

中信建投证券股份有限公司关于 推荐北京清科科技股份有限公司股票 在全国中小企业股份转让系统挂牌的 推荐报告

根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“股转公司”）下发的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（以下简称“业务规则”），北京清科科技股份有限公司（以下简称“清科科技”或“清科股份”或“公司”）就其股票在全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股份转让系统”）挂牌，挂牌事宜经过董事会决议、股东大会批准，并向中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”）提交了挂牌申请。

根据股转公司发布的《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐业务规定（试行）》（以下简称“业务规定”）、《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》（以下简称“工作指引”），中信建投证券对清科科技财务状况、业务情况、公司治理、公司合法合规事项等进行了尽职调查，对清科科技股份在全国股份转让系统挂牌出具本报告。

一、尽职调查情况

中信建投证券推荐清科科技挂牌项目小组（以下简称“项目小组”）根据《工作指引》的要求，对清科科技进行了尽职调查，了解的主要事项包括公司的基本情况、历史沿革、独立性、关联交易、同业竞争、规范运作、持续经营、财务状况、发展前景、重大事项等。

项目小组与清科科技董事长、总经理、副总经理及部分董事、监事、员工进行了交谈，并与公司聘请的北京首信律师事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）注册会计师进行了交流；查阅了公司章程、“三会”（股东大会、董事会、监事会）会议记录、公司各项规章制度、会计凭证、会计账簿、审计报告、工商管理等部门年度检验文件、纳税凭证等，了解公司的经营状况、内部控制、规范运作情况和发展计划。通过上述尽职调查，项目小组出具了《中信建投证券股份有

限公司关于北京清科科技股份有限公司股票在全国股份转让系统挂牌之尽职调查报告》（以下简称“尽职调查报告”）。

二、内核意见

我公司推荐挂牌项目内核小组于 2014 年 10 月 27 日至 2014 年 11 月 3 日期间，对清科科技拟申请股票在全国股份转让系统挂牌的申请文件进行了认真审阅，于 2014 年 11 月 6 日召开了内核会议。参加此次内核会议的七名内核成员为：吴会军、李彦斌、黎江、韩泽正、陈翔、刘博、周金涛，其中韩泽正是律师、黎江是注册会计师、周金涛是行业专家。上述内核成员不存在近三年内有违法、违规记录的情形；不存在担任项目小组成员的情形；不存在持有拟推荐挂牌公司股份或在该公司中任职以及存在其他可能影响其公正履行职责的情形。

根据《业务规则》对内核审核的要求，内核成员经过审核讨论，对清科科技本次挂牌公开转让出具如下的审核意见：

（一）内核小组按照《工作指引》的要求对项目小组制作的《尽职调查报告》进行了审阅，并对尽职调查工作底稿进行了抽查核实。认为：项目小组已按照《工作指引》的要求对公司进行了实地考察、资料核查等工作；项目小组中的注册会计师、律师、行业分析师已就尽职调查中涉及的财务会计事项、法律事项、业务技术事项出具了调查报告。项目小组已严格按照《工作指引》的要求对清科科技进行了尽职调查。

（二）根据《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》（以下简称“信息披露细则”）的格式要求，公司制作了《公开转让说明书》，挂牌前拟披露的信息符合《信息披露细则》要求。

（三）根据《业务规则》有关挂牌的条件，清科科技设立存续时间已满二年；公司主营业务突出，具有持续经营能力；清科科技整体变更为股份公司以来，建立健全了股东大会、董事会、监事会的法人治理结构，运作规范；公司股份发行和转让行为合法合规；清科科技与中信建投证券签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，中信建投证券对清科科技进行挂牌推荐并持续督导。

综上所述，清科科技符合《业务规则》有关挂牌的条件，内核会议就是否推荐清科科技股份在全国股份转让系统挂牌进行了表决，表决结果为：同意 7 票，反对 0 票。

内核意见认为：清科科技符合《业务规则》规定的公司申请股票在全国股份转让系统挂牌的条件，同意推荐清科科技股份在全国股份转让系统挂牌。

三、推荐意见

（一）公司依法设立且存续满两年

公司成立于 2014 年 8 月 27 日，其前身为成立于 2011 年 8 月 18 日的北京清科时代科技有限公司。

2014 年 8 月 17 日，有限公司召开股东会，同意有限公司以 2014 年 7 月 31 日经审计的净资产折股整体变更为股份公司。2014 年 8 月 18 日，公司发起人召开股份公司创立大会暨第一次临时股东大会，审议通过相关决议和公司章程，选举股份公司董事会及监事会成员。2014 年 8 月 27 日公司取得股份公司营业执照，注册号：110108014165287。注册资本 600 万元。公司住所：北京市海淀区中关村南大街 5 号 1 区 689 楼 3 层 325 室。公司类型：股份有限公司。经营范围：移动互联网应用开发、部署和运营服务。

公司在整体变更中，公司控股股东、主营业务、公司高级管理人员等均没有发生重大变化，公司变更为股份有限公司系以 2014 年 7 月 31 日经审计的净资产值整体折股，公司的经营业绩可以连续计算，可认定公司存续已满二年。

因此，公司满足“依法设立且存续满两年”的要求。

（二）业务明确，具有持续经营能力

公司经营性业务全部为主营业务，主营业务突出。

公司主要经营业务是：移动互联网应用开发、部署和运营服务。

公司自主研发的“动感城市”位置服务平台，是国内首个智慧城市公众服务移动平台，为各级城市政府、社区和行业部门构建、部署和运营基于位置的公共

服务、便民服务、生活服务及商业应用；为企业提供一站式的移动互联网应用服务。

公司的主要产品和服务主要分为两大类：平台服务、应用开发和技术服务。

1、平台服务

公司创立了国内首个智慧城市公众服务移动应用汇聚融合平台——动感城市平台（手机 APP）。为各级城市政府、社区和行业部门构建、部署和运营基于位置的公共服务、便民服务、生活服务及商业应用。

平台服务采取开放的数据结构和数据接口，支持自定义服务流程，既可汇聚各级城市政府、社区和行业部门已经创建的移动应用服务，又能根据他们的需要，快速创建新的移动应用项目；同时，新创建的应用项目亦可独立封装并向公众提供服务。

目前，平台服务通过与政府部门、垂直行业、第三方服务商进行合作，拥有丰富的应用数据，其中政府办事、便民服务、周边便利等应用颇具特色。通过与银联商务的战略合作，可使公众通过平台服务方便快捷地进行公用缴费。

2、应用开发和技术服务

公司以动感城市平台为依托，为企业、政府及社会机构提供移动应用（APP）开发和技术外包服务，提供应用培训和推广服务。

企业应用服务方面，根据企业特点和需求，采取个性化定制、大规模定制和小规模定制三种模式。

其中，面向中小商家和企业提供的“动感城市企业应用服务包”，采用“大规模定制”和“网格化营销”模式，为目前公司主要收入来源。另外，支持中小企业个性化应用需求的“小规模定制”市场极为活跃，增长迅速。

行业应用服务方面，包括智慧政务、智慧社区、智慧旅游和智慧校园四大类。

公司成立至今，主营业务未发生变化。

根据立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的公司 2012 年、2013 年和 2014 年 1-7 月审计报告显示，公司的营业收入主要来自主营业务收入。项目小组认为公司业务明确，具有持续经营能力。

根据调查人员对工商登记资料、公司纳税情况的调查，报告期内没有发现公

司有重大违法经营的情形，而且公司每年均按时完成了工商年检，公司自成立以来一直依法存续。

因此，项目小组认为公司符合“业务明确，具有持续经营能力”的要求。

(三) 公司治理机制健全，合法规范经营

股份公司成立后，为积极完善法人治理结构，建立现代企业管理制度，公司成立了股东大会、董事会、监事会。公司根据《公司法》以及其他有关法律法规和《公司章程》的规定，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等相关议事规则。公司的三会议事规则对三会的成员资格、召开程序、议事规则、提案、表决程序等都作了相关规定。公司三会会议召开程序、决议内容均符合《公司法》等法律法规、《公司章程》和相关议事规则的规定。

目前，公司重要决策的制定能够按照《公司章程》和相关议事规则的规定，通过相关会议审议通过，公司股东、董事、监事均能按照要求出席参加相关会议，并履行相关权利义务。

因此，项目小组认为公司符合“公司治理机制健全，合法规范经营”的要求。

(四) 股权明晰，股票发行和转让行为合法合规

公司自有限公司设立至今，共发生过两次股权转让行为，转让定价合理，转让过程实际履行完毕，并完成了股东信息的工商变更登记，符合相关法律法规的规定。

2014 年 8 月 17 日，有限公司召开临时股东会，同意有限公司以 2014 年 7 月 31 日经审计的净资产折股整体变更为股份公司。有限公司全体股东作为发起人，签署了《发起人协议》，同意有限公司以 2014 年 7 月 31 日经审计的净资产值 6,000,000.00 元折为 6,000,000 股，每股面值 1 元，公司注册资本 6,000,000 元。各股东以各自所持有限公司的股权比例作为在股份公司的持股比例。2014 年 8 月 18 日，公司发起人召开股份公司创立大会暨第一次临时股东大会，审议通过相关决议和公司章程，同意将经审计的净资产折合为公司股本 6,000,000 股，每股面值 1 元。2014 年 8 月 27 日公司取得股份公司营业执照。

综上，公司满足“股权明晰，股票发行和转让行为合法合规”的要求。

（五）主办券商推荐并持续督导

清科科技与中信建投证券签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，中信建投证券担任推荐清科科技股份在全国股份转让系统挂牌并持续督导的主办券商事宜，履行以下义务：

1、中信建投证券应依据《业务规则》、《推荐规定》、《信息披露细则》等规定，勤勉尽责、诚实守信地履行推荐挂牌并持续督导职责，不得损害清科科技的合法权益。

2、中信建投证券应配备符合规定的专门督导人员，负责具体履行持续督导职责。督导人员为中信建投证券与清科科技的联络人，须与清科科技保持密切联系。

3、中信建投证券应依据《推荐规定》的规定，推荐清科科技股份在全国股份转让系统挂牌。

4、对甲方董事、监事、高级管理人员及相关信息披露义务人采取培训等措施，促使其熟悉和理解全国股份转让系统相关业务规则。

5、中信建投证券应督促和协助清科科技及时按照《公司法》、《业务规则》及其他有关规定办理股份登记、信息披露、限售登记及解除限售登记等事宜。

6、中信建投证券及其推荐挂牌业务人员、内核业务人员、专门持续督导人员不得泄露尚未披露的信息，不得利用所知悉的尚未披露信息直接或间接为本人或他人谋取利益。

因此，公司满足“主办券商推荐并持续督导”的要求。

此外，我公司同意推荐清科股份挂牌的理由还包括：

1、公司所处行业市场需求不断增加

公司目标市场容量巨大并持续发展，为公司持续经营和快速发展提供了广阔的市场空间。其中，面向 6000 余家中小企业和商户的移动应用（APP、微

信应用等)开发、上线推广、运营培训服务,目前年市场容量超过500亿元,未来5年的年均增长率超过30%。

2、产品持续改版升级,产品线更加丰富,营销网格持续发展

继“动感城市”公众服务移动平台最近改版升级之后,清科股份推出了支持企业服务和营销的动感企业平台升级版,由此形成了对公司主营业务的双平台支撑。针对中小企业的“企业服务”产品线将扩展到“应用开发”、“上线推广”、“运营培训”、“商誉服务”4个产品线。

公司前期通过签约营销渠道代理商,实现对目标销售区域的网格化覆盖,这一体系还在持续发展。随着业务的进一步发展,公司拟于2015年开始在京津冀、江浙沪等重点市场区域设立营销公司,开展营销业务。不仅可以快速提升营业收入规模,也使公司更贴近最终客户。

3、显著的竞争优势

移动应用开发和上线推广服务市场需求规模巨大,服务供应极为分散。绝大多数服务商规模很小(20人以内),仅能在局部市场开展定制业务,缺乏开发平台化和营销网格化能力。清科股份依托功能模块化、开发平台化和营销网格化,具有覆盖大规模市场的產品优势; 经过在浙江、江苏等局部市场的营销测试并取得了成功经验之后,公司进入了快速、大规模进行复制、建设广泛的营销网格的新阶段,将与众多的“蚂蚁军团”形成显著的竞争优势。

4、丰富的平台化服务运营经验、一流的技术团队

公司选择了“平台化服务”的发展路径,创建了动感城市公众服务移动平台,并以该平台为支撑,形成了面向企业级市场提供移动应用创建和运营服务的业务格局,将平台的资源优势融入应用创建和交付之中,具有丰富的平台化服务运营经验。

处身于移动互联网这样一个技术快速变化、新技术层出不穷的新兴行业,公司深知技术团队是立身之本,也是保持竞争优势的一个关键要素。自公司成立三年多以来,公司积极招募和培养技术人才,保有一支一流的技术团队,能够自如应对各种项目开发的挑战,并具有敏锐的市场洞察力和创新能力。

鉴于清科科技符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第二章股票挂牌规定的挂牌要求，中信建投证券推荐清科科技股份在全国股份转让系统挂牌。

四、提醒投资者注意事项

（一）宏观经济波动带来的风险

本公司的营业收入主要来自向企业和机构客户提供移动互联网应用开发、应用推广及技术支持服务。其中，机构客户的预算直接受宏观经济运行的波动而波动。中小企业客户的企业规模普遍较小，国家宏观经济波动亦会影响中小企业的经营活跃度，波及中小企业对移动互联网应用创建和推广的投入意愿和投入能力。当前，移动互联网应用发展处于活跃增长期，中小企业对移动应用的投入较高；当宏观经济环境低迷时，市场需求存在增长减速的可能性，进而对公司的收入水平造成潜在的不利影响。

虽然本公司近年来客户基础不断扩大，客户行业覆盖面不断拓展，营业收入及盈利水平保持着较快增长，但仍存在因宏观经济波动而造成公司业绩波动的风险。

针对以上风险，公司的风险管理措施如下：

公司将继续重视研发，不断拓展市场，增强公司实力。同时，积极与客户沟通，了解客户需求并通过研发等手段满足客户需求，增强客户黏性。

（二）关联方交易产生的收入占比较高的风险

公司与其代理商宁波畅翼和宁波海曙属于关联方，2012 年、2013 年及2014 年1-7 月，公司向宁波畅翼和宁波海曙的销售收入分别占当期公司营业收入的 95.08%、31.63%、35.34%，该项关联交易产生的收入占比较高，存在较大风险。

随着移动互联网应用的高速发展，智慧城市公众服务移动应用正在进入一个快速发展期。公司将紧抓市场机遇，大力开拓市场，提高市场占有率和知名度，提高公司盈利能力，以减弱关联交易对公司收入的影响。

(三) 代理商依赖风险

2012 年、2013 年及 2014 年 1-7 月，公司向宁波畅翼销售收入分别占当期公司营业收入的 70.47%、10.75%、35.34%。宁波畅翼属于公司的代理商之一，公司与代理商之间的合作模式为：由代理商向客户销售产品，并提供本地化服务；由公司为终端客户提供应用软件开发、上线和推广服务。公司与代理商签订合作协议书，代理商向公司交纳首次进货款后，公司按季度对代理商进行相应考核，代理商根据城市类型和运营合作伙伴级别享有相应的进货折扣。因此，报告期内，公司存在对单一代理商宁波畅翼较大依赖的风险，若未来公司与宁波畅翼合作关系发生不利变化，将对公司盈利能力产生较大的不利影响。

针对以上风险，公司的风险管理措施如下：

公司正在不断开拓新的代理商与终端客户，努力使客户结构优化，并且积极探索开展直销模式，拓宽公司销售渠道。目前取得的成果如下：1、报告期内公司对宁波畅翼的依赖程度逐渐下降。2、公司目前正在积极开展直销业务模式，已经成立了直销部门，规模与效应初显。随着市场推广力度的加大、合作品牌的增加，公司将逐步减少对代理商的业务依赖。

(四) 销售区域集中风险

本公司目前的终端客户均集中在江浙一带，这与公司的发展历史和江浙一带中小企业客户互联网应用接受程度较强有关。因此，公司存在较大销售区域集中风险。目前公司正在积极开拓新的销售区域，并通过拓展直销模式来扩大公司的知名度，此外，公司亦在积极拓展技术开发项目的潜在市场。上述举措将在一定程度上分散公司目前销售区域集中度较高的风险。

(五) 市场竞争加剧的风险

本公司的主要竞争对手是极为分散的移动应用（APP）技术开发外包服务商，这些外包服务商从业态上被称为“蚂蚁军团”，广泛分布于不同地区，其营销能力多局限于服务本地企业或机构。这使公司在每一个市场区域都面临不同的本地化竞争对手。虽然公司具有“应用开发平台化、精细功能模块化、营销服务网格化”的优势，但是，一旦“蚂蚁军团”发动“一窝蜂”式的恶意竞争，公司必须

面对竞争对手压低价格、突破产品质量和服务标准底线，造成市场竞争混乱局面的风险。

针对上述风险，公司将采取以下管理措施：

- 1) 继续加大研发力度，不断完善公司的服务平台并开发满足客户需求的移动应用；
- 2) 继续完善代理商体系建设并加强自我推广的力度，增加客户数量和黏性。

（六）技术和应用快速变化的风险

移动互联网技术和应用处于高速增长期，具有快速发展和变化的特点。尽管公司不断加大对研发中心的投入与支持，对新兴技术和应用趋势保持密切关注，以保持技术的先进性与服务的创新性和持续性。但是，新技术和新应用模式层出不穷，对一些应用方向存在颠覆性风险。如本公司未能及时预见并更新产品和服务，将会影响部分细分市场份额及盈利水平。

针对上述风险，公司将采取以下管理措施：

公司目前拥有移动互联网的专业技术人才，并且积累了在移动互联网行业的宝贵经验，公司股东将努力保持管理层和核心技术人员的稳定，关注技术动态并加强研发投入，保持技术的先进性。

（七）信息发布风险

公司自主开发并运营的动感城市平台具有开放性的特点，客户可以自主在上述平台创建内容，发布信息。虽然本公司建立了一系列严格的信息发布审核及监控流程，通过有效的技术手段防止虚假、侵权及敏感信息的发布，但仍不能完全即时杜绝客户在本公司平台上发布虚假、侵犯第三方权益的信息或敏感言论，从而间接导致本公司面临被卷入法律诉讼或受到行政处罚的风险。

针对上述风险，公司将采取以下管理措施：

公司将继续完善信息发布审核及监控流程并且严格执行，此外，公司将遵守信息发布相关的法律法规和政策的要求。

(八) 核心技术人员流失风险

公司自设立以来就十分重视技术的研发及创新，培养了一批经验丰富的技术人才，研发出了包括公司核心开发平台在内的大量的研发成果，如果核心技术人员流失或研发成果失密或受到侵害，将会给公司经营产生不利影响。

针对上述风险，公司将采取以下管理措施：

公司对核心技术已经申请了相应的软件著作权，公司与核心技术人员签订了《保密协议》并通过股权激励使核心技术人员自身利益与公司经营发展挂钩，激发其为公司作贡献的热情；同时，公司在收益分配、职务提升等激励机制方面，也充分体现了向科研人员倾斜，提高全体科研人员的工作积极性。公司将建立并不断完善人力资源管理制度，积极引进相关人才，同时对核心技术人员实行年度节点控制考核计划，对于达到目标的人员给予相应的奖励；未来在引进新的技术人员时公司将与其签订保密协议，防范技术失密。

(九) 政策及监管风险

移动互联网行业是我国“十二五”期间重点扶持的产业之一。但在行业政策、标准、监管等方面，处于不断的调整变化之中。其中一些变化可能对企业的生产经营产生一定的影响。特别是一些严厉监管措施的实施，可能加大公司获得客户和提供服务的成本，影响本公司收入和盈利水平。

针对上述风险，公司将采取以下管理措施：

公司将密切关注移动互联网行业相关的法律法规及政策并积极与监管机构和人员沟通，及时采取应对措施，如及时提交相关申请或备案等。

(十) 实际控制人不当控制的风险

公司控股股东和实际控制人王玮和其女儿王小鲁合计持有公司63.135%的股份，若未来王玮和王小鲁利用其对公司的实际控制权对公司的经营决策、人事、财务等进行不当控制，可能会损害公司和少数权益股东利益。作为公司的实际控制人，王玮和其女儿王小鲁可能利用控股股东和主要决策者的地位，对重大投资、关联交易、人事任免、公司战略等重大事项施加影响，公司决策存在偏离中小股东最佳利益目标的可能性。因此，公司存在实际控制人不当控制的风险。

(十一) 公司内部控制的风险

公司自设立以来积累了丰富的经营管理经验，法人治理机制得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理机制。但是，随着公司业务规模的扩大，公司需要对资源整合、市场开拓、技术研发、质量管理、财务管理和内部控制等诸多方面进行调整，这对各部门工作的协调性、严密性、连续性提出了更高的要求。如果公司管理层的管理水平不能适应公司规模扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整和完善，公司将面临经营管理的风险。

(以下无正文,为中信建投证券股份有限公司关于推荐北京清科科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告之盖章页)

