

证券代码：839530

证券简称：昆仑联通

主办券商：兴业证券

北京昆仑联通科技发展股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

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

1.2 公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载材料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对本年度报告内容的真实性、准确性和完整性均无异议。并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

1.3 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

1.4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司 2016 年度财务报告进行了审计，并且出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式

董秘：毛艳丽

电话：010-52818088

电子信箱：mao. yl@comlan. com

办公地址：北京市海淀区成府路 28 号优盛大厦 A 座 15 层

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

	2016年	2015年	增减比例
总资产	295,781,146.73	263,497,260.34	12.25%
归属于挂牌公司股东的净资产	102,333,337.86	92,571,763.34	10.54%
营业收入	710,252,855.47	627,871,816.91	13.12%
归属于挂牌公司股东的净利润	9,761,574.52	4,967,639.56	96.50%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,724,373.83	4,784,085.08	82.36%
经营活动产生的现金流量净额	50,280,592.23	-29,932,621.16	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	10.02%	5.91%	-
加权平均净资产收益率（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	8.95%	6.60%	-
基本每股收益（元/股）	0.14	0.08	75.00%
稀释每股收益（元/股）	0.14	0.08	-

归属于挂牌公司股东的每股净资产（元/股）	1.42	1.29	10.08%
----------------------	------	------	--------

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		期末	
		数量	比例	数量	比例
无限售条件的股份	无限售股份总数	0	0.00%	0	0.00%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0.00%
	核心员工	-	-	-	-
	其他	0	0.00%	0	0.00%
有限售条件的股份	有限售股份总数	72,000,000	100.00%	72,000,000	100.00%
	其中：控股股东、实际控制人	24,256,800	33.69%	24,256,800	33.69%
	董事、监事、高管	33,192,000	46.10%	33,192,000	46.10%
	核心员工	-	-	-	-
	其他	14,551,200	20.21%	14,551,200	20.21%
总股本		72,000,000	-	72,000,000	-
股东总数		9			

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

2.3 前10名股东持股情况表

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例	限售股份数	无限售股份数	质押或冻结的股份数
1	胡衡沅	境内自然人	24,256,800	0	24,256,800	33.69%	24,256,800	0	0
2	晋健	境内自然人	13,471,200	0	13,471,200	18.71%	13,471,200	0	0
3	张宏	境内自然人	9,698,400	0	9,698,400	13.47%	9,698,400	0	0
4	崔岳	境内自然人	6,120,000	0	6,120,000	8.50%	6,120,000	0	0
5	刘旭梅	境内自然人	3,772,800	0	3,772,800	5.24%	3,772,800	0	0
6	严强	境内自然人	1,836,000	0	1,836,000	2.55%	1,836,000	0	0
7	李昌容	境内自然人	1,224,000	0	1,224,000	1.70%	1,224,000	0	0
8	左贤超	境内自然人	842,400	0	842,400	1.17%	842,400	0	0
9	北京昆联投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	10,778,400	0	10,778,400	14.97%	10,778,400	0	0
合计			72,000,000	0	72,000,000	100.00%	72,000,000	0	0

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

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图。

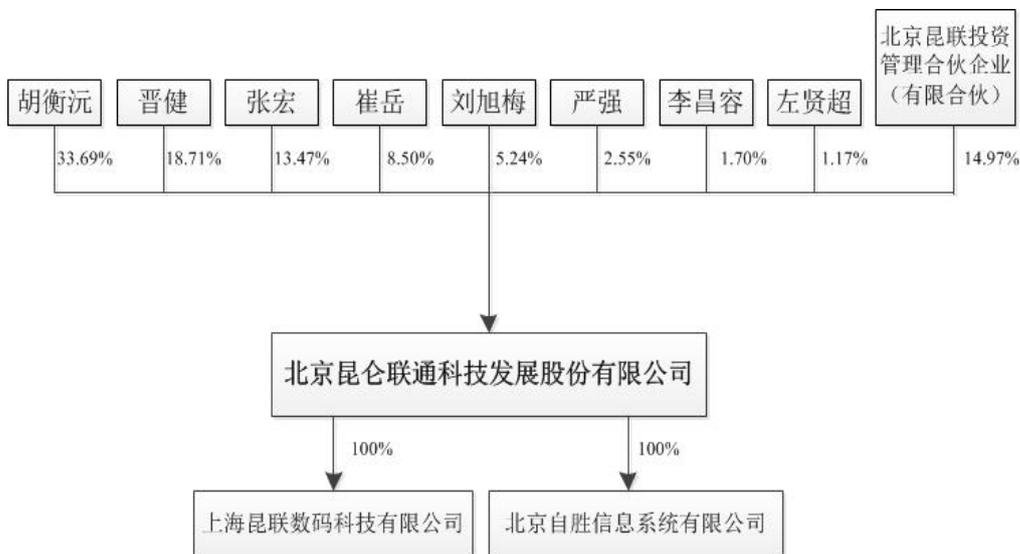
1、公司控股股东、实际控制人基本情况

胡衡沅先生持有公司股份 2,425.68 万股，占公司股本总额的 33.69%，同时胡衡沅为公司股东昆联投资（持有公司 1,077.84 万股，持股比例为 14.97%）的唯一执行事务合伙人。故胡衡沅先生为本公司的控股股东、实际控制人。

胡衡沅先生：1970 年生人，中国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1996 年毕业于北京大学信息中心研究部，硕士学历。1991 年 7 月至 1993 年 1 月任北京四通数据有限公司工程师。1996 年 8 月至 1998 年任北京奥德计算机公司工程师。1998 年 8 月至 2001 年 12 月担任北京昆仑联通科技发展有限公司副总经理。2001 年 12 月至 2010 年 2 月担任北京昆仑联通科技发展有限公司总经理。2010 年 2 月至 2015 年 11 月担任北京昆仑联通科技发展有限公司总经理兼执行董事。2003 年 3 月至今担任上海昆联数码科技有限公司监事。2010 年 7 月至 2015 年 3 月担任北京昆仑联通信息技术有限公司执行董事兼经理。2015 年 4 月至 2015 年 6 月担任北京昆仑联通信息技术有限公司监事。2015 年 5 月至今任北京自胜信息系统有限公司执行董事兼经理。2015 年 12 月起担任北京昆仑联通科技发展股份有限公司董事长兼总经理。

报告期内，控股股东、实际控制人未发生变化。

2、公司股权结构图



三、管理层讨论与分析

3.1 公司商业模式

公司的商业模式融合了传统 IT 代理和增值服务、整合式 IT 外包服务和针对多样化 IT 解决方案和服务的创新型综合营销服务。对上游服务 IT 原厂商，帮助其开拓市场，销售产品和解决

方案，获取产品服务的增值利益；对下游服务用户，以整合式、一站式的安心服务，满足用户的多样化需求，获取服务收入，这是公司最主要的业务模式。

3.1.1 采购模式

公司的采购模式采用按需采购方式。销售部首先根据客户需求向商务部提交出库申请，商务部审核后，采购部根据出库申请编制采购申请，并由采购经理审核批准与供应商签订采购合同。

公司采购的主要软硬件产品业务均与供应商达成业务伙伴关系或获得供应商颁发的授权经销商资质，可享受供应商的优惠政策。公司一般直接从供应商或供应商指定的分销商处采购软硬件产品。公司系统集成业务和 IT 技术服务业务聘用的软硬件原厂商或其他服务商需要考虑服务流程的复杂程度、服务所需周期、项目紧急程度、相关技术服务市场价格等因素来与对方进行沟通后确定服务条款和服务价格。

公司采购其他业务产品，主要是通过采购部寻找供货渠道，在确保供应商资质的前提下，综合考虑价格、服务能力等因素，就具体产品需求进行商务谈判后确定采购条款。

3.1.2 销售模式

公司的销售模式采用直销为主，渠道为辅的销售模式，直销模式的营业收入占据业务收入中的较高比例。直销模式中，其中一小部分为公司与供应商共同推进的业务项目，其它更多的销售机会则来源于公司自身的销售和市场营销团队的积极开拓。

与公司合作的渠道或供应商合作伙伴（包括系统集成商或某些用户指定的合作伙伴，也有小部分是具有特殊技能或产品经验的合作伙伴，如：部分具有专业开发或实施经验的系统集成商或 IT 服务公司）对于公司的营业收入贡献不大，但是此类销售方式将作为一种替代性的业务渠道长期存在。

3.1.3 盈利模式

（1）以传统 IT 渠道和代理业务为特点的增值供货模式

公司在此类业务中的主要优势为公司与众多 IT 原厂商合作所形成的强大厂商及用户对接能力。除微软、赛门铁克、Oracle 等主流厂商外，公司还与上千家、来自国内外的各类工具厂商建立了合作关系。公司与广泛的原厂合作的方式使得公司在具体解决方案和产品平台的选择上更加游刃有余，达到功能、性能、价格和适用性的最佳匹配，保证了公司的持续盈利能力。

系统集成和综合式解决方案的研发和推广，是这类业务模式的延续。

公司内部已经建立起完善的与厂商对接、项目报备、招投标、订单处理、库存管理、物流周转和货物交付的管理机制。

(2) 以整合式、一站式服务为特点的 IT 外包服务模式

外包服务是业界一种成熟的 IT 服务交付战略，已经走过了之前纯外包模式（即用户专心经营业务而把 IT 部门的管理和运作整体外包给某家专业 IT 服务公司）的初期阶段，演化为目前更为大家所认可的混合式 IT 外包理念（即用户负责自身 IT 架构的规划、设计和管理，服务商负责上述规划设计的落地和执行，最后再由用户验收和监管服务商的各项服务指标）。

公司的技术团队与厂商之间有密切的合作，在具体产品、平台和解决方案的交付，以及 IT 基础架构的运营维护等方面有着得天独厚的优势，能够与当前用户的 IT 外包和项目交付模式形成良好的互补。综合型的技术服务能力和长期服务各行业用户所积累的经验，成为公司宝贵的资源，为公司带来持续稳定的利润。

(3) 依托现有的优质客户群的创新型综合营销

“经营客户，综合营销”是公司自 2014 年以来，在营销方面着力开展的一项重点工作，旨在通过更多地接触、了解和深挖用户的具体需求，与其建立更加深入、稳定，更具战略意义的技术合作关系，增强对相关商业机会的捕捉能力，以及为用户提供更全面解决方案的服务能力。

“经营客户，综合营销”既是一种营销理念的发展，也是公司在深挖用户需求，覆盖需求方面的一项重要突破，完成了公司业务横向覆盖不同规模企业用户，纵向覆盖多样化用户需求的全面布局。

在营销队伍和营销平台的建设上，完善了售前、售后技术支持，电话销售，合作伙伴营销工作对接以及搜索引擎推广网站推广等整合营销机制，实现了 CRM 营销管理系统和 ERP 系统的对接。自 2014 年起公司还利用包括自创的“空中讲堂”线上培训平台，联合多家厂商，对现有用户群进行线上和线下结合的整合式营销推广。

营销理念的突破、营销技术创新和营销队伍的建设，使公司成为更加专业的 IT 服务商和解决方案营销推广平台，使得公司更加贴近客户需要，更好地满足客户需求，增加了顾客粘性，为公司带来了稳定的客户源，保证了公司持续不断地盈利。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司主营业务稳定发展，财务状况良好。公司营业收入来自于软硬件产品销售，IT 技术服务，系统集成业务。

报告期内公司实现营业收入 71,025 万元，较去年同期整体增长了 13.12%，尤其是系统集成、IT 技术服务收入较上期增长显著，分别增长了 139.95%、35.69%；同时系统集成、IT 技术服务的毛利率均高于公司平均毛利率，使得公司利润和净利润增长较大。

2016 年实现合并净利润 976 万元，较去年同期增长 96.5%；截至 2016 年 12 月 31 日，公司总资产为 29,578 万元，净资产为 10,233 万元。

3.3 竞争优势分析

3.3.1 竞争优势

（1）高效的业务整合优势

经过多年的发展，公司建立起成熟、高效的内部业务流程和业务管理平台，上游对接大量 IT 厂商和解决方案供应商，下游覆盖海量用户群体的不同 IT 需求。现有业务平台具备足够的标准化、流程化和快速响应能力，可以迅速捕捉和跟踪用户的 IT 需求，与自有或第三方的解决方案进行快速优选和匹配，形成多种推荐选项供用户选择。公司所奉行的以用户为中心，通过整合厂商、合作伙伴和自身资源，为客户提供优质的产品和服务，实现解决方案交付的业务理念，灵活满足用户多样化需求，这在管理和运营中存在较高的复杂性，难以被同类企业所复制。

（2）丰富的供应商授权经销资质

公司致力为用户提供灵活多样的专业服务，满足企业运营多厂商、跨平台、传统及云架构复杂 IT 环境所需的规划、部署、运营和管理需求。公司保持与上千家软硬件厂商在 5000 多种产品服务基础上的合作伙伴关系，比如公司是 Microsoft、Oracle、Symantec、VMWare、EMC、Adobe 和 Autodesk 等国际厂商的重要业务伙伴。

（3）长期积累的服务客户群体

公司是国内领先的整合式、一站式 IT 服务供应商，面向企业用户提供包括 IT 需求及资产管理、方案寻源与供货、方案交付、系统集成、IT 基础架构运营与优化等企业级专业服务。公司自 1998 年成立以来，本着“技术为本，服务社会”的经营理念，为超过 12000 家企业用户提供了一流的 IT 解决方案和相关服务。典型客户包括 IBM、西门子、三星、百度、京东、链家等国内外知名企业。一方面，现有用户存在交叉销售和增量销售的可能；另一方面，基于现有用户的口碑、推介以及在过往用户服务经验总结的基础上进行的深入挖掘，为公司带来新的业务收益。

（4）客户数据分析优势

公司结合厂商、合作伙伴和第三方数据资源，可以对典型客户进行分析，建立更加完备的用户档案和用户需求模型，从而有助于公司开拓新的行业客户。大数据、云计算、移动计算等新技术在公司业务中的应用，可以帮助公司更好地挖掘和分析用户的需求特点，在广度和深度两个方向

挖掘和覆盖用户的需求。此外,通过公司对用户需求数据和用户 IT 运营数据的长期积累和分析,会形成极具价值的资产。

3.3.2 竞争劣势

(1) 业务复杂性带来的各项投入不均衡

公司现有的以及曾经合作的厂商/服务商合作伙伴数量众多,这就要求公司具有较高等度的灵活性来满足各种不同客户的多样化需求,而这种灵活性不可避免地造成业务的复杂性,增加公司的成本,从而导致对于特定产品、方案、技术领域和用户行业的投入受到一定的限制。多产品线并存的策略影响了特定业务的深入开拓,与专注于单一产品线的企业相比,在市场推广中,可能会存在广而不深、产品和行业经验积累不足的问题。

(2) 销售模式转型

随着各行业信息化建设中软、硬件平台基本搭建完成,用户的集成需求逐渐向广度和深度推进,逐渐从简单的硬件集成需求,向完善网络环境、应用开发和较高层次集成服务需求发展。软件与信息技术服务业分工越来越细,客户需求越来越专业,从而要求 IT 服务商的定位更细致,整合式、一站式解决方案和 IT 服务,成为 IT 服务企业新的增长点,围绕解决方案的销售模式成为新的具有竞争力的销售模式。

目前,传统的产品销售在公司中还占有相当大的比例,真正全面实现围绕解决方案的销售模式还需要一定时间。近几年公司通过引入综合营销理念,实现从初级产品销售向解决方案销售的平滑过渡。公司内部长期组织各类专业培训和竞赛,帮助销售、技术和市场营销团队向解决方案销售模式转变。公司重点解决方案的整理虽然取得了一定的进展,但是还需要进一步加大投入和宣传力度,才能推动相关工作真正落地,在面向用户的销售中发挥作用。

3.4 外部环境分析

伴随着政府机构软硬件系统国产化进程、商业企业 O2O 和互联网+转型,以及国家对大众创业和商业模式创新的鼓励政策不断落实,各行各业出现了许多新的 IT 需求,尤其是对云计算、大数据、移动应用开发、IT 运营外包服务的需求。信息通信技术的应用渗透到经济和社会生活各个领域,将培育众多新的产业增长点。一方面,大量涌现的中小型、创业型和快速成长型企业,既需要传统的软硬件销售、IT 专业服务和系统集成服务,也需要 IT 服务商在服务模式上进行创新,以更加灵活的服务类型和服务交付模式,满足他们的需要。另一方面,对于多数企业而言,新技术的采用需要拥有全新的 IT 部署、运营和管理理念,也需要新的人才和资源,这都是企业无法通过

现有机制加以应对的挑战。这种因素也会导致企业对外包和第三方服务的更多要求,为公司未来的发展提供新的增长空间。

四、涉及财务报告的相关事项

- 4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。
- 4.2 本年度内未发生重大会计差错更正需追溯的情况。
- 4.3 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围未发生变化。
- 4.4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的《审计报告》。

北京昆仑联通科技发展股份有限公司

2017年4月21日