9.22%、11.54% 和 13.00%，2014-2016 三年复合增长率为 68.66%。为了保证公司持续稳定发展并长期保持技术竞争优势，未来公司还将持续引进高水平的优秀技术人才，增加研发投入，以增强公司的自主创新能力和核心技术积累。随着未来加大研发投入，公司研发费用资金投入将持续增长，对流动资金的需求也将不断上升。

（2）下游行业采购模式要求公司具备充足的流动资金

公司下游客户主要为银行等金融机构，该类机构通常在每年上半年制定采购计划，然后须经过机构内部方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等一系列程序，最后主要集中于每年四季度进行验收和结算。从公司的财务状况看，受下游行业上述特点影响，公司在上半年应收账款往往较高。因此，公司与下游行业合作方式的特点对公司流动资金的充裕性提出了较高的要求，公司须具备充裕的流动资金以确保客户回款前公司整体运作的正常进行。

（3）公司长期业务发展的需要

随着公司业务规模的扩大，公司的销售费用也将不断增加。公司的销售费

用主要包括营销人员职工薪酬、售后服务费及差旅费等。2014-2016年，公司的销售费用分别为3,120.43万元、5,888.41万元和6,450.55万元，2014-2016三年复合增长率为43.78%，其主要原因为人工费用及市场开拓费用的增加。随着本次募集资金项目的顺利实施，公司需要向市场推广其新一代技术开发产品，进而不断扩大产品的市场覆盖范围，届时相应的费用投入也将随之增加，导致公司对流动资金的需求进一步提升。

（4）融资瓶颈制约公司长期发展

公司目前主要的融资途径是银行借款融资，融资渠道单一。同时，公司是轻资产的科技型企业，较难取得信用贷款，有限的固定资产导致公司所能取得的担保贷款也有限。公司正处于业务快速发展的阶段，资金瓶颈问题日益突出，为了缓和资金瓶颈对公司长期发展的制约，提升公司在同一时期能接纳的项目上限，公司需要配备充足的营运资金。

2、补充流动资金的可行性

（1）公司将严格按照资金使用制度和实际需求使用该流动资金，确保资金使用的合理性。对于该项目资金的管理运营安排，公司将严格按照《募集资金管理办法》，根据业务发展的需要使用该项资金。公司已建立募集资金专项存储制度，募集资金存放于董事会决定的专项账户。公司董事会负责建立健全公司募集资金管理制度，并确保该制度的有效实施。具体使用过程中，公司将根据业务发展进程，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用，保障和不断提高股东收益。公司在具体资金支付环节，将严格按照公司财务管理制度和资金审批权限进行资金使用。

（2）随着公司业务持续快速增长，公司对流动资金的需求逐步增加。充足的流动资金将有利于公司缓解资金压力，有效降低公司财务费用。同时也将提高公司募集资金的使用效率，保证公司各项业务的正常开展，进一步扩大公司市场占有率，增强公司核心竞争力。

四、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

项目成功实施后，将进一步扩大发行人的资产规模及技术创新能力、增强发行人的盈利能力与核心竞争力，对发行人的长远发展产生积极影响。具体如下：

（一）对净资产和每股净资产的影响

本次募集资金到位后，公司的净资产总额和每股净资产较 2016 年 6 月末有较大的增长，净资产规模的扩大将增强公司的抗风险能力和后续持续融资能力，提高公司的竞争力。

（二）对净资产收益率和盈利水平的影响

本次发行募集资金到位后公司净资产将大幅提高，募集资金投资项目在短期内难以完全产生效益，特别是企业技术中心建设项目短期内无法形成直接收益，公司存在发行当年及项目建设期间净资产收益率大幅下降的可能性。但是随着公司募集资金投资项目的展开，公司净资产收益率仍将维持在合理水平。

（三）对资产负债率和资本结构的影响

募集资金到位后，发行人的资产负债率水平将大幅降低，短期偿债指标将得到改善，资本结构将更为稳健，有利于提高发行人的间接融资能力，降低财务风险。

（四）新增资产折旧及摊销的影响

本次募集资金投资项目的新增资产主要为办公场地购置及软硬件设备购买，其总投资为 17,667.25 万元，其中，新增办公场地投资金额为 9,900.00 万元，折旧年限为 20 年，预计净残值率为 5%；新增硬件设备投资额为 3,659.25 万元，折旧年限为 3 年，预计净残值率为 5%；新增软件投资额为 4,108.00 万元，摊销年限为 3 年。项目开始实施后，每年新增折旧及摊销情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
新一代互联网银行系统建设项目	58.78	421.89	726.22	726.22	421.89	117.56

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
新一代银行核心业务系统建设项目	47.03	359.04	624.04	624.04	359.04	94.05
新一代全渠道电子银行系统建设项目	35.27	337.84	605.15	605.15	337.84	70.54
新一代移动支付系统建设项目	23.51	217.46	387.89	387.89	217.46	47.03
企业技术中心建设项目	70.54	398.06	655.05	655.05	398.06	141.08
合计	235.13	1,734.30	2,998.35	2,998.35	1,734.30	470.26

若本次募集资金投资项目能够达到预期收益，项目完全达产后，年均新增营业收入 22,367.52 万元，完全能够消化新增资产折旧和摊销。虽然新增资产折旧和摊销在短期内对公司经营业绩带来一定不利影响，随着募集资金投资项目投产后效益的逐步发挥，新增资产折旧和摊销对公司经营成果的影响将逐步减小。

五、发行人董事会对募集资金投资项目可行性分析的意见

（一）发行人董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

2015 年 5 月 4 日，发行人第一届董事会第十次会议审议通过了关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市的议案，就新一代互联网银行系统建设项目、新一代银行核心业务系统建设项目、新一代全渠道电子银行系统建设项目、新一代移动支付系统建设项目、企业技术中心建设项目及补充流动资金项目的募集资金投向进行了可行性分析。

经分析，公司董事会认为：发行人的募集资金投资项目与发行人的生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，具备较好的实施可行性。

（二）募集资金数额和投资项目与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应的说明

本次募集资金数额和投资项目详见本节“一、本次发行募集资金总量及其使用计划”，公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力与募集资金数额和投资项目相适应的依据如下：

1、公司现有生产经营规模的快速发展与本次发行募集资金计划相适应

自设立以来，公司一直致力于向以银行为主的金融机构提供金融软件产品应用开发、技术服务的一体化 IT 解决方案。报告期内，公司借助自身良好的竞争优势快速发展，实现营业收入分别为 32,450.24 万元、50,796.95 万元及 65,465.69 万元，截至报告期末，公司总资产规模达到 76,029.97 万元，为进一步巩固和提高公司在银行 IT 解决方案市场的竞争优势，公司本次拟募集资金 41,119.72 万元用于项目投资，投资项目完全达产后，年均新增营业收入 22,367.52 万元，且公司本次募集资金投资项目顺应我国金融业 IT 需求发展趋势，紧密围绕现有主营业务，既可实现对公司现有产品和服务的升级改造、又可丰富公司产品结构。

2、公司财务状况的改善需求与本次发行募集资金计划相适应

公司本次发行募集资金对公司现有财务状况起到重要作用。首先，公司所处的银行 IT 解决方案行业是高度重视研发的高技术行业。在产品研发过程中公司需要耗费较大的人力成本，因此公司对流动资金有较高需求。其次，公司下游客户主要为银行等金融机构，下游行业采购模式要求公司具备充足的流动资金。最后，公司目前主要的融资途径是银行借款融资，融资渠道单一，融资瓶颈制约公司长期发展，本次募集资金可支撑公司长期业务发展的需要，保证公司各项业务的正常开展，进一步增强公司核心竞争力。

3、公司已具备募投项目的实施技术基础

公司此次募投项目内容与公司现有技术相适应，其使用的核心技术均为公司现有技术或进一步升级开发。且公司历来重视研发体系和研发团队建设，现已建立了近三百名中高级专业技术研发人员所组成的强大研发团队，为此次募投项目的实施奠定了坚实的技术研发基础。此外，本次募投项目中包含公司企业技术中心建设，随着本次募投项目的实施，公司未来技术研发实力将得到进一步加强。

4、公司具有良好的管理能力基础

公司不仅拥有专业、成熟、稳定的管理、研发及销售团队，能够快速、有

效的实施募投项目并实现募投项目的各项效益，而且具有丰富的项目实施经验，可为此次募集资金投资项目的实施提供重要保障。

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

(一) 销售合同

截至本招股意向书签署日，公司正在执行的、金额在 300 万元以上的技术开发及服务合同如下：

序号	签约日期	客户	主要内容	金额 (万元)
1	2016-3-25	上海福广信息科技有限公司	互联网金融平台系统建设项目	568.40
2	2016-6-30	华融湘江银行股份有限公司	互联网银行系统 2016 年新增及优化需求-新增需求技术服务合同	318.00
3	2016-7-1	城市商业银行资金清算中心	网银平台驻场服务采购合同项目	748.80
4	2016-7-21	广东顺德农村商业银行股份有限公司	互联网金融平台项目开发外包服务合同	346.00
5	2016-9-26	邦付宝支付科技有限公司	技术生态基础服务框架协议	841.80
6	2016-11-3	上海银行股份有限公司	2016-2017 年度 B 模式外包人力之电子银行领域战略技术服务合同-桌面渠道领域等项目	1,317.75
7	2016-11-13	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心	商户管理平台 3.0 项目开发人力采购合同	345.00
8	2016-11-14	富滇银行股份有限公司	互联网金融平台一期项目(委托)合同	530.00
9	2016-11-16	上海浦东发展银行股份有限公司	2014-2017 年度网上银行实施领域日常优化开发及年度维护专业服务明细单	1,255.00
10	2016-11-24	宁夏银行股份有限公司	宁夏银行金融开放平台	328.00
11	2016-11-25	上海浦东发展银行股份有限公司	2014-2017 年度网上银行实施领域日常优化开发及年度维护个人投资交易系统建设项目服务明细单	341.00
12	2016-12-6	中国银行股份有限公司澳门分行	电子渠道整合平台系统开发电子渠道整合平台项目	480.74[注1]
合计				7,420.49

[注1]: 该合同为子公司香港科蓝与中国银行股份有限公司澳门分行签订的电子渠道整合平台系统开发合同，合同金额为港元559万元,按照2016年12月31日汇率(1港元=0.86人民币元)折算为480.74万元人民币。

(二) 借款合同

截至本招股意向书签署日，公司正在履行的借款合同如下：

序号	贷款银行	合同编号	贷款期限	贷款金额（万元）	年利率	担保方式	担保合同编号	抵押物/担保人
1	花旗银行北京分行	FA775155130423-c	2016-12-12 至 2017-06-09	1,800.00	基础利率上浮 10%	质押、 保证	应收账款质押合同、 保证函	王安 京
			2016-01-13 至 2017-07-13	1,700.00				
3	上海浦东发展银行	91422016280095	2016-11-07 至 2017-11-06	1,100.00	浦发基础利率 上浮 40.5bps	保 证、 质 押	ZB914220150000003 最高额保证合同， ZZ9142201600000001 质押合同	王安 京、 应 收 账 款 质 押
		91422016280061	2016-6-17 至 2017-6-16	4,000.00	浦发基础利率 下浮 40.5bps	保 证、 质 押	ZB9142201600000003 保证合同， ZZ9142201600000001 质押合同	王安 京、 应 收 账 款 质 押
		91422016280075	2016-8-12 至 2017-8-11	1,900.00				
		91422017340001	2017-02-09 至 2017-07-05	2,100.00	3.915%	保 理 + 保 证	ZB9142201600000003 保证合同	
4	宁波银行北京分行	07701GL20168005	2016-09-23 至 2017-09-20	1,500.00	4.60%	保 理 + 保 证	07701BY20158042	王安 京
		07701GL20168006	2016-10-27 至 2017-10-24	2,000.00	4.60%			
		07701LK20168028	2016-6-1 至 2017-6-1	1,500.00	4.785%	保 证	07701BY20168051	王安 京

5	北京 银行 西单 支行	0380056	2016-11-29 至 2017-11-28	1,500.00	基础利率上浮 20%	质 押、 保 证	0315049-003 号质押 合同、0315049 号保证 合同	王安 京
6	华 夏 银 行 北 京 中 关 村 支 行	BJ2X3010120170032	2017-4-1 至 2018-2-21	1,000.00	5.655%	保 证	YYB27（高保） 20170019、20170020	王安 京、 李玫
			2017-4-1 至 2018-4-1	1,000.00	5.655%			
合计（万元）			21,100.00					

（三）抵押合同

截至本招股意向书签署日，公司无对外抵押事项。

（四）其他合同

1、重大租赁合同

2015年9月9日，公司与国寿不动产投资管理有限公司签订房产租赁合同，公司承租其位于北京市朝阳区朝外大街16号中国人寿大厦办公楼4层401-403单元作为办公用房，面积为1,449.05平方米，同时租赁91.48平方米库房。租赁期为2015年8月1日至2018年7月31日，其中2015年8月1日至2015年11月30日、2016年8月1日至9月30日为免租期，租赁费合计每月28.76万元，管理费合计每月4.04万元。

2、承销保荐协议

2015年9月24日，本公司与海通证券股份有限公司签订了《首次公开发行股票并在创业板上市保荐协议》和《首次公开发行股票并在创业板上市承销协议》

协议约定，公司聘任海通证券为本次股票公开发行上市的保荐机构和主承销商，负责本公司公开发行股票及股东公开发售股票的主承销工作，负责推荐本公司股票上市，并持续督导本公司履行相关义务。

二、对外担保事项

截至本招股意向书签署日，公司不存在任何对外担保事项。

三、其他涉诉和仲裁事项

（一）公司重大诉讼或仲裁事项

截至本招股意向书签署日，公司及控股子公司不存在对公司财务状况、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）公司控股股东或实际控制人重大诉讼或仲裁

截至本招股意向书签署日，公司控股股东、实际控制人未涉及作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项，不存在对公司财务状况、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。

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）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁

截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未涉及作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

（四）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

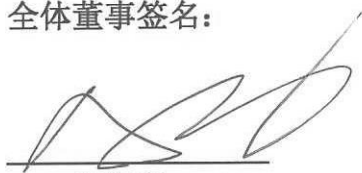
截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未涉及作为一方当事人的重大刑事诉讼。

第十二节 有关声明

一、发行人全体董事、监事及高级管理人员的声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：



王安京



Cheng Jen Huan (郑仁寰)



陈露



王方圆



杨栋锐



李国庆



王缉志



郑晓武



马朝松

全体监事签名：



周海朗

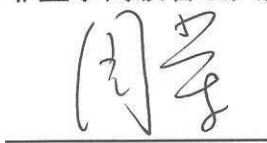


宋建彪

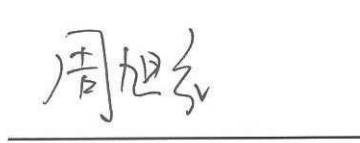


吴非

非董事高级管理人员签名：



周荣



周旭红



北京科蓝软件系统股份有限公司

2017年5月17日

二、保荐人（主承销商）声明

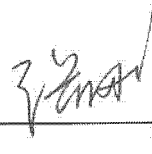
本公司已对招股意向书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人签名：




武 苗

保荐代表人签名：

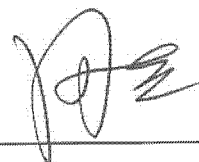


张 刚



薛 阳

法定代表人签名：



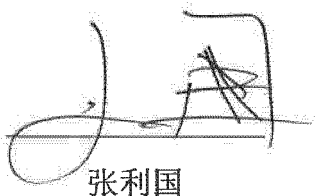
周 杰



三、发行人律师声明

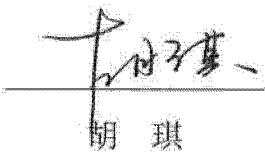
本所及经办律师已阅读招股意向书, 确认招股意向书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股意向书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议, 确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

负责人:

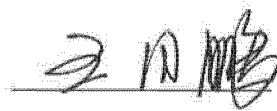


张利国

经办律师:



胡琪



王月鹏



四、承担审计业务的会计师事务所声明

大华特字[2017] 002809 号

本所及签字注册会计师已阅读北京科蓝软件系统股份有限公司招股意向书，确认招股意向书与本所出具的大华审字[2017]003453号审计报告、大华核字[2017]001445号内部控制鉴证报告及经本所大华核字[2017]001448号非经常性损益鉴证报告核验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意向书中引用的大华审字[2017]003453号审计报告、大华核字[2017]001445号内部控制鉴证报告及经本所大华核字[2017]001448号非经常性损益鉴证报告核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股意向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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：

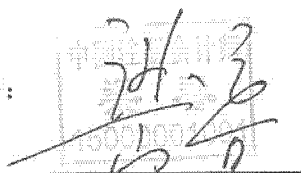


李峰



李东昕

事务所负责人签名：



梁春

大华会计师事务所（特殊普通合伙）



2017年5月17日

五、验资机构声明

大华特字[2017]002808号

本机构及签字注册会计师已阅读北京科蓝软件系统股份有限公司招股意向书，确认招股意向书与本机构出具的大华验字[2013]000364号验资报告、大华验字[2013]000386号验资报告、大华验字[2014]000547号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意向书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股意向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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师签名：

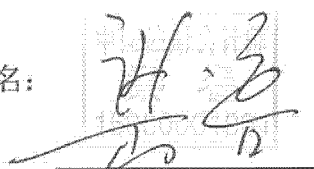


包铁军



李峰

验资机构负责人签名：



梁春

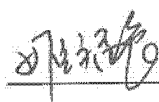
大华会计师事务所（特殊普通合伙）




六、评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股意向书,确认招股意向书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股意向书中引用的评估报告的内容无异议,确认招股意向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、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字资产评估师:

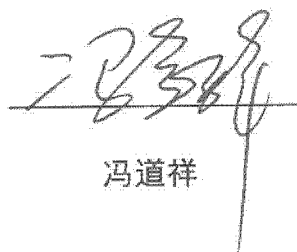


姬福震



李占军

评估机构负责人:



冯道祥



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）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）发行人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）发行人控股股东、实际控制人对招股意向书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师核验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。

查阅地点：招股意向书全文、备查文件可以在发行人及保荐机构（主承销商）办公地点查阅。

查阅时间：工作日上午 9 点至 11 点，下午 1 点至 4 点。