



上海网达软件股份有限公司

SHANGHAI WONDERTEK SOFTWARE CORPORATION LTD.

(注册地址：浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼第 3 层西侧 B 单元)

首次公开发行股票并上市 招股意向书



保荐机构（主承销商）



(注册地址：福州市湖东路 268 号)

发行概况

公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股意向书不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股意向书全文作为作出投资决定的依据。

发行股票种类	人民币普通股（A股）
发行股数	公司本次拟公开发行股票数量不超过 5,520 万股，本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所	上海证券交易所
发行后总股本	不超过 22,080 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制、股东对所持股份自愿锁定的承诺	<p>1、公司控股股东、实际控制人蒋宏业，股东冯达承诺：（1）公司股票在上海证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在任职公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本承诺人所持有的发行人股份总数的百分之二十五；离任后半年内不转让本承诺人持有的发行人股份；（3）发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价（指复权后的价格，下同）均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人公开发行股份前已发行的股份的锁定期将自动延长六个月；（4）本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份在上述锁定期期满后两年内减持的，减持价格（指复权后的价格）不低于发行价；本人若在该期间内以低于发行价的价格减持本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份，减持所得收入归发行人所有。</p> <p>2、公司董事、高级管理人员王振邦、刘天山、沈宇智、孙琳承诺：</p> <p>（1）自公司股票在上海证券交易所上市之日起十二个月内，不转</p>



	<p>让或者委托他人管理本承诺人在本次发行前所持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在任职公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持有的发行人股份总数的百分之二十五；离任后半年内不转让本人持有的发行人股份；</p> <p>（3）发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价（指复权后的价格，下同）均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人公开发行股份前已发行的股份的锁定期将自动延长六个月；（4）本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份在上述锁定期期满后两年内减持的，减持价格（指复权后的价格）不低于发行价；本人若在该期间内以低于发行价的价格减持本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份，减持所得收入归发行人所有。</p> <p>3、公司其他股东海滨、陈峰、网鸣投资、崔晓路、郑颖勤、网诺投资、网恒投资、网智投资、睿财投资、华茂产业、达泰创业、江晖、曹敏、中孵创业、沈浩、徐永平、英泓瑞方承诺：自公司在上海证券交易所上市交易之日起十二个月内，本承诺人将不转让或者委托他人管理其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。</p>
保荐机构（主承销商）	兴业证券股份有限公司
招股意向书签署日期	2016年8月25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及其摘要不存在虚假记载、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。

发行人、发行人控股股东、实际控制人及发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺如公司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。

发行人及控股股东承诺为公开发行股票并上市制作的招股意向书如果存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，在中国证监会对公司作出行政处罚决定之日起三十日内，公司将启动依法回购首次公开发行的全部新股的程序，公司将通过上海证券交易所发行价并加算银行同期存款利息回购首次公开发行的全部新股。控股股东将以发行价加算银行同期存款利息依法购回首次公开发行时转让的限售股股份。

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及其摘要中财务会计资料真实、完整。

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。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或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，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股意向书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

请投资者认真阅读招股意向书“风险因素”一节的全部内容，并特别关注公司的下述风险及重大事项：

一、股份限制流通及自愿锁定承诺

（一）本公司股东及董事、监事和高级管理人员直接或间接持股自愿锁定的承诺

公司控股股东、实际控制人蒋宏业，公司股东冯达承诺：（1）公司股票在上海证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其在本次发行前直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在任职公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持有的发行人股份总数的百分之二十五；离任后半年内不转让本人持有的发行人股份；（3）发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价（指复权后的价格，下同）均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人公开发行股份前已发行的股份的锁定期将自动延长六个月；（4）本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份在上述锁定期期满后两年内减持的，减持价格（指复权后的价格）不低于发行价；本人若在该期间内以低于发行价的价格减持本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份，减持所得收入归发行人所有。

公司其他股东网鸣投资、海滨、陈峰、崔晓路、郑颖勤、网智投资、网恒投资、网诺投资、睿财投资、华茂产业、达泰创业、江晖、曹敏、中孵创业、沈浩、徐永平、英泓瑞方承诺：自公司在上海证券交易所上市交易之日起十二个月内，本承诺人将不转让或者委托他人管理其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

公司董事、高级管理人员王振邦、刘天山、沈宇智、孙琳承诺：（1）自公司股票在上海证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本承诺人在本次发行前所持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在任职公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持有的发

行人股份总数的百分之二十五；离任后半年内不转让本人持有的发行人股份；（3）发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价（指复权后的价格，下同）均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人公开发行股份前已发行的股份的锁定期将自动延长六个月；（4）本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份在上述锁定期期满后两年内减持的，减持价格（指复权后的价格）不低于发行价；本人若在该期间内以低于发行价的价格减持本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份，减持所得收入归发行人所有。

（二）5%以上股东的持股意向及减持意向

发行人本次发行前 5% 以上股东蒋宏业、冯达、网鸣投资为提高公司持股意向的透明度，对锁定期满后两年内的持股意向及减持意向做出如下承诺：

1、蒋宏业、冯达

（1）本人拟长期持有发行人股票，自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不减持发行人股份；

（2）如果在锁定期满后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

（3）本人减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

（4）本人所持发行人股票在锁定期届满后 2 年内减持的，每年减持的发行人股票数量不超过上年末本人持有的发行人股份数量的 25%，并且减持价格不低于本次发行并上市时发行人股票的发行价格（如发行人发生分红、派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，则为按照相应比例进行除权除息调整后用于比较的发行价）；

（5）如本人未按照本持股意向及减持意向的声明减持转让股份，则转让减持股份所得收入将归发行人所有；

（6）本人减持发行人股份前，应于减持前 3 个交易日予以公告，并按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；若未履行公告程序，该次减持所得收入将归公司所有。依照相关法律、行政法规和证券监管主管机关、证券交



交易所发布的上市公司信息披露规则和制度，本人不需承担披露义务的情况除外。

2、网鸣投资

(1) 如果在锁定期满后，本企业拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

(2) 本企业减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

(3) 本企业所持发行人股票在锁定期届满后 2 年内减持的，减持价格和减持数量确定如下：①锁定期满后第一年减持数量不超过持股总量的 50%，第二年累积减持数量不超过持股总量的 80%；②锁定期满两年内减持价格不低于本次发行并上市时发行人股票的发行价格（如发行人发生分红、派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，则为按照相应比例进行除权除息调整后用于比较的发行价）；

(4) 本企业未按照本减持持股意向说明减持转让股份，则转让减持股份所得收入将归发行人所有；

(5) 本企业减持发行人股份前，应于减持前 3 个交易日予以公告，并按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；若未履行公告程序，该次减持所得收入将归公司所有。依照相关法律、行政法规和证券监管主管机关、证券交易所发布的上市公司信息披露规则和制度，本企业不需承担披露义务的情况除外。

二、本次发行前滚存利润的分配安排

2014 年 4 月 3 日，公司召开 2013 年度股东大会，审议通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）前滚存利润分配政策的议案》，根据会议决议，公司在本次公开发行 A 股前滚存的未分配利润由公司股票发行后的新老股东共享。

三、公司股利分配政策和现金分红比例

2013年2月23日，公司召开2012年度股东大会，一致通过《关于上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划的议案》，并于2014年4月3日召开2013年度股东大会，通过《关于修订〈上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划〉的议案》。通过分红回报规划的制定，进一步增强本公司现金分红的透明度，完善和健全公司分红决策和监督机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性，积极回报股东，引导投资者树立长期投资和理性投资理念。根据该议案，公司未来三年具体利润分配计划如下：

公司采取现金、股票以及现金与股票相结合的方式分配股利。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20%。

上述有关未来分红回报详细情况请参见本招股意向书“第十一节管理层讨论及分析”之“七、上市后的股利分配政策”。

四、主要风险因素

（一）经营业绩下滑风险

随着电信运营商及媒体企业等在移动互联网多媒体领域的持续投入，金融、电信领域对于商业智能软件及服务需求提升等因素，公司业务规模持续扩大，报告期内公司经营业绩保持持续增长的良好态势。2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司营业收入分别为16,134.34万元、17,683.07万元、20,726.37万元及8,645.90万元，2013年、2014年、2015年及2016年上半年同期增长率分别为22.79%、9.60%、17.21%、11.41%；同期公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为6,068.67万元、6,136.18万元、6,978.92万元及1,383.95万元，2013年、2014年、2015年、2016年上半年同期增长率分别为14.84%、1.11%、13.73%及-11.00%。

未来几年内，移动互联网及商业智能行业仍将保持快速发展势头，但是，如若出现行业技术重大变革而公司技术创新未能及时跟进、行业经营环境出现重大变化而公司未能及时调整应对、公司主要客户在移动互联网多媒体及商业智能领

域投资增速出现放缓，公司未能及时把握市场机会将业务成功推广至其他领域、或者公司新产品与新服务未能在市场中获得良好反响等因素，公司经营业绩增速可能放缓或者出现下滑，并存在上市当年营业利润比上年下滑 50% 以上甚至上市当年即亏损的风险。

（二）募投项目实施风险

公司本次公开发行募集资金拟用于融合媒体运营平台建设项目、云运营管理系统升级建设项目、云开发平台升级建设项目、商业智能系统升级建设项目及移动视频通信系统建设项目等五个募投项目及补充流动资金，计划投入资金 74,667.39 万元，其中募投项目计划投入 69,119.00 万元，补充流动资金 5,548.39 万元。公司董事会在选择募投项目时，充分考虑了行业未来发展趋势、公司未来发展战略、现有主营业务情况与管理水平及国家相关的产业政策。针对各项募投项目，公司综合研发部门、项目实施部门、业务部门等各部门意见，对项目的可行性、必要性、实施进度、经济效益测算等方面做出了慎密分析和论证，确保募投项目的实施有利于公司的长远发展。

但是，软件行业项目具有高投入、高收益和高风险的特点，尤其移动互联网行业正处于快速发展阶段，技术创新频繁、市场竞争格局及经营模式富于变化，在项目实施过程中，公司计划的募投项目面临着技术替代、经营模式变化、市场环境变化、与合作关系变化、政策环境变化等诸多不确定因素，可能会影响募投项目的实施进度、投资成本、投资回收期、投资收益率等，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

（三）大客户集中及依赖风险

1、移动互联网多媒体软件及服务领域

2013 年-2015 年及 2016 年 1-6 月公司前五大客户（不包含商业智能客户）的销售金额分别为 9,425.18 万元、10,351.30 万元、14,626.58 万元及 7,153.30 万元，占公司销售收入总额的比例分别为 58.42%、58.54%、73.67% 及 87.06%，公司客户集中度较高；公司对中国移动、中国电信等电信运营商的销售金额为 10,015.69 万元、9,623.56 万元、13,962.12 万元及 4,993.82 万元，占移动互联网领域营业收入的比例分别为 72.94%、62.70%、78.53% 及 57.76%。

如果未来前五大客户在移动视频领域的快速发展趋势有所减缓和改变，或者其业务需求发生重大变化，可能会给公司的业务发展带来不利影响。

(1) 如果前五大客户尤其是上海移动选择自建研发团队进行业务系统和客户端的开发，自建运营团队进行后台运营系统的运营，公司存在流失对客户的技术开发业务收入和运营服务收入的风险；

(2) 如果前五大客户的移动互联网多媒体业务发展出现了停滞，其用户增长量出现瓶颈，产品推广难以持续，公司的移动客户端推广业务收入存在下滑的风险；

(3) 如果未来移动互联网多媒体业务，尤其是移动视频业务呈现向优酷土豆、爱奇艺等互联网巨头垄断的趋势，行业内电信运营商和传统媒体的生存空间被挤压，公司的开发收入和运营收入将存在下滑的风险。

2、商业智能应用软件及服务

关于商业智能应用软件及服务，2013-2015 年及 2016 年 1-6 月，公司对太平洋保险（集团）股份有限公司及其下属子公司在内的销售额分别为 1,825.04 万元、1,774.76 万元、570.45 万元及 188.06 万元，占公司商业智能领域营业收入的比例分别为 75.97%、76.05%、79.87% 及 43.80%，对该客户的依赖程度较高，如若公司在该领域的客户拓展不及预期，或者太平洋保险未来的需求出现不利变化，都将对公司该领域的未来经营业绩产生不利影响。

（四）技术开发风险

在移动互联网多媒体领域，随着网络传输方式的改变及各类电子终端产品的不断革新与融合，公司必须能够及时、高效地响应客户的需求并预见行业发展趋势、技术革新动态，对现有产品进行升级换代并进行新技术的研发，以保持并不断提升公司在行业中的竞争优势。由于技术开发投入大、成本高，如果公司不能持续、及时地进行技术和产品的升级换代，或者新技术研发失败，都将导致公司在市场竞争中处于不利地位。在商业智能领域，商业智能系统复杂度高，开发与实施周期较长，系统的有效运营除须具备相关技术开发人员和大量研发投入外，还依赖于公司对客户所在行业及客户具体业务的深入理解，需要较长时间的项目经验积累。如果公司在业务扩展中，未能深入了解客户行业和业务特性，开发的系统产品不能很好地满足客户需求或者运行失败，会对公司在该领域的经营状况

产生重大不利影响。

（五）商业智能市场开拓风险

2011年，公司基于移动互联网多媒体领域海量数据处理及运营的丰富经验，将公司业务拓展至商业智能领域，为太平洋保险、广东移动、太平人寿等客户提供商业智能应用软件及服务。2013-2015年及2016年1-6月商业智能业务营业收入分别为2,402.22万、2,333.67万元、871.35万元及429.40万元，主营业务收入占比分别为14.89%、13.20%、4.20%及4.97%。

商业智能系统的开发与实施，需要对客户所在行业及其业务深入了解、并具备相关定制及实施服务经验，以帮助客户挖掘海量数据中所蕴含的商业机会，提高其经营决策能力。同时，由于行业间存在显著差异，服务提供商在某一领域的成功实施案例并不能通过简单复制的方式运用到另一个领域中。因此，国内企业在选择商业智能系统开发服务商时，较为看重服务提供商在相关领域的成功实施案例及品牌知名度。公司进入商业智能领域的时间较短，实施的项目和服务的客户数量较为有限，行业经验和客户资源不足，存在一定的市场开拓风险。

五、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营情况

自财务报告审计截止日（2016年6月30日）后，截至本招股意向书签署日，公司技术研发、项目实施以及销售等经营活动运转正常，公司所处行业环境、经营模式、主要客户及供应商的构成以及税收政策未发生重大变化，未出现影响公司生产经营的重大不利事项。

公司2016年上半年实现营业收入8,645.90万元，较去年同期增长11.41%；实现营业利润1,629.94万元，较去年同期增长3.38%；实现归属于母公司股东的净利润1,514.60万元，较去年同期下降8.17%。发行人上半年经营情况稳定，收入与营业利润实现稳步增长，归属于母公司股东的净利润同比略有下滑主要系本期所得税费用增加所致。

基于对经济环境、行业变动趋势的判断以及本公司整体经营情况的分析，公司预计2016年前三季度营业收入为12,000万元至13,000万元，同比2015年前三季度营业收入变化为28.81%至39.54%；预计2016年前三季度净利润为1,720万元至1,800万元，同比2015年前三季度净利润变化为1.18%至5.88%。

六、关于招股意向书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏方面的承诺

发行人保荐机构（主承销商）兴业证券股份有限公司承诺：如因本公司为上海网达软件股份有限公司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，将先行赔付投资者损失。

发行人律师国浩律师（上海）事务所及发行人会计师瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）均出具了《承诺函》，承诺如为发行人本次发行制作、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。

七、关于填补本次公开发行股票摊薄即期回报的影响分析及应对措施

公司董事会就公司本次公开发行股票是否摊薄即期回报进行了分析，制定了填补即期回报措施，相关主体出具了承诺。公司第二届董事会第二次会议审议通过了《关于公司首次公开发行股票并上市摊薄即期回报影响分析及填补即期回报措施的议案》，并提交 2015 年年度股东大会审议通过。

公司制定的填补摊薄即期回报措施不等于对公司未来利润做出保证。公司在本次公开发行股票后，将在定期报告中持续披露填补即期摊薄回报的措施完成情况及相关承诺主体承诺事项的履行情况。敬请投资者关注。

（一）本次发行对即期回报的影响分析

根据本次发行方案，公司拟向公众投资者发行 5,520 万股股票，占发行后总股本的比例为 25%，本次发行完成后公司的总股本将由 16,560 万股增至 22,080 万股，股本规模将有所增加。

本次发行募集资金将在扣除发行费用后陆续投入到“融合媒体运营平台项目”、“云运营管理系统升级建设项目”、“云开发平台升级建设项目”、“商业智能系统升级建设项目”、“移动视频通信系统建设项目”和“补充流动资金”，以推动公司主营业务发展。除“补充流动资金”外，其他投资项目具有一定的建设周期，且产生效益尚需一定的运行时间，无法在发行当年即产生预期效益。综合考

考虑上述因素，预计发行完成后当年基本每股收益或稀释每股收益低于上年度，导致公司即期回报被摊薄。

（二）本次融资的必要性和合理性

1、本次融资的必要性

本次募集资金投资项目系结合行业技术发展趋势，对公司现有业务和产品的强化和提升，并在公司核心技术基础之上进行的新产品拓展，与未来发展战略密切相关。

募集资金投资项目成功实施的技术成果契合公司现有业务客户群体的需求，进一步强化公司与现有客户之间的合作关系；同时，公司现有客户上下游及合作资源丰富，公司能够以其为出发点，向客户的合作方网络蔓延，实现新产品的推广和客户群体的开拓。

通过募集资金投入，公司能够提高核心技术的利用率，增强产品的市场竞争力，巩固公司的竞争优势，进一步开拓市场空间，扩大市场份额。

2、本次融资的合理性

随着国内 4G 大规模普及、移动多媒体消费习惯的逐渐养成、移动终端普及率不断提升以及文化产业的快速发展，移动多媒体正迎来快速发展的黄金时期。除电信运营商、牌照方新媒体公司、互联网视频厂商等先入者依然在加紧市场投入以外，国内大量的媒体企业，包括：拥有内容资源的影视制作公司、报业集团，以及拥有渠道资源的地方电视台、各级广电集团等，存在巨大的转型移动互联网需求，公司在移动视频软件及服务领域拥有明显的技术优势及服务经验优势，结合近年来云计算、云服务、视频通信的快速发展，公司致力为新时期媒体企业转型移动互联网提供软件及服务支持，并根据云时代的技术要求，升级公司现有核心产品以更好满足大数据爆发下客户的升级需求。

移动互联网行业技术更新频繁、市场瞬息万变，市场机会稍纵即逝，公司必须持续保持技术升级与创新，并提前把握市场机会以确立先发优势。公司董事会基于对未来行业及市场发展趋势的判断，合理、审慎设定了上述募投项目，上述募投项目具备合理可行性。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司本次募集资金投资项目“融合媒体运营平台项目”、“云运营管理系统升级建设项目”、“云开发平台升级建设项目”、“商业智能系统升级建设项目”、“移动视频通信建设项目”全部属于或者服务于公司主营业务。本次募集资金投资项目系结合行业技术发展趋势，对公司现有业务和产品的强化和提升，并在公司核心技术基础之上进行的新产品拓展，与未来发展战略密切相关。

募集资金投资项目成功实施的技术成果契合公司现有业务客户群体的需求，进一步强化公司与现有客户之间的合作关系；同时，公司现有客户上下游及合作资源丰富，公司能够以其为出发点，向客户的合作方网络蔓延，实现新产品的推广和客户群体的开拓。

（四）公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

公司自设立以来，一直从事软件研发及服务的高新技术企业，主营业务主要包括移动互联网多媒体软件及服务、商业智能（BI）应用软件及服务。长期的生产经营为公司积累了人力资源、技术资源。

1、人员方面

截至 2016 年 6 月 30 日，公司在职员工 563 人，其中研究开发人员 514 人，营销人员 17 人，管理人员 4 人，财务人员 8 人，行政人员 20 人；同时，公司核心技术人员李庆瑜、邓军民、王永健等人拥有多年行业研发经历。公司十分注重研发团队的培养与储备，目前公司目前共有 514 名研发技术人员，占公司员工总数的 91.30%，是公司最为重要的人才资产。从研发团队的结构来看，76.73%的员工学历为本科以上，13.85%的员工学历为硕士以上，公司目前已经建立了一支年富力强、具备高素质、持续创新力、战斗力的人才梯队。

同时，负责移动互联网多媒体软件开发的员工有在华为、中兴、UT 斯达康、贝尔、百视通等知名企业工作的背景，研发团队的领头人李庆瑜 2003 年毕业于美国爱荷华大学，取得电子和计算机工程博士，工作经验丰富，具有深厚的技术实力和良好的协调沟通能力，能够敏锐地把握技术的发展方向，对庞大的研发团队进行有序的管理和调配，确保募投项目的成功研发。负责商业智能软件开发的员工则有在 IBM、惠普、文思软件、东南融通等大型企业工作的经历，参与过东京海上日动火灾保险（中国）有限公司、人保、中石化等大型企业商业智能系

统的建设，行业经验丰富。

公司的研发团队具有深厚的技术实力，并且能够与销售团队紧密的配合，切实从客户的需求入手进行研发，兼顾产品的技术水平和商业考虑，确保了募投项目的产品研发能够顺利实施，保障未来客户能够获得满意的技术支持和服务。

2、技术方面

在移动互联网多媒体软件开发领域，公司经过多年的自主研发，在前端运营平台软件和后端客户端软件开发均积累了多项核心技术，在行业内具有领先水平，并通过大规模的商业化运营验证了技术和产品的成熟度。同时，公司持续关注前沿技术的发展，紧跟移动互联网多媒体软件的技术发展趋势，不断投入进行项目研发，在云计算等前沿领域均进行了一定的技术储备，为募投项目的顺利开展奠定了良好的基础。

在商业智能软件开发领域，公司目前已经在数据中心层及应用层均推出了相应的产品，并在太平洋保险、广东移动、太平人寿等大型客户进行了部署，产品的技术实力得到了客户的充分认可。

本次募集资金投资项目均为与主营业务相关的领域，公司核心技术在该领域的应用有利于公司募集资金投资项目的顺利实施。

3、市场方面

公司在移动视频软件开发领域建立了广泛稳定的客户基础，产品覆盖电信运营商、媒体企业等移动视频产业链上下游客户，树立了鲜明的品牌形象，为公司后续开拓业务提供了坚实的基础。公司目前已为中国移动、中国联通、中国电信三大电信运营商及多家中央媒体企业提供移动多媒体软件及服务。由于公司服务的客户主要为大型企业和具有较强公信力的重量级媒体，公司的成功实施案例为其树立了良好的市场声誉，不仅有利于公司保持现有庞大的客户资源，同时能够帮助公司以更低的成本争取新用户、推广新产品、提供新型增值服务和进入新的市场领域。

基于公司的市场和资源基础，公司对产品的市场可行性进行了全面的研究，针对募投项目产品的特点和客户需求制定了相应的市场开拓策略。

（五）填补摊薄即期回报的具体措施

1、加大研发力度，提升产品竞争力

公司将加大研发力度，不断丰富和提升公司现有 OMS、WRP 及 BI 三大系列产品的功能和性能，提高产品的市场竞争力，为客户提供更有价值的产品和服务。

一方面公司将进行现有产品升级：包括（1）丰富 OMS 的运营功能，不断完善 OMS 产品的体系架构为客户提供更为高效的运营支撑，协助客户多角度充分挖掘终端用户的价值，并衍生出针对不同领域的优化产品；（2）提升 WRP 引擎的性能，增强 WRP 对底层不同网络、终端、系统的兼容性，进一步提高应用开发的效率，完善对应用开发者的各项服务支持能力；（3）完善商业智能应用软件产品，夯实数据仓库的技术基础，并结合客户的需求补充、完善 BI 应用的功能和展现；（4）结合云计算发展的大趋势，将三大主要产品进行改造和优化，为客户提供云服务能力，实现云模式的运营能力和开发能力。

另外一方面，公司将把持续投入正在研发的项目发展成为成熟化产品，努力开发新产品成为公司新的利润增长点。主要包括：（1）深入整合公司 OMS, WRP, 运营及推广的综合能力，进一步开发优化面向版权内容企业的融合服务平台，以云计算技术结合云存储技术为多媒体内容提供商建设低成本且拥有优质用户体验的移动互联网多媒体产品。（2）移动视频通信产品结合公司现有的 WRP 技术和多媒体处理技术，满足了未来包括基于固网宽带，WiFi, 3G, 4G 等多种数据网络的电视屏，PC 屏，平板屏，手机屏及其他专业屏之间的可视通讯的问题。

（3）云存储产品将成为公司目前技术能力的有力补充。无缝连接公司各种软件产品，提升产品性能，降低业务成本。（4）云办公协作产品将公司现有的移动互联网客户端开发技术和运营管理系统开发技术延伸至移动办公领域，解决企业内部员工基于任何终端，高效协同办公要求的产品。

2、保证募集资金规范、有效使用

本次发行募集资金到账后，公司董事会将开立募集资金专项账户，并与开户银行、保荐机构签订募集资金三方监管协议，确保募集资金专款专用。同时，公司将严格遵守资金管理制度的相关规定，在进行募集资金项目投资时，履行资金支出审批手续；明确各控制环节的相关责任，按投资计划申请、审批、使用募集资金，并对使用情况进行内部检查和考核。

3、积极实施募投项目，提高募集资金使用效率

本次募集资金投资项目经过公司充分论证,符合行业发展趋势及公司发展规划,项目实施后将进一步巩固和扩大公司主要产品的市场份额,提升公司综合竞争优势。在募集资金到位前,公司以自有资金先期投入建设,以争取尽早产生收益,尽量降低本次发行对股东即期回报摊薄的风险。

4、不断完善公司治理结构,提升经营和管理效率

公司上市后将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上市规则》等法律、法规和规范性文件的要求,不断完善公司治理结构,确保股东能够充分行使权利,确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权,作出科学、迅速和谨慎的决策。同时,公司将进一步提高经营和管理水平,加强内部控制,发挥企业管控效能。推进全面预算管理,加强成本管理,强化预算执行监督,在严控各项费用的基础上,提升经营和管理效率、控制经营和管理风险。

5、完善利润分配制度

2013年2月23日,公司召开2012年度股东大会,一致通过《关于上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划的议案》,并于2014年4月3日召开2013年度股东大会,通过《关于修订〈上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划〉的议案》,规定了公司的利润分配政策、利润分配方案的决策和实施程序、利润分配政策的制定和调整机制以及股东的分红回报规划,加强了对中小投资者的利益保护。通过利润分配规划的制定,进一步增强本公司现金分红的透明度,完善和健全公司分红决策和监督机制,保持利润分配政策的连续性和稳定性,积极回报股东,引导投资者树立长期投资和理性投资理念。

(六) 公司董事、高级管理人员针对公司填补回报措施的承诺

公司董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责,维护公司和全体股东的合法权益,并作出如下承诺:

- 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、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

目录

发行人声明	3
重大事项提示	4
一、股份限制流通及自愿锁定承诺.....	4
二、本次发行前滚存利润的分配安排.....	6
三、公司股利分配政策和现金分红比例.....	7
四、主要风险因素.....	7
五、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营情况.....	10
六、关于招股意向书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏方面的承诺.....	11
七、关于填补本次公开发行股票摊薄即期回报的影响分析及应对措施.....	11
第一节释义	22
第二节概览	27
一、发行人简介.....	27
二、发行人控股股东、实际控制人简介.....	30
三、发行人主要财务数据和财务指标.....	30
四、本次发行情况.....	32
五、募集资金用途.....	32
第三节本次发行概况	34
一、本次发行的基本情况.....	34
二、本次发行新股有关当事人.....	35
三、发行人与本次发行中介机构的股权关系.....	37
四、本次发行预计时间表.....	37
第四节风险因素	38
一、业务经营风险.....	38
二、市场风险.....	40
三、技术风险.....	41
四、募集资金投资项目风险.....	43
五、财税风险.....	44
六、管理风险.....	45
第五节发行人基本情况	47
一、基本情况.....	47
二、改制重组情况.....	47
三、公司设立以来历次股本的形成及其变化和重大资产重组情况.....	51
四、公司历次验资情况.....	59
五、公司的股权结构及组织架构.....	61
六、公司控股子公司、参股子公司基本情况.....	63
七、发起人、持有公司 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	69
八、公司股本情况.....	84
九、公司内部职工股的情况.....	88
十、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股及股东数量超过二百人等情况.....	88
十一、公司员工及其社会保障情况.....	88
十二、持有 5% 以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承	

诺及其履行情况.....	94
第六节业务与技术.....	103
一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况.....	103
二、发行人所处行业的主要行业管理体制.....	108
三、发行人与移动互联网多媒体软件行业.....	110
四、发行人与商业智能行业.....	144
五、发行人的主要业务情况.....	161
六、发行人的主要固定资产和无形资产.....	203
七、经营业务许可情况.....	208
八、发行人核心技术与研发情况.....	209
第七节同业竞争与关联交易.....	216
一、公司的独立运行情况.....	216
二、同业竞争.....	217
三、关联方及关联关系.....	219
四、关联交易.....	225
五、关联交易对经营状况和财务状况的影响.....	228
六、公司减少关联交易的措施.....	228
七、规范关联交易的制度安排.....	229
八、关联交易履行的程序及独立董事意见.....	230
第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....	232
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介.....	232
二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持股情况.....	238
三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况.....	240
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况.....	241
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况.....	242
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关系.....	250
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与本公司签订的有关协议、作出的重要承诺.....	250
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	250
九、董事、监事、高级管理人员近三年来的变动情况.....	250
第九节公司治理.....	253
一、股东大会制度的建立、健全及运行情况.....	253
二、董事会制度的建立、健全及运行情况.....	256
三、董事会专门委员会的建立、健全及运行情况.....	259
四、监事会制度的建立、健全及运行情况.....	261
五、独立董事制度的建立、健全及运行情况.....	263
六、董事会秘书制度的建立、健全及运行情况.....	264
七、最近三年及一期的违法违规情况.....	265
八、最近三年及一期资金占用及对外担保情况.....	265
九、内部控制有效性的自我评估和鉴证意见.....	265
第十节财务会计信息.....	267
一、发行人财务报表.....	267
二、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况.....	287
三、主要会计政策和会计估计.....	288



四、主要税项.....	309
五、分部信息.....	310
六、非经常性损益.....	311
七、最近一期末主要资产情况.....	313
八、最近一期末主要负债情况.....	314
九、所有者权益变动情况.....	317
十、现金流量情况.....	319
十一、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	319
十二、主要财务指标.....	320
十三、盈利预测.....	322
十四、资产评估情况.....	322
十五、历次验资情况.....	323
第十一节管理层讨论与分析.....	324
一、财务状况分析.....	324
二、盈利能力分析.....	354
三、现金流量及资本性支出分析.....	388
四、重大会计政策或会计估计与可比上市公司的差异情况.....	391
五、或有事项和重大期后事项对发行人的影响.....	392
六、财务状况和盈利能力的未来趋势.....	392
七、上市后的股利分配政策.....	393
八、首次公开发行摊薄即期回报及填补回报的措施与承诺.....	396
九、审计截止日后的主要财务信息及经营状况.....	402
第十二节业务发展目标.....	404
一、公司战略定位.....	404
二、公司业务发展计划.....	405
三、实施规划和目标依据的假设条件.....	408
四、实施规划与目标可能存在的困难.....	408
五、发展计划与现有业务的关系.....	409
第十三节募集资金运用.....	410
一、募集资金运用概况.....	410
二、本次募集资金项目投资与现有业务的关系.....	427
三、募集资金投资项目具体情况.....	428
四、募集资金运用新增固定资产的合理性分析.....	458
五、募集资金运用对公司财务和经营状况的影响.....	459
第十四节股利分配政策.....	461
一、报告期股利分配政策.....	461
二、最近三年股利实际分配情况.....	461
三、本次发行后的股利分配政策.....	462
四、本次发行前滚存利润的分配安排.....	464
第十五节其他重要事项.....	465
一、信息披露和投资者关系相关情况.....	465
二、重大合同.....	465
三、对外担保.....	468
四、重大诉讼或仲裁事项.....	468



五、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的重大涉诉情况	468
第十六节董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	470
一、公司董事、监事及高级管理人员声明	470
二、保荐人（主承销商）声明	471
三、公司律师声明	472
四、承担审计的会计师事务所声明	473
五、承担验资业务的会计师事务所声明	474
六、承担评估业务的评估机构声明	475
第十七节备查文件.....	476
一、备查文件内容	476
二、文件查阅地址及时间	476

第一节释义

在本招股意向书中，除非另有说明，下列简称具有如下意义：

一、发行人、主要关联方及相关公司		
网达软件、发行人、公司、本公司、股份公司	指	上海网达软件股份有限公司
网达有限	指	上海网达软件有限公司，发行人前身
明昊信息	指	上海明昊信息技术有限公司，发行人全资子公司
合肥网达	指	合肥网达软件有限公司，发行人全资子公司
众响信息	指	上海众响信息技术有限公司，发行人全资子公司
明昊互娱	指	合肥明昊互娱网络科技有限公司，发行人全资子公司
网鸣投资	指	上海网鸣投资中心（有限合伙），发行人发起人
网诺投资	指	上海网诺投资中心（有限合伙），发行人发起人
网恒投资	指	上海网恒投资中心（有限合伙），发行人发起人
网智投资	指	上海网智投资中心（有限合伙），发行人发起人
睿财投资	指	合肥睿财投资管理中心（有限合伙），发行人发起人
华茂产业	指	安徽华茂产业投资有限公司，发行人发起人
中孵创业	指	中孵创业投资有限公司，发行人发起人
英泓瑞方	指	深圳市英泓瑞方投资合伙企业（有限合伙），发行人发起人
网达信息	指	上海网达信息技术有限公司
网达投资	指	上海网达投资管理有限公司，实际控制人控股的公司，由网达信息更名而来
龙辰投资	指	上海龙辰投资有限公司，实际控制人控股的公司
欢乐无限	指	上海欢乐无限信息技术有限公司，实际控制人控股的公司
乐宝信息	指	上海乐宝信息技术有限公司，实际控制人担任董事的公司
二、本次发行相关词语释义		
股东大会	指	上海网达软件股份有限公司股东大会
董事会	指	上海网达软件股份有限公司董事会
监事会	指	上海网达软件股份有限公司监事会
三会	指	上海网达软件股份有限公司股东大会、董事会及监事会
《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》



证监会、中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
上交所	指	上海证券交易所
上市	指	本公司股票获准在上海证券交易所挂牌交易
本次发行	指	公司本次拟公开发行股票数量不超过 5,520 万股，本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份。发行完成后公开发行股票数和发售股数占发行后总股本的比例不低于 25%
新股、A 股	指	公司本次拟发行的面值为 1.00 元的人民币普通股股票
报告期	指	2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月
元	指	人民币元
保荐机构、保荐人、兴业证券	指	兴业证券股份有限公司
律师、国浩	指	国浩律师（上海）事务所、发行人律师
会计师、瑞华	指	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）、发行人审计机构
国富浩华	指	国富浩华会计师事务所（特殊普通合伙），2013 年 6 月与中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）合并为瑞华
万隆	指	万隆（上海）资产评估有限公司
三、主要客户、供应商		
中国移动	指	中国移动通信集团公司
中国电信	指	中国电信集团公司
中国联通	指	中国联合网络通信集团有限公司
上海移动	指	中国移动通信集团上海有限公司
广东移动	指	中国移动通信集团广东有限公司
上海电信	指	中国电信股份有限公司上海分公司
天翼视讯	指	天翼视讯传媒有限公司
云南电信	指	云南电信公众信息产业有限公司
太平洋保险	指	中国太平洋保险（集团）股份有限公司
太平人寿	指	太平人寿保险有限公司
央视国际	指	央视国际网络有限公司
央广视讯	指	央广视讯传媒（北京）有限公司
北京中投	指	北京中投视讯文化传媒有限公司
上海中投	指	中投视讯文化传媒（上海）有限公司
东方龙	指	上海东方龙新媒体有限公司
百视通	指	百视通网络电视技术发展有限责任公司
国视通讯	指	国视通讯（北京）有限公司



人民视讯	指	人民视讯文化有限公司
南广传播	指	广州南广文化传播有限公司
华数传媒	指	华数传媒网络有限公司
华谊兄弟	指	北京华谊兄弟新媒体技术有限公司
TVB	指	电视广播互联网有限公司
翡翠东方	指	上海翡翠东方网络信息技术有限公司，负责 TVB 在国内的移动多媒体业务运营
湖北广电	指	湖北广电手机电视有限公司
京视中信	指	北京京视中信数字传媒有限公司
东方报业	指	上海东方报业有限公司
神州数码	指	神州数码（中国）有限公司
华为	指	华为技术有限公司
华存数据	指	华存数据信息技术有限公司
四、专业术语		
移动互联网	指	从技术层面定义是，指以宽带 IP 为技术核心，可同时提供语音、数据、多媒体等业务服务的开放式基础电信网络。从终端层面定义，在广义上是指用户使用手机、平板电脑、笔记本电脑等移动终端，通过移动网络获取移动通信网络服务和互联网服务；在狭义上是指用户使用手机终端，通过移动网络浏览互联网站和手机网站，获取多媒体、定制信息等其他数据服务和信息服务
多媒体	指	多媒体（Multimedia）是指以数字化为基础，对文本(Text)、图形(Graphics)、图像/Images)、动画(Animation)和声音(Sound)等多种媒体信息进行采集、加工处理、存储、和传递，集成为一个具有良好人机交互性的信息交流及传播媒体
媒体企业	指	发行人主要客户群体之一，本文中具体包括：①央视国际、中投视讯、人民视讯等手机集成播控及内容提供牌照方；②地方电视台、各级广电集团或负责其移动互联网多媒体业务运营的企业；③影视制作公司、唱片公司、报业集团等版权内容企业或负责其移动互联网多媒体业务运营的企业。其中：第一、为便于分析，在移动互联网多媒体产业链中，版权内容企业作为多媒体内容提供商，在业务与技术部分单独作为一类主体；第二、牌照方及专业从事移动互联网多媒体业务运营的企业统称为新媒体公司
3G	指	第三代移动通信技术。3G 移动通信网络由卫星移动通信网络和地面移动通信网络组成，是一个对全球无缝覆盖的立体通信网络，满足城市和偏远地区各种用户密度的通信，是支持语音、数据和多媒体业务的移动通信网络
4G	指	Fourth-generation，第四代移动通信技术，是集 3G 与 WLAN 于一体并能够传输高质量视频图像的移动通信技术
中间件	指	中间件(Middle Ware)是提供系统软件和应用软件之间连接的软件，以便于软件各部件之间的沟通，特别是应用软件对于系统软件的集中的逻辑，在现代信息技术应用框架中使用比较广泛

OMS	指	Operation Management System, 是基于移动互联网多媒体内容的运营管理系统软件, 用于实现大规模、高并发、跨地域的移动互联网多媒体海量内容的组织运行和包装, 以及多屏多门户的统一发布和管理, 为客户建立移动互联网多媒体业务管理逻辑的产品
WRP	指	Wonder Runtime Platform, 是移动互联网终端虚拟操作系统, 可运行在 Android、iOS、Windows Phone, Linux 等多种操作系统之上, 为开发者提供一种独立的中间语言和开发环境。
CMS	指	Content Management System, 内容管理系统, 用于存储、组织、管理多媒体内容的系统
BMS	指	Business Management System, 业务管理系统, 负责用户管理、计费 and 鉴权
CMMB	指	中国移动多媒体广播, 是国内自主研发的第一套面向手机、笔记本电脑等多种移动终端的系统, 利用 S 波段信号实现“天地”一体覆盖、全国漫游
B/S	指	浏览器/服务器模式, 是一种网络结构模式这种模式统一了客户端, 将系统功能实现的核心部分集中到服务器上, 简化了系统的开发、维护和使用
C/S	指	客户/服务器模式, 是一种网络架构, 把客户端 (通常是一个采用图形用户界面的程序) 与服务器区分开来。每一个客户端软件的实例都可以向一个服务器或应用程序服务器发出请求
LUA	指	是一个简洁、轻量、可扩展的脚本语言
XML	指	用于标记电子文件使其具有结构性的标记语言, 可以用来标记数据、定义数据类型, 是一种允许用户对自己的标记语言进行定义的源语言
HTML5	指	是 HTML 下一个主要的修订版本, 指的是包括 HTML、CSS 和 JavaScript 在内的一套技术组合
EPG	指	电子节目菜单, 是一种电视节目单, 通常伴随数字电视信号或数字广播信号传送
PhoneGap	指	是一个基于 HTML, CSS 和 JavaScript 的, 创建移动跨平台移动应用程序的快速开发平台
OTT	指	“Over The Top”的缩写, 是指通过互联网向用户提供各种应用服务。这种应用和目前电信运营商所提供的通信业务不同, 它仅利用电信运营商的网络, 而服务由电信运营商之外的第三方提供。目前, 典型的 OTT 业务有互联网电视业务, 苹果应用商店等
App	指	Application 的简写, 泛指手机、平板电脑或及智能电视上的客户端应用
Appcan	指	是一个支持 Hybrid App 的开发和运行, 支持跨平台移动应用开发, 提供移动应用管理与运行控制云服务的移动互联网应用支撑平台
ETL	指	数据提取、转换和加载, 负责将分布的、异构数据源中的数据如关系数据、平面数据文件等抽取到临时中间层后进行清洗、转换、集成, 最后加载到数据仓库或数据集中
OLAP	指	联机分析处理是共享多维信息的、针对特定问题的联机数据访问和分析的快速软件技术
EDW	指	数据仓库, 用于存放提取、转换、加载后的标准化数据
ECIF	指	以客户为中心组织数据的信息系统
CMMI	指	软件能力成熟度模型, 是通过将许多不同的模型集成到一个框架中, 来改进成熟度模型的可用性, 用于保障软件开发项目的管理和实施
WAP	指	WAP (Wireless Application Protocol) 无线应用协议, 是一项全球性的网络通信协议。



Android	指	基于 Linux 平台开源手机操作系统名称，该平台由操作系统、中间件、用户界面和应用软件组成，被誉为是全球首个为移动终端打造的真正开放和完整的移动软件
Symbian	指	一个实时性、多任务的纯 32 位操作系统，具有功耗低、内存占用少等特点
IOS	指	IOS 是由苹果公司为 iPhone 开发的操作系统。它主要是给 iPhone、iPod touch、iPad 以及 Apple TV 使用。原本这个系统名为 iPhone OS，直到 2010 年 6 月 7 日 WWDC 大会上宣布改名为 iOS
SDK	指	软件开发工具包（Software Development Kit, 即 SDK）一般是一些被软件工程师用于为特定的软件包、软件框架、硬件平台、操作系统等创建应用程序的开发工具的集合
API	指	Application Programming Interface，应用程序编程接口

注：本招股意向书表格中如存在总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因形成。

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) 简要情况

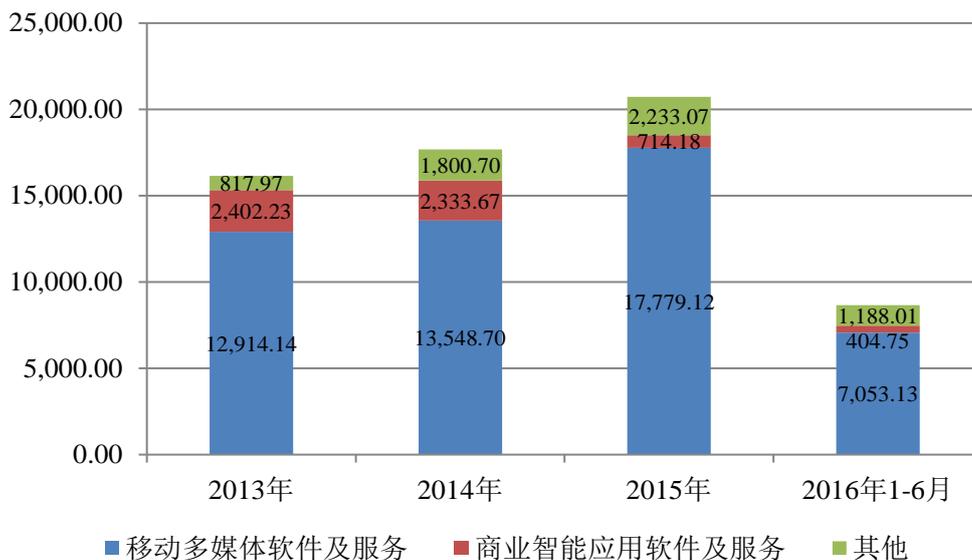
中文名称	上海网达软件股份有限公司
注册资本	16,560 万元
法定代表人	冯达
注册地址	浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼第 3 层西侧 B 单元
成立日期	2009 年 12 月 9 日
经营范围	计算机软硬件的开发、设计、销售，计算机专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程的设计与施工（凭资质），通讯设备、电子产品的开发与销售，从事货物与技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(二) 设立情况

发行人系以上海网达软件有限公司2012年6月30日经审计的账面净资产折股整体变更设立的股份公司。公司于2012年8月24日在上海市工商行政管理局登记注册，注册登记号为310115001178608，注册资本为16,560万元。公司发起人为网达有限的全体股东。

(三) 发行人主营业务情况

发行人为一家从事软件研发及服务的高新技术企业，主营业务主要包括两类：一是移动互联网多媒体软件及服务；二是商业智能（BI）应用软件及服务。

图：报告期内发行人主营业务及其变化情况（单位：万元）


1、移动互联网多媒体软件及服务

受益于移动互联网的快速发展，移动互联网与视频、音频、图文等多媒体形式的结合日趋密切，移动互联网多媒体应用成为普通人生活中必不可少的娱乐形式和重要的信息传递媒介，市场上涌现出大量为用户提供移动视频、移动音频、移动阅读等服务的企业。

发行人把握住移动互联网多媒体业务发展的大趋势，为电信运营商、传统媒体企业等提供“互联网+”的产品及服务，协助电信运营商及传统媒体企业实现移动互联网业务转型。

发行人基于自主研发的核心产品：“移动互联网多媒体运营管理系统”（OMS: Operation Management System）和“移动终端虚拟操作系统”（WRP: Wonder Runtime Platform），为客户提供软件定制开发及相关运营支撑服务和客户端推广服务。

发行人“技术+服务”的商业模式为移动互联网多媒体业务运营提供了完整的软件及服务支撑闭环，通过为客户提供业务流程再造，运营咨询，商业策划等咨询服务，协助客户建立一个完整的业务运营体系，减低客户业务转型风险。并充分发挥前、后端软件的协同效应，提高业务系统的运行效率，协助客户快速盈利。

发行人在移动互联网多媒体软件，尤其在最具发展潜力的移动视频软件领

域，已经确立了明显的竞争优势，并累积了中国移动、中国电信、中国联通、央视国际、中投视讯、央广视讯、人民视讯、国视通讯、百视通、南广文化、华数传媒及 TVB 等优质客户群体。报告期内，该业务的客户覆盖度不断扩大，从电信运营商集团公司向省级公司延伸，从中央媒体向地方媒体延伸，从牌照方新媒体公司向内容方新媒体公司延伸，同时业务纵深度亦不断拓展，从单纯的软件开发延伸到全面的业务解决方案。



2、商业智能 (BI) 应用软件及服务

基于发行人海量数据支撑和运营的经验，发行人进一步将业务开拓至商业智能领域，为金融、电信等领域大型客户实施以数据挖掘和数据分析为侧重的商业智能 (BI) 应用软件及服务。发行人目前为太平洋保险、广东移动、太平人寿等大型客户提供数据仓库、数据报表、数据挖掘等应用软件及服务，在大数据时代，帮助客户挖掘海量数据商业价值，为客户经营管理提供全方位、明晰的数据视图。

3、其他

在移动互联网多媒体领域积累的技术及客户资源基础上，公司向移动互联网非多媒体领域不断拓展，主要包括：无线城市、移动办公及移动电子商务等软件产品的开发及服务。

二、发行人控股股东、实际控制人简介

截至本招股意向书签署之日，蒋宏业直接持有本公司 57.61%的股份，通过网鸣投资间接持有本公司 0.0363%的股份，合计持有本公司 57.6463%的股份，为公司的控股股东、实际控制人。

蒋宏业，男，1972 年 12 月出生，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号为 34010419721226****，现任公司董事、战略总监。

自公司设立以来，蒋宏业一直为公司的控股股东、实际控制人。

三、发行人主要财务数据和财务指标

公司经瑞华审计的主要财务数据和财务指标为：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	384,371,898.48	378,149,445.87	361,400,371.85	314,178,741.33
非流动资产	24,333,011.45	26,553,213.37	12,408,078.79	11,464,562.36
资产总额	408,704,909.93	404,702,659.24	373,808,450.64	325,643,303.69
流动负债	46,118,585.21	55,707,020.00	51,408,637.37	30,689,539.75
非流动负债	9,086,080.13	10,641,357.97	7,626,229.59	5,932,301.44
负债总额	55,204,665.34	66,348,377.97	59,034,866.96	36,621,841.19
股东权益	353,500,244.59	338,354,281.27	314,773,583.68	289,021,462.50

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
营业收入	86,458,950.19	207,263,682.48	176,830,653.47	161,343,355.60
营业利润	16,299,408.36	78,619,606.40	60,717,404.96	64,094,441.92
利润总额	17,837,028.13	83,828,889.07	67,493,073.71	70,034,378.37
净利润	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74
归属于母公司股东净利润	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74



项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	13,839,514.37	69,789,156.68	61,361,839.65	60,686,677.03

(三) 合并现金流量表主要数据

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	-57,935,546.40	75,176,591.16	61,194,360.07	48,877,819.77
投资活动产生的现金流量净额	-1,286,804.03	-18,619,793.85	-5,911,598.85	-6,703,465.90
筹资活动产生的现金流量净额	-800,000.00	-54,352,000.00	-35,030,000.00	-31,452,000.00
现金及现金等价物净增加额	-60,022,350.43	2,204,797.31	20,252,761.22	10,720,964.05

(四) 主要财务指标

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动比率（倍）	8.33	6.79	7.03	10.24
速动比率（倍）	7.77	6.66	6.85	9.99
资产负债率（母公司）	25.52%	23.02%	25.88%	11.09%
项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
应收账款周转率（次）	1.34	2.14	2.37	3.28
存货周转率（次）	5.08	8.91	7.39	7.07
息税折旧摊销前利润（万元）	2,108.15	8,843.94	7,202.50	7,342.75
归属母公司股东净利润（万元）	-	7,326.07	6,715.21	6,509.43
利息保障倍数（倍）	-	-	-	-
每股经营活动现金净流量（元）	-0.36	0.45	0.37	0.30
每股净现金流量（元）	1.34	0.01	0.12	0.06
基本每股收益（元）	0.09	0.44	0.41	0.39
稀释每股收益（元）	0.09	0.44	0.41	0.39



归属母公司股东每股净资产 (元)	2.13	2.04	1.90	1.75
加权平均净资产收益率	4.38	23.02%	22.76%	24.85%
扣除非经常损益后加权平均净 资产收益率	4.00	21.93%	20.80%	23.16%
无形资产(扣除土地使用权)占 净资产比例	-	-	-	-

注：公司在报告期内无利息支出及无形资产，利息保障倍数及无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例无法计算。

上述财务指标的计算方法详见本招股意向书“第十节 十二、主要财务指标”。

四、本次发行情况

- 1、股票种类：人民币普通股（A股）
- 2、每股面值：1.00元
- 3、发行股数：公司本次拟公开发行股票数量不超过 5,520 万股，不低于发行后总股本的 25%。本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份
- 4、发行方式：采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式，或中国证监会认可的其他方式
- 5、每股发行价格：【】元（通过向询价对象询价，并根据询价结果和市场情况，由公司与保荐机构共同协商确定发行价格，或通过中国证监会核准的其他方式确定发行价格）
- 6、发行对象：符合资格的询价对象和在上海证券交易所开户的境内自然人、法人投资者（国家法律、法规禁止购买的除外）或中国证监会规定的其他对象
- 7、承销方式：余额包销
- 8、拟上市地点：上海证券交易所

五、募集资金用途

本次募集资金投向经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，发行募集资金总量扣除发行费用后，将根据项目建设进度分轻重缓急投资于以下项目：

单位：万元



序号	项目名称	项目总投资	其中：铺底 流动资金	募集资金拟 使用量	备案情况
1	融合媒体运营平台项目	38,222.09	7,073.63	17,821.09	沪金管项备[2014]7号
2	云运营管理系统升级建设项目	9,876.69	2,718.09	4,605.02	沪金管项备[2012]51号
3	云开发平台升级建设项目	8,279.60	2,106.35	3,860.37	沪金管项备[2012]53号
4	商业智能系统升级建设项目	6,930.66	1,883.14	3,231.43	沪金管项备[2012]52号
5	移动视频通信系统建设项目	5,809.96	776.49	2,708.90	沪金管项备[2012]54号
6	补充流动资金	5,548.39	-	5,548.39	-
	合计	74,667.39	14,557.70	37,775.20	-

募集资金到位前，公司根据募集资金投资项目的实际进度，将以自筹资金先行投入；募集资金到位后，将用募集资金置换前期投入的自筹资金。截至2016年6月30日，公司利用自有资金预先投入8,279.64万元。若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，公司将通过自筹解决，从而保证项目的实施。具体内容请参见本招股意向书“第十三节募集资金运用”。

第三节本次发行概况

本次发行已经2014年3月29日召开的第一届董事会第十次会议以及2014年4月3日召开的公司2013年度股东大会审议通过。

本次发行方案有效期延期事宜已经2015年3月16日召开的第一届董事会第十二次会议、2015年4月6日召开的公司2014年度股东大会、2016年2月25日召开的第二届董事会第二次会议以及2016年3月16日召开的公司2015年度股东大会审议通过。

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：1.00元

3、发行股数：公司本次拟公开发行股票数量不超过5,520万股，不低于发行后总股本的25%。本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份

4、发行方式：采用网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式，或中国证监会认可的其他方式

5、每股发行价格：【】元（通过向询价对象询价，并根据询价结果和市场情况，由公司与保荐机构共同协商确定发行价格，或通过中国证监会核准的其他方式确定发行价格）

6、发行市盈率：

【】倍（每股收益按经审计2015年度扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者净利润除以本次发行前股本）

【】倍（每股收益按经审计2015年度扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者净利润除以本次发行后股本）

7、发行前每股净资产：【】元（按照2015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）

8、预计发行后每股净资产：【】元（按照2015年12月31日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）

9、发行市净率：



【】倍（按每股发行价格除以本次发行前每股净资产计算）；

【】倍（按每股发行价格除以本次发行后每股净资产计算）。

10、发行对象：符合资格的询价对象和在上海证券交易所开户的境内自然人法人投资者（国家法律、法规禁止购买的除外）或中国证监会规定的其他对象

11、承销方式：余额包销

12、预计募集资金：【】万元（未扣除发行费用）

13、拟上市地点：上海证券交易所

14、发行费用概算：2,300 万元。其中：承销及保荐费用 1,620 万元、审计费用（含验资复核费用）280 万元、律师费用 200 万元、与本次发行相关的信息披露费用 200 万元。

二、本次发行新股有关当事人

（一）发行人

名称：上海网达软件股份有限公司

法定代表人：冯达

住所：浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼第 3 层西侧 B 单元

电话：021-50301821

传真：021-50301863

联系人：孙琳

（二）保荐人（主承销商）

名称：兴业证券股份有限公司

法定代表人：兰荣

注册地址：福州市湖东路 268 号

保荐代表人：李杰、李勇

项目协办人：陈静雯

项目组成员：卓芊任、谢雯、童少波

电话：021-38565735

传真：021-38565707

（三）发行人律师

名称：国浩律师（上海）事务所

负责人：黄宁宁

注册地址：上海市静安区南京西路 580 号 45、46 楼

经办律师：钱大治、邵祺

电话：021-52341668

传真：021-62676960

（四）会计师事务所

名称：瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

执行事务合伙人：杨剑涛

主要经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院2号楼4楼

经办注册会计师：陈晓华、陆炜炜

电话：010-88219191

传真：010-88210558

（五）资产评估机构

名称：万隆（上海）资产评估有限公司

法定代表人：刘宏

注册地址：上海市嘉定区南翔镇真南路 4980 号

经办评估师：李璇、刘宏

电话：021-63766338

传真：021-63788398

（六）验资机构

名称：瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

法定代表人：杨剑涛

注册地址：北京市海淀区西四环中路 16 号院 2 号楼 4 层

经办注册会计师：陈晓华、陆炜炜

电话：010-62105068

传真：010-88210558

（七）股票登记机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司上海分公司

注册地址：上海市浦东新区陆家嘴东路 166 号中国保险大厦 36 楼

电话：021-68870587

传真：021-58754185

（八）申请上市的证券交易所

名称：上海证券交易所

住所：上海市浦东南路 528 号证券大厦

电话：021-68808888

传真：021-68804868

（九）保荐机构（主承销商）收款银行

名称：【】

支行账号：【】

户名：【】

三、发行人与本次发行中介机构的股权关系

本公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行预计时间表

- 1、刊登发行公告日期：【】年【】月【】日
- 2、询价推介日期：【】年【】月【】日
- 3、定价公告刊登日期：【】年【】月【】日
- 4、申购日期：【】年【】月【】日
- 5、缴款日期：【】年【】月【】日至【】年【】月【】日
- 6、股票上市日期：【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价公司本次发行的股票时，除本招股意向书提供的其他各项资料外，应特别认真的考虑下述各项风险因素。下述风险因素根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。公司存在的风险因素如下：

一、业务经营风险

（一）经营业绩下滑风险

随着电信运营商及媒体企业等在移动互联网多媒体领域的持续投入，金融、电信领域对于商业智能软件及服务需求提升等因素，公司业务规模持续扩大，报告期内公司经营业绩保持持续增长的良好态势。2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司营业收入分别为16,134.34万元、17,683.07万元、20,726.37万元及8,645.90万元，2013年、2014年、2015年及2016年上半年同期增长率分别为22.79%、9.60%、17.21%、11.41%；同期公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为6,068.67万元、6,136.18万元、6,978.92万元及1,383.95万元，2013年、2014年、2015年、2016年上半年同期增长率分别为14.84%、1.11%、13.73%及-11.00%。

未来几年内，移动互联网及商业智能行业仍将保持快速发展势头，但是，如若出现行业技术重大变革而公司技术创新未能及时跟进、行业经营环境出现重大变化而公司未能及时调整应对、公司主要客户在移动互联网多媒体及商业智能领域投资增速出现放缓，公司未能及时把握市场机会将业务成功推广至其他领域、或者公司新产品与新服务未能在市场中获得良好反响等因素，公司经营业绩增速可能放缓或者下滑，并存在上市当年营业利润比上年下滑50%以上甚至上市当年即亏损的风险。

（二）大客户集中及依赖风险

1、移动互联网多媒体软件及服务领域

2013年-2015年及2016年1-6月公司前五大客户（不包含商业智能客户）的

销售额分别为 9,425.18 万元、10,351.30 万元、14,626.58 万元及 7,153.30 万元，占公司销售收入总额的比例分别为 58.42%、58.54%、73.67% 及 87.06%，公司客户集中度较高；公司对中国移动、中国电信等电信运营商的销售额为 10,015.69 万元、9,623.56 万元、13,962.12 万元及 4,993.82 万元，占移动互联网领域营业收入的比例分别为 72.94%、62.70%、78.53% 及 57.76%。

如果未来前五大客户在移动视频领域的快速发展趋势有所减缓和改变，或者其业务需求发生重大变化，可能会给公司的业务发展带来不利影响。

(1) 如果前五大客户尤其是上海移动选择自建研发团队进行业务系统和客户端的开发，自建运营团队进行后台运营系统的运营，公司存在流失对客户的技术开发业务收入和运营服务收入的风险；

(2) 如果前五大客户的移动互联网多媒体业务发展出现了停滞，其用户增长量出现瓶颈，产品推广难以持续，公司的移动客户端推广业务收入存在下滑的风险；

(3) 如果未来移动互联网多媒体业务，尤其是移动视频业务呈现向优酷土豆、爱奇艺等互联网巨头垄断的趋势，行业内电信运营商和传统媒体的生存空间被挤压，公司的开发收入和运营收入将存在下滑的风险。

2、商业智能应用软件及服务

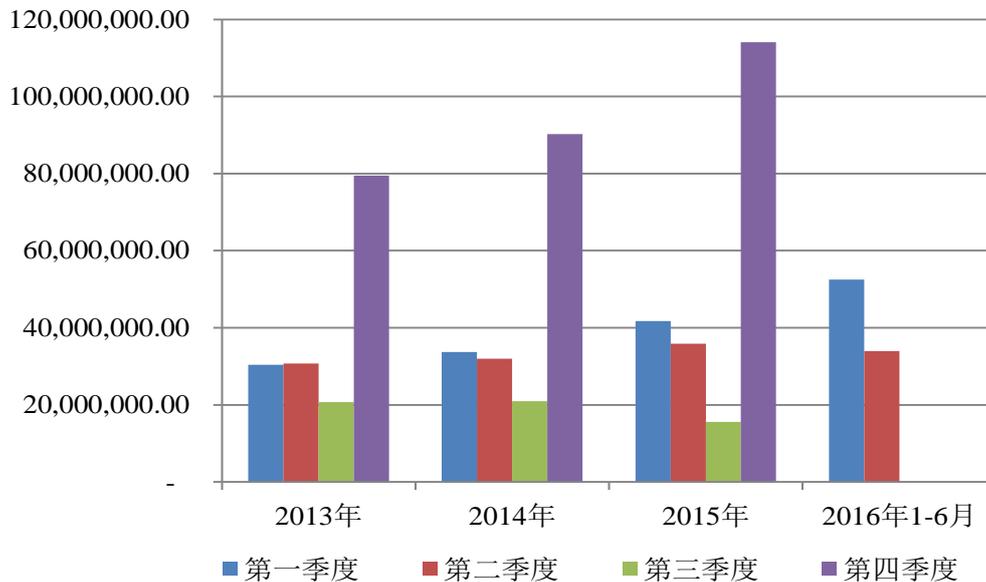
关于商业智能应用软件及服务，2013-2015 年及 2016 年 1-6 月，公司对中国太平洋保险（集团）股份有限公司及其下属子公司在内的销售额分别为 1,825.04 万元、1,774.76 万元、570.45 万元及 188.06 万元，占公司商业智能领域营业收入的比例分别为 75.97%、76.05%、79.87% 及 43.80%，对该客户的依赖程度较高，如若公司在该领域的客户拓展不及预期，或者太平洋保险未来的需求出现不利变化，都将对公司该领域的未来经营业绩产生不利影响。

(三) 经营业绩季节性波动风险

报告期内，公司的客户主要包括电信运营商、媒体企业及金融企业，客户对软件等IT系统的采购一般遵守较为严格的预算管理制度和立项规划程序，通常需要经过立项、预算、审批、招标、合同签订等流程，其中立项规划和预算审批一般在上半年，项目合同的签订和实施主要集中在下半年，因此公司下半年合同签订金额、销售回款金额、收入确认金额、利润金额等一般会高于上半年。报告期

内，公司分季度营业收入情况如下图所示：

图：2013-2015年及2016年上半年网达软件分季度收入



（四）开发项目实施风险

报告期内，公司技术开发收入是公司的核心利润来源，2013年、2014年、2015年及2016年1-6月分别为9,028.38万元、6,053.24万元、10,841.35万元及6,524.05万元，营业收入占比分别为55.96%、34.23%、79.10%及75.46%。技术开发指公司基于自身拥有的核心技术或通用工具，通过开发软件产品，为客户提供软件方案。项目经理需要随时与客户保持密切沟通与配合，切实把握客户的最新需求，并指导项目人员进行实施与开发。随着公司规模的不不断扩大，项目经理与项目人员可能同时兼顾多个项目，如若项目经理不能很好地平衡项目之间的开发资源、项目成本出现不合理耗费，将导致项目开发效率的降低，公司毛利率水平随之下降，公司存在因规模扩大引致的项目实施风险。

二、市场风险

（一）商业智能市场开拓风险

2011年，公司基于移动互联网多媒体领域海量数据处理及运营的丰富经验，将公司业务拓展至商业智能领域，为太平洋保险、广东移动、太平人寿等客户提供商业智能应用软件及服务。2013-2015年及2016年1-6月商业智能业务营业收入分别为2,402.22万、2,333.67万元、871.35万元及429.40万元，主营业务收入占比

分别为14.89%、13.20%、4.20%及4.97%。

商业智能系统的开发与实施，需要对客户所在行业及其业务深入了解、并具备相关定制及实施服务经验，以帮助客户挖掘海量数据中所蕴含的商业机会，提高其经营决策能力。同时，由于行业间存在显著差异，服务提供商在某一领域的成功实施案例并不能通过简单复制的方式运用到另一个领域中。因此，国内企业在选择商业智能系统开发服务商时，较为看重服务提供商在相关领域的成功实施案例及品牌知名度。公司进入商业智能领域的时间较短，实施的项目和服务的客户数量较为有限，行业经验和客户资源不足，存在一定的市场开拓风险。

（二）市场竞争加剧风险

发行人自成立以来，持续专注自主软件研发，多年来通过自身技术的不断积累和对行业需求的研究和把握，形成了较强的竞争能力。目前移动互联网行业正处于快速发展阶段，各项新兴业务不断萌生并蓬勃发展，该领域软件开发企业产品与服务差异明显、细分性强，同行业之间的竞争状况尚属良性。

但是，随着移动互联网行业的不断发展，将有越来越多的企业进入移动互联网软件开发领域，行业内的市场竞争更趋激烈。在商业智能领域，金融、电信等行业商业智能系统的建设正全面展开，国内的市场参与者业务规模普遍较小，市场集中度不高，未在各自细分领域确立优势地位，市场竞争正不断加剧。随着市场的变化和客户需求提高，若公司不能在产品研发、技术创新、客户服务等方面进一步增强实力，公司存在不能保持现有竞争地位，在日趋激烈的市场竞争中优势被削弱的风险。

三、技术风险

（一）技术开发风险

在移动互联网多媒体领域，随着网络传输方式的改变及各类电子终端产品的不断革新与融合，公司必须能够及时、高效地响应客户的需求并预见行业的发展趋势、技术发展的国际动态，对现有产品进行升级换代并进行新技术的研发，以保持并不断提升公司在行业中的竞争优势。由于技术开发投入大、成本高，如果公司不能持续、及时地进行技术和产品的升级换代，或者新技术研发失败，都将导致公司在市场竞争中处于不利地位。

在商业智能领域，商业智能系统复杂度高，开发与实施周期较长，系统的有效运营除须具备相关技术开发人员和大量研发投入外，还依赖于公司对客户所在行业及客户具体业务的深入理解，需要较长时间的项目经验积累。如果在公司业务扩展中，未能深入了解客户行业和业务特性，开发的系统产品不能很好地满足客户需求或者运行失败，会对公司在该领域的经营状况产生重大不利影响。

（二）核心技术人员流失风险

面对处于高速发展的移动互联网行业，公司核心技术人员需要对行业技术开发特性进行挖掘，并敏锐洞悉行业未来发展趋势，确保公司开发产品能迎合市场未来需求。公司 2011 年进入商业智能系统开发与实施领域，该领域核心技术人员不仅需要精通相关软件开发技术，还需要对客户的行业背景、业务流程、管理体制、系统应用环境有较深入的了解，这些知识和经验是在为客户的长期服务中不断总结和积累形成的，是开展商业智能业务的关键因素。

公司经过多年的积累，形成了一支高素质的专业技术人才队伍，这些专业技术人员具备扎实的软件开发基础，拥有丰富的行业经验，熟悉移动互联网与商业智能领域，能最大程度地满足客户对产品的要求。尽管公司重视人才的培养与管理，报告期内核心技术人员队伍稳定，并通过股权激励增强员工的凝聚力及归属感，但仍面临行业竞争加剧，竞争对手争夺优秀技术人才导致公司核心技术人员流失的风险。

（三）核心技术失密风险

凭借多年的积累和大量的投入，公司掌握了移动互联网多媒体及商业智能应用软件相关的多种关键技术，获得了众多客户的认可，奠定了公司在行业中的领先地位。同时，公司高度重视对核心技术的保密工作，一方面通过申请专利、著作权等方式对核心技术予以保护，并在劳动合同上对技术保密进行了严格的条款约定，从法律上保证技术秘密的安全性；另一方面，通过对核心代码段进行分离、加密，对员工拷贝公司文件行为进行监控等技术措施对核心技术进行保护。但公司仍然存在核心技术泄密或计算机软件著作权被侵权的可能，一旦核心技术失密，公司的业务发展和经营业绩将受到一定程度的负面影响。

四、募集资金投资项目风险

（一）募投项目实施风险

公司本次公开发行募集资金拟用于融合媒体运营平台建设项目、云运营管理系统升级建设项目、云开发平台升级建设项目、商业智能系统升级建设项目及移动视频通信系统建设项目等五个募投项目及补充流动资金，计划投入资金 74,667.39 万元，其中募投项目计划投入 69,119.00 万元，补充流动资金 5,548.39 万元。公司董事会在选择募投项目时，充分考虑了行业未来发展趋势、公司未来发展战略、现有主营业务情况与管理水平及国家相关的产业政策。针对各项募投项目，公司综合研发部门、项目实施部门、业务部门等各部门意见，对项目的可行性、必要性、实施进度、经济效益测算等方面做出了慎密分析和论证，确保募投项目的实施有利于公司的长远发展。

但是，软件行业项目具有高投入、高收益和高风险的特点，尤其移动互联网行业正处于快速发展阶段，技术创新频繁、市场竞争格局及经营模式富于变化，在项目实施过程中，公司计划的募投项目面临着技术替代、经营模式变化、市场环境变化、与合作客户的关系变化、政策环境变化等诸多不确定因素，可能会影响募投项目的实施进度、投资成本、投资回收期、投资收益率等，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

（二）固定资产折旧上升的风险

公司募集资金投资项目建设完成后，将新增固定资产 23,730.00 万元，预计建成后公司每年新增固定资产折旧 4,289.22 万元。项目建成达产后，在经营环境不发生重大变化的情况下，公司将实现新增销售收入 60,607.58 万元，新增利润总额 15,219.53 万元，预计有能力消化新增折旧，公司营业利润不会因此大幅下降。

虽然公司募集资金投资项目有较强的盈利能力，预计可消化新增折旧，但以上结论是建立在经营环境不发生重大变化以及募集资金投资项目毛利率与公司近三年毛利率相近的前提下，如果市场环境发生重大变化，募集资金项目可能无法实现预期的收益，公司存在因固定资产折旧的增加而引致利润下滑的风险。

（三）净资产收益率下降风险

2013年、2014年、2015年及2016年1-6月，公司扣除非经常性损益后的加权净资产收益率分别为23.16%、20.80%、21.93%及4.00%，公司有着较高的盈利能力及投资回报能力。本次公开发行股票募集资金到位后，公司净资产将大幅度增长，而募集资金投资项目需要一定的建设周期，在短期内难以全部产生效益。因此，公司存在发行当年净资产收益率大幅下降的风险。同时，虽然公司对募投项目进行了充分的市场需求分析，但如果募集资金投资项目达产后未能实现预期收益，公司出现盈利下降或增长速度放缓的情形，将对公司净资产收益率等盈利指标带来较大压力，未来公司的净资产收益率存在下降的风险。

五、财税风险

（一）税收优惠风险

公司与子公司明昊信息均于2010年8月10日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2010年度为第一个获利年度，2010年度及2011年度免征企业所得税，2012年度至2014年度减半征收企业所得税。据此，2012年度至2014年度按12.5%税率缴纳企业所得税。上述税收优惠政策已届满，作为高新技术企业，公司企业所得税率为15%；子公司合肥网达于2013年12月3日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2013年度为第一个获利年度，2013年度、2014年度免征企业所得税，2015年度减半征收企业所得税。此外，公司作为增值税一般纳税人，销售自行开发生产的软件产品增值税实际税率超过3%的部分实行即征即退。

报告期内，公司主要税种优惠金额及占当期利润总额的比例如下：

单位：元

税收优惠项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
增值税即征即退金额	-	906,107.06	143,496.23	903,852.21
新设软件企业两免三减半企业所得税优惠额	1,377,557.29	3,836,022.13	13,872,220.22	11,110,946.46
研发费加计扣除	-	1,669,935.54	1,123,799.53	1,047,813.44
税收优惠合计	1,377,557.29	6,412,064.73	15,139,515.98	13,062,612.11



税收优惠占利润总额比例	7.72%	7.65%	22.43%	18.65%
-------------	-------	-------	--------	--------

*注：上表中企业所得税优惠额是基于 25% 的法定税率而计算的。

在新设软件企业两免三减半的企业所得税税收优惠政策到期后，公司作为高新技术企业仍将按照 15% 的税率计缴企业所得税，明昊信息和合肥网达按照 25% 的税率计缴企业所得税。若未来国家调整上述税收优惠政策，或公司未来不能被持续认定为高新技术企业，将会对企业的盈利能力产生一定不利影响。

（二）政府补助风险

本公司 2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-6 月分别确认政府补助收益 582.30 万元、687.86 万元、517.03 万元及 153.70 万元，占当期归属于母公司股东净利润的比重分别为 8.95%、10.24%、7.17% 及 10.15%。尽管上述政府补助的金额占公司利润的比例较低，但若地方政府对相关产业和技术研发方向扶持政策发生变化，也会在一定程度上影响本公司业绩水平。

六、管理风险

（一）经营管理风险

报告期内，公司的资产规模持续扩大，总资产从 2013 年末的 32,564.33 万元大幅增加到 2016 年 6 月末的 40,870.49 万元。随着募集资金投资项目的实施，公司的资产规模、员工人数将进一步扩大。公司若不能进一步提高管理水平，以适应资产、人员和业务规模的快速增长，将可能带来以下的管理风险：

1、本次发行募集资金到位后，公司的资产、业务规模将进一步扩展，公司在战略规划、制度建设、组织机构设置、运营管理和内部控制等方面将面临更大的挑战。如果发行人未能及时调整经营观念和管理手段，将面临企业规模扩张所带来的管理风险。

2、员工人数的持续增长，对公司稳定员工队伍、增强员工的业务能力、营造良好的企业文化等方面提出了更高的管理要求。如果发行人未能及时提升管理能力，可能面临人员规模扩大带来的管理风险。

（二）实际控制人不当控制风险

公司实际控制人蒋宏业直接持有本公司 57.61% 的股份，通过网鸣投资间接持有本公司 0.0363% 的股份，在本次公开发行 5,520 万股之后，蒋宏业仍将控制公司 43.23% 的股份，仍然为公司的实际控制人。虽然公司已经建立了较为完善的内部控制制度和公司治理结构，包括制订了《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》和《关联交易管理办法》等规章制度，自公司设立以来，亦尚未发生过大股东或实际控制人利用其控股地位侵害公司或其他股东利益的行为，但不能排除大股东或实际控制人通过行使表决权或其他方式对公司的经营决策、财务决策、重要人事任免等方面施加不当影响，从而损害公司及其他股东的利益。

第五节 发行人基本情况

一、基本情况

中文名称：上海网达软件股份有限公司

英文名称：Shanghai WondertekSoftware Corporation Limited.

注册资本：16,560 万元

法定代表人：冯达

成立日期：2009 年 12 月 9 日

注册地址：浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼第 3 层西侧 B 单元

邮政编码：200120

电话号码：021-50306629

传真号码：021-50301863

网址：<http://www.wondertek.com.cn/>

电子信箱：sunlin@wondertek.com.cn

经营范围：计算机软硬件的开发、设计、销售，计算机专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程的设计与施工（凭资质），通讯设备、电子产品的开发与销售，从事货物与技术的进出口业务。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。

二、改制重组情况

（一）设立方式

公司系依照《公司法》和其他有关法律、行政法规的规定，由上海网达软件有限公司整体变更设立的股份有限公司。2012 年 7 月 20 日，网达有限股东会决议通过，根据国富浩华出具的国浩审字 [2012] 313A3338 号《审计报告》，网达有限以截至 2012 年 6 月 30 日经审计的净资产 21,727.39 万元为基础，按 1:0.7621 的比例折合 16,560 万股，整体变更为股份有限公司。2012 年 8 月 1 日，国富浩华出具了国浩验字[2012]313A104 号《验资报告》对本次变更进行了审验。

2012 年 8 月 24 日，公司取得上海市工商行政管理局核发的《企业法人营业



执照》，注册号为 310115001178608，注册资本 16,560 万元，实收资本 16,560 万元，法定代表人为冯达。

（二）公司发起人

公司发起人为网达有限全体股东。本公司设立时，各发起人的持股情况如下：

序号	发起人名称	持股数（万股）	持股比例
1	蒋宏业	9,540	57.61%
2	冯达	1,530	9.24%
3	上海网鸣投资中心（有限合伙）	1,200	7.25%
4	海滨	780	4.71%
5	陈峰	780	4.71%
6	崔晓路	360	2.17%
7	郑颖勤	240	1.45%
8	上海网智投资中心（有限合伙）	240	1.45%
9	上海网恒投资中心（有限合伙）	240	1.45%
10	上海网诺投资中心（有限合伙）	240	1.45%
11	合肥睿财投资管理中心（有限合伙）	240	1.45%
12	安徽华茂产业投资有限公司	240	1.45%
13	苏州达泰创业投资中心（有限合伙）	240	1.45%
14	江晖	210	1.27%
15	曹敏	150	0.91%
16	中孵创业投资有限公司	120	0.72%
17	沈浩	90	0.54%
18	徐永平	60	0.36%
19	深圳市英泓瑞方投资合伙企业（有限合伙）	60	0.36%
合计		16,560.00	100.00%

（三）在改制设立公司前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司系网达有限整体变更设立的股份有限公司，公司主要发起人为蒋宏业。

在公司整体变更之前，蒋宏业除直接持有网达软件 57.61%的股权，还持有网达信息 80%股权、龙辰投资 90%股权、欢乐无限 70%股权、网鸣投资 0.5%份额。

公司改制设立前，网达信息主要从事与互联网电子政务相关的政府门户网站开发、运营等业务；龙辰投资、网鸣投资主要从事投资管理业务；欢乐无限主要从事手机游戏开发及运营业务，但自 2010 年 8 月后未实际开展任何经营业务。

（四）公司成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人成立时拥有的资产和业务为整体变更设立时承继的网达有限全部资产和业务。根据国富浩华 2012 年 7 月 20 日出具的国浩审字[2012] 313A3338 号《审计报告》，截至 2012 年 6 月 30 日，网达有限的资产总额为 23,433.93 万元，其中流动资产 21,615.10 万元，固定资产 416.73 万元，净资产 21,727.39 万元。

公司自成立以来，主要从事移动互联网多媒体、商业智能领域的软件开发与服务业务。在改制设立前后，公司的主要业务和经营模式均未发生重大变化。

（五）公司成立之后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

截至本招股意向书签署日，蒋宏业除直接持有发行人 57.61%股份、网达投资 80%股权、龙辰投资 90%股权、欢乐无限 70%股权、网鸣投资 0.5%出资额外，不再持有其他公司的股权。

其中，网达投资前身网达信息已于 2012 年 11 月将其相关资产、业务转让给非关联方上海东方网股份有限公司（以下简称“东方网”），并进行了名称与经营范围的变更，具体情况可参见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“七、（四）控股股东、实际控制人控制的其他企业情况”。龙辰投资、网鸣投资在公司成立后均从事投资管理业务。欢乐无限自 2010 年 8 月后未实际开展任何经营业务。

（六）改制前原企业的业务流程、改制后公司的业务流程，以及原企业和公司业务流程间的联系

公司由有限责任公司整体变更设立，设立前后主营业务未发生变化，改制前后公司的业务流程也未发生变化。公司的业务流程可参见本招股意向书“第六节业务和技术”之“五、公司的主营业务情况”部分的内容。

（七）公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

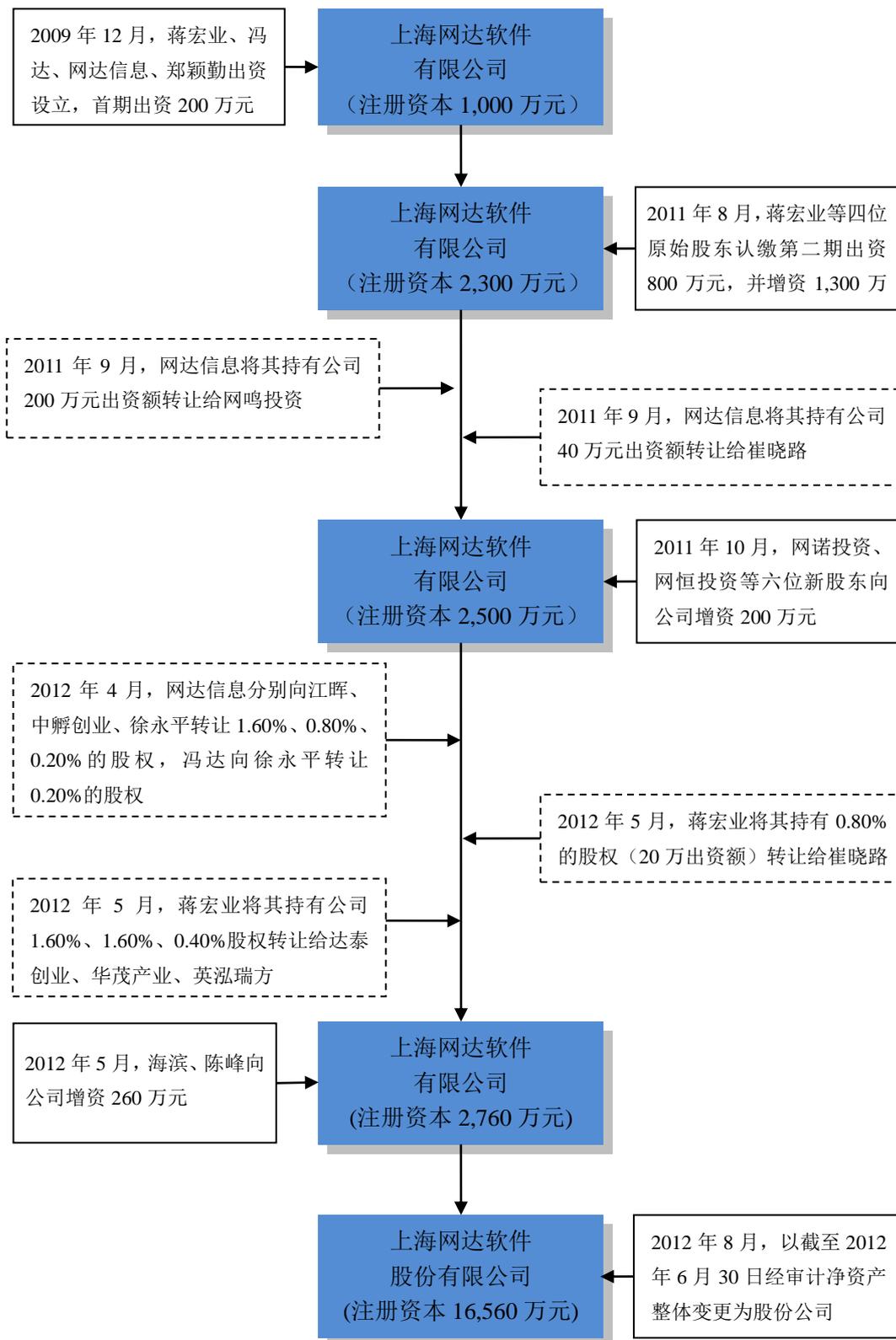
公司成立以来，公司的主营业务独立于主要发起人、实际控制人蒋宏业，在生产经营方面不存在依赖主要发起人的情形。

报告期内，公司与主要发起人在生产经营方面的关联关系主要表现为先后聘任实际控制人蒋宏业担任公司战略顾问、战略总监，并向其支付薪酬。关于公司与关联方之间的交易具体情况可参见本招股意向书“第七节同业竞争与关联交易”之“三、关联交易”。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

公司系网达有限整体变更设立，网达有限的全部资产、债务及人员由发行人承继。发行人已于 2012 年 8 月 24 日完成工商变更登记，出资资产的产权变更手续均已办理完毕。

三、公司设立以来历次股本的形成及其变化和重大资产重组情况



（一）公司股本形成与变化情况

1、股份公司设立以前的股权结构变动情况

（1）2009年12月公司前身的设立

公司前身为成立于2009年12月9日的上海网达软件有限公司，其由蒋宏业、冯达、郑颖勤、网达信息共同出资组建，注册资本为人民币1,000万元，法定代表人为冯达。2009年12月6日，蒋宏业、冯达和郑颖勤分别以货币方式缴纳第一期出资额160万元、30万元和10万元，合计200万元。

2009年12月8日，上海建衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具了沪建衡（2009）验字465号《验资报告》，对网达有限的设立出资情况进行了审验。经审验，截至2009年12月7日，全体股东首期认缴出资额200万元已全部缴付到位。

2009年12月9日，公司在上海市工商行政管理局浦东分局办理注册登记，并取得注册号为310115001178608的《企业法人营业执照》。公司成立时，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	认缴注册资本（万元）	本期出资（万元）	认缴比例
1	蒋宏业	800	160	80%
2	冯达	150	30	15%
3	郑颖勤	30	10	3%
4	网达信息	20	0	2%
	合计	1,000	200	100%

（2）2011年8月第二期出资及第一次增资

2011年8月11日，网达有限召开股东会，会议一致同意由原股东按照公司章程认缴注册资本的第二期出资800万元，同时新增注册资本1,300万元。其中，蒋宏业增资900万元，冯达增资110万元，郑颖勤增资10万元，网达信息增资280万元，均以货币形式出资。

2011年8月17日，国富浩华浙江分所对本次增资及前次认缴注册资本的二次出资进行了审验，出具了国浩浙验字[2011]第01号《验资报告》。经审验，截至2011年8月16日，全体股东第二期出资及本次新增认缴注册资本合计2,100万元已全部缴付到位。本次变更后，公司注册资本为2,300万元，实收资本为2,300

万元。

2011年8月26日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次增资后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,700	73.91%
2	网达信息	300	13.05%
3	冯达	260	11.30%
4	郑颖勤	40	1.74%
	合计	2,300	100.00%

(3) 2011年9月第一次股权转让

2011年9月13日，网达信息与上海网鸣投资中心（有限合伙）签订《股权转让协议》，将其持有公司8.70%的股权（200万元出资额）作价400万元转让给网鸣投资。同日，网达有限召开股东会，会议一致通过了上述股权转让事宜。

2011年9月20日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次股权转让后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,700	73.91%
2	冯达	260	11.30%
3	网鸣投资	200	8.70%
4	网达信息	100	4.35%
5	郑颖勤	40	1.74%
	合计	2,300	100.00%

(4) 2011年10月第二次股权转让

2011年9月23日，网达有限召开股东会，会议一致同意网达信息将其持有公司1.74%的股权（40万元出资额）作价300万元转让给崔晓路。2011年9月27日，网达信息与崔晓路就本次股权转让签订了《股权转让协议》。

2011年10月11日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次股权转让后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
----	------	---------	------



序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,700	73.91%
2	冯达	260	11.30%
3	网鸣投资	200	8.70%
4	网达信息	60	2.61%
5	郑颖勤	40	1.74%
6	崔晓路	40	1.74%
	合计	2,300	100.00%

（5）2011年10月第二次增资

2011年10月8日，网达有限召开股东会，会议一致同意吸收上海网恒投资中心（有限合伙）、上海网诺投资中心（有限合伙）、上海网智投资中心（有限合伙）、合肥睿财投资管理中心（有限合伙）、沈浩、曹敏为公司新股东，增加公司注册资本200万元至2,500万元。其中，网智投资、网诺投资、网恒投资、睿财投资各自以人民币160万元认缴公司新增注册资本40万元，其余部分计入资本公积；曹敏以人民币100万元认缴公司新增注册资本25万元，其余计入资本公积；沈浩以人民币60万元认缴公司新增注册资本15万元，其余计入资本公积。

2011年10月20日，国富浩华会计师事务所对本次增资进行了审验，并出具了国浩验字[2011]301C166号《验资报告》。经审验，截至2011年10月19日，新增股东本次认缴的注册资本合计200万元已全部缴付到位，本次变更后，公司注册资本为2,500万元，实收资本为2,500万元。

2011年10月31日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次股权转让后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,700	68.00%
2	冯达	260	10.40%
3	网鸣投资	200	8.00%
4	网达信息	60	2.40%
5	郑颖勤	40	1.60%



序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
6	崔晓路	40	1.60%
7	网诺投资	40	1.60%
8	网恒投资	40	1.60%
9	网智投资	40	1.60%
10	睿财投资	40	1.60%
11	曹敏	25	1.00%
12	沈浩	15	0.60%
	合计	2,500	100.00%

(6) 2012年4月第三次股权转让

2012年3月29日，网达信息与江晖签订《股权转让协议》，将其持有公司1.40%的股权（35万元出资额）作价1,680万元转让给江晖。

2012年4月1日，网达信息分别与中孵创业投资有限公司、徐永平签订《股权转让协议》，将其持有公司0.80%的股权（20万元出资额）、0.20%的股权（5万元出资额）分别作价960万元、240万元转让给中孵创业、徐永平。

2012年4月1日，冯达与徐永平签订《股权转让协议》，将其持有公司0.20%的股权（5万元出资额）作价240万元转让给徐永平。

2012年4月1日，上海网达软件有限公司召开股东会，会议一致同意上述股权转让行为。

2012年4月26日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次股权转让后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,700	68.00%
2	冯达	255	10.20%
3	网鸣投资	200	8.00%
4	郑颖勤	40	1.60%
5	崔晓路	40	1.60%
6	网诺投资	40	1.60%
7	网恒投资	40	1.60%



序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
8	网智投资	40	1.60%
9	睿财投资	40	1.60%
10	江晖	35	1.40%
11	曹敏	25	1.00%
12	中孵创业	20	0.80%
13	沈浩	15	0.60%
14	徐永平	10	0.40%
	合计	2,500	100.00%

(7) 2012年5月第四次股权转让

2012年5月2日，蒋宏业与崔晓路签订《股权转让协议》，将其持有公司0.80%的股权（20万元出资额）作价960万元转让给崔晓路。2012年5月5日，上海网达软件有限公司召开股东会，会议一致通过了上述股权转让事宜。

2012年5月14日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次股权转让后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,680	67.20%
2	冯达	255	10.20%
3	网鸣投资	200	8.00%
4	崔晓路	60	2.40%
5	郑颖勤	40	1.60%
6	网诺投资	40	1.60%
7	网恒投资	40	1.60%
8	网智投资	40	1.60%
9	睿财投资	40	1.60%
10	江晖	35	1.40%
11	曹敏	25	1.00%
12	中孵创业	20	0.80%
13	沈浩	15	0.60%



序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
14	徐永平	10	0.40%
	合计	2,500	100.00%

(8) 2012年5月第五次股权转让及第三次增资

2012年5月15日，蒋宏业分别与苏州达泰创业投资中心（有限合伙）、安徽华茂产业投资有限公司、深圳市英泓瑞方投资合伙企业（有限合伙）签订《股权转让协议》，蒋宏业将其持有公司1.60%的股权（40万出资额）、1.60%的股权（40万出资额）和0.40%的股权（10万出资额）分别作价2,200万、2,200万和550万转让给达泰创业、华茂产业和英泓瑞方。

2012年5月20日，网达有限召开股东会，会议通过了上述股东转让股权的决议。同时，会议一致同意吸收海滨、陈峰为公司新股东，增加公司注册资本260万元至2,760万元。其中，海滨以人民币7,150万元认缴公司新增注册资本130万元，其余7,020万元出资计入资本公积；陈峰以人民币7,150万元认缴公司新增注册资本130万元，其余7,020万元出资计入资本公积。

2012年5月22日，国富浩华浙江分所对本次增资进行了审验，并出具了国浩浙验字[2012]313C4号《验资报告》。经审验，截至2012年5月21日，新增股东本次认缴的注册资本合计260万元已全部缴付到位。其中，海滨缴付人民币7,150万元，130万元计入实收资本，7,020万元进入资本公积；陈峰缴付人民币7,150万元，130万元计入实收资本，7,020万元进入资本公积。本次变更后，公司注册资本为2,760万元，实收资本为2,760万元。

2012年5月29日，网达有限完成了本次工商变更登记。本次股权转让后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	出资（万元）	出资比例
1	蒋宏业	1,590	57.61%
2	冯达	255	9.24%
3	网鸣投资	200	7.25%
4	海滨	130	4.71%
5	陈峰	130	4.71%
6	崔晓路	60	2.17%



序号	股东姓名	出资（万元）	出资比例
7	郑颖勤	40	1.45%
8	网诺投资	40	1.45%
9	网恒投资	40	1.45%
10	网智投资	40	1.45%
11	睿财投资	40	1.45%
12	华茂产业	40	1.45%
13	达泰创业	40	1.45%
14	江晖	35	1.27%
15	曹敏	25	0.91%
16	中孵创业	20	0.72%
17	沈浩	15	0.54%
18	英泓瑞方	10	0.36%
19	徐永平	10	0.36%
	合计	2,760	100.00%

蒋宏业、冯达已于 2016 年 1 月 15 日向税务局缴纳上述历次股权转让所涉个人所得税款。

2、股份公司设立时的股本情况

2012 年 7 月 20 日，国富浩华会计师事务所出具国浩审字 [2012] 313A3338 号《审计报告》，对网达有限 2012 年 6 月 30 日的资产负债表和 2012 年 1-6 月利润表及财务报表附注进行了审计。

2012 年 7 月 20 日，上海网达软件有限公司召开股东会，同意以 2012 年 6 月 30 日为基准日，以经国富浩华会计师事务所审计确定的净资产 21,727.39 万元为依据，按 1:0.7621 的比例折算成股份公司的总股本 16,560 万股，整体变更为股份有限公司，余额 5,167.39 万元计入资本公积。

2012 年 8 月 1 日，国富浩华会计师事务所有限公司出具了国浩验字[2012] 313A104《验资报告》，确认股份公司（筹）已经将经审计的净资产折股出资为注册资本 16,560 万元。

2012 年 8 月 24 日，公司在上海市工商行政管理局注册登记设立，取得注册



号为 310115001178608 的《企业法人营业执照》。各发起人持股情况及比例如下：

序号	股东姓名	持股数（万股）	持股比例
1	蒋宏业	9,540	57.61%
2	冯达	1,530	9.24%
3	网鸣投资	1,200	7.25%
4	海滨	780	4.71%
5	陈峰	780	4.71%
6	崔晓路	360	2.17%
7	郑颖勤	240	1.45%
8	网智投资	240	1.45%
9	网恒投资	240	1.45%
10	网诺投资	240	1.45%
11	睿财投资	240	1.45%
12	华茂产业	240	1.45%
13	达泰创业	240	1.45%
14	江晖	210	1.27%
15	曹敏	150	0.91%
16	中孵创业	120	0.72%
17	沈浩	90	0.54%
18	徐永平	60	0.36%
19	英泓瑞方	60	0.36%
	合计	16,560.00	100.00%

股份公司自成立以来，未发生任何涉及股权变动行为。

（二）公司设立以来的重大资产重组情况

公司自设立至本招股意向书签署日，公司未进行过任何重大资产重组。

四、公司历次验资情况

1、2009年12月网达有限设立时注册资本验资情况

2009年12月8日，上海建衡会计师事务所（特殊普通合伙）对上海网达软

件有限公司设立时的股东出资进行了审验，并出具沪建衡[2009] 验字 465 号《验资报告》验证：截至 2009 年 12 月 7 日，公司（筹）已收到蒋宏业、冯达、郑颖勤首次缴纳的注册资本（实收资本）合计人民币 200 万元，各股东均以货币资金出资。其中，蒋宏业首期认缴出资 160 万元，冯达首期认缴出资 30 万元，郑颖勤首期认缴出资 10 万元。

2、2011年8月第二期出资及第一次增资

2011 年 8 月 17 日，国富浩华浙江分所对网达有限第二期出资及第一次增资情况进行了审验，并出具国浩浙验字[2011] 第 01 号《验资报告》验证：截至 2011 年 8 月 16 日，公司已收到原股东认缴原注册资本的第二期出资人民币 800 万元和新增注册资本人民币 1300 万元，合计 2100 万元，全部以货币方式出资。其中，蒋宏业认缴人民币 1540 万元，占注册资本的 66.9565%；上海网达信息技术有限公司认缴人民币 300 万元，占注册资本的 13.0435%；冯达认缴人民币 230 万元，占注册资本的 10%；郑颖勤认缴人民币 30 万元，占注册资本的 1.3043%。

3、2011年10月第二次增资

2011 年 10 月 20 日，国富浩华对网达有限第二次增资情况进行了审验，并出具国浩验字[2011] 301C166 号《验资报告》验证：截至 2011 年 10 月 19 日，新增股东网智投资、网诺投资、网恒投资、睿财投资、曹敏和沈浩认缴的新增注册资本合计 200 万元已全部缴付到位。变更后公司的注册资本为 2,500 万元，实收资本为 2,500 万元。

4、2012年5月第三次增资

2012 年 5 月 22 日，国富浩华浙江分所对网达有限第三次增资进行了审验，并出具国浩浙验字[2012] 313C4 号《验资报告》验证：截至 2012 年 5 月 21 日，新股东海滨、陈峰各自认缴的新增注册资本 130 万元，合计 260 万元已全部缴付到位。其中海滨实际缴付出资 7,150 万元，130 万元计入实收资本，其余 7,020 万元计入资本公积；陈峰实际缴付出资 7,150 万元，130 万元计入实收资本，其余 7,020 万元计入资本公积。本次变更后，公司注册资本为 2,760 万元，实收资本为 2,760 万元。

5、股份公司设立时的验资情况

2012年8月1日，国富浩华对网达有限整体变更设立股份公司进行了审验，并出具国浩验字[2012]313A104号《验资报告》验证：股份公司各发起人以其拥有的上海网达软件有限公司截至2012年6月30日经审计的净资产21,727.39万元为依据，按1:0.7621的比例折算成股份公司的总股本16,560万股，每股面值1元，剩余净资产5,167.39万元计入资本公积。

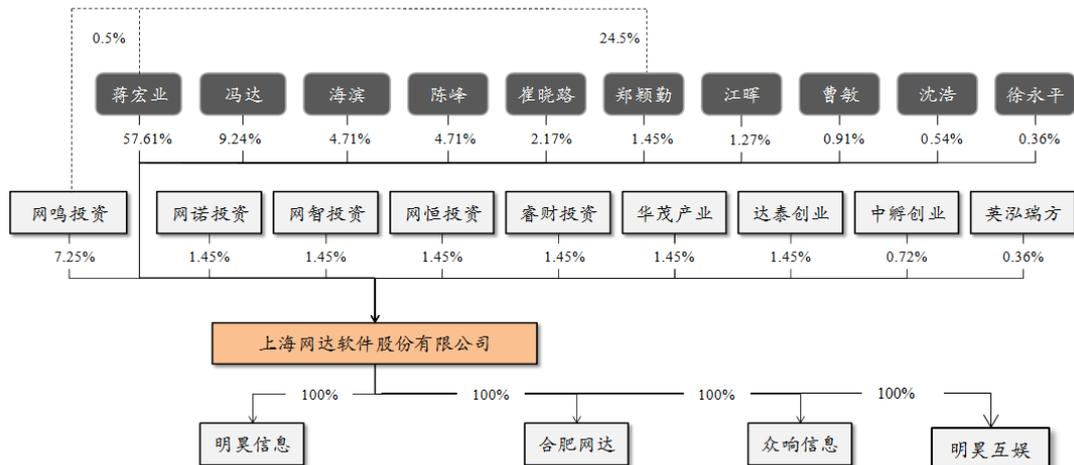
6、第二期出资及第一次增资、第三次增资复核验资

2013年2月3日，国富浩华对公司设立时注册资本1,000万元的第二期出资、注册资本自1,000万元增至2,300万元第一次增资及自2,500万元增至2,760万元的第三次增资实收情况进行了复核，并出具国浩核字[2013]313A80002号《验资复核报告》验证：截至2012年5月21日止，网达软件设立时注册资本1,000.00万元的第二期出资、注册资本自1,000.00万元增加至2,300.00万元以及自2,500.00万元增加至2,760.00万元的出资已全部到位。

五、公司的股权结构及组织架构

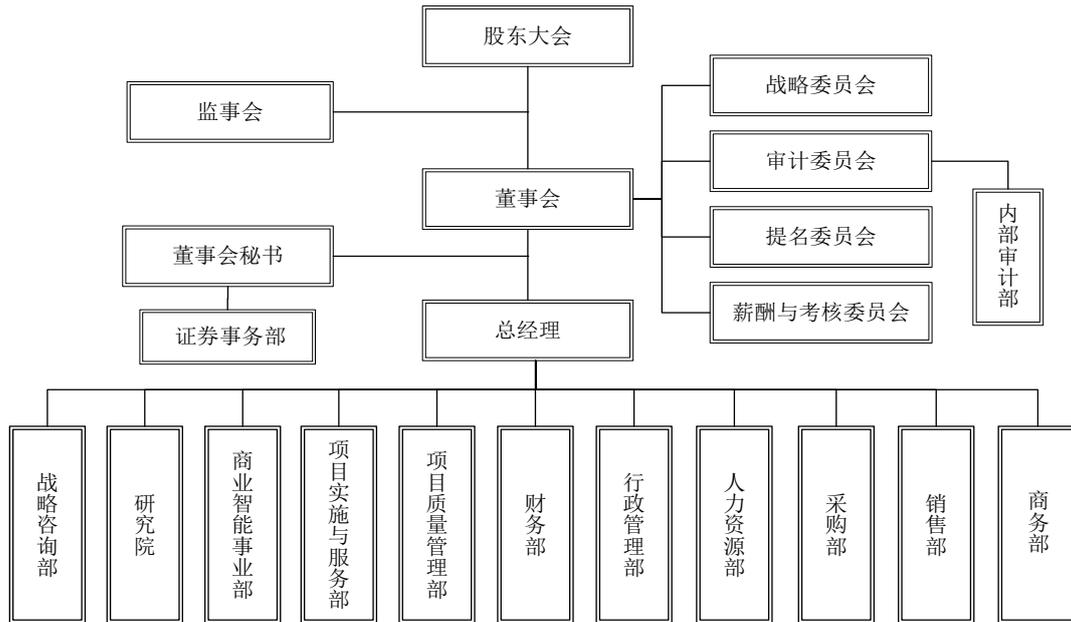
（一）公司股权结构

截至本招股意向书签署之日，公司股权结构如下图所示：



（二）公司组织结构

截至本招股意向书签署之日，公司组织结构如下图所示：



部门	主要职能
战略咨询部	专注于市场机会，为客户及市场提供行业内专业的解决方案，为公司带来效益及市场价值
研究院	对市场和竞争对手的研究，技术规划，新产品研发和推广等工作，为公司提供新的战略增长点，提高生产、实施效率
商业智能事业部	为客户提供商业智能的规划咨询、软件开发与实施、技术及系统维护的专业服务，以金融、电信行业为重点，提炼行业技术工具和解决方案
项目实施与服务部	全面负责公司软件、硬件、第三方软件项目实施、运营服务以及项目售后服务等工作
项目质量管理部	在公司内部实现过程改进，质量控制，提高公司整体运作效率，提升公司项目管理的能力；对研发项目的执行过程进行审计，并且对项目集管理负责。对质量体系相关的资质申请负责
财务部	根据企业发展规划编制和下达企业财务预算，并对预算的实施情况进行管理，同时对公司的生产经营、资金运行情况进行核算
行政管理部	负责管理公司的日常行政事务，做好上传下达、沟通联系和综合协调工作，确保公司各项工作正常运行
人力资源部	依据公司发展战略，始终围绕公司经营目标开展“选人”、“用人”、“育人”、“留人”等日常人事管理工作
采购部	为实现公司经营目标，提供产品需求保证，维护供应商关系，保证与供应商的业务正常进行，降低采购成本，为公司争取利润最大化
销售部	依据公司总体战略目标和规划，制定并完成销售部门的目标和计划，在市场一线与客户保持良好沟通，满足客户需求，实现企业战略目标



商务部	组织编制项目投标阶段的经济文件，组织公司合同管理的工作，组织项目成本管理和控制，统一管理与本部门业务有关的公司各类内外部文件和资料
证券事务部	负责保障和支持公司股东大会、董事会和监事会的日常规范运作，负责投资者关系管理，以及相关的证券事务
内部审计部	对公司及其子公司，分公司进行内部审计，完成董事会审计委员会指派的审计项目，监督财务计划和执行情况，监督财经纪律的执行情况等

（三）报告期内分支机构情况

报告期内，公司拥有的分支机构情况如下：

名称	经营场所	成立日期	经营范围
西安分公司	陕西省西安市高新区沣惠南西侧糖果 SOHO2 幢 1 单元 13 层 11306 号房	2016 年 6 月 8 日	计算机软硬件的开发、设计、销售；计算机专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；网络工程的设计与施工；通讯设备（不含地面卫星接收设备）、电子产品的开发与销售；从事货物与技术的进出口业务（国家限制和禁止进出口的货物和技术除外）。（以上经营范围除国家规定的专控及许可项目）

2016 年 5 月 18 日，公司召开第二届董事会第三次会议，会议一致同意成立西安分公司。2016 年 6 月 8 日，西安分公司经西安市工商行政管理局注册登记，并取得统一社会信用代码为 91610131MA6TY7F63W 的《营业执照》。

六、公司控股子公司、参股子公司基本情况

（一）公司控股子公司

截至本招股意向书签署之日，公司拥有 4 家全资子公司：明昊信息、合肥网达、众响信息及明昊互娱，其具体情况如下：

1、明昊信息

（1）总体情况



公司名称	上海明昊信息技术有限公司		成立时间	2009.11.30
注册资本	1,000 万元		实收资本	1,000 万元
注册地址和 主要生产经营地	上海浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼 3 层 A 座			
经营范围	计算机软硬件的开发、设计及销售，计算机专业技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程的设计与施工（凭资质），通讯设备、电子产品开发及销售，从事货物与技术的进出口业务，第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务）			
法定代表人	邵南			
股东构成	股东名称		持股比例	
	上海网达软件股份有限公司		100%	
	合计		100%	
主要财务数据（元） （经瑞华审计）	项目	2015 年 12 月 31 日		2016 年 6 月 30 日
	总资产	22,062,646.90		21,636,544.88
	净资产	21,582,597.30		21,050,623.18
	项目	2015 年度		2016 年 1-6 月
	净利润	-704,892.07		-531,974.12

（2）历史沿革

① 设立情况

上海明昊信息技术有限公司系蒋宏业、冯达、邵南于 2009 年 11 月 30 日共同出资设立，注册资本为 1,000 万元，法定代表人为邵南。2009 年 11 月 19 日，蒋宏业、冯达和邵南分别以货币方式缴纳第一期出资额 160 万元、30 万元和 10 万元，合计 200 万元。

2009 年 11 月 23 日，上海建衡会计师事务所（特殊普通合伙）对明昊信息的设立出资情况进行了审验，并出具沪建衡（2009）验字 443 号《验资报告》验证：截至 2009 年 11 月 19 日，明昊信息（筹）已收到蒋宏业、冯达、邵南首次缴纳的注册资本 200 万元，股东均以货币方式出资。

2009 年 11 月 30 日，明昊信息在上海市工商行政管理局浦东分局注册登记，并取得注册号为 310115001174017 的《企业法人营业执照》。公司设立时，各股

东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	认缴注册资本（万元）	本期出资（万元）	认缴比例
1	蒋宏业	800	160	80%
2	冯达	150	30	15%
3	邵南	50	10	5%
	合计	1,000	200	100%

②第一次股权转让

2011年8月8日，蒋宏业、冯达、邵南与网达有限签订《股权转让协议》，分别将其持有公司80%、15%、4.99%的股权（即160万元、30万元、9.98万元出资）作价560万元、105万元、34.93万元转让给网达有限。同日，明昊信息召开股东会，会议一致同意网达有限收购明昊信息99.99%股权。

2011年8月18日，明昊信息完成了本次股权转让的工商变更登记。本次变更后，各股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东姓名	认缴注册资本(万元)	实缴出资(万元)	认缴比例
1	上海网达软件有限公司	999.90	199.98	99.99%
2	邵南	0.10	0.02	0.01%
	合计	1,000	200	100%

③第二期出资

2011年11月7日，明昊信息股东网达有限、邵南分别缴付了注册资本的第二期出资799.92万元、0.08万元。

2011年11月8日，国富浩华对明昊信息第二期出资进行了审验，并出具国浩验字（2011）301C193号《验资报告》验证：明昊信息已收到网达软件和邵南缴付的第二期出资800万元，本次缴付后，明昊信息实缴出资1,000万元。

2011年11月22日，明昊信息办理了本次股东出资的工商变更登记。

④第二次股权转让

2011年12月1日，邵南与上海网达软件有限公司签订《股权转让协议》，邵南将其持有公司0.01%的股权（0.10万元出资额）作价0.35万元转让给网达有限。2011年12月28日，明昊信息完成了本次股权转让的工商变更登记。本次变更后，明昊信息成为本公司的全资子公司。



明昊信息股权转让属于同一控制下的业务重组，根据国富浩华出具的国浩审字[2011]第 231 号《审计报告》，明昊信息 2010 年 12 月 31 日的总资产为 381.19 万元，2010 年度营业收入与利润总额分别为 681.11 万元、78.85 万元，总资产、营业收入、利润总额占网达有限同期数据的比例分别为 14.79%、19.82%、4.67%，不构成重大资产重组事项。

2、合肥网达

(1) 总体情况

公司名称	合肥网达软件有限公司		成立时间	2012.11.12
注册资本	1,000 万元		实收资本	1,000 万元
注册地址和 主要生产经营地	安徽省合肥市蜀山区蜀山新产业园振兴路（7#研发楼）6 层 605 室			
经营范围	计算机软硬件开发、设计、组装生产及销售；计算机技术开发、技术转让、技术咨询及技术服务；网络系统工程设计及施工；通讯设备、电子产品开发及销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务			
法定代表人	吴章琪			
股东构成	股东名称		持股比例	
	上海网达软件股份有限公司		100%	
	合计		100%	
主要财务数据（元） （经瑞华审计）	项目	2015 年 12 月 31 日	2016 年 6 月 30 日	
	总资产	84,279,411.64	101,559,664.42	
	净资产	63,262,031.18	71,455,298.50	
	项目	2015 年度	2016 年 1-6 月	
	净利润	31,720,013.97	8,193,267.32	

(2) 历史沿革

公司于 2012 年 11 月 12 日召开 2012 年第一届董事会第四次会议，一致同意以货币出资 1,000 万元投资成立全资子公司合肥网达软件有限公司。

2012 年 11 月 8 日，安徽国强会计师事务所对合肥网达的设立出资情况进行了审验，并出具皖国强验（2012）041 号《验资报告》验证：截至 2012 年 11 月 01 日，合肥网达（筹）已收到网达软件缴纳的注册资本合计 1,000 万元。



2012年11月12日，合肥网达在合肥市工商局注册登记，并取得注册号为340100000717137的《企业法人营业执照》，注册资本为1,000万元。

3、众响信息

(1) 总体情况

公司名称	上海众响信息技术有限公司		成立时间	2014.1.9
注册资本	2,000 万元			
注册地址和 主要生产经营地	中国（上海）自由贸易试验区希雅路33号3层331室			
经营范围	网络信息科技，多媒体科技专业领域内的技术转让、技术开发、技术服务、技术咨询，计算机系统集成，项目投资、实业投资、项目管理，设计、制作、发布、代理国内外各类广告业务，文化艺术交流策划咨询，商务咨询，公关活动策划，市场营销策划，企业形象策划，会务服务			
法定代表人	郑颖勤			
股东构成	股东名称		持股比例	
	上海网达软件股份有限公司		100%	
	合计		100%	
主要财务数据（元） （经瑞华审计）	项目	2015年12月31日	2016年6月30日	
	总资产	1,287,235.44	720,149.88	
	净资产	-1,398,371.90	-1,955,440.05	
	项目	2015年度	2016年1-6月	
	净利润	-1,312,323.28	-557,068.15	

(2) 历史沿革

公司于2013年11月20日召开2013年第一届董事会第六次会议，一致同意以货币出资2,000万元投资成立全资子公司上海众响信息技术有限公司。

2014年1月9日，众响信息在上海自贸试验区分局注册登记，并取得注册号为310141000039035的《企业法人营业执照》，注册资本为2,000万元。

4、明昊互娱

(1) 总体情况



公司名称	合肥明昊互娱网络科技有限公司	成立时间	2016.3.22
注册资本	5,000 万元		
注册地址和 主要生产经营地	合肥市蜀山区新产业园振兴路自主创新产业基地 7 栋 516 室		
经营范围	计算机软硬件设计，系统集成服务及数据处理，计算机游戏软件的开发、销售，网络游戏出版、运营，服装、工艺美术品的销售，利用互联网经营游戏产品，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，动漫设计、制作，从事货物及技术的进出口业务。（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）		
法定代表人	吴章琪		
股东构成	股东名称		持股比例
	上海网达软件股份有限公司		100%
	合计		100%
主要财务数据（元） （经瑞华审计）	项目	2015 年 12 月 31 日	2016 年 6 月 30 日
	总资产	-	965,951.99
	净资产	-	-110,102.30
	项目	2015 年度	2016 年 1-6 月
	净利润	-	-110,102.30

（2）历史沿革

公司于 2016 年 2 月 25 日召开第二届董事会第二次会议，一致同意以货币出资 5,000 万元投资成立全资子公司合肥明昊互娱网络科技有限公司。

2016 年 3 月 22 日，明昊互娱在合肥市工商行政管理局注册登记，并取得注册号为 340100001540064 的《企业法人营业执照》，注册资本为 5,000 万元。

（二）公司参股子公司

截至本招股意向书签署之日，公司无参股子公司。

七、发起人、持有公司 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）公司发起人基本情况

1、蒋宏业

蒋宏业先生是公司控股股东、实际控制人及主要发起人。截止本招股意向书签署日，直接持有公司股份 9,540 万股，间接持有股份 6 万股，合计持股 9,546 万股，占公司发行前总股本 57.6463%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。蒋宏业为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码 34010419721226****，住所为上海市浦东新区龙东大道 1 号北 2 区 G1 幢 602 室，现任本公司董事、战略总监。其简介详见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

2、冯达

冯达先生为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有公司股份 1,530 万股，占公司发行前总股本的 9.24%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。冯达为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码 34010319760402****，住所为安徽省合肥市庐阳区长江路 396 号 8 幢 201 室，现任本公司董事长、总经理。其简介详见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”。

3、上海网鸣投资中心（有限合伙）

网鸣投资为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份 1,200 万股，占本公司发行前总股本的 7.25%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。网鸣投资成立于 2011 年 8 月 29 日，认缴出资额 2 万元，实缴出资额 2 万元，统一社会信用代码为 91310230582057735X，经营场所为上海市崇明县城桥镇秀山路 8 号 3 幢三层 F 区 2046 室，执行事务合伙人为蒋宏业，经营范围为投资管理，实业投资（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）。截至本招股意向书签署日，各合伙人出资情况如下：

序号	出资人姓名	出资额（万元）	出资比例	合伙人类型
----	-------	---------	------	-------



1	蒋宏业	0.01	0.50%	普通合伙人
2	李庆瑜	0.80	40.00%	有限合伙人
3	邵南	0.70	35.00%	
4	郑颖勤	0.49	24.50%	
	合计	2.00	100.00%	-

截至 2015 年 12 月 31 日, 该公司总资产为 407.23 万元, 净资产为 3.90 万元, 2015 年 1-12 月实现净利润 360.10 万元; 截至 2016 年 6 月 30 日, 该公司总资产为 406.94 万元, 净资产为 3.61 万元, 2016 年 1-6 月实现净利润 0 万元。以上财务数据未经审计。

4、海滨

海滨先生为本公司发起人, 截止本招股意向书签署日, 持有本公司股份 780.00 万股, 占公司发行前总股本的 4.71%, 所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。海滨为中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码 41010219760502****, 住所为郑州市郑东新区商务外环 8 号。

5、陈峰

陈峰先生为本公司发起人, 截止本招股意向书签署日, 持有本公司股份 780.00 万股, 占公司发行前总股本的 4.71%, 所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。陈峰为中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码 41010519771110****, 住所为郑州市金水区纬四路 15 号院新区。

6、郑颖勤

郑颖勤女士为本公司发起人, 截止本招股意向书签署日, 直接持有本公司股份 240 万股, 通过网鸣投资间接持股 294 万股, 合计持股 534 万股, 占公司发行前总股本的 3.22%, 所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。郑颖勤为中国国籍, 无境外永久居留权, 身份证号码 31010419561126****, 住所为上海市徐汇区天平路 91 弄 74 号 502 室。

7、崔晓路

崔晓路先生为本公司发起人, 截止本招股意向书签署日, 持有本公司股份 360 万股, 占公司发行前总股本的 2.17%, 所持股票不存在被质押或其他有争议



的情况。崔晓路为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码44010219670412****，住所为广州市越秀区农林下路81号大院17号1302室。

8、上海网诺投资中心（有限合伙）

网诺投资为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份240万股，占本公司发行前总股本的1.45%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。网诺投资成立于2011年8月25日，认缴出资额为4万元，实缴出资额4万元，统一社会信用代码为91310230580647408E，经营场所为上海市崇明县城桥镇秀山路8号3幢三层F区2049室，执行事务合伙人为孙琳，经营范围为投资管理，实业投资（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）。截至本招股意向书签署日，网诺投资合伙人均为本公司员工，其出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例	合伙人类型
1	孙琳	0.09	2.25%	普通合伙人
2	刘天山	0.80	20.00%	有限合伙人
3	吴章琪	0.62	15.50%	
4	沈宇智	0.39	9.75%	
5	张猛	0.30	7.50%	
6	陈盛	0.15	3.75%	
7	郭春松	0.15	3.75%	
8	刘忠国	0.15	3.75%	
9	王永健	0.15	3.75%	
10	张国明	0.15	3.75%	
11	刘振文	0.12	3.00%	
12	张涛	0.10	2.50%	
13	李良	0.10	2.50%	
14	胡伟雄	0.06	1.50%	
15	唐杰（42900119830514****）	0.06	1.50%	
16	翟宗卫	0.05	1.25%	
17	蒋伟	0.05	1.25%	



18	孙群峰	0.08	2.00%	
19	崔轶洲	0.04	1.00%	
20	刘静	0.04	1.00%	
21	易毅	0.04	1.00%	
22	蔡玮	0.03	0.75%	
23	蒋丹艳	0.03	0.75%	
24	周后红	0.03	0.75%	
25	张颖勇	0.05	1.25%	
26	崔雅婷	0.02	0.50%	
27	徐标	0.02	0.50%	
28	言顺桦	0.04	1.00%	
29	邵南	0.09	2.25%	
	合计	4.00	100.00%	-

截至 2015 年 12 月 31 日, 该公司总资产为 164.38 万元, 净资产为 6.69 万元, 2015 年实现净利润 75.04 万元; 截至 2016 年 6 月 30 日, 该公司总资产为 164.35 万元, 净资产为 6.66 万元, 2016 年 1-6 月实现净利润 0 万元。以上财务数据未经审计。

9、上海网恒投资中心（有限合伙）

网恒投资为本公司发起人, 截止本招股意向书签署日, 持有本公司股份 240 万股, 占本公司发行前总股本的 1.45%, 所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。网恒投资成立于 2011 年 8 月 30 日, 认缴出资额为 4 万元, 实缴出资额 4 万元, 统一社会信用代码为 91310230582064804F, 经营场所为上海市崇明县城桥镇秀山路 8 号 3 幢三层 F 区 2048 室, 执行事务合伙人为孙琳, 经营范围为投资管理, 实业投资(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)。截至本招股意向书签署日, 网恒投资合伙人均为本公司员工, 其出资情况如下:

序号	出资人姓名	出资额(万元)	出资比例	合伙人类型
1	孙琳	0.14	3.50%	普通合伙人
2	邓军民	1.50	37.50%	有限合伙人
3	王振邦	1.00	25.00%	



4	戴彩霞	0.40	10.00%	
5	郭彩锋	0.15	3.75%	
6	薛锐	0.14	3.50%	
7	唐杰 (42900119830514****)	0.12	3.00%	
8	戴立言	0.08	2.00%	
9	王永健	0.05	1.25%	
10	周后红	0.07	1.75%	
11	陈化峰	0.04	1.00%	
12	谢文智	0.04	1.00%	
13	张涛	0.04	1.00%	
14	姜斌	0.03	0.75%	
15	骆晨	0.03	0.75%	
16	言顺桦	0.03	0.75%	
17	张敏	0.03	0.75%	
18	孙浩	0.03	0.75%	
19	李成军	0.02	0.50%	
20	吴章琪	0.02	0.50%	
21	崔雅婷	0.02	0.50%	
22	陈翌	0.01	0.25%	
23	蒋丹艳	0.01	0.25%	
	合计	4.00	100.00%	-

截至 2015 年 12 月 31 日, 该公司总资产为 161.41 万元, 净资产为 4.00 万元, 2015 年实现净利润 72.37 万元; 截至 2016 年 6 月 30 日, 该公司总资产为 161.38 万元, 净资产为 3.97 万元, 2016 年 1-6 月实现净利润 0 万元。以上财务数据未经审计。

10、上海网智投资中心（有限合伙）

网智投资为本公司发起人, 截止本招股意向书签署日, 持有本公司股份 240 万股, 占本公司发行前总股本的 1.45%, 所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。网智投资成立于 2011 年 8 月 25 日, 认缴出资额为 4 万元, 实缴出资额 4



万元，统一社会信用代码为 91310230580647344G，经营场所为上海市崇明县城桥镇秀山路 8 号 3 幢三层 F 区 2047 室，执行事务合伙人为孙琳，经营范围为投资管理，实业投资（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）。截至本招股意向书签署日，网智投资合伙人均为本公司员工，其出资情况如下：

序号	出资人姓名	出资额（万元）	出资比例	合伙人类型
1	孙琳	0.090	2.250%	普通合伙人
2	邵南	3.525	88.13%	有限合伙人
3	蔡振怀	0.18	4.50%	
4	计桂安	0.15	3.75%	
5	李云立	0.025	0.63%	
6	孙群峰	0.015	0.38%	
7	唐杰（42900119830514****）	0.015	0.38%	
	合计	4.00	100.00%	-

截至 2015 年 12 月 31 日，该公司总资产为 161.39 万元，净资产为 4.00 万元，2015 年实现净利润 72.32 万元；截至 2016 年 6 月 30 日，该公司总资产为 161.36 万元，净资产为 3.97 万元，2016 年 1-6 月实现净利润 0 万元。以上财务数据未经审计。

11、合肥睿财投资管理中心（有限合伙）

睿财投资为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份 240 万股，占本公司发行前总股本的 1.45%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。睿财投资成立于 2011 年 8 月 31 日，认缴出资额为 120 万元，实缴出资额 120 万元，统一社会信用代码为 91340100581530607Q，经营场所为合肥经济技术开发区桃花工业园天都路，执行事务合伙人为许平伟，经营范围为投资管理，投资咨询。截至本招股意向书签署日，睿财投资合伙人及其出资情况如下：

序号	出资人姓名	出资额（万元）	出资比例	合伙人类型
1	许平伟	60.00	50	普通合伙人
2	赵路珂	60.00	50	有限合伙人
	合计	120.00	100.00%	-

截至 2015 年 12 月 31 日，该公司总资产为 172.05 万元，净资产为 155.94 万元，2015 年实现净利润 13.03 万元；截至 2016 年 6 月 30 日，该公司总资产为 165.65 万元，净资产为 126.95 万元，2016 年 1-6 月实现净利润-28.92 万元。以上财务数据未经审计。

12、安徽华茂产业投资有限公司

华茂产业为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份 240 万股，占本公司发行前总股本的 1.45%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。华茂产业成立于 2009 年 12 月 16 日，认缴出资额为 27,000 万元，实缴出资额 27,000 万元，统一社会信用代码为 91340800698968557G，经营场所为安庆市纺织南路 80 号，法定代表人倪俊龙，经营范围为企业资产投资及管理服务。截至本招股意向书签署日，华茂产业股东及其出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	安徽华茂纺织股份有限公司	27,000	100.00%
	合计	27,000	100.00%

截至 2015 年 12 月 31 日，该公司总资产为 28,182.37 万元，净资产为 27,973.38 万元，2014 年度实现净利润 71.19 万元；截至 2016 年 6 月 30 日，该公司总资产为 27,532.47 万元，净资产为 27,273.48 万元，2016 年 1-6 月实现净利润 0.10 万元。以上财务数据未经审计。

13、苏州达泰创业投资中心（有限合伙）

达泰创业为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份 240 万股，占本公司发行前总股本的 1.45%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。

达泰创业成立于 2010 年 8 月 23 日，认缴出资额为 59,000 万元，实缴出资额 59,000 万元，注册号为 320594000171443，经营场所为苏州工业园区凤里街 345 号沙湖创投中心 1 座 A106，执行事务合伙人为苏州达泰创业投资管理有限公司。经营范围为创业投资业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，创业投资咨询业务，为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。截至本招股意向书签署日，达泰创业合伙人



及其出资情况如下：

序号	出资人姓名	出资额 (万元)	出资比例	合伙人类型
1	苏州达泰创业投资管理有限公司	1,200	2.034%	普通合伙人
2	国创元禾创业投资基金（有限合伙）	17,000	28.813%	有限合伙人
3	江苏悦达资产管理有限公司	5,000	8.475%	
4	天津歌斐鑫股权投资基金合伙企业（有限合伙）	3,000	5.085%	
5	上海市嘉定区国有资产经营有限公司	3,000	5.085%	
6	姚沛福	3,000	5.085%	
7	沈冰	2,100	3.559%	
8	南通化工轻工股份有限公司	2,000	3.390%	
9	上海象源丽都置业有限公司	2,000	3.390%	
10	曹松岭	2,000	3.390%	
11	常州市久益股权投资中心（有限合伙）	1,500	2.542%	
12	上海利保智辰投资中心（有限合伙）	1,500	2.542%	
13	上海港航股权投资有限公司	1,500	2.542%	
14	金家林	1,500	2.542%	
15	苏州工业园区宝华恒利股权投资合伙企业（有限合伙）	1,400	2.373%	
16	王勤	1,300	2.203%	
17	南京索斯通科技有限公司	1,000	1.695%	
18	苏州德昊创业投资基金中心（普通合伙）	1,000	1.695%	
19	林玫芳	1,000	1.695%	
20	孙国新	1,000	1.695%	
21	夏健红	1,000	1.695%	
22	朱海涛	1,000	1.695%	
23	许洋	1,000	1.695%	
24	张雨轩	1,000	1.695%	
25	苏州工业园区盛世鸿宇投资中心（有限合伙）	1,000	1.695%	



26	上海古美盛合创业投资中心（有限合伙）	1,000	1.695%	
	合计	59,000.00	100.000%	-

截至2015年12月31日，该公司总资产为51,292.06万元，净资产为50,581.94万元，2015年度实现净利润-108.49万元；截至2016年6月30日，该公司总资产为44,827.77万元，净资产为40,005.56万元，2016年1-6月实现净利润-750.38万元。以上财务数据未经审计。

14、江晖

江晖女士为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份210万股，占公司发行前总股本的1.27%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。江晖为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码34010319671127****，住所为广东省深圳市罗湖区深南东路5047号发展银行大厦。

15、曹敏

曹敏先生为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份150万股，占公司发行前总股本的0.91%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。曹敏为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码31010719571204****，住所为上海市普陀区中山北路2526弄91号。

16、中孵创业投资有限公司

中孵创业为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份120万股，占本公司发行前总股本的0.72%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。中孵创业成立于2010年6月24日，注册资本为7,300万元，统一社会信用代码为913101155574799527，经营场所为中国（上海）自由贸易试验区蔡伦路1623号1幢201室，法定代表人为俞熔，经营范围为创业投资，投资管理，资产管理，企业管理咨询，投资咨询（除经纪）。截至本招股意向书签署日，中孵创业股东及其出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	上海天亿投资（集团）有限公司	3,108.1175	42.58%
2	上海张江朝阳创业投资有限公司	1,042.8571	14.29%
3	成都新谷孵化器有限公司	834.2857	11.43%



序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例
4	苏州东创科技园投资发展有限公司	695.2381	9.52%
5	广州联炬科技企业孵化器有限公司	687.0621	9.41%
6	重庆通盛实业(集团)有限公司	429.4138	5.88%
7	沧州市科技创业中心	347.6191	4.76%
8	昆明经济技术开发区新兴产业孵化区管理有限公司	85.8828	1.18%
9	宁波杉杉望新科技创业投资有限公司	69.5238	0.95%
	合计	7,300	100.00%

截至2015年12月31日,该公司总资产为11,247.87万元,净资产为10,495.87万元,2015年度实现净利润860.73万元;截至2016年6月30日,该公司总资产为11,056.26万元,净资产为7,226.49万元,2016年1-6月实现净利润-69.38万元。以上财务数据未经审计。

17、沈浩

沈浩先生为本公司发起人,截止本招股意向书签署日,持有本公司股份90万股,占公司发行前总股本的0.54%,所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。沈浩为中国国籍,无境外永久居留权,身份证号码31010319800704****,住所为上海市卢湾区淡水路460弄1号501室。

18、深圳市英泓瑞方投资合伙企业(有限合伙)

英泓瑞方为本公司发起人,截止本招股意向书签署日,持有本公司股份60万股,占本公司发行前总股本的0.36%,所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。

英泓瑞方成立于2009年8月18日,认缴出资额为17,000万元,实缴出资额17,000万元,注册号为440304602200214,经营场所为深圳市福田区深南路7008号阳光高尔夫大厦24楼2415,执行事务合伙人为深圳市鼎泓乘方投资有限公司。经营范围为创业投资业务,代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务,创业投资咨询业务,为创业企业提供创业管理服务业务,参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构,受托资产管理(不含证券、保险、银行业务及其它限制项目),投资顾问。截至本招股意向书签署日,英泓瑞方出资人及其



出资情况如下：

序号	出资人姓名	出资额（万元）	出资比例	合伙人类型
1	深圳市鼎泓乘方投资有限公司	700.00	4.1176%	普通合伙人
2	金明	2,000.00	11.7647%	有限合伙人
3	江西恒茂技术咨询有限公司	1,800.00	10.5882%	
4	汪秀虎	1,500.00	8.8235%	
5	罗希	1,200.00	7.0588%	
6	广东佳润地产有限公司	1,200.00	7.0588%	
7	赖源清	1,100.00	6.4706%	
8	张贝正	1,100.00	6.4706%	
9	安徽华茂纺织股份有限公司	1,000.00	5.8824%	
10	陈小帅	700.00	4.1176%	
11	刘中	600.00	3.5294%	
12	张武	600.00	3.5294%	
13	强学东	600.00	3.5294%	
14	郑丽芬	500.00	2.9412%	
15	徐彬	400.00	2.3529%	
16	徐成梅	300.00	1.7647%	
17	刘鸣	300.00	1.7647%	
18	查伟年	300.00	1.7647%	
19	梁洪杰	200.00	1.1765%	
20	徐仕桂	200.00	1.1765%	
21	卢锋	100.00	0.5882%	
22	童建华	100.00	0.5882%	
23	姚兰英	100.00	0.5882%	
24	陈惠如	100.00	0.5882%	
25	曾涛	100.00	0.5882%	
26	王红漫	100.00	0.5882%	
27	李培	100.00	0.5882%	



序号	出资人姓名	出资额（万元）	出资比例	合伙人类型
	合计	17,000.00	100.00%	-

截至 2015 年 12 月 31 日，该公司总资产为 15,604.85 万元，净资产为 14,768.00 万元，2015 年度实现净利润 17.80 万元；截至 2016 年 6 月 30 日，该公司总资产为 15,604.61 万元，净资产为 14,767.75 万元，2016 年 1-6 月实现净利润-0.24 万元。以上财务数据未经审计。

19、徐永平

徐永平先生为本公司发起人，截止本招股意向书签署日，持有本公司股份 60 万股，占公司发行前总股本的 0.36%，所持股票不存在被质押或其他有争议的情况。徐永平为中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码 34260119650816****，住所为广东省深圳市龙岗区中心城吉祥中路 231 号。

（二）持有公司 5%以上股份的主要股东的基本情况

截至本招股意向书签署日，持有公司 5%以上股份的股东是蒋宏业（直接持有公司 57.61%股份）、冯达（持有公司 9.24%股份）、网鸣投资（持有公司 7.25%股份）。其基本情况介绍详见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“七、（一）公司发起人基本情况”。

（三）控股股东、实际控制人基本情况

蒋宏业直接持有公司 57.61%的股权，通过网鸣投资间接持有公司 0.0363%的股权，合计持有公司 57.6463%的股权，是公司的控股股东、实际控制人。蒋宏业先生的基本情况详见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、（一）董事会成员”。

（四）控股股东和实际控制人控制的其他企业

截至本招股意向书签署之日，除本公司外，控股股东、实际控制人蒋宏业控制的企业包括：网达投资（前身网达信息）、龙辰投资、欢乐无限。三家公司的基本情况如下：

1、网达投资

（1）基本情况

网达投资前身网达信息成立于 1998 年 6 月 2 日，持有上海市工商局浦东新区分局核发的注册号为 310115000465405 的《企业法人营业执照》，注册资本为 500 万元，住所为上海市张江高科技园区碧波路 250 号 2 号楼 1-3 楼，法定代表人为郑颖勤。经营范围为计算机软、硬件的开发、生产、销售（除计算机信息系统安全专用产品），系统集成，并提供相关领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，电子产品、仪器仪表、五金机械的销售，从事货物与技术的进出口业务。

(2) 业务转让

2009 年 12 月，网达信息与本公司签订了《业务转移协议》，协议约定网达信息向本公司整体转移原由网达信息负责运营的移动互联网多媒体视频软件业务以及该业务经营相关的无形资产，包括双方协商确定的软件著作权和商标权，与该等业务经营相关的必要的人力资源。后续双方关于商标权、软件著作权的转让事宜可参见本招股意向书“第七节同业竞争与关联交易三、（二）、偶然性关联交易。”

(3) 资产转让

网达信息自成立以来，主要从事与互联网电子政务相关的政府门户网站开发、运营等业务，与本公司立足移动互联网多媒体、商业智能领域的定位关联度较低，双方在目标客户定位、使用技术与开发难度、未来行业发展前景等方面都存在明显差别。公司实际控制人蒋宏业先生为将更多的精力投入移动互联网多媒体与商业智能领域，确保本公司的发展战略得到有效快速的执行，对网达信息的资产与业务进行了转让。

2012 年 11 月 12 日，网达信息与上海东方网股份有限公司签订了《资产收购协议》，将其开展实际经营活动的资产与现有业务资源全部转让给非关联方东方网，转让价格经双方协商最终确定为 530 万元。根据该份收购协议，转让的资产和业务包括电子设备、软件著作权、业务与客户资源等。

截至本招股意向书签署日，网达信息已将转让标的中的固定资产全部交付东方网，相关软件著作权的权属变更登记已完成。东方网已根据协议条款向网达信息支付了全部对价。

(4) 名称与经营范围变更



2013年3月18日，网达信息完成了工商变更登记，将公司名称变更为上海网达投资管理有限公司，经营范围变更为投资管理，投资咨询、商务咨询（除经纪），企业形象策划。截止本招股意向书签署日，网达投资的股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	400	80%
2	郑颖勤	100	20%
	合计	500	100%

（5）财务数据

截至2015年12月31日，网达投资总资产为220.34万元，净资产为173.62万元，2015年实现净利润-33.17万元；截至2016年6月30日，该公司总资产为187.03万元，净资产为140.31万元，2016年1-6月实现净利润-33.31万元。以上财务数据未经审计。

2、龙辰投资

（1）基本情况

龙辰投资成立于2008年1月31日，现持有上海市工商局浦东新区分局核发的注册号为310115001056376的《企业法人营业执照》，注册资本为200万元，住所为上海市浦东新区东陆路1992号1层C室，法定代表人为蒋宏业。公司经营范围为实业投资，投资管理，企业管理咨询（不含经纪），企业形象策划。

（2）注册资本减资

龙辰投资成立于2008年1月31日，由蒋宏业与李宁宇共同出资成立，注册资本为1,000万元，蒋宏业与李宁宇于2008年1月23日分别缴纳第一期出资180万元、20万元。2013年1月18日，龙辰投资股东会通过决议进行注册资本减资，将注册资本由1,000万元减至200万元，并于2013年3月21日在上海市工商行政管理局浦东分局办理注册登记，取得企业法人营业执照。截止本招股意向书签署日，龙辰投资的股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	180	90%
2	李宁宇	20	10%



	合计	200	100%
--	----	-----	------

自成立以来，龙辰投资一直从事投资管理工作。

(3) 财务数据

截至 2015 年 12 月 31 日，龙辰投资总资产为 1,955.20 万元，净资产为 1,006.47 万元，2015 年实现净利润 534.83 万元；截至 2016 年 6 月 30 日，该公司总资产为 1,001.03 万元，净资产为 998.03 万元，2016 年 1-6 月实现净利润-8.44 万元。以上财务数据未经审计。

3、欢乐无限

(1) 欢乐无限基本情况

欢乐无限成立于 2006 年 5 月 22 日，认缴出资额为 1,000 万元，实缴出资额 1,000 万元，注册号为 310115000950942，经营场所为上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 栋 22301-1093 室，法定代表人为赖金南，经营范围为计算机软件的开发、设计、制作、销售，计算机硬件的开发、设计、销售及相关“四计”服务，网络系统集成，网络工程的设计、安装，多媒体产品的开发、设计，电子产品、通信产品的开发、销售。截止本招股意向书签署日，欢乐无限的股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	蒋宏业	700	70.00%
2	石建明	300	30.00%
	合计	1,000	100.00%

(2) 报告期内欢乐无限的经营情况

欢乐无限主营业务为专业互联网内容提供和手机游戏开发、运营，其主营业务与发行人及其子公司主营业务有明显区别。自 2010 年 8 月起，欢乐无限未再开展任何实际业务。由于欢乐无限未参加 2010 年定期年检且不存在经营业务，2012 年 7 月上海市工商行政管理局浦东新区分局对其做出吊销营业执照的行政处罚。

八、公司股本情况

（一）本次发行前后公司股本变化情况

本次发行前总股本 16,560 万股，本次拟公开发行新股不超过 5,520 万股，占发行后总股本的比例不低于 25%，发行前后公司股本结构如下：

股东类别	发行前		发行后	
	股份（万股）	持股比例	股份（万股）	持股比例
一、有限售条件股份	16,560.00	100.00%	16,560.00	75.00%
蒋宏业	9,540.00	57.61%	9,540.00	43.21%
冯达	1,530.00	9.24%	1,530.00	6.93%
上海网鸣投资中心（有限合伙）	1,200.00	7.25%	1,200.00	5.43%
海滨	780.00	4.71%	780.00	3.53%
陈峰	780.00	4.71%	780.00	3.53%
崔晓路	360.00	2.17%	360.00	1.63%
郑颖勤	240.00	1.45%	240.00	1.09%
上海网智投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%	240.00	1.09%
上海网恒投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%	240.00	1.09%
上海网诺投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%	240.00	1.09%
合肥睿财投资管理中心（有限合伙）	240.00	1.45%	240.00	1.09%
安徽华茂产业投资有限公司	240.00	1.45%	240.00	1.09%
苏州达泰创业投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%	240.00	1.09%
江晖	210.00	1.27%	210.00	0.95%
曹敏	150.00	0.91%	150.00	0.68%
中孵创业投资有限公司	120.00	0.72%	120.00	0.54%
沈浩	90.00	0.54%	90.00	0.41%
徐永平	60.00	0.36%	60.00	0.27%
深圳市英泓瑞方投资合伙企业（有限合伙）	60.00	0.36%	60.00	0.27%
二、无限售条件股份	-	-	5,520	25.00%



本次发行社会公众股	-	-	5,520	25.00%
合计	16,560.00	100.00%	22,080.00	100.00%

注：此表计算假设公司公开发行新股 5,520 万股，本次发行完成后各股东的持股数量和比例以最终实际发行完成后的持股数和比例为准。

（二）公司前十名股东

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	蒋宏业	9,540.00	57.61%
2	冯达	1,530.00	9.24%
3	上海网鸣投资中心（有限合伙）	1,200.00	7.25%
4	海滨	780.00	4.71%
5	陈峰	780.00	4.71%
6	崔晓路	360.00	2.17%
7	郑颖勤	240.00	1.45%
8	上海网智投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%
9	上海网恒投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%
10	上海网诺投资中心（有限合伙）	240.00	1.45%
	合计	15,150.00	91.49%

（三）公司前十名自然人股东及其在公司担任的职务

本次发行前，公司有 10 名自然人股东，前十名自然人股东在本公司的持股及任职情况如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例	在发行人单位任职
1	蒋宏业	9,540.00	57.61%	董事、战略总监
2	冯达	1,530.00	9.24%	董事长、总经理
3	海滨	780.00	4.71%	—
4	陈峰	780.00	4.71%	—
5	崔晓路	360.00	2.17%	—



6	郑颖勤	240.00	1.45%	行政管理部副经理
7	江晖	210.00	1.27%	—
8	曹敏	150.00	0.91%	—
9	沈浩	90.00	0.54%	—
10	徐永平	60.00	0.36%	—
合计		13,740.00	82.97%	—

(四) 国有股份及外资股份情况

公司本次发行前的股东中无国有股东及外资股东。

(五) 股东中的战略投资者持股及其简况

公司本次发行前的股东中无战略投资者。

(六) 本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前下列股东间存在着关联关系，其关联关系及关联股东的各自持股比例如下：

序号	股东名称	持股比例	关联关系
1	蒋宏业	57.61%	蒋宏业与冯达为兄弟关系，蒋宏业、冯达与郑颖勤为非近亲属关系
	冯达	9.24%	
	郑颖勤	1.45%	
2	网鸣投资	7.25%	蒋宏业、郑颖勤为非近亲属关系，且均为网鸣投资合伙人，分别持有0.50%、24.50%的出资份额
	蒋宏业	57.61%	
	郑颖勤	1.45%	

(七) 本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

公司控股股东、实际控制人蒋宏业，股东冯达承诺：（1）自发行人股份在上海证券交易所上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人所持有的发行人公开发行股份前已发行的股份，也不由发行人回购本人所持有的发行人公开发行股份前已发行的股份；（2）在任职公司董事、监事、高级管理人员期间，

每年转让的股份不超过本承诺人所持有的发行人股份总数的百分之二十五；离任后半年内不转让本承诺人持有的发行人股份；（3）发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价（指复权后的价格，下同）均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人公开发行股份前已发行的股份的锁定期将自动延长六个月；（4）本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份在上述锁定期期满后两年内减持，减持价格（指复权后的价格）不低于发行价；本人若在该期间内以低于发行价的价格减持本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份，减持所得收入归发行人所有。

公司其他股东网鸣投资、海滨、陈峰、崔晓路、郑颖勤、网智投资、网恒投资、网诺投资、睿财投资、华茂产业、达泰创业、江晖、曹敏、中孵创业、沈浩、徐永平、英泓瑞方承诺：自公司在上海证券交易所上市交易之日起十二个月内，本承诺人将不转让或者委托他人管理其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

公司董事、高级管理人员王振邦、刘天山、沈宇智、孙琳承诺：（1）自公司股票在上海证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本承诺人在本次发行前所持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份；（2）在任职公司董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持有的发行人股份总数的百分之二十五；离任后半年内不转让本承诺人持有的发行人股份；（3）发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价（指复权后的价格，下同）均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，本人持有的发行人公开发行股份前已发行的股份的锁定期将自动延长六个月；（4）本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份在上述锁定期期满后两年内减持，减持价格（指复权后的价格）不低于发行价；本人若在该期间内以低于发行价的价格减持本人所持发行人公开发行股份前已发行的股份，减持所得收入归发行人所有；（5）作为公司董事、监事和/或高级管理人员，若本人将所持发行人公开发行股份前已发行的股份在锁定期满且不违背限制条件下进行减持的，本人届时将依照相关法律、行政法规和证券监管主管机关、证券交易所发布的上市公司信息披露规则和制度予以公告；若未履行公告程序，该次减持所得收入将归发行人所有。

九、公司内部职工股的情况

公司不存在内部职工股。

十、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股及股东数量超过二百人等情况

公司不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

十一、公司员工及其社会保障情况

（一）员工基本情况

报告期内，随着公司业务的迅速发展，公司员工人数保持平稳，2013 年末、2014 年末、2015 年末和 2016 年 6 月末，公司在册人员数量分别为 419 人、438 人、591 人和 563 人，其中 2016 年 6 月末劳务外包员工为 6 人。截至 2016 年 6 月 30 日，公司在册员工构成情况如下：

1、员工专业结构

专业类别	员工人数（人）	占总人数比例（%）
研究开发人员	514	91.30%
营销人员	17	3.02%
管理人员	4	0.71%
财务人员	8	1.42%
行政人员	20	3.55%
合计	563	100.00%

2、员工学历结构

专业类别	员工人数（人）	占总人数比例（%）
硕士及以上	78	13.85%
本科	354	62.88%
大专	122	21.67%

专业类别	员工人数 (人)	占总人数比例 (%)
大专以下	9	1.60%
合计	563	100.00%

3、员工年龄结构

专业类别	员工人数 (人)	占总人数比例 (%)
25 岁以下	125	22.20%
25-35 岁	389	69.09%
35-45 岁	46	8.17%
45 岁以上	3	0.53%
合计	563	100.00%

为提高公司业务运营和劳务用工的效率，公司利用专业人力资源服务公司的资源，于 2013 年 3 月与“前程无忧”运营方前锦网络信息技术（上海）有限公司（以下简称“前锦网络”）签订协议，采用劳务派遣的方式作为补充手段。截至 2016 年 6 月末，公司劳务派遣员工人数为 6 人。

根据中华人民共和国人力资源和社会保障部 2014 年 1 月 24 日颁布并于 2014 年 3 月 1 日正式施行的《劳动派遣暂行规定》，公司通过制定调整用工方案，已将劳务派遣用工比例降至 10% 以内。

公司 2014 年末、2015 年中期末、2015 年末在册员工人数分别为 438 人、379 人、591 人，员工总人数（含劳务派遣）分别为 512 人、424 人、599 人，存在一定的波动。总体而言，公司员工人数变动符合公司的业务发展现状，且与整个行业人员变动情况保持一致。

公司 2014 年、2015 年 1-6 月及 2015 年各部门月平均人数、人均创收及对应的业务收入情况统计如下：

部门	2014 年			2015 年 1-6 月			2015 年度		
	月平均人数	人均收入 (万元)	收入 (万元)	月平均人数	人均收入 (万元)	收入 (万元)	月平均人数	人均收入 (万元)	收入 (万元)
管理层	4	-	-	4	-	-	4	-	-
销售部	27.92	-	-	22.67	-	-	23	-	-
研究院	61.33	-	-	53.83	-	-	77	-	-



项目实施与服务部	344.08	45.41	15,623.66	315.83	23.17	7,318.43	327	62.30	20,370.90
商业智能事业部	117.17	17.58	2,059.4	56	6.19	346.75	55	15.79	868.28
其他人员	48.42	-	-	48	-	-	50.25	-	-
合计	602.92	-	-	500.33	-	-	536.25	-	-

4、公司2014年末至2015年中期末人员变动原因

2015年中期末公司在册员工人数较2014年末减少59人，主要原因如下：

(1) 公司主动对商业智能业务结构进行调整

2015年，鉴于移动互联网业务和推广业务的迅猛增长，公司对商业智能业务进行了微调。其中，太平洋保险传统的商业智能业务，采用人月单价的形式进行核价，仅有1.8万元每人每月，其无法满足公司的利润需求，较公司其他业务条线的人效比存在明显差距，因而公司主动进行调整：集中保持商业智能业务中具有核心技术或可复用于移动互联网数据分析这类高附加值或有协同效应的项目上，如数据仓库等；同时，将外围一些边缘项目及不符合公司毛利率需求的项目进行缩减，提高公司运营业务效率。相关业务部门人员也由此进行了相对应的调整，商业智能事业部人数由2014年末月均的117人降至2015年中期末的56人。核心技术项目由于具有相对较高的用户粘性，用户迁移成本较高，业务可持续性高。目前，公司已开发天翼电子商务、太平人寿、合众保险和大地财险等公司，并已与之签订合同。

(2) 员工正常流动

互联网行业本身人员流动性较高，同时，受到国内上半年全民创业热潮的影响，公司约有20余名员工离职或投身创业。

(3) 公司执行末位淘汰制度

公司技术团队每年会根据上一年度的研发及业务完成情况，进行末位淘汰，员工人数也相应有所下降。

总体而言，公司2015年中期离职率为18.8%（离职率=期间内离职人数/(期初人数+期末人数)/2×100%）。同时，根据前程无忧发布的《2016离职与调薪调研报告》中高科技行业离职率为19.10%，公司人员变动情况与行业数据基本持平，符合市场特征。

5、公司2015年中期至2015年末人员变动原因

2015年末公司在册员工人数较2015年中期末增加212人，主要原因如下：

（1）公司加大研发投入力度

公司根据对行业的前瞻性判断，加大在云存储、4K超高清视频编码、解码及传输技术、CDN等技术方面的投入，公司相应增加研发人员66人。目前已与央视签订了《CDN销售合同》；与咪咕视讯签订《咪咕视讯2015年印象天下项目在线编码直播收录系统》，《咪咕视讯2015年LiveShow项目现场直播平台》，《咪咕视讯2015年视频云建设工程直播云转码系统项目合同书》等三个4K超高清视频编码、解码及传输技术建设合同。

（2）业务需求增加项目实施人员

中国移动在2015年将咪咕视讯、咪咕阅读分别从上海移动、浙江移动中分离，以期进一步加大投入，提升单个用的ARPU值（人均消费金额），公司针对市场发展状况，及时增加了项目实施部人员54人，2015年公司对咪咕视讯和咪咕阅读分别实现8,048.23万元和1,833.34万元的销售收入。

（3）继续加大商业智能业务开拓

公司在上半年对商业智能业务进行了微调，对于具有核心技术或高附加值及协同相应的核心业务进行大力拓展。至2015年末公司已与天翼电子商务、太平人寿、合众保险及大地产险签订商业智能业务合同。

（二）员工社会保障情况

发行人按照《劳动合同法》规定实行全员劳动合同制，依照国家和地方有关规定与员工签订劳动合同，双方按照劳动合同履行相应的权利和义务。截至2016年6月30日，公司（含子公司）共有在册员工563人。报告期内，公司已按照国家及相关地方有关社会保险方面的法律、法规，为每位员工缴纳养老、医疗、失业、工伤、生育等相关社会保险费及住房公积金。

1、发行人在册员工社会保险缴纳的具体情况

2016年6月，公司及子公司社会保险及住房公积金缴纳情况如下：

项目	应缴人数	实缴人数	未缴人员情况说明
上海地区（发行人及子公司明昊信息、众响信息）			

社会保险	347 人	344 人	未缴纳人员中 1 人为个人账户尚未从原单位转出无法缴纳, 1 人为 2016 年 6 月末新入职员工, 1 人为退休返聘员工
住房公积金	347 人	344 人	未缴纳人员中 2 人为个人账户在原单位尚未封存无法缴纳, 1 人为退休返聘员工
合肥地区 (发行人子公司合肥网达、明昊互娱)			
社会保险	144 人	142 人	未缴纳人员为个人账户尚未从原单位转出无法缴纳
住房公积金	144 人	142 人	合肥地区住房公积金与社会保险同步缴纳, 由于 2 人本月无法缴纳社会保险, 故未缴纳本月住房公积金

注: 除劳务外包员工外, 剩余 72 名在册人员由前程网络代缴社保、公积金。

基于上表, 除部分新入职员工的社会保险金和住房公积金缴存手续尚在办理过程中, 截至 2016 年 6 月 30 日, 发行人及其子公司已根据国家及地方相关法律、法规及规范性文件之规定为其员工及时缴纳社会保险金和住房公积金。

2、发行人劳务派遣人员社会保险缴纳方式

2013 年 3 月 26 日, 网达软件和合肥网达分别与前锦网络签订协议, 前锦网络与员工订立劳动合同, 办理建立 (缴纳) 社会保险等其他相关事宜, 根据公司要求, 前锦网络保证外包员工社会保险等福利费用的依法缴纳。公司向前锦网络支付的劳务费用包括: 按月支付劳务人员的薪金报酬、前锦网络为劳务人员缴纳的发行人应承担的各项社会福利费用及管理费用。

根据前锦网络于 2016 年 7 月 29 日出具的《说明函》, 截至 2016 年 6 月 30 日, 上海网达、合肥网达一直接时、准确且足额向前锦网络汇付相关派遣员工的社会保险费用和住房公积金费用, 且前锦网络亦及时为该等派遣员工缴纳包括养老保险、医疗保险 (含生育保险)、失业保险和工伤保险在内的各项社保费用和住房公积金费用。截止目前, 前锦网络尚不存在不足额缴纳或拖延缴纳前述派遣员工各项社保费用和住房公积金费用等原因而受到相关部门行政处罚之情形。

3、主管机关出具的有关社会保险金和住房公积金缴纳的合规证明

根据浦东新区人力资源和社会保障局于 2015 年 1 月 26 日出具的《证明》: 网达软件、明昊信息、众响信息自 2012 年 1 月 1 日至今能够遵守劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定, 合法经营, 未发现因劳动用工、社会保

险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况；于 2015 年 4 月 14 日出具的《证明》、于 2015 年 7 月 21 日出具的《证明》：网达软件、明昊信息、众响信息自 2015 年 1 月 1 日至 2015 年 6 月 30 日期间能够遵守劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或劳动争议仲裁败诉的情况；于 2016 年 2 月 5 日出具《证明》：网达软件、明昊信息、众响信息自 2015 年 6 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日期间能够遵守劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或劳动争议仲裁败诉的情况；于 2016 年 8 月 1 日出具《证明》：网达软件、明昊信息、众响信息自 2016 年 1 月 1 日至 2016 年 6 月 30 日期间能够遵守劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或劳动争议仲裁败诉的情况。

合肥市蜀山区人力资源和社会保障局于 2014 年 1 月 16 日出具《证明》：合肥网达自 2013 年 1 月至今，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况；于 2014 年 7 月 3 日出具《证明》：合肥网达自 2014 年 1 月至今未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况；于 2015 年 1 月 5 日出具《证明》：合肥网达自 2014 年 7 月至今未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况。合肥市人力资源和社会保障局于 2015 年 7 月 16 日出具《证明》：合肥网达自 2015 年 4 月 1 日起至今能够遵守社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况；于 2016 年 1 月 6 日出具《证明》：合肥网达自 2015 年 7 月 1 日起至今能够遵守社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况；于 2016 年 7 月 12 日出具《证明》：合肥网达自 2016 年 1 月 1 日起至今能够遵守社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况。

合肥市人力资源和社会保障局于 2016 年 7 月 12 日出具《证明》：明昊互娱自 2016 年 5 月 1 日起至今能够遵守社会保障方面的法律、法规和规范性文件规定，未发现因社会保险少缴、欠缴而受到行政处罚或仲裁败诉的情况。

根据上海市公积金管理中心于 2016 年 7 月 22 日、2016 年 8 月 4 日出具的

《证明》：网达软件、明昊信息于 2009 年 12 月建立住房公积金账户，自开户缴存以来未受到管理中心的行政处罚；众响信息于 2014 年 12 月建立住房公积金账户，自开户缴存以来未受到管理中心的行政处罚。

合肥市住房公积金管理中心于 2016 年 7 月 14 日出具《证明》：合肥网达软件有限公司于 2012 年 11 月在合肥市住房公积金管理中心开户缴存职工住房公积金，该公司住房公积金缴存正常，未发现违反住房公积金相关法律法规的行为，公司未因住房公积金问题而受到行政处罚。

合肥市住房公积金管理中心于 2016 年 7 月 14 日出具《证明》：合肥明昊互娱网络科技有限公司于 2016 年 6 月在合肥市住房公积金管理中心开户缴存职工住房公积金，该公司住房公积金缴存正常，未发现违反住房公积金相关法律法规的行为，公司未因住房公积金问题而受到行政处罚。

4、控股股东及实际控制人出具的承诺

2014 年 3 月 6 日，公司的控股股东、实际控制人蒋宏业已出具《承诺函》：“如果发行人所在地有关社保主管部门或公积金主管部门在任何时候依法要求发行人补缴在首次公开发行 A 股并在上海证券交易所上市之前任何期间内应缴的社会保险费用(包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险)和住房公积金费用，本承诺人承诺将无条件全额承担该部分补缴和被追偿的损失（包括但不限于补缴、滞纳金、罚款等），保证发行人不因此遭受任何损失。

若本承诺人未能履行上述承诺，本承诺人需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕：

自该等责任成立之日，由发行人调减或者停发本承诺人从发行人处获取的薪酬或者津贴，以此作为有关部门要求补缴的费用和追偿损失而提供的资金保障。”

十二、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况

（一）公司股东关于股份锁定的承诺

公司所有股东就持有公司股份的锁定期做出了承诺，具体内容详见本招股意

向书“第五节发行人基本情况”之“八、（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免潜在的同业竞争，公司控股股东、实际控制人，持股 5% 以上的其他股东向公司做出避免同业竞争的承诺，具体内容详见本招股意向书“第七节同业竞争和关联交易”之“一、（二）为避免同业竞争而出具的承诺”。

（三）关于关联交易的承诺

公司持股 5% 以上的股东蒋宏业、冯达及网鸣投资均已出具《关于减少关联交易的承诺函》，承诺内容如下：

“1、除已经向相关中介机构书面披露的关联交易以外，本承诺人以及下属全资/控股子公司及其他可实际控制企业（以下简称“附属企业”）与网达软件之间不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易；

2、本承诺人将尽量避免与网达软件之间产生新增关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。本承诺人将严格遵守上海网达软件股份有限公司章程等规范性文件中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露。本承诺人承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过网达软件的经营决策权损害股份公司及其他股东的合法权益。”

（四）关于社保及住房公积金缴纳相关事项的承诺

为避免发行人因社保及住房公积金缴纳可能存在的潜在处罚和罚款，公司控股股东、实际控制人向公司做出关于社保及住房公积金缴纳相关事项的承诺，具体内容详见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“十一、（二）员工社会保障情况”。

（五）关于历次股权转让个人所得税缴纳的承诺

公司改制设立以前发生过股权转让的股东蒋宏业、冯达承诺，因历次转让网达软件股权而需缴纳的个人所得税将于网达软件首次发行新股并上市申请提交

中国证监会发行审核委员会前全额缴纳，若日后税务主管部门依法要求缴纳因历次股权转让而导致的个人所得税，承诺人将依法、及时、足额履行相应的纳税义务，并自行承担由此引起的全部滞纳金或罚款；如因未履行上述承诺导致网达软件承担责任或者遭受损失，承诺人将及时、足额的向网达软件赔偿其发生的与此有关的所有损失。

蒋宏业、冯达已于 2016 年 1 月 15 日向税务局缴纳改制设立前历次股权转让所涉个人所得税款。

（六）实际控制人关于兼职情况的说明及承诺

截至本招股意向书签署日，公司控股股东、实际控制人蒋宏业担任两家吊销未注销企业欢乐无限、乐宝信息的董事，为确认蒋宏业对上述两家企业被吊销营业执照不存在个人责任，并且上述两家企业与公司的业务独立，蒋宏业出具了承诺函，具体内容详见本招股意向书“第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“五、（二）公司控股股东及实际控制人的兼职情况说明”。

（七）5%以上股东关于持股意向及减持意向的声明

本次公开发行前，持有公司股份 5% 以上的股东蒋宏业和冯达承诺：

“（1）本人拟长期持有发行人股票，自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不减持发行人股份；

（2）如果在锁定期满后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

（3）本人减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

（4）本人所持发行人股票在锁定期届满后 2 年内减持的，每年减持的发行人股票数量不超过上年末本人持有的发行人股份数量的 25%，并且减持价格不低于本次发行并上市时发行人股票的发行价格（如发行人发生分红、派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，则为按照相应比例进行除权除息调整后用于比较的发行价）；

（5）如本人未按照本持股意向及减持意向的声明减持转让股份，则转让减持股份所得收入将归发行人所有。

(6) 本人减持发行人股份前，应于减持前 3 个交易日予以公告，并按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；若未履行公告程序，该次减持所得收入将归公司所有。依照相关法律、行政法规和证券监管主管机关、证券交易所发布的上市公司信息披露规则和制度，本人不需承担披露义务的情况除外。”

本次公开发行前，持有公司股份 5% 以上的股东网鸣投资承诺：

“（1）如果在锁定期满后，本企业拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持；

（2）本企业减持发行人股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等；

（3）本企业所持发行人股票在锁定期届满后 2 年内减持的，减持价格和减持数量确定如下：①锁定期满后第一年减持数量不超过持股总量的 50%，第二年累积减持数量不超过持股总量的 80%；②锁定期满两年内减持价格不低于本次发行并上市时发行人股票的发行价格（如发行人发生分红、派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，则为按照相应比例进行除权除息调整后用于比较的发行价）；

（4）如本企业未按照本减持持股意向说明减持转让股份，则转让减持股份所得收入将归发行人所有。

（5）本企业减持发行人股份前，应于减持前 3 个交易日予以公告，并按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；若未履行公告程序，该次减持所得收入将归公司所有。依照相关法律、行政法规和证券监管主管机关、证券交易所发布的上市公司信息披露规则和制度，本人不需承担披露义务的情况除外。”

（八）关于稳定股价的预案及承诺

根据《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定，发行人就公司上市后三年内稳定股价措施制订了《关于上海网达软件股份有限公司上市后三年内稳定股价措施的预案》。

1、本预案有效期及触发条件

（1）本预案自公司股票上市之日起三年内有效；

(2) 本预案有效期内，网达软件股票自正式挂牌上市之日起三年内，一旦出现公司股票连续 20 个交易日收盘价低于公司上一财务年度经审计的每股净资产值（以下称“启动条件”），则公司应当在启动条件触发一个月内召开董事会审议稳定股价的具体方案，确定稳定股价措施启动的优先顺序。稳定股价措施分三个阶段按次序执行，如前一阶段措施实施完毕后，公司股票价格仍然出现连续 20 个交易日收盘价低于公司上一财务年度经审计的每股净资产值，则按次序启动下一阶段的措施。

2、稳定股价的具体措施

本预案有效期内，启动条件触发后，公司将与公司实际控制人、控股股东，公司董事、高级管理人员商议确定稳定股价的方案，确定第一阶段、第二阶段及第三阶段采用的稳定股价措施，包括但不限于符合法律法规规定的公司回购公众股，公司控股股东和公司董事（除独立董事外）、高级管理人员增持公司股份等。如该等方案需要提交董事会、股东大会审议的，则公司控股股东承诺将确保投票赞成。

稳定公司股价的方案将根据上市公司回购公众股以及上市公司收购等法律法规的规定和要求制定，方案应确保不会导致公司因公众股占比不符合上市条件。

如各方最终确定以公司回购公众股作为稳定股价的措施，则公司承诺：（1）回购价格不超过公告日前最近一期公司每股净资产；（2）公司用于回购股份的资金总额不超过上一会计年度归属于公司股东的净利润；（3）公司单次回购股份不超过公司总股本的 2%。

如各方最终确定以公司控股股东增持公司股份作为稳定股价的措施，则公司控股股东承诺：（1）增持价格不超过公告日前最近一期公司每股净资产；（2）增持金额不超过控股股东上一会计年度从公司获得的现金分红，如果由于重大资本支出需求，公司上一会计年度没有进行现金分红，则控股股东增持金额不低于 500 万元；（3）增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%。

如各方最终确定以董事（除独立董事外）、高级管理人员增持公司股份作为稳定股价的措施，则董事（除独立董事外）、高级管理人员承诺：（1）增持价格不超过公告日前最近一期公司每股净资产；（2）用于增持公司股份的货币资金不

少于该等董事、高级管理人员上一年度薪酬总和的 30%，但不超过该等董事、高级管理人员上一年度的薪酬总和。

3、公告程序

公司应当依照相关法律、行政法规和证券监管主管机关、证券交易所发布的上市公司信息披露规则和制度，对稳定股价方案、具体措施、进展情况等内容进行披露。

若上述三阶段的措施均已运用，公司股票价格仍然存在连续 20 个交易日低于公司经审计的最近一期末每股净资产的情形，公司董事会将发布公告详细披露已采取的稳定股价措施、效果，并向投资者提示公司存在暂停和终止上市的风险。

4、约束措施

(1) 就稳定股价相关事、承诺的履行，公司愿意接受有权主管机关的监督，并承担法律责任。

(2) 若控股股东未履行增持股票义务，公司有权责令控股股东在限期内履行增持股票义务；控股股东仍不履行的，公司有权扣减其应向控股股东支付的分红。

(3) 若公司董事、高级管理人员未履行增持股票义务，公司有权责令董事、高级管理人员在限期内履行增持股票义务；董事、高级管理人员仍不履行的，公司有权扣减其应向董事、高级管理人员支付的扣除当地最低工资水平后的全年报酬。公司董事、高级管理人员拒不履行本预案规定的股票增持义务情节严重的，控股股东或董事会、监事会、半数以上的独立董事有权提请股东大会同意更换相关董事，公司董事会会有权解聘相关高级管理人员。

(4) 公司承诺，对于未来新聘的董事（独立董事除外）、高级管理人员，将要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员作出的相应承诺要求。

(5) 任何对本预案的修订均应经股东大会审议通过，且需经出席股东大会的股东所持表决权股份总数的三分之二以上同意通过。

(九) 关于招股意向书披露的承诺

1、发行人控股股东及实际控制人

公司控股股东及实际控制人蒋宏业承诺：“发行人为首次公开发行股票并上市制作的招股说明书如果存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，在中国证监会对公司作出行政处罚决定之日起三十日内，本承诺人将以发行价加算银行同期存款利息依法购回首次公开发行时转让的限售股股份，并积极督促发行人以发行价并加算银行同期存款利息回购首次公开发行的全部新股。若本承诺人未在前述规定时间内依法购回首次公开发行时转让的限售股股份，自中国证监会对公司做出行政处罚决定之日后第三十一日至购回股份的相关承诺履行完毕期间，本承诺人将不得领取在上述期间所获得的发行人的分红。

投资人因公司的招股书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的而在证券交易中遭受损失的，自赔偿责任成立之日起三十日内，公司和本承诺人将依法赔偿投资者损失。若本承诺人未依法予以赔偿，自上述赔偿责任成立之日后第三十一日至本承诺人依法赔偿损失的相关承诺履行完毕，本承诺人将不得领取在上述期间所获得的发行人的分红；若公司未依法予以赔偿，本承诺人将积极督促公司履行承诺；若未督促，自上述赔偿责任成立之日后第三十一日至公司依法赔偿损失的相关承诺履行完毕，本承诺人将不得领取在上述期间所获得的发行人的分红。”

2、发行人

发行人网达软件承诺：“本公司为公开发行股票并上市制作的招股说明书如果存在虚假记载、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，在中国证监会对本公司作出行政处罚决定之日起三十日内，本公司将启动依法回购首次公开发行的全部新股的程序，通过上海证券交易所发行价并加算银行同期存款利息回购首次公开发行的全部新股。

投资人因本公司的招股书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的而在证券交易中遭受损失的，自赔偿责任成立之日起三十日内，本公司将依法赔偿投资者损失。”

3、发行人董事、监事、高级管理人员

发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺：“网达软件为首次公开发行股

票并上市制作的招股说明书如果存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，投资人因公司招股意向书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，在证券交易中遭受损失的，自赔偿责任成立之日起三十日内，本承诺人将依法赔偿投资者损失。

若本承诺人未依法予以赔偿，自上述赔偿责任成立之日后第三十一日至本承诺人依法赔偿损失的相关承诺履行完毕，本人将不得在发行人领取薪酬。”

（十）相关承诺的约束措施

发行人股东、董事、监事及高级管理人员等出具承诺事项的责任主体在其签署的承诺函中明确了相应的约束措施，具体情况如下表：

序号	承诺函及其主要内容	签署方	承诺的约束措施
1	关于避免同业竞争的承诺	发行人持股 5% 以上股东蒋宏业、冯达、网鸣投资	如承诺人违反关于避免同业竞争的承诺，对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担全部赔偿责任。
2	关于避免关联交易的承诺函	发行人持股 5% 以上股东蒋宏业、冯达、网鸣投资	若因违反本承诺函的上述任何条款，而导致发行人遭受任何直接或者间接形成的经济损失的，承诺人均将予以赔偿，并妥善处置全部后续事项。
3	关于社保及住房公积金缴纳的承诺函	发行人控股股东及实际控制人蒋宏业	若本承诺人未能履行上述承诺，本承诺人需提出新的承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序）并接受如下约束措施，直至新的承诺履行完毕或相应补救措施实施完毕： 自该等责任成立之日，由发行人调减或者停发本承诺人从发行人处获取的薪酬或者津贴，以此作为有关部门要求补缴的费用和追偿损失而提供的资金保障。
4	关于历次股权转让个人所得税的承诺函	蒋宏业、冯达	如因未履行上述承诺导致发行人承担责任或者遭受损失，承诺人将及时、足额的向网达软件赔偿其发生的与此有关的所有损失。
5	实际控制人关于兼职情况的说明及承诺	发行人控股股东及实际控制人蒋宏业	承诺人确保今后由于欢乐无限、乐宝信息的债权债务产生的争议所导致的一切损失均由承诺人承担。

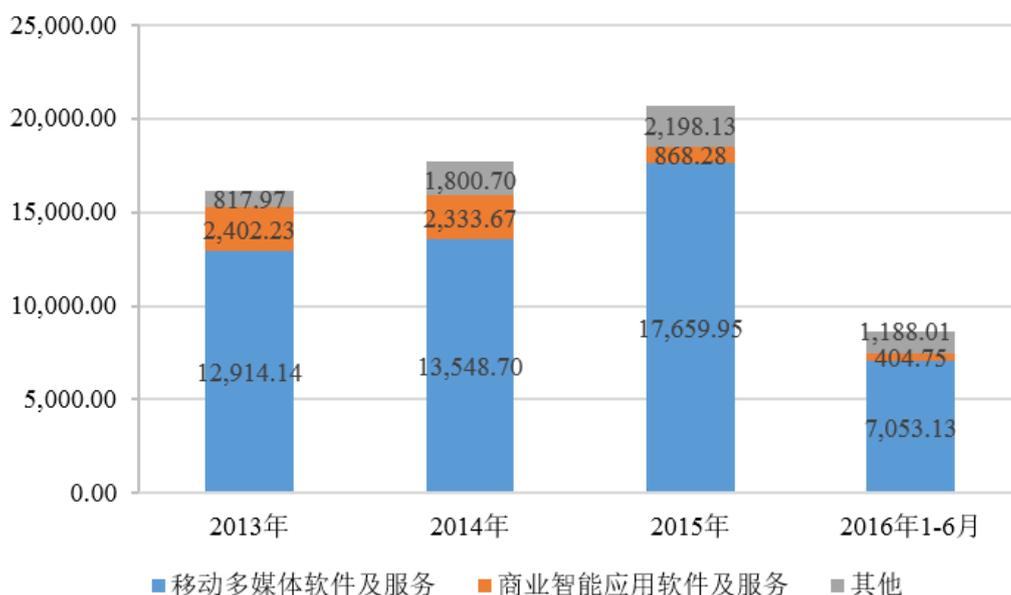
序号	承诺函及其主要内容	签署方	承诺的约束措施
6	5%以上股东持股意向及减持意向的声明	发行人持股 5%以上股东蒋宏业、冯达、网鸣投资	如股东违反持股意向及减持意向的声明,其减持股份的所获收益将归发行人所有。
7	关于稳定股价措施的承诺函	发行人、控股股东、董事及高级管理人员(不包括独立董事)	如发行人违反关于稳定股价措施的承诺,详见发行人关于稳定股价预案的相关议案。 如控股股东违反关于稳定股价措施的承诺,公司有权扣减其现金分红。 如公司董事(不包括独立董事)、高级管理人员违反关于稳定股价措施的承诺,公司有权扣减其应向本人支付的扣除当地最低工资水平后的全年报酬,若拒不履行本预案规定的股票增持义务情节严重的,控股股东或董事会、监事会、半数以上的独立董事有权提请股东大会同意更换相关董事,公司董事会会有权解聘本人。
8	控股股东关于回购公开发售股份及因招股意向书存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏赔偿投资者损失的承诺函	发行人控股股东、实际控制人蒋宏业	如承诺人违反关于回购股份及损害赔偿的承诺,自中国证监会对公司做出行政处罚决定之日后或赔偿责任成立之日起第三十一日至相关承诺履行完毕期间,承诺人将不得领取在上述期间所获得的发行人的分红。
9	关于因招股意向书存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏赔偿投资者损失的承诺	发行人董事、监事及高级管理人员	若承诺人未依法予以赔偿,自赔偿责任成立之日后第三十一日至承诺人依法赔偿损失的相关承诺履行完毕,承诺人将不得在发行人领取薪酬。

第六节业务与技术

一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况

发行人为一家从事软件研发及服务的高新技术企业，主营业务主要包括两类：一是移动互联网多媒体软件及服务；二是商业智能（BI）应用软件及服务。报告期内，发行人主营业务未发生重大变化。

图：报告期内发行人主营业务及其变化情况（单位：万元）



（一）主营业务

1、移动互联网多媒体软件及服务

受益于移动互联网的快速发展，移动互联网与视频、音频、图文等多媒体形式的结合日趋密切，移动互联网多媒体应用成为普通人生活中必不可少的娱乐形式和重要的信息传递媒介，市场上涌现出大量为用户提供移动视频、移动音频、移动阅读等服务的企业。

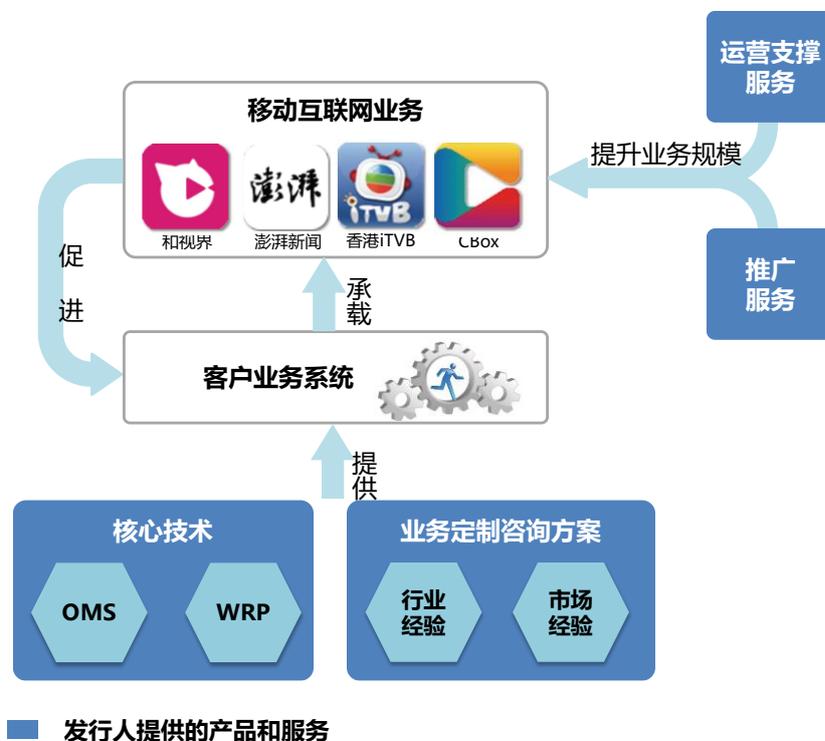
发行人把握住移动互联网多媒体业务发展的大趋势，为电信运营商、传统媒体企业等提供“互联网+”的产品及服务，协助电信运营商及传统媒体企业实现移动互联网业务转型。

发行人基于自主研发的核心产品：“移动互联网多媒体运营管理系统”

（OMS: Operation management System）和“移动终端虚拟操作系统”（WRP : Wonder Runtime Platform），为客户提供软件定制开发及相关运营支撑服务和客户端推广服务。

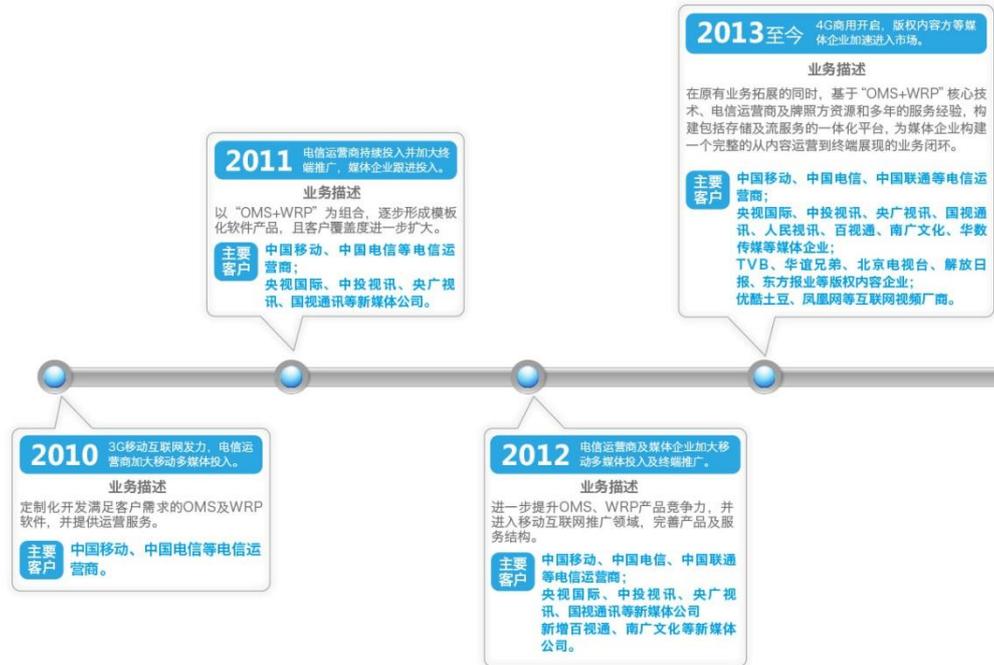
发行人“技术+服务”的商业模式为移动互联网多媒体业务运营提供了完整的软件及服务支撑闭环，通过为客户提供业务流程再造，运营咨询，商业策划等咨询服务，协助客户建立一个完整的业务运营体系，减低客户业务转型风险。并充分发挥前、后端软件的协同效应，提高业务系统的运行效率，协助客户快速盈利。

图：发行人的商业模式



发行人在移动互联网多媒体软件，尤其在最具发展潜力的移动视频软件领域，已经确立了明显的竞争优势，并累积了中国移动、中国电信、中国联通、央视国际、中投视讯、央广视讯、人民视讯、国视通讯、百视通、南广文化、华数传媒及 TVB 等优质客户群体。报告期内，该业务的客户覆盖度不断扩大，从电信运营商集团公司向省级公司延伸，从中央媒体向地方媒体延伸，从牌照方新媒体公司向内容方新媒体公司延伸，同时业务纵深度亦不断拓展，从单纯的软件开发延伸到全面的业务解决方案。

图：发行人移动互联网多媒体软件及服务的发展历程



2、商业智能（BI）应用软件及服务

基于发行人海量数据支撑和运营的经验，发行人进一步将业务开拓至商业智能领域，为保险、电信等领域大型客户实施以数据挖掘和数据分析为侧重的商业智能（BI）应用软件及服务。发行人目前为太平洋保险、广东移动、太平人寿等大型客户提供数据仓库、数据报表、数据挖掘等 BI 应用软件及服务，在大数据时代，帮助客户挖掘海量数据商业价值，为客户经营管理提供全方位、明晰的数据视图。

3、其他

在移动互联网多媒体领域积累的技术及客户资源基础上，公司向移动互联网非多媒体领域不断拓展，主要包括：无线城市、移动办公及移动电子商务等软件产品的开发及服务。

（二）主要产品及服务

1、移动互联网多媒体软件及服务

发行人提供的软件及服务在移动互联网多媒体产业链中的价值和地位如下图所示：



在移动多媒体业务运营商中，公司主要为运营商、牌照方等由传统企业转型而来的企业提供整体的软件产品及服务，互联网厂商由于其自身在互联网时代已有一定的软件产品和运营基础，其业务运行所需的运营管理系统和移动客户端均自行开发建设，公司主要与其在移动客户端推广业务上进行合作。

（1）移动互联网多媒体运营管理系统（OMS）

OMS（Operation Mangement System）是适应移动互联网、互联网需求的多媒体业务运营管理系统，适用于视频、阅读、图片、音频、游戏等不同应用领域，满足多终端统一管理、多屏幕统一发布、大数据统计分析等运营需求，支持海量数据存储管理、多方协同工作。

公司开发的 OMS 目前已更新了四个版本，功能不断完善和拓展，从早期简单的内容管理扩展到涵盖内容编辑、发布、搜索管理、用户偏好推荐等，时刻紧跟移动互联网行业变化的趋势，满足移动互联网对运营管理系统的技术需求，包括：①统一的多终端管理、多屏幕内容发布；②安全可靠的海量数据存储管理；③高效的互联网化运营；④便捷的协同工作。目前公司基于 OMS 开发的运营管理系统广泛应用在移动视频行业，包括中国移动视频基地、央视国际、央广视讯、TVB 等业务运营商均采用了公司开发的运营管理系统。

产品的具体情况请见本章节“五、发行人的主要业务情况”之“主要产品及

服务介绍”。

(2) 移动终端虚拟操作系统（WRP）

WRP（Wonder Runtime Platform）是移动互联网终端虚拟操作系统，可运行在 Android、iOS、Windows Phone，Linux 等多种操作系统之上，为开发者提供一种独立的中间语言和开发环境。

基于 WRP，公司和第三方开发者可以根据业务应用场景为客户快速开发适用于不同智能设备（手机、平板电脑、智能电视等）的客户端。WRP 满足移动互联网的技术需求，包括：①一次开发，多平台、多终端适用，降低开发难度及成本；②采用 B/S、C/S 进行混合架构设计，降低维护难度；③具备高安全性和高可靠性，确保数据安全。

公司基于 WRP 开发的移动客户端在移动互联网多媒体领域的应用案例众多，包括中国移动的“和视界”、央视国际的“CNTV”、TVB 的“iTVB”、东方报业的“澎湃新闻”等。

产品的具体情况请见本章节“五、发行人的主要业务情况”之“主要产品及服务介绍”。

(3) 移动互联网多媒体运营支撑服务

公司凭借多年的移动互联网多媒体行业经验，培养了一批理解移动多媒体行业趋势，理解移动多媒体业务运营的运营团队，为移动互联网多媒体业务运营商提供全方位的运营支撑服务。

以移动视频领域为例，公司为客户提供的运营支撑服务如下：



运营支撑服务的具体情况请见本章节“五、发行人的主要业务情况”之“主

要产品及服务介绍”。

（4）移动客户端推广服务

公司向电信运营商、媒体客户等提供移动客户端推广业务咨询及推广服务。公司在获得客户授权的情况下，通过对 WRP 平台上积累的用户数据，结合公司的大数据分析能力，直接向客户提供客户端推广服务，协助客户提高业务收入，提升用户转化率，减低业务运营成本。

推广服务的具体情况请见本章节“五、发行人的主要业务情况”之“主要产品及服务介绍”。

（5）融合媒体平台服务

公司结合 OMS 和 WRP 两大核心基础产品，考虑到传统媒体转型移动互联网的迫切需求，为其提供低成本、高效率的融合媒体平台服务，涵盖软件技术支持、硬件及网络设备支持、运营服务和产品推广等，使中小型媒体企业能够快速切入移动互联网。

融合媒体平台服务的具体情况请见本章节“五、发行人的主要业务情况”之“主要产品及服务介绍”。

2、商业智能应用软件及服务

商业智能系统为企业整合海量数据、挖掘海量数据价值，协助企业管理层全面了解企业经营情况，快速进行商业决策，实际操作对象为企业的经营团队。

产品的具体情况请见本章节“五、发行人的主要业务情况”之“主要产品及服务介绍”。

二、发行人所处行业的主要行业管理体制

（一）发行人主营业务所属行业

发行人的主营业务分别归属两个细分行业：移动互联网多媒体软件行业和商业智能应用软件行业，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），均归属软件和信息技术服务业（I65）。

（二）行业管理体制、主要法律法规及政策

软件和信息技术服务业的行政主管部门为国家工业和信息化部，软件著作权

登记的业务主管部门是国家版权局和中国版权保护中心，行业自律部门为中国软件行业协会。行业管理方式上，采用行政管理和行业自律相结合的管理模式。行业主要法律法规及政策如下表：

序号	时间	名称	核心内容
1	2000年	《软件企业认定标准及管理办法（试行）》（信部联产[2000]968号）	确定了软件企业和软件产品的认证、登记办法，建立了以软件行业协会为执行单位，信息产业主管部门和税务部门为监督审批单位的双软认定机制
2	2000年	《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税[2000]25号）	新创办软件企业经认定后，自获利年度起，企业所得税享受一免三减半的优惠；《企业所得税法》实施后，财政部、国家税务总局出台了《关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号），对于软件产业和集成电路产业继续给予鼓励发展的优惠政策
3	2006年	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》	提出我国科学技术发展的总体目标，将大型应用软件的发展列入优先发展主题
4	2007年	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007年度）》	明确将数字移动通信产品列入当前优先发展的高技术产业
5	2009年	《软件产品管理办法》（工业和信息化部令第9号）	明确包括设备嵌入软件等在内的软件产品的开发、生产、销售和进出口等规范
6	2009年	《电子信息产业调整和振兴规划》	明确电子信息产业是国民经济的战略性、基础性和先导性支柱产业。电子信息产业销售收入保持稳定增长；开发适应新一代移动通信网络特点和移动互联网需求的新业务、新应用，带动系统和终端产品的升级换代、支持新兴服务业发展
7	2010年	《关于推进第三代移动通信网络建设的意见》（工信部联通[2010]105号）	电信企业要以市场为导向，联合产业链相关企业，发挥各自网络和技术优势，开发适合3G网络及移动互联网的特色业务，不断丰富3G业务种类，加快3G应用的创新
8	2010年	《中华人民共和国著作权法》（中华人民共和国主席令26号）	明确包括计算机软件在内的著作权保护法律
9	2010年	《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发〔2010〕32号）	国家将积极发展新一代信息技术产业，建设高性能宽带信息网，加快实现“三网融合”，促进物联网示范应用。国家强化科技创新以提升产业核心竞争力，积极培育市场以

			营造良好市场环境, 并加大财税金融政策扶持力度, 引导和鼓励社会投入
10	2011年	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》	从财税政策、投融资政策、研究开发政策、进出口政策、人才政策、知识产权政策、市场政策和政策落实等8个方面具体明确了优惠的政策以及今后优惠政策的方向
11	2011年	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》	统筹布局新一代移动通信网、下一代互联网、数字广播电视网、卫星通信等设施建设, 形成超高速、大容量、高智能国家干线传输网络。加强云计算服务平台建设。以广电和电信业务双向进入为重点, 建立健全法律法规和标准, 实现电信网、广电网、互联网三网融合, 促进网络互联互通和业务融合
12	2013年	《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》	确定信息消费为拉动内需的关键消费需求, 加快信息基础设施演进升级, 增强信息产品供给能力, 提升公共服务信息化水平, 加强信息消费环境建设, 完善支持政策
13	2015年	《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势, 推动互联网由消费领域向生产领域拓展, 加速提升产业发展水平, 增强各行业创新能力, 构筑经济社会发展新优势和新动能
14	2015年	《促进大数据发展行动纲要》	推动大数据与云计算、物联网、移动互联网等新一代信息技术融合发展, 探索大数据与传统产业协同发展的新业态、新模式, 促进传统产业转型升级和新兴产业发展, 培育新的经济增长点

三、发行人与移动互联网多媒体软件行业

(一) 移动互联网多媒体软件行业概述

移动互联网多媒体（下文亦称“移动多媒体”）不仅是对广播、电视、报刊及桌面互联网等媒体在传播形式上的延伸，其便携、无处不在与及时高效等特性正逐渐改变人们生活、娱乐、工作的方式，并带来全新的社交体验，是未来多媒

体发展的主要方向，具有十分广阔的市场前景。移动互联网多媒体主要包括：移动视频（视频内容与视频应用）、移动阅读、移动音乐等细分领域。

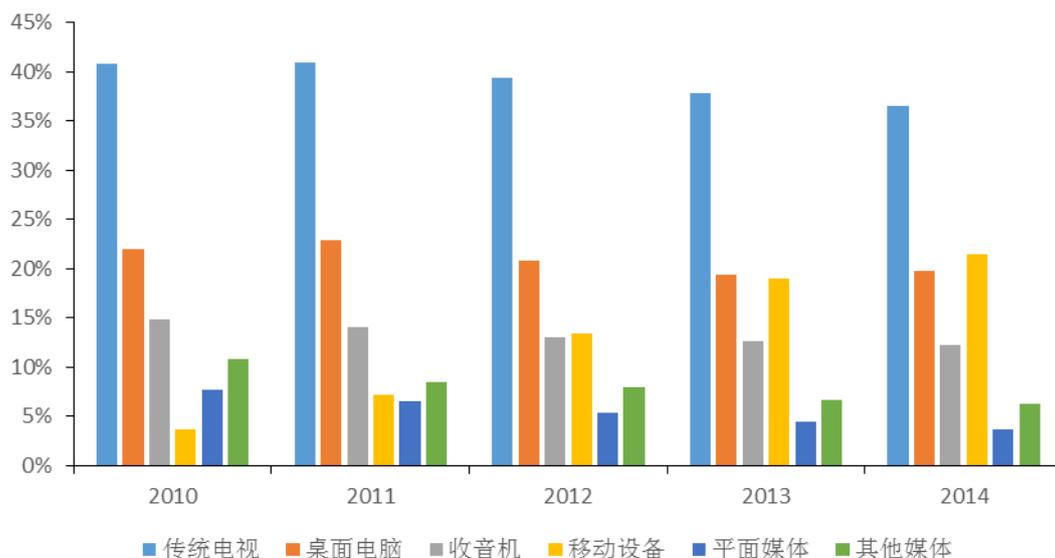
图：移动互联网多媒体业务范围



1、移动互联网多媒体正加速成为主力媒体之一

移动互联网多媒体是传统电视、收音机和平面媒体真正的革命者，以美国市场为例，移动互联网多媒体是近年来唯一高速增长的媒体。eMarketer 于 2014 年 10 月发布的数据显示，从 2010 年开始，移动互联网多媒体在美国用户媒体消费时间中的份额快速增长，从 2010 年的 3.72% 增长到 2014 年的 21.48%，其增长速度远远超过传统电视、桌面互联网、收音机和平面媒体。

图：美国用户在不同多媒体形态花费时间的走势



数据来源：eMarketer 2014.10

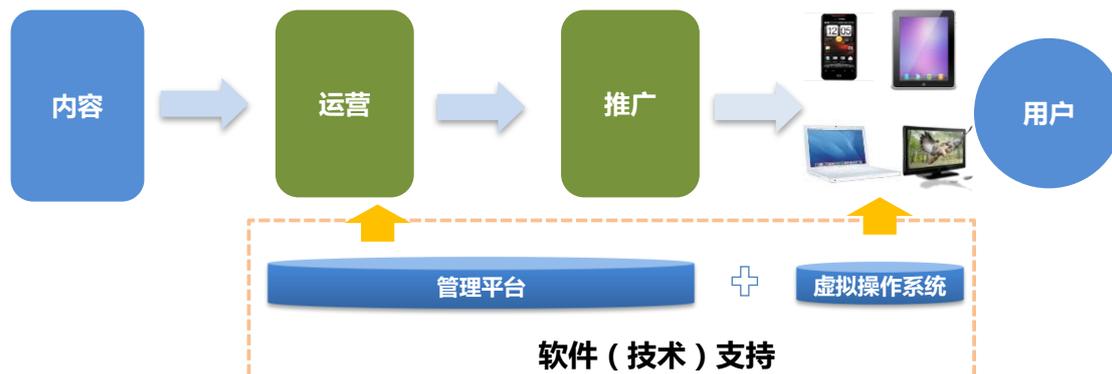
国内市场来看，DCCI 数据显示：中国 91.2% 的移动互联网用户拥有智能手机且日均移动上网时长达 3 小时；84% 的移动互联网用户亦是 PC 网民，其 PC 端日均上网时长为 2.8 小时。在移动互联网用户中，智能手机用户规模和移动上网时长已超越 PC。移动互联网用户完成空间和时间切换的同时，行为重心也在向移动端迁徙，用户的社交聊天、阅读小说/书籍、看新闻/资讯、听音乐、玩游戏等多种行为已经更多的在移动端进行而不是 PC 端。

2、“内容+软件（技术）+运营推广”构成移动多媒体业务完整闭环

一项移动多媒体业务要顺利实现商业落地，“内容+软件（技术）+运营推广”三项要素缺一不可。其中：内容是移动多媒体业务源头，具有广泛用户基础的版权内容企业，如：影视制作公司、唱片公司及报业集团等拥有大量多媒体内容资源；软件（技术）连接上游内容、下游运营推广，是实现移动多媒体产业链价值的核心技术环节；运营推广则是多媒体内容在移动互联网领域成功商业落地的最后一环。

移动互联网多媒体产业链的主要参与者包括：多媒体内容提供商、移动多媒体软件及服务提供商、移动多媒体业务运营商（电信运营商、新媒体公司、互联网视频厂商等）。

图：移动互联网多媒体业务流程链



(1) 内容

多媒体内容提供商包括数量众多的拥有视频、音频、图片及文字的版权内容企业，比如：影视制作公司、唱片公司、报业集团等。

① 移动互联网时代，APP 是内容展现的绝佳方式

在互联网时代，视频等多媒体内容主要在电脑屏、电视屏等大屏展现，内容的商业化落地一般是通过互联网视频网站或电视台广播方式实现。而在移动互联网时代，多媒体内容的展示转移到智能手机、平板电脑等智能终端上，由于显示屏幕较小，展现内容较为单一，用户更趋向于从某一固定入口浏览相对固定的内容，APP 简单快捷的浏览方式是移动互联网时代内容消费的鲜明特征。在这样的消费习惯下，独立 APP 大行其道，通过这些特点鲜明的 APP，用户获取内容的效率和内容使用体验大幅提升，也为各项特色内容独立推广创造了条件。

② 视频等多媒体付费消费习惯在逐渐形成

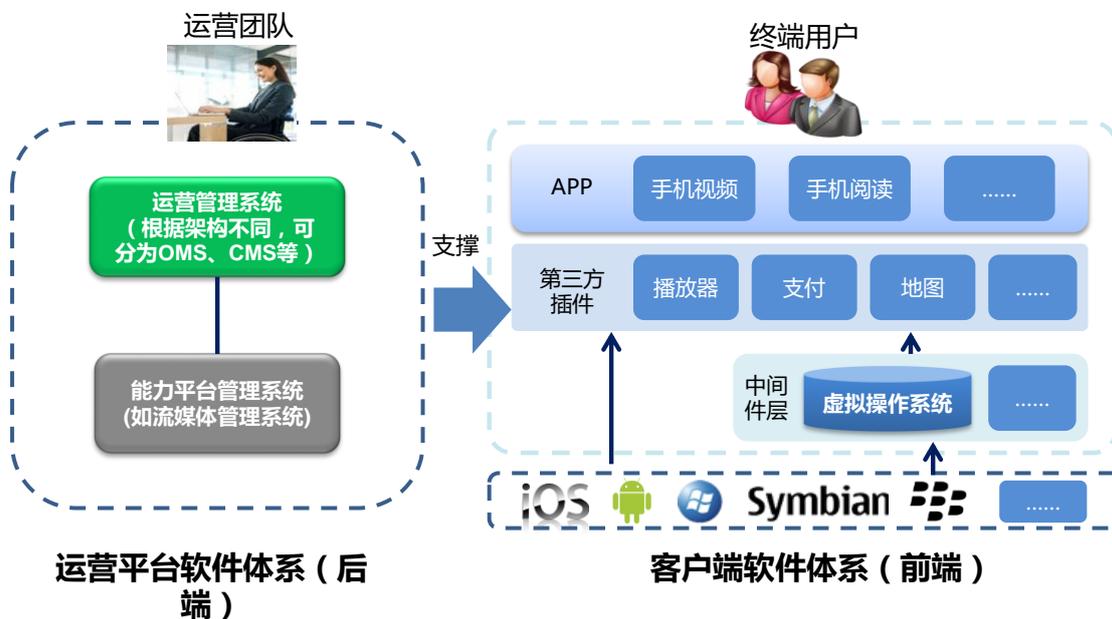
对于用户而言，粘性最强的是内容。拥有海量内容资源的版权内容企业已经意识到移动互联网时代下，用户希望便捷消费其感兴趣的内容，内容和用户的距离在变短，内容的变现方式需要变化。同时，用户付费消费视频等多媒体内容的习惯不断在形成，比如：腾讯视频、优酷土豆、乐视网等互联网视频厂商均推出收费的高品质内容和独家内容，用户的消费习惯正在形成。大量拥有优质内容的版权内容企业凭借自身内容对用户的独特吸引力，希望借助移动多媒体软件及服务提供商的技术及服务能力，通过成立新媒体公司，由单纯的内容提供商转型为移动多媒体业务运营商，利用手机客户端进行独立或合作运营的模式不断出现。

(2) 软件（技术）及运营推广

移动互联网多媒体软件及服务提供商向移动多媒体业务运营商或内容提供

商提供软件及服务，主要包括：运营平台软件及客户端软件，以及在软件（技术）基础上为客户提供的技术服务，包括运营服务、推广服务等。

图：移动互联网多媒体软件体系



① 运营平台软件体系（后台）

运营平台软件主要指移动互联网多媒体业务运营商管理移动互联网多媒体业务的软件产品，是业务运行的基础和核心软件。该产品具有一定的排他性，一旦部署且稳定运行后，替换成本较高，客户黏性较强。

该类软件产品用于多媒体业务运营团队组织、管理前端的移动客户端，支撑移动客户端的业务展现。主要包括运营管理系统和能力平台系统两大子模块。其中：运营管理系统负责支撑多媒体业务后台管理的业务流，包括多媒体内容的来源整合、组织规划、产品定义、展现模板设置、角色权限管理等多种功能；能力平台系统（如流媒体服务器管理系统等）则负责多媒体内容的接入、存储、调度、分发等。在移动互联网多媒体业务终端用户数和展现内容数达到一定的规模后，该类软件产品将十分有利于提高客户运营多媒体业务的效率和收益。

② 客户端软件体系（前端）

移动客户端在终端用户的移动设备上运行，并在运营管理系统的组织管理之下为用户呈现精彩纷呈的多媒体内容，该类软件产品是终端用户体验多媒体业务的介质，也是直接驱动移动互联网多媒体产业链产生收益的产品。

移动客户端开发包括原生开发和非原生开发两种方式。原生开发不借助中间件、虚拟操作系统等外部工具，直接在手机操作系统提供的开发环境中调用系统提供的能力和第三方插件能力，并形成最终的移动应用；非原生开发在虚拟操作系统提供的跨平台集成开发环境下调用各类能力，形成最终的移动应用。为提升移动客户端开发效率并且更好地与业务进行结合，市场上出现了许多第三方插件（包括播放器、阅读器、支付模块等）对系统能力进行优化，实现差异化。

③运营推广

移动多媒体业务运营商负责在智能手机、平板电脑以及智能电视等三屏终端运营视频等多媒体内容，并通过用户单片付费、订购包月、广告等方式获取收益。目前阶段，国内移动多媒体业务运营商主要包括以下三类：一是中国移动、中国电信等电信运营商；二是央视国际、央广视讯、中投视讯、人民视讯等新媒体公司；三是腾讯视频、优酷土豆、乐视网等互联网视频厂商。对于移动多媒体业务运营商而言，其需要不断推广自身客户端在用户中的占有率，并高效地商业化运营。

值得注意的是，自 2013 年以来，随着 4G 商用开启、移动多媒体消费习惯的逐渐养成、移动终端普及率不断提升以及文化产业大发展等外部因素刺激，版权内容企业不断成立新媒体公司，尝试独立或合作运营移动多媒体业务，具有丰富内容资源的版权内容企业进入移动互联网是 2013 年以来移动互联网多媒体业务发展的又一明显趋势。

（二）移动互联网多媒体及其软件市场前景

受益于全球及国内移动互联网爆发性增长、移动设备引发的新兴多媒体时代到来、国内文化产业大发展以及移动网络带宽不断优化等积极因素，移动互联网多媒体业务市场参与者不断增加，移动互联网多媒体及其软件市场面临快速发展的大好机遇。

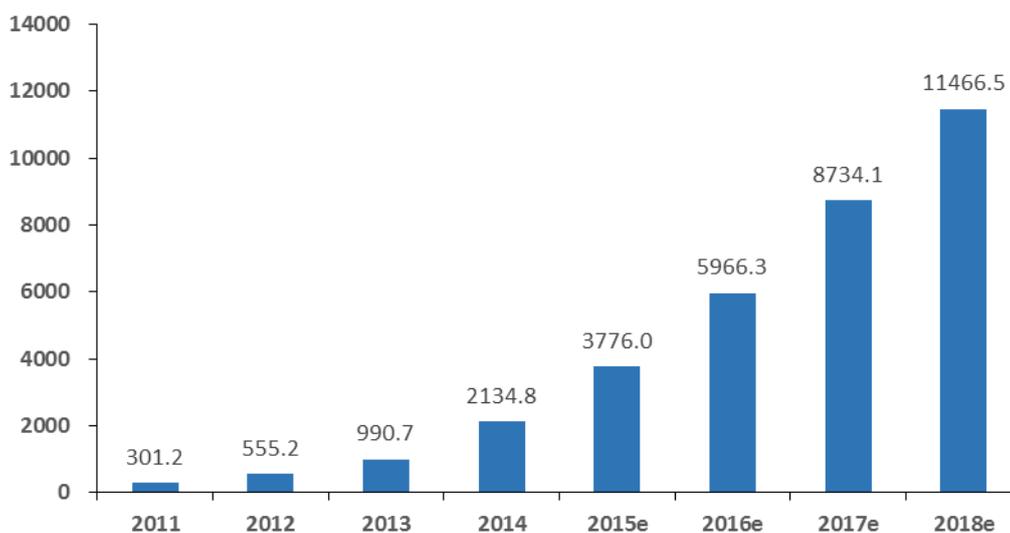
1、国内移动互联网爆发性增长

根据工业和信息化部发布的 2016 年 6 月份通信业经济运行情况报告，截止 2016 年 6 月，我国移动互联网用户数为 10.3 亿，手机上网的用户数为 9.82 亿户，在移动用户中占比为 75.5%。

根据德勤中国 2015 年 11 月发布的《2015 中国移动终端消费者行为调查》显

示，人均智能手机持有量接近 2 台，智能手机拥有率高达 86%，成为全球移动互联网市场发展的重要新兴力量。由于中国智能手机市场发展迅猛，移动网民不断扩大，手机已经成为第一大上网终端，在智能手机不断普及和移动互联网用户规模增长的双重驱动下，预计 2018 年中国移动互联网的市场规模高达 11,466.5 亿元（数据来源：艾瑞咨询）。

图：2008-2017 年中国移动互联网市场规模及预测



单位：亿元

数据来源：艾瑞咨询

2、移动互联网市场快速迭代，产业更新升级速度加快

在用户数量快速上升的促进下，移动互联网产业内升级迭代周期迅速缩短。在硬件设备层面，由于移动互联网时代自有的特色，目前移动智能终端硬件平台的迭代速度已由 PC 时代摩尔定律的 18 个月缩短到 6-12 个月甚至更短。这从目前移动设备更新换代的速度即可看出，根据友盟 2013 年 9 月出具的报告，中国市场 90% 的活跃 Android 设备寿命在 14 个月以下；在软件系统层面，IOS 和 Android 两个操作系统更新频繁，版本升级提速至每年一个大版本、数月一个小版本，而移动应用则呈现爆发式增长，数量已达百万级，但应用的生命周期不断缩短。

大量的传统企业存在转型移动互联网的迫切需求，转型是否及时尤为重要。从技术角度，专业从事移动互联网软件及服务的企业可以帮助传统企业加快实现

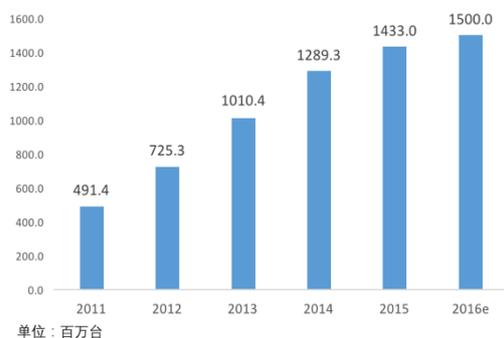
转型。

3、以智能手机、平板电脑引发的新兴多媒体变革时代正在到来

苹果公司 iPhone、iPad、Apple Tv 以及亚马逊公司 Kindle 的出现，颠覆了唱片、纸媒、电视等传统媒体业态，并引发智能手机、平板电脑等移动终端持有量的井喷，以移动终端为载体的新兴媒体一经出现，就凭借交互传播、移动方便、开放和自由等传统大众媒体无法超越的优势，在市场竞争中迅速占据了上风，由移动终端引发的新兴媒体变革时代正在到来。

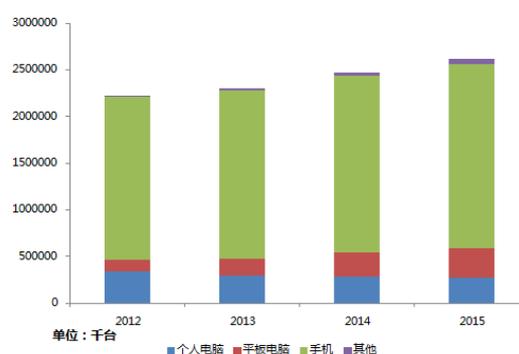
全球移动终端出货量增长迅速，根据 IDC2016 年 2 月发布的数据，2015 年全球智能手机出货量近 14.33 亿部，同比增长 10.1%，预计 2016 年将增长 5.7%；根据 Gartner 发布的数据，2015 年手机仍将引领全球设备出货量，达到 19.4 亿部，而传统个人电脑的出货量逐年下滑，平板电脑出货量 2015 年将超过传统个人电脑出货量，预示着移动终端已经开始逐渐取代传统笔记本电脑的地位。移动终端不仅是传统媒体介质的颠覆者，甚至显示出了对 PC 的替代作用。

图：2011-2016 年全球智能手机出货量



数据来源：IDC

图：2012-2015 年全球设备出货量



数据来源：Gartner

而移动终端的飞速发展对于多媒体的变革作用显而易见。以视频为例，智能手机、平板电脑的普及使视频的黄金时间拉长，实现了全天候近似无缝的跨媒介包围，充分覆盖了用户的碎片化时间。其中国内电视这一传统渠道的用户时间不断被新兴渠道挤占，用户注意力持续下滑，15-34 岁的年轻观众的流失速度更快。与此同时，网络视频尤其是移动视频的增长潜力巨大，未来意愿通过移动终端观看视频的用户比例持续增长。

图：移动终端的出现深刻改变人们的视频观看行为



数据来源: DCCI

4、国内移动互联网多媒体行业适逢文化产业大发展的良好政策环境

近年来,随着经济发展转型和政府政策的大力支持,文化产业面临着大好的发展机遇,国家将文化产业定位于国民经济支柱性产业,并重点提出支持新兴文化业态,采用数字、网络等高新技术大力推动文化产业升级,为移动互联网多媒体行业的发展创造了良好的政策环境。

国家政策的大力支持推动我国文化产业的整体升级转型,文化与科技融合成为实现这一目标的重要突破口。在这一趋势下,文化产业的规模和边界进一步扩大,文化产业的内涵也在不断丰富,打破了通信、传媒、娱乐等多个领域的边界。一批以高新技术为依托、以数字内容为主体、以自主知识产权为核心的新兴文化业态的出现推动文化产业的飞速发展,近年来,我国文化产业增加值平均增长速度高达10% (数据来源:国家统计局),高于同期GDP增速,2015年中国文化产业增加值已经突破2.5万亿元。

表: 政府推出多种政策大力支持文化产业发展

序号	时间	名称	核心内容
1	2009年9月	《文化产业振兴规划》	支持发展移动多媒体广播电视、网络广播影视、数字多媒体广播、手机广播电视,开发移动文化信息服务、数字娱乐产品等增值业务,为各种便携显示终端

			提供内容服务
2	2011年10月	《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》	进一步明确把文化产业培育成为国民经济支柱性产业
3	2012年2月	国家“十二五”时期文化改革发展规划纲要	推进文化产业结构调整，加快发展移动多媒体等新兴文化产业
4	2012年2月	“十二五”时期文化创意产业倍增计划	“十二五”期间，文化部门管理的文化产业增加值年平均现价增长速度高于20%,2015年比2010年至少翻一番，实现倍增
5	2014年2月	国务院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见	塑造制造业新优势；加快数字内容产业发展；提升人居环境质量；提升旅游发展文化内涵；挖掘特色农业发展潜力；拓展体育产业发展空间；提升文化产业整体实力
6	2015年1月	关于加快构建现代公共文化服务体系的意见	构建现代公共文化服务体系，推进基本公共文化服务标准化、均等化，保障人民群众基本文化权益
7	2015年9月	三网融合推广方案	大力发展数字出版、互动新媒体、移动多媒体等新兴文化产业，促进动漫游戏、数字音乐、网络艺术品等文化内容的消费

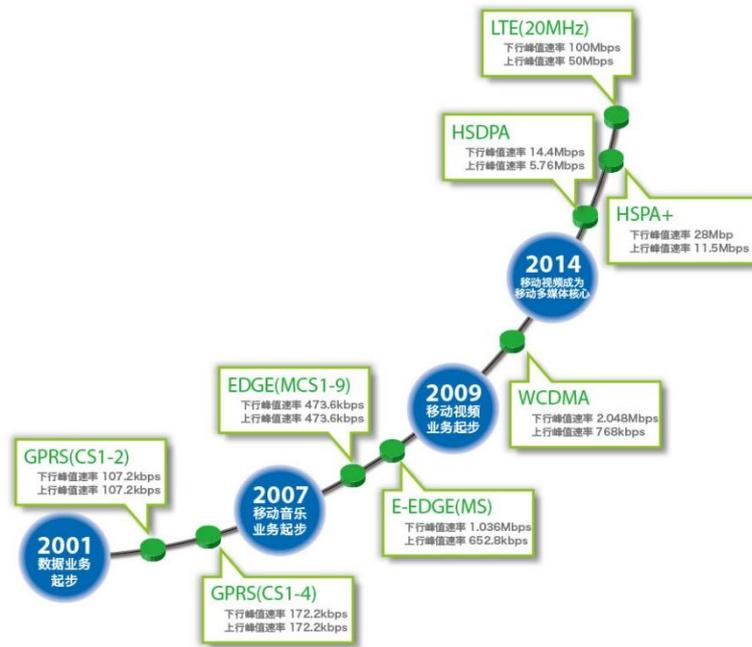
5、4G时代到来，移动视频迎来爆发季

2013年12月4日，工信部向中国移动、中国联通、中国电信三家运营商发放TD-LTE经营许可，正式标志着4G时代的开启。随着4G网络建设的不断投入，无线覆盖持续渗透，网络能力与质量将显著提升，而基础网络建设和移动数据速率对于移动互联网多媒体业务的发展有着关键性的影响。

以中国联通WCDMA为例，移动通信技术经历GPRS发展至WCDMA，并

将逐步延伸至 LTE 技术阶段。发展至 WCDMA (3G) 阶段，移动数据速率有较大的提升，移动视频等高流量业务开始起步；随着 4G 时代的来临，数据带宽进一步提升，数据交互下行/上行峰值速率分别提高至 100Mbps/50Mbps，远超过 3G 时代的带宽，移动视频业务将成为最为主要的移动互联网多媒体应用，迎来爆发季。

表：WCDMA 技术演进路线、交互速率、商用时间



资料来源：《邮电通信技术》2012 年第 1 期

根据爱立信的预测，2019 年中国将成为全球最大的 4G LTE 市场，4G 用户数超过 7 亿，为移动互联网多媒体业务注入崭新、持续的前进动力，触发市场规模的快速增长。在这一市场背景下，为了应对 4G 网速提升带来的服务升级，满足用户需求，移动互联网多媒体业务运营商也将进一步加大投资力度，升级自身的产品及服务，从而加大对移动多媒体软件及服务的需求。以中国移动为例，其进一步投入研发力量，宣布推出基于移动 4G 网络的自有业务，包括即摄即传、高清视频、云游戏等业务。其中，高清视频业务以“和视界”为载体，集合百路电视、广播直播线路，打造国内最大、最全的直播聚合平台，为 4G 客户提供优质的视频业务。

6、移动互联网多媒体市场参与者不断丰富驱动市场发展

移动互联网的发展减少了产业链的环节，拉近了厂商与终端用户的距离，打

破了传统产业链下层层渠道推广的限制，甚至是个人开发的移动应用都能够为全世界的用户所熟知，并取得巨大收益。互联网厂商、电信运营商、媒体企业、终端厂商以及独立小型应用开发团队为争取自身利益最大化，近年来均不断加大多媒体等移动互联网领域的投入，极大地丰富了移动互联网多媒体市场的产品，为市场发展提供了强大的驱动力。

(1) 互联网厂商

互联网厂商是移动互联网多媒体领域最早的开拓者，由于其具有灵活的体制，对市场变化反应迅速，十分注重用户体验，是众多创新产品的提供者，在品牌、用户口碑和流量方面具有明显优势，但目前仍然在寻找用户流量顺利商业化的解决方案。以移动视频为例，各大互联网厂商已打响移动市场的争夺战。2014年11月优酷宣布优酷移动客户端累计用户量突破6亿，月度覆盖突破5亿；乐视网推出专门针对体育迷开发的乐视体育客户端；爱奇艺大量开发各类移动客户端，并全部采购带有移动终端版权的内容。

(2) 电信运营商

OTT业务的迅猛发展成为必然趋势，互联网厂商推出的众多产品（如：微信），一方面占用了网络带宽，另一方面影响了电信运营商的传统语音、短信收入，对电信运营商形成了严峻挑战。移动互联多媒体作为重要的增值业务，成为电信运营商战略性争夺之地。为避免被管道化，运营商开始主动转型，意图在未来移动互联网时代占据有利的竞争位置。电信运营商采用基地化、公司化的体制大力投入移动互联网多媒体业务，中国移动的视频基地、阅读基地、音乐基地均已成功在市场中占据一席之地。

(3) 媒体企业

移动互联网的发展一方面给媒体企业带来了巨大冲击，传统出版业、唱片业用户和收入急剧下滑，另一方面媒体企业也获得了向移动互联网转型，重新焕发发生机的机会。媒体企业目前主要通过为互联网厂商、电信运营商等提供内容参与市场，将内容版权一次性买断给互联网视频运营厂商，因而无法分享后续用户消费内容的持续性收入。但面对移动互联网巨大市场空间，以及移动互联网对传统内容传播发行方式的颠覆，部分媒体企业亦开始摆脱对下游业务运营商的依赖，

纷纷推出各自独立品牌的移动频道，经营自己的媒体内容。CNTV、《南方周末》、iTVB 等都是其中的典型代表，这些媒体凭借自身独特的内容资源积累了大量忠实的用户群体。

(4) 移动终端厂商

移动终端厂商由于具备用户、品牌和终端优势，为参与移动互联网多媒体市场提供了天然的优势。苹果为各大终端厂商提供了成功案例，itunes 目前已成为了世界上最大的数字音乐商店，音乐下载量超过 350 亿次，2014 财年为苹果贡献的净销售额超过 180 亿美元，苹果通过控制渠道，建立平台分享移动互联网多媒体的巨大收益。在这一成功案例的激励下，各大移动终端厂商纷纷效仿，希冀争夺更多的移动互联网多媒体用户。

(5) 独立应用开发团队

移动互联网时代，移动应用的开发便捷快速，成本低廉，APP Store 的出现成就了许多独立应用开发团队，1-2 人组成的开发团队即可开发一款产品并迅速推向市场，Instagram、Draw Something 等移动互联网多媒体应用的风靡全球使独立开发团队一夜成名的案例频繁出现，大大刺激了独立小型开发团队进入移动互联网多媒体市场。据估计，2014 年全球移动开发者数量已达到 550 万名（数据来源:VisionMobile）。

7、国内移动互联网多媒体及其软件市场规模及预测

在移动互联网爆发式增长的大背景下，移动终端的层出不穷和移动网络带宽的优化为移动多媒体的发展提供了良好的基础，在经济及文化发展的大环境下，终端用户对于娱乐、休闲的需求不断涌现，而基于移动互联网多媒体市场的巨大发展前景，各路厂商纷纷参与其中，加大投入，在加剧市场竞争激烈程度的同时，为终端用户提供了海量的、丰富的产品体验，进一步刺激移动互联网多媒体市场蓬勃发展。

未来移动互联网多媒体软件市场将持续处于快速发展阶段，其市场规模增长将直接受益于移动互联网多媒体市场规模的增长，预计 2015 年将达到 136 亿元，2012 年-2015 年复合增长率达到 27.25%。其中，移动视频及其软件将成为增长最快速细分市场，预计 2015 年市场规模将达到 63.5 亿元，占整个移动互联网多

媒体软件市场的比例超过 46%，2012 年-2015 年复合增长率达到 50.85%（数据来源：DCCI）。

（三）移动视频及其软件市场前景

1、移动视频是移动互联网多媒体中最重量级应用

视频在多媒体介质中表现能力最强，移动视频的出现使视频传播打破了时间和空间限制，受众可以在任何时间和空间观看视频，视频用户不再是被动的观众，通过互动，观众可以参与到媒体当中，甚至自己就是一个媒体。根据央视市场研究（ICTR）得到的时长分布数据，2014 年中国网民在 APP 上的网民们人均花 66 分钟用来阅读，其次是看在线视频。

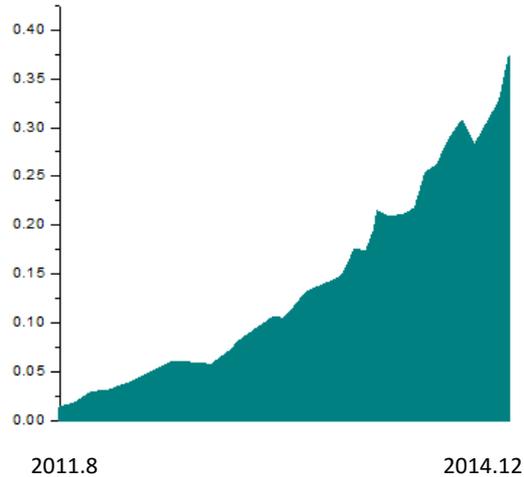
在移动互联网发展程度相对较高的日韩等国，移动视频已成为主流的移动互联网业务，也是移动互联网多媒体中最重量级应用。4G 时代高清视频将是最具推动力的应用产品，成为移动互联网多媒体的核心业务。

2、移动视频市场前景广阔

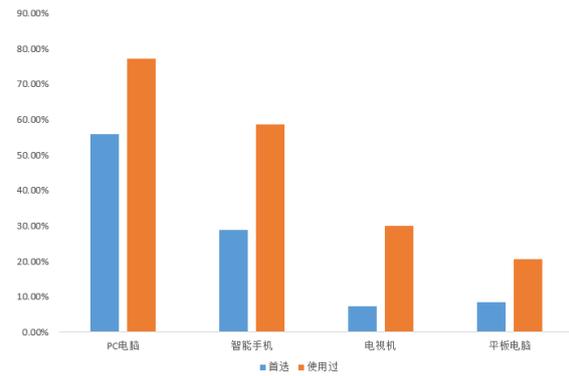
全球范围来看，虽然目前阶段因智能移动终端普及度还不高、网络带宽有限等因素，导致移动视频发展规模尚小，但是近年来移动视频发展速度迅猛，根据视频科技公司 Ooyala 的数据，2015 年第三季度，移动视频收视自 2012 年第三季度增长 616%，目前占全球视频收视的 45%，某些地区甚至超过半数超过 38% 的在线视频通过移动手机或平板电脑观看，与 2013 年同期相比增长了一倍，两年内上升了 532%。但是，移动视频占全部在线视频观看时间比例仍然很低，尤其是国内市场，中国网民首选的视频观看设备仍为 PC 电脑，37.1% 的中国网民优先以智能手机和平板电脑为在线视频的观看设备（数据来源：iiMeida Research，2014 年上半年）。随着全球智能移动终端的不断普及以及 4G LTE 网络建设的不断提速，移动视频市场的发展展现出巨大的潜力。

图：全球移动视频观看占比快速提升

图：国内移动视频观看尚有巨大提升空间

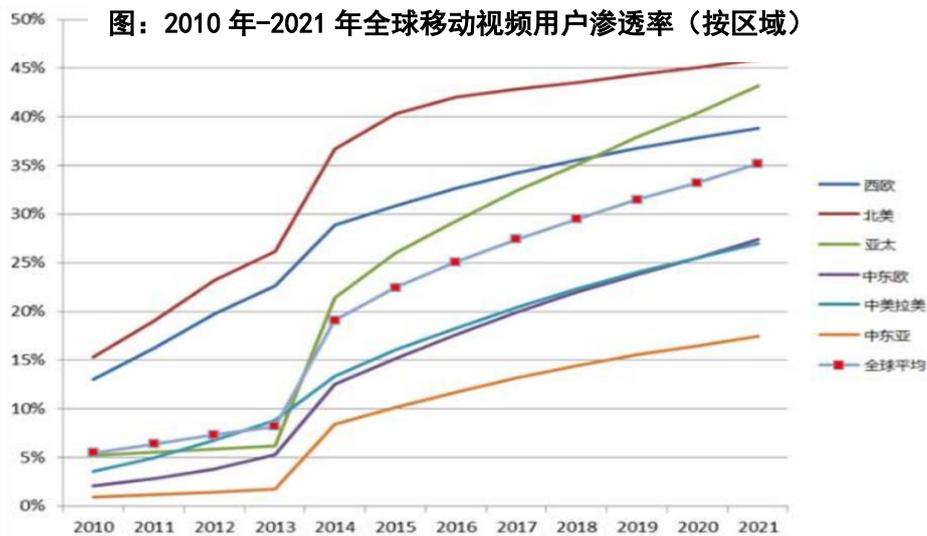


数据来源: Ooyala



数据来源: iiMeida Research

根据 Strategy Analytics 2016 年研究报告《2010 年-2021 年全球移动视频预测》，全球移动视频市场规模预计将在 2021 年达到 250 亿美元；预计截至 2021 年底，移动视频的预测用户数量将达到 20 亿，全球移动用户渗透率达到 36%。



从用户数量角度，国内移动视频用户近年来快速增长，截至 2014 年底，手机视频用户数为 3.41 亿，与 2013 年底相比增长了 32.7%，但基数还很低。（数据来源：艾媒咨询）。随着移动互联网的不断深入，移动视频用户群体将持续扩大，在使用桌面电脑、笔记本电脑和手机三大终端观看视频的用户中，手机端视频用户的增长更为强劲，网络视频用户正加速向移动互联网环境下的“智能终端+APP”模式迁移，中国移动视频市场正进入高速增长期。根据 DCCI 的数据，国内移动视频市场规模预计到 2015 年将达到 335 亿元，占移动互联网多媒体市

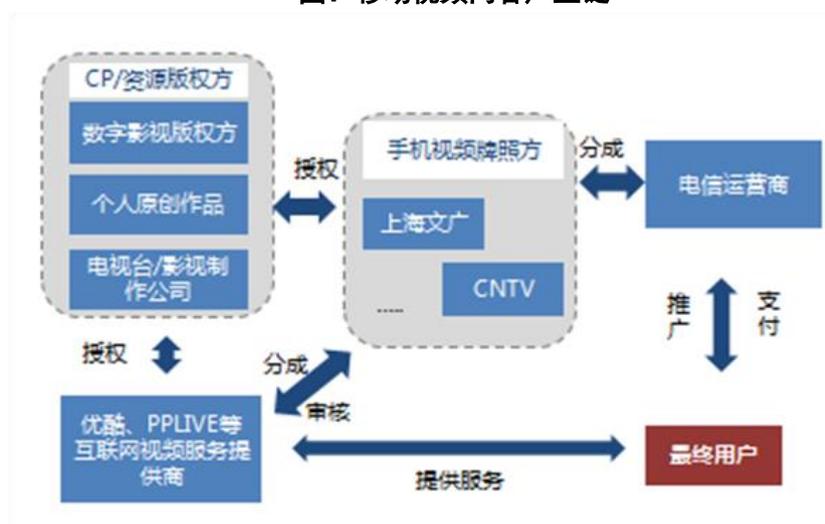
场比例达到 65%，成为移动多媒体市场中最为重要的组成部分。2011-2015 年移动视频市场规模的复合增长率高达 98%，超过移动音乐和移动阅读市场增速。

3、移动视频市场参与者积极布局，为软件及服务需求增长奠定坚实基础

面对高速增长的国内移动视频市场，移动视频业务运营商纷纷加大投资力度，积极布局市场。

目前，国内移动视频的运营模式和产业链形态主要包括：通过电信运营商控制的移动视频分发平台，采用流媒体技术进行视频内容的传输；互联网视频服务提供商通过无线局域网或移动通信网络直接向终端用户提供视频服务。

图：移动视频内容产业链



在上述产业链中，参与争夺移动视频入口的移动视频业务运营商包括电信运营商、媒体企业、互联网视频厂商。

(1) 电信运营商具用户和网络优势，以建立大型视频运营平台为目标

电信运营商凭借强大的用户网络、成熟的支付渠道、丰富的移动增值业务运营经验，挖掘现有移动互联网用户对移动视频的潜在需求，成为当下移动视频市场最主要的推动力量，是最具有话语权的参与者。其中，中国移动较早部署移动视频领域，率先在上海建立视频基地并大力进行投入，已建成了较为成熟的运营管理平台，用户和收入规模处于快速增长阶段。

根据广电总局的相关规定，电信运营商不能直接提供内容，主要承担运营平台的建设任务，由于电信运营商面向的用户规模庞大，用户使用的终端类型繁多且复杂，因此需要为用户提供可充分适配不同机型的客户端产品；同时，电信运

营商需要与众多手机视频牌照方进行对接，为用户提供视频内容，因此需要建成成熟稳定的大型运营管理软件，以保证业务的平稳开展。

（2）牌照方新媒体公司具资质优势，是重要的移动视频入口

由于移动视频业务的迅猛发展，中央媒体是最先转型的群体，包括中央电视台、新华社、人民网等中央媒体纷纷成立子公司开展移动互联网业务，为手机用户提供视频服务。目前广电总局作为手机视频领域的监管机构，采用发放牌照的方式进行准入管理，根据国家广电总局广发【2010】74号文件，只有持有手机电视集成播控牌照的机构才能够接入移动通信网络视听节目专用网络，进行手机视频内容的统一集成和播出控制，持有手机内容服务牌照的机构才能够接入手机集成播控平台，为终端用户提供丰富的手机视频内容。

只有持有手机集成播控牌照和手机内容服务牌照的厂商才能够接入电信运营商网络，并对用户进行计费，实现前端收费。因此，借助资质优势，牌照方新媒体公司占据了一个重要的移动视频入口，众多互联网视频厂商（如优酷土豆、乐视网）为了实现视频业务价值变现，纷纷与其进行合作，接入电信运营商网络。

但是，由于牌照方过去主要是在传统的电视渠道上进行视频业务的运营，缺乏对移动互联网用户和行业的了解，其下属新媒体公司在软件平台建设和运营经验方面急需专业软件企业的技术及服务支撑。

（3）互联网视频厂商知名度较高，积极与牌照方、电信运营商对接

优酷土豆、乐视网等在互联网视频领域发展时间较长，积累了丰富的用户资源，品牌知名度高，但在移动互联网领域，尚未建立成熟的支付渠道与盈利模式。而由于电信运营商与牌照方拥有移动视频业务的支付入口，各大视频网站纷纷通过与电信运营商、牌照方以及移动终端厂商合作等方式来开拓移动视频市场。

表：互联网视频厂商不断加强电信运营商、牌照方、移动终端厂商的对接

时间	合作方	合作内容
2009年10月	土豆网与中国移动	土豆网对接中国移动视频基地，成为中国移动手机视频“原创频道”的独家运营合作伙伴和内容提供商
2011年4月	土豆网与摩托罗拉	土豆网为摩托罗拉的 Android 3.0 双核平板电脑与手机等无线终端提供客户端的内置服务

2011年5月	奇艺网与多家终端厂商	奇艺网针对 PC、平板电脑、手机等不同终端用户打造的 30 多款客户端下载平台 app 专区上线，奇艺网客户端内置入联想、三星、华硕、明基等的 10 多款平板电脑
2011年8月	优酷与中国联通	双方共同开拓出国内首个移动视频 UGC 平台
2011年9月	优酷与中国移动 MM 商店	优酷以品牌店形式进驻 MM 平台
2011年11月	搜狐视频与中国移动	搜狐 Ipad 客户端将集成中国移动 WIFI 登入功能
2012年5月	乐视网与中国联通	乐视网将租用中国联通 IDC 机房，并为中国联通提供视频内容点播、定制版客户端等在内的全方位移动互联网视频服务
2013年4月	搜狐视频与中国联通	联通全国手机用户无论通过手机浏览器还是通过各类 APP 移动客户端来观看搜狐视频的影视内容，都可以实现流量包月形式
2015年6月	乐视网与中国联通	双方达成生态战略合作，推出全球首个以生态和内容为核心的 4G 联通定制合约机，乐视超级手机 1 联通版，为用户提供“流量+资费+会员+手机”的一站式服务；超级手机、超级电视等终端，乐视生态衍生品，以及乐视各种服务形态，将进驻联通营业厅，打造生态服务型营业厅；乐视与中国联通将开展 CDN 布局等平台级深度合作，为用户提供生态服务

随着移动互联网的快速成长，传统互联网视频厂商依托大量用户群体、良好用户体验等多方面优势开始快速进入移动互联网领域，并具备了一定市场竞争力。传统互联网视频厂商具备较强的研发能力，通常通过自主研发运营平台管理软件和客户端软件的方式为客户提供移动互联网多媒体服务。

(4) 优质内容是未来移动视频市场的制胜关键，版权内容企业对移动视频

软件存在潜在的需求

用户对视频平台的粘着力较弱，主要追逐的是优质内容，为吸引和留存用户，移动视频业务运营商必须持续提供优质的视频内容，并在激烈竞争中实现差异化。以互联网视频厂商为例，为争夺用户和市场份额，各大视频网站投入了大量资金购买热门内容的独家版权，并为实现差异化不断加大对自制剧的投入。2013年搜狐视频高额取得《中国好声音》的独播权，但斩获颇丰，总播放量超 20 亿次，其中新增用户占比超过一半，广告总营收达 2 亿元，优质内容对于移动视频业务运营商的重要性不言而喻。

在这一大背景下，版权内容企业现阶段由于缺乏技术和人才，无法直接向移动互联网用户发行，而是将内容版权一次买断给成熟的移动视频服务商，使其无法直接分享移动视频市场的快速增长。随着移动互联网的发展，用户通过随身的移动设备可以快速连接到丰富的内容，内容生产者和用户之间的距离大大缩短，内容传播方式发生了革新性的变化。为争夺移动视频市场市场份额，快速将内容变现盈利，优质的内容生产者将趋于自主建立移动视频平台，呈现自有内容，成为移动视频软件及服务的潜在需求方。TVB 作为出品香港电视剧的代表，已在公司的协助下，通过翡翠东方在国内建立移动视频平台 iTVB，直接面向终端用户。

产业链上的厂商均在为取得移动视频产业链的话语权和用户规模进行积极的投入和部署，而软件及服务的投入是支撑其在竞争中取得优势地位，保障用户体验的必要条件，因此在目前市场竞争混战的情况下，各大厂商均大力投入软件及服务系统的建设，为软件及服务需求增长奠定坚实基础。

4、移动视频的跨界联合丰富行业外延，拓展软件应用领域和市场空间

视频作为信息量最为丰富的多媒体介质，能够实时展现最为真实的环境，通过视频，人们可以远程观察环境，与人面对面交流，实现身如其境。随着技术的不断发展，设备性能和通信网络不断改善，为视频的拍摄、传输、播放提供了良好的硬件基础。视觉时代已经到来，移动视频与其他领域的跨界联合不断出现，包括移动视频通信、移动视频监测、远程视频教育以及更多未知的丰富应用领域。

以移动视频通信为例，苹果公司facetime的推出激发了视频通信领域发展的热潮，通过Wi-Fi支持，手机能够高速、稳定地搭载高清晰互动视频。各大厂

商纷纷推出各类视频通信应用，以实现在wifi以及移动通信网络下，以低成本流畅地通过移动通信网络进行视频通话。

图：视频通信等移动视频应用不断涌现



以移动视频监测为例，移动视频可应用于石油行业的勘探、开发及日常管理等生产经营阶段。在勘探阶段，结合移动视频，可以进行现场施工数据的传输和查询，例如井队数据上报、地质录井实时数据采集等；在开发阶段，通过移动视频可以远程进行油井监控等。

移动视频与其他领域的跨界联合为视频应用的发展提供了丰富的市场空间，而这些功能的实现在硬件条件提升的基础上，均需要强大的软件支撑，从而为移动视频软件行业的发展提供了潜在动力。

5、国内移动视频软件市场规模及预测

基于移动视频市场的快速增长，以及产业链多方拉锯局面的存在，移动视频市场参与者的软件投入持续扩张，2011年国内移动视频软件市场规模达13亿元，预计到2015年，国内移动视频软件收入规模将达到63.5亿元，占行业整体比例由2009年的18%提升至2015年的47%，年复合增长率51%。（数据来源：DCCI）

（四）行业主要进入壁垒

1、技术壁垒

移动互联网多媒体软件行业属于技术密集型行业，专业性强，产品更新速度快，技术创新能力是推动软件企业取得竞争优势和可持续发展的关键因素。移动多媒体软件开发涉及文字、图片、视频等多种媒体内容的结合，对与终端用户之

间的实时互动要求较高，并且新兴多媒体终端发展迅速，软件开发商需要能够及时适配兼容市场上复杂多样的终端类型，完美展现不同类型的多媒体内容，满足用户需求。

对于运营平台软件系统，软件开发商需要掌握多屏多门户统一发布、大并发海量数据处理、内容管理、用户互动、搜索推荐等多项核心技术，以应对移动互联网大环境下海量用户访问和海量内容管理的迫切需求，并能够提供增强用户活跃度和贡献度的优化功能；对于移动客户端软件，软件开发商需要掌握跨系统、跨终端的开发技术，以及不同类型第三方插件的优化技术，才能够确保开发效率和产品的市场竞争力。上述核心技术的沉淀均需要经过多年的研发和服务经验积累，新进入者在短期内难以掌握，无法有效满足客户技术开发及服务需求。

2、客户壁垒

移动互联网多媒体软件行业所面对的电信运营商、媒体企业等下游领域客户以大型企业为主，对于软件提供商的技术实力、服务质量、项目经验有较高的要求和严格的审核及评估程序，新进入者要成为下游客户的合格供应商存在一定的壁垒。

移动互联网多媒体软件提供商所开发的产品和提供的服务是业务运营商日常工作倚赖的核心系统。对于运营平台软件体系产品，该产品定义了业务运营商运作的业务流和工作流，影响运营团队的协同工作方法和操作流程，并且在运作过程中积累了大量的运营数据。一旦客户长期采用该产品，产品转移成本较高，一方面运营团队需要重新培训以熟悉新产品的操作方法，另一方面历史积累的运营数据由于新老系统的兼容性可能将无法使用，影响未来对业务的分析和提升。对于客户端软件体系产品，该产品在业务推广中已经覆盖了一定的终端用户群，产品一旦更换，现有终端用户可能会无法稳定使用服务，从而流失一定的现有用户。因此，移动互联网多媒体软件产品粘性较高，软件提供商与业务运营商形成相互依存的关系，为新进入者设置了较大的客户壁垒。

3、人才壁垒

移动互联网多媒体软件开发人员为技术与业务复合型人才，一方面需要具备多屏多门户统一发布技术、大并发海量数据处理技术、中间件技术等多方面技术积累，同时由于行业处于快速发展阶段，开发技术及知识更新速度快，相关技

术开发及项目管理人才需要不断加强自我学习，紧跟行业技术发展趋势和步伐；另一方面，针对不同领域客户，甚至同一领域不同客户之间，项目开发需求都可能存在较大差异，不同领域项目经验的累积也是衡量移动互联网多媒体软件开发人才的重要标准。因此，是否具备大量复合型人才成为行业内企业可持续发展的关键因素，对新进入者而言形成又一进入壁垒。

4、品牌壁垒

移动互联网多媒体软件行业是市场化程度较高、竞争较为充分的行业，软件开发品质及品牌是企业核心竞争力的体现，而且国内移动互联网多媒体软件企业主要服务于电信运营商、媒体企业等大型客户，技术及产品研发实力得到大型客户认可后，易于形成品牌优势，顺利导入其他中小型客户，从而不断扩大品牌影响力。而新进入者短时间内定制开发及运营管理服务能力难以得到客户认可，培养出品牌知名度和客户认知度具有很大难度。

（五）行业竞争状况

1、行业竞争格局

（1）市场总体集中度较低，但细分市场出现了具备竞争优势的企业

移动互联网多媒体软件市场是伴随着移动互联网的发展而发展的，市场整体发展历史较短，但基于对市场前景的良好预期，许多厂商纷纷进入以争夺市场，目前市场总体集中度较低。市场内主要的参与者有两类，一类是综合大型软件厂商，产品覆盖多个领域，企业规模较大，主要是在电信运营商的 BOSS 系统建设和产品服务中建立了一定优势的厂商，并借此通过电信运营商向外延伸至移动互联网多媒体软件开发领域；一类是专注于某一细分业务和产品领域的厂商，企业规模较小，但在相应的细分领域形成一定的优势和较高的市场份额。

（2）行业内企业各有侧重，竞争与合作并存

移动互联网多媒体软件产品体系庞大而复杂，能够全面兼顾前端、后端所有产品的厂商较少，拥有全产品线的厂商也难以在各类软件产品上均具有领先的技术优势，行业内的许多厂商通常在某一细分领域深入研究，从而形成一定的产品优势。在这种情况下，移动互联网多媒体业务运营商尤其是大型客户为了实现最优产品的组合，通常会由多家软件厂商共同合作，在这种情况下，不同的厂商需要协同工作，才能组合成为一个完整的移动互联网多媒体软件体系。例如，华为

在后端产品体系中偏重于 BMS，融创天下在前端产品体系中偏重于第三方插件，公司与华为、融创天下共同合作为中国移动视频基地提供软件支撑。因此，行业内的厂商之间的竞争既相互交错又相对独立，产业链内竞争与合作并存。

（3）主要竞争对手情况

①华为技术有限公司

华为是全球领先的信息与通信解决方案供应商。华为围绕客户的需求持续创新，与合作伙伴开放合作，在电信网络、企业网络、消费者和云计算等领域构筑了端到端的解决方案优势。华为致力于为电信运营商、企业和消费者等提供有竞争力的 ICT 解决方案和服务，持续提升客户体验，为客户创造最大价值。

②上海思华科技股份有限公司

思华科技于是一家为电信运营商、新媒体企业提供互动媒体业务运营管理和整体解决方案的企业。主要产品包括：内容集成和管理系统、内容分发承载系统、内容展现及服务集成系统、内容业务运营支撑系统和应用客户端的产品及方案的规划、开发、销售和实施，为运营商提供互动媒体业务运营管理和整体解决方案，在 IPTV、广电互动电视、互联网电视等互动媒体领域应用较为广泛。

③卓望控股有限公司

卓望公司是中国移动的控股子公司，帮助中国移动运营支撑手机报、手机阅读、号簿管家（PIM）等移动数据业务，协助中国移动打造了运营商移动应用商店（Mobile Market）。卓望控股有限公司的子公司卓望数码（深圳）技术有限公司目前是中国移动浙江阅读基地运营管理系统的供应商。

④北京思特奇信息技术股份有限公司

北京思特奇信息技术股份有限公司是一家电信行业的软件开发和服务提供商，为电信运营商运营商提供移动互联网时代的全业务端到端解决方案。思特奇是中国移动 BOSS、中国联通 BSS、中国电信 MBOSS 的规范制定参与者，拥有十多年电信业务支撑系统建设的成功经验。

⑤深圳市融创天下科技股份有限公司

融创天下是一家移动互联网应用平台产品、技术服务和解决方案提供商，面向电信运营商、应用服务商、行业客户等移动应用运营主体，致力于视音频压缩、

传输与移动云计算中间件技术等核心技术的创新突破，从而大幅提升移动视音频质量、简化移动应用开发模式、改善移动应用运营环境，提高移动数据流量单位价值。

2、发行人在行业内的竞争地位

发行人是国内最早进入移动互联网多媒体软件行业的企业之一，在细分移动视频软件行业中已确立明显的竞争优势。

（1）公司具备移动多媒体业务整体解决方案能力

目前在移动互联网多媒体软件开发及服务领域，公司是领先的具备整体解决方案提供能力，在后端运营平台软件体系及前端移动客户端软件体系均拥有成熟的产品方案，技术优势显著，并已支撑数千万的用户规模和百万以上的内容规模，是行业内少有的拥有稳定的整体解决方案提供能力的厂商。

公司目前已为中国移动等电信运营商提供“OMS+WRP”的产品组合，并为中投视讯、央视国际、湖北广电、翡翠东方等媒体企业提供完整的以“OMS+WRP”为核心的运营平台软件及移动客户端，产品性能和实力得到客户的一致认可，在业内树立了鲜明的品牌形象。报告期内，公司进一步将移动客户端推广服务整合到整体解决方案中，为客户提供全方位的服务，涵盖后端的技术提供、存储及流服务到前端的产品运营、推广，从获取用户到维护用户，客户只需要专注于提供优质的内容产品，即可快速、低成本、无缝接入移动互联网市场。

（2）公司在移动视频运营管理软件领域占据显著优势地位，客户覆盖度不断扩大

在移动视频运营管理系统领域，公司目前已与三大电信运营商中国移动、中国电信、中国联通建立紧密合作关系，为其提供 OMS 产品，并为媒体客户包括央视国际、中投视讯、央广视讯、人民视讯、国视通讯、百视通、TVB 等提供 OMS 产品，充分覆盖移动视频产业链上下游不同类型的客户，在行业内占据显著优势地位。由于运营管理系统作为业务支撑的基础软件，具有较强的排他性，公司目前已在该软件产品领域形成了较高的客户壁垒。

利用在三大电信运营商、中央媒体企业中确立的美誉度，公司移动多媒体运营管理系统在市场竞争中获得了显著优势，帮助公司不断完成新客户的开拓，从运营商集团公司延伸至省级公司，从中央媒体延伸到地方媒体，从牌照方新媒体

公司延伸到内容方新媒体公司。同时，公司在优势产品的基础上，不断拓宽业务纵深度，为更多的移动多媒体内容提供商及业务运营商提供软件及服务支持。

3、发行人的竞争优势

网达软件凭借核心产品 OMS 和 WRP 在移动互联网多媒体领域形成了核心竞争力。OMS 连通电信运营商、媒体企业等业务运营商的核心业务系统；WRP 凭借虚拟操作系统的跨平台特征，协助客户形成多种多样的移动互联网多媒体产品。

图：前后端软件和服务相互促进，形成良性循环



(1) 技术优势

发行人自成立以来，持续关注前沿技术发展，扎根于移动互联网多媒体技术应用开发领域，不断进行研发投入，在移动互联网多媒体软件开发领域积累了深厚的技术实力。

公司开发的移动互联网多媒体业务运营管理系统（OMS）是一款顺应移动互联网发展趋势的成熟产品，能够满足多屏/多终端统一运营、海量内容存储管理、数据安全、全国性协同工作的需求，具备高效能、便捷、易扩展的特征，目前尚不存在大型同类可替代性产品，是此领域的领跑者。公司开发的该类业务系统已成功部署在电信运营商视频基地和全国主流媒体，并已拓展至翡翠东方等海外媒体。

公司开发的移动终端虚拟操作系统（WRP）提供独立引擎、开发语言和开发环境，使开发者基于 WRP 开发的移动客户端可以实现一次开发、多平台适用，并具备轻量化、高安全性、易维护等特点，有效降低应用开发门槛，让合作伙伴低成本参与移动互联网应用开发。WRP 目前已应用于多个领域的移动客户端开发，客户包括中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商，媒体企业央视国际、中投视讯、百视通、TVB、东方报业等。

（2）整体解决方案优势

公司为客户提供业务咨询、软件、运营、推广等全方位的整体解决方案。公司依靠核心产品 OMS 和 WRP 为客户提供涵盖后端业务运营管理至前端内容展现，形成完整业务闭环的技术支持，发挥后端软件和前端软件的协同效应，提高整体系统的运行效率。公司经过多年的行业经验积累，在提供技术支持的同时，为客户提供移动互联网业务转型咨询建议，并通过公司的软件产品落实到客户的业务再造过程中，保障客户能够低风险、高效率地顺利转型。

公司具备丰富的运营服务经验，储备了大数据分析技术，对移动互联网多媒体业务的用户需求、运作规则、上下游合作关系有深刻的理解，在客户业务落成后，可为其提供运营支持及客户端推广服务，保障客户顺利开展移动互联网业务，不断提升业务规模。

（3）经验优势

公司通过多年来积累的服务于大型客户的行业经验，凭借过亿级移动互联网多媒体系统端到端的建设经验，丰富的多媒体业务基地运营经验，多层级的商业合作经验，培养了大批了解行业发展，市场需求的移动互联网多媒体业务与技术，人才，形成一套完善的知识体系，可以向新媒体业务领域的新进入者提供平台级战略发展规划、运营规划、产品用户体验设计、应用产品运营推广策划、商业模式、合作模式策划等多方面咨询服务。保障客户对行业的深度理解，有助于协助各类传统企业向移动互联网业务领域转型。降低行业进入壁垒，降低客户的业务风险。

（4）先发优势

①移动互联网多媒体业务运营管理系统是核心业务系统，替换不具经济可行性

移动互联网多媒体业务运营管理系统是移动互联网多媒体业务运营的核心和基础，其需不间断保持运行确保客户业务的正常开展。以中国移动视频基地为例，公司为其提供的 OMS 产品，目前已承载了上亿级用户规模，每日并发 270 万注册用户，1,000 万访客。客户更换和迁移如此庞大复杂的业务系统，通常需较长的时间进行后台准备，迁移期的业务暂停也会降低用户体验，影响业务收入。同时，重新投资新业务系统的成本较高，预计将达维护原系统的三至五倍。因此客户更换自身业务系统的风险较大，可能性较低。

②移动互联网多媒体业务运营管理系统协助电信运营商、媒体企业形成良性互动的业务链

移动多媒体产业链中电信运营商是重要的内容和计费渠道，以移动视频为例，电信运营商建设的视频基地接入大量的集成播控牌照方及主流媒体企业，形成良性互动的业务链。公司的 OMS 已部署在电信运营商视频基地以及全国主流媒体，实现内容流的对接和工作流的协同。移动互联网多媒体业务运营商采用其他业务系统将不利于其接入现有的产业链，提高业务运行的成本。

基于上述竞争优势，公司产品的替换风险较低。

(5) 客户美誉度优势

公司在移动视频软件开发领域建立了广泛稳定的客户基础，产品覆盖电信运营商、媒体企业等移动视频产业链上下游客户，树立了鲜明的品牌形象，为公司后续开拓业务提供了坚实的基础。

公司目前已为中国移动、中国联通、中国电信三大电信运营商及多家中央媒体企业移提供移动多媒体软件及服务。由于公司服务的客户主要为大型企业和具有较强公信力的重量级媒体，公司的成功实施案例为其树立了良好的市场声誉，不仅有利于公司保持现有庞大的客户资源，同时能够帮助公司以更低的成本争取新用户、推广新产品、提供新型增值服务和进入新的市场领域。

(6) 人才优势

公司自成立以来一直专注于“人才梯队”的设计，在吸收引进行业各类精英们的基础上，持续不断吸收优秀高校毕业生，进行自主培养，使公司人才队伍不断壮大，已形成一支技术实力雄厚、实施经验丰富的团队。截至 2016 年 6 月底，公司员工中 13.85%的员工拥有硕士学位及以上学历，76.73%的员工拥有学士学

位及以上学历，同时，公司在拥有重量级的经验丰富的核心技术人员，他们拥有在国际知名的大型软件公司如华为、中兴、UT 斯达康、贝尔、IBM、惠普、东南融通等工作的经验，技术实力雄厚，项目实施经验丰富，对技术和行业发展趋势有深刻理解，为人员团队的培养提供了坚实的支撑力量，公司结合内部培养和外部引进的良性机制为公司技术的持续创新提供了源源不断的人才支撑。

4、发行人的竞争劣势

(1) 自身规模尚小

移动互联网多媒体软件行业存在的巨大市场机会已经吸引部分国内外大型软件及 IT 企业的关注，与这些软件及 IT 巨头相比，发行人自身规模尚小，资金实力存在较大差距，这可能使公司由于资金实力不足而延误技术与产品更新的最佳时机，错失业务发展的机会。

(2) 融资渠道单一

由于发行人属于典型的轻资产公司，难以获取银行贷款，因此公司在多年的经营与发展中主要依靠自身的积累，自有资金以外的融资渠道有限，对公司的扩张力度造成一定的不利影响。

(六) 行业的技术现状和发展趋势

目前，运营平台软件体系产品开发技术主要包括：内容管理技术、门户架构技术、统计分析技术以及个性化服务技术等，公司在上述技术领域均进行了深入研究，并形成了自有研究成果，在行业内处于领先地位。未来，运营平台体系产品将趋于集中化、服务化、标准化；以提供海量数据挖掘分析为重点；以云计算架构与运营管理体系的结合将是主要的发展趋势。

前端客户端体系产品开发技术主要包括：中间件技术、音视频编解码技术等。公司在中间件技术领域已经形成了自有核心技术，在音视频编解码技术领域仍在不断优化，未来，移动客户端开发将趋于模板化和快速化，具备整体行业部署方案、为应用开发者提供全方位服务的中间件平台将是大势所趋。

公司的募集资金投资项目紧紧围绕行业技术的发展趋势进行研发，抓住技术变革所带来的商业机会，将进一步巩固公司的核心竞争力。

1、技术现状

（1）后端运营平台体系产品

①内容管理技术

内容管理技术是随着互联网网站建设发展而兴起的相关技术，为了加快网站开发速度和减少开发成本，同时对网站内容进行有效利用，大型网站系统的后台管理往往是靠内容管理技术来支撑的。目前在互联网门户上的支撑上，内容管理技术已经相对成熟，市场上已经存在较多相关产品。

但在移动互联网发展下随之而来的多屏时代，内容管理技术需要实现对手机、PAD、PC、电视等不同终端的适配，确保终端用户体验的最优和一致性，而这些终端具有不同的屏幕分辨率、操作系统、性能等特征。目前行业内并没有成熟的多屏统一发布和管理技术，多媒体业务运营商主要是针对多屏业务独立分割建立不同的系统进行内容发布和管理，并且主要以服务PC端为主，对多屏适配、多终端接入支持比较欠缺。

同时，由于内容趋于多元化、复杂性和高质量，文本、图片、视频等多种类型的多媒体融合展现，内容管理技术需要支持对复合媒资类型的数字化存储、清晰有序的编目管理，快速的检索查询等。

公司目前拥有的内容管理技术已兼备多屏统一管理和复合媒资管理能力，在商业化产品市场上占据领先地位。

②门户架构技术

大型移动互联网业务具有巨大的用户基数和业务数据，且增长迅速，其支撑技术需要整合诸多最新技术才能保证其稳定运行。这些技术包括如负载均衡、内容分发、高效缓存、网络传输优化、数据存储的读写优化、消息队列处理等多种前沿软硬件技术。

目前除少数领先的互联网企业已具备了大规模用户访问的经验外，大部分传统企业仍然缺乏这方面的技术积累，而这些领先企业一般都是量身打造自己的技术架构，并当做技术秘密进行保护，并未把这些技术进行产品化。

公司负责建设的门户系统，已具有千万级以上用户、百万级以上内容容量以及千万级以上日访问量的系统规模，并在大容量高并发的支撑技术上积累了丰富的系统架构和维护经验，同时把相关技术形成产品，可快速实施快速建设。

③统计分析技术

统计分析通过对数据的研究，认识和发现事物的相互关系、变化规律和发展趋势，以达到对事物的正确解释和预测。该项技术是商业智能行业技术在移动互联网多媒体软件领域的应用，包括数据中心层所需的数据存储、数据清洗转换技术、数据并行分析技术以及应用层所需的业务建模技术等。

目前统计分析类的产品主要还集中在数据仓库类的基础工具型软件方面，而对于行业内应用还属于快速发展时期，大量领域需要根据业务需要建立自有的业务模型。本公司在商业智能领域已承建了多个电信类和金融保险行业统计分析项目，具备了丰富的技术积累和项目实施经验，能够快速将商业智能行业的技术应用于移动互联网多媒体运营平台软件，在行业内取得了一定技术优势。

④个性化服务技术

随着移动互联网的发展，用户个性化服务功能已成为必备要求。个性化服务主要包括用户业务服务个性化、用户配置个性化、用户搜索个性化、内容推荐个性化。其实现技术包括大型用户信息库建设、页面自定义技术、搜索历史记录域分析技术、社会化推荐技术、协同过滤算法、内容相关性分析等技术。

目前该类技术正处于快速发展的启动阶段，在移动互联网业务领域会得到越来越广泛的应用，市场上仍缺乏成熟的相关产品。本公司已开发了用户个性化信息库系统、社会化搜索系统以及个性化推荐系统，形成了独立完整的产品线，在视频领域已得到良好的应用。

（2）前端客户端体系产品

①中间件技术

中间件实现移动客户端的跨系统、跨平台，减少开发工作量，公司开发的虚拟操作系统即由中间件演变而来。目前，主要有两种底层实现技术：其一为 HTML5 技术，通过浏览器引擎实现跨平台；其二为 XML+脚本的技术方式，通过 XML 标签实现页面布局，用脚本实现业务控制逻辑，思路与 HTML5 技术相似。

目前 WRP 采用第二种模式，定义并实现了在手机平台上与客户交互最为常用的控件库和展现效果特效库，通过 XML 标签来实现方便、高效的页面渲染，提供专用的安全接口，实现关键业务的接口托管，提高关键业务的安全性。与原生开发模式相比，WRP 减少适配的人力和时间成本，降低开发和运营难度，可

实现更好更炫的界面展现效果；与 HTML5 开发模式相比，界面开发与项目适配难度相当，但提供了更多更完善的本地能力调用接口，可以使客户端具备更多的功能展现。WRP 通过建立一种私有标准，简化应用开发的控件标签，封装丰富的功能接口，在图形、网络、插件、本地能力调用方面进行了优化，降低了开发难度，丰富了应用能力。

②音频编解码技术

目前国际上制定视频编解码技术的组织有两个，一个是“国际电联(ITU-T)”，它制定的标准有 H.261、H.263、H.263+等；另一个是“国际标准化组织(ISO)”，它制定的标准有 MPEG-1、MPEG-2、MPEG-4 等。目前主流的编码技术 H.264 则是由两个组织联合组建的联合视频组(JVT)共同制定的，于 2003 年 3 月正式发布。公司在标准的 H.264 基础上，针对目前移动互联网的网络特点，对移动多媒体传输过程中的编解码及网络传输进行了优化，如图像的马赛克优化、网络带宽优化、回声抑制、噪音优化、自动增益、静音检测等，提升用户体验并减少网络带宽使用，公司产品目前已商用，得到客户较高的评价。

2、发展趋势

(1) 云服务化是软件系统的未来趋势

云服务化（软件即服务(SaaS)）是未来应用软件市场的令人振奋的发展趋势，运营管理系统未来将结合云计算技术实现云服务，实现运营平台管理的集中化、服务化、标准化。

集中化有助于业务运营商节约成本、提高效率，通过集中化，系统的支撑能力能够大幅提高，同时降低系统投资和管理维护的费用；服务化将摆脱被动满足指定功能需求的建设理念，更多的从市场角度和客户角度去主动分析客户需求、客户特点，实现快速的业务流程再造，实现系统功能的快速更新；标准化则是主导 IT 支撑系统的技术架构发展方向，完善面向全业务运营的数据结构规范、系统接口规范、信息集成规范，才能实现系统的模块化和松耦合。

(2) 基于大数据的运营管理数字化、智能化

目前企业与企业、消费者之间的交易数据以及互联网、社区网的交互数据目前已经动辄数 TB 甚至数 PB 的规模。只有对这些数据进行深入的分析，才能具备洞察未来的能力，更加智能和科学地为社会管理、企业决策和个人生活服务。

未来的管理系统平台已经不仅是后处理的支撑系统，而会成为实时的业务系统。

面对海量数据，传统软件系统架构难以为继，需要全新的云计算和互联网的架构，建立以虚拟化、并行计算、分布式存储和自动化为核心特征的云计算架构，全面实现数字化和智能化。

(3) 移动客户端开发趋于便捷化，提供整体开发平台为未来趋势

未来移动客户端的开发将趋于模板化和流程化，进一步降低移动客户端的开发难度，提高移动客户端开发的效率，和互联网网站建设的发展一致，使其成为一个便捷的、低门槛的开发领域。因此未来移动中间件不仅仅是一个简单的开发工具，而是定位于面向开发者，提供一种成熟的、基于开放标准的跨平台技术，并且具备整体解决方案能力，为应用开发者提供一个公众的服务平台，提供全面的移动客户端开发服务。为满足开发者的需求，开发平台应具备应用开发的一条龙服务功能，包括应用在线开发、打包、终端管理、资源管理、运营管理等功能，实现客户端应用的开发及运营一体化。

(七) 影响行业发展的有利及不利因素

移动互联网多媒体软件行业面临前所未有的大好机遇，但是移动互联网流量资费依然偏高、多媒体内容的版权保护力度不强、高端技术人才缺乏等因素依然对于行业发展产生了一定的不利影响。

1、有利因素

(1) 移动互联网多媒体行业的高速发展带来巨大软件及服务需求

受益于全球及国内移动互联网爆发性增长、移动设备主导的新兴多媒体时代到来、国内移动网络带宽不断优化等积极因素，移动互联网多媒体行业正处于高速发展阶段，移动互联网多媒体业务运营商对于帮助其快速适应并占据市场有利竞争位置的软件需求十分迫切，大大有利于移动互联网多媒体软件行业的发展。详情参见本节“(四) 移动互联网多媒体及其软件市场前景”。

(2) 政策的大力支持为移动互联网多媒体软件行业的发展提供了有利支撑

政府在宽带建设、文化产业、移动互联网等多个领域均推出了多项有利政策，并将定位在移动终端的新兴多媒体行业确立为重要的扶持产业。“十三五”规划纲要重点指出加快信息网络新技术开发应用：积极推进第五代移动通信（5G）和超宽带关键技术研究，启动 5G 商用。超前布局下一代互联网，全面向互联网

协议第 6 版（IPv6）演进升级。布局未来网络架构、技术体系和安全保障体系。重点突破大数据和云计算关键技术、自主可控操作系统、高端工业和大型管理软件、新兴领域人工智能技术。组织实施“互联网+”重大工程，加快推进基于互联网的商业模式、服务模式、管理模式及供应链、物流链等各类创新，培育“互联网+”生态体系，形成网络化协同分工新格局。2013 年国务院出具的《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》，进一步确定信息消费为拉动内需的关键消费需求，加快信息基础设施演进升级，增强信息产品供给能力，提升公共服务信息化水平，加强信息消费环境建设，完善支持政策，对移动互联网多媒体行业的快速发展提供关键的政策支持。

（3）云计算技术的发展进一步丰富了软件需求

云计算已得到政府的大力支持，国家“十三五”规划纲要重点指出积极推进云计算和物联网发展。鼓励互联网骨干企业开放平台资源，加强行业云服务平台建设，支持行业信息系统向云平台迁移。推进物联网感知设施规划布局，发展物联网开环应用。推进信息物理系统关键技术研发和应用。建立“互联网+”标准体系，加快互联网及其融合应用的基础共性标准和关键技术标准研制推广，增强国际标准制定中的话语权。在政策扶持的大背景下，国内云计算发展迅速，进入了起飞阶段，成功案例逐渐丰富，用户了解和认可度也不断提高。

云计算的发展一方面能够实现大数据并发处理，另一方面将降低客户的资源投入，不需要部署大量的服务器和人员维护，降低移动互联网多媒体业务发展的门槛，进一步促进行业发展。

2、不利因素

（1）移动互联网流量资费依然偏高

虽然国内移动互联网数据业务资费历经几次下调，但与美国、日本、韩国等移动互联网发展程度相对较高的国家相比，现阶段国内移动互联网上网资费依然偏高，成为影响以移动视频为代表的移动多媒体发展的主要因素，并因此间接影响到移动互联网多媒体软件市场需求规模的更快速增长。

（2）多媒体内容的版权保护力度还不强

互联网及移动互联网时代，信息的传递更加快速便捷，加之国内从业者及用户的版权意识还较弱，导致国内视频、音乐等多媒体内容的盗版等现象屡见不鲜。

虽然国家在加强内容的版权保护力度，但是与版权意识强的国家或地区相比，目前的国内版权环境相对还不健康，一定程度上影响到了真正拥有版权内容的媒体企业在移动多媒体市场的经营。

(3) 高端技术人才缺乏

移动互联网多媒体软件行业横跨软件、移动通信、互联网、多媒体等领域，在国内起步时间还不长，属于技术密集型企业，并且技术更新变化快，产品及市场趋势也处于不断变化当中，对于高端技术人才的需求十分明显，与美国、日本、韩国等移动互联网发展程度相对较高的国家相比，国内缺乏足够的高端技术人才，这在一定程度上影响了国内移动互联网多媒体软件行业的更快速发展。

(八) 行业周期性、区域性和季节性

1、周期性

移动互联网多媒体软件行业具有技术升级频繁、产品生命周期短等特征，因而移动多媒体业务运营商对于软件的需求持续存在，移动互联网多媒体软件行业无明显的周期性。

2、区域性

移动互联网多媒体软件行业与下游客户业务拓展力度直接相关，而下游客户业务拓展力度与区域经济发展水平及人口分布状况相关，因此行业具有一定的区域性。

3、季节性

从客户实际需求及业务持续性而言，移动互联网多媒体软件开发需求为常年持续业务，因此不具有季节性特征。

但报告期内，公司的客户主要包括电信运营商、媒体企业，该类客户对软件等 IT 系统的采购一般遵守较为严格的预算管理制度和立项规划程序，通常需要经过立项、预算、审批、招标、合同签订等流程，立项规划和预算审批通常在上半年，而项目合同的签订和实施主要集中在下半年，因此公司下半年合同签订金额、销售回款金额、收入确认金额、利润金额等一般会高于上半年。

（九）行业利润水平变化的趋势及原因

移动互联网多媒体软件行业利润将持续处于较高水平，尤其技术实力强、产品及服务能持续满足客户需求的移动互联网多媒体软件企业，将享受更高的利润水平。这是基于：

国内移动互联网多媒体市场尚处于“跑马圈地”阶段，电信运营商、媒体企业以及互联网厂商为主体的移动互联网多媒体业务运营商，以及通信、商务等非多媒体领域企业均希望抢占移动互联网产业入口，取得主导权，因而对能够助其在移动互联网领域高质量、高效率实现商业价值的多媒体软件与服务的需求越来越明显。

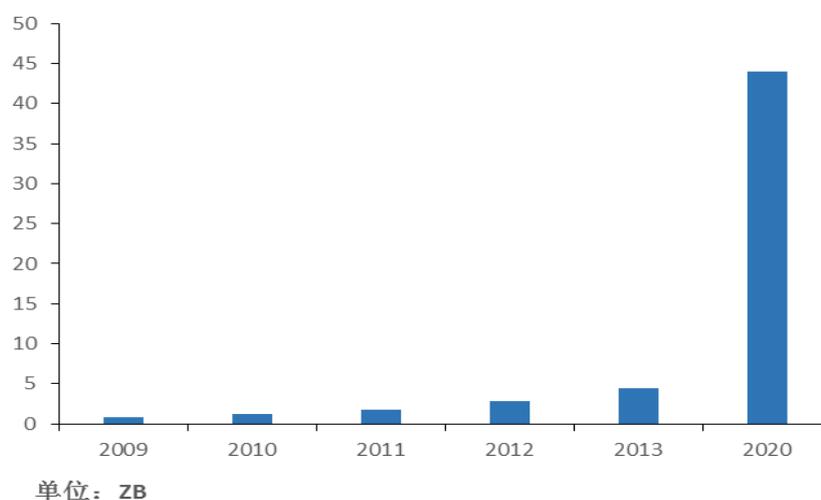
四、发行人与商业智能行业

（一）行业概述

1、大数据时代来临，数据正成为企业的基本生产要素

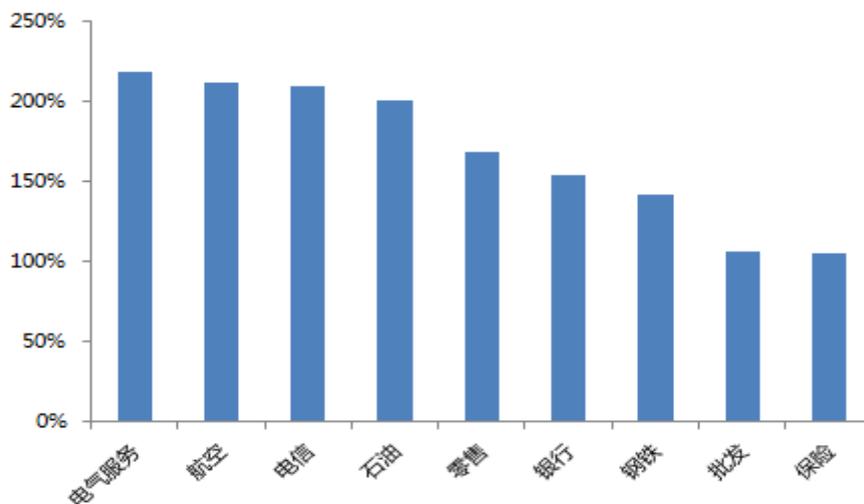
随着信息化的快速发展，企业正迎来大数据时代，诸如OA、ERP、CRM等信息系统已全面覆盖企业经营的各个环节，积累了大量的运营数据。同时，互联网尤其移动互联网的快速发展使用户交互的数据量爆炸式增长，数据源的不断丰富使得每天世界上产生的数据量正在呈指数级增长。据IDC的研究结果，2013年全球数据量达4.4ZB，而到2020年全球将拥有44ZB的数据量，与2013年相比增长将近10倍。

图：2020 年全球将拥有 44ZB 的数据量



在大数据迅猛发展的大背景下，麦肯锡的研究指出：数据将与企业的固定资产和人力资源一样，成为生产过程中的基本要素。大数据将成为竞争的关键性基础，并成为下一波生产率提高、创新和为消费者创造价值的支柱。基于数据的竞争，将成为经济发展的必然趋势，数据对于企业竞争力的影响力已在世界领先企业中体现出来，根据 Sybase 对财富 1000 强公司的研究结果，数据质量和销售人员获取数据的能力提高 10%，样本平均水平可提高 16% 的净资产收益率（ROE）。

图：数据质量和销售移动性提高 10%，受影响最大的十个行业 ROE 的变化



数据来源：University of Texas

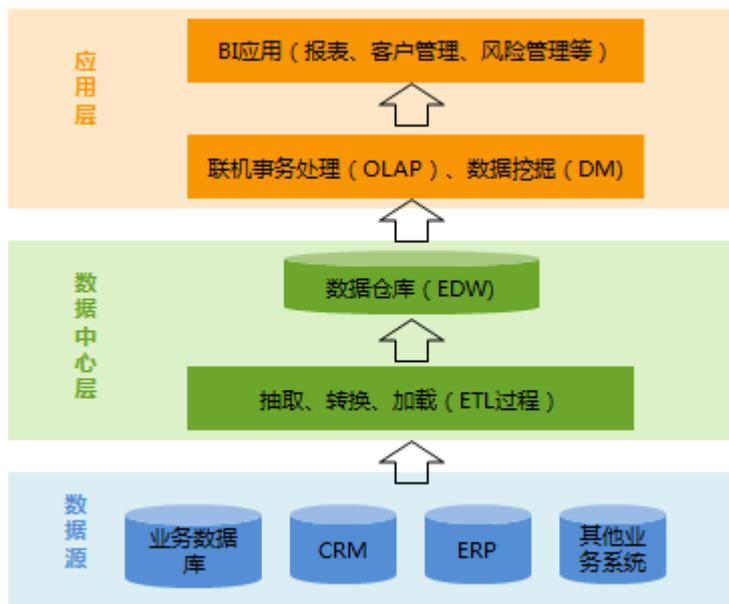
2、商业智能系统是将数据转化为生产力的核心工具

商业智能是一个从大规模数据中发现潜在的、新颖的、有用的知识的过程，旨在支持企业的业务运作与管理决策。商业智能系统将对行业的理解和企业的经营策略融入到 IT 系统建设中，通过技术工具和商业智慧的有机结合，从企业积累的包括财务和非财务的海量数据中挖掘出有价值的信息，帮助决策者突破自身知识的局限性，有效提升企业决策的科学性，实现企业经营智能决策，最终提升企业的市场竞争力和盈利能力。

商业智能是一个复杂的整体系统，而不是一个单一的软件产品。商业智能过程可以分为数据整理和数据应用两个层面，对应商业智能系统建设的两大步骤和产品。第一步是建立以数据仓库为核心的数据中心，数据中心承担数据选择、数据处理的工作，从外部数据源提取数据，经过处理后存储在数据仓库中。数据仓库是商业智能系统成功实施的基础，只有提取了合适的、正确的数据源，对于数

据的分析和处理才是正确的；第二步是基于企业的需求进行应用开发，采用数据仓库的数据进行运算，为企业提供辅助决策的信息，应用层是直接体现商业智能价值的产品，通过多维分析、数据挖掘等多种手段分析数据，提炼出有用的知识。

图：商业智能应用软件架构



商业智能应用软件行业的产品、步骤和关键技术如下表：

主要产品		关键技术和能力	
名称	定义	名称	定义
数据仓库	面向主题的、集成的、相对稳定的、反映历史变化的数据集合，是一种面向分析的数据存储方案。	ETL (Extraction、Transform、Load)	将来自不同类型的外部数据源的数据进行整理、筛选、格式转换，并进行噪音数据处理包括清理、重构后，将符合数据仓库质量要求的数据批量装载到数据仓库中。
BI应用	以数据仓库的数据为基础，对数据进行多维分析和挖掘，为用户提供有效的决策辅助信息，包括收入分析、成本分析、客户管理、风险管理等不同类	OLAP	多维数据分析，包括对多维数据的切片与切块、上钻、下钻以及旋转等。
		DM	抽象化数据建模，从数据中寻找有用的、用户感兴趣的知

	型的应用。		识。
--	-------	--	----

借助完整的商业智能系统，企业能够从多个维度挖掘数据价值，将数据转化为实际的生产力，包括：

①提高数据在各相关部门的分享程度，提高市场反应的灵活力以提高整个管理链条和产业链条的投入回报率；

②实现对公司整体运营环节的实时监控、内控建设与评价，改善企业的经营绩效及协助管理层进行决策分析；

③以低成本高效率的方式实时和高度细分目标客户群，洞悉客户的内在需求，为客户提供量体裁衣般的产品和服务。

3、应用软件及服务厂商是商业智能系统成功实施的关键

商业智能行业内主要有两类厂商，一类为工具平台软件厂商，主要提供标准化的通用技术工具，一类为应用软件及服务厂商，专注于为客户量身定制商业智能解决方案，基于工具平台软件进行商业智能系统的规划和实施。

商业智能系统的建设不是一个简单的 IT 系统部署上线，而是需要调动公司各个部门全力配合。一方面厂商要对企业业务系统进行全面梳理，了解公司所有业务系统的数据结构和数据质量，为商业智能系统建设的可行性和方案进行规划；另一方面厂商要充分了解行业环境和企业需求，切实理解不同角色的员工对于商业智能系统的要求，贴合客户需求，设计出具备实用性和高价值的产品。

应用软件及服务厂商首先要结合企业的经营状况和发展战略为其制定一个切实可行、适应企业需求的系统建设方案，其次以建设方案为蓝图，在工具平台软件的基础上进行二次开发，最终形成一个符合企业特点的商业智能系统。

由于不同企业管理层决策所考虑的因素和采取的策略存在较大的差异，而商业智能系统的建设与企业所处的行业、企业的发展战略以及企业在市场竞争中的地位等多方面因素都是息息相关的。因此专业的商业智能应用软件及服务厂商需要拥有独特的行业洞察力，熟悉企业运作的各项流程，才能够为客户提供符合需求的产品。而这是工具平台软件厂商所提供的通用产品无法满足的，应用软件及服务厂商是客户成功实施商业智能系统的关键。

图：商业智能应用软件产业链



（二）市场前景

1、企业正逐渐认识商业智能的重要性，将其作为首要的IT投资目标

在大数据时代迅猛发展的大背景下，企业正逐渐认识到挖掘数据价值的重要性，而目前大多数企业都未能利用这一重要的生产要素。根据 dataxu 发布的数字营销白皮书，超过 70% 的受访者感觉他们无法利用用户数据洞察的价值。同时，统计数据表明，目前国内企业数据有效利用率不足 7%。

大数据的快速发展和数据有效利用率不足的矛盾为商业智能系统的发展提供了巨大的潜在发展空间。目前，国内企业正逐渐认识到商业智能系统对于其争取竞争优势的重要性，将其作为首要的 IT 投资目标。

根据 Gartner 的研究数据，2013 年商业智能是中国企业 CIO 最关注的技术应用，未来三年都将是中国企业 IT 投资的重点，而目前中国企业在商业智能领域的投资力度已远高于全球同行。

2、国内商业智能系统发展正在逐渐成熟，企业投资空间巨大

中国商业智能应用软件行业与国外相比发展较晚，一方面由于拥有领先技术的国外厂商不能够很好地适应国内企业本地化的需求，无法真正进行商业智能系统的部署；另一方面国内厂商技术和经验不足，一直处在摸索期，主要模仿国外厂商，不能够为客户提供较为完善和深入的商业智能系统，从而导致国内商业智能应用软件行业发展仍处于初级阶段。商业智能系统目前主要实现的功能为数据整合和报表统计分析，真正实现深度分析的应用极少。数据显示，目前在商业智

能系统的业务中 70%是在做报表，25%做多维分析，只有不到 5%做数据挖掘。

国内市场的这一典型特征从 BI 投资占企业软件总支出的比例充分体现出来。根据 Gartner 的统计，预计 2012 年全球 BI 投资占企业软件总支出的比例为 10.8%，而根据赛迪顾问预测的中国企业软件总支出和运维通信委员会对于 BI 市场规模的预测，中国 BI 投资占企业软件总支出的比例仅为 3.2%。

3、国内商业智能系统的市场规模持续增长

未来商业智能整体服务市场规模将保持持续稳步增长，根据艾瑞咨询的统计数据，预计到 2018 年国内商业智能服务整体规模将达到 247 亿元，2015 年-2018 年年均增长率达到 19.5%。其中，大数据 BI 服务市场及智能 BI 服务市场 2018 年市场规模将分别达到 73.5 亿元和 10.9 亿元，2015 年-2018 年年均增长率将分别达到 29.7%及 35.2%，均超过商业智能市场总体的增长率，占商业智能市场中的份额将不断增大。

（三）发行人所从事的专业领域的业务内涵

公司所处的专业领域是商业智能应用软件及服务，公司基于积累的行业经验和管理经验，充分利用本地化服务优势，采用通用的工具平台软件，帮助客户建立完善的商业智能系统。公司所提供的产品为企业应对大数据时代和日益激烈的竞争环境提供“外脑”，整合海量数据、挖掘海量数据价值，协助企业管理层全面了解企业经营情况，快速进行商业决策。

图：商业智能系统实施业务图



公司的系统建设以海量数据处理经验为基础，首先对客户进行业务分析，针对客户的实际情况进行系统方案设计和策划，其次进行完整的商业智能系统的建设，最后根据系统建设情况和用户的使用进行效果验证和质量提升，形成有效的业务咨询和开发闭环，为用户构建一个将数据转换为知识，从而辅助管理决策的商业智能系统。

（四）行业进入壁垒

1、服务经验壁垒

商业智能应用软件及实施厂商在长期的服务过程中，不断了解和满足客户需求，在对产品不断优化过程中积累了丰富的经验。随着商业智能和客户的业务融合程度逐渐加深，商业智能应用软件及服务提供商除必须拥有专业技术人员之外，还需要对客户的业务流程、管理体制、系统应用环境有较深入的了解，实现商业智能与其他系统的紧密协同，以及商业智能与公司经营策略的紧密结合。行业新进入者一方面开发经验不足，产品性能和成熟度难以满足客户的需求，另外一方面成功案例不足，在招投标过程中较难取得客户的信任，在市场开拓过程中亦处于不利地位。

2、技术壁垒

商业智能系统的开发及实施是一个复杂的系统工程，厂商需要具备数据仓

库、数据报表、数据挖掘等一系列自下而上的技术积累才能够完整地进行商业智能系统建设。对于应用软件及服务厂商，在数据仓库领域，其需要掌握数据仓库架构，数据的抽取、转化、加载，数据质量监控等一系列才能够搭建精准、高效的数据仓库，为商业智能系统构建坚实的基础；在数据报表领域，其需要熟练掌握 OLAP 技术工具和可视化报表技术，实现对数据的多维度分析以及全面展现；尤其在数据挖掘领域，数据模型的构建涉及到计算机、数学、心理学、市场营销等众多学科，需要厂商具备交叉学科的融合能力，设计并实现具有商业价值的应用产品。上述技术的储备需要研发团队的长期研究和项目实施的反复验证，形成较高的技术壁垒。

3、客户黏性壁垒

商业智能系统的有效建设及运营需要依靠应用软件及服务厂商对客户与不同业务部门的有效沟通，对客户业务的深入理解，以及对客户服务需求的快速响应，而这一目标的实现需要应用软件服务厂商与客户长期及稳定的合作关系，因此客户一旦确定了应用软件及服务厂商，通常会倾向于长期与其合作，确保商业智能系统开发的连贯性和运行的稳定性，形成一整套自有逻辑的系统。同时，商业智能系统与客户不同分支机构和不同部门的业务系统、账务系统均进行了接入，积累了大量的数据，系统迁移成本较高，商业智能系统为管理层、业务部门等各个层级的员工服务，已形成一定的操作惯性，因此客户对商业智能应用软件及服务厂商具有较高的粘性，新进入者在短期内难以进入市场。

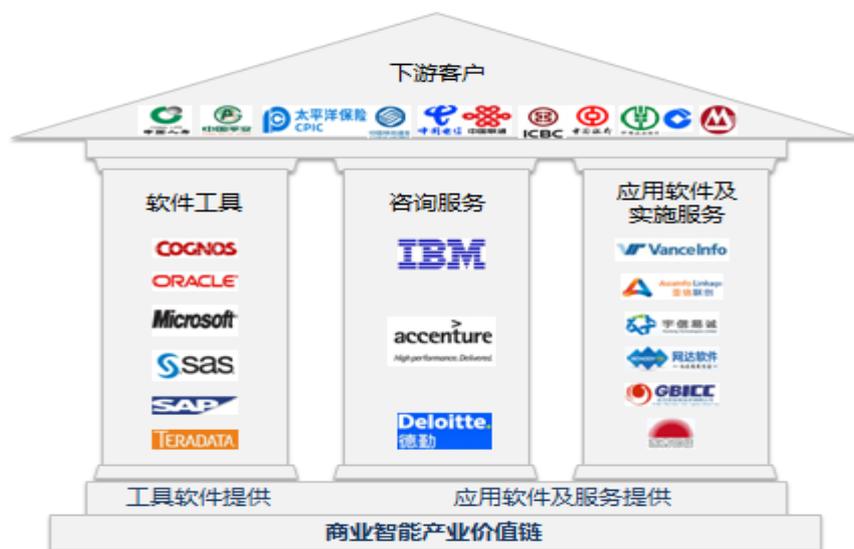
（五）行业竞争状况

1、行业竞争格局

商业智能市场主要的参与主体有两大类：一类为工具平台软件厂商，主要提供标准化的通用技术工具，由于国外 BI 厂商起步较早，技术工具的研发已较为成熟，目前市场主要被 IBM、Oracle、SAP 与微软四大国际厂商所垄断；第二类厂商为应用软件及服务厂商，专注于为客户量身定制商业智能方案，并进行商业智能系统的规划和实施，在行业发展过程中该类厂商出现专业化分工，部分厂商如 IBM、埃森哲、普华永道等主要提供业务咨询与规划方案，通常不负责具体的系统建设，部分厂商则专门负责实施业务咨询方案的实施，进一步细分为咨询

服务提供商、应用软件及实施服务提供商。

图：商业智能产业价值链



(1) 工具平台软件领域：被国外大型软件厂商垄断

目前工具平台软件技术已趋于成熟，形成了较高的技术壁垒，由于国外厂商的投入较早，研发资金实力雄厚，已经形成了较为完善的产品。并且，经过国际大型软件公司在 2007-2010 年全球范围内的并购和整合，目前工具平台软件市场主要被四大国际软件厂商 IBM、Oracle、SAP、Microsoft 所垄断，四大软件厂商的特点是产品线非常全面，覆盖商业智能系统建设的全过程，包括 ETL 工具、数据仓库、OLAP 工具以及数据挖掘工具等。同时，第二梯队的 Microstrategy、QlikTech、Teradata 等公司通过专注于商业智能的某个细分领域，也争取到了一定的市场份额。国内厂商目前较少进入该领域。

(2) 应用软件领域：咨询服务主要被国外厂商占领，应用软件及实施服务国内厂商更具优势

①咨询服务：主要被国外厂商占领

在咨询服务环节，国外厂商基于其全球化的视野和经验具有较强的竞争优势，尤其是银行、电信、保险领域的大型企业，在 IT 系统建设中急需借鉴国外成熟企业的经验，更加认可国外厂商的业务咨询方案。但随着国内厂商多年的技术和经验积累和对本土商业环境的深刻理解，国内部分开发及实施服务实力较强的厂商在方案规划、数据建模等商业智能系统整体建设中的关键领域开始得到客

户的认可。

②应用软件及实施服务：国内厂商更具优势，市场尚未出现领导者

在应用软件及实施服务环节，国际大型软件厂商借助成熟的工具平台软件，同时提供相应的应用软件开发及服务，但由于其定制化和本地化的支持不足，不能很好地满足国内企业的需求，国外团队高成本的特点也提高了企业实施商业智能的门槛。

国内厂商由于响应速度快、服务效率高、具备本地化优势、实施性价比高，目前在商业智能应用软件定制开发及实施服务领域占据较大市场份额。但由于商业智能系统的个性化较强，不同行业和企业之间的差异较大，能够跨行业提供产品的企业较少，因此目前该细分行业下的市场份额较为分散，整个行业内未出现明显的领导者。

③ 国内商业智能应用软件及服务主要企业情况

国内提供商业智能应用软件及服务的厂商主要分为三类，一类为综合型软件开发商，一类为垂直行业软件开发商，一类为专业商业智能厂商。

综合型软件开发商提供的软件开发及服务覆盖范围较广，主要为大型软件外包企业，为各行各业的客户提供全面的信息系统建设方案和软件外包服务，主要优势在于企业规模较大，资金实力较为雄厚，跨行业实施经验丰富，但是商业智能系统不是其最为主要的业务和产品。

垂直行业软件开发商主要是专注于银行、电信、保险等某一应用领域的软件开发商，为客户提供行业定制的信息系统建设方案。其主要优势是对其服务的特定领域拥有长期的服务经验和紧密的客户关系，BI产品与其提供的ERP等业务系统结合紧密，能够很好地实现无缝集成，但其BI产品往往比较单一，没有完整的BI解决方案，在BI领域的经验不足。

专业商业智能厂商则主要专注于提供商业智能软件。这类公司的优势是专业性较强，对商业智能的理解与咨询能力较强；能够提供相对完整的BI解决方案，产品较为专业化。其劣势主要是品牌知名度不高，业务规模相对较小。

国内主要从事商业智能应用软件的企业如下表：

公司名称	公司定位	公司介绍	主要服务领域		
			银行	电信	保险

东软集团	综合型	主板上市公司,大型 IT 解决方案与服务供应商,为金融、制造、医疗等多行业提供软件产品和服务。在 BI 领域提供结合数据仓库和 BI 应用的整体解决方案。	-	√	-
文思海辉	综合型	纳斯达克上市公司,大型软件外包服务公司,为金融、电信、制造、零售业提供信息技术、研发和业务流程外包服务,在 BI 领域提供结合数据仓库和 BI 应用的整体解决方案	√	√	-
亚信联创	垂直行业型	纳斯达克上市公司,电信运营商 BOSS 系统提供商,在 BI 领域提供结合数据仓库和 BI 应用的整体解决方案。	-	√	-
宇信易诚	垂直行业型	纳斯达克上市公司,主要为银行提供软件产品和服务,BI 领域主要提供经营分析等 BI 应用。	√	-	-
东方国信	专业型	创业板上市公司,为电信运营商提供商业智能整体解决方案。	-	√	-
吉贝克	专业型	主要为银行、电信、保险、制造业等多个领域的客户提供经营分析系统和数据挖掘应用等 BI 应用。	√	√	√
网达软件	专业型	为保险、电信等行业领域的客户提供商业智能解决方案	-	√	√

数据来源:公司网站整理

在银行、保险、电信三大最为主要的应用领域中,由于电信领域的客户投入较早且规模较大,并且电信行业软件产品的国产化程度较高,因此国内参与的企业较多;保险领域投入建设的客户较少,且国外厂商占据了较大的市场份额,国

内厂商中参与的企业较少。

2、发行人在行业竞争内的地位

发行人是商业智能行业的新进入者，定位于专业型的商业智能软件开发厂商，目标客户主要为银行、保险、电信领域，目前仍处于市场和业务的开拓时期。公司是国内少有的能够为保险公司提供商业智能系统建设的厂商，成功突破了国外厂商的壁垒，目前在保险领域已经树立了较好的客户认可度，为发行人进一步开拓市场奠定了良好基础。

3、发行人的竞争优势

（1）技术优势

公司以移动互联网多媒体软件开发领域海量数据处理的经验为基础，坚持自主研发，并通过项目建设和实施反复验证、提升，在商业智能系统建设领域形成多项核心技术。

同时，伴随着移动商业智能的推广应用，公司可充分利用移动互联网多媒体软件开发经验和技术力量，迅速为企业提供高质量的移动商业智能解决方案，提升自身竞争力。

（2）大客户服务经验优势

多年来，公司一直为电信领域的中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商提供移动视频软件开发服务，在项目实施过程中积累了大量的数据收集、整理、挖掘的经验。目前，公司已成功为太平洋保险、太平人寿、广东移动等保险、电信领域大型客户实施了商业智能系统建设。在为这些大型客户提供商业智能应用软件及服务的过程中，公司积累沉淀了丰富的保险、电信领域服务经验，为公司在保险、电信领域的长足发展打下了良好基础。

保险、电信领域大客户服务经验的积累沉淀，使公司能够准确把握这些领域客户需求、洞察发展趋势，保障项目产品能够有效满足并引领客户需求，在市场竞争中处于优势地位。

（3）团队优势

公司通过内部培养和引进外部优秀人才，目前已建立了一支实力雄厚、经验丰富、结构合理的团队。项目实施团队的技术实力和执行能力强，能够及时响应

客户的业务需求。在现有的商业智能团队中，88%的员工拥有本科以上学历，20%的员工拥有5年以上的工作经验，并且主要核心员工有在IBM、文思软件、东南融通等大型商业智能软件开发公司工作的经历。

4、发行人的竞争劣势

(1) 行业经验相对不足

随着商业智能技术的不断发展和越来越多的行业开始部署商业智能系统，对商业智能应用软件及服务厂商的多行业专业知识和经验有越来越高的要求，目前公司进入商业智能领域的时间较短，已成功实施的项目和服务的客户数量较为有限，并且主要集中在保险和电信领域，行业经验相对不足，短期内难以快速实现多行业的产品研发和市场开拓，制约了公司市场份额的快速增长。

(2) 高端人才储备不足

商业智能系统的建设是技术工具和商业智慧的结合，通过技术手段分析经验性商业判断，帮助企业挖掘市场销售机会、识别市场经营风险、帮助企业管理层进行有效的商业决策，因此具备行业洞察力、企业管理知识、财务管理以及数据分析等方面知识的全方位综合人才是确保商业智能系统成功实施的基础。未来随着公司业务规模的不断扩大和下游应用领域的拓展，公司具备综合素质的高端人才储备相对不足。

(3) 资金缺乏

商业智能市场目前正处于快速发展阶段，为了抢占市场份额和客户群体，公司需要大量资金用于招募人才、升级服务体系，同时，商业智能应用软件开发及服务过程通常周期较长，需要大量技术研发、项目管理、售后服务等多方面人才及资金投入，对行业内企业资金规模、融资渠道、融资能力提出了更高要求。目前，公司融资渠道单一，现有的资金状况制约了公司的快速发展。

(六) 行业的技术发展趋势

1、技术水平

工具平台软件的技术目前已趋于成熟，国际厂商具有一定的技术优势，它们拥有相对成熟且标准化、集成化的产品，其中数据仓库技术已由基于多处理架构 SMP 服务器的数据库软件阶段发展至基于海量并行处理结构 MPP 的数据库软件

阶段，解决了服务器的扩展能力，联机分析处理技术目前包括关系 OLAP、多维 OLAP 和混合型 OLAP 三种类型。

应用软件及实施服务主要采用工具平台软件进行二次开发和实施，工具平台软件包括成熟的商业工具软件和开源软件。商业工具软件受客户认可度较高，是目前主要采用的技术。

2、发展趋势

(1) 商业智能移动化

Gartner 分析报告指出，在 2013 年之前，33%的 BI 功能将通过移动设备获取。不仅企业高层，基层员工也可以将新一代商业智能系统作为辅助决策的利器，利用移动 BI 提供的决策数据，快速响应客户需求，为客户提供现场服务。

随着移动通信技术的发展，移动商业智能成为未来发展的一个新的方向，以移动设备为载体的移动商业智能系统优化了传统的商业智能系统。第一，用户能够随时随地实时访问企业商业智能应用，不再因地理位置而受访问限制；第二，主动推送及个性化定制，企业可根据实际情况预先为各类员工定制按时推送信息，也可根据用户的个性化定制进行信息推送服务；第三，实时监控预警，当突发事件出现时，系统直接将警报信息发送到用户的移动设备，这使得员工可以及时采取措施避免损失。

因此移动商业智能技术的发展也为企业管理人员提供了移动管理办公的便捷性。移动商业智能的发展，使得商业智能应用取得了巨大的灵活性，对企业的领导和生产、管理人员的日常工作产生积极的推动作用。

(2) 云商业智能技术成为主流方向

随着信息化技术的不断发展，企业信息系统中数据和信息将呈现爆炸性的增长，现有的硬件设施和计算能力将难以适应未来企业商业智能系统在线分析和实时控制所要求的计算能力和存储要求。由于云计算具有分布式的计算和存储特性，易扩展和管理，因此，在商业智能技术领域引入云计算，在保证现有系统硬件基础设施基本不变的情况下，对当前系统的数据资源和处理器资源进行整合，从而大幅提高实时控制和高级分析的能力，为商业智能技术的发展提供有效的支持。

云计算的海量存储、运输、分析、挖掘能力，为商业智能提供了良好的基础，

同时其拥有的相比传统模式更为低廉的收费，使企业减少成本，有助于吸引中小企业的加入。将商业智能与云计算相结合，其强大的功能将为企业管理决策带来前所未有的助力。

(3) 操作型 BI 系统的发展

随着 BI 技术的发展和对其应用领域的不断扩充，行业内已经充分认可 BI 系统的用户群会从目前的管理决策层向前端业务操作型用户延伸，满足前端不同部门员工实时交互操作的需求。操作型 BI 将商业智能引入企业的一般业务流程，对提高员工执行力，发挥员工的主动性，提高解决问题的能力有巨大的帮助。操作型 BI 使商业智能能够快速应用于企业的经营活动，并从经营活动中迅速提取数据进行分析，形成一个有效的业务与数据分析闭环，形成企业业务运营体系的精细化管理，实现员工与 BI 系统的协同效应。

(七) 影响行业发展的有利及不利因素

1、有利因素

(1) 市场竞争激烈，企业更为关注数据资产的价值，从各个角度充分挖掘商业机会

信息时代，日益激烈的市场竞争是企业实施商业智能系统的最直接动因。即使在金融、保险、电信等拥有一定的政策门槛和资金门槛的行业内，很多企业已经感受到了竞争的压力。以保险行业为例，由于保险监管部门放开了保险公司的进入政策壁垒，保险公司数量大幅增加，外资保险公司在行业中的市场份额不断提高。

在这种背景下，企业需要在快速变化的环境下做出反应，准确把握消费者的需求，发现销售机会，打造高效率的组织环境，使管理者能够对企业的经营情况一目了然。因此，企业急需一种方法充分挖掘数据资产，将其转化为能够支持商业决策、真正贡献价值的知识，从而能够在竞争激烈的市场环境中占据一席之地。

(2) 信息技术的发展进一步丰富商业智能创新空间

随着信息技术的不断发展，商业智能系统的概念不断升级，各类创新产品不断涌现，物联网、云计算和移动互联网等新技术和新产业的发展，丰富了商业智能的功能和应用领域，为进一步挖掘数据资产价值提供强大的技术支持。商业智能的物联网的发展和传感技术的推广实现了产品生产、运输、销售全过程信息化

跟踪，积累了丰富的海量数据，并提高了数据采集的时效性和准确性，为商业智能的发展创造了大量的需求；云计算的发展进一步突破了商业智能海量数据处理的天花板，在迅速成倍提升数据处理能力的同时，通过共享硬件资源降低企业建设商业智能系统的成本，推动商业智能的不断普及；移动互联网的发展使商业智能具备随时随地接入的能力，使商业智能提高了灵活性和应用的时效性。各类新技术的发展，丰富了商业智能产品的创新空间，为商业智能行业的繁荣发展提供了源源不断的驱动力。

(3) 中小企业商业智能需求逐渐涌现

随着中小企业信息化程度的提高，中小企业实施 BI 已经具备了一定的数据基础，而由于市场竞争的日益激烈，中小企业面临着越来越大的生存压力，越来越多的中小企业逐渐认识到大数据时代信息的重要性和紧迫性，未来中小企业的商业智能需求将不断涌现。

(4) 国家政策的大力支持

国家产业政策的大力支持为包括商业智能软件在内的国内软件行业创造了良好的发展环境。软件行业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业。国家出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件产业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。

2、不利因素

(1) 业务及技术复合型高端人才缺乏

商业智能系统的建设需要人才具备全方位的综合素质。技术人员需要对商业智能行业的多种协议、标准和规范有深入的研究，能熟练的掌握、快速地实施和调整相关产品，还需要对客户的系统现状、业务流程和管理模式有清晰的了解，能够准确理解和把握用户的需求。目前国内缺乏该类人才的培养环境，高端人才的缺乏，影响商业智能行业进一步发展。

(2) 资金缺乏

商业智能应用软件及实施服务过程通常周期较长，需要大量技术研发、项目管理、售后服务等多方面人才及资金投入，对行业内企业资金规模、融资渠道、融资能力提出了更高要求。目前国内商业智能应用软件及实施服务行业内企业规

模普遍偏小，而商业智能应用软件及实施服务过程需要大量资金投入及流动资金占款，因此资金缺乏正成为制约其快速发展的关键瓶颈之一。

（八）行业周期性、区域性和季节性

1、周期性

商业智能发展是企业信息化发展的持续投入，是企业应对经济发展周期波动的利器，能够深挖用户价值，提前识别并抵御风险，并且商业智能的下游应用领域分布广泛，单一下游市场波动不会对其市场需求产生大规模影响，因此，商业智能行业属于稳定持续增长行业，不具有明显周期性。

2、区域性

由于目前国内商业智能需求仍然较集中于银行、保险、电信、电力等行业，而上述行业公司基本都为跨区域大型集团，分布于全国各区域，各省（分公司）信息化程度和对商业智能的认知程度均较高，商业智能系统通常都在集团范围内统一实施和运行，区域性并不明显。

3、季节性

从客户需求及业务持续性而言，商业智能需求为常年持续业务，且需要不断更新维护，不存在季节性特征。

从客户付款惯例而言，银行、保险、电信、电力等行业内的大中型企业通常在年末相对集中支付合同款项，因而商业智能应用软件及服务企业的现金流量存在一定的季节性。

（九）行业利润水平变化的趋势及原因

商业智能工具软件行业由于技术水平的不断提升，产品价格逐渐走低，行业利润水平逐渐降低并趋于稳定。商业智能行业应用软件及服务行业的收入主要来源于商业智能系统的定制开发和后续的系统维护，由于商业智能系统能够给客户带来高附加值，实现客户业绩的有效提升，产品的利润水平保持在较高的水平，随着企业行业经验的不断积累，产品能够实现在行业内的大规模复制，利润水平将呈现逐渐上升的趋势。

五、发行人的主要业务情况

（一）主要产品及服务介绍

1、移动互联网多媒体软件及服务

发行人为电信运营商、传统媒体企业等提供“互联网+”的产品及服务，协助电信运营商及传统媒体企业实现移动互联网业务转型。

基于自主研发的核心产品：“移动互联网多媒体运营管理系统”（OMS：Operation Management System）和“移动终端虚拟操作系统”（WRP：Wonder Runtime Platform），发行人为客户提供软件定制开发及相关运营支撑服务和客户端推广服务。



- 移动互联网多媒体运营管理系统（OMS）

OMS（Operation Mangement System）是适应移动互联网、互联网需求的多媒体业务运营管理系统，适用于视频、阅读、图片、音频、游戏等不同应用领域，满足多终端统一管理、多屏幕统一发布、大数据统计分析等运营需求，支持海量数据存储管理、多方协同工作。

- 移动终端虚拟操作系统（WRP）

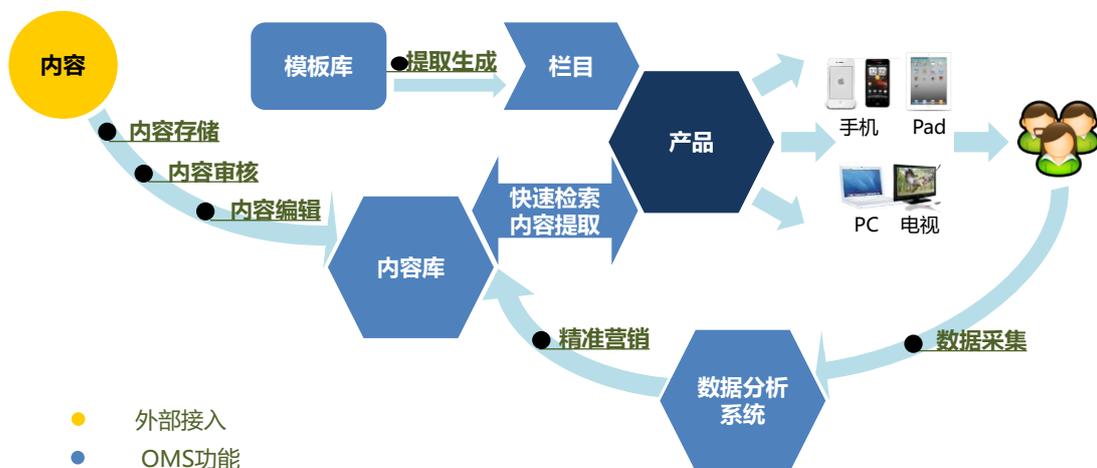
WRP (Wonder Runtime Platform) 是移动互联网终端虚拟操作系统, 可运行在 Android、iOS、Windows Phone, Linux 等多种操作系统之上, 为开发者提供一种独立的中间语言和开发环境。

由于不同手机平台上的软硬件差异, 开发者在开发手机应用时必须针对不同的手机平台用不同的软件开发语言重新实现, 很大程度上增加开发成本。例如开发 IOS 上的 App 需要用 Object-C, 安卓需要用 Java, Windows Phone 需要用 .Net。而 WRP 是一个虚拟操作系统, 它解决了多次开发带来的额外成本, 真正实现了一次开发, 多平台运行, 让开发者专注于应用逻辑的实现, 而非平台间的差异性。

(1) 移动互联网多媒体运营管理系统 (OMS)

OMS 将外部导入的多媒体内容 (视频、图片、音频等) 经过存储、审核和编辑后保存在内容库中, 运营人员根据业务需求从模板库中提取生成栏目, 并与内容库里的内容结合生成产品, 形成多媒体客户端下单一的专栏 (例如好莱坞大片、喜剧片等), 最终统一在手机、PAD、PC 等终端上发布。

图: 移动互联网多媒体业务运营管理系统 (OMS) 业务流程图



① OMS 的技术特点

A、统一的多终端、多屏幕发布及管理

OMS 对媒体内容格式进行重新编译, 可在不同终端、不同屏幕上统一发布, 并保证媒体内容的高品质; 对推送到手机、Pad、电脑、电视等终端上的内容进行统一管理, 实现多屏同看, 多屏互动, 多屏共享。

B、安全可靠的海量数据存储管理

OMS 支持 PB 级别的内容存储, 可以快速搜索和调取内容。系统采取分布式

存储技术，减低硬件成本，同时具备稳定性和可靠性，可在突发状况下确保系统的正常运作和数据安全。

C、高效的互联网化运营

OMS 为运营人员提供了可视化的开发环境及大量开发模板，运营人员可自行对门户展现页面进行二次开发和扩展，新增业务类型，实现业务的灵活性和敏捷性。

D、便捷的协同工作

OMS 通过 workflow 管理和权限管理，支持内部运营团队协同工作，还可以开放给内容提供商等外部合作方，实现多方远程运营协作。

② OMS 的产品架构



OMS 系统上游对接客户的服务器及电信运营商网管，下游对接客户端，包括手机、平板电脑、PC、智能电视等。OMS 对 APP 展示的多媒体内容进行组织和发布，并记录和追踪用户的点击率和评论，再通过数据挖掘和分析反馈给业务运营团队，使业务运营团队根据用户需求调整 APP 前端的页面布局和多媒体内容。

③ OMS 的主要功能

OMS 主要实现的功能如下表，公司开发的运营管理系统可根据业务和客户的需求对功能模块进行删减或者加强。

产品主要模块	主要功能	技术特点
栏目内容管理	<ul style="list-style-type: none"> 内容编辑 	支持多门户多终端同步发布，支持内容

	<ul style="list-style-type: none"> ●发布预览 	格式的扩展自定义,支持页面在线开发功能,支持多用户角色的权限控制。
模板管理	<ul style="list-style-type: none"> ●多样化页面设计模板; ●模板二次开发 ●实时预览 	支持浏览器模式的模板开发,包括 WAP、WWW、H5 等;模板采用了丰富的标签库,具备 SVN 的版本管理方式。
发布管理	<ul style="list-style-type: none"> ●多屏多站点动态发布 ●定时发布 ●内容批量发布和撤回 	动静结合的发布管理可实现高并发的门户访问;通过多种发布机制实现不同运营方的发布策略;内容的发布与撤回方式可以实现媒体内容的实效性安全性响应。
workflow 管理	<ul style="list-style-type: none"> ●可快速配置工单 ●支持业务流程流转催办统计 	工作流程可视化设计,可自动分发催办,及时生成统计报表。
互动系统	<ul style="list-style-type: none"> ●用户评论、点赞、分享、订阅、投票、抽奖、反馈、跟踪等互动功能 	高并发支持,功能丰富全面。
推荐系统	<ul style="list-style-type: none"> ●基于用户喜好和内容相关的智能推荐 	基于海量用户行为和-content 数据进行分析,建立智能推荐算法,提高转化率。
搜索系统	<ul style="list-style-type: none"> ●中英文全文检索功能 ●支持智能联想、搜索排序优化 	支持大数据量下快速索引、搜索功能,支持排序规则的可定制。
营销管理	<ul style="list-style-type: none"> ●短信、彩信、WAPPUSH、客户端消息推送等数字营销功能 	支持大批量消息群发,提供全面的回访统计、营销效果分析功能
渠道管理	<ul style="list-style-type: none"> ●渠道信息管理 ●渠道自服务 	支持分渠道分地域分业务多手段多维度的渠道管控控制,支持营销推广的及时控制与反馈。
统计分析系统	<ul style="list-style-type: none"> ●网站访问、使用、转化统计实时分析 	支持大数据量实时统计,支持多维度数据分析,及时发现问题提升网站质量。

以移动视频为例,通过运营管理系统,后台运营团队能够对移动视频栏目的位置、布局等进行编辑;发布、下线移动视频内容;管理用户对视频内容的订购信息;整合用户对移动视频的点击、评论等相关数据,并进行分析和推荐。

④OMS 应用案例

公司的 OMS 系统系统目前已部署在中国移动集团视频基地、中国电信集团视频基地、中国联通集团视频基地,以及央视国际、翡翠东方(TVB 中国)、央广视讯、南方传媒、中投视讯、国视通讯、百视通等全国主流媒体企业。以中国移动集团视频基地为例,公司 OMS 系统在中国移动视频基地已上线持续运营 5 年以上,覆盖中国移动全网用户,同时支持 WAP1.0、WAP2.0、WWW、HTML5 等数个浏览器门户以及 Android 版、iPhone 版、iPad 版以及 Windows Mobile 版

和 OTTTV 版等不同平台的客户端，支持超过 1500 人以上的运营团队协同工作，累计处理视频内容量超过 200 万个，栏目频道及页面展现数超过十万个，覆盖用户近 2.31 亿，每月活跃用户超过 2800 万，日点击量超过 5000 万次，每日并发数量达 270 万注册用户，1000 万游客。

图：中国移动集团视频运营基地运营管理系统(OMS系统)



(2) 移动虚拟操作系统 (WRP)

WRP (Wonder Runtime Platform) 是移动互联网终端虚拟操作系统，可运行在 Android、iOS、Windows Phone, Linux 等多种操作系统之上，为开发者提供独立的开发引擎、开发语言和开发环境。

图：WRP业务逻辑图



①WRP 的技术特点

A、一次开发，多平台、多终端适用，降低开发难度及成本

WRP 是一个虚拟操作系统，为开发者提供了独立引擎、开发语言及开发环境，隔离了不同操作系统之间的差异。让开发者专注于应用逻辑的实现，而非平台间的差异性。真正实现了一次开发，多平台运行，减少开发者的重复开发工作。

B、采用 B/S、C/S 进行混合架构设计，降低维护难度

WRP 采用 B/S、C/S 混合架构设计，开发的客户端兼顾原生应用的运行速度，同时在后续的更新升级中，仅需由开发人员在服务端进行维护即可完成，降低开发者的运营维护难度，提升用户体验。

C、金融级的信息安全保护

WRP 对客户端通讯中的全部信息进行加密，并对移动终端上的缓存和内存信息进行了混淆加密，依据安全模型决定用户对信息的访问权限，具备高安全性和高可靠性，符合金融行业等高度确保数据安全行业的要求。

②WRP 的产品架构

图：WRP产品架构图



WRP 的产品架构可分为两部分，底层为应用引擎，实现对终端平台的封装以及功能的标准化抽取，并进行一定的优化，为上层提供统一应用开发接口（API）。上层则为应用程序框架，是一套包含工具、函数库、约定，以及尝试从常用任务中抽象出可以复用的通用模块，应用程序框架将应用引擎层抽取的功能再进行多维度组合和衍化，提供给开发者进行应用开发。通过分离式的产品架构，WRP 将应用引擎进行了控件级别和功能级别的封装，一方面保护应用引擎，另一方面在确保核心引擎精简灵活的前提下，实现可调用功能的极大丰富。

③WRP 的主要功能

WRP 主要的功能模块和特点如下：

产品主要模块	主要功能	技术特点
文件	<ul style="list-style-type: none"> ●提供文件操作，目录操作方法。 	支持独立文件系统与虚拟文件映射功能。
内存	<ul style="list-style-type: none"> ●提供内存的划分、释放等方法。 	提供轻量级内存管理功能。
插件管理	<ul style="list-style-type: none"> ●负责这些组件的管理与调度，包括：组件注册、删除、升级，同时为上层提供组件实例的创建、使用、销毁功能。 	可以为系统增加或增强某项功能；不依赖框架，能够独立完成功能；可以通过核心引擎暴露组件的调用接口被脚本调用；可以通过回调脚本反馈组件当前运行状态。
脚本引擎	<ul style="list-style-type: none"> ●负责脚本描述文件的解析和执行。 	提供轻量级的脚本解析功能，同时支持脚本接口自定义扩展。
XML 解析	<ul style="list-style-type: none"> ●负责 XML 界面描述文件的解析和加载。 	提供高效 XML 解析功能，同时支持 XML 标签自定义扩展。
资源管理	<ul style="list-style-type: none"> ●负责所有资源文件的管理，包括远程资源的下载，本地缓存文件的管理等。 	提供多种简便的资源管理功能，包括完备的缓存资源管理与独有的图片池图片资源管理功能。
渲染组件	<ul style="list-style-type: none"> ●负责对应用界面模板的渲染。用户界面模板存储在服务节点中 ●根据界面要求缓存在手机客户 	支持自定义控件绘制与扩展，支持多种页面特效与自定义扩展，支持轻量级 CSS 布局功能，提供独有的界面布局自适应功能，同时支持字体库自定义扩

	端中，核心渲染引擎根据时间戳选择需要渲染的模板，同时向服务节点请求业务数据（节目单等），将模板与数据渲染到手机客户端中。	展。
视频插件	<ul style="list-style-type: none"> 负责对接音、视频流，音、视频文件的播放。 	提供多种音、视频播放能力，同时支持多种编码格式，如 AAC、AMR、MP3、H.264、MP4 等编码格式。

④WRP 的应用案例

WRP 能够满足移动互联网在多个应用领域的业务需求，公司在 WRP 的框架下为电信运营商、媒体企业、金融企业等客户提供移动客户端的开发服务，涉及移动视频、移动阅读、移动金融、移动视频通信等多个业务应用领域。同时，安徽电信、太平洋保险、百视通等企业采购了公司的 WRP 作为其企业移动业务的开发环境，并基于 WRP 自主开发了诸多移动应用。

以移动视频为例，基于 WRP 开发框架，公司为中国移动视频基地开发了和视频、和视界、悦听、咪咕影院、咪咕 TV 等客户端，历经 2.x/3.x/4.x/5.x 共 4 代版本更新累计 50 余次版本迭代，支持 windows mobile、ios、android 等多个手机操作系统，支持手机、平板、机顶盒等终端设备，适配超过 3000 款手机型号，支撑 2.3 亿注册用户，2,800 万月活跃用户，提供了统一的开发方式和一致的用户体验。同时公司开发的移动客户端能够提供 SDK 开放接口，接入超过 300 家渠道进行开发推广，带动中国移动视频基地收入快速增长。

以移动金融为例，基于 WRP 开发框架的加密和通讯安全特征，公司成功为太平洋财产保险开发一款面向中小企业财产保障的移动客户端“财富 u 保”。“财富 u 保”可全面提供企业财产和企业责任等多方位的综合保障，并根据各行业面临的核心风险设计更加具有针对性的产品组合，为不同行业的中小企业提供专属定制保险套餐和一站式保险管家服务。其自 2013 年 4 月在线上之后，2013 年为客户实现保险业务收入 1.53 亿元，截至 2015 年，已为逾八万名中小企业客户提供保险保障。

图：公司基于WRP开发的客户端举例



(3) 主营产品 OMS 与 WRP 的对比

综上所述，公司上述两大主营业务对比情况总结如下：

项目	OMS(基于移动互联网多媒体内容的运营管理软件)	WRP(移动互联网终端虚拟操作系统)
内容	供后台运营人员管理移动多媒体（视频、图书、音乐等）的软件平台，平台功能包括内容管理、内容编辑、发布、搜索、用	移动客户端的开发环境及中间语言，供开发者开发兼容不同操作系统和平台的移动客户端

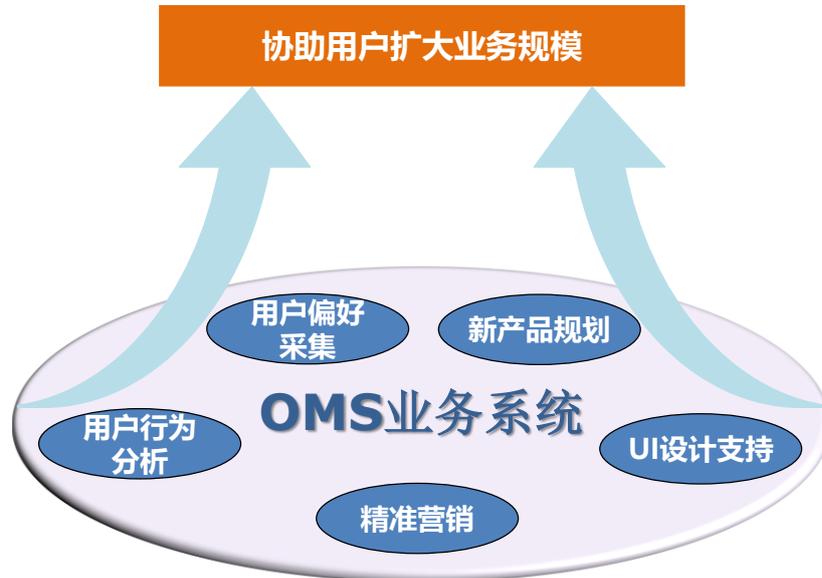
	户偏好推荐等					
应用方向	应用方向	代表项目		应用方向	代表项目	
	移动视频	咪咕视频运营管理系统		移动视频	咪咕视频客户端	
	新闻多媒体发布	澎湃新闻运营管理系统		互联网安全	太平洋保险开发框架	
	在线教育管理	咪咕学堂		无线城市	美好安徽	
	新媒体出版发行	影像中国		客户端适配	上海移动客户端适配	
	广电集成播出控制	央视播控		视音频播放	翡翠东方 TVB	
	数字营销	卫通		应用推广	央广视讯客户端推广	
技术架构	技术名词	特点	好处	技术名词	特点	好处
	SOA	松耦合	易扩展	MVC 模式	分层架构	易开发
	SAAS	云服务	节省成本, 提供能力	B/C,S 模式	混合架构	反映速度快、升级简便, 支持多业务形态
	JavaEE	面向对象	易开发、易维护	插件框架	模块化	易扩展
技术优势	快速、高效处理海量多媒体内容			兼容安卓和苹果系统, 一次开发, 所有终端均可使用		
	支持过亿终端用户的使用			数据安全加密		
	一次发布, 多个屏幕间可断点续播			丰富表现力		
	满足运营人员所有需求			容易升级管理客户端软件, 减低客户反感		
	降低运营成本			减低开发成本		
收入对应关系	<ul style="list-style-type: none"> ● 技术开发: 根据客户需求和业务形态定制开发相应的运营管理软件 ● 技术服务: 为客户提供涵盖内容策划、内容运营、客服等基于运营管理系统的运营服务 			<ul style="list-style-type: none"> ● 技术开发: 基于 WRP 为客户定制开发移动客户端, 收取技术开发费 ● 技术服务: 基于 WRP 应用为客户提供移动客户端推广服务 ● 软件销售: 基于 WRP 为客户提供移动客户端, 根据客户使用客户端的数量收取授权费 		
收入确认时点	<ul style="list-style-type: none"> ● 技术开发: 根据开发进度, 按照完工百分比确认收入 ● 技术服务: 根据合同约定, 按照客户出具的考核金额在服务归属期内确认收入 			<ul style="list-style-type: none"> ● 技术开发: 根据开发进度, 按照完工百分比确认收入 ● 技术服务: 根据客户确认的结算单在归属的服务期内确认收入 ● 软件销售: 产品验收后一次性确认收入 		

(4) 移动互联网多媒体运营支撑服务

公司凭借多年的移动互联网多媒体行业经验, 培养了一批理解移动多媒体行业趋势, 理解移动多媒体业务运营的运营团队, 为移动互联网多媒体业务运营商

提供全方位的运营支撑服务。

图：移动互联网运营支撑服务价值图



公司拥有具备丰富经验的策划、编辑、技术团队以及熟练的模板开发人员，根据规范的运营管理流程，采用高效的工作流式协同工作，为客户提供包括产品设计、产品策划、内容策划、内容审核、内容运营、统计分析、渠道推广以及二线客服等领域的全方位运营服务等。公司的运营服务团队为客户提供 7×24 小时的运营保障，快速响应客户需求。

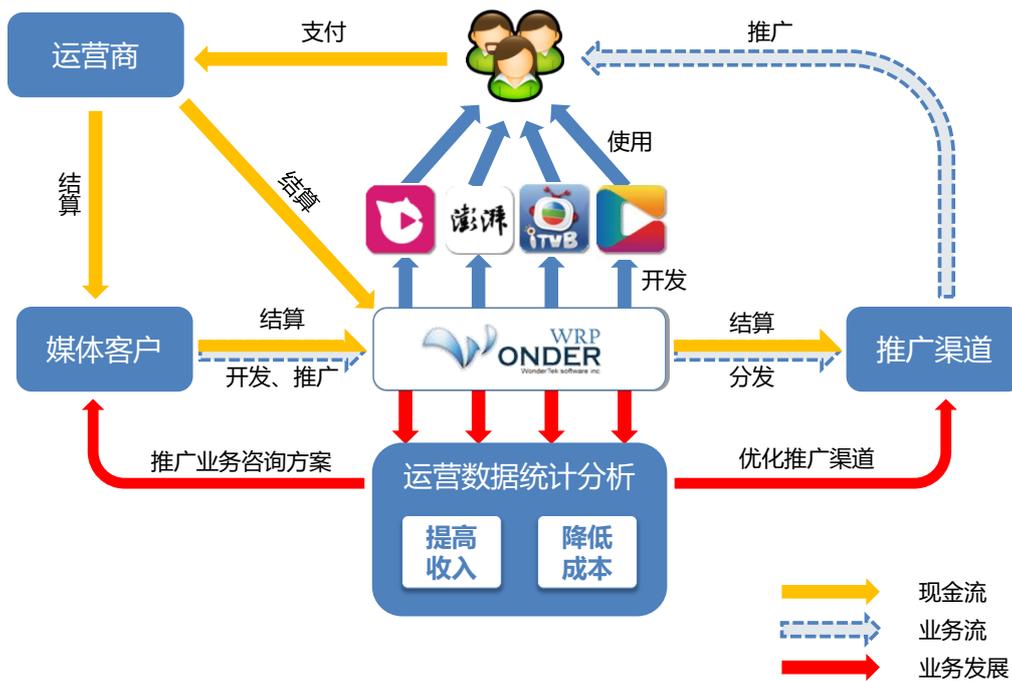
以中国移动视频基地为例，2014 年，公司为该基地提供了 100 余位专业运营人员，提供的服务包括：每日更新维护中国移动视频门户（包括，WAP\客户端\WWW 门户）；业务系统中的技术开发、上线、故障应急处理等；视频专题及栏目运营支撑；新产品方案规划及上线运行；视频基地业务收入提升；内容制作等工作内容。

报告期内，公司已为中国移动、广东移动、重庆移动、安广网络等多家移动多媒体业务运营商提供运营支撑服务。

（5）移动客户端推广服务

公司向电信运营商、媒体客户等提供移动客户端推广业务咨询及推广服务。公司在获得客户授权的情况下，通过对 WRP 平台上积累的用户数据，结合公司的大数据分析能力，直接向客户提供客户端推广服务，协助客户提高业务收入，提升用户转化率，减低业务运营成本。

图：移动客户端推广关系图



公司将为客户开发的移动视频客户端等打包发送给下游的渠道推广商，下游的渠道推广商通过自有或合作的广告、推送、APP 内置等渠道推广 APP，客户通过最终用户的订购情况与公司结算推广费用。

目前公司为上海移动、天翼视讯、四川移动、央视国际、中投视讯、央广视讯、东方龙、华数传媒、翡翠东方、凤凰卫视等多家大型移动互联网多媒体业务运营商提供移动客户端推广服务。以翡翠东方为例，翡翠东方是香港最大的电视台，具有丰富的电视剧集内容资源，一直在寻求移动视频领域在内地市场的突破，翡翠东方与公司在 2013 年开展业务合作，首个香港电视剧视频应用“iTVB”于 2013 年 8 月份上市，该客户端目前拥有 30 万注册用户，每个用户平均访问时长达 52.49 小时。

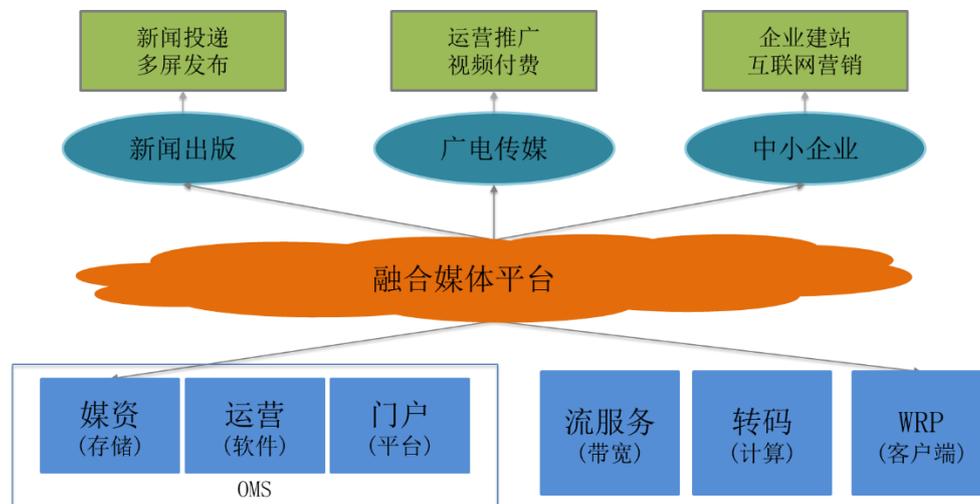
（6）融合媒体平台服务

融合媒体平台服务结合了 OMS 和 WRP 两大核心产品技术，整合了公司丰富的移动多媒体业务运营经验及用户推广能力，向众多多媒体内容企业提供一站式移动多媒体接入方案。公司提供的融合媒体平台服务能够满足了版权内容企业低风险、低成本快速无缝介入移动互联网的业务需求，客户无须单独采购软件产品或服务，可以一次性获得相应的移动多媒体软件技术支持和运营及推广服务，大幅降低了客户进入移动多媒体领域的门槛，为大量内容制作企业搭建了低风险，高效进入移动互联网领域的桥梁。

① 业务模式

公司从后端的产品技术到前端的产品运营、推广，从获取用户到维护用户，为版权内容企业客户提供全方位的服务，客户只需要专注于提供优质的内容产品，并将内容接入到公司的融合媒体平台，公司为客户提供移动互联网场景下所需要的客户端、运营系统、运营管理、推广等所有业务要件，客户即可拥有个自有品牌的客户端产品。通过这一平台，公司可协助版权内容企业快速将海量的正版、高清的视频等多媒体内容导入移动互联网平台，为终端用户提供优质的观感体验，为版权内容企业提供清晰的盈利渠道，在移动互联网时代建立自主品牌。

② 产品架构



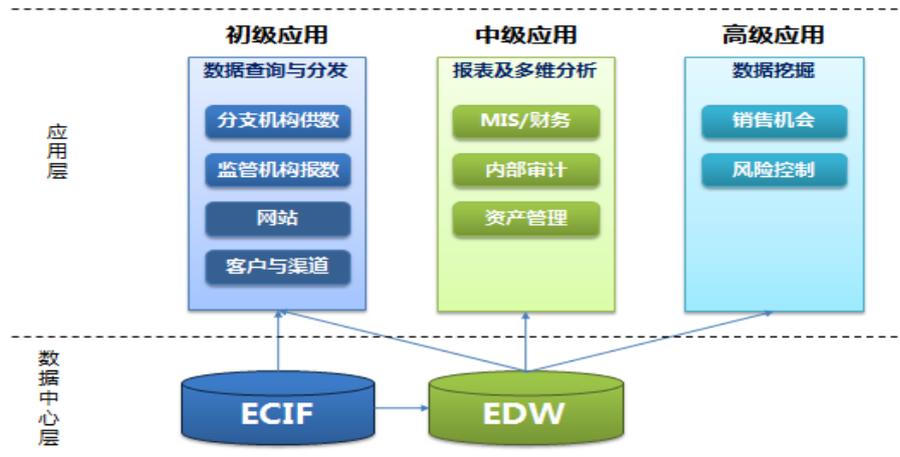
③ 主要客户

公司融合媒体平台服务主要的下游客户为多媒体内容提供商或负责其移动业务运营的新媒体公司，比如：影视制作公司、唱片公司、报业集团等版权内容企业以及地方电视台等。公司目前已与京视中信（负责北京电视台手机电视运营）、天盈九州（负责凤凰网手机电视运营）等客户签订合作协议，为其进入移动互联网领域提供融合媒体平台服务。

2、商业智能应用软件及服务

公司为用户提供的商业智能解决方案包括商业智能系统和系统运维服务，其中商业智能系统可分为数据中心层和应用层。

图：公司商业智能系统产品架构图



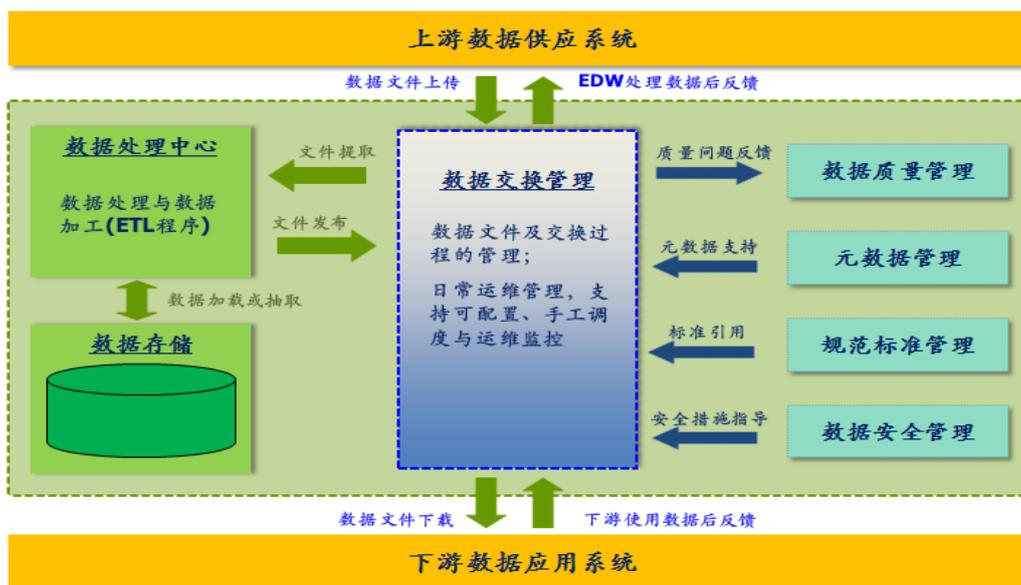
(1) 数据中心层产品

① 主要产品

数据中心层的产品包括数据仓库（Enterprise Data Warehouse，缩写为 EDW）和企业客户统一视图（Enterprise Customer Information Facility，缩写为 ECIF），其中 ECIF 是以客户为中心组织数据的信息系统，属于数据仓库的子集。

数据中心层产品上游连接数据供应系统，包括财务核算系统、人力资源系统、业务系统等多种不同格式的外部数据源，从其提取外部数据进行转换和加载，符合数据仓库的存储形式，下游连接数据应用系统，为各类多维分析、数据挖掘等 BI 应用提供数据支持。

图：数据仓库产品内部架构图



数据中心层产品是商业智能系统的基础，公司产品的系统架构具备可用性、

可扩展性、可移植性、可管理性、安全性等一系列特征，为客户建立了一个规范、统一、灵活的数据管理架构；同时，公司产品提供完备的数据质量改进功能，一方面公司能够从公司业务系统的主数据入手，从外部源数据开始持续改进数据质量，另一方面公司能够对数据处理的全过程进行监控，确保数据传递的一致性和准确性。公司所提供的数据中心层产品能够高效、准确地处理数据，确保了以统一口径进行数据统计和管理，为上层的报表、数据挖掘等应用提供具有一致性和准确度高的数据。

②应用案例

公司目前已为太平洋保险（集团）股份有限公司成功实施了数据仓库、数据治理等项目。公司所提供的数据仓库容纳了太保集团和产险、寿险、资产管理公司等集团下属公司的业务、财务明细数据，能够高效地进行海量数据的处理和加载，实现业务数据在产、寿、集团间的共享，为集团、子公司、分公司、中支公司等各级管理人员提供经营、管理和决策所需要的信息。

（2）应用层产品

应用层的产品对数据中心层提供的数据进行价值发现和挖掘，公司可根据客户的需要，为客户深度定制开发数据分发类应用、报表及多维分析类应用、数据挖掘类应用等涵盖高中低不同层级的商业智能应用产品。

应用类型	主要产品
数据查询及分发类应用	数据查询门户、数据分发平台
报表及多维分析类应用	财务信息管理系统、审计预警分析系统、集中运营管理系统
数据挖掘类应用	分析型客户管理系统、风险管理系统、车险智能核保

①数据查询及分发类应用

公司主要提供数据查询门户和数据分发平台，数据查询门户可供公司内不同权限的用户查询数据仓库内存储的不同类型、不同等级的数据信息；数据分发平台提供外部接口，将数据中心层的数据直接对外提供，包括客户服务系统、市场营销渠道、各地分支机构以及外部监管机构等需求方。

②报表及多维分析类应用

公司主要提供财务信息管理系统、审计预警分析系统与集中运营管理系统，财务信息系统提供财务报表以及财务数据分析，根据使用者关注角度的不同，从

不同维度进行分析和展现，有效全面地提供企业经营情况的信息视图；审计预警分析系统通过业务分析抽取合理的指标体系，对指标进行同比和环比的计算，根据定义的要素和设定的条件进行综合和单指标预警，实现对企业业务经营的有效管理；集中运营管理系统，用于掌控运营核心生产的运行情况，并对采集的运营数据进行展示和分析，对运营中心作业的全局性和策略性的业务管控规章进行设定和调整。

③数据挖掘类应用

公司主要提供以发现销售机会为目标的分析型客户管理系统 ACRM 以及以控制风险为目标的风险管理系统。

ACRM 是一套以客户为中心的应用分析系统，通过分析从前台交易系统及信息管理系统中获得的各种客户数据，进而为企业的经营、决策提供可靠的量化依据，能够达到在适当的时间、通过正确的渠道、对合适的客户，提供合适的产品，提高客户保持率和客户的赢利能力，真正实现细分客户、细分市场，以客户为中心进行差别化的服务的目的。

风险管理系统是一套包含对企业经营风险进行识别、估计、驾驭以及监控等一系列流程的系统，该系统通过对企业业务和运营数据的分析，结合风险评估模型和风险评估计算引擎，完善企业风险监控在风险、合规、内控方面的指标管理，最终为管理层对企业风险管理提供有力的数据分析和预测支持。风险管理系统的建设需要对企业所在的行业以及经营模式有十分深刻的理解，能够把握企业在业务经营过程中所面临的风险点，不同的行业存在较大的差异，公司目前主要在保险行业承保业务的风险管理方面积累了丰富的业务经验，拥有自身独特的数据挖掘模型。

在完备的数据仓库的基础上，公司能够为客户提供满足不同层级需求的应用产品，包括数据分发类应用、报表及多维分析类应用、数据挖掘类应用等涵盖高中低不同层级的商业智能应用系统。

公司所提供的应用产品的核心价值在于能够将海量的业务数据快速、便捷地进行多层次、多角度的分析与展现，便于管理层实时了解公司的经营情况；将财务报表与公司 KPI 进行有效的结合，实现有效的绩效考核体系；帮助客户从海量数据中挖掘销售机会；进行业务经营过程中各项风险点的识别和规避。

④应用案例

公司目前已为太平洋保险提供了报表管理系统、车险智能核保系统、风险管理系统和产险集中运营管理系统等应用产品，其中车险智能核保系统与产险集中运营管理系统为公司独立承担的项目，风险管理系统主要由埃森哲负责设计，公司负责实施。

车险智能核保系统是基于公司核心团队在保险行业风险管理系统建设积累的经验，自主研发的车险核保模型开发的。该系统基于历史保单数据，利用数据挖掘技术，对车险全貌进行分析；通过对客户信息、标的信息、协议信息、行为信息、理赔信息、价值信息和风险信息等七大类指标的筛查，对不同使用性质的机动车设计计分卡，挖掘潜在重要风险因子，从而达到降低承保风险，优化核保评分模型以来保证在不降低业务品质的前提下逐步提高核保效率。

（3）系统运维服务

发行人为客户提供商业智能系统的运营维护服务，提供数据质量监控服务，ETL 监控和管理，数据核查，根据业务部门提出的临时性需求进行数据核查，维护开发系统，保障系统稳定运营，提供专家现场服务，处理用户提交的日常故障及问题处理、日常数据维护开发服务申请，监控系统运行状况，确保商业智能系统的正常运转。

3、其他领域的衍生拓展

（1）涉足的非多媒体领域

OMS具有的内容管理和工作流协同工作能力，以及WRP具有的跨系统、跨终端的能力是移动互联网全行业运营管理所需要的，因此公司以移动互联网多媒体业务为落脚点，积极拓展OMS和WRP产品的外延，并在无线城市、移动电子商务、移动办公、网络存储、4K高清转码等多个领域实现了突破。

以无线城市为例，无线城市/智慧城市是指电信运营商通过打造随时随地随需的无线网络接入环境，把最先进的移动互联网技术应用到城市管理和居民生活中，聚合大量的信息内容和应用，连接社会管理、政府服务以及各行各业，为城市居民的购物、出行、学习、教育等方面提供便利。其中，无线城市是中国移动在全国铺开的重要战略业务品牌，智慧城市则是中国电信在该领域的业务品牌。不同省市电信运营商为突出本地化特点，也相应推出了独立品牌的生活信息综合

服务平台。

以移动办公为例，中国移动互联网基地在全国面向企业客户推出“动力100”业务，为其实现信息沟通、生产管理、移动办公、服务营销等方面的全面信息化。以网络存储为例，中国移动在全国面向个人用户推出“彩云”业务为其打造跨平台、跨终端的一站式云端数字生活中心，用户通过手机、PC等多终端提交内容到云端进行备份和同步。

公司目前在上述领域均已取得相应订单，为客户提供技术开发和服务。

(2) 主要客户

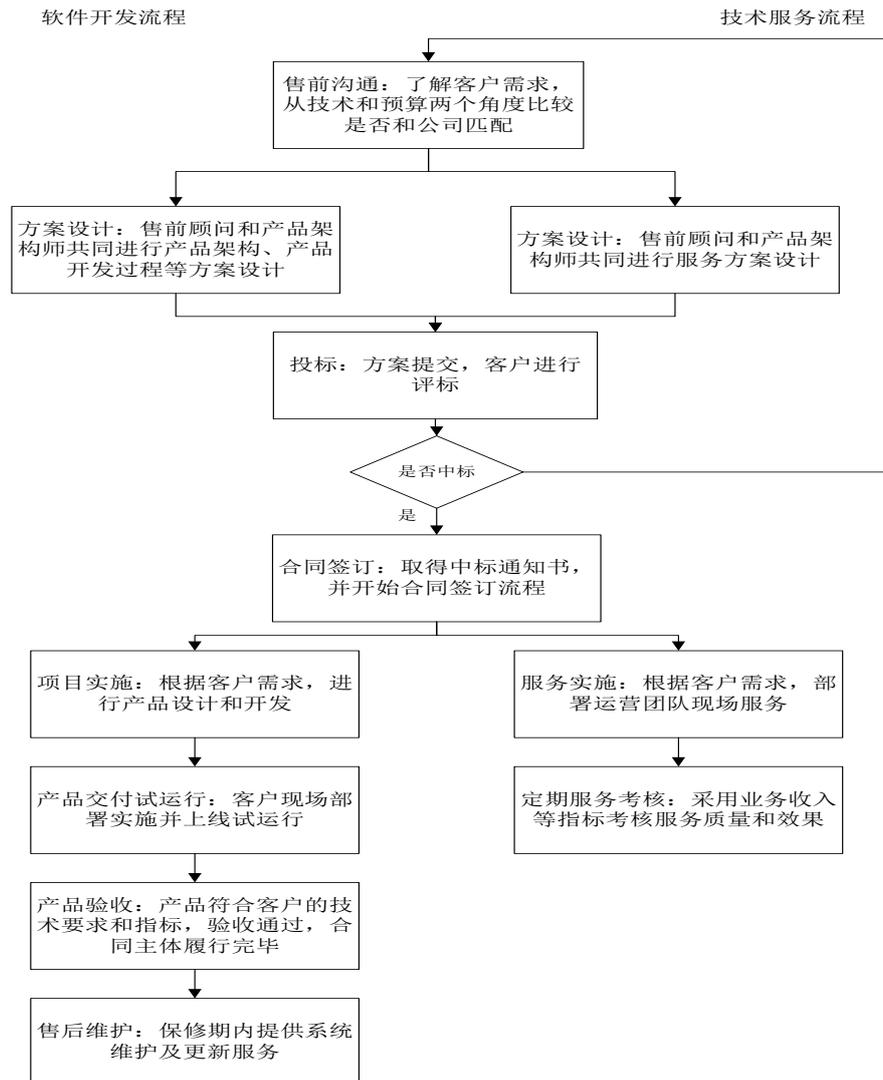
公司目前为安徽电信、安徽移动、广东移动、黑龙江移动、湖南电信提供无线城市的运营支撑平台和移动客户端开发服务，为其无线城市业务提供多屏多门户的统一运营管理系统，实现手机、平板电脑、桌面电脑、电视等多终端统一管理和展现，提供一致的内容展现服务，建立快速的内容展现发布以及管理机制、应用、用户管理和互动业务管理系统，为终端用户提供包括生活服务、信息发布等功能。

公司目前为广东移动提供“动力100”网站的运营支撑服务、“彩云”业务平台提供软件开发及服务；同时，为黑龙江移动提供企业信息化、网络监测、创业就业信息服务客户端等开发服务等。

(二) 主要产品和服务的业务流程图

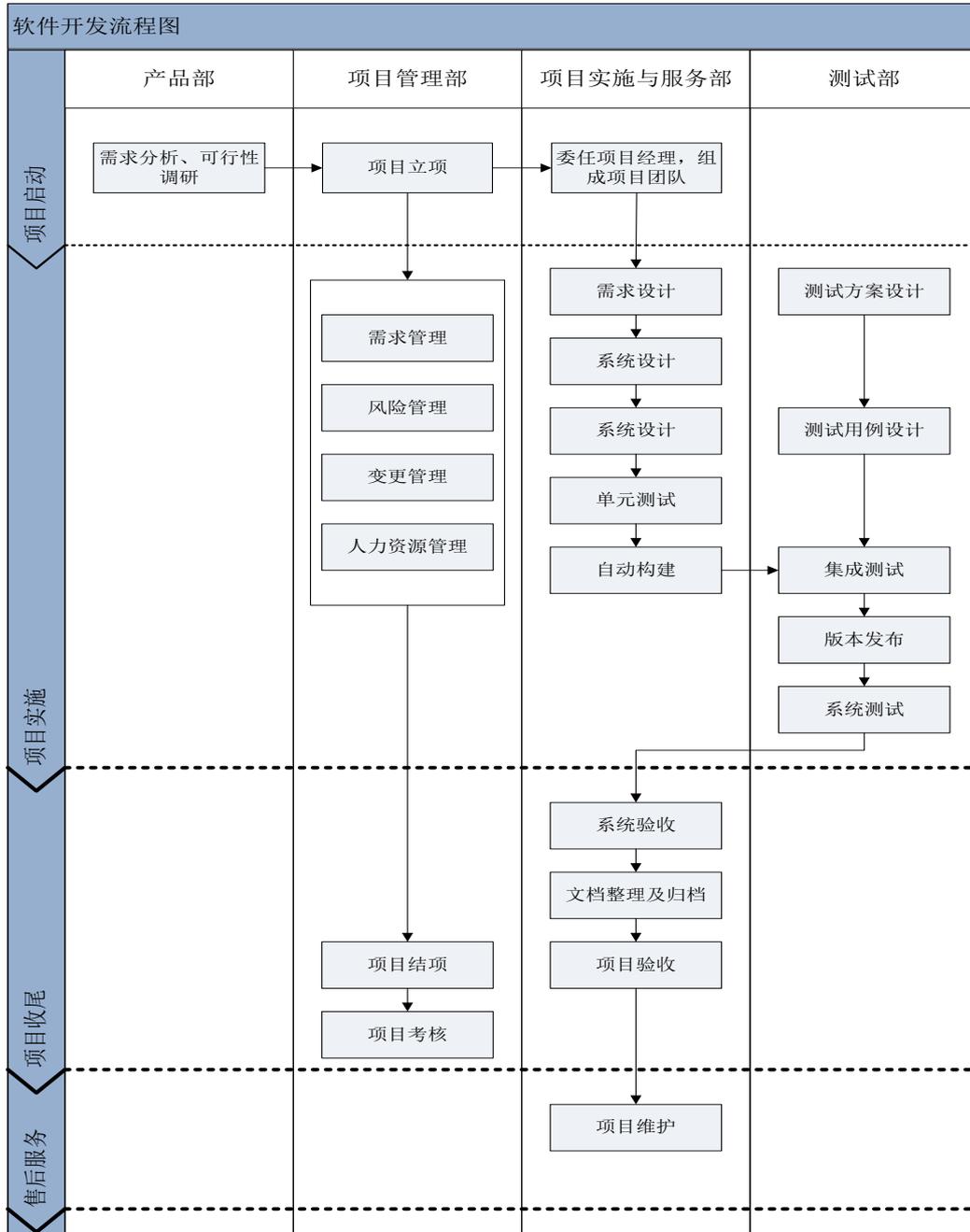
1、业务流程

公司主要提供软件产品开发及技术服务，主要的业务流程如下图：

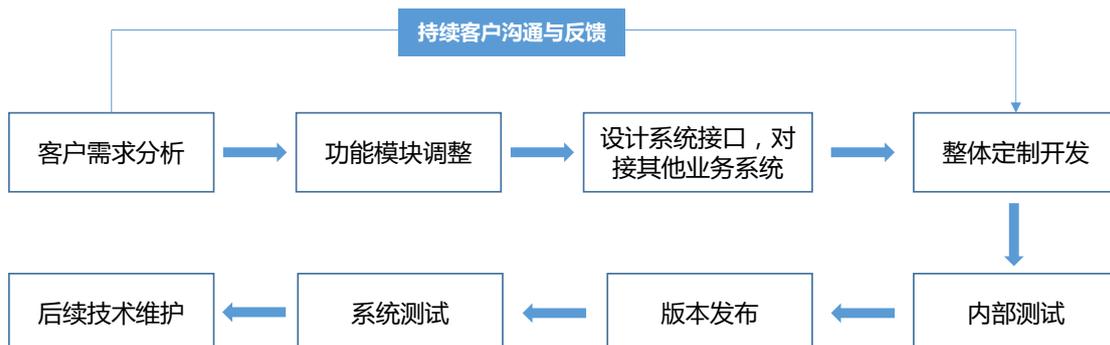


2、软件开发流程

公司具备完善的软件开发流程，项目实施与服务部为具体的项目实施部门，负责产品的方案设计、编码实现，产品部、销售部参与需求设计阶段，确保产品契合客户需求，测试部在关键的里程碑点进行产品测试，确保产品质量符合合同要求的技术规范，项目管理部全程按照 CMMI 软件成熟度模型、ISO9001 标准进行项目管理，控制项目进程、预算和风险，确保项目按时保质完成。公司软件开发具体的流程图如下：



3、产品具体的生产过程



（三）主要经营模式

1、采购模式

（1）产品采购

报告期内，公司主要采购的产品包括：

①经营研发过程中需要的各类电子设备、运输设备、办公设备等产品；

②根据部分业务订单的要求，为客户代理采购部分服务器、第三方应用软件等产品；

公司为移动互联网多媒体业务运营商提供技术整体解决方案，公司会根据客户需要向第三方采购刀片服务器、转码器等硬件及软件产品。

③移动客户端推广业务开展过程中向下游渠道推广商采购终端用户推广服务。

公司根据采购产品类别的不同划分了职责权限，制定了完善的采购管理程序，通过多个部门之间的相互配合和相互制约，对采购产品的质量、价格、商务条款等方面进行全面审核，对采购进行有效的控制和管理，确保所购的产品和服务满足合同规定的技术及质量要求。

部门或岗位	主要职责
总经理	参与第二类产品采购的供应商谈判、审批合格供应商档案、付款审批
采购部	负责公司采购合同、订单的具体执行及控制与管理；负责供应商的选择、评价、审核以及采购合同的洽谈；建立管理完整供应商档案；对本程序的采购活动进行全面控制
财务部	负责审核各类采购合同财务条款；同步管理供应商档案；确认货物、服务的接受、检验和入库；付款审批和支付
法务	负责审核各类采购合同法律条款

公司通过合格供应商名录对供应商进行严格管理，公司从供应商的基本情况、质量体系、相关资质、价格竞争力、技术能力、服务质量等进行综合考察后，由总经理审批通过后将其归入合格供应商名录，并与其建立长期合作关系。对于第一类产品的供应商，公司每半年对供应商从技术支持、价格竞争力、质量保证和维修保证多个方面进行评价；对于第二类产品的供应商，项目组会在项目结束后综合供应商产品的表现和客户的反馈进行评价，评估是否继续合作。通过严格

的准入审批和定期的反馈评估，公司建立了与供应商良好的互动关系，确保了采购产品的质量。

（2）服务采购

公司采购的服务主要为第三方移动客户端推广服务，为公司自主开发的或是第三方开发的客户端进行市场、用户的全面推广。公司合作的推广方包括移动终端厂商、WAP 门户、移动应用开发商等。推广方通过手机内置应用、WAP 网站广告、客户端广告等多种方式为移动客户端进行推广，扩大移动客户端的用户感知范围，提高移动客户端的用户覆盖率。公司与推广方的结算模式主要是根据有效的推广用户数及每用户单价进行结算，公司会与推广方在合同中约定有效推广用户数的计算标准以及每用户单价，并按月或定期对账，核对有效推广用户数和相应的推广费用，双方确认无误后，公司向推广方支付相应的结算款项。

2、研发模式

公司的研发模式分为内部研发和项目研发两种模式。内部研发是指公司根据技术发展趋势，自行进行的产品研发，该类研发项目的需求由公司内部发起，遵循软件开发的规范流程，并通过严格的内部测试和发布，形成核心成果。项目研发是指公司通过承接业务订单，在满足客户需求、完成项目的过程中积累行业经验，进行技术储备和积累，不断加强公司产品的核心竞争力。

项目研发模式如下：公司通过项目团队的方式承接业务订单的产品开发，产品研发过程灵活、充分调用各部门技术力量，严格遵循软件开发过程的质量管理标准，并建立与销售部、产品部以及客户的定期反馈机制，确保公司的产品开发符合客户需求。公司在取得项目的中标通知书后，由项目经理牵头，根据产品需求，调配各技术小组的开发人员组成项目开发小组进行产品开发。产品开发分为需求设计、系统设计、开发、测试和发布五大阶段，项目管理部全程严格按照 ISO27001: 2005、ISO9001:2008 标准、CMMI 模型对产品开发过程进行项目管理，项目管理人员在项目的每个里程碑点进行监控，组织公司内部和外部客户的评审和反馈，控制产品质量和实施成本。在前期的产品需求及设计、后期产品测试及发布过程中，产品部和销售部人员相应加入项目小组，从客户的角度把控产品质量。

3、销售模式

公司软件及服务的销售采用直接销售的方式进行，公司面向的客户主要为大型企业级客户包括电信运营商、媒体企业、金融客户等。对于新客户或是老客户的新产品开发，订单通常是通过公开招投标或邀标取得，对于产品的升级优化以及后期持续建设项目，由于公司前期提供的产品表现稳定，且为使后期建设产品能和前期产品顺利对接，客户一般会通过竞争性谈判的方式与公司就业务订单达成一致。

(1) 软件开发（也称技术开发）

软件开发业务为公司基于自主研发的核心技术为客户提供符合其需求的软件产品开发服务。在销售过程中，公司取得客户的初步需求后，会结合积累的业务咨询与策划经验，与客户多轮沟通，不断挖掘客户的潜在需求，强调公司核心技术对于客户业务的商业价值，最大程度满足客户的需求，取得订单。公司取得客户订单后，会与客户签署合同，约定产品开发需要达到的目标、开发期限以及相应的付款条件。产品开发过程中，公司持续与客户保持沟通，不断完善产品开发方案，逐步完成产品开发，帮助客户完成系统建设目标。公司基于产品开发工作量和工程师的成本，向客户收取技术开发费用。

(2) 技术服务

公司目前的技术服务业务主要为公司根据客户的需求向客户提供运营服务、推广服务及融合媒体平台服务。

①运营服务

运营服务的合同金额根据公司提供的运营服务团队的规模和工作量进行计算，其中服务费用分为固定支付部分和浮动支付部分，浮动支付部分根据公司服务的质量或是效果进行考核和计算，激励运营服务团队提升运营工作效率，提供更加优异的服务。客户制定了一系列完善的服务考核管理办法，设立了多维度的指标，对公司的服务质量和效果进行综合考核，于月度或季度出具考核分数，以此确定浮动服务费用的金额。

②移动客户端推广服务

公司与客户的结算方式主要包括两种：

其一是根据有效的推广用户数及每用户单价进行结算，公司与客户按月或定期进行对账，双方确认无误后，进行发票的开具和款项支付。以中国移动为例，

中国移动为公司推广的客户端分配特定的渠道标识号，并通过运营管理系统认证客户端的使用情况。当手机用户通过公司推广的客户端使用客户端，并产生在线播放、下载等业务使用行为，成为激活用户，中国移动需要为每一个激活用户支付一定的推广费用，如果激活用户转化成为了包月用户，中国移动会再向公司支付一定的激励费用。其二是根据有效的推广用户数的付费进行运营分账，公司成功为客户取得新增终端用户并实现付费的，按照约定的比例进行收入分成。以百视通为例，当手机用户通过公司的推广渠道使用百视通的手机客户端，并订购了相应的服务，公司可以按照合同约定的比例对终端用户的订购收入进行分成。

③融合媒体平台服务

基于 OMS、WRP 两项核心产品，结合在运营服务以及移动客户端推广服务领域的经验和资源，公司为版权内容企业为主的媒体企业提供一体化的移动互联网多媒体整体解决方案。

在该项业务上，公司的盈利来源主要包括产品开发及运营收入、推广分成收入两项。产品开发及运营收入包括软件产品开发、维护支持、移动互联网多媒体应用的运营管理、流媒体服务机房的租赁等，主要根据产品开发难度、运营及资源投入情况向客户收取费用；推广分成收入则根据推广用户的实际付费情况进行运营分账，从而共享移动视频领域飞速增长的市场前景。

（3）软件销售

软件销售业务为公司直接向客户销售成熟的标准化产品。公司软件销售业务的收入来源目前主要是移动互联网多媒体软件业务中移动客户端的授权费（License），公司为客户提供面向终端用户的移动客户端，并负责持续的优化升级，客户根据移动客户端的用户访问情况进行付费。根据不同客户的经营策略，license 的收费模式有所区别。

目前，根据公司与客户的约定，客户需要购买的 license 数量以一年中最大月登陆用户数进行衡量。客户通常会在年底根据历年用户的增长情况、市场发展情况以及未来用户拓展规划进行分析，确定第二年需要采购的 license 数量，与公司签订合同，以 license 数量和单价确定合同金额。在移动互联网多媒体业务运营过程中，客户会根据用户规模的状况多批次持续采购 license 以确保业务的顺利开展。客户在集中大批量采购 license 时公司会给予客户一定的价格折扣。

(四) 主要产品和服务的销售情况

1、主要产品的销售收入情况

(1) 公司营业收入按业务性质分类

单位：万元，%

主营业务	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
技术开发	6,524.05	75.46%	10,841.35	52.31%	6,053.24	34.23%	9,028.38	55.96%
技术服务	2,018.29	23.34%	9,681.59	46.71%	10,685.98	60.43%	6,628.33	41.08%
软件销售	22.90	0.26%	-	-	878.63	4.97%	342.16	2.12%
其他	80.66	0.93%	203.42	0.98%	65.21	0.37%	135.47	0.84%
合计	8,645.90	100.00%	20,726.37	100.00%	17,683.07	100.00%	16,134.34	100.00%

(2) 公司营业收入按产品及服务分类

单位：万元

主营业务	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
移动多媒体软件及服务	7,053.13	81.58%	17,659.95	85.21%	13,548.70	76.62%	12,914.14	80.04%
商业智能应用软件及服务	404.75	4.68%	868.28	4.19%	2,333.67	13.20%	2,402.23	14.89%
其他	1,188.01	13.74%	2,198.13	10.61%	1,800.70	10.18%	817.97	5.07%
合计	8,645.90	100.00%	20,726.37	100.00%	17,683.07	100.00%	16,134.34	100.00%

其他产品主要为公司基于移动互联网多媒体领域积累的技术向其他领域的拓展性产品以及正在研发的试商用产品，包括无线城市、云办公平台等。

(3) 公司营业收入按客户分类

单位：万元

主营业务	2016年1-6月		2015年		2014年		2013年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例



电信运营商	4,993.82	57.76%	13,962.12	67.36%	9,976.44	56.42%	10,349.11	64.14%
金融企业	193.61	2.24%	705.22	3.40%	1,900.86	10.75%	2,744.43	17.01%
媒体企业	3,102.05	35.88%	5,725.16	27.62%	5,472.34	30.95%	1,872.36	11.60%
其他	356.42	4.12%	333.87	1.61%	333.43	1.89%	1,168.44	7.24%
合计	8,645.90	100.00%	20,726.37	100.00%	17,683.07	100.00%	16,134.34	100.00%

2、主要产品的价格变动趋势

公司主要的产品是基于自主研发的核心技术开发的软件产品，产品定价是公司依照所采用的技术结合所消耗的人力成本进行计算，不同产品采用的技术和耗费的人工，与客户需求的产品功能点以及功能复杂程度相关，并无标准价格。基于行业内多年的软件开发经验，公司正在逐步进行产品的模块化和标准化，能够快速对外销售，实现技术复用，形成不同版本产品的标准价格。

3、报告期内发行人前五大客户

(1) 报告期内发行人前五大客户的收入情况

报告期内，发行人的主要客户是电信运营商、媒体企业、金融客户等大型企业，按照会计准则的披露口径，发行人的前五大客户如下表：

日期	序号	公司名称	销售额（元）	占当期销售比例
2016年 1-6月	1	咪咕视讯科技有限公司	27,566,789.59	31.88%
	2	央视国际网络有限公司	23,603,830.37	27.30%
	3	咪咕数字传媒有限公司	16,319,877.60	18.88%
	4	天翼电子商务有限公司上海分公司	2,357,981.23	2.73%
	5	上海东方报业有限公司	2,112,320.76	2.44%
	合计			71,960,799.55
2015年	1	咪咕视讯科技有限公司	80,482,266.04	38.83%
	2	中国移动通信集团上海有限公司	27,784,951.12	13.41%
	3	咪咕数字传媒有限公司	18,333,358.49	8.85%
	4	东方出版中心有限公司	11,232,301.24	5.42%
	5	上海翡翠东方网络信息技术有限公司	8,432,958.63	4.07%



	合计		146,265,835.52	70.58%
2014年	1	中国移动通信集团上海有限公司	69,997,285.74	39.58%
	2	上海东方龙新媒体有限公司	14,050,581.79	7.95%
	3	中国太平洋财产保险股份有限公司	10,639,053.86	6.02%
	4	中国电信股份有限公司	10,617,164.93	6.00%
	5	上海翡翠东方网络信息技术有限公司	8,848,006.17	5.00%
	合计		114,152,092.49	64.55%
2013年	1	中国移动通信集团上海有限公司	80,211,344.84	49.71%
	2	中国太平洋财产保险股份有限公司	11,469,235.85	7.11%
	3	央视国际网络有限公司	5,170,893.39	3.20%
	4	中国移动通信集团广东有限公司	4,525,137.75	2.80%
	5	北京华录北方电子有限责任公司	4,344,444.44	2.69%
	合计		105,721,056.27	65.53%

按照招股意向书披露的相关规定，将受同一实际控制人控制的客户进行合并计算和披露，报告期内发行人的前五大客户如下表：

日期	序号	公司名称	销售额（元）	占当期销售比例
2016年 1-6月	1	中国移动通信集团公司	48,781,189.49	56.42%
	2	中国中央电视台	25,534,019.05	29.53%
	3	中国电信集团公司	3,118,753.27	3.61%
	4	上海东方报业有限公司	2,112,320.76	2.44%
	5	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	1,880,613.21	2.18%
	合计		81,426,895.78	94.18%
2015年	1	中国移动通信集团公司	133,364,871.06	64.35%
	2	东方出版中心有限公司	11,232,301.24	5.42%
	3	上海翡翠东方网络信息技术有限公司	8,432,958.63	4.07%
	4	央广视讯传媒股份有限公司	8,253,872.32	3.98%
	5	快点文化传播（上海）有限公司	6,672,142.79	3.22%
	合计		167,956,146.04	81.04%
2014年	1	中国移动通信集团公司	84,434,897.41	47.75%



	2	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	17,747,577.83	10.04%
	3	百视通网络电视技术发展有限责任公司	14,657,991.05	8.29%
	4	央广视讯传媒（北京）有限公司	11,549,749.98	6.53%
	5	中国电信集团公司	10,617,164.91	6.00%
	合计		139,007,381.18	78.61%
2013 年	1	中国移动通信集团公司	91,167,928.92	56.51%
	2	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	18,250,386.80	11.31%
	3	中国电信集团公司	11,247,662.42	6.97%
	4	央视国际网络有限公司	5,170,893.39	3.20%
	5	北京华录北方电子有限责任公司	4,344,444.44	2.69%
	合计		130,181,315.97	80.69%

注：咪咕视讯科技有限公司和咪咕数字传媒有限公司为中国移动通信有限公司全资子公司，与中国移动的各地区的公司合并计算。

（2）报告期内发行人销售给前五大客户的产品或服务的具体内容

2016 年 1-6 月公司销售给前五大客户的主要产品或服务具体如下：

序号	公司名称	移动互联网多媒体软件及服务				商业智能软件及服务	
		OMS	WRP	运营服务	推广服务	BI 产品开发	系统运维服务
1	咪咕视讯科技有限公司	√	√	√	√		
2	央视国际网络有限公司	√	√	√	√		
3	咪咕数字传媒有限公司	√	√				
4	天翼电子商务有限公司上海分公司		√	√			
5	上海东方报业有限公司	√	√	√			

2015 年公司销售给前五大客户的主要产品或服务具体如下：

序号	公司名称	移动互联网多媒体软件及服务				商业智能软件及服务	
		OMS	WRP	运营服务	推广服务	BI 产品开发	系统运维服务
1	咪咕视讯科技有限公司	√	√	√	√		
2	中国移动通信集团上海有限公司	√	√	√	√		



3	咪咕数字传媒有限公司	√	√				
4	东方出版中心有限公司	√	√				
5	上海翡翠东方网络信息技术有限公司		√		√		

2014 年公司销售给前五大客户的主要产品或服务具体如下：

序号	公司名称	移动互联网多媒体软件及服务				商业智能软件及服务	
		OMS	WRP	运营服务	推广服务	BI 产品开发	系统运维服务
1	中国移动通信集团上海有限公司	√	√	√	√		
2	上海东方龙新媒体有限公司				√		
3	中国太平洋财产保险股份有限公司		√			√	√
4	中国电信股份有限公司	√	√	√	√		
5	上海翡翠东方网络信息技术有限公司	√	√		√		

2013 年公司销售给前五大客户的主要产品或服务具体如下：

序号	公司名称	移动互联网多媒体软件及服务				商业智能软件及服务	
		OMS	WRP	运营服务	推广服务	BI 产品开发	系统运维服务
1	中国移动通信集团上海有限公司	√	√	√	√		
2	中国太平洋财产保险股份有限公司					√	
3	央视国际网络有限公司	√	√		√		
4	中国移动通信集团广东有限公司	√				√	
5	北京华录北方电子有限责任公司	√	√				

2015 年及 2016 年 1-6 月新增前五大客户的主营业务及公司为其提供的主要产品及服务具体如下表：

序号	名称	主要业务	公司提供的主要产品和服务
1	咪咕视讯科技有限公司	负责经营中国移动视频基地，承担着全网视频业务	内容采编制作、手机点播系统、行业应用视频

		的发展运营	工程、视频云建设等
2	东方出版中心有限公司	负责东方出版中心在数字影像拓展方面的业务，项目包括影像中国、艺术品鉴赏、数字阅读等	影像中国后台系统建设和前端移动客户端开发
3	咪咕数字传媒有限公司	负责经营中国移动阅读基地，包括移动阅读、手机报、新闻客户端、听书、杂志等	和新闻、听书、和学习等项目的后台及移动客户端开发；阅读基地搜索引擎开发

上述新增客户均为移动互联网多媒体产业链的参与者，其中东方出版中心有限公司、咪咕数字传媒数字有限公司属于移动阅读领域，咪咕视讯科技有限公司属于移动视频领域。

其中上述新增客户中咪咕数字传媒有限公司、咪咕视讯科技有限公司为原有客户的合作延伸，只是客户签订的合同主体有所变更，其分别由中国移动阅读基地（浙江移动）、中国移动视频基地（上海移动）相关业务部门独立成法人实体。新增客户的变化情况与公司的业务发展方向和趋势一致。

①在移动多媒体行业，基于在移动视频领域积累的核心技术和行业经验，公司不断向移动音乐、移动阅读等其他非视频多媒体领域延伸

移动视频是多媒体介质中表现力最强的一种形式，结合了声音、图像、文字等不同形式的介质，且其承载的数据量远超过其他形式的多媒体，因此移动视频运营管理软件和移动视频的开发及运营服务的技术难度和复杂程度是移动互联网多媒体产业链中最高的，基于公司在移动视频领域积累的核心技术和行业经验，公司能够迅速将其核心技术和产品应用到移动阅读、移动音乐等其他移动多媒体领域。

报告期内公司也在不断拓宽公司产品和技术的应用范围，2014年度成功成为中国移动阅读基地（浙江移动）的供应商，在得到客户认可后，2015年度及2016年上半年通过咪咕数字传媒有限公司承接中国移动阅读基地的项目和收入均实现了快速增长。

②在公司具备显著优势的移动视频领域，公司不断向产业链上下游客户覆盖和延伸

公司目前在移动视频领域已形成了明显的竞争优势和市场口碑，公司首先通过电信运营商客户成功向与电信运营商合作的下游媒体客户突破，目前已覆盖一

线主流的传统媒体企业，并向地方二线媒体企业延伸。随着公司业务的不断发展和产品的不断丰富，公司能够为移动视频产业链上下游客户提供全面的软件开发及技术服务，因此公司进一步将客户覆盖范围拓展至传统媒体企业的上游服务商例如快点文化传播（上海）有限公司，未来公司将进一步挖掘产业链上的客户需求，不断丰富和拓展公司的客户类型。

公司新增客户的变化和出现主要系随着公司核心竞争力的不断提升和业务规模的扩大，产品及产业链拓展所导致的，上述新增客户与公司不存在关联关系。

（3）公司不存在对中国移动通信集团的重大依赖

报告期内，按受同一实际控制人控制口径计算，中国移动通信集团是公司的第一大客户。公司从其取得的收入主要来自于中国移动视频基地的承建单位上海移动。

公司为中国移动视频基地提供运营管理系统的开发、移动视频客户端的开发及相关运营服务和推广服务，所提供的产品及服务，尤其运营管理系统软件，具有显著的竞争优势和较强的排他性。目前，上海移动视频基地的软件供应商主要有华为技术有限公司、本公司、上海思华科技股份有限公司及融创天下（上海）科技发展有限公司等。各公司在移动视频技术细分领域各有侧重，处于合作和竞争并存的格局。由于无法取得移动视频基地分类采购的具体明细数据，公司根据移动视频基地软件采购招标情况的不完全统计推定，报告期内，公司在移动视频基地的软件采购规模中的份额约在 30~40% 之间，是移动视频基地的重要战略合作伙伴。

2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月发行人对中国移动通信集团公司的销售额分别为 9,116.79 万元、8,443.49 万元、13,336.49 万元及 4,878.12 万元，占公司当期销售收入总额的比例分别为 56.51%、47.75%、64.35% 及 56.42%。基于移动互联网多媒体产业链的特性及市场格局，公司成立初期对中国移动的依赖较高。由于在移动互联网多媒体业务产业链中，电信运营商掌握了核心的支付渠道和庞大的用户规模，具有较好的发展基础，而中国移动在移动音乐、移动阅读、移动视频多个领域均在三大电信运营商中表现突出，其优异的市场表现一方面是基于中国移动庞大的用户基础和较好的服务意识，另一方面也是基于其在移动互联网多媒体软件及服务领域的大力投入。中国移动在三大电信运营商中率先建立

移动视频基地，是运营商及传统媒体转型移动互联网的领先者，对于移动视频软件开发及服务拥有强烈的需求，因此公司成立初期率先以中国移动作为市场的突破口，中国移动采用公司的产品进行移动视频的业务运营，为中国移动的移动视频业务发展起到重要的推动作用，受到客户的一致认可，并在产业链内起到良好的示范作用。上海移动作为中国移动视频基地的业务承载主体，公司成立初期对上海移动的销售比例较高是移动互联网多媒体产业链的特性以及公司发展壮大过程导致的。

随着公司的业务发展，公司在移动多媒体领域已形成核心竞争力和市场地位，客户类型丰富，不存在对中国移动的重大依赖。

公司在发展壮大之后，不断拓展和丰富客户类型。2013 年度新增翡翠东方（TVB）、人民视讯、烙印文化等媒体客户；2014 年度进一步开拓地方大型媒体客户包括东方报业（澎湃新闻）、安徽广电、湖北广电以及影视制作公司华谊兄弟等；2015 年新增了东方出版中心等出版媒体等；2016 年新增了浙江新蓝网络传媒有限公司等地方媒体等。

2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月公司对媒体企业销售收入分别为 2,744.43 万元、5,472.34 万元、5,725.16 万元及 3,102.05 万元，2013-2015 年复合增长率达到 44.43%，2015 年媒体企业的销售收入占营业收入的比例达到 27.62%，客户结构呈现明显的多样化。

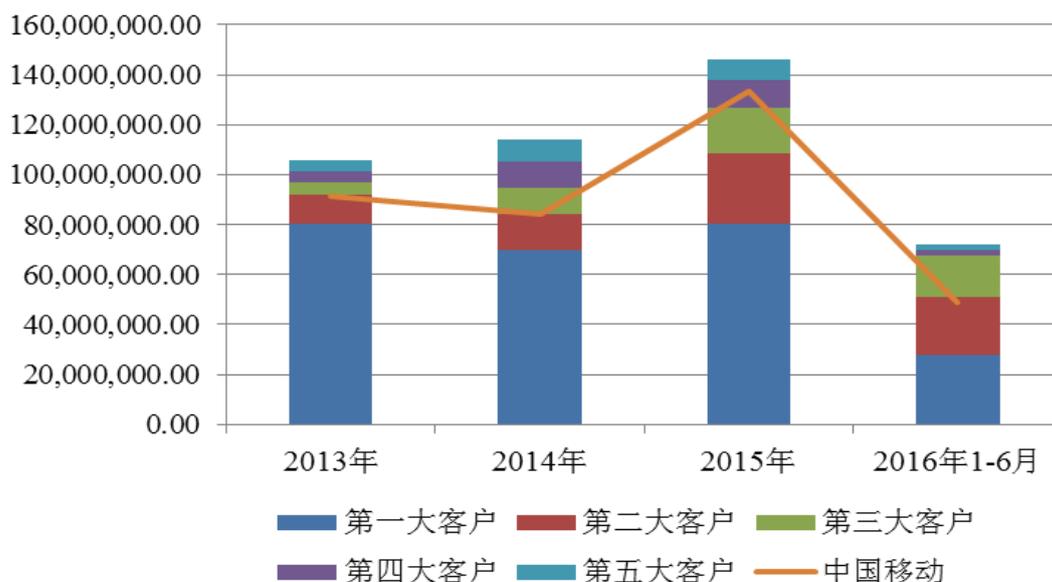
综上，公司目前对中国移动的整体销售占比较高，存在客户较为集中的风险，但报告期内，除上海移动外，公司不断增加浙江移动、广东移动、黑龙江移动等中国移动客户，而上述中国移动下属子公司均为独立决策的经营实体，并且，报告期内公司客户结构不断丰富和优化，抗风险能力逐步提高，公司不存在对中国移动的重大依赖。

4、报告期内发行人大型客户集中的情况及风险控制措施

（1）报告期内公司大型客户集中的情况

2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月公司向中国移动通信集团（含 2015 年拆分成为独立法人主体的咪咕视讯、咪咕传媒）的销售比例分别为 56.51%、47.75%、64.35%及 56.42%，报告期内均是公司的第一大客户，且占比较大。

图：报告期内公司客户集中度情况



注：前五大客户收入是按照独立法人实体来统计，中国移动的收入是将受同一实际控制人控制的客户进行合并计算的。

①公司产品的设计技术特点满足大型客户的运营需求

就移动互联网多媒体业务而言，公司 OMS 系统的设计技术特点是满足大型移动互联网产品的运营需求，适应全国性、电信级并发，其锁定的目标客户为电信运营商及重量级媒体，如上海移动、央视国际、上海东方龙（百视通的子公司），上海翡翠东方网络信息技术有限公司（香港 TVB 的国内子公司）等。

公司目前正在推进的融合媒体平台业务，是公司布局中小客户的新型商业模式，可满足低风险、低成本快速介入移动互联网多媒体业务的需求，大幅降低了客户进入移动多媒体领域的门槛，推进中小媒体移动互联网化的转型。

就商业智能业务而言，公司协助客户对其自身积累的商业数据进行挖掘和分析，提出商业决策建议。此服务的前提是企业拥有海量业务数据，因而决定了公司现阶段在这一业务领域的客户均为大型企业。

②移动互联网多媒体业务产业链的特性决定资源向大型客户倾斜

由于在移动互联网多媒体业务产业链中，电信运营商掌握了核心的支付渠道和庞大的用户规模，具有较好的发展基础，而中国移动在移动音乐、移动阅读、移动视频多个领域均在三大电信运营商中表现突出，其优异的市场表现一方面是基于中国移动庞大的用户基础和较好的服务意识，另一方面也是基于其在移动互联网多媒体软件及服务领域的大力投入。在公司目前的优势领域中，中国移动在

三大电信运营商中率先建立视频基地，并采用公司的产品进行业务运营，为中国移动的移动视频业务发展起到重要的推动作用，受到客户的一致认可，并在产业链内起到良好的示范作用。上海移动作为中国移动视频基地的业务承载主体，公司成立初期对上海移动的销售比例较高是移动互联网多媒体产业链的特性以及公司发展壮大过程导致的。

公司目前已进一步加深与媒体企业的合作，于 2012 年开拓国视通讯、百视通、南广传播等新媒体公司，2013 年-2015 年则进一步开拓了地方电视台、影视制作公司等媒体企业，包括翡翠东方、湖北广电、京视中信、华数传媒等，向媒体企业的销售收入报告期内迅速增长，2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月分别为 2,744.43 万元、5,472.34 万元、5,725.16 万元及 3,102.05 万元，2013-2015 年复合增长率达到 44.43%，2015 年媒体企业的销售收入占营业收入的比例为 27.62%，客户结构呈现明显的多样化。

（2）公司同主要客户交易的可持续性分析

公司的业务均是通过公开投标、竞争性商业谈判等市场手段获得的。在商业条款方面没有任何强制、限制性条款，并无保证未来订单将持续的保证条款。

公司业务可持续性具体体现在：

① 公司每年可以获得数额可观的软件升级扩容收入

软件行业的具体特性决定了任何软件技术都必然要随着 IT 技术的进化的不断更新升级。客户在采购了公司的产品后，每年均会有后续的升级扩容需求。这些需求，保证了公司发展的基本动力。如中国移动集团上海有限公司，软件升级扩容的相关合同为：2013 年对公司手机视频升级扩容合同额为 1,350 万元，2014 年手机视频升级扩容合同额为 780 万元，2015 年手机视频升级扩容合同额为 1,293 万元。

② 公司的服务收入稳定且不断增长

报告期内，公司向客户提供的业务运营服务收入趋于稳定。公司向客户提供的推广服务，随着移动多媒体行业的发展，收入规模逐年上升，已成为公司新的利润来源。

在报告期内，2013 年度公司新签运维合同金额为人民币 4,043.83 万元，完成推广服务金额人民币 2,023.59 万元；2014 年度公司新签运维合同金额为人民币

4,580.15 万元，完成推广服务金额人民币 5,437.66 万元；2015 年度公司新签运维合同金额为人民币 2,297.85 万元，完成推广服务金额人民币 5,643.20 万元。2016 年 1-6 月公司新签运维合同金额为人民币 680 万元，完成推广服务金额人民币 287.06 万元。

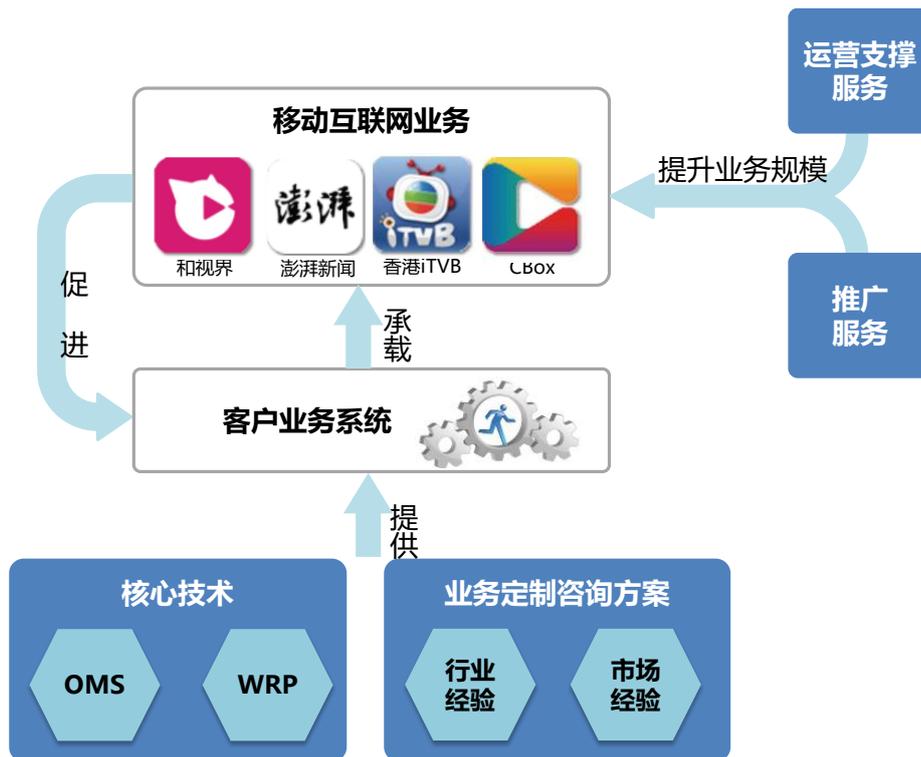
③公司不断挖掘主要客户的潜在需求，拓展业务外延

公司在“OMS+WRP”两大核心技术的基础上，不断丰富业务内涵，通过为客户提供软件开发及服务，深入了解客户的需求，拓展公司的业务外延。2013 年度，公司把握住客户迅速拓展市场的业务需求，为客户提供移动客户端推广服务；2014 年度公司投入资源布局 CDN（内容分发网络）业务，提升内容分发能力和用户体验；2015 年度公司布局研发的高清视频编码、解码及传输技术，为客户提供更高清的视频解决方案。

公司能够紧跟行业的发展趋势、客户的业务形态，为其提供不同层次的解决方案。以央视国际为例，自 2012 年以来，公司已逐步为客户提供了移动互联网业务管理系统（OMS 系统），CNTV 的旗舰客户端“CBOX”（WRP 技术）、相关的推广服务、运营服务。全方位助力客户发展移动互联网多媒体业务。

（3）公司采取的风险控制措施

①提供产品加服务的综合方案，与客户建立互相促进，螺旋上升的良性循环关系，增强业务粘性，降低业务风险。



基于公司的核心产品移动多媒体业务管理系统（OMS）及移动终端虚拟操作系统（WRP），结合行业经验和市场经验，公司为客户提供定制开发的业务系统及前端客户端，是客户开展移动多媒体业务的基础。此外，公司为客户提供运营支撑服务和客户端推广服务，快速地将客户的软件投资转化为经济利益，协助进一步提升业务规模，激发客户软件升级扩容的需求。软件服务也有助于进一步加深与客户的关系，及时地了解客户需求及市场发展趋势，保障技术研发的前瞻性；公司软件技术的不断提升也在根本上确保了后续业务的稳定性，巩固了与客户的关系。

以上海移动为例，2013年中国移动视频基地由于业务发展的自身需求，加大对软件平台的投资力度，2013年度公司来源于中国移动视频基地的技术开发收入较2012年度上升45.6%；平台建设的同时，公司大力协助中国移动视频基地进行运营服务和客户端推广，扩大产品的影响力，技术服务收入也相应提升；而推广的大力投入推动了移动视频用户的快速增长，进而推进了客户对公司license的采购，表现2014年公司软件销售收入新增632.48万元；2015年随着业务由移动视频向移动阅读延伸，进一步推动市场对公司管理平台的需求，技术开发收入大幅上升；

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年			2014年度			2013年度		
	金额	比例	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率
技术开发	6,524.05	75.46	10,841.35	52.31	79.10	6,053.24	34.23	-32.95	9,028.38	55.96	25.29
技术服务	2,018.29	23.34	9,681.59	46.71	-9.40	10,685.98	60.43	61.22	6,628.33	41.08	77.05
软件销售	22.90	0.26	-	-	-	878.63	4.97	156.79	342.16	2.12	-81.45
其他	80.66	0.93	203.42	0.98	211.95	65.21	0.37	-51.86	135.47	0.84	-60.74
合计	8,645.90	100.00	20,726.37	100.00	17.21	17,683.07	100.00	9.60	16,134.34	100.00	22.79

②不断投入研发，保证公司产品和技术领先性

1) 加大研发投入的规模

公司不断投入研发力量，对公司的产品和技术进行持续的改进和更新，确保在行业内的领先地位。

为了保持业务系统的行业领先性，满足客户的需求，公司持续加大研发投入。在报告期内公司研发费用不断增加，2013年、2014年、2015年和2016年1-6月的研发费用分别为2,037.97万元、2,512.20万元、2,555.15万元及1,174.33万元，2013年-2015年的复合增长率为11.97%。

2) 丰富业务系统的综合功能，不断扩展业务的外延建设

根据行业的发展方向增加业务系统的新功能，不断提升业务的综合性能。公司的OMS产品已经进行了四次版本升级。从原先的仅包括播控系统、产品管理、展现管理等单一功能的基础系统，扩展为从内容运营到产品运营、门户交付，互动社区、搜索为一体的综合业务运营系统。

③立足核心产品，不断开发新的业务领域和新客户，降低客户集中度

公司立足于OMS和WRP两大核心基础产品，充分利用已取得成功的经验和案例，不断辐射开发新的业务领域和新客户，并在业内树立了良好的品牌形象。

1) 报告期内公司开拓的客户类型不断增加

公司基于自身的核心技术，凭借成功实施的案例在业内树立了良好的口碑，不断拓展客户群体。2013年度新增翡翠东方(TVB)、人民视讯、烙印文化等媒体客户，并进一步与其他省份的运营商合作如黑龙江移动、新疆移动等；2014年度进一步开拓地方大型媒体客户包括东方报业、安徽广电、湖北广电以及影视制作公司华谊兄弟等；2015年新增了东方出版中心等出版媒体等；2016年上半年新增了浙江新蓝网络传媒有限公司等地方媒体等。

报告期内 2013 年度新客户的新增合同额为 3,800.86 万元，2014 年度新客户的新增合同额为 3,672.18 万元，2015 年度新客户的新增合同额为 2,045.11 万元（不含咪咕视讯、咪咕传媒），2016 年 1-6 月新客户的新增合同额为 193.68 万元，公司新客户开拓效果显著。

2) 公司产品和技术应用领域广泛，已拓展至移动互联网多个业务领域应用。公司充分把握到不同传统产业的业务运营商参与移动互联网的需求，将公司的核心技术和服务拓展至移动商务，移动支付等新的业务领域。2013 年公司成功拓展了移动阅读、移动金融等业务领域，涉及合同金额为 1,479 万元；2014 年公司成功拓展了移动音乐、移动安全、物联网等业务领域，涉及合同金额为 5,997 万元；2015 年成功拓展了新闻出版领域，涉及合同金额为 1,738 万元。

（五）主要原材料的采购情况

1、公司提供产品和服务的主要原材料

报告期内，公司主要采购的产品包括：（1）经营研发过程中需要的各类电子设备、运输设备、办公设备等产品；（2）根据部分业务订单的要求，为客户代理采购部分服务器、第三方应用软件等产品；（3）移动客户端推广业务开展过程中向下游渠道推广商采购终端用户推广服务。

2、报告期内发行人前五大供应商

日期	序号	公司名称	采购额（元）	占当期采购比例
2016 年 1-6 月	1	北京宇田索诚科技股份有限公司	7,850,000.00	20.41%
	2	上海远驭信息技术有限公司	5,420,585.00	14.10%
	3	华迪计算机集团有限公司	3,690,000.00	9.60%
	4	北京汉晟时代科技有限公司	3,622,480.00	9.42%
	5	上海承领智能科技有限公司	3,045,380.00	7.92%
	合计		23,628,445.00	61.44%
2015 年	1	上海帝梭企业发展有限公司	6,863,340.00	15.65%
	2	上海旗怪电子商务有限公司	4,437,082.00	10.12%
	3	上海远驭信息技术有限公司	3,863,831.20	8.81%
	4	上海隆数信息科技有限公司	3,215,000.00	7.33%



	5	安徽广行领视通信科技有限公司	2,876,646.50	6.56%
	合计		21,255,899.70	48.48%
2014年	1	上海远驭信息技术有限公司	5,789,865.32	16.31%
	2	上海隆数信息科技有限公司	3,783,000.00	10.66%
	3	北京佳音视界科技发展有限责任公司	3,383,471.00	9.53%
	4	广州威视电子有限公司	2,946,500.00	8.30%
	5	上海漪澜信息科技有限公司	1,963,154.94	5.53%
	合计		17,865,991.26	50.33%
2013年	1	北京中媒视业广告有限公司济南分公司	3,710,500.00	12.26%
	2	上海东昌金桥豪迪汽车服务有限公司	1,791,000.00	5.92%
	3	上海明运信息科技有限公司	1,615,000.00	5.34%
	4	上海胜微电子科技有限公司	1,381,919.00	4.57%
	5	北京中视广信科技有限公司	1,377,766.40	4.55%
	合计		9,876,185.40	32.63%

3、最近一年及一期新增供应商情况

2016年1-6月公司前五大供应商中新增供应商的采购情况如下表：

序号	公司名称	采购产品或服务	采购额（元）	占当期采购比例
1	北京宇田索诚科技股份有限公司	第三方硬件采购	7,850,000.00	20.00%
2	华迪计算机集团有限公司	第三方硬件采购	3,690,000.00	9.40%
3	北京汉晟时代科技有限公司	第三方硬件采购	3,622,480.00	9.23%
4	上海承领智能科技有限公司	第三方软件采购	3,045,380.00	7.76%
合计			18,207,860.00	46.38%

2015年度公司前五大供应商中新增供应商的采购情况如下表：

序号	公司名称	采购产品或服务	采购额（元）	占当期采购比例
1	上海旗怪电子商务有限公司	移动客户端推广服务	6,863,340.00	15.65%
2	安徽广行领视通信科技有限公司	第三方软件采购	2,876,646.50	6.56%



合计	7,313,728.50	16.68%
----	--------------	--------

由于公司 2014 年度移动客户端推广业务快速增长，因而向下游供应商采购的移动客户端推广服务也相应快速增长，公司为提高业务规模和毛利率，不断寻求优质的合作伙伴，2015 年上海旗怪电子商务有限公司为公司多个推广合同提供服务，结算的推广用户规模较大，因而向其支付的采购款较高。

同时，由于公司含第三方采购技术开发服务占比的提升，根据客户订单的需要采购硬件或者第三方软件，根据合同和业务的不同，采购产品和相应的供应商不同。2016 年上半年新增前五大供应商北京宇田索诚科技股份有限公司、华迪计算机集团有限公司、北京汉晟时代科技有限公司均为公司根据央视国际 4G 播控平台建设需求向其采购软硬件。

报告期内公司主要采购商发生变动的主要原因如下：

①报告期内公司业务结构发生变化，移动客户端推广业务迅速增长，移动客户端推广渠道商成为公司主要的供应商

2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月，公司移动客户端推广服务取得的收入分别为 2,023.59 万元、5,437.66 万元、5,643.20 万元及 287.06 万元，2013-2015 年度的复合增长率为 66.99%，呈现大幅增长的态势。该项业务公司采取与下游推广渠道商合作的盈利模式，公司将客户需要推广的移动客户端分发给下游多个推广渠道商，借助其丰富的网络，快速进行终端用户的覆盖。因此随着公司移动客户端推广业务的迅猛发展，公司向下游推广渠道商采购的推广服务金额也大幅提高，移动客户端推广渠道商成为公司主要的供应商。

②报告期内由于客户与业务的差异，第三方软硬件供应商存在较大差异；推广服务提供商变动较大主要原因系推广渠道市场竞争激烈，公司为保持竞争力，扩大推广网络，不断寻求优质的合作伙伴

公司通过合格供应商名录对供应商进行严格管理，公司从供应商的基本情况、质量体系、相关资质、价格竞争力、技术能力、服务质量等进行综合考察后，由总经理审批通过后将其归入合格供应商名录，并与其建立长期合作关系。报告期内公司采购的产品和服务主要分为四类：固定资产采购、第三方软硬件采购、推广服务采购及其他服务提供商。

固定资产采购主要包括电子设备和运输工具两大类，公司在电子设备采购方

面长期与上海胜微电子科技有限公司合作，运输工具采购则根据采购型号的需要与相应代理商合作。

第三方软硬件采购主要根据客户需求寻找市场相应的产品代理商进行采购，不同合同需采购的软硬件产品差异较大，导致该类型供应商变动较大。

对于推广渠道商，由于下游推广渠道市场竞争激烈，市场集中度较为分散，推广渠道商的经营情况变动较大，公司为提升移动客户端推广业务的竞争力和毛利率，不断寻求优质的合作伙伴，扩大移动客户端推广的渠道网络。2014 年度前五大供应商中上海远驭信息技术有限公司为新增供应商，2015 年前五大供应商中上海旗怪电子商务有限公司、安徽广行领视通信科技有限公司为新增供应商。

报告期内公司不存在外购劳务，公司存在向下游推广渠道商采购推广服务的情形，该项采购业务的发生主要系移动客户端推广产业链的专业分工，公司作为分销平台，对接上游客户需求与下游推广渠道商，提升客户推广移动客户端的效率。公司与下游推广渠道商根据移动客户端推广的效果包括激活用户数、留存用户数等进行结算。

（六）发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东在上述供应商或客户中所占的权益

截至本次招股意向书签署之日，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5% 以上股份的股东未在上述供应商或客户中占有任何权益。

（七）发行人产品质量控制情况

1、质量方针和质量目标

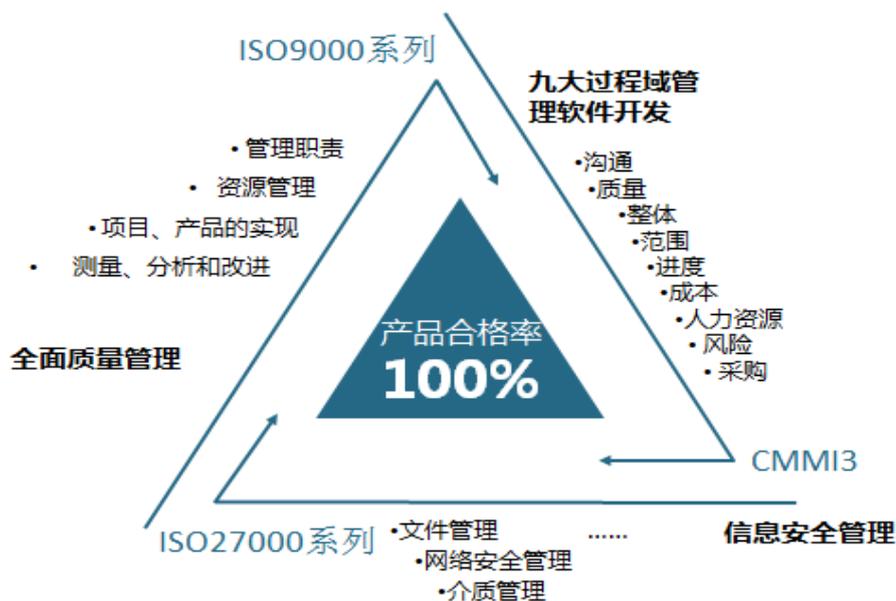
公司十分注重产品的质量管理，优良稳定的产品质量是公司能够在行业内持续发展，建立品牌和客户口碑的重要基础。公司以“诚信、敬业、创新、进取”为质量方针，确立了“产品合格率 100%”的产品质量目标。

2、质量管理体系和措施

基于公司的质量方针和质量目标，公司自成立以来就积极构建有效的质量控制环境。首先以 ISO9000 系列标准为核心，确保公司为客户提供的产品和服务符合要求，其次重点就软件开发过程以 CMMI 模型为指导，全面构造国际水平的软件开发过程管理标准，最后以 ISO27000 标准控制公司经营过程中的信息系统和信息安全，确保公司经营过程的连续稳定以及产品、技术的保密性。三大国际标准体系共同配合为公司打造 100% 合格的产品质量丰碑。

公司的质量管理由总经理直接负责，并由项目质量管理部门实施，确保产品开发过程遵循公司制定的质量管理规范，确保质量管理体系良好地运转。

图：公司质量管理三大体系



(1) 质量管理标准

公司目前已取得 ISO9001: 2008 认证，参照国际成熟的质量管理思想，建立起全面的质量管理体系，并编制了符合本公司质量管理体系的质量手册、程序文件、以及相关规章制度、作业指导书、质量记录模板等，作为公司质量管理体系各过程有效运行和控制所需的准则和方法。公司的质量管理以顾客为关注焦点，由公司的各职能部门共同配合，确保公司提供的产品和服务符合质量管理规范。

(2) 软件开发管理过程

对于公司最为核心的软件产品开发，公司目前已取得 CMMI4 级认证，软件产品质量管理体系公司基于国际标准的 CMMI 软件能力成熟度模型的理念和方

法，根据公司项目开发的实际情况进行裁剪后，制定了一系列完善的项目管理过程和管理方法，形成一套行之有效的控制软件开发过程的管理规范。

（3）信息安全管理标准

公司已取得 ISO27001: 2005 认证，建立了完善的信息安全质量管理体系，从外部的硬件环境到内部的员工沟通环境均设立了信息安全实施规范，并制定了信息安全惩戒程序，对违反信息安全方针和程序的员工进行惩戒处理，培养员工的信息安全意识。同时，公司目前已建立了信息系统安全应急预案，提高公司网络和系统的安全稳定运行水平，快速响应信息系统突发事件。从而，对公司内部的核心技术和外部取得的客户信息形成有效的保护机制。

3、产品质量纠纷

公司自成立以来，严格遵循质量管理机制管理产品及服务的生产与提供过程，与客户保持良好的沟通，及时与客户反馈产品的使用情况，对产品质量进行持续跟踪与改进。

公司报告期内不存在因产品及服务质量引起的重大诉讼、仲裁或行政处罚。截至本招股意向书签署之日，公司未发生因产品及服务质量引发的重大纠纷。

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

截至 2016 年 6 月 30 日，公司拥有固定资产净值为 9,229,852.64 元，具体情况如下表：

单位：元

固定资产	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
电子设备	17,034,285.34	9,599,434.48	7,434,850.86	43.65%
运输设备	10,609,818.80	8,873,469.24	1,736,349.56	16.37%
其他设备	331,006.73	272,354.51	58,652.22	17.72%
合计	27,975,110.87	18,745,258.23	9,229,852.64	32.99%

（二）房屋建筑租赁情况

截至本招股意向书签署日，公司不存在自有房产，办公所在房产均为租赁取

得，具体情况如下表：

序号	租赁房屋地址	承租方	出租方	房地产权所有权证号	用途	面积(m ²)	租赁截止日期
1	上海市新金桥路27号13号楼第3层西侧B单元	网达软件	上海金桥出口加工区联合发展有限公司	-	办公	703	2017.4.5
2	上海市新金桥路27号13号楼第3层东侧A单元	明昊信息	上海金桥出口加工区联合发展有限公司	-	办公	703	2017.4.5
3	合肥市蜀山区新产业园振兴路自主创新产业基地7栋6层605	合肥网达	合肥蜀山高科园区发展有限公司	房地产权合产字第110026177号	办公	100	2016.9.27
4	合肥市濉溪路278号财富广场首座1410室、1409室		常青	房地产权庐字第040474号/第040874号	办公	189.87	2017.3.15
5	合肥市濉溪路278号财富广场首座1403室、1406室		沈建平	房地产权庐字第040431号/第040473号	办公	259.78	2017.4.30
6	中国(上海)自由贸易试验区希雅路33号3层331	众响信息	上海市外高桥保税区三联发展有限公司	沪房地浦字(1996)第001929号	办公	20.35	2016.11.18
7	合肥市蜀山区新产业园振兴路自主创新产业基地7栋516室	明昊互娱	合肥市蜀弘物业服务有限公司	房地产权合产字第110180550号	办公	100	2017.3.21

截至本招股意向书签署之日，出租方上海金桥出口加工区联合发展有限公司尚未取得发行人及其子公司租赁使用的13号楼及其具体楼层的独立房屋所有权证，仅能提供发行人及其子公司租赁房产所在园区整体的房地产权证（沪房地浦字（2010）第068639号）。目前上海金桥出口加工区联合发展有限公司正在积极办理房屋所有权证，发行人及其控股股东、实际控制人蒋宏业出具的《关于租赁房地产的相关承诺函》承诺如下：

“如果租赁期间因为出租方的权利受到限制或者出租房屋产生产权纠纷而导致发行人不能继续使用该等营业场所，发行人将立即搬移至权属证书齐全或合法租赁的场所继续经营业务。

如果发行人由于相应房屋租赁行为中存在瑕疵而不能正常使用相应房屋（包括但不限于被迫搬迁经营场地等）并因此遭受损失（该等损失包括但不限于搬迁费用、重置成本、停工停产损失等）的，公司实际控制人、控股股东蒋宏业同意全额补偿公司受到的该等损失。”

（三）发行人的主要无形资产

1、土地使用权

截至本招股意向书签署之日，发行人共拥有 1 项土地使用权证。具体情况如下：

序号	使用权人	座落	使用权类型	土地使用权证号	用途	面积 (m ²)	终止日期
1	合肥网达	合肥市蜀山产业园汶水路与雪霁路交口东北角	出让	合蜀山国用(2015)第008号	工业	33,333	2065.5.6

2、商标取得情况

截至本招股意向书签署之日，发行人共拥有 12 项注册商标权。公司拥有的商标权情况如下表所示：

序号	商标名称	注册号	类别	有效期限	注册人
1		1417387	9	2010/7/7-2020/7/6	网达软件
2		1394895	38	2010/5/7-2020/5/6	网达软件
3		1385692	42	2010/4/14-2020/4/13	网达软件
4		9121797	42	2012/2/21-2022/2/20	网达软件
5		9121798	38	2012/2/21-2022/2/20	网达软件
6		9121799	9	2012/4/7-2022/4/6	网达软件
7		9121800	42	2012/2/21-2022/2/20	网达软件

序号	商标名称	注册号	类别	有效期限	注册人
8		9121802	38	2012/2/21-2022/2/20	网达软件
9		9277242	42	2012/4/28-2022/4/27	明昊信息
10		9277245	42	2012/6/21-2022/6/20	明昊信息
11		9277246	38	2012/4/14-2022/4/13	明昊信息
12		9619199	9	2012/8/21-2022/8/20	明昊信息

3、专利

截至本招股意向书签署之日，公司拥有四项发明专利，具体情况如下：

序号	专利所有人	名称	专利号	授权日	权利取得方式
1	网达软件	利用 ZIP 压缩格式的虚拟文件系统应用	201110101629.1	2013-1-16	原始取得
2	网达软件	一种视频播放器系统及其开发、安装运行方法	201110348421.X	2014-1-29	原始取得
3	网达软件	不同分辨率的用户界面的自转换方法及自转换系统	201110243335.2	2014-4-2	原始取得
4	网达软件	利用手持式电子装置控制目标设备的系统及方法	201110348424.3	2015-7-22	原始取得

4、软件著作权

截至本招股意向书签署之日，发行人共拥有 29 项计算机软件著作权，其中 18 项为原始取得，5 项为受让取得，受让取得的软件著作权为网达信息向网达软件无偿赠送。根据《计算机软件保护条例》，软件著作权保护期为 50 年，截止于软件首次发表后第 50 年的 12 月 31 日。公司拥有的计算机软件著作权主要情

况如下表所示：

序号	著作权人	名称	证书号	首次发表日期	权利取得方式
1	网达软件	网达 Android 播放器软件 V1.0	软著登字第 0311140 号	2011.4.16	原始取得
2	网达软件	网达流媒体 CMMB 播放器软件 V1.0	软著登字第 0311143 号	2011.4.22	原始取得
3	众响信息	网达 AppStore 应用客户端软件 V1.0	软著登字第 0315908 号	2011.5.20	受让
4	网达软件	网达手机综合媒体运营管理软件 V1.0	软著登字第 0221824 号	2009.3.17	受让
5	网达软件	网达中间件平台软件 [简称: WRP]V1.0	软著登字第 0272735 号	2010.3.16	原始取得
6	众响信息	网达图文信息机软[简称:WD_CT_MAS]V1.1	软著登字第 0281637 号	2010.9.10	受让
7	网达软件	网达客户端 License 软件 V1.0	软著登字第 0320554 号	2010.4.20	原始取得
8	网达软件	网达手机综合媒体客户端软件 V1.0	软著登字第 0442325 号	2009.3.17	受让
9	网达软件	网达移动拍客服务平台软件 V1.0	软著登字第 0442332 号	2008.7.11	受让
10	网达软件	网达网上贷款软件 V1.0	软著登字第 0442329 号	2008.5.8	受让
11	明昊信息	网达综合媒体业务营销平台软件 V1.0	软著登字第 0222085 号	2009.1.20	受让
12	明昊信息	明昊移动终端中间件软件[简称: WEP]V1.0	软著登字第 0220044 号	2010.3.16	原始取得
13	网达软件	网达分布式云存储平台 V1.0	软著登字第 0657569 号	未发表	原始取得
14	网达软件	Linux 服务器集成化管理和维护 V1.0	软著登字第 0680125 号	未发表	原始取得
15	合肥网达	网达会议云运营管理系统 V1.0	软著登字第 0556565 号	2013.4.9	原始取得
16	合肥网达	网达生活无限软件 V1.0	软著登字第 0557260 号	2013.4.1	原始取得
17	合肥网达	网达掌上视频运营管理系统 V1.0	软著登字第 0557217 号	2013.4.1	原始取得
18	合肥网达	网达智慧生活运营支撑系统	软著登字第 0557480 号	2013.4.8	原始取得
19	合肥网达	网达中间件云平台运营管理系统	软著登字第 0557477 号	2013.4.5	原始取得
20	合肥网达	网达视频推荐系统 V1.0	软著登字第 0557482 号	2013.4.6	原始取得



21	网达软件	WRP 集成开发环境软件【简称：WRP Studio】V1.5.2	软著字第 0700234 号	2013.9.02	原始取得
22	网达软件	基于图像识别的自动化测试软件【简称：图像识别自动化测试软件】	软著字第 0703962 号	未发表	原始取得
23	网达软件	网达云存储软件	软著登字第 0962419 号	未发表	原始取得
24	网达软件	手机电视棒机顶盒等连接控制通信[简称：UPnP 设备控制]V2.1	软著登字第 1071616 号	2014 年 09 月 30 日	原始取得
25	网达软件	网达 Android 和 iOS 自动构建软件[简称：自构建]V1.5	软著登字第 1071454 号	2014 年 01 月 31 日	原始取得
26	网达软件	网达视频通讯软件[简称：软电话]V2.1	软著登字第 1072330 号	2015 年 01 月 16 日	原始取得
27	网达软件	网达手机扫描图像识别软件[简称：图像识别]V2.6	软著登字第 1075999 号	2014 年 12 月 31 日	原始取得
28	网达软件	网达企业资讯软件[简称：企业资讯]V1.8	软著登字第 1074013 号	2014 年 08 月 31 日	原始取得
29	网达软件	WRP 集成开发环境软件[简称：WRP Studio]V2.5.2	软著登字第 1075995 号	2014 年 03 月 31 日	原始取得

注：上表中第 3 项、第 6 项软件著作权由网达软件无偿转让给众响信息。

七、经营业务许可情况

（一）特许经营权

截至本招股意向书签署之日，发行人不存在拥有特许经营权的情况。

（二）主要经营许可

发行人子公司明昊信息现持有中华人民共和国工业和信息化部颁发的《增值电信业务经营许可证》（编号 B2-20120021），核准的业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（含互联网信息服务、移动信息服务，不含固定网电话信息服务），证书有效期至 2017 年 2 月 14 日。

八、发行人核心技术与研发情况

（一）发行人取得的资质证书

经上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务批准，公司于 2011 年 12 月 6 日被认定为高新技术企业，并于 2014 年 9 月 4 日通过复审。

公司基于拥有自主知识产权的两大核心技术“OMS”和“WRP”，为客户开发移动互联网业务运营管理系统和客户端，并提供相关延伸服务，属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。

根据上海永得信会计师事务所有限公司在公司申请高新技术企业复审过程中出具的专项审计报告，2013 年经审计的高新技术产品(服务)收入金额为 14,894 万元，占公司当年营业总收入的比例为 91.49%，高于规定的 60%；2011-2013 年度，公司研究开发费用均发生在境内，且总额占该期间高新技术产品（服务）收入总额的比例为 11.16%，高于规定的 4%。

此外，截至 2016 年 6 月 30 日，具有大学专科以上学历的科技人员占公司职工总数的比例为 98.40%，高于规定的 30%；其中研发人员占公司职工总数的比例为 91.30%，高于规定的 10%。

发行人在报告期内符合《高新技术企业认定管理办法》的相关规定。

（二）发行人拥有的主要核心技术

公司自成立之初就十分重视核心技术的积累，并积极对前沿技术进行储备，公司拥有的核心技术均为自主研发，在行业内处于领先地位，已于 2011 年 12 月 6 日取得高新技术企业证书，并于 2014 年 9 月 4 日通过复审。目前公司拥有的核心技术具体如下：

核心技术	技术特点
一、OMS 系统核心技术，运用于运营管理系统开发，电信级商用	
多屏统一管理和发布技术	支持 WAP/WWW/客户端/EPG 的展现方式，同一内容以多种格式同时发布，多站点多屏统一发布或差异化发布。
大容量高并发的业务支撑技术	支持大用户量、高并发、大容量的业务门户系统建设技术
多级架构的集成播控技术	支持运营商—一级播控系统—二级播控系统—内容提供商等多级结构的集成播控技术

复合媒资运营管理技术	支持音频、视频、文字、图片等符合媒体的综合管理技术，支持媒资的编辑、编目、存储、转码、分发等管理技术
用户互动与个性化搜索、推荐技术	支持用户信息管理，支持用户参与互动，提供用户数据分析，并能根据用户特性进行推荐和搜索
业务推广渠道管理技术	支持对业务推广渠道商及其对应业务进行管理和控制，可进行推广数据统计及分析
二、中间件引擎技术，已运用于 WRP 及移动客户端产品中，电信级商用	
跨平台通用基础控件库及特效库	提供了多平台共享的控件库，使得应用开发统一展现，统一业务逻辑，将各平台的优秀控件及特效展现集中体现
虚拟文件存储技术	确保应用数据及个人信息安全，并针对各终端平台系统的存储接口统一适配，对存储资源管理提供了更好的灵活性
插件动态加载技术	支持系统内部功能的动态扩展，用户可根据业务需求进行功能定制，通过插件的安装卸载升级功能轻松进行插件的管理，插件的动态加载消除了插件显式安装对用户的影响
网络传输优化技术	支持 TCP、UDP 协议，并针对移动网络环境进行了优化和加速处理
UI 加速显示技术	快速展现 UI，提升用户体验，支持 opengles v1.1
多分辨率自适应技术	适配不同分辨率终端，提供多种适配方案供选择
数据缓存技术	采用多种方式的数据缓存技术，将后端系统的数据内容缓存下来，可实现客户端访问时缓存和预缓存，提高应用客户端的响应速度，提升用户体验
三、流媒体音视频用户体验优化技术，运用于视频通讯客户端中，小范围试商用	
网络状况自适应技术	采用优化后的 RTCP/RTP 协议，可根据网络延时、丢包、抖动等网络状态数据调节编码的比特率、帧率等数据，保障视频适应网络传输状况、减少丢包、降低延时，呈现最佳的视频质量，能够有效保障视频实时性，保障传输的平稳、可靠性
音视频增强技术	通过自主优化算法实现消除马赛克、回声消除、噪声抑制和自动增益综合优化提升音视频终端显示质量
四、分布式云存储技术，运用于云办公协作项目，试商用	
服务分片技术	将整个云存储包含多个分片服务器，分片服务器可以动态增加，比如，随着用户并发请求增加、文件存储量增大时，只要简单的增加分片服务器即可。所有分片服务器在分布式云存储系统中协同工作，智能交互，负载均衡
故障转移技术	通过故障转移技术，即使主分片服务器出问题，从服务器可以迅速替补上去，不间断整个系统的服务
分片技术	海量数据按片切分，均匀分布到各服务器，无论是数据计算还是数据存储，都能提高速度
智能路由技术	通过智能路由技术，将用户的读写操作的请求分发到不同的分片服务器上

内存镜像技术	通过内存镜像技术，数据的计算、数据读写都在内存里直接执行，极大提升数据操作速度
五、在线文档预览与编辑技术、运用于云办公协作项目，试商用	
Pdf 转码技术	根据 pdf 协议，解析 pdf 文档的内容和样式，再渲染并呈现给客户端，支持 pc 和手机
Openoffice 转码技术	采用 openoffice 技术，把 msoffice 文档根据协议，转码为 html 进行展现
Ms office 在线预览与编辑技术	使用组件化、自动化和 idl 接口开发技术，在浏览器内调用本机的 ms office 程序，提供了在线 office 编辑的功能
六、商业智能核心技术，运用于商业智能系统开发	
保险行业通用ODS数据模型	支持国内保险行业全业务的运营数据存储的数据模型
保险行业通用EDW数据模型	支持国内保险行业全业务、可扩展的企业数据仓库的数据模型
保险行业ECIF数据治理模型	实时监控数据处理过程质量，定期结合业务系统的数据更新ECIF客户数据，能够根据设置的规则持续优化数据质量
保险行业ECIF数据质量度量模型	科学合理的数据质量评估体系，通用的数据质量度量模型
车险智能核保分析模型	基于中国车险保单的数据质量的现实情况，提炼实用的风险因子，构建车险智能核保分析模型。该分析模型确保在自动核保通过率显著提升的前提下，使车险赔付率没有明显上升，使保险公司在降低人工成本的同时，业务质量不下降

(三) 技术储备情况

1、主要研发项目

序号	项目名称	拟达到的目标	目前所处阶段
1	中间件云平台	作为快速开发测试的工具平台，集成在线开发、资源接入、应用生产、运营管理。为开发者提供交流互动平台，帮助用户快速、低成本地完成移动应用开发、发布，只需一次开发就能生成适应不同手机不同操作平台的安装程序，从而轻松覆盖多终端。	试商用
2	播放器升级优化项目	构建多平台统一框架的播放器库技术，通过统一编译配置方式，实现对各种平台的移植，保证播放库的稳定性和版本统一性。优化解码器、传输协议，支持硬件加速，实现多字幕、多音轨、视频动态加强等功能增强，集成服务器转码、视频编辑、客户端 DLNA 协议支持等功能实现	试商用
3	视频通信项目	让用户能随时随地使用任何网络进行视频通话，实现 PC、Pad、智能手机、电视机等终端之间的视频	小范围试商用

		互联互通	
4	云办公协作平台	以中小企业为目标，建设灵活的通信服务平台和移动办公平台，让办公无所不在；实现无间的沟通协作，让团队更敏捷；构建一站式的文件管理解决方案，支持多平台的文档在线浏览与编辑，基于云的基础搭建系统架构，降低客户运营成本；图形化任务模板创建，基于模板的任务创建、任务状态追踪及任务处理。	试运行
5	视频监控项目	整合视频通话和视频监控功能。支持实时查看远程监控视频，可以在 PC 上、主流移动设备上查看所有的可用的视频监控点，包括相应的地理信息和其他信息	研究阶段
6	统一机顶盒操作系统及 SDK 项目	以 WRP 技术为基础，基于原生系统的定制化开发机顶盒的嵌入式操作系统；提供 SDK 支持扩展 API 接口和插件式扩展接口，实现增量式更新及用户无感知升级。支持标准的第三方接口接入，支持后台可管控的认证系统	研究阶段
7	知识库项目	采用搜索引擎技术，构建完整的知识库产品，提高知识库服务的准确性和效率，解决当前各类服务指导导出多门、晦涩难懂、缺乏统一管理和维护等问题，减少服务频次和人工压力，改善用户感知，针对移动互联网的多门户、多渠道、多业务类型服务，提供统一的知识库管理系统	研究阶段
8	基于广域网的多屏互动技术研究项目	根据用户产品多终端特点，提供对各个产品的基于广域网的多终端共享，实现真正意义上的多屏互动。系统对用户多终端的登录使用等多种行为进行监控采集，跟踪用户在多终端下行为轨迹。	研究阶段
9	通用消息推送平台项目	支持多应用使用的消息推送平台，支持用户管理、消息管理，推送任务管理并进行相应数据统计	研发阶段

2、报告期内公司的研发投入情况

公司十分注重核心技术的积累和研发团队的培养，技术是公司保持产品核心竞争力，扩大市场份额的基础。因此公司十分注重内部技术团队的培养，并积极引进外部的优秀人才，报告期内公司的研发投入持续上升，为公司的可持续增长奠定了坚实的基础。报告期内公司的研发支出及其占营业收入的比例如下表：

项目	2016年1-6月	2015年	2014年	2013年
研发支出（万元）	1,174.33	2,555.15	2,512.20	2,037.97
占营业收入比例	13.58%	12.33%	14.21%	12.63%

（四）技术保密措施

公司建立了完善的信息安全及保密管理体系措施，公司在与研发员工签订的劳动合同中均对技术保密进行了严格约定，并对员工进行多次培训和宣传，培养员工的保密意识。同时，公司采购了网络监控系统实时监控公司内部和外部的交流，网络架构上采用了内网和外网分离结构，充分保护公司重要信息；公司对电子设备的 USB 接口和屏幕均进行监控，并对核心技术人员的磁盘进行加密、防止重要技术文档外泄。公司建立了一系列应急处理措施，保证在意外事故、突发情况下有效保护技术机密。

公司自成立以来未发生因核心技术人员违约、泄密或其他原因而导致公司利益受损的情形。

（五）技术持续创新机制

1、研发机构设置

目前，公司研发机构的设置围绕两大主营业务形成两条主线，研究院负责公司移动互联网多媒体领域的研发任务，商业智能事业部负责商业智能领域的研发任务。商业智能领域是公司较为新兴的业务，产品技术和客户群体与移动互联网多媒体业务相对独立，为充分调动研发和实施团队的积极性，公司单独为其成立事业部，独立负责商业智能领域的产品研发和业务开拓，使其能够快速响应市场的变化。

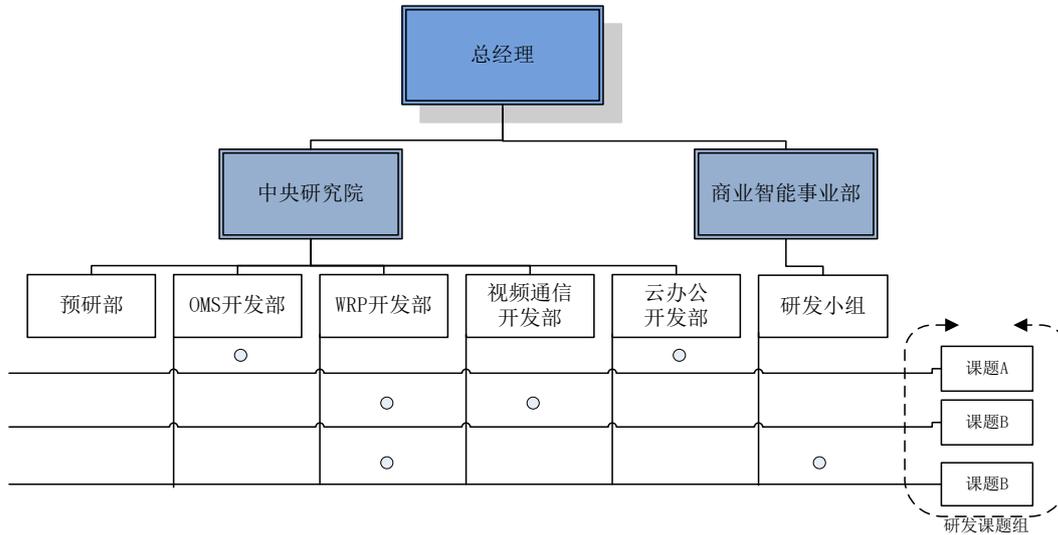
研究院下设预研部和根据各产品线划分的产品研发部，预研部主要负责追踪行业的发展趋势，并沿着市场最为重要的发展方向进行前期研究，确保公司在技术更替快速的移动互联网多媒体领域能够始终保持技术的领先性；产品研发部主要负责商业化产品的技术研发，研究院下属目前设立了 OMS 开发部、WRP 开发部、视频通信开发部和云办公开发部，代表了公司主要的四大研发方向。产品研发部的设立可根据公司的战略方向进行灵活配置和调整，预研部研发的技术在成熟并具备商业化的条件后，可独立成立一个新的产品研发部，迅速推出产品占领市场。

为了充分利用研发资源，公司内部会根据市场情况和客户需求成立交叉课题项目组，调配横跨两大研究机构和不同产品研究部的研发人员，形成临时项目小

组，对融合不同技术的产品进行研究。

公司研发机构的设置结合了灵活性和开发效率的考虑，兼顾了前沿技术储备和技术产品化，为公司的高速增长提供了核心引擎。

图：研发机构设置



2、研发团队

公司十分注重研发团队的培养与储备，截止 2016 年 6 月末，公司目前共有 514 名研发技术人员，占公司员工总数的 91.30%，是公司最为重要的人才资产。从研发团队的结构来看，76.73%的员工学历为本科以上，13.85%的员工学历为硕士以上，公司目前已经建立了一支年富力强、具备高素质、持续创新力、战斗力的人才梯队。同时，公司十分注重内部培养和外部引进的平衡，公司在两大主营业务领域均拥有重量级的经验丰富的核心技术人员，他们拥有在国际知名的大型软件公司如华为、中兴、UT 斯达康、贝尔、IBM、惠普、东南融通等工作的经验，技术实力雄厚，项目实施经验丰富，对技术和行业发展趋势有深刻理解。核心技术人员是公司技术实力的保障，并且能够为内部团队的培养贡献力量，公司持续引进各大高校毕业的优秀应届生，跟随核心技术人员的指导，在实际工作中不断积累经验，快速成长，形成稳定的高中低结构合理的研发团队。

核心技术人员简历详见“第八节董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”。报告期内，研发团队成员稳定，核心技术人员均间接持有公司股份，不存在核心技术人员流失的情况。

3、技术创新机制

移动互联网行业日新月异，几乎每天都在涌现新的概念、新的产品，带动公司所处的软件开发行业技术发展十分迅速，公司十分关注如何激发员工的创新能力。公司希望不仅能够紧跟行业的技术浪潮，更能够走在技术变革的前端，通过建立合理有效的技术创新机制，为优秀人才脱颖而出提供环境，并通过持续的技术创新带动产品的市场空间和客户需求，保证公司的可持续发展。

（1）科学合理的绩效考核和激励机制

公司设置了科学合理的绩效考核机制，在考核指标设置时给予技术创新能力较高的评分权重，多角度、全方位综合考核研发人员，考核结果和奖金直接挂钩，充分激励员工的创新意识。同时，公司对技术创新起到重大贡献和推动作用的员工给予股权激励，进一步培养员工的主人翁精神，使员工能够将企业长期发展战略与自身利益结合在一起，调动员工技术创新的积极性，为公司技术革新发挥主观能动性。

（2）专项奖金奖励机制

在定期的绩效考核和奖励之外，公司设立了专项奖金奖励机制，对创造技术成果的突出人才进行专项奖励。公司制定了明确的奖金评审和发放制度，对公司取得软件著作权和专利有重大贡献的员工进行奖励，激励优秀人才积极主动地进行新技术和新产品研发。

（3）多层次的竞赛机制

公司定期举办不同形式的竞赛激发员工的创新能力，包括知识竞赛、编码竞赛等。竞赛内容结合了趣味性和对前沿技术的探讨，通过竞赛机制形成良好的竞争环境，为研发人员之间的交流建立了平台，使研发人员能够进行技术观点的碰撞，充分激发员工的创新潜力。并通过丰富的竞赛活动进行团队建设，凝聚团队向心力，增强员工对公司价值观的认同感。

（4）广泛的交流与合作

公司十分注重与外部机构的交流与合作。近年来，公司持续不断地与学术机构、国际设备厂商、国内软件企业、开源团队、下游客户等不同团体和人士之间进行双向交互，开展广泛的技术交流与合作，准确把握市场脉搏、紧跟技术前沿。

第七节 同业竞争与关联交易

一、公司的独立运行情况

（一）业务独立情况

公司具有独立、完整的产、供、销系统，具有面向市场自主经营业务的能力。公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，按照经营计划自主组织经营，独立开展业务，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显失公平的关联交易。公司的控股股东、实际控制人及持股 5% 以上的其他股东已向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺不从事与公司形成竞争关系的相关业务。

（二）资产完整情况

公司系由有限责任公司整体变更设立，相关资产的权属证明变更手续已经完成，公司资产完全独立于公司股东。截至本招股意向书签署日，公司没有以其资产或信誉为各股东的债务提供担保，公司对其所有资产有完全的控制支配权，不存在其资产、资金被其控股股东占用而损害公司利益的情况。

（三）人员独立情况

目前公司总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及其他关联企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也未在与公司业务相同或相似、或存在利益冲突的企业中任职。公司的董事、监事、高级管理人员的任职，均根据《公司法》等相关法律法规、公司章程规定的程序任免，不存在超越董事会和股东大会职权做出人事任免决定的情况。

（四）机构独立情况

公司拥有独立的生产经营场所和生产经营机构，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的企业混合经营、合署办公的情形。公司建立健全了股东大会、董事会、监事会及总经理负责的经理层等机构及相应的三会议事规则，形成了完善的法人治理结构和规范化的运作体系，各机构依据《公司法》、《公司章程》规

定在各自职责范围内独立决策。公司结合自身情况设置了相应的职能部门，建立并完善了各部门规章制度，各职能机构分工明确，能够独立开展生产经营活动，与控股股东、实际控制人和其他关联企业及其职能部门不存在上下级关系，不存在股东单位干预本公司组织机构设立与运作的情况。

（五）财务独立情况

公司依法建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，设置了独立于股东单位的财务部门和财务人员。公司的财务决策不受控股股东、实际控制人及其他关联企业控制或影响。公司设有独立的财务部门，财务人员专职在公司工作，未在控股股东、实际控制人及其他关联企业中兼职。公司独立核算对外采购、生产加工、对外销售等经济业务，以独立法人的地位对外编报会计报表。公司拥有独立的银行账户，不存在与任何其他单位或个人共用银行账户的情形。公司依法办理了税务登记，独立进行纳税申报和缴纳税款。目前，公司不存在以其资产、权益或信誉为股东的债务提供担保的情况，也不存在资产、资金被其股东占用而损害发行人及其他股东利益的情况。

综上所述，公司在业务、资产、人员、机构、财务方面与股东及其关联单位相互独立，拥有独立完整的资产结构和业务系统，已形成了核心竞争力，具有独立面向市场的自主经营能力。

保荐人认为发行人资产完整，人员、财务、机构、业务方面具有独立性，发行人对公司独立运行情况的描述内容真实、准确、完整。

二、同业竞争

（一）发行人与实际控制人及其控制的企业同业竞争情况

发行人控股股东、实际控制人为蒋宏业。截至本招股意向书签署之日，除本公司外，蒋宏业还拥有3家控股公司，其具体情况如下表所示。除此之外，公司控股股东、实际控制人未控制其他企业。

序号	公司名称	经营情况	经营范围
1	网达投资	正常经营	投资管理，投资咨询、商务咨询（除经纪），企业形象策划
2	龙辰投资	正常经营	实业投资，投资管理，企业管理咨询（不含经纪），企业形象策划



3	欢乐无限	未实际开展业务	计算机软件的开发、设计、制作、销售，计算机硬件的开发、设计、销售及相关“四计”服务，网络系统集成，网络工程的设计、安装，多媒体产品的开发、设计，电子产品、通信产品的开发、销售
---	------	---------	---

网达投资前身网达信息在报告期内主要从事互联网领域电子政务门户网站的开发与维护，客户集中于政府部门及企事业单位；而本公司定位于移动互联网多媒体及商业智能领域的技术开发与实施服务，客户集中于电信、媒体、金融等领域，网达信息与本公司在报告期内不存在同业竞争。2012年11月12日，网达信息将其开展实际经营活动的资产、人员及业务资源全部转让给非关联方东方网，并进行了名称与经营范围的变更。

欢乐无限主营业务内容为专业互联网内容提供和手机游戏开发、运营，其主营业务内容与发行人及其子公司主营业务有明显区别。自2010年8月起，欢乐无限未再开展任何实际业务。

龙辰投资主要业务为投资管理，与本公司从事的业务不存在任何关联性。实际控制人及其控制的其他企业与公司不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

2014年3月6日，本公司控股股东、实际控制人蒋宏业，持股5%以上股东冯达、网鸣投资出具《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺如下：

“1、本承诺人目前没有、将来也不直接或间接从事与发行人及其控股子公司现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。

2、对于本承诺人直接和间接控股的其他企业，本承诺人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理等）以及本承诺人在该企业中的控股地位，保证该企业履行本承诺函中与本承诺人相同的义务，保证该企业不与发行人进行同业竞争，本承诺人并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担全部赔偿责任。

3、本承诺人承诺如从第三方获得的任何商业机会与发行人经营的业务存在竞争或潜在竞争，将立即通知发行人，并尽力将该商业机会让予发行人。”

三、关联方及关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则》及股票上市规则关于关联方和关联关系的有关规定，截至本招股意向书签署日，公司的关联方及关联关系如下：

（一）存在控制关系的关联方

1、控股股东及实际控制人

关联方	与发行人关系	持股比例
蒋宏业	控股股东、实际控制人	57.64%

说明：持股比例根据直接持股及间接持股比例合计计算，下同。

2、发行人下属子公司

关联方	与发行人关系	注册资本（万元）	持股比例
明昊信息	全资子公司	1,000	100%
合肥网达	全资子公司	1,000	100%
众响信息	全资子公司	2,000	100%
明昊互娱	全资子公司	5,000	100%

（二）不存在控制关系的关联方

1、控股股东及实际控制人控制的企业

关联方	与发行人关系	注册资本（万元）
上海网达投资管理有限公司	实际控制人控制的企业	500
上海龙辰投资有限公司	实际控制人控制的企业	200
上海欢乐无限信息技术有限公司	实际控制人控制的企业	1,000

2、其他持有发行人5%及以上股份的股东

关联方	与发行人关系	持股比例
冯达	发行人股东	9.24%
上海网鸣投资中心（有限合伙）	发行人股东	7.25%

3、公司董事、监事及高级管理人员

截至本招股意向书签署日，除蒋宏业、冯达外，公司董事、监事、高级管理

人员等关联方如下：

关联方	与发行人关系	持股比例
王振邦	董事、副总经理	0.3625%
刘天山	董事	0.2900%
万凡	董事	0.0004%
高嵩	董事	-
董沪众	独立董事	-
张建平	独立董事	-
刘韵洁	独立董事	-
林育庆	监事会主席、职工监事	-
李文罡	监事	-
李泉生	监事	0.0139%
沈宇智	财务总监	0.1414%
孙琳	董事会秘书	0.1160%

4、关系密切的家庭成员

(1) 公司 5%以上的自然人股东蒋宏业、冯达关系密切的家庭成员

关联方	与股东关系	持股比例
蒋成法	蒋宏业、冯达的父亲	-
冯新媛	蒋宏业、冯达的母亲	-
陈芳	蒋宏业的配偶	-
冯达	蒋宏业的兄弟	-
周修娟	蒋宏业配偶的母亲	-
陈昌汉	蒋宏业配偶的父亲	-
孙晓桥	冯达的配偶	-
王宏梅	冯达配偶的母亲	-
孙学科	冯达配偶的父亲	-
孙放	冯达配偶的兄弟	-

(2) 过去 12 个月内曾担任和现任公司董事、监事及高级管理人员关系密切的家庭成员



关联方	与发行人关系	持股比例
王文政	王振邦的父亲	-
都秀梅	王振邦的母亲	-
喻德	王振邦的配偶	-
王兴邦	王振邦的姐妹	-
赵鹏	王振邦姐妹的配偶	-
喻秉文	王振邦配偶的父亲	-
刘碧君	王振邦配偶的母亲	-
喻晖	王振邦配偶的姐姐	-
刘江	刘天山的父亲	-
崔术芬	刘天山的母亲	-
许琼	刘天山的配偶	-
张义华	刘天山配偶的母亲	-
杨志达	万凡的配偶	-
万立	万凡的父亲	-
熊沐	万凡的母亲	-
杨自刚	万凡配偶的父亲	-
胡坚	万凡配偶的母亲	-
万然	万凡的兄弟姐妹	-
刘蓉	万凡兄弟姐妹的配偶	-
高治定	高嵩的父亲	-
屠凤兰	高嵩的母亲	-
魏丽华	高嵩的配偶	-
高娟	高嵩的兄弟姐妹	-
熊桂芳	高嵩配偶的母亲	-
董镇	董沪众的父亲	-
孙琛	董沪众的母亲	-
董沪民	董沪众的兄弟姐妹	-
丁嘉贞	董沪众兄弟姐妹的配偶	-



董沪群	董沪众的兄弟姐妹	-
施志岩	董沪众兄弟姐妹的配偶	-
董沪光	董沪众的兄弟姐妹	-
沈京文	董沪众兄弟姐妹的配偶	-
孙继	董沪众的兄弟姐妹	-
李万鹏	董沪众兄弟姐妹的配偶	-
董沪辉	董沪众的兄弟姐妹	-
崔义	董沪众兄弟姐妹的配偶	-
董沪颖	董沪众的兄弟姐妹	-
王伟	董沪众兄弟姐妹的配偶	-
于九花	张建平的配偶	-
张潇弈	张建平的子女	-
张连孙	张建平的父亲	-
叶松凤	张建平的母亲	-
于国春	张建平配偶的父亲	-
韩素琴	张建平配偶的母亲	-
张瑞平	张建平的兄弟姐妹	-
李国民	张建平兄弟姐妹的配偶	-
张继平	张建平的兄弟姐妹	-
蓝洁	张建平的兄弟姐妹	-
王晓明	刘韵洁的配偶	-
刘玉珊	刘韵洁的兄弟姐妹	-
刘韵超	刘韵洁的兄弟姐妹	-
刘沾群	刘韵洁兄弟姐妹的配偶	-
原桂香	刘韵洁兄弟姐妹的配偶	-
刘威	刘韵洁的子女	-
张珂	刘韵洁子女的配偶	-
刘翊	刘韵洁的子女	-
胡海	刘韵洁子女的配偶	-



王兰玉	刘韵洁配偶的母亲	-
王超平	刘韵洁配偶的兄弟姐妹	-
张景岳	刘韵洁子女配偶的父亲	-
廖兴敏	刘韵洁子女配偶的母亲	-
胡荫林	刘韵洁子女配偶的父亲	-
李俐忠	刘韵洁子女配偶的母亲	-
虞兰	李泉生的配偶	-
李辰乐	李泉生的子女	-
李振东	李泉生的父亲	-
施扬情	李泉生的母亲	-
虞拯业	李泉生配偶的父亲	-
周赞敏	李泉生配偶的母亲	-
李靖	李文罡的父亲	-
肖玉芬	李文罡的母亲	-
李文军	李文罡的兄弟姐妹	-
林发宽	林育庆的父亲	-
韩宝红	林育庆的母亲	-
沈其明	沈宇智的父亲	-
唐瑞莲	沈宇智的母亲	-
孙向禹	沈宇智的配偶	-
孙向舜	沈宇智配偶的兄弟姐妹	-
张丽华	沈宇智配偶的母亲	-
孙德南	沈宇智配偶的父亲	-
吴平	孙琳的配偶	-
唐正瑞	孙琳的母亲	-
孙瑜	孙琳的兄弟姐妹	-
张梅芬	孙琳配偶的母亲	-
吴裕庆	孙琳配偶的父亲	-

5、其他关联方

(1) 董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员控制、共同控制（持股 50%）及其有重大影响的企业

序号	公司名称	与公司关联关系
1	郑州东威科技有限公司	公司董事高嵩持有其 70% 股权
2	香港宏银有限公司	公司独立董事董沪众近亲属控制的企业

(2) 董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员担任董事、高级管理人员的其他企业

序号	公司名称	与公司关联关系
1	上海乐宝信息技术有限公司	董事蒋宏业担任其董事
2	深圳市鼎泓乘方投资有限公司	董事万凡担任其董事及副总裁
3	北京格源天润生物技术有限公司	董事万凡担任其董事
4	郑州东威科技有限公司	董事高嵩担任其执行董事及总经理
5	中国服饰控股有限公司	独立董事董沪众近亲属担任其独立董事
6	香港宏银有限公司	独立董事董沪众近亲属担任其董事
7	上海东方网点连锁管理有限公司	独立董事董沪众近亲属担任其总经理
8	北京清新环境技术股份有限公司	独立董事张建平担任其独立董事
9	深圳市大富科技股份有限公司	独立董事刘韵洁担任其董事
10	蓝汛国际控股有限公司	独立董事刘韵洁担任其独立董事
11	天音通信控股股份有限公司	独立董事刘韵洁担任其独立董事
12	畅捷通信息技术股份有限公司	独立董事刘韵洁担任其独立董事
13	北京国创富盛通信股份有限公司	独立董事刘韵洁担任其董事
14	北京绿洲盛兴投资有限公司	独立董事刘韵洁近亲属控制的公司
15	苏州达泰创业投资管理有限公司	监事李泉生担任其董事长、总经理
16	江苏达泰股权投资基金管理有限公司	监事李泉生担任其董事长、总经理
17	北京天弈谷能源技术有限公司	监事李泉生担任其董事
18	武汉泉龙汽车技术有限公司	监事李泉生担任其董事
19	深圳市优网科技有限公司	监事李泉生担任其董事
20	金石机器人常州有限公司	监事李泉生担任其董事
21	北京航天长城节能环保科技有限公司	监事李泉生担任其董事



22	北京格林雷斯环保科技有限公司	监事李泉生担任其董事
23	苏州摩维天然纤维材料有限公司	监事李泉生担任其董事
24	北京基恒通信技术有限公司	监事李泉生担任其董事
25	福建福鼎海鸥水产食品有限公司	监事李泉生担任其董事
26	无锡凯乐士科技有限公司	监事李泉生担任其董事
27	上海卓越睿新数码科技有限公司	监事李泉生担任其董事
28	江苏紫清信息科技有限公司	监事李泉生担任其董事
29	上海天亿投资（集团）有限公司	监事李文罡担任其副总裁
30	湖北新农生态麻业有限公司	监事李文罡担任其董事
31	西安盈谷网络科技有限公司	监事李文罡担任其董事
32	江苏康众数字医疗设备有限公司	监事李文罡担任其董事
33	苏州朗润医疗系统有限公司	监事李文罡过去十二个月曾担任其董事
34	北京雅果科技有限公司	监事李文罡担任其董事
35	上海中卫创业投资管理有限公司	监事李文罡担任其总经理

（3）其他关联自然人

郑颖勤与公司控股股东、实际控制人蒋宏业，董事长及总经理冯达为非近亲属关系，且持有网达软件 1.45%的股权、网达投资 20%的股权、网鸣投资 24.50%的出资份额，根据实质重于形式的原则，郑颖勤为公司的关联自然人。

四、关联交易

（一）经常性关联交易

报告期内，经常性关联交易为关联自然人领薪，发行人对关联自然人支付薪酬情况如下：

单位：元

姓名	职务	2016年1-6月	2015年	2014年度	2013年度
冯达	董事长、总经理	150,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
蒋宏业	董事、战略总监	150,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
王振邦	董事、副总经理	100,800.00	201,238.62	243,877.93	351,000.00



姓名	职务	2016年1-6月	2015年	2014年度	2013年度
刘天山	董事	120,000.00	265,000.00	288,194.11	145,000.00
董沪众	独立董事	40,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00
张建平	独立董事	40,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00
刘韵洁	独立董事	40,000.00	80,000.00	80,000.00	80,000.00
林育庆	监事会主席、职工监事	84,128.73	184,155.32	178,591.95	198,000.00
沈宇智	财务总监	150,000.00	325,000.00	257,364.17	300,000.00
孙琳	董事会秘书	90,000.00	195,000.00	184,312.63	180,000.00
陈明俊	已离职董事	-	-	-	100,000.00

报告期内，发行人与关联方之间不存在购买原材料、燃料、动力，销售产品，委托或受托销售，租入或租出资产等其他形式的经常性关联交易。

（二）偶然性关联交易

报告期内，发行人不存在偶发性关联交易。

（三）关联方应收应付款项情况

报告期内，公司与关联方应收应付余额情况如下：

单位：万元

科目	关联方	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
其他应收款	冯达	18.00	16.00	2.00	13.00
	沈宇智	3.00	9.00	-	-
	刘天山	5.82	-	-	-
其他应付款	董沪众	5.94	1.94	1.94	1.62
	张建平	5.94	1.94	1.94	1.62
	刘韵洁	5.94	1.94	1.94	1.62

报告期内，公司与关联方应收应付余额主要是员工备用金形成的其他应收款期末余额及支付独立董事薪酬形成的其他应付款期末余额。除此之外，报告期内公司不存在其他与关联方未了结的应收、应付科目余额。

（四）公司内部项目转包情况说明

1、公司项目转包内部结算价格及其公允性、定价机制及其合理性

2013年至2015年及2016年1-6月，母公司将承接的项目部分转包给合肥网达实施，合肥网达实现的项目转包收入分别为3,214.74万元、3,773.58万元和3,655.04万元及2,327.80万元。2013年，项目转包的定价依据为上海网达对外承接合同的价格。由于公司首次处理该类业务，认为该类项目由合肥网达项目团队负责执行，其产生的收入应全部计入合肥网达，未能考虑到上海网达发生的商务费用以及技术、资质上的支持。从2014年开始，项目转包的定价依据为上海网达对外承接合同价格的85%，15%的差额作为母公司服务费。公司按照对外承接合同价格的85%确定转包价格，是基于对母公司给予商务及技术支持的考虑，是合理的、是公允的。

若按2014年的定价标准，上海网达2013年利润总额将增加4,822,105.97元，按照上海网达2013年12.5%的企业所得税税率，增加当期企业所得税602,763.25元，占当期合并利润总额的0.86%。

2、上海地区、合肥地区人均收入、利润指标，及其差异的合理性

上海地区、合肥地区人均收入及利润情况如下：

单位：万元

明细	2013年度		2014年度		2015年度		2016年1-6月	
	上海	合肥	上海	合肥	上海	合肥	上海	合肥
人均收入	28.03	44.04	19.80	67.04	50.58	51.93	20.55	11.47
人均利润总额	10.09	32.24	3.88	40.07	24.23	28.77	1.09	4.58

（1）人均收入分析

通过上表数据对比分析可以看出，合肥人均收入2013年和2014年度高于上海人均收入，2015年人均收入与上海地区相当，而2016年上半年则低于上海人均收入，不存在显著的孰高孰低。这主要是由于合肥网达自设立之初即有明确的客户及业务定位，与公司其他业务部门或子公司存在一定差异，由于各项目和对对应客户存在不同的需求及合同条款等，使得人均收入在各年度、各主体间均存在较大的差异。

（2）人均利润分析

报告期合肥人均利润总额高于上海人均利润，主要是由于：(i) 项目转包主要为不包含第三方产品或劳务采购的技术开发业务，其毛利率相对较高，且合肥人工成本相对上海较低，进一步提升了项目转包收入的毛利率；(ii) 媒体推广业务采用与媒体企业分账的方式结算推广收入，相对上海网达按照推广数量结算推广收入的运营商推广业务，毛利率明显较高；(iii) 上海网达下设研究院，负责技术规划、新产品的研发等工作，报告期各期发生的研发费用较高。

3、公司享受的税收优惠的合法合规性

2013年12月2日，合肥网达取得软件企业证书，享受新办软件企业所得税“两免三减半”的优惠政策。2013年、2014年免征企业所得税，2015年至2017年减半征收企业所得税。上海网达将一直由合肥团队开发并实施的项目转包给合肥网达具备其合理性；在确定关联定价时，自2014年开始已充分考虑了上海网达给予的商务及技术支持，其价格是公允的。因此，公司享受的税收优惠是合法合规的。

五、关联交易对经营状况和财务状况的影响

报告期内，除关联自然人领薪外，发行人与关联方不存在其他形式的经常性关联交易和偶发性关联交易。

六、公司减少关联交易的措施

本公司尽量避免关联交易的发生。未来若出现关联交易，本公司将严格按照国家现行法律、法规、规范性文件以及《公司章程》、《关联交易管理办法》、《独立董事工作制度》等有关规定履行必要程序，遵循市场公正、公平、公开的原则，明确双方的权利和义务，确保关联交易的公平。

2014年3月6日，本公司控股股东、实际控制人蒋宏业，持股5%以上股东冯达、网鸣投资均出具《关于减少关联交易的承诺函》，承诺：

“1、除已经向相关中介机构书面披露的关联交易以外，本承诺人以及下属全资/控股子公司及其他可实际控制企业（以下简称“附属企业”）与网达软件之间不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关

联交易；

2、本承诺人将尽量避免与网达软件之间产生新增关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。本承诺人将严格遵守上海网达软件股份有限公司章程等规范性文件中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露。本承诺人承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过网达软件的经营决策权损害股份公司及其他股东的合法权益。”

七、规范关联交易的制度安排

为规范公司与关联方之间存在的关联交易，维护公司股东特别是中小股东的合法权益，保证公司与关联方之间的关联交易符合公开、公平、公正的原则，根据国家有关法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件的相关规定，公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易决策制度》等公司制度中对关联方及关联交易的类型、关联方的回避措施、关联交易的披露及独立董事的作用等方面进行了严格规定。

（一）《公司章程》对于关联交易的有关规定

《公司章程》第三十九条中规定：公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

《公司章程》第四十一条中规定：公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应提交股东大会审议。公司为持股 5% 以下的股东提供担保的，有关股东应当在股东大会上回避表决。

《公司章程》第七十七条中规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数，其表决事项按扣除关联股东所持表决权后的二分之一以上通过有效。

《公司章程》第一百八条中规定：公司董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联关系董事人数不足三

人的，应将该事项提交股东大会审议。

《公司章程》第一百四十六条中规定：监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

（二）《关联交易管理办法》对关联交易决策权利与程序的规定

第十八条公司与关联人拟发生的关联交易达到以下标准的，需要提交董事会审议批准并披露：

1、公司与关联自然人拟发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易（公司提供担保除外）；

2、关联法人拟发生的交易金额在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易（公司提供担保除外）。

第十九条公司与关联人拟发生的关联交易达到以下标准之一的，应当提交股东大会审议批准并披露：

1、交易（公司提供担保、获赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外）金额在 3000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的重大关联交易。公司应聘请具有执行证券、期货相关业务资格的证券服务机构对交易标的进行审计或者评估。对于第二十六条所述与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或者评估；

2、公司为关联人提供担保。

第二十六条公司拟与关联人发生重大关联交易的，应当在独立董事发表事前认可意见后，提交董事会审议。独立董事作出判断前，可以聘请独立财务顾问出具报告，作为其判断的依据。

第三十条公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会会议的非关联董事人数不足三人的，公司应当将交易提交股东大会审议。

八、关联交易履行的程序及独立董事意见

（一）报告期内关联交易决策程序的执行情况

报告期内，公司发生的关联交易主要为公司向董事、监事和高级管理人员及

实际控制人支付报酬。股份公司成立后，公司通过制定和完善公司制度，提升了公司治理水平，在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理办法》中明确规定了关联交易原则、决策权限和回避制度等。

2016年8月8日，公司召开第二届董事会第四次会议，审议并通过了《关于审核确认公司最近三年及一期关联交易事项的议案》，对股份公司设立前曾存在关联交易的交易价格、交易方式的公允性予以确认。

（二）独立董事对关联交易发表的意见

2016年8月8日，公司的独立董事董沪众、张建平和刘韵洁出具了《上海网达软件股份有限公司独立董事关于公司最近三年及一期关联交易事项的独立意见》：“在最近三年及一期内，该等关联交易价格基本符合市场价格，定价公允，遵循公平、公正、诚信的原则，且不影响公司运营的独立性，不存在损害公司和中小股东利益的行为，符合公司整体利益”。

第八节董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介

(一) 董事会成员

公司董事会由九名董事组成，其中独立董事三名。截至本招股意向书签署之日，董事会成员基本情况如下：

姓名	公司职务	国籍	性别	出生年月	本届任期
冯达	董事长、总经理	中国	男	1976.04	2015年9月7日至2018年9月7日
蒋宏业	董事、战略总监	中国	男	1972.12	2015年9月7日至2018年9月7日
王振邦	董事、副总经理	中国	女	1976.06	2015年9月7日至2018年9月7日
刘天山	董事、部门经理	中国	男	1975.09	2015年9月7日至2018年9月7日
万凡	董事	中国	女	1975.06	2015年9月7日至2018年9月7日
高嵩	董事	中国	男	1976.11	2015年9月7日至2018年9月7日
董沪众	独立董事	中国	女	1954.07	2015年9月7日至2018年9月7日
张建平	独立董事	中国	男	1966.03	2015年9月7日至2018年9月7日
刘韵洁	独立董事	中国	男	1943.01	2015年9月7日至2018年9月7日

本公司董事会成员简历如下：

冯达，男，中国国籍，无永久境外居留权，1976年出生，毕业于中国科技大学，获学士学位。1996年-1997年任职于肥西邮电局；2002年-2004年任职于合肥电信公司；2004-2006年任职于中国电信安徽省公司；2006年-2009年担任网达信息电信事业部总经理；网达软件成立后担任网达软件董事长。现任公司第二届董事会董事长、总经理。

蒋宏业，男，中国国籍，无永久境外居留权，1972年出生，毕业于上海交通大学，获硕士学位。1999年投资网达信息，2009年创建网达有限。现任公司第二届董事会董事兼战略总监。

王振邦，女，中国国籍，无永久境外居留权，1976年出生，毕业于电子科技大学，获硕士学位。2000年-2001年，任职于华为技术有限公司；2002年-2010

年在 UT 斯达康深圳研发中心历任无线事业部系统部经理，多媒体事业部产品管理部高级部门经理；2010 年加入网达软件。现任公司第二届董事会董事兼副总经理。

刘天山，男，中国国籍，无永久境外居留权，1975 年出生，毕业于长春大学，获学士学位。1999 年-2001 年 3 月在上海嘉扬信息科技有限公司任工程师；2001 年 3 月-2006 年 7 月在上海千里眼信息技术有限公司任部门经理，2006 年 8 月-2009 年在网达信息任部门经理，2010 年加入网达软件，现任公司第二届董事会董事。

万凡，女，中国国籍，无永久境外居留权，1975 年出生，获金融学学士和经济学硕士，特许金融分析师（CFA）。历任深圳发展银行信贷审查员及风险管理部助理总经理，加拿大丰业银行（SCOTIABANK）投资顾问，南京银行上海分行风险管理部总经理。现任公司第二届董事会董事。

高嵩，男，中国国籍，无永久境外居留权，1976 年出生，毕业于郑州大学，获学士学位。1999 年-2002 年 2 月在河南电视台任技术员；2002 年 3 月-2005 年 3 月在武汉五行科技有限责任公司任工程部经理；2005 年 3 月-2010 年 5 月，在郑州市中裕照明工程有限公司任副总经理；2010 年 8 月至今担任郑州东威科技有限公司总经理。现任公司第二届董事会董事。

董沪众，女，中国国籍，无永久境外居留权，1954 年出生，获得复旦大学国际政治系学士学位及北京大学法律系硕士学位。曾就职于上海市中级人民法院、上海市高级人民法院，担任法宣处处长，赔偿办主任等职务。1992 年-1997 年以人大代表身份被任命为上海市长宁区人大常委会法工委委员。2001 年退休后，先后担任过 20 多家企业的法务，其中包括上海绿地（集团）有限公司、上海云峰（集团）有限公司、上海航天实业有限公司、上海东湖宾馆、上海万得信息技术股份有限公司、上海上实南洋大酒店有限公司等。现任公司第二届董事会独立董事。

张建平，男，中国国籍，无永久境外居留权，1966 年出生，博士研究生学历，教授。1993 年担任对外经济贸易大学国际企业管理系（国际商学院前身）国际财务教研室主任，1994 年担任会计与财务管理学系主任。1999 年至 2010 年担任国际商学院副院长。目前为对外经济贸易大学资本市场研究中心主任，兼任

中国商业联合会专家委员会委员，北京市会计学会理事，中国企业家联合会职业经理人资格认证专家委员会副主任，以及上海交通大学、浙江大学、东北财经大学、武汉大学和中南财大等 9 个大学的 EMBA “高级财务管理” 客座教授。现任公司第二届董事会独立董事。

刘韵洁，男，中国国籍，无永久境外居留权，1943 年出生，教授级高工，中国工程院院士。1983 年至 1994 年任邮电部数据通信技术研究所副所长、所长；1994 年至 1998 年任邮电部电信总局副局长兼数据通信局局长；1998 年至 1999 年任邮电部邮政科学技术规划研究院院长；1999 年至 2004 年任中国联通总工程师、副总裁等职，2004 年至今任中国联通科技委主任；2008 年至今兼任北京邮电大学信息与通信学院院长；2006 年至 2014 年任中国工程院信息电子学部副主任；2009 年至今任国家信息化专家咨询委员会委员、国家三网融合咨询专家组专家、国家物联网咨询专家。曾负责主持了我国公用数据网、计算机互联网、高速宽带网的设计、建设与经营工作；主持设计、建设与运营了中国联通“多业务统一网络平台”；曾获得国家科技进步一等奖 1 项，部级科技进步一等奖 2 项，国家发明专利多项。现任公司第二届董事会独立董事。

（二）监事会成员

根据《公司章程》，本公司监事会现由三名监事组成，公司监事会每届任期三年。监事任期届满，连选可以连任。截至本招股意向书签署之日，监事会成员基本情况如下：

姓名	职务	国籍	性别	出生年月	本届任期
林育庆	监事会主席、职工监事	中国	男	1983.10	2015 年 9 月 7 日至 2018 年 9 月 7 日
李泉生	监事	中国	男	1963.01	2015 年 9 月 7 日至 2018 年 9 月 7 日
李文罡	监事	中国	男	1973.10	2015 年 9 月 7 日至 2018 年 9 月 7 日

本公司监事会成员简历如下：

林育庆，男，中国国籍，无永久境外居留权，1983 年出生，毕业于上海大学，获学士学位，中级人力资源管理师。2006 年至 2008 年任职于中国电信上海信息产业集团公司；2009 年-2011 年在悠哉旅游网任人力资源部经理。2012 年初

进入网达有限，现任本公司人力资源部经理、第二届监事会主席、职工监事。

李泉生，男，中国国籍，新西兰永久境外居留权，1963年出生，毕业于上海工业大学，获硕士学位。曾任职上海市浦东新区政府，主持经贸局科技处及科技局高新技术产业处工作；曾发起设立“长三角创业投资企业”，并任长三角创投主管合伙人及德同资本合伙人；李泉生先生有10余年股权投资经验和国内上市公司管理经验，曾主导投资了展讯通信、重庆川仪、多利农庄、江苏三环、安捷力、盛科网络等高科技项目，参与投资了珠海炬力、上海蓝光、重庆博腾、旭创科技等项目；并曾担任上市公司隆源双登董事长兼总经理。现任达泰资本创始人和管理合伙人，清华企业家协会副主席；曾获中国创投委颁发的“2012年度优秀创业投资家成就提名奖”和“2013年度优秀股权和创业投资家杰出成就奖”，现任公司第二届监事会监事。

李文罡，男，中国国籍，无永久境外居留权，1973年出生，2001年毕业于复旦大学，获影像医学博士学位，并于2010年获中欧国际工商管理学院EMBA学位。2002年至2006年于西门子（中国）医疗系统集团任分子影像总经理，2006年至2011年于美敦力中国管理有限公司任神经调控事业大中华区总经理，2011年至今于上海天亿投资（集团）有限公司担任副总裁。现任公司第二届监事会监事。

（三）高级管理人员

截至本招股意向书签署之日，本公司高级管理人员共四名，基本情况如下：

姓名	职务	国籍	性别	出生年月	本届任期
冯达	总经理	中国	男	1976.04	2015年9月14日至2018年9月7日
王振邦	副总经理	中国	女	1976.06	2015年9月14日至2018年9月7日
沈宇智	财务总监	中国	男	1980.02	2015年9月14日至2018年9月7日
孙琳	董事会秘书	中国	女	1980.01	2015年9月14日至2018年9月7日

本公司高级管理人员简历如下：

冯达，现任公司第二届董事会董事长兼总经理，其简历详见董事会成员介绍。

王振邦，现任公司第二届董事会董事兼副总经理，其简历详见董事会成员介绍。

沈宇智，男，中国国籍，无永久境外居留权，1980年出生，毕业于对外经

济贸易大学，获学士学位，美国特许金融分析师（CFA）。曾任职于中国银行、德勤中国、易凯资本以及多家股权投资机构，在金融领域拥有多年投资、并购工作背景。2012年加入网达软件，现任公司财务总监。

孙琳，女，中国国籍，无永久境外居留权，1980年出生，毕业于复旦大学，获学士学位。历任北京国际信托投资有限公司上海营业部财务会计；南都能源科技（上海）有限公司财务部经理；上海乐宝信息技术有限公司财务总监、副总经理。2010年加入网达软件，现任公司董事会秘书。

（四）核心技术人员

截至本招股意向书签署之日，本公司核心技术人员共3名，基本情况如下：

姓名	职务	国籍	性别	出生年月
李庆瑜	技术总监	中国	男	1973.11
邓军民	部门经理	中国	男	1976.11
王永健	部门经理	中国	男	1979.11

本公司高级管理人员简历如下：

李庆瑜，男，中国国籍，拥有美国永久居留权，1973年出生，1995年获得上海交通大学自动化学士学位，1998年获得上海交通大学自动化硕士学位，2003年毕业于美国爱荷华大学，获电子和计算机工程博士学位。2003年6月至2005年7月，任职美国爱荷华大学医院神经外科研究员，负责声音、图像和视频对海马旁回沟神经细胞的激励研究；2005年8月至2009年5月，任职美国逐点像素有限公司高级软件经理，负责主持运动补偿算法在VLSI系统上的实现、视频SOC在FPGA的仿真验证、网络显示设备ASIC设计和验证等研发项目；2009年12月加入网达软件，担任本公司技术总监一职，负责主持公司研发工作。

邓军民，男，中国国籍，无永久境外居留权，1976年出生，2002年毕业于华中科技大学，获机械制造及自动化硕士学位。2002年5月至2009年12月，任职网达信息研发工程师。2010年至今，任职发行人项目实施与服务部经理，负责管理实施公司主要的客户软件类开发项目。

王永健，男，中国国籍，无境外永久居留权，1976年出生，2001年获得北京交通大学计算机学士学位。2003年6月至2008年7月，任职电讯盈科项目经理，主要负责银行客服系统的开发；2008年8月至2012年6月，任职中国惠普

项目经理、高级咨询顾问，主要负责太平洋保险、海尔海外售后服务咨询；2012年7月至今，担任发行人商业智能事业部经理。

（五）董事、监事、高级管理人员的提名与选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2012年8月6日，股份公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举蒋宏业、冯达、陈明俊、王振邦、万凡、高嵩、阎永平为公司第一届董事会成员，其中蒋宏业、冯达、陈明俊、王振邦由股东蒋宏业提名，万凡由股东英泓瑞方提名，高嵩由股东海滨提名，阎永平由股东崔晓路提名。

2012年8月6日，公司召开第一届董事会第一次会议，选举冯达为公司第一届董事会董事长。

2012年11月2日，公司召开第二次临时股东大会，同意阎永平辞去董事一职，选举由董事会提名的刘韵洁、董沪众、张建平为公司第一届董事会独立董事。

2013年6月4日，公司召开2013年第二次临时股东大会，同意陈明俊辞去董事一职，并选举由董事会提名的刘天山为第一届董事会董事。

2015年9月7日，公司召开2015年第一次临时股东大会，通过了关于公司董事会换届选举的议案，原有董事连任。

2、监事提名和选聘情况

2012年7月20日，公司职工代表大会选举林育庆为公司第一届监事会职工代表监事。2012年8月6日，公司召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举李泉生、俞熔为第一届董事会股东监事。其中，李泉生由达泰创业提名，俞熔由中孵创业提名。

2012年8月6日，公司第一届监事会第一次会议选举林育庆为公司监事会主席。

2013年1月29日，公司召开2013年第一次临时股东大会，同意俞熔辞去监事一职，选举由中孵创业提名的李文罡担任股东监事。

2015年9月7日，公司召开2015年第一次临时股东大会，通过了关于公司监事会换届选举的议案，李泉生、李文罡连任监事，发行人职工代表大会选举职工监事林育庆，共同组成发行人第二届监事会。

3、高级管理人员提名和选聘情况

2012年8月6日，公司召开第一届董事会第一次会议，根据董事会提名，聘任王振邦为公司总经理；根据公司总经理王振邦的提名，聘任沈宇智为财务总监；根据公司董事长冯达的提名，聘任孙琳为公司董事会秘书。

2014年2月21日，公司召开第一届董事会第八次会议，根据董事会提名委员会提议，更换公司总经理，聘任冯达为公司总经理，聘任王振邦为公司副总经理。

2015年9月14日，公司召开第二届董事会第一次会议，根据董事会提名委员会提议，聘任冯达为公司总经理，聘任沈宇智为财务总监，聘任孙琳为董事会秘书。

二、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持股情况

（一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员直接、间接持有公司股份及其变动情况

1、直接持股情况

截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员近三年直接持有公司股份比例及其变化情况如下表所示：

姓名	公司职务	2013年末		2014年末		2015年末		2016年6月末	
		数量 (万股)	数量 (万股)	数量 (万股)	比例	数量 (万股)	比例	数量 (万股)	比例
蒋宏业	董事、 战略总 监	9,540	9,540	9,540	57.61%	9,540	57.61%	9,540	57.61%
冯达	董事 长、总 经理	1,530	1,530	1,530	9.24%	1,530	9.24%	1,530	9.24%

2、间接持股情况

本公司存在部分董事、高级管理人员、核心技术人员通过持有公司股东网鸣投资、网诺投资等进而间接持股的情形，具体明细及截至本招股意向书签署日增减变化情况如下：

(1) 通过公司股东网鸣投资间接持股

持有网鸣投资出资份额的比例					
姓名	公司职务	2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
蒋宏业	董事、战略总监	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%
李庆瑜	技术总监	40.00%	40.00%	40.00%	40.00%
网鸣投资持有本公司的股份比例					
-		2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
		7.25%	7.25%	7.25%	7.25%

(2) 通过公司股东网诺投资间接持股

持有网诺投资出资份额的比例					
姓名	公司职务	2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
刘天山	董事	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
沈宇智	财务总监	9.75%	9.75%	9.75%	9.75%
孙琳	董事会秘书	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%
王永健	部门经理	3.75%	3.75%	3.75%	3.75%
网诺投资持有本公司的股份比例					
-		2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
		1.45%	1.45%	1.45%	1.45%

(3) 通过公司股东网恒投资间接持股

持有网恒投资出资份额的比例					
姓名	公司职务	2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
王振邦	董事、副总经理	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
孙琳	董事会秘书	3.50%	3.50%	3.50%	3.50%
邓军民	部门经理	37.50%	37.50%	37.50%	37.50%
网恒投资持有本公司的股份比例					
-		2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
		1.45%	1.45%	1.45%	1.45%

(4) 通过公司股东网智投资间接持股

持有网智投资出资份额的比例					
姓名	公司职务	2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
孙琳	董事会秘书	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%
网智投资持有本公司的股份比例					
		2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
		1.45%	1.45%	1.45%	1.45%

(5) 其他间接持股情况

姓名	公司职务	说明	2014年3月末	2014年末	2015年末	2016年6月末
万凡	董事	英泓瑞方股东之股东	0.0004%	0.0004%	0.0004%	0.0004%
李泉生	监事	达泰创业股东之股东	0.0139%	0.0139%	0.0139%	0.0139%

除上述人员直接、间接持有本公司股份外，其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在直接、间接持有本公司股份的情况。

(二) 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员近亲属持股情况

截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员近亲属没有以任何形式直接或间接持有发行人股份的情况。

(三) 股份质押或冻结情况

截至本招股意向书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所持有的本公司股份不存在质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员主要的其他对外投资情况如下：

姓名	职务	其他对外投资企业	注册资本(万元)	持股比例	其他对外投资企业与公司关系
----	----	----------	----------	------	---------------



蒋宏业	董事、战略总监	网达投资	500	80.00%	同一实际控制人控制的企业
		龙辰投资	200	90.00%	同一实际控制人控制的企业
		欢乐无限	1,000	70.00%	同一实际控制人控制的企业
		网鸣投资	2	0.50%	发行人股东
万凡	董事	深圳市鼎泓乘方投资有限公司	1,000	7.00%	公司股东英泓瑞方的普通合伙人
高嵩	董事	郑州东威科技有限公司	60	70.00%	发行人董事担任高级管理人员的企业
李泉生	监事	苏州达泰创业投资管理有限公司	1,000	47.00%	公司股东达泰创业之股东
李文罡	监事	上海中卫创业投资管理有限公司	500	15.00%	发行人监事担任高级管理人员的企业

除上述披露的对外投资情况外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员没有其他的对外投资。

四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 2016 年 1-6 月薪酬如下表所示：

单位：元

姓名	职务	金额	是否在发行人及其关联企业专职领薪
冯达	董事长、总经理	150,000.00	是
蒋宏业	董事、战略总监	150,000.00	是
王振邦	董事、副总经理	100,800.00	是
刘天山	董事	120,000.00	是
万凡	董事	-	否
高嵩	董事	-	否
董沪众	独立董事	40,000.00	除独董津贴外，不存在在发行人及其关联企业领薪的情况
张建平	独立董事	40,000.00	除独董津贴外，不存在在发行人及其关联企业领薪的情况
刘韵洁	独立董事	40,000.00	除独董津贴外，不存在在发行人及其关联企业领薪的情况
林育庆	监事会主席、职工监事	84,128.73	是

姓名	职务	金额	是否在发行人及其关联企业专职领薪
李泉生	监事	-	否
李文罡	监事	-	否
沈宇智	财务总监	150,000.00	是
孙琳	董事会秘书	90,000.00	是
李庆瑜	技术总监	180,000.00	是
邓军民	部门经理	180,000.00	是
王永健	部门经理	150,000.00	是

五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况

（一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况

截至本招股意向书签署日，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况如下表所示：

姓名	本公司职务	本公司以外的其他任职单位	任职单位与发行人的关联关系	职务
蒋宏业	董事、战略总监	欢乐无限	同一实际控制人控制的企业	董事
		龙辰投资	同一实际控制人控制的企业	执行董事
		网鸣投资	发行人股东	执行事务合伙人
		乐宝信息	实际控制人担任董事的企业	董事
万凡	董事	深圳市鼎泓乘方投资有限公司	发行人股东英泓瑞方的普通合伙人	董事兼副总裁
		北京格源天润生物技术有限公司	发行人董事担任董事的企业	董事
高嵩	董事	郑州东威科技有限公司	发行人董事担任董事及高级管理人员的企业	执行董事兼总经理
董沪众	独立董事	上海易牵宝实业有限公司	发行人董事担任董事的企业	执行董事
张建平	独立董事	对外经济贸易大学	无关联关系	教授
		中国远洋控股股份有限公司	发行人董事担任董事的企业	监事



		北京清新环境技术股份有限公司	发行人董事担任董事的企业	独立董事
刘韵洁	独立董事	中国联通科技委	无关联关系	主任
		北京邮电大学信息通信学院	无关联关系	院长
		南京（中国）未来网络产业创新中心	无关联关系	主任
		深圳市大富科技股份有限公司	发行人董事担任董事的企业	董事
		蓝汛国际控股有限公司	发行人董事担任董事的企业	独立董事
		天音通信控股股份有限公司	发行人董事担任董事的企业	独立董事
		畅捷通信息技术股份有限公司	发行人董事担任董事的企业	独立董事
		北京国创富盛通信股份有限公司	发行人董事担任董事的企业	董事
李泉生	监事	苏州达泰创业投资管理有限公司	公司股东达泰创业的股东	董事长、总经理
		江苏达泰股权投资基金管理有限公司		董事长、总经理
		北京天奕谷能源技术有限公司		董事
		武汉泉龙汽车技术有限公司		董事
		深圳市优网科技有限公司		董事
		金石机器人常州有限公司		董事
		北京航天长城节能环保科技有限公司		董事
		北京格林雷斯环保科技有限公司		董事
		苏州摩维天然纤维材料有限公司	发行人监事担任董事或监事的企业	董事
		北京基恒通信技术有限公司		董事
		福建福鼎海鸥水产食品有限公司		董事
		海客瑞斯（上海）实业有限公司		监事
		北京一龙恒业石油工程技术有限公司		监事
		内蒙古莱德马业有限责任公司		监事
		无锡凯乐士科技有限公司		董事
上海卓越睿新数码科技有限公司		董事		

		江苏紫清信息科技有限公司		董事
李文罡	监事	上海天亿投资（集团）有限公司	发行人监事担任董事、监事或高级管理人员的企业	副总裁
		湖北新农生态麻业有限公司		董事
		西安盈谷网络科技有限公司		董事
		江苏康众数字医疗设备有限公司		董事
		北京雅果科技有限公司		董事
		武汉民生耳鼻喉专科医院有限公司		监事
		美年大健康产业（集团）有限公司		监事
		上海中卫创业投资管理有限公司		总经理

除上述披露情形外，本公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在在其他企业任职的情况。

（二）公司控股股东及实际控制人的兼职情况说明

截至本招股意向书签署之日，除在本公司之外，公司控股股东及实际控制人蒋宏业还在网鸣投资、龙辰投资、欢乐无限、乐宝信息任职。

网鸣投资为公司员工合伙企业，具体情况参见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“七、发起人、持有公司 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）公司发起人基本情况”；龙辰投资、欢乐无限为公司实际控制人控制的其他企业，具体情况参见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“（四）控股股东和实际控制人控制的其他企业”，其中欢乐无限由于未参加 2010 年定期年检且不存在经营业务，2012 年 7 月上海市工商行政管理局浦东新区分局对其做出吊销营业执照的行政处罚。目前的状态为吊销未注销。乐宝信息成立于 2006 年 8 月 2 日，注册资本为 218.90 万美元，由香港注册公司 LABOX INFORMATION TECHNOLOGY LIMITED 独资设立，由于其未按时申报年检，上海市工商行政管理局浦东新区分局出具了行政处罚决定，吊销其营业执照，自 2010 年 8 月起，乐宝信息未再实际经营业务。由于乐宝信息未按规定在年检截止日期之前申报 2010 年度年检，也未按规定补充申报年检，且不存在经营业务，2012 年 7 月上海市工商行政管理局浦东新区分局对其做出吊销营业执照的行政处罚。目前的状态为吊销未注销。

1、欢乐无限、乐宝信息目前的状态

上海欢乐无限信息技术有限公司（以下简称“欢乐无限”）成立于 2006 年 5 月 22 日，法定代表人为赖金南，住所为上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301-1093 室，由自然人股东蒋宏业、石建明投资设立，蒋宏业持有 70%，石建明持有 30%，注册资本为 1000 万元，公司类型：有限责任公司（自然人投资或控股），经营范围：计算机软件的开发、设计、制作、销售，计算机硬件的开发、设计、销售及相关“四技”服务，网络系统集成，网络工程的设计、安装，多媒体产品的开发、设计，电子产品、通信产品的开发、销售，第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务和互联网信息服务有效期至 2012 年 1 月 30 日）（涉及行政许可的，凭许可证经营）。营业期限至 2056 年 5 月 21 日。由于欢乐无限未参加 2010 年定期年检且不存在经营业务，2012 年 7 月上海市工商行政管理局浦东新区分局对其做出吊销营业执照的行政处罚。目前的状态为吊销未注销。

上海乐宝信息技术有限公司（以下简称“乐宝信息”）成立于 2006 年 8 月，法定代表人赖金南，住所：上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号浦东软件园 14 幢 22301-1134 座，注册资本：218.9 万美元，公司类型为有限责任公司（台港澳法人独资），由股东 LABOX INFORMATION TECHNOLOGY LIMITED 独资设立，经营范围：计算机软件的开发、设计、制作，销售自产产品；计算机硬件的开发、设计；计算机系统集成设计、调试、维护；并提供相关的技术咨询和技术服务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。由于乐宝信息未按规定在年检截止日期之前申报 2010 年度年检，也未按规定补充申报年检，且不存在经营业务，2012 年 7 月上海市工商行政管理局浦东新区分局对其做出吊销营业执照的行政处罚。目前的状态为吊销未注销。

2、乐宝信息、欢乐无限未能开展实际经营业务但未及时注销的原因

乐宝信息及相应境外架构主要通过外部投资方晨兴创投发起搭建，蒋宏业本人与外部投资方对于乐宝信息等公司的合作于 2009 年已经实质上终结，蒋宏业本人也不负责具体的经营管理事务，乐宝信息、欢乐无限在 2010 年由于没有经营业务并且未及时办理工商年检，于 2012 年被当地工商主管部门吊销了营业执照。

为了进一步规范实际控制人的关联企业及与发行人之间存在的关联交易以及同业竞争情况，蒋宏业本人自 2013 年以来试图要对欢乐无限等公司进行注销，但是因为其本人确实不参与欢乐无限等公司的实际经营管理，推动进程缓慢。保荐机构和发行人律师对乐宝信息等公司的主管工商部门进行了走访，了解了上述公司的相关注销程序，鉴于乐宝信息已经是吊销未注销状态，乐宝信息的股东香港乐宝处于解散状态，乐宝信息无法进行后续的工商注销程序；欢乐无限之前无法提供外部投资方股东签字、法定代表人赖金南签字以及公司盖章的相关决策程序文件，进行工商注销存在困难。

截至本招股书签署之日，蒋宏业先生经过多方协调努力，联系到了欢乐无限的股东石建明先生以及法定代表人赖金南先生，2016 年 2 月通过通讯表决方式取得了股东对注销公司的同意，并且由股东成立了清算组进行清算。

3、乐宝信息、欢乐无限公司不存在重大权属以及债权债务纠纷

保荐机构核查了乐宝信息、香港乐宝的相关工商资料，通过全国企业信用信息公示网站对欢乐无限、乐宝信息的行政处罚记录、严重违法信息、经营异常信息进行了查询，同时检索了全国法院被执行人信息查询网 (<http://zhixing.court.gov.cn/>)，蒋宏业先生本人亦出具了承诺确认，截至招股书签署之日，乐宝信息等信息不存在重大权属以及债权债务纠纷，今后若由于欢乐无限、乐宝信息的债权债务产生的争议所导致的一切损失均由其本人承担，与发行人无涉。

4、发行人实际控制人并不存在因上述公司受处罚而承担法律责任的情形，亦不存在影响其担任公司相关董事、高管的任职资格

根据欢乐无限、乐宝信息的工商基本资料，以及欢乐无限、乐宝信息的主管工商部门浦东工商局于 2015 年 6 月 8 日出具的相关证明文件：欢乐无限、乐宝信息由于逾期年检的违法行为而受到了吊销营业执照的行政处罚，除上述处罚之外，该等公司不存在其他违反工商行政管理法律法规而受到行政处罚的记录。

保荐机构会同发行人律师核查了欢乐无限、乐宝信息的工商档案，并对实际控制人蒋宏业、董事会秘书孙琳进行了访谈，核查了浦东工商局出具的相关证明文件、蒋宏业所在辖区主管公安机关派出所出具的《无犯罪记录证明》、蒋宏业本人出具的《公司控股股东、实际控制人关于无违法违规行为的书面声明》，并

且通过全国企业信用信息公示网站对欢乐无限、乐宝信息的董事、高管的备案信息、行政处罚记录、严重违法信息、经营异常信息进行了查询，同时检索了全国法院被执行人信息查询网(<http://zhixing.court.gov.cn/>)，截至本招股意向书签署之日，蒋宏业本人不存在重大违法违规行为，亦不存在因重大违法违规而受到有关机关行政处罚的情形。

报告期内欢乐无限、乐宝信息的法定代表人一直为赖金南，蒋宏业先生作为欢乐无限的控股股东、董事，乐宝信息的董事，其在报告期内并未参与欢乐无限、乐宝信息的具体经营管理，其个人对上述公司被吊销营业执照并不负有个人责任。因此，根据《公司法》第一百四十六条的规定，同时根据欢乐无限、乐宝信息的主管工商部门出具的相关证明文件，保荐机构认为，蒋宏业先生对欢乐无限、乐宝信息被吊销营业执照一事不存在因违反工商主管部门的相关规定而受到相关主管部门行政处罚的情形，蒋宏业本人也不存在因为上述公司受处罚而承担法律责任的情形，就该等事项不会影响其担任公司董事、高管的任职资格。

5、发行人实际控制人未担任法人代表的原因

根据公司法第十三条，公司法人代表由董事长、执行董事或经理担任，蒋宏业为公司实际控制人、董事；冯达为公司董事长、总经理，根据公司法的规定及发行人《公司章程》，发行人的法定代表人由冯达担任。发行人实际控制人并不存在因乐宝信息等公司受处罚而承担法律责任的情形，亦不存在影响其担任发行人相关董事、高管的任职资格。

6、乐宝信息股东香港 LABOX 开曼股东背景情况

乐宝信息系 Labox Information Technology Limited（乐宝信息技术有限公司，简称“香港乐宝”）100%控股的全资子公司，成立于2006年4月22日。香港乐宝系 Labox Information Technology Inc（简称“开曼乐宝”）100%控股的全资子公司，为2006年4月在开曼群岛成立的一家公司。

(1) 开曼乐宝设立由财务投资方晨兴创投主导完成

根据保荐机构、发行人律师对晨兴创投相关律师及公司法务进行的访谈，开曼乐宝是由晨兴创投等外部投资人为风险投资而设立的特殊目的公司，设立的目的是投资蒋宏业在国内从事手机游戏的开发运营业务。晨兴创投及其他资金方作为财务投资方，通过与行业经验丰富、技术实力突出的蒋宏业合作，期望借助境

内企业做大做强实现境外上市。

晨兴创投系晨兴集团从事高科技风险投资的一家专业机构，自 1986 年晨兴集团创立以来，晨兴创投致力于帮助初创和成长型高科技企业，在中国的投资方向主要集中在医疗保健、互联网、信息服务、媒体、软件、通讯、生命科技和教育等领域。该公司目前已陆续成功投资了搜狐、携程、贝宝 PayPal、小米公司、媒体伯乐等多家公司。

(2) 蒋宏业仅负责境内主体的经营管理工作

根据双方合作初衷，蒋宏业作为创业者，具体负责欢乐无限的经营事宜。境外架构搭建则主要由晨兴创投主导完成，乐宝信息作为外商独资企业（WFOE）并不实际开展业务，开曼乐宝则作为未来境外拟融资主体。

(3) 2009 年蒋宏业与外部投资方的合作实质已经终结

由于 2007 年欢乐无限业务发展不如预期，且随后 2008 年主要投资人与蒋宏业在欢乐无限等公司的后续业务发展定位上出现分歧，晨兴创投主导并引入其他创业管理团队策划运营业务，并委派代表赖金南作为法定代表人负责欢乐无限公司的具体经营管理。2009 年，蒋宏业先生与晨兴创投等投资方的联系随之中断，与外部投资方关于欢乐无限、乐宝信息等公司的合作实质上已完全终结，无法知晓、更无法控制乐宝信息相应上层架构的变动。

(4) 欢乐无限、乐宝信息等已丧失一切经营基础

2010 年，欢乐无限业务前景不被看好，晨兴创投运营团队及相关法定代表人赖金南相继离开，欢乐无限、乐宝信息遂停止了所有业务。由于两家公司后续维护处于中断状态，于 2012 年被当地工商局吊销营业执照。

根据乐宝信息的工商档案资料、香港注册登记处资料，香港乐宝目前处于解散状态。

根据第三方代理公司于 2016 年 2 月 4 日查询到的 Labox Information Technology Inc 信息，开曼乐宝系 2006 年 4 月在开曼群岛设立的一家公司。同时，根据晨兴创投相关律师提供的其与开曼代理机构的邮件记录，晨兴创投已于 2013 年向代理机构明确其不再需要开曼乐宝这家公司，并于 2013 年开始停止支付开曼乐宝的年费。目前，晨兴创投已经放弃对开曼乐宝的续费与维护。

据此，2006 年由晨兴创投主导搭建的合作架构已丧失一切未来开展经营的

基础。

(5) 蒋宏业不持有开曼乐宝权益

根据开曼当地公司注册代理机构的解释，对于在开曼注册成立的公司，相关登记决策权限均由发起人通过注册代理公司单线完成。而通过晨兴要求代理机构放弃对开曼乐宝的维护亦可以进一步证明，蒋宏业作为境内实体欢乐无限的经营管理者，并不实际参与境外架构搭建过程，在其退出与晨兴创投等外部投资人的合作平台后，更不具备影响、控制香港乐宝、开曼乐宝等境外主体的权限。

根据蒋宏业出具的《承诺函》，截至本招股意向书签署之日，蒋宏业本人不持有任何开曼乐宝及其上层架构的权益，其本人于 2008 年至今在欢乐无限等公司不负责具体经营管理业务，对欢乐无限的投资以及经营活动、及与乐宝信息的合作实质上已于 2009 年完全终止。2010 年至今乐宝信息、欢乐无限已经不存在任何经营业务，其本人目前没有、将来亦不会通过欢乐无限、乐宝信息等开展任何形式的业务。

7、实际控制人出具的承诺

2016 年 1 月 26 日，实际控制人蒋宏业对欢乐无限、乐宝信息的业务以及经营情况出具了书面声明以及承诺，承诺如下：

“（1）欢乐无限、乐宝信息主营业务内容与发行人及其子公司主营业务有明显区别，欢乐无限以前没有、将来亦不会在计算机软、硬件的开发、生产、销售和系统集成等业务方面与发行人及其子公司形成同业竞争。2010 年至今该等公司已经不存在任何经营业务，本人将来亦不会通过欢乐无限、乐宝信息等开展任何业务。

（2）欢乐无限、乐宝信息与发行人之间不存在关联交易，资产、人员和机构方面亦与发行人相互独立。

（3）由于欢乐无限、乐宝信息没有定期年检以及不存在经营业务，2012 年被吊销了营业执照，欢乐无限、乐宝信息由于逾期年检的违法行为而受到了吊销营业执照的行政处罚，除上述处罚之外，就本人所知，该等公司不存在其他违反工商行政管理法律法规而受到行政处罚的记录。

（4）本人并不存在因欢乐无限、乐宝信息等公司受处罚而承担法律责任的情形，亦不存在影响本人担任发行人相关董事、高管的任职资格。

(5) 截至本承诺函出具之日，欢乐无限、乐宝信息不存在重大权属纠纷以及重大债权债务。本人承诺今后若由于欢乐无限、乐宝信息的债权债务产生的争议所导致的一切损失均由本人承担，与发行人无涉。

(6) 本人将积极联系欢乐无限、乐宝信息的法定代表人，尽力督促欢乐无限、乐宝信息进行公司注销。

保荐机构调阅了欢乐无限和乐宝信息的工商档案，并取得了蒋宏业出具的承诺函，经核查，保荐机构认为，公司控股股东、实际控制人蒋宏业报告期内并未参与欢乐无限、乐宝信息的经营管理，对其被吊销营业执照并未负有个人责任，对蒋宏业担任网达软件董事的任职资格不造成重大影响，符合《公司法》的第一百四十七条规定。

六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间的亲属关系

蒋宏业与冯达两位董事为兄弟关系，其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员之间不存在亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与本公司签订的有关协议、作出的重要承诺

公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签署了《劳动合同》。上述人员未与公司签有任何担保、借款等重大商业协议等事项。

公司董事、监事及高级管理人员做出的重要承诺参见本招股意向书“第五节 发行人基本情况”之“十二、持有 5% 以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况”。

八、董事、监事、高级管理人员的任职资格

截至本招股意向书签署日，公司所有董事、监事、高级管理人员的任职资格均符合相关法律法规、规范性文件和《公司章程》的规定。

九、董事、监事、高级管理人员近三年来的变动情况

截至本招股意向书签署之日，本公司董事、监事和高级管理人员的聘任及变

动均履行了《公司章程》所规定的程序，近三年的聘任及变动情况如下：

（一）董事的变动情况

2012年8月6日，网达软件召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举蒋宏业、冯达、陈明俊、万凡、高嵩、王振邦、阎永平为公司第一届董事会成员。

2012年11月2日，网达软件召开第二次临时股东大会，同意阎永平辞去董事职务，选举董沪众、张建平、刘韵洁担任公司独立董事。

2013年6月4日，公司召开2013年第二次临时股东大会，同意陈明俊辞去董事一职，并选举由董事会提名的刘天山为第一届董事会董事。

2015年9月7日，公司召开2015年第一次临时股东大会，通过关于董事会换届选举的议案，原有董事连任。

公司现任董事共9位，分别为蒋宏业、冯达、刘天山、万凡、高嵩、王振邦、董沪众（独立董事）、张建平（独立董事）、刘韵洁（独立董事）。

发行人独立董事刘韵洁现任中国联通科技委主任、北京邮电大学信息与通信学院院长。保荐机构和律师查阅了北京邮电大学网站公示的学院组织架构以及公示的学校领导成员名单，以及根据独立董事提供的相关说明文件，刘韵洁先生担任的北京邮电大学信息与通信学院院长系名誉院长，不属于行政职务；其任职的中国联通科学技术委员会系中国联合网络通信集团有限公司成立的咨询机构，并非高校的行政职务。其本人于2004年退休并办理了退休手续，其退休至今已经超过3年，刘韵洁担任本公司独立董事不存在违反相关规定的情况。

（二）监事的变动情况

2012年8月6日，网达软件召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举俞熔、李泉生为公司第一届监事会成员，与发行人职工代表大会选举产生的职工监事林育庆共同组成发行人第一届监事会。

2013年1月29日，网达软件召开2013年第一次临时股东大会，同意俞熔辞去监事一职，选举李文罡担任公司第一届股东监事。

2015年9月7日，公司召开2015年第一次临时股东大会，通过关于监事会换届选举的议案，李泉生、李文罡连任监事，发行人职工代表大会选举职工监事林育庆，共同组成发行人第二届监事会。

公司现任监事共3位，分别为林育庆、李泉生、李文罡。

（三）高级管理人员变动情况

2012年8月6日，网达软件第一届董事会召开第一届董事会第一次会议，选举冯达为股份公司董事长，聘任王振邦为公司总经理；根据公司总经理提名，聘任沈宇智为公司财务总监；经董事长提名，聘任孙琳为公司董事会秘书。

2014年2月21日，网达软件第一届董事会召开第一届董事会第八次会议，聘任冯达为公司总经理，聘任王振邦为公司副总经理。

2015年9月14日，网达软件召开第二届董事会第一次会议，聘任冯达为公司总经理，聘任沈宇智为公司财务总监，聘任孙琳为公司董事会秘书。

第九节公司治理

公司根据《公司法》、《上市公司章程指引》、《上市公司股东大会规则》等法律、法规的规定建立了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的法人治理结构，制定了《公司章程》。同时根据有关法律、法规及《公司章程》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》等规章制度。公司自设立以来，股东大会、董事会、监事会依法独立运作，切实履行应尽的职责和义务，公司治理规范。

一、股东大会制度的建立、健全及运行情况

公司制定了规范的《公司章程（草案）》及《股东大会议事规则》。《公司章程》及《股东大会议事规则》对股东大会召开方式、表决方式等做出了明确规定。自公司设立以来，股东大会一直根据《公司法》和《公司章程》的规定规范运作。

（一）股东权利与义务

1、股东享有的权利

根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，公司股东享有的权利有：（1）按照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；（2）依法请求、召集、主持、参加或者委托股东代理人参加股东大会并行使相应的表决权；（3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；（4）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；（5）查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；（6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；（8）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

2、股东承担的义务

根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，公司股东承担的义务有：（1）遵守法律、行政法规和公司章程；（2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；（3）除法律、法规规定的情形外，不得退股；（4）不得滥用股东权利损害公司

或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；（5）法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

（二）股东大会的职责

《公司章程》规定股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

- 1、决定公司的经营方针和投资计划；
- 2、选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- 3、审议批准董事会的报告；
- 4、审议批准监事会的报告；
- 5、审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- 6、审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- 7、对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- 8、对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- 9、对公司发行债券作出决议；
- 10、修改公司章程；
- 11、对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- 12、审议批准《公司章程》第四十四条规定的担保事项；
- 13、审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产30%的事项；
- 14、审议批准变更募集资金用途事项；
- 15、审议股权激励计划；
- 16、审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

（三）股东大会的主要议事规则

2012年8月6日，公司创立大会暨第一届临时股东大会审议并通过了《股东大会会议事规则》，其对股东大会的召集，议案的提交、审议与表决，股东大会

的召开等事项规定如下：

1、股东大会的召集

根据《公司法》和《股东大会议事规则》的规定，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一次，应当于上一会计年度结束后的六个月内举行。

临时股东大会不定期召开。有下列情形之一的，公司在事实发生之日起两个月以内召开临时股东大会：（1）董事人数不足《公司法》规定人数或少于《公司章程》所定人数的三分之二时；（2）公司未弥补的亏损达实收股本总额 1/3 时；（3）单独或者合并持有本公司 10% 以上股份的股东书面请求时；（4）董事会认为必要时；（5）监事会提议召开时；（6）法律、行政法规、部门规章或《公司章程》规定的其他情形。

2、股东大会提案与通知

公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3% 以上股份的股东，有权向公司提出提案。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，公告临时提案的内容及提出临时提案的股东姓名或名称和持股比例。

股东大会召集人应在年度股东大会召开 20 日前通知各股东，临时股东大会应于会议召开 15 日前通知各股东。公司在计算起始期限时，不应当包括会议召开当日。

3、股东的出席和表决

公司应当设置股东大会会场，以现场会议形式召开。公司可以采用安全、经济、便捷的网络或其他方式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。股东可以亲自出席股东大会并行使表决权，也可以委托他人代为出席和在授权范围内行使表决权。股权登记日登记在册的所有股东或其代理人，均有权出席股东大会，并依照有关法律、法规及公司章程行使表决权。

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据公司章程的规定，实行累积投票制；除累积投票制外，股东大会对所有提案应当逐项表决。同一表决权只能选

择现场、网络或其他表决方式中的一种。同一表决权出现重复表决的以第一次投票结果为准。公司持有自己的股份没有表决权，且该部分股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

4、股东大会决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权三分之二以上通过。

下列事项由股东大会以普通决议通过：（1）董事会和监事会的工作报告；（2）董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；（3）董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；（4）公司年度预算方案、决算方案；（5）公司年度报告；（6）除法律、行政法规规定或者公司章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

下列事项由股东大会以特别决议通过：（1）公司增加或者减少注册资本；（2）公司的分立、合并、解散和清算；（3）公司章程的修改；（4）公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的；（5）股权激励计划；（6）法律、行政法规或《公司章程》规定应当以特别决议通过的其他事项。

（四）股东大会的运行情况

自股份公司设立以来，发行人累计召开了 11 次股东大会，主要对整体变更设立股份有限公司、主要内部治理制度的制订、董事与监事的选举、《公司章程》的修订、首次公开发行股票决策和募集资金投向、利润分配政策等重大事宜进行了审议并作出了有效决议。上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规、公司章程和股东大会议事规则的规定。

二、董事会制度的建立、健全及运行情况

2012 年 8 月 6 日，公司创立大会审议通过了《董事会议事规则》。《董事会议事规则》对董事会的职权、召开方式、表决方式等做出了明确规定。自公司设立以来，董事会一直根据《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》的规定规

范运作。

（一）董事会构成

公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，包括 1 名会计专业人士。董事会设董事长 1 名。董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。董事由股东大会选举或更换，任期三年，可连选连任。

（二）董事会职权

根据《公司章程》，董事会行使下列职权：（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（2）执行股东大会的决议；（3）决定公司的经营计划和投资方案；（4）制订公司的年度预算方案、决算方案；（5）制订公司的利润分配及弥补亏损方案；（6）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（7）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；（8）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；（9）决定公司内部管理机构的设置；（10）聘任或解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（11）制订公司的基本管理制度。（12）制订公司章程的修改方案；（13）管理公司信息披露事项；（14）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（15）听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；（16）法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

（三）董事会议事规则

董事会会议分为定期会议和临时会议，董事会每年度应当至少召开两次定期会议。有下列情形之一的，董事长应自接到提议后 10 日内召集和主持临时董事会会议：（1）单独或合并持有公司有表决权股份总数 10% 以上的股东提议时；（2）三分之一以上董事联名提议时；（3）二分之一以上独立董事联名提议时；（4）监事会提议时；（5）董事长认为必要时；（6）证券监管部门要求召开时。

召开董事会定期会议和临时会议，董事会秘书应当分别提前 10 日和 5 日将盖有董事会办公室印章的书面会议通知，通过直接专人送达、邮件或传真方式，提交全体董事和监事以及高级管理人员。情况紧急，需要尽快召开董事会临时会

议的，可以随时通过电话或者其他口头方式发出会议通知，但召集人应当在会议上作出说明。

董事会会议应当有过半数的董事或其委托的董事出席方可举行。董事拒不出席或者怠于出席会议导致无法满足会议召开的最低人数要求时，董事长和董事会秘书应当及时向监管部门报告。监事可以列席董事会会议；经理和董事会秘书未兼任董事的，应当列席董事会会议。会议主持人认为有必要的，可以通知其他有关人员列席董事会会议。董事原则上应当亲自出席董事会会议，因故不能出席会议的，应当事先审阅会议材料，形成明确的意见，书面委托其他董事代为出席。

董事会会议由董事长召集和主持。董事长不能履行职务或者不履行职务的，由副董事长召集和主持；副董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事召集和主持。董事会会议以现场召开为原则。必要时，董事会临时会议在保障董事充分表达意见的前提下，经召集人（主持人）同意，也可以通过视频会议、电话会议、书面传签的方式进行并作出决议，并由参会董事签字。董事会会议也可以采取现场与其他方式同时进行的方式召开。

会议表决实行一人一票，表决方式为：举手表决或者投票表决。董事会临时会议在保障董事充分表达意见的前提下，可以用传真方式进行并作出决议，并由参会董事签字。除存在董事回避表决情况下，董事会审议通过会议提案并形成相关决议，必须有超过公司全体董事人数之半数的董事对该提案投赞成票。根据《公司章程》的规定，在其权限范围内对担保事项作出决议，除公司全体董事过半数同意外，还必须经出席会议的三分之二以上董事的同意。

（四）董事会运行情况

自股份公司设立以来，发行人累计召开了 18 次董事会，主要对公司管理人员任命、公司内部组织结构的设置、公司基本管理制度的制订、选举董事会下设各专门委员会、利润分配政策等事项进行了审议并作出了有效决议，同时将需要提交股东大会审议的事项提交股东大会审议决定。上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规、公司章程和董事会议事规则的规定。

三、董事会专门委员会的建立、健全及运行情况

2012年11月7日，公司第一届董事会第三次会议审议通过了关于设立董事会战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会的议案，并审议通过了各委员会的工作细则。2015年9月14日，公司第二届董事会第一次会议审议通过了设立第二届董事会专门委员会及人员组成的议案。公司董事会各专门委员会委员名单具体如下：

委员会名称	召集人/主任委员	委员
战略委员会	蒋宏业	冯达、刘韵洁、高嵩、万凡
审计委员会	张建平	冯达、董沪众
提名委员会	董沪众	张建平、冯达
薪酬与考核委员会	张建平	王振邦、董沪众

（一）战略委员会

公司董事会战略委员会由5名董事组成，其中1名独立董事，具体成员为：蒋宏业、冯达、刘韵洁、高嵩、万凡。蒋宏业为董事会战略委员会主任委员。

董事会战略委员会的主要职责权限如下：

- 1、对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；
- 2、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；
- 3、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；
- 4、对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；
- 5、董事会授权的其他事宜。

（二）审计委员会

公司董事会审计委员会由3名董事组成，其中2名独立董事，具体成员为：张建平、冯达、董沪众。张建平为会计专业人士，担任董事会审计委员会召集人。

董事会审计委员会的主要职责权限如下：

- 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、审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；
- 6、董事会授予的其他职权。

（三）提名委员会

公司董事会提名委员会由 3 名董事组成，其中 2 名独立董事，具体成员为：董沪众、冯达、张建平。董沪众为董事会提名委员会召集人。

董事会提名委员会的主要职责权限如下：

- 1、根据公司经营情况、资产规模和股权结构对董事会的构成及组成人数向董事会提出建议；
- 2、对被提名的董事和高级管理人员的人选进行审查并提出建议；
- 3、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建议；
- 4、董事会授权的其他事宜。

（四）薪酬与考核委员会

公司董事会薪酬与考核委员会由 3 名董事组成，其中 2 名独立董事，具体成员为：张建平、王振邦、董沪众。张建平为董事会薪酬与考核委员会召集人。

董事会薪酬与考核委员会的主要职责权限如下：

- 1、根据公司董事（非独立董事）及高级管理人员管理岗位的主要职责、范围、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，奖励和惩罚的主要制度和方案等；
- 2、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
- 3、进行年度绩效考评；
- 4、拟订公司股权激励计划和实施考核办法；
- 5、负责对公司薪酬制度以及公司股权激励计划执行情况进行监督；
- 6、董事会授权的其他事宜。

（五）董事会专门委员会运行情况

各专门委员会自建立之日起便开始积极参加发行人有关发展战略、财务审

计、人员提名、薪酬考核等方面的讨论，并遵循《董事会战略委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》和《董事会薪酬与考核委员会工作细则》中所规定的要求召开会议并审议相关事项，积极发挥作用。

四、监事会制度的建立、健全及运行情况

2012年8月6日，公司创立大会审议通过了《监事会议事规则》。《监事会议事规则》对监事会的职权、召开方式、表决方式等做出了明确规定。自公司设立以来，监事会一直根据《公司章程》、《监事会议事规则》的规定规范运作。

（一）监事会构成

公司监事会由3名监事组成，其中包括股东代表监事2名和职工代表监事1名。监事每届任期3年，股东代表监事由股东大会选举或更换，职工代表监事由公司职工代表大会民主选举产生或更换。监事连选可以连任。公司董事、高级管理人员不得兼任监事。

（二）监事会职权

根据《公司章程》，监事会行使下列职权：（1）对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（2）检查公司财务；（3）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（5）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（6）向股东大会提出提案；（7）依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（8）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

（三）监事会议事规则

监事会会议分为定期和临时会议。监事会定期会议每六个月至少召开一次；出现下列情况之一的，监事会应当在10日内召开临时会议：（一）任何监事提议

召开时；（2）股东大会、董事会会议通过了违反法律、法规、规章、监管部门的各种规定和要求、公司章程、公司股东大会决议和其他有关规定的决议时；（3）董事和高级管理人员的不当行为可能给公司造成重大损害或者在市场中造成恶劣影响时；（4）公司、董事、监事、高级管理人员被股东提起诉讼时；（5）公司、董事、监事、高级管理人员受到证券监管部门处罚或者被上海证券交易所公开谴责时；（6）证券监管部门要求召开时；（7）《公司章程》规定的其他情形。

召开监事会定期会议和临时会议应当分别提前 10 日和 5 日将盖有监事会印章的书面会议通知，通过专人直接送达、传真、电子邮件或者其他方式，送达全体监事。非直接送达的，还应当通过电话进行确认并做相应记录。情况紧急，需要尽快召开监事会临时会议的，可以随时通过口头或者电话等方式发出会议通知，但召集人应当在会议上作出说明。

监事会会议由过半数的监事或其授权的其他监事出席方为有效。相关监事拒不出席或者怠于出席会议导致无法满足会议召开的最低人数要求的，其他监事应当及时向监管部门报告。董事会秘书和证券事务代表应当列席监事会会议。监事会会议在审议有关议案和报告时，可要求公司董事、总经理及其他高级管理人员、内部及外部审计人员，以及其他监事会认为必要的人员列席监事会会议，对有关事项作出必要的说明，并回答监事会所关注的问题。

监事会会议由监事会主席召集和主持；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持。监事会会议应由监事本人出席，监事因故不能出席会议的，应书面委托其他监事代为出席并行使职权。委托书应当载明代理人姓名、代理事项、权限和有效期限，并由委托人签名或盖章。

监事会会议的表决实行一人一票，以记名和书面等方式进行。监事会形成决议应当全体监事过半数同意。监事会会议以现场召开为原则。紧急情况下，监事会会议可以通讯方式进行表决，但监事会召集人（会议主持人）应当向与会监事说明具体的紧急情况。在通讯表决时，监事应当将其对审议事项的书面意见和投票意向在签字确认后传真至监事会主席。

（四）监事会的运行情况

自股份公司设立以来，发行人累计召开了 11 次监事会，主要对董事会编制

的定期报告进行了审核等。上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律、法规、公司章程和监事会议事规则的规定。

五、独立董事制度的建立、健全及运行情况

公司独立董事自聘任以来，认真履行职责，在规范公司运作、保护中小股东权益、提高董事会决策水平等方面起到了积极作用，进一步完善了公司法人治理结构。

（一）独立董事设置情况

根据《公司法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上市公司治理准则》和《公司章程》等规定，2015年9月7日，公司2015年第一次临时股东大会审议通过了《关于调整公司董事会成员的议案》，聘任董沪众、张建平、刘韵洁为独立董事，独立董事的人数符合相关规定，其中张建平为会计专业人士。

（二）独立董事制度安排

2012年11月22日，公司2012年第三次临时股东大会审议通过《独立董事工作制度》，《独立董事工作制度》包括独立董事的任职资格、独立董事的独立性、独立董事的提名、选举和更换、独立董事的职权、公司为独立董事提供必要的条件以及附则，其对独立董事的任职资格、权责范围做出相应规定，主要内容如下：

1、独立董事的任职资格

担任本公司独立董事应当具备下列基本条件：（1）根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任公司董事的资格；（2）具有本制度第六条所要求的独立性；（3）具备公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则；（4）具有五年以上法律、经济或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（5）《公司章程》规定的其他条件。

2、独立董事的职责

独立董事除应当具有公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还应当履行以下特别职权：（1）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的关联交易）应由独立董事认可

后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（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）可以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的二分之一以上同意。

独立董事除履行上述职责外，还应当对以下公司重大事项发表独立意见：（1）提名、任免董事；（2）聘任或解聘高级管理人员；（3）公司董事、高级管理人员的薪酬；（4）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5% 的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收；（5）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；（6）《公司章程》规定的其他事项。

（三）独立董事实际发挥作用情况说明

自公司建立独立董事制度以来，独立董事依据有关法律法规、《公司章程》及《独立董事工作制度》的规定，谨慎、认真、勤勉地行使权利并履行义务，在完善公司治理结构和促进公司规范性运作方面发挥了积极有效的作用。

六、董事会秘书制度的建立、健全及运行情况

公司设董事会秘书一名，董事会秘书为公司的高级管理人员。董事会秘书对公司和董事会负责，遵守法律、法规及公司章程的规定，承担高级管理人员的有关法律责任，对公司负有诚信和勤勉义务。董事会秘书为公司与证券交易所的指定联系人，负责管理公司信息披露事务部门。

（一）董事会秘书设置情况

2012 年 11 月 7 日，公司第一届董事会第三次会议审议通过了《董事会秘书工作细则》，《董事会秘书工作细则》包括董事会秘书的任职资格、董事会秘书的职责、董事会秘书的任免、董事会秘书的培训与考核等内容。公司董事会秘书严格按照《公司章程》和《董事会秘书工作细则》行使权利、履行职责。

根据《董事会秘书工作细则》，董事会秘书的主要职责是：（1）负责公司信息披露管理事务；（2）协助公司董事会加强公司治理机制建设；（3）负责公司投资者关系管理事务，完善公司投资者的沟通、接待和服务工作机制；（4）负责公

司股权管理事务；(5) 协助公司董事会制定公司资本市场发展战略，协助筹划或者实施公司资本市场再融资或者并购重组事务；(6) 负责公司规范运作培训事务，组织公司董事、监事、高级管理人员及其他相关人员接受相关法律法规和其他规范性文件培训；(7) 提示公司董事、监事、高级管理人员履行忠实、勤勉义务，如知悉前述人员违反相关法律法规、其他规范性文件或《公司章程》，做出或可能做出相关决策时，应当予以警示，并立即向上海证券交易所报告；(8) 履行《公司法》、中国证监会和上海证券交易所要求履行的其他职责。

(二) 董事会秘书发挥作用情况说明

现任董事会秘书自2012年8月6日公司第一届董事会第一次会议聘任以来，按照公司章程和公司董事会秘书工作制度的有关规定开展工作，按照法定程序组织董事会会议和股东大会，协助公司董事、监事和高级管理人员了解法律法规及规范性文件规定的责任，促使董事会依法行使职权，对完善公司的法人治理结构和规范公司运作发挥了积极的作用。

七、最近三年及一期的违法违规情况

发行人近三年及一期来不存在违法违规行为。

八、最近三年及一期资金占用及对外担保情况

截至本招股意向书签署之日，公司不存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资金的情形，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

九、内部控制有效性的自我评估和鉴证意见

(一) 公司管理层对内部控制的评估意见

公司管理层认为：公司自成立以来，逐步建立并健全了内部控制制度，并使其得到有效运行。内部控制有力地保证了公司经营活动的正常有序进行，保护了公司资产的安全和完整，能够防止并及时发现、纠正错误，保证了公司财务资料的真实、合法、完整，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现。公司将随着外部环境的变化、本公司业务职能的调整和管理要求的提高，不断修订和完善

内部控制制度，以促进公司持续、稳健发展。

（二）注册会计师对内部控制制度的评价报告

瑞华对公司的内部控制制度进行了审核，并于 2016 年 8 月 8 日出具了瑞华核字[2016] 33030051 号《内部控制鉴证报告》，认为：公司于 2016 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了按照财政部颁布的《内部会计控制规范—基本规范（试行）》的有关规范标准中与财务报表相关的有效的内部控制。

第十节 财务会计信息

瑞华已对本公司报告期的资产负债表、利润表、股东权益变动表及现金流量表进行了审计，并出具了瑞华审字【2016】33030100号标准无保留意见审计《审计报告》。

瑞华认为：“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6月30日、2015年12月31日、2014年12月31日、2013年12月31日合并及公司的财务状况以及2016年1-6月、2015年、2014年度、2013年度合并及公司的经营成果和现金流量。”

本节财务会计数据及相关分析说明反映了本公司最近三年及一期经审计的财务状况、经营成果及现金流量，引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报告或依据该报告计算而来。

一、发行人财务报表

（一）合并报表

1、合并资产负债表

单位：元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产：				
货币资金	203,839,474.57	263,861,825.00	271,914,741.84	242,818,680.62
应收账款	137,510,130.67	102,872,390.35	78,908,009.94	62,120,610.76
预付款项	4,926,882.41	16,666.63	36,666.67	494,431.88
其他应收款	6,998,031.22	3,898,626.68	1,388,443.83	1,082,589.70
存货	26,214,673.14	7,323,705.21	9,152,509.57	7,662,428.37
其他流动资产	4,882,706.47	176,232.00	-	-
流动资产合计	384,371,898.48	378,149,445.87	361,400,371.85	314,178,741.33
非流动资产：				
固定资产	9,229,852.64	11,479,242.33	9,864,860.67	10,729,732.38
无形资产	12,963,162.48	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-	-
递延所得税资产	2,139,996.33	2,273,971.04	1,295,354.88	734,829.98
其他非流动资产		12,800,000.00	1,247,863.24	-
非流动资产合计	24,333,011.45	26,553,213.37	12,408,078.79	11,464,562.36
资产总计	408,704,909.93	404,702,659.24	373,808,450.64	325,643,303.69



负债和股东权益				
流动负债：				
短期借款	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	693,000.00
应付账款	15,491,925.96	7,133,479.09	5,560,393.82	4,851,735.45
预收款项	3,652,681.50	13,313,148.60	18,758,123.08	916,237.09
应付职工薪酬	7,275,402.68	6,893,064.47	6,164,060.54	8,843,220.44
应交税费	18,520,496.56	27,929,419.69	19,963,897.78	14,505,845.69
其他应付款	1,178,078.51	437,908.15	962,162.15	879,501.08
其他流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	46,118,585.21	55,707,020.00	51,408,637.37	30,689,539.75
非流动负债：				
预计负债	4,181,303.56	4,199,582.63	2,782,999.47	2,332,301.44
递延收益	4,904,776.57	6,441,775.34	4,843,230.12	3,600,000.00
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	9,086,080.13	10,641,357.97	7,626,229.59	5,932,301.44
负债合计	55,204,665.34	66,348,377.97	59,034,866.96	36,621,841.19
所有者权益（或股东权益）：				
实收资本（或股本）	165,600,000.00	165,600,000.00	165,600,000.00	165,600,000.00
资本公积	48,873,133.58	48,873,133.58	48,873,133.58	48,873,133.58
盈余公积	18,665,819.55	18,665,819.55	11,054,307.40	7,667,500.72
未分配利润	120,361,291.46	105,215,328.14	89,246,142.70	66,880,828.20
归属于母公司所有者权益合计	353,500,244.59	338,354,281.27	314,773,583.68	289,021,462.50
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益（或股东权益）合计	353,500,244.59	338,354,281.27	314,773,583.68	289,021,462.50
负债和所有者权益（或股东权益）总计	408,704,909.93	404,702,659.24	373,808,450.64	325,643,303.69

2、合并利润表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
一、营业总收入	86,458,950.19	207,263,682.48	176,830,653.47	161,343,355.60
营业收入	86,458,950.19	207,263,682.48	176,830,653.47	161,343,355.60
减：营业总成本	70,159,541.83	128,644,076.08	116,113,248.51	97,248,913.68
其中：营业成本	42,611,281.01	73,439,057.59	62,160,233.72	51,747,068.43
营业税金及附加	574,776.24	971,607.62	894,528.14	713,206.86
销售费用	3,533,103.81	8,701,794.79	9,697,153.89	13,814,263.14
管理费用	22,169,243.34	47,665,095.07	47,252,752.50	35,700,798.88
财务费用	-1,306,642.07	-5,127,072.79	-5,242,733.25	-6,423,089.85
资产减值损失	2,577,779.50	2,993,593.80	1,351,313.51	1,696,666.22
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
汇兑收益	-	-	-	-
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	16,299,408.36	78,619,606.40	60,717,404.96	64,094,441.92
加：营业外收入	1,537,619.77	5,389,282.67	6,878,624.11	5,939,936.45
减：营业外支出	-	180,000.00	102,955.36	-
其中：非流动资产处置损失	-	-	102,955.36	-
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	17,837,028.13	83,828,889.07	67,493,073.71	70,034,378.37
减：所得税费用	2,691,064.81	10,568,191.48	340,952.53	4,940,127.63
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74
其中：被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-	-
归属于母公司所有者的净利润	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74
少数股东损益	-	-	-	-
五、每股收益				
(一) 基本每股收益	0.09	0.44	0.41	0.39
(二) 稀释每股收益	0.09	0.44	0.41	0.39
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74
归属于母公司所有者的综合收益总额	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-



3、合并现金流量表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013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	48,035,802.34	189,926,577.32	189,028,398.30	140,300,727.19
收到的税费返还	-	906,107.06	143,496.23	903,852.21
收到其他与经营活动有关的现金	1,781,650.62	21,507,318.87	14,128,062.88	11,722,709.85
经营活动现金流入小计	49,817,452.96	212,340,003.25	203,299,957.41	152,927,289.25
购买商品、接受劳务支付的现金	36,228,686.78	42,741,570.99	30,142,179.67	12,642,675.32
支付给职工以及为职工支付的现金	40,059,392.03	67,248,865.83	72,599,198.01	61,438,318.46
支付的各项税费	20,973,425.48	11,640,189.64	13,130,583.80	13,107,512.54
支付其他与经营活动有关的现金	10,491,495.07	15,532,785.63	26,233,635.86	16,860,963.16
经营活动现金流出小计	107,752,999.36	137,163,412.09	142,105,597.34	104,049,469.48
经营活动产生的现金流量净额	-57,935,546.40	75,176,591.16	61,194,360.07	48,877,819.77
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	560,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	-	-	-	560,000.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,286,804.03	18,619,793.85	5,911,598.85	7,263,465.90
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	1,286,804.03	18,619,793.85	5,911,598.85	7,263,465.90
投资活动产生的现金流量净额	-1,286,804.03	-18,619,793.85	-5,911,598.85	-6,703,465.90
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
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	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	53,802,000.00	34,530,000.00	30,952,000.00



其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	800,000.00	550,000.00	500,000.00	500,000.00
筹资活动现金流出小计	800,000.00	54,352,000.00	35,030,000.00	31,452,000.00
筹资活动产生的现金流量净额	-800,000.00	-54,352,000.00	-35,030,000.00	-31,452,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-	-1,389.82
五、现金及现金等价物净增加额	-60,022,350.43	2,204,797.31	20,252,761.22	10,720,964.05
加：期初现金及现金等价物余额	263,861,825.00	261,657,027.69	241,404,266.47	230,683,302.42
六、期末现金及现金等价物余额	203,839,474.57	263,861,825.00	261,657,027.69	241,404,266.47



4、合并所有者权益变动表

单位：元

项目	2016年1-6月							
	归属母公司所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		18,665,819.55	105,215,328.14		338,354,281.27	
加：会计政策变更								
前期差错更正								
其他								
二、本期期初余额	165,600,000.00	48,873,133.58		18,665,819.55	105,215,328.14		338,354,281.27	
三、本期增减变动金额（减少以“－”号填列）					15,145,963.32		15,145,963.32	
（一）综合收益总额					15,145,963.32		15,145,963.32	
（二）股东投入和减少资本								
1、股东投入的普通股								
2、其他权益工具持有者投入资本								
3、股份支付计入股东权益的金额								
4、其他								
（三）利润分配								
1、提取盈余公积								
2、提取一般风险准备								
3、对股东的分配								
4、其他								



(四) 股东权益内部结转								
1、资本公积转增股本								
2、盈余公积转增股本								
3、盈余公积弥补亏损								
4、其他								
(五) 专项储备								
1、本期提取								
2、本期使用								
(六) 其他								
四、本期期末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		18,665,819.55	120,361,291.46			353,500,244.59

单位：元

项目	2015 年度							少数股东权益	所有者权益合计
	归属母公司所有者权益								
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他			
一、上年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		11,054,307.40	89,246,142.70			314,773,583.68	
加：会计政策变更									
前期差错更正									
其他									
二、本年初余额	165,600,000.00	48,873,133.58		11,054,307.40	89,246,142.70			314,773,583.68	
三、本年增减变动金额(减少以“-”号填列)				7,611,512.15	15,969,185.44			23,580,697.59	
(一) 综合收益总额					73,260,697.59			73,260,697.59	



(二) 股东投入和减少资本								
1. 股东投入的普通股								
2、其他权益工具持有者投入资本								
3. 股份支付计入所有者权益的金额								
4. 其他								
(三) 利润分配				7,611,512.15	-57,291,512.15			-49,680,000.00
1. 提取盈余公积				7,611,512.15	-7,611,512.15			
2. 提取一般风险准备								
3. 对股东的分配					-49,680,000.00			-49,680,000.00
4. 其他								
(五) 所有者权益内部结转								
1. 资本公积转增资本								
2. 盈余公积转增资本								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他								
(六) 专项储备								
1. 本年提取								
2、本年使用								
(七) 其他								
四、本年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		18,665,819.55	105,215,328.14			338,354,281.27

单位：元



项目	2014 年度							
	归属母公司所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		7,667,500.72	66,880,828.20		289,021,462.50	
加：会计政策变更								
前期差错更正								
其他								
二、本年初余额	165,600,000.00	48,873,133.58		7,667,500.72	66,880,828.20		289,021,462.50	
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）				3,386,806.68	22,365,314.50		25,752,121.18	
（一）综合收益总额					67,152,121.18		67,152,121.18	
（二）股东投入和减少资本								
1. 股东投入的普通股								
2. 其他权益工具持有者投入资本								
3. 股份支付计入所有者权益的金额								
4. 其他								
（三）利润分配				3,386,806.68	-44,786,806.68		-41,400,000.00	
1. 提取盈余公积				3,386,806.68	-3,386,806.68			
2. 提取一般风险准备								
3. 对股东的分配					-41,400,000.00		-41,400,000.00	
4. 其他								



项目	2014 年度							
	归属母公司所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
(五) 所有者权益内部结转								
1. 资本公积转增资本								
2. 盈余公积转增资本								
3. 盈余公积弥补亏损								
4. 其他								
(六) 专项储备								
1. 本年提取								
2. 本年使用								
(七) 其他								
四、本年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		11,054,307.40	89,246,142.70			314,773,583.68

单位：元

项目	2013 年度							
	归属母公司所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
一、上年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		3,375,631.46	39,198,446.72			257,047,211.76
加：会计政策变更								
前期差错更正								



项目	2013 年度							
	归属母公司所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
其他								
二、本年年初余额	165,600,000.00	48,873,133.58		3,375,631.46	39,198,446.72			257,047,211.76
三、本年增减变动金额（减少以“-”号填列）				4,291,869.26	27,682,381.48			31,974,250.74
（一）综合收益总额					65,094,250.74			65,094,250.74
（二）股东投入和减少资本								
1. 股东投入的普通股								
2. 其他权益工具持有者投入资本								
3. 股份支付计入所有者权益的金额								
4. 其他								
（三）利润分配				4,291,869.26	-37,411,869.26			-33,120,000.00
1. 提取盈余公积				4,291,869.26	-4,291,869.26			
2. 提取一般风险准备								
3. 对股东的分配					-33,120,000.00			-33,120,000.00
4. 其他								
（五）所有者权益内部结转								
1. 资本公积转增资本								
2. 盈余公积转增资本								



项目	2013 年度							
	归属母公司所有者权益						少数股东权益	所有者权益合计
	实收资本	资本公积	减：库存股	盈余公积	未分配利润	其他		
3.盈余公积弥补亏损								
4.其他								
(六) 专项储备								
1.本年提取								
2、本年使用								
(七) 其他								
四、本年年末余额	165,600,000.00	48,873,133.58		7,667,500.72	66,880,828.20		289,021,462.50	

(二) 母公司报表

1、母公司资产负债表

单位：元

资产	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产：				
货币资金	160,343,921.94	214,849,598.97	217,613,313.11	191,957,322.30
应收账款	124,112,360.70	87,109,403.94	55,460,172.90	58,961,458.70
预付款项	4,920,215.80	-	-	471,698.12
其他应收款	25,588,158.54	14,533,500.05	4,075,066.92	1,747,205.79
应收股利	-	-	20,512,530.40	-
存货	26,670,883.55	10,982,064.96	9,872,748.68	7,576,508.79
其他流动资产	4,706,474.47	-	-	-
流动资产合计	346,342,015.00	327,474,567.92	307,533,832.01	260,714,193.70
非流动资产：				
长期股权投资	23,500,831.46	23,500,831.46	23,500,831.46	23,500,831.46
固定资产	8,678,267.24	10,699,762.52	8,511,331.79	8,465,309.62
在建工程	-	-	-	-
无形资产	-	-	-	-
长期待摊费用	-	-	-	-
递延所得税资产	2,162,910.30	1,716,963.87	945,804.37	689,398.52
其他非流动资产	-	-	1,247,863.24	-
非流动资产合计	34,342,009.00	35,917,557.85	34,205,830.86	32,655,539.60
资产总计	380,684,024.00	363,392,125.77	341,739,662.87	293,369,733.30
负债和股东权益				
流动负债：				
应付票据	-	-	-	693,000.00
应付账款	70,284,713.11	36,764,349.27	42,657,493.15	4,851,735.45
预收款项	3,652,681.50	13,253,148.60	17,148,609.50	916,237.09
应付职工薪酬	4,875,187.39	4,765,116.04	4,842,210.50	7,134,904.25
应交税费	8,553,166.04	17,966,418.22	15,586,637.69	12,482,974.31
其他应付款	721,136.94	282,813.20	714,035.59	689,694.64
流动负债合计	88,086,884.98	73,031,845.33	80,948,986.43	26,768,545.74
非流动负债：				
预计负债	4,158,632.62	4,186,431.69	2,650,494.38	2,172,302.39
递延所得税负债	-	-	-	-
递延收益	4,904,776.57	6,441,775.34	4,843,230.12	3,600,000.00
非流动负债合计	9,063,409.19	10,628,207.03	7,493,724.50	5,772,302.39
负债合计	97,150,294.17	83,660,052.36	88,442,710.93	32,540,848.13



所有者权益（或股东权益）：				
实收资本（或股本）	165,600,000.00	165,600,000.00	165,600,000.00	165,600,000.00
资本公积	51,673,877.94	51,673,877.94	51,673,877.94	51,673,877.94
盈余公积	18,665,819.55	18,665,819.55	11,054,307.40	7,667,500.72
未分配利润	47,594,032.34	43,792,375.92	24,968,766.60	35,887,506.51
所有者权益（或股东权益）合计	283,533,729.83	279,732,073.41	253,296,951.94	260,828,885.17
负债和所有者权益（或股东权益）合计	380,684,024.00	363,392,125.77	341,739,662.87	293,369,733.30



2、母公司利润表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
一、营业收入	85,323,415.74	173,364,004.24	124,429,647.00	156,839,196.51
减：营业成本	61,473,879.87	85,945,017.62	74,737,764.12	78,371,488.44
营业税金及附加	406,772.21	485,929.87	357,121.40	457,872.20
销售费用	2,496,407.76	6,358,377.89	8,008,184.96	11,815,415.34
管理费用	15,762,283.02	33,182,502.28	38,608,846.93	30,357,825.44
财务费用	-814,946.40	-4,066,610.83	-4,237,586.05	-5,762,818.32
资产减值损失	3,000,775.25	3,605,126.08	311,982.30	-461,807.50
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）				
投资收益（损失以“-”号填列）		30,000,000.00	20,512,530.40	
其中：对联营企业和合营企业的投资收益				
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	2,998,244.03	77,853,661.33	27,155,863.74	42,061,220.91
加：营业外收入	1,536,998.77	5,374,805.42	6,878,624.11	5,958,966.84
减：营业外支出		180,000.00	-	-
其中：非流动资产处置损失			-	-
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	4,535,242.80	83,048,466.75	34,034,487.85	48,020,187.75
减：所得税费用	733,586.38	6,933,345.28	166,421.08	5,101,495.14
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	3,801,656.42	76,115,121.47	33,868,066.77	42,918,692.61
六、其他综合收益				
七、综合收益总额	3,801,656.42	76,115,121.47	33,868,066.77	42,918,692.61

3、母公司现金流量表

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013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	44,629,858.84	147,627,446.67	152,724,183.59	138,725,909.68
收到的税费返还		906,107.06	143,496.23	903,852.21
收到其他与经营活动有关的现金	1,302,636.31	20,015,236.45	12,994,959.35	49,972,461.74
经营活动现金流入小计	45,932,495.15	168,548,790.18	165,862,639.17	189,602,223.63
购买商品、接受劳务支付的现金	35,714,551.58	24,070,521.89	14,010,780.08	47,404,108.39
支付给职工以及为职工支付的现金	28,093,750.87	49,623,537.01	59,804,930.57	54,060,820.84
支付的各项税费	17,983,591.28	8,620,216.35	9,693,106.38	12,917,999.53
支付其他与经营活动有关的现金	16,962,574.42	18,869,805.22	24,599,532.48	12,946,659.72
经营活动现金流出小计	98,754,468.15	101,184,080.47	108,108,349.51	127,329,588.48
经营活动产生的现金流量净额	-52,821,973.00	67,364,709.71	57,754,289.66	62,272,635.15
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资收到的现金				
取得投资收益收到的现金				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额				1,175,500.00
投资活动现金流入小计				1,175,500.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	883,704.03	5,776,423.85	5,911,598.85	8,836,697.06
投资支付的现金				
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额				
投资活动现金流出小计	883,704.03	5,776,423.85	5,911,598.85	8,836,697.06
投资活动产生的现金流量净额	-883,704.03	-5,776,423.85	-5,911,598.85	-7,661,197.06
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金				
取得借款收到的现金				
收到其他与筹资活动有关的现金				
筹资活动现金流入小计				
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	53,802,000.00	34,530,000.00	30,952,000.00
支付其他与筹资活动有关的现金	800,000.00	550,000.00	500,000.00	500,000.00
筹资活动现金流出小计	800,000.00	54,352,000.00	35,030,000.00	31,452,000.00
筹资活动产生的现金流量净额	-800,000.00	-54,352,000.00	-35,030,000.00	-31,452,000.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响				-1,389.82
五、现金及现金等价物净增加额	-54,505,677.03	7,236,285.86	16,812,690.81	23,158,048.27
加：期初现金及现金等价物余额	214,849,598.97	207,613,313.11	190,800,622.30	167,642,574.03
六、期末现金及现金等价物余额	160,343,921.94	214,849,598.97	207,613,313.11	190,800,622.30



4、母公司所有者权益变动表

单位：元

项目	2016年1-6月				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益
一、上年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	18,665,819.55	43,792,375.92	279,732,073.41
加：会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本期期初余额	165,600,000.00	51,673,877.94	18,665,819.55	43,792,375.92	279,732,073.41
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）				3,801,656.42	3,801,656.42
（一）综合收益总额				3,801,656.42	3,801,656.42
（二）股东投入和减少资本					
1、股东投入的普通股					
2、其他权益工具持有者投入资本					
3、股份支付计入股东权益的金额					
4、其他					
（三）利润分配					
1、提取盈余公积					
2、提取一般风险准备					
3、对股东的分配					
4、其他					
（四）股东权益内部结转					
1、资本公积转增股本					
2、盈余公积转增股本					
3、盈余公积弥补亏损					
4、其他					
（五）专项储备					
1、本期提取					
2、本期使用					
（六）其他					
四、本期期末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	18,665,819.55	47,594,032.34	283,533,729.83



单位：元

项目	2015 年度				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益
一、上年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	11,054,307.40	24,968,766.60	253,296,951.94
加:会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年初余额	165,600,000.00	51,673,877.94	11,054,307.40	24,968,766.60	253,296,951.94
三、本年增减变动金额 (减少以“-”号填列)			7,611,512.15	18,823,609.32	26,435,121.47
(一) 综合收益总额				76,115,121.47	76,115,121.47
(二) 股东投入和减少 资本					
1. 股东投入的普通股					
2. 其他权益工具持有 者投入资本					
3. 股份支付计入股东 权益的金额					
3. 其他					
(三) 利润分配			7,611,512.15	-57,291,512.15	-49,680,000.00
1. 提取盈余公积			7,611,512.15	-7,611,512.15	
2. 提取一般风险准备					
3. 对股东的分配				-49,680,000.00	-49,680,000.00
4. 其他					
(四) 股东权益内部结 转					
1. 资本公积转增资本					
2. 盈余公积转增资本					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他					
(五) 专项储备					
1. 本年提取					
2. 本年使用					
(七) 其他					
四、本年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	18,665,819.55	43,792,375.92	279,732,073.41



单位：元

项目	2014 年度				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	7,667,500.72	35,887,506.51	260,828,885.17
加:会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年年初余额	165,600,000.00	51,673,877.94	7,667,500.72	35,887,506.51	260,828,885.17
三、本年增减变动金额(减少以“-”号填列)			3,386,806.68	-10,918,739.91	-7,531,933.23
(一) 综合收益总额				33,868,066.77	33,868,066.77
(二) 股东投入和减少资本					
1. 股东投入的普通股					
2. 其他权益工具持有者投入资本					
3. 股份支付计入股东权益的金额					
3. 其他					
(三) 利润分配			3,386,806.68	-44,786,806.68	-41,400,000.00
1. 提取盈余公积			3,386,806.68	-3,386,806.68	
2. 提取一般风险准备					
3. 对股东的分配				-41,400,000.00	-41,400,000.00
4. 其他					
(四) 股东权益内部结转					
1. 资本公积转增资本					
2. 盈余公积转增资本					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他					
(五) 专项储备					
1. 本年提取					
2. 本年使用					
(七) 其他					
四、本年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	11,054,307.40	24,968,766.60	253,296,951.94



单位：元

项目	2013 年度				
	实收资本	资本公积	盈余公积	未分配利润	所有者权益合计
一、上年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	3,375,631.46	30,380,683.16	251,030,192.56
加:会计政策变更					
前期差错更正					
其他					
二、本年年初余额	165,600,000.00	51,673,877.94	3,375,631.46	30,380,683.16	251,030,192.56
三、本年增减变动金额(减少以“-”号填列)			4,291,869.26	5,506,823.35	9,798,692.61
(一) 综合收益总额				42,918,692.61	42,918,692.61
(二) 股东投入和减少资本					
1. 股东投入资本					
2、其他权益工具持有者投入资本					
3. 股份支付计入所有者权益的金额					
4. 其他					
(三) 利润分配			4,291,869.26	-37,411,869.26	-33,120,000.00
1. 提取盈余公积			4,291,869.26	-4,291,869.26	
2、提取一般风险准备					
2. 对股东的分配				-33,120,000.00	-33,120,000.00
3. 其他					
(四) 股东权益内部结转					
1. 资本公积转增资本					
2. 盈余公积转增资本					
3. 盈余公积弥补亏损					
4. 其他					
(五) 专项储备					
1. 本年提取					
2. 本年使用					
(六) 其他					
四、本年年末余额	165,600,000.00	51,673,877.94	7,667,500.72	35,887,506.51	260,828,885.17

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

本公司申报财务报表以持续经营假设为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部发布的《企业会计准则——基本准则》（财政部令第 33 号发布、财政部令第 76 号修订）、于 2006 年 2 月 15 日及其后颁布和修订的 41 项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及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 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的披露规定编制。

根据企业会计准则的相关规定，本公司会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，本财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

（二）合并报表范围及变化情况

1、报告期末合并报表范围

子公司名称	子公司类型	注册地	业务性质	注册资本 (万元)	经营范围
上海明昊信息技术有限公司	全资子公司	上海浦东	软件产品开发及相关服务	1,000.00	计算机软硬件的开发、设计及销售，计算机专业技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程的设计与施工（凭资质），通讯设备、电子产品开发及销售，从事货物与技术的进出口业务
合肥网达软件有限公司	全资子公司	合肥蜀山	计算机应用服务	1,000.00	计算机软硬件开发、设计、组装生产及销售；计算机技术开发、技术转让、技术咨询及技术服务；网络系统工程设计及施工；通讯设备、电子产品开发及销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（除国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术）
上海众响信息技术有限公司	全资子公司	中国（上海）自由贸易实验区	计算机应用服务	2,000.00	网络信息科技；多媒体科技专业领域内的技术转让、技术开发、技术服务、技术咨询；计算机系统集成；项目投资、实业投资、项目管理



合肥明昊互娱网络科技有限公司	全资子公司	合肥蜀山	软件和信息技术服务	5,000.00	计算机软硬件设计，系统集成服务及数据处理，计算机游戏软件的开发、销售，网络游戏出版、运营，服装、工艺美术品的销售，利用互联网经营游戏产品，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，动漫设计、制作，从事货物及技术的进出口业务。（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）
----------------	-------	------	-----------	----------	--

2、报告期内合并范围的重要变化情况

公司名称	注册资本 (万元)	持股比例	经营范围	变动原因
2014 年增加子公司				
上海众响信息技术有限公司	2,000.00	100%	网络信息科技；多媒体科技专业领域内的技术转让、技术开发、技术服务、技术咨询；计算机系统集成；项目投资、实业投资、项目管理	2014 年 1 月新设全资子公司
2016 年增加子公司				
合肥明昊互娱网络科技有限公司	5,000.00	100%	计算机软硬件设计，系统集成服务及数据处理，计算机游戏软件的开发、销售，网络游戏出版、运营，服装、工艺美术品的销售，利用互联网经营游戏产品，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，动漫设计、制作，从事货物及技术的进出口业务。 （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）	2016 年 3 月新设全资子公司

三、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则

1、收入确认的基本原则

（1）销售商品

销售商品收入，同时满足下列条件时予以确认：已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；相关的经济利益很可能流入本公司；相关的收入和成本能够可靠的计量。

（2）提供劳务

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的,采用完工百分比法确认。按照从接受劳务方已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额,但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的,分别下列情况处理:

①已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。

②已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) 让渡资产使用权

与交易相关的经济利益很可能流入本公司,收入的金额能够可靠地计量时,分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额:

①利息收入金额,按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定。

②使用费收入金额,按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

2、收入确认的具体会计政策

(1) 技术开发

技术开发指公司基于自身拥有的核心技术或通用工具,通过定制开发软件产品,为客户提供整体解决方案。技术开发项目采用完工百分比法确认收入。

当期应确认的技术开发项目收入=合同总金额×截至当期期末完工进度-前期累计已确认收入。

当期应确认的技术开发项目成本=项目预计总成本(或项目完工成本)×截至当期期末完工进度-前期累计已确认成本。

完工进度的确认方法:出于对项目管理的要求,公司与客户定期核对项目进展情况,故采用经客户认可的完工进度确认单作为项目完工百分比的确定依据。

(2) 软件产品销售

软件产品销售主要是公司将自有的软件产品直接或应客户需求对产品适当优化后授权给客户使用。

公司在软件产品的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，相关的成本能够可靠计量时确认收入。实务中，公司在取得客户对产品的验收单后按照合同价款一次确认收入。

(3) 技术服务

技术服务指公司为客户提供与技术开发或软件产品销售相关的衍生服务，包括：为客户提供 IT 运营服务、客户端产品的推广和适配等。

公司在已根据合同约定提供了相应服务，相关成本能够可靠地计量时确认收入。合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内，按进度确认收入；合同明确约定服务成果需要客户考核或验收确认的，根据客户考核或验收结果确认收入。

(二) 现金及现金等价物的确定标准

本公司现金及现金等价物包括库存现金、可以随时用于支付的存款以及本公司持有的期限短（一般为从购买日起，三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额的现金、价值变动风险很小的投资。

(三) 外币业务

(1) 外币交易的折算方法

本公司发生的外币交易在初始确认时，按交易日的即期汇率（通常指中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价，下同）折算为记账本位币金额，但公司发生的外币兑换业务或涉及外币兑换的交易事项，按照实际采用的汇率折算为记账本位币金额。

(2) 对于外币货币性项目和外币非货币性项目的折算方法

资产负债表日，对于外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除：①属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理；②可供出售的外币货币性项目除摊余成本之外的其他账面余额变动产生的汇兑差额计入其他综合收益之外，均计入当期损益。

以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算的记账本位币金额计量。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，作为

公允价值变动（含汇率变动）处理，计入当期损益或确认为其他综合收益并计入资本公积。

（四）金融工具

金融工具是指形成一个企业的金融资产、并形成其他单位的金融负债或权益工具的合同。

1、金融资产和金融负债的确认和终止确认

本公司于成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的，终止确认：

- （1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；
- （2）该金融资产已转移，且符合下述金融资产转移的终止确认条件。

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，终止确认该金融负债或其一部分。

2、金融资产和金融负债的分类和计量

本公司的金融资产和金融负债于初始确认时分为以下五类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债、持有至到期投资、应收款项、可供出售金融资产和其他金融负债。金融资产或金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，相关交易费用直接计入当期损益，其他类别的金融资产或金融负债的相关交易费用计入其初始确认金额。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。交易性金融资产或金融负债，主要指企业为了近期内出售而持有的股票、债券、基金以及不作为有效套期工具的衍生工具或近期内回购而承担的金融负债；直接指定以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，主要是指本公司基于风险管理，战略投资需要等所作的指定。

此类金融资产或金融负债采用公允价值进行后续计量。除作为有效的套期工具外，此类金融资产或金融负债所有已实现和未实现损益均计入当期损益。

(2) 持有至到期投资

持有至到期投资，是指本公司购入的到期日固定、回收金额固定或可确定，且本公司有明确意图和能力持有至到期的固定利率国债、浮动利率公司债券等非衍生金融资产。

本公司对持有至到期投资在持有期间采用实际利率法、按照摊余成本计量。持有至到期投资发生减值、摊销或终止确认时产生的利得或损失，均应当计入当期损益。处置持有至到期投资时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

(3) 应收款项

应收款项，是指本公司对外销售商品或提供劳务形成的应收账款等债权，包括应收账款、其他应收款、长期应收款等。

应收款项按从购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额，在持有期间采用实际利率法，按摊余成本计量。收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

(4) 可供出售金融资产

可供出售金融资产，是指初始确认时即指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除上述三类金融资产类别以外的金融资产。对于此类金融资产，本公司采用公允价值进行后续计量，其折、溢价采用实际利率法进行摊销并确认为利息收入。除减值损失及外币货币性金融资产的汇兑差额确认为当期损益外，可供出售金融资产的公允价值变动作为资本公积的单独部分予以确认，直到该金融资产终止确认或发生减值时，在此之前在资本公积中确认的累计利得或损失转入当期损益。与可供出售金融资产相关的股利或利息收入，计入当期损益。

(5) 其他金融负债

其他金融负债，是指没有划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

本公司对其他金融负债采用摊余成本或成本计量。其他金融负债在摊销、终止确认时产生的利得或损失，应当计入当期损益。

3、金融资产转移

(1) 本公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬、但放弃了对该金融资产控制的，终止对该金融资产的确认。

(2) 金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项的差额计入当期损益：

①所转移金融资产的账面价值；

②因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额之和。

(3) 金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

①终止确认部分的账面价值；

②终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。

(4) 金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，将所收到的对价确认为一项金融负债。

(5) 对于采用继续涉入方式的金融资产转移，本公司按照继续涉入所转移金融资产的程度确认一项金融资产，同时确认一项金融负债。

4、金融资产和金融负债的公允价值确定方法

(1) 存在活跃市场的金融资产或金融负债，用活跃市场中的报价来确定公允价值；

(2) 金融工具不存在活跃市场的，本公司采用估值技术确定其公允价值。

5、金融资产（不含应收款项）减值测试方法

本公司在资产负债表日对除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外的金融资产（不含应收款项）的账面价值进行检查，有客观证据表明发生减值的，计提减值准备。

(1) 持有至到期投资

根据账面价值与预计未来现金流量的现值之间的差额计算确认减值损失。具体比照应收款项减值损失计量方法处理。

如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关（如债务人的信用评级已提高等），原确认的减值损失应当予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不应当超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

（2）可供出售金融资产

有客观证据表明可供出售金融资产公允价值发生较大幅度下降，并预期这种下降趋势属于非暂时性的，可以认定该可供出售金融资产已发生减值，确认减值损失。可供出售金融资产发生减值的，在确认减值损失时，应当将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，计入减值损失。该转出的累积损失，等于可供出售金融资产的初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。可供出售权益工具投资发生的减值损失，在该权益工具价值回升时，通过权益转回，不通过损益转回。

（五）应收款项减值测试方法

1、坏账准备的确认标准

本公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查，对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的，计提减值准备：（1）债务人发生严重的财务困难；（2）债务人违反合同条款（如偿付利息或本金发生违约或逾期等）；（3）债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；（4）其他表明应收款项发生减值的客观依据。

2、坏账准备的计提方法

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

本公司将金额为人民币 100 万元以上（含 100 万元）的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

(2) 按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

①信用风险特征组合的确定依据

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据：

项目	计提方法
账龄分析组合	相同账龄的应收款项具有类似的信用风险特征

②根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项目	计提方法
账龄分析组合	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法

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）	5.00	5.00
1至2年	10.00	10.00
2至3年	30.00	30.00
3至4年	50.00	50.00
4至5年	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00

(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	有确凿证据表明可收回性存在明显差异
-------------	-------------------

坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；经单独测试未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中计提坏账准备。
-----------	---

3、坏账准备的转回

如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

（六）存货

1、存货的分类

公司存货分为：原材料、劳务成本、库存商品、周转材料等。公司申报期的存货主要是劳务成本。公司申报期的存货主要是劳务成本，其核算方法为：财务部根据项目立项情况，设置“劳务成本—项目”，对各项目发生的职工薪酬、软硬件支出以及其他费用进行归集；月末确认收入时，按照项目预计总成本（或项目完工成本）和该项目的完工进度进行结转。

2、存货取得和发出的计价方法

采购存货专门用于单项业务时，发出按个别认定法计价；劳务成本的发出详见本节“三、（一）收入确认原则”。

3、存货可变现净值的确认和存货跌价准备的计提方法

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品和包装物于领用时采用一次摊销法摊销。

（七）长期股权投资

1、投资成本确定

对于同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在合并日按照被合并方股东权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照被合并方股东权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权投资初始投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。通过多次交易分步取得同一控制下被合并方的股权，最终形成同一控制下企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日按照应享有被合并方股东权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，长期股权投资初始投资成本与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并日之前持有的股权投资因采用权益法核算或为可供出售金融资产而确认的其他综合收益，暂不进行会计处理。

对于非同一控制下的企业合并取得的长期股权投资，在购买日按照合并成本作为长期股权投资的初始投资成本，合并成本包括购买方付出的资产、发生或承担的负债、发行的权益性证券的公允价值之和。通过多次交易分步取得被购买方的股权，最终形成非同一控制下的企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行

会计处理。不属于“一揽子交易”的，按照原持有被购买方的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的长期股权投资的初始投资成本。原持有的股权采用权益法核算的，相关其他综合收益暂不进行会计处理。原持有股权投资为可供出售金融资产的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动转入当期损益。

合并方或购买方为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。

除企业合并形成的长期股权投资外的其他股权投资，按成本进行初始计量，该成本视长期股权投资取得方式的不同，分别按照本公司实际支付的现金购买价款、本公司发行的权益性证券的公允价值、投资合同或协议约定的价值、非货币性资产交换交易中换出资产的公允价值或原账面价值、该项长期股权投资自身的公允价值等方式确定。与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出也计入投资成本。对于因追加投资能够对被投资单位实施重大影响或实施共同控制但不构成控制的，长期股权投资成本为按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定的原持有股权投资的公允价值加上新增投资成本之和。

2、后续计量及损益确认方法

对被投资单位具有共同控制（构成共同经营者除外）或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。此外，公司财务报表采用成本法核算能够对被投资单位实施控制的长期股权投资。

（1）成本法核算的长期股权投资

采用成本法核算时，长期股权投资按初始投资成本计价，追加或收回投资调整长期股权投资的成本。除取得投资时实际支付的价款或者对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或者利润外，当期投资收益按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认。

（2）权益法核算的长期股权投资

采用权益法核算时，长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

采用权益法核算时，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入资本公积。在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位 5 各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。被投资单位采用的会计政策及会计期间与本公司不一致的，按照本公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资收益和其他综合收益。对于本公司与联营企业及合营企业之间发生的交易，投出或出售的资产不构成业务的，未实现内部交易损益按照享有的比例计算归属于本公司的部分予以抵销，在此基础上确认投资损益。但本公司与被投资单位发生的未实现内部交易损失，属于所转让资产减值损失的，不予以抵销。本公司向合营企业或联营企业投出的资产构成业务的，投资方因此取得长期股权投资但未取得控制权的，以投出业务的公允价值作为新增长期股权投资的初始投资成本，初始投资成本与投出业务的账面价值之差，全额计入当期损益。本公司向合营企业或联营企业出售的资产构成业务的，取得的对价与业务的账面价值之差，全额计入当期损益。本公司自联营企业及合营企业购入的资产构成业务的，按《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定进行会计处理，全额确认与交易相关的利得或损失。

在确认应分担被投资单位发生的净亏损时，以长期股权投资的账面价值和其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限。此外，如本公司对被投资单位负有承担额外损失的义务，则按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现净利润的，本公司在收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

(3) 收购少数股东权益

在编制合并财务报表时，因购买少数股权新增的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

(4) 处置长期股权投资

在合并财务报表中，母公司在不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资，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计入股东权益；母公司部分处置对子公司的长期股权投资导致丧失对子公司控制权的，按审计报告附注四、5、（2）“合并财务报表编制的方法”中所述的相关会计政策处理。

其他情形下的长期股权投资处置，对于处置的股权，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资，处置后的剩余股权仍采用权益法核算的，在处置时将原计入股东权益的其他综合收益部分按相应的比例采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，按比例结转入当期损益。

采用成本法核算的长期股权投资，处置后剩余股权仍采用成本法核算的，其在取得对被投资单位的控制之前因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，并按比例结转当期损益；因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动按比例结转当期损益。

本公司因处置部分股权投资丧失了对被投资单位的控制的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按金融工具确认和计量准则的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。对于本公司取得对被投资单位的控制之前，因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，在丧失对被投资单位控制时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动在丧失对被投资单位控制时结转入当期损益。其中，处置后的剩余股权采用权益法核算的，其他综合收益和其他

所有者权益按比例结转；处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则进行会计处理的，其他综合收益和其他所有者权益全部结转。

本公司因处置部分股权投资丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在终止采用权益法时全部转入当期投资收益。

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权，如果上述交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司股权投资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所处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，先确认为其他综合收益，到丧失控制权时再一并转入丧失控制权的当期损益。

3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

控制是指有权决定一个企业的财务和经营政策，并能据以从该企业的经营活动中获取利益。共同控制是指按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在。重大影响是指对一个企业的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位实施控制或施加重大影响时，已考虑投资企业和其他方持有的被投资单位当期可转换公司债券、当期可执行认股权证等潜在表决权因素。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

本公司在每一个资产负债表日检查长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象。如果该资产存在减值迹象，则估计其可收回金额。如果资产的可收回金额低于其账面价值，按其差额计提资产减值准备，并计入当期损益。

长期股权投资的减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（八）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理，使用寿命超过一个会计年度而持有的有形资产。

2、各类固定资产的折旧方法

固定资产按成本并考虑预计弃置费用因素的影响进行初始计量。固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下：

类别	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
电子设备	3	5	31.67
运输工具	4	5	23.75
其他设备	3-5	5	31.67-19.00

预计净残值是指假定固定资产预计使用寿命已满并处于使用寿命终了时的预期状态，本公司目前从该项资产处置中获得的扣除预计处置费用后的金额。

3、固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

本公司固定资产减值准备的计提方法详见本节“三、主要会计政策和会计估计”之“（十七）非流动非金融资产减值”。

（九）在建工程

在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项工程支出、工程达到预定可使用状态前的资本化的借款费用以及其他相关费用等。在建工程在达到预定可使用状态后结转为固定资产。在建工程减值准备的计提方法详见本节“三、主要会计政策和会计估计”之“（十七）非流动非金融资产减值”。

（十）借款费用

借款费用包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的借款费用，在资产支出已经发生、借款费用已经发生、为使资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或生产活动已经开始时，开始资本化；购建或者生产的符合

资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态时，停止资本化。其余借款费用在发生当期确认为费用。

专门借款当期实际发生的利息费用，减去尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额予以资本化；一般借款根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，确定资本化金额。资本化率根据一般借款的加权平均利率计算确定。

资本化期间内，外币专门借款的汇兑差额全部予以资本化；外币一般借款的汇兑差额计入当期损益。

符合资本化条件的资产指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

如果符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生非正常中断、并且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化，直至资产的购建或生产活动重新开始。

（十一）无形资产

1、无形资产

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。

无形资产按成本进行初始计量。与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此以外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。

取得的土地使用权通常作为无形资产核算。自行开发建造厂房等建筑物，相关的土地使用权支出和建筑物建造成本则分别作为无形资产和固定资产核算。如为外购的房屋及建筑物，则将有关价款在土地使用权和建筑物之间进行分配，难以合理分配的，全部作为固定资产处理。

使用寿命有限的无形资产自可供使用时起，对其原值减去预计净残值和已计提的减值准备累计金额在其预计使用寿命内采用直线法分期平均摊销。使用寿命不确定的无形资产不予摊销。

期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如发生变更则作为会计估计变更处理。此外，还对使用寿命不确定的无形资产的使用寿

命进行复核，如果有证据表明该无形资产为企业带来经济利益的期限是可预见的，则估计其使用寿命并按照使用寿命有限的无形资产的摊销政策进行摊销。

2、研究与开发支出

本公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出与开发阶段支出。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

- (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。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

3、无形资产的减值测试方法及减值准备计提方法

本公司无形资产的减值准备计提方法详见本节“三、主要会计政策和会计估计”之“（十七）非流动非金融资产减值”。

（十二）长期待摊费用

长期待摊费用为已经发生但应由报告期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。长期待摊费用在预计受益期间按直线法摊销。

（十三）预计负债

当与或有事项相关的义务同时符合以下条件，确认为预计负债：（1）该义务是本公司承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出；（3）该义务的金额能够可靠地计量。

在资产负债表日，考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素，按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行计量。

如果清偿预计负债所需支出全部或部分预期由第三方补偿的，补偿金额在基本确定能够收到时，作为资产单独确认，且确认的补偿金额不超过预计负债的账面价值。

本公司根据合同的约定，在质保期对所售产品或提供的服务按预计可能发生的后续服务支出计提预计负债，实际发生的后续服务支出在预计负债中列支，质保期满后结余的质保金予以冲回。

（十四）政府补助

政府补助是指本公司从政府无偿取得货币性资产和非货币性资产，不包括政府作为所有者投入的资本。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。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产的使用寿命内平均分配计入当期损益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用和损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益。

已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

（十五）递延所得税资产、递延所得税负债

某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。

与商誉的初始确认有关，以及与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的

应纳税暂时性差异，不予确认有关的递延所得税负债。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的应纳税暂时性差异，如果本公司能够控制暂时性差异转回的时间，而且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回，也不予确认有关的递延所得税负债。除上述例外情况，本公司确认其他所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债。

与既不是企业合并、发生时也不影响会计利润和应纳税所得额（或可抵扣亏损）的交易中产生的资产或负债的初始确认有关的可抵扣暂时性差异，不予确认有关的递延所得税资产。此外，对与子公司、联营企业及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，如果暂时性差异在可预见的未来不是很可能转回，或者未来不是很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，不予确认有关的递延所得税资产。除上述例外情况，本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认其他可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

资产负债表日，对于递延所得税资产和递延所得税负债，根据税法规定，按照预期收回相关资产或清偿相关负债期间的适用税率计量。

于资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，减记的金额予以转回。

（十六）租赁

融资租赁为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁，其所有权最终可能转移，也可能不转移。融资租赁以外的其他租赁为经营租赁。

1、本公司作为承租人记录经营租赁业务

经营租赁的租金支出在租赁期内的各个期间按直线法计入相关资产成本或当期损益。初始直接费用计入当期损益。或有租金于实际发生时计入当期损益。

2、本公司作为出租人记录经营租赁业务

经营租赁的租金收入在租赁期内的各个期间按直线法确认为当期损益。对金额较大的初始直接费用于发生时予以资本化，在整个租赁期间内按照与确认租金

收入相同的基础分期计入当期损益；其他金额较小的初始直接费用于发生时计入当期损益。或有租金于实际发生时计入当期损益。

3、本公司作为承租人记录融资租赁业务

于租赁期开始日，将租赁开始日租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。此外，在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的初始直接费用也计入租入资产价值。最低租赁付款额扣除未确认融资费用后的余额分别长期负债和一年内到期的长期负债列示。

未确认融资费用在租赁期内采用实际利率法计算确认当期的融资费用。或有租金于实际发生时计入当期损益。

4、本公司作为出租人记录融资租赁业务

于租赁期开始日，将租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。应收融资租赁款扣除未实现融资收益后的余额分别长期债权和一年内到期的长期债权列示。

未实现融资收益在租赁期内采用实际利率法计算确认当期的融资收入。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（十七）非流动非金融资产减值

对于固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产及对子公司、合营企业、联营企业的长期股权投资等非流动非金融资产，本公司于资产负债表日判断是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息

为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（十八）职工薪酬

本公司职工薪酬主要包括短期职工薪酬、离职后福利、辞退福利以及其他长期职工福利。其中：

短期薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、医疗保险费、生育保险费、工伤保险费、住房公积金、工会经费和职工教育经费、非货币性福利等。本公司在职工为本公司提供服务的会计期间将实际发生的短期职工薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。其中非货币性福利按公允价值计量。

离职后福利主要包括设定提存计划及设定受益计划。其中设定提存计划主要包括基本养老保险、失业保险以及年金等，相应的应缴存金额于发生时计入相关资产成本或当期损益。本公司的设定受益计划，具体为基本养老保险、失业保险费。

在职工劳动合同到期之前解除与职工的劳动关系，或为鼓励职工自愿接受裁减而提出给予补偿的建议，在本公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时，和本公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本两者孰早日，确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。但辞退福利预期在年度报告期结束后十二个月不能完全支付的，按照其他长期职工薪酬处理。

职工内部退休计划采用上述辞退福利相同的原则处理。本公司将自职工停止提供服务日至正常退休日的期间拟支付的内退人员工资和缴纳的社会保险费等，在符合预计负债确认条件时，计入当期损益（辞退福利）。

本公司向职工提供的其他长期职工福利，符合设定提存计划的，按照设定提存计划进行会计处理，除此之外按照设定收益计划进行会计处理。

四、主要税项

（一）公司主要的税种及税率

税 种	具体税率情况
增值税	一般纳税人软件产品销售收入按 17% 的税率计算销项税，技术开发及服务收入按 6% 的税率计算销项税，并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税；小规模纳税人按应纳税营业额的 3% 计缴增值税。
城市维护建设税	按应纳流转税额的 1%、7% 计缴[注 1]。
教育费附加	按应纳流转税额的 3% 计缴。
地方教育附加	按应纳流转税额的 2% 计缴。
河道管理费	按应纳流转税额的 1% 计缴[注 2]。
企业所得税	按应纳税所得额的 25% 计缴[注 3]。

注 1：公司、明昊信息和众响信息按应纳流转税额的 1% 计缴城市维护建设税，合肥网达和明昊互娱按应纳流转税额的 7% 计缴城市维护建设税。

注 2：合肥网达和明昊互娱无需缴纳河道管理费。

注 3：考虑税收优惠后，公司 2013 年度和 2014 年度企业所得税实际适用税率为 12.5%，2015 年度和 2016 年 1-6 月企业所得税实际适用税率为 15%；明昊信息 2013 年度和 2014 年度企业所得税实际适用税率为 12.5%，2015 年度和 2016 年 1-6 月企业所得税实际适用税率为 25%；合肥网达 2013 年和 2014 年企业所得税实际适用税率为 0%，2015 年度和 2016 年 1-6 月企业所得税实际适用税率为 12.5%。

（二）税收优惠及批文

1、企业所得税

根据财政部和国家税务总局财税[2008]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》，我国境内新办软件生产企业经认定后，自获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。

公司于2010年8月10日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2010年度为第一个获利年度，2012年度至2014年度减半征收企业所得税。

明昊信息于2010年8月10日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2010年度为第一个获利年度，2012年度至2014年度减半征收企业所得税。

合肥网达于2013年12月3日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2013年度为第一个获利年度，2013年度、2014年度免征企业所得税，2015年度减半征收企业所得税。

经上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务批准，本公司于2011年12月6日被认定为高新技术企业，并于2014年9月4日通过复审，现持有编号为GF201431000271的高新技术企业证书，本公司2015年度和2016年1-6月企业所得税实际适用税率为15%。

2、增值税

依据财政部、国家税务总局于2011年10月13日下发的《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)，自2011年1月1日起，本公司、明昊信息及合肥网达销售自行开发的软件产品，可享受按法定17%的税率征收增值税后，对增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

五、分部信息

(一) 主营业务按业务性质分类

单位：万元

业务性质	2016年1-6月		2015年		2014年度		2013年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
技术开发	6,524.05	3,526.69	10,841.35	2,586.49	6,053.24	2,337.77	9,028.38	2,792.78
技术服务	2,018.29	714.88	9,681.59	4,625.50	10,685.98	3,828.41	6,628.33	2,301.82
软件销售	22.90	-	-	-	878.63	3.16	342.16	0.36
其他	80.66	19.56	203.42	131.91	65.21	46.68	135.47	79.75
合计	8,645.90	4,261.13	20,726.37	7,343.91	17,683.07	6,216.02	16,134.34	5,174.71

(二) 主营业务按地区分类

单位：万元

地区	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
华东	5,588.06	2,073.62	17,662.30	5,238.34	12,847.93	4,387.48	12,210.10	3,992.28
华北	2,696.78	2,117.00	2,199.51	1,896.41	1,938.98	902.59	1,779.65	549.74
西南	120.11	14.34	126.92	62.59	240.21	167.52	299.46	154.41
西北	-	-	8.49	8.28	103.03	109.22	135.85	54.66
华中	186.30	36.89	481.25	54.35	1,957.45	423.21	950.58	130.58
华南	54.65	19.28	247.90	81.29	581.19	215.59	571.09	265.64
东北	-	-	-	2.65	14.28	10.42	180.8	25.76
港澳台	-	-	-	-	-	-	6.81	1.64
合计	8,645.90	4,261.13	20,726.37	7,343.91	17,683.07	6,216.02	16,134.34	5,174.71

六、非经常性损益

根据中国证监会《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（2008）》（中国证券监督管理委员会公告[2008]43号），本公司非经常性损益如下：

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
非流动性资产处置损益			-102,955.36	107,975.24
越权审批，或无正式批准文件，或偶发的税收返还、减免				
计入当期损益的政府补助，但与企业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	1,536,998.77	4,264,165.78	6,735,127.88	4,919,109.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费				
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益				
非货币性资产交换损益				



项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
委托他人投资或管理资产的损益				
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备				
债务重组损益				
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等				
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益				
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益				
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益				
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益				
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回				
对外委托贷款取得的损益				
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益				
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响				
受托经营取得的托管费收入				
除上述各项之外的其他营业外收入和支出		-18,000.00		9,000.00
其他符合非经常性损益定义的损益项目				
小计	1,536,998.77	4,084,165.78	6,632,172.52	5,036,084.24
所得税影响额	230,549.82	612,624.87	841,890.99	628,510.53
少数股东权益影响额（税后）				
合计	1,306,448.95	3,471,540.91	5,790,281.53	4,407,573.71

七、最近一期末主要资产情况

（一）应收账款

截至 2016 年 6 月 30 日，公司应收账款情况如下：

单位：元

类别	账面原值	坏账准备	账面净值
应收账款	147,278,025.99	9,767,895.32	137,510,130.67

（二）存货

截至 2016 年 6 月 30 日，公司存货情况如下：

单位：元

类别	账面原值	坏账准备	账面净值
存货	26,214,673.14	-	26,214,673.14

截至 2016 年 6 月 30 日，公司未发现存货存在明显减值迹象，未计提存货跌价准备。

（三）固定资产情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司的固定资产主要是计算机、服务器等电子设备和运输设备。固定资产原值 27,975,110.87 元，累计折旧 18,745,258.23 元，固定资产净值 9,229,852.64 元，固定资产净值占总资产的 2.26%。

截至 2016 年 6 月 30 日，本公司各类固定资产的原值、累计折旧、净值等情况如下：

单位：元

项目	电子设备	运输设备	其他设备	合计
一、账面原值				
1、2015 年 12 月 31 日余额	16,260,057.18	10,609,818.80	331,006.73	27,200,882.71
2、本期增加金额	774,228.16			774,228.16
其中：购置	774,228.16			774,228.16
3、本期减少金额				
4、2016 年 6 月 30 日余额	17,034,285.34	10,609,818.80	331,006.73	27,975,110.87

二、累计折旧				
1、2015年12月31日余额	7,660,495.79	7,797,134.82	264,009.77	15,721,640.38
2、本期增加金额	1,938,938.69	1,076,334.42	8,344.74	3,023,617.85
其中：计提	1,938,938.69	1,076,334.42	8,344.74	3,023,617.85
3、本期减少金额				
4、2016年6月30日余额	9,599,434.48	8,873,469.24	272,354.51	18,745,258.23
三、减值准备				
1、2015年12月31日余额				
2、本期增加金额				
3、本期减少金额				
4、2016年6月30日余额				
四、账面价值				
1、2015年12月31日账面价值	8,599,561.39	2,812,683.98	66,996.96	11,479,242.33
2、2016年6月30日账面价值	7,434,850.86	1,736,349.56	58,652.22	9,229,852.64

截至2016年6月30日，未发现公司固定资产存在明显减值迹象，故未计提减值准备。

八、最近一期末主要负债情况

（一）应付账款

截至2016年6月30日，公司应付账款情况如下：

账龄	2016年6月30日	
	金额	比例
1年以内	15,423,036.38	99.56%
1至2年	68,889.58	0.44%
合计	15,491,925.96	100%

（二）预收款项

截至2016年6月30日，公司预收款项情况如下：

账龄	2016年6月30日
----	------------



	金额（元）	比例
1 年以内	3,652,681.50	100.00%
合计	3,652,681.50	100.00%

（三）应付职工薪酬

截至 2016 年 6 月 30 日，公司应付职工薪酬情况如下：

单位：元

项目	2015 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2016 年 6 月 30 日
一、短期薪酬	6,740,666.18	35,763,742.16	35,327,649.81	7,176,758.53
1、工资、奖金、津贴和补贴	6,405,020.15	29,346,017.23	29,029,079.01	6,721,958.37
2、职工福利费		2,110,178.61	2,110,178.61	
3、社会保险费	72,698.23	2,358,181.70	2,342,964.85	87,915.08
4、住房公积金	262,947.80	1,785,385.00	1,791,162.00	257,170.80
5、工会经费和职工教育经费		163,979.62	54,265.34	109,714.28
二、离职后福利	152,398.29	4,809,762.67	4,863,516.81	98,644.15
1、设定提存计划	152,398.29	4,809,762.67	4,863,516.81	98,644.15
2、设定受益计划	-	-	-	-
三、辞退福利	-	-	-	-
四、其他长期职工福利	-	-	-	-
合计	6,893,064.47	40,573,504.83	40,191,166.62	7,275,402.68

（四）应交税费

截至 2016 年 6 月 30 日，公司应交税费余额情况如下：

单位：元

项目	金额
增值税	7,607,341.68
所得税	1,377,557.29
教育费附加	525,976.29
地方教育附加	228,220.25
城市维护建设税	152,146.83



河道管理费	1,089.48
代扣代缴个人所得税	8,628,164.74
应交税费合计	18,520,496.56

报告期内，公司主要的税种及税率情况，以及税收优惠及批文情况，可参见本招股意向书“第十节、四、主要税项”。代扣代缴的个人所得税主要为2015年公司分配股利代扣代缴的个人所得税8,244,000.00元。

（五）其他应付款

截至2016年6月30日，公司其他应付款情况如下：

账龄	截至2016年6月30日	
	金额（元）	比例
1年以内	1,177,268.46	99.93%
1至2年	810.05	0.07%
合计	1,178,078.51	100.00%

（六）预计负债

截至2016年6月30日，公司预计负债情况如下：

单位：元

项目	2015年12月31日	本期增加	本期减少	2016年6月30日
预计后续服务支出	4,199,582.63	760,042.64	778,321.71	4,181,303.56
合计	4,199,582.63	760,042.64	778,321.71	4,181,303.56

（七）递延收益

截至2016年6月30日，公司递延收益余额为6,441,775.34元，主要系政府补助，具体情况如下：

单位：元

项目	2015年12月31日	本期新增补助金额	本期计入营业外收入金额	2016年6月30日	与资产相关/与收益相关
上海市浦东新区科学技术委员会关于公布2013年度上海市科技小巨人企业资助	916,666.67		250,000.00	666,666.67	与资产相关



金桥经济技术开发区服务业综合改革财政扶持款	885,108.67		442,554.33	442,554.34	与资产相关
2014年浦东新区金桥经济技术开发区服务业综合改革试点财政扶持	2,100,000.00			2,100,000.00	尚未验收
上海市促进文化创意产业发展财政扶持资金	650,000.00		650,000.00		与收益相关
	350,000.00		194,444.44	155,555.56	与资产相关
2015年软件企业和集成电路专项资金	540,000.00			540,000.00	尚未验收
2014年软件企业和集成电路发展专项资金	900,000.00			900,000.00	尚未验收
江苏未来网络创新研究院项目经费	100,000.00			100,000.00	尚未验收
合计	6,441,775.34		1,536,998.77	4,904,776.57	

九、所有者权益变动情况

(一) 实收资本

报告期内，本公司实收资本变动情况如下表：

1、2016年1-6月股本变动情况

2016年1-6月股本无变动情况。

2、2015年度股本变动情况

2015年度股本无变动情况。

3、2014年度股本变动情况

2014年度股本无变动情况。

4、2013年度股本变动情况

2013年度股本无变动情况。

（二）资本公积

1、2016年1-6月资本公积变动情况

2016年1-6月资本公积无变动情况。

2、2015年度资本公积变动情况

2015年度资本公积无变动情况。

3、2014年度资本公积变动情况

2014年度资本公积无变动情况。

4、2013年度资本公积变动情况

2013年度资本公积无变动情况。

（三）盈余公积

1、2016年1-6月盈余公积变动情况

项目	2015年12月31日	本期增加	本期减少	2016年6月30日
法定盈余公积	18,665,819.55	-	-	18,665,819.55
合计	18,665,819.55	-	-	18,665,819.55

2、2015年度盈余公积变动情况

项目	2014年12月31日	本期增加	本期减少	2015年12月31日
法定盈余公积	11,054,307.40	7,611,512.15	-	18,665,819.55
合计	11,054,307.40	7,611,512.15	-	18,665,819.55

3、2014年度盈余公积变动情况

单位：元

项目	2013年12月31日	本期增加	本期减少	2014年12月31日
法定盈余公积	7,667,500.72	3,386,806.68	-	11,054,307.40
合计	7,667,500.72	3,386,806.68	-	11,054,307.40

4、2013年度盈余公积变动情况

单位：元



项目	2012年12月31日	本期增加	本期减少	2013年12月31日
法定盈余公积	3,375,631.46	4,291,869.26	-	7,667,500.72
合计	3,375,631.46	4,291,869.26	-	7,667,500.72

(四) 未分配利润

报告期内，本公司未分配利润变动情况如下表：

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
年初未分配利润	105,215,328.14	89,246,142.70	66,880,828.20	39,198,446.72
加：本期归属于母公司股东的净利润	15,145,963.32	73,260,697.59	67,152,121.18	65,094,250.74
减：提取法定盈余公积		7,611,512.15	3,386,806.68	4,291,869.26
应付普通股股利		49,680,000.00	41,400,000.00	33,120,000.00
转作股本的普通股股利			-	-
期末未分配利润	120,361,291.46	105,215,328.14	89,246,142.70	66,880,828.20

十、现金流量情况

报告期内，本公司现金流量情况如下表：

单位：元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	-57,935,546.40	75,176,591.16	61,194,360.07	48,877,819.77
投资活动产生的现金流量净额	-1,286,804.03	-18,619,793.85	-5,911,598.85	-6,703,465.90
筹资活动产生的现金流量净额	-800,000.00	-54,352,000.00	-35,030,000.00	-31,452,000.00
现金及现金等价物净增加额	-60,022,350.43	2,204,797.31	20,252,761.22	10,720,964.05
加：期初现金及现金等价物余额	263,861,825.00	261,657,027.69	241,404,266.47	230,683,302.42
期末现金及现金等价物余额	203,839,474.57	263,861,825.00	261,657,027.69	241,404,266.47

报告期内，公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

十一、期后事项、或有事项及其他重要事项

(一) 期后事项

截至审计报告批准报出日，本公司不存在应披露的资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至 2016 年 6 月 30 日，本公司不存在应披露的未决诉讼、对外担保等或有事项。

（三）承诺事项

截至 2016 年 6 月 30 日，本公司不存在应披露的承诺事项。

（四）其他重要事项

截至 2016 年 6 月 30 日，本公司不存在应披露的其他重要事项。

十二、主要财务指标

（一）主要财务指标

财务指标	2016 年度/ 2016 年 6 月 30 日	2015 年度/ 2015 年 12 月 31 日	2014 年度/ 2014 年 12 月 31 日	2013 年度/ 2013 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	8.33	6.79	7.03	10.24
速动比率（倍）	7.77	6.66	6.85	9.99
资产负债率（母公司）	25.52%	23.02%	25.88%	11.09%
应收账款周转率（次）	1.34	2.45	2.37	3.28
存货周转率（次）	5.08	8.54	7.39	7.07
息税折旧摊销前利润 （元）	21,081,483.50	88,439,396.08	72,024,978.10	73,427,549.76
利息保障倍数（倍）	-	-	-	-
每股经营活动产生的 现金流量（元）	-0.35	0.45	0.37	0.30
每股净现金流量（元）	-0.36	0.01	0.12	0.06
无形资产（扣除土地使用 权、水面养殖权和采 矿权等）占净资产的 比例	-	-	-	-

（二）主要财务指标计算公式

流动比率=流动资产 / 流动负债

速动比率=速动资产 / 流动负债=（流动资产-存货） / 流动负债

资产负债率 = (负债总额 / 资产总额) × 100%

应收账款周转率 = 营业收入 / 应收账款平均余额

存货周转率 = 营业成本 / 存货平均余额

息税折旧摊销前利润 = 利润总额 + 利息支出 + 折旧与摊销 = 净利润 + 利息支出 + 所得税 + 固定资产折旧 + 长期待摊和无形资产摊销

利息保障倍数 = 息税前利润 / 利息支出

每股经营活动产生的现金流量 = 经营活动现金净流量 / 期末总股本

每股净现金流量 = 净现金流量 / 期末股本总数

无形资产占净资产比例 = (无形资产 - 土地使用权) / 期末净资产 × 100%

(三) 净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《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）》要求，计算公司报告期的净资产收益率和每股收益情况如下：

报告期利润	报告期间	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2016 年 1-6 月	4.38%	0.09	0.09
	2015 年度	23.02%	0.44	0.44
	2014 年度	22.76%	0.41	0.41
	2013 年度	24.85%	0.39	0.39
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2016 年 1-6 月	4.00%	0.08	0.08
	2015 年度	21.93%	0.41	0.41
	2014 年度	20.80%	0.37	0.37
	2013 年度	23.16%	0.37	0.37

(四) 净资产收益率及每股收益计算方法

加权平均净资产收益率 = $P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中：P₀ 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； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数； E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

$$\text{基本每股收益} = P_0 \div S$$

$$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中： P_0 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； S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 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； M_0 为报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益 = $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P_1 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。

十三、盈利预测

公司未为本次发行编制盈利预测。

十四、资产评估情况

本公司在整体变更为股份公司时，万隆（上海）资产评估有限公司以 2012 年 6 月 30 日为基准日，采用资产基础法对网达有限净资产进行了评估，并出具了万隆评报字（2012）第 1037 号资产评估报告。根据评估报告，网达有限 2012 年 6 月 30 日净资产账面值为 21,727.39 万元，评估值 22,442.64 万元，增值 715.25 万元，增值率为 3.29%。具体评估结果如下：

单位：万元



项目	账面值	评估值	增减额	增减率%
	A	B	C=B-A	D=C/A
流动资产	21,615.10	21,743.31	128.21	0.59
长期投资	1,350.08	1,932.77	582.69	43.16
固定资产	416.73	437.12	20.39	4.89
其中：房屋建筑物	-	-	-	-
机器设备	416.73	437.12	20.39	4.89
长期待摊费用	16.91	16.91	-	-
其他资产	35.10	19.08	-16.02	-45.64
资产总计	23,433.93	24,149.19	715.27	3.05
流动负债	1,253.92	1,253.92	-	-
长期负债	452.62	452.62	-	-
负债总计	1,706.54	1,706.54	-	-
净资产	21,727.39	22,442.64	715.25	3.29

本次评估结果仅作为公司整体变更的参考，公司未以此进行调账。

十五、历次验资情况

公司历次验资情况详见本招股意向书“第五节发行人基本情况”之“四、公司历次验资情况”。

。

第十一节管理层讨论与分析

本公司管理层结合经审计的财务报告，对报告期内本公司的财务状况、盈利能力、现金流量状况和资本性支出进行如下讨论和分析。投资者阅读本章内容时，应同时参考本招股意向书“第十节财务会计信息”中的相关财务报告及其附注的内容。

除非特别说明，以下分析中的财务数据均取自本公司经审计的合并报表或依据该报表计算而得。

一、财务状况分析

（一）资产状况

1、资产构成及变动状况

报告期内，公司资产构成及其增减变动具体情况如下表：

单位：万元，%

项目	2016年6月30日			2015年12月31日		
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率
流动资产	38,437.19	94.05%	1.65	37,814.94	93.44	4.63
非流动资产	2,433.30	5.95%	-8.36	2,655.32	6.56	114.00
资产总计	40,870.49	100.00%	0.99	40,470.27	100	8.26
项目	2014年12月31日			2013年12月31日		
	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率
流动资产	36,140.04	96.68	15.03	31,417.87	96.48	14.6
非流动资产	1,240.81	3.32	8.23	1,146.46	3.52	31.66
资产总计	37,380.85	100	14.79	32,564.33	100	15.12

2、流动资产的构成及变动

公司流动资产由货币资金、应收账款、存货、预付款项、其他应收款及其他流动资产构成。截至2016年6月30日，公司货币资金、应收账款、预付款项、其他应收款、存货和其他流动资产分别为20,383.95万元、13,751.01万元、492.69万元、699.80万元、2,621.47万元、488.27万元，占期末流动资产的比例分别为

53.03%、35.78%、1.28%、1.82%、6.82%、1.27%。

报告期内，本公司流动资产构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	20,383.95	53.03%	26,386.18	69.78%
应收账款	13,751.01	35.78%	10,287.24	27.20%
预付款项	492.69	1.28%	1.67	0.004%
其他应收款	699.80	1.82%	389.86	1.03%
存货	2,621.47	6.82%	732.37	1.94%
其他流动资产	488.27	1.27%	17.62	0.05%
流动资产小计	38,437.19	100.00%	37,814.94	100.00%
项目	2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	27,191.47	75.24%	24,281.87	77.29%
应收账款	7,890.80	21.83%	6,212.06	19.77%
预付款项	3.67	0.01%	49.44	0.16%
其他应收款	138.84	0.38%	108.26	0.34%
存货	915.25	2.53%	766.24	2.44%
其他流动资产	-	-	-	-
流动资产小计	36,140.04	100.00%	31,417.87	100.00%

(1) 货币资金

截至2013年12月31日、2014年12月31日、2015年12月31日和2016年6月30日，本公司货币资金账面余额分别为24,281.87万元、27,191.47万元、26,386.18万元和20,383.95万元，总体比较稳定，占各期末流动资产的比重为77.29%、75.24%、69.78%和53.03%。

2014年末货币资金余额较2013年末增加11.98%，主要系公司2014年营业收入持续增长，经营活动产生现金流量净额6,119.44万元。其中，公司收到了央广视讯1,500万的预付帐款，并向央广视讯提供了1,000万履约保函，该保函的

保证金 1000 万元作为受限制的资金，在经营活动产生的现金中作为流出项扣除。

2015 年末货币资金余额较 2014 年年末略有下降，属于生产经营中的合理变动范围。

2016 年 6 月末货币资金较 2015 年末有所下降，主要原因系：（1）2016 年上半年主要客户付款进度放缓导致本期经营性现金流入减少；（2）发行人上半年支付了较高金额的第三方采购，同时员工薪酬增加导致当期经营性现金流出加大。

（2）应收账款

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日，公司应收账款账面价值分别为 6,212.06 万元、7,890.80 万元、10,287.24 万元和 13,751.01 万元，占期末流动资产的比重为 19.77%、21.83%、27.20%和 35.78%，占当期营业收入的比重分别为 38.50%、44.62%、49.63%和 79.52%。

报告期内，公司应收账款基本情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额/比例	变动	金额/比例	变动	金额/比例	变动	金额/比例	变动
应收账款	13,751.01	33.67%	10,287.24	30.37%	7,890.80	27.02%	6,212.06	99.85%
流动资产	38,437.19	1.65%	37,814.94	4.63%	36,140.04	15.03%	31,417.87	14.60%
占流动资产比重	35.78%	31.54%	27.20%	5.37%	21.83%	2.06%	19.77%	8.43%
营业收入	8,645.90	-58.29%	20,726.37	17.21%	17,683.07	9.60%	16,134.34	22.79%
占营业收入比重	79.52%	220.47%	49.63%	5.01%	44.62%	6.12%	38.50%	14.85%

注：应收账款占营业收入比重经过年化处理。

①应收账款形成原因分析

报告期内，公司应收账款余额形成的主要原因如下：

1) 技术开发形成的应收账款

其一，按照会计政策已确认收入且根据合同约定已达到付款条件，但尚未收到的款项。由于电信运营商、金融客户、媒体企业等主要客户内部结算流程较为复杂，从公司项目通过验收到客户货款支付确认需要一定的时间，期间长短取决

于客户内部管理流程，期末存在一部分按照公司收入确认原则确认的收入且达到结算条件，但尚未收到款项的应收账款。

其二，按照会计政策已确认收入但根据合同约定未达到付款条件的款项。对于技术开发合同，公司存在按照外部确认完工进度确认当期收入，但未达到合同结算条件形成的应收账款。

2) 技术服务形成的应收账款

对于技术服务，公司在取得客户确认服务验收单后，尚未收款的销售收入形成应收账款，或在服务期限跨越会计期间，按照相关会计原则对收入进行暂估确认而形成的应收账款。

3) 软件销售形成的应收账款

对于软件销售业务，公司与客户签署的合同中一般约定 10% 合同金额的质保金，在质保期结束前该部分金额形成当期应收账款。

②公司信用政策分析

公司向电信运营商和媒体客户提供移动互联网软件开发服务，按照合同的约定，通常在合同签订后收取合同价款的 20%-30%，项目初验后收取合同价款的 50%-60%，项目终验后收取尾款。在向金融企业提供商业智能软件开发服务中，公司通常按照项目里程碑结点收款。

对于移动互联网视频业务系统的运营服务，公司与客户按月或按季结算，次月或次季取得考核表和结算单，通常在取得结算单 1 个月内收取款项。对于移动客户端推广服务，公司与客户按月对账，在次月或次月的下月取得结算单，在取得结算单后 2 个月内收取款项；但对于以运营分账方式结算的媒体客户，通常在其收到运营商的结算款后才向公司支付款项。

报告期内，公司的信用政策未发生变化。由于主要客户处于相对强势地位，内部付款审批流程复杂，受限于资金预算等因素，实际回款时间往往滞后。

③报告期内应收账款变动原因分析

报告期内，公司按业务性质划分的应收账款余额变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2016年6月30日			2015年12月31日		
	应收账款金额	收入	应收/收入	应收账款金额	收入	应收/收入



技术开发	9,458.58	6,524.05	144.98	6,023.09	10,841.35	55.56
技术服务	4,931.50	2,018.29	244.34	4,670.93	9,681.59	48.25
软件销售	256.95	22.90	1,122.05	304.16	-	-
其他	80.77	80.66	100.14	25.27	203.42	12.42
合计	14,727.80	8,645.90	170.34	11,023.44	20,726.37	53.19

单位：万元，%

项目	2014年12月31日			2013年12月31日		
	应收账款金额	收入	应收/收入	应收账款金额	收入	应收/收入
技术开发	3,590.77	6,067.39	59.18	4,012.87	9,028.38	44.45
技术服务	4,449.43	10,671.83	41.69	2,416.62	6,628.33	36.46
软件销售	304.16	878.63	34.62	90.00	342.16	26.30
其他	7.10	65.21	10.89	28.26	135.47	20.86
合计	8,351.46	17,683.07	47.23	6,548.76	16,134.34	40.59

公司 2016 年 6 月 30 日的应收账款较 2015 年年末增加了 33.67%，主要系一方面公司收款具有季节性，2016 年上半年实现收入 8,645.90 万元，销售回款主要集中在下半年，导致本期应收账款增幅较高；另一方面，受国内央企改革的影响，主要客户内部审批节点增加、审批流程趋长，整体付款进度放缓，导致本期应收账款有所增加。

公司 2015 年 12 月 31 日的应收账款较 2014 年年末增加了 31.99%，公司在 2015 年成功拓展了中国移动阅读基地一咪咕数字传媒有限公司，新基地、新客户的拓展显著提升公司营业收入，应收帐款相应增加；同时，随着营业收入的增加，收入结构中媒体客户的规模相应提升，媒体客户的结算周期较电信客户要长，导致应收帐款规模有所增加。

公司 2014 年 12 月 31 日应收账款较 2013 年 12 月 31 日增加 27.53%，主要是由于技术服务业务形成的应收账款余额大幅增加。2014 年度公司移动客户端推广业务快速增长，实现收入 5,437.66 万元，较 2013 年度增长了 177.78%。由于 2014 年新增的媒体企业推广业务大部分以运营分账为结算方式，在该合作模式下公司能够持续分享终端用户规模增长的收益，与内容方利益捆绑更为紧密。由于上述媒体客户通常在其收到运营商的结算款后才向公司支付款项，使得结算

款的流转环节增加，从而导致公司 2014 年 12 月 31 日应收该等媒体客户的款项大幅增加。

由于公司主要客户是电信运营商、媒体企业、太平洋保险等大型企业，信用良好，且与公司保持长期合作的关系，所以公司应收账款的质量较好，形成坏账的风险小。

④应收账款账龄分析

报告期内，公司应收账款账龄明细如下：

单位：万元

账 龄	2016 年 6 月 30 日			2015 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)		金额	比例(%)	
1 年以内	11,628.47	78.96	581.42	8,990.54	81.56	449.53
1 至 2 年	2,697.82	18.32	269.78	1,633.77	14.82	163.38
2 至 3 年	375.87	2.55	112.76	381.33	3.46	114.40
3 至 4 年	25.65	0.17	12.82	17.80	0.16	8.90
合计	14,727.80	100.00	976.79	11,023.44	100.00	736.2
账 龄	2014 年 12 月 31 日			2013 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)		金额	比例(%)	
1 年以内	7,560.97	90.54	378.05	6,363.62	97.17	318.18
1 至 2 年	772.69	9.25	77.27	185.14	2.83	18.51
2 至 3 年	17.8	0.21	5.34	-	-	-
合计	8,351.46	100.00	460.66	6,548.76	100.00	336.69

报告期内，1 年以内应收账款占全部应收账款的比例均在 75%以上，公司应收账款的账龄较短，反映了公司客户较为优质，应收账款质量较高。

⑤应收账款坏账准备计提政策分析

报告期内，公司坏账准备的计提比例政策与同行业已上市公司的对比情况如下：

账龄	坏账准备计提比例 (%)
----	--------------



	网达软件	东方国信	神州泰岳	天源迪科	拓尔思	朗玛信息
1年以内(含1年)	5	1	5	3	1	5
1至2年	10	10	10	10	10	10
2至3年	30	20	30	20	20	20
3至4年	50	50	50	50	100	50
4至5年	80	70	80			80
5年以上	100	100	100	100		100

注：可比同行业公司计提政策摘自其招股意向书，朗玛信息6个月内的应收账款不计提坏账准备。

可见，相比同行业上市公司，尽管发行人主要客户为电信运营商、媒体企业、太平洋保险等大型国有企业，发生坏账的可能性很低，但公司仍采取了较为谨慎的坏账准备计提政策，公司会计估计政策稳健。报告期内，公司实际发生的坏账损失为0。

⑥报告期末应收账款金额前五名单位情况

截至2016年6月30日，公司应收账款余额中无应收本公司5%（含5%）以上表决权股份的股东单位及关联单位款项，应收账款前五名单位的明细情况如下：

单位：元

单位名称	与本公司关系	期末余额	账龄	占应收账款期末余额比例（%）
咪咕视讯科技有限公司	非关联方	65,191,536.30	1年以内	44.26
咪咕数字传媒有限公司	非关联方	19,830,906.26	1年以内	13.46
北京易橙天下科技有限公司	非关联方	3,378,550.76	1年以内	5.70
		5,016,012.23	1至2年	
中国电信股份有限公司	非关联方	288,320.00	1年以内	5.02
		5,649,980.63	1至2年	
		1,399,997.90	2至3年	
		50,000.00	3至4年	
上海翡翠东方网络信息技术有限公司	非关联方	5,106,501.70	1年以内	4.73
		1,862,890.50	1至2年	
合计		107,774,696.28	-	73.17

⑦报告期末前五大客户应收账款金额情况

报告期内发行人前五大客户的收入占比呈逐年增长态势，2013年-2015年及

2016年1-6月前五大客户收入占比分别为65.53%、64.45%、70.58%及83.23%，同时，前五大客户的应收账款占应收账款总额的比例小幅提升。具体情况如下表：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年末	2014年末	2013年末
前五大客户合计应收账款	9,572.26	7,444.51	5,097.25	3,958.42
应收账款总额	14,727.80	11,023.44	8,351.46	6,548.76
前五大客户应收账款占比	64.99%	67.53%	61.03%	60.45%
前五大客户收入占比	83.23%	70.58%	64.55%	65.53%

⑧报告期各期末应收账款回款情况

时点	客户名称	应收账款余额	回款情况				截至本招股意向书签署之日尚未回款比例
			2014年回款比例	2015年回款比例	截至本招股意向书签署之日2016年回款比例	回款合计	
2013年12月31日	中国移动通信集团上海有限公司	100.00%	97.29%	1.18%	-	98.47%	1.53%
	中国太平洋财产保险股份有限公司	100.00%	100.00%	-	-	100.00%	-
	北京华录北方电子有限责任公司	100.00%	93.89%	6.11%	-	100.00%	-
	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	100.00%	100.00%	-	-	100.00%	-
	中投视讯文化传媒（上海）有限公司	100.00%	100.00%	-	-	100.00%	-
	其他	100.00%	74.33%	13.90%	0.37%	88.60%	11.40%
2013年末应收账款回款小计		100.00%	87.66%	5.98%	0.14%	93.77%	6.23%
2014年12月31日	中国移动通信集团上海有限公司	100.00%	-	94.17%	5.45%	99.62%	0.38%
	上海翡翠东方网络信息技术有限公司	100.00%	-	100.00%	0.00%	100.00%	0.00%
	中国电信股份有限公司	100.00%	-	23.62%	4.36%	27.97%	72.03%
	北京易橙天下科技有限公司	100.00%	-	80.99%	-	80.99%	19.01%
	中国太平洋财产保险股份有限公司	100.00%	-	94.32%	-	94.32%	5.68%
	其他	100.00%	-	63.30%	2.56%	65.86%	34.14%
2014年末应收账款回款小计		100.00%	-	75.66%	3.04%	78.70%	21.30%
2015年12月31日	咪咕视讯科技有限公司	100.00%	-	-	72.27%	72.27%	27.73%
	东方出版中心有限公司	100.00%	-	-	49.94%	49.94%	50.06%
	上海翡翠东方网络信息技	100.00%	-	-	75.26%	75.26%	24.74%



	术有限公司						
	中国电信股份有限公司	100.00%	-	-	94.33%	94.33%	5.67%
	北京易橙天下科技有限公司	100.00%	-	-	89.06%	89.06%	10.94%
	其他	100.00%	-	-	66.67%	33.33%	66.67%
2015 年末应收账款回款小计		100.00%	-	-	71.27%	71.27%	28.73%
2016 年 6 月 30 日	咪咕视讯科技有限公司	100.00%	-	-	15.99%	15.99%	84.01%
	央视国际网络有限公司	100.00%	-	-	-	-	100.00%
	咪咕数字传媒有限公司	100.00%	-	-	3.38%	3.38%	96.62%
	天翼电子商务有限公司	100.00%	-	-	-	-	100.00%
	上海东方报业有限公司	100.00%	-	-	-	-	100.00%
	其他	100.00%	-	-	4.75%	4.75%	95.25%
2016 年 6 月末应收账款回款小计		100.00%		-	9.20%	9.20%	90.80%

2013 年度的应收账款余额，公司于 2014 年收回 87.66%；2014 年度的应收账款，公司于 2015 年收回 75.66%；2015 年度的应收账款，截至目前收回 71.27%。从上述历史回款经验看，公司确认收入后一年内基本能收回应收款项的 70% 左右。

(3) 预付款项

发行人预付账款主要系预付房租、预付广告费、劳务派遣费、发行相关中介费用以及为客户代理采购少量硬件等支付的预付款。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日，公司预付账款分别为 49.44 万元、3.67 万元、1.67 万元和 492.69 万元，占流动资产的比重分别为 0.16%、0.01%、0.004% 和 1.28%。报告期内，公司预付款项情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
预付款项	492.69	1.67	3.67	49.44
其中：1 年以内	492.69	-	3.67	49.44
1 至 2 年	-	1.67	-	-
流动资产	38,437.19	37,814.94	36,140.04	31,417.87
占流动资产比重	1.28%	0.004%	0.01%	0.16%

截至 2014 年 12 月 31 日，公司预付账款余额为 3.67 万元，较 2013 年 12 月 31 日余额减少 45.77 万元，主要系预付的审计费、律师费等费用在本期提供，相应款项已结转。

截至 2015 年 12 月 31 日，公司预付账款余额为 1.67 万元，较 2014 年 12 月 31 日余额减少 2.00 万元，主要系部分预付房租在本期结转。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司预付账款余额为 492.69 万元，较 2015 年 12 月 31 日余额增加 491.02 万元，主要系预付的第三方软硬件采购款。

截至 2016 年 6 月 30 日止，预付款项中无预付持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东款项。

（4）其他应收款

①其他应收款变动情况分析

报告期内，其他应收款列示如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
其他应收款余额	770.19	443.05	168.22	126.47
坏账准备	70.38	53.19	29.38	18.21
其他应收款净额	699.80	389.86	138.84	108.26
流动资产	38,437.19	37,814.94	36,140.04	31,417.87
占流动资产比重	1.82%	1.03%	0.38%	0.34%

公司的其他应收款主要由投标保证金、租房押金、备用金等构成。

2014 年 12 月 31 日，由于项目投标保证金的增加，公司其他应收款余额为 168.22 万元，较 2013 年末增加 33.88 万元。由于项目招投标时间不固定，其他应收款余额存在一定的波动性。2015 年末其他应收款余额较 2014 年末增加了 274.83 万元，主要系公司项目投标保证金的增加，2015 年末投标保证金较 2014 年末增加了 179.47 万元。2016 年 6 月末其他应收款余额较 2015 年末增加了 309.94 万元，主要系新增员工备用金。

① 其他应收款坏账准备计提情况

截至 2016 年 6 月 30 日，公司对其他应收账款的坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2016年6月30日			2015年12月31日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)		金额	比例(%)	

1 年以内	661.87	85.94	33.09	353.73	79.84	17.69
1 至 2 年	66.94	8.69	6.69	50.66	11.43	5.07
2 至 3 年	13.82	1.79	4.15	8.65	1.95	2.59
3 至 4 年	1.21	0.16	0.60	3.86	0.87	1.93
4 至 5 年	2.52	0.33	2.02	1.22	0.28	0.98
5 年以上	23.83	3.09	23.83	24.94	5.63	24.94
合计	770.19	100.00	70.38	443.05	100.00	53.19
账 龄	2014 年 12 月 31 日			2013 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)		金额	比例(%)	
1 年以内	123.43	73.36	6.17	93.15	73.66	4.66
1 至 2 年	14.73	8.76	1.47	7.15	5.66	0.72
2 至 3 年	3.91	2.32	1.17	1.22	0.96	0.37
3 至 4 年	1.22	0.73	0.61	24.94	19.72	12.47
4 至 5 年	24.94	14.83	19.95	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-
合计	168.22	100.00	29.34	126.47	100.00	18.21

报告期内，公司其他应收款余额账龄在一年以内的金额分别为 93.15 万元、123.43 万元、353.73 万元和 661.87 万元，占其他应收款余额比重分别为 73.66%、73.36%、79.84% 和 85.94%。2013 年末中的 3 至 4 年、2014 年末中的 4 至 5 年、2015 年末及 2016 年 6 月末的 5 年以上其他应收款均为租房押金及物业管理押金，合计 23.83 万元。公司已按照谨慎性原则对其他应收款提取了坏账准备。

② 其他应收款前五名明细情况

截至 2016 年 6 月 30 日，其他应收款前五名明细情况如下：

单位：元

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额的比例(%)
张涛	备用金	1,360,300.00	1 年以内	17.66
邵南	备用金	929,700.00	1 年以内	14.78
		208,799.70	1 至 2 年	

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额的比例(%)
上海通信招标有限公司	投标保证金	1,086,190.50	1年以内	14.10
孙浩	备用金	1,054,300.00	1年以内	13.69
中捷通信有限公司	投标保证金	345,480.00	1年以内	5.62
		87,361.97	1至2年	
合计	-	5,072,132.17	-	65.85

截至2016年6月30日，其他应收款中应收持有公司5%(含5%)以上表决权股份股东的款项如下：

名称	2016年6月30日	
	账面余额	坏账准备
冯达	180,000.00	15,000.00

(5) 存货

报告期内，公司存货情况如下表：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额/比例	变动	金额/比例	变动	金额/比例	变动	金额/比例	变动
存货	2,621.47	257.94%	732.37	-19.98%	915.25	19.45%	766.24	9.97%
其中：劳务成本	2,621.47	257.94%	732.37	-19.98%	915.25	19.45%	766.24	9.97%
占流动资产比重	6.82%	-	1.94%	-	2.53%	-	2.44%	-
占总资产比重	6.41%	-	1.81%	-	2.45%	-	2.35%	-

2013年末、2014年末、2015年末和2016年6月末公司存货金额分别为766.24万元、915.25、732.37万元和2,621.47万元，占公司当期流动资产的的比例为2.44%、2.53%、1.94%和6.82%。

① 存货期末余额形成原因

公司报告期存货为劳务成本，期末存货余额形成原因主要有以下两点：

其一，对于已签合同的技术开发项目，公司财务部根据项目立项情况，设置“劳务成本”，对各项目发生的职工薪酬、软硬件支出以及其他费用进行归集。在资产负债表日确认收入时，公司与客户通过约定的软件功能点或项目里程碑确认项目的完工进度，按照项目预计总成本和经客户确认的完工进度进行成本的结

转，实际发生支出大于按照客户确认完工进度结转的成本部分形成期末存货余额。

其二，公司存在部分合同，由于客户合同流程时间较长，而任务较紧张，往往要求提前开工。但考虑到项目未来收入与成本的配比性，在财务报表出具日，对于能取得中标通知书或正式合同对应的项目劳务成本保留为存货。

②存货报告期内变动原因分析

报告期内，存货余额变动主要与公司期末技术开发项目的完成情况相关，2014年末公司存货余额较2013年末有所提升的主要原因是：

其一，随着公司规模和营业收入的持续增长，公司报告期末未完工技术开发项目增加，劳务成本未完全结转数额增加。2013年末、2014年末，存货余额占当期营业成本的比例分别为14.81%、14.72%。

其二，为了提供最优质的客户服务及快速的客户反应，公司会对可预期的客户更新性的软件开发需求进行提前投入，未签署合同的提前投入，在期后签署合同及取得中标通知书时，将相关的成本归集并在期末保留为存货。2013年底公司该部分存货余额为172.00万元，占当期存货余额的比例为22.45%；2014年底公司该部分存货余额为740.87万元，占当期存货余额的比例为80.95%。

2015年末公司存货余额较2014年末有所下降的主要原因是随着公司在行业内积累的经验日渐丰富，对市场需求的把握日益精准，针对特定客户提前投入形成的预研存货大幅下降。2015年底公司该部分预研存货余额为85.59万元，较2014年末预研存货大幅下降88.45%。

2016年6月末公司存货余额较2015年末显著上升，主要原因系受国内央企改革的影响，主要客户对公司方面的合同订立申请、相关结算单据确认申请等内部流程审批均显著放缓。其中，已取得中标通知书但暂未取得合同或订单形成的预研存货为1,409.74万元；未取得客户结算单无法确认收入，但已与上游供应商结算发生的支出形成存货1,196.62万元。

报告期内，公司按业务性质划分的存货构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2016年6月30日			2015年12月31日		
	余额	营业成本	占比	余额	营业成本	占比

技术开发	1,424.85	3,526.69	40.40%	263.04	2,586.49	10.17%
技术服务	1,196.62	714.88	167.39%	469.33	4,625.50	10.15%
软件销售	-	-	-	-	-	-
其他	-	19.56	-	-	131.91	-
合计	2,621.47	4,261.13	61.52%	732.37	7,343.91	9.97%
项目	2014年12月31日			2013年12月31日		
	余额	营业成本	占比	余额	营业成本	占比
技术开发	216.16	2,337.78	9.25%	583.25	2,792.78	20.88%
技术服务	699.09	3,828.41	18.26%	181.97	2,301.82	7.91%
软件销售	-	3.16	-	-	0.36	-
其他	-	46.68	-	1.02	79.75	1.28%
合计	915.25	6,216.02	14.72%	766.24	5,174.71	14.81%

③存货余额中公司就未中标或未签署合同进行提前投入的情形

1) 公司就未中标或未签署合同进行提前投入的具体理由

基于移动互联网行业的快速升级迭代现状和客户需求的不断更新,为保持公司的市场竞争力,更好地服务客户,公司会对客户需求进行前瞻性的判断并进行提前投入。

A、移动互联网行业的快速升级迭代现状,要求企业持续不断进行产品更新升级。

在硬件设备层面,由于移动互联网时代自有的特色,目前移动智能终端硬件平台的迭代速度已由PC时代摩尔定律的18个月缩短到6-12个月甚至更短。根据友盟2013年9月出具的报告,中国市场90%的活跃Android设备寿命在14个月以下;在软件系统层面,IOS和Android两个操作系统更新频繁,版本升级提速至每年一个大版本、数月一个小版本,而根据艾媒咨询的研究,移动应用的生命周期平均只有10个月。

B、客户业务不断快速发展,公司为匹配客户的发展速度和需求,需进行持续研发投入

软件研发是持续更新的过程,要求软件企业拥有灵敏的反应速度。大型客户如中国移动,央视国际等在采购公司的产品后,其业务系统和客户端软件均需持续更新投入,公司为有效保障客户需求,也必须对软件进行持续研发投入。以澎

湃客户端为例，自 2014 年 7 月 22 日“澎湃”新闻客户端上线以来，公司持续为客户提交新的软件版本，目前已提交了 8 次具有里程碑式的版本。

公司的研发投入包括通用技术的研发和面向特定客户的专项研发。通用技术的研发费用直接列支于管理费用——研发支出；面向特定客户的专项研发支出，在项目立项后，归集于存货——劳务成本科目，若在财务报告出具日前取得中标通知书或合同，则保留存货余额，反之，则计入当期损益。公司期末存货主要系劳务成本，2013-2015 年存货余额占公司当期流动资产的比例分别为 2.44%、2.53%和 1.94%，存货周转率分别为 7.07 次、7.39 次和 8.91 次，随着对特定客户前瞻性需求预判精准度的提升，公司存货周转率逐年提升。

2) 上述提前投入产生的风险及风险控制措施

A、提前投入的风险

从经营层面看，若在合同签订前，客户需求发生方向性的变更或因竞争对手的介入使得合同最终无法签订，将导致公司的提前投入无法取得预期收益。

从财务报表层面看，由于公司采取了较为谨慎的账务处理方式，经营层面产生的风险对公司未来业绩并不产生影响。

B、对提前投入的风险控制措施

i、对象控制

在客户方面，公司仅针对长期合作或战略性客户在移动互联网多媒体业务方面进行前瞻性的预研投入。

在技术方面，通常由贴近客户的销售人员会同研发部门发起申请，由公司内设的专业审核小组对预研项目的技术必要性和经济可行性进行论证，以确保预研投入符合客户的需求，同时需确保在预设目标不能实现时，相应的研发产品可应用于其他客户的类似业务。

ii、流程控制

在预研项目立项后，公司将采用 CMMI4（CMMI 软件能力成熟度模型的第 4 级，即定量管理）对软件开发过程进行量化管理。同时，公司项目管理部和销售部还会通过工作日报的形式，保持公司内部、公司与客户之间的实时沟通，确保预研项目的投入进度和投资力度与客户需求保持一致。

iii、金额控制

公司财务部与项目管理部通过人员、项目工作日志持续跟踪预研项目的投入，确保所有预研项目的投入总额占全年预算总成本比例在合理范围。若单个项目预先投入达到预算比例的 50% 时，必须提请总经理审批；当总的预先投入接近预算比例时，在没有获得相关商务文件支持的情况下，部分项目投入将会被中止。截至目前，公司预研项目投入总额均在预算控制范围内。

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月 /2016 年 6 月末	2015 年度 /2015 年末	2014 年度/2014 年末	2013 年度/2013 年末
预研存货余额	1,409.74	85.59	740.87	172.00
营业总成本	4,261.13	12,864.41	11,611.32	9,724.89
占比	33.08%	0.67%	6.4%	1.8%

尽管提前投入存在一定的经营风险，但从历史经验来看，截止目前，公司预研项目均获得客户的商业合同。公司通过向特定客户提供前期投入，能够前瞻性地为客户提供满足市场发展趋势的产品和服务，并可持续地挖掘客户的需求，引导客户发展，确保公司在业务上的先发优势，持续提升市场竞争能力，提升公司的业务壁垒。

公司 2016 年 6 月末预研存货较上年末显著增加系客户合同订立内部审批流程放缓所致。

④ 存货减值情况

报告期末未发现存货存在明显减值迹象，故未计提存货跌价准备。

(6) 其他流动资产

报告期内，发行人其他流动资产情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
预缴企业所得税	123.24	17.62	-	-
待抵扣增值税	365.03	-	-	-
合计	488.27	17.62	-	-

3、非流动资产的构成及变动

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日



	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
固定资产	922.99	37.93%	1,147.92	43.23	986.49	79.50	1,072.97	93.59
无形资产	1,296.31	53.27%	-	-	-	-	-	-
递延所得税资产	214.00	8.79%	227.40	8.56	129.54	10.44	73.48	6.41
其他非流动资产	-	-	1,280.00	48.21	124.79	10.06	-	-
非流动资产小计	2,433.30	100.00%	2,655.32	100.00	1,240.81	100.00	1,146.46	100.00

报告期内，公司的非流动资产包括固定资产、无形资产、递延所得税资产及其他非流动资产。截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日，公司非流动资产占总资产的比例分别为 3.52%、3.32%、6.56% 和 5.95%，占比较为稳定。

(1) 固定资产

公司固定资产主要是电子设备、运输设备及其他设备。报告期内，公司固定资产净值及占比情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日		2015 年 12 月 30 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	净值	比例	净值	比例	净值	比例	净值	比例
电子设备	743.49	80.55%	859.96	74.91%	472.30	47.88%	301.66	28.11%
运输设备	173.63	18.81%	281.27	24.50%	507.75	51.47%	759.54	70.79%
其他设备	5.87	0.64%	6.70	0.58%	6.43	0.65%	11.78	1.10%
净值合计	922.99	100.00%	1,147.92	100.00%	986.49	100.00%	1,072.97	100.00%

公司固定资产占总资产的比重较低，截至 2013 年末、2014 年末、2015 年末和 2016 年 6 月末，公司固定资产净值分别为 1,072.97 万元、986.49 万元、1,147.92 万元和 922.99 万元，占总资产的比例分别为 3.29%、2.64%、2.84% 和 2.26%。公司自成立以来，采取了轻资产的经营策略，虽然公司规模和人员不断增长，但固定资产增长相对平缓。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司固定资产及累计折旧情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	账面净值
电子设备	1,703.43	959.94	743.49



运输设备	1,060.98	887.35	173.63
其他设备	33.10	27.24	5.87
合计	2,797.51	1,874.53	922.99

(2) 无形资产

截至 2016 年 6 月 30 日，发行人无形资产账面价值为 1,296.32 万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	账面价值
土地使用权	1,318.40	22.08	1,296.32
合计	1,318.40	22.08	1,296.32

截至 2016 年 6 月 30 日，发行人拥有 12 项注册商标权、4 项发明专利和 29 项计算机软件著作权，明细情况详见本招股书“第六节业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“发行人的主要无形资产”之说明。

上述无形资产的来源包括外购和内部研究开发，账面成本为零，主要是由于：

①外购取得的无形资产

外购的无形资产成本主要为购买价款。公司从网达投资外购取得 3 项注册商标权和 5 项计算机软件著作权，购买价款为零。

②内部研究开发取得的无形资产

为了适应移动互联网行业的快速发展，公司进行前瞻性的技术研发，但由于行业竞争激烈，客户需求多变，技术革新迅速，内部研发取得的无形资产能否取得预期收益具有不确定性。故基于谨慎性原则，公司在研发支出发生时一次性计入当期损益。

(3) 递延所得税资产

报告期内，公司递延所得税资产结构如下：

单位：万元

项目	2016/6/30	2015/12/31	2014/12/31	2013/12/31
资产减值准备	144.78	109.73	75.07	44.33
预计负债	62.38	62.80	43.07	29.15
内部交易未实现利润	6.84	54.88	11.4	-



合计	214.00	227.40	129.54	73.48
占非流动资产比例	8.79%	8.56%	10.44%	6.41%

递延所得税资产的产生系公司提取坏账准备、预计后续服务支出等因素形成的暂时性差异。报告期内，公司递延所得税资产分别为 73.48、129.54 万元、227.40 万元和 214.00 万元，占当期期末非流动资产比例为 6.41%、10.44%、8.56% 和 8.79%。

2013 年-2015 年，公司递延所得税资产较上年均有所提升，主要系应收账款和其他应收款增加，导致坏账准备有所增加；另一方面，报告期内，随着业务规模的进一步扩大，预计后续服务支出有所增加，导致公司预计负债增加。

4、主要资产减值准备计提情况

公司根据最新《企业会计准则》及相关会计制度的规定，结合自身实际情况制定了应收款项坏账准备、存货跌价准备、固定资产减值准备等资产减值准备的计提政策。

公司按照稳健性原则计提应收账款及其他应收款的坏账准备，除此之外，公司不存在资产减值的情形，未计提其他资产减值准备。报告期各期末，公司坏账准备计提情况如下表：

单位：万元

项目	2016/6/30	2015/12/31	2014/12/31	2013/12/31
坏账准备	1,047.17	789.39	490.04	354.90
其中：应收账款坏账准备	976.79	736.20	460.66	336.69
其他应收款坏账准备	70.38	53.19	29.38	18.21
合计	1,047.17	789.39	490.04	354.90

（二）资产周转能力分析

报告期内，公司资产周转能力相关指标及其变动情况如下表：

财务指标	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率（次）	1.34	2.14	2.37	3.28
存货周转率（次）	5.08	8.91	7.39	7.07

注：2016 年 1-6 月数据经年化处理

1、应收账款周转率

(1) 报告期内变动原因分析

报告期内，公司应收账款周转率逐年降低，2013年、2014年、2015年和2016年1-6月公司应收账款周转率分别为3.28次、2.37次、2.14次和1.34次，主要原因系：

其一，应收账款周转率较低的技术开发收入在报告期内占比总体较高，尤其是2015年和2016年上半年占比提升显著。2013年、2014年、2015年和2016年1-6月技术开发营收占比分别为55.96%、34.23%、52.31%和75.46%；

其二，技术服务中公司对媒体企业的移动客户端推广业务规模大幅增长，由于公司与媒体企业的对账时间较长，应收账款周转率较低，导致技术服务应收账款周转率下降较快。

其三，受2016年上半年国内央企改革影响，公司主要客户付款进度普遍放缓，导致公司各业务应收账款周转率均有所下降。

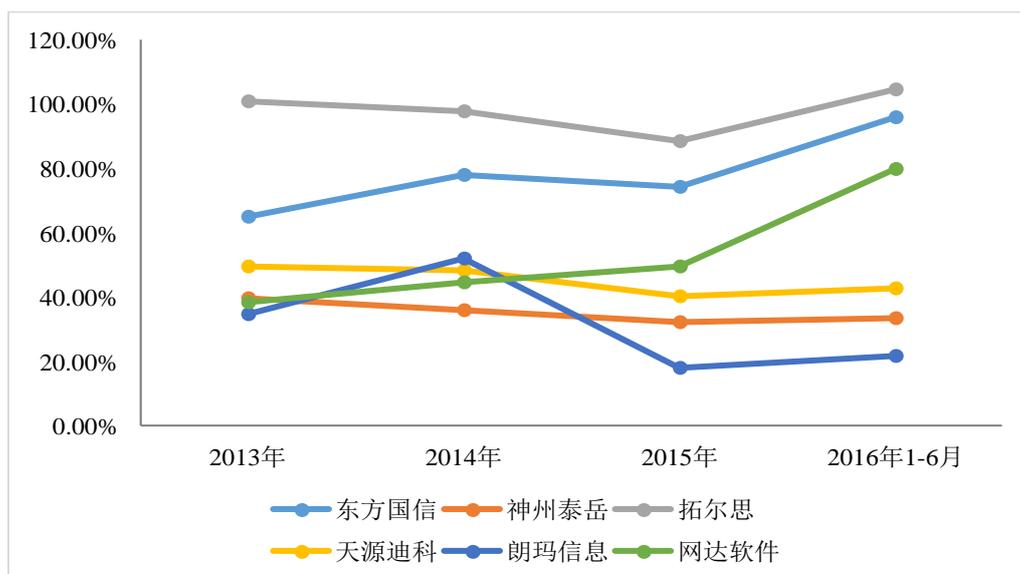
报告期内，发行人按业务性质划分的应收账款周转率情况如下：

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	应收账款 周转率	收入占比	应收账款 周转率	收入占 比	应收账款 周转率	收入占 比	应收账款 周转率	收入占 比
技术开发	1.69	75.46%	2.25	52.31%	1.61	34.23%	2.81	55.96%
技术服务	0.84	23.34%	2.13	46.71%	3.08	60.43%	4.48	41.08%
软件销售	0.16	0.26%	-	0.00%	4.46	4.97%	1.77	2.12%
其他	3.04	0.93%	12.57	0.98%	3.69	0.37%	6.19	0.84%
合计	1.34	100.00%	2.14	100.00%	2.37	100.00%	3.28	100.00%

(2) 同行业上市公司对比

报告期内，本公司与同行业可比公司应收账款占当期营业收入对比如下：

图：报告期内同行业可比上市公司应收账款占当期营业收入比例



数据来源：wind 资讯，同行业上市公司引用数据为其 2016 年一季度数据，考虑到纵向及横向的可比性，

上述 2016 年数据均已年化处理

报告期内，本公司与同行业上市公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
东方国信	1.05	1.59	1.57	2.05
神州泰岳	3.00	3.06	3.06	2.60
拓尔思	1.03	1.24	1.21	1.07
天源迪科	2.33	2.69	2.20	2.36
朗玛信息	5.36	5.26	2.10	3.13
行业平均	2.88	2.77	2.03	2.24
网达软件	1.34	2.14	2.37	3.28

数据来源：Wind 资讯，上述数据均已年化处理

报告期内，公司应收账款周转率总体处于行业上市公司平均水平。

2、存货周转率

2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月公司存货周转率分别为 7.07 次、7.39 次、8.91 次和 5.08 次。2013 年-2015 年公司存货周转率呈逐年上升趋势，主要原因系：

一，2014 年度公司移动客户端推广业务成为新的利润增长点，技术开发收入下降 32.95%，公司营业成本中技术开发成本占比同时下降到 37.61%，由于移动客户端推广业务不会形成期末存货，从而加快公司整体存货周转率。

二，公司在 2015 年新增了咪咕数字传媒、东方出版中心等大型客户，营业收入较 2014 年增长 17%。

三，公司 2015 年对开发业务进行精细化管理，进一步加强合同管理力度及相关合同的收款力度，在资产负债表日，未确认收入的成本进一步下降，存货金额较 2014 年下降 20%。

公司 2016 年 1-6 月存货周转率较 2015 年度出现下降，主要原因系受国内央企改革的影响，主要客户对公司方面的合同订立申请、相关结算单据确认申请等内部流程审批均显著放缓，公司本期末保留的预研存货及由于未取得结算单无法结转生产成本保留的期末存货大幅增加。

报告期内，本公司与同行业上市公司存货周转率对比情况如下：

年份	东方国信	神州泰岳	天源迪科	网达软件
2016 年 1-6 月	2.98	6.59	2.97	5.08
2015 年	7.33	6.18	3.87	8.91
2014 年	13.31	8.06	3.74	7.39
2013 年	16.03	7.13	4.59	7.07

数据来源：Wind 资讯，上述数据均已年化处理。另，2013 年，拓尔思、朗玛信息无存货，因此未将其进行对比

报告期内，与同行业上市公司对比，公司存货周转率处于较为合理的水平。

（三）负债情况

2013 年末、2014 年末、2015 年末和 2016 年 6 月末，公司负债总额分别为 3,662.18 万元、5,903.49 万元、6,634.84 万元和 5,520.47 万元。报告期内，公司负债主要由流动负债构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	4,611.86	83.54%	5,570.70	83.96%	5,140.86	87.08%	3,068.95	83.80%
非流动负债	908.61	16.46%	1,064.14	16.04%	762.62	12.92%	593.23	16.20%
负债合计	5,520.47	100.00%	6,634.84	100.00%	5,903.49	100.00%	3,662.18	100.00%

1、流动负债的构成及变动

公司流动负债主要为应付账款、应付职工薪酬、应交税费等。报告期内，公司流动负债构成如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日		2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付票据	-	-	-	-	-	-	69.30	2.26%
应付账款	1,549.19	33.59%	713.35	12.81%	556.04	10.82%	485.17	15.81%
预收款项	365.27	7.92%	1,331.31	23.90%	1,875.81	36.49%	91.62	2.99%
应付职工薪酬	727.54	15.78%	689.31	12.37%	616.41	11.99%	884.32	28.82%
应交税费	1,852.05	40.16%	2,792.94	50.14%	1,996.39	38.83%	1,450.58	47.27%
其他应付款	117.81	2.55%	43.79	0.79%	96.22	1.87%	87.95	2.87%
流动负债合计	4,611.86	100.00%	5,570.70	100.00%	5,140.86	100.00%	3,068.95	100.00%

(1) 应付账款

公司2013年末、2014年末、2015年末和2016年6月末，应付账款金额分别为485.17万元、556.04万元、713.35万元和1,549.19万元，主要为移动客户端推广业务中应付下游渠道推广商的推广费及代客户采购软、硬件产品的应付款项。报告期内，公司应付账款逐年增加的原因系：其一，报告期内由于公司移动客户端推广业务大幅增长，合作的下游渠道推广商相应增加，期末尚未支付的推广费亦相应增加；其二，公司带采购第三方软硬件的技术开发业务增加，年末根据合同约定尚未支付的供应商款项增加。

截至2016年6月30日止，应付账款中无应付持有公司5%以上（含5%）表决权股份的股东款项。报告期末无应付其他关联方款项。

(2) 预收款项

2013年末、2014年末、2015年末和2016年6月末，公司预收款项余额分别为91.62万元、1,875.81万元、1,331.31万元和365.27万元。公司的预收款项主要形成原因系：

第一，根据本公司会计收入确认政策，对于软件销售业务，公司在取得客户对产品的验收单后按照合同价款一次性确认收入。公司在拿到客户验收单确认收入前收到客户支付的款项计入预收款项科目。

第二，对于运营服务，客户按季度与公司进行结算，每季度初客户按本季度服务金额的一定比例支付预付款并根据打分情况支付上季度未结算金额，资产负债表日未取得客户结算单的预付款形成该科目期末余额。

第三，对于技术开发业务，客户通常在签订合同时按照合同金额的一定比例向公司支付部分款项，在资产负债表日，根据合同收入确认情况将该款项部分或全部确认为当期销售收入，未确认部分形成当期预收款项期末余额。

第四，2014年末，公司预收账款大幅增长的主要原因系公司2013年度移动客户端推广业务迅速发展，公司在移动互联网领域的核心竞争力不断获得客户的认可，央广视讯为能够进一步深入与公司的合作，有效提升自身在移动互联网领域的竞争能力，其与公司签订合同进行手机客户端的推广，并向公司预付1,500万元账款以争取公司更为优惠的价格和更大资源的投入。2015年末，公司预收账款处于较高水平，主要原因系技术开发类业务迅速增长。根据技术开发业务合同约定，客户在合同签订后需支付一定比例的款项，资产负债表日，项目仍处于安装或测试期，公司未将上述款项确认收入，形成预收账款。2016年6月末，预收账款较上年末下降的主要原因系部分新增的开发类业务完成安装或测试，公司确认了相关收入。

由于预收款项期末余额形成与合同性质、签订时点关联度较高，故存在一定的偶然性，报告期内预收款项波动较为明显。

报告期内，公司预收款项账龄均在1年以内。预收款项期末余额中无欠持有公司5%（含5%）以上股份的股东单位的款项，亦无预收其他关联方款项。

（3）应付职工薪酬

①基本情况

公司应付职工薪酬主要系应付职工绩效奖金、公积金等。报告期内，公司应付职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2016/6/30		2015/12/31		2014/12/31		2013/12/31	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动
应付职工薪酬	727.54	5.55%	689.31	11.83%	616.41	-30.30%	884.32	48.11%
流动负债	4,611.86	-17.21%	5,570.70	8.36%	5,140.86	67.51%	3,068.95	66.90%

占流动负债比重	15.78%	-	12.37%	-	11.99%	-	28.82%	-
---------	--------	---	--------	---	--------	---	--------	---

报告期内，2014 年度公司应付职工薪酬金额减少的主要原因系期末公司员工人员与去年同期相比有所减少，且公司进一步将战略重心集中于公司最具优势的移动互联网领域，降低了其他领域的人才投资力度；2015 年度及 2016 年上半年公司应付职工薪酬金额增长的原因主要系公司加大研发投入力度、业务开展需要项目人员有所增加，同时国内人力成本增加所致。

②公司薪酬制度概况

公司建立了以“选拔、竞争、激励、淘汰”为核心的用人机制，遵循“各尽所能、按劳分配”的原则，按照员工的岗位责任、工作绩效、工作技能、工作年限等指标综合考核确定员工的薪酬水平，并在一定程度上向能力突出的优秀人才和责任重大、技术含量高的关键岗位倾斜。

公司的员工薪酬由合同薪酬和附加薪酬组成。合同薪酬包括基本工资、技能工资、绩效工资，其中：基本工资较为固定，体现基本保障；技能工资与员工所担任的岗位对应，根据岗位、工龄、技能的变化而调整；绩效工资按照上年度部门工作任务、员工职责履行情况及工作绩效考核结果确立。附加薪酬为年度奖金。

③员工薪酬变动分析

报告期内，公司按部门划分的员工薪酬情况如下：

单位：万元

部门	2016 年 1-6 月			2015 年		
	平均人数	薪酬金额	平均薪酬	平均人数	薪酬金额	平均薪酬
管理层	4	49.06	12.26	4	103.40	25.85
销售部	22	153.31	7.08	23	335.11	14.78
研究院	122	655.96	5.36	77	880.09	11.44
项目实施与服务部	388	1,589.95	4.10	327	2,547.86	7.80
商业智能事业部	56	293.12	5.25	55	603.17	10.88
项目质量管理部	16	56.22	3.63	-	-	-
战略咨询部	1	15.00	15.00	-	-	-
其他人员	37	125.31	3.37	50.50	371.80	7.36
合计	645	2,937.94	4.55	536.5	4,841.43	9.02

单位：万元

部门	2014 年			2013 年		
	平均人数	薪酬金额	平均薪酬	平均人数	薪酬金额	平均薪酬
管理层	4.00	98.56	24.64	4.00	114.00	28.50
销售部	27.92	374.47	13.41	24.67	344.35	13.96
研究院	61.33	820.29	13.37	64.83	879.24	13.56
项目实施与服务部	344.08	2,580.52	7.50	280.58	2,384.90	8.50
商业智能事业部	117.17	1,257.70	10.73	112.33	1,187.98	10.58
其他人员	48.42	336.71	6.95	47.67	349.64	7.33
合计	602.92	5,468.25	9.07	534.08	5,260.11	9.85

报告期内，公司按级别划分的员工薪酬情况如下：

单位：万元

员工级别	2016 年 1-6 月			2015 年		
	平均人数	薪酬金额	平均薪酬	平均人数	薪酬金额	平均薪酬
高管人员	4	49.06	12.27	4	102.12	25.53
核心技术人员	3	51	17.00	3	111.22	37.07
部门主管	6	57.97	9.66	6	127.10	21.18
项目经理	13	142.33	10.95	13	279.69	21.51
其他人员	619	2637.58	4.26	510.5	4,221.30	8.27
合计	645	2,937.94	4.55	536.5	4,841.43	9.02
上海市全市职工平均工资	-	-	-	-	-	7.13

单位：万元

员工级别	2014 年			2013 年		
	平均人数	薪酬金额	平均薪酬	平均人数	薪酬金额	平均薪酬
高管人员	4.00	98.56	24.64	4.00	114.00	28.50
核心技术人员	3.00	106.71	35.57	3.00	100.62	33.54
部门主管	6.00	127.72	21.29	6.00	138.63	23.11
项目经理	13.00	258.58	19.89	12.00	262.86	21.91



其他人员	576.92	4,876.68	8.45	509.08	4,644.00	9.12
合计	602.92	5,468.25	9.07	534.08	5,260.11	9.85
上海市全市职工平均工资	-	-	6.54	-	-	6.04

注：上表平均人数系按月加权平均计算所得，故平均人数存在小数点后尾数；上海市全市职工平均工资来源于上海市人力资源和社会保障局和政府网站。

由上表可知，报告期内公司的员工薪酬水平大幅高于上海市全市职工平均工资水平，符合行业特征。

2014年公司的员工平均薪酬为9.07万元，较2013年下降7.90%，主要原因系：

1) 由于2014年公司业务收入增速未达管理层预期，年终奖总额较2013年减少，因此相关部门、人员平均薪酬整体较2013年有所下降。

2) 2014年度随着公司业务由上海向全国各地的覆盖，公司为控制项目实施成本，打破地域限制，采用项目实施非核心人员本地化策略，加之合肥业务团队的组建，相比上海地区较高的薪酬水平，项目实施与服务部门整体薪酬水平有所降低。

3) 2014年度公司一名高管因个人原因长期休假，导致2014年度管理层薪酬有所下降。

2015年公司的员工平均薪酬为9.02万元，较2014年略有下降，属于合理变动范围。

公司将进一步优化考核与薪酬激励机制，促进员工持续提升工作能力和提高工作绩效。随着公司业绩的稳定增长，未来薪酬水平将相应提升。

(4) 应交税费

报告期内，公司应交税费情况如下表：

单位：万元，%

项目	2016/6/30		2015/12/31		2014/12/31		2013/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
增值税	760.73	41.08%	1,006.59	36.04	591.20	29.61	554.30	38.21
企业所得税	137.76	7.44%	833.35	29.84	87.96	4.41	269.46	18.58
代扣代缴个人所得税	862.82	46.59%	849.64	30.42	1,259.64	63.10	579.21	39.93



其他税种	90.74	4.90%	103.36	3.70	57.59	2.88	47.61	3.28
合计	1,852.05	100.00%	2,792.94	100.00	1,996.39	100.00	1,450.58	100.00

公司应交税费主要为应交增值税、应交营业税、应交企业所得税、代扣代缴个人所得税等。报告期内各期末应交税费余额随公司营业收入的快速增长而增长。2014年12月31日应交税费与2013年末相比增加了37.63%，主要系2014年公司股利分配应代扣代缴的个人所得税687.00万元；2015年末的应交税费为2,792.94万元，比2014年末相比增加了39.90%，一方面系公司及子公司明昊信息软件企业两免三减半的税收优惠政策于2014年到期，2015年需按高新技术企业15%的税率缴纳企业所得税，子公司合肥网达软件企业享受两年免缴所得税的税收优惠政策已于2014年到期，2015年需按12.5%的税率缴纳企业所得税，上述税收优惠政策的逐步到期导致公司2015年企业所得税费用大幅增加，另一方面系公司营业收入增加，使得期末流转税余额有所增加。2016年6月末应交税费较上年末有所减少，主要原因系公司本期缴纳了上年末计提的所得税、增值税。

(5) 其他应付款

截至2013年末、2014年末、2015年末和2016年6月末，公司其他应付款金额分别为87.95万元、96.22万元、43.79万元和117.81万元，占当期负债总额比例为2.40%、1.63%、0.66%和2.13%。2013年其他应付款主要为应付房屋租金及物业费47.77万元，以及应付残障金19.39万元。2014年末其他应付款主要为应付房租及物业费、个税手续费及应付残障金等。2015年末其他应付款主要为残疾人就业保障金等。2016年6月末其他应付款主要为应付房租及物业费。

截至2016年6月30日，其他应付款明细如下：

单位：万元

项目	2016年6月30日
房租及物业费	56.50
残疾人就业保障金	14.45
独立董事津贴	17.83
其他	29.02
合计	117.81

截至2016年6月30日，其他应付款中无应付持公司5%（含5%）以上表决

权股份的股东款项，无账龄超过 1 年的大额其他应付款。

2、非流动负债构成及变动

公司非流动负债主要系预计负债和递延收益，报告期内占负债总额的比例较低。报告期内，公司非流动负债构成如下：

单位：万元，%

项目	2016/6/30		2015/12/31		2014/12/31		2013/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预计负债	418.13	46.02%	419.96	39.46	278.30	36.49	233.23	39.32
递延收益	490.48	53.98%	644.18	60.54	484.32	63.51	360.00	60.68
非流动负债合计	908.61	100.00%	1,064.14	100	762.62	100	593.23	100

公司预计负债主要为预计后续服务支出。为提供优质的售后服务，公司一般在与客户签订的技术开发及软件销售合同中约定，自项目终验合格、软件交割之日起由公司提供一定期限的后续维护服务。公司按照负有履行后续服务义务收入的 2% 计提预计的后续服务支出。2013 年-2015 年公司预计负债逐年增加的主要原因是公司业务规模扩大，需要提供售后服务的合同金额增加，因而对应需计提的后续服务支出增加。

报告期内，递延收益明细情况如下：

单位：万元

发文单位（拨款单位）	拨款依据	款项性质	2016/6/30	2015/12/31	2014/12/31	2013/12/31
上海市经济和信息化委员会（市级财政）	沪经信（2012）698 号	2012 年软件和集成电路产业发展专项资金	-	-	-	180
上海市浦东新区科学技术委员会	沪浦科（2013）74 号	上海市浦东新区科学技术委员会关于公布 2013 年度上海市科技小巨人企业资助	66.67	91.67	120	120
上海市浦东新区文化及创意产业发展领导小组办公室	沪文创办（2013）04 号	上海市促进文化创意产业发展财政扶持资金	15.56	100.00	84	60
上海金桥经济技术开发区管理委员会	沪金管（2014）18 号	浦东新区金桥经济技术开发区服务业综合改革试点财政扶持	44.26	88.51	180.32	-
上海市经济和信息化委员会	沪经信信（2014）398 号	2014 年软件和集成电路产业发展专项资金	90.00	90	90	-
江苏省未来网络创新研究院		江苏未来网络创新研究院项目经	10.00	10	10	-

		费				
上海金桥经济技术开发区管理委员会	-	2014年浦东新区金桥经济技术开发区服务业综合改革试点财政扶持	210.00	210.00	-	-
上海市经济和信息化委员会（市级财政）	沪经信信（2014）954号	2015年软件企业和集成电路专项资金	54.00	54.00	-	-
合计	-	-	490.48	644.18	484.32	360.00

（四）偿债能力分析

1、偿债能力指标分析

报告期各期末，公司流动比率、速动比率及资产负债率指标及其变动情况如下表：

财务指标	2016年1-6月 /2016年6月 30日	2015年度 /2015年12月 31日	2014年度 /2014年12月 31日	2013年度 /2013年12月 31日
流动比率（倍）	8.33	6.79	7.03	10.24
速动比率（倍）	7.77	6.66	6.85	9.99
资产负债率	13.51%	16.39%	15.79%	11.25%
资产负债率（母公司）	25.52%	23.02%	25.88%	11.09%
息税折旧摊销前利润（万元）	2,108.15	8,843.94	7,202.50	7,342.75
利息保障倍数（倍）	-	-	-	-
经营活动产生现金流量净额（万元）	-5,793.55	7,517.66	6,119.44	4,887.78

注：公司在报告期内无利息支出，利息保障倍数无法计算。

公司属于技术密集型高科技企业，资产主要为货币资金、应收账款、存货、预付款项和其他应收款等流动资产，负债主要为应付账款、应付职工薪酬、应交税费和预收款项等流动负债，资产、负债结构总体流动性较高。2013年-2015年，公司流动比率和速动比率总体呈逐年下降的态势，资产负债率总体则有所上升。一方面，公司经营活动产生的现金流量净额保持较高水平，具备较强的短期偿债能力；另一方面，公司息税折旧摊销前利润总体保持持续增长趋势，2013年-2015年分别为7,342.89万、7,202.50万、8,843.94万元，说明公司具有较强的长期偿债能力。

2016年6月末，公司流动比率、速动比率较2015年末有所上升，资产负债

率有所下降，公司偿债能力进一步提升。

报告期内，公司资产负债率水平较低，主要原因如下：其一，公司属于轻资产类软件企业，固定资产金额较小，通过抵押或质押资产方式获得大额银行借款的难度较大。对此，公司先后通过三次增资扩股于 2011 年及 2012 年分别获得 2,900 万元和 14,300 万元股权投资款以满足公司在正常运营过程中对资金的需求。其二，作为快速发展的高新技术企业，公司秉持稳健的财务政策，适当降低财务杠杆，有利于降低企业整体风险。

2、同行业上市公司对比分析

报告期内，公司与同行业上市公司在流动比率、速动比率、资产负债率等指标的对比情况如下：

公司名称	流动比率				速动比率				资产负债率 (%)			
	2016 年 6 月末	2015 年末	2014 年末	2013 年末	2016 年 6 月末	2015 年末	2014 年末	2013 年末	2016 年 6 月末	2015 年末	2014 年末	2013 年末
东方国信	1.29	1.37	3.66	25.54	1.13	1.27	3.43	24.71	32.88	34.29	14.80	3.08
神州泰岳	2.81	2.89	5.75	9.29	2.50	2.50	5.18	8.85	15.52	15.60	8.31	7.33
拓尔思	2.53	3.68	3.53	10.99	2.51	3.63	3.50	10.99	18.53	15.22	16.20	7.43
天源迪科	1.91	1.57	2.19	3.01	1.37	1.17	1.40	2.26	44.36	43.90	32.55	23.17
朗玛信息	2.49	3.43	34.71	67.35	2.47	3.43	34.71	67.35	21.01	18.27	2.88	1.35
行业平均	2.21	2.59	9.97	23.24	2.00	2.40	9.64	22.83	26.46	25.46	14.95	8.47
网达软件	8.33	6.79	7.03	10.24	7.77	6.66	6.85	9.99	13.51	16.39	15.79	11.25

数据来源：wind 资讯，同行业可比上市公司为一季度末数据

可比公司在 2011 年-2014 年陆续上市并融资，考虑到上市当年数据不可比，在剔除该因素影响后，公司流动比率、速动比率和资产负债率水平均处于同业可比上市公司的平均水平。报告期内，公司无利息费用支出，长期偿债能力处于较优水平。

二、盈利能力分析

（一）盈利能力概况

报告期内，公司营业收入及盈利情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年		2014 年度		2013 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额



营业总收入	8,645.90	20,726.37	17.21%	17,683.07	9.60%	16,134.34
其中：营业收入	8,645.90	20,726.37	17.21%	17,683.07	9.60%	16,134.34
营业总成本	7,015.95	12,864.41	10.79%	11,611.32	19.40%	9,724.89
其中：营业成本	4,261.13	7,343.91	18.14%	6,216.02	20.12%	5,174.71
营业利润	1,629.94	7,861.96	29.48%	6,071.74	-5.27%	6,409.44
利润总额	1,783.70	8,382.89	24.20%	6,749.31	-3.63%	7,003.44
净利润	1,514.60	7,326.07	9.10%	6,715.21	3.16%	6,509.43
归属于母公司所有者的净利润（扣非前）	1,514.60	7,326.07	9.10%	6,715.21	3.16%	6,509.43
归属于母公司所有者的净利润（扣非后）	1,383.95	6,978.92	13.73%	6,136.18	1.11%	6,068.67
综合毛利率	50.72%	64.57%		64.85%		67.93%

2013 年度、2014 年度、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司实现营业收入依次为 16,134.34 万元、17,683.07 万元、20,726.37 万元和 8,645.90 万元，2014 年、2015 年同比增长率为 9.60%、17.21%；净利润分别为 6,509.43 万元、6,715.21 万元、7,326.07 万元和 1,514.60 万元，2014 年、2015 年同比增长率分别为 3.16%、9.10%，2013 年度、2014 年度、2015 年和 2016 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为 6,068.67 万元、6,136.18 万元、6,978.92 万元和 1,383.95 万元，2014 年、2015 年同比增幅为 1.11%、13.73%，呈稳步上升趋势。

与去年同期相比，公司 2016 年 1-6 月营业收入增长 11.41%，营业利润增长 3.38%，归属于母公司的净利润下降 8.17%，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润下降 11.00%。

（二）营业收入分析

报告期内，公司营业收入构成如下所示：

单位：万元,%

项目	2016 年 1-6 月		2015 年		2014 年度		2013 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	8,645.90	100	20,726.37	100	17,683.07	100	16,134.34	100



营业收入合计	8,645.90	100	20,726.37	100	17,683.07	100	16,134.34	100
--------	----------	-----	-----------	-----	-----------	-----	-----------	-----

公司主营业务收入来源于移动互联网多媒体领域、商业智能领域的技术开发、技术服务、软件销售。报告期内，公司营业收入全部为主营业务收入，无其他业务收入，营业收入由2013年度的16,134.34万元增加到2015年度的20,726.37万元，年均复合增长率为13.34%，营业收入持续快速增长，主营业务突出。

1、营业收入按业务性质分类

公司营业收入按业务性质分为技术开发、技术服务、软件销售及其他四类。报告期内，公司营业收入按业务性质分类情况如下：

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年			2014年度			2013年度	
	金额	占比	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
技术开发	6,524.05	75.46	10,841.35	52.31	79.10	6,053.24	34.23	-32.95	9,028.38	55.96
技术服务	2,018.29	23.34	9,681.59	46.71	-9.40	10,685.98	60.43	61.22	6,628.33	41.08
软件销售	22.90	0.26	-	-	-	878.63	4.97	156.79	342.16	2.12
其他	80.66	0.93	203.42	0.98	211.95	65.21	0.37	-51.86	135.47	0.84
合计	8,645.90	100.00	20,726.37	100.00	17.21	17,683.07	100.00	9.60	16,134.34	100.00

(1) 技术开发收入

技术开发业务为公司根据客户的需求进行基于自主核心技术的软件开发。报告期内，公司技术开发收入分别为9,028.38万元、6,053.24万元、10,841.35万元和6,524.05万元，是公司主要营收来源之一。

①2014年度技术开发收入与2013年相比下滑32.95%，主要原因如下：

其一，2013年是4G商业化开启元年，为迅速抢占市场，电信运营商在硬件设备和软件平台方面的建设投资较大，尤其是中国移动视频基地已基本建成以“和视频”为核心的移动视频软件平台，2014年度进入内容运营和用户培育阶段，软件平台扩容和升级的需求尚未凸显，网达软件对电信运营商的技术开发收入下滑了30.50%，但2014年度公司对电信运营商的运营服务收入增长21.84%，公司收入结构调整这一趋势也可看出电信运营商投资结构的转变。但随着未来移动视频用户规模的不断上升和行业趋势的变化，移动多媒体软件更新换代的需求将

逐步体现出来，电信运营商在移动互联网多媒体领域的软件投资有望进一步加大。

其二，央级主流媒体转向用户培育和市场推广阶段，且其应对 4G 的软件投资尚未启动，导致公司对媒体企业的技术开发收入下降 59%。目前公司已基本覆盖央级主流媒体，包括央视国际、中投视讯、央广视讯、人民视讯、国视通讯，以及地区大型媒体百视通、TVB、凤凰卫视等，未来随着电信运营商 4G 平台建设完善后，媒体企业应对 4G 时代用户和技术变革的软件投资需求将凸显出来。而央级主流媒体也从项目建设时期转向用户培育和市场推广阶段，公司对媒体企业的移动客户端推广收入大幅增长 811.14%。预计未来随着移动互联网的进一步渗透和发展，和移动互联网技术的快速发展，媒体企业在移动互联网多媒体领域的软件投资规模可期。

同时，随着不同类型的优质媒体持续加入移动互联网大潮，移动互联网多媒体软件开发需求将进一步提升。2014 年公司挖掘的新客户澎湃新闻，由于自身的发展迅速，仅不到十个月时间，已进展到三期的软件平台升级扩容。这一案例说明优质的媒体内容能够快速打开移动互联网的市场局面，同时带来高额的需求。

②2015 年度技术开发收入与 2014 年相比增长 79.10%，主要原因为移动互联网发展趋势驱动移动互联网多媒体软件开发业务需求大幅上涨。

2015 年度，公司在该领域的技术开发收入为 8,408.64 万元，与 2014 年度相比增长 3,435.49 万元。公司在移动互联网多媒体领域技术开发收入的快速增长得益于：

其一，得益于国家新媒体战略部署，公司进一步加大与原有客户的合作力度，在现有合作的基础上，进一步加扩大合作范围，技术开发收入得以提升。

其二，公司不断加强对新客户、新业务领域的拓展力度。公司在 2015 年成功拓展了咪咕数字传媒和东方出版集团等大型客户，将公司的业务进一步多元化，在阅读、新闻出版等领域得到大力发展。新客户、新业务领域的开拓带动公司技术开发收入不断提升。

其三，公司加强对自有存储技术的商用开发力度，为公司未来的发展创造新的利润增长点。公司 4K 高清转码业务于 2015 年开始商用，并获得咪咕视讯的

订单，助推公司技术开发收入不断提升。

（2）技术服务收入

公司技术服务业务主要为根据客户的需求向客户提供运营、移动客户端推广、融合媒体平台服务等。报告期内，公司技术服务收入分别为 6,628.32 万元、10,685.98 万元、9,681.59 万元和 2,018.29 万元，2013 年至 2015 年年平均复合增长率为 20.86%，总体呈现增长态势。

①运营服务

运营服务指公司基于自主开发的运营管理系统，以丰富的行业运营经验为支持，充分发挥系统的能效，向客户提供专业的、稳定的、全方位的运营服务。公司一般会与客户签订服务期限为 12 个月的运营合同，视系统规模、服务内容、工作复杂程度、人力成本等情况收取一定费用，在期满后根据客户需求签订下一年运营合同。报告期内，公司主要向电信运营商提供运营服务，公司取得的相关收入分别为 2,914.91 万元、3,752.56 万元和 2,608.61 万元和 1,633.40 万元。

2015 年中国移动对原有视频业务进行拆分并单独设立咪咕视讯，并对原有业务结构进行调整，原有视频内容审核等业务剥离至央视进行。公司已与央视签订内容审核运营合同，由于新业务客户内部流程较长，相应业务结算单在资产报告日暂未取得，相应收入无法确认，导致该业务在 2015 年有所下降。

②移动客户端推广服务

公司目前为上海移动、四川移动、中投视讯、央视国际、央广视讯、东方龙、华数传媒、翡翠东方（TVB）、凤凰网、优酷土豆等多家客户提供移动客户端推广服务。公司于 2011 年开展本项业务，报告期内，公司移动客户端推广服务取得的收入分别为 2,023.59 万元、5,437.66 万元、5,643.20 万元和 287.06 万元，2013-2015 年度的复合增长率为 66.99%，呈现大幅增长的态势。由于移动视频市场爆发式增长，媒体企业不断加大移动互联网领域投入，市场竞争更加激烈，电信运营商、媒体企业为争夺终端用户，市场推广需求不断加大，公司迅速将推广业务导入原有客户群体；随着业务的不断拓展，公司合作的下游渠道推广商不断增加，公司通过有效的资源配置和管理，不断加强最终用户的获取能力；由于公司合作客户均为主流媒体，拥有优质的内容资源，公司通过近年来的用户积累，结合强大的技术支持和数据分析能力，确保客户能够快速占领市场并获得用户

的青睐，在进一步扩大用户规模的基础上，提高用户的转化率与留存率，从而有效提高公司收入。

2016 年上半年，公司推广收入规模较低主要原因系受国内央企改革影响，公司主要客户因内部审批节点的增加、审批流程的趋长放缓了本期对公司推广服务结算单的出具，导致公司无法对推广收入进行确认，相应推广成本计入存货。

③融合媒体平台服务

融合媒体平台服务主要是针对二线媒体客户定做的一种相对低价，性价比较高的移动互联网解决方案。公司目前已与湖北广电（负责湖北电视台手机电视运营）、京视中信（负责北京电视台手机电视运营）等地方卫视签订合作协议，为其进入移动互联网领域提供融合媒体平台服务。该业务为公司于 2013 年度根据市场变化和客户需求，基于公司已有的核心技术推出的新型合作模式。版权内容企业迫切需要向移动互联网转型，但由于其缺乏资金、技术和人才，转型难度较大，因此其需要与拥有技术、经验和资源的专业第三方公司合作，公司建立的这一合作模式即契合了版权内容企业的需求。2013 年、2014 年该项业务分别实现收入 107.51 万元、52.86 万元。

④其他技术服务

除从事前述技术服务业务外，公司还向客户提供 UI 适配服务，非自主开发软件产品、网站运营服务，测试服务、研发人员外包等，作为公司向客户提供全方位服务的补充。

（3）软件销售收入

软件销售业务为公司直接向客户销售成熟的标准化产品。公司软件销售业务的收入来源目前主要是移动互联网多媒体业务中移动客户端的授权费（license），公司为客户提供面向终端用户的移动客户端，并负责持续的优化升级，客户根据移动客户端的用户访问数及单价进行结算，license 的数量以预计一年中最大月登陆用户数进行衡量。

报告期内，公司软件销售收入主要来源于公司对移动客户端的授权费，分别为 342.16 万元、878.63 万元、0 万元和 22.90 万元，该项收入会随着客户发展的终端用户数量而有所波动。2014 年度软件销售收入大幅上升，主要系中国移动视频基地用户量上升，新增了 license 采购。由于公司主要客户移动客户端的用

户访问数仍处于授权范围内，2015 年未产生软件销售收入。2016 年上半年因央广视讯移动客户端的访问授权形成软件销售收入 22.90 万元。

(4) 其他收入

其他收入包括公司销售第三方应用软件、为天翼视讯提供内容服务和音乐频道的运营支撑、为上海移动相关 APP 提供运营支撑服务等业务取得的收入。2013 年、2014 年度、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司其他业务收入分别为 135.47 万元、65.21 万元、203.42 万元和 80.66 万元。

2、营业收入按客户分类

公司营业收入按客户类型分为电信运营商、媒体企业、金融客户及其他四类。报告期内，公司营业收入按客户类型分类情况如下：

单位：万元，%

项目	2016 年 1-6 月		2015 年			2014 年度			2013 年度	
	金额	占比	金额	占比	增长率	金额	占比	增长率	金额	占比
电信运营商	4,993.82	57.76	13,962.12	67.36	39.95	9,976.44	56.42	-3.60	10,349.11	64.14
金融客户	193.61	2.24	705.22	3.40	-62.90	1,900.86	10.75	1.52	1,872.36	11.61
媒体企业	3,102.05	35.88	5,725.16	27.62	4.62	5,472.34	30.95	99.40	2,744.43	17.01
其他	356.42	4.12	333.87	1.61	0.13	333.43	1.89	-71.46	1,168.44	7.24
合计	8,645.90	100.00	20,726.37	100.00	17.21	17,683.07	100.00	9.60	16,134.34	100.00

报告期内，电信运营商是公司的主要客户，实现的销售收入分别为 10,349.11 万元、9,976.44 万元和 13,962.12 万元和 4,993.82 万元，2013 年至 2015 年年均复合增长率为 16.15%。

报告期各期公司对主要客户的销售金额、占比及变化情况见本招股意向书“第六节业务与技术”之“五、发行人的主要业务情况”之“（四）主要产品和服务的销售情况”。

3、营业收入按产品及服务分类

公司营业收入按产品及服务可分为移动多媒体软件及服务、商业智能应用软件及服务以及其他三类。报告期内，公司营业收入按产品分类情况如下：

单位：万元，%

主营业务	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
------	--------------	--------	--------	--------



	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
移动多媒体软件及服务	7,053.13	81.58	17,659.95	85.21	13,548.70	76.62	12,914.14	80.04
商业智能应用软件及服务	404.75	4.68	868.28	4.19	2,333.67	13.2	2,402.23	14.89
其他	1,188.01	13.74	2,198.13	10.61	1,800.70	10.18	817.97	5.07
合计	8,645.90	100.00	20,726.37	100	17,683.07	100	16,134.34	100

4、营业收入按地区分类

报告期内，公司营业收入按地区分类情况如下：

单位：万元

地区	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
华东	5,588.06	2,073.62	17,662.30	5,238.34	12,847.93	4,387.48	12,210.10	3,992.28
华北	2,696.78	2,117.00	2,199.51	1,896.41	1,938.98	902.59	1,779.65	549.74
西南	120.11	14.34	126.92	62.59	240.21	167.52	299.46	154.41
西北	-	-	8.49	8.28	103.03	109.22	135.85	54.66
华中	186.30	36.89	481.25	54.35	1,957.45	423.21	950.58	130.58
华南	54.65	19.28	247.90	81.29	581.19	215.59	571.09	265.64
东北	-	-	-	2.65	14.28	10.42	180.8	25.76
港澳台	-	-	-	-	-	-	6.81	1.64
合计	8,645.90	4,261.13	20,726.37	7,343.91	17,683.07	6,216.02	16,134.34	5,174.71

报告期内，公司主营业务收入主要来源于国内，公司业务主要集中于华东，系上海移动、咪咕视讯、天翼视讯、太平洋保险等客户集中在该区域。随着新客户的不断开拓，公司业务目前已逐渐覆盖全国各个区域。

（三）营业成本分析

1、营业成本构成

报告期内，随着公司营业收入的增长，营业成本也相应增长。2013年度、2014年度、2015年和2016年1-6月，公司营业成本分别为5,174.71万元、6,216.02万元、7,343.91万元和4,261.13万元，2014年和2015年营业成本分别较上年增长20.12%和18.14%。

报告期内，公司主营业务收入突出，主营业务成本是公司营业成本的全部构成要素。公司营业成本构成如下所示：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年		2014年度		2013年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
主营业务成本	4,261.13	100	7,343.91	100	6,216.02	100	5,174.71	100
其他业务成本	-	-	-	-	-	-	-	-
营业成本合计	4,261.13	100	7,343.91	100	6,216.02	100	5,174.71	100

2、主营业务成本构成

报告期内，公司主营业务成本按照业务模式分类情况如下：

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年			2014年度			2013年度	
	金额	比例	金额	比例	增长率	金额	比例	增长率	金额	比例
技术开发成本	3,526.69	82.76	2,586.49	35.22	10.64	2,337.77	37.61	-16.29	2,792.78	53.97
技术服务成本	714.88	16.78	4,625.50	62.98	20.82	3,828.41	61.59	66.32	2,301.82	44.48
软件销售成本	-	0.00	-	-	-100.00	3.16	0.05	778.32	0.36	0.01
其他	19.56	0.46	131.91	1.80	182.59	46.68	0.75	-41.47	79.75	1.54
合计	4,261.13	100.00	7,343.91	100.00	18.14	6,216.02	100	20.12	5,174.71	100

在主营业务成本构成中，技术开发成本、技术服务成本、软件销售成本占总成本比例主要随收入结构变动，与各项业务占营业收入的比例存在正相关性。报告期内，技术开发成本在主营业务成本中的比例分别为 53.97%、37.61%、35.22% 和 82.76%，技术服务成本占主营业务成本的比例分别为 44.48%、61.59%、62.98% 和 16.78%，2013 年、2014 年度软件销售成本占主营业务成本的比例分别为 0.01%、0.05%。

(1) 技术开发成本

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司技术开发成本分别为 2,792.78 万元、2,337.77 万元、2,586.49 万元和 3,526.69 万元，2014 年、2015 年较上年变动幅度分别为 -16.29% 和 10.64%。报告期内，技术开发成本构成明细如下：

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年		2014年度		2013年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工成本	760.22	21.56	1,302.37	50.35	1,635.52	69.96	1,985.77	71.10
第三方产品或劳务采购	2,656.83	75.33	1,005.02	38.86	488.22	20.88	554.9	19.87
其他	109.64	3.11	279.11	10.79	214.03	9.16	252.11	9.03
合计	3,526.69	100.00	2,586.49	100.00	2,337.77	100.00	2,792.78	100.00

公司的技术开发成本主要是人工成本、第三方产品或劳务采购费、与项目人员相关的差旅费、办公费等，符合软件企业的成本特点。

①2014年度技术开发成本与2013年相比下降16.29%的主要原因系技术开发收入下降32.95%，相应的项目人员投入减少，技术开发人工成本下降17.64%。

②2015年度技术开发成本与2014年相比增长10.64%，主要原因系随着本期技术开发营收规模的扩大，根据客户需求，在合同中约定采购第三方软、硬件的规模增加导致开发成本上升。

③2016年1-6月技术开发成本已超过2015年全年，主要原因系随着本期含第三方产品或劳务采购的技术开发大幅增加，导致本期采购成本显著增加。

(2) 技术服务成本

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司技术服务成本分别为2,301.82万元、3,828.41万元和4,625.50万元和714.88万元，2014年、2015年较上年增幅分别为66.32%、20.82%。报告期内，技术服务成本构成明细如下：

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年		2014年度		2013年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工成本	524.81	73.41	1,557.56	33.67	1,302.13	34.01	1,276.40	55.45
第三方产品或劳务采购	118.19	16.53	2,884.14	62.35	2,389.18	62.41	902.74	39.22
其他	71.88	10.05	183.81	3.97	137.1	3.58	122.68	5.33
合计	714.88	100.00	4,625.50	100.00	3,828.41	100.00	2,301.82	100.00

技术服务的成本主要包括人员费用、渠道推广商推广费、与员工相关的办公费等。公司技术服务成本逐年增加的主要原因系：

其一，与运营服务相关的工资及福利、差旅费大幅增加。随着上海移动、天翼视讯运营管理平台产品的不断升级与优化，平台运营服务工作量逐渐加大，公司运营服务人员的投入数量与时间增加，公司与客户签订的运营服务合同金额也有所提升。同时，随着公司在商业智能领域业务的开展，公司开始为太平洋保险

提供数据仓库与决策系统的运营服务，相应的人力成本增加。

其二，与移动客户端推广服务相关的成本大幅增加。公司于 2011 年开展移动客户端推广服务业务，并不断加大该业务投入，积极与多家下游手机渠道推广商开展合作，对于每个新增有效用户公司给予渠道推广商推广费。报告期内公司移动客户端推广业务收入规模扩大，公司为此支付的推广费支出相应增加。

（3）软件销售成本

2013 年、2014 年公司软件销售成本分别为 0.36 万元、3.16 万元。报告期内，软件销售成本构成明细如下：

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年		2014年度		2013年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工成本	-	-	-	-	2.92	92.28	0.22	62.22
其他	-	-	-	-	0.24	7.72	0.14	37.78
合计	-	-	-	-	3.16	100	0.36	100

软件销售的成本主要包括软件调试发生的人工费用、差旅费等。

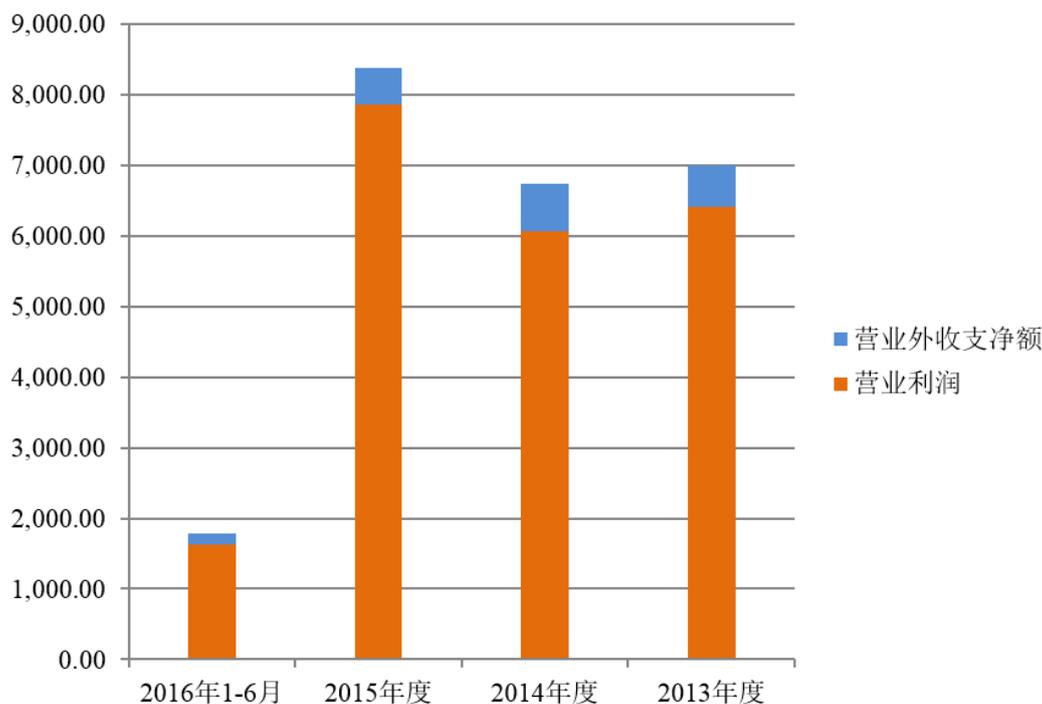
（4）其他

报告期内，公司主营业务成本其他项主要构成系采购第三方软件、为天翼视讯、上海移动提供运营支撑服务发生的人工成本等。

（四）公司利润的主要来源及影响盈利能力的主要因素

1、公司利润的主要来源

单位：万元



项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
营业外收支净额	153.76	520.93	677.57	593.99
营业利润	1,629.94	7,861.96	6,071.74	6,409.44

报告期内，公司营业收入全部来源于主营业务，利润主要来源于主营业务利润贡献。公司的总体利润水平较为稳定，2013年度、2014年度、2015年度和2016年1-6月，公司利润总额分别为7,003.44万元、6,749.31万元、8,382.89万元和1,783.70万元。报告期内，公司营业利润占利润总额的比例均超过85%，分别为91.52%、89.96%、93.79%和91.38%。公司的主营业务突出，具有良好的盈利能力和持续发展能力。

2、可能影响公司盈利能力连续性和稳定性的主要因素

公司管理层认为，从目前公司业务情况及移动互联网多媒体、商业智能行业的发展情况来看，公司在未来几年内的盈利的持续性与稳定性是有保障的。未来可能影响公司盈利能力连续性和稳定性的因素主要包括有以下三点：

(1) 移动互联网多媒体行业参与者的投入力度

国内三大电信运营商纷纷加大了移动互联网多媒体业务投资建设力度，该业务在电信运营商的产业布局中具有重要的战略地位。媒体企业也在移动互联网的浪潮冲击下，快速地转换角色，报告期内，电信运营商及媒体企业是公司在移动互联网多媒体领域的主要收入来源。未来，在4G商用开启的进一步带动下，客

户对业务软件及移动客户端的需求将持续增长。

(2) 公司技术开发与市场延展能力

公司作为领先的专业软件及服务提供商，不断进行技术创新并推出新技术、新服务、新应用、新功能是公司保持良好成长性的原生动力。未来，公司一方面将对现有核心产品进行改造、升级，满足现有客户新需求，并对现有技术进行提炼、优化，形成更具通用性的模块化产品，将其更高效地推广至新应用领域、新客户；另一方面，公司将积极挖掘 OMS 和 WRP 产品在移动互联网相关领域的外延性，在移动电子商务、移动办公等领域继续开拓新业务。此外，公司还将持续加大在云存储、4K 超高清视频编码、解码及传输技术等技术方面的研发投入，寻求利润新增长点。

(3) 募集资金投资项目的实施情况

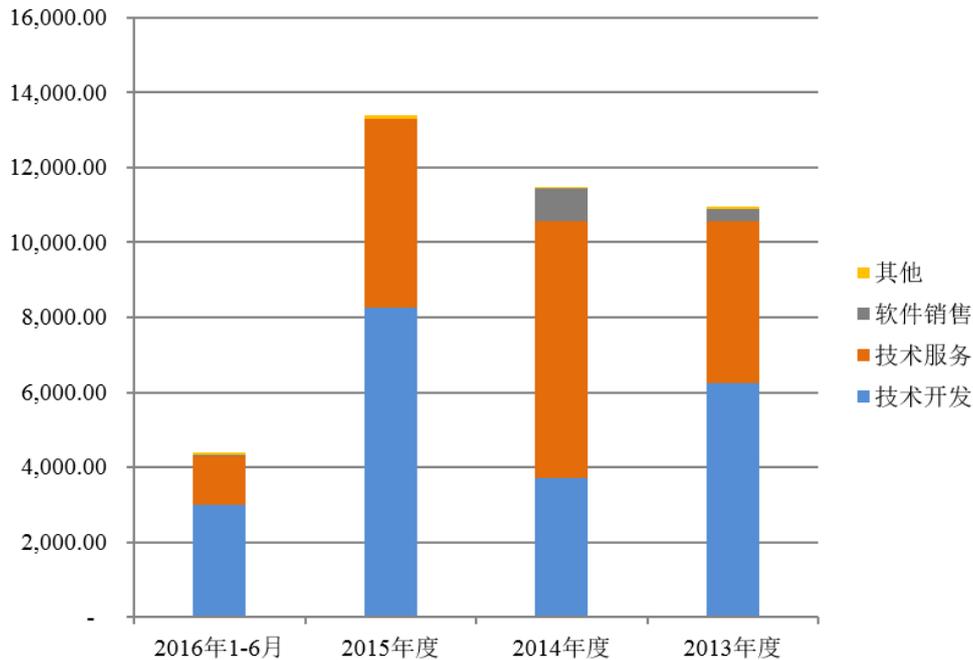
本次公开发行股票募集资金到位后，募集资金投资项目的顺利实施将继续增强公司技术研发创新能力及产品市场竞争力，更进一步丰富公司产品类型、优化客户结构，公司未来盈利规模与盈利能力将得到进一步提升。由于募集资金投资项目的效益体现是一个逐步显现的过程，而项目建设期内发生的成本费用将直接减少当期利润，短期内会对公司的盈利造成一定影响。随着公司业务的持续成长和募集资金投资项目逐步产生效益，公司管理层预计未来几年的营业收入和利润仍将持续增长。

(五) 营业毛利与毛利率分析

1、营业毛利分析

报告期内，公司营业毛利情况如下：

单位：万元



项目毛利	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
技术开发	2,997.36	8,254.87	3,715.47	6,235.60
技术服务	1,303.41	5,056.09	6,857.57	4,326.51
软件销售	22.90	-	875.47	341.80
其他	61.10	71.50	18.53	55.72

报告期内，公司的营业毛利主要来源于技术开发和技术服务，2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，两者合计占营业毛利总额的比重分别为96.37%、92.20%、99.47%和98.08%。

技术开发业务是公司利润的核心来源。在经过2011-2013年4G商用前期的快速建设期之后，2014年公司技术开发业务收入及营业毛利有所下降，但随着移动多媒体行业的持续发展、新客户新领域的进一步开拓，2015年公司技术开发业务收入及营业毛利均大幅上升，同时其毛利率一直维持在较高水平，显示出公司拥有较强的核心竞争力及对行业发展趋势的良好把握。报告期内公司持续开发新客户，为市场提供示范效应，为移动互联网多媒体行业的持续发展进行市场培育，未来具备继续快速增长的空间。

报告期内，基于对本公司技术开发产品的认可与信赖，与公司签订运营服务合同的下游客户数量逐年增加，同时随着公司移动客户端推广业务的迅速发展和新业务融合媒体平台服务的推出，技术服务业务已经成为公司新的利润支撑点。

2、毛利率分析

2013年度、2014年度、2015年和2016年1-6月公司综合毛利率为67.93%、

64.85%、64.57%和 50.72%。公司按业务性质划分的毛利率变动情况如下：

单位：%

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
技术开发	45.94	68.36	76.14	61.68	61.38	32.40	69.07	56.90
技术服务	64.58	29.73	52.22	37.78	64.17	59.80	65.27	39.48
软件销售	100.00	0.52	-	-	99.64	7.63	99.89	3.12
其他	75.75	1.39	35.15	0.53	28.42	0.16	41.13	0.51
综合毛利率	50.72		64.57		64.85		67.93	

(1) 综合毛利率的主要特点

报告期内公司的综合毛利率整体水平较高，不同业务毛利率存在波动的情况，公司作为软件开发与服务企业，其毛利率的特点及变化趋势与公司的业务变化紧密相关：

①公司为客户提供差异化、非标准化的产品和服务，不同项目的毛利率与客户需求、开发难度、合作模式密切相关，存在较大的差异。

第一，公司基于自主研发核心技术，根据客户具体的业务需求，需要定制化不同的功能模块，合作过程中，开发人员根据产品的表现以及客户需求的变化不断调整产品，成本投入相应会发生调整；第二，随着市场的变化，公司不断探索新的合作模式，寻找潜在的业务机会，而新的合作模式和产品由于尚未成熟，并未形成稳定的盈利模式，项目毛利率波动较大；第三，公司客户覆盖范围不断扩大，公司服务的客户从电信运营商集团公司向省级公司延伸，从中央媒体向地方媒体延伸，客户类型和需求更加多样化，项目之间的毛利率存在较大的差异；第四，公司不同项目的实施人员结构存在差异，项目组通常采用高低搭配的方式，项目复杂度的差异亦会影响项目人员的结构安排。项目组中的人员结构差异最终导致不同项目、同一项目不同阶段毛利率水平的波动。

②报告期内公司业务由以人工成本为主的软件开发和服务逐步转型为：基于软件开发和服务能力整合渠道资源的综合解决方案提供商，涉及第三方劳务和产品采购的业务占比不断提高，导致毛利率有所下滑。

报告期内，基于公司的核心软件开发能力，结合移动互联网多媒体客户由项目建设转向用户培育和市场运营的趋势，公司的移动客户端推广业务规模不断上升，该项业务需要公司整合多方渠道资源，通过与不同的下游渠道推广商等合作

方共同合作，进一步深度参与到移动互联网多媒体业务的发展中。由于该项业务需要公司与第三方劳务或产品服务商合作，业务毛利率较低，因此报告期内综合毛利率有所下滑。

（2）综合毛利率的变动分析

从业务分类来看，报告期内技术开发业务、技术服务业务毛利率均呈一定波动态势。具体分析如下：

① 技术开发业务毛利率

报告期内技术开发业务毛利率分别为 69.07%、61.38%、76.14% 和 45.94%，技术开发业务毛利率存在一定波动，2014 年和 2016 年 1-6 月的毛利率相对较低，主要由于：

第一，由于向第三方采购的产品或劳务中，公司并未增加附加值，因此第三方软件和硬件的采购利润率偏低。2014 年和 2016 年 1-6 月包含第三方产品或劳务采购的技术开发业务中向第三方采购产品或劳务比例较大，导致相应期间包含第三方产品或劳务采购的技术开发毛利率偏低；同时 2016 年 1-6 月包含第三方产品或劳务采购的技术开发收入占全部技术开发收入的比例较高，降低了技术开发的整体毛利率。

单位：万元， %

业务性质	2016 年 1-6 月			2015 年			2014 年			2013 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
不包含第三方产品或劳务采购的技术开发	3,069.43	47.05	74.90	8,427.10	77.73	81.63	4,920.35	81.28	69.48	5,377.95	59.57	73.56
包含第三方产品或劳务采购的技术开发	3,454.61	52.95	20.21	2,414.26	22.27	56.98	1,132.89	18.72	26.18	3,650.43	40.43	62.45

第二，纯软件开发业务中 BI 产品毛利率偏低。BI 是公司于 2011 年新开展的业务，公司需要投入更多的人力进行项目研发与沟通。同时，出于战略性考虑，公司在报价方面也给予客户一定的优惠，导致 BI 开发业务的毛利率水平较传统优势业务的毛利率略低。报告期内 BI 业务毛利率逐年下降，主要原因系主要客户太平洋保险商业智能系统建设目前已进入持续改进阶段，项目规模和价格较低；同时为扩大业务范围，公司努力拓展新客户和新产品，为争取市场，公司持

续保持竞争性的价格策略，项目毛利率较低，因而拉低了公司技术开发毛利率的整体水平。

单位：万元， %

业务性质	2016年1-6月			2015年			2014年			2013年		
	收入	占比	毛利率									
移动互联网软件开发	2,768.66	90.20	79.03	7,657.21	90.86	86.33	3,146.60	63.95	74.36	3,295.52	61.28	76.80
BI 应用软件开发	300.77	9.80	36.96	769.89	9.14	34.93	1,773.75	36.05	60.84	2,082.43	38.72	68.43
合计	3,069.43	100.00	74.90	8,427.10	100.00	81.63	4,920.35	100.00	69.48	5,377.95	100.00	72.72

2015 年技术开发业务毛利率相对较高，主要原因系公司已积累了一定的核心技术和行业经验，能够快速进行案例复制和产品的移植，2015 年新开拓的客户及相关技术开发业务保持了较高的毛利率。具体体现为 2015 年度新增的咪咕数字传媒有限公司和东方出版中心有限公司开发业务，收入金额及毛利率均较高。公司通过对自有业务的成功复制，使得公司能够在满足客户需求的同时，保证较高的毛利。

单位：万元

客户	营业收入	营业成本	毛利率
东方出版中心有限公司	919.81	111.97	87.83%
咪咕数字传媒有限公司	1,833.34	295.45	83.88%

② 技术服务业务毛利率

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司技术服务业务毛利率分别为 65.27%、64.17%、52.22% 和 64.58%。技术服务按照业务实质划分的毛利率情况如下：

单位：万元， %

业务性质	2016年1-6月			2015年			2014年			2013年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
运营服务	1,633.40	80.93	67.61	2,608.61	26.94	61.17	3,752.56	35.12	68.58	2914.92	43.98	66.15
移动客户端推广服务	287.06	14.22	58.80	5,643.20	58.29	48.89	5,437.66	50.89	55.74	1957.56	29.53	58.73
适配服务	-	-	-	9.70	0.10	100.00	427.04	4.00	99.59	488.05	7.36	84.32



融合媒体平台服务	-	-	-	-	-	-	52.86	0.49	-110.67	107.51	1.62	73.53
其他	97.83	4.85	30.98	1,420.08	14.67	48.69	1,015.86	9.51	87.26	1160.29	17.51	65.32
合计	2,018.29	100.00	64.58	9,681.59	100.00	52.22	10,685.98	100.00	64.17	6628.33	100.00	65.27

报告期内技术服务毛利率存在一定波动，2015 年技术服务毛利率相对较低，主要原因系 2015 年毛利率偏低的移动客户端推广服务收入占比较高且该业务毛利率下降所致。

随着移动互联网的爆发式增长，终端用户的移动互联网多媒体需求增长，而移动多媒体业务运营商的推广需求也持续增长，公司移动客户端推广业务得到了跨越式的提升，2013 年、2014 年和 2015 年收入分别增长了 332.17%、177.78% 和 3.78%，报告期内其占技术服务收入的比例由 29.53% 快速攀升到 58.29%。由于移动互联网用户趋于分散化、个性化，为充分覆盖用户，快速推广产品，公司需要积极与下游推广渠道合作，形成资源互换网络，并支出一定比例的推广费用，因此与传统的技术服务相比，该项业务毛利率偏低，因而影响了技术服务业务的综合毛利率。

2015 年移动客户端推广服务业务毛利率进一步下滑至 48.89%，主要原因系公司为央广视讯提供的推广服务毛利率较低，为 1.21%，其收入占 2015 年推广收入的比例为 14.63%，从而影响了该项业务的盈利水平。

随着公司业务不断推进，公司积累了一定规模的下游推广渠道商和客户资源，能够灵活进行资源调配，并且公司逐步建立了推广业务的管理和分析平台，形成了对推广资源的有效管理，利用近几年在 BI 领域积累的技术经验，逐步加强对用户资源的数据分析，最大化匹配推广渠道和客户，提升内容的精准推送能力，不断提高用户的转化率和留存率，2016 年 1-6 月该项业务毛利率较 2015 年显著提升。

3、同行业上市公司对比分析

报告期内，公司分行业毛利率情况如下：

单位：万元，%

业务性质	2016 年 1-6 月			2015 年			2014 年			2013 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
移动互联网	8,216.49	3,978.23	51.58	19,855.02	6,793.07	65.79	15,349.40	5,248.95	65.80	13,732.11	4,372.19	68.49



商业智能	429.40	282.90	34.12	871.35	550.83	36.78	2,333.67	967.08	58.56	2,402.23	847.52	64.72
合计	8,645.90	4,261.13	50.72	20,726.37	7,343.91	64.57	17,683.07	6,126.02	64.85	16,134.34	5,174.71	67.93

(1) 移动互联网行业

报告期内，公司在移动互联网领域与同行业可比上市公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	2016年1-6月	2015年	2014年度	2013年度
神州泰岳	24.14%	36.73%	47.00%	57.97%
拓尔思	69.39%	80.03%	81.95%	81.16%
天源迪科	16.03%	19.75%	25.60%	32.81%
朗玛信息	60.14%	75.80%	89.67%	89.04%
行业平均	42.43%	53.08%	61.06%	65.25%
网达软件	51.58%	65.79%	65.80%	68.49%

注：因同行业可比上市公司尚未公布 2016 年半年度报告，同行业可比上市公司的毛利率使用其 2016 年一季度数据。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，公司移动互联网行业毛利率分别为 68.49%、65.80%、65.79% 和 51.58%，低于拓尔思、朗玛信息，高于天源迪科和神州泰岳，处于行业平均水平。同时，2016 年上半年同行业上市公司毛利率水平较 2015 年均出现一定程度下滑，公司毛利率变动趋势符合行业趋势。

由于公司与同行业可比上市公司的产品存在一定的差异，且主要为深度定制化的产品，分产品毛利率不具有可比性，因此根据业务性质对可比上市公司的毛利率进一步分析。

表：2015 年公司和同行业可比上市公司毛利率对比

项目	神州泰岳	拓尔思	天源迪科	朗玛信息	行业平均	网达软件
技术开发	20.37%	85.25%	35.09%	-	46.90%	79.29%
技术服务	77.26%	83.14%	40.02%	88.92%	72.34%	52.24%
软件销售	-	-	-	68.44%	68.44%	-
其他	3.56%	-	7.68%	-	5.62%	35.15%

表：2014 年公司和同行业可比上市公司毛利率对比

项目	神州泰岳	拓尔思	天源迪科	朗玛信息	行业平均	网达软件
----	------	-----	------	------	------	------

技术开发	23.19%	85.74%	41.85%	-	50.26%	61.38%
技术服务	84.87%	84.64%	51.00%	89.93%	77.61%	64.17%
软件销售	-	-	-	-	-	99.64%
其他	5.47%	0.52%	9.29%	81.65%	24.23%	28.42%

表：2013 年公司和同行业可比上市公司毛利率对比

项目	神州泰岳	拓尔思	天源迪科	朗玛信息	行业平均	网达软件
技术开发	49.16%	86.13%	44.23%	-	59.84%	69.07%
技术服务	76.12%	81.39%	62.06%	89.21%	77.19%	65.27%
软件销售	-	-	-	-	-	99.89%
其他	4.80%	-	9.20%	85.21%	33.07%	41.13%

注：

- ① 因同行业可比上市公司尚未公布 2016 年半年度报告，2016 年一季度报告未对收入按产品分类，此处未对 2016 年 1-6 月移动互联网行业的毛利率进行分类对比分析。
- ② 根据神州泰岳年报，将其软件产品开发与销售和系统集成设备收入归类至技术开发，技术服务收入归类至技术服务，电子商务收入归类至其他收入；
- ③ 根据拓尔思年报，将其软件、安全产品收入归类至技术开发；
- ④ 根据天源迪科年报，将应用软件和系统集成收入归类至技术开发，技术服务和电信增值业务归类至技术服务，网络产品分销收入归类至其他；
- ⑤ 根据朗玛信息年报，将电话对碰及碰碰币收入归类至技术服务，将广告及其他收入归类至其他。

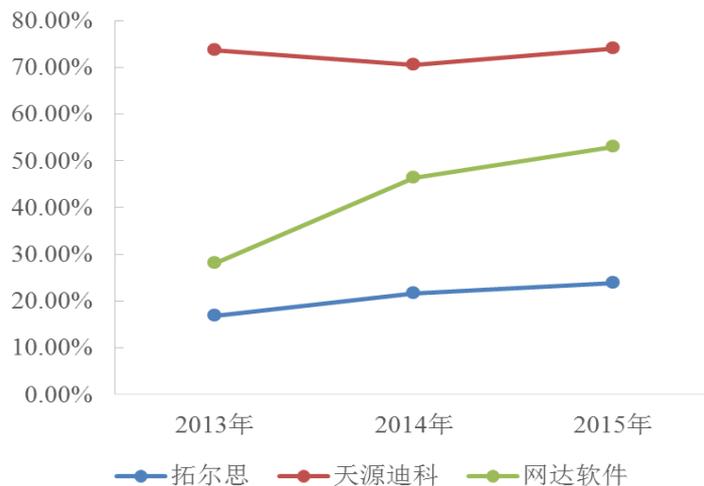
① 技术开发毛利率差异分析

2013 年-2015 年，公司技术开发的毛利率高于行业平均水平，与同行业可比上市公司相比低于拓尔思，高于神州泰岳与天源迪科。由于公司提供的产品与可比上市公司的差异较大，且主要为定制软件，产品销售价格不具有可比性，毛利率差异产生的主要原因在于收入构成差异导致产品销售成本存在差异。

1) 包含第三方采购产品或劳务的收入比例越大，毛利率越低。

由于包含对外采购劳务或硬件的业务，其对外采购的部分产品附加值较低，该类业务的毛利率较低。

图：2013-2015 年可比上市公司外购硬件和软件成本占比



注：神州泰岳年报中并未将营业成本中的外购硬件部分分类出来，无法进行对比。

从收入构成上分析，神州泰岳系统集成业务收入占技术开发收入比例超过 88%，其该类业务 2014 年度的毛利率仅为 10.55%；从营业成本构成上分析，天源迪科 2013 年、2014 年和 2015 年外购硬件和软件的比例高达 70% 以上，远高于公司和拓尔思。

综上，由于神州泰岳和天源迪科的技术开发业务中涉及第三方采购的业务比例较高，导致其毛利率较低，而拓尔思该类业务比例较低，其毛利率显著高于其他可比公司。

2) 销售产品标准化程度越高，产品毛利率越高

销售标准化软件产品的公司由于其销售产品时不需要再大量投入人力针对客户需求进行二次开发，只需投入一定的实施人员部署产品，产品毛利率较高。如果将公司软件销售收入与技术开发收入合并，2013-2015 年该项业务的毛利率将有所提升，分别为 69.26%、70.31% 和 79.29%。

根据拓尔思于 2011 年披露的招股意向书，其过去三年标准化产品的销售收入占比均超过 80%，截至目前，拓尔思技术开发收入中主要以标准化产品销售为主，因而其技术开发业务收入的整体毛利率较高。

② 技术服务毛利率差异分析

2013 年-2015 年，公司技术服务的毛利率低于行业平均水平，与同行业上市公司相比，高于天源迪科，低于神州泰岳、拓尔思和朗玛信息，其主要原因系：

1) 归集于技术服务收入的移动客户端推广业务占比不断提高。由于移动客户端推广业务需要向第三方渠道推广商采购 APP 推广服务，业务毛利率与其他

技术服务相比毛利率较低；

2) 公司提供的运营服务主要与公司开发的运营管理系统配套，鉴于与客户形成的长期战略合作关系，公司在运营服务上提供较为优惠的价格。

(2) 商业智能行业

报告期内，公司在商业智能领域与同行业可比上市公司的毛利率对比情况如下：

单位：%

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
东方国信	50.36	47.04	48.35	44.62
网达软件	34.12	36.78	58.56	64.72

根据业务性质对可比上市公司的毛利率进一步分析情况如下：

单位：%

项目	2015年		2014年		2013年	
	东方国信	网达软件	东方国信	网达软件	东方国信	网达软件
技术开发及服务	55.28	36.78	59.95	58.56	55.02	64.72
硬件销售	14.03	-	10.55	-	5.40	-

注：

①因同行业可比上市公司尚未公布2016年半年度报告，2016年一季度报告未对收入按产品分类，此处未对2016年1-6月商业智能行业的毛利率进行分类对比分析。

②根据东方国信年报，将其软件、技术开发及服务收入归类至技术开发及服务，硬件归类至硬件销售，2013年数据将除硬件销售以外的软件产品收入归类至技术开发及服务；

③由于东方国信收入分类并未区分技术开发和技术服务，为保证可比性，将公司技术开发和技术服务业务合并计算毛利率；

公司主要客户是金融企业，东方国信主要客户为电信运营商。由于商业智能系统与行业经营模式、企业性质紧密相关，导致不同行业间商业智能系统差异明显，整体可比性不高。

报告期内公司商业智能业务毛利率呈下降态势，主要系主要客户太平洋保险商业智能系统建设目前已进入持续改进阶段，项目规模和价格较低；同时为扩大业务范围，公司努力拓展新客户和新产品，并持续保持竞争性的价格策略，项目毛利率较低，因而降低了商业智能业务的毛利率水平。

（六）期间费用分析

报告期内，公司期间费用包括销售费用、管理费用及财务费用，各项费用占当期营业收入的比例基本保持稳定，具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度		2013年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	353.31	14.48	870.18	16.98	969.72	18.75	1,381.43	32.06
管理费用	2,216.92	90.87	4,766.51	93.02	4,725.28	91.39	3,570.08	82.85
财务费用	-130.66	-5.36	-512.71	-10.01	-524.27	-10.14	-642.31	-14.91
合计	2,439.57	100.00	5,123.98	100.00	5,170.72	100.00	4,309.20	100.00

1、销售费用

报告期内，公司销售费用明细构成列示如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年		2014年度		2013年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
员工薪酬	195.35		445.44	1.77%	437.71	1.71%	430.37
广告及推广费	-		-	-100.00%	3.88	-99.27%	531.24
市场费	78.49		137.90	-54.48%	302.93	73.08%	175.03
办公费、差旅费、 交通费等	55.12		83.70	-23.76%	109.79	-22.78%	142.17
后续服务支出	-1.83		141.66	214.31%	45.07	-6.11%	48
折旧费	15.12		31.88	12.84%	28.26	0.62%	28.08
房租及物业管理 费	11.04		25.83	6.72%	24.21	-2.88%	24.92
其他	0.02		3.76	-78.94%	17.87	1002.07%	1.62
合计	353.31		870.18	-9.23%	969.72	-29.80%	1,381.43
销售费用率	4.09%		4.20%		5.48%		8.56%

公司销售费用主要由销售人员薪酬、差旅费、市场费等构成。2013年度、2014年度、2015年和2016年1-6月，公司销售费用分别为1,381.43万元、969.72万元、870.18万元和353.31万元。2016年上半年公司销售费用未达2015年销售费用的50%，主要原因系2016年公司为提供的后续服务支出下降。

（1）报告期内销售费用的变动原因

报告期内，2014年度与2013年度相比销售费用下降29.80%，主要原因是公

司本期主要更为注重新客户的开拓和客户需求的持续跟踪挖掘，因而市场费与去年同期相比大幅增加 73.08%，并未投入大量资源进行公司自身品牌形象的推广和自有品牌移动客户端的推广，广告及推广费大幅减少 99.27%。

2015 年度与 2014 年度相比销售费用下降 9.23%，主要原因是：

第一，市场费下降 54.48%，一方面系公司 2014 年进行了广泛的新客户开拓和客户需求的持续跟踪挖掘，造成 2014 年市场费用偏高，随着新客户的充分开拓及其需求的充分挖掘，2015 年市场费用恢复至正常水平。另一方面系公司采取了本地化运营策略，在当地市场逐步形成了广泛的客户资源并塑造了良好的品牌形象，相应带来市场费用的下降。

第二，办公费、差旅费等费用有所下降，主要原因系公司进一步加强费用管理，严格规范各项费用的支出，提升内部工作效率，降低成本。

(2) 2014 年、2015 年度公司销售费用增长率低于营业收入增长率的原因

报告期内，2014 年和 2015 年销售费用增长率分别为-29.80%、-9.23%，2014 年和 2015 年公司的销售费用持续下降，主要原因是：

①报告期内，公司移动客户端推广业务收入规模不断扩大，2013-2015 年取得收入分别为 2,023.59 万元、5,437.66 万元、5,643.20 万元，复合增长率为 66.99%，2015 年度占公司营业收入的比例达到 27.23%。由于目前公司开展的移动客户端推广业务主要是来源于现有客户，现有客户长期沟通顺畅，现有销售团队已充分覆盖，销售人员并未大规模增加，因此在收入增长的同时，销售人员薪酬并未大幅增加。

②2014 年度公司更为注重新客户的开拓和客户需求的持续跟踪挖掘，因而市场费与去年同期相比大幅增加 73.08%，并未投入大量资源进行公司自身品牌形象的推广和自有品牌移动客户端的推广，广告及推广费大幅减少 99.27%；公司 2014 年对新客户的推广成果在 2015 年得到显现，公司 2015 年获得了咪咕数字传媒和东方出版集团等大型客户的新订单，2015 年对应的新客户拓展费用有所下降。

③报告期内由于客户覆盖范围不断扩大，公司适时实行销售人员本地化策略，在广东、合肥、北京等地设置销售机构，促使差旅费及交通费下降，同时，报告期内公司持续加强差旅相关采购（如交通、住宿等）的集中管理，对销售人

员相关费用报销进行控制，报告期内办公费、差旅费、交通费逐年下降。

(3) 公司采取的销售费用控制措施

①销售人员本地化

报告期内公司客户地域分布不断分散，为更好地服务客户，并且降低费用，公司采取了销售人员本地化策略。2012年初公司主要销售人员均驻点在上海，随着公司业务的扩张，公司已在广东、合肥、北京等地均招募了本地的销售人员，一方面能够及时与客户保持沟通，另一方面减少了销售人员外出办公的费用。

②销售费用的控制

随着公司业务规模的不断扩大，为进一步规范公司的内部费用报销，并控制成本，公司于2013年重新制定了销售费用报销制度，对销售费用进行严格控制。首先，公司按销售团队将销售费用的额度与其取得的合同订单金额相挂钩，从总量上控制了销售费用的支出；其次，公司对业务招待费、差旅费、办公费等不同科目费用的报销均制定了明细的规则，并且采取了总部统一管理的原则，所有办公用品由总部统一采购，所有销售人员的差旅支出均由公司总部行政人员监管和支出。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用明细构成列示如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年		2014年度		2013年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
研发费用	1,174.33	2,555.15	1.71%	2,512.20	23.27%	2,037.97
员工薪酬	665.01	1,510.86	20.88%	1,249.88	46.92%	850.72
办公费、差旅费、交通费等	227.60	332.46	-31.05%	482.21	41.44%	340.94
中介费	10.92	66.58	-61.90%	174.75	54.71%	112.96
折旧费	46.32	92.17	3.45%	89.09	52.88%	58.27
业务招待费	32.17	50.70	-42.30%	87.88	53.49%	57.25
房租及物业管理费	20.83	87.19	23.38%	70.67	37.46%	51.41
董事会费	12.00	24.00	-1.75%	24.43	-0.08%	24.45
印花税等税费	-	5.63	-67.11%	17.12	85.23%	9.24
其他	27.73	41.76	144.90%	17.05	-36.52%	26.87
合计	2,216.92	4,766.51	0.87%	4,725.28	32.36%	3,570.08
管理费用率	25.64%	23.00%		26.72%		22.13%

公司管理费用主要由研发支出、员工薪酬、办公费等构成。报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司管理费用随之增长。2013年度、2014年度、2015年和2016年1-6月，公司管理费用依次为3,570.08万元、4,725.28万元、4,766.51万元和2,216.92万元。

2014年发行人管理费用较2013年增加了1,155.20万元，主要是由于：其一，公司业务规模持续扩大，为了确保公司的技术优势，并延展公司核心技术的应用范围，公司持续加大研发投入，进行深度且跨领域的技术研究；其二，基于快速变化且日益激烈的市场竞争，为迅速响应客户需求和市场变化，公司积极提前储备技术人才，导致计入管理费用的员工薪酬增长较快。

2015年发行人管理费用与2014年基本持平。

2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司管理费用率分别为22.13%、26.72%、23.00%和25.64%。2014年度公司管理费用率较高，主要系公司为扩大核心技术的应用范围，公司持续进行新产品和新项目的研发，为此后取得跨领域、多样化的产品订单奠定了良好的基础。2015年度公司管理费用率有所下降，主要原因系公司实施的较为严格的费用报销制度效果显著，办公费、差旅费、交通费等较上年大幅减少-31.05%。

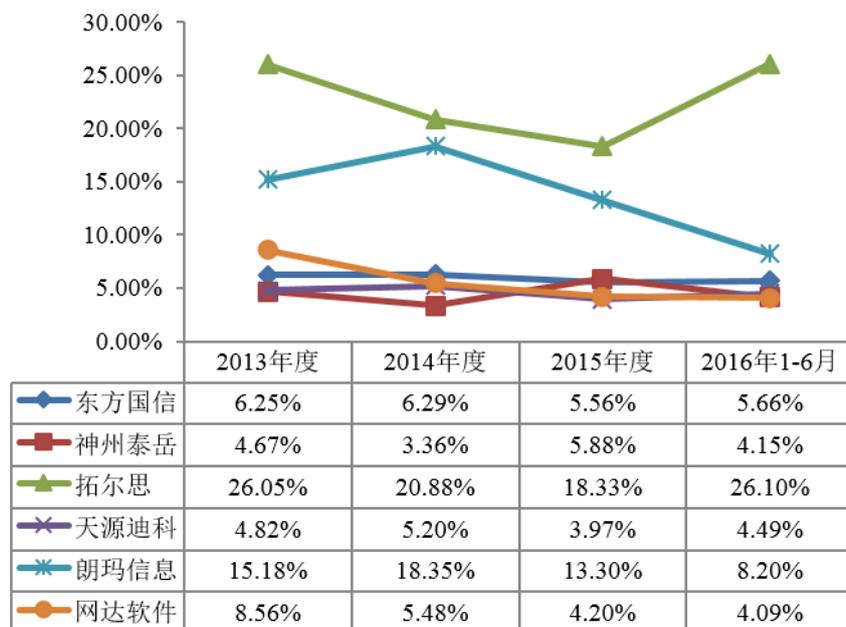
3、财务费用

2013年度和2014年度、2015年度和2016年1-6月，公司财务费用依次为-642.31万元、-524.27万元、-512.71万元和-130.66万元。报告期内，公司无银行贷款，无相关利息支出，财务费用主要为公司银行存款的利息收入。

4、同行业上市公司对比分析

(1) 销售费用率

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售费用率对比情况如下：



注：因同行业可比上市公司尚未公布 2016 年半年度报告，同行业可比上市公司的销售费用率使用其 2016 年一季度数据。

公司销售费用率低于行业平均水平，与同行业上市公司相比，公司 2015 年度销售费用率低于东方国信、神州泰岳、拓尔思和朗玛信息，略高于天源迪科；公司 2016 年 1-6 月的销售费用率低于同行业可比上市公司。

根据同行业可比上市公司 2013 年-2015 年年报，对其销售费用明细科目进行重新归类 and 对比，发行人和同行业可比上市公司销售费用明细科目占销售收入比例的对比如下：

项目	公司	2015 年	2014 年	2013 年
		占销售%	占销售%	占销售%
员工薪酬	同行业其他	4.03%	3.92%	4.60%
	网达软件	2.15%	2.48%	2.67%
办公费、会务费等	同行业其他	0.45%	0.77%	0.75%
	网达软件	0.10%	0.12%	0.25%
广告及推广费	同行业其他	2.04%	4.72%	4.08%
	网达软件	-	0.02%	3.29%
市场费	同行业其他	0.37%	0.69%	0.74%
	网达软件	0.67%	1.71%	1.08%
后续服务支出	同行业其他	0.01%	0.07%	0.11%
	网达软件	0.68%	0.25%	0.30%

差旅费、交通费等	同行业其他	0.62%	0.88%	0.82%
	网达软件	0.31%	0.51%	0.63%
折旧费	同行业其他	0.04%	0.20%	0.30%
	网达软件	0.15%	0.16%	0.17%
房租及物业管理费	同行业其他	0.71%	0.69%	0.85%
	网达软件	0.12%	0.14%	0.15%
其他	同行业其他	1.15%	0.86%	1.17%
	网达软件	0.02%	0.10%	0.01%
合计	同行业其他	9.41%	13.27%	11.40%
	网达软件	4.20%	5.48%	8.56%

注：因同行业可比上市公司尚未公布 2016 年半年度报告，2016 年一季度报告未对销售费用进行明细分类，此处未对 2016 年 1-6 月销售费用率进行分类对比分析。

从上表来看，公司在广告及推广费、员工薪酬、办公费、差旅费等项目上低于行业平均水平：

①广告及推广费低于行业平均水平，主要是低于朗玛信息。朗玛信息的主营业务为电话对对碰等语音增值业务，直接面向终端用户，其大量采用电台、纸质媒体、网络宣传等方式投放广告以吸引最终用户，因此其广告及推广费的支出规模较大。公司作为面向企业客户的软件开发企业，主要以行业内的成功案例和良好的市场口碑进行市场开拓。

员工薪酬占比低于行业平均水平，主要是低于拓尔思，与其他上市公司差异不大。拓尔思 2013 年、2014 年、2015 年销售人员薪酬占销售收入平均比例为 13.94%，东方国信、神州泰岳、天源迪科、朗玛信息 2013 年、2014 年、2015 年销售人员薪酬占销售收入平均比例分别为 1.43%、2.14%、2.13%、1.27%。拓尔思销售人员薪酬占比较高的主要原因系拓尔思客户范围较为分散，集中度较低（2013 年、2014 年、2015 年前五大客户收入占比分别为 18.69%、9.48%、14.53%），销售人员市场开拓、客户维护的成本相对较高。

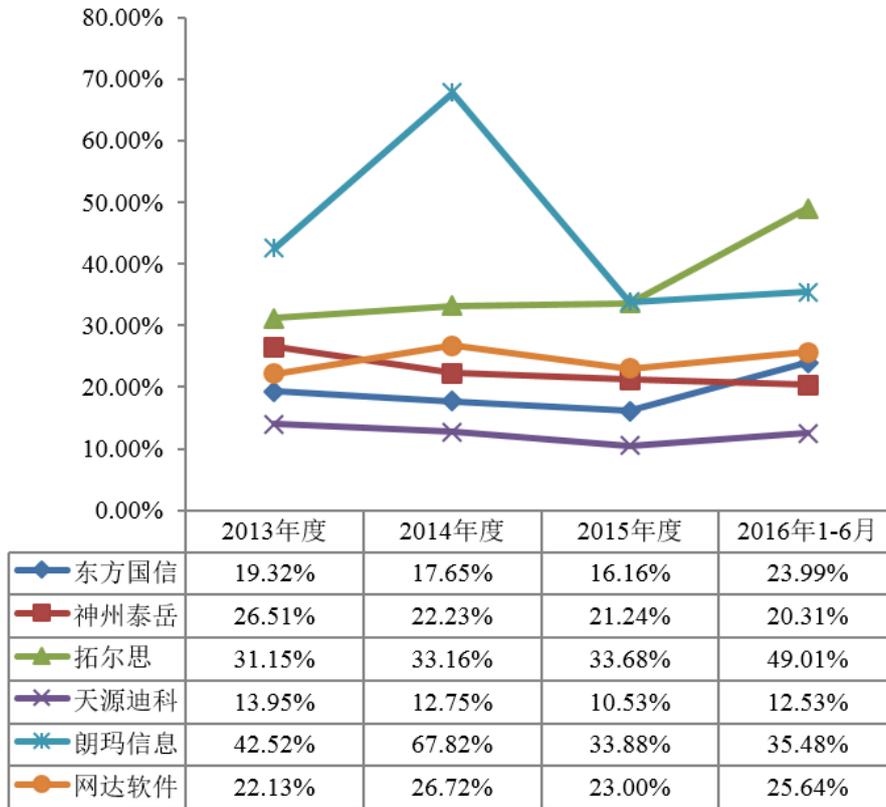
③办公费、交通费、差旅费等低于行业平均水平。主要原因系公司报告期内持续实行销售人员本地化策略，以及对销售费用采用集中管理的方式进行销售费用控制。

公司在市场费和后续服务支出等方面在报告期内一直高于行业平均水平，这主要是由于公司深入挖掘现有市场、现有客户的业务需求的销售策略所致。

总体而言，公司销售费用低于行业平均水平，但处于中位数水平，符合公司所处行业和业务的特点。

(2) 管理费用率

报告期内，公司与同行业可比上市公司管理费用率对比情况如下：



注：因同行业可比上市公司尚未公布 2016 年半年度报告，同行业可比上市公司的销售费用率使用其 2016 年一季度数据。

2013 年、2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，同行业可比上市公司平均管理费用率为 26.69%、30.72% 和 23.10% 和 28.26%，公司报告期内管理费用率变动情况与行业平均水平基本一致。与同行业上市公司相比，公司 2015 年及 2016 年 1-6 月的管理费用率均高于东方国信、神州泰岳和天源迪科，低于拓尔思和朗玛信息。

根据同行业可比上市公司 2013 年、2014 年年报及 2015 年年报，对其管理费用明细科目进行重新归类 and 对比，发行人和同行业可比上市公司管理费用明细科目占销售收入比例的对比如下：

项目	公司	2015 年	2014 年	2013 年
		占销售%	占销售%	占销售%

研发支出	同行业其他	8.38%	8.69%	7.98%
	网达软件	12.33%	14.21%	12.63%
员工薪酬	同行业其他	7.47%	10.76%	9.56%
	网达软件	7.29%	7.07%	5.27%
办公费	同行业其他	0.78%	1.83%	1.69%
	网达软件	0.71%	1.28%	0.87%
中介费	同行业其他	0.24%	0.73%	0.43%
	网达软件	0.32%	0.99%	0.70%
差旅费、交通费等	同行业其他	0.77%	1.45%	1.33%
	网达软件	0.89%	1.45%	1.25%
房租及物业管理费	同行业其他	0.70%	1.64%	1.32%
	网达软件	0.42%	0.40%	0.32%
折旧费	同行业其他	0.54%	0.54%	0.57%
	网达软件	0.44%	0.50%	0.36%
业务招待费	同行业其他	0.53%	1.80%	1.64%
	网达软件	0.24%	0.50%	0.35%
印花税等税费	同行业其他	0.12%	0.26%	0.25%
	网达软件	0.03%	0.10%	0.06%
股份支付	同行业其他	0.00%	0.13%	0.39%
	网达软件	0.00%	0.00%	0.00%
董事会费	同行业其他	0.00%	0.00%	0.00%
	网达软件	0.12%	0.14%	0.15%
其他	同行业其他	3.58%	5.06%	3.57%
	网达软件	0.20%	0.10%	0.17%
合计	同行业其他	23.10%	30.72%	26.69%
	网达软件	23.00%	26.72%	22.13%

注：因同行业可比上市公司尚未公布 2016 年半年度报告，2016 年一季度报告未对管理费用进行明细分类，此处未对 2016 年 1-6 月管理费用率进行分类对比分析。

从上表来看，公司员工薪酬、办公费、折旧费、业务招待费、印花税等方面低于行业平均水平，但在研发支出方面显著高于行业平均水平。

总体而言，公司管理费用与行业平均水平变动趋势一致，其占销售收入的比重亦处于行业中位数水平。

(3) 财务费用率

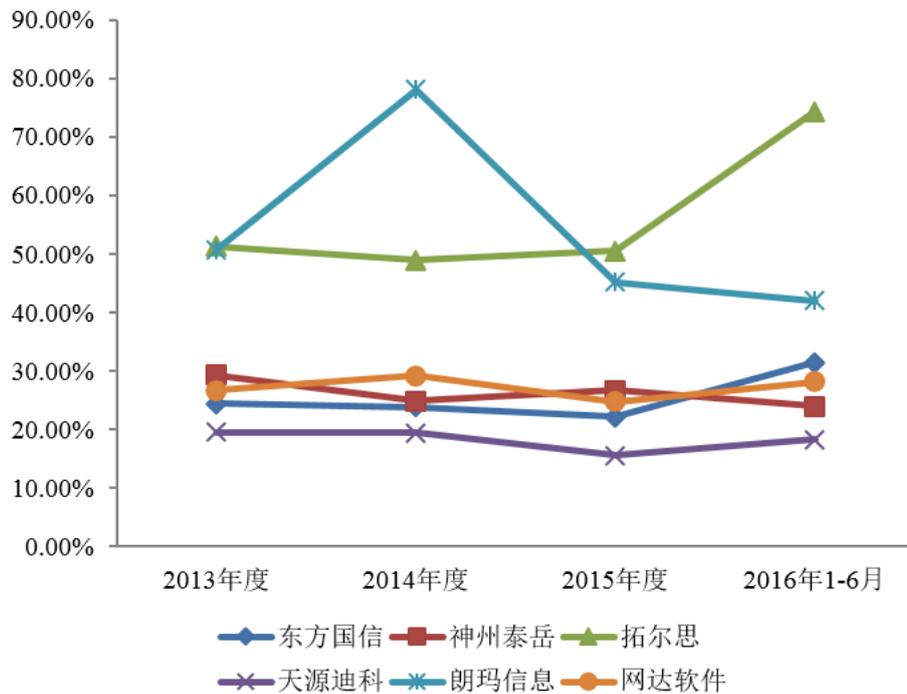
报告期内，公司与同行业可比上市公司财务费用率对比情况如下：

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
东方国信	1.84%	0.44%	-0.05%	-1.14%
神州泰岳	-0.45%	-0.46%	-0.43%	-1.88%
拓尔思	-0.72%	-1.46%	-5.97%	-5.83%
天源迪科	1.31%	1.01%	2.03%	0.71%
朗玛信息	-1.69%	-2.01%	-9.14%	-6.96%
行业平均	0.06%	-0.50%	-2.71%	-3.02%
网达软件	-1.51%	-2.47%	-2.96%	-3.98%

由于软件企业多为轻资产经营，行业整体负债水平较低，利息收入显著高于利息支出，具体表现为财务费用率普遍为负值。

（4）期间费用率

报告期内，公司与同行业可比上市公司期间费用率对比情况如下：



报告期内，公司期间费用率处于行业平均水平。

（七）资产减值损失分析

报告期内，公司资产减值损失变动具体情况如下表：

单位：万元



项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
坏账损失准备	257.78	299.36	135.13	169.67
合计	257.78	299.36	135.13	169.67

报告期内，公司资产减值损失系计提当期坏账损失准备引起。资产减值损失逐年增加，主要是因为应收账款期末余额逐年提升，导致按比例计提的坏账损失准备同比例增长。报告期内公司坏账损失准备的计提情况可参见本节“一、财务状况分析”之“（一）4、主要资产减值准备计提情况”。

（八）营业外收支分析

1、营业外收入分析

报告期内，公司营业外收入具体情况如下表：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
政府补助	153.70	517.03	687.86	582.30
处置非流动资产利得	-	-	-	10.79
其他	0.06	21.90	-	0.90
合计	153.76	538.93	687.86	593.99

从上表可以看到，公司报告期内营业外收入主要为政府补助收入。公司报告期内获得与收益相关的政府补助明细如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度	类别
增值税即征即退	-	90.61	14.35	90.39	与收益相关
高新技术企业奖励	-	10.00	149.90	69.10	与收益相关
专利资助款	-	1.07	-	-	与收益相关
2012年软件和集成电路产业发展专	-	-	120.00	-	与收益相关
项浦东新区款项	-	-	80.00	-	与资产相关
金桥经济技术开发区服务业综合改	44.26	91.81	114.92	-	与资产相关
革财政扶持款	-	215.20	27.56	-	与收益相关
上海市浦东新区科学技术委员会关	25.00	58.33	-	-	与资产相关
于公布2013年度上海市科技小巨人	-	50.00	-	-	与收益相关



项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度	类别
企业资助					
上海市促进文化创意产业发展财政扶持资金	65.00				与收益相关
	19.44				与资产相关
上海市浦东新区促进中小企业上市财政扶持补贴	-	-	100.00	-	与收益相关
研发费用补贴和专利奖励	-	-	41.44	-	与收益相关
2014年度上海市规划布局内重点软件企业和集成电路补贴	-	-	20.00	-	与收益相关
上海市张江国家自主创新示范区专项发展资金	-	-	15.00	35.00	与收益相关
上海市科技型中小企业技术创新资金	-	-	4.00	2.40	与收益相关
上海市2010年度服务业发展引导资金	-	-	-	155.80	与收益相关
	-	-	-	144.20	与资产相关
研发投入补贴	-	-	-	60.00	与收益相关
营改增试点财政扶持	-	-	-	15.41	与收益相关
科学技术奖励资金	-	-	-	10.00	与收益相关
浦东新区职工职业培训财政补贴	-	-	-	-	与收益相关
生产力促进中心补助款	-	-	0.70	-	与收益相关
合计	153.70	517.03	687.86	582.30	

2013年度、2014年度、2015年和2016年1-6月，公司营业外收入分别为593.99万元、687.86万元、538.93万元和153.76万元，占当期归属于母公司股东净利润的比重分别为9.13%、10.24%、7.36%和10.15%，对公司净利润未产生重大影响。

2、营业外支出分析

公司2013年度及2016年1-6月无营业外支出，2014年和2015年度营业外支出分别为10.30万元和18.00万元。报告期内，公司营业外支出占利润总额的比重较小，对财务状况无重大影响。

（九）所得税费用分析

报告期内，公司所得税费用分别为494.01万元、34.10万元、1,056.82万元

和 269.11 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
当期所得税费用	255.71	1,154.68	90.15	511.58
递延所得税费用	13.40	-97.86	-56.05	-17.57
合计	269.11	1,056.82	34.10	494.01

公司与子公司明昊信息均于 2010 年 8 月 10 日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2010 年度为第一个获利年度，2010 年度及 2011 年度免征企业所得税，2012 年度至 2014 年度减半征收企业所得税。据此，网达软件和明昊信息 2012 年度至 2014 年度按 12.5% 税率缴纳企业所得税；合肥网达于 2013 年 12 月 3 日被认定为软件企业，享受新办软件企业所得税优惠政策。2013 年度为第一个获利年度，2013 年度和 2014 年度免征企业所得税，2015 年度-2017 年度减半征收企业所得税。

合肥地区科技人才集聚，具有上海不可比拟的成本优势，经过三年的培育，合肥网达已成为公司的最重要的项目实施和开发基地。上海网达为了加强各业务团队的核算，将由合肥网达主导完成的合同转移到合肥网达，母公司则更多投入新产品研发及新业务模式的开拓，2013 年度合肥网达实现营业收入 3,214.74 万元，2014 年度其业务规模进一步扩大，承接了部分媒体企业移动客户端推广业务，实现营业收入 8,179.18 万元。由于合肥网达 2013 年度被认定为软件企业，享受两免三减半的税收优惠政策，2013 年度、2014 其享受免征企业所得税的优惠政策，因此公司 2013 年-2014 年总体所得税费用进一步降低。

由于公司及子公司明昊信息软件企业两免三减半的税收优惠政策于 2014 年到期，公司 2015 年需按高新技术企业 15% 的税率缴纳企业所得税，子公司明昊信息 2015 年需按 25% 的税率缴纳企业所得税，子公司合肥网达软件企业享受两年免缴所得税的税收优惠政策已于 2014 年到期，2015 年需按 12.5% 的税率缴纳企业所得税。上述税收优惠政策的逐步到期导致公司 2015 年所得税费用较 2013 年、2014 年大幅增加。

（十）非经常性损益情况分析

报告期内，公司非经营性损益主要为政府补助。2013 年度、2014 年度、2015

年和 2016 年 1-6 月，归属于母公司的非经常性损益依次为 440.76 万元、579.03 万元、347.15 万元和 130.64 万元，占各年度归属于母公司股东净利润的比例依次为 6.77%、8.62%、4.74% 和 8.63%，扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润依次为 6,068.67 万元、6,136.18 万元、6,978.92 万元和 1,383.95 万元。报告期内非经常性损益对公司的经营成果不构成重大影响。

非经常性损益构成明细详见本招股意向书“第十节财务会计信息”之“六、非经常性损益”。

三、现金流量及资本性支出分析

（一）现金流量分析

报告期内，公司各类现金流量如下表：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
经营活动产生的现金流量净额	-5,793.55	7,517.66	6,119.44	4,887.78
投资活动产生的现金流量净额	-128.68	-1,861.98	-591.16	-670.35
筹资活动产生的现金流量净额	-80.00	-5,435.20	-3,503.00	-3,145.20
现金及现金等价物净增加额	-6,002.24	220.48	2,025.28	1,072.10

1、经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动现金流量具体情况如下表：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度		2014 年度		2013 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	4,803.58	18,992.66	0.48%	18,902.84	34.73%	14,030.07
收到的税收返还	-	90.61	531.43%	14.35	-84.12%	90.39
收到其他与经营活动有关的现金	178.17	2,150.73	52.23%	1,412.81	20.52%	1,172.27
经营活动现金流入小计	4,981.75	21,234.00	4.45%	20,330.00	32.94%	15,292.73
购买商品、接受劳务支付的现金	3,622.87	4,274.16	41.80%	3,014.22	138.42%	1,264.27
支付给职工以及为职工支付的现金	4,005.94	6,724.89	-7.37%	7,259.92	18.17%	6,143.83
支付的各项税费	2,097.34	1,164.02	-11.35%	1,313.06	0.18%	1,310.75
支付其他与经营活动有关的现金	1,049.15	1,553.28	-40.79%	2,623.36	55.59%	1,686.10



经营活动现金流出小计	10,775.30	13,716.34	-3.48%	14,210.56	36.58%	10,404.95
经营活动产生的现金流量净额	-5,793.55	7,517.66	22.85%	6,119.44	25.20%	4,887.78
营业收入	8,645.90	20,726.37	17.21%	17,683.07	9.60%	16,134.34
净利润	1,514.60	7,326.07	9.10%	6,715.21	34.73%	6,509.43

报 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 4,887.78 万元、6,119.44 万元和 7,517.66 万元和 -5,793.55 万元。2013 年度、2014 年度以及 2015 年度销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重分别为 86.96%、106.90% 和 91.64%，说明公司在保证营收持续快速增长的同时，对应收账款进行了较为有效的管理，较好地将营业收入转化为公司现金流。2016 年 1-6 月，销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重为 55.56%，较前期有所下降，主要系受国内央企改革影响，公司主要客户因审批节点的增加、审批过程的趋长，付款进度显著放缓。

2014 年度、2015 年度公司经营活动产生的现金流量净额较上一年度分别增加 1,231.65 万元、1,398.22 万元，主要原因系公司销售业务规模持续增长，应收账款回款情况良好，同时公司收到的政府补助增加，经营活动现金流入持续快速增长。

2016 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额为 -5,793.55 万元，较上年同期下降 240.33%。主要原因系：（1）受主要客户大力改革的影响，客户对公司方面的付款申请、合同订立申请、相关结算单据确认等申请内部流程审批均显著放缓，一方面导致本期应收账款大幅增加，公司销售商品、提供劳务收到的现金较同比大幅下降，另一方面导致公司提前投入的成本在本期期末形成较高金额的存货，购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加。（2）2014 年公司及子公司明昊信息享受两免三减半的税收优惠政策、合肥网达免征企业所得税，而 2015 年公司、明昊信息和合肥网达分别按 15%、25% 和 12.5% 的税率缴纳企业所得税，由于企业所得税的缴纳在次年完成，导致公司 2016 年上半年缴纳的 2015 年企业所得税显著高于 2015 年上半年缴纳的 2014 年企业所得税金额。（3）由于公司客户大量合同要求在 2015 年年底开具全额发票，导致本期缴纳的增值税金额显著增加。

2、投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动现金流量具体情况如下表：



单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	56.00
投资活动现金流入小计	-	-	-	56.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	128.68	1,861.98	591.16	726.35
投资支付的现金	-	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	128.68	1,861.98	591.16	726.35
投资活动产生的现金流量净额	-128.68	-1,861.98	-591.16	-670.35

报告期内，公司投资活动主要为购置电子设备、运输设备等固定资产支出。2013年、2014年、2015年和2016年1-6月，公司投资活动产生的现金流量净额为-670.35万元、-591.16万元、-1,861.98万元和-128.68万元。报告期内，投资活动产生的现金流量净额为负主要系公司购置固定资产。

3、筹资活动现金流量分析

报告期内，公司筹资活动现金流量具体情况如下表：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年度	2014年度	2013年度
吸收投资收到的现金	-	-	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	-	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-	5,380.20	3,453.00	3,095.20
支付的其他与筹资活动有关的现金	80.00	55.00	50.00	50.00
筹资活动现金流出小计	80.00	5,435.20	3,503.00	3,145.20
筹资活动产生的现金流量净额	-80.00	-5,435.20	-3,503.00	-3,145.20

2013年度公司筹资活动产生的现金流量净额为-3,145.20万元，主要系支付

2013 年度股东现金分红 2,762.40 万元（税后）及 2012 年度股东分红个税 332.80 万元所致。2014 年度公司筹资活动产生的现金流量净额为-3,503.00 万元，主要系支付 2014 年度股东现金分红 3,453.00 万元（税后）所致。2015 年度公司筹资活动产生的现金流量净额为-5,435.20 万元，主要系支付 2015 年度股东现金分红 5,380.20 万元（税后）所致。2016 年 1-6 月公司筹资活动产生的现金流量净额为 -80.00 万元，主要系公司支付的上市费用。

（二）最近三年及一期主要资本性支出情况

公司主要资本性支出是根据公司经营需要，购置电子设备、运输设备等固定资产及购置土地而发生的支出。报告期内，公司发生的资本性支出情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
土地购置款	38.40	1,280.00	-	-
购置固定资产	90.28	581.98	591.16	642.64
其中：电子设备	90.28	577.06	591.16	264.01
运输设备	-	-	-	378.63
其他设备	-	4.92	-	-

（三）未来可预见的重大资本性支出计划和资金需要量

截至本招股意向书签署日，除本次发行募集资金拟投资项目外，发行人无其他可预见的重大资本性支出。本次发行募集资金拟投资项目详细情况可参见“第十三节募集资金运用”。

四、重大会计政策或会计估计与可比上市公司的差异情况

报告期内，公司重大会计政策及会计估计与可比上市公司基本一致，不存在较大差异。根据目前国家法律法规，公司重大会计政策及会计估计不需要进行变更，公司不会因为重大会计政策或会计估计的差异或变更而对公司利润产生影响。

五、或有事项和重大期后事项对发行人的影响

截至 2016 年 6 月 30 日，公司不存在或有事项、承诺事项以及资产负债表日后事项，详见本招股意向书“第十节财务会计信息”之“十一、期后事项、或有事项及其他重要事项”。

六、财务状况和盈利能力的未来趋势

（一）财务状况趋势

报告期内，公司财务状况良好，主营业务突出，盈利能力较强，营业收入及净利润均持续增长。公司资产结构合理，与业务规模扩大紧密相关的货币资金、应收账款等流动资产占比较大，资产整体质量较高，流动性强。公司资产运营效率突出，应收账款周转率、存货周转率等财务指标均保持较高水平。同时，公司经营活动现金流状况良好，收现能力较强。公司财务风险较低，报告期内公司资产负债率总体水平较低。

未来，为满足客户对移动互联网多媒体及商业智能应用软件及服务的需求，公司将继续全面升级现有产品并开发新产品，提升技术支持和服务水平。对此，公司必须在研究、开发、技术服务和支持方面投入更多的人力、设备和资金。公司通过自身积累的资金不能完全满足这种扩张的需求，融资渠道又非常有限，取得长期稳定的资金来源是公司未来急需解决的问题。

本次公开发行后，公司资产规模将出现大幅增长，资产负债率将进一步下降，流动资产比例将大幅上升，长短期偿债能力将进一步提高。随着营收规模的进一步扩大，存货及应收账款的余额可能将持续上升，公司将进一步加强对存货和应收账款的管理，尽力保持现有资产周转能力指标的稳定。同时，随着募集资金投资项目的顺利实施，公司的经营能力将大幅提高，自主创新能力将进一步增强，核心竞争优势更加突出，从而使得公司处于良性的可持续成长状态，财务状况将更为良好。

（二）盈利能力趋势

公司主营业务前景广阔，主营产品盈利能力较强，公司整体财务状况良好。本次公开发行募集资金到位后，随着公司发展战略的推进及本次募投项目的实

施，公司营业收入和盈利水平也将得到进一步提升。

七、上市后的股利分配政策

（一）股东分红回报规划

2013年2月23日，公司召开2012年度股东大会，一致通过《关于上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划的议案》，并于2014年4月3日召开2013年度股东大会，通过《关于修订〈上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划〉的议案》。通过分红回报规划的制定，进一步增强本公司现金分红的透明度，完善和健全公司分红决策和监督机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性，积极回报股东，引导投资者树立长期投资和理性投资理念。

根据修订后的《上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划》，公司未来分红回报政策要点如下：

1、分红回报规划制定时考虑的因素

公司实行持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。公司利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司的长期可持续发展，综合考虑公司所处行业发展趋势、公司实际经营情况、未来发展规划、公司现金流状况、外部融资环境及资金成本、股东对于分红回报的意见和诉求等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保证利润分配政策的连续性和稳定性。

2、利润分配原则

在努力确保公司可持续发展的前提下，公司应充分重视对投资者进行合理、有效的投资回报。同时努力积极的履行现金分红的政策，但利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司股东分红回报规划充分考虑和听取股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则，实行持续、稳定的利润分配政策。

在公司盈利以及公司正常经营和长期发展的前提下，公司将积极采取现金方式分配股利。具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。股东分红

回报规划和分红计划的制定，应符合《公司章程》有关利润分配政策的相关条款。

3、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《股东分红回报规划》，充分考虑公司届时发展状况、盈利规模、现金流量状况及当期资金需求，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和外部监事的意见，对公司正在实施的股利分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的股东分红回报计划。公司保证股东分红回报计划调整后，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。

4、利润分配方案、利润分配政策调整方案的制定及执行

（1）公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。公司股利分配具体方案由董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定，并提交股东大会审议决定，由股东大会审议并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。公司接受所有股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事会对公司利润分配预案的建议和监督。

董事会提交股东大会的股利分配具体方案，应经董事会全体董事过半数以上表决通过，并经全体独立董事二分之一以上表决通过。独立董事应当对股利分配具体方案发表独立意见。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。监事会应当对董事会拟定的股利分配具体方案进行审议，并经监事会全体监事过半数以上表决通过。

在公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会应当在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。出现派发延误的，公司董事会应当就延误原因做出及时披露。

（2）公司将保持股利分配政策的连续性、稳定性，如因公司根据行业监管政策、自身经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者根据外部经营环境发生重大变化而确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整利润分配政策议案由董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定，并提交股东大会审议决定，由股东大会审议并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

董事会拟定调整利润分配政策议案过程中，应当充分听取股东（特别是公众

投资者)、外部董事、独立董事和外部监事意见。董事会审议通过调整利润分配政策议案的,应经董事会全体董事过半数以上表决通过,经全体独立董事二分之一以上表决通过,独立董事发表独立意见,并及时予以披露。

监事会应当对董事会拟定的调整利润分配政策议案进行审议,充分听取不在公司任职的外部监事意见(如有),并经监事会全体监事过半数以上表决通过。

公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的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。公司将通过多种途径(电话、传真、电子邮件、投资者关系互动平台)听取、接受公众投资者对利润分配事项的建议和监督。

5、利润分配方案的公告

公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况,并对下列事项进行专项说明:

①是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求;②分红标准和比例是否明确和清晰;③相关的决策程序和机制是否完备;④独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用;⑤中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会,中小股东的合法权益是否得到了充分保护等。

对现金分红政策进行调整或变更的,还应对调整或变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明。

公司若当年不进行或低于本章程规定的现金分红比例进行利润分配的,应当在董事会决议公告和定期报告中详细说明未分红的原因以及未用于分红的资金留存公司的用途,独立董事应当对此发表独立意见;相关利润分配议案需经公司董事会审议后提交股东大会批准,并在股东大会议案中详细论证说明原因及留存资金的具体用途。存在股东违规占用公司资金情况的,公司应当扣减该股东所分配的现金红利,以偿还其占用的资金。

(二) 公司未来 3 年具体利润分配计划

1、具体分配计划

如无重大投资计划或重大现金支出发生,公司应当首先采用现金方式分配股利,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 20%。上市公司董事会应当综合考虑所处行业特点、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，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（一）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%；

（二）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%；

（三）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。

其中，重大投资计划或重大资金支出指以下情形之一：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

2、未分配利润的用途

公司留存未分配利润主要用于技术改造或项目扩建、对外投资、收购资产或股权、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规划发展目标，最终实现股东利益最大化。

八、首次公开发行摊薄即期回报及填补回报的措施与承诺

公司董事会就公司本次公开发行股票是否摊薄即期回报进行了分析，制定了填补即期回报措施，相关主体出具了承诺。公司第二届董事会第二次会议审议通过了《关于公司首次公开发行股票并上市摊薄即期回报影响分析及填补即期回报措施的议案》，并提交 2015 年年度股东大会审议通过。

公司制定的填补摊薄即期回报措施不等于对公司未来利润做出保证。公司在本次公开发行股票后，将在定期报告中持续披露填补即期摊薄回报的措施完成情况及相关承诺主体承诺事项的履行情况。敬请投资者关注。

（一）本次发行对即期回报的影响分析

根据本次发行方案，公司拟向公众投资者发行 5,520 万股股票，占发行后总股本的比例为 25%，本次发行完成后公司的总股本将由 16,560 万股增至 22,080 万股，股本规模将有所增加。

本次发行募集资金将在扣除发行费用后陆续投入到“融合媒体运营平台项目”、“云运营管理系统升级建设项目”、“云开发平台升级建设项目”、“商业智能系统升级建设项目”、“移动视频通信系统建设项目”和“补充流动资金”，以推动公司主营业务发展。除“补充流动资金”外，其他投资项目具有一定的建设周期，且产生效益尚需一定的运行时间，无法在发行当年即产生预期效益。综合考虑上述因素，预计发行完成后当年基本每股收益或稀释每股收益低于上年度，导致公司即期回报被摊薄。

（二）本次融资的必要性和合理性

1、本次融资的必要性

本次募集资金投资项目系结合行业技术发展趋势，对公司现有业务和产品的强化和提升，并在公司核心技术基础之上进行的新产品拓展，与未来发展战略密切相关。

募集资金投资项目成功实施的技术成果契合公司现有业务客户群体的需求，进一步强化公司与现有客户之间的合作关系；同时，公司现有客户上下游及合作资源丰富，公司能够以其为出发点，向客户的合作方网络蔓延，实现新产品的推广和客户群体的开拓。

通过募集资金投入，公司能够提高核心技术的利用率，增强产品的市场竞争力，巩固公司的竞争优势，进一步开拓市场空间，扩大市场份额。

2、本次融资的合理性

随着国内 4G 商用开启、移动多媒体消费习惯的逐渐养成、移动终端普及率不断提升以及文化产业的快速发展，移动多媒体尤其是移动视频正迎来快速发展的黄金时期。除电信运营商、牌照方新媒体公司、互联网视频厂商等先入者依然在加紧市场投入以外，国内大量的媒体企业，包括：拥有内容资源的影视制作公司、报业集团，以及拥有渠道资源的地方电视台、各级广电集团等，存在巨大的转型移动互联网需求，公司在移动视频软件及服务领域拥有明显的技术优势以及

服务经验优势，结合近年来云计算、云服务、视频通信的快速发展，公司致力为新时期媒体企业转型移动互联网提供软件及服务支持，并根据云时代的技术要求，升级公司现有核心产品以更好满足大数据爆发下客户的升级需求。

移动互联网行业技术更新频繁、市场瞬息万变，市场机会稍纵即逝，公司必须持续保持技术升级与创新，并提前把握市场机会以确立先发优势。公司董事会基于对未来行业及市场发展趋势的判断，合理、审慎设定了上述募投项目，上述募投项目具备合理可行性。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司本次募集资金投资项目“融合媒体运营平台项目”、“云运营管理系统升级建设项目”、“云开发平台升级建设项目”、“商业智能系统升级建设项目”、“移动视频通信建设项目”全部属于或者服务于公司主营业务。本次募集资金投资项目系结合行业技术发展趋势，对公司现有业务和产品的强化和提升，并在公司核心技术基础之上进行的新产品拓展，与未来发展战略密切相关。

募集资金投资项目成功实施的技术成果契合公司现有业务客户群体的需求，进一步强化公司与现有客户之间的合作关系；同时，公司现有客户上下游及合作资源丰富，公司能够以其为出发点，向客户的合作方网络蔓延，实现新产品的推广和客户群体的开拓。

（四）公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

公司自设立以来，一直从事软件研发及服务的高新技术企业，主营业务主要包括移动互联网多媒体软件及服务、商业智能（BI）应用软件及服务。长期的生产经营为公司积累了人力资源、技术资源。

1、人员方面

截至 2016 年 6 月 30 日，公司在职工 563 人，其中研究开发人员 514 人，营销人员 17 人，管理人员 4 人，财务人员 8 人，行政人员 20 人；同时，公司核心技术人员李庆瑜、邓军民、王永健等人拥有多年行业研发经历。公司十分注重研发团队的培养与储备，目前公司目前共有 514 名研发技术人员，占公司员工总数的 91.30%，是公司最为重要的人才资产。从研发团队的结构来看，76.73%的员工学历为本科以上，13.85%的员工学历为硕士以上，公司目前已经建立了一支

年富力强、具备高素质、持续创新力、战斗力的人才梯队。

同时，负责移动互联网多媒体软件开发的员工有在华为、中兴、UT 斯达康、贝尔、百视通等知名企业工作的背景，研发团队的领头人李庆瑜 2003 年毕业于美国爱荷华大学，取得电子和计算机工程博士，工作经验丰富，具有深厚的技术实力和良好的协调沟通能力，能够敏锐地把握技术的发展方向，对庞大的研发团队进行有序的管理和调配，确保募投项目的成功研发。负责商业智能软件开发的员工则有在 IBM、惠普、文思软件、东南融通等大型企业工作的经历，参与过东京海上日动火灾保险（中国）有限公司、人保、中石化等大型企业商业智能系统的建设，行业经验丰富。

公司的研发团队具有深厚的技术实力，并且能够与销售团队紧密的配合，切实从客户的需求入手进行研发，兼顾产品的技术水平和商业考虑，确保了募投项目的产品研发能够顺利实施，保障未来客户能够获得满意的技术支持和服务。

2、技术方面

在移动互联网多媒体软件开发领域，公司经过多年的自主研发，在前端运营平台软件和后端客户端软件开发均积累了多项核心技术，在行业内具有领先水平，并通过大规模的商业化运营验证了技术和产品的成熟度。同时，公司持续关注前沿技术的发展，紧跟移动互联网多媒体软件的技术发展趋势，不断投入进行项目研发，在云计算等前沿领域均进行了一定的技术储备，为募投项目的顺利开展奠定了良好的基础。

在商业智能软件开发领域，公司目前已经在数据中心层及应用层均推出了相应的产品，并在太平洋保险、广东移动、太平人寿等大型客户进行了部署，产品的技术实力得到了客户的充分认可。

本次募集资金投资项目均为与主营业务相关的领域，公司核心技术在该领域的应用有利于公司募集资金投资项目的顺利实施。

3、市场方面

公司在移动视频软件开发领域建立了广泛稳定的客户基础，产品覆盖电信运营商、媒体企业等移动视频产业链上下游客户，树立了鲜明的品牌形象，为公司后续开拓业务提供了坚实的基础。公司目前已为中国移动、中国联通、中国电信三大电信运营商及多家中央媒体企业移提供移动多媒体软件及服务。由于公司服

务的客户主要为大型企业和具有较强公信力的重量级媒体，公司的成功实施案例为其树立了良好的市场声誉，不仅有利于公司保持现有庞大的客户资源，同时能够帮助公司以更低的成本争取新用户、推广新产品、提供新型增值服务和进入新的市场领域。

基于公司的市场和资源基础，公司对产品的市场可行性进行了全面的研究，针对募投项目产品的特点和客户需求制定了相应的市场开拓策略。

（五）填补摊薄即期回报的具体措施

1、加大研发力度，提升产品竞争力

公司将加大研发力度，不断丰富和提升公司现有 OMS、WRP 及 BI 三大系列产品的功能和性能，提高产品的市场竞争力，为客户提供更有价值的产品和服务。

一方面公司将进行现有产品升级：包括（1）丰富 OMS 的运营功能，不断完善 OMS 产品的体系架构为客户提供更为高效的运营支撑，协助客户多角度充分挖掘终端用户的价值，并衍生出针对不同领域的优化产品；（2）提升 WRP 引擎的性能，增强 WRP 对底层不同网络、终端、系统的兼容性，进一步提高应用开发的效率，完善对应用开发者的各项服务支持能力；（3）完善商业智能应用软件产品，夯实数据仓库的技术基础，并结合客户的需求补充、完善 BI 应用的功能和展现；（4）结合云计算发展的大趋势，将三大主要产品进行改造和优化，为客户提供云服务能力，实现云模式的运营能力和开发能力。

另外一方面，公司将把持续投入正在研发的项目发展成为成熟化产品，努力开发新产品成为公司新的利润增长点。主要包括：（1）深入整合公司 OMS, WRP, 运营及推广的综合能力，进一步开发优化面向版权内容企业的融合服务平台，以云计算技术结合云存储技术为多媒体内容提供商建设低成本且拥有优质用户体验的移动互联网多媒体产品。（2）移动视频通信产品结合公司现有的 WRP 技术和多媒体处理技术，满足了未来包括基于固网宽带，WiFi, 3G, 4G 等多种数据网络的电视屏，PC 屏，平板屏，手机屏及其他专业屏之间的可视通讯的问题。

（3）云存储产品将成为公司目前技术能力的有力补充。无缝连接公司各种软件产品，提升产品性能，降低业务成本。（4）云办公协作产品将公司现有的移动互

联网客户端开发技术和运营管理系统开发技术延伸至移动办公领域，解决企业内部员工基于任何终端，高效协同办公要求的产品。

2、保证募集资金规范、有效使用

本次发行募集资金到账后，公司董事会将开立募集资金专项账户，并与开户银行、保荐机构签订募集资金三方监管协议，确保募集资金专款专用。同时，公司将严格遵守资金管理制度的相关规定，在进行募集资金项目投资时，履行资金支出审批手续；明确各控制环节的相关责任，按投资计划申请、审批、使用募集资金，并对使用情况进行内部检查和考核。

3、积极实施募投项目，提高募集资金使用效率

本次募集资金投资项目经过公司充分论证，符合行业发展趋势及公司发展规划，项目实施后将进一步巩固和扩大公司主要产品的市场份额，提升公司综合竞争优势。在募集资金到位前，公司以自有资金先期投入建设，以争取尽早产生收益，尽量降低本次发行对股东即期回报摊薄的风险。

4、不断完善公司治理结构，提升经营和管理效率

公司上市后将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上市规则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，作出科学、迅速和谨慎的决策。同时，公司将进一步提高经营和管理水平，加强内部控制，发挥企业管控效能。推进全面预算管理，加强成本管理，强化预算执行监督，在严控各项费用的基础上，提升经营和管理效率、控制经营和管理风险。

5、完善利润分配制度

2013年2月23日，公司召开2012年度股东大会，一致通过《关于上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划的议案》，并于2014年4月3日召开2013年度股东大会，通过《关于修订〈上海网达软件股份有限公司首次公开发行股票并上市后分红回报规划〉的议案》，规定了公司的利润分配政策、利润分配方案的决策和实施程序、利润分配政策的制定和调整机制以及股东的分红回报规划，加强了对中小投资者的利益保护。通过利润分配规划的制定，进一步增强本公司现金分红的透明度，完善和健全公司分红决策和监督机

制，保持利润分配政策的连续性和稳定性，积极回报股东，引导投资者树立长期投资和理性投资理念。

（六）公司董事、高级管理人员针对公司填补回报措施的承诺

公司董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，并作出如下承诺：

- 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、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

（七）保荐机构核查意见

保荐机构经核查认为：网达软件对于本次公开发行摊薄即期回报的预计分析具有合理性，公司拟采取的填补即期回报的措施切实可行，且公司董事、高级管理人员对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了相关承诺，符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》和中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的有关规定，有利于保护中小投资者的合法权益。

九、审计截止日后的主要财务信息及经营状况

自财务报告审计截止日（2016年6月30日）后，截至本招股意向书签署日，公司技术研发、项目实施以及销售等经营活动运转正常，公司所处行业环境、经营模式、主要客户及供应商的构成以及税收政策未发生重大变化，未出现影响公司生产经营的重大不利事项。

公司2016年上半年实现营业收入8,645.90万元，较去年同期增长11.41%；实



现营业利润1,629.94万元，较去年同期增长3.38%；实现归属于母公司股东的净利润1,514.60万元，较去年同期下降8.17%。发行人上半年经营情况稳定，收入与营业利润实现稳步增长，归属于母公司股东的净利润同比略有下滑主要系本期所得税费用增加所致。

基于对经济环境、行业变动趋势的判断以及本公司整体经营情况的分析，公司预计 2016 年前三季度营业收入为 12,000 万元至 13,000 万元，同比 2015 年前三季度营业收入变化为 28.81%至 39.54%；预计 2016 年前三季度净利润为 1,720 万元至 1,800 万元，同比 2015 年前三季度净利润变化为 1.18%至 5.88%。

第十二节业务发展目标

一、公司战略定位

公司将继续秉承“为客户创造价值”的理念，以移动互联网多媒体和商业智能领域为战略重点，紧紧把握云计算、用户流量和数据爆炸式增长的大趋势，结合云服务、移动客户端推广和数据挖掘，利用公司核心技术，为客户提供更加丰富的产品及服务组合，并不断延展公司产品的客户群体与应用领域，为更多行业转型移动互联网提供专业的软件及服务支持。同时，公司将以商业智能核心技术的积累和业务的扩展为基础，帮助客户更好地将数据转化为价值，力争成为“数据价值挖掘的行业专家”。

1、建立贯通移动互联网多媒体产业链的技术支持与服务平台

公司将以 OMS、WRP 等移动互联网多媒体软件开发技术为核心，不断提高软件应用的外延，结合云计算技术，构建一个全方位的、以云服务为支撑的移动互联网多媒体技术支持与服务平台。公司将深入参与移动互联网多媒体产业链的各个环节，为内容提供商、业务运营商、独立应用开发者等参与者提供覆盖业务前、后端的技术支持与服务平台，协助产业链各主体共同分享移动互联网多媒体市场的巨大商机。主要表现在：

(1) 客户群体方面，在 4G 商用开启、移动多媒体消费习惯的逐渐养成、移动终端普及率不断提升以及文化产业大发展等外部因素刺激下，国内媒体企业向移动互联网转型不断加速，公司将利用在电信运营商及中央媒体企业中确立的先发优势，持续加大地方电视台、影视制作公司及报业集团等版权内容企业的开拓力度；

(2) 应用领域方面，挟移动视频领域的技术与服务优势，顺势向视频通话、移动城市、移动办公、移动支付、移动商务等移动互联网其他领域拓展，大大丰富公司产品在移动互联网市场的应用空间。

2、打造以移动互联网用户流量为中心的开放平台

随着移动互联网多媒体客户覆盖深度和广度的不断提高，公司积累了丰富的用户资源和数据资源。在大数据时代，用户数据将是移动互联网业务发展的核心资源，掌握用户数据和用户流量入口的企业将成为产业链的核心。公司未来在提

供软件产品及服务的过程中，将致力于建立用户流量价值转换的开放平台，整合分散的用户流量来源，为大客户提供高效的用户流量导入路径，提升用户流量价值，为产业链的参与者打造一个共享平台，实现知识、经验、资源的最优配置。

3、以商业智能为基础，成为数据价值挖掘的行业专家

公司定位于为金融、电信等行业内的大型企业提供完整的商业智能应用软件开发及服务，最终为客户打造提升竞争力的商业智能系统。

一方面，公司将持续提升产品及服务的提供能力，建立完善的自底层数据仓库至上层 BI 应用的产品体系，提高公司的咨询服务水平，为客户提供能够指引业务发展方向的系统建设规划，建立行业内的竞争优势；另一方面，公司将以商业智能核心技术的积累和业务的扩展为基础，提升企业整体的数据价值挖掘能力，辅助移动互联网软件的开发和用户流量的价值转换。

4、加大海外市场拓展力度，积极把握海外市场发展机会

公司在国内业务良性发展的同时，将积极把握海外市场尤其是发展中国家移动互联网和大数据产业发展的历史性机遇，适时推进与海外电信运营商以及应用开发者等客户的合作。

二、公司业务发展规划

发行当年及未来两年，公司将结合募集资金项目的实施，致力于：

（一）产品计划

公司将加大研发力度，不断丰富和提升公司现有 OMS、WRP 及 BI 三大系列产品的功能和性能，提高产品的市场竞争力，为客户提供更有价值的产品和服务。

1、现有产品升级

（1）丰富 OMS 的运营功能，不断完善 OMS 产品的体系架构为客户提供更为高效的运营支撑，协助客户多角度充分挖掘终端用户的价值，并衍生出针对不同领域的优化产品；

（2）提升 WRP 引擎的性能，增强 WRP 对底层不同网络、终端、系统的兼容性，进一步提高应用开发的效率，完善对应用开发者的各项服务支持能力；

（3）完善商业智能应用软件产品，夯实数据仓库的技术基础，并结合客户的需求补充、完善 BI 应用的功能和展现；

(4) 结合云计算发展的大趋势，将三大主要产品进行改造和优化，为客户提供云服务能力，实现云模式的运营能力和开发能力。

2、新产品开发

公司将把持续投入正在研发的项目发展成为成熟化产品，成为公司新的利润增长点。主要包括：

(1) 深入整合公司 OMS，WRP，运营及推广的综合能力，进一步开发优化面向版权内容企业的融合服务平台，以云计算技术结合云存储技术为多媒体内容提供商建设低成本且拥有优质用户体验的移动互联网多媒体产品。

(2) 移动视频通信产品结合公司现有的 WRP 技术和多媒体处理技术，满足了未来包括基于固网宽带，WiFi，3G，4G 等多种数据网络的电视屏，PC 屏，平板屏，手机屏及其他专业屏之间的可视通讯的问题。

(3) 云存储产品将成为公司目前技术能力的有力补充。无缝连接公司各种软件产品，提升产品性能，降低业务成本。

(4) 云办公协作产品将公司现有的移动互联网客户端开发技术和运营管理系统开发技术延伸至移动办公领域，解决企业内部员工基于任何终端，高效协同办公要求的产品。

这些新产品一方面作为未来开拓电信运营商、媒体企业及行业客户移动互联网业务的新方向，另一方面也为公司直接面向最终用户的服务提供产品基础，为公司商业模式和盈利模式的创新提供产品及技术支持。

(二) 市场拓展计划

1、营销渠道拓展

为了快速拓展市场，本公司将加强营销网络的建设，建立辐射全国的营销与服务网络，深入开发各区域包括移动互联网和商业智能领域的客户资源，为各区域提供本地化的产品销售和技术服务支持。公司未来将继续跟进业务发展和客户开拓情况，构筑以中心城市为节点、辐射全国的营销与服务网络。

2、客户交叉拓展

(1) 满足电信运营商和媒体企业挖掘用户价值的需求

随着电信运营商和媒体企业的业务发展，用户规模越来越大，竞争也越来越激烈，如何提高用户粘性将是决定业务发展成败的重点，而用户粘性的保证不应

当再靠尝试，而将基于海量数据的处理，分析，发掘。因此在未来的 2-5 年，在电信运营商及媒体企业领域将形成一个巨大的以数据挖掘结果影响业务发展的巨大市场空间。目前这一商机已经开始逐步涌现，公司正是看准了这一商机，于 2012 年底借助公司在移动互联网的业务理解优势和商业智能的技术积累，已经在广东移动全国性经营分析平台的招标中获得中标。

(2) 满足金融、电信客户抓住移动互联网发展机会的需求

移动互联网发展的大趋势已对金融、电信行业的传统经营模式和业务模式产生了巨大的影响，银行、证券、保险各个领域的企业纷纷瞄准了移动金融发展的潜在空间，推出各式各样的移动终端争夺客户，并在谋划更深层次的应用及服务，从而变革传统的营销和服务模式，提高服务效率，增强用户体验。公司已成功借助在移动互联网多媒体软件开发领域的技术经验和业务经验，为太平洋保险提供移动电子商务产品 E 保通，实现快速报价、一键续保、保单管家、赔案跟踪、违章查询、网点导航等多个实用功能于一体的电子商务平台

(三) 新型盈利模式计划

公司在持续提升技术实力、拓展市场份额的同时，将不断探索新兴的盈利模式。互联网及移动互联网的魅力在于，永远充满了可能性，只要有足够感知用户和市场的力量，就可能创造全新的行业生态。公司在技术开发、软件销售、技术服务三大主要业务的基础上，不断深入参与移动互联网产业链，寻求移动互联网与商业智能业务的连接点，丰富公司的盈利模式。

公司已经逐渐迈出了第一步：在移动客户端推广服务方面，成功建立了移动客户端推广的盈利模式，销售规模持续扩大；在运营分成方面，公司已与南广传播、湖南电信签订合同，以分享用户规模替代产品开发收入的收费模式，并且，在上述两种模式基础上，成功实施了融合媒体平台服务的盈利模式。公司将持续保持对行业发展的敏锐度，把握市场机遇，打造与众不同的盈利增长模式。

(四) 人才计划

公司将进一步完善员工的薪酬机制和激励机制，合理确定薪酬结构，制定规范的长期激励机制，激发员工的创新能力，健全员工的职业发展规划机制，结合员工的兴趣和专长，制定长期的发展计划，使员工和公司的发展有机结合在一起，共同实现可持续性的提高与进步。通过进一步完善人才培养、引进和激励机制，

公司将以优秀的企业文化、良好的工作环境、富于竞争力的薪酬体系和广阔的发展空间吸引并留住人才，建立能够适应现代化企业发展的高水平队伍。

（五）筹资计划

在完成本次股票发行上市后，公司首先将集中精力做好募集资金项目的建设，努力以规范的运作、科学的管理创造持续的增长的经营业绩，给股东以丰厚的回报。同时，公司将根据业务发展的实际进展和相应资金需求，科学地利用资本市场再融资功能进行股权融资方式融资，或发行债券、利用银行贷款等债权融资方式融资，以保持公司健康合理的资本结构，促进公司长期战略目标的实现。

三、实施规划和目标依据的假设条件

根据国内外产业现状及本公司经营状况，本公司制定了以上的发展规划。但要实现上述发展规划，必备的条件是：

（一）国家宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，国家产业政策无重大变化，未发生对公司发展产生重大影响的不可抗力因素；

（二）本公司所属行业及领域的市场处于正常发展的状态，没有出现重大市场突变的情形；

（三）本公司所遵循的现行法律、法规无重大变化；本公司适用的各种税收、税率政策无重大变化；

（四）本公司能够保持现有管理层、核心技术人员的稳定性和连续性；

（五）本公司股票发行顺利，募集资金及时到位；募集资金投资项目能按计划组织实施并如期完工。

四、实施规划与目标可能存在的困难

从目前公司的实际情况看，实施上述计划面临的主要困难是：

（一）实施公司发展战略和各项具体发展计划，需要雄厚的资金支持，资金因素将成为主要的约束条件；

（二）公司未来上市后募集资金的大规模运用和企业经营规模的大幅扩展，

将在战略规划、营销策略、组织设计、资源配置、资金管理和内部控制等领域对公司的管理能力提出更高的要求；

（三）为保持企业的持续发展能力，巩固公司的市场地位和竞争优势，公司急需引进与储备大量人才，未来公司将面临人力资源保障压力。

五、发展计划与现有业务的关系

公司发展规划是现有业务的延伸，现有业务是公司发展规划的基础。上述发展规划是结合现有业务的实际情况、公司在行业内的竞争地位、行业未来发展趋势等综合因素，进行深入研究和综合分析的基础上制定而成，发展计划的实施将推动现有业务的进一步发展和优化。

第十三节募集资金运用

一、募集资金运用概况

(一) 预计募集资金总额及拟投资项目

本次募集资金投向经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，发行募集资金总量扣除发行费用后，将根据项目建设进度分轻重缓急投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	其中：铺底 流动资金	募集资金拟 使用量	备案情况
1	融合媒体运营平台项目	38,222.09	7,073.63	17,821.09	沪金管项备[2014]7号
2	云运营管理系统升级建设项目	9,876.69	2,718.09	4,605.02	沪金管项备[2012]51号
3	云开发平台升级建设项目	8,279.60	2,106.35	3,860.37	沪金管项备[2012]53号
4	商业智能系统升级建设项目	6,930.66	1,883.14	3,231.43	沪金管项备[2012]52号
5	移动视频通信系统建设项目	5,809.96	776.49	2,708.90	沪金管项备[2012]54号
6	补充流动资金	5,548.39	-	5,548.39	-
	合计	74,667.39	14,557.70	37,775.20	-

公司募集资金将存放于董事会指定的专户，集中管理，专款专用。开户银行为【】，账号为【】。

募集资金到位前，公司根据募集资金投资项目的实际进度，将以自筹资金先行投入，截至2016年6月30日，公司利用自有资金预先投入8,279.64万元；募集资金到位后，将用募集资金置换前期投入的自筹资金。若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，公司将通过自筹解决，从而保证项目的实施。

(二) 保荐机构和发行人律师对募集资金投资项目的意见

本次发行募集资金投资项目属于国家政策支持的项目，均通过了上海市金桥经济技术开发区管理委员会的备案，募集资金投资项目均应用于发行人主营业务，实施过程中不会产生、排放污染物，亦不存在须进行环境影响评价的建设项目，同时均不涉及新增用地的情况。

因此，保荐人、发行人律师核查后认为，公司本次募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章规定。

（三）募集资金专户存储的相关措施

公司制定了《募集资金管理办法》，对募集资金的存储、使用、变更、管理与监督等事项作了较为详细的规定。

公司将严格遵循公司《募集资金管理办法》的规定，本次募集资金到位后将及时存入公司董事会指定的专项账户，严格按照募集资金使用计划确保专款专用。

（四）发行人董事会对募集资金投资项目的可行性分析

经公司董事会讨论、分析通过，本次发行计划募集资金净额 37,775.20 万元，投资方向主要用于“融合媒体运营平台项目”、“云运营管理系统升级建设项目”、“云开发平台升级建设项目”、“商业智能系统升级建设项目”、“移动视频通信系统建设项目”及流动资金补充。

1、募集资金投资项目建设的市场背景

总体而言，随着国内 4G 商用开启、移动多媒体消费习惯的逐渐养成、移动终端普及率不断提升以及文化产业的快速发展，移动多媒体尤其是移动视频正迎来快速发展的黄金时期。除电信运营商、牌照方新媒体公司、互联网视频厂商等先入者依然在加紧市场投入以外，国内大量的媒体企业，包括：拥有内容资源的影视制作公司、报业集团，以及拥有渠道资源的地方电视台、各级广电集团等，存在巨大的转型移动互联网需求，公司在移动视频软件及服务领域拥有明显的技术优势及服务经验优势，结合近年来云计算、云服务、视频通信的快速发展，公司致力为新时期媒体企业转型移动互联网提供软件及服务支持，并根据云时代的技术要求，升级公司现有核心产品以更好满足大数据爆发下客户的升级需求。

移动互联网行业技术更新频繁、市场瞬息万变，市场机会稍纵即逝，公司必须持续保持技术升级与创新，并提前把握市场机会以确立先发优势。公司董事会基于对未来行业及市场发展趋势的判断，合理、审慎设定了上述募投项目，上述募投项目均具备良好市场前景。

（1）移动互联网多媒体行业的快速发展

随着智能移动终端的增长和移动通信网络的优化，移动互联网用户增长速度

远远高于桌面互联网用户增长速度，移动互联网正迎来爆发式增长，根据艾瑞咨询的预测，2017年，国内移动互联网市场规模将由2012年的585亿元大幅上升至5,848.80亿元。以智能手机、平板电脑为主导的新兴智能终端则颠覆了唱片、纸媒、电视等传统媒体业态，促使终端用户逐步向移动互联网多媒体消费转移，移动互联网多媒体将成主力多媒体消费形态之一；国内文化体制改革和政策的大力支持为文化产业的发展提供了良好的政策环境，多种有利因素的结合使移动互联网多媒体市场迎来了一个蓬勃发展的良好机遇。

移动互联网多媒体市场分析具体内容详见“第六节业务和技术”之“三、发行人与移动互联网多媒体软件行业情况”之“（三）移动互联网多媒体及其软件市场前景”。

（2）媒体企业转型移动互联网需求迫切

由于移动互联网多媒体行业的飞速发展，媒体企业的固有商业模式受到了明显冲击，最为显著的特征就是媒体企业的广告营收规模持续下滑，行业内企业的盈利能力受到了冲击。根据CTR媒介智讯最新研究，2015上半年传统广告市场（含电视、报纸、杂志、电台及传统户外）同比增幅为-5.9%，是中国传统广告市场同期的首次下降。其中，电视资源量同比下降10.2%，报纸资源量同比下降33.9%，杂志资源量同比下降-24.6%，电台资源量同比下降-14.4%，传统户外资源量同比下降4.0%。相反，移动互联网广告市场蒸蒸日上，根据流量交互平台AppFlood的统计数据，2015年中国广告商的移动广告投入金额与去年同期相比增长了600%，移动端成为最活跃的广告平台。

移动互联网已经成为不可抵挡的一股潮流，各大媒体企业包括影视制作公司、唱片公司、报业集团以及地方电视台、各级广电集团等都在尝试转型移动互联网。以地方电视台为例，近年来地方电视台通过合作、自建等方式尝试创办互联网及移动互联网媒体平台或业务，设立网络广播电视台、互联网电视、手机电视等，实现内容的多屏分发，从而向移动互联网延伸。目前，开发手机客户端将内容转接是各大电视台介入移动互联网最主要的切入点，中央电视台强势推出“CCTV”、“CNTV”等手机客户端，湖南卫视作为地方电视台最早推出“呼啦”、“芒果TV”等手机客户端，之后其他主流卫视频道陆续推出“哇啦”、“中国蓝TV”、“荔枝新闻”、“BTV”等，上述客户端中湖南卫视的芒果TV客户端活跃

用户数最多，根据最新市场报道数据，芒果 TV 全网日均活跃用户已突破 4000 万，日均 VV 突破 1.6 亿；PC 端视频播放月覆盖人数达到 1.45 亿；手机 APP 安装激活量达到 3.01 亿；芒果 TV B 轮融资投后市场估值已高达 135 亿元，但与互联网视频企业的用户规模相比仍有较大差距。

因此，在移动互联网时代，由于内容生产、传播流程发生了很大变化，媒体的转型不能仅仅是将内容由电视简单嫁接到手机上，更为重要的是了解移动互联网用户的需求，创造新的互动模式。但由于媒体企业缺乏移动互联网的技术能力、运营经验和资源，对于用户需求了解不足，没有明确的转型方向，在人才、资金等方面均处于劣势，而移动互联网的发展瞬息万变，为把握市场机会，媒体企业向移动互联网转型需要与技术、运营等产业链各方进行更紧密的合作，迅速切入市场。

①移动互联网时代产品技术和运营的重要性，重构传统媒体行业

移动互联网时代用户阅读、观看、分享模式与读报纸、看电视的传统媒体时代截然不同：一方面，用户交互成为移动互联网新媒体的关键词，如何设计互动模式，提高用户参与度成为十分重要的因素，媒体企业原有的单向传播的模式被完全颠覆；另一方面，用户需求呈现分散化、个性化趋势，长尾市场特征显著，媒体企业大众化的特点无法满足移动互联网时代用户的多样化需求，媒体企业需要实现精准客户定位，提供差异化产品。而上述变革在充分了解用户需求的前提下，需要强大的技术实力和灵活的运营机制来支撑和实现，建设完整的移动互联网媒体业务运营平台。

1) 内容生产和市场更为紧密的结合

媒体企业的内容制作较为滞后，而目前由于移动互联网的普及，信息传播异常迅速，信息的全面性和及时性大幅提升，微博、微信等平台的活跃度不断提升已在各个领域挑战媒体企业。但媒体企业拥有的优势在于专业性、客观性和有针对性的深度，因此媒体企业需要转变内容生产模式，将自身的优势与移动互联网的特点结合起来。而实现这一转变需要设计灵活的内容编辑、审核、发布系统，并由经验丰富的运营团队实时追踪市场热点、准确洞察用户需求，适时调整内容，最大限度挖掘内容价值。

2) 高效的用户互动模式

移动互联网时代下用户从单纯的受众转变为参众，参与到媒体运营的方方面面，包括内容的生产、发布和传播，尤其是内容传播方式从一对多转变为立体式的、多对多的形式，用户之间网络式的联系使内容能够呈现爆炸式的扩散。因此媒体企业需要创造良好的用户模式，使用户能够充分参与进来，提高活跃度，从而提高自身产品的曝光度和影响力。媒体企业需要建立平台实现例如用户自行发布新闻、视频，用户之间相互评论形成社区，用户迅速将内容传播到其他平台上等。

3) 精准的个性化服务

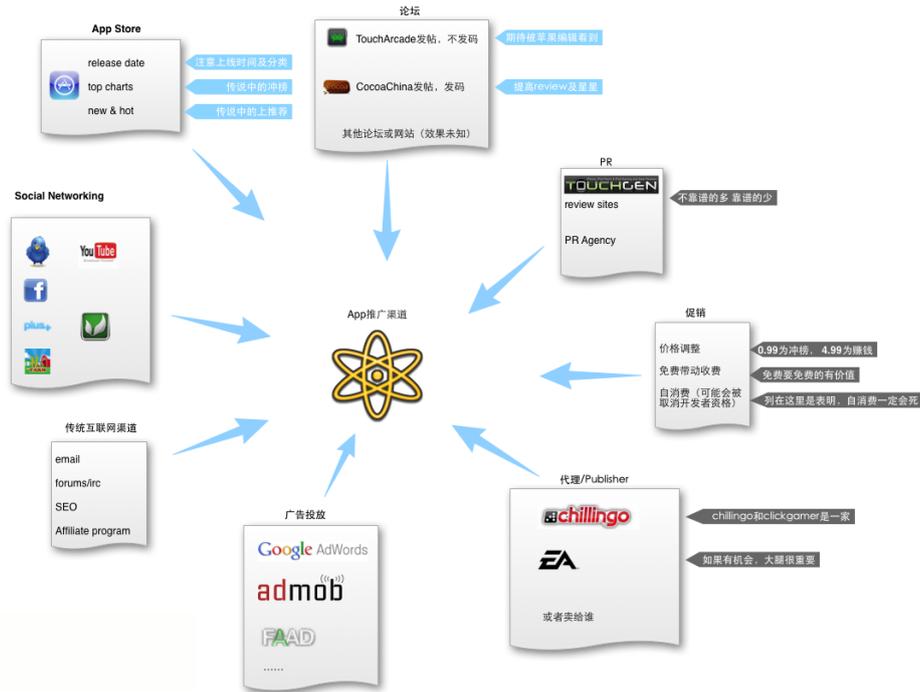
移动互联网时代用户的个性化服务需求大幅提升，由于个人意识的不断提高，用户注重自身诉求的满足，而移动设备私密性、移动性的特征，为实现个性化需求的精准定位提供了可能。在技术层面，全面的用户行为分析和精准的个性化推荐引擎是移动互联网个性化服务必不可少的两部分，媒体企业需要从用户行为的海量数据中寻找个性化服务的模式，提供符合用户需求的内容和服务。

在媒体企业转型的浪潮中，保证优质的用户体验是生存的基础，因此媒体媒体在转型的过程中在寻找合适的转型路径和模式时，技术实力和运营经验的支撑相当关键。

②移动互联网时代媒体企业的内容需要精准、快速推广

由于移动互联网发展迅速，信息内容呈现爆炸式增长，信息更新速度不断提高，移动互联网时代内容和产品的生命周期越来越短，而市场上竞争的内容和产品则越来越丰富，内容和产品需要在最短的时间内覆盖最广的受众并且脱颖而出。而自有渠道的推广和发布需要投入大量的资金，因此媒体企业转型移动互联网的移动应用需要利用已经掌握了大量用户的平台和渠道进行产品推广，优化配置资源，迅速覆盖海量用户。

目前移动互联网的推广渠道如下图所示：



目前国内应用分发和推广渠道分散，尤其是安卓系统 APP 下载和分发渠道较为复杂，包含应用商店、应用下载站、论坛在内的推广渠道就有 300 多家，为抢占市场份额，部分实力雄厚的互联网公司通过收购的方式试图聚合分散的推广渠道，但目前国内渠道推广市场尚未形成稳定的垄断局势。在这种背景下，媒体企业为推广自身的移动互联网媒体应用，充分覆盖市场，需要与众多渠道推广方进行合作，投入大量的精力和成本。由于移动应用数量爆炸式增长，国内外的开发者们获得新用户的成本越来越高，据 Fiksu 的 Loyal User Acquisition Cost Index（忠实用户获得成本指数）统计，该指数一直保持持续稳定增长的趋势，2015 年 2 月 IOS 平台获得一位忠实用户的成本已增加至 2.80 美元，同比增长 76%。并且目前市场上的推广渠道主要是综合性的平台，产品涵盖游戏、生活、娱乐、商务等多种类型的产品，无法实现客户的精准定位，提高移动互联网媒体应用推广的效率。

综上，在移动互联网浪潮的推动下，媒体企业的转型迫在眉睫，为弥补其技术实力、运营经验的不足，媒体企业急需与具备核心技术能力、丰富实施经验的第三方专业机构合作，同时在移动互联网应用推广难度和成本逐渐加大的背景下，其需要与专业的平台型推广服务商合作，快速实现移动客户端的精准推广。

（3）移动互联网碎片化的趋势使应用开发者服务蕴含广阔的市场发展潜力

①移动应用市场飞速增长，移动应用开发者的规模逐渐庞大

随着移动互联网的快速发展，移动应用市场作为移动互联网业务展现的载体出现了爆发式增长。根据 App Annie 预测，2016 年，全球移动应用市场的规模预计将同比扩大 24%，所有应用商店的总收入将达到 510 亿美元。预计到 2020 年，全球所有应用商店的总收入将超出 1,010 亿美元。消费者对移动应用拥有极大的热情，移动应用已经发展成为一项重大的数字产业。

支撑这一新兴市场快速增长的正是一群活跃的独立应用开发者，根据应用数据分析平台 appFigures 发布了 2014 年各应用商店增长速率统计报告，2014 年 Google Play 开发者社区中安卓平台开发者的数量为 38.8 万人，App Store 开发者的数量为 28.2 万人。移动应用开发团队的增多持续推高移动应用的数量，全球移动应用数量已突破两百万。新移动应用研发的节奏令其他媒体类型的发布相形见绌，根据业内人士的统计：“每周全球大约有 100 部电影发布，出版的新书大概有 250 部，与此相比，每周发布的应用约有 15000 个。”

②移动应用开发者对于跨平台开发工具的需求强烈

移动应用开发者热情高涨的同时也面临着许多问题，市场上手机操作系统的分散加大了应用开发者开发的难度和投入的资源：一方面不同平台的开发语言和 API 不同，开发团队需要储备不同的技术资源进行跨平台开发；另一方面为确保应用在各平台上完美展现，开发团队需要针对不同分辨率、不同类型的终端进行适配，从而影响了产品开发的速率和盈利质量。根据 VisionMobile 的研究，对于一个开发者而言，针对另外一个平台重写一个应用耗时耗力，通常要为一个新平台再做开发需要增加超过初次开发开销的 50%。

图： 不同手机操作系统的开发环境



目前市场上的移动应用开发者团队绝大部分规模较小。根据DCCI的统计数据，2013年中国市场上中小开发者是移动应用开发的主力军，团队规模超过20人的开发团队不足20%，60%以上的开发团队少于10人，而大量中小型移动应用开发团队自身能力和资源均十分有限，大规模跨平台开发能力不足，使其大部分只能局限于在主要的1-2个平台上进行开发和推广。在这个背景下，应用开发者对于跨平台开发工具的需求应运而生。通过跨平台开发工具，应用开发者能够实现一次开发应用，覆盖市场上主流的操作平台系统和终端类型。一方面，降低了开发者的进入门槛，为各类开发者提供了解决方案，另一方面最大限度地提高移动应用的曝光度，快速抢占用户和市场。根据VisionMobile的调查报告，开发者平均关注的平台个数为3.8个，而使用跨平台工具的开发者的平台数变成了4.5个，跨平台开发工具显著提升了应用开发者覆盖市场的能力，提升了开发者的竞争力。

(4) 云服务为移动互联网多媒体软件的发展带来进一步的成长空间

云计算是指通过互联网存储及运行应用，有形服务器被经互联网可访问的虚拟服务器所替代，基于云计算，客户可以通过互联网取得服务，以低廉的成本取得动态易扩展的资源。大数据时代的到来使得单个企业所能够提供的存储和计算性能无法跟上海量数据爆发式增长的速度，云计算通过后端服务器的分布式架构，为前端用户提供存储和计算能力的共享服务，节约了IT系统维护和运营的

成本，快速地为终端用户提供更为安全、稳定的移动互联网服务。云计算的发展将为生活、生产方式和商业模式带来根本性改变。

一方面，云服务将成为个人和企业未来获取信息的主要途径。云计算的接受度越来越高。根据 Gartner 的数据，预计到 2016 年，1/3 的全球数字内容将储存在云上，2012 年仅有 7%，根据 Forrester 的研究，到 2020 年，大部分人会用基于 web 的应用工作，摆脱一般的电脑软件；对于企业而言，IBM2011 年的调查发现，2/3 的企业在计划或已经部署了云计算产品，70% 的企业在积极寻求云服务给企业带来更广阔的市场发展空间和更高的效率。

另一方面，云服务市场的参与者和投入都在不断增加。国际领先的大型企业也在云服务上进行大手笔的投资，包括亚马逊、谷歌、微软等公司都将云服务作为未来主要投资方向。云服务与移动互联网的结合已经如火如荼地展开，以目前在云服务市场占据领先地位的亚马逊为例，其为全球的开发者提供应用托管、数据存储、高性能计算等服务，Evernote、Pinterest、Foursquare 等知名的移动应用开发团队均采用了亚马逊的云服务。

目前中国云服务市场正逐步从概念走向落地，从培育期进行快速成长期，国际大型企业正在初步进入，市场存在巨大的潜在发展空间。

(5) 视频通信是移动互联网多媒体市场发展的下一个热点

继移动语音通信之后，移动视频通信将成为新的主流沟通方式之一。而且，在不断深化的行业应用中，移动视频通信不再仅仅满足通讯的需求，视频会议、视频监控等横向创新应用将移动视频通信融入行业的业务流程，实现整体业务的信息化。

① 个人用户和企业用户对视频通信的潜在需求旺盛

对于个人用户而言，面对面的交谈能给交流带来生命力，视频附带的细微差别和微妙之处是语言和文字所不能及的。当面部表情、身体语言和手势都成为谈话的一部分，用户可以分享更多信息，让对话变得个性、直观且有乐趣。随着无线网络、移动智能终端的普及和业务的发展，移动视频通信成为可实现的目标。人们对移动通信的需求已经由单纯的语音通话转变为多媒体视频、音频、数据等多位一体的通信方式。因此，点对点、多点互通等为主要形式的移动视频通信业务在个人通信市场上也逐渐成为主流。

对于企业用户而言，随着现代商业社会的发展，企业通信面临着很多问题：企业组织结构的扁平化和专业分工，要求企业内部组织间的协作效率提升；全球化趋势下，企业的地理分布越来越广，员工流动性越来越高，且内部联系越来越紧密，带来跨地域和移动中的协同诉求；在各地不断扩大的合作伙伴、供应商及员工网络，需要更多企业间的工作协同。因此，企业需要一个无缝的业务环境，“任何地点、任何时间、任何设备”的无差别沟通方式成为了企业通信的急迫需求。移动视频通信将为企业通信提供一个更便捷、成本更低、效率更高的新兴通信方式。

个人和企业级应用需求的增长，将有效推动了移动视频通信市场的增长，据市场研究公司 Juniper Research 的调查显示，预计到 2016 年底，移动视频通话用户将超过 13 亿。

②市场参与者不断增加促进产品丰富化

基于移动视频通信巨大的发展机会，市场参与者不断增加，产品也不断丰富。硬件厂商和互联网厂商是第一批市场参与者，苹果的 FaceTime 服务把移动视频通话带进了公众视野，支持视频和语音通话的微信 4.2 版本的推出，则是国内互联网厂商在移动视频通话领域的尝试。由于移动视频通话采用避开了电信运营商的传统通话网络，主要耗费的是网络流量，使电信运营商沦为了纯网络通道。电信运营商为应对这一发展趋势，必然要主动加大视频通信的投入，应对硬件厂商及互联网厂商的竞争。像沃达丰等世界一流的电信运营商，已经在转型，大力发展视频通信等移动互联网产品和业务。市场参与者的增多大大促进了移动视频通信产品的丰富化，进一步激发终端用户需求。

（6）国内商业智能系统建设将不断加强

目前，国内企业商业智能建设仍处于初期阶段，国内商业智能行业的主要应用领域为仍为电信、金融、保险等信息化程度相对较高、数据处理量相对较大的行业。随着上述行业使用数据挖掘来支撑精细化管理和精细化营销的理念不断深入，这些领域在 IT 系统建设方面的投资将保持较高的增长率。同时，随着国内经济的快速发展、企业信息化水平的提升和市场竞争的加剧，国内企业将不断加强内部控制并实施精细化管理与精细化营销，其对商业智能接受程度将不断提高，商业智能行业的下游覆盖面将日益拓宽，大量中小型企业或信息化建设起步

较晚的行业需求也将加速释放。

根据中国产业信息网发布的《2014-2018 年中国商业智能（BI）行业运营态势及投资前景预测报告》的统计，2012 年全球商业智能软件收入在 814 亿元左右，其中中国占比为 8.7%。未来几年，中国将成为全球商业智能发展的重要引擎，在全球市场中的份额也在不断提高。预计到 2017 年，全球商业智能软件的市场规模有望达到 1,547 亿元，其中中国的市场规模 201 亿元，比重达到 13%。

2、募集资金投资项目顺利实施的可行性

（1）公司拥有丰富的技术积累和储备

在移动互联网多媒体软件开发领域，公司经过多年的自主研发，在前端运营平台软件和后端客户端软件开发均积累了多项核心技术，在行业内具有领先水平，并通过大规模的商业化运营验证了技术和产品的成熟度。同时，公司持续关注前沿技术的发展，紧跟移动互联网多媒体软件的技术发展趋势，不断投入进行项目研发，在云计算等前沿领域均进行了一定的技术储备，为募投项目的顺利开展奠定了良好的基础。

在商业智能软件开发领域，公司目前已经在数据中心层及应用层均推出了相应的产品，并在太平洋保险、广东移动、太平人寿等大型客户进行了部署，产品的技术实力得到了客户的充分认可。

①融合媒体运营平台建设项目

融合媒体运营平台项目结合了公司在 OMS、WRP、BI 产品上的核心技术，构建适用于媒体企业转型移动互联网的整体解决方案。公司一直致力于为移动互联网多媒体运营管理和服务提供整体解决方案，技术水平在行业内处于领先地位。由于多年与媒体企业合作，公司在媒体资源运营和发布系统方面具有技术和产品优势，具有全平台覆盖、云存储、一键式发布等特点。在渠道管控和大数据分析方面，基于渠道管理系统优势，能够针对每个渠道商和 CP 进行精准的商业分析和用户分析，拥有完整、可行的技术解决方案。

②云运营管理系统升级建设项目

云运营管理系统是对公司主营和优势产品 OMS 的升级建设，主要是对原有 OMS 产品功能的进一步加强，为客户提供更为完善和丰富的功能，并结合云计算技术实现 OMS 的云服务，降低 OMS 的部署成本，并提高运行性能和稳定性。

公司目前在分布式云存储领域积累的一定的技术，包括服务分片技术、故障转移技术、智能路由技术以及内存镜像技术，并在云办公协作项目（LABOX）中实施，经过大规模的内部测试和外部测试，实现小范围商用，得到客户的认可。因此云运营管理系统的项目建设具有良好的技术基础，随着募集资金的进一步投入，公司能够深入进行技术和产品的研发，实现项目建设目标。

③云开发平台升级建设项目

云开发平台是在公司优势产品 WRP 基础上进行的升级建设，通过对核心模块进行封装和抽取，并提供友好的开发环境和完善的操作指引，将 WRP 的产品价值进一步包装并对外提供，将其从内部资产转化为可支持外部应用开发者快速开发移动应用的产品。同时云开发平台的建设将充分利用公司开发 OMS 产品的技术和经验，为应用开发者提供完善的应用管理功能和工作流协作平台，结合云计算技术，建成一个集开发、管理为一体的开发平台。目前云开发平台已经完成一期版本，并提供给安徽移动，供其开发面向中小企业的移动 OA，产品运行稳定，帮助客户提高移动客户端的开发效率。

④商业智能系统升级建设项目

商业智能系统建设主要是对公司现有的商业智能产品进行系统化的梳理，并进一步补充、完善产品功能，并进行新产品的研发，提高商业智能产品的性能和价值。公司通过外部技术成果引进和自主研发，已经在数据中心层以及应用层均积累了一定的技术资源，包括数据存储、数据交换管理、元数据、报表与 OLAP 展现、业务建模等相关核心技术。

⑤移动视频通信系统建设项目

移动视频通信系统是公司客户端软件体系产品的衍生应用，是在公司已经具备的视频播放器与音视频编解码技术基础上的新产品研发。公司先期已经投入大量资源，对技术可行性进行了研究，并已与上海下一代广播电视网应用实验室有限公司签订合同，为其提供移动视频通信应用的开发服务。公司在客户端软件体系的长期研究为新产品的开发研究打下了良好的基础，随着募集资金的投入，公司研发实力进一步加强，确保了项目技术层面的顺利实现。

（2）公司拥有优质的市场品牌与客户资源，市场开拓空间巨大

基于公司的市场和资源基础，公司对产品的市场可行性进行了全面的研究，

针对募投项目产品的特点和客户需求制定了相应的市场开拓策略:

①融合媒体运营平台建设项目

该项目的目标客户主要为迫切转型移动互联网的地方电视台、影视制作公司等拥有大量优质内容的企业,客户不需投入大量资金,即可建立自主品牌的移动互联网多媒体业务平台。以影视制作公司为例,目前国内影视制作机构数量众多,根据广电总局的资料,截止 2015 年 3 月,我国影视制作机构共有 8,563 家;且市场集中度偏低,市场竞争激烈,截至 2015 年 6 月,制作机构获得电视剧发行许可证集数前十位占到市场的总份额为 17.20%,公司潜在客户群体数量巨大。公司长期为电信运营商、媒体企业提供软件开发和运营服务,已在业内树立了良好的品牌形象和口碑,公司将大力向影视制作公司等媒体企业拓展,提供适宜不同客户的整体解决方案。

公司目前已为湖北电视台、北京电视台提供移动互联网多媒体业务运营的整体解决方案,为翡翠东方、华谊兄弟提供整体系统建设,为项目的成功实施提供了案例。

②云运营管理系统升级建设项目

1) 利用公司已有的客户资源进行新产品的导入。

公司 OMS 产品目前已部署在数十家大型移动互联网多媒体业务运营商,并成为其业务运转的核心系统。募投项目针对 OMS 的升级建设符合行业发展趋势和客户需求,因此公司将首先面向电信运营商和媒体企业进行产品的推广,帮助其建设在海量数据环境下更为完善、功能更为强大的运营管理系统。

2) 一步以媒体企业为重点开拓市场。

一方面,目前大部分手机内容牌照方并未自建运营管理系统,而是通过远程登录电信运营商的系统进行操作,为提高业务运营的自主性,提升竞争力,未来现有的牌照方自建运营管理系统的需求旺盛;而牌照方已对电信运营商运营系统的业务流程和操作逻辑较为熟悉,公司作为电信运营商运营管理系统的供应商,对牌照方进行市场开拓有较大的成功概率。另一方面,公司将开拓更丰富的媒体企业市场,为其向移动互联网转型提供软件支撑。截至 2015 年 6 月,中国地级以上播出机构 517 家,县级播出机构及频道 1,998 个,大量电视台均对移动互联网视频业务充满期待。募投项目建设所开发的产品通过云服务降低系统的建设门

槛，进一步拓宽了公司的潜在市场空间。

3) 将 OMS 产品推广至其他多媒体领域，拓宽 OMS 的应用领域。公司将充分挖掘 OMS 产品的潜力，进一步将其拓展至电信运营商的音乐基地和阅读基地等多媒体业务运营商。

③云开发平台升级建设项目

1) 借助电信运营商的丰富资源进行产品推广。

在移动互联网发展的大趋势下，电信运营商正在全面积极地开发各个领域的移动应用以满足客户需求，而其客户资源丰富，客户所处的终端、网络环境复杂多样，为提高移动客户端的开发效率，电信运营商急需跨平台跨系统的开发工具，公司将首先面对电信运营商进行云开发平台的推广。由于电信运营商通过应用商城与众多应用开发者建立了长期合作关系，公司将以此为突破口，进一步将合作关系延伸至市场上分散的独立应用开发者。

2) 通过互联网营销、手机终端厂商等多种方式进行线上和线下的产品推广。

公司通过多年的业务发展已建立了丰富的资源网络，与众多手机终端厂商、第三方推广渠道等均建立了良好的合作关系，而这些厂商均拥有丰富的应用开发者资源，公司将充分利用多种渠道进行产品推广，提高产品的知名度和市场渗透率。

④商业智能系统升级建设项目

1) 开拓保险行业的其他中小型公司。借助公司在太平保险的成功案例所树立的品牌形象，公司将向行业内的其他中小型保险公司进行复制。

2) 满足电信运营商在海量数据时代对用户价值挖掘的新需求，首先以与 OMS 系统的结合为切入点进行商业智能产品的推广，并通过成功案例的实施向电信运营商的各大基地进行推广。

3) 拓宽下游应用领域，以银行为主要目标客户。由于银行在 IT 系统投资和商业智能系统的投资力度较大，公司将重点开发这银行客户群体。

⑤移动视频通信系统建设项目

1) 以电信运营商为产品的切入点，符合电信运营商市场开拓的迫切需求。

目前互联网厂商的 OTT 业务开展的如火如荼，给电信运营商的传统业务带来了巨大冲击。2015 年全年我国网名使用移动数据流量同比增长 103%，已超过

移动话音流量，但移动数据业务收入不足语音业务收入的 1/4，移动数据流量的暴增给电信运营商的网络建设和运营服务带来了巨大的压力，却没有带来相应的盈利回报。在这种背景下，电信运营商充分意识到提高移动数据业务收入的紧迫性和重要性，纷纷推出各类自主移动数据业务以提升盈利水平。视频通信作为未来人们沟通交流的必然发展方向，目前已有互联网厂商推出的 OTT 产品大获好评，而基于 OTT 发展的视频通信将直接影响电信运营商的核心语音收入。因此公司将把握电信运营商的这一迫切需求，为其提供基于多种通信网络的移动视频通信系统，提升移动数据的盈利能力。

2) 借助原有的客户资源，使视频通信产品成为其内部员工交流和协同工作的重要工具。

公司目前已积累了丰富的大型企业级客户资源，该类型的企业分支机构分布各地，员工规模庞大，移动视频通信系统是其提高内部员工交流和协同工作的重要工具。公司将重点以该类客户为目标市场群体，通过公司已经树立的品牌形象进行产品推广。

(3) 公司拥有丰富的项目经验和行业经验

公司多年以来坚持以市场为导向的研发实施体系使公司开发的产品更加符合市场需求。公司依托和客户长期沟通的渠道，专门成立针对各个行业的客户拓展和需求分析团队，对各个客户的需求进行深入的收集和分析，确保产品和客户需求的一致。

在移动互联网多媒体软件开发领域，公司长期为电信运营商和媒体企业提供产品和服务，积累了丰富的项目实施经验，公司对于移动互联网多媒体行业尤其是移动视频行业有深入的理解，能够较好地把握终端用户需求和行业发展趋势。对于 OMS 产品，公司已成功实施数个承载千万以上用户、百万以上内容的系统，具有丰富的应对大并发用户数据的经验，并且通过与客户的长期合作沟通，能够准确把握客户需求，较好地掌握新产品的研发方向，为产品的成功奠定基础；对于 WRP 产品，公司已对中国市场上复杂多样的终端进行适配，经验丰富，产品具备极大的兼容性和易用性。

在商业智能领域，公司成功地为太平洋保险、广东移动、太平人寿等大型客户实施了商业智能系统建设。与其它下游领域客户相比，这些客户数据处理量大、

业务模块复杂，数据仓库构建与数据挖掘实现难度大，但是，公司创新的产品、领先的技术、优质的服务质量，获得了客户的广泛认可。在为这些大型客户提供商业智能整体解决方案的过程中，公司积累沉淀了丰富的服务经验，为募投项目的成功实施打下了良好的基础。

大客户服务经验的积累沉淀，使公司能够准确把握客户需求、洞察行业发展趋势，保障项目产品能够有效满足并引领客户需求，在市场竞争中处于优势地位。同时，公司产品在拥有较高知名度的企业和机构的成功实施，有利于引导新用户使用公司的产品与服务，巩固公司市场品牌。

（4）公司拥有优秀人才团队

公司在移动互联网多媒体开发领域及商业智能领域均形成了稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，人才团队优势较为明显，核心管理团队保持稳定且均具有丰富的市场经验和企业管理能力，对行业技术及业务发展趋势具有深刻理解。

截至 2016 年 6 月 30 日，公司共有 563 名员工（不含劳务派遣人员），其中 91.30% 的员工为研发技术人员，研发团队是公司的绝对核心资源；13.85% 的员工拥有硕士学位以上学历，76.73% 的员工拥有学士学位以上学历，研发人员具有较好的学术背景。

同时，负责移动互联网多媒体软件开发的员工有在华为、中兴、UT 斯达康、贝尔、百视通等知名企业工作的背景，研发团队的领头人李庆瑜 2003 年毕业于美国爱荷华大学，取得电子和计算机工程博士，工作经验丰富，具有深厚的技术实力和良好的协调沟通能力，能够敏锐地把握技术的发展方向，对庞大的研发团队进行有序的管理和调配，确保募投项目的成功研发。负责商业智能软件开发的员工则有在 IBM、惠普、文思软件、东南融通等大型企业工作的经历，参与过东京海上日动火灾保险（中国）有限公司、人保、中石化等大型企业商业智能系统的建设，行业经验丰富。

公司的研发团队具有深厚的技术实力，并且能够与销售团队紧密的配合，切实从客户的需求入手进行研发，兼顾产品的技术水平和商业考虑，确保了募投项目的产品研发能够顺利实施，保障未来客户能够获得满意的技术支持和服务。

3、募集资金数额及投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术

水平和管理能力等相适应的依据

(1) 生产经营规模方面

公司 2013 年、2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月的营业收入分别为 16,134.34 万元、17,683.07 万元、20,726.37 万元及 8,645.90 万元，净利润分别为 6,509.43 万元、6,715.21 万元、7,326.07 万元及 1,514.60 万元，营业收入和净利润规模均呈稳步上升趋势，2013-2015 年复合增长率达到 13.34%，公司目前正处于快速成长阶段。一方面，为确保产品的吸引力、持续跟踪用户需求、不断提升产品的性能和用户体验，公司需要长期、稳定、规模可观的资金投入用于项目研发；另一方面，公司还需要获得合理有效的估值平台以及实现外延发展的手段，以更好地体现公司的价值和成长性。

(2) 财务状况方面

公司目前总体资产质量较高，资产周转能力、偿债能力总体略于优于行业上市公司整体水平；毛利率一直维持在较高水平，盈利能力稳定；经营活动产生的现金流量净额持续保持健康状态，能够较好地将营业收入转化为公司现金流。但公司经营规模快速增长直接导致应收账款、存货等经营性资产的大幅增加，对流动资金形成较大的占用，2013-2015 年公司应收账款周转率由 3.28 次下降至 2.14 次，使用募集资金进行投资并补充公司流动资金能够改善公司资金周转能力，缓解公司对流动资金的需求压力。

(3) 技术水平方面

公司自成立之初就十分重视核心技术的积累，并积极对前沿技术进行储备，公司目前拥有 OMS 系统核心技术、中间件引擎技术、流媒体音视频用户体验优化技术、分布式云存储技术、在线文档预览与编辑技术和商业智能核心技术等六大核心技术，上述核心技术均为公司自主研发，在行业内处于领先地位；公司于 2011 年 12 月 6 日被认定为高新技术企业，并于 2014 年 9 月 4 日通过复审；报告期内公司的研发投入持续上升，为公司的可持续增长奠定了坚实的基础。通过本次募集资金的投入，公司能够提高核心技术的利用率，增强产品的市场竞争力，巩固公司的竞争优势，进一步开拓市场空间，扩大市场份额。

(4) 管理能力方面

公司在移动互联网多媒体开发领域及商业智能领域均形成了稳定的核心管

理团队和优秀的技术团队，人才团队优势较为明显，核心管理团队保持稳定且均具有丰富的市场经验和企业管理能力，对行业技术及业务发展趋势具有深刻理解。同时，公司法人治理结构健全，股东大会、董事会、监事会、管理层等能够相互制约，并能严格按照《公司法》、《公司章程》的规定履行各自的职责。公司根据实际经营需要设置了战略咨询部、研究院、商业智能事业部、项目实施与服务部、项目质量管理部、采购部、商务部、销售部等职能部门，形成了有机统一的整体。

（五）募集资金投资项目对发行人独立性的影响

公司本次发行募集资金投资项目实施后，不会产生同业竞争情况。同时，公司本次募集资金投资项目符合公司主营业务的发展方向，并在公司现有的采购模式、研发模式和销售模式的基础上由公司自主实施，因此，本次发行募集资金投资项目实施后不会对公司的独立性构成影响。

二、本次募集资金项目投资与现有业务的关系

本次募集资金投资项目系结合行业技术发展趋势，对公司现有业务和产品的强化和提升，并在公司核心技术基础之上进行的新产品拓展，与未来发展战略密切相关。

募集资金投资项目成功实施的技术成果契合公司现有业务客户群体的需求，进一步强化公司与现有客户之间的合作关系；同时，公司现有客户上下游及合作资源丰富，公司能够以其为出发点，向客户的合作方网络蔓延，实现新产品的推广和客户群体的开拓。

通过募集资金投入，公司能够提高核心技术的利用率，增强产品的市场竞争力，巩固公司的竞争优势，进一步开拓市场空间，扩大市场份额。

募集资金投资项目	现有产品基础	与现有产品的关系
融合媒体运营平台项目	OMS、WRP、 BI	整合 OMS 和 WRP 产品技术，形成整体解决方案，结合 BI 产品中数据分析能力，完善产品功能
云运营管理系统升级建设项目	OMS	升级、优化、完善 OMS 的功能；增加多级 OMS 的集成运营功能；新增 OMS 的云服务
云开发平台升级建设项目	WRP	升级优化 WRP 的产品性能；提供完善的 SDK；结合云

		计算技术和 OMS 开发经验建设包含丰富的应用管理与运营管理的开发平台
商业智能系统升级建设项目	BI	完善数据中心层及应用层的功能，提升应用层
移动视频通信建设项目	流媒体播放器	基于现有技术的新产品研发

三、募集资金投资项目具体情况

(一) 融合媒体运营平台项目

1、项目概况

(1) 主要内容

本项目拟投入 38,222.09 万元用于融合媒体运营平台建设，本项目的建设整合公司在 OMS、WRP、BI 产品上积累的核心技术，建设移动互联网下针对多媒体内容、视频内容和应用的融合媒体运营平台。平台涵盖完整的后台管理系统和前端移动客户端，后台管理系统能够管理所有后台资源，包括视频内容和应用资源，同时管理计费产品信息，同步资源上下线，进行资源和内容审核，并能够形成强大的用户分析和渠道推广系统，实现推广渠道之间的资源共享以及用户精准推广；同时，依托该项目的技术产品，公司为客户提供流媒体服务器租赁，以及产品运营、用户推广等涵盖移动互联网媒体业务运营的一体化服务，该项目建设完毕后，购买该产品的客户只需专注于提供优质内容，无需投入大量资金进行硬件设施的建设，即可迅速搭建自主品牌的移动互联网时代多媒体业务运营平台，抢占市场份额。

(2) 项目主要盈利模式

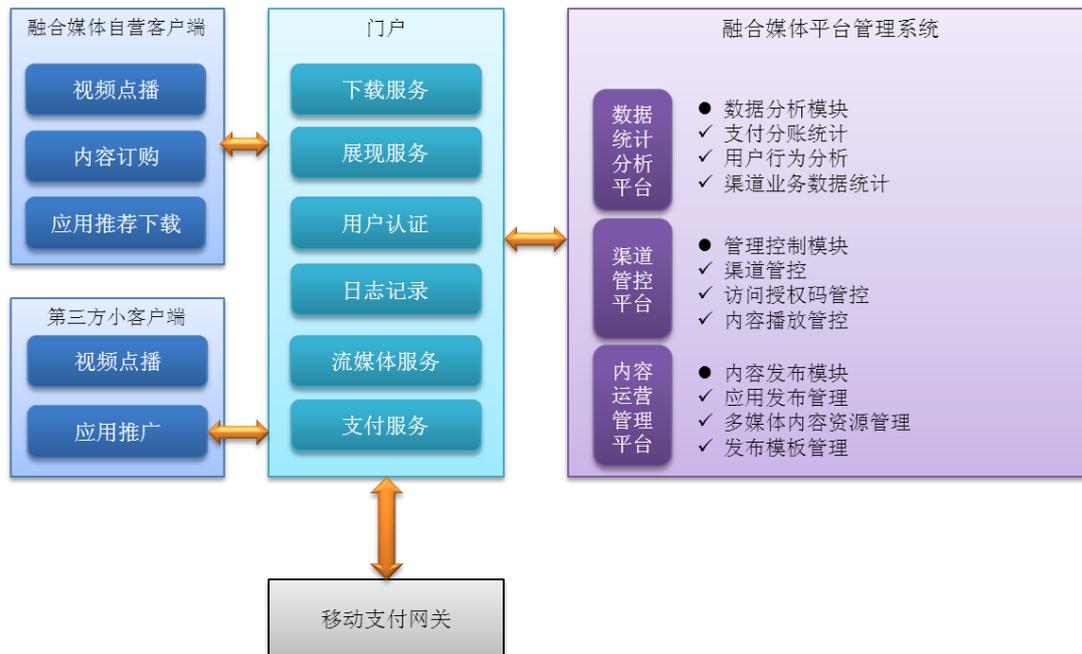
该项目结合了公司已有业务中软件业务和移动客户端推广的盈利模式，实现了客户和公司的利益最大化。由于建设完善、易用的移动互联网媒体整体系统的资金投入较大，初期一次性投入对于版权内容企业、地方电视台等转型的风险较大，公司采用 1-2 年内分期付款的方式向客户收取软件开发以及运营支撑费用；其次，在产品上线运营之后，公司与客户对终端用户的内容订购收入进行分成，实现公司与客户利益一体化，共同分享移动互联网多媒体市场的飞速发展。

2、项目主要建设内容

(1) 开发后台支持系统，形成模板化产品

融合媒体运营平台结合公司 OMS、WRP、BI 的核心技术，开发完成包括平台管理系统、管理门户、自营和第三方客户端在内的模板化系统，为传统媒体进入移动互联网产业提供简便、易用、高效的整体解决方案。

图：融合媒体运营平台的总体技术方案



系统平台建设客户端、门户和后台业务管理系统，以及相应的接口和外围对接系统。

①客户端

客户端分为两类，自运营客户端和第三方客户端。自运营客户端提供融合媒体平台视频内容的运营客户端，具有 CP 垂直栏目和渠道上推广推荐位的设置，能够使用渠道商产品用户账号进行登录，并使用统一的用户凭证，打造自主品牌的用户平台。

第三方客户端是由公司提供 SDK 开发包，可集成渠道推广和用户分析模块到第三方移动客户端，为并未采用融合媒体运营平台整体产品的客户融入推广平台提供入口，实现交叉推广和资源互换。

②门户

实现业务内容展现和数据交互，第三方接口对接，用户日志记录和提取，支付网关的对接和跳转。

③融合媒体平台管理系统

融合媒体管理系统为后台运营人员和渠道上运营人员提供业务和渠道管理，

日常业务经营数据和用户数据的统计和分析。系统主要分为三个子系统：

- 用户数据统计分析系统

每日可自动提取用户日志档案，经过系统整合和分析，将有用的用户数据指标进行排序和整合，得到有价值的用户数据分析报告。分析报告可为渠道商和运营人员建议，以便于调整运营思路和渠道推广思路。系统既能提供全网整体的运营报告，也能针对某个渠道商提供细分渠道的专业报表，并可实现图形化展现。

- 业务运营和管理系统

能够通过模板管理，有效组织运营数据，快速全平台一键式发布内容，做到内容可控可管理。提供视频转码和数字化存储仓库，同步第三方视频源，有效管理视频内容的发布状态。有效管理用户的访问和视频的播放权限。

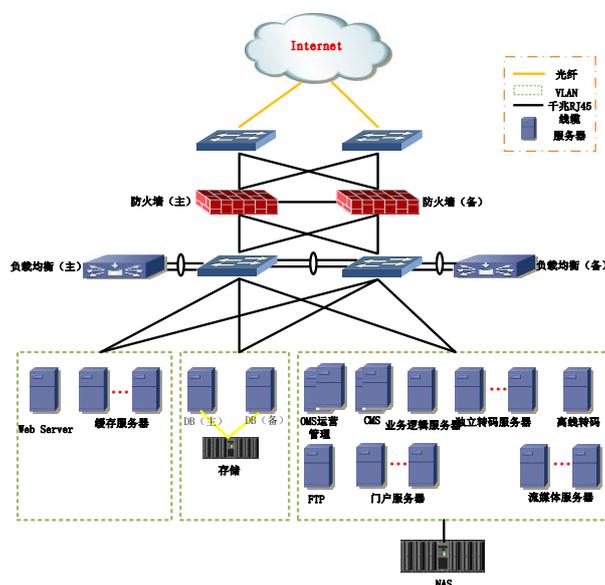
- 渠道管控系统

对渠道商进行主渠道和子渠道的管控，能够控制计费分账系数，设置黑名单白名单，对渠道商的计费渠道进行切换，进行渠道上用户账号的控制和变更管理

（2）建设强大的数据中心，支撑大并发下的流畅视频体验

为支撑用户流畅地观看移动视频，移动互联网多媒体业务运营商需要投入大量资金购置服务器，搭建数据中心，为减小客户风险，支持更多的中小型传统媒体客户进入移动互联网，公司将提供数据中心流媒体服务器租赁。因此，公司需建设具备业务高质量承载、可大规模扩展性能的数据中心，为客户提供强大的网络带宽支持，确保用户在进行移动互联网多媒体观看时的流畅度和体验。

图：硬件支持网络建设拓扑图



公司以 500 万用户在线且 1 万用户并发为设计需求，进行相应的系统部署和建设，同时，考虑平台今后稳定横向扩容、纵向扩容，设计上将采用分布式、虚拟化进行网络冗余配置、数据库热备配置、应用服务负载均衡配置。今后业务发展和用户群体增加，只需要在负载均衡设备或配置新增加节点，可以非常顺滑地完成平台横向扩容。

（3）培养优秀的运营团队

移动互联网时代下用户的需求趋于多元化、个性化，且市场热点的转换异常迅速，为确保移动互联网媒体业务能够形成较强的用户粘性，需要敏锐、灵活、贴近用户的运营服务，以最佳效果展现媒体内容，并且充分利用融合媒体运营平台的用户行为分析，适时调整业务内容。因此，公司将组建实力卓越、深谙用户需求的运营团队，包括招募行业内经验丰富的运营团队，投入资金进行大规模培训等。

（4）构筑高效率的推广网络

为应对移动互联网应用推广难度和成本不断加大的现状，公司将聚合市场上众多中小规模的推广渠道，并依托公司拥有的核心技术，实现推广渠道之间高效的资源互换。基于 BI 产品建设积累的数据分析能力，公司将分析不同推广渠道的用户特点和推广效率，最优化配置内容和推广渠道，形成高效率的推广网络。

3、项目投入明细和实施进度

本项目总投资为 38,222.09 万元，其中建设投资 22,418.56 万元，铺底流动资金 7,073.63 万元，如下表所示：

序号	项目	总投资金额（万元）	占比
1	建设投资	22,418.56	58.65%
1.1	房屋购置	8,987.10	23.51%
1.2	装修及工程	3,480.00	9.10%
1.3	硬件购置及安装	9,388.00	24.56%
1.4	软件购置	563.46	1.47%
2	技术开发费	4,810.75	12.59%
3	运营推广费	3,919.15	10.25%
4	铺底流动资金	7,073.63	18.51%
合计	总投资	38,222.09	100.00%

（1）办公场所购置和装修



本项目拟通过自行购置房屋实施，项目实施地点在上海市浦东新区金桥开发区。2016年6月，公司与上海金桥出口加工区联合发展有限公司签订《商品房买卖合同》，公司已支付相关款项，房产证尚在办理过程中。具体情况如下：

序号	出让方	受让方	房屋坐落	面积(平方米)	合同金额(万元)
1	上海金桥出口加工区联合发展有限公司	网达软件	川桥路409号	6,295.75	8,939.97

(2) 主要硬件投入清单

本项目硬件投入总额为9,388.00万元，主要用于为研发人员和运营人员购置办公设备，搭建数据中心等。

单位：个，万元

序号	名称	型号	配置	数量	单价	总价
1	台式机	dell OptiPlex 系列	酷睿™ i7-4770K ， 8G 内存， 320G SSD， 24 寸 LED 显示器	64	1.50	96.00
2	笔记本	thinkpad T440p 系列	酷睿™ i7-4770QM ， 8G 内存， 500GSSD， 14 寸屏 win7 64 位	64	1.50	96.00
3	服务器	戴尔 PowerEdge R910	英特尔®至强®处理器 E7-8867L * 4	24	25.00	600.00
			128G DDR3 ECC 内存 8*16			
			300GB 15K RPM,6Gbps SAS 2.5 " 热插拔 硬盘 5 个			
			RAID 卡 HBA 卡， 冗余电源， 3 年原厂维 保			
4	服务器	戴尔 PowerEdge R720	英特尔®至强®处理器 E5-2690 * 2	148	16.00	2368.00
			128G DDR3 ECC 内存 8*16			
			300GB 15K RPM,6Gbps SAS 2.5 " 热插拔 硬盘 5 个			
			RAID 卡， 冗余电源， 3 年原厂维 保			
5	服务器	戴尔 PowerEdge R520	英特尔®至强®处理器 E5-2403 * 2	400	5.00	2000.00
			32G DDR3 ECC 内存 8*4			
			300GB 15K RPM,6Gbps SAS 2.5 " 热插拔 硬盘 5 个			
			RAID 卡， 冗余电源， 3 年原厂维 保			
6	防火墙	FORTINET FortiGate		24	20.00	480.00
7	负载均衡	F5		24	30.00	720.00



8	交换机	H3C S5800-56C		36	8.00	288.00
9	存储	自有存储	NAS 100T	24	30.00	720.00
10	统一存储	EMC VNX5300	NAS 100T SAN 10T	18	110.00	1980.00
11	其他		工程材料, 网线, 水晶头, 光纤线等	2	20.00	40.00
总价				828		9,388.00

(3) 软件投入清单

本项目软件投入总额为 563.46 万元，具体采购清单如下表：

单位：个，万元

序号	类别	名称	数量	单价	总价
1	常用软件	adobe acrobat pro v10.0 企业授权	274	0.20	54.80
		office project 2010 企业授权	318	0.15	47.70
		office 2010 x86_64 专业版	318	0.5	159.00
		office visio 2010 企业授权	318	0.12	38.16
		windows 7 x86_64 专业版	318	0.10	31.80
2	开发工具	ARM ds-5 专业版	1	10.00	10.00
		beyond compaer 3 (企业授权不限用户)	1	5.00	5.00
		myeclipse 专业蓝版	80	0.50	40.00
		source insight 3.5	80	0.20	16.00
		ultraedit 18 UEStudio 12	80	0.20	16.00
		VMware vSphere	2	3.00	6.00
		微软 visio studio 2010 专业版	80	0.30	24.00
3	测试软件	loadrunner 测试软件	1	90.00	90.00
		quicktest Professional 10 (企业授权)	1	25.00	25.00
合计			1,872		563.46

(4) 其他费用

其他费用主要包括技术开发费 4,810.75 万元，运营推广费 3,919.16 万元。技术开发费为公司投入该项目的研发团队薪酬，公司计划在项目期的 T1 年招募 80 人为该项目投入产品研发；运营推广费为公司组建运营团队、聚合推广渠道等需投入的员工薪酬及其他费用。

(5) 募集资金投入计划表

本项目分两年进行建设投资，房屋购置、办公室装修费、软件资金于项目建设期的 T1 年一次性投入，硬件设备及安装、技术开发费、运营推广费分别在建设期的 T1 和 T2 年投入，铺底流动资金于项目建设期的 T1 年一次性投入。

具体投入计划如下表：

表:项目资金使用计划表

单位：万元，%

序号	项目	总投资金额	T1投入	T1占比	T2投入	T2占比
1	建设投资	22,418.56	19,312.56	86.15%	3,106.00	13.85%
1.1	房屋购置	8,987.10	8,987.10	100.00%		
1.2	装修及工程	3,480.00	3,480.00	100.00%		
1.3	硬件购置及安装	9,388.00	6,282.00	66.92%	3,106.00	33.08%
1.4	软件购置	563.46	563.46	100.00%		
2	技术开发费	4,810.75	2,073.60	43.10%	2,737.15	56.90%
3	运营推广费	3,919.15	1,609.95	41.08%	2,309.20	58.92%
4	铺底流动资金	7,073.63	7,073.63	100.00%		
合计	总投资	38,222.09	30,069.74	78.67%	8,152.36	21.33%

4、项目经济效益测算

项目主要经济技术指标情况如下：

序号	主要经济指标	单位	数值
1	达产后年均销售收入	万元	33,613.61
2	达产后年均净利润	万元	4,908.70
3	内部收益率（税后）	%	18.62%
4	净现值（税后）	万元	8,629.74
5	静态投资回收期（税后）	年	7.18

（二）云运营管理系统升级建设项目

1、项目概况

本项目拟投入 9,876.69 万元用于云运营管理系统升级建设，本项目的建设基于公司已经开发成熟的 OMS 系统进行优化及升级，结合云计算、海量数据处理和挖掘等多项关键技术，研发功能更为全面，性能更加强大的系统，以适应市场发展的趋势和客户需求。

云运营管理系统定位于移动互联网时代下的媒体综合信息运营管理平台，将管理的产品主要由视频扩展到图文、移动应用等丰富多彩的数字商品，增强统计分析、搜索、推荐、用户互动等多种优化组件，进一步提升公司产品在用户价值

挖掘方面的能力。

2、项目主要建设内容

本项目在公司已经开发成熟的 OMS 系统上进行优化及升级，对系统的功能进行补充和改进，为客户提供更为丰富和完善的运营管理功能，为客户运营互联网及移动互联网多媒体业务提供强大的运营支撑；增加 OMS 的集成运营功能，实现多层次业务提供商的集体运营，减少运营工作流转环节，提升运营效率；建设以服务为中心的 OMS 云服务运行平台，为移动互联网多媒体领域的内容生产商、内容运营商、服务提供商提供运营平台，包括运营能力提供、软件资源、硬件资源、网络带宽资源，有效降低运营方的资源投入、改善运营能力，提高运营效率，使客户能够摆脱硬件环境的建设，以最小的投入实现丰富的运营功能。

图：云运营管理系统建设的总体技术方案



① OMS 平台升级和优化

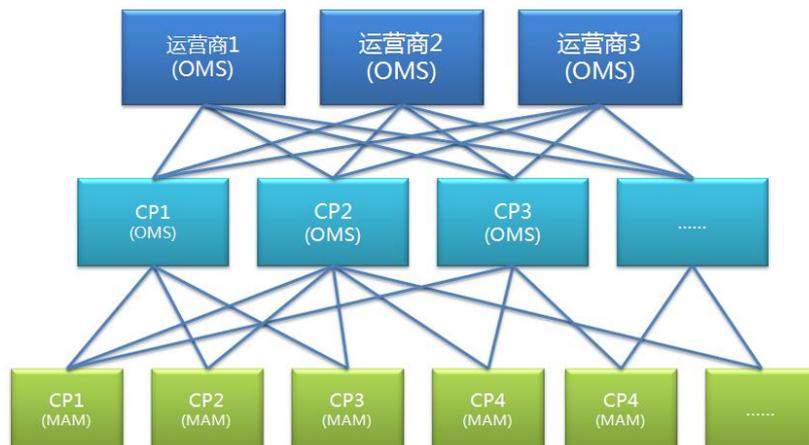


本次升级和优化将重点针对辅助支撑系统、核心管理系统、功能支撑系统，对原有的功能进行补充和完善，并新增用户行为分析和运营监控两大模块，进一步提升运营管理系统的价值发现能力。

②增加 OMS 集成运营功能

集成运营是指产业链上下游伙伴通过系统连接，实现运营操作的同步更新。实现的主要方法是业务运营商的运营管理系统为各个合作伙伴设置系统权限，允许合作伙伴登录到运营商的运营系统中进行多媒体内容的组织和展现，并能够实现合作伙伴在本级运营管理系统中操作时，对应的运营商系统能够同步更新。例如，合作伙伴在本级的运营系统中日常的运营操作，本级运营系统会自动同步到运营商的运营管理系统中。如对栏目和内容进行上线发布，本级运营系统发布后，同时会同步到运营商的运营系统中，使合作伙伴的运营人员一次运营，同时对本级运营系统和运营商运营系统同时生效。

OMS 系统支持多个运营系统的集成运营，使合作伙伴在完成自身内容运营的基础上，实现对运营商运营平台的内容运营，摆脱需要同时在运营商运营系统和本级运营系统进行运营的情况，提高合作伙伴的运营效率。



③OMS 云服务平台

OMS 云服务平台以智能宽带网络为基础，依托现有云计算 IDC 平台，构建移动互联网运营平台的云服务系统。

云计算是一种计算模式，在这种模式中，应用、数据和 IT 资源以服务的方式通过网络提供给用户使用。云计算也是一种基础架构管理的方法论，大量的计算资源组成 IT 资源池，用于动态创建高度虚拟化的资源提供用户使用。

OMS 的云服务能力对现有的基础架构进行整合，通过虚拟化技术和自动化技术，通过 SaaS 方式把 OMS 的运营能力提供给成千上万的使用者，实现硬件资源和软件资源的统一管理、统一分配、统一部署、统一监控和统一备份。

通过采用硬件设备虚拟化、软件版本标准化、系统管理自动化和服务流程一体化等手段，把 OMS 建设成为一个以服务为中心的云服务运行平台，资源的使用方式从专有独占方式转变成完全共享方式，运行环境可以自动部署和调整资源分配，实现资源按需掌控。

OMS 的云能力平台为每个云用户分配独立的运营系统空间，可以独立管理栏目，管理内容，根据各自的展现效果独立进行模板管理，进行内容发布，提供独立的门户访问能力。根据用户的制定的需求，云平台根据用户的需求动态分配运营空间。

OMS 的各个系统组件生成各个云能力服务，按需计算将各个组件的能力资源打包成类似公共设施的可计量的服务为整体云服务平台提供服务。如门户的并发访问能力，搜索引擎搜索能力，OMS 的发布能力等。使用完成后，云服务平台动态进行回收。

3、项目投入明细和实施进度

本项目总投资为 9,876.69 万元，其中建设投资 2,615.96 万元，铺底流动资金 2,718.09 万元，如下表所示：

序号	项目	总投资金额（万元）	占比
1	建设投资	2,615.96	26.49%
1.1	办公室租金	272.16	2.76%
1.2	装修及工程	283.50	2.87%
1.3	硬件购置及安装	1,252.60	12.68%
1.4	软件购置	807.70	8.18%
2	技术开发费	2,922.48	29.59%
3	实施费用	1,620.16	16.40%
4	铺底流动资金	2,718.09	27.52%
合计	总投资	9,876.69	100.00%

（1）办公场所租赁和装修

本项目拟通过租赁办公场所实施，项目实施地点在上海市浦东新区金桥工业园区。

（2）主要硬件投入清单

本项目硬件投入总额为 1,252.60 万元，主要用于为研发人员和实施人员购置办公设备，为云服务搭建服务器环境等。

序号	名称	型号	配置	数量	单价	总价
1	台式机	dell OptiPlex 系列	酷睿™ i7-3770 ， 8G 内存， 320G SSD， 24 寸 LED 显示器	160	1.50	240.00
2	笔记本	thinkpad T430S 系列	酷睿™ i5-2450M， 8G 内存， 500G SSD， 14 寸屏 win7 64 位	160	1.50	240.00
3	刀片服务器	IBM BladeCenter HS23	Intel Xeon E5-2600 2 个	22	15.00	330.00
			128G DDR3 ECC 内存			
			IT 硬盘			
4	刀片服务器(刀箱)	IBM BladeCenter H	9U 高度， 14 个托架	2	20.00	40.00
5	IBM 小型机	IBM p750	POWER 7 处理器 2 个	2	150.00	300.00
			128G DDR3 ECC 内存			
			SAS 600G 硬盘 4 个 2.4T			
			冗余电源， 3 年维保			



6	防火墙	FORTINET FortiWiFi-1000 系列		2	30.00	60.00
7	交换机	华为 Quidway S9312		2	15.00	30.00
8	存储	IBM System Storage N3000	NAS 100T	1	50.00	50.00
9	存储	IBM DS5100 系列	SAN 50T	1	100.00	100.00
10	服务器操作系统	redhat 6.2 x86_64 企业版		20	0.98	19.60
11	其他	工程材料, 网线, 水晶头, 光纤线等		1	8.00	8.00
总价				263		1,252.60

(3) 软件投入清单

本项目软件投入总额为 807.70 万元，具体采购清单如下表：

序号	类别	名称	数量	单价	总价
1	美工软件	adobe master collection cs6 开发者套件	20	0.70	14.00
		coreldraw x5	20	0.50	10.00
2	常用软件	adobe acrobat pro v10.0 企业授权	210	0.20	42.00
		winrar	210	0.02	4.20
		windows 7 x86_64 专业版	210	0.10	21.00
		rhel 6.2 x86_64	210	0.98	205.80
		office 2010 x86_64 专业版	210	0.50	105.00
		office visio 2010 企业授权	210	0.12	25.20
		office project 2010 企业授权	210	0.15	31.50
3	开发软件	ultraedit 18 UESTudio 12	110	0.10	11.00
		VMware workstation	200	0.30	60.00
		source insight 3.5	90	0.20	18.00
		oracle 11g metalin	1	100.00	100.00
		myeclipse 专业蓝版	90	0.5.	45.00
4	测试软件	loadrunner 测试软件	1	90.00	90.00
		quicktest Professional 9.2 (企业授权)	1	25.00	25.00
合计			2,003		807.70

(4) 其他费用

其他费用主要包括技术开发费 2,922.48 万元，实施费用 1,620.16 万元。技术开发费为公司投入该项目的研发团队薪酬，公司计划在项目期的 T1 年招募 55 人为该项目投入产品研发；实施费用为公司为项目具体实施和业务推广投入的员

工薪酬，以及建设云服务环境所需的费用等。

(5) 募集资金投入计划表

本项目分两年进行建设投资，办公室装修费、软件资金于项目建设期的 T1 年一次性投入，办公室租赁费、硬件设备及安装、技术开发费、实施费用分别在建设期的 T1 和 T2 年投入，铺底流动资金于项目建设期的 T2 年一次性投入。

具体投入计划如下表：

表:项目资金使用计划表

单位：万元，%

序号	项目	总投资金额	T1 投入	T1 占比	T2 投入	T2 占比
1	建设投资	2,615.96	2,479.88	94.80%	136.08	5.20%
1.1	办公室租赁费	272.16	136.08	50.00%	136.08	50.00%
1.2	装修及工程	283.50	283.50	100.00%	-	-
1.3	硬件购置及安装	1,252.60	1,252.60	100.00%	-	-
1.4	软件购置	807.70	807.70	100.00%	-	-
2	技术开发费	2,922.48	1,425.60	48.78%	1,496.88	51.22%
3	实施费用	1,620.16	792.80	48.93%	827.36	51.07%
4	铺底流动资金	2,718.09	-	-	2,718.09	100.00%
合计	总投资	9,876.69	4,698.28	47.56%	5,178.41	52.43%

4、项目经济效益测算

项目主要经济技术指标情况如下：

序号	主要经济指标	单位	数值
1	达产后年均销售收入	万元	7,595.27
2	达产后年均净利润	万元	3,445.59
3	内部收益率（税后）	%	30.72%
4	净现值（税后）	万元	5,529.96
5	静态投资回收期（税后）	年	4.39

(三) 云开发平台升级建设项目

1、项目概况

本项目拟投入 8,279.60 万元用于云开发平台升级建设，本项目基于公司目前拥有的 WRP 进行升级和优化，并进行产品化推广。云开发平台适用于多终端移动互联网应用开发，在 Android、Open Mobile System (OMS)、iOS、Symbian、

Windows Mobile、Windows8 等移动终端实现应用适配，为终端用户提供多平台统一展现的效果。云开发平台能够提供多语言支持、多网络接入、数据加密传输及本地数据存储加密、可方便安装卸载的插件机制、客户端的应用管理功能、优化用户体验的缓存机制等，它为移动互联网应用开发提供了强大的功能支持。同时，它还向应用开发方提供了插件开发的头文件、库文件、示例代码、开发文档和开发工具等，通过提供多平台的运行库，支持多平台的应用开发，给云开发平台提供页面的预览功能，提供平台打包工具实现多平台的应用打包等。

云开发平台通过提供模板定制，实现应用的在线快速搭建及多平台在线编译打包的功能。它提供账号管理功能，保证个人业务代码的安全性，提供 license 控制功能，保证应用的可管理性，提供多套应用开发模板，可实现应用的快速开发部署，节省开发时间，提供应用的多平台在线编译打包，减少本地开发环境搭建的困难。此外，云开发平台还提供了管理员账户功能及终端应用的接口调用功能。其管理员账户功能包括终端管理、客户端管理、模板管理、资源管理、系统管理五部分，主要管理项目代码、资源及配置等。

2、项目主要建设内容

本项目针对公司目前已经开发成熟的 WRP 进行优化升级，并提炼成一套完善的向第三方开放的应用开发框架，同时新增云在线开发平台。该项目产品完成后可支持第三方应用开发者在离线或在线等不同的操作环境下都能够简单、便捷地开发适用于各平台、各分辨率的手机终端应用，并进行高效的在线运营、维护。

图：产品平台功能图



WRP 云平台是一套集管理、运营、开发以及技术支持为一体的综合性平台。

该开发平台包含两个产品：在线开发平台和 WRP SDK，并提供一套完善的知识库。

知识库包含在线开发平台及 WRP SDK 的产品说明文档、使用指南、常见问题处理手册等文档。

在线开发平台分为四个子系统，在线开发子系统，在线构建子系统，在线测试子系统及管理支撑子系统。在线开发子系统支持项目的在线开发，支持项目创建、文件创建、代码编辑、代码高亮、代码折叠等项目开发功能，提供了编辑的代码编辑环境；提供应用在云端的自构建功能，可产生不同平台的应用安装包，如 iOS、Android、OPhone、Symbian、Mobile 等平台。WRP 应用开发者只需编写 XML+LUA 的脚本程序，并将脚本和资源文件打包上传到在线构建子系统，开发者可自定义打包的平台数，一键操作，即可生成指定平台的安装包。较传统应用开发模式，开发人员不需要安装各平台 SDK，节约了时间、降低了开发难度；在线测试子系统支持页面在浏览器上的预览，实现所见即所得，并可选择多分辨率进行不同终端效果的页面预览；管理支撑子系统提供应用资源管理、应用模板管理、客户端管理、权限管理、系统管理等功能，为应用客户端的运营及推广提供了良好的平台。开发者登录到中间件云平台即可进行相关的开发、维护、运营等操作。

在线开发子系统和在线构建子系统基于 WRP SDK 能力进行上层能力的支撑。

3、项目投入明细和实施进度

本项目总投资为 8,279.60 万元，其中建设投资 3,208.74 万元，铺底流动资金 2,106.35 万元，如下表所示：

序号	项目	总投资金额（万元）	占比
1	建设投资	3,208.74	38.75%
1.1	办公室租金	181.44	2.19%
1.2	装修及工程	126.00	1.52%
1.3	硬件购置及安装	2,534.50	30.61%
1.4	软件购置	366.80	4.43%
2	技术开发费	1,464.48	17.69%
3	实施费用	1,500.03	18.12%



4	铺底流动资金	2,106.35	25.44%
合计	总投资	8,279.60	100.00%

(1) 办公场所租赁和装修

本项目拟通过租赁办公场所实施，项目实施地点在上海市浦东新区金桥工业园区。

(2) 主要硬件投入清单

本项目硬件投入总额为 2,534.50 万元，具体采购清单如下：

单位：个，万元

序号	名称	型号	主要配置	数量	单价	总价
1	台式机	dell OptiPlex 系列	酷睿™ i7-3770 , 8G 内存, 320G SSD, 24 寸 LED 显示器	70	1.50	105.00
2	笔记本	thinkpad T430S 系列	酷睿™ i5-2450M, 8G 内存, 500G SSD, 14 寸屏 win7 64 位	70	1.50	105.00
3	服务器	IBM system x3850 (4U)	Intel Xeon X7560 4 个	30	28.00	840.00
			128G DDR3 ECC 内存 8*16			
			SAS 600G 硬盘 16 个			
			HBA 卡, 冗余电源, 3 年维保			
4	刀片服务器	IBM BladeCenter HS23	Intel Xeon E5-2600 2 个	10	15.00	150.00
			128G DDR3 ECC 内存			
			IT 硬盘			
5	刀片服务器(刀箱)	IBM BladeCenter H	9U 高度, 14 个托架	1	20.00	20.00
6	IBM 小型机	IBM p750	POWER 7 处理器 2 个	1	150.00	150.00
			128G DDR3 ECC 内存			
			SAS 600G 硬盘 4 个 2.4T			
			冗余电源, 3 年维保			
7	防火墙	FORTINET FortiGate 1000AFA2	-	1	130.00	130.00
8	防火墙	FORTINET FortiGate 3016B	-	7	30.00	210.00
9	交换机	华为 Quidway S7803	-	1	30.00	30.00
10	存储	IBM System Storage N3000	NAS 100T	1	50.00	50.00
11	存储	IBM DS5000 系列	SAN 100T	7	100.00	700.00
12	服务器操作系统	redhat 6.2 x86_64 企业版	-	25	0.98	24.50
13	其他	工程材料, 网线, 水晶头, 光纤线等	-	1	20.00	20.00
合计				225		2,534.50

(3) 软件投入清单

本项目软件投入总额为 366.80 万元，具体采购清单如下表：

单位：个，万元

序号	分类	名称	数量	单价	价格
1	美工软件	adobe master collection cs6 开发方套件	10	0.70	7.00
		coreldraw x5	10	0.50	5.00
2	常用软件	adobe acrobat pro v10.0 企业授权	140	0.20	28.00
		windows 7 x86_64 专业版	140	0.10	14.00
		office 2010 x86_64 专业版	140	0.50	70.00
		office visio 2010 企业授权	140	0.12	16.80
		office project 2010 企业授权	140	0.15	21.00
3	开发工具	微软 visio studio 2010 专业版	60	0.30	18.00
		beyond compaer 3 (企业授权不限用户)	1	5.00	5.00
		ARM ds-5 专业版	1	10.00	10.00
		VMware vSphere	1	3.00	3.00
		ultraedit 18 UEStudio 12	60	0.20	12.00
		source insight 3.5	60	0.20	12.00
		myeclipse 专业蓝版	60	0.50	30.00
4	测试软件	loadrunner 测试软件	1	90.00	90.00
		quicktest Professional 10 (企业授权)	1	25.00	25.00
合计			965		366.80

(4) 其他费用

其他费用主要包括技术开发费 1,464.48 万元，实施费用 1,500.03 万元。技术开发费为公司投入该项目的研发团队薪酬，公司计划在项目期的 T1 年招募 25 人，并在 T2 年招募 5 人为该项目投入产品研发；实施费用为公司为项目具体实施和业务推广投入的员工薪酬，以及建设云服务环境所需的费用等。

(5) 募集资金投入计划表

本项目分两年进行建设投资，办公室装修费、软件资金于项目建设期的 T1 年一次性投入，办公室租赁费、硬件设备及安装、技术开发费、实施费用分别在建设期的 T1 和 T2 年投入，铺底流动资金于项目建设期的 T2 年一次性投入

具体投入计划如下表：

单位：万元，%

序号	项目	总投资金额	T1 投入	T1 占比	T2 投入	T2 占比
1	建设投资	3,208.74	3,073.02	95.77%	135.72	4.23%
1.1	办公室租金	181.44	90.72	50.00%	90.72	50.00%
1.2	装修及工程	126.00	126.00	100.00%	-	-

1.3	硬件购置及安装	2,534.50	2,489.50	98.22%	45.00	1.78%
1.4	软件购置	366.80	366.80	100.00%	0.00	0.00%
2	技术开发费	1,464.48	648.00	44.25%	816.48	55.75%
3	实施费用	1,500.03	638.56	42.57%	861.47	57.43%
4	铺底流动资金	2,106.35	-	-	2,106.35	100.00%
合计	总投资	8,279.60	4,359.58	52.65%	3,920.02	47.35%

4、项目经济效益测算

项目主要经济技术指标情况如下：

序号	主要经济指标	单位	数值
1	达产后年均销售收入	万元	6,330.82
2	达产后年均净利润	万元	2,603.66
3	内部收益率（税后）	%	29.99%
4	净现值（税后）	万元	5,453.77
5	静态投资回收期（税后）	年	4.05

（四）商业智能系统升级建设项目

1、项目概况

本项目拟投入 6,930.66 万元用于商业智能系统的升级建设。公司根据对商业智能行业的理解和项目实施经验，总结出目标客户最迫切需要的产品和应用功能进行集中研发，形成一套完整的商业智能整体方案，覆盖企业经营中最为关注的领域，为企业的经营决策提供有效的支持。

在商业智能的基础数据仓库之上，公司重点为客户提供管理报表子系统、分析型客户管理系统（ACRM）子系统以及风险管理子系统，兼顾企业在经营过程中最为重要的“守”和“攻”两大方面。其中，管理报表子系统和风险管理子系统协助商业智能应用企业做到“有序守成”，ACRM 的目标则是协助企业“开拓业务”。

（1）管理报表子系统的目标是确保大型商业智能企业用户的各分支机构以及各个业务部门使用同一套管理语言，使企业总体上管理有序、执行高效。对于尚处于扩张期的企业，有利于做到管理标准化，并减轻在管理人才培养方面的压力。

（2）ACRM 的恰当使用，有助于企业挖掘潜在客户、管理客户忠诚度、保有高价值客户、预测并挽留可能流失的客户，提高客户粘性和价值贡献度，从而

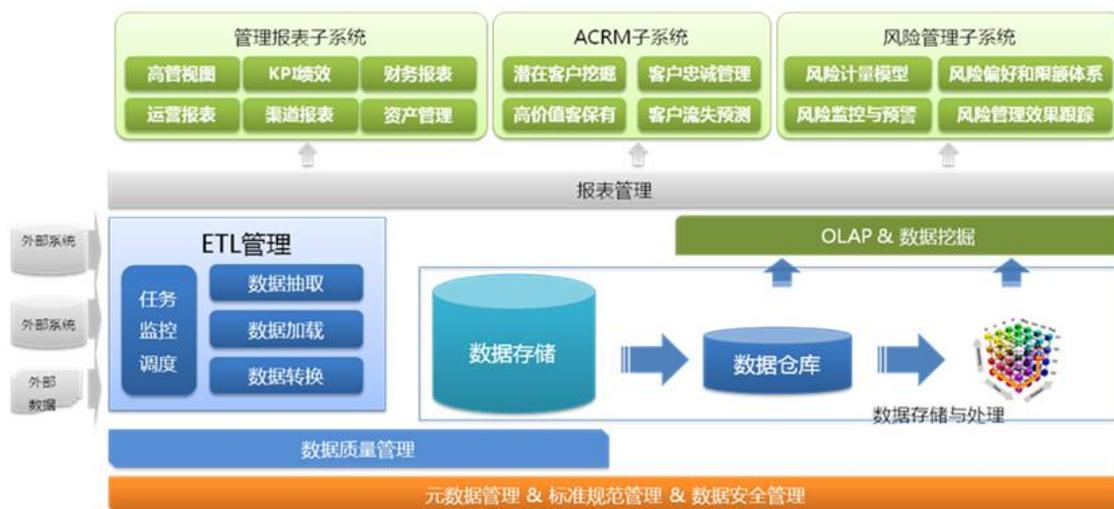
提高企业的业绩表现。

(3) 风险管理子系统的目标是为趋于成熟期的金融、保险、电信企业提供完善的风险合理、合规内控的机制，满足监管机构的监管要求，有效识别市场风险并及时进行风险管理。

2、项目主要建设内容

本项目基于公司掌握的商业智能核心技术和项目实施经验，在目前的产品架构的基础上，对商业智能的产品体系进行进一步的提炼和总结，对数据仓库进行优化和功能补充，并形成扩展度高的通用模块，并提供适用于金融、保险、电信行业的应用模板，实现以模板为基础，根据客户的不同快速对数据仓库进行扩展和修改；补充和完善商业智能应用子系统的功能，包括管理报表子系统和分析型客户管理子系统，并进行产品化；建设风险管理子系统，满足金融、保险、电信等客户在当前市场环境下风险管理的需求。本项目研发的最终目标是能够形成适用于金融、保险、电信行业的，以数据仓库为基础，结合管理报表、分析型客户管理、风险管理三大商业智能应用子系统的商业智能系统通用版本，并满足可扩展的需求，能够快速高效地进行个性化定制，从而缩短目标客户商业智能系统建设的时间、降低 IT 成本、并有效控制风险。

图：总体功能架构图



①数据仓库的优化和功能补充

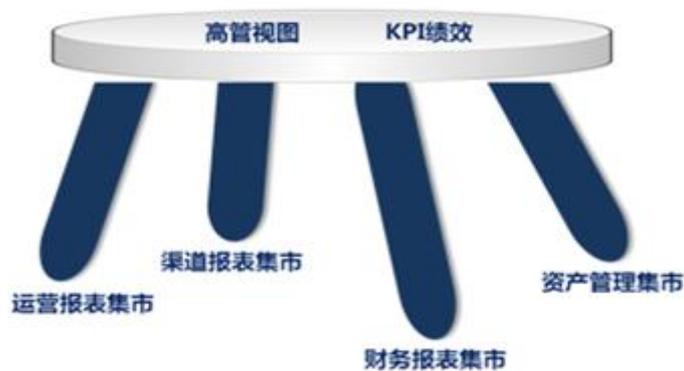
数据仓库是商业智能应用系统建设的基础。数据仓库的性能直接影响上层 BI 应用的运行效率和知识发现效果。本项目将在公司原有产品架构上新增数据质量管理以及元数据管理两大功能，提高数据仓库的数据有效性和运行效率，更好地

为上层的 BI 应用服务。

②管理报表子系统的建设

本项目将对公司原有的中级应用产品进行整合，将报表类和多维分析类的 BI 应用整合成一套管理报表子系统，对适用于金融、保险、电信行业的指标体系进行提炼和总结，重新梳理和整合指标体系与报表体系，建设一个有序规划的，与决策相关的有效的报表子系统。同时，报表子系统中会提供配套的知识库，对报表指标的异动提供可选的解决方案，辅助用户进行决策。

图：管理报表子系统功能架构图



③ACRM 子系统的建设

本项目将进一步完善公司的分析型客户关系管理子系统（ACRM 子系统），在目前完成的潜在客户挖掘功能的基础上，通过建立数据模型，采用数据挖掘技术新增客户忠诚度管理、高价值客户保有以及客户流失预测等功能，实现客户生命周期管理，帮助企业针对客户生命周期的不同特点，对客户提供相应的个性化服务，进行不同的战略投入，最大化客户的贡献价值，增强企业竞争力。

图：ACRM 功能架构图



④风险管理子系统的建设

本项目将对我国金融、保险、电信行业经营过程中面临的风险点进行分析和评估，根据企业所处行业和经营情况的不同建立风险计量模型，定义风险偏好和限额体系，建立风险监控和预警机制，并对风险管理的执行效果进行跟踪，完成从风险识别、风险估测、风险控制、风险管理评价五步骤，公司在系统建设过程中将消化吸收全球领先的咨询公司的经验，结合国内企业的本地化特征，建设符合企业需求的风险管理系统。

图表 5：风险管理系统功能架构图



3、项目投入明细和实施进度

本项目总投资为 6,930.66 万元，其中建设投资 1,785.06 万元，铺底流动资金

1,883.14 万元，如下表所示：

序号	项目	总投资金额	占比
1	建设投资	1,785.06	25.76%
1.1	办公室租金	383.62	5.54%
1.2	装修及工程	399.60	5.77%
1.3	硬件购置及安装	354.00	5.11%
1.4	软件购置	647.84	9.35%
2	技术开发费	2,239.49	32.31%
3	实施费用	1,022.98	14.76%
4	铺底流动资金	1,883.13	27.17%
合计	总投资	6,930.66	100.00%

(1) 办公场所租赁和装修

本项目拟通过租赁办公场所实施，项目实施地点在上海市浦东新区金桥工业园区。

(2) 主要硬件投入清单

本项目硬件投入总额为 354.00 万元，具体采购清单如下：

单位：万元

序号	名称	型号	数量	单价	总价
1	台式本	dell OptiPlex 系列	118	1.50	177.00
2	笔记本	thinkpad T430S 系列	118	1.50	177.00
总计					354.00

(3) 软件投入清单

本项目硬件投入总额为 647.84 万元，具体采购清单如下：

单位：万元

序号	分类	型号	数量	单价	总价
1	美工软件	adobe master collection cs6 开发者套件	8	0.70	5.60
2		coreldraw x5	8	0.50	4.00
3		adobe acrobat pro v10.0 企业授权	16	0.20	3.20
4		winrar	16	0.02	0.32

5	常用软件	windows 7 x86_64 专业版	236	0.10	23.60
6		office 2010 x86_64 专业版	236	0.50	118.00
7		office visio 2010 企业授权	236	0.12	28.32
8		office project 2010 企业授权	236	0.15	35.40
9		adobe acrobat pro v10.0 企业授权	220	0.20	44.00
10		winrar	220	0.15	33.00
11		ultraedit 18 UEStudio 12	100	0.10	10.00
12		source insight 3.5	100	0.20	20.00
13		开发工具	estreameyetools	100	1.20
14	ARM ds-5 专业版		1	10.00	10.00
15	wireshark		100	0.50	50.00
16	VMware vSphere		2	3.00	6.00
17	myeclipse 专业蓝版		100	0.50	50.00
18	loadrunner 测试软件		1	90.00	90.00
19	quicktest Professional 9.2 (企业授权)		1	25.00	25.00
合计			-	-	647.84

(4) 其他费用

其他费用主要包括技术开发费 2,239.49 万元，实施费用 1,022.98 万元。技术开发费为公司投入该项目的研发团队薪酬，公司计划在项目期的 T1 年招募 45 人，并在 T2 年招募 15 人为该项目投入产品研发；实施费用为公司为项目具体实施和业务推广投入的员工薪酬。

(5) 募集资金投入计划表

本项目分两年进行建设投资，办公室装修费、软件资金于项目建设期的 T1 年一次性投入，办公室租赁费、硬件设备及安装、技术开发费、实施费用、铺底流动资金分别在建设期的 T1 和 T2 年投入，

具体投入计划如下表：

序号	项目名称	总投资额	T1 投入	T1 占比	T2 投入	T2 占比
1	建设投资	1,785.06	1,494.25	83.71%	290.81	16.29%
1.1	办公室租金	383.62	191.81	50.00%	191.81	50.00%

1.2	装修及工程	399.60	399.60	100.00%	-	-
1.3	硬件购置安装	354.00	255.00	72.03%	99.00	27.97%
1.4	软件购置	647.84	647.84	100.00%	-	-
2	技术开发费	2,239.49	933.12	41.67%	1,306.37	58.33%
3	实施费用	1,022.98	406.08	39.70%	616.90	60.30%
4	铺底流动资金	1,883.13	-	-	1,883.13	100.00%
合计		6,930.66	2,833.45	40.88%	4,097.21	59.12%

4、项目经济效益测算

项目主要经济技术指标情况如下：

序号	主要经济指标	单位	数值
1	达产后年均销售收入	万元	5,660.38
2	达产后年均净利润	万元	1,565.08
3	内部收益率（税后）	%	25.73%
4	净现值（税后）	万元	2,778.00
5	静态投资回收期（税后）	年	4.88

（五）移动视频通信系统建设项目

1、项目概况

公司拟投入 5,809.96 万元建设移动视频通信系统，移动视频通信系统为电信运营商、企业和个人提供视频通信的解决方案，以手机及智能移动终端平台为主，为用户提供不同品牌、不同硬件、不同终端平台之间互联互通的视频通信体验。移动视频通信系统是网达软件在移动视频技术积累和发展方面重要的产品，也是在移动互联网应用方面一个重要的布局。网达软件的移动视频通信产品，将首先以满足电信运营商的需求为突破口，再逐步演变成为能够独立面向终端用户的产品。

移动视频通信系统通过端到端提供视频通信技术和解决方案，帮助运营商发展以视频为主的通信业务，从而提高品牌价值和用户忠诚度；帮助企业发展以视频通信为核心的企业级应用平台，提供以视频通信、视频会议、视频监控等为主要内容的服务，从而降低沟通成本，提高沟通效率；帮助个人实现随时随地无障碍的面对面沟通，丰富人们的日常沟通方式。最终，巩固并扩大公司在移动互联网方面的市场份额，提升公司的品牌价值。

2、项目主要建设内容

本项目在公司已经具备的视频播放器与音视频编解码技术基础上，结合目前主流的音视频通讯与编转码技术，研发支持包括手机、平板电脑、PC 等多终端，包括移动网络、互联网、无线网络等多网络的音视频通讯产品，并针对视频通讯进行网络优化与编解码优化，在公司 WRP 基础上提供多终端视频通讯应用软件，保证在复杂应用场景下视音频通讯的流畅性、清晰性与安全性，让用户在任何终端、任何网络、任何时间进行无障碍、高质量的音视频通讯。

图：移动视频通信系统建设的总体技术方案



移动视频通讯系统建设分为后台服务与客户端应用两大部分。

(1) 后台服务主要实现对整个系统的管理与控制，将编转码技术、网络优化技术、安全防范技术合理的利用，完成对多业务场景的支持与管理；包括编转码管理，网络与安全管理，系统管理，注册用户管理，计费管理，音视频扩展应用管理，如视频会议、视频监控等。

(2) 客户端应用以音频、视频通话为基础，提供应用扩展功能；通过客户端应用完成语音通讯、点对点音视频通话、多方音视频通话等基础功能，同时提供通讯录管理、呼叫等待功能、来电显示功能等通讯相关基础功能，并在通讯的基础功能之上为支持音视频技术的扩展应用；

本次项目将以音视频通讯技术与编转码技术为核心，实现多场景多应用的业务功能扩展，在视频通讯方面包括视频通话、视频会议、视频即时通讯、视频监

控、野外视频勘探等，在语音通讯方面包括语音/IP 电话、语音信箱、呼叫中心等；为了更好的满足个人用户与企业用户的需求，在音视频通讯技术基础之上，系统将包含电子邮件、文本即时消息、视频在线存储、知识库等辅助模块；在系统建设过程中，充分发挥公司在多终端平台的应用开发能力以及在编解码技术方面积累的技术优势与经验，终端应用软件将覆盖主流的移动通讯终端、平板电脑、PC、机顶盒等，保证系统建设后用户需求的普遍适用，最终实现任何终端、任何网络、任何时间无障碍、高质量的通讯能力。

3、项目投入明细和实施进度

本项目总投资为 5,809.96 万元，其中建设投资 1,950.02 万元，铺底流动资金 776.49 万元，具体如下表所示：

序号	项目	总投资金额	占比
1	建设投资	1,950.02	33.56%
1.1	办公室租金	163.30	2.81%
1.2	装修及工程	170.10	2.93%
1.3	硬件购置及安装	1,213.80	20.89%
1.4	软件购置	402.82	6.93%
2	技术开发费	2,302.56	39.63%
3	实施费用	780.90	13.44%
4	铺底流动资金	776.49	13.36%
合计	总投资	5,809.96	100.00%

(1) 办公场所租赁和装修

本项目拟通过租赁办公场所实施，项目实施地点在上海市浦东新区金桥工业园区。

(2) 主要硬件投入清单

单位：万元

序号	名称	型号	主要配置	数量	单价	总价
1	台式机	dell OptiPlex 系列	酷睿™ i7-3770 ， 8G 内存， 320G SSD， 24 寸 LED 显示器	63	1.50	94.50
2	笔记本	thinkpad T430S 系列	酷睿™ i5-2450M， 8G 内存， 500G SSD， 14 寸屏 win7 64	63	1.50	94.50



			位			
3	服务器	IBM system x3850 (4U)	Intel Xeon X7560 4个	10	28.00	280.00
			128G DDR3 ECC 内存 8*16			
			SAS 600G 硬盘 16个			
			HBA 卡, 冗余电源, 3年维 保			
4	刀片服 务器	IBM BladeCenter HS23	Intel Xeon E5-2600 2个	5	15.00	75.00
			128G DDR3 ECC 内存			
			IT 硬盘			
5	刀片服 务器 (刀箱)	IBM BladeCenter H	9U 高度, 14个托架	1	20.00	20.00
6	IBM 小型机	IBM p750	POWER 7 处理器 2个	1	150.00	150.00
			128G DDR3 ECC 内存			
			SAS 600G 硬盘 4个 2.4T			
			冗余电源, 3年维保			
7	防火墙	FORTINET FortiGate 1000AFA2		1	130.00	130.00
8	防火墙	FORTINET FortiGate 3016B		2	30.00	60.00
9	交换机	华为 Quidway S7803		1	30.00	30.00
10	存储	IBM System Storage N3000	NAS 100T	1	50.00	50.00
11	存储	IBM DS5000 系列	SAN 100T	2	100.00	200.00
12	服务器 操作系 统	redhat 6.2 x86_64 企业版		10	0.98	9.80
13	其他	工程材料, 网线, 水晶头, 光纤线等		1	20.00	20.00
合计				161		1,213.80

(3) 软件投入清单

单位: 万元

序号	类别	名称	数量	单价	总价
1	美工软件	adobe master collection cs6 开发者套件	30	0.70	21.00

		coreldraw x5	30	0.50	15.00
2	常用软件	adobe acrobat pro v10.0 企业授权	126	0.20	25.2
		windows 7 x86_64 专业版	126	0.10	12.60
		office 2010 x86_64 专业版	126	0.50	63.00
		office visio 2010 企业授权	126	0.12	15.12
		office visio project 2010 企业授权	126	0.15	18.90
3	开发工具	微软 visio studio 2010 专业版	80	0.30	24.00
		beyond compaer 3 (企业授权不限用户)	1	5.00	5.00
		ARM ds-5 专业版	1	10.00	10.00
		VMware vSphere	2	3.00	6.00
		ultraedit 18 UEStudio 12	80	0.20	16.00
		source insight 3.5	80	0.20	16.00
		myeclipse 专业蓝版	80	0.50	40.00
4	测试软件	loadrunner 测试软件	1	90.00	90.00
		quicktest Professional 10 (企业授权)	1	25.00	25.00
合计			1,016		402.82

(4) 其他费用

其他费用主要包括技术开发费 2,302.56 万元，实施费用 780.90 万元。技术开发费为公司投入该项目的研发团队薪酬，公司计划在项目期的 T1 年招募 45 人，并在 T2 年招募 15 人为该项目投入产品研发；实施费用为公司为项目具体实施和业务推广投入的员工薪酬。

(5) 募集资金投入计划表

本项目分两年进行建设投资，办公室装修费、软件资金于项目建设期的 T1 年一次性投入，办公室租赁费、硬件设备及安装、技术开发费、实施费用分别在建设期的 T1 和 T2 年投入，铺底流动资金于项目建设期的 T2 年一次性投入

具体投入计划如下表：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	T1 投入	T1 占比	T2 投入	T2 占比
1	建设投资	1,950.02	1,859.37	95.35%	90.65	4.65%

1.1	办公室租金	163.30	81.65	50.00%	81.65	50.00%
1.2	装修及工程	170.10	170.10	100.00%	-	-
1.3	硬件购置安装	1,213.80	1,204.80	99.26%	9.00	0.74%
1.4	软件购置	402.82	402.82	100.00%	-	-
2	技术开发费	2,302.56	1,123.20	48.78%	1,179.36	51.22%
3	实施费用	780.90	301.60	38.62%	479.30	61.38%
4	铺底流动资金	776.49	-	-	776.49	100.00%
合计		5,809.96	3,284.17	56.53%	2,525.79	43.47%

4、项目经济效益测算

项目主要经济技术指标情况如下：

序号	主要经济指标	单位	数值
1	年均销售收入	万元	7,507.50
2	年均净利润	万元	2,860.62
3	内部收益率（税后）	%	32.00%
4	净现值（税后）	万元	6,293.27
5	静态投资回收期（税后）	年	5.50

（六）补充流动资金

1、补充流动资金的必要性

公司拟投入 5,548.39 万元补充与主营业务相关的流动资金，以支撑公司未来在移动互联网多媒体及商业智能领域快速发展。

（1）公司业务规模快速发展

随着国内 4G 商用的开启以及新兴智能消费终端渗透率的不断提高，移动互联网多媒体市场规模不断提升，其中移动视频作为 4G 时代最重量级的应用，将迎来爆发式增长。公司作为移动视频领域的优势软件产品及服务提供商，在行业内已成功为中国移动、中国电信、中国联通等电信运营商实施移动视频系统平台建设，并为媒体企业中投视讯、央视国际、百视通、TVB 等提供全面的软件开发及服务，在业内树立了鲜明的品牌形象和良好的客户美誉度。公司目前正处于快速成长期，2015 年公司营业收入规模达到 20,726.37 万元，2013-2015 年复合增长率达到 13.34%。公司经营规模快速增长直接导致应收账款、存货等经营性资产的大幅增加，对流动资金形成较大的占用。在行业快速发展的大背景下，公

司作为业内拥有优势竞争实力的企业，将迎来发展的良好契机，营运资金的需求将随着业务规模的提升而相应增加，但公司自身业务经营所产生的营运资金无法充分满足新增业务的资金需求，为进一步开拓市场，公司存在流动资金的需求。

(2) 资金周转能力有所下降

随着公司业务规模的扩大和客户结构的调整，公司资产周转能力呈现较明显的下降趋势。报告期内公司客户集中度不断降低，覆盖客户类型从电信运营商延伸到媒体企业，并从大型集团公司延伸到中小型企业，由于媒体客户、中小型企业回款周期相对较长，在其收入规模不断扩大的同时，流动资金的占用规模也不断提高。2013-2015 年公司应收账款周转率由 3.28 次下降至 2.14 次。未来预期随着公司营收规模的进一步扩张和客户结构的进一步调整，资产周转能力将会有持续下降的可能，从而提升对流动资金的需求。

(3) 公司需要持续进行研发投入

移动互联网的发展瞬息万变，技术更新和产业升级迭代周期较短，硬件设备更新换代异常迅速，而移动应用的生命周期亦在不断缩短，为确保产品的吸引力，企业需要持续跟踪用户需求，不断提升产品的性能和用户体验。因此，为满足不断变化的用户需求，确保公司跟上业内的技术潮流，公司需要持续大规模投入研发力量，前瞻性地储备前沿技术，并不断升级优化自身的产品，确保公司持续维持核心竞争力。因此，公司需要储备充足的流动资金保障公司的技术研发，为未来发展奠定良好的基础。

(4) 为面对未来激烈的市场竞争，公司需要增强抗风险能力

随着移动互联网多媒体市场的快速发展，其广阔的应用前景和发展空间不断吸引市场参与者，许多资金雄厚且技术实力强大的企业开始涉足移动互联网多媒体软件开发及服务行业，并且加大投入开展新技术的研发以及终端用户的争夺，公司未来将面临更激烈的市场竞争。虽然公司在移动视频软件及服务领域已经取得较为明显的竞争优势，但与其他大型综合软件开发厂商相比，公司资本规模较小，为在行业内保持公司的竞争地位，吸引更多优秀人才，公司需要补充充足的流动资金扩大资本规模增强抗风险能力，以应对未来日益激烈的市场竞争。

2、补充流动资金的管理营运安排

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。

四、募集资金运用新增固定资产的合理性分析

（一）固定资产投资总体情况

公司募集资金投资项目实施后，将新增固定资产 23,730.00 万元，新增固定资产包括办公楼及电脑、服务器等各类电子设备，各项目新增固定资产明细如下：

序号	募集资金投资项目	新增固定资产金额（万元）
1	融合媒体运营平台	18,375.10
2	云运营管理系统	1,252.60
3	云开发平台	2,534.50
4	商业智能系统	354.00
5	移动视频通信	1,213.80
合计		23,730.00

（二）固定资产增长与营业收入增长的匹配情况

公司募投项目营业收入与固定资产的配比情况如下：

单位：万元

	2015 年度	达产后年度	合计
固定资产	1,147.92	23,730.00	24,877.92
营业收入	20,726.37	60,607.58	81,333.95
员工数	599	545	1,144.00
营业收入/固定资产	18.06	-	3.27
营业收入/员工	34.60	-	71.10

2015 年度，公司平均每元固定资产对应的营业收入为 18.06 元，每位员工对

应的营业收入为 34.60 万元。募集资金投资项目实施后，平均每元固定资产对应的营业收入有所下降，为 3.27 元，但与之对应的是每位员工对应的营业收入快速增长 105.47% 至 71.10 万元，新增的固定资产投资显著改善了单个员工的投入产出比。

公司本次固定资产投资主要的投资项目包括办公楼和电子设备。其一，随着公司收入规模和员工规模的不断扩大，现有办公场所已经无法匹配公司未来发展的需求，尤其是融合媒体运营平台项目的建设，需要在公司内部组建运营团队，并且搭建服务器网络，购置办公楼能够为项目顺利、稳定推进提供一定的保障，增强公司的品牌形象；其二，融合媒体运营平台项目的建设需要以复杂、强大的服务器网络为支撑，公司需要投入大量的资源建设机房，以确保用户流畅体验移动互联网多媒体服务；其三，公司固定资产的成新率较低，其中电子设备成新率低于 50%，由于电子设备更新换代迅速，公司目前电子设备处于一定的落后和淘汰状况。作为公司研发人员开展技术研发和项目实施的主要工具，这在一定程度上影响了研发人员的工作效率，通过更新和提高电子设备的性能，能够在一定程度上提高研发团队的工作效率。公司的固定资产扩张规模与公司业务发展以及营业收入的增加基本匹配。

五、募集资金运用对公司财务和经营状况的影响

（一）新增固定资产折旧和无形资产摊销对公司未来经营成果的影响

本次募集资金投资项目建成后，公司固定资产将有较大规模的增长，主要为电子设备的增长，按照公司现行固定资产折旧政策，房屋折旧年限为 20 年，残值率为 10%，电子设备折旧年限为 3 年，残值率为 5%，该募集资金投资项目建成投产后公司每年新增固定资产折旧 4,289.22 万元。同时，公司将采购一定规模的工具软件计入无形资产，根据公司现行的无形资产摊销政策，无形资产摊销年限为 5 年，残值为 0，该募集资金投资项目建成投产后公司每年新增无形资产摊销为 557.72 万元。项目建成达产后，在经营环境不发生重大变化的情况下，公司将实现新增销售收入 60,607.58 万元，新增净利润 15,219.53 万元，完全有能力消化新增折旧和摊销。

单位：万元

序号	募集资金投资项目	新增固定资产折旧	新增无形资产摊销	新增固定资产折旧和无形资产摊销合计	达产后年均收入	新增固定资产折旧和无形资产摊销占年均收入的比
1	融合媒体运营平台	2,915.02	112.69	3,027.91	33,613.61	9.01%
2	云运营管理系统	334.59	161.54	496.13	7,595.27	6.53%
3	云开发平台	533.36	73.36	606.72	6,330.82	9.58%
4	商业智能系统	220.52	129.57	350.09	5,660.38	6.18%
5	移动视频通信	285.73	80.56	366.30	7,507.50	4.88%
合计		4,289.22	557.72	4,846.94	60,607.58	8.00%

（二）净资产大幅增加，净资产收益率短期内将有所下降

完成本次发行后，公司的净资产将有较大幅度的增加。而在募集资金到位的头两年，由于产品尚处于开发或试生产过程中，效益无法充分体现；募集资金投入也将产生一定的固定资产折旧以及无形资产的摊销，因此将导致公司净资产收益率在短期内有一定程度下降；但随着募集资金投资项目的建成，将进一步巩固公司在技术水平、产品和服务能力以及市场占有率方面的优势地位，公司的盈利能力将不断增强，净资产收益率将稳步提高。

第十四节股利分配政策

一、报告期股利分配政策

根据相关法律法规和现行有效公司章程的规定，本公司报告期内采取如下的股利分配政策：

- 1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。
- 2、公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前述规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。
- 3、公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。
- 4、公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，经股东大会决议，按照股东持有的股份比例分配。
- 5、股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。
- 6、公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。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%。
- 7、公司股利分配具体方案由公司董事会提出，公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

二、最近三年股利实际分配情况

截至本招股意向书签署日，公司进行了三次利润分配，具体情况如下：

（一）2012 年度股利分配

2013 年 2 月 23 日，经公司股东大会审议通过，公司以 2012 年年末总股本 16,560 万股为基数，向全体股东派发 2012 年度现金股利每 10 股人民币 2 元（含税），合计 3,312 万元。

（二）2013 年度股利分配

2014 年 4 月 3 日，经公司股东大会审议通过，公司以 2013 年年末总股本 16,560 万股为基数，向全体股东派发 2013 年度现金股利每 10 股人民币 2.5 元（含税），合计 4,140.00 万元。

（三）2014 年度股利分配

2015 年 4 月 6 日，经公司股东大会审议通过，公司以 2014 年年末总股本 16,560 万股为基数，向全体股东派发 2014 年度现金股利每 10 股人民币 3.00 元（含税），合计 4,968.00 万元。

三、本次发行后的股利分配政策

公司于 2014 年 4 月 3 日召开的 2013 年度股东大会审议通过了《关于制定〈上海网达软件股份有限公司章程（草案）〉的议案》，对股利分配政策进行了调整，修订后的章程将自本次发行完成并上市之日起生效并实施。本次修订后的利润分配政策如下：

（一）利润分配原则：公司实行持续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。公司利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司的长期可持续发展，综合考虑公司所处行业发展趋势、公司实际经营情况、未来发展规划、公司现金流状况、外部融资环境及资金成本、股东对于分红回报的意见和诉求等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保证利润分配政策的连续性和稳定性。

（二）利润分配形式：公司采取现金、股票以及现金与股票相结合的方式分配股利。在公司盈利以及公司正常经营和长期发展的前提下，公司将积极采取现金方式分配股利。具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

（三）股利分配条件：公司在弥补亏损、足额提取法定公积金、任意公积金以后，公司当年可供股东分配的利润且累计可供股东分配的利润为正数且在满足正常生产经营资金需求、重大投资计划或重大现金支出等事项情况下，公司原则上每年进行一次现金分红。公司一般按照年度进行现金分红，可进行中期分红。

公司采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素，发放股票股利应注重股本扩张与业绩增长保持同步。在以下

两种情况时，公司将考虑发放股票股利：

（1）公司在面临资金需求约束或现金流不足时可考虑采用发放股票股利的利润分配方式；

（2）如董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配等情况时，可以采取股票股利方式进行利润分配。

如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司应当首先采用现金方式分配股利，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 20%。上市公司董事会应当综合考虑所处行业特点、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，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，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%；

（四）利润分配的程序：公司股利分配具体方案由董事会根据公司经营况和中国证监会的有关规定拟定，并提交股东大会审议决定，由股东大会审议并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。董事会提交股东大会的股利分配具体方案，应经董事会全体董事过半数以上表决通过，并经全体独立董事二分之一以上表决通过。独立董事应当对股利分配具体方案发表独立意见。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。监事会应当对董事会拟定的股利分配具体方案进行审议，并经监事会全体监事过半数以上表决通过。

（五）公司将保持股利分配政策的连续性、稳定性，如因公司根据行业监管政策、自身经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者根据外部经营环境发生重大变化而确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整利润分配政策议案由董事会根据经营状况和中国证监会的有关规定拟定，并提交股东大会审议决定，由股东大会审议

并经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。

董事会拟定调整利润分配政策议案过程中，应当充分听取股东（特别是公众投资者）、外部董事、独立董事和外部监事意见。董事会审议通过调整利润分配政策议案的，应经董事会全体董事过半数以上表决通过，经全体独立董事二分之一以上表决通过，独立董事发表独立意见，并及时予以披露。

监事会应当对董事会拟定的调整利润分配政策议案进行审议，充分听取不在公司任职的外部监事意见（如有），并经监事会全体监事过半数以上表决通过。

公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的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。公司将通过多种途径（电话、传真、电子邮件、投资者关系互动平台）听取、接受公众投资者对利润分配事项的建议和监督。

四、本次发行前滚存利润的分配安排

2014 年 4 月 3 日公司召开 2013 年度股东大会，审议通过了《关于确认公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票前滚存利润分配政策的议案》，根据会议决议，公司在本次公开发行 A 股前滚存的未分配利润由公司股票发行后的新老股东共享。

第十五节其他重要事项

一、信息披露和投资者关系相关情况

(一) 信息披露制度及为投资者服务计划

本公司根据相关法律法规的要求制定了《信息披露事务管理制度》和《投资者关系管理制度》，以规范公司的信息披露行为，加强信息披露事务管理，保护投资者的合法权益。

(二) 信息披露和投资者关系相关部门联系方式

本公司的信息披露及投资者关系管理工作由公司董事会秘书负责，相关人员的联系方式如下：

董事会秘书：孙琳

办公地址：浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼第 3 层西侧 B 单元

电话：021-50306629

传真：021-50301863

电子邮箱：sunlin@wondertek.com.cn

二、重大合同

截至本招股意向书签署之日，公司正在履行的对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同如下：

(一) 销售合同

截至本招股意向书签署之日，公司正在履行且合同预计金额在 300 万元以上的重大销售合同如下表：

单位：万元

序号	客户名称	合同签署方	合同名称	合同类型	合同金额
1	安徽广行通信科技股份有限公司	上海网达	“广行科技研发项目”合作开发与技术服务合同	技术开发	419.76
2	咪咕数字传媒有限公司	上海网达	“和新闻”2.0 工程项目技术开发合同	技术开发	300



序号	客户名称	合同签署方	合同名称	合同类型	合同金额
3	东方出版中心有限公司	上海网达	影像中国综合平台开发合同	技术开发	1,500.00
4	北京易橙天下科技有限公司	上海网达	2015年-2016年度手机视频业务节目质量技术检查服务合作协议	技术服务	409.20
5	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015-2016 年内容采编制作服务项目合同书	技术服务	657.60
6	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年大数据平台建设工程-大数据平台管理及外围软件部件合同书	技术开发	537.03
7	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 能力开放平台建设工程-能力管控部件合同书	技术开发	554.38
8	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年视频云建设工程云转码-点播系统软件项目合同书	技术开发	344.50
9	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年行业应用视频工程等三工程云存储软件合同书	技术开发	358.28
10	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 视频容灾节点建设工程自动化运维管理软件合同书	技术开发	435.24
11	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年互联网电视增值产品与平台建设项目应用商城业务服务与管理系统合同书	技术开发	445.20
12	北京易橙天下科技有限公司	上海网达	手机视频足球频道合作协议	技术服务	按实际推广结算
13	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年印象天下项目在线编码直播收录系统	技术开发	657.54
14	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年印象天下项目在线编码直播收录系统	技术开发	368.88
15	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015-2016 年互联网门户运营服务项目合同书	技术服务	919.00
16	央广视讯传媒股份有限公司	上海网达	手机视频 Licenses 销售合同	软件销售	以实际激活数量结算
17	咪咕数字传媒有限公司	上海网达	软件后备开发储备池项目合同（听书独立业务线业务管理平台）	技术开发	319.97
18	咪咕数字传媒有限公司	上海网达	软件后备开发储备池项目合同（搜索二期咪咕数媒	技术开发	878.80



序号	客户名称	合同签署方	合同名称	合同类型	合同金额
			(2015) 62 号)		
19	咪咕数字传媒有限公司	上海网达	软件后备开发储备池项目合同 (和新闻三期平台开发)	技术开发	638.00
20	咪咕视讯科技有限公司	上海网达	咪咕视讯 2015 年咪咕内容云服务平台建设工程流量服务第三期建设单项工程业务质量软件合同书	技术开发	344.50
21	中移物联网有限公司	上海网达	中移物联网有限公司 2016 年软件开发服务项目合同	技术开发	365.10
22	央广视讯传媒 (上海) 有限公司/央广视讯传媒股份有限公司	上海网达	手机视频业务推广合作协议/中国移动手机视频业务信息服务合作协议	技术服务	按实际推广结算

(二) 采购合同

截至本招股意向书签署之日,公司正在履行且合同预计金额在 300 万元以上的重大采购合同如下表:

序号	供应商名称	合同名称	主要内容	合同金额 (万元)
1	上海承领智能科技有限公司	2015 年视频云建设工程-云存储管理软件, 2015 年行业应用视频工程云存储软件, 2015 年印象天下项目云存储软件等	云存储软件及相关附件、技术服务、培训及相关软件	304.54

(三) 其他合同

截至本招股意向书签署之日,公司已签订一项商品房购买合同,正在履行中,具体如下表:

序号	出让方	受让方	房屋坐落	面积(平方米)	合同金额 (万元)
1	上海金桥出口加工区联合发展有限公司	网达软件	川桥路 409 号	6,295.75	8,939.97

除上述披露的重大合同之外,无其他对生产经营活动、未来发展或财务状况有重要影响的合同。

三、对外担保

截至本招股意向书签署之日，公司不存在对外担保的情况。

四、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股意向书签署之日，公司及其控股子公司均不存在未决重大诉讼或仲裁事项。

五、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员重大涉诉情况

截至本招股意向书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均不存在尚未了结的或者可预见的作为一方当事人的重大诉讼、仲裁事项。

报告期期初至本招股意向书签署之日，公司控股股东和实际控制人存在一项已了结的仲裁事项，具体情况如下：

1、仲裁申请

2012年5月2日，蒋宏业与崔晓路签订了《股权转让协议》，约定蒋宏业将其持有的网达有限20万元注册资本，以人民币960万元的价格转让给崔晓路。协议签订当日，崔晓路向蒋宏业支付了480万元，网达有限于2012年5月9日完成了相应的股权转让工商变更。

2013年9月13日，公司控股股东及实际控制人蒋宏业向上海仲裁委员会提交仲裁申请，要求裁定公司股东崔晓路根据其于2012年5月2日签订的《股权转让协议》支付拖欠的股权转让款480万元，并支付延迟支付的利息。

2、仲裁结果

2013年12月2日，上海仲裁委员会出具《裁决书》（<2013>沪仲案字第1192号），认为蒋宏业已根据《股权转让协议》履行了股权转让的义务，支持蒋宏业要求崔晓路支付480万元股权转让款的请求，裁定崔晓路应当于裁决书作出之日起十日内向蒋宏业支付股权转让款480万元，并支付因迟延支付股权转让款导致的损失（以人民币480万元为基数，按中国人民银行公布的商业银行同期贷款基准利率的标准结算），以及承担相应的仲裁费。

崔晓路于2013年12月12日依据《裁决书》的裁定结果向蒋宏业支付了480万元股权转让款以及52.38万元仲裁费和利息。

3、保荐机构及发行人律师意见

发行人保荐机构及律师认为：上海仲裁委目前已对该案做出了有效仲裁裁决，被申请人崔晓路也已依照仲裁裁决履行款项支付义务，双方之间就该笔股权转让和价款支付不存在其他争议或潜在纠纷。该案件的仲裁裁决与执行结果已消除上述争议可能对发行人股权结构产生的不稳定性，亦不会对发行人本次发行构成实质性法律障碍。

第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

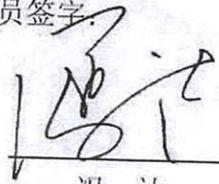
一、公司董事、监事及高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股意向书及其摘要不存在虚假记载、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。

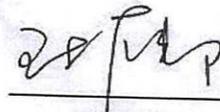
全体董事、监事及高级管理人员签字：



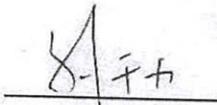
蒋宏业



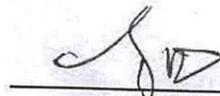
冯达



王振邦



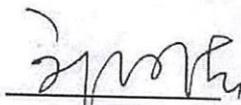
刘天山



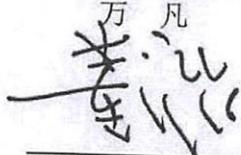
万凡



高高



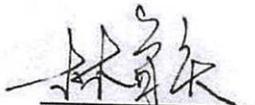
刘韵洁



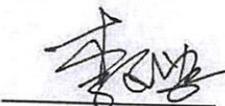
董沪众



张建平



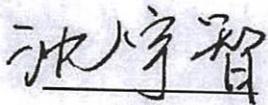
林育庆



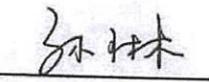
李文罡



李泉生



沈宇智



孙琳

上海网达软件股份有限公司

2016年8月25日

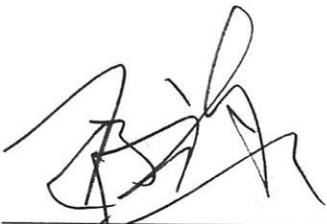


三、公司律师声明

本所及经办律师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要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及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人签字： 
黄宁宁

经办律师签字： 
钱大治


邵 祺



2016年8月27日

四、承担审计的会计师事务所声明

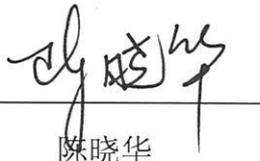
本所及签字注册会计师已阅读上海网达软件股份有限公司招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股意向书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述和重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人签字：_____



杨剑涛

经办注册会计师签字：_____



陈晓华



陆炜炜

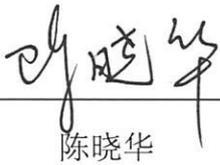
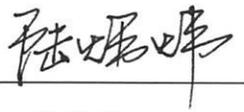
瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）

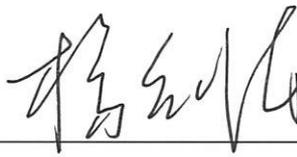


2016年8月25日

五、承担验资业务的会计师事务所声明

本机构及签字注册会计师已阅读上海网达软件股份有限公司招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本机构出具的验资报告及复核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及其摘要中引用的验资报告及复核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、误导性陈述和重大遗漏，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：  
(签字) 陈晓华 陆炜炜

验资机构负责人： 
(签字) 杨剑涛

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)



2016年8月25日

六、承担评估业务的评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股意向书及其摘要，确认招股意向书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股意向书及其摘要中引用的资产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、误导性陈述和重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办评估师签字：_____



评估机构负责人签字：_____



刘 宏

万隆（上海）资产评估有限公司

2016年 8 月 26 日

第十七节备查文件

一、备查文件内容

投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

- 1、发行保荐书及发行保荐工作报告；
- 2、财务报表及审计报告；
- 3、内部控制鉴证报告；
- 4、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- 5、法律意见书及律师工作报告；
- 6、公司章程（草案）；
- 7、中国证监会核准本次发行的文件；
- 8、其他与本次发行有关的重要文件。

二、文件查阅地址及时间

- 1、发行人：上海网达软件股份有限公司

办公地址：浦东新区新金桥路 27 号 13 号楼第 3 层西侧 B 单元

联系人：孙琳

联系电话：021-50306629

传真：021-50301863

电子邮箱：sunlin@wondertek.com.cn

查阅时间：法定工作日上午 9:00-11:30，下午 1:30-3:30

- 2、保荐人：兴业证券股份有限公司

办公地址：上海市浦东新区民生路 1199 弄证大五道口广场 1 号楼 20 楼

联系电话：021-38565735

传真：021-38565707

联系人：陈静雯

查阅时间：法定工作日上午 9:00-11:30，下午 1:30-3:30