
武汉中移信联科技股份有限公司

Wuhan Zhong Yi Xin Lian Technology Co., Ltd



公开转让说明书

主办券商



长春市自由大路 1138 号

二〇一六年四月

声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺公开转让说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

本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公开转让说明书中财务会计资料真实、完整。

全国中小企业股份转让系统有限责任公司对本公司股票公开转让所作的任何决定或意见，均不表明其对本公司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，本公司经营与收益的变化，由本公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行承担。

重大事项提示

公司特别提醒投资者注意下列重大事项：

（一）报告期内公司阶段性亏损的风险

2013年度、2014年度和2015年1-10月，公司净利润分别为3.22万元、-186.25万元和-317.07万元。报告期内公司阶段性亏损，主要原因：一是公司处于市场快速开拓阶段，自2014年开始，公司凭借自身的品牌与市场基础，大力拓展通信终端服务业务，快速新设分公司（2014年新设16家分公司；2015年新设17家分公司及1家子公司，子公司新设4家分公司），并增加大量销售人员，导致公司销售费用大幅增加；二是为了确保分散在全国各地的分公司与营业网点在采购、销售、财务与资产管理、业务运营得到充分保障，公司建立了较为强大的后台支持体系，管理人员增加，导致公司管理费用大幅增加；三是公司新设立的分公司，基本上处于初建期，尚未形成稳定的营业收入，导致公司整体盈利能力尚未完全释放。公司拥有独特优势的商业模式和成熟的运营体系，公司的发展具有可持续性和较高的成长性。

（二）运营商依赖风险

公司主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务。由于我国通信业实行严格的行业许可制度，行业内企业仅能借助三大运营商提供的基础服务，为用户提供相应的通信服务。报告期内，公司98%以上营业收入来自中国移动或通过中国移动实现。另外，公司以运营商销售政策为基础制定PTPs产品，并借助运营商营业厅为客户提供通信终端服务。虽然代理业务是运营商提升终端市场覆盖率的常用方式，且运营商终端销售政策近年来一直持续实行，并且随着终端市场竞争的加剧，其销售政策有继续实行并不断加强的可能，但若运营商发展方向和政策的制定发生较大变化，将会对公司经营带来较大影响。公司业务在较大程度上存在对运营商的依赖风险。

（三）业务区域集中的风险

2013年度、2014年度和2015年1-10月，公司主营业务收入主要来自于华中地区，占销售收入的比重分别为100%、91.50%、69.49%。报告期内，公司在深耕华中市场，立足于本地化的基础上，以拓展全国业务为目标，开始逐步开拓华东、华北市场，公司收入地区更加广阔。虽然公司业务地区性逐步趋于分散，合作运营商合作营业厅也分布到了华东、华北各地，但如果湖北省社会和经济环境或公司与湖北省所有合作运营商的合作关系发生不利变化，将对公司业务带来较大影响。

（四）经营活动现金流量为负的风险

2013年度、2014年度和2015年1-10月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6.05万元、-406.59万元与-782.95万元，除2013年公司经营性现金流净额为正外，2014年和2015年1-10月经营活动现金流量净额均为负。2014年、2015年1-10月公司经营活动产生的现金流量为负数，主要原因是：公司处于快速发展期，短期内快速形成业务市场的规模化是公司业务拓展的主要战略方向，也是公司终端网络的价值焦点。公司业务的快速发展，使得公司报告内存货、员工工资及运营商合作的定金等对现金的占用不断增加。虽然公司开始根据自身业务特点把控业务发展及员工招聘节奏，以有效利用公司经营性现金流，但未来随着公司业务的进一步扩大，如果公司不能有效对营运资金进行严格的预算和管控，将导致营运资金跟不上业务发展速度，带来影响公司业务发展的风险。

（五）分公司较多的管理风险

截至2015年12月20日，公司业务覆盖湖北、河南、江西、山西、四川、广西六个省份，设立有31家分公司，1家子公司。其中，子公司下设4家分公司。根据公司发展规划，未来公司分公司数量还将持续增加，快速扩张将给公司在业务、人员、财务等方面带来一定的管理风险。为加强分公司管理，公司制订了一套标准、完善的管理制度，涉及经营各个方面，确保了分公司各项经营行为的标准化、规范化。但是，若公司管理水平的提升无法跟上分公司扩张的速度，则可能出现分公司管理质量和服务水平的下降，进而对公司市场形象和经营业绩造成不利影响，并影响公司的整体盈利能力。

（六）公司治理风险

有限公司时期，公司股东会、执行董事、监事制度的建立和运行情况存在一定瑕疵，法人治理结构不够健全。例如未依照当时的公司章程规定按时召开股东会定期会议，档案保管不善等。此外，有限公司执行董事、监事在任职期间未形成相应的报告，有限公司章程也未就关联交易决策程序做出明确规定。股份公司设立后，公司按照《公司法》等相关法律法规的要求，建立了健全的法人治理结构，完善了公司的内部控制体系，制订了《公司章程》、三会议事规则、《重大投资决策管理制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易决策制度》、《信息披露管理制度》、《总经理工作细则》等制度规则。由于股份公司成立时间短，且股份有限公司和有限责任公司在公司治理上存在较大的不同，公司管理层规范运作意识需进一步提高，对更加规范的公司治理机制需要逐步理解和适应的过程。因此，短期内公司治理仍存在不规范的风险。

（七）实际控制人不当控制风险

李建林、林玲为公司实际控制人，处于绝对控股地位。公司实际控制人可以利用控制股份的比例优势，通过行使表决权直接或间接影响公司的重大决策。虽然公司已制订了完善的内部控制制度，建立健全了公司法人治理结构，但是，仍存在实际控制人利用其控制地位对公司进行不当控制的风险。

目录

声明	I
重大事项提示	II
目录	V
释义	1
第一节基本情况.....	3
一、公司概况	3
二、公司股票基本情况	4
三、公司股权结构、股东以及股本演变情况	6
四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况	33
五、报告期主要会计数据及主要财务指标	36
六、本次挂牌的有关机构	37
第二节公司业务.....	40
一、公司主要业务、主要产品（服务）及其用途	40
二、公司内部组织结构图和业务流程	44
三、公司业务相关的关键资源情况	51
四、公司业务收入情况	62
五、公司的商业模式	69
六、公司所处行业的情况	78
第三节公司治理.....	121
一、公司报告期内股东大会、董事会、监事会制度建立及运行情况	121
二、董事会对公司现有治理机制的讨论和评估	121
三、公司及控股股东、实际控制人最近两年内存在的违法违规及受处罚情况	124
四、公司的独立性	124
五、公司最近两年内资金被占用或为控股股东、实际控制人及其控制企业提供担保情况	126
六、同业竞争的情况	127
七、董事、监事、高级管理人员其他有关情况说明	128
八、最近两年内董事、监事、高级管理人员变动情况及原因	133

第四节公司财务	135
一、财务报表	135
二、审计意见	150
三、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况	150
四、报告期内主要会计政策、会计估计及其变更情况和影响	152
五、公司财务状况、经营成果和现金流量状况的简要分析	177
六、报告期内主要会计数据和财务指标分析	187
七、关联方、关联方关系及关联交易	219
八、期后事项、或有事项及其他重要事项	226
九、报告期内的资产评估情况	227
十、股利分配情况	227
十一、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况	228
十二、风险因素及自我评估	228
第五节有关声明	233
申请挂牌公司全体董事、监事、高级管理人员声明	234
主办券商声明	235
审计机构声明	236
资产评估机构声明	237
律师声明	238
第六节附件	239

释义

在本公开转让说明书中，除非另有所指，下列词语具有的含义如下：

公司、本公司、中移信联、股份公司	指	武汉中移信联科技股份有限公司
联信展翼	指	武汉联信展翼信息技术有限公司
有限公司、中移有限、中移信联有限	指	武汉中移信联信息服务有限公司
聚合零一	指	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙），公司股东之一
旭日晨升	指	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙），公司股东之一
华纳伟业	指	武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙），公司股东之一
展动力	指	武汉展动力投资咨询企业（有限合伙），公司股东之一
《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》
全国股份转让系统	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
主办券商、东北证券	指	东北证券股份有限公司
挂牌、公开转让	指	公司股份在全国中小企业股份转让系统挂牌及公开转让行为
公开转让说明书	指	武汉中移信联科技股份有限公司公开转让说明书
公司章程	指	武汉中移信联科技股份有限公司章程
三会	指	股东大会、董事会和监事会
股东大会	指	武汉中移信联科技股份有限公司股东大会
董事会	指	武汉中移信联科技股份有限公司董事会
监事会	指	武汉中移信联科技股份有限公司监事会
三会议事规则	指	《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》
高级管理人员	指	公司总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监
管理层	指	公司董事、监事及高级管理人员
报告期	指	2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月
会计师事务所	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
律师事务所	指	北京市中伦（广州）律师事务所
元、万元	指	人民币元、人民币万元
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
OTT 产品	指	“Over The Top”的缩写，指通过互联网向用户提供的各种应用服务产品

3C 数码产品	指	计算机（Computer）、通讯（Communication）和消费电子产品（ConsumerElectronic）三类电子产品的简称
定制手机	指	指运营商为自己的客户量身定做的手机，手机菜单和内置服务一般经过运营商的定制，是依照用户个性化需要而在手机内植入相关的软硬件以实现其相关用途的手机
PTPs 产品	指	PTP 为 Phone、Tariff、Product 的英文缩写，PTPs 为公司移动通信终端（手机）、话费、移动数码产品组成的一体化组合产品

注：本文中凡未特殊说明，尾数合计差异系四舍五入造成。

第一节基本情况

一、公司概况

中文名称:	武汉中移信联科技股份有限公司
英文名称:	Wuhan Zhong Yi Xin Lian Technology Co.,Ltd
法定代表人:	李建林
有限公司设立日期:	2008 年 10 月 22 日
股份公司设立日期:	2015 年 7 月 6 日
注册资本:	1,366.447 万元
住所:	武汉市武昌区中北路 86 号汉街武汉中央文化旅游区 K3 地块 2 栋 26 层 3 室
办公地址:	武汉市武昌区中北路 86 号汉街武汉中央文化旅游区 K3 地块 2 栋 26 层 3 室
邮编:	430000
电话:	027-87716818
传真:	027-87716818
互联网网址:	www.whzyxl.cn
电子邮箱:	whzyxl888@163.com
董事会秘书:	薛丹荔
信息披露负责人:	薛丹荔
经营范围:	通信市场营销策划咨询,通信终端设备的销售及相关的技术服务;第二类增值电信业务中的呼叫中心业务;通讯器材、电子产品销售;通信业务代理。(许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致)。

所属行业：根据证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为：“I63 电信、广播电视和卫星传输服务”以及“F52 零售业”。根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011），公司所处行业为“I6312 移动电信服务”以及“F5274 通信设备零售”。根据全国股转系统发布的《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为“电脑与电子产品零售”（代码为 13141311）。根据全国股转系统发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“I6312 移动电信服务”和“F5274 通信设备零售”。

主要业务：通信业终端综合服务，以资源整合模式主要为个人用户提供多样化、个性化的通信终端产品、数码配件及运营商授权的电信业务服务，为运营商提供业务代理服务。

统一社会信用代码： 91420106679138929H

二、 公司股票基本情况

（一）股票代码、股票简称、挂牌日期、交易方式

股票代码：【】

股票简称：【】

股票种类：人民币普通股

每股面值：1 元

股票总量：13,664,470 股

挂牌日期：【】年【】月【】日

交易方式：协议转让

（二）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺

1、法律法规及公司章程对股东所持股份的限制性规定

《公司法》第一百四十一条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立

之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第二章 2.8 条规定：“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售规定。”

《公司章程》第二十六条规定：“公司的股份可以依法转让。”第二十八条规定：“发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起 1 年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的 25%。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。”

2、股东对所持股份自愿锁定的承诺

公司股东未就所持股份作出严于相关法律法规及监管规则规定的自愿锁定承诺。

3、股东所持股份的限售安排

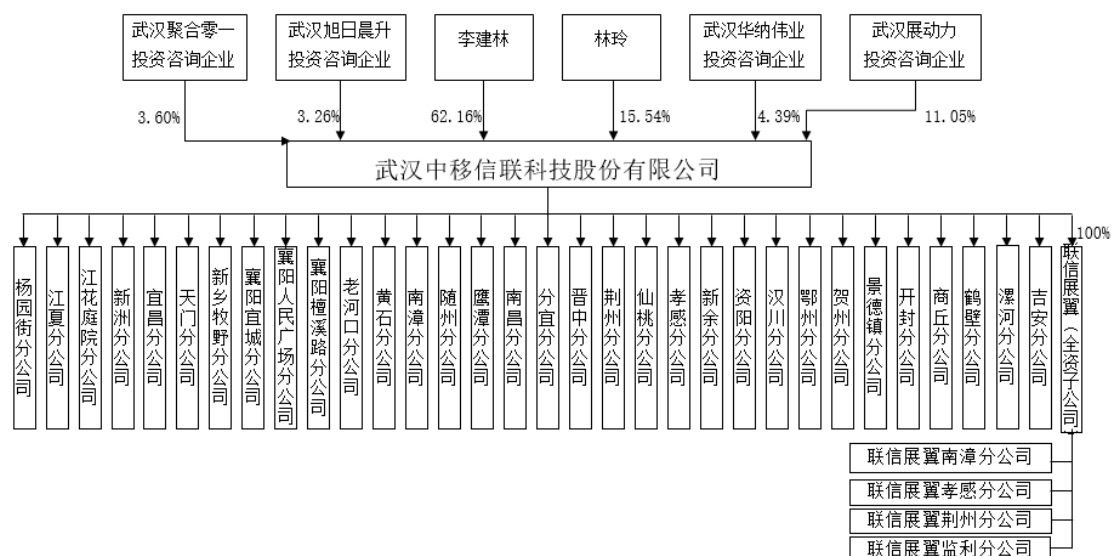
截至本公开转让说明书签署日，股份公司成立未满一年，根据《公司法》第一百四十一条、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第二章 2.8 条规定、《公司章程》第二十二规定，本次可进入全国股份转让系统公开转让的股份如下：

序号	股东姓名	持股数量（股）	持股比例（%）	限售股份数量（股）	可转让股份数量（股）	限售原因
1	李建林	8,494,080	62.16	8,494,080	-	发起人、董事长
2	林玲	2,123,520	15.54	2,123,520	-	发起人、总经理
3	聚合零一	492,000	3.60	492,000	-	发起人
4	旭日晨升	445,000	3.26	445,000	-	发起人
5	华纳伟业	599,980	4.39	-	599,980	-
6	展动力	1,509,890	11.05	-	1,509,890	-
合计		13,664,470	100.00	11,554,600	2,109,870	-

备注：华纳伟业与展动力为公司变更为股份公司后的新股东，不属于发起人，其所持公司股份可在全国股份转让系统挂牌后流通转让。

三、公司股权结构、股东以及股本演变情况

（一）公司的股权结构图



（二）前十名股东及持股 5%以上股份股东持股情况

1、公司前十名股东及持有 5%以上股份股东持股数量、持股比例

序号	股东	股东性质	持股数量（股）	股权比例（%）	是否存在质押或其他争议
1	李建林	自然人	8,494,080	62.16	否
2	林玲	自然人	2,123,520	15.54	否

序号	股东	股东性质	持股数量（股）	股权比例（%）	是否存在质押或其他争议
3	展动力	有限合伙	1,509,890	11.05	否
4	华纳伟业	有限合伙	599,980	4.39	否
5	聚合零一	有限合伙	492,000	3.60	否
6	旭日晨升	有限合伙	445,000	3.26	否
合计			13,664,470	100.00	—

2、公司前十名股东及持有 5% 以上股份股东基本情况

（1）李建林先生，1978 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002 年 7 月至 2004 年 4 月，任卡普（中国）有限公司郑州首席代表；2004 年 4 月至 2006 年 12 月，任 TCL 集团股份有限公司工业电器事业部武汉办事处副经理；2006 年 12 月至 2008 年 5 月，任青岛海尔股份有限公司商流工程经营体武汉工程部行业总监；2008 年 10 月至 2015 年 6 月，任武汉中移信联信息服务有限公司执行董事、总经理；2015 年 6 月至今担任公司董事、董事长、商学院院长。

（2）林玲女士，1982 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2004 年 7 月至 2008 年 6 月，任中国移动通信集团湖北有限公司（简称“湖北移动”）武汉分公司客户经理；2008 年 10 月至 2015 年 6 月，任武汉中移信联信息服务有限公司监事；2015 年 6 月至今任公司董事、总经理。

（3）武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）

聚合零一成立于 2014 年 9 月 28 日，经营范围为投资咨询（不含金融证券与期货咨询），住所为武昌区中北路 86 号汉街武汉中央文化旅游区 K3 地块 2 栋 26 层 3 室，执行事务合伙人人为李建林。武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）系职工持股平台，共有 26 名自然人合伙人，均为公司员工，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金、资产由基金管理人管理的情形，亦不存在担任私募基金管理人的情形。聚合零一于 2014 年 10 月投资武汉中移信联科技股份有限公司，现持有公司 3.60% 的股份。

聚合零一出资结构如下：

序号	出资人	合伙人类型	出资金额（万元）	出资占比（%）	出资方式
----	-----	-------	----------	---------	------

1	李建林	普通合伙人	10.844	6.49	货币
2	向文静	有限合伙人	3.38	2.02	货币
3	秦晓燕	有限合伙人	5.07	3.04	货币
4	张烨	有限合伙人	3.38	2.02	货币
5	焦莎	有限合伙人	3.38	2.02	货币
6	周莉	有限合伙人	3.38	2.02	货币
7	张素文	有限合伙人	3.38	2.02	货币
8	沈珍	有限合伙人	3.38	2.02	货币
9	杨琴	有限合伙人	11.83	7.08	货币
10	刘珊	有限合伙人	3.38	2.02	货币
11	曹孟娇	有限合伙人	6.76	4.05	货币
12	周莉莎	有限合伙人	3.38	2.02	货币
13	方念	有限合伙人	18.59	11.13	货币
14	徐梦	有限合伙人	3.38	2.02	货币
15	蒋欣	有限合伙人	6.76	4.05	货币
16	汪思彤	有限合伙人	3.38	2.02	货币
17	刘炫	有限合伙人	3.38	2.02	货币
18	李娜	有限合伙人	5.07	3.04	货币
19	杨晓菲	有限合伙人	5.07	3.04	货币
20	朱平	有限合伙人	6.76	4.05	货币
21	李海芹	有限合伙人	4.056	2.43	货币
22	梁琳梓	有限合伙人	3.38	2.02	货币
23	廖红红	有限合伙人	3.38	2.02	货币
24	吴卉	有限合伙人	8.45	5.06	货币
25	薛丹荔	有限合伙人	23.66	14.17	货币
26	钟军	有限合伙人	10.14	6.07	货币
合计		-	167.00	100.00	-

(4) 武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）

旭日晨升成立于 2014 年 9 月 28 日，经营范围为投资咨询（不含金融证券与期货咨询），住所为武昌区中北路 86 号汉街武汉中央文化旅游区 K3 地块 2 栋 26 层 3 室，执行事务合伙人为李建林。武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）系职工持股平台，共有 21 名自然人合伙人，均为公司员工，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金、资产由基金管理人管理的情形，亦不存在担任私募基金管理人的情形。旭日晨升于 2014 年 10 月投资武汉中移信联科技股份有限公司，现持有公司 3.26% 的股份。

旭日晨升出资结构如下：

序号	出资人	合伙人类型	出资金额（万元）	出资占比（%）	出资方式
1	李建林	普通合伙人	17.49	11.58	货币
2	杨龙成	有限合伙人	3.38	2.24	货币
3	徐晨	有限合伙人	3.38	2.24	货币
4	金雪琴	有限合伙人	13.52	8.95	货币
5	柳瑶	有限合伙人	20.956	13.88	货币
6	王晶晶	有限合伙人	3.38	2.24	货币
7	崔涛	有限合伙人	11.83	7.83	货币
8	任军	有限合伙人	3.38	2.24	货币
9	曹翠	有限合伙人	3.38	2.24	货币
10	姚琳	有限合伙人	3.38	2.24	货币
11	张芳	有限合伙人	6.76	4.48	货币
12	赵霜梅	有限合伙人	3.38	2.24	货币
13	岳晓倩	有限合伙人	3.38	2.24	货币
14	代莎	有限合伙人	3.38	2.24	货币
15	吴红艳	有限合伙人	3.38	2.24	货币
16	桂春慧	有限合伙人	3.38	2.24	货币
17	郭君辉	有限合伙人	19.604	12.98	货币
18	陈锦	有限合伙人	8.45	5.6	货币
19	齐小艳	有限合伙人	3.38	2.24	货币
20	张欢	有限合伙人	3.38	2.24	货币

21	周霞	有限合伙人	8.45	5.6	货币
合计		-	151.00	100.00	-

(5) 武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）

华纳伟业成立于 2014 年 10 月 30 日，经营范围为投资咨询（不含金融证券与期货咨询），住所为武昌区中北路 86 号汉街武汉中央文化旅游区 K3 地块 2 栋 26 层 4 室，执行事务合伙人为李建林。武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）共有 15 名自然人合伙人，其中李建林、龚华、何姣、徐青云、葛姣阳、杜婷丽、丁海涛为公司员工，其他人员为公司实际控制人朋友，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金、资产由基金管理人管理的情形，亦不存在担任私募基金管理人的情形。华纳伟业于 2015 年 7 月投资武汉中移信联科技股份有限公司，现持有股份公司 4.39% 的股份。

华纳伟业出资结构如下：

序号	出资人	合伙人类型	出资金额（万元）	出资占比（%）	出资方式
1	李建林	普通合伙人	11.5	5.21	货币
2	何姣	有限合伙人	3.68	1.67	货币
3	葛姣阳	有限合伙人	3.68	1.67	货币
4	龚华	有限合伙人	3.68	1.67	货币
5	杜婷丽	有限合伙人	3.68	1.67	货币
6	徐青云	有限合伙人	3.68	1.67	货币
7	丁海涛	有限合伙人	10.14	4.59	货币
8	邓宜安	有限合伙人	36.8	16.67	货币
9	魏勇	有限合伙人	36.8	16.67	货币
10	王峰	有限合伙人	73.6	33.33	货币
11	邓宜平	有限合伙人	3.68	1.67	货币
12	王明山	有限合伙人	10	4.53	货币
13	马新新	有限合伙人	5.152	2.33	货币
14	卫才燧	有限合伙人	5.152	2.33	货币
15	张颖	有限合伙人	9.568	4.33	货币

合计	-	220.792	100.00	-
----	---	---------	--------	---

(6) 武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）

展动力成立于 2014 年 10 月 30 日，经营范围为投资咨询（不含金融证券与期货咨询），住所为武昌区中北路 86 号汉街武汉中央文化旅游区 K3 地块 2 栋 26 层 4 室，执行事务合伙人为李建林。武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）共有 13 名自然人合伙人，其中李建林、林刚为公司员工，其他人员为公司实际控制人朋友，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金、资产由基金管理人管理的情形，亦不存在担任私募基金管理人的情形。展动力于 2015 年 7 月投资武汉中移信联科技股份有限公司，现持有股份公司 11.05% 的股份。

展动力出资结构如下：

序号	出资人	合伙人类型	出资金额(万元)	出资占比 (%)	出资方式
1	张辉	有限合伙人	18.40	3.31	货币
2	古春芳	有限合伙人	11.04	1.99	货币
3	周海燕	有限合伙人	36.80	6.62	货币
4	林刚	有限合伙人	0.80	0.14	货币
5	王彦华	有限合伙人	18.40	3.31	货币
6	李建林	普通合伙人	0.20	0.04	货币
7	何峰	有限合伙人	10.00	1.8	货币
8	柴贵银	有限合伙人	36.80	6.62	货币
9	王志成	有限合伙人	110.40	19.87	货币
10	牟亚珊	有限合伙人	18.40	3.31	货币
11	王永兵	有限合伙人	110.40	19.87	货币
12	辛宁	有限合伙人	73.60	13.25	货币
13	雍策	有限合伙人	110.40	19.87	货币
合计		-	555.64	100.00	-

(三) 股东之间关系

公司控股股东李建林暨共同实际控制人股东林玲为夫妻关系，李建林是展动力、华纳伟业、聚合零一、旭日晨升的普通合伙人并担任执行事务合伙人。展动力有限合伙人林刚为公司实际控制人林玲的弟弟。

（四）公司控股股东及实际控制人

1、控股股东、实际控制人的认定理由和依据

根据《公司法》第217条第二款：控股股东，是指其出资额占有限责任公司资本总额百分之五十以上或者其持有的股份占股份有限公司股本总额百分之五十以上的股东；出资额或者持有股份的比例虽然不足百分之五十，但依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东。根据《公司章程》规定，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）所持表决权的1/2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）所持表决权的2/3以上通过。公司的董事由股东大会以普通决议选举产生，董事会作出的决议，必须经全体董事的过半数通过。

李建林直接持有公司股份8,494,080股，占公司股本总额的62.16%，李建林为公司的控股股东。

李建林、林玲系夫妻关系，为公司前两大股东，合计直接持有公司 77.70%的股份。自有限公司成立至今，两人合计持有公司股份比例一直高于 70%，对公司的经营决策有重大影响，具备对公司进行有效控制的能力，为公司的共同实际控制人。

2、控股股东及实际控制人基本情况

李建林，董事长，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、（二）前十名股东及持股 5%以上股东持股情况”之“2、公司前十名股东及持有 5%以上股东基本情况”。

林玲，董事，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、（二）前十名股东及持股 5%以上股东持股情况”之“2、公司前十名股东及持有 5%以上股东基本情况”。

3、控股股东及实际控制人近两年内变化情况

公司控股股东及实际控制人最近两年内未发生变化。

4、控股股东及实际控制人合法合规情况

公司的控股股东、实际控制人最近 24 个月内不存在重大违法违规行为。

（五）公司设立以来股本的形成及变化情况

1、2008 年 10 月，中移有限设立

（1）2008 年 10 月 22 日，中移有限设立，法定代表人为李建林，注册资本为 10 万元，其中李建林认缴 8 万元、林玲认缴 2 万元。

（2）2008 年 10 月 21 日，湖北奥博会计师事务所有限公司出具编号为鄂奥会[2008]E 验字 10-A20 号的《验资报告》。经其审验，截至 2008 年 10 月 21 日止，武汉中移信联信息服务有限公司（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本壹拾万元。各股东以货币出资 10 万元，其中李建林缴纳 8 万元，林玲缴纳 2 万元。

（3）2008 年 10 月 22 日，武汉市工商行政管理局洪山分局核准中移有限设立，中移有限取得了注册号为 420111000058664 的《企业法人营业执照》。中移有限设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	李建林	8.00	80.00
2	林玲	2.00	20.00
合计		10.00	100.00

2、2013 年 10 月，中移有限第一次增资至 100 万元

（1）2013 年 10 月 15 日，中移有限股东会作出决议，决定公司注册资本由原 10 万元增加至 100 万元，增加出资由股东李建林以货币出资 72 万元人民币，股东林玲以货币出资 18 万元人民币。本次增资价格为：每 1 元出资额为 1 元人民币。公司本次增资为创始股东因公司经营发展需要，对公司注册资本的持续投入，之前公司未有外部股东进入公司，未有市场公允价值参考。本次增资不存在股份支付情形。

（2）湖北隆兴会计师事务所有限责任公司对中移有限本次新增注册资本进行了审验，并于 2013 年 10 月 15 日出具编号鄂隆兴验字[2013]第 209 号的《验资

报告》。经其审验，截至 2013 年 10 月 12 日止，公司已收到新增的注册资本合计 90 万元整，出资方式为货币资金。

(3) 2013 年 10 月 16 日，中移有限就此次增资事宜办理完毕相应的工商变更登记手续。变更完成后，各股东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	李建林	80.00	80.00
2	林玲	20.00	20.00
合计		100.00	100.00

3、2014 年 9 月，中移有限第二次增资至 1,100 万元

(1) 2014 年 9 月 16 日，中移有限股东会作出决议，决定公司注册资本由原 100 万元增加至 1100 万元，增加出资由股东李建林以货币出资 800 万元人民币，股东林玲以货币出资 200 万元人民币。本次增资价格为：每 1 元出资额为 1 元人民币。公司本次增资为创始股东因公司经营发展需要，对公司注册资本的持续投入，之前公司未有外部股东进入公司，未有市场公允价值参考。本次增资不存在股份支付情形。

(2) 2014 年 9 月 17 日，中移有限就此次增资事宜办理完毕相应的工商变更登记手续。变更完成后，各股东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	李建林	880.00	80.00
2	林玲	220.00	20.00
合计		1,100.00	100.00

(3) 立信会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所对中移有限本次新增注册资本的实缴情况进行了审验，并于 2014 年 12 月 15 日出具编号为信会师粤报字[2014]第 40403 号的《验资报告》。经其审验，截至 2014 年 12 月 2 日止，公司已收到新增的注册资本合计 1,000 万元整，出资方式为货币资金。

4、2014 年 10 月，中移有限第三次增资至 1,155.46 万元

(1) 2014 年 10 月 22 日，中移有限股东会作出决议，决定公司注册资本由原 1100 万元增加至 1,155.46 万元，增加出资由旭日晨升以货币出资 26.33 万元人民币，聚合零一以货币出资 29.13 万元人民币。本次增资价格为：每 1 元出资额的价格均为 5.73 元人民币。旭日晨升、聚合零一的合伙人均为公司员工，系公司员工持股平台。在本次增资前，公司并未有市场公允价值参考，之前公司亦未有外部股东进入公司。本次增资时，公司已有变更为股份公司并在全中国中小企业股份转让系统申请股份挂牌的计划，且公司将业务模式由原来的仅经营代理业务提升为移动终端销售与代理业务双业务经营模式，公司及本次新入股东均较为看好公司的发展前景，并认为公司股份在全国中小企业股份转让系统挂牌后，将进一步推动公司的市场影响力和竞争实力，有利于公司做大做强。经三方协商，并结合公司的收入、资产情况和未来的发展判断，最终确定了本次增资价格。本次增资价格高于公司净资产，价格公允。本次增资不存在股份支付情形，也未与旭日晨升、聚合零一签署对赌协议。

(2) 2014 年 10 月 23 日，中移有限就此次增资事宜办理完毕相应的工商变更登记手续。变更完成后，各股东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	李建林	880.00	76.16
2	林玲	220.00	19.04
3	聚合零一	29.13	2.52
4	旭日晨升	26.33	2.28
合计		1,155.46	100.00

(3) 立信会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所对中移有限本次新增注册资本进行了审验，并于 2014 年 11 月 19 日出具编号为信会师粤报字[2014]第 40396 号的《验资报告》。经审验，截至 2014 年 11 月 14 日止，公司已收到新增的注册资本合计 55.46 万元，出资方式为货币资金。

5、2015 年 3 月，中移有限第一次股权转让

(1) 2015 年 3 月 12 日，中移有限股东会作出决议，同意李建林所持公司 1.74%的股权共 20.07 万元出资额转让给聚合零一，李建林所持公司 0.91%的股权共 10.522 万元出资额转让给旭日晨升，林玲将所持公司 0.66%的股权共 7.648 万元出资额转让给旭日晨升。

(2) 2015 年 3 月 12 日，李建林与聚合零一签订《股权转让协议》。根据该协议，李建林将其所持有公司 1.74%的股权共 20.07 万元出资额，以 20.07 万元转让给聚合零一。

2015 年 3 月 12 日，李建林与旭日晨升签订《股权转让协议》。根据该协议，李建林将其所持有公司 0.91%的股权共 10.522 万元出资额，以 10.522 万元转让给旭日晨升。

2015 年 3 月 12 日，林玲与旭日晨升签订《股权转让协议》。根据该协议，将其所持有公司 0.66%的股权共 7.648 万元出资额，以 7.648 万元转让给旭日晨升。

(3) 2015 年 3 月 12 日，中移有限就此次股权转让事宜办理完毕相应的工商变更登记手续。变更完成后，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	李建林	849.408	73.51
2	林玲	212.352	18.38
3	聚合零一	49.200	4.26
4	旭日晨升	44.500	3.85
合计		1,155.46	100.00

6、2015 年 7 月 6 日，有限公司整体变更为股份有限公司

2015 年 4 月 30 日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意：（1）将公司的企业类型从有限责任公司整体变更为股份有限公司，以 2015 年 3 月 31 日为基准日且经审计的净资产值人民币 12,114,885.08 元按 1.048: 1 的比例折合为股份公司的股本总额 1155.46 万元，每股面值 1 元，即股份公司注册资本 1155.46 万

元，其余 560,285.080 元计入股份公司的资本公积金；（2）将公司名称变更为“武汉中移信联科技股份有限公司”。

2015 年 4 月 30 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具编号为信会师报字（2015）第 310551 号《审计报告》，验证截至 2015 年 3 月 31 日有限公司净资产为 12,114,885.08 元。

2015 年 5 月 15 日，开元资产评估有限公司出具开元评报字（2015）168 号《评估报告》，以 2015 年 3 月 31 日为评估基准日，经评估，有限公司净资产账面价值为 1,211.49 万元，净资产评估价值 1,225.64 万元，增值 14.15 万元，增值率 1.17%。

2015 年 6 月 23 日，武汉中移信联科技股份有限公司召开创立大会暨第一次股东大会，大会审议通过了武汉中移信联科技股份有限公司公司章程及三会议事规则。

2015 年 6 月 24 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具编号为信会师报字（2015）第 310596 号《验资报告》，经其审验，截至 2015 年 6 月 23 日止，股份公司（筹）已按规定将武汉中移信联信息服务有限公司的净资产为人民币 12,114,885.08 元中的 11,554,600.00 元折为发起人的股本，股份公司（筹）股本总数 1,155.46 万股，每股面值 1 元，共计股本人民币 11,554,600.00 元。各股东按原出资比例认购公司股本，净资产大于股本部分为人民币 560,285.08 元计入资本公积。

2015 年 7 月 6 日，武汉市武昌区工商行政管理局核准上述变更事项，并核发了《营业执照》（注册号：420111000058664）。公司名称武汉中移信联科技股份有限公司，法定代表人李建林，注册资本 1155.46 万元，经营范围为通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务。（许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致）；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务。

股份公司成立时股本结构如下：

序号	股东	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	出资方式
1	李建林	849.408	73.51	净资产折股

2	林玲	212.352	18.38	净资产折股
3	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	44.5	3.85	净资产折股
4	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	49.2	4.26	净资产折股
合计		1155.46	100.00	--

7、2015 年 7 月 8 日，股份公司第一次增加注册资本

2015 年 7 月 8 日，股份公司召开股东大会，全体股东同意：（1）公司注册资本增加至 1366.447 万元，新增注册资本 2,109,870.00 元，由武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）、武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）分别认缴人民币 599,980.00 元、1,509,890.00 元；（2）同意修订公司章程。

本次增资价格为 3.68 元/股。华纳伟业、展动力的合伙人均为公司员工和实际控制人朋友。华纳伟业拥有 15 名自然人合伙人，其中 7 名为公司员工、8 名为公司实际控制人的朋友；展动力拥有 13 名自然人合伙人，其中 2 名为公司员工、11 名为公司实际控制人的朋友。在本次增资前，公司并未有市场公允价值参考，之前公司亦未有外部股东进入公司，公司本次增资时，实际经营情况与上次增资时的经营状况相比发生了一些变化，利润出现亏损，本次增资价格由公司、华纳伟业、展动力三方依据公司的净资产、净利润、业务发展速度等公司实际情况协商确定，高于公司净资产，价格公允。本次增资不存在股份支付情形，公司亦未与华纳伟业、展动力签署对赌协议。

2015 年 7 月 30 日，北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）湖北分所出具了编号为：【2015】京会兴鄂分验字第 57000021 号《验资报告》，经其审验，截至 2015 年 7 月 30 日止，公司已经收到新股东武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）、武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币 210.987 万元，各股东以货币出资 776.432 万元，其中，计入实收资本 210.987 万元，计入资本公积 565.445 万元。

2015 年 7 月 31 日，武汉市武昌区工商行政管理局核准了上述变更事项。

本次增资后，股份公司的股本结构如下：

序号	股东	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	出资方式
1	李建林	849.408	62.16	净资产折股
2	林玲	212.352	15.54	净资产折股
3	武汉展动力投资咨询企业(有限合伙)	150.989	11.05	净资产折股
4	武汉华纳伟业投资咨询企业(有限合伙)	59.998	4.39	净资产折股
5	武汉聚合零一投资咨询企业(有限合伙)	49.2	3.60	货币
6	武汉旭日晨升投资咨询企业(有限合伙)	44.5	3.26	货币
合计		1366.447	100.00	--

8、股权激励事项

报告期内，公司未颁布股权激励计划，亦未签署约定限制服务期等特殊内容的股权激励协议。

(六) 子公司历史沿革和分公司基本情况

1、子公司历史沿革

截至本公开转让说明书签署日，公司投资设立有一家子公司：武汉联信展翼信息技术有限公司，具体情况如下：

(1) 联信展翼的基本情况

武汉联信展翼信息技术有限公司系一家于 2015 年 3 月 24 日成立的有限责任公司（法人独资），注册号为 420106000425066，住所为武昌区杨园新村 1 栋 1 层 1-1 号，法定代表人为李海芹，注册资本为 10 万元，经营范围为“通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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）”。营业期限为 2015 年 3 月 24 日至长期。截至 2015 年 10 月 31 日，联信展翼的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	中移有限	10.00	10.00	100.00
合计		10.00	10.00	100.00

（2）联信展翼的历次出资及股权转让情况

①2015 年 3 月，联信展翼设立

2015 年 3 月 24 日，联信展翼设立，法定代表人为李海芹，注册资本为 10 万元，其中：李海芹认缴出资额 10 万元，应于 2017 年 3 月 31 日前缴清足。

2015 年 3 月 24 日，武汉市武昌区工商行政管理局核准联信展翼设立，联信展翼取得了注册号为 420106000425066 的《营业执照》。联信展翼设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	李海芹	10.00	0.00	100.00
合计		10.00	0.00	100.00

②2015 年 6 月，第一次股权转让

2015 年 6 月 29 日，联信展翼股东作出决议，同意李海芹将其所持联信展翼 100%的股权 10 万元出资转让给中移有限。李海芹系公司监事、审计部主管，从注册到收购期间，联信展翼未有实缴注册资本、未进行任何经营活动。截至收购日，联信展翼未进行任何经营活动，资产、负债账面价值为 0 元。公司与李海芹签订《收购合同》，以收购价格 0 元购得该公司 100%股权。

2015 年 6 月 29 日，李海芹与中移有限签订《股权转让协议》。根据该协议，李海芹将其所持有公司 100%的股权共 10 万元出资额转让给中移有限。

2015 年 6 月 29 日，联信展翼就此次股权转让事宜办理完毕相应的工商变更登记手续。变更完成后，股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
----	------	-----------	-----------	---------

1	中移有限	10.00	0.00	100.00
合计		10.00	0.00	100.00

③2015年8月，实缴出资

2015年8月20日，联信展翼股东作出决议，同意修改公司章程。

2015年8月20日，联信展翼股东签署新的章程，依据该章程记载及中移信联出资的银行转账凭证，联信展翼股东已于2015年7月6日缴足出资额10万元。

2015年8月20日，联信展翼就本次实缴注册资本事宜办理完毕相应的工商变更登记手续。变更完成后，股东的出资额及出资比例如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	实缴出资比例（%）
1	中移有限	10.00	10.00	100.00
合计		10.00	10.00	100.00

（3）联信展翼合法合规情况

公司子公司联信展翼的主要业务为通信业终端综合服务，经营范围为“通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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）”，联信展翼拥有开展业务所必需的经营资质，因联信展翼主要从事通信服务业务，无生产环节，不属于重污染行业，故无需履行相应环保手续，也无需取得安全生产许可，亦没有受到任何有关环保及安全生产方面的行政处罚。联信展翼经营合法合规。

（4）联信展翼关联关系

公司监事、审计部主管李海芹任联信展翼执行董事、总经理，公司股东林玲的弟弟林刚任联信展翼监事，除上述关联关系外，不存在其他公司股东、董事、监事、高级管理人员与联信展翼的关联关系。

2、分公司基本情况

(1) 截至 2015 年 12 月 20 日，公司设立有 31 家分公司：

序号	分公司名称
1	武汉中移信联科技股份有限公司杨园街分公司
2	武汉中移信联科技股份有限公司鄂州分公司
3	武汉中移信联科技股份有限公司荆州分公司
4	武汉中移信联科技股份有限公司宜昌分公司
5	武汉中移信联科技股份有限公司孝感分公司
6	武汉中移信联科技股份有限公司襄阳人民广场分公司
7	武汉中移信联科技股份有限公司襄阳檀溪路分公司
8	武汉中移信联科技股份有限公司新余分公司
9	武汉中移信联科技股份有限公司襄阳宜城分公司
10	武汉中移信联科技股份有限公司鹰潭分公司
11	武汉中移信联科技股份有限公司分宜分公司
12	武汉中移信联科技股份有限公司新乡牧野分公司
13	武汉中移信联科技股份有限公司江夏分公司
14	武汉中移信联科技股份有限公司江花庭院分公司
15	武汉中移信联科技股份有限公司汉川分公司
16	武汉中移信联科技股份有限公司天门分公司
17	武汉中移信联科技股份有限公司晋中分公司
18	武汉中移信联科技股份有限公司南昌分公司
19	武汉中移信联科技股份有限公司仙桃分公司
20	武汉中移信联科技股份有限公司南漳分公司
21	武汉中移信联科技股份有限公司随州分公司

22	武汉中移信联科技股份有限公司老河口分公司
23	武汉中移信联科技股份有限公司新洲分公司
24	武汉中移信联科技股份有限公司黄石分公司
25	武汉中移信联科技股份有限公司资阳分公司
26	武汉中移信联科技股份有限公司贺州分公司
27	武汉中移信联科技股份有限公司开封分公司
28	武汉中移信联科技股份有限公司景德镇分公司
29	武汉中移信联科技股份有限公司商丘分公司
30	武汉中移信联科技股份有限公司鹤壁分公司
31	武汉中移信联科技股份有限公司漯河分公司
32	武汉中移信联科技股份有限公司吉安分公司

1) 武汉中移信联科技股份有限公司杨园街分公司

杨园街分公司于 2012 年 8 月 17 日成立，统一社会信用代码：91420106MA4KLG8286，营业场所为武昌区杨园新村 1 栋 1 层 1-1 号，负责人为林玲，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务、第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2012 年 8 月 17 日至长期。

2) 武汉中移信联科技股份有限公司鄂州分公司

鄂州分公司于 2014 年 5 月 15 日成立，统一社会信用代码：91420700399191469F，营业场所为鄂州市凤凰路（擎天华府楼下银兴电影院对面），负责人为李金涛，经营范围为：受公司委托经营第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 5 月 15 日至 2018 年 10 月 22 日。

3) 武汉中移信联科技股份有限公司荆州分公司

荆州分公司于 2014 年 6 月 9 日成立，统一社会信用代码：91421000309845060T，营业场所为沙市区江津路与红门路交汇处玉兰花园 7 栋 2 单元 602 室，负责人为张芳，经营范围为：以公司名义开展通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营），营业期限为自 2014 年 6 月 9 日至长期。

4) 武汉中移信联科技股份有限公司宜昌分公司

宜昌分公司于 2014 年 6 月 13 日成立，统一社会信用代码：91420500309714204Q，营业场所为宜昌市西陵区环城北路 5-2 号，负责人为曹孟娇，经营范围为：第二类增值电信业务中的呼叫中心业务（以上经营范围按许可证或批准文件核定内容经营；未取得相关有效许可或批准文件的，不得经营）；通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；通信业务代理；通讯器材、电子产品销售（经营范围中涉及许可项目的须办理许可手续后经营），营业期限为自 2014 年 6 月 13 日至长期。

5) 武汉中移信联科技股份有限公司孝感分公司

孝感分公司于 2014 年 6 月 13 日成立，统一社会信用代码：91420900309713746W，营业场所为湖北省孝感市建设路，负责人为杨龙成，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致）。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）。营业期限为自 2014 年 6 月 13 日至 2018 年 10 月 22 日。

6) 武汉中移信联科技股份有限公司襄阳人民广场分公司

襄阳人民广场分公司于 2014 年 6 月 16 日成立，统一社会信用代码：914206003098503615，营业场所为襄阳市樊城区长征路 1 号，负责人为金雪琴，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；

第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 6 月 16 日至 2018 年 10 月 22 日。

7) 武汉中移信联科技股份有限公司襄阳檀溪路分公司

襄阳檀溪路分公司于 2014 年 6 月 16 日成立，统一社会信用代码：914206003098504178，营业场所为襄阳市襄城区檀溪路 163 号（原 107 号）奥泰综合楼 1 幢 1 层 101 室，负责人为金雪琴，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 6 月 16 日至 2018 年 10 月 22 日。

8) 武汉中移信联科技股份有限公司新余分公司

新余分公司于 2014 年 6 月 20 日成立，统一社会信用代码：91360502309237647U，营业场所为新余市城北中山路 99 号（暨阳·世纪城三期）4 幢 1001，负责人为柳瑶，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（涉及许可证的，凭有效许可证经营，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），营业期限为自 2014 年 6 月 20 日至 2018 年 10 月 22 日。

9) 武汉中移信联科技股份有限公司襄阳宜城分公司

襄阳宜城分公司于 2014 年 6 月 30 日成立，统一社会信用代码：91420684309895703L，营业场所为宜城市襄沙大道，负责人为金雪琴，经营范围为：受公司委托以公司名义从事通信市场营销策划咨询、通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 6 月 30 日至长期。

10) 武汉中移信联科技股份有限公司鹰潭分公司

鹰潭分公司于 2014 年 7 月 7 日成立，统一社会信用代码：91360602309218657R，营业场所为江西省鹰潭市月湖区胜利东路 77 号，负责人为陈锦，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务，第二类增值电信业务中的呼叫中心业务，通讯器材、电子产品销售，通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 7 月 7 日至 2018 年 10 月 22 日。

11) 武汉中移信联科技股份有限公司分宜分公司

分宜分公司于 2014 年 7 月 14 日成立，统一社会信用代码：91360521309278027E，营业场所为分宜县天工北大道移动综合大楼一楼，负责人为柳瑶，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 7 月 14 日至 2018 年 10 月 22 日。

12) 武汉中移信联科技股份有限公司新乡牧野分公司

新乡牧野分公司于 2014 年 8 月 28 日成立，统一社会信用代码：914107113959617616，营业场所为牧野区郊委路 193 号太阳城 B1 后楼 114 室，负责人为周霞，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理（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）。营业期限为自 2014 年 8 月 28 日至长期。

13) 武汉中移信联科技股份有限公司江夏分公司

江夏分公司于 2014 年 9 月 16 日成立，统一社会信用代码：9142011530359968X0，营业场所为武汉市江夏区纸坊街北华街与文化路交汇处商贸物流中心 7-12 幢 1 层 35 号，负责人为张琦，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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）营业期限为自 2014 年 9 月 16 日至长期。

14) 武汉中移信联科技股份有限公司江花庭院分公司

江花庭院分公司于 2014 年 9 月 26 日成立，统一社会信用代码：91420102303522594A，营业场所为武汉市江岸区三阳路江花综合大楼 311 号，负责人为李建林，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关技术服务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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），营业期限为自 2014 年 9 月 26 日至长期。

15) 武汉中移信联科技股份有限公司汉川分公司

汉川分公司于 2015 年 3 月 30 日成立，统一社会信用代码：91420984331798723X，营业场所为汉川市西湖大道福星城 A2 幢 1-2 层 15 室，负责人为崔涛，经营范围为：受公司委托并以公司名义从事：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品的销售；通信业务代理。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营），营业期限为自 2015 年 3 月 30 日至长期。

16) 武汉中移信联科技股份有限公司天门分公司

天门分公司于 2015 年 4 月 9 日成立，统一社会信用代码：9142900633189749X2，营业场所为天门市竟陵钟惺大道 24 号 22 楼，负责人为杨琴，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致）。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营），营业期限为自 2015 年 4 月 9 日至长期。

17) 武汉中移信联科技股份有限公司晋中分公司

晋中分公司于 2015 年 5 月 7 日成立，统一社会信用代码：91140700344456650M，营业场所为山西省晋中市榆次区安宁大街 122 号 1 幢 2 单元 18 层 1806 室，负责人为杨龙成，经营范围为：通信市场营销策划咨询、通信终端设备的销售及相关的技术服务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。

（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），营业期限为自 2015 年 5 月 7 日至长期。

18) 武汉中移信联科技股份有限公司南昌分公司

南昌分公司于 2015 年 5 月 15 日成立，统一社会信用代码：91360106343174408E，营业场所为江西省南昌市高新技术产业开发区火炬大街 807 号，负责人为柳瑶，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（在总公司经营内经营且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），营业期限为自 2015 年 5 月 15 日至 2018 年 10 月 22 日。

19) 武汉中移信联科技股份有限公司仙桃分公司

仙桃分公司于 2015 年 6 月 5 日成立，统一社会信用代码：91429004343388764N，营业场所为仙桃市沔阳大道 99 号，负责人为郑玲芳，经营范围为：受公司委托开展以下经营活动：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品的销售；通信业务代理。（许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致），营业期限为自 2015 年 6 月 5 日至 2018 年 10 月 22 日。

20) 武汉中移信联科技股份有限公司南漳分公司

南漳分公司于 2015 年 6 月 15 日成立，统一社会信用代码：91420624331901612L，营业场所为南漳县城关镇水镜路（原报社），负责人为李芳芳，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营），营业期限为自 2015 年 6 月 15 日至长期。

21) 武汉中移信联科技股份有限公司随州分公司

随州分公司于 2015 年 6 月 16 日成立，统一社会信用代码：91421303343398356T，营业场所为随州市曾都区汉东路天风新区 4401 号，负责

人为杨林，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（涉及许可经营项目，应取得相关部门批准后方可开展经营活动），营业期限为自 2015 年 6 月 16 日至长期。

22) 武汉中移信联科技股份有限公司老河口分公司

老河口分公司于 2015 年 6 月 16 日成立，统一社会信用代码：91420682343396879L，营业场所为老河口市大桥路 71 号玉锦新城，负责人为蒋欣，经营范围为：通信市场营销策划咨询；通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理（以上均不含基础电信和增值电信业务）。（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），营业期限为自 2015 年 6 月 16 日至长期。

23) 武汉中移信联科技股份有限公司新洲分公司

新洲分公司于 2015 年 6 月 17 日成立，统一社会信用代码：91420117MA4KLGDL5R，营业场所为武汉市新洲区邾城街衡洲大道，负责人为舒慧，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务，通讯器材、电子产品零售，通信费代收代缴服务（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），营业期限为自 2015 年 6 月 17 日至长期。

24) 武汉中移信联科技股份有限公司黄石分公司

黄石分公司于 2015 年 7 月 2 日成立，统一社会信用代码：914202003434820647，营业场所为黄石市黄石港区黄石大道 96-18 号楼 1-1101 室，负责人为秦晓燕，经营范围为：通信市场营销策划咨询、通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品的销售；通信业务代理。营业期限为自 2015 年 7 月 2 日至长期。

25) 武汉中移信联科技股份有限公司资阳分公司

资阳分公司成立于 2015 年 7 月 27 日，统一社会信用代码：915120023457795907，经营场所为资阳市雁江区娇子大道北三巷新世纪小区 3(Z) 1-1-2 号，负责人：舒慧。经营范围：通信市场营销策划咨询、通信终端设备的

销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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）。经营期限：2015年7月27日至长期。

26) 武汉中移信联科技股份有限公司商丘分公司

商丘分公司成立于2015年10月10日，统一社会信用代码：91411402MA3X434Q05，经营场所为商丘市梁园区团结西路5号（消防大队东150米路北），负责人：陈文君。经营范围：通信市场营销策划咨询、通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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）。经营期限：2015年10月10日至长期。

27) 武汉中移信联科技股份有限公司开封分公司

开封分公司成立于2015年9月9日，统一社会信用代码：914102043495398260，经营场所为开封市鼓楼区中山路D区综合楼1-2层A4-1、2号，负责人：彭雅平。经营范围：通信市场营销策划咨询、通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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）。经营期限：2015年9月9日至长期。

28) 武汉中移信联科技股份有限公司景德镇分公司

景德镇分公司成立于2015年9月25日，统一社会信用代码：91360200356544324L，经营场所为江西省景德镇市珠山区通站路恒业类摩尔街6栋18号楼402室，负责人：李娜。经营范围：通信市场营销策划咨询、通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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）。经营期限：2015年9月25日至长期。

29) 武汉中移信联科技股份有限公司贺州分公司

贺州分公司成立于2015年8月12日，统一社会信用代码：9145110234857008XJ，经营场所为贺州市八步区莲塘镇建新街187号，负责人：尹梅。经营范围：接受隶属公司委托开展以下经营活动：通信市场营销策划咨询，

通信终端设备的销售及相关的技术服务；通讯器材、电子产品销售。（许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致）。（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）。经营期限：2015年8月12日至长期。

30) 武汉中移信联科技股份有限公司漯河分公司

漯河分公司成立于2015年12月11日，统一社会信用代码：91411100MA3X5QY07Q，经营场所为河南省漯河市源汇区柳江路文萃江南49号楼，负责人：蒋欣。经营范围：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（许可项目、经营范围与许可证核定的经营项目、范围一致）。（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）。经营期限：2015年12月11日至长期。

31) 武汉中移信联科技股份有限公司鹤壁分公司

鹤壁分公司成立于2015年12月4日，统一社会信用代码：91410611MA3X5HYM2P，经营场所为河南省鹤壁市淇滨区黄河路金都小区1号商业房1-2层北6户（黄山路115号），负责人：徐梦。经营范围：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理。（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）。经营期限：2015年12月4日至长期。

32) 武汉中移信联科技股份有限公司吉安分公司

吉安分公司于2015年12月25日成立，统一社会信用代码：91360802MA35G25B1E，营业场所为吉安市吉州区吉州大道滨江二期C幢401室，负责人为徐晨，经营范围为：通信市场营销策划咨询，通信终端设备的销售及相关的技术服务；第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；通讯器材、电子产品销售；通信业务代理（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），营业期限为自2015年12月25日至长期。

(2) 子公司的分公司的基本情况

子公司武汉联信展翼信息技术有限公司设立了四家分公司：武汉联信展翼信息技术有限公司南漳分公司、武汉联信展翼信息技术有限公司孝感分公司、武汉联信展翼信息技术有限公司荆州分公司、武汉联信展翼信息技术有限公司监利分公司。

武汉联信展翼信息技术有限公司南漳分公司于 2015 年 5 月 19 日成立，统一社会信用代码为：914206243434362369，营业场所为南漳县城关镇水镜路 123 号，负责人为徐晨，经营范围为：通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营），营业期限为自 2015 年 5 月 19 日至长期。

武汉联信展翼信息技术有限公司孝感分公司于 2015 年 10 月 09 日成立，统一社会信用代码为：91420900MA4878A21K，营业场所为孝感市建设路商住楼，负责人为李开国，经营范围为：通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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），营业期限为自 2015 年 10 月 09 日至长期。

武汉联信展翼信息技术有限公司荆州分公司于 2015 年 10 月 22 日成立，统一社会信用代码为：91421000MA487DJA81，营业场所为荆州市沙市区江津东路 179 号，负责人为张芳，经营范围为：以公司名义为公司承接：通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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），营业期限为自 2015 年 10 月 22 日至长期。

武汉联信展翼信息技术有限公司监利分公司于 2015 年 12 月 09 日成立，统一社会信用代码为：91421023MA48859W8Q，营业场所为监利县容城镇民主路（中央花园），负责人为张芳，经营范围为：以公司名义为公司承接：通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代收电信费用；市场营销策划。（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），营业期限为自 2015 年 12 月 09 日至长期。

（3）公司设立分公司的必要性

公司设立分公司的必要性主要有以下几点原因：

- 1) 按照工商管理有关规定，在当地开展经营活动，需在当地办理营业执照。
- 2) 按照税务有关规定，需在当地缴纳因经营活动产生的增值税等流转税。
- 3) 因代理业务合作需要，运营商一般要求办理独立的经营实体。公司的分公司、子公司分公司依据各自经营范围，仅开展代理电信业务和移动终端产品销售，不开展外呼业务。
- 4) 设立分公司与公司的业务模式较为匹配。首先，公司业务模式的塑造是以分公司为单位所构建的可复制模式，包括整体管理、人员配比、业务分工与衔接、流程设定、岗位考核等；其次，由于各地运营商服务费政策和终端手机补贴政策不完全相同，因此在各地设立不同的分公司，便于与当地运营商的沟通、协调及良好合作关系的建立，同时，也便于分公司依据各地市场偏好和运营商政策情况，提出本地区 PTPs 产品初步设定方案和修正调整方案。

（七）公司设立以来重大资产重组情况

公司自设立以来，未发生重大资产重组行为。

四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况

（一）公司董事

公司第一届董事会由 5 名董事组成，分别由股份公司创立大会暨 2015 年第一次股东大会选举产生及由股份公司第一届董事会第一次会议聘任，起任日期为 2015 年 6 月 23 日，任期三年。

公司董事基本情况如下：

李建林，董事长，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、（二）前十名股东及持股 5%以上股东持股情况”之“2、公司前十名股东及持有 5%以上股东基本情况”。

林玲，董事，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、（二）前十名股东及持股 5%以上股东持股情况”之“2、公司前十名股东及持有 5%以上股东基本情况”。

薛丹荔女士，董事，1986年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2008年6月至2009年5月，任昌硕科技（上海）有限公司订单管理专员；2009年8月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司高级商务经理、商务副总监、商务总监、副总经理；2015年6月至今任公司董事、董事会秘书、副总经理。

丁海涛先生，董事，1970年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。1992年8月至1998年6月，任荆门市工业局党办办公室主任；1998年7月至2000年6月，任荆门通用机械厂人事行政部经理；2000年7月至2004年2月，任深圳市生肖实业有限公司总裁办主任；2004年3月至2014年7月，任东莞市南天大新集团有限公司人力资源部总监兼物业中心总经理；2014年8月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司人力资源总监、副总经理；2015年6月至今任公司副总经理，2015年12月起任公司董事。

柳瑶女士，董事，1992年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2009年1月至2009年5月，任华灿光电股份有限公司质检员；2010年7月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司营销部主管、营销部总监、江西新余分公司总经理、江西大区总经理；2015年6月至今任公司董事、江西大区总经理。

（二）公司监事

公司第一届监事会由3名监事组成，其中崔涛、李海芹为股东监事，由股份公司第一届监事会第一次会议选举产生，起任日期为2015年6月23日，任期三年。张芳为职工代表监事，由股份公司2015年职工代表大会选举产生，起任日期为2015年6月23日，任期三年。

公司监事基本情况如下：

崔涛先生，监事会主席，1983年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，初中学历。2001年7月至2003年9月，任深圳市龙岗区唐辰工艺制品厂普工；2004年1月至2006年6月，任襄樊大鸿人信息科技有限公司业务员；2006年7月至2008年10月，任武汉爱车科技有限公司业务员；2008年11月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司营业厅主任、终端部高级主管、孝

感分公司总经理；2015年6月至今任公司监事会主席、孝感分公司总经理。

李海芹女士，监事，1982年12月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2001年6月至2006年12月，任山西德元堂药业有限公司湖北分部出纳、会计；2007年3月至2013年2月，任武汉怡格景观工程有限公司预算员；2013年3月至2015年6月，任武汉中移信联信息服务有限公司审计主管；2015年6月至今任公司监事、审计主管。

张芳女士，监事，1976年12月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2000年3月至2010年12月，任新疆宏景通讯有限公司乌鲁木齐分公司经理；2011年1月至2012年11月，任济南景致通讯技术有限公司总经理；2012年12月至2013年7月，任荆州市骏马通信设备有限公司销售经理；2013年7月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司荆州分公司副总经理、荆州分公司总经理；2015年6月至今任公司职工监事、荆州分公司总经理。

（三）公司高级管理人员

公司高级管理人员共7名，由股份公司第一届董事会第一次会议聘任，起任日期为2015年6月23日，任期三年。

公司高级管理人员基本情况如下：

林玲，总经理，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、（二）前十名股东及持股5%以上股东持股情况”之“2、公司前十名股东及持有5%以上股东基本情况”。

丁海涛，副总经理，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况”之“（一）公司董事”相关内容。

郭君辉女士，副总经理，1986年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历。2004年7月至2009年10月，任东莞东城汇华电子厂跟单员；2009年12月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司高级商务经理、商务副总监、宜昌分公司总经理、副总经理；2015年6月至今任公司副总经理。

周霞女士，副总经理，1982年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，

大专学历。2005年7月至2008年4月，任武汉电信实业总公司催费中心客户经理；2008年5月至2011年1月，自主创业；2011年3月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司营销部高级主管、河南新乡分公司总经理、副总经理；2015年6月至今任公司副总经理。

吴卉女士，副总经理，1989年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。2008年2月至2008年7月，任拉萨唐古拉文化传播有限公司文员；2008年11月至2010年9月，任北京移数通电讯有限公司秘书台客服；2010年10月至2015年6月，历任武汉中移信联信息服务有限公司营销部高级主管、荆州分公司总经理、副总经理；2015年6月至今任公司副总经理。

方念先生，财务总监、副总经理，1972年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。1992年8月至2005年6月，任汉江水利水电（集团）有限责任公司接待事务处财务经理、办公室主任；2005年7月至2007年3月，任北京乔波冰雪世界体育发展有限公司财务经理；2007年4月至2012年1月，任北京普天太力通信科技有限公司销售分公司财务经理；2012年2月至2014年5月，任湖北杰之行体育产业发展股份有限公司财务中心副总监；2014年5月至2015年6月，任武汉中移信联信息服务有限公司财务总监；2015年6月至今任公司财务总监、副总经理。

薛丹荔，董事会秘书、副总经理，基本情况详见本公开转让说明书“第一节基本情况”之“四、公司董事、监事、高级管理人员基本情况”之“（一）公司董事”相关内容。

五、报告期主要会计数据及主要财务指标

项目	2015年10月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
资产总计（万元）	2,195.21	1,616.22	183.28
股东权益合计（万元）	1,646.92	1,187.56	55.81
归属于申请挂牌公司股东权益合计（万元）	1,646.92	1,187.56	55.81
每股净资产（元）	1.21	1.03	0.56
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	1.21	1.03	0.56
资产负债率（母公司）	23.25	26.52	69.55

(%)			
流动比率（倍）	3.15	2.95	1.28
速动比率（倍）	2.03	2.23	1.28
项目	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
营业收入（万元）	5,526.75	3,423.30	501.94
净利润（万元）	-317.07	-186.25	3.22
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-317.07	-186.25	3.22
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-334.91	-188.09	3.22
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-334.91	-188.09	3.22
毛利率（%）	34.04	38.58	60.83
净资产收益率（%）	-25.13	-	-
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	-26.54	-	-
基本每股收益（元/股）	-0.26	-1.86	0.13
稀释每股收益（元/股）	-0.26	-1.86	0.13
应收账款周转率（次）	101.79	289.60	-
存货周转率（次）	15.39	31.10	-
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-782.95	-406.59	6.05
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.65	-0.37	0.24

注 1：除特别说明，主要会计数据和财务指标为合并口径数据。注 2：净资产收益率、每股收益计算公式参照《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》执行。注 3：每股净资产的计算公式为：每股净资产=各报告期末净资产额/股本。注 4：每股经营活动现金流量的计算公式为：每股经营活动现金流量=各报告期内经营活动现金流量产生的净额/加权平均股本，分母的计算方法与每股收益一致。

六、本次挂牌的有关机构

（一）主办券商

名称：东北证券股份有限公司

法定代表人：李福春

注册地址：吉林省长春市自由大路 1138 号

办公地址：北京市西城区锦什坊街 28 号恒奥中心 D 座 5 层
电话：010-68573828
传真：010-68573837
项目负责人：舒群
项目组成员：舒群、李东升、安宁、王鹏

（二）律师事务所

名称：北京市中伦（广州）律师事务所
负责人：林泽军
住所：广东省广州市天河区珠江新城华夏路 10 号富力中心 23 楼 01、02、04 单元
电话：020-28261688
传真：020-28262666
经办律师：章小炎、孙巧芬

（三）会计师事务所

名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）
执行事务合伙人：朱建弟
住所：上海市黄浦区南京东路 61 号 4 楼
电话：021-23281763
传真：021-23281763
经办注册会计师：刘金进、易晓春

（四）资产评估机构

名称：开元资产评估有限公司
负责人：胡劲为

住所：北京市海淀区中关村南大街甲 18 号北京国际 B 座 17 层
电话：010-62197312
传真：010-62197312
经办人员：孟利、张浩

（五）证券登记结算机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司北京分公司
住所：北京市西城区金融大街 26 号金阳大厦 5 层
电话：010-58598980
传真：010-58598977

（六）证券交易场所

名称：全国中小企业股份转让系统有限责任公司
法定代表人：杨晓嘉
住所：北京市西城区金融大街丁 26 号
电话：010-63889512
邮编：100033

第二节公司业务

一、公司主要业务、主要产品（服务）及其用途

（一）主要业务

公司主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务为个人用户提供多样化、个性化的最优定制服务，是创新型通信业终端综合服务商。公司始终贯彻资源整合的理念，不断发展通信服务事业，将通信服务与传统商业资源融合，创新塑造出定价及盈利模式为核心的商业模式和产品模式。

公司通过直销的方式为个人用户提供 PTPs 产品和数码配件；通过运营商代理业务的方式，既为用户提供了运营商的基础电信服务，实现了终端的综合服务，又为运营商提供了代理业务服务，协助运营商提升服务质量，拓展产品销售，提高市场份额。

公司对传统的移动终端“卖场式单品销售”的销售模式进行创新，将手机、移动数码产品、运营商“购手机、赠话费”活动整合成一个 PTPs 产品，并辅以个性化定制服务。PTPs 产品通过整体定价与销售获取利润。在设计 PTPs 产品时，公司通过对运营商各类通信服务、资费套餐的全面掌握，以运营商各类终端服务优惠活动为基础，在用户消费和产品市场分析的基础上，依据不同的价格水平，灵活搭配各知名品牌畅销的移动通信终端和移动数码产品，为用户提供可供个性化选择的适合自己使用习惯要求的 PTPs 系列产品。在代理业务中，公司通过分类筛选出不同资费区间的满足不同语音、流量等通信消费要求的优惠资费套餐，实现了客户通信资费套餐的个性化定制服务。

通过产品的优化组合和资费套餐的顾问式咨询服务，公司的终端综合服务既满足了用户手机、资费、移动数码产品的多样化个性要求，而且确保了 PTPs 中依据客户使用要求所提供的产品及服务已经获得了运营商当前销售与服务政策下的最优实惠，实现了客户需求的多样化、个性化最优定制。另外，为满足客户更加多样化的使用需求，公司还为客户提供可选的个性化数码配件产品。

公司为用户提供值得信赖的品质服务，以服务促销售。品质服务是指公司为实现客户的个性化定制要求和引导性、体验式服务与销售而搭建的，含客户外呼咨询服务、PTPs 设计服务、代理运营商的电信业务服务、营销策划服务、实体体验店 VIP 服务、售后回访服务等在内的，致力于满足客户要求、提升服务效率与服务品质、为客户提供个性化、差异化、人性化服务的一系列值得信赖的服务。公司以“致力于伙伴的成长幸福，致力于客户人性化服务”为使命，通过制度与流程的建立与执行，以训练有素的服务团队、务实的工作作风、真诚的宣传、专业的人性化服务让用户感受到贴心的服务，并获得用户的信任。公司通过精准外呼服务和为运营商提供业务代理服务实现精准推送，并提高品质服务的服务水平和服务质量，同时，公司利用运营商营业厅的载体作用，有效实现客户的体验式服务、代理运营商的电信业务服务及 PTPs 的最终销售。与运营商的密切合作，也为公司带来了丰富的通信服务和用户资源。截至 2015 年 12 月 20 日，公司在全国有 1 家子公司、31 家分公司，累积服务的用户已经超过 4500 万人次。

凭借企业文化的建立与传承，丰富的行业经验，优秀的团队，模块化、标准化的运营与培训体系以及科学合理的产品与服务方案，公司构建起了独有的商业运作模式，形成了自身的核心竞争力。公司的通信综合服务，不仅一定程度上化解了基础电信业务垄断背景下基层运营与服务的市场化难题，提升了运营商营业厅的资产效益和基层服务质量，而且解决了长期以来用户与运营商之间各类通信服务、资费套餐的信息阻塞，并让个人用户在运营商种类繁多的传统固化捆绑销售中的多样化、个性化要求得以释放，使用户得到了更多实惠、人性化的品质服务和不同需求的满足，让用户可以更加自在的尊享丰富多彩的通信综合服务。

（二）公司设立以来业务变化情况

公司自设立后主要从事运营商代理业务，代理运营商通信终端产品销售及电信业务服务，自 2014 年 6 月开始，基于对市场的分析与判断，公司对业务模式进行优化、提升，除从事运营商代理业务外，在丰富的通信产品销售及运营商电信业务服务经验的基础上，开始按照自有商业模式，自主销售个性化产品与服务组合（PTPs）与数码配件。

（三）主要产品及用途

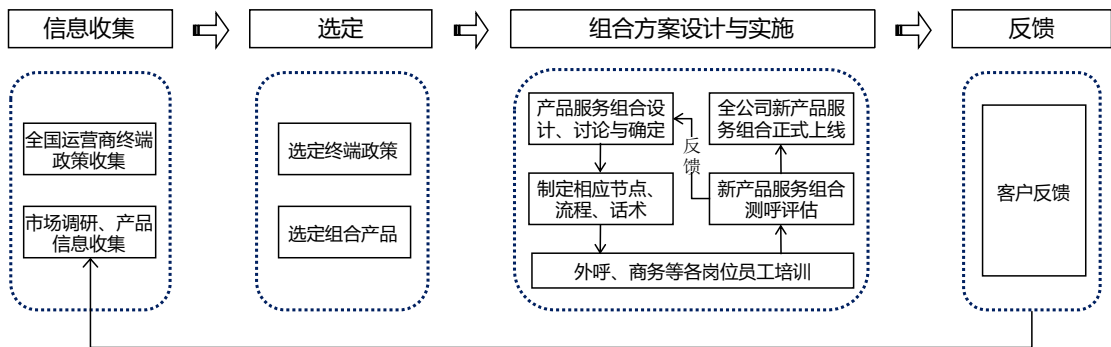
公司以个性化产品与服务组合（PTPs）为核心，形成了 PTPs 产品、数码配件及运营商业务代理服务为主的产品体系。

1、个性化产品与服务组合（PTPs）

个性化产品与服务组合（PTPs）是由移动通信终端（手机）、话费、移动数码产品组成的一体化组合产品以及组合所必须的客户话费消费数据分析、终端产品行业市场销售数据分析、产品组合方案设计等相关服务工作，是公司的核心产品，也是公司收入的主要来源，是公司产品竞争力的重要体现。

截至本公开转让说明书签署日，公司 PTPs 产品中的移动通信终端为运营商定制手机，移动数码产品为平板电脑，话费为运营商的通信话费。公司凭借对运营商各类通信服务、资费套餐的全面掌握，基于不同的定制手机优惠活动，在用户消费和产品市场分析的基础上，依据不同的价格水平，灵活搭配各知名品牌畅销的移动通信终端和移动数码产品，形成多层次的产品体系，为用户打造可供个性化选择的适合自己使用要求的炫彩 PTPs 产品。公司 PTPs 产品以运营商定制手机为核心进行设计，方案中的数码产品可以依据客户的个性化要求换为手机产品。

公司依据价格水平的高低，将 PTPs 产品分档，每档 PTPs 产品配置价值水平相当的手机、话费、平板电脑组合产品，同时，每档 PTPs 产品中的手机、平板电脑又设定了不同主流知名品牌的可供选择的畅销款手机与平板电脑，由此，公司的 PTPs 产品实现了多维度的产品体系架构，从而满足了客户的多样化的个性定制要求。公司 PTPs 产品中的手机主要为 4G 智能手机，手机与平板电脑涵盖了苹果、三星、联想、华为、小米等国内外知名主流品牌。



2、数码配件

数码配件指的是手机与平板电脑的配套部件，主要包括移动充电器、耳机、装饰外壳、屏幕保护膜及符合潮流概念的时尚配件等。数码配件是公司针对 PTPs 产品的搭配需求，为满足用户更加多样化的使用要求而优选提供的，可以使用户随身携带的移动产品更加彰显个性、体现自我，是公司个性化服务的有效补充。公司数码配件的采购渠道均来自专业从事数码配件生产的制造商及代理商。

3、代理运营商业服务

代理运营商业服务主要指公司与中国移动、中国联通、中国电信国内三大运营商合作，以“自建他营”、“引商入柜”、“专营店”以及协议合作的方式，在运营商授权范围内，为运营商的电信业务及营业厅经营管理提供代理和受托运营服务。公司主要通过以自身经营团队替换原运营商经营团队，整体代理经营运营商营业厅的方式开展代理运营商业服务。凭借运营商代理业务服务，公司既为用户提供了运营商的基础电信服务，实现了终端的综合服务，又为运营商提供了代理业务服务，协助运营商提升服务质量，拓展产品销售，提高市场份额。

代理运营商业服务的广泛开展，使得公司与运营商建立了密切的合作伙伴关系，并通过运营商营业厅实现产品的销售和电信业务服务与实体体验店 VIP 服务。一方面，公司通过增强业务能力，提供个性化、人性化服务，实施精准营销，有效提升了运营商电信业务业务量和营业厅业绩，为运营商提供了强有力的业务、运营支持，提高了营业厅市场竞争力；另一方面，运营商营业厅品牌效应强、地理位置优越、客户集中度高、环境优美、设备齐全，不仅能提供丰富的电信业务产品与服务，全面提高公司客户的体验质量，而且也为公司带来了丰富的客户资源。运营商业代理服务是公司通信终端综合服务业务实现的重要途径。

在营业厅服务中，公司实行引导性、体验式服务，注重用户的互动交互、个性化要求及诉求的达成，以精准推送及“梅花桩”的服务流程实现服务式销售。为提升公司的服务水平与服务质量，公司分类筛选出不同资费区间的满足客户不同要求的语音、流量等优惠资费套餐，实现了客户通信资费套餐的个性化定制服务。运营商丰富的定制手机优惠活动，也为公司 PTPs 产品的设计及移动通信终端和移动数码产品的灵活搭配提供了参考依据，使得公司的 PTPs 产品体系更加

缤纷多彩，满足了用户对不同品牌通信终端的选择要求。

伙伴式的合作实现了双方的互信、互惠、共赢。一方面通过公司产品与服务的市场反馈，可以为运营商提供用户消费行为数据及各类终端活动及资费套餐的制定建议，另一方面，有利于公司销售 PTPs 系列产品并提供品质服务，而且确保了公司依据客户使用要求所提供的产品及服务已经获得了运营商当前销售与服务政策下的最优实惠，实现了客户需求的多样化、个性化最优定制。不断增加的运营商合作营业厅，也实现了公司业务规模的快速扩张。

公司代理的运营商电信业务主要包括基础通话、信息、信息网络数据传输业务及组合套餐等。公司对于运营商代理业务基本采取代理销售的方式，根据最终的业务量和出账收入，获得运营商的服务费收入。

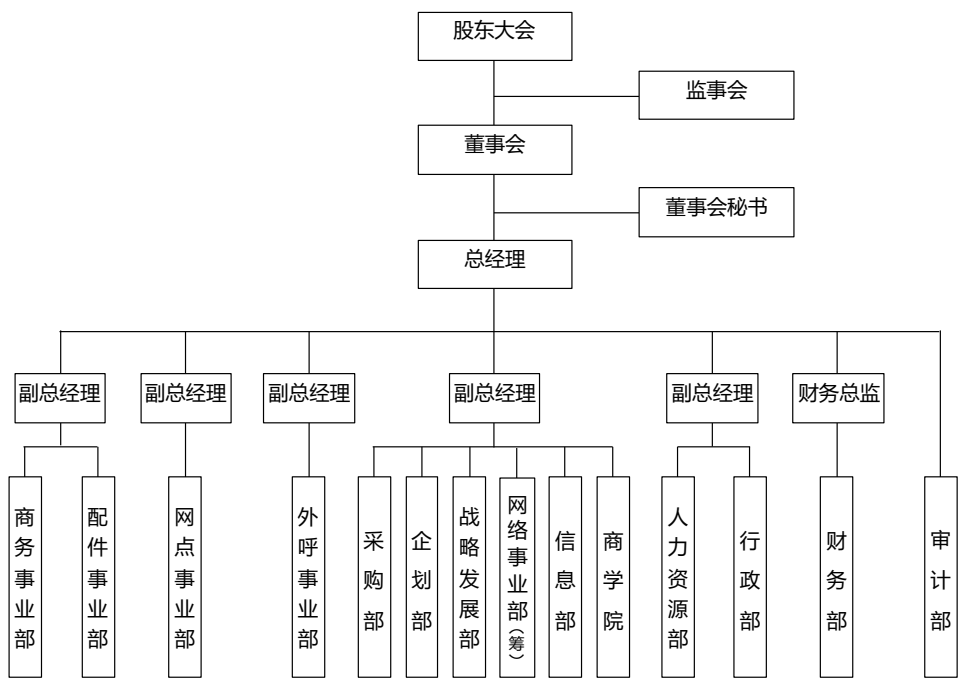
（四）公司外呼业务的规范性

根据《关于规范代理电信业务行为等规定的通知》要求，代理商在以代理方式提供电信服务时，接受电信主管部门的行业管理和监督检查；代理商经营行为的日常规范和管理由委托代理的电信业务经营者负责，委托代理的电信业务经营者应制定相应的管理办法并承担相应的法律责任；电信主管部门对代理行为进行有效监督管理。

公司遵循运营商的外呼制度，建立了自身的外呼管理制度及惩罚制度，对外呼服务进行严格的集中管理，同时，公司作为运营商代理业务合作方，严格按照与运营商签订的代理协议授权内容开展业务，接受运营商对公司的业务监管。公司不存在强行推荐某项业务或搜集、散布客户隐私信息的情况。公司的外呼业务已取得增值电信业务经营许可证，遵循相关法律法规、运营商和自身管理制度的要求，公司外呼业务合法合规。

二、公司内部组织结构图和业务流程

（一）公司内部组织结构图



公司的最高权力机构为股东大会，股东大会下设董事会、监事会，董事会和监事会向股东大会负责。公司实行董事会领导下的总经理负责制。在董事会的领导下，由总经理负责公司日常经营与管理。各部门的主要职能如下：

序号	部门	主要职责
1	商务事业部	负责为外呼到店客户办理适合自己使用要求的PTPs系列产品及相关的品质服务，为后续收取代理运营商的服务费提供支持；负责新客户开发及老客户的维系工作；负责商务接待服务体系的有效执行；每月梳理、改进本部门工作，并对部门职员进行培训；负责收集并分类整理公司客户信息；收集、监控并核实公司业务数据，对各营业厅及事业部业绩进行汇总并通报，为人力资源部提供考核数据；负责主推产品的选择、调整及实施工作；参与制定公司整体精准营销政策、产品方案和营销活动设计。
2	网点事业部	负责为到店客户办理代理运营商的通信服务业务；执行营业厅管理规范 and 标准；每月梳理、改进本部门工作，并对部门职员进行培训；根据运营商政策变化制定营业厅营销方案；负责产品库存管理；负责与运营商就每日代理业务的业务数据进行确认；参与制定公司整体精准营销政策、产品方案和营销活动设计。
3	配件事业部	负责配件产品销售；每月梳理、改进本部门工作，并对部门职员进行培训；根据到厅客户类型制定配件营销方案；负责产品库存管理；参与制定公司整体精准营销政策、产品方案和营销活动设计。
4	外呼事业部	通过外呼系统向客户精准推送多样化、个性化的最优定制服务；每月梳理、改进本部门工作，并对部门职员进行培训；负责客户答疑；参与制定公司整体精准营销政策、产品方案和营销活动设计。

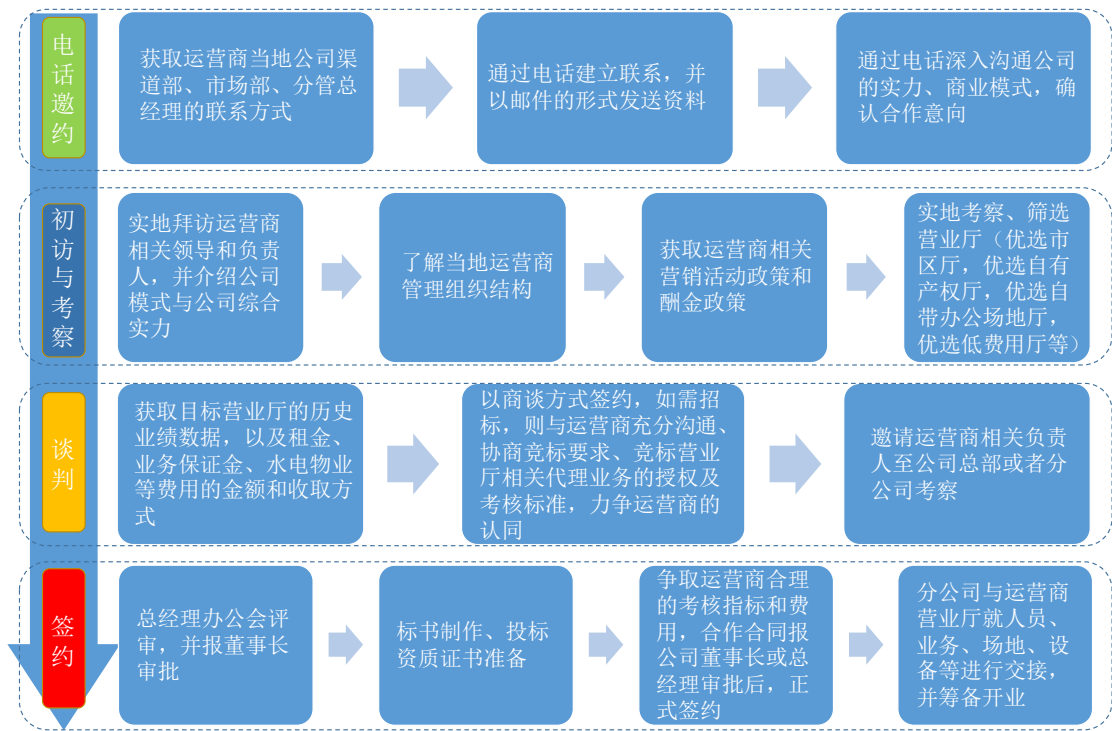
5	网络事业部 (筹)	该部门处于筹建阶段,未来主要负责制定公司网站和业务平台的开发计划;开发公司网站;开发公司网络业务平台;开发与维护公司外部网络合作平台;整合公司网络资源;开发和运营网络产品。
6	采购部	制定和完善公司采购制度及流程;制定公司中长期和周期性的采购计划;根据月度销售计划和实际销售情况,采购和补充所需商品;根据市场价格及供需关系的变化,调整进货价格,控制采购成本;协调公司调货、退货及换货,调整公司库存;跟踪滞销库存的销售进度;负责供应商的开发、选择及淘汰;引进新品牌、厂商及供应商;建立供应商数据库、价格信息库。
7	战略发展部	制定市场推广的具体方向和实施方案;跟进市场推广拓展方案的具体推进工作;制定危机处理预案;制定、实施并跟进重点拓展项目方案;对项目实施后的效益进行持续跟踪;项目结束后,编制项目分析报告。
8	企划部	参与广告媒体、广告内容的审核及评估工作;策划指导公司各类促销活动;负责公司各经营场所布置;制作及管理公司各类宣传册;负责公司内部报刊《先行者》的制作、发布工作。
9	商学院	构建公司人才培养体系;制定公司培训规划;建立公司案例库及应知应会知识库;制定初级、中级、高级讲师的评价、晋升、报酬等管理措施;指导各部门月度培训实施;制定后备干部培养方案;对新员工进行培训;负责公司文化活动的策划及组织;与和君商学院合作办学,开展中高层人才培养。
10	人力资源部	制定公司人力资源的管理制度;制定人力成本目标及控制方案;制定人力资源需求,合理配置人员;定期进行人才素质与岗位符合度分析,做出岗位职务规划;拟定招聘计划,与人才市场、大中专院校建立业务关系,拓展招聘渠道;负责内部人员的选拔招聘;对在岗人员进行考核及评估;设计薪酬体系、员工福利;负责公司员工工资的核算;建立及管理公司人事档案;办理公司员工保险;归档并管理公司下发的红头文件。
11	审计部	负责完善公司的内部控制制度,制定公司内部审计制度和操作流程;制定年度审计工作计划;监督各部门对公司内控制度的执行情况;对公司总部及各分公司、子公司经济预算和会计信息的真实性和准确性进行审计;对公司重大经营活动、重大投资项目、重大经济合同进行审计监督;对审计工作中发现的问题进行审计调查,并将调查结果上报公司管理层;受理公司员工、部门提出的申诉;调查处理公司职能部门、公司职员、公司任命的其他人员的违法违纪行为;对公司职员违纪事件进行调查。
12	财务部	确立公司会计制度;制定公司资金、资产、票据流转管理的内部控制制度;审核、编制合并会计报表;对公司的财务状况、经营成果、现金流量进行分析;负责公司员工工资的发放;编制财务预算指标和预算报表;对财务预算指标的实际执行情况进行分析;进行公司的纳税申报工作;检查及监督分公司的税务基础管理工作;制定公司结算管理制度;管理公司银行账户、资金及有价证券;处理公司与银行及其他金融机构有关资金信贷、理财、拆借

		等业务；管理公司资产盘点工作；管理公司协议，包括但不限于合作协议、采购协议、租房协议、装修协议、押金收据等。
13	行政部	管理公司固定资产、低值易耗品、公用品；组织员工娱乐、文体活动；组织公司公益活动；建立公司的会议制度；派发会议通知、整理并派发会议纪要。
14	信息部	负责公司各部门电脑数据、信息的维护工作；公司电脑硬件的维护、维修及报废工作；收集各部门对电脑及相关设备的要求，确定设备配置方案；公司数据库的日常维护、升级工作；负责公司网络的技术支持工作，配合公司营销工作；及时更新公司网站信息。

(二) 主要生产或服务流程及方式

1、运营商合作营业厅选点流程图

公司战略运营部负责营业厅选点工作。



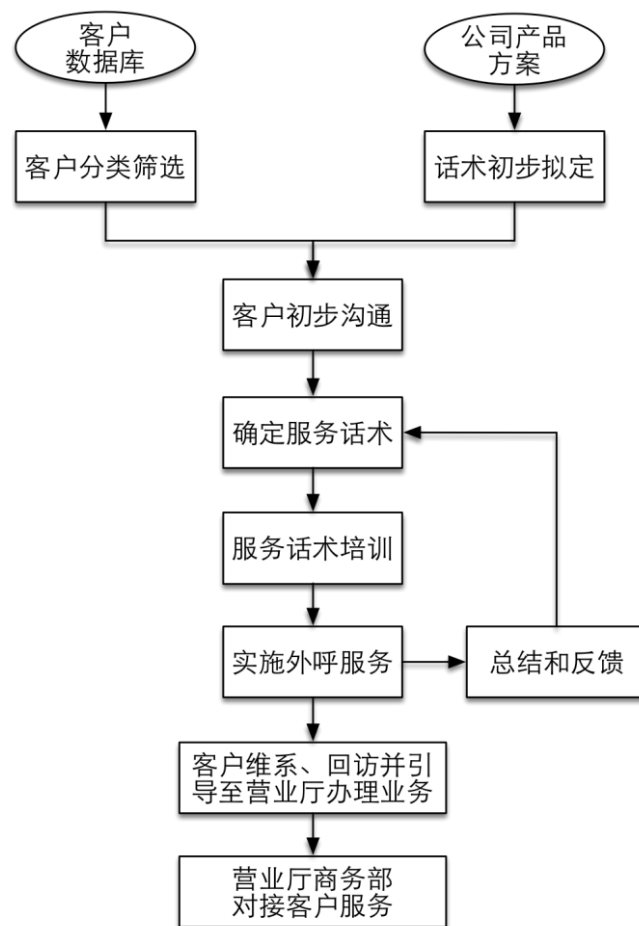
公司对代理运营商业务所合作的运营商营业厅的有详细的选择标准，确保合作营业厅能拥有理想的地理位置和较好的经营效果。

战略发展部开发分公司（营业厅）标准

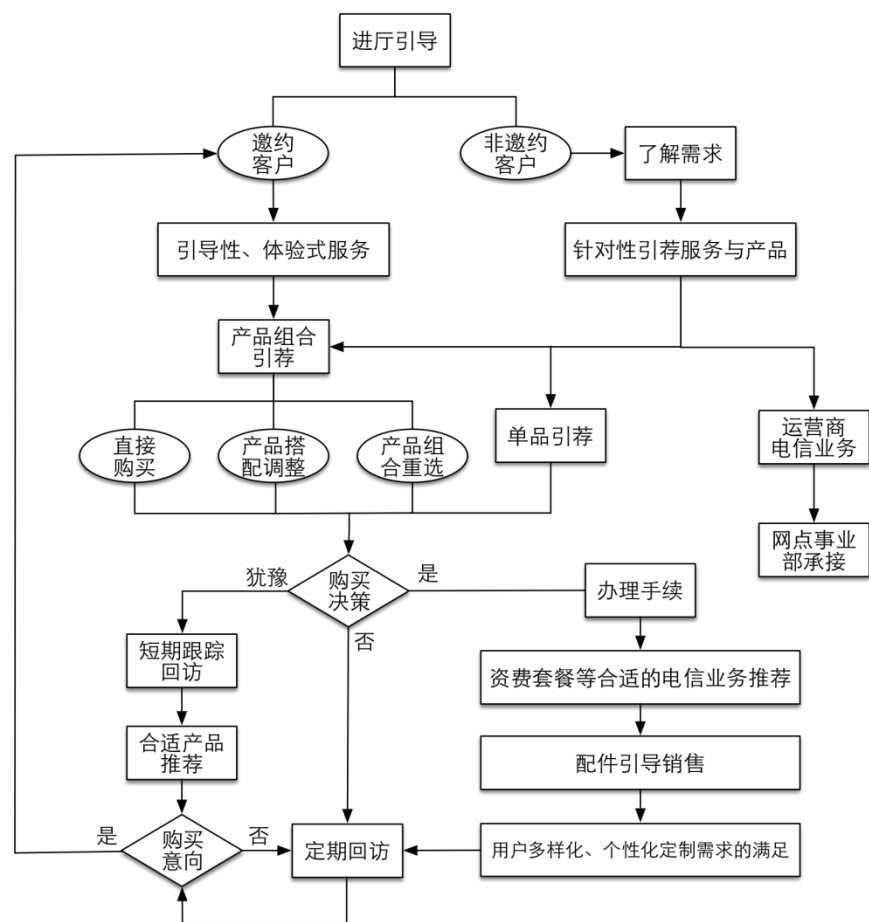
评估指标		评估标准	是否必须满足	是否优先
目标城市	城市级别	二三线地市	否	是

的现状	城市总人口	200 万以上	否	是
	市场占有率	市场覆盖率高于 60%	是	是
运营商沟通	允许外呼	认同公司精准营销的模式	是	是
		提供外呼所用话机或场地	否	是
	提供数据	笼统数据，针对性较差	是	否
		精分数据，针对性强	否	是
		数据总数量高于 30 万条	否	是
	营销政策	有专门的话务包等适合外呼的政策	否	是
		执行通用营销政策，须自行整合活动	是	否
	合作流程	公开招标	否	否
		意向商谈	否	是
		自建他营厅	否	是
		引商入柜厅	否	是
营业厅综合评估	地理位置	城市中心城区	是	是
		通信市场	否	否
		商超或步行街	否	是
		居民小区	否	是
		写字楼	否	是
		工业园或开发区	否	是
		政府部门或行政单位	否	是
	交通线路	方便路径指引	是	是
		开车或乘坐公共交通方便到达	是	是
	面积装修	60-100 平米最为合适	否	是
		门口和内部装修较新可直接入住	否	是
	租赁费用	押金低于 3 万	否	是
		租金 5000 元左右（业绩补贴下来）	否	是
	考核指标	不强制参与终端订货会	是	是
		给予适应期，比如前三个月不考核等	否	是
		签约业绩指标略高于目标厅店历史平均值	是	是

2、公司外呼服务流程



3、商务事业部营业厅服务流程



4、商学院培训流程

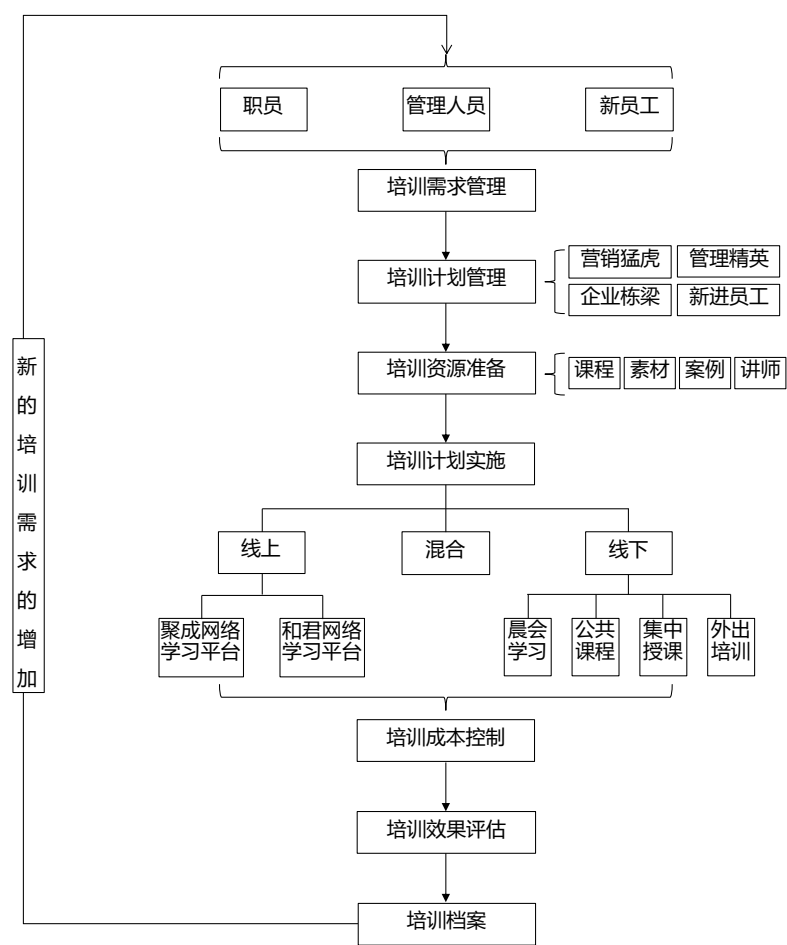
商学院的主要培训流程如下：

- （1）各相关部门及人员根据岗位需求和公司经营计划要求，提出《培训需求调查表》。商学院将收集到的《培训需求调查表》，分类汇编公司下一年度《年度培训计划》，年中培训需求有变化时，则适时修订；
- （2）培训计划按照营销猛虎、企业栋梁、管理精英、新员工等四类进行分类制定；
- （3）商学院据《年度培训计划》，在每月确定下一个月各培训主题的讲师、教材、时间、地点、方式、对象、考核方式等，做出培训实施计划，并通知相关部门及人员；

（4）培训结束后，商学院对培训进行评估。培训评估分为三个层次：对组织者、讲师、培训单位进行评估；对学员学习态度和学习效果进行评估；学员的高管对培训效果转化进行评估；

（5）评估资料归入培训员工档案，如学员培训合格，其培训评估将则作为未来晋升和调薪的依据，讲师授课平均分达 80 分以上，次年将提升讲师等级，并作为未来晋升和调薪的依据。

公司商学院培训仅限定为公司内部培训。



三、公司业务相关的关键资源情况

（一）公司主要产品（服务）的核心技术

1、公司主要产品（服务）的核心技术情况

公司能制定出满足多样化、个性化定制需求的 PTPs 系列产品并提供值得信赖的品质服务，源于公司专业的管理与服务团队、模块化的运营体系及创新的商业模式。团队、模块化体系及独特商业模式是公司的核心竞争力所在。

公司核心团队拥有多年通信业及相关岗位工作经验，对通信业的产品、服务及竞争拥有丰富的经验和敏感度，并通过对通信业服务与产品的洞悉，挖掘出了 PTPs 模式的产品体系，从而为公司创新商业模式的建立奠定了基础。公司 PTPs 产品及品质服务的搭建、调整、优化及其理念的精髓离不开公司核心团队的市场敏锐度和对产品与服务模式的持续不断探索，公司产品和服务的实施也离不开核心团队凭借对产品及服务理解对公司运营体系的搭建和有效管控。公司核心团队同时还承担对公司员工的培训职能。

公司的模块化体系源自于公司实际控制人及核心团队长期的行业从业及管理实践经验所构建，主要由产品设计模块、服务体系模块、培训体系模块构成，每个模块均由固定的小模块所组成，每个小模块有标准化的构成及动态化的调整制度。模块化体系的构建使得公司具有较强的运营能力及复制能力。

产品设计模块主要指公司 PTPs 产品的构成形式，以及在此基准形式上，各组成产品的灵活搭配。PTPs 产品的设计主要以运营商定制手机的当期优惠活动为基础构建，实行每月一小调，每季一大调的动态调整制度。

公司的服务体系模块，主要包含外呼推送、营业厅服务式精准销售模块。公司的外呼推送及营业厅服务式精准销售均设置了包含“节点、流程、话术”三个要素在内的节点控制标准化模块，三个要素相互关联承接，经培训的新老员工只需根据固定的标准化模块便可有效的履行岗位职责并达到既定的工作要求。模块化服务体系的构建，实现了公司产品与服务体系的一体式、标准化运转，使公司的服务式销售体系具有较强的稳定性、可复制性和扩张能力，确保了公司发展中新服务团队的迅速构建及其职能的快速实现，满足了服务式销售要求，保障了公司产品的销售与服务的提供。

培训体系模块是指公司以自建的商学院为平台，通过商学院管理、支持、运作三个体系的搭建，建立起的具备企业文化传播、员工技能培训、思想与知识交流等功能涵盖专业知识、传统文化知识等在内的综合性培训体系。公司的培训体

系是公司增强企业凝聚力及向心力、提升新老员工技能、培养后续管理与业务人才、维持企业学习型组织的重要载体，它使员工在公司文化、公司理念及岗位的专业技能上获得了优良的一体化传承。

公司以通信与传统商业资源整合为理念，以运营商各类终端服务优惠活动为基础，创新塑造了定价及盈利模式为核心的独特商业模式。公司针对移动通信终端、电信资费服务中的关联点和消费者的个性化需求，将行业内现行的移动通信终端、运营商电信业务和数码产品的销售与服务深度融合，借助合作方的合作资源实现了公司资源边界的大范围扩展及轻资产运营，并以组合的形式塑造了公司的 PTPs 产品及对应的多样化、个性化、精准式专业品质服务。PTPs 产品组合的搭建，形成了新的产品销售形式及其对应的定价与盈利方式，有效提升了公司产品的销售效率及盈利水平。

2、研发基本情况

公司为非传统生产制造企业，未设有研发机构专门从事研发工作。报告期内，公司未发生研发支出。

3、核心技术人员情况

（1）核心技术人员基本情况

报告期内公司无核心技术人员。

（2）报告期内核心技术人员变化情况及原因

报告期内公司无核心技术人员。

（3）核心员工竞业禁止的情况

报告期内公司无核心技术人员亦不存在违反竞业禁止的法律规定或与原单位约定的情形，不存在有关上述竞业禁止事项的纠纷或潜在纠纷，不存在与原任职单位知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

4、公司所取得的技术的明细，以及是否存在侵犯他人知识产权情形。

截至本公开转让说明书签署日，公司未取得专利及软件著作权，不存在侵犯

他人知识产权的情形。

5、高新技术企业申请情况

公司不属于高新技术企业，不存在无法通过高新技术企业资格复审的风险。

（二）公司采取的质量标准

公司通过建立并执行科学的采购制度、库存管理制度，严格把关供应商资质及其供应产品的质量，为客户提供符合我国各项质量标准要求的合格产品。在客户服务方面，公司建立了标准化的业务流程及业务与服务检查管理制度，通过加强员工培训、设置“质检和投诉的处罚规定”等奖惩措施、严格执行各项制度等方法，有效管控服务质量，严控服务差率，以流程化、标准化、规范化的服务体系确保服务质量。在实际服务中，公司负责为用户提供销售商品的售前咨询、商品供应等服务，公司严格把控售前服务质量。公司售出的商品由商品制造商负责商品的售后服务。

（三）公司主要无形资产情况

公司的主要无形资产包括商标及网络域名。

1、商标权

截至本公开转让说明书签署日，公司已取得 7 项商标注册认证。具体情况如下表：

序号	注册商标	注册证号	核定类别	核定使用商品/服务项目	注册人	注册有效期限
1		14450392	第 9 类	计算机；便携式计算机；计算机外围设备；电话机；手提电话；电池；电池充电器；耳塞机；便携式媒体播放器；网络通讯设备（截止）	有限公司	2015.06.07-2025.06.06
2		14450881	第 35 类	广告；计算机网络上的在线广告；为零售目的在通讯媒体上展示商品；商业管理辅助；组织商业或广告展览；组织技术展览；替他人推销；市场营销；人事管理咨询；将信息编	有限公司	2015.06.07-2025.06.06

				入计算机数据库（截止）		
3		14450937	第 37 类	电器的安装和修理；电话安装和修理；计算机硬件安装、维护和修理（截止）	有限公司	22015.06.07-2025.06.06
4		14451039	第 38 类	信息传送；电话业务；电话通讯；计算机终端通讯；电信信息；寻呼（无线电、电话或其他电子通信工具）；提供与全球计算机网络的电讯联接服务；电讯路由节点服务；全球计算机网络访问时间出租；提供数据库接入服务（截止）	有限公司	2015.06.07-2025.06.06
5		14451116	第 42 类	技术研究；信息技术咨询服务；计算机软件设计；把有形的数据或文件转换成电子媒体；计算机软件安装；提供互联网搜索引擎；计算机软件维护；计算机软件更新；计算机程序复制；计算机软件咨询（截止）	有限公司	2015.06.07-2025.06.06
6		14450311	第 9 类	计算机；便携式计算机；计算机外围设备；电话机；手提电话；电池；电池充电器；耳塞机；便携式媒体播放器；网络通讯设备（截止）	有限公司	2015.06.07-2025.06.06
7		14450925	第 37 类	电器的安装和修理；电话安装和修理；计算机硬件安装、维护和修理（截止）	有限公司	22015.06.07-2025.06.06

注：截至本公开转让说明书签署日，公司正在办理将上述商标权有限公司变更为股份公司的变更手续。

截至本公开转让说明书签署日，公司正在申请 3 项商标注册认证。具体情况如下表：

序号	注册商标	注册证号	核定类别	核定使用商品/服务项目	注册人
1		14450835	第 35 类	广告；计算机网络上的在线广告；为零售目的在通讯媒	有限公司

				体上展示商品；商业管理辅助；组织商业或广告展览；组织技术展览；替他人推销；市场营销；人事管理咨询；将信息编入计算机数据库（截止）	
2		14451011	第 38 类	信息传送；电话业务；电话通讯；计算机终端通讯；电信信息；寻呼（无线电、电话或其他电子通信工具）；提供与全球计算机网络的电讯联接服务；电讯路由节点服务；全球计算机网络访问时间出租；提供数据库接入服务（截止）	有限公司
3		14451104	第 42 类	技术研究；信息技术咨询服务；计算机软件设计；把有形的数据或文件转换成电子媒体；计算机软件安装；提供互联网搜索引擎；计算机软件维护；计算机软件更新；计算机程序复制；计算机软件咨询（截止）	有限公司

2、网络域名

截至本公开转让说明书签署日，公司已取得 3 项网络域名。具体情况如下表：

序号	域名	所有者	有效日期	备案号
1	whzyxl.com	武汉中移信联信息服务有限公司	2014.05.26-2024.05.26	鄂 ICP 备 12010830 号-2
2	whzyxl.cn	武汉中移信联科技股份有限公司	2015.12.07-2016.12.07	鄂 ICP 备 15021608 号-2
3	whxshkj.cn	武汉中移信联科技股份有限公司	2015.11.25-2016.11.25	鄂 ICP 备 15021608 号-1

注：截至本公开转让说明书签署日，公司正在办理将上述相关网络域名由有限公司变更为股份公司的变更手续。

公司合法拥有生产经营所需的商标和专利等无形资产，公司商标、专利、网络域名等均为公司合法申请或受让取得，不存在对他方的依赖并影响公司资产、业务的独立性的情形。报告期内，公司不存在知识产权纠纷的诉讼或仲裁情形。

3、土地使用权

截至本公开转让说明书签署日，公司无土地使用权。

（四）公司取得的业务资格和资质情况

本公司拥有2项相关业务资格和资质，具体情况如下：

序号	认证名称	认证单位	证书号	获得日期	有效期限
1	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	湖北省通信管理局	鄂 B2-20140016	2014. 2. 26	2019. 2. 26
2	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B2-20160042	2016. 1. 19	2021. 1. 19

截至本公开转让说明书签署日，公司已取得了湖北省外呼增值电信业务许可与全国外呼增值电信业务许可，可以进行全国外呼业务，公司计划将在全国范围内根据业务发展的需要，逐步开展外呼业务。公司外呼业务由公司外呼事业部统一管理与运营，公司分公司及子公司、子公司分公司不开展外呼业务。

截至本公开转让说明书签署日，公司、公司分公司、公司子公司及公司子公司分公司依照各自经营范围及增值电信业务经营许可证许可的经营范围开展业务，不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，公司不存在相关资质将到期的情况。

（五）公司拥有的特许经营权情况

截至本公开转让说明书签署日，公司不存在拥有特许经营权的情况。

（六）主要荣誉和获奖情况

截至本公开转让说明书签署日，公司无重大获奖情况。

（七）公司主要生产设备等重要固定资产使用情况

1、主要固定资产

固定资产名称	固定资产原值（万元）	累计折旧（万元）	成新率（%）
运输设备	151.31	25.74	82.99
办公设备	144.43	45.58	68.45

合计	295.75	71.32	75.89
----	--------	-------	-------

公司经营办公场所为租赁取得，无房屋建筑物。公司的主要固定资产包括运输设备和办公设备，主要通过外购方式取得。公司在用的固定资产均使用状态良好，不存在淘汰、更新、大修、技术升级等情况。

2、截至2015年10月31日，公司主要运输设备的情况如下：

序号	车牌号码	车辆类型	品牌型号	使用性质	注册日期	发证日期	所有人
1	鄂 A416S6	小型越野客车	SRX 跨界车 牌 3GYFN9E5	非营运	2012.9.20	2014.12.5	武汉中移信联信息服务有限公司
2	鄂 A422L8	小型轿车	宝马 WBALW710	非营运	2011.07.20	2014.12.17	武汉中移信联信息服务有限公司
3	鄂 AP2763	小型轿车	别克 SGM7161M TB	非营运	2010.08.31	2014.12.05	武汉中移信联信息服务有限公司
4	鄂 A8ZT65	小型普通客车	长安 SC6418DV4	非营运	2012.08.17	2013.06.28	武汉中移信联信息服务有限公司

序号	车牌号码	车辆类型	品牌型号	使用性质	注册日期	发证日期	所有人
5	鄂 A17RR8	小型轿车	雪佛兰 SGM7150D AAA	非营运	2015.08.05	2015.08.06	武汉中移信联科技股份有限公司

（八）公司员工

截至2015年10月31日，公司与子公司共有718名员工，员工情况具体构成如下：

1、按专业结构划分：

专业结构	人数（人）	占比（%）
管理人员	12	1.67
财务人员	77	10.72
行政人员	96	13.37
营销人员	533	74.23
合计	718	100.00

公司营销服务人员占公司总人数的比例为74.23%，岗位分布合理，与公司的业务情况相匹配。

2、按年龄划分：

年龄	人数（人）	占比（%）
29 岁以下	587	81.75
30-39 岁	115	16.02
40-49 岁	11	1.53
50 岁以上	5	0.70
合计	718	100

公司97%以上的员工年龄在40岁以下，年龄结构较为年轻。

3、按受教育程度划分：

教育程度	人数（人）	占比（%）
------	-------	-------

本科及以上	112	15.60
大专	350	48.75
高中及以下	256	35.65
合计	718	100

公司主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务。公司目前拥有一支通信终端服务与销售领域的专业化、年轻化人才队伍，专科以上、30岁以下员工占比较高。公司为满足客户需求、保证服务质量，公司需要确保一定数量的客户人员，使得客服人员占比较高，公司营销服务人员占公司总人数的比例为74.23%，岗位分布合理，与公司的业务情况相匹配。公司管理团队均具有丰富的职业经历和行业经验，业务人员具备相应的行业经验和知识水平。

截至2015年10月31日，公司及子分公司员工合计718人，其中580人签署了劳动合同，138人签署了兼职协议或实习协议。正式劳动关系之580人中，其中为361人缴纳了社保，26名员工在其家乡缴纳了新农保，193人为新入职员工，社保手续办理中。公司138名兼职员工中，有部分为在校实习生。公司已和学校或学生签署了合作协议或实习协议，约定了权利义务，实习用工符合相关法律、法规的规定。公司劳动用工不存在劳务派遣情形。

截至本公开转让说明书签署日，公司实行劳动合同制，公司按照《劳动法》和《劳动合同法》等相关法律法规制定员工招聘与录用管理制度与规范程序、制定员工招聘与录用管理制度与规范程序。公司与全部全职员工签订劳动合同；公司贯彻执行国家和地方有关劳动、工资、保险等方面的法律法规，依法办理劳动用工手续。公司依法为全职员工办理养老、失业、工伤、医疗和生育保险；定期为全职员工缴存住房公积金。同时公司及所有分公司所在地的人力资源及社会保险主管部门也出具了无违法违规证明。

报告期内，公司已与全部社会自由职业者兼职员工签订了兼职协议，与全部实习学生签署了实习协议，这是双方意愿的真实表达。公司全部兼职员工均为非全日制员工，不存在任何试用期的情况，公司依据兼职员工的工作时间发放兼职工资或实习补贴，兼职员工每周工作时间不超过24小时（实习生不超过20个小时），兼职员工的薪酬为“基本工资+业绩提成”。其中，兼职员工基本

工资按小时计算，高于公司全职员工的平均每小时基本工资，同时也高于公司及分公司所在地规定的最低小时工资标准，符合《劳动合同法》的相关规定。

同时，根据教育部、财政部《中等职业学校学生实习管理办法》（教职成[2007]4号），《办法》中未规定实习生占单位职工人数的比例限制，公司招聘实习生符合该《办法》的规定。根据《关于贯彻执行〈中华人民共和国劳动法〉若干问题的意见》第十二条：“在校学生利用业余时间勤工俭学，不视为就业，未建立劳动关系，可以不签订劳动合同。”公司与实习学校签订书面协议，明确各方的责任、权利和义务。公司与实习生签订《实习协议》，具体约定实习期间的报酬、工作时间和事故责任。公司与实习生签订《实习协议》符合《中华人民共和国劳动法》的规定。公司按照《实习生入职流程》为实习生办理严格的入职手续。

公司未有因违法劳动保障相关法律法规行为而受到行政处罚的情形。根据武汉市武昌区人力资源局于2015年12月25日出具的《证明》，自2013年1月1日至该证明出具之日止，公司没有因违反劳动用工法律、法规和规范性文件的规定而受到处罚。公司实际控制人出具承诺，如因公司未为符合条件的员工购买社会保险、住房公积金遭致有关部门要求补缴的，公司实际控制人将承担相关责任。

根据政府主管部门出具的证明，公司最近两年不存在因违反劳动用工方面的法律、法规和规范性文件而受到重大行政处罚的情形。

（九）公司环保事项

公司主要从事服务与零售业务，不属于重污染行业。

公司为通信服务企业，无生产建设项目，故无需履行相应环保手续；公司为服务与零售型企业，无产品生产环节，不需要办理排污许可证；公司业务经营对周围环境不造成污染，在生产经营过程中能够遵守国家有关环保政策、环保法律、法规、规章及各级政府相关规定。公司自成立以来，没有受到任何有关环保方面的行政处罚。

（十）安全生产情况

公司主要从事服务与零售业务，不属于《安全生产许可证条例》规定的实行

安全生产许可制度的企业范围，公司无需取得安全生产许可。公司也不属于应办理安全设施验收的企业范围。

截至本公开转让说明书签署日，公司未发生因违反安全生产方面的法律、法规和规范性文件而受到重大行政处罚的情形。

（十一）其他体现所属行业或业态特征的资源要素

公司不存在其他体现所属行业或业态特征的资源要素。

四、公司业务收入情况

（一）公司业务收入构成及主要产品或服务销售情况

1、按产品分类业务收入构成

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月		2014 年度		2013 年度	
	收入	占比（%）	收入	占比（%）	收入	占比（%）
电信业务服务费	1,045.76	18.92	956.38	27.94	501.94	100.00
个性化产品与服务组合	4,057.03	73.41	2,299.78	67.18	-	-
数码配件	423.96	7.67	167.14	4.88	-	-
合计	5,526.75	100.00	3,423.30	100.00	501.94	100.00

公司的主要产品或服务为电信业务服务费业务、个性化产品与服务组合业务、数码配件业务，其中 2013 年公司全部收入来源为电信业务服务费收入，为了降低营业收入对运营商电信业务服务费收入的依赖，2014 年开始公司大力拓展个性化产品与服务组合业务，营业收入大幅增加。

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司电信业务服务费业务实现的收入分别为 501.94 万元、956.38 万元和 1,045.76 万元，占当期营业收入的比例分别为 100.00%、27.94%和 18.92%，服务费收入逐年递增，主要原因是公司积极维护与电信运营商的关系，获取的代理运营服务业务增加，相应的服务费收入也逐年增加；2014 年、2015 年 1-10 月公司个性化产品与服务组合实现的销售收入分别为 2,299.78 万元、4,057.03 万元，占当期营业收入的比例分别为 67.18%、72.41%，个性化产品与服务组合大幅增加，主要原因是 2014 年开始公司大力拓展个性化

产品与服务组合业务，公司凭借对电信运营商各类业务多年的经验，为客户在移动通信终端、资费、移动数码产品提高个性化产品组合，取得了显著的销售效果，个性化产品与服务组合收入大幅增加，成为公司营业收入的主要来源。

2、主营业务收入按地区分布情况

单位：万元

地区名称	2015 年 1-10 月		2014 年		2013 年	
	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)
华中	3,840.60	69.49	3,133.06	91.50	501.94	100
华东	867.26	15.69	290.24	8.50	-	-
华北	704.75	12.75	-	-	-	-
西南	72.30	1.31	-	-	-	-
华南	41.84	0.76	-	-	-	-
合计	5,526.75	100	3,423.30	100	501.94	100

报告期内公司业务收入主要集中在华中地区，2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司华中地区收入分别为 501.94 万元、3,133.06 万元、5,526.75 万元，占销售收入的比重分别为 100%、91.50%、69.49%。报告期内公司合理分配营销资源，深耕华中市场，立足于本地化，供应商网络比较完善，货物运送快捷方便，商品采购成本较低。2014 年开始公司逐步开拓华东、华北市场，区域收入来源更加广泛，但主要销售地区仍集中于华中市场。

3、按销售模式分类业务构成

报告期内，公司销售全部通过直销完成，公司的电信业务服务费、个性化产品与服务组合、数码配件等业务一般采取直销方式向客户提供产品和服务，公司通过参与招投标、原有客户推荐等的方式获得移动运营商营业厅经营资格，根据客户的具体要求和业务特点开展个性化产品与服务组合产品的开发及服务。

（二）公司主要产品或服务消费群体及报告期内前五大客户情况

1、公司主要产品或服务的消费群体

公司主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务。公司主要为个人用户提供多样化、

个性化的通信终端产品、数码配件及运营商授权的电信业务服务，为运营商提供业务代理服务。

2、报告期内前五大客户情况

公司主要客户为个人消费者，较为分散，因此公司前五大客户集中在运营商代理业务方面。

客户名称	客户性质	与公司的关联关系	营业收入（万元）	占营业收入的比例（%）	销售内容
2015年1-10月					
中国移动通信集团湖北有限公司武汉分公司	最终客户	非关联方	5,373,727.64	9.72	服务费
中国移动通信集团湖北有限公司宜昌城区分公司	最终客户	非关联方	1,238,053.73	2.24	服务费
中国移动通信集团河南有限公司新乡分公司	最终客户	非关联方	522,711.7	0.95	服务费
中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	最终客户	非关联方	454,020.59	0.82	服务费
中国移动通信集团湖北有限公司襄阳樊城分公司	最终客户	非关联方	433,701.47	0.78	服务费
合计			8,022,215.13	14.51	
2014年					
中国移动通信集团湖北有限公司武汉分公司	最终客户	非关联方	6,728,050.35	19.65	服务费
中国移动通信集团湖北有限公司宜昌城区分公司	最终客户	非关联方	947,395.13	2.77	服务费
中国移动通信集团湖北有限公司孝感分公司	最终客户	非关联方	437,257.04	1.28	服务费
中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	最终客户	非关联方	258,712.29	0.76	服务费
中国移动通信集团江西有限公司新余分公司	最终客户	非关联方	252,060.53	0.74	服务费
合计			8,623,475.34	25.19	
2013年					

中国移动通信集团湖北有限公司 武汉分公司	最终 客户	非关联方	5,019,431.58	100	服务费
合计			5,019,431.58	100	

2013年、2014年和2015年1-10月，公司前五大客户的营业收入占公司同期营业总收入的比例分别为100.00%、25.19%和14.51%。报告期内，公司前五大客户均来自于运营商代理业务。2013年，因只存在与湖北移动武汉分公司的代理运营业务，因此公司的主要客户为湖北移动武汉分公司。2014年，公司优化、提升业务模式，主要营业收入来自于面向个人的个性化产品与服务组合销售，客户结构开始分散，前五大客户收入集中度逐年降低。公司不存在对前五大客户重要依赖的情形。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关联方或持有公司5%以上股份的股东不存在在上述客户中占有权益的情形。

（三）公司主要产品或服务的原材料、能源情况及报告期内前五大供应商情况

1、主要产品或服务的原材料、能源情况

报告期内，公司主要产品或服务的成本主要包括库存商品、职工薪酬、房屋租赁费等，占成本比重如下：

单位：万元

营业成本构成	2015年1-10月		2014年		2013年	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
库存商品	2,953.65	81.02	1,640.62	78.03	-	-
职工薪酬	440.03	12.07	428.57	20.39	175.17	89.09
房屋租赁费	144.91	3.97	22.23	1.06	12.98	6.60
其他	106.99	2.93	11.04	0.53	8.48	4.31
合计	3,645.58	100.00	2,102.46	100.00	196.61	100.00

公司2013年、2014年、2015年1-10月营业成本分别196.61万元、2,102.47万元、3,645.58万元。报告期内，公司的营业成本与营业收入的变动趋势一致。报告期内公司营业成本主要由库存商品、职工薪酬、房屋租赁费和办公费构成。公司库存商品主要是外购的移动终端，如手机、平板电脑等个人电子消费品。其他主要

包括办公费、水电费及其他成本。

2、报告期内前五大供应商情况

供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购 额的比例 (%)	采购内容
2015 年 1—10 月			
武汉鑫诚宇商贸有限公司	148.13	18.72	手机
广州市余隆电子科技有限公司	132.90	16.79	平板电脑
中国移动通信集团终端有限公司湖北分公司	100.25	12.67	手机
沈阳航铭电子有限公司	61.72	7.8	平板电脑
武汉博鹰商贸有限公司	44.39	5.61	手机
总采购金额	1,274.92	36.40	-
2014 年 1—12 月			
武汉鑫诚宇商贸有限公司	304.63	32.23	手机
武汉华鼎天创科技有限公司	226.06	23.92	手机
沈阳航铭电子有限公司	143.07	15.14	平板电脑
广州市领引族信息科技有限公司	68.45	7.24	平板电脑
深圳市桑格科科技有限公司	46.66	4.94	平板电脑
总采购金额	642.20	30.59	-

备注：公司2013年均为代理业务无主要产品采购行为。

公司采购的内容主要为手机、平板电脑。公司不存在对单一供应商严重依赖的情形。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关联方或持有公司5%以上股份的股东在上述供应商中均未占有权益。

(四) 公司重大业务合同及履行情况

报告期内，标的金额在 50 万元以上或者虽未达到前述标准但对公司生产经营活动以及资产、负债和权益具有重要影响的主要合同情况如下：

1、销售合同

报告期内，对公司生产经营活动具有重要影响的主要销售框架合同如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同标的	签署日期	有效期	当期服务金额	合同履行情况
1	中国移动通信集团湖北有限公司武汉	代理业务	2012.7.1	2012.7.1-2014.6.30	842.03	履行完毕

	分公司		2014.7.1	2014.7.1-2015.6.30	746.00	履行完毕
			2015.6.1	2015.6.1-2016.5.31	124.08	正在执行
2	中国移动通信集团湖北有限公司宜昌城区分公司	代理业务	2014.7.8	2014.7.1-2014.12.31	94.74	履行完毕
			2014.12.18	2015.1.1-2015.12.31	123.8	正在执行
3	中国移动通信集团湖北有限公司孝感分公司	代理业务	2014.7.7	2014.7.1-2016.6.30	76.14	正在执行
4	中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	代理业务	2014.5.12	2014.5.12-2015.4.30	53.50	履行完毕
			2015.5.14	2015.5.10-2016.4.30	17.77	正在执行
5	中国移动通信集团河南有限公司新乡分公司	代理业务	2014.9.1	2014.9.1-2015.12.31	72.77	正在执行
			2015.11.20	2015.11.20-2020.11.19		正在执行
6	中国移动通信集团江西有限公司新余分公司	代理业务	2014.7.1	2014.7.1-2015.4.30	47.3	履行完毕
			2015.5.1	2015.5.1-2016.4.30	11.83	正在执行
7	中国移动通信集团湖北有限公司襄阳樊城分公司	代理业务	2014.7.1	2014.7.1-2015.4.30	52.32	履行完毕
			2015.4.9	2015.5.1-2016.4.30	20.31	正在执行

备注：截至2015年12月31日，公司与中国移动通信集团湖北有限公司宜昌城区分公司已续签代理业务协议至2016年12月31日

公司运营商代理业务采取框架协议的方式。报告期内，公司与运营商签订代理业务协议，约定代理服务内容，并根据实际的业务量确认当月的代理业务服务费收入。

2、采购合同

报告期内，对公司生产经营活动具有重要影响的主要采购框架合同如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同标的	签署日期	有效期	当期采购成本金额	合同履行情况
----	------	------	------	-----	----------	--------

1	广州市余隆电子科技有限公司	平板	2014.12.25	2015.1.1-2015.12.31	427.84	正在执行
2	武汉鑫诚宇商贸有限公司	手机	2014.6.02	2014.6.1-2014.9.30	149.82	履行完毕
			2014.9.28	2014.10.1-2015.10.30	272.39	正在执行
3	武汉鸿远创想科技有限公司	手机	2015.5.01	2015.5.1-2016.5.1	359.61	正在执行
4	中国移动通信集团终端有限公司湖北分公司	手机	2015.5.27	2015.6.1-2016.5.31	200.30	正在执行
5	武汉市硚口区联强数码电子商行	平板	2014.6.02	2014.6.1-2014.12.31	96.66	履行完毕
			2015.5.26	2015.5.26-2016.5.26	75.05	正在执行

备注：截至2015年12月31日，广州市余隆电子科技有限公司框架协议已到期终止；武汉鑫诚宇商贸有限公司框架协议已续签至2016年12月1日。

报告期内，合同标的金额在20万元以上的主要采购合同情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同标的	签署日期	合同金额	当期采购成本金额	成本占合同金额的比重	合同履行情况
1	武汉鑫诚宇商贸有限公司	手机	2015.01	90.14	90.14	100%	履行完毕
2	广州市余隆电子科技有限公司	平板	2015.1.28	61.72	61.72	100%	履行完毕
3	武汉鸿远创想科技有限公司	平板	2015.10.30	46.36	46.36	100%	履行完毕
4	武汉华鼎天创科技有限公司(爱华)	手机	2014.5.30	45.07	45.07	100%	履行完毕
5	武汉市硚口区联强数码电子商行	平板	2014.7.30	49.01	49.01	100%	履行完毕
6	宜昌志念商贸有限公司	手机	2014.11.01	25.87	25.87	100%	正在履行

3、借款合同

报告期内，公司不存在对外借款情况。

4、担保合同

报告期内，公司不存在对外担保情况。

5、房屋租赁合同

报告期内，公司分公司、子公司、子公司分公司主要通过运营商营业厅整体代理或使用运营商营业厅柜台的方式开展经营活动。在运营商柜台使用中，公司与运营商签订合作协议约定柜台的使用方式和租赁费。报告期内，公司租赁房屋的租金金额均较小，公司月租金金额前五位的房屋租赁合同情况如下：

序号	出租方	承租方	租赁期限	地址	建筑面积(m ²)	租金	用途
1	林玲	中移有限	2014.1.1-2018.12.31	武汉市汉街 K3-2 第 26 层	130.45	9131.5 元/月	办公室
2	管志辉	中移有限	2014.10.1-2024.9.30	武汉市汉街 K3-2 第 26 层	145.37	10176 元/月，自 2016.10.1 起每年按 8%递增	办公室
3	武汉市豪迈电力自动化技术有限责任公司	中移有限	2014.11.15-2019.11.14	武汉东湖新技术开发区武汉大学科技园一路豪迈大厦 B 栋 4 层	1173.1	31200 元/月，每年按 10%递增	营销中心
4	胡翌	中移有限	2014.9.19-2016.9.19	武汉市武昌区和平大道 980 号杨园新村 1 栋 1 层 1-1 号	132.07	11600 元/月，每年按 8%递增	营业厅
5	王秀侠	中移有限	2015.10.1-2018.9.30	武汉市江岸区三阳路江花综合大楼 3-1-1 号	86.00	14500 元/月，每年按 5%递增	营业厅

（五）公司个人客户及现金销售情况

1、报告期内公司个人客户的销售金额、占比情况如下：

项目	2015 年 1-10 月		2014 年度		2013 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
个人客户	4,509.04	81.59	2,467.14	72.07	501.94	100.00
公司客户	1,017.70	18.41	956.15	27.93	-	-

合计	5,526.74	100.00	3,423.29	100.00	501.94	100.00
----	----------	--------	----------	--------	--------	--------

2、报告期内公司现金收款金额、占比情况如下：

项目	2015 年 1-10 月		2014 年度		2013 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
现金	1,482.89	26.83	1,234.98	36.08	-	-
转账	4,043.86	73.17	2,188.32	63.92	501.94	100.00
合计	5,526.75	100.00	3,423.30	100.00	501.94	100.00

报告期内公司存在现金收款的情况，主要是由于公司的 PTPs 等终端产品的销售客户绝大部分为个人消费者，而个人客户一般习惯通过现金或者刷卡消费，因此公司现金收款具有合理性。对于现金收款较多的情况，公司制定了改进现金收款的具体措施：一方面，公司引导消费者进行刷卡消费，减少收取现金带来的不便，另一方面，公司加强对现金的管理，每天下午 5 点银行下班之前或次日将现金收款按时存入银行，防止业务人员及财务人员抽离现金的风险。报告期内公司现金收款占比明显下降，2015 年 1-10 公司现金收款占比为 26.83%，较 2014 年降低了 9.25 个百分点。

公司在现金收款后，财务专员根据每一天的销售情况制作电子销售台账，清点当天营业款，检查与销售台账一致后，把当天营业款存入公司指定账户，财务专员把销售台账、营业款确认表发至收入会计，次日，收入会计根据销售台账、金蝶销售明细、营业款确认表进行核对，出纳收到银行到账记录发至收入会计，会计根据核对的结果与银行到账记录进行核对，确认无误，即确认收入。因此通过上述流程，公司在现金收款后，一般在次日即可入账，入账及时。

3、报告期内公司存在利用个人卡收取销售款的情况，具体情况为：2014 年 6-9 月期间，公司开设多家分公司，在各分公司基本户没有办下来之前，为方便分公司开业及收支结算，新设立的新乡、新余、荆州、孝感、宜昌等分公司以李建林、林玲个人身份证办理了临时账户，并绑定 POS 机，用于存入分公司开业备用金及分公司销售收入，根据企业提供的银行卡明细资料及立信会计事务所审计数据，2014 年公司 6-9 月公司累计通过个人卡结算款项 8,242,077.05 元，其中

开业备用金为 655,284.17 元，分公司销售收入总计 7,586,792.88 元，以上销售收入及备用金现已全部存入对公账户。截至 2014 年底，公司所有收入均不再通过个人卡收支款项，个人卡账户已进行了销户或者停止进行使用。

公司对个人卡收支的制定了详细的控制程序：

(1) 李建林、林玲个人卡的使用期间仅限于分公司开业，基本账户没有办理下来之前使用；

(2) 个人卡存入备用金根据分公司开业时各分公司总经理根据开业费用发生明细计划，向总公司申请费用，报批后，由总部财务部向个人卡存入备用金；

(3) 个人卡存入分公司销售收入，销售收入有对应业务受理单及销售日报表相匹配，销售收入有据可查，很难和个人资金混淆，也不存在隐瞒分公司收入情况；

(4) 李建林与林玲个人卡、网银密钥等均由公司出纳单独保管，李建林、林玲本人无权使用，不存在股东挪用公司资金的情况。

4、公司对现金收款或付款制定了严格的内部控制程序，对每一笔现金收入或支出，均有业务受理单、出库单、收据、产品发票等相关资料，每一环节均有经办人员签字盖章，每天下午 5 点银行下班之前或次日将现金收款按时存入银行，并将现金收入额与银行流水相比对，项目组认为公司不存在通过现金收支隐瞒账外收入及坐支等行为。

公司现金收款或支付的内部控制程序主要包括：

(1) 销售确定：商务经理与客户达成购买协定，商务经理填写业务受理单，单据上面写明购买商品明细与金额，商务经理带领客户到财务专员处交款；

(2) 销售交款：财务专员审核业务受理单，确认无误，客户付款，可选择刷卡或者现金，收取客户款项，财务专员根据业务受理单出库商品，业务受理单中留取财务联备档；

(3) 销售扎帐：财务专员根据一天的销售情况制作电子销售台账，清点当天营业款，是否与销售台账一致，与营业厅负责人一起盘点仓库商品，剩余库

存与金蝶系统库存一致，都确认无误，双方在盘点表确认签字，财务专员根据最后结果制作营业款确认表，把当天营业款打入公司指定账户，财务专员把销售台账、营业款确认表发至收入会计；

(4) 收入审核：次日，收入会计根据销售台账、金蝶销售明细、营业款确认表进行核对，出纳收到银行到账记录发至收入会计，会计根据核对的结果与银行到账记录进行核对，确认无误，即可确认为收入；

(5) 营业款审核：分公司会计按照销售流程审核之后，将销售台账与总经理签字的营业款确认表发至武汉总部会计，按照财务部规定，会计每天在下班前把分公司账户内的余额转至武汉总部账户，分公司账户余额不能超过 1000 元，武汉总部会计根据销售台账与营业款确认表制作分公司销售收入明细，出纳收到银行到账记录发至会计，会计根据核对的结果与银行到账记录进行核对确认；

(6) 检查：财务部稽核组根据各营业厅的销售台账与金蝶进行核对检查，并核对结余库存，不定期到所有营业厅对商品库存与流程的执行进行检查，如发现任何问题，按照公司制度进行惩罚。

五、公司的商业模式

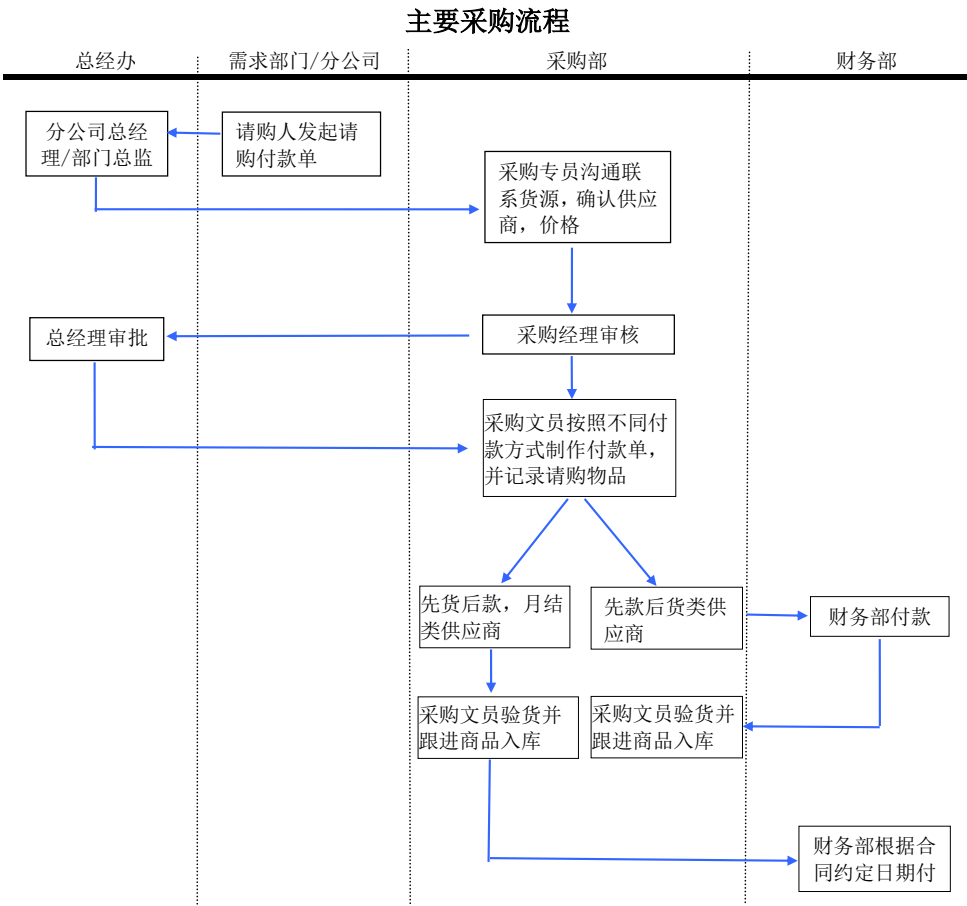
公司以通信与传统商业资源整合为理念，以运营商各类终端服务优惠活动为基础，创新塑造了资源整合、个性化顾问式服务和定价及盈利模式为核心的独特商业模式。公司针对移动通信终端、电信资费服务中的关联点和消费者的个性化需求，凭借团队的行业经验和模块化、标准化的运营体系，将行业内现行的移动通信终端、运营商电信业务和数码产品的销售与服务深度融合，借助合作方的合作资源实现了公司资源边界的大范围扩展及轻资产运营，以组合的形式塑造了公司的 PTPs 产品及对应的多样化、个性化、精准式专业品质服务，为个人用户提供引导性、体验式的通信终端产品及电信服务综合定制服务，让用户可以更加自在的畅享丰富多彩的通信综合服务。公司创新的独特商业模式，改变了传统的销售方式，形成了新的产品销售形式及其对应的盈利方式，有效提升了公司产品的销售效率及盈利水平。报告期内，公司毛利均高于行业可比龙头企业。

主办券商认为，公司创新的商业模式符合市场需求和行业发展趋势、适合公

司自身经营特点、发展阶段和规模，具有独特的优势和可持续性。

（一）采购模式

公司采购工作由采购部负责。各分公司依据经营目标及每月的产品方案提报采购需求，采购部依据整体采购量向供应商集中采购。手机采购方面，采购部以全国手机市场的价格行情为基础，结合运营商的销售补贴政策及公司采购量，根据供应商报价，在全国范围内选择价格合理的手机供应商（如国代商、省代商等），并与供应商开展采购价格谈判，以达到降低采购成本的目标，同时，由于我国手机等数码产品存在月度价格波动较大，价格整体趋势逐步走低的市场特点，因此公司手机采购期通常为一个星期左右，采用“小单快跑”的采购模式进行采购。平板电脑采购方面，由于供应商上游市场的价格较为透明，采购部对平板电脑生产企业的生产成本进行调研，在此基础上，直接与厂家商定采购价格并签订采购合同，确保公司采购价格的合理。数码配件采购方面，由于我国配件生产企业较多，竞争较为充分，公司通过供货价格的比较，择优选取供应商。公司平板电脑及数码配件的采购合同期限均为一年。公司采购充分利用了市场规律，有效降低了公司采购成本，并提高了库存管控能力。



采购流程中，各分公司负责人对采购量进行汇总确认，确认后发送至采购部进行相关的数量、价格审核；采购部确认后，由公司总经理审批；总经理审批后，采购部审核确认最终的订单数，并向供应商发送订单或按照协议支付相关款项，供应商根据订单发送产品至分公司或者公司总部总库并入库结算。公司所采购的手机、平板电脑，全部基于国家的相关法律法规标准进行采购，产品质量要求按照国家相关法律法规进行管控，公司对手机产品会同时查验《入网许可证》、《3C强制认证证书》等国家法律法规要求具备的相关证件。

公司办公用品采购主要由行政部根据各部门需求提报，行政部负责人审批后，再报采购部进行审批及采购，若采购金额超过2000元则需总经理审批后再由采购部进行采购。

（二）服务模式

公司为用户提供个性化、体验式、人性化的品质服务。公司服务共分为外呼服务与营业厅引导式、体验式服务。公司外呼事业部、商务事业部、网点事业部、

配件事业部负责公司外呼、营业厅所有环节的服务工作。

外呼服务主要通过外呼的形式为客户提供资费套餐使用情况、套餐到期情况及公司产品与服务的优惠活动等资讯服务，为有资费调整及产品购买需求的客户及时提供公司的产品与服务讯息，并根据客户的要求有效引导客户至营业厅体验公司产品与服务。

公司通过合作的运营商营业厅实现电信业务服务与实体店VIP体验服务。商务事业部主要负责客户的产品引荐服务；网点事业部主要负责为客户办理相关的代理运营商业服务；配件事业部主要负责所有客户的配件服务。在营业厅服务中，公司注重用户的互动交互、体验感受和个性化要求及诉求的达成，有效引导客户的需求释放。根据用户的消费水平，公司为用户搭配出满足客户要求的资费套餐和PTPs产品，实现了客户的个性化定制服务。公司凭借对运营商服务与销售政策的全面掌握与筛选，可以使客户所购买的产品和服务能够获得运营商当前销售与服务政策下的最优实惠。公司参照运营商服务标准，制定了一系列具有自身特色的营业厅服务标准及服务流程，以训练有素的服务团队、务实的工作作风、真诚的宣传、专业的人性化服务让用户感受到贴心的服务，并获得用户的信任。

（三）销售模式

公司通过模块化的服务式销售体系实现精准营销，提升营销效率；以 PTPs 产品的形式实现移动通信终端、话费、移动数码产品的一体式销售；以个性化搭配的形式促进数码配件的销售；以代理形式销售运营商授权的服务与产品。公司通过提供综合的个性化、多样化最优定制服务实现所有产品与服务的搭配式销售。公司外呼事业部、商务事业部、网点事业部、配件事业部分别负责公司不同环节的所有销售工作。外呼事业部主要负责产品与服务的首次推介及实体店体验邀约；商务事业部负责外呼事业部邀约客户实体店的销售促成；网点事业部负责营业厅非邀约客户的服务式销售；配件事业部负责所有营业厅到店客户的配件销售，公司提供的所有产品与服务均在营业厅实现最终销售。

1、精准营销

公司建立了以客户消费数据分析及产品精准推送为基础的，以满足客户个性

化需求为导向的模块化、标准化营销体系，包括外呼邀约与实体店服务式销售两大组成部分和“节点、流程、话术”的一体式节点控制体系。其中，节点代表工作的每个重要点，分为本项工作的重点和下一项工作的串联点；流程为每个节点中的具体实施方案、方法与方式；话术为每个流程中与客户交流沟通的方法与技巧。节点、流程、话术的基本架构贯穿于营销工作的各个环节，实现了工作的模块化、标准化。在实际工作中，公司通过分析挖掘客户消费数据，将客户按消费习惯进行分类，为同类客户群体设计符合其消费习惯的产品及资费套餐搭配，并通过模块化、标准化营销体系的运行，将精准推送贯穿于销售的各个环节。公司通过外呼的方式为客户提供资费使用情况并了解客户的资费使用需求及产品使用需求，借助客户的需求要求，为客户精准提供所需的资费套餐及公司的 PTPs 产品并邀约用户至营业厅莅临感受。公司在营业厅中实行更加丰富、全面的引导性、体验式服务，专业商务顾问在面对面的人性化服务中，详尽了解客户语音、流量等通信服务及终端产品的使用习惯与使用要求，引荐合理的消费行为及对应的产品及服务，最终以满足客户需求的方式实现销售。

公司根据客户的消费数据分析，通常将客户分为三类进行服务。高消费客户一般为商务客户，这类客户通话时间较长，流量消耗大，公司为这类客户搭配的产品与资费组合主要以知名品牌的智能手机或商务手机为主，配合通话时间长、流量多的话费套餐。中等消费水平客户一般以上班族和学生为主，这类客户通话时间适中，流量消耗大，公司为这类客户搭配的匹配的产品与资费组合主要为价格适中的智能手机，配合通话时间适中、流量多的话费套餐。低消费水平客户月消费较低，以基本通话与信息需求为主，公司为这类客户搭配的产品与资费组合则为价格较低的一般手机机型，配合通话时长较短、流量少的话费套餐。

2、交流话术

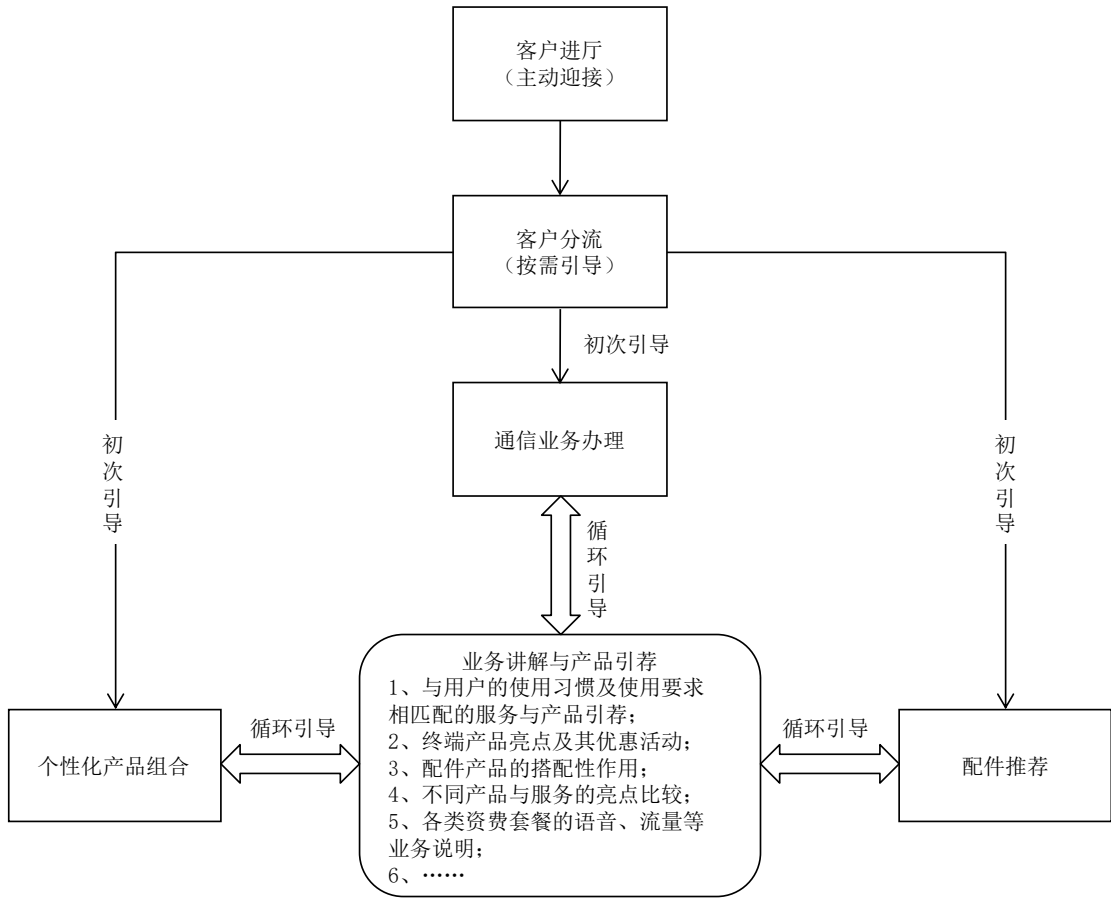
交流话术是由公司自主设计，通过对交谈过程中关键点的控制，引导顾客需求，提升业务成交量的沟通方案与技巧。公司的交流话术分别应用于外呼与营业厅的服务式销售。公司根据沟通效果，不断调整交流话术，以提升客户的感知度、认同度，提高沟通效率。

公司交流话术的主要内容是服务及产品的简介、亮点以及价值点，主要目标

是基于用户自身的使用需求，通过着重介绍服务与产品的优势与实用性，激发出用户的潜在需求，形成实际购买。

3、“梅花桩”式服务销售流程

公司在合作营业厅实行专业的“梅花桩”式的商务服务业务流程。营业厅的产品与运营商通信服务及外呼的组合产品贯穿一致，确保公司宣传、服务及产品的一致性。营业厅的“梅花桩”式业务流程，依托于节点控制管理设置，每个“桩”即代表一个服务环节或产品销售环节的节点，客户进厅后的第一个节点均为专业商务人员的接待，在针对性的沟通交流后，商务人员依据客户的服务或产品需求，引领客户到相关的产品专席、通信业务台席、配件专席。根据首次购买的服务或产品，商务人员会根据客户的使用要求和使用习惯，推荐相关的下一环节的搭配性服务或产品，各环节相互连接，由此形成了营业厅特有的“梅花桩”式业务服务流程。通常情况下，基于客户的现场及潜在需求，商务人员一般会推荐至少 3 个相关的产品或业务服务，实现了平面营业厅的立体化运营。



（四）盈利模式

有别于行业内传统的单品销售与服务收费，公司运用资源整合的理念，参考目标人群的消费水平及消费习惯，充分利用运营商定制手机优惠活动，在合理毛利空间的基础上，制定 PTPs 产品价格，实现产品与服务的一体化自主定价与销售，并通过 PTPs 产品的销售获取利润。根据自身的经营经验，公司的 PTPs 产品主要定价于 800-2000 元之间的价格空间，以保证覆盖绝大多数的主体消费人群。另外，公司通过运营商业务代理及配件供应，为客户提供综合通信服务，并获得运营商的代理服务费收入和配件销售收入。

六、公司所处行业的情况

根据证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为：“I63 电信、广播电视和卫星传输服务”以及“F52 零售业”。根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011），公司所处行业为“I6312 移动通信服务”以及“F5274 通信设备零售”。根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所属行业为“电脑与电子产品零售”（代码为 13141311）。根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“I6312 移动通信服务”和“F5274 通信设备零售”。

（一）行业概况

1、行业主管部门、监管体制、主要法律法规和政策

（1）行业主管部门

从中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订版）和国民经济行业分类与代码（GB/T4754-2011）来看，公司所处行业为移动通信服务属于通信服务业，行业的行政主管部门是国家工业和信息化部信息通信管理局及地方通信管理局。

国家工业和信息化部信息通信管理局的主要职责是：依法对电信和互联网等信息通信服务实行监管，承担互联网行业管理；拟订市场准入、监管政策、标准并组织实施；承担市场秩序、设备进网、服务质量、用户权益和个人信息保护等监管工作；承担通信网码号、互联网域名和 IP 地址、网站备案、接入服务等基

础管理及国际协调；承担移动互联网及智能终端的管理；拟订网络有关数据采集、传输、存储、使用管理政策，规范信息通信服务市场；拟订网络架构与运行管理、互联互通与结算政策并监督执行；承担管理国家通信出入口局的工作。

地方通信管理局为国家工业和信息化部垂直管理的地方通信管理部门，其主要职责为：贯彻执行通信行业管理政策法规，依法监督管理地方电信与信息服务业市场；会同有关部门监督管理电信服务资费和质量。

各地通信行业协会是由各地行政范围内从事通信运营服务的企业和其他经营电信业务的单位自愿组成并受地方通信管理局指导的行业自律组织。通信行业协会充分发挥了企事业单位与政府之间的桥梁和纽带作用，维护行业、会员单位和消费者的合法权益，同时开展行业自律。

（2）行业主要法律法规及产业政策

1）行业主要法律法规

序号	法律法规	最新修订时间
1	关于规范代理电信业务行为等规定的通知	2004.5
2	关于规范电信业务推广和服务宣传工作有关问题的通知	2004.10
3	电信服务规范	2005.3
4	电信业务经营许可管理办法	2009.3
5	电信网络运行监督管理办法	2009.5
6	电信服务质量监督管理暂行办法	2001.1
7	电信和互联网用户个人信息保护规定	2013.6
8	中华人民共和国电信条例	2014.8
9	电信网码号资源管理办法	2014.9

2）行业主要产业政策

政策	颁布时间	颁布机关	主要内容
----	------	------	------

《关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》	2005.2	国务院	允许非公有制资本进入电信垄断行业，可以参股自然垄断业务，并以独资、合资、合作、项目融资等方式进入其他业务。
《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》	2010.5	国务院	部分垄断行业首次向民营资本开放，具体到电信行业，鼓励民间资本进入基础电信运营市场，也是电信业最核心、垄断性最强、利润最丰厚的领域。
《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	2010.10	国务院	加快新一代信息技术产业发展，着力推进新一代移动通信、下一代互联网核心性设备和智能终端的产业化，推进三网融合。
《关于加快发展高技术服务业的指导意见》	2011.12	国务院	将信息技术服务列为八大重点高技术服务业领域之一
《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》	2012.4	工业和信息化部	促进软件和信息技术服务业做大做强，在发展重点中明确了核心基础软件的突破重点，强调了云计算、物联网、移动互联网等新兴技术研发和应用。
《通信业“十二五”发展规划》	2012.5	工业和信息化部	初步建成宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，初步实现“城市光纤到楼入户，农村宽带进乡入村，信息服务普惠全民”，新兴信息服务成为推动行业发展的重要力量，通信业在全面提升国家信息化水平和支撑经济社会发展中的战略性、基础性和先导性作用更加突出。
《关于鼓励和引导民间资本进一步进入电信业的实施意见》	2012.6	工业和信息化部	鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。支持民间资本开展增值电信业务。加强对电信领域垄断和不正当竞争行为的监管，促进公平竞争，推动资源共享
《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》	2013.8	国务院	拓展新兴信息服务业态。发展移动互联网产业，鼓励企业设立移动应用开发创新基金，推进网络信息技术与服务模式融合创新。加快推进我国主导的新一代移动通信技术时分双工模式移动通信长期演进技术（TD-LTE）网络建设和产业化发展。
《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》	2013.8	国务院	将宽带网络作为国家战略性公共基础设施，加强顶层设计和规划引导，统筹关键核心技术研发、标准制定、信息安全和应急通信保障体系建设，促进网络建设、应用普及、服务创新和产业支撑的协同，综合利用有线、无线技术推动电信网、广播电视网和互联网融合发展，加快构建宽带、融合、安全、泛在的下一代国家信息基础设施，全面支撑经济发展和服务社会民生。
《关于印发中国制造	2015.5	国务院	重点提及了大力推动十大重点领域突破发

2025 的通知》			展，包括新一代信息技术产业。
《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》	2015.5	国务院	提出了加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的目标和举措。
《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	2015.7	国务院	坚持改革创新和市场需求导向，突出企业的主体作用，大力拓展互联网与经济社会各领域融合的广度和深度。着力深化体制机制改革，释放发展潜力和活力；着力做优存量，推动经济提质增效和转型升级；着力做大增量，培育新兴业态，打造新的增长点；着力创新政府服务模式，夯实网络发展基础，营造安全网络环境，提升公共服务水平。

2、通信服务行业价值链构成

随着时代的发展，通信服务行业已形成了以运营商为核心，包含移动终端设备制造商、移动终端设备销售商、内容服务提供商、信息服务提供商、信息业务集成商、应用服务提供商、虚拟运营商等主体的复杂、多元化的价值链。我国电信业务实行许可制度，基础电信业务仅由中国移动、中国联通、中国电信三家运营商垄断经营并负责提供相应服务。由于运营商掌握着产业链中的核心要素基础网络，而受制于国家产业政策与资本实力等原因，基础网络不是产业链中企业都有能力拥有的资源，所以运营商将长期占据价值链的主导地位。

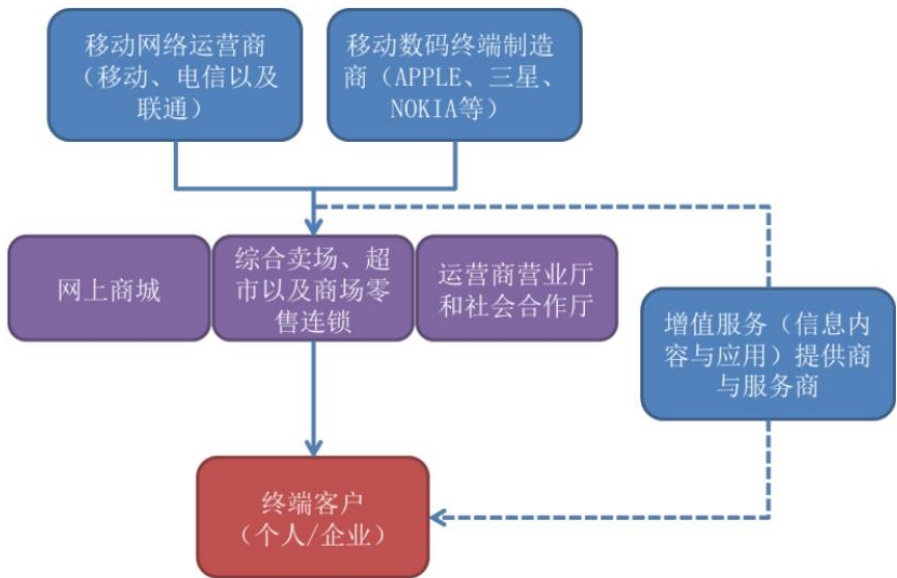
按在产业链中的上下游关系，各参与方可分为三类：一是由移动运营商、移动终端制造商、信息内容提供商、应用服务提供商组成的移动通信产品与服务供应方；二是包括运营商营业厅和社会合作厅、零售连锁、信息服务提供商、集成服务提供商在内的移动通信产品与服务的终端服务方；三是移动通信产品与服务的购买方即最终用户。除基础电信业务外，移动通信服务产业链的运行是开放、合作的，运营商在提供基础电信服务的同时，为信息内容提供商、应用服务提供商打造公共的服务平台，产业链资金流则从用户流向服务与产品销售方以换取服务。

移动通信业务上游的运营商作为价值链中占据主导地位的一方，其所提供的网络建设、网络运营、内容与产品增值服务等构成移动通信服务的基础，其为争夺市场份额和提升 ARPU 所采取的终端推广和营销政策很大程度上能够引导价值链上其他各方的行为。手机等移动终端产品制造厂商同样位于移动通信服务行业上游，但市场竞争较为激烈。移动终端制造厂商主要依据消费者需求与运营商定制需求，不断研发产品技术，为市场提供各类终端产品。终端产品的技术升级及

产品换代极大推动了移动终端产业的持续发展。终端服务方是连接消费者、电信运营商与手机厂商的中间环节，为消费者提供终端产品销售与服务、各类电信业务服务等。其中，终端综合服务商通常集中经营运营商代理业务、终端销售等业务，为消费者提供通信综合服务。下游消费者移动通信消费需求是产业链存在与发展的根源，消费者需求的增长和终端消费习惯的转变是移动通信终端服务行业不断增长的直接动力。

3、终端服务商的产生与发展

随着行业的不断成熟和演进，移动通信服务行业的末端销售与模式正在发生深刻改变。运营商和终端设备提供商相互融合发展，主要表现为：运营商的营业厅或网上营业厅在提供基础电信服务的同时销售终端设备；终端设备零售商的店面内设置有运营商的柜台以及运营商和终端设备提供商深度结合的产物：合约机（即运营商定制手机）。两者的融合发展可以极大地简化用户的购买流程。在运营商和终端设备提供商融合发展的过程中，产生了兼顾两块业务的终端服务商。



终端服务商作为连接消费者、电信运营商与手机厂商的中间环节，特别是通过与电信运营商的深入合作，能够提升移动终端产品从手机厂商向最终消费者流转的效率，促使消费者获取更加优质高效且个性化的移动通信服务。综合服务商通常集中经营运营商代理业务、终端销售等业务，为消费者提供通信综合服务。

在工信部的倡导下，三大运营商纷纷放开移动转售业务。所谓移动转售业务，

是指从拥有移动网络的基础电信业务经营者购买移动通信服务，重新包装成自有品牌并销售给最终用户的移动通信服务。移动通信转售企业不自建无线网、核心网、传输网等移动通信网络基础设施，必须建立客服系统，可依需建立业务管理平台，计费、营账等业务支撑系统。获得了移动转售业务牌照的企业则被称为虚拟运营商，虚拟运营商没有自身的物理网络，通过租用中国移动、中国联通、中国电信三大基础运营商部分通讯网络，建立自己的计费系统、客服号、营销和管理体系，给消费者提供运营商服务。随着虚拟运营商的出现，获得牌照的通信设备零售企业将实现产业链向移动网络运营商拓展，在显著提高行业整体利润水平的同时，完成由移动数码终端产品销售商向移动通信综合服务商的角色转变。

4、个人移动终端产品与移动通信业务分析

（1）个人移动终端产品

个人移动终端数码产品是指可以在移动中使用的计算机设备。广义上包括手机、平板电脑、上网本、笔记本电脑等。个人移动数码终端产品的销售渠道已经告别了行政式垄断和全国总代理控制销售渠道的时期，现阶段其形成了以手机连锁卖场、家电卖场、运营商营业厅、网上商店为主多种销售渠道模式并存的格局。销售模式的变化使渠道逐渐扁平化，由原来的“厂家—国包商—省包商—地包商—零售渠道—终端消费者”变为“厂家—零售渠道—终端消费者”。消费者可以自由选择零售渠道购买终端产品，再选择运营商。

（2）个人移动通信业务

根据《中华人民共和国电信条例》的规定，国内电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。基础电信业务是指运营商提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本语音通信服务的业务，增值电信业务是指利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务。个人移动通信业务的基础电信业务包括基本语音通话业务和数据通道业务等内容由移动运营商提供，增值电信业务则由移动运营商联合内容提供商、服务提供商合作提供。

随着通信技术的不断发展和移动互联网的广泛使用，个人移动数据流量业务成为目前个人移动通信业务发展的主要推动力。人民网发布的《中国移动互联网

发展报告（2015）》显示，2014 年手机首次超过台式电脑和笔记本电脑，成为我国网民观看视频节目的第一终端。虽然 4G 牌照 2013 年底才开始发放，但 2014 年，我国已建成全球最大的 4G 网络，同时还成为 4G 手机的最大生产国和销售国，全国 4G 手机销量接近 1 亿部，中国移动互联网的用户、终端、网络基础设施规模持续稳定增长。随着我国移动互联网的不断普及与使用，未来我国国内移动数据流量业务仍然具有很大的发展空间。

5、行业的发展及运营商业务转型给通信终端服务市场带来良好的发展机遇

移动互联网的发展，为通信业带来了业务转型的压力，同时也带来了新的增长力。随着用户消费习惯的转变，一方面移动数据流量业务爆发式增长，另一方面，运营商受到移动互联网的影响越来越大，OTT 等业务给运营商短信和语音业务带来巨大影响，造成增量不增收的现象，同时提速降费的要求使得运营承受更大的经营压力。另外，电信行业同质化竞争严重，三大运营商面临被管道化和边缘化的局面。市场竞争及经营压力迫使运营商向开放式服务、集约化经营和精细化运营转型，改进数据业务的经营模式并尝试新的商业模式，市场的争夺将更加集中于通信业的终端市场。移动终端数码产品市场及终端用户的移动通信业务市场一直是运营商争夺的焦点市场。随着移动互联网的发展，一方面，运营商将把更多的资源倾向于移动互联网相关的业务上，在现有的电信业务服务基础上，更多与移动数据流量业务相关的销售政策或继续推出，而提速降费的逐步落实也将吸引更多的用户；另一方面，作为运营商争夺终端市场重要砝码的移动终端产品定制手机，也会有较大可能被继续广泛推广，同时不断加强终端市场的合作，也会是运营商抢占市场的重要手段。

通信终端服务商作为通信行业终端服务的实行者与合作者，拥有丰富的用户资源和长期的基层服务运营经验，一方面将受益于通信业技术升级、产品升级、用户增长带来的积极市场效益；另一方面，受益于运营商终端市场的发展要求及业务转型，终端服务商也将有望获得运营商更大的重视和更多合作的需求以及合作政策的支持。

（二）行业市场规模

1、我国手机市场容量

我国移动通信市场需求的持续加大以及手机对固定电话替代性竞争的加剧，使得手机用户数增长加快。工信部统计数据显示，2006 年 1 月底，全国手机用户超过 3.987 亿户，手机普及率达到每百人 30.3 部，到 2014 年底，手机普及率已超过每百人 90 部，手机普及率在八年时间内增长超过 3 倍。同时中国信息通信研究院（CAICT）的研究显示，4G 手机自 2013 年底发牌后仅仅 9 个月，产品出货量占比便超过 50%，成为国内市场历史上发展最快的换代产品，而 3G 手机则在 2008 年底发牌后历经 42 个月，其产品出货量占比才超过 50%。国际数据公司（IDC）预测，虽然中国智能手机市场增速放缓，但是 2015 年中国智能手机出货量依然将达到 4.5 亿部，继续稳居全球最大的智能手机市场，占全球市场份额达 31%，是排在第二位的美国市场的将近三倍。

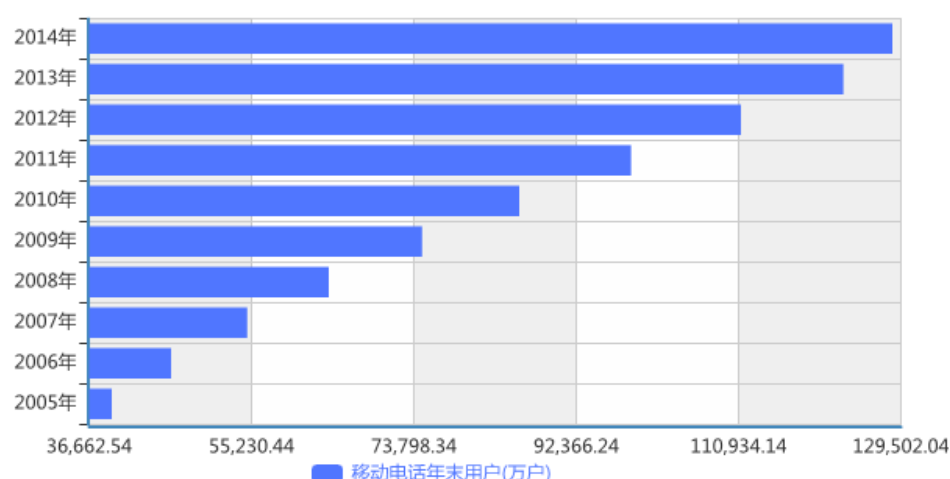
2、我国平板电脑市场容量

2010 年，苹果 iPad 在全世界掀起了平板电脑热潮，历经 3 年的快速发展，2014 年随着全球移动设备市场逐渐趋于饱和，平板电脑市场增速开始回落，逐步趋于常态化。市场研究公司 eMarketer 2015 年 4 月的市场报告显示，2014 年，全球约有 8.4 亿用户每月会用到平板电脑，用户数比 2013 年增长 28.5%，但远低于 2013 年 79.5% 的增长率，预计 2015 年每月使用平板电脑的用户数增长率仅为 19.1%，并且在接下来的几年时间里将持续下滑，预计 2019 年全球平板设备用户增长率将下滑至 7.3%。虽然增长率持续下滑，但全球平板电脑的用户规模将不断扩大，平板电脑普及率将不断提升。预计 2015 年全球平板电脑用户数将达到 10 亿人，至 2019 年将超过 15 亿人。IDC 发布的相关数据显示，2014 年第四季度，全球平板电脑出货量达到 7610 万台，较上年同期的 7860 万台减少 3.2%，为有史以来首次出现同比下滑。尽管如此，2014 年全年出货量还是较 2013 年有所增长，年增幅为 4.4%，达到 2.296 亿部，较 2013 年 52.5% 的增幅差距较大。

我国平板电脑市场近年来快速发展，与国际市场的发展较为接近，但 2015 年出货量或出现下降。艾瑞咨询公布的数据显示，2010 年-2013 年，我国平板电脑出货量分别为 190 万台、520 万台、1095 万台、1718 万台，2011 年-2013 年出货量增长率分别达到 173.7%、110.6%、56.89%。根据 IDC 公布的市场数据，2014 年，我国平板电脑市场出货量约为 2781 万台，2015 年第一季度我国平板电脑市

场的出货量为 724 万台，较去年同期下降 0.5%；预计 2015 年全年，我国平板电脑市场出货量可能出现年度首次下降，下降幅度为 4.0%，全年出货量约为 2670 万台。从不同种类平板电脑的出货量看，7 寸至 8.99 寸的平板电脑下降约 13.3%，但是 9 寸以上的平板电脑出货量将增长 18.1%。出货量占比将达到 36.6%，较上一年增长 6.8 个百分点。

3、我国个人移动通信业务市场容量



移动电话数量的不断增长是个人移动通信业务增长的主要源泉。根据工信部数据，2015 年 1-9 月，我国移动电话用户净增 1372.3 万户，总数达到 12.998 亿户，全国共 9 个省份移动电话普及率过 100%，分别为北京、广东、浙江、上海、福建、江苏、辽宁、海南、宁夏，其中前 5 省移动电话普及率均突破 110 部/百人。

移动互联网的发展促进了移动电话市场的进一步增长。《中国移动互联网发展报告（2015）》显示，2011 年到 2014 年，中国移动互联网从边缘走向主流，手机网民从 3.6 亿增加到 8.59 亿，移动广告额增长了 11 倍，移动支付额增长了 100 倍，移动互联网的投融资额增长了 22 倍。无论从上网终端、用户规模、发展趋势、市场前景看，移动互联网都全面超过 PC 互联网。移动互联网无论在民众生活还是国家经济发展层面，都占据了越来越重要的地位。移动互联网的快速发展，为个人移动通信业务带来的巨大的发展机遇。

虽然传统语音、短信业务出现了下滑，但移动通信业务仍然保持了一定的规

模和增长。工信部公布的数据显示，2015 年 1-9 月，三家基础电信企业移动通信业务实现收入 6510.8 亿元，按可比口径测算同比增长 2.5%，比 1-8 月增速提高 0.7 个百分点，占电信业务收入的比重达到 74.5%。

移动数据业务将成为移动通信业务的重要拉动力。工信部公布的数据显示，在 4G 移动电话用户高速增长、4G 套餐资费不断下调等因素带动下，移动互联网接入流量消费继续爆发式增长。2015 年 9 月，我国移动互联网接入流量达 3.9 亿 G，创历史新高；1-9 月累计达 27.9 亿 G，同比增长 99.4%。月户均移动互联网接入流量达到 350.5M，同比增长 88.0%。手机上网流量达到 25 亿 G，连续 9 月实现翻倍增长，占移动互联网总流量的 89.7%。2015 年 1-9 月，三家基础电信企业移动数据及互联网业务收入实现 2414.6 亿元，按可比口径测算同比增长 39.5%，比 1-8 月增速提高 0.1 个百分点，在电信业务收入中占比达到 27.6%，比上年同期提高 5.5 个百分点，拉动电信业务收入增长 8.1 个百分点。

2014 年 9 月-2015 年 9 月我国移动互联网接入流量和户均流量走势图



数据来源：工信部

根据思科（VNI）预测，2014-2019 年全球移动数据流量将增长近 10 倍，年复合增长率达 57%。来随着 4G 的进一步发展，我国个人移动通信业务也将迎来新的发展机遇。

（三）行业发展趋势

1、政策支撑信息通信消费继续保持平稳较快发展态势

国务院于 2013 年 8 月发布的《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》中明确提出：加快信息基础设施演进升级、增强信息产品供给能力、培育信息消费需求、提升公共服务信息化水平等要求，并明确了信息消费规模年均增长 20%、进一步丰富信息产品和服务等主要发展目标。信息消费的快速增长将为移动通信行业带来前所未有的历史机遇。在宏观经济形势回暖、信息通信需求持续扩张的大势下，随着信息消费、4G 等产业政策的全面落实，个性化、多样化的产品和服务创新将推动信息消费乃至整个消费结构不断升级。中国信息通信研究院预测，2015 年我国信息消费总量将突破 3.4 万亿元，同比增长 24%。

2013 年修改的《产业结构调整指导目录(2011 年本)》将与本行业相关的“移动互联网服务，因特网会议电视及图像等电信增值服务”、“数字音乐、手机媒体、网络出版等数字内容服务”列为鼓励类产业。

2013 年 8 月 8 日工信部发布的《信息化和工业化深度融合专项行动计划(2013-2018 年)》，其总体目标提出“信息技术向工业领域全面渗透，传统行业两化融合水平整体提升。基于信息网络的融合创新不断涌现，电子商务、工业云、大数据等新技术新应用驱动的新型生产性服务业蓬勃发展，企业间电子商务(B2B)交易额突破 20 万亿元”。

2、4G 促进移动智能终端行业升级换代，为移动终端和移动通信业务带来持续发展动力

新型信息消费促进消费总量扩张，拥有着带动消费结构调整升级的效果，以移动智能终端、信息服务和内容等为代表的新型新服务进入以集成式创新推动融合发展的新阶段。为了快速发展 4G 业务，运营商针对 4G 资费推出了更多的优惠，使得很多 4G 资费低于 3G 资费，另外，4G 移动网速远快于 3G 网速，同时 4G 手机还具备对 3G 网络的兼容性，随着 4G 网络基础设施的不断建设，4G 网络的覆盖和信号稳定性也将逐步强于 3G 网络。伴随着移动互联网的快速发展，更多的移动互联网功能更加适宜在 4G 网络下实现。因此，伴随着 4G 网络的普及及使用需求，移动智能终端、移动通信业务也迎来更新换代的黄金时期。工信部电信研究院发布的《2015 年 8 月国内手机市场运行分析报告》显示，在 2015 年 1-8 月期间，国内手机市场累积出货量为 3.29 亿部，同比增长 12.3%。其中，2G 手机

3781.2 万部，同比增长 0.7%；3G 手机 1681.5 万部，同比下降 91.1%；4G 手机 2.74 亿部，同比增长 306.9%。

3、我国平板电脑市场仍有发展潜力

虽然受到宽屏手机冲击，但随着产品技术的升级换代、应用程序的推广和使用以及“互联网+”的普及，使得平板电脑在家庭娱乐、商务办公、远程医疗、远程控制等方面仍具有自身的竞争优势，我国的平板电脑仍存在普及率市场空间。市场研究公司 eMarketer 的市场报告显示，亚太地区平板电脑普及率仅为 11%，而北美地区有超过一半的人口拥有平板电脑，普及率达到了 60%至 65%，这一数字表明，亚太地区市场空间仍然很大。eMarketer 报告预测，2015 年中国平板电脑用户数将达到 3.283 亿人，2016 年-2018 年，将分别达到 3.7 亿人、4.06 亿人、4.35 亿人。

4、运营商终端市场竞争加剧，终端服务商面临发展机遇

通信行业面临众多变革，国家相继出台政策和措施促使运营商转型发展，以适应市场的发展和变化。“降费提速”将使移动通信行业的利润逐渐摊薄，各运营商经营效益承压；2014 年，中国铁塔股份有限公司挂牌成立，必将促使运营商在下游终端市场精耕细作。在新形势下，进一步放开末端渠道，引入更多的合作或继续成为运营商抢占终端市场的重要方式之一。业务代理是目前运营商推广终端业务服务，提升业务覆盖率的常见方式。在终端市场竞争不断提升的情况下，运营商将可能把更多的业务和权限交给合作的代理运营商，引入更多的渠道商或服务商对接终端用户，并扩大移动转售业务，推行更多积极的终端销售政策。

从产品需求看，移动通信行业消费者数量众多，各类需求因人而异、各式各样，而三大运营商各类产品与服务虽然每年都在增加，但相对于消费者众多的个性化需求而言，依然相对较少。在运营商转换成本越来越低的情况下，为提高市场份额和用户粘性，运营商或将继续加强品牌体系和产品体系建设，根据用户数据分析进行深度市场细分，根据不同年龄、性别、职业的用户，推出更多的产品与服务，以满足不同消费者群体的多样化、个性化需求。产品与服务的不断细化与实施，将对运营商基层服务提出更多的专业化运营要求。代理运营商长期的合作关系及丰富的基层服务与运营经验，将使得运营商有更多的动力加强与代理运

营商的业务合作。拥有专业化运营团队及较好经营业绩的代理运营商将会越来越受到运营商的重视及各类支持。

随着运营商各类代理业务的不断发展,代理运营商及终端综合服务商也将凭借通信业务的不断细化、扩张得以发展壮大。

5、虚拟运营商的出现推动移动通信业务服务创新

自 2013 年 5 月 17 日,工信部正式发布《移动通信转售业务试点方案》后,截止到 2015 年 3 月底,有 21 家转售企业发布了移动通信转售业务品牌,20 家转售企业开始正式放号,从用户发展情况来看,移动转售用户达 410 万。

我国移动通信转售企业积极的推进了业务服务创新:一是表现在资费计划、流量服务的差异化上。转售企业在不断突破基础运营商的传统资费模式,依托 IT 支撑系统建设的后发优势,积极探索多人共享套餐、个性化定制套餐、话音流量互转等新的模式。二是表现在业务捆绑、交叉补贴的差异化上。转售企业把原有业务与移动通信业务捆绑销售,为细分市场提供了从健康服务、娱乐服务、购物特权到企业办公等多方位的特权服务。三是表现在跨界融合、资源整合的差异化。部分转售企业开始在自有资源的基础上,探索建立终端+内容+管道的完整链条。

(四) 风险特征

1、政策风险

我国《通信业“十二五”发展规划》中指出,通信业是发展现代产业体系、提高产业核心竞争力、培育发展战略性新兴产业、加快经济结构战略性调整、全面提高经济社会信息化水平的重要载体,要求通信业全面深化对经济社会发展的战略性、基础性和先导性作用,并提出了“信息服务普惠民生”、“服务质量持续提升”、“发展环境日趋优化”等相关服务要求目标。另外,国家相继出台多项推动信息消费,信息技术发展、宽带网络建设的相关政策和规定,以推动信息技术的升级与信息消费的快速发展。这些扶持政策的出台对公司业务发展起到了积极的促进作用。但是,如果未来国家相关扶持政策发生不利变化,将对行业发展产生负面影响。

2、行业风险

（1）租赁营业场所风险

代理运营商等终端服务商通常租赁实体门店或以代理的方式从事营业厅运营和移动通信数码产品的销售与服务，门店选址多为人口稠密、交通便利以及商业发达的城市核心地段，存在部分经营场所的租赁到期后不能续租的风险。

（2）销售方式变化引致的风险

随着电子商务、网络经济以及第三方配送的发展，终端消费客户直接从供应商获得商品的机会大大增加。虽然线下与线上销售结合依然是供应商重要的销售方式，但如果供应商或生产商改变其销售方式或渠道，可能会对现有零售商业带来一定的冲击。

（3）业务区域集中的风险

终端服务商通常以区域为起点开始自身的业务发展，多年的经营使其与当地运营商建立了密切的合作关系，并享受当地运营商的合作政策支持，从而导致终端服务商在发展初期，其业务大部分集中于所在省，而建立全国性的终端服务体系，对终端服务商会提出更高的管理及业务运作能力要求。从行业发展看，虽然运营商基于对市场占有率的要求，会不断加强终端市场的抢占，实施更多的市场竞争策略，但如果运营商所在地的运营商政策发生变化，会对运营商的发展带来较大影响。

3、市场风险

通信业终端服务市场，同质化严重，行业市场竞争激烈。一方面市场上参与者众多，产品价格较为透明，另一方面，现有企业区域性明显，市场开拓有一定困难。面对激烈的竞争及客户要求的不算提升，如果终端服务企业没有良好的运营体系，较高的服务水平及资源整合能力，并形成自身的商业模式，则不能具备足够的竞争力，从而对企业未来的销售与盈利能力产生不利影响。

（五）影响行业发展的因素

1、有利因素

（1）国家产业政策对行业的支持

2013 年修改的《产业结构调整指导目录(2011 年本)》将与本行业相关的“移动互联网服务,因特网会议电视及图像等电信增值服务”、“数字音乐、手机媒体、网络出版等数字内容服务”列为鼓励类产业。

2013 年 8 月,国务院正式发布了《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》,文件中提到“基于互联网的新型信息消费规模年均增长 30%”、进一步丰富信息产品和服务等主要发展目标,并明确提出“2015 年要实现的信息消费规模为 3.2 万亿元”。

2013 年 8 月 8 日工信部发布的《信息化和工业化深度融合专项行动计划(2013-2018 年)》,其总体目标提出“信息技术向工业领域全面渗透,传统行业两化融合水平整体提升。基于信息网络的融合创新不断涌现,电子商务、工业云、大数据等新技术新应用驱动的新型生产性服务业蓬勃发展,企业间电子商务(B2B)交易额突破 20 万亿元”。

（2）城镇化进程和国民生活水平的提升

随着国民经济的增长和城镇化进程的推进,国民经济和城镇居民可支配收入持续稳定增长,消费习惯的不断转变使促使移动终端产品由功能型耐用电子产品向消费电子产品的转变。而随着 4G 移动通信网络的商用,智能终端产品及多元化应用的创新,移动互联网与居民生活的结合将越来越紧密,人们的衣食住行将越来越离不开智能手机的应用。

（3）移动通信技术更新换代促进电信流量业务发展

移动通信行业加速进入流量经营时代。与传统的话音经营相比,流量业务由用户在第三方应用之间产生,商业模式多元化,涉及应用、终端、网络、平台以及内容源等多个要素。移动互联网时代,数据业务流量增长速度之快超乎业内想象。2015 年 9 月,我国移动互联网用户总数规模达到 9.48 亿户,移动互联网接入流量 1-9 月累计达 27.9 亿 G,在 4G 用户爆发式增长、流量资费持续下降的带动下,使用手机上网的用户数再创历史新高,总数达到 9.01 亿户,手机上网流量 1-9 月达到 25 亿 G。移动增值业务对运营商业务的增长有着举足轻重的作用,

它充分挖掘了移动网络的潜力，满足了用户的多元化需求，也为运营商带来了可观的收入。从以短信文本形式为代表的增值业务到手机游戏、手机音乐等多媒体业务，再到有着强烈互联网印记的视频通话、在线观影、云游戏等，增值业务近十年的变化也透射着中国电信行业的发展路径。4G 的到来将给包括移动社交、高清视频、手机游戏等在内的移动应用服务提供一个更快速、更高效的网络环境，为它们的进一步发展注入新的活力。预计未来几年，我国移动数据流量业务仍将保持快速发展。

（4）虚拟运营商的引入将为移动通信行业带来新的机遇

2013 年 12 月 26 日，工业和信息化部正式发布了虚拟运营商经营许可，民营资本进入电信领域取得实质性进展。民间资本的进入将进一步刺激整个电信行业的活力，更加充分的竞争也会给飞速变化的市场带来无限可能。虚拟运营商业态的出现，在一定程度上也将传统三大运营商垄断格局打破。具体来看，首先会倒逼通信业改革，促进手机资费降低，通信服务走向价值化；其次，虚拟运营商将推动通信服务与产品的细分化与个性化；再次，虚拟运营商通过自身商业模式的运行，可能会将传统的通信资费与服务重新定义，制定出完全不同于现有资费套餐与通信服务的新的服务形式，这将在一定程度上打破运营商垄断的定价机制。

（5）移动终端产品的快速更新换代

随着移动通信技术及产品制造技术日新月异的发展，移动终端产品每隔几年就会因移动通信技术变革带来的手机制式的更新或自身的升级换代而出现换机潮。目前，虽然 4G 网络的发展和 4G 手机的更新换代正如火如荼地进行，但 5G 的商用已经提上了行业讨论的议程。在 2015 年 IMT-2020（5G）峰会上，中国信息通信研究院发布了《5G 无线技术架构》白皮书和《5G 网络技术架构》白皮书，白皮书中提到，面向 2020 年及未来，移动通信技术和产业将迈入第 5 代移动通信（5G）的发展阶段。另外，随着移动终端产品的普及使用，移动终端产品作为时尚电子消费品特征也日益明显，流行元素的不断转换、设计款式的不断推陈出新促进了产品更新速度的加快。移动终端产品持续不断的新旧更迭也成为移动通信服务市场发展的重要有利因素之一。

2、不利因素

（1）移动通信业务收费相对较高，运营商和用户存在信息不对称

移动信息增值业务普遍收费较高，对于这种存在需求弹性的增值业务，较高的收费将在很大程度上制约其市场普及的深度、宽度和被市场接受的速度。此外，目前移动通信资费套餐产品变化较为频繁，但宣传推广力度不够，新的产品信息很难高效地传递到用户手中。且全国各地存在营业厅等待时间过长、客服电话占线率高的现象，很多消费者难以主动了解移动信息增值业务的产品情况，影响新产品、新业务的推广和发展。

（2）产业链下游的商业模式不能适应市场需求的快速变化

随着通信技术的不断升级与发展，国内用户对通信产品与服务的需求和要求都将提高，与之对应的下游销售和服务产业的商业模式需由原来单一的、简单的销售模式，向复合型、互动型、现代化的新商业模式转型。目前，国内普遍采用单一的、简单的销售和服务模式将在很大程度上影响整个行业的发展进程。

（3）行业准入制度造成没有充分的市场竞争

虽然引入了虚拟运营商制度，但是依据现行的行业制度，目前三大运营商仍居于垄断地位，民间资本在夹缝中生存，缺少自身的上游资源及对上游的话语权。电信业的垄断企业属于国有资本，在体制上未完全市场化，导致管理能效不高，资源未达到充分的合理配置，这些现象制约着通信业的发展。

（4）高素质与专业人才缺失

目前我国零售业人才素质与专业水平较低，专业人才匮乏，相当一部分从事移动通信数码产品零售行业的从业人员学历均只有专科或专科以下。随着行业结构转型，移动通信转售业务的兴起，对人才的素质与专业水平提出了更高的要求，零售业现有的人才结构不利于通信行业的业务转型与创新。

（六）行业周期性、区域性、季节性特征

1、区域性特征

个人移动数码终端产品与个人移动通信业务服务存在一定的区域性特征，高端产品销售服务主要集中于大中城市，中低端产品销售服务侧重于三、四线城市

及乡镇地区,地区经济发展水平和市场环境等因素使得行业呈现一定的区域性差别。但随着我国城镇化率的不断提高,各类产品的区域性差异正逐步减少。另外,国内很多终端销售商或服务商的销售网络主要覆盖某个地区和周边特定市场,呈现区域性经营的特征。

2、季节性和周期性特征

个人移动数码终端产品行业受假日经济的影响较大,有一定的周期性。全国性假期、各种全国范围的大型促销活动以及学校开学等时段,都是移动终端产品销售较为集中的时间。个人移动通信业务服务作为一种非物质产品,周期性和季节性特点并不明显。

(七) 与行业上下游的关系

公司所处行业的上游为通信服务供应层,包括基础运营商和手机及电子产品供应商,下游为包括个人和企业用户的终端客户。

公司位于通信服务产业链的中游,即服务实施与产品销售层,与上游供应层及下游终端客户具有一定联动性,主要体现在上游移动信息产品的技术更新和产品升级从而使中游产品的销售或服务方案与之联动变化,而下游终端客户的需求要求又影响了中游服务商的产品与服务的供应结构及供应方式。

行业下游为包括个人与企业在内的终端用户,体现了对通信服务及产品的最初始需求。下游行业对中游及上游产品与服务的销售、供应具有决定性的牵引和拉动作用。当前,随着人们对通信服务及产品多样性需求的增加、企业信息化步伐的加快,通信终端综合服务商也将面临着巨大的发展机遇。

(八) 行业壁垒

1、行业准入壁垒

我国对电信业务经营按照电信业务分类,实行许可制度。经营基础电信业务、增值电信业务及移动通信转售业务需经国家工业和信息化部信息通信管理局和各地通信管理局审查批准。审批条件中,对公司性质、人员配备、服务能力、经营场所、信息安全等都有明确要求,企业开展移动通信服务业务有一定的准入门

槛。另外，运营商也对其业务的代理及相关产品与服务的授权肩负着部分行业监管的职责，产业链中其他环节的产品和服务都要按照运营商的规定加以执行，获得运营商的许可才能取得进入市场的资格。

2、技术壁垒

移动通信服务行业，是以移动通信技术和信息技术为基础的产业，属于技术密集型行业，新进企业的移动通信技术和信息技术是否成熟是进入本行业的壁垒之一。在移动终端产品销售领域，企业的销售人员需要具备最新的产品业务技术知识和了解客户需求的能力。移动信息通信技术的发展日新月异，技术更新更需要在不断的实际操作中积累完善。

3、品牌壁垒

移动信息通信行业的发展已有 20 余年历史，服务商的品牌效应已经得到市场的认可，无论是消费者还是运营商，都对终端服务商、销售商的品牌较为重视。另外，品牌会形成消费者习惯和转换成本，新进入的企业需要花费更多的时间和资金成本，才能逐步建立起完善的运营体制、积累起行业经验并获得市场的认可。

4、供应和销售渠道壁垒

拥有稳定可靠的商品供应渠道是保证通信服务商正常经营、保证商品质量和为消费者提供满意售后服务的必要前提；而强大的销售网络不仅能提高企业与上游供应商的议价能力，降低采购成本、提升盈利能力，而且可提升企业声誉，强化各类业务渠道的销售协调能力，减少库存和提高销售效率。新进入者需要经过长期的业务合作才能取得上下游之间的相互信任，才能构建稳定的供应和销售渠道。

5、合作关系壁垒

随着运营商渠道社会化进程的推进，运营商定制产品的市场份额在不断提高，优质通信服务商已成为各运营商日益重视的战略合作伙伴。运营商会在业务资源、渠道覆盖、渠道管控能力、产品选型、销售终端管理、售后服务等诸多方面对合作的服务商提出较高要求。通信服务商需要通过长期合作，与运营商保持良好的沟通协调，深入理解其渠道政策和终端推广政策、适应其业务开展模式及结算方

式，才能够形成稳固的合作关系，有效实现合作互信、互惠、共赢。这也是行业新进入者面临的主要壁垒之一。

6、行业经验壁垒

终端服务商作为流通环节最后一环，直接与消费者接触，在为消费者提供资讯、体验、购买、售后等一站式服务，以及为客户提供移动通信解决方案的过程中尤为重要。终端服务商需要通过长时间的实践和经验积累才能实现对消费者身份识别、消费者分析、互动等交互式活动进行有效管理，并形成自身切实有效的终端服务管理与运营体系以及专业的人才队伍。

7、规模和资金壁垒

虽然目前通信行业终端服务商的发展水平参差不齐，但行业中连锁化、规模化的企业拥有相对强大的渠道网络，具有较强的议价能力，而连锁化、规模化的经营需要企业有较强的资金实力、融资能力和资金管理能力作为支持。随着移动通信服务行业的深入发展，未来通信行业终端的服务或将进一步扁平化发展，行业重心下沉，渠道网络的重要性日益突出，在一定程度会进一步提高对企业资金实力的要求。

（九）公司在行业中的竞争地位

1、行业总体竞争状况

面向个人的通信终端服务与产品，可以分为个人移动终端产品的销售与服务和个人移动通信业务的销售与服务。个人移动终端产品的销售与服务是一个充分竞争的市场，市场参与者众多。

手机是目前市场上主要的个人移动信息终端产品，手机销售领域渠道众，以连锁家电卖场（苏宁、国美等）、手机连锁卖场（迪信通等）、网上商店（京东、天猫等）、运营商营业厅等四种渠道为主。大部分销售商以提供终端产品为主，不提供内容和信息服务。而运营商凭借自身在产业链中的优势，向用户提供话费补贴通过自有营业厅或委托合作伙伴销售有绑定内容的终端产品，增强定制手机的主流趋势，智能手机和资费捆绑的售卖模式具有更强的竞争力。手机厂商与运营商的直接合作意味着手机零售连锁业在市场上的被动地位，手机连锁业面临边

缘化的发展风险。但是，网上商店的异军突起在向用户提供更多选择的同时，也形成了对运营商主导的捆绑销售模式的冲击。

个人移动通信业务的销售与服务市场主要是指面向个人的电信基础业务和电信增值业务服务，其参与者主要包括运营商、内容提供商、应用开发商、运营商业务代理商等。除基础电信业务由运营商垄断提供外，其他业务市场竞争充分、市场份额分散，逐渐形成了以用户为中心，行业内横向竞争充分，纵向分工合作、各居其位、协同发展的市场格局。由于运营商负责基础电信网络的运营与维护，拥有着先天优势，其在个人电信服务业务链中发挥着重要的基础性、主导性作用。

2、公司在行业中的竞争地位

(1) 公司各分公司获得的主要荣誉

公司与运营商建立了以业务办理量为基础的服务费奖励酬金制度，公司运营的营业厅网络所办理的业务越多获得积分越高，相应地从运营商处得到更多的服务费酬金奖励。运营商通过考核存量活动、新入网用户数量、换卡、流量、终端产品销售、数据终端等多项业务指标对代理商进行考核打分。公司凭借丰富的终端运营经验及专业的终端服务团队，在与运营商合作后，运营商营业厅业务指标明显改善。

公司部分合作营业厅业务指标改善情况

序号	营业网点	进驻前	进驻后
1	宜昌北门营业厅	三星级营业厅；处于城区较偏位置；每月终端销量 50-60 台左右；各项业务指标在城区排名居后；APRU 值排名末尾	半年升级五星级营业厅；月终端销量 300 余台；新增业务第三，存量合约达成率第三，4G 营销排名第二；ARPU 值全市排名第三
2	新乡中原路营业厅	三星级营业厅；处于城区较偏位置；每月终端销量 10 多台；各项业务指标在城区排名靠后；APRU 值排名靠后	半年升级五星级营业厅；月终端销量至少 350 余台，稳居城区前二；业务指标完成率保持在城区前三，捆绑率排名前二，4G 营销排名前二；ARPU 值排名前二
3	鄂州金色名苑营业厅	三星级营业厅；每月终端销量 50-60 台左右；各项业务指标在城区排名末尾；APRU 值排名居后	鄂州首家三星升级五星级营业厅；月终端销量保持在 280 台左右，稳居城区前二；业务量保持在全市前三，4G 营销全市

			前二；ARPU 值排名前三
4	新余孔目江移动营业厅	三星级营业厅；每月终端销量 50 台左右；各项业务指标在城区排名靠后；APRU 值排名末尾	半年升级五星级营业厅；月终端销量至少 300 余台，稳居城区第一；新增业务第四，存量合约达成率第四，4G 营销排名；ARPU 值排名前三

凭借优异的代理业务业绩，公司多个合作营业厅获得了运营商内部的业绩荣誉奖励。

公司部分合作营业厅业绩荣誉情况

序号	获奖营业厅	荣誉证书	颁发机关
1	孝感分公司	2013 年度终端销售标兵	中国移动通信集团湖北有限公司
2	鹰潭分公司	2014 年度市级优秀经销商	中国移动通信集团江西有限公司
3	新余分公司	2014 年度社会渠道优秀经销商一等奖	中国移动通信集团江西有限公司
4	襄阳分公司	2014 年十大优秀代理商奖	中国移动通信集团湖北有限公司
5	鄂州分公司	2014 年度优秀代理商	中国移动通信集团湖北有限公司
6	宜城分公司	2014 年十大优秀代理商奖	中国移动通信集团湖北有限公司
7	鄂州分公司	2015 年“开门红”业务发展优秀代理商	中国移动通信集团湖北有限公司
8	宜城分公司	2015 年“开门红”第二期代理商优胜奖	中国移动通信集团湖北有限公司
9	鹰潭分公司	2015 年第三季度 5 星级第一名	中国移动通信集团江西有限公司

(2) 公司行业地位

公司用资源整合的理念发展通信服务事业，主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务为个人用户提供多样化、个性化的最优定制服务，是创新型通信业终端综合服务商，拥有自身独特的商业模式。

截至 2015 年 12 月 20 日，公司业务覆盖湖北、河南、江西、山西、四川、广西六个省份，设立有 31 家分公司，1 家子公司。其中，子公司下设 4 家分公

司。公司拥有成熟的通信终端服务与销售运营经验，无论是运营管理还是业务服务，都已建立了一整套可复制的模式，确保新旧营业网点各项经营指标及服务稳定持续增长。自公司优化提升业务模式以来，公司收入与终端销售网络规模呈现明显的快速增长态势。

公司与运营商建立了伙伴式的稳固合作关系，在代理运营商业务的过程中，为更好的提升服务水平，通过分享运营商的精准数据库，公司在客户维护方面做了详细的数据整理与分析工作，并对用户进行了科学合理的分类服务。公司外呼中心将直接同目标用户建立联系，按照不同类型客户提供相应的产品和套餐服务，做到有的放矢的精准营销。

公司具有独特的核心竞争力。虽然涉及运营商代理业务以及终端产品的销售，但不同于常见的代理运营商及终端销售商的业务模式，公司通过融合移动通信业务服务及终端产品销售，为终端客户提供含移动通信业务解决方案及终端产品选购业务于一体的顾问式移动通信终端综合服务。公司精心设计并提供的个性化产品与服务，不仅一定程度上化解了基础电信业务垄断背景下基层运营与服务的市场化难题，提升了运营商营业厅的资产效益和基层服务质量，而且解决了长期以来用户与运营商之间各类通信服务、资费套餐的信息阻塞，并让个人用户在运营商种类繁多的传统固化捆绑销售中的多样化、个性化要求得以释放，使用户得到了更多实惠、人性化的品质服务和不同需求的满足，让用户可以更加自在的尊享丰富多彩的通信综合服务。

公司独创的商业运作模式及成熟、丰富的通信终端运营经验和优异的运营商代理业绩，使得公司适应了我国运营商终端激烈竞争环境下，拓宽外部合作，拓展终端渠道的大趋势需求也适应了通信终端用户需求个性化的发展趋势，更易得到终端用户及运营商的青睐，同时，独有的商业模式也使得公司获得了快速的终端销售网络扩张速度、收入增长速度及高于同行业的毛利水平。公司寻找到了在通信终端领域，与用户、运营商互信、互惠、双赢的独有业务发展模式，公司的发展具有可持续性和较高的成长性。随着大量新合作网点的成熟运营，公司的收入、利润及销售网络扩张将逐步进入到更为良性的发展阶段。

3、公司的主要竞争对手

公司作为服务型企业，其创新点体现在产品模式、产品销售模式及盈利模式的创新上，公司以自身产品、销售模式的创新形成了行业创新的商业模式。从行业可比企业看，公司与天音美讯存在外呼业务的重叠，但公司的外呼业务主要用于公司自身的精准服务，对外不提供外呼业务服务；公司与迪信通、话机世界、恒信移动存在移动终端销售的业务重叠，但公司与上述企业相比，其业务模式、盈利模式均不完全相同。从市场调研及可查的市场信息看，截至本公开转让书签署日，尚未发现与公司业务模式完全相同的可比企业。

（1）恒信移动

恒信移动商务股份有限公司（简称“恒信移动”）成立于 2001 年，专注于移动信息产品的销售与服务，为个人客户和行业客户提供从硬件到软件、从销售到服务的全面解决方案。恒信移动于 2010 年在深交所创业板成功上市，是一家既有专业地面数码零售连锁业务，又有移动信息技术研发和业务平台运营经验的企业。恒信移动连锁经营超过 600 家营业网点、11 家售后服务中心、拥有 3000 多名业务销售顾问。

（2）话机世界

话机世界通信集团股份有限公司（简称“话机世界”）成立于 2004 年，主要经营增值电信业务，移动通信转售业务，通信设备及配件、数码电子产品、家用电器、日用百货、工艺品的销售，通信设备及配件的维修、安装，室内装饰，企业形象策划，企业管理咨询。话机世界是我国首批虚拟运营商之一，先后入选中国民营企业 500 强、中国服务业 500 强、中国邮电通讯业 10 强、中国虚拟运营商 10 强等，并于 2014 年 10 月在全国中小企业股份转让系统（新三板）挂牌。话机世界拥有 500 多家直营连锁卖场，员工 3,500 多人。

（3）天音美讯

深圳市天音美讯信息技术有限公司（简称“天音美讯”）成立于 2004 年，拥有深圳软件企业、高新技术企业资质及全国呼叫中心资质，在武汉、沈阳、福州、北京、重庆、乌鲁木齐设有六个分公司。深圳市天音美讯技术有限公司主要从事呼叫中心系统开发、呼叫中心外呼外包、手机软件开发以及移动增值业务技术支

撑服务，主要服务于新华社总社与各地分社以及湖北、福州、辽宁三地移动公司，为新华社提供移动业务技术支撑以及电话营销外呼外包服务。

（4）迪信通

北京迪信通商贸股份有限公司（简称“迪信通”）成立于 2001 年，是中国电子商会的会员单位、中国电子商会手机营销专业委员会的主要单位。1999 年，迪信通开始了全国连锁的经营模式，提出了“大卖场”的经营模式，并发展成为一家手机专业连锁企业。迪信通全国拥有 1500 多家零售门店，是国内门店最多，覆盖省份最广，市场占有率最高的移动通讯连锁企业。2014 年 7 月，迪信通在香港联交所主板挂牌上市。

4、公司的竞争优势

（1）创新的商业模式优势

精准、可信的运营商代理服务与产品推送。传统的代理商模式中，外呼服务、营业厅代理经营及移动数码产品销售受制于代理商的规模、与运营商的关系及合作模式、从业经验、自身商业模式的限制，无法将客户的通信消费习惯、消费金额及数码产品的喜好关联性的融合在一起，更无法有效实现一站式的组合产品销售。不同于传统营业厅被动等待客户的自然增长，也不同于传统的缺乏客户分析和精准营销的盲目性外呼服务，公司以客户的消费习惯为依据，结合运营商的各类通信服务，在用户通信服务即将到期，或有更优的通信服务时，通过主动、标准化的规范外呼服务，为客户提供精准的个性化组合产品，并邀约客户至营业厅办理业务。这样既增加了主动性销售的准确性，又提高了销售效率，而且营业厅的现场办理也提高了客户的信任度与忠诚度。

低投入的连锁式“行商”运作。传统的手机卖场，缺乏针对用户通信消费习惯的数据与分析，也没有真正将手机、数码产品的销售与通信服务的用户需求相融合，仍然是传统的柜台销售，“坐商”形式明显，即便有更多的优惠活动也无法实现精准的信息传递，且营销范围有限，同时还承受着高昂的卖场经营成本。公司以“行商”方式通过代理经营遍布范围广泛的运营商实体营业厅，可以承接自然增长客户，又与外呼、营业厅的精准主动营销紧密结合，既能实现卖场有利

地址选择，又能实现卖场的销售功能和代理业务的办理，同时新店投资额的大幅降低，可以确保公司能以较低的成本快速实现扩张。

亲民、实惠的多样化、个性化产品与服务。从通信或移动数码产品的消费客户方面看，客户的手机、数码产品及通信套餐的购置往往分别进行，而对于运营商特定的套餐+手机活动，因套餐的固定产品搭配或优惠信息不对称，往往使得客户不能有更多个性化的产品选择。公司通过与所在地区运营商的紧密合作，掌握了不同通信套餐的最优优惠政策，并根据产品销售及客户需求数据，为运营商提供优惠销售政策建议，同时公司也会针对不同用户群体的消费能力，搭配不同的畅销手机及数码产品，形成不同价位区间、多层次的个性化搭配的组合产品，通过顾问式的专业商务服务引导，用户还能选购到自己理想价位的，符合自己使用习惯的优惠通信资费套餐，实现了客户通信产品与服务的一站式最优购买，保证了组合产品对目标客户有足够的吸引力，并在精准营销的支持下，有效提高了整体产品的销售量。

创新的独特商业模式优势。公司开创性的独创了通信服务与传统商业资源的整合模式，不仅实现了运营商通信服务与通信终端数码产品销售的一站式供应，而且实现了通信服务与终端产品的一体式组合销售。公司借助运营商的品牌影响力和优良的营业厅服务设施，充分分析客户的通信消费习惯、畅销的手机品牌和移动数码产品，采用外呼邀约及营业厅顾问式专业商务服务相结合的服务式销售方式，在满足客户消费要求的前提下，通过制定合理的产品组合，实现了产品与服务的精准推送与销售，提高了销售效率与销售量。公司 PTPs 产品的制定方式灵活多样，公司可根据运营商的优惠政策、不同产品的毛利空间和销售政策，对产品进行特定的搭配，并对产品组合重新定价，从而构建了产品组合的新价值体系，既保持了对用户足够的吸引力，又能使产品组合的综合毛利高于组合中各产品单独销售的毛利水平之和，从而塑造出了企业独有的定价及盈利模式。PTPs 产品毛利水平的控制能力，既有效抵消了单类产品销售的市场依赖性风险，提高了的公司产品销售的抗风险能力，又可以使公司在可能的情况下，有效提高产品组合的毛利水平，从而进一步增加公司盈利水平。

创新的独有商业模式，依赖于公司丰富的通信服务及终端产品成功运营经验；

依赖于对行业产品与服务的精耕细作；依赖于对产品与服务的大胆创新与敢于尝试的勇气；依赖于与运营商的长期合作形成的稳固、亲密的伙伴关系；依赖于公司沉淀的企业文化、模块化标准化的运行体系；依赖于方案设计、人员培训等强劲的后台支持，更依赖于企业从上到下长久以来万众一心的持续辛苦耕耘与坚持不懈。通过商业模式的再造，公司具备了独树一帜的独特经营方式，通过组合产品的设计，公司再造了新的盈利模式。公司具备比同行业企业更强的商业模式优势和更加宽阔的发展空间。

（2）节点控制为核心的精细化管理模式及标准化的运营模块

公司实行节点控制为核心的精细化经营管理模式，并将“节点—流程—话术”的营销管理理念贯穿于公司营销管理的每一个环节，同时，公司在每个节点运行过程中实行标准化的运营模块管理。这种管理方式，既能规范每一个工作流程、确定每一项工作的基本内容，还能确保公司在快速扩张过程中，新店可迅速实现与老店同样的工作流程与工作内容。

在外呼服务中，公司以时点为节点，详细规定每一小时员工的工作内容或休息内容。凭借多年的客户服务与交流，公司的标准化外呼语术，保证了外呼服务的规范性、专业性，同时模块化的设计，使得每一项产品和服务通过语术的上下衔接，贯穿在客户服务交流的每一个环节，从而使得外呼服务既具有针对性和精准性，又具有亲和性，让客户在自身需求的激发下，自然产生对产品的兴趣。

公司营业厅服务实行专业的商务服务和“梅花桩”式服务销售流程。营业厅的产品与运营商通信服务及外呼的组合产品贯穿一致，确保公司宣传、服务及产品的一致性。营业厅的“梅花桩”式服务销售流程，依托于节点管理，每一个桩即代表一个服务环节或产品环节，客户进厅后的第一个节点均为专业的商务人员接待，针对性了解客户需求后会，依据服务或产品需求，被依次引领到每一个相关业务环节，实现了平面营业厅的立体化运营。

（3）合理的组合产品设定与组合的自我修正

公司外呼事业部、商务事业部、网点事业部、配件事业部分别对本部门所采集的用户需求和消费习惯数据进行整合与分析，并以最终汇总数据结合运营商通

信服务政策、市场的主流畅销手机、当地手机和数码产品需求特点作为制定产品组合的依据。产品组合的设计，既要保证涵盖不同的价格区间，又要保证对不同价格区间的用户具有足够吸引力，同时还应符合该价格区间的用户购买力要求，并且要保证公司足够的毛利要求。通常情况下，公司每个月会根据市场和销售变化情况对组合产品进行小幅调整，每个季度会依据通信服务政策、组合产品成本对产品组合进行重新设置。同时，公司会紧盯产品组合的市场反应，不断修正产品组合的制定策略和制定标准。

（4）丰富的运营商营业厅运营经验与良好的品牌口碑

公司成立七年以来，专注于运营商营业厅的运营管理，并取得了显著成绩。2010 年之前，公司规模尚小，仅代理过湖北移动大客户直销业务。2010 年，公司凭借湖北省第一的代理业绩，成为首批获得湖北移动自建他营营业厅经营权的两家公司之一，另一家是当时在全国已具连锁规模的迪信通。公司凭借成熟、成功的营业厅运营管理经验，建立了一整套可复制的商业运作模式，确保公司有能力保持营业厅各项指标及服务的稳定持续增长，并逐渐获得了更多地区运营商的合作邀请。在良好的业绩与品牌口碑下，公司 2015 年迅速扩张，截至 2015 年 12 月，已运营子公司、分公司总数（含子公司下设分公司）达到 36 家，与 2014 年底的 17 家代理营业厅相比，公司的运营商代理营业厅数量已经成功实现翻倍。

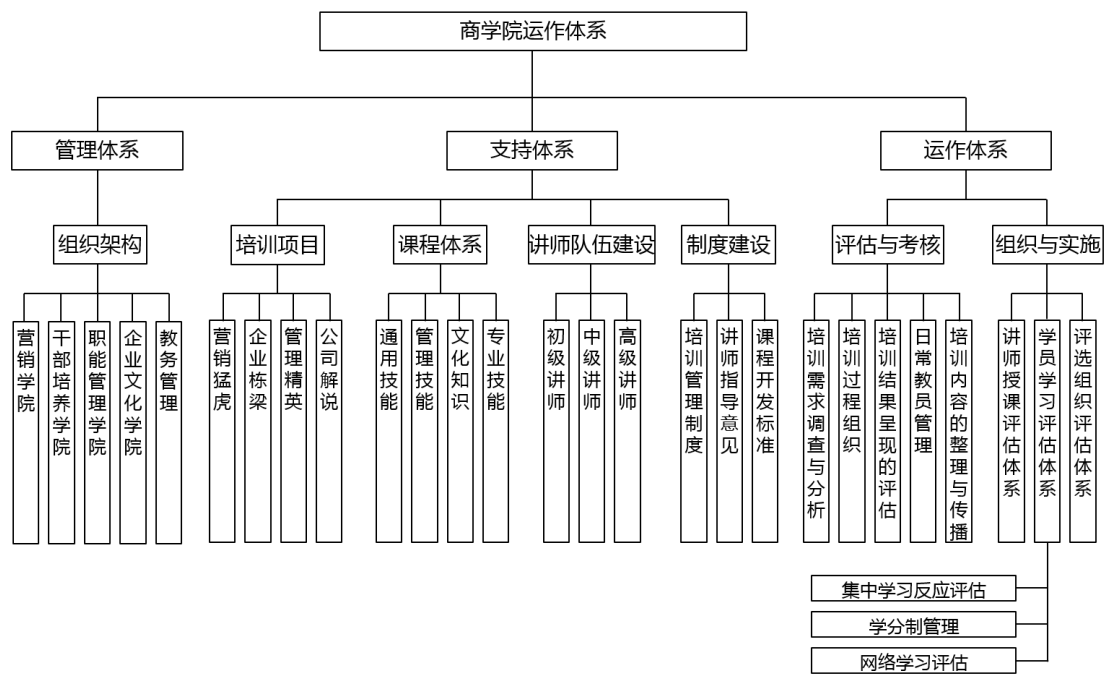
（5）标准化运营模块，使公司具备了极大的延伸扩张能力

在精细化节点管理、标准化运营模块、轻资产配置及资源整合、精准营销的商业运作模式下，公司具备了较高的产品、资源整合能力和快速的扩张能力。正常情况下，公司新的合作营业厅可以在 15 天内完成全部专业化人员的配置、产品的配备和营业厅各项职能的运转，并进入正常运营阶段。公司的商业运作模式具有极强的可复制性，在同样的商业运作模式下，公司正筹划将同样的运营模式移植到银行网点、加油站等网点系统。

（6）人才培育优势

公司于 2014 年成立了中移信联商学院，为公司培养并输送各类人才。公司商学院通过管理、支持、运作三个内部体系的搭建，建立起具备企业文化传播、

员工技能培训、思想与知识交流等功能涵盖专业知识、传统文化知识等在内的综合性培训体系。商学院搭建传统文化知识、业务技能知识等在内的综合培训体系，培养出稳定而又效率的专业团队。经过商学院的培养，新员工可以快速的融入各自的工作岗位，通过实践与历练积累经验。通过商学院系统化的培训，可增强公司员工的凝聚力以及高效的工作作风，通过系统化的培训可以达到人才的快速复制。商学院作为公司的人才孵化器，满足了公司规模快速扩张的人才需求。



(7) 客户积累优势

一方面，公司拥有多年的行业经营经验，通过历史积累拥有了丰富的各类用户信息，另一方面，公司现有客户转介绍的新客户、自主进店的新客户以及其他合作企业推荐的客户也不断充实着公司的客户储备。由于个人移动通信业务在一段时间后需重新续订或签订新的服务协议，个人移动终端产品也具有明显的新旧更迭特征，因此，通过建立动态客户数据库及初次服务的信任感建立，公司可实现产品与服务的再次销售。截至 2015 年 10 月，公司累积服务的用户已超过 4500 万人次。

5、公司的竞争劣势

(1) 融资渠道较为狭窄

公司主要采用两个融资渠道，一个是自有资金，一个是外部投资者以及公司员工通过持股平台持有公司股份对公司投资。就目前情况而言，公司主要依靠自有资金运作，难以满足公司业务快速增长的需求，从而导致公司的业务发展速度受到一定程度的限制。

（2）服务网点尚未实现全国化

公司在湖北省区域内，合作的营业厅服务网点已具有明显的规模优势，但在全国范围内的布点公司则处于刚刚起步的阶段，尚未发展至大范围的布点。因此在全国范围内，公司地面营销网络的分布数量和用户认知度尚需进一步提高。

（3）公司经营存在持续亏损的现象

报告期内公司处于市场推广期，通过开设营业厅网点抢占市场，因此公司的业绩一直处于亏损状态。

公司一直在积极的控制无关费用的支出，包括对公司的内部组织架构进行优化，将武汉中移信联科技股份有限公司天勤分公司予以注销，由此可以减少公司不必要的生产投入和管理费用支出，优化公司的成本支出。

为提高公司盈利能力，公司在客户开发、管理、市场开发等多方面采取措施。

客户开发方面：公司现有客户的维护以及客户数据库的管理由商务事业部负责。公司外呼事业部负责新客户的开拓工作，保证新客户数量稳定增长。公司开拓新客户的途径包括三大运营商提供的中高端客户资源、公司合作企业资源、开展活动吸引的新客户。

管理方面：公司通过明确目标、责任到人等方面强化公司管理效率。具体包括明确每个月的利润指标；重新制定核算和激励方案；公司总部与各分公司总经理签订目标责任书，分公司总经理与各部门负责人签订目标责任书，层层分解后，将责任落实到个人；实行严格的考核评价制度，细化了考评及奖惩方法，并与薪酬、晋升直接挂钩。

市场开发方面：公司积极拓展市场，提高市场营销水平。截止至 2014 年与公司合作的运营商仅有中国移动一家，2015 年以来公司与另外两家运营商，中

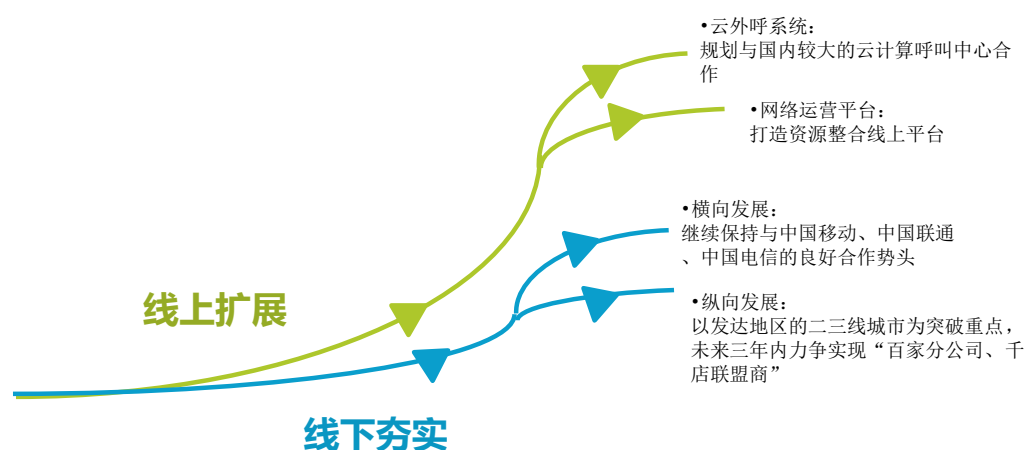
国电信、中国联通建立了合作关系，成立了武汉联信展翼信息技术有限公司专项负责这一模块的业务。此外，公司已筹备建立网络事业部，拟建立微官网、微商城以及礼品福利微商城三个移动互联网平台，通过引入产品及活动吸引更多的客户关注。利用可复制的商业运作模式，公司正筹划将同样的运营模式移植到银行网点、加油站等网点系统。

6、公司经营战略及未来发展规划

（1）公司未来三年整体发展战略

未来三年，公司将通过“线上扩展、线下夯实”两条路继续积极实行大发展战略，力争到 2018 年底，实现百家分公司与联盟店的线下网点布局，建立起公司自己的云外呼及网络销售平台，计划继续增加加油站、银行、大型商超、物流企业等合作伙伴，扩大通信服务与传统商业资源整合范围，计划客户累积量达到一亿人以上，不断增强公司商业模式竞争力，有效扩大公司市场规模和市场占有，力争成为移动通信终端服务行业资源整合模式的业内领头羊企业，初步形成公司“大资源”整合平台的战略格局。

公司战略路径示意图



（2）公司未来三年整体发展具体规划

公司将建立云外呼系统及网络运营平台，以实现公司的线上扩展目标；通过保持与中国移动、中国联通、中国电信实体店的紧密合作关系，以发展分公司、引入联盟店的方式，夯实线下的快速发展势头。同时，公司将继续拓展物流公司、

商超、大型家电连锁等各类合作商，并拟通过合适的合作方式参与到国内虚拟运营商市场的经营与管理。

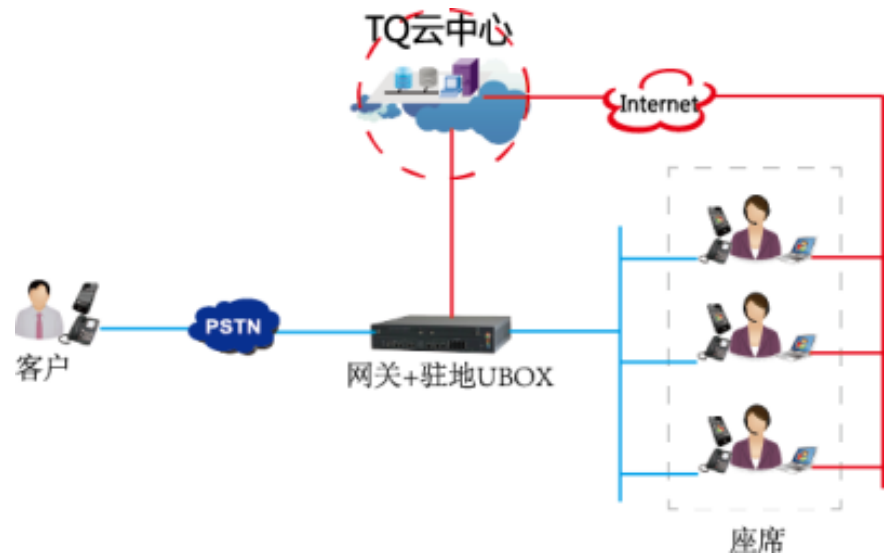
公司战略发展示意图



① 线上扩展

A、云外呼系统

公司云外呼系统规划示意图



公司规划与国内较大的云计算呼叫中心进行洽谈合作，运用信息时代最具前景的网络商务服务形式和先进商务服务应用系统对信息和商业流程进行优化处理和管理，集中实施精准管控、沟通、服务与生产。

B、网络运营平台

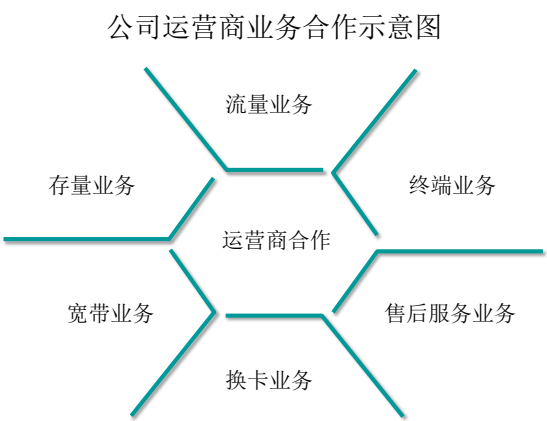
公司网络运营平台规划示意图



公司正研究并计划推出网络运营平台，配合公司打造资源整合线上平台。公司网络运营平台可以完善公司产品内容填充，发展商业联盟，并结合互联网社交媒体、应用类 APP 资源、线上金融支付类入口实现消费群体的引流、商品和商户的导入、再造融合商品和资源的输出等，创造出新的可持续的盈利增长点，保障稳步提升的消费黏度和强有力的商业模式，构建基于大数据的精准营销和整合营销体系。

② 线下夯实

A、横向发展



公司通过继续保持与中国移动、中国联通、中国电信实体店的紧密合作，继续扩充公司移动通信终端行业资源。公司将继续保持与中国移动良好的合作态势，继续扩充中国联通、中国电信的合作业务，实现公司“一套管理班子，多项业务”的统合综效，为更多的移动终端用户提供优秀的顾问式专业移动通信业务服务。

对于中国联通、中国电信业务，公司发展目标是 2016 年成为中国联通、中国电信在全国的主要市场合作伙伴，在中国联通、中国电信的社会渠道市场占据至少 10% 的市场规模。

B、纵向发展

公司纵向发展规划示意图



公司将以现有的湖北、河南、江西、山西、四川、广西服务网络为基础，以发达地区的二三线城市作为突破重点，未来三年内力争实现“百家分公司、千店联盟商”的线下战略布局，不断夯实公司线下服务网络的快速发展势头。

C、与国内大型物流公司、商超、家电连锁企业、虚拟运营商开展合作，进一步拓宽公司资源

公司计划并积极运作，与国内大型物流公司、商超、家电连锁企业合作，共享合作方的通信市场资源及线下服务网点与配送资源，通过线下网点共享、用户服务链延伸的方式，实现客户的上门便捷服务、终端产品的即时配送、网点的快速战略布局、规模的有效扩张，最终达到资源整合、用户资源广泛积累的战略发

展目标。另外，凭借公司独创的商业运作模式及成熟、丰富的通信终端运营经验和优异的运营商代理业绩，公司具备进入虚拟运营商市场的深厚经验基础，公司拟通过合适的合作方式参与到国内虚拟运营商市场的经营与管理。

除上述规划之外，公司将继续深化通信与传统商业资源整合，公司产品组合计划逐步加入更加丰富的各类终端产品，例如智能可穿戴产品、智能家电、OTT产品等 3C 数码产品。另外，随着公司用户资源的持续广泛积累，公司计划打造支付体系合作体，逐步开展与银行、保险、证券等金融企业的合作，丰富公司的服务职能，如银行卡代扣代缴、信用卡线上消费、理财与积分商城等个人金融业务的市场合作。

7、公司对核心竞争优势和持续经营能力的自我评估

公司主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务为个人用户提供多样化、个性化的最优定制服务，是创新型通信业终端综合服务商。

（1）公司的业务形态是伴随着通信终端市场竞争程度的激烈深化，运营商对终端市场资源投入的持续扩大而产生的。公司的业务形态是对现有市场资源的有效整合，符合了终端市场的市场需求，形成了自己独特的竞争优势。

目前，国家对通信市场的总体指导思路是深化市场化程度，包括运营商体系的市场化改制、引导运营商的合理市场化竞争、引入社会资本进入通信服务市场、引入虚拟运营商等，在此背景下，由于能实现用户与市场服务的无缝衔接、有效增加运营商市场份额，因此，公司业务形态的构建具备了充足的市场基础。

公司业务形态建立的基础是运营商对终端市场的巨大资源投入。在市场化的大背景下，终端市场的争夺，成为运营商市场竞争的重要战略高地，直接决定了运营商的市场份额和收入规模。定制手机，是终端市场争夺的重要产物，定制手机附有含运营商信息的机器串码，在客户购买定制手机后，营业厅将手机串码输入运营商业务系统，对手机的定制手机身份进行核实，手机经核实为定制手机后，客户可以享受运营商针对定制手机推出的各种优惠服务，包括运营商赠送的免费话费。由于用户购买定制手机后，必须使用该定制手机运营商的信息通信产品，

并持续支付后期的相关费用，如话费、流量费等，因此，定制手机是运营商获取终端客户、提升业务持续收入能力、建立客户粘性、抵御竞争对手的市场争夺、降低用户流失的重要手段，在运营商各种市场营销策略中，占据着极为重要的地位。近年来，伴随着定制手机的推广，运营商持续不断的增加对定制手机市场推广的资源投入。

公司业务形态是基于当前的市场格局而建立的。首先，由于移动数码产品卖场式销售商，如迪信通、话机世界等，所售数码产品种类较为齐全，因此，用户购买移动产品的第一印象与选择通常是手机卖场等移动产品卖场，其次，运营商虽然有针对定制手机的优惠活动，但在实际经营中，营业厅受制于繁多的各类话费等移动通信业务的办理，缺乏对定制手机有效的销售引流，同时，进入营业厅的用户，往往只专注于办理普通的移动通信业务，并未将营业厅作为其购买移动数码产品的首选，因此，卖场与用户缺乏移动通信服务的有效衔接，运营商因存在与用户在定制手机业务上的衔接缝隙，而导致用户在运营商购买手机的频率较低。由于存在上述市场资源的非合适配比，公司的业务形态便应需而生。公司实施顾问式精准营销，以客户消费数据分析为基础，根据用户对手机的使用习惯、通信产品消费习惯等，为用户提供针对性的专业服务，建立起了用户在终端产品购买与移动通信服务的连接桥梁。

公司的业务形态是对现有市场资源的有效整合，符合了终端市场的市场需求，形成了自己独特的竞争优势。通过外呼的精准营销、营业厅的顾问式服务以及产品模式对运营商话费资源的整合，公司实现了客户的主动引流、产品的吸引力制定。相对于卖场，公司产品整合了运营商的资源投入，使得产品更加实惠，更具吸引力；相对于运营商营业厅，公司的主动引流充分引导了市场的用户购买。运营商营业厅代理业务，一方面与公司产品销售业务相辅相成，另一方面，通过销售运营商的定制手机和相关通信业务的办理，均可使公司获得运营商的代理业务服务费收入。定制手机的销售获得的赠送话费，可以整合进产品组合，同时，通过运营商系统，可以将赠送话费落实到用户的账户，公司通过代理业务，可以充分借助并享受运营商对终端市场的各类资源投入；基于上述业务模式的比较优势，公司的产品伴随着代理营业厅数量的不断增多，获得了市场推广的成功，公司收入规模持续快速增长。

(2) 公司的核心资源为专业的管理与服务团队、模块化的运营体系及创新的商业模式，是公司保持主营业务核心竞争力优势和持续经营能力的基础

公司团队的专业化，不仅在于团队对于产品的特点与性能、服务的礼仪、传统的营销技巧与产品方案策划的专业化技能，更在于公司从事移动通信终端服务7年，所积累的对于客户移动终端用品消费心态的把控、客户移动终端消费行为的引导方式等，公司将各种专业经验制作成相应的话术、节点流程及专业化的技能培训，实现了优良经验的传承。

公司的模块化体系源自于公司实际控制人及核心团队长期的行业从业及管理实践经验，不断修正优化所构建，主要由产品设计模块、服务体系模块、培训体系模块构成，每个模块均由固定的小模块所组成，每个小模块有标准化的构成及动态化的调整制度。模块化体系的构建基于公司的业务特点、人员构成、发展需求和发展特点，具有公司独有的特性，并且使公司具有较强的运营能力及复制能力。

公司作为服务型企业，其创新点体现在产品模式、产品销售模式及盈利模式的创新上，公司以自身产品、销售模式的创新形成了行业创新的商业模式。从行业可比企业看，公司与天音美讯存在外呼业务的重叠，但公司的外呼业务主要用于公司自身的精准服务，对外不提供外呼业务服务；公司与迪信通、话机世界、恒信移动存在移动终端销售的业务重叠，但公司与上述企业相比，其业务模式、盈利模式均不完全相同。从市场调研及可查的市场信息看，截至本反馈意见提交日，尚未发现与公司业务模式完全相同的可比企业。另外，公司采用“小单快跑”的采购模式，摆脱了导致传统手机经销企业生存困境的高库存、高存货贬值、应收账款大量占款等不利因素的影响。

公司的运营及业务模式实现了行业商业模式的创新突破，公司的核心资源是公司保持核心竞争优势和持续经营能力的重要基础。

(3) 公司代理业务具有优势，为公司收入的持续不断扩大奠定了重要基础

A、持续开展终端投入确保终端市场的持续增长，仍是短期内运营商争夺终端市场的重要方式

三大运营商电信服务同质化问题日趋严重，终端销售市场争夺日趋白热化，运营商对终端市场的重视和资源投入的不断提升，使得代理商会获得更多的资源注入与市场机遇。2015 年，中国联通除了 60 亿元双 4G 终端的专向补贴，还提供了 15 亿元话费补贴、100 亿分钟通话、20 亿元流量费、2000 万 GB 国内流量等市场投入。2016 年 1 月，中国电信在终端合作伙伴大会上表示，2016 年将继续通过手机补贴、话费补贴、渠道佣金等方式激励整个天翼终端产业链，预计总共投入 70 亿元。2015 年 12 月 15 日，中国移动在“2015 年中国移动全球合作伙伴大会”上宣布，2016 年，中国移动定制机客户可享受手机补贴、客户回馈，补贴率上限 50%；渠道合作资源投入将保持与中国移动客户规模相匹配的力度，手机补贴、折扣折让、渠道佣金总额将超 1000 亿。公司的 PTPs 产品整合了运营商定制手机补贴，同时，由于公司代理业务的开展以运营商的话费、流量、定制手机销售佣金等电信业务为基础，因此，运营商对话费补贴、手机补贴、渠道佣金补贴的大幅投入，将为公司带来更为理想的发展环境。

B、营业厅整体外包是运营商解决内部运营缺陷的重要途径

因终端用户服务及市场竞争的需要，运营商在各级地市设置了大量的终端服务营业厅，但由于运营商体制内仍存在一定的低效状况，营业厅管理水平也参差不齐，由此出现了一定量的盈利能力偏低、经营水平不高的营业厅，这些营业厅大部分因人为因素导致经营效果不佳。在提升地区整体经营业绩、扩大地区市场份额、引入内部竞争机制以激活内部经营活力等方面，营业厅外包代理依然是运营商解决内部运营缺陷的重要途径。

C、公司代理业务具有优势，为公司收入的持续不断扩大奠定了重要基础

公司以营业厅整体代理的方式为主开展代理业务。根据《关于规范代理电信业务行为等规定的通知》的要求，“代理商不是独立的电信业务经营主体，其代理行为的法律责任由委托代理的电信业务经营者依法承担”，因此，运营商对实施营业厅整体代理的代理运营商要求较高。只有拥有成熟运营团队、优秀的代理业绩并且具有一定经营规模、内部管理规范的行业企业才能获得运营商认可，成为运营商营业厅整体代理方。公司通过长期代理业务沉淀，形成了与运营商业务体系较为贴近的代理业务管理和运营体系，取得了优异的代理业务业绩，获得了

运营商的认可。随着代理业务的不断发展，公司的分公司也实现了快速增长，为公司收入带来了不断增长的动力。2014年至2015年，公司收入与终端销售网络规模呈现明显的快速增长态势。2014年公司新增16家分公司，2015年1-10月，公司新增17家分公司及1家子公司，同时，子公司又新设了4家分公司，公司业务覆盖湖北、河南、江西、山西、四川、广西六个省份。凭借公司优秀的代理业务成绩，近一半新设分公司的代理业务均来自于运营商内部的推荐。

另外，公司的快速发展还需要有与之匹配的运营体系和人才培养体系。公司在长期的代理业务运营中，积累了丰富的通信终端服务与销售运营经验，建立了一整套可复制的运营管理和业务服务运作模式，从而确保了新旧营业网点各项经营指标及服务稳定持续增长。同时，公司完善的培训体系亦为公司的快速发展提供了有力的人力支持。

（4）公司商业模式短期内仍将保持优势

行业中从事手机终端销售的龙头企业短期内难以复制公司的运营模式及商业模式。企业的运营模式、商业模式是一整套相互融合、相互支持的产品体系、运营体系的综合体，迪信通、恒信移动、话机世界等企业在长期发展中已经形成了自身相对成熟和固定的运营和商业模式以及与之搭配的组织架构、销售体系、人员构成和培训体系，上述企业需完全改变自身的经营模式，承受高昂的转型成本并经过长期的体系磨合和积累丰富的相关经验才能形成与公司相似的运营及商业模式。

行业新进入的竞争对手首先需要形成一定的规模并取得优秀的代理业绩，才能取得运营商的认可，获得运营商营业厅的整体代理业务。另外，建立专业的管理与服务团队、模块化的运营体系及创新的商业模式，更需要有长期丰富的行业经验和实践运营经验作为支撑。

从运营商角度看，公司业务的开展是协助运营商争夺市场份额，并不是对运营商市场的抢夺，因此，从市场份额争夺的角度看，运营商会更喜欢增加具有公司业务形态的业务合作伙伴，并会对其进行资源投入，以增加运营商自身的市场份额。在三大运营商的终端市场策略上，渠道合作方的资源投入，均是其市场投入的重要组成部分。

公司产品组合的模式，是公司长期业务摸索的结果。公司在产品营销时，尝试过手机、平板电脑单品销售的营销方式；尝试过手机+赠送话费的营销方式；尝试过手机+赠送话费+平板电脑的营销方式，通过集中方式的市场反馈，用户对于获得同样数额的话费情况下，更青睐于集合多个产品的产品组合，上述这种获得一定额度的赠送话费，同时购买到两种数码产品的购买形式，更容易满足客户对实惠的心理需求。因此，公司以市场验证的方式确定了产品组合的销售方式。未来，公司还计划将多种产品、多种优惠进行一体化组合。

公司独创的商业运作模式及成熟、丰富的通信终端运营经验和优异的运营商代理业绩，使得公司适应了我国运营商终端激烈竞争环境下，拓宽外部合作，拓展终端渠道的大趋势需求也适应了通信终端用户需求个性化的发展趋势，更易得到终端用户及运营商的青睐。公司商业模式短期内仍将保持优势。

（5）公司盈利能力高于行业可比企业，收入持续保持较高的增长速度，月利润已经开始扭亏为盈

A、公司收入规模的快速增长，说明公司以产品销售和盈利模式创新为主的商业模式通过了市场的验证并获得了市场的认可。根据审计报告和公司提供的数据，公司 2013 年、2014 年收入分别为 501 万元、3423 万元，2014 年收入较 2013 年增长 582%，公司 2015 年全年未审计营业收入为 6864 万元，较 2014 年增长 100.53%。公司收入的快速增长，说明公司实行的顾问式精准营销以及产品组合的整体销售模式，通过了市场的考验，获得了市场的认可。报告期内，公司毛利率、营运能力指标均高于行业龙头可比企业，说明公司以产品组合形式实现的定价模式和盈利模式获得了一定的成功。

B、公司出现阶段性亏损的主要原因：

第一，伴随着经营规模的快速提升，公司的人员成本、费用整体规模过高。公司快速扩张发展经验不足，标准化的业务模式未根据实际情况实时调整。分公司设立时，公司未按营业厅业务发展进程匹配合适的人员数量，而是按成熟营业厅的高标准一次性招满人员。由于公司业务发展较快，新设分公司数量较多，导致公司人员成本、费用规模过大。专业的运营团队是分公司实现良性经营的重要保障。分公司设立前，公司一般提前 1-2 个月招聘新入职员工，并对其进行培训，

分公司设立后，按照 25-30 人的标准，配备完整的运营团队。公司 2014 年新设 16 家分公司，2015 年新设 17 家分公司及 1 家子公司，同时，子公司新设 4 家分公司，所以公司大规模招聘员工，以保障分公司对人员的需求。

2014 年、2015 年 1-10 月，公司销售费用中职工薪酬分别为 721.63 万元、1121.76 万元，增长 55.45%，分别占同期销售费用的 88.07%、88.59%，占同期销售收入的 21.08%、20.30%；2014 年、2015 年 1-10 月，公司管理费用中职工薪酬分别为 367.94 万元、552.18 万元，增长 50.08%，分别占同期管理费用的 56.34%、55.80%，占同期销售收入的 10.75%、9.99%，另外，2014 年、2015 年 1-10 月，公司营业成本中，职工薪酬分别为 428.57 万元、440.03 万元，占同期销售收入的 12.52%、7.96%。2014 年、2015 年 1-10 月，公司人员成本及费用合计为 1518.14 万元、2113.97 万元，占当期收入的比例分别达到了 44.35%、38.25%。

根据公司的业务模式和实践测试，营业厅配比的人数为 10-15 人，即可达到业务实施的要求，较现在 25-30 人的人员配比下降一半以上。

第二，大量的新设分公司尚处于初设阶段，也导致了公司亏损的增加。截至 2015 年 10 月 31 日，公司新设 1-4 个月的分公司有 10 家，占公司分公司总数量的三分之一。在新设的分公司中，尚有 7 家处于亏损阶段。

第三，2014 年、2015 年，公司为规范治理、上市融资、全国战略的实施等，开展了从外部引进高管、设立战略发展部和商学院、融资、上市培育等大量工作，非正常费用较往年增加近 100 万元。

C、针对快速扩张中存在的问题，公司进行了积极的经营管理调整，采取了切实可行的措施，公司已经实现月度盈利。由于运营商的邀请及自身的业务开拓，公司积累了较多的拟开设分公司，2015 年 8 月之前，公司集中对上述拟开设分公司进行了设立及开办试运营。历经完拟设分公司的存量消化，2015 年 8 月以后，公司开始计划性调控分公司增设数量，科学安排分公司人员数量，优化调整营销方案和营销考核，导入阿米巴管理体系，提升全员经营意识，将经营重点着重放在了经营质量的提升和人均利润的提高上。根据公司的经营数据，2015 年 10 月末，公司（含子公司及其分公司在内）处于经营状态的主体共 32 家，其中 15 家分公司存在亏损，截至 2015 年 12 月末，公司（含子公司及其分公司在内）

处于经营状态的主体共 34 家，其中亏损分公司数量下降到 7 家。随着原有分公司业绩的稳健提升以及新设分公司逐步转亏为盈，2015 年 8-12 月，公司子公司和各分公司合计收入较 2015 年 8-10 月增长 74%，合计利润较 8-10 月增长 77.64%，其中，2015 年 12 月，公司合并利润已经实现盈利。

截至 2015 年 12 月末，公司有新设 3 个月以内的分公司（含子公司的分公司在内）6 家，根据公司的运营要求及经营经验，随着新设分公司逐步走出 3 个月的试运营期，公司现有分公司的收入和盈利能力将进一步提升。未来，公司将继续优化商业模式，合理控制新设分公司数量，合理调减持续不盈利的分公司数量，合理调配员工数量，有效控制成本与费用规模。凭借领先的商业模式、不断成熟的经营体系和经验丰富的专业团队，公司的规模优势及收入增长对盈利水平和公司价值的提升作用将更加凸显。公司具备较好的持续经营能力。

（6）公司未来将进一步利用自身优势，保持健康快速的发展速度，迅速扩大规模，实现利润的良性增长

行业的发展趋势和运营商终端市场竞争的加剧，为公司继续以营业厅代理的方式拓展更多的终端市场以资源整合的方式实施组合产品销售奠定了基础。在未来的发展中，公司除了保持 PTPs 产品及服务费收入的快速增长，还将增加毛利水平更高的加盟费收入。同时，通过分公司数量的合理控制、新设分公司及加盟商的人员分流、合理的优胜劣汰考核机制和人均利润的提升，公司的利润水平有望随公司收入的增长，保持良性的增长速度。

公司的商业模式为公司收入的持续增长提供了有力支持，且短期内仍具有一定的核心竞争优势。公司通过分公司增长数量的合理控制、新设分公司及加盟商的人员分流、合理的优胜劣汰考核机制和人均利润的提升等方式可节省成本与费用 500 万元以上，从而保障公司利润水平的良性增长。未来三年，公司通过“线上扩展、线下夯实”两条路继续积极实行大发展战略，力争到 2018 年底，实现百家分公司与联盟店的线下网点布局并建立起公司自己的云外呼及网络销售平台。同时，公司计划拓展加油站、社区网点、物流公司、大型商超、家电连锁企业、虚拟运营商等合作途径，在产品组合中，结合不同行业对市场资源的投入，将更多的资源产品整合到产品组合中，制定更多类型的产品组合。商业模式优势和有

效的成本控制措施，使得公司核心竞争力得以夯实与加强，公司具备持续经营能力。

商业模式优势和有效的成本控制措施，使得公司核心竞争力得以夯实与加强，公司具备持续经营能力。

第三节公司治理

一、公司报告期内股东大会、董事会、监事会制度建立及运行情况

有限公司时期，公司制定了有限公司章程，并根据有限公司章程的规定建立了股东会，由于股东人数较少，未设立董事会及监事会，但设立执行董事、监事各一名。公司变更经营范围、变更住所、增加注册资本以及整体变更等事项均履行了股东会决议程序。

有限公司股东会、执行董事、监事制度的建立和运行情况存在一定瑕疵，法人治理结构不够健全。例如未依照当时的公司章程规定按时召开股东会定期会议，档案保管不善等。此外，有限公司执行董事、监事在任职期间未形成相应的报告，有限公司章程也未就关联交易决策程序做出明确规定。

股份公司自成立以来，按照《公司法》等相关法律法规的要求，建立了由股东大会、董事会、监事会及高级管理人员组成的公司治理结构，健全了股东大会、董事会、监事会等相关制度。公司制订了《公司章程》、三会议事规则、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《对外担保管理制度》、《重大投资决策管理制度》、《关联交易决策制度》、《资产处置制度》等制度规则。

公司建立了与业务发展及规模相适应的组织机构，设立了财务部、采购部、人力资源部、行政部、信息部、审计部、战略发展部、商务事业部等职能部门，建立健全了内部经营管理机构，制定了相应的内部管理制度。

股份公司在今后的实际运作中仍需要管理层不断深化公司治理理念，加深相关知识的学习，提高规范运作的意识，以保证公司治理机制的有效运行。

二、董事会对公司现有治理机制的讨论和评估

（一）投资者关系管理

公司的《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》及《关联交易决策制度》等一系列内部管理制度，建立健全了公司法人治理机制，能给股东提供合适的保护并保证股东充分行使知情权、参与权、质询

权和表决权等权利。

公司的《公司章程》及《投资者管理制度》对信息披露和投资者关系管理进行了规定。公司由董事会秘书负责投资者关系管理工作，在全面深入了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动。董事会秘书负责协调和组织公司信息披露事宜，参加公司所有涉及信息披露的有关会议，及时知晓公司重大经营决策及有关信息资料，并向投资者披露，同时应保证公司信息披露的及时性、合法性、真实性和完整性。同时公司努力为中小股东参加股东大会创造条件，充分考虑召开的时间和地点以便于股东参加。

（二）纠纷解决机制

《公司章程》第三十四条规定，董事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，连续180日以上单独或合并持有公司1%以上股份的股东有权书面请求监事会向人民法院提起诉讼；监事会执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，股东可以书面请求董事会向人民法院提起诉讼。监事会、董事会收到前款规定的股东书面请求后拒绝提起诉讼，或者自收到请求之日起30日内未提起诉讼，或者情况紧急、不立即提起诉讼将会使公司利益受到难以弥补的损害的，前款规定的股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。他人侵犯公司合法权益，给公司造成损失的，本条第一款规定的股东可以依照前两款的规定向人民法院提起诉讼。

《公司章程》第三十五条规定，董事、高级管理人员违反法律、行政法规或者本章程的规定，损害股东利益的，股东可以向人民法院提起诉讼。

《公司章程》第一百九十一条规定，公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间涉及章程规定的纠纷，应当先通过协商方式解决。协商不成的，通过诉讼方式解决。

（三）关联股东和董事回避制度

公司的《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《关联交易决策制度》

规定了关联股东和董事回避制度，对于公司与股东及实际控制人之间提供资金、商品、服务或者其他资产的交易，应当严格按照有关关联交易的决策程序履行董事会、股东大会的审议程序，关联董事、关联股东应当回避表决。具体规定为：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。但是如果公司股东均属于关联股东，回避无法形成有效决议情形下，为保证公司正常运营，关联股东可不予回避。关联董事不得参与审议和列席会议讨论有关关联交易事项。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。在关联董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关议案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

（四）财务管理、风险控制相关的内部管理制度

公司建立了采购管理系列规定、《售后管理办法》、《稽核组操作流程》、《员工手册》、《员工费用报销手册》、《销售商品价格管理办法》、《固定资产管理办法》、《薪酬体系管理办法》等一系列规章制度，涵盖了公司人力资源管理、财务管理、采购管理、销售管理、服务管理、行政管理等经营过程和各个具体环节，确保各项工作都有章可循，形成了规范的管理体系。

公司设立了独立的财务部门，目前公司财务部门共有77人（含子公司、分公司财务人员），其中1人为硕士学历，23人为本科学历，46人为专科学历，3人为中专学历，4人为高中学历。公司财务人员中有36人取得了会计从业资格证书，14人取得初级财会证书，1人取得中级财会证书，1人为会计师兼经济师。公司主要财务人员从事财务工作年限较长，具备丰富的专业知识和财务工作经验。公司设有财务总监、财务经理、核算会计及出纳等岗位，在会计机构内部和会计人员中建立岗位责任制，定岗定编，不相容职位相互分离，明确分工，各司其职。目前，公司的财务人员能满足财务核算的需要。

公司的财务管理和内部控制制度在完整性、有效性、合理性方面不存在重大缺陷，内部控制制度有效的保证了公司经营业务的有效进行，保护了公司资产的安全完整，能够防止、发现、纠正错误，保证了公司财务资料的真实性、合法性、

完整性，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求。

（五）公司管理层对公司治理机制评估结果

公司董事会对公司治理机制的执行情况讨论后认为，公司现有的治理机制能够有效地提高公司治理水平和决策质量、有效地识别和控制经营管理中的重大风险，能够给所有股东提供合适保护以及保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利，便于接受投资者及社会公众的监督，符合公司发展的要求。在完整性、有效性和合理性方面不存在重大缺陷，并能够严格有效地执行。

公司治理机制存在的不足之处主要在于公司董事会目前尚未聘请独立董事，公司今后根据自身的发展，将聘请独立董事，弥补这一不足，进一步完善公司治理机制。

公司管理层认为公司的治理结构和内控制度还将进一步的健全和完善，以适应公司不断发展壮大的需要。

三、公司及控股股东、实际控制人最近两年内存在的违法违规及受处罚情况

（一）公司最近两年存在的违法违规及受处罚情况

公司自设立以来，严格遵守国家法律法规，合法生产经营。最近两年内，公司不存在重大违法违规及受处罚的情况。公司最近两年不存在违法违规经营及受处罚的情况。截至本说明书签署之日，公司已取得了社保、工商、税务、安监、质监等政府部门出具的合法合规经营证明。

（二）最近两年控股股东、实际控制人违法违规及受处罚情况

最近两年没有发生控股股东、实际控制人违法违规及受处罚情况。

四、公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在业务、资产、人员、财务、机构方面的分开情况

公司按照《公司法》及有关法律法规和《公司章程》的要求规范运作，在业务、资产、机构、人员、财务方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业

完全分开，并具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

（一）业务分开

公司系由中移有限整体变更设立，承继了中移有限全部的资产，合法拥有独立的专业技术人员、财务、营销服务体系，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，公司的业务独立于控股股东及其他关联方，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，公司亦不存在其他严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易。公司在业务方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开。

（二）资产分开

公司拥有独立完整的资产，合法拥有与业务经营有关的办公场所、设备等资产的所有权或使用权，公司依法独立行使上述资产的财产权利，公司的资产独立于股东及其他关联方的资产，资产产权界定清晰。截至本公开转让说明书签署日，公司不存在资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用或为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。公司已为防止股东及关联方资金占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为采取了防范措施和相应的制度安排。公司对所有资产拥有完全的控制支配权，在资产方面与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开。

（三）人员分开

截至公开转让说明书签署之日，公司独立招聘业务经营所需工作人员。公司董事、监事及高级管理人员的选举、任免程序符合《公司法》、《公司章程》的有关规定。公司现任总经理、财务负责人等高级管理人员，均在公司工作并领取薪酬，未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。公司建立了独立完整的劳动、人事和工资管理等制度。公司依法独立与员工签署劳动合同，并已依法缴纳社保，公司员工的劳动、人事、工资报酬以及相应的社会保障完全独立管理。公司人员与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开。

（四）财务分开

公司设立了独立的财务会计部门，配备了专职的财务人员，建立了独立、健

全、规范的会计核算体系和财务管理制度，并建立健全了相应的内部管理制度，独立作出财务决策。公司独立在银行开立账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。公司作为独立的纳税人，依法独立进行纳税申报并履行纳税义务。公司财务与控股股东、实际控制人控制的其他企业分开。

（五）机构分开

公司建立了股东大会、董事会、监事会等组织机构，聘任了总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员，公司内部设立了相应的职能部门。公司内部经营管理机构健全，并能够独立行使经营管理职权，不存在受股东及其他任何单位或个人干预公司机构设置的情形，也不存在混合经营、合署办公的情形。公司机构与控股股东、实际控制人控制的其他企业分开。

五、公司最近两年内资金被占用或为控股股东、实际控制人及其控制企业提供担保情况

（一）公司最近两年内资金被持有公司5%以上股份的股东及其控制的其他企业占用情况

报告期内公司不存在其他资金被股东包括控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金、资产或其他资源的情形。

（二）公司最近两年内为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保情况。

公司最近两年不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保情况。

（三）防止公司股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源所采取的具体安排及执行情况

为防止控股股东、实际控制人及其他关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源，保障公司和中小股东权益，公司制定了《公司章程》、三会议事规则、《关联交易决策制度》、《防范大股东及关联方资金占用制度》等内部管理制度。

这些制度措施，将对关联方的行为进行合理的限制，以保障关联交易的公允性、重大事项决策程序的合法合规性，确保公司资产安全，促进公司规范发展。

六、同业竞争的情况

（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业之间同业竞争情况

经核查，报告期内，公司共同实际控制人李建林、林玲控制的襄阳中移信联通信服务有限公司、襄阳中移信联通信服务有限公司人民广场分公司、襄阳中移信联通信服务有限公司檀溪路分公司、襄阳中移信联通信服务有限公司南街分公司、襄阳中移信联通信服务有限公司宜城分公司、襄阳中移信联通信服务有限公司新乡牧野分公司、新余中移信联通信服务有限公司、荆州中移信联通信服务有限公司、宜昌中移信联通信服务有限公司、孝感中移信联通信服务有限公司、孝感市开发区中移信联通信商行的经营范围存在与公司的经营范围相同或相类似的情形，由于上述所有机构均已办理完毕所有注销登记手续，该等同业竞争情形已不再持续。

公司控股股东李建林担任普通合伙人及执行事务合伙人的公司四家合伙企业股东聚合零一、旭日晨升、展动力、华纳伟业的经营范围均为投资咨询，四家合伙企业设立之后只对公司进行了出资，未开展其他经营业务。

综上，公司与持有公司5%以上股份的股东及其控制的企业之间不存在同业竞争的情况。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免产生潜在的同业竞争情形，公司全体股东及董事、监事、高级管理人员均出具了《避免同业竞争的承诺函》，具体内容如下：

1、本人及本人控制的其他企业将不在中国境内外直接或间接从事任何在生产经营上对公司构成竞争的业务及活动；或在生产经营上对公司构成竞争业务的任何经济组织担任总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人及其他高级管理人员或核心技术人员；或拥有与公司存在竞争关系的任何经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济组织的控制权。

2、如公司将来扩展业务范围，导致本人及本人控制的其他企业所生产的产品或所从事的业务与公司构成或可能构成同业竞争，本人及本人控制的其他企业承诺按照如下方式消除与公司的同业竞争：本人承诺不为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与公司同类的业务；本人保证不利用自身特殊地位损害公司及其他股东的合法权益，也不利用自身特殊地位谋取非正常的额外利益。

3、本人及本人拥有实际控制权的除公司及其控股子公司外的其他方（如有）目前没有从事、将来也不会从事任何直接或间接与公司及其控股子公司的业务有竞争或可能构成竞争的业务；不会利用从公司及其控股子公司获取的信息从事、直接或间接参与公司及其控股子公司相竞争的业务，并不会进行任何损害或可能损害公司及其控股子公司利益的其他竞争行为；本人将严格按照有关法律法规及规范性文件的规定采取有效措施避免与公司及其控股子公司产生同业竞争。如本人或本人拥有实际控制权的除公司及其控股子公司外的其他方（如有）获得与公司及其控股子公司构成或可能构成同业竞争的业务机会，本人将尽最大努力，使该等业务机会具备转移给公司或其控股子公司的条件（包括但不限于征得第三方同意），并优先提供给公司或其控股子公司。若公司及其控股子公司未获得该等业务机会，则本人承诺采取法律、法规及相关主管部门许可的方式加以解决，且给予公司选择权，由其选择公平、合理的解决方式。

4、本人保证本人关系密切的家庭成员也遵守以上承诺。

5、本人在持有公司 5%以上股份、担任公司董事、监事、总经理或其他高级管理人员及核心技术人员期间，本承诺函持续有效。

6、本人确认本承诺函所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺，任何一项承诺若被视为无效或终止将不影响其他各项承诺的有效性。

7、本承诺函自签署之日起生效，为不可撤销的承诺。

8、本人愿意依法承担因违反上述承诺而给公司造成的全部经济损失。

七、董事、监事、高级管理人员其他有关情况说明

（一）董事、监事、高级管理人员及其直系亲属直接或间接持有股份情况

截至本公开转让说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属直接持有公司股份情况如下：

序号	姓名	职务	直接持股数量（股）	持股比例（%）
1	李建林	董事长	8,494,080.00	62.16
2	林玲	董事、总经理	2,123,520.00	15.54
3	薛丹荔	董事、董事会秘书、副总经理	-	-
4	丁海涛	董事、副总经理	-	-
5	柳瑶	董事	-	-
6	崔涛	监事会主席	-	-
7	李海芹	-监事	-	-
8	张芳	职工监事	-	-
9	方念	财务总监、副总经理	-	-
10	吴卉	副总经理	-	-
11	郭君辉	副总经理	-	-
12	周霞	副总经理	-	-
合计			10,617,600.00	77.70

武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）持有公司 49.2 万股，占公司股份总数的 3.6%，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属通过聚合零一间接持有公司股份的情况如下：

序号	姓名	职务	对聚合零一的出资额（万元）	对聚合零一的出资比例（%）
1	李建林	董事长	10.844	6.49
2	薛丹荔	董事、董事会秘书、副总经理	23.66	14.17
3	李海芹	监事	4.056	2.43
4	方念	财务总监、副总经理	18.59	11.13
5	吴卉	副总经理	8.45	5.06
合计			65.6	39.28

武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）持有公司 44.5 万股，占公司股份总数的 3.26%，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属通过旭日晨升间接

持有公司股份的情况如下：

序号	姓名	职务	对旭日晨升的出资额（万元）	对旭日晨升持有的出资比例（%）
1	李建林	董事长	17.49	11.58
2	柳瑶	董事	20.956	13.88
3	崔涛	监事会主席	11.83	7.83
4	张芳	职工监事	6.76	4.48
5	郭君辉	副总经理	19.604	12.98
6	周霞	副总经理	8.45	5.6
合计			85.09	56.35

武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）持有公司 59.998 万股，占公司股份总数的 4.39%，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属通过华纳伟业间接持有公司股份的情况如下：

序号	姓名	职务	对华纳伟业的出资额（万元）	对华纳伟业的出资比例（%）
1	李建林	董事长	11.5	5.21
2	丁海涛	董事、副总经理	10.14	4.59
合计			21.64	9.8

武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）持有公司 150.989 万股，占公司股份总数的 11.05%，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属通过展动力间接持有公司股份的情况如下：

序号	姓名	职务	对展动力的出资额（万元）	对展动力的出资比例（%）
1	李建林	董事长	0.2	0.04
2	林刚	网络运营主管、联信展翼监事	0.8	0.14
合计			1.0	0.18

除上述情形外，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属不存在以任何方式直接或间接持有公司股份的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员相互之间的亲属关系

截至本公开转让说明书签署之日，除董事长李建林与董事林玲系夫妻关系以

外，其他公司董事、监事、高级管理人员相互之间不存在亲属关系。

（三）董事、监事、高级管理人员与申请挂牌公司签订重要协议和做出重要承诺

截至本公开转让说明书签署日，公司的高级管理人员及职工代表监事均与本公司或子公司签署了《劳动合同》，对双方的权利义务进行了约定。目前所有合同及协议均正常履行，不存在违约情形。

董事、监事、高级管理人员作出的重要声明和承诺包括：（1）公司管理层关于避免同业竞争的承诺；（2）公司管理层关于规范和减少关联交易承诺函；（3）公司管理层关于诚信状况的书面声明；（4）公司管理层不存在竞业禁止的说明与承诺；（5）公司高级管理人员关于独立性的声明承诺；（6）公司管理层就对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等重要事项的声明及承诺。

（四）董事、监事、高级管理人员在其他单位兼职情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在关联方及其他单位兼职的情况如下表所示：

序号	姓名	在本公司现任职务	兼职单位名称	兼职职务	兼职单位与公司的关系
1	李建林	董事长	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	执行事务合伙人	股东
			武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	执行事务合伙人	股东
			武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）	执行事务合伙人	股东
			武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）	执行事务合伙人	股东

截至公开转让说明书签署日，除上述兼职外，公司董事、监事及高级管理人员不存在在外兼职情况。

（五）董事、监事、高级管理人员对外投资与公司存在利益冲突的情况

1、董事、监事、高级管理人员对外投资情况

截至公开转让说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况如下：

姓名	职务	投资企业	出资比例(%)
李建林	董事长	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	6.49
		武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	11.58
		武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）	5.21
		武汉展动力投资咨询企业（有限合伙）	0.04
薛丹荔	董事、副总经理、 董事会秘书	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	14.17
丁海涛	董事、副总经理	武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）	4.59
柳瑶	董事	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	13.88
崔涛	监事会主席	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	7.83
李海芹	监事	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	2.43
张芳	职工监事	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	4.48
方念	财务总监	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	11.13
吴卉	副总经理	武汉聚合零一投资咨询企业（有限合伙）	5.06
郭君辉	副总经理	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	12.98
周霞	副总经理	武汉旭日晨升投资咨询企业（有限合伙）	5.6

除此之外，其他董事、监事、高级管理人员都不存在对外投资情况。

2、董事、监事、高级管理人员对外投资是否与公司存在利益冲突

公司董事、监事、高级管理人员的上述对外投资与公司不存在利益冲突。

（六）董事、监事、高级管理人员的诚信状况

公司董事、监事、高级管理人员不存在不具备法律法规规定的任职资格或违反法律法规规定、所兼职单位规定的任职限制等任职资格方面的瑕疵。

公司董事、监事、高级管理人员已出具书面声明，郑重承诺：“1、最近二年内本人没有因违反国家法律、行政法规、部门规章、自律规则等受到刑事、民事、行政处罚或纪律处分；2、本人并不存在因涉嫌违法违规行为处于调查之中尚无定论的情形；3、最近二年内本人没有对所任职(包括现任职和曾任职)的公司因重大违法违规行为而被处罚负有责任的情形；4、本人不存在个人负有数额较大债务到期未清偿的情形；5、本人没有欺诈或其他不诚实行为等情况。”

（七）董事、监事、高级管理人员竞业禁止情形

公司董事、监事、高级管理人员不存在违反竞业禁止的法律规定或与原单位约定的情形，不存在有关上述竞业禁止事项的纠纷或潜在纠纷。

公司董事、监事、高级管理人员不存在与原任职单位知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

（八）董事、监事、高级管理人员其它对公司持续经营有不利影响的情形

公司董事、监事、高级管理人员不存在其他对公司持续经营有不利影响的情形。

八、最近两年内董事、监事、高级管理人员变动情况及原因

最近二年及一期，公司董事、监事、高级管理人员部分人员存在变动，主要原因为有限公司整体变更为股份公司后，公司依法设立了董事会、监事会，选举了5名董事和3名监事，并进一步充实了经营管理团队，这有利于公司今后的持续稳定发展；公司股东、董事、监事及相关管理人员能够按照《公司法》、《公司章程》中的相关规定履行对公司的责任。

（一）有限公司董事、监事、高级管理人员任职情况

有限公司设立之初，按照《公司法》及有限公司《公司章程》的规定，未设立董事会、监事会，仅设执行董事一名、监事一名，执行董事和监事由股东会选举产生。其中李建林任公司执行董事，林玲任公司监事。

（二）公司第一届董事会、监事会、高级管理人员的任职情况

公司于2015年6月23日召开创立大会暨第一次临时股东大会，选举第一届

董事会董事为李建林、林玲、薛丹荔、李燕、柳瑶，选举第一届监事会非职工代表监事为崔涛、李海芹，并与职工代表大会选举职工监事张芳组成第一届监事会；同日召开第一届董事会第一次会议选举李建林为董事长，聘林玲为总经理，丁海涛、郭君辉、周霞、吴卉为副总经理，方念为财务负责人、副总经理，薛丹荔为董事会秘书、副总经理；同日召开第一届监事会第一次会议选举崔涛为监事会主席。2015年12月25日，公司2015年第六次临时股东大会决议同意李燕辞去公司董事职务；选举丁海涛为公司第一届董事会董事。

第四节公司财务

一、财务报表

(一) 最近两年及一期合并财务报表

合并资产负债表

单位：万元

项目	2015年10月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
流动资产：			
货币资金	725.50	816.92	101.99
交易性金融资产	-	-	-
应收票据	-	-	-
应收账款	84.95	23.64	-
预付款项	218.96	172.95	-
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	301.54	115.74	61.43
存货	338.59	135.21	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	55.67	-	0.08
流动资产合计	1,725.21	1,264.45	163.50
非流动资产：	-	-	-
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	224.43	242.10	14.73
在建工程	-	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-

油气资产	-	-	-
无形资产	14.24	5.98	4.50
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	62.21	37.66	0.55
递延所得税资产	169.12	66.04	0.01
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	470.00	351.77	19.78
资产总计	2,195.21	1,616.22	183.28
流动负债：	-	-	-
短期借款	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	259.45	109.93	-
预收款项	2.24	0.21	0.25
应付职工薪酬	216.85	185.59	54.59
应交税费	39.95	74.13	3.84
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	29.79	58.81	68.80
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	548.28	428.67	127.47
非流动负债：	-	-	-
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
专项应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	548.28	428.67	127.47
股东权益（或所有者权益）：	-	-	-

股本	1,366.45	1,155.46	100.00
资本公积	621.47	262.54	-
减：库存股	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	-	-	-
未分配利润	-341.00	-230.44	-44.19
外币报表折算差额	-	-	-
归属于母公司股东权益合计	1,646.92	1,187.56	55.81
少数股东权益	-	-	-
股东权益合计	1,646.92	1,187.56	55.81
负债和股东权益总计	2,195.21	1,616.22	183.28

合并利润表

单位：万元

项目	2015年1-10月	2014年	2013年
一、营业总收入	5,526.75	3,423.30	501.94
其中：营业收入	5,526.75	3,423.30	501.94
二、营业总成本	5,968.10	3,633.60	497.64
其中：营业成本	3,645.58	2,102.47	196.61
营业税金及附加	45.46	49.66	28.61
销售费用	1,266.28	819.41	130.26
管理费用	989.51	653.03	142.02
财务费用	20.03	8.63	0.11
资产减值损失	1.23	0.41	0.03
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）	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
汇兑收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	-441.35	-210.30	4.30
加：营业外收入	25.68	2.74	-
其中：非流动资产处置利得	0.29	-	-
减：营业外支出	1.89	0.29	0.00
其中：非流动资产处置损失	0.26	-	-
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	-417.56	-207.85	4.30
减：所得税费用	-100.50	-21.60	1.08
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	-317.07	-186.25	3.22
其中：归属于母公司所有者的净利润	-317.07	-186.25	3.22
少数股东损益	-	-	-
六、其他综合收益的税后净额	-	-	-
归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-	-	-

(一)以后不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-
1. 重新计量设定受益计划净负债或净资产的变动	-	-	-
2. 权益法下在被投资单位不能重分类进损益的其他综合收益中享有的份额	-	-	-
(二)以后将重分类进损益的其他综合收益	-	-	-
1. 权益法下在被投资单位以后将重分类进损益的其他综合收益中享有的份额	-	-	-
2. 可供出售金融资产公允价值变动损益	-	-	-
3. 持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-	-	-
4. 现金流量套期损益的有效部分	-	-	-
5. 外币财务报表折算差额	-	-	-
6. 其他	-	-	-
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-	-	-
七、综合收益总额	-317.07	-186.25	3.22
其中：归属于母公司所有者的综合收益总额	-317.07	-186.25	3.22
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-
八、每股收益：	-	-	-
(一) 基本每股收益(元/股)	-0.26	-1.86	0.13
(二) 稀释每股收益(元/股)	-0.26	-1.86	0.13

合并现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
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	6,240.03	3,632.43	522.22
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	37.57	171.10	64.95
经营活动现金流入小计	6,277.60	3,803.52	587.17
购买商品、接受劳务支付的现金	3,724.66	2,105.66	20.00
支付给职工以及为职工支付的现金	2,146.13	1,297.60	446.98
支付的各项税费	410.68	195.84	27.85
支付其他与经营活动有关的现金	779.08	611.02	86.29
经营活动现金流出小计	7,060.55	4,210.12	581.12
经营活动产生的现金流量净额	-782.95	-406.59	6.05
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	2.15	-	-
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	2.15	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	87.05	196.47	17.57
投资支付的现金	-	-	-
质押贷款净增加额	-	-	-
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	87.05	196.47	17.57
投资活动产生的现金流量净额	-84.90	-196.47	-17.57
三、筹资活动产生的现金流量：	-	-	-
吸收投资收到的现金	776.43	1,318.00	90.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-

取得借款收到的现金	-	-	-
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	776.43	1,318.00	90.00
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	-	-	-
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	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	776.43	1,318.00	90.00
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-91.42	714.93	78.47
加：期初现金及现金等价物余额	816.92	101.99	23.52
六、期末现金及现金等价物余额	725.50	816.92	101.99

合并所有者权益变动表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月												
	归属于母公司所有者权益											少数 股东 权益	所有者权益合 计
	股本	其他权益工具			资本公积	减： 库存 股	其他 综合 收益	专项 储备	盈余 公积	一般 风险 准备	未分配利 润		
优先 股		永续 债	其他										
一、上年年末余额	1,155.46	-	-	-	262.54	-	-	-	-	-	-230.44	-	1,187.56
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
同一控制下企业合并	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	1,155.46	-	-	-	262.54	-	-	-	-	-	-230.44	-	1,187.56
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	210.99	-	-	-	358.93	-	-	-	-	-	-110.56	-	459.37
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-317.07	-	-317.07
（二）所有者投入和减少资本	210.99	-	-	-	565.45	-	-	-	-	-	-	-	776.43
1. 股东投入的普通股	210.99	-	-	-	565.45	-	-	-	-	-	-	-	776.43
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-206.51	-	-	-	-	-	206.51	-	-

1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-206.51	-	-	-	-	-	206.51	-	-
（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	1,366.45	-	-	-	621.47	-	-	-	-	-	-341.00	-	1,646.92

合并所有者权益变动表（续表）

单位：万元

项目	2014 年度											
	归属于母公司所有者权益											少数股东权益
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	
		优先股	永续债	其他								
一、上年年末余额	100.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-44.19	-
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
同一控制下企业合并	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	100.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-44.19	-
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	1,055.46	-	-	-	262.54	-	-	-	-	-	-186.25	-
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-186.25	-
（二）所有者投入和减少资本	1,055.46	-	-	-	262.54	-	-	-	-	-	-	-
1. 股东投入的普通股	1,055.46	-	-	-	262.54	-	-	-	-	-	-	-
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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	1,155.46	-	-	-	262.54	-	-	-	-	-	-230.44	-	1,187.56

合并所有者权益变动表（续表）

单位：万元

项目	2013 年度											
	归属于母公司所有者权益											少数股东权益
	股本	其他权益工具			资本公积	减：库存股	其他综合收益	专项储备	盈余公积	一般风险准备	未分配利润	
		优先股	永续债	其他								
一、上年年末余额	10.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-47.41	-
加：会计政策变更	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
同一控制下企业合并	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
二、本年初余额	10.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-47.41	-
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	90.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.22	-
（一）综合收益总额	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.22	-
（二）所有者投入和减少资本	90.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 股东投入的普通股	90.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 提取一般风险准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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	100.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-44.19	-	55.81

(二) 最近两年及一期母公司财务报表

母公司资产负债表

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产：	-	-	-
货币资金	707.79	816.92	101.99
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-
应收票据	-	-	-
应收账款	85.73	23.64	-
预付款项	203.74	172.95	-
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	311.34	115.74	61.43
存货	313.14	135.21	-
划分为持有待售的资产	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	54.49	-	0.08
流动资产合计	1,676.22	1,264.45	163.50
非流动资产：	-	-	-
可供出售金融资产	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	10.00	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	222.58	242.10	14.73
在建工程	-	-	-
工程物资	-	-	-
固定资产清理	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	14.24	5.98	4.50
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-

长期待摊费用	62.21	37.66	0.55
递延所得税资产	167.36	66.04	0.01
其他非流动资产	-	-	-
非流动资产合计	476.39	351.77	19.78
资产总计	2,152.61	1,616.22	183.28
流动负债：	-	-	-
短期借款	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	225.40	109.93	-
预收款项	2.20	0.21	0.25
应付职工薪酬	205.16	185.59	54.59
应交税费	38.88	74.13	3.84
应付利息	-	-	-
应付股利	-	-	-
其他应付款	28.76	58.81	68.80
划分为持有待售的负债	-	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	-	-	-
流动负债合计	500.41	428.67	127.47
非流动负债：	-	-	-
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
长期应付职工薪酬	-	-	-
专项应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延收益	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	500.41	428.67	127.47
股东权益：	-	-	-

股本	1,366.45	1,155.46	100.00
资本公积	621.47	262.54	-
减：库存股	-	-	-
其他综合收益	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	-	-	-
一般风险准备	-	-	-
未分配利润	-335.71	-230.44	-44.19
股东权益合计	1,652.21	1,187.56	55.81
负债和股东权益总计	2,152.61	1,616.22	183.28

母公司利润表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
一、营业收入	5,409.84	3,423.30	501.94
减：营业成本	3,559.66	2,102.47	196.61
营业税金及附加	44.84	49.66	28.61
销售费用	1,236.46	819.41	130.26
管理费用	982.33	653.03	142.02
财务费用	19.33	8.63	0.11
资产减值损失	1.17	0.41	0.03
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	-	-	-
二、营业利润	-433.96	-210.30	4.30
加：营业外收入	25.33	2.74	-
其中：非流动资产处置利得	0.29	-	-
减：营业外支出	1.89	0.29	0.00
其中：非流动资产处置损失	0.26	-	-
三、利润总额	-410.52	-207.85	4.30
减：所得税费用	-98.74	-21.60	1.08
四、净利润	-311.78	-186.25	3.22
五、其他综合收益	-	-	-
（一）以后不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-
1. 重新计量设定受益计划净负债或净资产的变动	-	-	-
2. 权益法下在被投资单位不能重分类进损益的其他综合收益中享有的份额	-	-	-
（二）以后将重分类进损益的其他综合收益	-	-	-
1. 权益法下在被投资单位以后将重分类进损益的其他综合收益中享有的份额	-	-	-
2. 可供出售金融资产公允价值变动损益	-	-	-
3. 持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-	-	-
4. 现金流量套期损益的有效部分	-	-	-
5. 外币财务报表折算差额	-	-	-
6. 其他	-	-	-

六、综合收益总额	-311.78	-186.25	3.22
----------	---------	---------	------

母公司现金流量表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
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	6,112.33	3,632.43	522.22
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	26.37	171.10	64.95
经营活动现金流入小计	6,138.70	3,803.52	587.17
购买商品、接受劳务支付的现金	3,634.41	2,105.66	20.00
支付给职工以及为职工支付的现金	2,114.70	1,297.60	446.98
支付的各项税费	405.74	195.84	27.85
支付其他与经营活动有关的现金	776.43	611.02	86.29
经营活动现金流出小计	6,931.28	4,210.12	581.12
经营活动产生的现金流量净额	-792.58	-406.59	6.05
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	2.15	-	-
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	2.15	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	85.14	196.47	17.57
投资支付的现金	10.00	-	-
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	95.14	196.47	17.57
投资活动产生的现金流量净额	-92.99	-196.47	-17.57
三、筹资活动产生的现金流量：	-	-	-
吸收投资收到的现金	776.43	1,318.00	90.00
取得借款收到的现金	-	-	-
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流入小计	776.43	1,318.00	90.00
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	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-
筹资活动现金流出小计	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	776.43	1,318.00	90.00

四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	-109.13	714.93	78.47
加：期初现金及现金等价物余额	816.92	101.99	23.52
六、期末现金及现金等价物余额	707.79	816.92	101.99

母公司所有者权益变动表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月				
	股本	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	1,155.46	262.54	-	-230.44	1,187.56
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-
二、本年年初余额	1,155.46	262.54	-	-230.44	1,187.56
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	210.99	358.93	-	-105.27	464.65
（一）综合收益总额	-	-	-	-311.78	-311.78
（二）所有者投入和减少资本	210.99	565.45	-	-	776.43
1. 股东投入的普通股	210.99	565.45	-	-	776.43
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	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-206.51	-	206.51	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
3. 盈余公积弥补亏损	-	-	-	-	-
4. 其他	-	-206.51	-	206.51	-
（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	1,366.45	621.47	-	-335.71	1,652.21

母公司所有者权益变动表（续表）

项目	2014 年				
	股本	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	100.00	-	-	-44.19	55.81
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-
二、本年初余额	100.00	-	-	-44.19	55.81
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	1,055.46	262.54	-	-186.25	1,131.75
（一）综合收益总额	-	-	-	-186.25	-186.25
（二）所有者投入和减少资本	1,055.46	262.54	-	-	1,318.00
1. 股东投入的普通股	1,055.46	262.54	-	-	1,318.00
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	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
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	1,155.46	262.54	-	-230.44	1,187.56

母公司所有者权益变动表（续表）

项目	2013 年				
	股本	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	10.00	-	-	-47.41	-37.41
加：会计政策变更	-	-	-	-	-
前期差错更正	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-
二、本年初余额	10.00	-	-	-47.41	-37.41
三、本期增减变动金额（减少以“-”号填列）	90.00	-	-	3.22	93.22
（一）综合收益总额	-	-	-	3.22	3.22
（二）所有者投入和减少资本	90.00	-	-	-	90.00
1. 股东投入的普通股	90.00	-	-	-	90.00
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	-	-	-	-	-
1. 提取盈余公积	-	-	-	-	-
2. 对所有者（或股东）的分配	-	-	-	-	-
3. 其他	-	-	-	-	-
（四）所有者权益内部结转	-	-	-	-	-
1. 资本公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
2. 盈余公积转增资本（或股本）	-	-	-	-	-
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	100.00	-	-	-44.19	55.81

二、审计意见

公司聘请的具有证券期货相关业务资格的立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月的财务会计报告（包括 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 10 月 31 日的资产负债表及合并资产负债表，2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月的利润表及合并利润表、所有者权益变动表及合并所有者权益变动表和现金流量表及合并现金流量表以及财务报表附注）实施审计，并出具了“信会师报字[2015]第 750685 号”审计报告，审计意见为标准无保留意见。

三、财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表编制基础

本公司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”），并参照中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 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）合并财务报表范围及变化情况

公司将拥有实际控制权的子公司和特殊目的主体纳入合并财务报表范围。

1、报告期末纳入合并报表范围的子公司

单位：万元

子公司全称	子公司类型	注册地	业务性质	注册资本	实收资本	经营范围	企业类型	法人代表	持股比例（%）	
									直接	间接

武汉联信展翼信息技术有限公司	全资子公司	湖北武汉	通讯行业	10.00	10.00	通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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）	有限责任公司（法人独资）	李海芹	100.00	-
----------------	-------	------	------	-------	-------	--	--------------	-----	--------	---

说明：

（1）联信展翼成立于 2015 年 3 月 24 日；法人代表：李海芹；注册资本：10 万元人民币；经营范围：通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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）。

李海芹系本公司监事、审计部主管，从注册到收购期间，该公司未缴纳注册资本、未进行任何经营活动，公司与李海芹签订《收购合同》，以收购价格 0 元购得该公司 100% 股权。

（2）截至收购日，联信展翼未进行任何经营活动，资产、负债账面价值为 0。

2、报告期内新增子公司情况

（1）公司 2013 年度、2014 年度无新增子公司情况。

（2）公司 2015 年 1-10 月新增子公司情况

单位：万元

子公司全称	子公司类型	注册地	业务性质	注册资本	经营范围	企业类型	法人代表	持股比例（%）		取得方式
								直接	间接	
武汉联信展翼信息技术有限公司	全资子公司	湖北武汉	通讯行业	10.00	通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；代理电信业务；代收电信费用；市场营销策划。（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）	有限责任公司（法人独资）	李海芹	100.00	-	非同一控制下并购

3、报告期内减少子公司情况

报告期内，公司无减少子公司情况。

四、报告期内主要会计政策、会计估计及其变更情况和影响

（一）主要会计政策、会计估计

1、遵循企业会计准则的声明

公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了报告期公司的财务状况、经营成果、现金流量等有关信息。

2、会计期间

自公历1月1日至12月31日止为一个会计年度。

本次申报期间为2013年1月1日至2015年10月31日

3、营业周期

公司营业周期为12个月。

4、记账本位币

公司采用人民币为记账本位币。

5、同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

同一控制下企业合并：本公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

非同一控制下企业合并：本公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量，公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。本公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，经复核后，计入当期损益。

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直接相关费用，

于发生时计入当期损益；为企业合并而发行权益性证券的交易费用，冲减权益。

6、 合并财务报表的编制方法

（1）合并范围

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。

（2）合并程序

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。合并财务报表以本公司及子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由本公司编制。

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

子公司少数股东应占的权益和损益分别在合并资产负债表中所有者权益项目下和合并利润表中净利润项目下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

①增加子公司

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体在以前期间一直存在。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司的，则不调整合并资产负债表期初数；将子公司自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并时，对于购买日之前持有的被购买方的股权，本公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。购买日之

前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益的,与其相关的其他综合收益转为购买日所属当期投资收益。

②处置子公司

在报告期内,本公司处置子公司,则该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表;该子公司期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权时,对于处置后的剩余股权投资,本公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和,减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额,计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益,在丧失控制权时转为当期投资收益。

③购买子公司少数股权

本公司因购买少数股权新取得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)开始持续计算的可辨认净资产份额之间的差额,调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价,资本公积中的股本溢价不足冲减的,调整留存收益。

④不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资

在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司净资产份额的差额,调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价,资本公积中的股本溢价不足冲减的,调整留存收益。

7、现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时,将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。将同时具备期限短(从购买日起三个月内到期)、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资,确定为现金等价物。

8、外币业务和外币报表折算

(1) 外币业务

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率将外币金额折合成人民币记账。

资产负债表日外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除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外，均计入当期损益。

（2）外币财务报表的折算

资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算；所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日的即期汇率折算。

处置境外经营时，将与该境外经营相关的外币财务报表折算差额，自所有者权益项目转入处置当期损益。

9、金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

（1）金融工具的分类

金融资产和金融负债于初始确认时分类为：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，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；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

（2）金融工具的确认依据和计量方法

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

②持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，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

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

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

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入其他综合收益。但是，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

⑤其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

（3）金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如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，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，

则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额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（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

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（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

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，所收到的对价确认为一项金融负债。

（4）金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与

支付的对价(包括转出的非现金资产或承担的新金融负债)之间的差额,计入当期损益。

(5) 金融资产和金融负债的公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融工具,以活跃市场中的报价确定其公允价值。不存在活跃市场的金融工具,采用估值技术确定其公允价值。在估值时,本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术,选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值,并优先使用相关可观察输入值。只有在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下,才使用不可观察输入值。

(6) 金融资产(不含应收款项)减值的测试方法及会计处理方法

除以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外,本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查,如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的,计提减值准备。

①可供出售金融资产的减值准备:

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降,或在综合考虑各种相关因素后,预期这种下降趋势属于非暂时性的,就认定其已发生减值,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,确认减值损失。

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确认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,不通过损益转回。

②持有至到期投资的减值准备:

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

10、应收款项坏账准备

(1) 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项:

单项金额重大的判断依据或金额标准:

本公司将占应收款项该项目总金额 10%以上(含 10%)的应收款项,确定为单项

金额重大的应收款项。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：

确定组合的依据	
组合 1	有确凿证据、性质特殊表明其信用风险特征不同于账龄信用风险的应收款项(如保证金、备用金、在途资金、合同期内押金等)
组合 2	以账龄作为信用风险特征组合
按组合计提坏账准备的计提方法（账龄分析法、余额百分比法、其他方法）	
组合 1	个别认定法：单独进行减值测试，经测试发生了减值的，按其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确定减值损失，计提坏账准备；对单项测试未减值的应收款项，不计提减值准备。
组合 2	账龄分析法

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

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）	1	1
1—2 年	5	5
2—3 年	10	10
3—4 年	30	30
4—5 年	50	50
5 年以上	100	100

(3) 单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项：

对单项金额虽不重大，但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试，结合现时情况分析确定坏账准备计提的比例。

11、存货

(1) 存货的分类

存货分类为：库存商品、低值易耗品等。

（2）发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

（3）不同类别存货可变现净值的确定依据

库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

（4）存货的盘存制度

采用永续盘存制。

（5）低值易耗品和包装物的摊销方法

①低值易耗品采用一次转销法；

②包装物采用一次转销法。

12、划分为持有待售的资产

本公司将同时满足下列条件的组成部分（或非流动资产）确认为持有待售：

（1）该组成部分必须在其当前状况下仅根据出售此类组成部分的惯常条款即可立即出售；

(2) 公司已经就处置该组成部分（或非流动资产）作出决议，如按规定需得到股东批准的，已经取得股东大会或相应权力机构的批准；

(3) 公司已与受让方签订了不可撤销的转让协议；

(4) 该项转让将在一年内完成。

13、长期股权投资

(1) 共同控制、重大影响的判断标准

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。本公司与其他合营方一同对被投资单位实施共同控制且对被投资单位净资产享有权利的，被投资单位为本公司的合营企业。

重大影响，是指对一个企业的财务和经营决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。本公司能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为本公司联营企业。

(2) 初始投资成本的确定

①企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者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。因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资单位实施控制的，在合并日根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额，确定长期股权投资的初始投资成本。合并日长期股权投资的初始投资成本，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，调整股本溢价，股本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

非同一控制下的企业合并：公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资单位实施控制的，按照原持有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初始投资成本。

②其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值和应支付的相关税费确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

（3）后续计量及损益确认方法

①成本法核算的长期股权投资

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算。除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认当期投资收益。

②权益法核算的长期股权投资

对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。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差额，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差额，计入当期损益。

公司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所有者权益。

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可辨认净资产的公允价值为基础，并按照公司的会计政策及会计期间，对被投资单位的净利润进行调

整后确认。在持有投资期间，被投资单位编制合并财务报表的，以合并财务报表中的净利润、其他综合收益和其他所有者权益变动中归属于被投资单位的金额为基础进行核算。

公司与联营企业、合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照应享有的比例计算归属于公司的部分，予以抵销，在此基础上确认投资收益。与被投资单位发生的未实现内部交易损失，属于资产减值损失的，全额确认。

在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

③长期股权投资的处置

处置长期股权投资，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，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。因被投资单位除净损益、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，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

因处置部分股权投资等原因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，在终止采用权益法核算时全部转入当期损益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位控制权的，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间的差额计入当期损益。

处置的股权是因追加投资等原因通过企业合并取得的，在编制个别财务报表时，处置后的剩余股权采用成本法或权益法核算的，购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认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。

14、固定资产

（1）固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- ①与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- ②该固定资产的成本能够可靠地计量。

（2）折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
办公设备	年限平均法	5	5	19
运输设备	年限平均法	5	5	19
电子设备	年限平均法	3	5	31.67

（3）融资租入固定资产的认定依据、计价方法

公司与租赁方所签订的租赁协议条款中规定了下列条件之一的，确认为融资租入资产：

- ①租赁期满后租赁资产的所有权归属于本公司；
- ②公司具有购买资产的选择权，购买价款远低于行使选择权时该资产的公允价值；
- ③租赁期占所租赁资产使用寿命的大部分；
- ④租赁开始日的最低租赁付款额现值，与该资产的公允价值不存在较大的差异。

公司在承租开始日，将租赁资产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，其差额作为未确认的融资费。

15、在建工程

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

16、借款费用

（1）借款费用资本化的确认原则

借款费用，包括借款利息、折价或者溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是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者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

- ①资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

②借款费用已经发生；

③为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

（2）借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

（3）暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或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必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

（4）借款费用资本化率、资本化金额的计算方法

对于为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款，以专门借款当期实际发生的借款费用，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，来确定借款费用的资本化金额。

对于为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用的一般借款，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，计算确定一般借款应予资本化的借款费用金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

17、无形资产

（1）无形资产的计价方法

①公司取得无形资产时按成本进行初始计量：

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

②后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

（2）使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项目	预计使用寿命（年）
专利权	10
应用软件	5
商标权	10

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，本报告期内无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

（3）使用寿命不确定的无形资产的判断依据以及对其使用寿命进行复核的程序

公司报告期末无使用寿命不确定的无形资产。

（4）划分研究阶段和开发阶段的具体标准

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

（5）开发阶段支出资本化的具体条件

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

18、长期资产减值

长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、无形资产等长期资产，于资产负债表日存在减值迹象的，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。

商誉至少在每年年度终了进行减值测试。

本公司进行商誉减值测试，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

19、长期待摊费用

长期待摊费用为已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。

（1）摊销方法

长期待摊费用在受益期内平均摊销。

（2）摊销年限

按受益期摊销。

20、职工薪酬

（1）短期薪酬的会计处理方法

本公司在职工为本公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

本公司为职工缴纳的社会保险费和住房公积金，以及按规定提取的工会经费和职工

教育经费，在职工为本公司提供服务的会计期间，根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额。

职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量。

（2）离职后福利的会计处理方法

①设定提存计划

本公司按当地政府的相关规定为职工缴纳基本养老保险和失业保险，在职工为本公司提供服务的会计期间，按以当地规定的缴纳基数和比例计算应缴纳金额，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

②设定受益计划

本公司根据预期累计福利单位法确定的公式将设定受益计划产生的福利义务归属于职工提供服务的期间，并计入当期损益或相关资产成本。

设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。设定受益计划存在盈余的，本公司以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设定受益计划净资产。

所有设定受益计划义务，包括预期在职工提供服务的年度报告期间结束后的十二个月内支付的义务，根据资产负债表日与设定受益计划义务期限和币种相匹配的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率予以折现。

设定受益计划产生的服务成本和设定受益计划净负债或净资产的利息净额计入当期损益或相关资产成本；重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动计入其他综合收益，并且在后续会计期间不转回至损益。

在设定受益计划结算时，按在结算日确定的设定受益计划义务现值和结算价格两者的差额，确认结算利得或损失。

（3）辞退福利的会计处理方法

本公司在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，或确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时（两者孰早），确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。

21、预计负债

（1）预计负债的确认标准

与诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项等或有事项相关的义务同时满足下列条件时，本公司确认为预计负债：

- 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本公司；
- ③该义务的金额能够可靠地计量。

（2）各类预计负债的计量方法

本公司预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。

本公司在确定最佳估计数时，综合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。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

最佳估计数分别以下情况处理：

所需支出存在一个连续范围（或区间），且该范围内各种结果发生的可能性相同的，则最佳估计数按照该范围的中间值即上下限金额的平均数确定。

所需支出不存在一个连续范围（或区间），或虽然存在一个连续范围但该范围内各种结果发生的可能性不相同的，如或有事项涉及单个项目的，则最佳估计数按照最可能发生金额确定；如或有事项涉及多个项目的，则最佳估计数按各种可能结果及相关概率计算确定。

本公司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，确认的补偿金额不超过预计负债的账面价值。

22、股份支付

本公司的股份支付是为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。本公司的股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

（1）以权益结算的股份支付及权益工具

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，以授予职工权益工具的公允价值计量。本公司以限制性股票进行股份支付的，职工出资认购股票，股票在达到解锁条件并解锁前不得上市流通或转让；如果最终股权激励计划规定的解锁条件未能达到，则本公司按照事先约定的价格回购股票。本公司取得职工认购限制性股票支付的款项时，按照取得的认股款确认股本和资本公积（股本溢价），同时就回购义务全额确认一项负债并确认库存股。在等待期内每个资产负债表日，本公司根据最新取得的可行权职工人数变动、是否达到规定业绩条件等后续信息对可行权权益工具数量作出最佳估计，以此为基础，按照授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应增加资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。但授予后立即可行权的，在授予日按照公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

对于最终未能行权的股份支付，不确认成本或费用，除非行权条件是市场条件或非可行权条件，此时无论是否满足市场条件或非可行权条件，只要满足所有可行权条件中的非市场条件，即视为可行权。

如果修改了以权益结算的股份支付的条款，至少按照未修改条款的情况确认取得的服务。此外，任何增加所授予权益工具公允价值的修改，或在修改日对职工有利的变更，均确认取得服务的增加。

如果取消了以权益结算的股份支付，则于取消日作为加速行权处理，立即确认尚未确认的金额。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，作为取消以权益结算的股份支付处理。但是，如果授予新的权益工具，并在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权益工具的，则以与处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对所授予的替代权益工具进行处理。

（2）以现金结算的股份支付及权益工具

以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日以承担负债的公允价值计入成本或费用，相应增加负债；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内以对可行权情况的最佳估计为基础，按照承担负债的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，增加相应负债。在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结

算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

23、收入

（1）销售商品收入的确认一般原则：

①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

②本公司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；

③收入的金额能够可靠地计量；

④相关的经济利益很可能流入本公司；

⑤相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

（2）具体原则：

公司收入主要有终端产品销售收入和酬金收入两种方式。

终端产品销售收入：终端产品销售包括个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件业务，都是先款后货的方式，在收到货款，商品发出时确认收入实现。

酬金收入：公司酬金收入为代理运营商业务取得的收入，主要为中国移动、中国电信和中国联通三大运营商提供服务，从而获取相应的报酬，公司每月为三大运营商提供服务后，于次月会和三大运营商对账，对账无误后按照对账单金额开立发票后确认收入实现。

（3）确认让渡资产使用权收入的依据

与交易相关的经济利益很可能流入企业，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，按照他人使用本企业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。

24、政府补助

（1）类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，包括购买固定资产或无形资产的财政拨款、固定资产专门借款的财政贴息等。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

本公司将政府补助划分为与资产相关的具体标准为：

政府文件明确规定补助对象为资产类项目的，使用该政府补助款将本使公司形成长期资产的，本公司将该政府补助划分为与资产相关的政府补助。

本公司将政府补助划分为与收益相关的具体标准为：

政府文件明确规定补助对象为收益类项目的，该政府补助无特定用途，或使用该政府补助款不会使公司形成长期资产的，本公司将该政府补助划分为与收益相关的政府补助

对于政府文件未明确规定补助对象的，本公司将该政府补助划分为与资产相关或与收益相关的判断依据为：

根据该政府补助的实际使用情况判断。

（2）确认时点

实际收到政府补助款时确认。

（3）会计处理

与资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

25、递延所得税资产和递延所得税负债

对于可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，以未来期间很可能取得的用来抵扣可

抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。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。

对于应纳税暂时性差异，除特殊情况外，确认递延所得税负债。

不确认递延所得税资产或递延所得税负债的特殊情况包括：商誉的初始确认；除企业合并以外的发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的其他交易或事项。

当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行，当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

26、租赁

（1）经营租赁会计处理

①公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用。

资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。

②公司出租资产所收取的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，确认为租赁相关收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；如金额较大的，则予以资本化，在整个租赁期间内按照与租赁相关收入确认相同的基础分期计入当期收益。

公司承担了应由承租方承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金收入总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分配。

（2）融资租赁会计处理

①融资租入资产：公司在承租开始日，将租赁资产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，其差额作为未确认的融资费用。公司采用实际利率法对未确认的融资费用，在资产租赁期间内摊销，计入财务费用。公司发生的初始直接费用，计入租入资产价值。

②融资租出资产：公司在租赁开始日，将应收融资租赁款，未担保余值之和与其现值的差额确认为未实现融资收益，在将来收到租金的各期间内确认为租赁收入。公司发生的与出租交易相关的初始直接费用，计入应收融资租赁款的初始计量中，并减少租赁期内确认的收益金额。

（二）主要会计政策、会计估计的变更及对公司利润的影响

1、重要会计政策变更

2014年，财政部新制定了《企业会计准则第39号——公允价值计量》、《企业会计准则第40号——合营安排》、《企业会计准则第41号——在其他主体中权益的披露》；修订印发了《企业会计准则第30号——财务报表列报》、《企业会计准则第9号——职工薪酬》、《企业会计准则第33号——合并财务报表》、《企业会计准则第2号——长期股权投资》。上述7项会计准则均自2014年7月1日起施行；修订印发了《企业会计准则第37号——金融工具列报》，企业应当在2014年年度及以后期间的财务报告中按照本准则要求对金融工具进行列报；修改并重新公布了《企业会计准则——基本准则》，自发布之日起施行。

本公司自2014年7月1日起执行上述新制定或修订后的企业会计准则。新制定或修订的会计准则的变化，导致本公司相应会计政策变化，并已按照相关衔接规定进行了处理，对于需要对比较数据进行追溯调整的，本公司已进行了相应追溯调整。

本公司因执行除《企业会计准则第30号——财务报表列报》之外的新会计准则而进行的会计政策变更对公司会计政策变更之前的财务报表项目金额不产生重大影响。

2、重要会计估计变更

本报告期主要会计估计未发生变更，对公司利润无影响。

五、公司财务状况、经营成果和现金流量状况的简要分析

（一）盈利能力分析

类别	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
净利润（万元）	-317.07	-186.25	3.22
毛利率（%）	34.04	38.58	60.83
加权平均净资产收益率（%）	-25.13	-	-
每股收益（元/股）	-0.26	-1.86	0.13

注：2013 年、2014 年公司加权平均净资产为负数，因此未计算加权平均净资产收益率。

1、公司净利润变动分析

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月，公司净利润分别为 3.22 万元、-186.55 万元、-317.07 万元。公司 2014 年净利润较 2013 年下降 189.47 万元，主要原因：

一是公司自 2014 年开始，逐步利用电信业务代理所建立的营销基础，大力拓展个人移动信息产品销售与服务业务，为此公司 2014 年新增 16 家分公司，增加销售人员 400 余人，导致公司销售费用较 2013 年增加 689.16 万元，增幅 529.07%。同时由于大部分营业厅成立于 2014 年下半年，基本上处于投资期，短时间内也尚未形成大的影响力与聚集效应，尚未建立起稳定的营业收入渠道与经营模式，盈利能力较弱，对 2014 年净利润形成较大影响；

二是为了确保分散在全国各地的分公司与营业网点在采购、销售、财务与资产管理、业务运营得到充分保障，公司成立了较为强大的后台支持体系，导致公司管理费用较 2013 年增加 511.01 万元，增幅 359.82%，导致公司管理费用增长较多，净利润下降。公司建立相应职能部门履行相应的职责，如财务部负责公司全部的账务、资产、存货管理并外派财务专员负责各营业厅的财务管理，采购部负责公司全部个人移动信息产品的采购或审核工作，人力资源部负责公司全部员工的招聘与考核工作，同时公司还设置了战略发展部、商学院、市场部与企划部分别负责公司重要业务分析与执行监督、员工培训、市场调查与定位、活动开展与策划等工作，这些职能部门均配备了相应的员工。

公司 2015 年 1-10 月净利润为-317.07 万元，主要原因：

一是自 2014 年开始，公司个人移动信息产品销售与服务业务发展迅速且在运营管理方面积累较为丰富的经验，管理层加大加快了市场开拓力度，2015 年 1-10 月，在全

国各地新设 17 家分公司及 1 家子公司，子公司新设 4 家分公司，2015 年 1-10 月营业收入得到了快速增长。但新设的营业厅大多处于投资期，导致销售费用增长较多。

二是 2015 年公司员工增长较多，公司员工工资大幅增加，同时由于新三板挂牌咨询费用的增多，导致公司 2015 年管理费用增长较多。公司快速扩张中的必然要求和必然结果，团队是公司经营的重要核心资源，公司的销售依赖于外呼、营业厅及基层中层管理人员的工作量的完成及紧密配合。专业化员工队伍的及时扩充保证了公司快速扩张的人才需求，奠定了公司扩张战略的成功基石。

报告期内公司净利润为负，主要是由于市场开拓、新建网点导致的前期管理费用、销售费用较多，随着公司业务收入的逐步增长，网点布局的逐步完善，公司盈利能力将逐步改善。作为移动信息产品销售与服务提供商，公司收入主要来自于对个人提供综合的移动信息产品销售与服务。随着移动信息终端的产业升级和 4G 时代的来临，移动通信行业的盈利模式和收入结构面临着深刻的调整。公司独特的商业运作模式及成熟、丰富的营业厅经营经验和优异的代理业绩，使得公司适应了我国运营商通信服务外包的大趋势需求，并得到了运营商的青睐，同时，独有的商业模式也使得公司在营业厅外包中获得高于同行业水平的收入和利润增长速度。公司寻找到了在运营商外包合作中的互信、互惠、双赢的独有发展模式，公司的发展具有可持续性和较高的成长性。

2、公司毛利率分析

公司 2013 年、2014 年与 2015 年 1-10 月毛利率分别为 60.83%、38.58%与 34.04%。2014 年公司毛利率较上期下降 22.25 个百分点。

报告期内公司综合毛利率下降原因：

(1)电信业务服务费业务毛利率的持续下降。电信业务服务费业务毛利率下降，一是由于公司业务规模迅速扩张，新开设多家营业厅，但是由于营业厅开业时间较短，尚未形成聚集效应，盈利能力尚未完全释放，导致运营商代理业务服务费相应的人工成本增加较多，由于新增人员需要一段时间的适应期学习工作流程及经验，因此开业初期的员工薪酬有所增长，导致毛利率的下降；二是由于 2015 年公司新设立 17 家营业厅，相应的房屋租赁成本、水费、电费、物业费等其他成本支出大幅增长，房屋租赁成本由 22.23 万元增长为 144.91 万元，增长 551.87%，水费、电费、物业费等其他

成本由 11.04 万元增长为 106.99 万元，增长 869.11%，因此电信服务费毛利率大幅下降。未来随着公司业务规模的逐步稳定，各分公司运营效率的提高，公司新建营业厅的盈利能力将逐步好转，公司运营商代理业务服务费毛利率将逐步稳定。

(2) 新开拓的个性化产品与服务组合（PTPs）业务毛利率较低。2014 年公司开拓个性化产品与服务组合（PTPs）业务，此类业务市场竞争更加成熟，毛利率较低，同时该业务占销售收入比例较高，因此拉低了公司的综合毛利率，2014 年、2015 年 1-10 月占销售收入的比例分别为 67.18%，73.41%。

(3) 2014 年公司新开拓的数码配件产品毛利率虽然较高，但数码配件销售收入较少，对综合毛利的贡献较低，2014 年、2015 年 1-10 月数码配件产品销售收入分别为 167.14 万元、423.96 万元，占销售收入的比例分别为 4.88%、7.67%。

3、公司加权平均净资产收益率分析

2013 年、2014 年公司加权平均净资产为负，因此未计算加权平均净资产收益率。2015 年 1-10 月，公司加权平均净资产收益率为-25.13%，主要原因是公司处于市场开拓期，管理费用和销售费用较大，导致公司净利润为负，加权平均净资产收益率为负值。

4、公司盈利能力指标对比分析

项目	毛利率（%）			加权平均净资产收益率（%）		
	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
恒信移动	32.66	30.82	23.32	0.47	1.36	-6.77
话机世界	13.34	14.04	14.45	7.06	1.21	12.25
本公司	34.04	38.58	60.83	-25.13	-	-

注：恒信移动、话机世界 2015 年 1-10 月的指标为 2015 年 1-6 月的数据。

从市场调研及可查的市场信息看，截至本公开转让书签署日，尚未发现与公司业务模式完全相同的可比企业，与公司有移动终端产品销售业务重叠的上市或挂牌公司主要有恒信移动、话机世界。公司与话机世界、恒信移动虽然存在移动终端销售的业务重叠，但公司与上述企业相比，其产品收入构成、业务模式、盈利模式均不完全相同。公司营业收入主要由个性化产品与服务组合收入、电信业务服务费收入组成，恒信移动收入主要来自于个人移动信息终端集成销售服务、行业移动信息化业务运营、个人移动信息业务销售服务、行业移动信息产品集成销售服务，话机世界收入主要来自于手机、数码产品、数码配件、代理运营商业务；公司从事运营的场所为租用或免费使用的运营商营业

厅场地，非自有或租用的大型卖场；公司获取利润的方式是以产品组合的形式定价并销售移动终端产品，非单品定价销售形式；公司在移动终端产品销售中，以产品组合形式融入了运营商定制手机赠送话费，提升了产品组合的价值。报告期内，公司的毛利率高于可比公司，主要原因是：首先，2013 年，公司业务为单一的运营商代理业务服务，电信业务服务费毛利率高于移动终端销售毛利率；2014 年至 2015 年 1-10 月，公司电信业务服务费收入依然分别占营业收入的 27.94%、18.92%，提升了公司整体毛利水平；其次，由于公司产品组合价值提升，公司得以提高产品组合的售价；再次，公司经营场地使用所产生的营业成本低于传统的卖场型企业。公司经营场所通常为运营商营业厅或运营商营业厅柜台，其面积远小于常见的移动终端卖场，另外，与运营商深入密切的合作，使得公司可以获得更加优惠的租金或免费使用运营商营业厅场地。

报告期内，公司的加权平均净资产收益率低于上述可比公司，主要原因是相对于同行业经营成熟的上市公司，公司处于市场开拓的快速发展阶段，管理费用和销售费用较高，导致公司净利润为负，加权平均净资产收益率低于上述可比公司。

（二）偿债能力分析

类别	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率（%）	24.98	26.52	69.55
流动比率（倍）	3.15	2.95	1.28
速动比率（倍）	2.03	2.23	1.28

1、资产负债率分析

公司 2013 年末、2014 年末与 2015 年 10 月 31 日资产负债率分别为 69.55%、26.52% 与 24.98%，2014 年公司资产负债率较 2013 年大幅降低，主要原因是 2014 年公司增加注册资本 1055.46 万元，所有者权益总额由 2013 年的 55.81 万元增长为 1187.56 万元所致。

2、流动比率和速动比率分析

2013 年末、2014 年末与 2015 年 10 月 31 日公司流动比率分别为 1.28 倍、2.95 倍与 3.15 倍，速动比率分别为 1.28 倍、2.23 倍与 2.03 倍，报告期内公司流动比率与速动比率稳定增长，主要原因是：（1）2014 年公司销售规模扩大，公司存货、预付账款较 2013 年分别增加 135.21 万元、172.95 万元，增加了流动资产；（2）2014 年公司股东增

加资本投入，导致公司货币资金增加 704.61 万元，增加了流动资产。从流动比率与速动比率各期数据比较看，流动比率与速动比率相差较小，公司流动性资产集中在变现能力更强的速动资产类别内，进一步从报告期内的审计报告看，速动资产主要为货币资金，且公司报告期内无银行借款，因此公司偿债能力较强。

3、公司偿债能力指标对比分析

项目	资产负债率（%）			流动比率（倍）			速动比率（倍）		
	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
恒信移动	8.9	10.17	16.13	7.18	7.45	3.88	6.75	7.00	3.34
话机世界	83.43	84.51	78.64	1.07	1.05	1.08	0.46	0.40	-
本公司	24.98	26.52	69.55	3.15	2.95	1.28	2.03	2.23	1.28

注：恒信移动、话机世界 2015 年 1-10 月的指标为 2015 年 1-6 月的数据。

报告期内，公司资产负债率呈下降趋势，偿债能力不断提高，流动比率、速动比率呈上升趋势，介于恒信移动和话机世界之间，未来随着公司业务规模逐渐扩大，公司的偿债能力将逐步增强。

（三）营运能力分析

类别	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
应收账款周转率（次）	101.97	289.60	-
存货周转率（次）	15.39	31.10	-
总资产周转率（次）	2.90	3.80	2.74

1、应收账款周转能力

公司 2014 年与 2015 年 1-10 月应收账款周转率分别为 289.60 次和 101.97 次。2014 年应收账款周转率较高，主要原因 2014 年个人移动信息产品销售与服务收入均为现款销售，基本上不会出现赊款销售的情况；电信业务服务费收入次月即可收到款项，金额占比相对较小且账龄很短，所以应收账款周转率较高。

2、存货周转能力

公司 2014 年与 2015 年 1-10 月存货周转率分别为 31.10 次与 15.39 次，2013 年存货期初与期末初均为 0。公司存货周转率整体较高的主要原因系公司大部分采购货物均为

数码电子产品,金额与数量均比较少,且各营业厅根据各款机型销售情况向供应商提货,采购次数比较频繁,所以库存量较少,存周转率较高。

3、总资产周转能力

2013年、2014年、2015年1-10月公司总资产周转率分别为2.74次、3.80次、2.90次。2014年总资产周转率较2013年增长38.69%,主要原因是2014年公司开拓个人移动信息终端产品销售业务,营业收入增长显著,导致总资产周转率提高。

4、公司营运能力指标对比分析

项目	应收账款周转率(次)			存货周转率(次)			总资产周转率(次)		
	2015年 10月31 日	2014年 12月31 日	2013年 12月31 日	2015年 10月31 日	2014 年12 月31 日	2013年 12月31 日	2015 年10 月31 日	2014 年12 月31 日	2013 年12 月31 日
恒信移动	5.63	12.27	13.62	4.75	7.53	5.07	0.29	0.73	0.87
话机世界	41.6	68.69	82.42	2.11	3.64	4.96	1.29	1.87	2.41
本公司	101.97	289.60	-	15.39	31.10	-	2.90	3.80	2.74

注:2013年年末和2014年末存货和应收账款余额为零。

报告期内,公司应收账款周转率、存货周转率均远高于同期上市公司水平,总资产周转率也优于同行业上市公司水平,随着公司业务销售规模的逐渐扩大以及经营效率的提升,公司的营运能力将逐步加强。

(四) 获取现金能力分析

单位:万元

类别	2015年1-10月	2014年度	2013年度
经营活动现金流入	6,277.60	3,803.52	587.17
经营活动现金流出	7,060.55	4,210.12	581.12
经营活动产生的现金流量净额	-782.95	-406.59	6.05
投资活动现金流入	2.15	-	-
投资活动现金流出	87.05	196.47	17.57
投资活动产生的现金流量净额	-84.90	-196.47	-17.57
筹资活动现金流入	776.43	1,318.00	90.00
筹资活动现金流出	-	-	-

类别	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
筹资活动产生的现金流量净额	776.43	1,318.00	90.00
现金及现金等价物净增加净额	-91.42	714.93	78.47

1、经营活动现金流量分析

(1) 净利润与经营活动产生的现金流量净额差异分析

单位：万元

类别	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
1、经营活动产生的现金流量净额	-782.95	-406.59	6.05
2、净利润	-317.07	-186.25	3.22
3、差额（=1-2）	-465.88	-220.34	2.83
4、盈利现金比率（=1/2）	2.47	2.18	1.88

2013 年、2014 年和 2015 年 1-10 月公司经营活动产生的现金流量净额分别为 6.05 万元、-406.59 万元与 -782.95 万元，同期净利润分别为 3.22 万元、-186.25 万元、-317.07 万元。公司自 2014 年开始经营性现金净流量持续为负，主要原因是公司业务快速发展，员工人数增加较多，2014 年支付给职工以及为职工支付的现金较 2013 年增长 850.62 万元，同时随着公司收入的增长，2014 年支付的各项税费较 2013 年增加 167.99 万元所致。

公司 2013 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润高 2.83 万元，净利润与现金流量净额基本持平。

公司 2014 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润低 220.34 万元，主要原因：一是 2014 年度公司销售收入增长较多，导致公司应收账款、预付账款余额较 2013 年增加 23.64 万元、172.95 万元；二是随着业务规模的扩大，2014 年公司存货较 2013 年增加 135.21 万元，导致经营活动现金流出增加，该事项不影响公司净利润。

公司 2015 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额较净利润低 465.88 万元，主要原因一是 2015 年 1-10 月公司应收账款、预付账款余额较 2014 年增加 61.30 万元、46.01 万元；二是 2015 年公司存货较 2014 年增加 203.39 万元，导致经营活动现金流出增加，该事项不影响公司净利润。

报告各期将净利润调整为经营活动产生的现金流量净额过程如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
净利润	-317.07	-186.25	3.22
加：资产减值准备	1.23	0.41	0.03
固定资产等折旧	53.63	13.35	4.84
无形资产摊销	2.73	1.20	-
长期待摊费用摊销	13.69	-	-0.55
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-0.03	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	-	-	-
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-103.08	-66.04	-0.01
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-203.39	-135.21	0.39
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-350.02	13.53	11.28
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	119.36	-47.58	-13.17
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-782.95	-406.59	6.05

随着公司主营业务收入的增加，盈利能力的提升，存货管理能力的不断提高，公司经营活动获取现金的能力将会更好。

（2）公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与收入对比表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
1、营业收入	5,526.75	3,423.30	501.94
2、销项税	773.78	233.22	30.11
加：应收账款的减少（期初-期末）	-61.30	-23.64	
预收账款的增加（期末-期初）	2.03	-0.04	-9.83
减：本期计提的坏账准备	1.23	0.41	-

汇兑损益影响	-	-	-
4、销售商品、提供劳务收到的现金	6,240.03	3,632.43	522.22
5、收现比例（=4/(1+2)）	99.04%	99.63%	98.15%

报告期内，公司营业收入收现率比较高，2013年、2014年、2015年1-10月公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为522.22 万元、3,622.11万元、5,526.75万元，占当期营业收入的比例98%以上。

（3）公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与成本对比表

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
营业成本	3,645.58	2,102.47	196.61
购买商品接受劳务对应的进项税支出	520.49	233.54	-
加：存货的增加（期末-期初）	203.39	135.21	-0.39
当期计提的存货跌价准备			
减：列入生产成本及制造费用中的职工薪酬	440.03	428.57	175.16
列入生产成本及制造费用中的未付现部分（折旧费）			
本期需要付现的存货的增加额			
加：应付账款的减少（期初-期末）	-149.52	-109.93	-1.06
预付账款的增加（期末-期初）	46.01	172.95	-
购买商品、接受劳务支付的现金	3,724.66	2,105.66	20.0

（4）收到其他与经营活动有关的现金及支付其他与经营活动有关的现金具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
收到其他与经营活动有关的现金			
其他收现	26.74	80.96	0.18
往来款收现	10.83	90.14	64.77
合计	37.57	171.10	64.95
支付其他与经营活动有关的现金			
支付的往来款项	226.25		
支付的办公费用	96.22	20.76	16.30

支付的咨询服务费	135.57	303.32	63.50
支付的装修费	-	46.97	0.48
支付的租赁费	143.25	26.57	-
支付的业务招待费	13.35	19.51	0.03
其他	164.44	193.89	5.98
合计	779.08	611.02	86.29

(5) 公司获取现金流能力指标对比分析

每股经营活动产生的现金流量净额对比：

单位：元/股

项目	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
恒信移动	0.00	0.36	0.37
话机世界	0.47	-1.86	0.93
本公司	-0.65	-0.37	0.24

注：恒信移动、话机世界 2015 年 1-10 月的指标为 2015 年 1-6 月的数据。

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司每股经营活动产生的现金流量净额分别 0.24 元/股、-0.37 元/股、-0.65 元/股，与同行业公司相比较低，主要原因：一是报告期内公司业务规模不断扩大，员工数量增加，导致支付给职工以及为职工支付的现金增加；二是报告期内公司业务规模的扩大，支付的税费增加，导致经营活动现金流净额下降。

2、投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额形成情况具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	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	2.15	-	-
投资活动现金流入合计	2.15	-	-
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	87.05	196.47	17.57
投资支付的现金	-	-	-
投资活动现金流出合计	87.05	196.47	17.57
投资活动产生的现金流量净额	-84.90	-196.47	-17.57

公司 2013 年、2014 年与 2015 年 1-10 月投资活动产生的现金流量净额分别为-17.57 万元、-196.47 万元与-84.90 万元，主要是公司新设营业厅购置的办公设备及新增车辆导致的现金流出。

3、筹资活动现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额形成情况具体如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
吸收投资收到的现金	776.43	1,318.00	90.00
取得借款收到的现金	-	-	-
筹资活动现金流入合计	776.43	1,318.00	90.00
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	-	-	-
筹资活动现金流出合计	-	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	776.43	1,318.00	90.00

公司 2013 年、2014 年与 2015 年 1-10 月筹资活动产生的现金流量净额增加分别为 90 万元、1,318.00 万元与 776.43 万元。2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月吸收投资收到的现金均为公司股东所投入的资本。

（五）报告期扩大经营范围，增加业务种类，对报告期持续经营存在较大影响的行为

2013 年，公司主营业务为收取电信业务代理收入，实现营业收入 501.94 万元，净利润 3.22 万元。2014 年，公司营业范围变更为：通讯市场营销策划及咨询，通讯终端设备的销售及相关技术服务。2014 年开始，公司增加了个人移动信息产品销售与服务业务。2014 年度、2015 年 1-10 月份公司分别实现营业收入 3,423.30 万元、5,526.75 万元，净利润-186.25 万元、-317.07 万元，其中个性化产品与服务组合实现收入 2,299.78 万元、4,057.03 万元。报告期内，公司扩大了主营业务范围，增强了公司持续经营能力，奠定了公司未来发展壮大的基础，公司未来将继续保持稳定增长趋势。

报告期内，公司不存在其他调整收付款条件、调整广告投入、调整员工工资、客户重大变动等可能改变正常经营活动，并对报告期持续经营存在较大影响的行为。

六、报告期内主要会计数据和财务指标分析

（一）报告期内利润形成的有关情况

1、公司最近两年及一期营业收入、利润及变动情况

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年度		2013 年度
	金额	金额	增长率（%）	金额
营业收入	5,526.75	3,423.30	582.01	501.94
营业成本	3,645.58	2,102.47	969.36	196.61
营业利润	-441.35	-210.30	-4,990.70	4.30
利润总额	-417.56	-207.85	-4,933.72	4.30
净利润（归属于母公司股东）	-317.07	-186.25	-5,884.16	3.22

公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月营业利润分别为 4.3 万元、-210.30 万元、-441.35 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 3.22 万元、-186.25 万元、-317.07 万元。公司 2014 年营业利润较 2013 年减少 214.60 万元，归属于母公司股东的净利润较 2013 年减少 189.47 万元，主要原因是：（1）公司自 2014 年开始大力拓展个人移动信息产品销售与服务业务，2014 年新增 16 家分公司，导致销售费用和管理费用增加较多；（2）由于大部分新增营业厅成立于 2014 年下半年，基本处于投资期，短时间内尚未形成较高的影响力与聚集效应，建立起稳定的营业收入渠道与经营模式，所以 2014 年度营业成本较 2013 年增幅较大，导致 2014 年净利润减少较多。

2015 年 1-10 月，公司净利润为-317.07 万元，亏损金额较 2014 年增加 130.82 万元，主要原因：一是 2015 年 1-10 月，在全国各地新设 17 家分公司及 1 家子公司，子公司新设 4 家分公司，2015 年 1-10 月营业收入实现 5,526.75 万元，收入大幅增加。但新设的营业厅大多处于投资期，因此公司销售费用增长较多，净利润减少。二是 2015 年公司员工增长较多，公司员工工资总额增长较多，同时由于新三板挂牌咨询费用的增多，导致公司 2015 年管理费用增长较多，净利润减少。因此 2015 年 1-10 月公司亏损金额较大。

2、公司最近两年及一期营业收入构成及变动情况

公司终端产品的销售属于一般的零售模式，当天将产品交付予客户，并在当天随即收到货款，因此公司在记账处理时，未将收取的货款列入预收账款科目，而且发出商品之后已经满足收入确认的一般原则，因此可以确认收入。

公司的发货方式为：在财务专员审核订单，确认无误，客户支付货款后，销售人员随即将客户所购买的商品交予客户。在交货过程中，全部为实物直接交付，不存在提前确认收入的风险。

公司的退换货规定全部根据《国家电子产品三包法》规定执行，即：产品自售出之日起 7 日内，发生性能故障，消费者可以选择退货、换货或修理；自售出之日起 15 日内，发生性能故障，消费者可以选择换货或修理。在实际销售过程中，由于公司对产品采购环节进行了严格筛选，在销售前会与购买客户一同进行现场测试，因此公司销售的产品极少会出现退货情况，偶尔发生的退货也是在产品销售后 7 日之内产生，公司在收到退货时会冲抵当期收入，因此也不存在提前确认收入的情形。

公司的个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件等终端产品销售属于一般的零售模式，销售对象均为个人消费者，发出产品与收取货款基本上处于同一时间节点。具体来说，个人消费者在公司营业厅选购合适的产品后，公司开具业务受理单，同时销售人员准备好产品，与个人消费者一起进行现场验货，消费者验收合格后签字确认并支付货款，公司在收到货款后，将产品交予消费者，然后确认收入。

终端产品销售的收入确认原则为：终端产品销售包括个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件业务，公司在发货时已经收到货款，并经过消费者签字验收，可以确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，已经满足收入确认的一般原则，因此公司在收到货款，商品发出时确认收入实现。

公司佣金收入为代理运营商业务取得的收入，进行收入确认的具体原则为：公司为中国移动、中国电信和中国联通三大运营商提供代理运营商服务，在运营商授权范围内，为运营商的电信业务及营业厅经营管理提供代理和受托运营服务，从而获取相应的报酬，公司每月为三大运营商提供服务后，于次月会和三大运营商对账，对账无误后按照对账单金额开立发票后确认收入实现。

（1）按业务性质分类

单位：万元

业务性质	2015 年 1-10 月		2014 年		2013 年	
	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）	销售收入	占比（%）

主营业务收入	5,498.69	99.49	3,423.08	99.99	501.94	100
其他业务收入	28.06	0.51	0.22	0.01	-	-
营业收入	5,526.75	100.00	3,423.30	100	501.94	100

公司的主营业务一方面为移动通信运营商提供电信业务代理服务，向移动通信运营商收取电信业务服务费；另一方面向移动终端客户提供个性化产品与服务组合及数码配件等产品的销售。报告期内 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月主营业务收入分别占总收入比分别为 100.00%、99.99%与 99.49%，公司主营业务非常突出。其他业务收入主要为公司从事户外营销、校园营销时移动公司给予的场地租赁补贴等。

(2) 按产品或服务类别分类

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月		2014 年度		2013 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
电信业务服务费	1,045.76	18.92	956.38	27.94	501.94	100.00
个性化产品与服务组合	4,057.03	73.41	2,299.78	67.18	-	-
数码配件	423.96	7.67	167.14	4.88	-	-
合计	5,526.75	100.00	3,423.30	100.00	501.94	100.00

公司的主要产品或服务为电信业务服务费业务、个性化产品与服务组合业务、数码配件业务，其中 2013 年公司全部收入来源为电信业务服务费收入，为了降低营业收入对运营商电信业务服务费收入的依赖，2014 年开始公司大力拓展个性化产品与服务组合业务，营业收入大幅增加。公司的收入均来源于合作营业厅的收入，2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司合作营业厅数量分别为 6 家、21 家、38 家，合作营业厅数量逐年增加，来自合作营业厅的收入总额分别为 501.94 万元、3,423.30 万元、5,526.75 万元。

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司电信业务服务费业务实现的收入分别为 501.94 万元、956.38 万元和 1,045.76 万元，占当期营业收入的比例分别为 100.00%、27.94%和 18.92%，服务费收入逐年递增，主要原因是公司积极维护与电信运营商的关系，获取的代理运营服务业务增加，相应的服务费收入也逐年增加；2014 年、2015 年 1-10 月公司个性化产品与服务组合实现的销售收入分别为 2,299.78 万元、4,057.03 万元，占当期营业收入的比例分别为 67.18%、73.41%，个性化产品与服务组合大幅增加，主要原因是 2014 年开始公司大力拓展个性化产品与服务组合业务，公司凭借对电信运营商各类

业务多年的经验，为客户在移动通信终端、资费、移动数码产品提高个性化产品组合，取得了显著的销售效果，个性化产品与服务组合收入大幅增加，成为公司营业收入的主要来源。

（3）按地区分布分类

单位：万元

地区名称	2015 年 1-10 月		2014 年		2013 年	
	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)
华中	3,840.60	69.49	3,133.06	91.50	501.94	100
华东	867.26	15.69	290.24	8.50	-	-
华北	704.75	12.75	-	-	-	-
西南	72.30	1.31	-	-	-	-
华南	41.84	0.76	-	-	-	-
合计	5,526.75	100	3,423.30	100	501.94	100

报告期内公司业务收入主要集中在华中地区，2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司华中地区收入分别为 501.94 万元、3,133.06 万元、3,840.60 万元，占销售收入的比重分别为 100%、91.50%、69.49%。报告期内公司合理分配营销资源，深耕华中市场，立足于本地化，供应商网络比较完善，货物运送快捷方便，商品采购成本较低。2014 年开始公司逐步开拓华东、华北市场，收入地区来源更加多元化，但主要销售地区仍集中于华中市场。

（4）按销售渠道分布情况

报告期内，公司销售全部通过直销完成，公司的电信业务服务费、个性化产品与服务组合、数码配件等业务一般采取直销方式向客户提供产品和服务，公司通过参与招投标、原有客户推荐等的方式获得移动运营商营业厅经营资格，根据客户的具体要求和业务特点开展个性化产品与服务组合产品的开发及服务。

3、公司最近两年及一期营业成本构成及变动情况

（1）报告期内，公司营业成本按照成本要素（项目）归集情况如下表所示：

单位：万元

营业成本构成	2015 年 1-10 月		2014 年		2013 年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)

库存商品	2,953.65	81.02	1,640.62	78.03	-	-
职工薪酬	440.03	12.07	428.57	20.39	175.16	89.09
房屋租赁费	144.91	3.97	22.23	1.06	12.98	6.60
其他	106.99	2.93	11.04	0.53	8.48	4.31
合计	3,645.58	100.00	2,102.46	100.00	196.61	100.00

公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月营业成本分别 196.61 万元、2,102.46 万元、3,645.58 万元。报告期内，公司的营业成本与营业收入的变动趋势一致。报告期内公司营业成本主要由库存商品、职工薪酬、房屋租赁费和办公费构成。公司库存商品主要是外购的移动终端，如手机、平板电脑等个人电子消费品。其他主要包括办公费、水电费及其他成本。

公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月营业成本分别 196.61 万元、2,102.47 万元、3,645.58 万元。其中：公司的电信业务服务费业务成本主要为人工成本、房屋租赁费、其他成本；个性化产品与服务组合（PTPs）的成本主要为外购的手机、平板等库存商品的外购成本；数码配件销售业务的成本主要为外购的数码配件等库存商品的外购成本。其中，关于员工薪酬具体划分方面，公司将电信服务业务员工的薪酬划分为电信服务费业务的成本，将销售终端设备产品的员工薪酬划分为销售费用，将管理人员的职工薪酬划分为管理费用，公司关于员工薪酬成本与费用的划分准确。公司关于营业成本和期间费用的组成项目的划分准确。

(2) 结合存货项目变动情况说明采购总额、营业成本之间的勾稽关系

单位：万元

项目	2015年1-10月	2014年度	2013年度
期初存货余额	135.21	-	-
加：当期购进	3,848.97	2,237.67	196.61
加：当期人工	-	-	-
减：研发及其他领料	-	-	-
减：期末存货余额	338.59	135.21	-
等于：当期存货减少	3,645.58	2,102.47	196.61
当期结转营业成本	3,645.58	2,102.47	196.61

(3) 成本的归集、分配、结转方法

公司的主营业务是通信业终端综合服务，以 PTPs 个性化产品组合、数码配件、代

理运营商业务为主要产品与服务，营业成本主要是库存商品、职工薪酬、房屋租赁费和其他等，公司通过“营业成本”科目核算，并设置“职工薪酬、手机、平板、物料、房屋租赁费、其他”等二级科目用于归集所发生的成本明细，月末根据营业收入类别配比进行结转。

职工薪酬：主要是公司为客户提供代理运营商服务的专业人员所发生的人员成本，包括工资、奖金、福利费、社会保险费等。按项目人员归集在营业成本-员工薪酬中核算。

手机、平板、物料：主要为公司为客户提供个性化产品与服务组合、配件销售所外购的库存商品，公司根据销售计划，提前采购相应设备，期末将实际销售的设备数量、成本计入成本进行结转。

房屋租赁费：主要是公司为提供代理服务业务所租赁房屋建筑物，月末根据营业收入类别配比进行结转。

其他成本：主要包括为提供代理服务业务所发生的办公费、水电费及其他费用。

4、公司最近两年及一期利润、毛利率构成及变动情况

(1) 按业务性质分类毛利率的变动趋势

单位：万元

业务性质	2015 年度 1-10 月				
	收入	成本	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
主营业务收入	5,498.69	3,645.58	1,853.11	98.51	33.70
其他业务收入	28.06	-	28.06	1.49	100.00
合计	5,526.75	3,645.58	1,881.17	100.00	34.04

(续表)

业务性质	2014 年度				
	收入	成本	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
主营业务收入	3,423.08	2,102.47	1,320.61	99.98	38.58
其他业务收入	0.22	-	0.22	0.02	100.00
合计	3,423.30	2,102.47	1,320.83	100.00	38.58

(续表)

业务性质	2013 年度				
	收入	成本	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
主营业务收入	501.94	196.61	305.33	100.00	60.83
其他业务收入	-	-	-	-	-
合计	501.94	196.61	305.33	100.00	60.83

公司 2013 年、2014 年与 2015 年 1-10 月公司的综合毛利率分别为 60.83%、38.58% 与 34.04%，2014 年公司毛利率较上期下降 22.25 个百分点，主要原因是：公司 2013 年只经营运营商代理业务，人工耗费较少，毛利率较高；2014 年开始，公司大力开拓个性化产品与服务业务，业务的快速发展需要购买更多的库存商品、聘用更多的员工并支付更多的租赁费用，业务模式发生改变，所以造成营业成本较高，毛利率较低，导致公司整体毛利率出现明显下降。报告期内，公司的毛利率高于可比公司，主要原因是：首先，2013 年，公司业务为单一的运营商代理业务服务，电信业务服务费毛利率高于移动终端销售毛利率；2014 年至 2015 年 1-10 月，公司电信业务服务费收入依然分别占营业收入的 27.94%、18.92%，提升了公司整体毛利水平；其次，由于公司产品组合价值提升，公司得以提高产品组合的售价；再次，公司经营场地使用所产生的营业成本低于传统的卖场型企业。公司经营场所通常为运营商营业厅或运营商营业厅柜台，其面积远小于常见的移动终端卖场，另外，与运营商深入密切的合作，使得公司可以获得更加优惠的租金或免费使用运营商营业厅场地。

2015 年 1-10 月，公司在 2014 年基础上继续发展个性化产品与服务业务，2015 年年化营业收入较 2014 年增幅为 88.02%，同时年化营业成本增幅为 96.36%，毛利率保持基本稳定。

（2）按产品分类毛利率的变动趋势

单位：万元

产品种类	2015 年度 1-10 月				
	收入	成本	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
电信业务服务费	1,045.76	691.93	353.83	18.81	33.83
个性化产品与服务组合	4,057.03	2,806.57	1,250.46	66.47	30.82

数码配件	423.96	147.08	276.88	14.72	65.31
合计	5,526.75	3,645.58	1,881.17	100.00	34.04

(续表)

产品种类	2014 年度				
	收入	成本	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
电信业务服务费	956.38	461.85	494.53	37.44	51.70
个性化产品与服务组合	2,299.78	1,600.76	699.02	52.92	30.39
数码配件	167.14	39.86	127.28	9.64	76.15
合计	3,423.30	2,102.47	1,320.83	100.00	38.58

(续表)

产品种类	2013 年度				
	收入	成本	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
电信业务服务费	501.94	196.61	305.33	100.00	60.83
合计	501.94	196.61	305.33	100.00	60.83

①运营商代理业务服务费

运营商代理业务服务费是公司的主要收入来源之一，2013年、2014年、2015年1-10月，公司电信业务服务费毛利率分别为60.83%、51.70%和33.83%，毛利率呈现逐年下滑趋势，主要原因是公司2014年与2015年1-10月业务规模迅速扩张，服务费业务规模大幅增长，在湖北省及其他地区筹建或承包新营业厅，导致运营商代理业务服务费相应的人工成本及费用大幅增加，但营业厅开业伊始，尚未形成聚集效应，所以收入并未同步增长，运营商代理业务服务费收入毛利率随着在企业快速扩张期间逐年下降。未来随着公司业务规模的逐步稳定，公司新建营业厅盈利能力的逐步好转，公司运营商代理业务服务费毛利率将逐步稳定。

②个性化产品与服务组合业务

个性化产品与服务组合业务是公司2014年开始重点开拓的业务，2014年、2015年1-10月公司个性化产品与服务组合销售毛利率分别为30.39%与30.82%，毛利率基本保持不变。报告期内，公司的个性化产品与服务组合以 PTPs 产品为核心，形成了 PTPs 产品、数码配件及运营商务代理服务为主的产品体系，公司将移动通信终端、话费、移动数

码产品组成一体化的组合产品，为用户打造可供个性化选择的适合自己使用要求的 PTPs 产品，因此销售收入快速扩大。公司凭借对运营商各类通信服务、资费套餐的全面掌握，以运营商各类终端服务优惠活动为基础，在用户消费和产品市场分析的基础上，依据不同的价格水平，灵活搭配各知名品牌畅销的移动通信终端和移动数码产品，为用户提供可供个性化选择的适合自己使用习惯要求的 PTPs 系列产品，因此公司个性化产品与服务组合业务毛利率相对较高。

③数码配件

数码配件业务是公司在销售个性化产品与服务组合时的附加业务，2014年、2015年1-10月公司个性化产品与服务组合销售毛利率分别为76.15%与65.31%，毛利率较高。在购买公司个性化产品与服务组合时，客户根据各自需求，额外购买公司的数码配件，此类产品公司进货时为批量进货，成本较低，导致数码配件业务毛利率较高。

(3) 按地区分布毛利率的变动趋势

单位：万元

地区	2015 年度 1-10 月				
	收入	成本	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
华中	3,840.60	2,487.57	1,353.03	71.92	35.23
华东	867.26	603.25	264.01	14.03	30.44
华北	704.75	471.40	233.35	12.41	33.11
西南	72.3	52.35	19.95	1.06	27.59
华南	41.84	31.01	10.83	0.58	25.88
主营业务	5,526.75	3,645.58	1,881.17	100	34.04

(续表)

地区	2014 年				
	收入	成本	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
华中	3,133.06	1,901.64	1,231.42	93.25	39.30
华东	290.24	200.83	89.41	6.77	30.81
主营业务	3,423.30	2,102.47	1,320.83	100.00	38.58

(续表)

地区	2013 年				
----	--------	--	--	--	--

	收入	成本	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
华中	501.94	196.61	305.33	100.00	60.83
主营业务	501.94	196.61	305.33	100.00	60.83

报告期内公司业务主要集中在华中地区，2013年、2014年、2015年1-10月公司华中地区收入分别为501.94万元、3,133.06万元、3,840.60万元，占销售收入的比重分别为100%、91.50%、69.49%。报告期内公司加强销售团队建设，合理分配公司的营销资源，深耕华中市场，在积极维护华中市场的同时，大力拓展华北、华东市场，公司的收入地区来源更加多元化。

(4) 按销售模式分毛利率变动趋势

报告期内，公司销售全部通过直销完成，2013年、2014年与2015年1-10月公司的综合毛利率分别为60.83%、38.58%与34.04%，2014年公司毛利率较上期下降22.25个百分点，主要原因是：公司2013年只经营电信代理业务，人工耗费较少，毛利率较高；2014年开始，公司大力开拓个人移动信息产品销售与服务业务，这类业务从投标、开店、运营、管理与采购各个流程尚未标准化，所以造成营业成本较高，毛利率较低，导致公司整体毛利率出现明显下降。

5、主要费用及变动情况

单位：万元

项目	2015年1-10月	2014年		2013年
	金额	金额	增长率(%)	金额
销售费用	1,266.28	819.41	529.06	130.26
管理费用	989.51	653.03	359.82	142.02
财务费用	20.03	8.63	7745.45	0.11
期间费用合计	2,275.82	1,481.07	443.73	272.39
销售费用占主营业务收入比重(%)	22.91	23.94	-	25.95
管理费用占主营业务收入比重(%)	18.00	19.08	-	28.29
财务费用占主营业务收入比重(%)	0.36	0.25	-	0.02
三项期间费用占比合计(%)	41.27	43.26	-	54.27

2013年、2014年、2015年1-10月，公司期间费用分别为272.39万元、1,481.07万元、2,275.82万元，占主营业务收入的比重分别为54.27%、43.26%、41.27%。2014年期间费用较2013年增加1208.68万元，增幅443.73%，主要原因2014年公司业务开

拓个性化产品与服务组合业务，销售费用和管理费用大幅增加，随着公司新开拓业务的逐步成熟，公司各项费用指标将逐步改善，期间费用将逐步稳定。

(1) 销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
职工薪酬	1,121.76	721.63	130.26
办公费	36.64	34.76	-
租赁费	46.57	32.16	-
水电费	7.86	4.74	-
宣传费	8.55	4.15	-
折旧与摊销	14.05	3.86	-
差旅费	17.42	4.00	-
其他	13.43	14.13	-
合计	1,266.28	819.41	130.26

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月销售费用金额分别为 130.26 万元、819.41 万元、1,266.28 万元。公司的销售费用主要为销售人员工资薪酬，公司销售人员主要包括外呼人员、营业厅综合业务销售人员、户外营销人员等。2014 年销售费用较 2013 年大幅增长，主要原因是公司开拓移动终端销售业务并在湖北省内外各市县分设营业网点，从 2013 年只有武汉 2 家分公司、员工 104 人，增加到 2014 年 18 家分公司、员工 600 余人，营业网点数量、销售人员数量的增加导致了销售人员工资、租赁费与办公费增长 529.07%。报告期内销售费用占营业收入波动较小，2013 年、2014 年与 2015 年 1-10 月分别为 25.95%、23.94%与 22.91%。

(2) 管理费用构成情况如下

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
职工薪酬	552.18	367.94	123.15
租赁费	96.68	29.30	2.70
折旧与摊销	37.84	8.54	6.31
办公费	59.73	23.60	-
咨询费	67.77	97.39	-
聘请中介机构费	65.41	13.02	-

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
差旅费	39.29	14.73	0.21
招待费	13.64	22.99	0.03
会议费	1.21	16.75	0.04
其他	55.75	58.77	9.57
合计	989.51	653.03	142.02

2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月管理费用余额分别为 142.02 万元、653.03 万元、989.51 万元，公司管理费用主要由员工工资及福利费、中介费用与租赁费等构成。2014 年管理费用 653.03 万元较 2013 年增加 511.01 万元，增长 359.82%，主要原因是由于公司开拓移动终端销售业务并在湖北省内外各市县分设营业网点，为了有效地对各营业网点业务、人员、资产及财务进行管理，因此后台运营部门分工细化，员工人数也大幅增加，进而计入管理费用的员工工资及办公场所租赁费用大幅增加；管理费用中的专业费用主要系公司为了新三板挂牌而产生审计费、评估费、咨询费、服务费、培训费等中介服务费用，支出主要发生 2015 年与 2014 年，因此 2014 年管理费用同比大幅增长。

（3）财务费用构成情况：

单位：万元

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
利息支出	-	-	-
减：利息收入	1.35	0.56	0.14
汇兑损益	-	-	-
其他	21.38	9.19	0.25
合计	20.03	8.63	0.11

公司财务费用主要为客户购买手机等产品刷卡支付时产生的手续费。2013 年、2014 年、2015 年 1-10 月公司财务费用金额分别为 0.11 万元、8.63 万元、20.03 万元，2014 年财务费用较 2013 年增长 7745.45%，主要原因是 2014 年公司开始开拓个性化产品与服务组合产品销售业务，而收入绝大部分通过银行卡刷卡支付，所以导致手续费大幅增加，增长率很大原因主要是 2013 年手续费的基数较小。

6、重大投资收益

报告期内，公司未发生重大投资收益。

7、非经常性损益情况

单位：万元

类别	2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
非流动资产处置损益	0.03	-	-
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	-	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	-	-	-
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	-	-	-
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	23.76	2.45	-
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-

所得税影响额	-5.95	-0.61	-
减：少数股东影响数	-	-	-
归属于母公司的非经常性损益影响数	17.84	1.84	
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	-334.91	-188.09	3.22
非经常性损益占净利润比例	-5.63%	-0.99%	-

公司非经常性损益主要为收到营业外收入中的员工离职收取的制服折旧费等，属于不具备持续性发生的事项。2013年、2014年、2015年1-10月公司归属于母公司股东的非经常性损益分别为0万元、1.84万元、17.84万元，占当期归属于母公司股东的净利润的比例分别为0%、-0.99%、-5.63%，非经常性损益对公司财务状况和经营成果的影响较小，报告期内公司对非经常性损益存在依赖较小。

报告期内，公司曾经存在按照原《工服管理规定》，在员工入职时收取押金，离职时按押金总额减去相应制服折旧费（即制服费用）后退还剩余押金的情形。公司曾经存在的在员工入职时收取一定金额的制服费用及押金的情形，不符合《劳动合同法》等相关规定，存在侵犯员工权益的情况。

针对上述情况，公司已进行彻底的规范与整改，第一，对于新入职员工，公司已不再收取任何形式的押金。自2015年12月24日开始，公司新入职员工的工服，均在入职后由公司出资统一配备，员工无需缴纳任何费用及押金，员工在离职时将工服退还给公司。公司不存在以其他任何形式让员工提供担保或者以其他名义向员工收取财物的情形。第二，对于已收取的员工制服费用及押金，公司已进行全款退回，没有扣留任何形式的制服折旧费用。第三，对于按照公司原来的制服费用及押金制度的规定，已收取折旧费的已经离职的员工，公司已进行积极联系，并将收取的制服折旧费用进行退还。

对于暂时联系不到的离职员工，公司实际控制人已经出具承诺，若公司因为员工入职时收取制服押金事宜而使公司遭受损失，将及时、全额承担因此而致使公司产生的罚款或损失，未来如有已离职员工进行追偿，实际控制人将进行赔偿。

截至本公开转让说明书签署日，公司因在员工入职时收取一定金额的制服费用及业务押金而产生的对员工权益的侵犯及违反劳动用工法律、法规和规范性文件相关规定的情形已经消除。

因此，公司报告期内未有因违反劳动用工法律、法规和规范性文件的规定而受到

处罚，公司不存在受到处罚及诉讼的情形，公司不存在有劳资纠纷的情形。

报告期内，公司无计入当期损益的政府补助。

8、公司及子公司主要税项及享受的主要财政税收优惠政策

税种	计税依据	税率		
		2015 年 1-10 月	2014 年度	2013 年度
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	3%：（2015 年 1-4 月新乡分公司为小规模纳税人） 6%：（电信业务服务费收入按照 6%缴纳增值税，适用于武汉本部和和其他分公司） 17%：（销售终端设备收入按照 17%确认增值税，适用于武汉本部和除新乡分公司的其他分公司、以及 2015 年 5-7 月新乡分公司）	3%：（新乡分公司为小规模纳税人，襄阳人民广场分公司、檀溪分公司、宣城分公司、分宜分公司 7-8 月为小规模纳税人） 6%：（电信业务服务费收入按照 6%缴纳增值税，适用于武汉本部和和其他分公司） 17%：（销售终端设备收入按照 17%确认增值税，襄阳人民广场分公司、檀溪分公司、宣城分公司、分宜分公司 9-12 月按照一般纳税人缴纳增值税，适用于武汉本部和除新乡分公司的其他分公司）	-
营业税	按应税营业收入计缴	5%	5%	5%
城市维护建设税	按实际缴纳的营业税、增值税及消费税计缴	7%	7%	7%
教育费附加	按实际缴纳的营业税及增值税计征	3%	3%	3%
地方教育费附加	按实际缴纳的营业税及增值税计征	2%	2%	2%
企业所得税	按应纳税所得额计缴	25%	25%	25%

公司 2013 年度缴纳营业税，2014 年因营改增政策的影响开始缴纳增值税，并于 2015 年 7 月开始进行所得税总分公司统一汇算缴纳。

不同税率的纳税主体企业所得税税率说明：

纳税主体名称	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
公司	25%	25%	25%

因符合《财政部国家税务总局关于小型微利企业所得税优惠政策有关问题的通知》所示条件，鄂州分公司 2014 年度享受小型微利企业所得减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税的优惠政策。

（二）报告期内主要资产情况

1、货币资金

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
库存现金	3.81	7.26	15.10
银行存款	721.69	809.66	86.89
合计	725.50	816.92	101.99

截止 2015 年 10 月 31 日，公司无受限制的货币资金，无因抵押、质押或冻结等对使用有限制、存放在境外、有潜在回收风险的款项。

2014 年底公司货币资金余额较 2013 年底增加 714.93 万元，主要是因为公司 2014 年吸收投资者投资 1,318.00 万元，同时公司业务规模扩大，增加营业收入，收到客户货款增加所致。

2、应收账款

（1）报告期内公司的应收账款如下表：

单位：万元

时间	账龄	金额	比例（%）	坏账准备	净值
2015 年 10 月 31 日	1 年以内	85.80	100.00	0.85	84.95
	合计	85.80	100.00	0.85	84.95
2014 年 12 月 31 日	1 年以内	23.88	100.00	0.24	23.64
	合计	23.88	100.00	0.24	23.64
2013 年 12 月 31 日	1 年以内	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-

公司 2013 年 12 月 31 日无应收账款余额。

(2) 应收账款变动分析：

2013 年末、2014 年末与 2015 年 10 月及应收账款扣除坏账准备后的净额分别为 0 元、23.64 万元与 84.95 万元。从公司应收账款账龄情况看，应收账款账龄结构合理，报告期内各期末的应收账款账龄均在 1 年以内，公司应收账款回收风险很小。公司期末应收账款余额很小的主要原因系：（1）个性化产品与服务组合销售均为现款销售，不存在赊销情况；（2）为电信运营商提供的增值服务而收取的电信业务服务费为月结月清，应收账款占比营业收入总额很少，报告期内各期公司应收账款余额 88%以上为电信运营商欠款。

公司的收款政策为：对于产品销售收入，一般实行现款销售制度，即要求客户在购买产品时即支付货款；对于电信业务服务费收入，一般实行次月收款制度。

(3) 报告期内公司应收账款欠款金额前五名客户情况如下表：

单位：万元

时间	债务人	金额	账龄	占比（%）	与公司关系	款项性质
2015 年 10 月 31 日	中国移动湖北移动通信有限公司武汉分公司	48.01	1 年以内	55.95	非关联方	电信业务服务费
	中国移动通信集团湖北有限公司天门分公司	8.16	1 年以内	9.51	非关联方	电信业务服务费
	中国移动通信集团湖北有限公司宜昌分公司	6.90	1 年以内	8.04	非关联方	电信业务服务费
	中国移动通信集团湖北有限公司荆州分公司	6.46	1 年以内	7.53	非关联方	电信业务服务费
	中国移动通信集团湖北有限公司黄石分公司	3.48	1 年以内	4.06	非关联方	电信业务服务费
	合计	73.02	-	85.09	-	-
2014 年 12 月 31 日	中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	7.39	1 年以内	30.97	非关联方	电信业务服务费
	中国移动通信集团湖北有限公司荆州分公司	5.02	1 年以内	21.01	非关联方	电信业务服务费

时间	债务人	金额	账龄	占比（%）	与公司关系	款项性质
	中国移动通信集团湖北有限公司襄阳分公司	4.00	1 年以内	16.75	非关联方	电信业务服务费
	中国铁通集团有限公司武汉分公司	2.83	1 年以内	11.85	非关联方	电信业务服务费
	南漳县皇子通讯器械经营部	1.85	1 年以内	7.75	非关联方	电信业务服务费
	合计	21.09	-	88.33	-	-

截至 2013 年 12 月 31 日，公司无应收账款余额。

（4）报告期内，公司应收账款长期未收回款项

报告期内，公司无应收账款长期未收回款项。

（5）应收账款期后收款情况

截至 2015 年 10 月 31 日，公司应收账款余额 84.95 万元，已全部在 2015 年 11 月 30 日前收回。

（6）报告期内或期后有大额冲减的应收款项

公司报告期内或期后不存在大额冲减的应收款项。

（7）应收账款坏账政策分析

公司应收账款坏账准备计提政策见本节第“四、报告期内主要会计政策、会计估计及其变更情况和影响”之“（一）主要会计政策、会计估计”之“10、应收款项坏账准备”。

本公司按账龄分析法计提政策与同行业上市公司比较：

公司名称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
恒信移动	1%	5%	10.00%	100%	100%	100%
话机世界	5%	10%	20%	50%	50%	100%
本公司	1%	5%	10%	30%	50%	100%

从上表可以看出，公司各账龄对应的坏账准备计提比例略低于同行业上市公司与挂牌公司，公司应收账款主要客户为与公司有长期合作的移动通讯运营商，该等客户均为大型央企，背景实力强，信誉度较好，拖欠货款的事项极少发生，欠款都能够及时收回，

公司制定的坏账准备计提政策较为谨慎，报告期公司计提坏账准备充足，盈利质量较高。

3、其他应收款

(1) 报告期内公司其他应收款账龄分析如下表：

单位：万元

时间	账龄	金额	比例（%）	坏账准备	净额
2015年10月31日	1年以内	216.74	71.69	0.80	215.94
	1-2年	85.60	28.31	-	85.60
	合计	302.34	100.00	0.80	301.54
2014年12月31日	1年以内	115.93	100.00	0.19	115.74
	合计	115.93	100.00	0.19	115.74
2013年12月31日	1年以内	61.46	100.00	0.03	61.43
	合计	61.46	100.00	0.03	61.43

报告期内，基于谨慎性原则，公司对所有其他应收款按照会计政策规定提取了坏账准备，坏账准备计提充足。其他应收款主要为移动公司业务押金、房租押金、员工借支，到期无收回风险，公司仍对该部分款项计提了坏账准备。

(2) 报告期内公司其他应收款欠款前五名情况如下表：

单位：万元

时间	债务人	金额	账龄	占比（%）	与公司关系	款项性质
2015年10月31日	中国移动湖北移动通信有限公司武汉分公司	77.60	1年以内 1-2年	25.67	非关联方	保证金
	中国移动通信集团湖北有限公司武汉分公司	15.00	1年以内	4.96	非关联方	保证金
	中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	8.00	1-2年	2.65	非关联方	押金
	中国移动通信集团湖北有限公司襄阳樊城分公司	6.60	1年以内	2.18	非关联方	保证金
	林刚	6.33	1年以内	2.09	关联方	备用金
	合计	113.53	-	37.55	-	-
2014年12月31日	中国移动湖北移动通信有限公司武汉	70.50	1年以内	60.81	非关联方	保证金

	分公司					
	中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	8.00	1 年以内	6.90	非关联方	押金
	林刚	6.16	1 年以内	5.31	关联方	个人借支
	中国移动湖北移动通信有限公司宜昌分公司	5.00	1 年以内	4.31	非关联方	保证金
	林玲	3.73	1 年以内	3.22	关联方	个人借支
	合计	93.39	-	80.55	-	-
2013 年 12 月 31 日	中国移动湖北移动通信有限公司武汉分公司	57.00	1 年以内	92.74	非关联方	保证金
	叶俊	1.72	1 年以内	2.80	非关联方	押金
	张胜男	1.01	1 年以内	1.64	非关联方	押金
	刘珊	0.61	1 年以内	0.99	非关联方	备用金
	杨晓菲	0.48	1 年以内	0.78	非关联方	备用金
	合计	60.82	-	98.96	-	-

报告期内，公司其他应收款中对个人的其他应收款项主要为公司日常活动中员工借出的备用金及公司租赁办公房屋缴纳的押金。

公司其他应收款期末余额中有关关联方其他应收款项详见下文“第四节、公司财务”之“七、关联方、关联方关系及关联交易”之“（二）关联交易”。

4、预付款项

（1）报告期内公司预付款项如下表：

单位：万元

账龄	2015 年 10 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内（含 1 年）	218.96	100.00	172.95	100.00	-	-
合计	218.96	100.00	172.95	100.00	-	-

公司 2013 年末、2014 年末与 2015 年 10 月末预付款项金额分别为 0 元、172.95 万元与 218.96 万元，预付账款主要是预付给供应商或电信运营商合同未履行完毕的货款，截至 2015 年 10 月 31 日，公司 100.00%的预付账款账龄均在 1 年以内，预付账款风险

很小。

(2) 报告期内公司预付款项前五名情况如下表：

单位：万元

时间	债务人	金额	账龄	占比（%）	与公司关系	款项性质
2015 年 10 月 31 日	王秀侠	15.95	1 年以内	7.28	非关联方	房屋租金
	沃尔玛（中国）投资有限公司	14.40	1 年以内	6.58	非关联方	货款
	武汉市豪迈电力自动化技术有限责任公司	6.24	1 年以内	2.85	非关联方	货款
	林玲	6.09	1 年以内	2.78	关联方	房屋租金
	中国移动通信集团湖北有限公司鄂州分公司	4.84	1 年以内	2.21	非关联方	货款
	合计	47.52	-	21.70	-	-
2014 年 12 月 31 日	武汉鑫诚宇商贸有限公司	16.46	1 年以内	9.52	非关联方	货款
	江西移动终端公司	14.02	1 年以内	8.11	非关联方	货款
	中国移动通信集团终端有限公司湖北分公司	9.22	1 年以内	5.33	非关联方	货款
	林玲	9.00	1 年以内	5.20	关联方	房屋租金
	河南中鑫通讯有限公司	4.52	1 年以内	2.61	非关联方	货款
	合计	53.22	-	30.77	-	-

截至 2013 年 12 月 31 日，公司预付账款余额为 0。

公司预付账款期末余额中有关关联方预付账款详见下文“第四节、公司财务”之“七、关联方、关联方关系及关联交易”之“（二）关联交易”。

5、存货

(1) 公司存货的内部控制和管理制度

①公司建立的存货内部控制与管理制度

公司通过加强对保管人员的培训，完善存货日常管理；公司根据自身生产经营的实际情况对存货流转各环节设立了相关单据，重视相关单据在各部门之间的流转，为存货

的日常管理与核算奠定了良好的基础。同时公司制定了对存货的定期盘点制度，保管人员定期盘点，财务人员实施监盘，并及时将盘点结果与财务账面进行核对，以及时发现有无不符之处。

②公司的销售核算流程与主要环节

公司根据客户来厅办理业务受理单，由财务专员根据业务受理单的产品型号在系统做销售出库。系统自动下库存，保证账实相符。

③存货各项目的确认、计量与结转

发出商品指根据销售合同已经发出，在运输途中，尚未达到收入确认条件的产成品。产品满足收入确认条件后，由发出商品结转至销售成本。

公司存货从购入、销售，其成本费用的归集与结转与实际销售过程保持一致，公司存货各项目的确认、计量与结转符合会计准则的规定。

(2) 存货构成分析

单位：万元

类别	2015年10月31日			2014年12月31日			2013年12月31日		
	金额	跌价准备	账面净额	金额	跌价准备	账面净额	金额	跌价准备	账面净额
库存商品	338.59	-	338.59	135.21	-	135.21	-	-	-
合计	338.59	-	338.59	135.21	-	135.21	-	-	-

公司存货主要为外购待售的库存商品。报告期内，公司存货库龄均在一年以内，为存放在各营业厅待售的移动信息终端产品，符合行业销售模式特点与公司实际经营状况。公司未发现存货存在减值迹象，无需计提存货跌价准备。报告期各末公司存货均不存在盘亏、盘盈、滞销、毁损变质等异常情形。

(3) 存货余额变动分析

2013年12月31日、2014年12月31日、2015年10月31日，存货账面价值分别为0万元、135.21万元、338.59万元，占公司总资产的比例为0%、8.36%、15.42%。公司存货主要是备日常销售，属于正常合理库存。

(4) 存货跌价准备分析

报告期内公司定期对存货进行盘点，盘点过程中关注存货的品质状况，对残次、毁损、滞销积压的存货查明原因，及时处理。报告期末存货不存在毁损及可变现净值低于成本的现象，因此未计提跌价准备。

6、其他流动资产

单位：万元

项目	2015 年 4 月 30 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
预缴企业所得税	39.85	-	0.08
待抵扣的进项税额	15.82	-	-
合计	55.67	-	0.08

截至2015年10月31日，公司其他流动资产主要为预缴所得税39.85万元和未抵扣增值税15.82万元。

7、固定资产

(1) 截至 2015 年 10 月 31 日公司固定资产及折旧情况如下表：

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日	本期增加额	本期减少额	2015 年 10 月 31 日
一、原价合计	260.29	37.82	2.36	295.75
运输设备	142.69	8.62	-	151.31
办公设备	117.60	29.20	2.36	144.43
二、累计折旧合计	18.19	53.12	-	71.32
运输设备	2.23	23.51	-	25.74
办公设备	15.96	29.61	-	45.58
三、固定减值准备累计金额合计	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
办公设备	-	-	-	-
四、固定资产账面价值合计	242.10	-	-	224.43
运输设备	140.46	-	-	125.57
办公设备	101.64	-	-	98.86

(2) 截至 2014 年 12 月 31 日公司固定资产及折旧情况如下表：

单位：万元

项目	2013 年 12 月 31 日	本期增加额	本期减少额	2014 年 12 月 31 日
----	------------------	-------	-------	------------------

一、原价合计	19.57	240.72	-	260.29
运输设备	4.69	138.00	-	142.69
办公设备	14.88	102.72	-	117.60
二、累计折旧合计	4.84	13.35	-	18.19
运输设备	1.11	1.11	-	2.23
办公设备	3.73	12.24	-	15.96
三、固定减值准备累计金额合计	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
办公设备	-	-	-	-
四、固定资产账面价值合计	14.73	-	-	242.10
运输设备	3.58	-	-	140.46
办公设备	11.16	-	-	101.63

(3) 截至 2013 年 12 月 31 日公司固定资产及折旧情况如下表:

单位: 万元

项目	2012 年 12 月 31 日	本期增加额	本期减少额	2013 年 12 月 31 日
一、原价合计	6.50	13.07	-	19.57
运输设备	-	4.69	-	4.69
办公设备	6.50	8.38	-	14.88
二、累计折旧合计	-	4.84	-	4.84
运输设备	-	1.11	-	1.11
办公设备	-	3.73	-	3.73
三、固定减值准备累计金额合计	-	-	-	-
运输设备	-	-	-	-
办公设备	-	-	-	-
四、固定资产账面价值合计	6.50	-	-	14.73
运输设备	-	-	-	3.58
办公设备	6.50	-	-	11.16

截至 2015 年 10 月 31 日, 公司固定资产包括运输设备与办公设备, 账面原值 295.75 万元, 累计折旧 71.32 万元, 账面净值为 224.43 万元。固定资产总体成新率为 75.89%。运输设备、办公设备的成新率分别为 82.99%、68.45%, 公司固定资产成新率较高, 不

会对公司财务状况和经营能力产生重要影响。目前公司在用的固定资产均使用状态良好，不存在淘汰、更新、大修、技术升级等情况，其对公司的财务状况和持续经营能力无不利影响。

截至 2015 年 10 月 31 日，公司固定资产不存在减值情形，无需提取固定资产减值准备。

8、无形资产

(1) 无形资产及摊销情况如下表：

单位：万元

项目	2013 年 12 月 31 日	本期增加额	2014 年 12 月 31 日	本期增加额	2015 年 10 月 31 日
一、账面原值合计	4.50	2.68	7.18	10.98	18.16
财务软件	4.50	2.68	7.18	10.98	18.16
二、累计摊销额合计			1.20	2.72	3.92
财务软件		1.20	1.20	2.72	3.92
三、无形资产账面净值合计	4.50	-	5.98	-	14.24
财务软件	4.50	-	5.98	-	14.24
四、减值准备合计	-	-	-	-	-
财务软件	-	-	-	-	-
五、无形资产账面价值合计	4.50	-	5.98	-	14.24
财务软件	4.50	-	5.98	-	14.24

公司无形资产为购入的财务软件系统及办公系统，公司不存在从关联方购入无形资产的情况。

截至 2015 年 10 月 31 日，公司的无形资产不存在减值情形，不需提取无形资产减值准备。

报告期间不存在无形资产抵押的情况。

(2) 2015 年 10 月 31 日公司主要无形资产情况如下表：

单位：万元

无形资产名称	取得日期	初始金额	摊销期限	摊销期限确定依据	2015.7.31 的摊余价值	剩余摊销期限（月）
软件（金碟系）	2013.12	4.50	5 年	实际使用年限	2.78	37

统、OA 系统)	2014.8	2.68	5 年	实际使用年限	2.01	45
	2015.2	7.10	5 年	实际使用年限	5.73	52
	2015.8	2.91	5 年	实际使用年限	2.77	57
	2015.10	0.97	5 年	实际使用年限	0.95	59
合计		18.16	-	-	14.24	-

9、长期待摊费用

报告期内公司长期待摊费用如下表：

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
装修摊销	62.21	37.66	-
房租	-	-	0.55
合计	62.21	37.66	0.55

报告期内公司的长期待摊费用主要为 2014 年公司搬入新办公地点后的装修费用及 2015 年对新营业厅的装修费用，截至 2015 年 10 月 31 日，公司长期待摊费用明细如下：

项目	初始摊销金额	摊销期限（月）	剩余摊销金额	剩余摊销期限
汉街 2604 办公室智能化装修费用	7.00	36	5.25	27
汉街 2603、2604 装修费	42.10	36	35.08	30
新洲厅装修费用	25.08	36	20.20	29
建设路办公室装修费用	1.72	36	16.69	35
合计	75.90	-	62.21	-

10、递延所得税资产

报告期内公司递延所得税资产如下表：

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产减值准备	0.42	0.11	0.01
尚未弥补亏损	168.71	65.93	-
合计	169.12	66.04	0.01

报告期内，公司递延所得税资产主要为尚未弥补亏损，预计未来公司营业收入

稳步增长，将逐步扭亏为盈，公司具备持续盈利能力，2015 年 12 月当月公司已经实现盈利，未来该部分尚未弥补亏损可以得到弥补。

11、主要资产减值准备的计提依据和计提情况

(1) 主要资产减值准备的计提依据

公司已按《企业会计准则》的规定制定了切实可行的资产减值准备计提政策，符合稳健性和公允性的要求，报告期内公司已严格按照资产减值准备政策的规定以及公司各项资产的实际情况，足额地计提了各项资产减值准备。

(2) 主要资产减值准备的计提情况

单位：万元

项目	期间	期初余额	本期增加	期末余额
坏账准备	2013 年	-	0.03	0.03
	2014 年	0.03	0.40	0.43
	2015 年 1-10 月	0.43	1.66	2.09

报告期内公司计提减值准备的资产为应收款项、其他应收款，其他资产未发生减值迹象，未计提减值准备。

公司资产减值准备计提政策稳健，相关的各项减值准备计提占比充分、合理，能够保障公司的资本保全和持续经营能力。

(三) 报告期重大债项情况

1、应付账款

(1) 报告期内公司应付账款情况如下表：

单位：万元

账龄	2015 年 10 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内（含 1 年）	259.45	100%	109.93	100%	-	-
合计	259.45	100%	109.93	100%	-	-

公司 2013 年末、2014 年末及 2015 年 10 月末应付账款余额分别为 0 元、109.93 万元及 259.45 万元。2014 年末应付账款余额出现大幅增长的与公司业务发展相一致。2015 年 10 月末，公司应付账款余额主要为应付商品采购款。

截至 2015 年 10 月 31 日，公司 1 年以内的应付账款占比 100.00%，报告期内没有账龄超过 1 年的应付账款。

(2) 报告期内公司应付账款前五名的债权人情况如下表：

单位：万元

时间	债权人	金额	占比 (%)	账龄	与公司关系	款项性质
2015 年 10 月 31 日	武汉鸿远创想科技有限公司	22.06	8.50	1 年以内	非关联方	货款
	广州市余隆电子科技有限公司	11.84	4.56	1 年以内	非关联方	货款
	资阳市移和通信有限责任公司	10.65	4.10	1 年以内	非关联方	货款
	湖北元一凡科技有限公司	4.90	1.89	1 年以内	非关联方	货款
	武汉梓琢科技发展有限公司	5.90	2.27	1 年以内	非关联方	货款
	合计	55.35	21.33	-	-	-
2014 年 12 月 31 日	沈阳航铭电子有限公司	28.19	25.64	1 年以内	非关联方	货款
	武汉市硚口区联鑫电子商行（苟伟）	19.15	17.42	1 年以内	非关联方	货款
	江西新华发行集团有限公司鹰潭市分公司	8.98	8.17	1 年以内	非关联方	货款
	湖北元一凡科技有限公司	5.08	4.62	1 年以内	非关联方	货款
	武汉华鼎天创科技有限公司	2.99	2.72	1 年以内	非关联方	货款
	合计	64.39	58.57	-	-	-

截至2013年12月31日，公司应付账款余额为0。

2、其他应付款

(1) 报告期内公司其他应付款情况如下表：

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
1 年以内	28.79	96.64	55.85	94.97	12.96	18.83
1-2 年	1.00	3.36	2.96	5.03	55.84	81.17

合计	29.79	100.00	58.81	100.00	68.80	100.00
----	-------	--------	-------	--------	-------	--------

(2) 报告期内公司其他应付款前五名的债权人情况如下表:

单位: 万元

时间	债权人	金额	占比 (%)	账龄	与公司关系	款项性质
2015 年 10 月 31 日	襄阳市地方税务局	2.92	9.82	1 年以内	非关联方	工会经费
	东莞市莱旺隆电子科技有限公司	0.50	1.68	1 年以内	非关联方	押金
	东莞市莱旺隆电子科技有限公司	0.50	1.68	1 年以内	非关联方	押金
	陈文君	0.40	1.33	1 年以内	非关联方	报销款
	刘晨	0.38	1.26	1 年以内	非关联方	报销款
	合计	4.70	15.77	-	-	-
2014 年 12 月 31 日	武汉市武昌区地方税务局	5.91	10.05	1 年以内	非关联方	残保金
	张胜男	5.98	10.17	1 年以内	非关联方	报销款
	中国移动湖北分公司宜昌分公司	5.00	8.50	1 年以内	非关联方	保证金
	傅白丹	4.24	7.21	1 年以内	非关联方	报销款
	薛丹荔	1.08	1.84	1 年以内	关联方	报销款
	合计	22.21	37.77	-	-	-
2013 年 12 月 31 日	李建林	50.50	73.41	1 年以内 1-2 年	关联方	内部往来 借款
	林玲	10.00	14.54	1 年以内 1-2 年	关联方	内部往来 借款
	武汉市武昌区地方税务局	8.29	12.05	1 年以内	非关联方	残保金
	合计	68.79	100.00	-	-	-

公司其他应付款期末余额中有关应收关联方款项见详见下文“第四节公司财务”之“六、关联方、关联方关系及关联交易”之“(二) 关联交易”。

3、预收账款

(1) 报告期内公司预收账款情况如下表:

单位: 万元

项目	2015 年 10 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)

1 年以内（含 1 年）	2.20	98.21	0.21	100.00	0.25	100.00
1 至 2 年	0.04	1.79	-	-	-	-
合计	2.24	100.00	0.21	100.00	0.25	100.00

报告期内各期末，公司的预收账款分别为 0.25 万元、0.21 万元、2.24 万元，公司预收款项主要为向顾客收取的货款及订金。

（2）报告期内公司预收账款前五名债权人情况如下表：

单位：万元

时间	债权人	金额	占比（%）	账龄	与公司关系	款项性质
2015 年 10 月 31 日	黄新佳	0.17	7.58	1 年以内	非关联方	客户订金
	高文峰	0.17	7.58	1 年以内	非关联方	客户订金
	江参	0.17	7.58	1 年以内	非关联方	客户订金
	刘岳翔	0.17	7.58	1 年以内	非关联方	客户订金
	王红英	0.17	7.58	1 年以内	非关联方	客户订金
	合计	0.85	37.92	-	-	-
2014 年 12 月 31 日	张健湘	0.04	19.05	1 年以内	非关联方	订金
	余娟娟	0.05	23.81	1 年以内	非关联方	订金
	王众林	0.05	23.81	1 年以内	非关联方	订金
	徐风丽	0.05	23.81	1 年以内	非关联方	订金
	薛兰	0.02	9.52	1 年以内	非关联方	订金
	合计	0.21	100.00	-	-	-
2013 年 12 月 31 日	中国移动湖北移动通信有限公司武汉分公司	0.25	100.00	1 年以内	非关联方	服务费
	合计	0.25	100.00	-	-	-

4、应交税费

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
增值税	32.51	54.84	-
营业税	-	0.32	3.44
企业所得税	-	11.49	-
个人所得税	2.78	2.15	-
城市维护建设税	2.63	2.68	0.24
教育费附加	1.18	1.15	0.07

其他税费	0.85	1.49	0.09
合计	39.95	74.13	3.84

公司 2013 年末、2014 年末及 2015 年 10 月末应交税费余额分别为 3.84 万元、74.13 万元及 39.95 万元。公司应交税费主要是增值税和企业所得税。

5、应付职工薪酬

(1) 应付职工薪酬列示

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2015 年 10 月 31 日
一、短期薪酬	185.59	2,074.04	2,042.77	216.85
二、离职后福利-设定提存计划	-	103.99	103.99	-
合计	185.59	2,178.02	2,146.76	216.85

(2) 短期薪酬列示

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2015 年 10 月 31 日
(1) 工资、奖金、津贴和补贴	183.67	2,027.91	1,994.96	216.62
(2) 职工福利费	-	0.04	0.04	-
(3) 社会保险费	-	42.61	42.61	-
其中：医疗保险费	-	36.82	36.82	-
工伤保险费	-	2.51	2.51	-
生育保险费	-	3.28	3.28	-
(4) 住房公积金	-	0.44	0.44	-
(5) 工会经费和职工教育经费	1.92	3.04	4.73	0.23
合计	185.59	2,074.04	2,042.77	216.85

(3) 设定提存计划列示

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2015 年 10 月 31 日
基本养老保险	-	96.47	96.47	-
失业保险费	-	7.51	7.51	-
合计	-	103.99	103.99	-

公司按规定参加由政府机构设立的养老保险、失业保险计划，根据该等计划，本公司分别按员工实发工资的 20.00%、1.50%每月向该等计划缴存费用。除上述每月缴存费

用外，本公司不再承担进一步支付义务。相应的支出于发生时计入当期损益或相关资产的成本。

（四）报告期股东权益情况

单位：万元

项目	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
实收资本	1,366.45	1,155.46	100.00
资本公积	621.47	262.54	-
盈余公积	-	-	-
未分配利润	-341.00	-230.44	-44.19
少数股东权益	-	-	-
合计	1,646.92	1,187.56	55.81

2014 年 9 月 17 日与 2014 年 10 月 23 日，公司股东分别对公司增资 1,000.00 万元、55.46 万元，致使 2014 年末公司注册资本较 2013 期末增加 1,055.46 万元。2015 年 7 月 10 日，公司股东对公司增资 210.99 万元，致使 2015 年 10 月末公司注册资本较 2014 年末增加 210.99 万元。

2014 年末资本公积较上期期末增加 262.54 万元，主要原因是公司股东增加资本投入计入资本公积所致。2015 年 10 月末资本公积较 2014 年末增加 358.93 万元，主要原因是公司股东增加资本投入计入资本公积所致。

2014 年末未分配利润较上期减少 186.25 万元，主要原因是公司 2014 年净利润减少，未分配利润相应减少所致。2015 年 10 月末未分配利润较上期减少 110.56 万元，主要原因是公司 2015 年 1-10 月净利润减少所致。报告期内，公司所有者权益增长主要受股东增资的影响。

七、关联方、关联方关系及关联交易

（一）主要关联方及关联方关系

根据《公司法》、《企业会计准则》及有关上市公司规则中有关关联方的认定标准，中移信联确认公司的关联方如下：

1、关联自然人

公司的关联自然人包括：

- (1) 直接或间接持有公司5%以上股份的自然人；
- (2) 公司董事、监事及高级管理人员；
- (3) “2、关联法人”第(1)项所列法人的董事、监事及高级管理人员；
- (4) 本条第(1)、(2)项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满18周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

2、关联法人

公司的关联法人包括：

- (1) 直接或间接地控制本公司的法人或其他组织；
- (2) 由前项所述法人直接或间接控制的除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- (3) 由上文“1、关联自然人”所列公司的关联自然人直接或间接控制的，或担任董事、高级管理人员的，除本公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- (4) 持有本公司公司5%以上股份的法人或其他组织及其一致行动人；
- (5) 中国证监会或公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成公司对其利益倾斜的法人或其他组织。

3、关联方和关联方关系

根据上述关联方确认标准，中移信联报告期内关联方及关联方关系如下：

(1) 存在控制关系的关联方

关联方名称/姓名	与本公司关系	持股比例(%)
武汉联信展翼信息技术有限公司	公司控股子公司	100.00
李建林	公司实际控制人、股东	62.16
林玲	公司实际控制人、股东	15.54

(2) 不存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司关系	持股比例 (%)
薛丹荔	本公司之董事、高管	-
丁海涛	本公司之董事、高管	-
柳瑶	本公司之董事	-
崔涛	本公司之监事	-
李海芹	本公司之监事	-
张芳	本公司之监事	-
郭君辉	本公司之高管	-
吴卉	本公司之高管	-
周霞	本公司之高管	-
方念	本公司之高管	-
林刚	本公司股东林玲的弟弟	-
武汉聚合零一投资咨询企业(有限合伙)	本公司之股东	3.60
武汉旭日晨升投资咨询企业(有限合伙)	本公司之股东	3.26
武汉华纳伟业投资咨询企业（有限合伙）	本公司之股东	4.39
武汉展动力投资咨询企业(有限合伙)	本公司之股东	11.05
襄阳中移信联通信服务有限公司*1	本公司实际控制人控制公司	-
襄阳中移信联通信服务有限公司人民广场分公司*2	本公司实际控制人控制公司之分公司	-
襄阳中移信联通信服务有限公司檀溪路分公司*3	本公司实际控制人控制公司之分公司	-
襄阳中移信联通信服务有限公司南街分公司*4	本公司实际控制人控制公司之分公司	-
襄阳中移信联通信服务有限公司宜城分公司*5	本公司实际控制人控制公司之分公司	-
襄阳中移信联通信服务有限公司新乡牧野分公司*6	本公司实际控制人控制公司之分公司	-
新余中移信联通信服务有限公司*7	本公司实际控制人控制公司	-
荆州中移信联通信服务有限公司*8	本公司实际控制人控制公司	-
宜昌中移信联通信服务有限公司*9	本公司实际控制人控制公司	-
孝感中移信联通信服务有限公司*10	本公司实际控制人控制公司	-

说明 1: 襄阳中移信联通信服务有限公司由本公司实际控制人李建林投资设立, 该公司已于 2015 年 3 月 17 日注销。

说明 2: 襄阳中移信联通信服务有限公司人民广场分公司已于 2014 年 6 月 30 日注销。

说明 3: 襄阳中移信联通信服务有限公司檀溪路分公司已于 2014 年 6 月 30 日注销。

说明 4: 襄阳中移信联通信服务有限公司南街分公司已于 2014 年 6 月 30 日注销。

说明 5: 襄阳中移信联通信服务有限公司宜城分公司已于 2014 年 9 月 3 日注销。

说明 6: 襄阳中移信联通信服务有限公司新乡牧野分公司已于 2014 年 7 月 8 日注销。

说明 7: 新余中移信联通信服务有限公司由本公司实际控制人李建林投资设立, 该公司已于 2015 年 4 月 24 日注销。

说明 8: 荆州中移信联通信服务有限公司由本公司实际控制人李建林投资设立, 该公司已于 2014 年 9 月 24 日注销。

说明 9: 宜昌中移信联通信服务有限公司由本公司实际控制人李建林投资设立, 该公司已于 2014 年 7 月 21 日注销。

说明 10: 孝感中移信联通讯服务有限公司由本公司实际控制人李建林投资设立, 该公司已于 2015 年 6 月 2 日注销。

武汉聚合零一投资咨询企业(有限合伙)、武汉旭日晨升投资咨询企业(有限合伙)、武汉华纳伟业投资咨询企业(有限合伙)、武汉展动力投资咨询企业(有限合伙)的基本情况, 已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、公司股权结构、股东及股本演变情况”之“(二) 前十名股东及持有公司5%以上股份股东持股情况”进行披露。

(二) 关联交易

1、经常性关联交易

(1) 购销商品、提供和接受劳务的关联交易

报告期内本公司向股东租赁办公场所, 作为承租方:

单位: 万元

关联方	关联交易内容	关联交易定价方式及决策程序	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
林玲	租赁办公场所	市场定价	15.00	9.00	-

公司租赁股东房屋的关联交易价格低于市场价格, 相同地段房屋平均租金在 70 元/平方米至 80 元/平方米, 公司支付给股东的租金为 70 元/平方米, 公司租赁股东的房屋作为办公场所, 遵循公平合理的定价原则, 租赁价格公允。

(2) 关联方预付款项。

报告期内本公司向股东租赁办公场所, 公司预付股东租金产生的预付款项如下:

单位: 万元

预付账款	关联交易内容	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
林玲	预付房屋租金	6.09	9.00	-

截至本公开转让说明书签署日, 公司股东林玲已将上述预付款项全部归还。

2、偶发性关联交易

(1) 购买固定资产

单位：万元

关联方	关联交易内容	关联交易定价方式及决策程序	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
李建林	购买固定资产*1	市场定价	-	36.00	-
李建林	购买固定资产*2	市场定价	-	9.00	-
林玲	购买固定资产*3	市场定价	-	93.00	-

说明 1：系 2014 年 12 月本公司向实际控制人李建林购买客车作为固定资产使用，车牌号为鄂 A416S6。

说明 2：系 2014 年 12 月本公司向实际控制人李建林购买小轿车作为固定资产使用，车牌号为鄂 AP2763。

说明 3：系 2014 年 12 月本公司向股东、高管林玲购买宝马车作为固定资产使用，车牌号为鄂 A422L8。

公司设立之初规模较小，未购置自有车辆，公司均使用股东的车辆开展货品运输、客户接待等日常事务，股东车辆事实上已为公司日常经营所用。在规模逐步扩大且具备购买能力后，公司购置了所用股东车辆。

公司购买股东的上述车辆均已取得武汉华成机动车辆信息咨询有限公司的资产评估报告，车辆评估价格分别为 36.00 万元、9.00 万元、95.00 万元，公司按照评估价格购买股东拥有的上述车辆，购买价格较为公允。

(2) 关联方资金往来

①其他应付款：

报告期内公司向股东李建林、林玲无偿借入周转资金，目前该笔借款已全部归还。

单位：万元

关联方	期间	本期拆入金额	本期偿还金额	期末金额	说明
拆入					
李建林、林玲	2013 年度	67.00	57.00	60.50	公司向股东借入的经营性流动资金
李建林、林玲	2014 年度	406.13	466.63	-	公司向股东借入的经营性流动资金

②其他应收款：

报告期内，公司其他应收款主要为公司借给股东及员工的备用金，截至 2015 年 10 月 31 日，公司借给林刚的备用金 6.33 万元，为网络营销备用金和正常办公借支，截至 2015 年 12 月 31 日，该笔借款已全部归还给公司。

单位：万元

其他应收款	关联交易内容	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
林玲	备用金	-	3.73	-
林刚	备用金	6.33	6.16	-
崔涛	备用金	-	3.14	-
李建林	备用金	-	1.00	-

(3) 报告期关联方收购情况

2015 年 4 月 28 日，本公司监事李海芹将其持有的武汉联信展翼信息技术有限公司 100%的股权（认缴出资额为 10 万元，实缴出资额为 0 万元）以 0 元转让给公司。

单位：万元

关联方	关联交易内容	关联交易定价方式	股权购买日账面净资产
李海芹	收购股权	账面净资产	0

联信展翼成立于 2015 年 3 月 24 日；法人代表：李海芹；注册资本：10 万元人民币；收购时的经营范围：通讯终端设备研发、批发零售、技术服务；市场营销策划。（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）。

李海芹系本公司监事、审计部主管，从注册到收购期间，该公司未缴纳注册资本、未进行任何经营活动，本公司与李海芹签订《收购合同》，以收购价格 0 元购得该公司 100%股权。截至收购日，该公司未进行任何经营活动，资产、负债账面价值为 0。

3、关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司的关联交易包括公司收购非同一控制下股权、关联方资金往来。报告期内公司关联交易对公司的日常经营业务无重大不利影响。

综上，关联交易不存在关联方侵占公司利益行为，对公司报告期内财务状况和经营成果影响较小。

4、公司关于关联交易的决策权限、决策程序和定价机制

有限公司阶段，公司治理尚不完善，《公司章程》未就关联交易决策程序做出明确规定，决策流程尚未制度化。

股份公司成立后，公司建立了较为完善的治理机制，股东大会审议通过了《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》、《关联交易决策制度》等制度文件，对关联交易的决策权限、决策程序、定价机制及关联董事、关联股东的回避表决制度进行了详细的规定，以保证公司董事会、股东大会的关联交易决策对其他股东利益的公允性。

5、公司减少和规范关联交易的具体安排

公司在有限公司阶段，并没有对关联交易制定制度性文件。变更为股份公司后，为减少和规范关联交易，公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等公司治理文件中对关联交易决策权限与程序做出了规定，就关联股东或利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度做出了详尽的规定。同时，公司针对关联交易事项专门建立了《关联交易决策制度》，明确了关联交易决策的程序和防范措施。另外，公司还制定了《重大投资决策管理制度》、《对外担保管理制度》，明确了防范控股股东及关联方占用资金的责任和措施。

股份公司成立之后，公司严格按照《公司章程》、《关联交易决策制度》和《重大投资决策管理制度》、《对外担保管理制度》的规定执行，规范和减少关联方交易与资金往来，确保公司及股东权益不受损害。

为规范公司与关联方之间潜在的关联交易，公司的董事、监事以及高级管理人员均出具了《关于避免及规范关联交易的承诺函》，作出以下承诺：

“本人将善意履行作为公司实际控制人或股东的义务，不利用实际控制人或股东地位，就公司或公司的下属企业或组织与其或其附属公司/附属企业相关的任何关联交易采取任何行动，故意促使公司的股东大会或董事会作出侵犯其他股东合法权益的决议。如果公司或公司的下属企业或组织必须与其或其附属公司/附属企业发生任何关联交易，则其将促使上述交易按照公平合理和正常商业交易的条件进行，并且严格按照有关法律法规、公司章程的规定履行有关程序。其及其附属公司/附属企业将不会要求或接受公司或公司的下属企业或组织在任何一项交易中给予优于任何其他独立第三方的条件或权利。其及其附属公司/附属企业将严格和善意地履行与公司或公司的下属企业或组织签订的各种关联交易协议，不会向公司或公司的下属企业或组织谋求任何超出协议规定以外的利益或收益。

在本人在公司任职期间和离任后十二个月内，本人、本人的近亲属、本人或本人近亲属控制的其他企业（包括但不限于公司制企业、非公司制企业如合伙、个人独资企业，或任何其他类型的营利性组织，以下均简称“其他企业”）将尽量避免与公司发生关联交易，如与公司发生不可避免的关联交易，本人和本人控制的其他企业将严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》和《公司关联交易制度》的规定规范关联交易行为。如违反上述承诺，本人愿承担由此产生的一切法律责任。”

6、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方以及持有公司 5%以上股份的股东在主要客户和供应商中占有权益情况的说明。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份股东不存在在主要客户或供应商中占有权益的情况。

八、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至本公开转让说明书签署日，公司不存在应披露的期后事项。

（二）或有事项

截至本公开转让说明书签署日，本公司不存在应披露的未决诉讼、对外担保等或有事项。

（三）其他重要事项

公司以 2015 年 3 月 31 日业经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计的净资产 1,211.49 万元进行折股，股改审计报告号：信会师报字[2015]第 310551 号。报告类型：标准无保留意见。该净资产折股业经立信会计师事务所（特殊普通合伙）信会师报字[2015]第 310596 号验资报告检验。2015 年 11 月 23 日，全体发起人达成协议：本公司在股改基准日至股份公司设立期间发生的亏损 176 万元由全体发起人按照在本公司的持股比例以现金补足。上述亏损已由全体发起人依照出资比例于 2015 年 11 月 23 日补足。

除上述事项以外，截至本公开转让说明书签署日，本公司不存在应披露的其他重要事项。

九、报告期内的资产评估情况

报告期内，公司进行的资产评估事项具体情况如下：

单位：万元

评估目的	评估基准日	基准日账面净资产	评估值	增值率	评估机构	评估报告号
中移信联有限整体变更设立股份公司	2015年3月31日	1,211.49	1,225.64	1.17%	开元资产评估有限公司	开元评报字【2015】168号

十、股利分配情况

（一）公司股利分配政策

《公司章程》第一百四十八条规定：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。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

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。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

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。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

（二）最近两年股利分配情况

报告期内，公司未进行利润分配。

（三）公司股票公开转让后股利分配政策

公司股票公开转让后股利分配政策不变，详细股利分配方案由公司股东大会决定。

十一、控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况

（一）公司控股子公司基本情况

1、基本情况

截至本公开转让说明书签署日，公司控股子公司共计 1 家，基本情况见“第一节基本情况”之“三、公司股权结构、股东以及股本演变情况”之“（六）子公司历史沿革和分公司基本情况”。

2、主要财务数据

单位：万元

子公司	资产总额		净资产		营业收入		净利润	
	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2015 年 10 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2015 年 1-10 月	2014 年度	2015 年 1-10 月	2014 年度
武汉联信展翼信息技术有限公司	72.83	-	4.72	-	126.34	-	-5.28	-

（二）纳入合并报表范围的其他企业情况

除上述控股子公司外，公司不存在其他应纳入而未纳入公司报表合并范围内的其他企业；也不存在纳入合并报表的其他企业。

（三）母公司对子公司的控制措施

武汉联信展翼信息技术有限公司是公司全资子公司，公司通过行使股东权利来控制子公司的经营管理、财务计划、人员安排和制度制定。

十二、风险因素及自我评估

（一）报告期内公司阶段性亏损的风险

2013年度、2014年度和2015年1-10月，公司净利润分别为3.22万元、-186.25万元和-317.07万元。报告期内公司阶段性亏损，主要原因：一是公司处于市场快速开拓阶段，自2014年开始，公司凭借自身的品牌与市场基础，大力拓展通信终端服务业务，快速新设分公司（2014年新设16家分公司；2015年新设17家分公司及1家子公司，子公司新设4家分公司），并增加大量销售人员，导致公司销售费用大幅增加；二是为了确保分散在全国各地的分公司与营业网点在采购、销售、财务与资产管理、业务运营得到充分保障，

公司建立了较为强大的后台支持体系，管理人员增加，导致公司管理费用大幅增加；三是公司新设立的分公司，基本上处于初建期，尚未形成稳定的营业收入，导致公司整体盈利能力尚未完全释放。公司拥有独特优势的商业模式和成熟的运营体系，公司的发展具有可持续性和较高的成长性。

作为移动信息产品销售与服务提供商，公司收入主要来自于对个人提供综合的移动信息产品销售与服务。随着移动信息终端的产业升级和4G时代的来临，移动信息通信行业的盈利模式和收入结构面临着深刻的调整。公司独创的商业运作模式及成熟、丰富的通信终端运营经验和优异的运营商代理业绩，使得公司适应了我国运营商终端激烈竞争环境下，拓宽外部合作，拓展终端渠道的大趋势需求也适应了通信终端用户需求个性化的发展趋势，更易得到终端用户及运营商的青睐，同时，独有的商业模式也使得公司获得了快速的终端销售网络扩张速度、收入增长速度及高于同行业的毛利水平。公司寻找到了在通信终端领域，与用户、运营商互信、互惠、双赢的独有业务发展模式，公司的发展具有可持续性和较高的成长性。随着大量新合作网点的成熟运营，公司的收入、利润及销售网络扩张将逐步进入到更为良性的发展阶段。公司的发展具有可持续性和较高的成长性。

（二）运营商依赖风险

公司主要从事通信业终端综合服务，以个性化产品与服务组合（PTPs）、数码配件、代理运营商业务为主要产品与服务。由于我国通信业实行严格的行业许可制度，行业内企业仅能借助三大运营商提供的基础服务，为用户提供相应的通信服务。报告期内，公司98%以上营业收入来自中国移动或通过中国移动实现。另外，公司以运营商销售政策为基础制定PTPs产品，并借助运营商营业厅为客户提供通信终端服务。虽然代理业务是运营商提升终端市场覆盖率的常用方式，且运营商终端销售政策近年来一直持续实行，并且随着终端市场竞争的加剧，其销售政策有继续实行并不断加强的可能，但若运营商发展方向和政策的制定发生较大变化，将会对公司经营带来较大影响。公司业务在较大程度上存在对运营商的依赖风险。

针对上述风险，公司已经与中国电信、中国联通开展了业务合作，并快速复制发展，以拓展公司合作运营商范围，减少对单家运营商的严重依赖。另外，公司各分公司根据运营商不同地区的销售政策制定当地PTPs产品，使得公司在一定程度上可减少某地区

运营商营销政策变化对公司业务的影响。除此之外，公司正在打造自己网络平台、虚拟运营商合作平台、线下配送平台以及联盟店连锁网络，并凭借资源整合的理念与方式，拟将除运营商资源外，如加油服务、生活服务等更多资源进行整合，为客户打造更广泛的泛终端服务平台。

（三）业务区域集中的风险

2013年度、2014年度和2015年1-10月，公司主营业务收入主要来自于华中地区，占销售收入的比重分别为100%、91.50%、69.49%。报告期内，公司在深耕华中市场，立足于本地化的基础上，以拓展全国业务为目标，开始逐步开拓华东、华北市场，公司收入地区来源更加广阔。虽然公司业务地区性逐步趋于分散，合作运营商合作营业厅也分布到了华东、华北各地，但如果湖北省社会和经济环境或公司与湖北省所有合作运营商的合作关系发生不利变化，将对公司业务带来较大影响。

针对上述风险，公司继续加强销售团队建设，合理分配公司的营销资源，在稳健开拓华中市场的同时，大力拓展华北、华东市场，公司的收入地区来源更加多元化。

（四）经营活动现金流量为负的风险

2013年度、2014年度和2015年1-10月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6.05万元、-406.59万元与-782.95万元，除2013年公司经营性现金流净额为正外，其他时期经营活动现金流量净额均为负。2014年、2015年1-10月公司经营活动产生的现金流量为负数，主要原因是：公司处于快速发展期，短期内快速形成业务市场的规模化是公司业务拓展的主要战略方向，也是公司终端网络的价值焦点。公司业务的快速发展，使得公司报告期内存货、员工工资及运营商合作的定金等对现金的占用不断增加。未来随着公司业务的进一步扩大，如果公司不能有效对营运资金进行严格的预算和管控，将导致营运资金跟不上业务发展速度，带来影响公司业务发展的风险。

为有效解决公司营运资金不足的风险，公司将根据自身业务特点把控业务发展及员工招聘节奏，以有效利用公司经营性现金流，同时，公司将通过合理的股权、债权融资充实公司资金。

（五）分公司较多的管理风险

截至2015年12月20日，公司业务覆盖湖北、河南、江西、山西、四川、广西六个省

份，设立有31家分公司，1家子公司。其中，子公司下设4家分公司。根据公司发展规划，未来公司分公司数量还将持续增加，快速扩张将给公司在业务、人员、财务等方面带来一定的管理风险。为加强分公司管理，公司制订了一套标准、完善的管理制度，涉及经营各个方面，确保了分公司各项经营行为的标准化、规范化。但是，若公司管理水平的提升无法跟上分公司扩张的速度，则可能出现分公司管理质量和服务水平的下降，进而对公司市场形象和经营业绩造成不利影响，并影响公司的整体盈利能力。

（六）公司治理风险

有限公司时期，公司股东会、执行董事、监事制度的建立和运行情况存在一定瑕疵，法人治理结构不够健全。例如未依照当时的公司章程规定按时召开股东会定期会议，档案保管不善等。此外，有限公司执行董事、监事在任职期间未形成相应的报告，有限公司章程也未就关联交易决策程序做出明确规定。股份公司设立后，按照《公司法》等相关法律法规的要求，建立了健全的法人治理结构，完善了公司的内部控制体系，制订了《公司章程》、三会议事规则、《重大投资决策管理制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易决策制度》、《信息披露管理制度》、《总经理工作细则》等制度规则。但由于股份公司成立时间短，且股份有限公司和有限责任公司在公司治理上存在较大的不同，公司管理层规范运作意识需进一步提高，对更加规范的公司治理机制需要逐步理解和适应的过程。因此，短期内公司治理仍存在不规范的风险。

针对以上风险，公司将继续严格按照《公司法》、《公司章程》及相关规定规范运作“三会”，完善法人治理结构。公司管理层将在今后加强学习，在日常经营管理中严格执行各项内部规章制度，切实保障公司的规范运作。

（七）实际控制人不当控制风险

李建林、林玲为公司的实际控制人，处于绝对控股地位。公司实际控制人可以利用控制股份的比例优势，通过行使表决权直接或间接影响公司的重大决策。虽然公司已制订了完善的内部控制制度，建立健全了公司法人治理结构，但是，仍存在实际控制人利用其控制地位对公司进行不当控制的风险。

针对上述风险，公司在《公司章程》、《关联交易管理与决策制度》、《重大投资决策管理制度》、《对外担保管理制度》等制度中制定了关联股东、关联董事回避制度，能够

较好地防范实际控制人不当控制的风险。公司今后将严格依据《公司法》等法律法规和规范性文件的要求规范运作，认真执行“三会”议事规则、《关联交易管理办法》的规定，保障“三会”决议的切实执行，不断完善法人治理结构，切实保护中小投资者的利益，避免公司被实际控制人不当控制。公司也将通过加强对管理层培训等方式不断增强控股股东及管理层的诚信和规范意识，督促其切实遵照相关法律法规经营公司，忠诚履行职责。

第五节有关声明

申请挂牌公司全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺公开转让说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签字：

丁海松 柳璐
薛丹荔 李建华
杨玲

全体监事签字：

崔清
李海青
张芳

高级管理人员签字：

丁海松 杨玲 郭君璐 杨玲
吴丹 周霞 薛丹荔

武汉中移信联科技股份有限公司

2016 年 4 月 25 日

主办券商声明

本公司已对武汉中移信联科技股份有限公司公开转让说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人：



李福春

项目小组负责人：



舒群

项目小组成员：



李东升



安宁



王鹏



东北证券股份有限公司

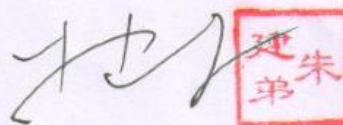
2016 年 4 月 25 日

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本机构出具的审计报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的专业报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

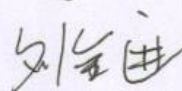
会计师事务所负责人：朱建弟

签字：



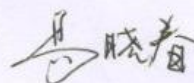
经办注册会计师：刘金进

签字：



易晓春

签字：



立信会计师事务所（特殊普通合伙）



2016年4月25日

资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本所出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

评估机构负责人：



胡劲为

经办注册资产评估师：



孟利



张浩



开元资产评估有限公司

2016年4月25日

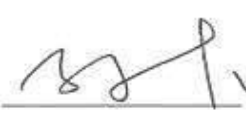
律师声明

本所及经办律师已阅读公开转让说明书，确认公开转让说明书与本所出具的专业法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对申请挂牌公司在公开转让说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认公开转让说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：


(林泽军)

经办律师：


(章小炎)
(孙巧芬)

北京市中伦(广州)律师事务所

2016 年 4 月 25 日

第六节附件

- 一、主办券商推荐报告
- 二、财务报表及审计报告
- 三、法律意见书
- 四、公司章程
- 五、全国股份转让系统公司同意挂牌的审查意见
- 六、其他与公开转让有关的重要文件。

（正文完）