

创业板投资风险提示：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

北京宝兰德软件股份有限公司
Beijing Baolande Software Corporation
(北京市海淀区土地六街 17 号 6314 室)

BES

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书（申报稿）

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

保 荐 人：

主承销商：



(广州市天河北路 183-187 号大都会广场 43 楼 4301-4316 房)

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股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、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	不超过 1,000 万股，占发行后总股本的 25%
其中：预计发行新股数量	不超过 1,000 万股
股东公开发售股份数量	本次公开发行不涉及持股满 36 个月的原有股东向投资者公开发售股份的情况
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	【】元
预计发行日期	【】年【】月【】日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	不超过 4,000 万股
保荐人、主承销商	广发证券股份有限公司
招股说明书签署日期	【】年【】月【】日

重大事项提示

本公司特别提醒投资者注意本公司及本次发行的以下重要事项和风险，并提醒投资者认真阅读本招股说明书“第四节 风险因素”一节的全部内容。

一、股东关于股份锁定和减持意向的承诺

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限的承诺

公司控股股东、实际控制人易存道承诺：自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的宝兰德公开发行股票前已发行的股份，也不由宝兰德回购本人直接或间接持有的宝兰德公开发行股票前已发行的股份。

公司股东张东晖、易东兴、赵艳兴、赵雪、王茜、史晓丽、陈选良、王凯和间接股东易存之、那中鸿、杨富萍、杨广进、辛万江、詹年科、石玉琢、陆仲达承诺：自公司股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本人/本企业直接或间接持有的宝兰德公开发行股票前已发行的股份，也不由宝兰德回购本人/本企业直接或间接持有的宝兰德公开发行股票前已发行的股份。

作为公司董事、监事、高级管理人员，易存道、张东晖、赵艳兴、易存之、那中鸿、杨富萍、杨广进、赵雪、王茜、史晓丽、王凯、辛万江、詹年科、石玉琢、陆仲达进一步承诺：在前述锁定期满后，在任职期间内，每年转让的股份不超过上一年末所持有的发行人股份总数的 25%；在离任后六个月内，不转让所持有的发行人股份。在首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让其持有的本公司股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让其持有的本公司股份。

公司控股股东、实际控制人易存道，作为公司董事、高级管理人员的股东或间接股东张东晖、赵艳兴、易存之、赵雪、王茜、史晓丽、王凯、辛万江、詹年科、石玉琢、陆仲达进一步承诺：所持发行人公开发行股票前已发行的股份在锁定期满后两年内减持的，减持价格不低于发行价。如遇除权除息事项，上述发行

价作相应调整。发行人上市后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行股票的发价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于首次公开发行股票的发价，持有发行人公开发行股票前已发行的股份的锁定期自动延长 6 个月。如遇除权除息事项，上述发行价作相应调整。上述股份锁定、减持价格承诺不因其职务变更、离职等原因而终止。

上述主体均承诺：若违反上述股份锁定的承诺，将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得的收益归发行人所有，并将在获得收益的 5 日内将前述收入支付给发行人指定账户；自未履行上述承诺之日起 6 个月内不得减持；如果因未履行承诺事项给发行人或者其他投资者造成损失的，其将向发行人或者其他投资者依法承担赔偿责任。

（二）持股 5% 以上的主要股东减持意向的承诺

公司控股股东、实际控制人易存道及其他持股 5% 以上的股东张东晖、易东兴、赵艳兴均承诺：

本人/本企业对所持宝兰德首次公开发行股票前已发行的股票在锁定期满后 2 年内，存在减持的可能性。若减持，在锁定期满后第一年内和第二年内，本人/本企业减持的公司股票数量分别不超过上一年末所持有的宝兰德股票总数的 25% 和 25%，减持宝兰德股票的价格在满足本人/本企业已作出的各项承诺的前提下根据当时的市场价格而定。本人/本企业若减持公司股票，将提前三个交易日通知公司并予以公告，本人/本企业将严格按照《公司法》、《证券法》、中国证监会及深圳证券交易所相关规定办理。

若本人/本企业违反上述承诺，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，如果因未履行承诺事项而获得收益的，所得的收益归公司所有，并将在获得收益的 5 日内将前述收入支付给公司指定账户；自本人/本企业未履行上述承诺之日起 6 个月内不得减持；如果因未履行承诺事项给公司或者其他投资者造成损失的，其将向公司或者其他投资者依法承担赔偿责任。

二、公司稳定股价预案

公司第一届董事会第五次会议及 2016 年第一次临时股东大会审议通过了《北京宝兰德软件股份有限公司稳定股价预案》，预案主要内容如下：

（一）启动稳定股价措施的条件

北京宝兰德软件股份有限公司（以下简称“公司”）上市后三年内，如公司股票连续 20 个交易日除权后的加权平均价格（按当日交易数量加权平均，不包括大宗交易）低于公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值（以下简称“启动条件”），则公司应按下述规则启动稳定股价措施。

（二）稳定股价的具体措施

1、公司回购

（1）公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

（2）公司股东大会对回购股份做出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司控股股东、实际控制人承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

（3）公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求外，还应符合下列各项要求：

① 公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行股票所募集资金的总额；

② 公司单次回购股份不超过公司总股本的 2%。

（4）公司董事会公告回购股份预案后，公司股票若连续 5 个交易日除权后的加权平均价格（按当日交易数量加权平均，不包括大宗交易）超过公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值，公司董事会应做出决议终止回购股份事宜，且在未来 3 个月内不再启动股份回购事宜。

2、公司控股股东、实际控制人增持

（1）下列任一条件发生时，公司控股股东、实际控制人易存道应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

① 公司回购股份方案实施期限届满之日后的 10 个交易日除权后的公司股份加权平均价格（按当日交易数量加权平均，不包括大宗交易）低于公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值；

② 公司回购股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发。

（2）公司控股股东、实际控制人承诺单次增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%。

3、董事、高级管理人员增持

（1）下列任一条件发生时，在公司领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

① 公司控股股东、实际控制人增持股份方案实施期限届满之日后的 10 个交易日除权后的公司股份加权平均价格（按当日交易数量加权平均，不包括大宗交易）低于公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值；

② 公司控股股东、实际控制人增持股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发。

（2）有义务增持的公司董事、高级管理人员承诺，其用于增持公司股份的货币资金不少于该等董事、高级管理人员上年度薪酬总和的 30%，但不超过该等董事、高级管理人员上年度的薪酬总和。公司全体董事、高级管理人员对该等增持义务的履行承担连带责任。

（3）在公司董事、高级管理人员增持完成后，如果公司股票价格再次出现连续 20 个交易日除权后的加权平均价格（按当日交易数量加权平均，不包括大宗交易）低于公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值，则公司应依照本预案的规定，依次开展公司回购、公司控股股东、实际控制人增持及董事、高级管理人员增持工作。

（4）公司新聘任将从公司领取薪酬的董事和高级管理人员时，将促使该新聘任的董事和高级管理人员根据本预案的规定签署相关承诺。

（三）稳定股价措施的启动程序

1、公司回购

（1）公司董事会应在上述公司回购启动条件触发之日起的 15 个交易日内做出回购股份的决议。

（2）公司董事会应当在做出回购股份决议后的 2 个工作日内公告董事会决议、回购股份预案，并发布召开股东大会的通知。

（3）公司回购应在公司股东大会决议做出之日起次日开始启动回购，并应在履行相关法定手续后的 30 日内实施完毕。

（4）公司回购方案实施完毕后，应在 2 个工作日内公告公司股份变动报告，并在 10 日内依法注销所回购的股份，办理工商变更登记手续。

2、公司控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员增持

（1）公司董事会应在上述公司控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员增持启动条件触发之日起 2 个交易日内做出增持公告。

（2）公司控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员应在增持公告做出之日起次日开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 30 日内实施完毕。

（四）稳定股价的进一步承诺

在启动条件首次被触发后，公司控股股东、实际控制人及持有公司股份的董事和高级管理人员的股份锁定期自动延长 6 个月。为避免歧义，此处持有公司股份的董事和高级管理人员的股份锁定期，是指该等人士根据《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》第四条第（三）款的规定做出的承诺中载明的股份锁定期限。

公司控股股东及实际控制人、董事及高级管理人员签署了《关于稳定股价的承诺》，承诺其严格按照北京宝兰德软件股份有限公司稳定股价预案之规定全面且有效地履行在稳定股价预案项下的各项义务和责任。

三、股份回购、依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺

（一）发行人承诺

本公司向中国证监会提交的首次公开发行股票并在创业板上市的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

若本公司向中国证监会提交的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断本公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将在该等违法事实被证券监管部门作出认定或处罚决定之日起 30 天内，启动依法回购首次公开发行的全部新股的程序，回购价格为发行价格加上同期银行存款利息（若发行人股票有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，回购的股份包括公司首次公开发行的全部新股及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整）。

若本公司向中国证监会提交的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定之日起 30 天内依法赔偿投资者损失。

（二）控股股东、实际控制人易存道承诺

宝兰德向中国证监会提交的首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，作为宝兰德的控股股东及实际控制人，本人对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

若宝兰德向中国证监会提交的首次公开发行股票并在创业板上市的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的：本人将利用发行人的控股股东、实际控制人地位促成发行人在证券监管部

门依法对上述事实作出认定或处罚决定后启动依法回购发行人首次公开发行的全部新股的工作。

若宝兰德向中国证监会提交的首次公开发行股票并在创业板上市的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，易存道将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

（三）董事、监事及高级管理人员承诺

宝兰德向中国证监会提交的首次公开发行股票并在创业板上市的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，董事、监事及高级管理人员对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

若宝兰德向中国证监会提交的首次公开发行股票并在创业板上市的招股说明书及首次公开发行股票并在创业板上市相关申请文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，董事、监事及高级管理人员将在该等违法事实被证券监管部门认定后 30 天内依法赔偿投资者损失。

（四）中介机构对发行申请文件真实性、准确性、完整性、及时性的承诺

1、保荐机构承诺

广发证券股份有限公司承诺：

因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将先行赔偿投资者损失。

2、发行人律师承诺

国浩律师（北京）事务所承诺：如本所律师在本次发行工作期间未勤勉尽责，导致本所法律文件对重大事件作出违背事实真相的虚假记载、误导性陈述，或在披露信息时发生重大遗漏，且导致发行人不符合法律规定的发行条件，造成投资

者直接经济损失的，在该等事实和损失被有管辖权的司法机关终审裁决、判决后，本所将在相关裁决、判决生效之日起，启动赔偿投资者损失的相关工作，主动履行生效裁决、判决所确定应由本所承担的赔偿责任和义务。

3、审计机构及验资机构承诺

天健会计师事务所（特殊普通合伙）承诺：因本所为宝兰德首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失，如能证明本所没有过错的除外。

四、发行人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等责任主体未能履行承诺时的约束措施

（一）发行人关于未能履行承诺时的说明

公司承诺：本公司将严格履行在首次公开发行股票并在创业板上市过程中所作出的各项公开承诺事项，积极接受社会监督。若本公司未能完全有效地履行承诺事项中的各项义务和责任，则本公司将采取以下措施予以约束：

1、以自有资金补偿公众投资者因依赖相关承诺实施交易而遭受的直接损失，补偿金额由本公司与投资者协商确定，或根据证券监督管理部门、司法机关认定的方式确定；

2、自本公司完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之日起 12 个月内，本公司将不得发行证券，包括但不限于股票、公司债券、可转换的公司债券及证券监督管理部门认可的其他品种等；

3、自本公司完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之前，本公司不得以任何形式向本公司之董事、监事、高级管理人员增加薪资或津贴。

（二）控股股东、实际控制人易存道，持股 5%以上的股东张东晖、赵艳兴关于未能履行承诺时的说明

公司控股股东、实际控制人易存道，持股 5%以上的股东张东晖、赵艳兴承诺：本人将严格履行在首次公开发行股票并在创业板上市过程中所作出的各项公

开承诺事项，积极接受社会监督。若本人未能完全有效地履行承诺事项中的各项义务和责任，则本人将采取以下措施予以约束：

1、以自有资金（包括但不限于本人自发行人所获分红）补偿发行人、投资者因依赖该等承诺而遭受的直接损失；

2、自本人完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之前，本人不得以任何方式减持持有的发行人股份；

3、自本人完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之前，本人不得以任何方式要求发行人为本人增加薪资或津贴，且亦不得以任何形式接受发行人增加支付的薪资或津贴。

（三）其他持股 5%以上的股东易东兴关于未能履行承诺时的说明

其他持股 5%以上的股东易东兴承诺：本合伙企业将严格履行在首次公开发行股票并在创业板上市过程中所作出的各项公开承诺事项，积极接受社会监督。若本合伙企业未能完全有效地履行承诺事项中的各项义务和责任，则本合伙企业将采取以下措施予以约束：

1、以自有资金（包括但不限于本合伙企业自发行人所获分红）补偿发行人、投资者因依赖该等承诺而遭受的直接损失；

2、自本合伙企业完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之前，本合伙企业不得以任何方式减持持有的发行人股份。

（四）董事、监事、高级管理人员关于未能履行承诺时的说明

本公司董事、监事、高级管理人员承诺：本人将严格履行在首次公开发行股票并在创业板上市过程中所作出的各项公开承诺事项，积极接受社会监督。若本人未能完全有效地履行承诺事项中的各项义务和责任，则本人将采取以下措施予以约束：

1、以自有资金（包括但不限于本人自发行人所获分红）补偿发行人、投资者因依赖该等承诺而遭受的直接损失；

2、自本人完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之前，本人不得以任何方式减持持有的发行人股份；

3、自本人完全消除未履行相关承诺事项所产生的不利影响之前，本人不得以任何方式要求发行人为本人增加薪资或津贴，且亦不得以任何形式接受发行人增加支付的薪资或津贴。

五、填补摊薄即期回报的措施及承诺

公司首次公开发行股票后，随着募集资金的到位，公司的股本及净资产均将大幅增长。但由于募集资金投资项目的建设及产能的完全释放需要一定时间，公司每股收益和净资产收益率等指标将在短期内出现一定幅度的下降，公司投资者即期回报存在被摊薄的风险。具体分析见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、首次公开发行股票事项对即期回报摊薄的影响分析”。

六、本次发行前滚存利润分配事项

经公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过，公司本次股票发行前的滚存未分配利润，由本次股票发行后的新老股东按发行完成后的持股比例共享。

七、本次发行上市后的股利分配政策

公司第一届董事会第五次会议及 2016 年第一次临时股东大会审议通过了上市后适用的《公司章程》，公司本次发行后的股份分配政策如下：

在保持公司财务稳健的基础上，公司应充分注重投资者合理的投资回报，每年按当年度实现的可分配利润的一定比例向股东分配现金股利的比例不低于 20%。

公司的股利分配政策为：

（一）决策机制与程序：公司利润分配方案由董事会制定，董事会审议通过后报股东大会批准。

（二）股利分配原则：充分注重股东的即期利益与长远利益，同时兼顾公司的现时财务状况和可持续发展；充分听取和考虑中小股东、独立董事、监事的意

见，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司应注重现金分红。

（三）股利的分配形式：公司采取现金、股票或者现金股票相结合的方式分配利润，并优先考虑采取现金方式分配利润；在满足日常经营的资金需求、可预期的重大投资计划或重大现金支出的前提下，公司董事会可以根据公司当期经营利润和现金流情况进行中期分红，具体方案须经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

（四）公司股利分配的具体条件：公司实施差异化的现金分红政策，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 20%。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素；公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排时，按照前项规定处理。

公司股利分配不得超过累计可供分配利润的范围。

前款所称的“重大资金安排”是指：

（1）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或进行固定资产投资累计支出预计达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，或超过 3,000 万元；

（2）公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或进行固定资产投资累计支出预计达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

（五）公司在制定现金分红具体方案时，董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事应当发表明确意见。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

公司采取股票或者现金股票相结合的方式分配股利或调整股利分配政策时，需经公司股东大会以特别决议方式审议通过。

（六）公司根据生产经营、重大投资、发展规划等方面的资金需求情况，确需对股利分配政策进行调整的，调整后的股利分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；且有关调整股利分配政策的议案，需事先征求独立董事及监事会的意见，经公司董事会审议通过后，方可提交公司股东大会审议，且该事项须经出席股东大会股东所持表决权 2/3 以上通过。为充分听取中小股东意见，公司应通过提供网络投票等方式为社会公众股东参加股东大会提供便利，必要时独立董事可公开征集中小股东投票权。

公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金股利，以偿还其占用的资金。

（七）公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况，并对下列事项进行专项说明：

- 1、是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求；
- 2、分红标准和比例是否明确和清晰；
- 3、相关的决策程序和机制是否完备；
- 4、独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用；

5、中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到了充分保护等。

对现金分红政策进行调整或变更的，还应对调整或变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明。

此外，公司制定了《上市后未来三年股东回报规划》，并经 2016 年第一次临时股东大会审议通过。

八、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人具有较好的财务状况和持续盈利能力，具体见本招股说明书“第九节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（十一）保荐机构对发行人持续盈利能力的核查意见”。

九、发行人请投资者仔细阅读招股说明书第四节“风险因素”全文，并提醒投资者特别关注如下风险

（一）电信行业依赖的风险

公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务，产品主要应用于电信行业以及政府、金融等其他行业，公司的销售模式分为直接销售和通过系统集成商代理销售两种模式，直接销售和通过系统集成商代理销售的最终用户主要为中国移动、中国电信、中国联通等电信行业运营商。2014 年度、2015 年度和 2016 年度，公司最终用户来自电信行业的营业收入占公司当期营业收入的比例分别为 97.75%、93.75%和 95.87%，公司对电信行业的运营商依赖程度极高。随着电信行业的信息化建设、精细化管理及软件国产化的进一步深入，未来几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业的宏观环境发生不可预测的不利变化，或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，都将对公司的盈利能力产生不利影响。

（二）最终用户集中导致的风险

公司的最终用户主要集中在电信行业，由于电信行业中国移动、中国联通和中国电信三足鼎立，目前公司在电信行业的最终用户主要为中国移动总部及各省级子公司、中国联通各省级子公司、中国电信各省级子公司，因此最终用户的总量较少。公司与主要客户之间是一种稳定的合作关系，对公司的主要最终用户来讲，公司提供的中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件具有产品优势、服务优势和价格优势，主要最终用户的粘性较高。如果公司的后续产品质量或服务水平下降，持续创新能力不足，可能影响与最终用户的合作，对公司收入产生不利影响。

（三）税收优惠政策变化风险

1、公司享受的主要税收优惠

（1）增值税

根据《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号），公司及苏州宝兰德销售自行开发生产的软件产品按17%的税率征收增值税后，对增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

（2）企业所得税税收优惠

① 北京宝兰德

公司于2011年11月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为GR201111000305的《高新技术企业证书》，自2011年起享受15%的所得税优惠税率，期限为3年。

公司于2014年7月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为GF201411000048的《高新技术企业证书》，自2014年起享受15%的所得税优惠税率，期限为3年。

报告期内，北京宝兰德企业所得税税率减按15%执行。

② 苏州宝兰德

苏州宝兰德成立于2014年3月，于2015年12月被江苏省软件行业协会认定为软件企业，获得编号为苏R-2015-E-0002的《软件企业证书》，并于2016年7月27日通过了年审。

根据《财政部国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》(财税[2012]27号)第三条的规定“我国境内新办的集成电路设计企业和符合条件的软件企业，经认定后，在2017年12月31日前自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税，并享受到期满为止。”

经核查，苏州宝兰德已经苏州市国家税务局第一税务分局备案受理其《企业所得税优惠事项备案表》（2016年度），其上记载苏州宝兰德在2016年1月1日至2016年12月31日享有软件企业企业所得税两免三减半优惠。

2、公司税收优惠对公司业绩的影响

报告期内，公司税收优惠对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
收到的增值税返还	525.79	750.88	222.38
所得税优惠	467.59	237.19	113.79
合计	993.38	988.07	336.17
占利润总额的比例	22.91%	109.04%	26.54%
占净利润的比例	26.45%	245.17%	30.18%
占扣除非经常性损益后净利润的比例	26.78%	37.39%	30.31%

公司2015年度税收优惠占净利润和利润总额的比例较高，是因为当年确认了因股份支付而产生的2,235.27万元管理费用，导致当年净利润和利润总额较少。剔除该因素后，2015年度税收优惠占利润总额和净利润总额的比例分别为31.45%和37.45%。

若未来国家税收优惠政策出现不可预测的不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

请投资者仔细阅读“第四节 风险因素”全文，并特别关注上述风险的描述。

目 录

发行人声明	1
本次发行概况	2
重大事项提示	3
一、股东关于股份锁定和减持意向的承诺	3
二、公司稳定股价预案	5
三、股份回购、依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺	8
四、发行人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等责任主体未能履行承诺时的约束措施	10
五、填补摊薄即期回报的措施及承诺	12
六、本次发行前滚存利润分配事项	12
七、本次发行上市后的股利分配政策	12
八、保荐机构对发行人持续盈利能力的核查意见	15
九、发行人请投资者仔细阅读招股说明书第四节“风险因素”全文，并提醒投资者特别关注如下风险	15
目 录	18
第一节 释 义	23
一、普通术语	23
二、专业术语	24
第二节 概 览	30
一、发行人简介	30
二、发行人控股股东及实际控制人简介	32
三、发行人报告期主要财务数据和财务指标	32
四、募集资金用途	34
第三节 本次发行概况	35
一、本次发行的基本情况	35
二、与本次发行有关的当事人	36
三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系	37
四、本次发行上市的重要日期	38

第四节 风险因素	39
一、电信行业依赖的风险	39
二、最终用户集中导致的风险	39
三、公司规模较小、收入较少的风险	40
四、经营业绩波动风险	40
五、经营业绩季节性波动风险	40
六、应收账款余额较大及发生坏账的风险	41
七、成长性风险	41
八、市场竞争风险	41
九、技术风险	42
十、核心人员流失风险	42
十一、销售模式风险	43
十二、服务模式风险	43
十三、税收优惠政策变化风险	43
十四、募集资金投资项目风险	45
十五、净资产收益率下降的风险	46
十六、业务规模迅速扩大导致的管理风险	47
十七、控股股东和实际控制人控制的风险	47
十八、房屋租赁风险	47
第五节 发行人基本情况	49
一、发行人基本情况	49
二、发行人设立及重大资产重组情况	49
三、发行人的股权结构图	50
四、发行人控股子公司、参股公司、分公司的情况	50
五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	52
六、发行人股本情况	56
七、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况	58
八、员工情况	58

九、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施.....	59
第六节 业务与技术	65
一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况	65
二、发行人所处行业的基本情况	94
三、发行人面临的行业竞争状况	122
四、发行人销售和主要客户情况	131
五、发行人采购和主要供应商情况	134
六、与发行人业务相关的资产情况	153
七、发行人特许经营权情况	158
八、发行人核心技术与研发情况	158
九、境外经营情况	164
十、未来发展与规划	165
第七节 同业竞争与关联交易	171
一、发行人的独立性	171
二、同业竞争	172
三、关联方及关联关系	173
四、报告期内关联交易	175
五、关联交易程序、独立董事对关联交易的意见	176
第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理	178
一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况	178
二、董事、监事、高级管理人员对外投资情况	188
三、董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份的情况	189
四、董事、监事、高级管理人员的薪酬情况	190
五、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议及履行情况	191
六、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况和原因	191

七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构和人员的运行及履职情况	192
八、管理层对内部控制制度的自我评价意见	196
九、注册会计师对公司内部控制的鉴证意见	196
十、发行人近三年有关情况的说明	196
十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排和近三年的执行情况	197
十二、投资者权益保护情况	200
第九节 财务会计信息与管理层分析	203
一、财务报表	203
二、审计意见	208
三、合并财务报表的编制方法及合并范围的变化情况	209
四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计	209
五、发行人执行的税收政策和主要税种	226
六、非经常性损益	230
七、主要财务指标	232
八、或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项	234
九、盈利能力分析	234
十、财务状况分析	275
十一、现金流量分析	299
十二、首次公开发行股票事项对即期回报摊薄的影响分析	301
十三、股利分配政策及实际股利分配情况	309
十四、滚存利润的分配安排	310
第十节 募集资金运用	311
一、本次募集资金运用概况	311
二、募集资金运用的具体情况	314
三、募集资金运用对公司生产经营和财务状况的影响	333
第十一节 其他重要事项	335
一、重大合同	335

二、对外担保事项.....	337
三、重大诉讼或仲裁事项.....	337
第十二节 有关声明	338
第十三节 附件	344
一、备查文件.....	344
二、文件查阅地点、时间	344

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列简称具有如下含义：

一、普通术语

发行人、宝兰德、股份公司、本公司、公司	指	北京宝兰德软件股份有限公司
宝兰德有限	指	北京宝兰德软件技术服务有限公司，本公司前身
苏州宝兰德	指	苏州宝兰德软件技术服务有限公司，本公司全资子公司
西安宝兰德	指	北京宝兰德软件股份有限公司西安分公司
控股股东、实际控制人	指	易存道先生
发行人主要股东	指	持有发行人 5%以上股份的股东易存道、张东晖、赵艳兴和北京易东兴股权投资中心（有限合伙）
易东兴	指	北京易东兴股权投资中心（有限合伙），本公司股东
股东大会	指	北京宝兰德软件股份有限公司股东大会
董事会	指	北京宝兰德软件股份有限公司董事会
监事会	指	北京宝兰德软件股份有限公司监事会
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
公司章程（草案）	指	北京宝兰德软件股份有限公司章程（草案）
本次发行	指	发行人本次向社会公众首次公开发行不超过 1,000 万股人民币普通股（A 股）的行为，公开发行股份合计数占发行后总股本比例为 25%，首次公开发行不涉及持股满 36 个月的原有股东向投资者公开发售老股
股票、A 股	指	本公司本次发行的每股面值为 1.00 元的人民币普通股
上市	指	发行人股票在深圳证券交易所创业板挂牌交易
招股说明书	指	北京宝兰德软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书
募投项目	指	首次公开发行股票募集资金投资项目
保荐机构、主承销商、广发证券	指	广发证券股份有限公司
发行人律师、国浩	指	国浩律师（北京）事务所
审计机构、天健	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
资产评估机构	指	开元资产评估有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
最近三年、报告期	指	2014 年度、2015 年度和 2016 年度
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会

工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
国家统计局	指	中华人民共和国国家统计局
科技部	指	中华人民共和国科学技术部
商务部	指	中华人民共和国商务部
财政部	指	中华人民共和国财政部
IBM	指	美国 International Business Machines Corporation 公司，1911 年创立于美国，是全球最大的信息技术和业务解决方案公司。IBM 也是全球知名的中间件厂商，其 WebSphere 系列中间件是其最重要的软件产品线之一。
Oracle	指	Oracle 公司成立于 1977 年，总部位于美国，全球最大的数据库厂商，产品涵盖数据库、中间件等基础软件，以及财务、供应链、制造、项目管理、人力资源和市场与销售等应用软件产品。
东方通	指	北京东方通科技股份有限公司，是一家从事中间件产品的研发、销售和相关技术服务的软件企业，创立于 1992 年，2014 年 1 月登陆创业板（股票代码：300379）。
普元信息	指	普元信息技术股份有限公司
中创股份	指	山东中创软件商用中间件股份有限公司
CCW、计世资讯	指	北京时代计世资讯有限公司

二、专业术语

中间件、中间件软件	指	一种应用于分布式系统的基础软件，位于应用与操作系统、数据库之间，主要用于解决分布式环境下数据传输、数据访问、应用调度、系统构建和系统集成、流程管理等问题，是分布式环境下支撑应用开发、运行和集成的平台。
应用服务器	指	应用服务器主要应用于 Web 系统，位于客户浏览器和数据库之间，其主要作用为把商业逻辑（应用）曝露给客户端，同时为商业逻辑（应用）提供的运行平台和系统服务，并管理对数据库的访问。可以说，应用服务器为 Web 系统下的应用开发者提供了开发工具和运行平台。
消息中间件	指	一种基础中间件，其主要作用是建立网络异步通信的通道，实现不同或同一计算机系统之间的应用通信，为网络环境下分布式应用系统的运行提供解耦的作用，通常用来在各个系统或者组件间发送消息数据。
交易中间件	指	一种基础中间件，其主要作用是高效地传递交易（事务）请求，协调事务的各个分支、保证事务的完整性，调度应用程序的运行，保证整个系统运行的高效性。
基础中间件	指	主要包括应用服务器、消息中间件、交易中间件等，主要用于 Web 应用的构建、节点之间、应用与服务之间的互联互通、交易请求的高效处理等，是构建分布式应用的基础。

云管理平台软件	指	云计算时代为大型企业用户提供的应用运行时平台软件，帮助企业用户对 IT 系统进行统一综合管理，实现硬件资源的弹性共享。
应用性能管理、APM	指	Application Performance Management，主要指对企业的业务应用进行监测、优化，提高企业应用的可靠性和质量，保证用户得到良好的服务，降低 IT 总拥有成本(TCO)。
BES Application Server	指	发行人的应用服务器产品。
BES MQ	指	发行人的消息中间件产品。
BES VBroker	指	发行人的交易中间件产品。
BES CloudLink	指	发行人的云管理平台软件。
BES WebGate	指	发行人的应用性能管理软件。
Java EE	指	Java EE (Java Platform, Enterprise Edition) 是 Sun 公司（2009 年被 Oracle 收购）推出的建立在 Java 平台上的企业级应用的解决方案。Java EE 已经成为企业级应用开发的工业标准和首选平台。
分布式	指	所谓分布式是相对集中式来说的，是指数据和程序可以不位于一个服务器上，而是分散到多个服务器，是建立在网络之上的软件系统。分布式有利于任务在整个计算机系统上进行分配与优化，克服了传统集中式系统会导致中心主机资源紧张与响应瓶颈的缺陷，解决了网络中存在的异构、数据共享、运算复杂等问题。
总拥有成本、TCO	指	Total Cost of Ownership，是一项帮助组织来考核、管理和削减在一定时间范围内组织获得某项资产的相关联的所有成本的技术，即资产购进成本和运维成本之和。
编程接口、API	指	Application Programming Interface，是软件系统不同组成部分衔接的约定。随着软件规模的日益庞大，需要把复杂系统划分为小的组成部分，编程接口的设计十分重要。良好的接口设计可以降低系统各部分的相互依赖，提高系统的维护性和扩展性。
容器	指	在 Java EE 中容器充当中间件的角色，它提供了一个组件运行的环境。
WEB 容器	指	Web 容器是容器的一种，该容器给处于其中的应用程序组件如(JSP, Servlet) 提供一个环境，实现应用程序组件直接与容器的环境变量接口交互而不必关注其它系统问题。
EJB 容器	指	EJB 容器是容器的一种，它提供给运行在其中的 EJB 组件各种管理功能。其中 EJB 是 Java EE 服务器端的组件模型。
网络管理系统	指	简称 NMS(Network Management System)，是一个软硬件结合的分布式网络应用系统，它的管理对象可以包括网络中的所有实体，如：网络设备、应用程序、服务器系统等，提供给管理员一个全系统的网络视图，保证系统的高效运行。
JMS	指	Java Message Service，即 Java 消息服务的简称。是一种与厂商无关的编程接口，用来访问消息收发系统。

CORBA	指	Common Object Request Broker Architecture, 公共对象请求代理体系结构的简称, 是由对象管理组织 (OMG) 所定义的一种用来实现硬件系统和软件系统互连的解决方案。
CRM	指	Customer Relationship Management, 即客户关系管理。
BOSS	指	Business & Operation Support System, 即业务运营支撑系统。
I/O	指	Input/Output, 即输入/输出。
Socket	指	网络上的两个程序通过一个双向的通信连接实现数据的交换, 这个连接的一端称为一个 socket
阻塞式 BIO	指	服务器实现模式线程同步读写 Socket, 也即如果 Socket 无数据交互, 该线程会阻塞, 如果这个连接不做任何事情会造成不必要的线程开销, 线程利用率比较低。
非阻塞式 NIO	指	服务器实现模式异步读写 Socket, 即客户端发送的连接请求都会注册到多路复用器上, 多路复用器轮询到连接有 I/O 请求时才启动一个线程进行处理。(轮询: 是一种 CPU 决策如何提供周边设备服务的方式, 即由 CPU 定时发出询问, 依序询问每一个周边设备是否需要其服务, 有即给予服务, 服务结束后再问一下个, 接着不断周而复始。)
Buffer Cache	指	缓冲器高速缓冲存储器, 是一块含有许多数据块的内存区域。通过缓存数据块, 从而加快磁盘上数据的访问。
Session	指	网络应用中跟用户活动相关的会话, 指一个终端用户与交互系统进行通信时的会话信息, 包括用户和相关信息, 它的生命周期通常是指从注册进入系统到注销退出系统之间所经过的时间。
JTA	指	Java Transaction API, 即 Java 事务 API, 为 Java EE 平台提供了分布式事务服务, 允许应用程序执行分布式事务处理即在两个或多个网络计算机资源上访问并更新数据。
P2P	指	Peer-to-peer 的缩写, 可以简单定义为通过直接交换来共享计算机资源和服务。
Pub/Sub	指	Publish/Subscribe 的缩写, 即发布及订阅功能。在基于事件的系统中, Pub/Sub 是目前广泛使用的通信模型。
集群	指	将很多服务器集中起来一起进行同一种服务, 在客户端看来就像是只有一个服务器。
节点	指	中间件在一台物理机器上的一套运行环境, 以消息中间件为例, 消息中间件的节点主要由相关的配置文件、核心进程、队列、代理进程等组成。
异构网络	指	异构网络 (Heterogeneous Network) 是指由不同制造商生产的计算机, 网络设备和系统组成的网络, 大部分情况下运行在不同的协议上支持不同的功能或应用。中间件可屏蔽网络环境的异构性, 为分布式应用的数据传输等提供统一的调用接口。
并发	指	系统中的多个应用, 或多个进程、线程同时运行, 或者多个用户能够同时进行数据访问和处理。中间件可满足分布式系统运行中大量并发的要求。

容错性	指	在故障存在的情况下计算机系统不失效，仍然能够正常工作的特性。中间件可满足分布式系统运行的容错性要求。
SQL	指	Structured Query Language，即结构化查询语言，是一种特殊目的的编程语言，主要用于存取数据以及查询、更新和管理数据库系统。
JDBC	指	Java Data Base Connectivity，即 Java 数据库连接，是一种用于执行 SQL 语句的 Java API，可以为多种关系数据库提供统一访问。
SDK	指	Software Development Kit，即软件开发工具包，一般指软件工程师为特定的软件包、软件框架、硬件平台、操作系统等建立应用软件时的开发工具的集合。
Spring	指	Spring 是一个开源的 Java 开发框架，它是为了解决企业应用开发的复杂性而创建的，从简单性和可测试性的角度而言，任何 Java 应用都可以从 Spring 中收益。
failover 协议	指	failover 是一种备份操作模式，当主要组件由于失效或预定关机时间的原因而无法工作时，这种模式中的系统组件（如处理机、服务器等）的功能可以被转嫁到二级系统组件。
HTML5	指	万维网的核心语言，标准通用标记语言下的一个应用超文本标记语言的第五次重大修改。
PaaS	指	Platform as a Service，意思是平台即服务，是把服务器平台作为一种服务来提供的商业模式。它能够为企业进行定制化研发的中间件平台，同时涵盖数据库和应用服务器等。
IaaS	指	Infrastructure as a Service，即基础设施即服务，注重计算资源的共享，消费者通过互联网可以获得虚拟的服务器、储存和网络。
SaaS	指	Software as a Service，软件即服务，侧重于服务，是一种通过网络提供软件的模式。厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户可以根据自己的实际需求，通过互联网向厂商订购所需的软件服务。
Servlet	指	Server Applet，是用 Java 编写的服务器端程序。其主要功能在于交互式地浏览和修改数据，生成动态网页内容。
WAS	指	WebSphere Application Server，是 IBM 的应用服务器，是 Java EE 和 Web 服务应用程序平台，帮助构建、运行、集成和管理动态的业务应用程序。
Object	指	软件对象，与现实中的对象相似，同样拥有状态和行为。
SNMP Trap	指	SNMP Trap 是一种标准的报告机制，就是由被管理设备主动发送消息给网络管理系统的一种机制，广泛应用在各种网络管理软件中。
云计算	指	一种按使用量付费的模式，这种模式提供可用的、便捷的、按需的网络访问，进入可配置的计算资源共享池（资源包括网络，服务器，存储，应用软件，服务），这些资源能够被快速提供，只需投入很少的管理工作，或服务供应商进行很少的交互。

大数据	指	无法在可承受的时间范围内用常规软件工具进行捕捉、管理和处理的数据集合。
SFTP	指	SFTP（Secret File Transfer Protocol, Secure FTP 或 SFTP），是一种安全文件传输协议，提供文件访问、传输和管理功能的网络传输协议。
CLI	指	命令行界面（全称 Command-Line Interface，缩写 CLI）是在图形用户界面得到普及之前使用最为广泛的用户界面，它通常不支持鼠标，用户通过键盘输入指令，计算机接收到指令后，予以执行。也有人称之为字符用户界面。
Docker	指	Docker 是一个开源的应用容器引擎，让开发者可以打包他们的应用以及依赖包到一个可移植的容器中，然后发布到任何流行的 Linux 机器上，也可以实现虚拟化。容器对外是完全封闭隔离的机制，相互之间除了网络之外不会有其它的互通方式。
Redis	指	Redis 是一个支持网络、基于内存、可选持久性的键值对存储数据库。
实例	指	在软件系统中，一般指运行物理可执行体产生的进程，一个物理可执行体可以通过运行多次产生多个进程也即多个实例，每个实例的运行环境和自身的配置可以相同也可以不同。
虚拟机	指	通过软件模拟的具有完整硬件系统功能的、运行在一个完全隔离环境中的完整计算机系统。可以在计算机硬件平台和终端用户之间创建一种环境，而终端用户则是基于这个系统软件所创建的环境来操作其它应用软件。
负载均衡	指	负载均衡（Load balancing）是一种计算机网络技术，用来在多个计算机（计算机集群）、网络连接、CPU、磁盘驱动器或其他资源中分配负载，以达到最优化资源使用、最大化吞吐率、最小化响应时间、同时避免过载的目的。
流式分析	指	大规模流动数据在不断变化运动过程中，可以实时地进行分析，捕捉到可能有用的信息，并把结果发送到下一计算节点。流式分析中，无法确定数据的到来时刻和到来顺序，也无法将全部数据存储起来。
类加载器	指	类加载器（class loader）是 Java 中的一个很重要的概念。类加载器负责加载 Java 类的字节代码到 Java 虚拟机中。
过滤属性	指	过滤属性，用于控制类加载器对特定的类文件和资源的加载行为，和委托属性使用。过滤属性中配置类文件和资源的加载，使用和委托属性相反的搜索路径。
委托属性	指	委托属性，用于控制类加载器的类加载模式。Java 默认的类加载模式为向上委托，即优先搜索父类加载器的类路径列表然后再搜索当前类加载器的类路径列表。可以通过委托属性来控制类加载器在加载类时的类路径搜索顺序，委托属性为 true 时，优先搜索父类加载器的类路径列表，委托属性为 false 时，优先搜索当前类加载器的类路径列表。

类冲突	指	同一个限定名的类文件被不同的类加载器将一个类加载器的类的实例化对象赋值给另外一个类加载器加载的类的引用时，就会出现类转换异常。通常会导致应用部署失败，应用运行时异常等。
TCP	指	TCP（Transmission Control Protocol 传输控制协议）是一种面向连接的、可靠的、基于字节流的传输层通信协议。在简化的计算机网络 OSI 模型中，它完成第四层传输层所指定的功能。
UDP	指	UDP 是 User Datagram Protocol 的简称，中文名是用户数据报协议，是 OSI 参考模型中一种无连接的传输层协议，提供面向事务的简单不可靠信息传送服务。
JNDI	指	JNDI(Java Naming and Directory Interface, Java 命名和目录接口)是 ORACLE 公司提供的一种标准的 Java 命名系统接口，JNDI 提供统一的客户端 API，通过不同的访问提供者接口 JNDI 服务供应接口(SPI)的实现，由管理者将 JNDI API 映射为特定的命名服务和目录系统，使得 Java 应用程序可以和这些命名服务和目录服务之间进行交互。
IOC	指	控制反转（Inversion of Control，英文缩写为 IoC）是一个重要的面向对象编程的法则来削减计算机程序的耦合问题。控制反转一般分为两种类型，依赖注入（Dependency Injection，简称 DI）和依赖查找（Dependency Lookup）。依赖注入应用比较广泛。
AOP	指	AOP 为 Aspect Oriented Programming 的缩写，面向切面编程，通过 BCI 或动态代理实现程序功能的统一维护的一种技术。AOP 是软件开发中的一个热点，是函数式编程的一种衍生范型。利用 AOP 可以对业务逻辑的各个部分进行隔离，从而使得业务逻辑各部分之间的耦合度降低，提高程序的可重用性，同时提高了开发的效率。
JAVA BCI	指	Java Byte Code Instrumentation 一种在运行时通过动态修改 Java 字节码从而达到动态改变类中方法行为的技术。
PLC	指	PLC 是指 Peak Load Control（极限负载控制）。可以指定可同时处理的服务的最大数量，当请求数据超出限制时，可以通过指定的信息或者页面进行友好提示。

本招股说明书除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

（一）公司概况

公司名称：北京宝兰德软件股份有限公司

英文名称：Beijing Baolande Software Corporation

公司住所：北京市海淀区上地六街 17 号 6314 室

邮政编码：100085

成立日期：2008 年 3 月 27 日

整体变更为股份有限公司日期：2015 年 8 月 14 日

注册资本：3,000.00 万元

法定代表人：易存道

经营范围：技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；货物进出口、代理进出口、技术进出口；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品；计算机系统服务；专业承包。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

（二）公司设立情况

公司前身系成立于 2008 年 3 月 27 日的宝兰德有限。

2015 年 7 月 2 日，宝兰德有限召开临时股东会，通过决议将宝兰德有限整体变更设立股份有限公司；并同意以下整体变更方案：根据 2015 年 5 月 18 日天健会计师事务所（特殊普通合伙）北京分所出具的“天健审（2015）1079 号”《审计报告》，以 2015 年 3 月 31 日为基准日，将宝兰德有限经审计的净资产值 45,417,571.37 元按照 1:0.66053730 的比例折合成股份公司股本总额 30,000,000.00

元，差额 15,417,571.37 元计入股份公司的资本公积，整体变更为股份公司前后公司股东持股比例不变，同时授权公司筹委会办理与本次整体变更的一切事宜。2015 年 7 月 8 日，开元资产评估有限公司出具了“开元评报字[2015]100 号”《评估报告》，确认根据资产基础法（成本法），截至评估基准日 2015 年 3 月 31 日，宝兰德有限符合《公司法》规定出资条件的净资产评估值为 4,602.70 万元，评估增值 60.94 万元，增值率 1.34%，其评估结果为整体变更提供参考，公司未因此进行调账。

2015 年 7 月 15 日，易存道、张东晖、赵艳兴、王茜、赵雪、史晓丽、陈选良、王凯和易东兴等 9 名股东作为发起人签订了《北京宝兰德软件股份有限公司发起人协议书》，约定各发起人以其在宝兰德有限享有的权益（截至 2015 年 3 月 31 日）所对应的净资产对股份有限公司出资，共同发起设立北京宝兰德软件股份有限公司。

2015 年 7 月 15 日，天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具了“天健验(2015)1-21 号”《验资报告》，确认截至 2015 年 7 月 15 日止，宝兰德已经收到全体出资者所拥有的截至 2015 年 3 月 31 日止宝兰德有限的净资产。根据该报告，各发起人以截至 2015 年 3 月 31 日的经审计的净资产出资合计人民币 45,417,571.37 元，折合公司的注册资本(股本)3,000 万元，超过股本部分的净资产 15,417,571.37 元计入资本公积。

2015 年 7 月 15 日，经宝兰德创立大会暨第一次股东大会决议通过，设立股份公司。

2015 年 8 月 14 日，经北京市工商行政管理局海淀分局核准变更，公司名称变更为北京宝兰德软件股份有限公司，并取得注册号为 110108010905629 的《营业执照》。

股份公司设立时发起人的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	易存道	1,438.80	47.96%
2	张东晖	528.00	17.60%
3	北京易东兴股权投资中心（有限合伙）	327.00	10.90%
4	赵艳兴	288.00	9.60%

5	王茜	129.00	4.30%
6	赵雪	103.20	3.44%
7	史晓丽	90.00	3.00%
8	陈选良	60.00	2.00%
9	王凯	36.00	1.20%
合 计		3,000.00	100.00%

（三）公司主营业务

公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务。主要产品包括应用服务器 BES Application Server、消息中间件 BES MQ、交易中间件 BES VBroker、云管理平台软件 BES CloudLink 和应用性能管理软件 BES WebGate 系列产品，主要应用于中国移动、中国电信、中国联通的电信行业核心业务系统以及政府、金融等其他行业，在电信行业众多的企业级核心应用中，已经成功替换掉部分 Oracle、IBM 等国际知名品牌的中间件产品。

公司是经北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局联合认定的高新技术企业，中间件及中间件监控软件研发与销售的质量管理体系经认证符合 ISO9001:2008 标准。

二、发行人控股股东及实际控制人简介

公司控股股东、实际控制人为易存道先生。截至本招股说明书签署日，易存道先生直接持有公司 1,438.80 万股股份，占发行前公司总股本的 47.96%。

易存道先生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 632123197203*****，住所为北京市通州区*****。

最近两年，公司的控股股东、实际控制人未发生变化。

三、发行人报告期主要财务数据和财务指标

公司报告期的财务报表已经天健审计，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（天健审〔2017〕1-12 号）。公司的主要财务数据及财务指标如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产	11,041.62	7,395.29	4,262.71
非流动资产	324.88	95.59	104.11
资产合计	11,366.50	7,490.89	4,366.82
流动负债	995.90	876.09	390.31
非流动负债	-	-	-
负债合计	995.90	876.09	390.31
归属于母公司所有者 权益合计	10,370.60	6,614.80	3,976.51
所有者权益合计	10,370.60	6,614.80	3,976.51

（二）利润表主要数据

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
营业利润	3,756.19	160.47	1,039.07
利润总额	4,336.93	906.14	1,266.83
净利润	3,755.81	403.02	1,113.79
归属于母公司所有者的净利润	3,755.81	403.02	1,113.79
扣除非经常性损益后归属于公司普通股 股东的净利润	3,709.91	2,642.70	1,109.22

（三）现金流量表主要数据

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,464.19	1,476.35	1,388.19
投资活动产生的现金流量净额	-1,209.10	-0.69	-1,027.44
筹资活动产生的现金流量净额	-300.00	-	-
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	-44.91	1,475.66	360.75

（四）主要财务指标

主要财务指标	2016 年度/末	2015 年度/末	2014 年度/末
流动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
速动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
资产负债率（母公司）	8.47%	11.35%	8.86%

应收账款周转率（次）	1.92	2.61	2.26
存货周转率（次）	-	-	-
息税折旧摊销前利润（万元）	4,389.60	941.43	1,312.71
归属于发行人股东的净利润（万元）	3,755.81	403.02	1,113.79
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润（万元）	3,709.91	2,642.70	1,109.22
利息保障倍数（倍）	-	-	-
每股经营活动产生的现金净流量（元）	0.49	0.49	0.46
每股净现金流量（元）	-0.01	0.49	0.12
基本每股收益（元）	1.25	0.13	-
稀释每股收益（元）	1.25	0.88	-
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	3.46	2.20	1.33
加权平均净资产收益率	44.22%	7.61%	32.57%
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.04%	0.05%	0.41%

注：公司于 2015 年 8 月完成股改，2014 年的每股收益未予以列示。

四、募集资金用途

公司本次募集资金扣除发行费用后，将全部用于主营业务。具体项目如下：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	利用募集资金投资额	时间进度	
				第 1 年	第 2 年
1	BES 系列中间件升级项目	4,515.00	4,515.00	2,152.39	2,362.61
2	云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目	6,070.44	6,070.44	2,658.34	3,412.10
3	WebGate 产品继续研发项目	3,514.88	3,514.88	1,572.30	1,942.58
4	营销服务平台建设项目	3,954.80	3,954.80	2,186.40	1,768.40
合计		18,055.12	18,055.12	8,569.43	9,485.69

若本次发行实际募集资金小于上述第 1-4 项项目投资资金需求，缺口部分由公司自筹解决。同时，为把握市场机遇，在募集资金到位之前，公司将根据项目进展的实际需要以自筹资金分步先行投入，待本次发行募集资金到位之后，公司将按有关募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

（一）股票种类：人民币普通股（A 股）

（二）每股面值：人民币 1.00 元

（三）发行股数与股东公开发售股份安排：

1、公司公开发行新股的数量不超过 1,000 万股，占发行后总股本的 25%。

2、本次公开发行不涉及持股满 36 个月的原有股东向投资者公开发售股份的情况。

（四）每股发行价格：【】元

（五）发行市盈率：【】倍（计算口径：每股收益按发行前一年扣除非经常性损益后的净利润除以发行后的总股本计算）。

（六）每股净资产

1、发行前每股净资产：3.46 元/股（以截至 2016 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司所有者权益与截至发行前公司股本总数为计算基础）

2、发行后每股净资产：【】元/股（以截至 2016 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司所有者权益加上募集资金净额，按发行后的股本全面摊薄计算）

（七）发行市净率：【】倍（计算口径：每股净资产以公司发行后每股净资产值计算）

（八）发行方式与发行对象

1、发行方式：采用直接定价方式全部向网上社会公众投资者发行

2、发行对象：在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

（九）承销方式：余额包销

（十）本次预计募集资金总额为【】万元，预计募集资金净额为【】万元。

（十一）发行费用概算及分摊原则

本次发行费用预计共需约【】万元，包括承销及保荐费用、审计评估费用、律师费用、发行手续费用等，具体明细如下：

序号	项目	金额
1	承销及保荐费用	【】万元
2	审计、验资及评估费用	【】万元
3	律师费用	【】万元
4	发行上市及登记手续费用	【】万元
5	招股说明书印刷和法定信息披露费用	【】万元

二、与本次发行有关的当事人

发 行 人：北京宝兰德软件股份有限公司

法定代表人：易存道

住 所：北京市海淀区上地六街 17 号 6314 室

邮政编码：100085

电 话：010-65936966

传 真：010-65930866

联 系 人：张东晖

保荐人、主承销商：广发证券股份有限公司

法定代表人：孙树明

住 所：广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼(4301-4316 房)

联系地址：北京市西城区金融大街 5 号新盛大厦 B 座 9 层

联系电话：010-56571666

传 真：010-56571688

保荐代表人：何宇、蒋继鹏

项目协办人：王欢

项目组成员：毛剑敏、翟铮

律师事务所：国浩律师（北京）事务所

单位负责人：刘继

住 所： 北京市朝阳区东三环北路 38 号泰康金融大厦 9 层

联系电话： 010-65890699

传 真： 010-65176800

经办律师： 张鼎映、张冉

会计师事务所： 天健会计师事务所（特殊普通合伙）

法定代表人： 胡少先

住 所： 杭州市西溪路 128 号新湖商务大厦 6-10 层

联系电话： 0571-88216888

传 真： 0571-88216999

签字注册会计师： 刘绍秋、余龙

资产评估机构： 开元资产评估有限公司

法定代表人： 胡劲为

住 所： 北京市海淀区中关村南大街 18 号军艺大厦 B 座 15 层

联系电话： 010-62111740

传 真： 010-62197312

签字注册资产评估师： 李厚东、张佑民

股票登记机构： 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住 所： 深圳市福田区莲花街道深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 25 楼

电 话： 0755-25938000

传 真： 0755-25938122

主承销商收款银行： 工行广州市分行一支行

户 名： 广发证券股份有限公司

银行账号： 3602000109001674642

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

发行人与本次发行的中介机构之间不存在直接或间接的股权关系和其他利益关系，各中介机构负责人、高级管理人员及经办人员未持有发行人股份，与发行人也不存在其他权益关系。

四、本次发行上市的重要日期

刊登发行公告的日期	【】年【】月【】日
开始询价推介的日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告的日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、电信行业依赖的风险

公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务，产品主要应用于电信行业以及政府、金融等其他行业，公司的销售模式分为直接销售和通过系统集成商代理销售两种模式，直接销售和通过系统集成商代理销售的最终用户主要为中国移动、中国电信、中国联通等电信行业运营商。2014 年度、2015 年度和 2016 年度，公司最终用户来自电信行业的营业收入占公司当期营业收入的比例分别为 97.75%、93.75%和 95.87%，公司对电信行业的运营商依赖程度极高。随着电信行业的信息化建设、精细化管理及软件国产化的进一步深入，未来几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业的宏观环境发生不可预测的不利变化，或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，都将对公司的盈利能力产生不利影响。

二、最终用户集中导致的风险

公司的最终用户主要集中在电信行业，由于电信行业中国移动、中国联通和中国电信三足鼎立，目前公司在电信行业的最终用户主要为中国移动总部及各省级子公司、中国联通各省级子公司、中国电信各省级子公司，因此最终用户的总量较少。公司与主要客户之间是一种稳定的合作关系，对公司的主要最终用户来讲，公司提供的中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件具有产品优势、服务优势和价格优势，主要最终用户的粘性较高。如果公司的后续产品质量或服务水平下降，持续创新能力不足，可能影响与最终用户的合作，对公司收入产生不利影响。

三、公司规模较小、收入较少的风险

公司自成立以来坚持围绕中间件、云管理平台和应用性能管理相关业务实现内生式成长，虽然增长速度较快，但由于公司成立时间较短，总体规模仍然较小。报告期内，公司资产总额、营业收入与净利润分别如下：

单位：万元

项目	2016 年度/末	2015 年度/末	2014 年度/末
总资产	11,366.50	7,490.89	4,366.82
营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
净利润	3,755.81	403.02	1,113.79
扣除非经常性损益后净利润	3,709.91	2,642.70	1,109.22

发行人存在规模较小、收入较少的风险，可能对发行人抵御市场波动的能力产生不利影响。

四、经营业绩波动风险

报告期内，公司保持了较高的成长性，营业收入从 2014 年的 4,161.19 万元增长到 2016 年的 8,062.90 万元，2015 年和 2016 年的增长率分别为 41.11%和 37.32%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润从 2014 年的 1,109.22 万元增长到 2016 年的 3,709.91 万元，2015 年和 2016 年的增长率分别为 138.25%和 40.38%。

报告期内，虽然公司的经营业绩整体上呈现快速增长的态势，但各期增长速度仍具有一定波动性。尽管在现有的宏观经济形势、产业政策等外部有利环境及公司竞争优势支撑下，公司未来发展及经营业绩增长前景良好，而且随着本次募集资金投资项目的全面实施，公司的竞争优势得到进一步增强，但软件开发企业的经营业绩受终端市场波动影响较大，市场供需变化快，如果公司未来不能及时提供满足市场需求的产品和服务，将导致公司未来业绩存在大幅波动的风险。

五、经营业绩季节性波动风险

公司的主要最终用户集中在电信行业，受中国农历春节假期及大型单位内部流程的影响，该类客户通常会在第一季度制定全年度的信息化采购计划及技术指标，在随后的季度进行相关项目的配置确定、商务谈判及合同流程流转、签署等工作，因此公司的软件销售收入和利润相对较多会体现在下半年，具有相对较强

的季节性特点。由于管理费用、销售费用等各项费用在年度内相对均衡发生，而软件销售收入主要体现在下半年，因此公司业绩存在相对较强的季节性波动风险。

六、应收账款余额较大及发生坏账的风险

报告期各期末，公司的应收账款余额分别为 1,821.53 万元、2,950.00 万元和 6,026.69 万元，占当期总资产的比例分别为 41.71%、39.38%和 53.02%；其中，账龄在 1 年以内的应收账款余额分别为 1,710.04 万元、2,405.96 万元和 5,206.15 万元，占比分别为 93.88%、81.56%和 86.54%。

报告期内，公司主要客户资信状况良好，应收账款周转率较高，应收账款总体状况良好。但随着公司经营规模的扩大，应收账款绝对金额可能逐步增加，应收账款的大幅增加会造成公司的经营性现金流减少，可能导致应收账款周转率大幅下降，增加公司的经营风险。如公司采取的收款措施不力或客户信用发生变化，公司应收账款发生坏账的风险将加大。

七、成长性风险

软件开发行业是国家鼓励发展的行业，正处于高速发展阶段。公司凭借自身竞争优势，报告期内保持了较高的成长性，营业收入从 2014 年的 4,161.19 万元增长到 2016 年的 8,062.90 万元，年均复合增长率为 39.20%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润从 2014 年的 1,109.21 万元增长到 2016 年的 3,709.91 万元，年均复合增长率为 82.88%。

虽然报告期内公司保持较快增长，但公司未来能否保持持续成长仍然受到宏观经济环境、产业政策、技术创新、人才培养、资金投入、市场推广、企业管理等诸多因素影响，任何不利因素都可能导致公司经营业绩增长放缓甚至下滑。因此，尽管公司预期成长前景良好，但影响公司经营业绩持续增长的因素较多，公司存在着成长不能达到预期或经营业绩增长放缓甚至下滑的风险。

八、市场竞争风险

公司凭借良好的产品质量和服务在电信行业具有一定竞争优势，正在将电信行业的成功经验拓展到金融及政府行业，但与国际知名厂商IBM和Oracle相比，

公司在品牌影响力、资金实力、技术研发实力、市场占有率等方面均存在一定差距。此外，国内中间件、云管理平台和应用性能管理软件行业的机会也吸引了其他国产厂商的参与，这将进一步加剧公司的竞争压力。如果公司不能继续加大研发投入，加快产品更新换代的同时提升产品质量，不断开拓市场并改善售后服务，公司的经营业绩将受到影响。

九、技术风险

（一）软件开发风险

软件行业的产品更新换代较快，技术开发能力是软件企业的核心竞争力之一。针对软件行业的这一特点，公司从成立开始就始终把技术研发、产品质量管控作为公司成长的基石，潜心耕耘于电信市场，历年来对研发的投入均较大，但软件行业技术方向、客户需求变化较迅速，如果公司不能紧跟技术方向和市场需求的变化，导致偏离客户需求，则可能面临技术过时、失去客户的风险。

（二）技术泄密风险

软件产品的研发主要依赖于计算机，如果公司的信息保护措施不够严密导致外人通过网络入侵或者物理方式窃取公司软件产品，则公司的技术可能会被泄露；另一方面，公司核心技术人员掌握有公司有关技术机密，如果核心技术人员因为离职或其他原因将公司技术泄露给他人，公司将面临损失；此外，国家通过软件著作权来保护软件企业的技术秘密，如果公司未能及时将产品申报软件著作权，导致他人抢先申报或者公司技术秘密不受国家保护，则公司可能面临损失。

（三）产品质量风险

公司客户主要在电信行业、金融行业和政府行业，对产品质量有着极高的要求，如果公司产品质量不合格，将给客户带来难以估量的损失，同时公司声誉也将受到极大影响。

十、核心人员流失风险

拥有自己的核心技术及与之配套的高端、专业人才是软件开发企业综合竞争力的体现和未来持续发展的基石。公司自成立以来一直重视技术、产品研发和研

发团队建设，通过多年的实践和积累，公司已经研发并储备了多项核心技术和自主知识产权，培养、积累了一批高素质研发人员。当前公司多项产品和技术处于研发阶段，核心人员稳定对公司的发展尤为重要，如果未来在人才的市场竞争中公司出现核心人员大量流失情况，将对公司经营产生不利影响。

十一、销售模式风险

公司的销售模式分为直接销售和通过系统集成商代理销售两种模式，报告期内直接销售和代理销售的情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售	4,371.55	54.22%	1,448.10	24.66%	1,158.54	27.84%
代理销售	3,691.35	45.78%	4,423.60	75.34%	3,002.65	72.16%
合计	8,062.90	100.00%	5,871.70	100.00%	4,161.19	100.00%

2014 年度和 2015 年度公司大部分产品是通过系统集成商代理销售实现，如果公司对系统集成商选择不当，出现系统集成商的整体服务方案出现瑕疵，可能会间接影响公司产品声誉，给公司的销售业绩带来不利影响。

十二、服务模式风险

公司在全国的技术支持服务网络尚未完善，售后技术支持人员主要从北京、上海和其他重点客户区域派出。由于公司客户覆盖区域较广，不同客户对服务的需求频度也不相同，因此公司会根据当年的服务合同要求状态，不定期的将一些合同要求的日常售后保障服务或保外服务外包给部分客户所在地或附近的软件服务商，达到提高服务响应速度、就近技术支持的目的。

如果服务外包商选择不当、服务不及时或者服务质量不合格，将影响客户的利益，进而影响公司的销售，对公司的经营业绩带来不利影响。

十三、税收优惠政策变化风险

（一）公司享受的主要税收优惠

1、增值税

根据《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号），公司及苏州宝兰德销售自行开发生产的软件产品按17%的税率征收增值税后，对增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

2、企业所得税税收优惠

（1）北京宝兰德

公司于2011年11月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为GR201111000305的《高新技术企业证书》，自2011年起享受15%的所得税优惠税率，期限为3年。

公司于2014年7月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为GF201411000048的《高新技术企业证书》，自2014年起享受15%的所得税优惠税率，期限为3年。

报告期内，北京宝兰德企业所得税税率减按15%执行。

（2）苏州宝兰德

苏州宝兰德成立于2014年3月，于2015年12月被江苏省软件行业协会认定为软件企业，获得编号为苏R-2015-E-0002的《软件企业证书》，并于2016年7月27日通过了年审。

根据《财政部国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税[2012]27号）第三条的规定“我国境内新办的集成电路设计企业和符合条件的软件企业，经认定后，在2017年12月31日前自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税，并享受到期满为止。”

经核查，苏州宝兰德已经苏州市国家税务局第一税务分局备案受理其《企业所得税优惠事项备案表》（2016年度），其上记载苏州宝兰德在2016年1月1日至2016年12月31日享有软件企业企业所得税两免三减半优惠。

（二）公司税收优惠对公司业绩的影响

报告期内，公司税收优惠对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
收到的增值税返还	525.79	750.88	222.38
所得税优惠	467.59	237.19	113.79
合计	993.38	988.07	336.17
占利润总额的比例	22.91%	109.04%	26.54%
占净利润的比例	26.45%	245.17%	30.18%
占扣除非经常性损益后净利润的比例	26.78%	37.39%	30.31%

公司2015年度税收优惠占净利润和利润总额的比例较高，是因为当年确认了因股份支付而产生的2,235.27万元管理费用，导致当年净利润和利润总额较少。剔除该因素后，2015年度税收优惠占利润总额和净利润总额的比例分别为31.45%和37.45%。

若未来国家税收优惠政策出现不可预测的不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

十四、募集资金投资项目风险

公司本次募集资金拟投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	利用募集资金投资额	时间进度	
				第 1 年	第 2 年
1	BES 系列中间件升级项目	4,515.00	4,515.00	2,152.39	2,362.61
2	云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目	6,070.44	6,070.44	2,658.34	3,412.10
3	WebGate 产品继续研发项目	3,514.88	3,514.88	1,572.30	1,942.58
4	营销服务平台建设项目	3,954.80	3,954.80	2,186.40	1,768.40
合计		18,055.12	18,055.12	8,569.43	9,485.69

公司本次发行募集资金投资项目是依据公司发展战略制定的，该等项目的实施有利于进一步提升公司核心竞争力、丰富产品线、扩大服务范围，在开拓新业务和增强市场风险抵御能力等方面都具有重要的意义。但本次发行募集资金投资项目可能存在以下风险：

（一）项目组织实施风险

本次募集资金投资项目均为公司现有业务的升级或延伸，符合行业发展趋势，具有广泛而现实的客户需求，但在项目实施过程中，面临着技术开发的不确定性、技术替代、政策环境变化、市场环境变化等诸多影响因素，任何一项因素向不利于公司的方向转化，都有可能导致项目投资效益不能如期实现，进而导致公司的盈利能力下降。

（二）项目产品的市场风险

本次募投项目主要在现有产品的技术基础上进行升级或延伸，可以有效降低公司运营成本，并且具有更广泛的适用性，部分产品可以更好地满足云计算、大数据等行业变化需求，符合市场发展方向。

尽管公司已对上述募集资金投资项目产品的市场前景进行了充分的调研和论证，公司现有的客户可以成为上述募集资金投资项目产品的潜在客户，但公司在开拓新市场、推销新产品的过程中依然会面临一定的不确定性。如果上述新产品未来的市场需求增长低于预期，或新产品的市场推广进展与公司预测产生偏差，将会导致募集资金投资项目投产后达不到预期效益的风险。

（三）折旧、摊销费用增加导致利润下滑的风险

公司本次募集资金投资项目拟投资于 BES 系列中间件升级项目、云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目、WebGate 产品继续研发项目和营销服务平台建设项目，募集资金投资项目将新增固定资产折旧、无形资产摊销及研发支出。报告期内，公司固定资产和无形资产规模较小，截至 2016 年 12 月 31 日，公司固定资产和无形资产账面价值分别为 78.47 万元和 4.42 万元，分别占公司当期末资产总额的 0.69%和 0.04%。根据公司目前的经营状况，公司有能力消化募集资金投资项目新增的额外支出，不会对公司正常经营造成影响，但如果募集资金投资项目无法实现预期收益，公司存在因折旧和摊销大幅增加而导致经营业绩下滑的风险。

十五、净资产收益率下降的风险

2014年度、2015年度和2016年度，公司扣除非经常性损益后加权平均净资产

收益率分别为32.44%、49.90%和43.68%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅增加。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目建成投产后才能达到预计的收益水平，因此短期内公司净资产收益率将有一定幅度的下降，从而存在净资产收益率下降的风险。

十六、业务规模迅速扩大导致的管理风险

报告期内，公司业务快速成长，销售收入由2014年的4,161.19万元增长到2016年的8,062.90万元，年均复合增长率为39.20%。随着募投项目的实施，公司资产规模将大幅提高，人员规模也会增长，需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发与质量管理、财务管理、内部控制等诸多方面进行调整，对各部门工作的协调性、严密性、连续性也提出了更高的要求。如果公司管理层管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，将削弱公司的市场竞争力，存在业务规模迅速扩大导致的管理风险。

十七、控股股东和实际控制人控制的风险

公司控股股东、实际控制人易存道先生持有公司1,438.80万股股份，占本次发行前公司总股本的47.96%。本次发行后，易存道先生持有公司股份的比例将降至35.97%，但仍为公司的控股股东和实际控制人。

尽管本公司建立了较为完善的法人治理结构，通过《公司章程》对股东，特别是控股股东、实际控制人的行为进行了相关的约束，建立了关联交易回避表决制度、独立董事制度及其他相关制度，防止和杜绝控股股东、实际控制人作出不利于公司和其他股东利益的决策和行为。但是，控股股东、实际控制人仍可能通过股东大会和董事会对本公司实施控制和重大影响，有能力按照其意愿选举董事和高级管理人员、修改《公司章程》、确定股利分配政策等，对公司的重大经营决策以及业务、管理、人事安排等方面施加控制和影响，从而形成有利于实际控制人的决策并有可能损害公司及其他股东的利益。

十八、房屋租赁风险

公司资产规模较小，正处于快速成长期，作为软件开发企业，公司的研发投

入较大，公司一直致力于将有限的资金优先投入到最需要发展的地方，截至本招股说明书签署日，公司及子公司的经营场所均通过租赁方式取得。虽然公司与上述房屋出租方均依法签署了《房屋租赁合同》，且公司与出租方一直保持了良好的租赁关系，但一旦出现合同到期不能续约或者出租方提前终止协议的情形，将在短时间内对公司的生产经营产生一定的不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称：北京宝兰德软件股份有限公司

英文名称：Beijing Baolande Software Corporation

注册资本：人民币 3,000 万元

法定代表人：易存道

成立时间：2008 年 3 月 27 日

整体变更为股份有限公司时间：2015 年 8 月 14 日

住所：北京市海淀区上地六街 17 号 6314 室

邮政编码：100085

电话号码：010-65936966

传真号码：010-65930866

互联网地址：[http:// www.bessystem.com/](http://www.bessystem.com/)

电子邮箱：besinvestors@bessystem.com

信息披露和投资者关系负责部门：证券部

信息披露和投资者关系负责人：张东晖

信息披露和投资者关系负责人联系电话：010-65936966-8032

二、发行人设立及重大资产重组情况

（一）有限责任公司设立

宝兰德有限系由易存道和张东晖于 2008 年 3 月共同出资设立的有限责任公司，经北京恒诚永信会计师事务所于 2008 年 3 月 24 日出具的《验资报告》（恒诚永信验字【2008】第 299 号）验证，股东易存道、张东晖分别以货币资金出资 37.50 万元和 12.50 万元，合计出资 50 万元。

2008年3月27日，宝兰德有限取得了北京市工商行政管理局海淀分局核发的注册号为110108010905629的《企业法人营业执照》。

宝兰德有限成立时的股东及其持股情况如下：

序号	股东名称	出资方式	出资额（万元）	持股比例
1	易存道	货币资金	37.50	75.00%
2	张东晖	货币资金	12.50	25.00%
合计			50.00	100.00%

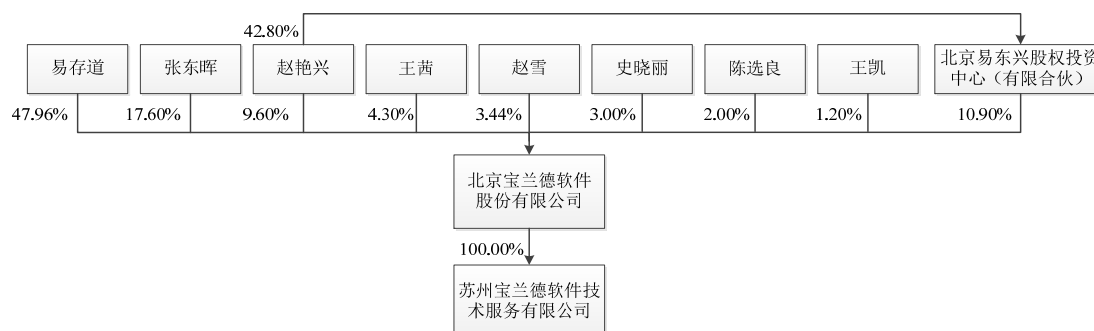
有关宝兰德有限的股权演变情况详见《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

（三）设立以来的重大资产重组情况

发行人自设立以来至本招股说明书签署日，未发生过重大资产重组事项。

三、发行人的股权结构图

截至本招股说明书签署日，发行人的股权结构如下：



四、发行人控股子公司、参股公司、分公司的情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有1家控股子公司，为苏州宝兰德软件技术服务有限公司（以下简称“苏州宝兰德”）；发行人无参股公司；发行人拥有2家分公司，为北京宝兰德软件股份有限公司朝阳分公司和北京宝兰德软件股份有限公司西安分公司。

（一）发行人控股子公司情况

苏州宝兰德的具体情况如下：

成立时间	2014 年 3 月 14 日
注册资本	200 万元
实收资本	200 万元
注册地址	苏州市长泾庙街 605、606、607 室
主要生产经营地	苏州市
法定代表人	易存道
股东构成	宝兰德（持有 100%股权）
经营范围	许可经营项目：无 一般经营项目：软件技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售：计算机、软件及辅助设备、电子产品；计算机系统服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。
与公司主营业务的关系	苏州宝兰德主要从事软件产品研发，并作为公司在上海（苏州）的营销服务中心提供技术服务。

苏州宝兰德的股权结构自设立之日起至本招股说明书签署日未曾发生变化。

苏州宝兰德最近一年的主要财务数据如下（数据经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计）：

单位：万元

时间	总资产	净资产	净利润
2016 年度/末	692.30	617.47	434.59

（二）发行人分公司情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有 2 家分公司，为朝阳分公司和西安分公司，具体情况如下：

分公司名称	北京宝兰德软件股份有限公司朝阳分公司	北京宝兰德软件股份有限公司西安分公司
住所	北京市朝阳区东三环北路 19 号楼 903 室	西安市高新区丈八四路 20 号 4 幢 11 层 C 室
成立日期	2008 年 08 月 08 日	2016 年 08 月 24 日

五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东

截至本招股说明书签署日，直接持有本公司 5%以上股份的主要股东情况如下：

序号	股东名称	实缴资本（万元）	持股比例
1	易存道	1,438.80	47.96%
2	张东晖	528.00	17.60%
3	北京易东兴股权投资中心（有限合伙）	327.00	10.90%
4	赵艳兴	288.00	9.60%

1、易存道

中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 632123197203****。易存道为公司控股股东、实际控制人，现任公司董事长、总经理。

2、张东晖

中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 110108196210****。张东晖现任公司董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书。

3、北京易东兴股权投资中心（有限合伙）

（1）基本情况

名称	北京易东兴股权投资中心（有限合伙）
成立时间	2015 年 06 月 18 日
合伙人	赵艳兴、陆仲达等 33 人
执行事务合伙人	赵艳兴
注册资本	501.40 万元
注册地	北京市朝阳区东三环北路 19 号楼 901 内 04 室
主要生产经营地	北京市
经营范围	项目投资；投资管理；资产管理。（1、不得以公开方式募集资金；2、不得公开交易证券类产品和金融衍生品；3、不得发放贷款；4、不得向所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益。依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

主营业务	投资管理
与发行人主营业务的关系	与发行人主营业务无关系

（2）合伙人情况

易东兴的合伙人具体如下：

编号	姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	赵艳兴	普通合伙人	214.60	42.80%
2	陆仲达	有限合伙人	23.01	4.59%
3	詹年科	有限合伙人	18.50	3.69%
4	石玉琢	有限合伙人	18.00	3.59%
5	杨富萍	有限合伙人	17.00	3.39%
6	辛万江	有限合伙人	16.55	3.30%
7	那中鸿	有限合伙人	15.64	3.12%
8	杨广进	有限合伙人	15.04	3.00%
9	郭建军	有限合伙人	11.98	2.39%
10	李超鹏	有限合伙人	11.78	2.35%
11	梁彬	有限合伙人	10.03	2.00%
12	胡海星	有限合伙人	9.23	1.84%
13	李晶	有限合伙人	9.23	1.84%
14	易存之	有限合伙人	9.23	1.84%
15	范立新	有限合伙人	9.23	1.84%
16	张树祥	有限合伙人	7.97	1.59%
17	李群	有限合伙人	7.97	1.59%
18	郭瑞华	有限合伙人	7.52	1.50%
19	黄飞虎	有限合伙人	6.77	1.35%
20	王英志	有限合伙人	6.77	1.35%
21	张虎	有限合伙人	6.62	1.32%
22	徐清康	有限合伙人	5.77	1.15%
23	曹玉轩	有限合伙人	5.21	1.04%
24	邓哲	有限合伙人	5.01	1.00%
25	敬少飞	有限合伙人	5.01	1.00%
26	曾赠	有限合伙人	4.01	0.80%
27	刘成亮	有限合伙人	3.81	0.76%
28	张晶	有限合伙人	3.51	0.70%
29	张小宇	有限合伙人	3.51	0.70%
30	王宇笙	有限合伙人	3.26	0.65%
31	李楠	有限合伙人	3.21	0.64%

32	刘洁	有限合伙人	3.21	0.64%
33	韩璐	有限合伙人	3.21	0.64%
合计			501.40	100.00%

易东兴的合伙人均为公司员工。

易东兴的普通合伙人及执行事务合伙人为赵艳兴。根据合伙协议：普通合伙人、执行事务合伙人赵艳兴对合伙企业承担无限连带责任，执行合伙事务并对外代表合伙企业；有限合伙人以认缴的出资额为限，对合伙企业债务承担有限责任，有限合伙人参与合伙事务，无权对外代表有限合伙企业。据此，赵艳兴实际控制易东兴。

（3）易东兴最近一年的主要财务数据如下（数据未经审计）：

单位：万元

项目	2016 年度/末	2015 年度/末
总资产	501.42	501.44
净资产	501.37	501.39
净利润	-0.02	-0.01

易东兴的主要资产为对发行人的股权投资。

4、赵艳兴

中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 610113197709*****。赵艳兴现任公司董事、副总经理。

（二）发行人实际控制人

发行人控股股东、实际控制人为易存道。

报告期内，易存道一直为公司的第一大股东，担任发行人董事长、总经理，决定公司经营。截至本招股说明书签署日，易存道直接持有公司 47.96%的股份，为宝兰德的控股股东、实际控制人。

（三）股份有限公司的设立

2015年7月2日，宝兰德有限召开临时股东会，通过决议将宝兰德有限整体变更设立股份有限公司；并同意以下整体变更方案：根据2015年5月18日天健会计师事务所（特殊普通合伙）北京分所出具的“天健审（2015）1079号”《审计报告》，以2015年3月31日为基准日，将宝兰德有限经审计的净资产值45,417,571.37元按照1:0.66053730的比例折合成股份公司股本总额30,000,000.00元，差额15,417,571.37元计入股份公司的资本公积，整体变更为股份公司前后公司股东持股比例不变，同时授权公司筹委会办理与本次整体变更的一切事宜。2015年7月8日，开元资产评估有限公司出具了“开元评报字[2015]100号”《评估报告》，确认根据资产基础法（成本法），截至评估基准日2015年3月31日，宝兰德有限符合《公司法》规定出资条件的净资产评估值为4,602.70万元，评估增值60.94万元，增值率1.34%，其评估结果为整体变更提供参考，公司未因此进行调账。

2015年7月15日，易存道、张东晖、赵艳兴、王茜、赵雪、史晓丽、陈选良、王凯和易东兴等9名股东作为发起人签订了《北京宝兰德软件股份有限公司发起人协议书》，约定各发起人以其在宝兰德有限享有的权益（截至2015年3月31日）所对应的净资产对股份有限公司出资，共同发起设立北京宝兰德软件股份有限公司。

2015年7月15日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“天健验（2015）1-21号”《验资报告》，确认截至2015年7月15日止，宝兰德已经收到全体出资者所拥有的截至2015年3月31日止宝兰德有限的净资产。根据该报告，各发起人以截至2015年3月31日的经审计的净资产出资合计人民币45,417,571.37元，折合公司的注册资本（股本）30,000,000.00元，超过股本部分的净资产15,417,571.37元计入资本公积。

2015年7月15日，经宝兰德创立大会暨第一次股东大会决议通过，设立股份公司。

2015年8月14日，经北京市工商行政管理局海淀分局核准变更，公司名称变更为北京宝兰德软件股份有限公司，并取得注册号为110108010905629的《营业执照》。

股份公司设立时发起人的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	易存道	1,438.80	47.96%
2	张东晖	528.00	17.60%
3	北京易东兴股权投资中心（有限合伙）	327.00	10.90%
4	赵艳兴	288.00	9.60%
5	王茜	129.00	4.30%
6	赵雪	103.20	3.44%
7	史晓丽	90.00	3.00%
8	陈选良	60.00	2.00%
9	王凯	36.00	1.20%
合 计		3,000.00	100.00%

截至本招股说明书签署日，发行人的股东及其所持发行人的股份未发生变化。

（四）公司控股股东和实际控制人控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，除控制本公司外，公司控股股东和实际控制人易存道未控制其他企业。

（五）控股股东和实际控制人持有的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署之日，公司控股股东和实际控制人易存道持有的发行人股份不存在质押或其他有争议的情况。

六、发行人股本情况

（一）发行人本次发行前后的股本变化

本次发行前公司总股本为 3,000 万股，本次拟公开发行新股不超过 1,000 万股，其中，发行新股数量不超过 1,000 万股，本次公开发行股份占发行后总股本 25%。发行前后公司股本结构如下表所示（假设按发行新股数量 1,000 万股计算，且股东未公开发售股份）：

项目	股东名称	本次发行前		本次发行并上市后	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例

一、有限 售条件的 股份	易存道	1,438.80	47.96%	1,438.80	35.97%
	张东晖	528.00	17.60%	528.00	13.20%
	易东兴	327.00	10.90%	327.00	8.18%
	赵艳兴	288.00	9.60%	288.00	7.20%
	王茜	129.00	4.30%	129.00	3.23%
	赵雪	103.20	3.44%	103.20	2.58%
	史晓丽	90.00	3.00%	90.00	2.25%
	陈选良	60.00	2.00%	60.00	1.50%
	王凯	36.00	1.20%	36.00	0.90%
二、本次发行流通股		-	-	1,000.00	25.00%
总股本		3,000.00	100.00%	4,000.00	100.00%

（二）本次发行前后的前十名股东

本次公开发行前公司共有 9 名股东，本次发行前后公司前十名股东情况如下：

序号	股东名称	本次发行前		本次发行并上市后	
		持股数量(万股)	持股比例	持股数量(万股)	持股比例
1	易存道	1,438.80	47.96%	1,438.80	35.97%
2	张东晖	528.00	17.60%	528.00	13.20%
3	易东兴	327.00	10.90%	327.00	8.18%
4	赵艳兴	288.00	9.60%	288.00	7.20%
5	王茜	129.00	4.30%	129.00	3.23%
6	赵雪	103.20	3.44%	103.20	2.58%
7	史晓丽	90.00	3.00%	90.00	2.25%
8	陈选良	60.00	2.00%	60.00	1.50%
9	王凯	36.00	1.20%	36.00	0.90%
10	其他股东	-	-	1,000.00	25.00%
合计		3,000.00	100.00%	4,000.00	100.00%

（三）自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，公司共有八名自然人股东，其在发行人处担任职务情况如下：

序号	股东名称	持股数量	持股比例	在公司担任职务
1	易存道	1,438.80	47.96%	董事长、总经理
2	张东晖	528.00	17.60%	董事、副总经理、财务负责人 兼董事会秘书
3	赵艳兴	327.00	9.60%	董事、副总经理
4	王茜	129.00	4.30%	总监
5	赵雪	103.20	3.44%	副总经理

6	史晓丽	90.00	3.00%	总监
7	陈选良	60.00	2.00%	无
8	王凯	36.00	1.20%	总监
合计		2,712.00	89.10%	

（四）国有股份或外资股份情况

公司股本中无国有股份或外资股份。

（五）最近一年发行人新增股东情况

最近一年发行人无新增股东。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东持股比例

本次发行前，股东易存道（直接持有发行人 47.96%股份）与股东易东兴（直接持有发行人 10.90%股份）的有限合伙人易存之、范立新存在关联关系，易存道与易存之系兄弟关系，范立新之配偶与易存道、易存之系兄妹关系，易存之和范立新分别持有易东兴 1.84%的股权；股东赵艳兴（直接持有发行人 9.60%股份）与股东易东兴（直接持有发行人 10.90%股份）存在关联关系，赵艳兴系易东兴的普通合伙人及执行事务合伙人，实际控制易东兴。

除上述情况之外，本次发行前其他股东之间不存在关联关系。

（七）发行人股东公开发售股份的情况

本次公开发行不涉及持股满 36 个月的原有股东向投资者公开发售股份的情况。

七、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况

发行人无正在执行的对其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励（如员工持股计划、限制性股票、股票期权）及其他制度安排。

八、员工情况

（一）员工基本情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司在职员工总数为 118 人，报告期各期末，公司员工学历、专业、年龄结构及其变动情况如下：

1、学历分布及变动情况

岗位	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	11	9.32%	10	10.53%	13	13.54%
本科	90	76.27%	72	75.79%	70	72.92%
大专及以下	17	14.41%	13	13.68%	13	13.54%
合 计	118	100.00%	95	100.00%	96	100.00%

2、专业结构分布及变动情况

岗位	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发人员	70	59.32%	54	56.84%	62	64.58%
销售人员	36	30.51%	32	33.68%	25	26.04%
管理人员	12	10.17%	9	9.47%	9	9.38%
合 计	118	100.00%	95	100.00%	96	100.00%

3、年龄结构分布及变动情况

岗位	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
50 岁以上	2	1.69%	2	2.11%	1	1.04%
40-50 岁	10	8.47%	10	10.53%	9	9.38%
30-40 岁	44	37.29%	32	33.68%	39	40.63%
30 岁以下	62	52.54%	52	54.74%	47	48.96%
合 计	118	100.00%	95	100.00%	96	100.00%

（二）员工薪酬情况、人员流动情况

1、报告期内员工薪酬情况

2014 年至 2016 年，发行人的员工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2016 年		2015 年		2014 年	
	薪酬	人均	薪酬	人均	薪酬	人均
管理人员	339.67	32.35	243.52	27.06	205.19	24.14
研发人员	1,309.60	21.12	1,296.87	22.36	1,270.21	21.17
销售人员	1,205.78	35.46	1,011.20	35.48	813.55	31.29
合 计	2,855.04	26.81	2,547.91	26.68	2,288.96	24.35

发行人的研发人员较多，2014 年至 2016 年，不同级别研发人员的薪酬情况如下：

级别	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
副总经理	1	76.90	1	74.56	1	55.04
部门总监	2	53.11	2	51.49	2	49.64
高级工程师	11	31.12	13	29.58	17	28.42
工程师	19	22.62	22	22.37	18	21.12
初级工程师	29	12.22	20	11.95	22	11.48
合 计	62	21.12	58	22.36	60	21.17

报告期内，发行人各级别研发人员的平均工资基本保持平稳增长。出于培养后备技术力量考虑，发行人每年会招聘一定数量的应届毕业生作为初级工程师，这些员工的薪酬较低，拉低了研发的平均薪酬。

2、报告期内人员流动情况

2014 年至 2016 年，发行人的人员流动情况如下：

	2016 年	2015 年	2014 年
年初员工人数	95	96	92
本期招聘人数	38	23	20
离职人数	15	24	26
离职率	11.28%	20.17%	21.31%
研发人员离职人数	7	19	17
研发人员离职率	9.59%	26.76%	22.37%
其中：初级工程师离职人数	4	6	7
试用期工程师离职人数	1	1	4
初级工程师和试用期工程师离职人数占当年离职人数的比例	71.43%	36.84%	64.71%

报告期人员流动主要受技术人员离职影响，而初级工程师和试用期离职率高又是技术人员离职率偏高的主要原因。

（1）随着移动互联网的加速发展，投资热点不断出现，大量风险投资资金涌入这一领域，在北京地区这一现象尤其明显，充裕的资金使互联网企业支付着较传统软件企业更高的薪酬，使得一些员工创业或转而进入互联网行业。根据前程无忧统计，计算机行业 2016 年员工离职率为 25.6%，而互联网/电子商务行业

离职率更是高达 30.7%，均高于所有行业平均值 20.1%，行业人才争夺激烈，这也是计算机行业特点之一；从地域上分析，2016 年一线城市计算机行业离职率达 27.3%，高于非一线城市；从职能上看，高科技行业技术研发人员 2016 年离职率达 30.1%，高于销售等其他职能。发行人研发人员主要在北京，报告期内的离职率低于行业平均水平。

（2）员工因身体原因、家庭原因、个人生存环境不适应去外地发展。

（3）试用期考核不通过，技术水平不能达到公司要求或与个人工作习惯相冲突。

其中，由于原因（1）、原因（2）而离职的研发人员占离职研发人员的比例为 75.76%。

（三）发行人为员工办理社保和住房公积金情况

发行人及其子公司报告期内社保和住房公积金缴纳情况如下：

1、发行人及子公司办理社保和住房公积金的人数、企业与个人的缴费金额

（1）2016 年发行人及其子公司社保和住房公积金缴纳情况

公司名称	2016 年						
	2016.12.31 总人数	社保			住房公积金		
		2016.12.31 缴纳人数	企业缴费 金额（万元）	个人缴费 金额（万元）	2016.12.31 缴纳人数	企业缴费金 额（万元）	个人缴费金 额（万元）
宝兰德	102	100	367.40	120.65	98	152.72	152.72
苏州宝兰德	16	16	52.92	17.04	16	16.86	16.86
合计	118	116	420.32	137.68	114	169.58	169.58

注：2016 年末，发行人有两名员工未参加社保，其中一人系新员工提供身份证件过期未能及时参保，一人系西安分公司员工，因西安分公司社保开户手续尚未办理完成，暂未能缴纳。经核查，上述原因消除后，公司已及时为其补缴。

2016 年末，发行人有四名员工未缴纳住房公积金，其中一人系因原单位未及时办理减员而暂未能缴纳，一人系西安分公司员工，因西安分公司社保开户手续尚未办理完成，暂未能缴纳，其余两人系农村户籍员工，其不愿缴纳住房公积金。经核查，除两名农村户籍员工外，其他两名员工在客观原因消除后，公司已及时为其补缴。

(2) 2015 年发行人及其子公司社保和住房公积金缴纳情况

公司名称	2015 年						
	2015.12.31 总人数	社保			住房公积金		
		2015.12.31 缴纳人数	企业缴费 金额（万元）	个人缴费 金额（万元）	2015.12.31 缴纳人数	企业缴费金 额（万元）	个人缴费金 额（万元）
宝兰德	80	80	326.83	103.89	80	134.26	134.26
苏州宝兰德	15	15	33.63	10.46	15	11.79	11.79
合计	95	95	360.47	114.35	95	146.05	146.05

(3) 2014 年发行人及其子公司社保和住房公积金缴纳情况

公司名称	2014 年						
	2014.12.31 总人数	社保			住房公积金		
		2014.12.31 缴纳人数	企业缴费 金额（万元）	个人缴费 金额（万元）	2014.12.31 缴纳人数	企业缴费金 额（万元）	个人缴费 金额（万元）
宝兰德	91	91	316.56	101.02	91	131.33	131.33
苏州宝兰德	8	8	8.65	2.82	8	3.22	3.22
合计	99	99	325.22	103.83	99	134.55	134.55

注：2014 年 12 月有 3 名员工离职但公司仍为其缴纳了当月社保、住房公积金。

2、发行人及子公司办理社保和缴纳住房公积金的起始日期

序号	单位	社保账户开立时间	住房公积金账户开立时间
1	宝兰德	2012年12月19日	2008年6月10日
2	苏州宝兰德	2014年8月15日	2014年10月13日

注：发行人设立之初即与北京外企人力资源服务有限公司签订了《人事委托服务合同》，委托北京外企人力资源服务有限公司为其办理员工参保手续，至2012年12月19日方自行开立社保账户。

3、发行人是否存在需要补缴的情况；如需补缴，说明并披露需要补缴的金额和措施，分析补缴对发行人经营业绩的影响

根据前述核查情况，公司在报告期内存在未及时为个别员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，其中因客观原因而暂未能缴纳社保和公积金的，在客观原因消除之后，公司已补缴或将及时为其补缴。

两名 2016 年 6 月农村户籍员工未缴纳住房公积金，系因其个人不愿意缴纳，公司已于 2017 年 1 月起为其发放住房补贴。

保荐机构与律师核查后认为，发行人及其子公司所在地社保和住房公积金管理部门已出具证明，发行人及其控股子公司报告期内未受到任何有关社保和住房公积金等方面的行政处罚；且发行人实际控制人已承诺如公司因社保或住房公积金缴纳事宜受到任何处罚，其将承担全部责任而不使公司受到任何损失。

保荐机构与律师核查后认为，截至本反馈意见回复出具之日，发行人未为两名农村户籍员工缴纳住房公积金需补缴的金额为 4,032 元。保荐机构与律师认为，因发行人需补缴金额较小，不会对发行人的生产经营造成影响。

九、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺

关于本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺详见本招股说明“重大事项提示”。

（二）稳定股价的承诺

关于稳定股价的承诺详见本招股说明书“重大事项提示”。

（三）股份回购、依法承担赔偿责任或补偿责任的承诺

关于股份回购、依法承担赔偿责任或者补偿责任的承诺详见本招股说明书“重大事项提示”。

（四）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺详见本招股说明书“重大事项提示”。

（五）利润分配政策的承诺

公司已根据相关规定制定了本次首次公开发行股票并上市后生效的《公司章程（草案）》、上市后股东未来分红回报规划，其中对利润分配政策进行了详细约定，具体内容详见本招股说明书“重大事项提示”。

（六）其他承诺事项

有关避免同业竞争的承诺，详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、同业竞争”之“（二）关于避免同业竞争的承诺”。

有关规范和减少关联交易的承诺，详见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“五、关联交易程序、独立董事对关联交易的意见”之“（三）规范和减少关联交易的措施”。

有关发行人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等责任主体未能履行承诺时的约束措施详见本招股说明书“重大事项提示”。

截至本招股说明书签署之日，发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等未发生任何违反上述承诺的事项。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况

（一）发行人主营业务

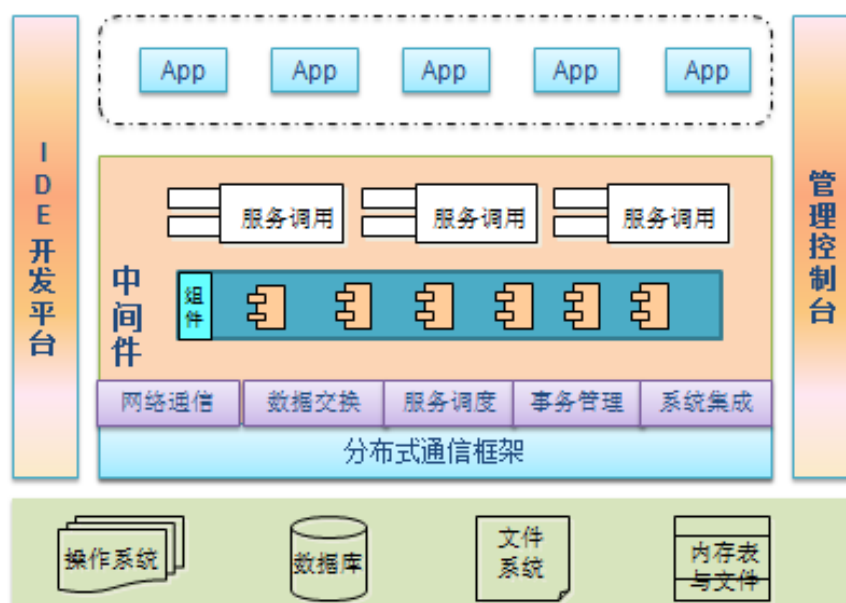
公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务。主要产品包括应用服务器 BES Application Server、消息中间件 BES MQ、交易中间件 BES VBroker、云管理平台软件 BES CloudLink 和应用性能管理软件 BES WebGate 系列产品。

（二）发行人主要产品及服务

公司主要产品和服务具体情况如下：

1、中间件软件

中间件软件是一种应用于分布式系统的基础软件，位于应用与操作系统、数据库之间，主要用于解决分布式环境下数据传输、数据访问、应用调度、系统构建和系统集成、流程管理等问题，是分布式环境下支撑应用开发、运行和集成的平台。



中间件架构示意图

随着 IT 技术以及信息化的不断发展，新的中间件概念以及产品不断涌现。2014 年以来，中间件市场出现了一系列新的热点，如伴随移动互联网而快速发展兴起的移动无线中间件、云计算中间件、物联网中间件等。此外，传统中间件和云的结合即中间件云化方兴未艾，在技术和市场上都将有很大的延伸和拓展空间。

公司的中间件软件主要包括应用服务器 BES Application Server、消息中间件 BES MQ 和交易中间件 BES VBroker 系列产品。

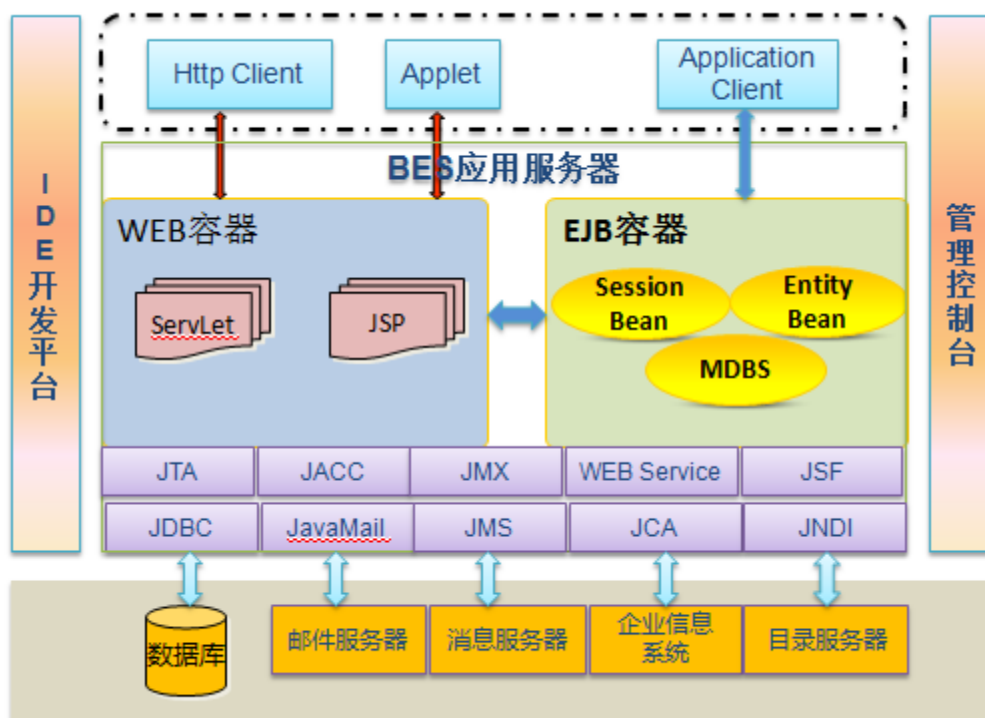
BES Application Server 是一个完整的应用服务器，主要包括 WEB 容器、EJB 容器和 JMS 服务，其中 WEB 容器提供运行 WEB 应用的环境，而 EJB 容器则提供分布式服务的能力，JMS 提供异步消息分发服务。应用服务器 BES Application Server 能够用来搭建各种企业应用，具备很强的通用性，可以用于电信、金融和政府等各个行业；BES MQ 主要用来完成异步消息传递，适合用在各种需要数据交换和数据同步的场合，当前尤其在政府和金融领域得到了广泛的应用；BES VBroker 是 CORBA 中间件，是一种对象型分布式交易中间件，主要完成网络之间的互相调用，在电信网管领域使用广泛，作为一种标准，得到了很多电信设备厂商的支持。

（1）应用服务器 BES Application Server

① 产品简介

BES Application Server 是提供智能负载管理、高性能静态资源服务、高可用特性的高性能企业级应用服务器，广泛应用于电信、金融等行业的核心关键业务系统，目前在中国移动各省千万级业务支撑核心 CRM、BOSS 系统中广泛大规模部署使用，在众多业务系统中已成功替换部分国际主流厂商 IBM 及 Oracle 的产品。

BES Application Server 的系统架构如下：



② 产品特点

特点	具体内容
网络通讯	BES Application Server 的网络通讯底层，一开始就设计了阻塞式 BIO 的通讯模型和非阻塞式的新一代 NIO 的通讯模型两种方式共存，这两种方式在不同的业务场景将有不同的性能优势。为了提高网络 IO 的效率，在通讯层设计了 CacheBuffer，对返回的数据流进行了语义无损的压缩。其中无语义压缩不依赖浏览器的压缩功能，并不会因为使用压缩功能需要占用大量 CPU 资源。
Web 容器	BES Application Server 的 Web 容器在优秀的网络通讯设计基础上，还增加了静态资源的缓存处理，对并发锁进行了极大的优化，性能在很多场景下均有较大提升；该 Web 容器也考虑了对应用的兼容性，对 session 复制内置了分布式 Cache 的支持，大大提高了集群的性能和容错能力。
EJB 容器	BES Application Server 的 EJB 容器在优秀的网络通讯设计基础上，对 Java 的序列化和反序列化做了很大的优化处理，同时优化了通讯协议，Socket 读写和线程调度，性能和稳定性有较大提升。
JTA 事务服务	事务处理是技术领域技术难度比较高的部分，BES Application Server 的 JTA 事务服务做了一系列的优化处理，充分利用数据库一阶段的能力，事务日志专门设计了适合的文件数据库从而大大的提高了事务的并发能力。

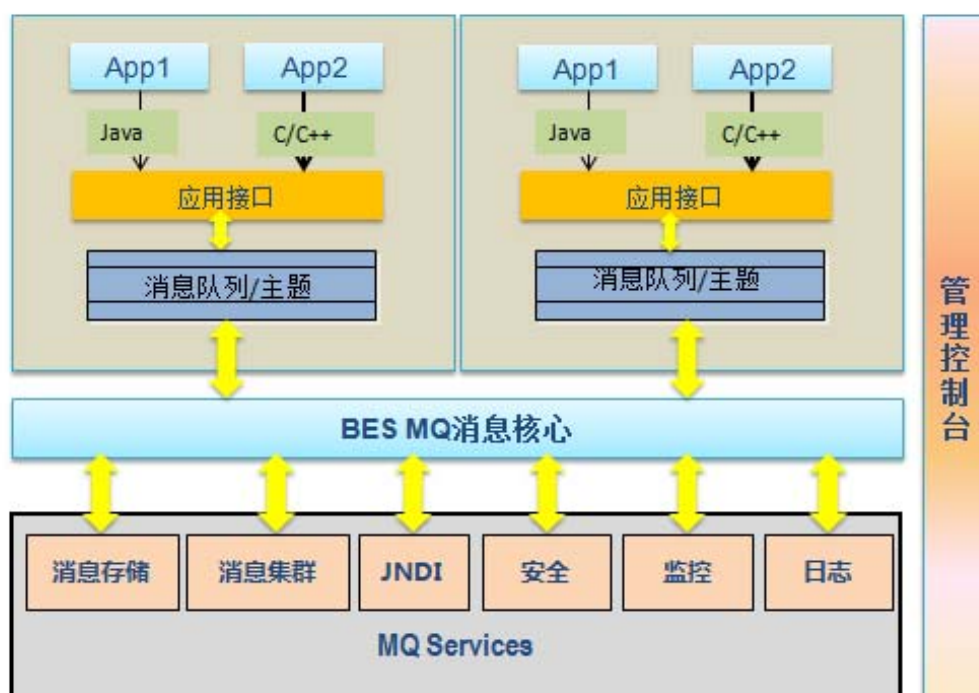
（2）消息中间件 BES MQ

① 产品简介

BES MQ 是一款构建于 BES 微内核体系之上，基于消息传递机制进行平台无关的数据交换的消息中间件产品。客户通过 BES MQ 可以进行快速、高效、可靠的消息传递，并基于其数据通信来进行分布式系统的集成，从而实现异步调用及系统解耦，为企业级应用和服务提供坚实的底层架构支持。

BES MQ 遵循公开的标准，支持 P2P、Pub/Sub 等消息传递模型，提供了功能一致的 Java、C、C++ 及 C# 客户端接口，并增加了很多针对企业级应用的特性，如复杂的消息组合、路由、流量控制、消息分组、消息负载均衡管理及高可用性等，以满足不同场景下的企业消息传递要求。利用 BES MQ 强大而灵活的集群模型，用户可以轻易地部署不同拓扑结构的集群来应对复杂场景的要求，从而快速地构建稳定、高效、安全、健壮、易扩展、跨平台的消息传递应用和企业级应用。

BES MQ 的产品架构如下：



② 产品特点

特点	具体内容
完整支持业界标准	BES MQ 充分支持多种企业级规范，TCP、UDP、HTTP 多种通讯协议，以及 Linux、AIX、HP-UX、Solaris、Windows、Neokylin 等

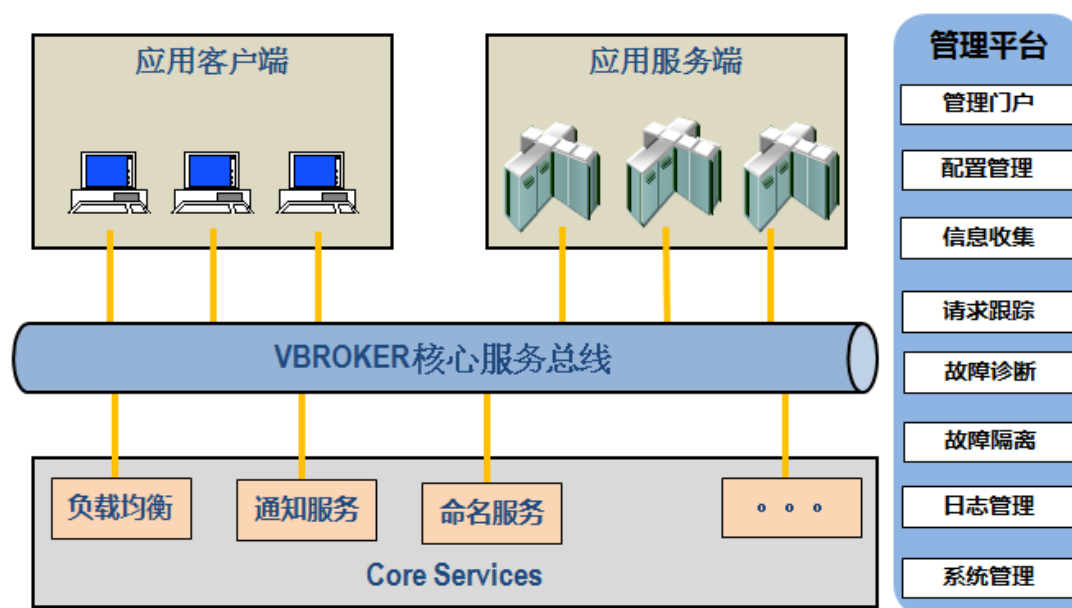
	主流操作系统，并提供了功能一致的 Java、C、C++ 及 C# 客户端接口，用户可以根据自己的实际需要来灵活的选择，多样化的支持使 BES MQ 成为一个标准、开放、互联的企业级消息中间件平台。
值得信赖的可靠性	BES MQ 采用存储转发模型来保证持久消息传递的可靠性，持久消息存储支持 HSDB 和数据库两种类型。HSDB 是一个基于文件系统的、快速而高效的消息存储模块；使用数据库存储类型时，内部实现采用 JDBC 和数据库进行交互，支持当前主流的数据库类型。
卓越的产品性能	BES MQ 在传统的性能提升技术基础上，通过采用异步传输、异步应答、消息游标、流量控制等一系列新技术进一步极大地提高了系统的吞吐量，在海量数据处理方面有着不错的表现。通过消息的异步传输，减少软件多系统集成的耦合度，将一些无需即时返回且耗时的操作提取出来，进行异步处理，大大节省了业务的请求响应时间，从而提高了产品性能。
不凡的稳定性	BES MQ 在保证产品性能的前提下，能保证 7*24 小时的高负荷运行，消息的接收、存储及转发能有序的进行。
增强的安全性	BES MQ 支持不同层面的安全设置和不同粒度的访问权限控制，以保证消息的安全传递。传输层支持 SSL，消息本身可以加密，并且可以精确控制队列的读、写、关等权限。
强大的集群支持	BES MQ 提供了强大而灵活的集群模型，利用 BES MQ 可以组建不同拓扑结构的集群来应对复杂场景的要求。BES MQ 支持代理实例之间通过静态配置和动态发现两种方式来完成集群的组建。通过使用动态更新客户端和 failover 协议，集群对客户端来说是完全透明的，客户端只需知道集群的一个入口，就可以了解整个集群的结构，并且可以实现在集群的代理实例之间进行无缝的失效转移操作。
一致的编程接口	BES MQ 提供基于 Java、C、C++ 及 C# 四种编程语言的客户端应用开发 API，并且在 API 的设计上尽可能地保持了接口的一致性，以便应用开发者能轻松地从一种编程语言转移到另一种编程语言。
多样化的管理和监控	BES MQ 提供了三种管理方式对代理实例进行管理，包括基于 B/S 的管理控制台、命令行管理工具和管理 API。用户可以根据自己的实际需要，来灵活的选择管理方式。此外，管理控制台还采用 HTML5 技术提供对代理的实时监控，从实例的资源占用到具体目的地的消息收发数量的查询均一目了然。
与主流应用框架的集成	BES MQ 支持内嵌模式，可以很容易的内嵌到基于 Spring 的业务系统中，同时也能充分利用 Spring 的产品特性。

（3）交易中间件 BES VBroker

① 产品简介

BES VBroker 是一个完整的 CORBA 实现，在标准 CORBA 协议基础上，增强了对对象寻址、负载均衡及管理的功能，支持多种主流操作系统，提供 C/C++ 和 Java 两种开发语言的支持。

BES VBroker 的产品架构如下：



② 产品特点

特点	具体内容
遵循 CORBA 标准的完整实现	可轻松完成从其他 CORBA 产品到 VBroker 产品的迁移工作。
多平台支持	支持 Windows、Linux、Unix（AIX/HP-UX/Solaris）等多种操作系统，并支持这些操作系统间的异构访问。
多开发语言支持	提供原生的 C/C++ 和 Java 两种 SDK，并可通过跨语言编程支持各种主流开发语言。
支持多种拦截器（PI 类）编程	可在现有核心框架基础上满足个性化的开发需求。
提供轻量级的对象引用及查询组件	提供轻量级的对象引用及查询组件，典型环境下无需配置即可自动完成对象的发现。
支持组播协议	对象查找服务支持组播协议，同时支持手工指定地址，以适应多种的网络拓扑环境。
容错支持	完善的容错支持，在一个服务单元失效时，可在不中断用户调用的情况下将请求切换到其他可用服务单元。
支持多种负载均衡策略	对请求的分发可细化到请求、线程、进程级别，并可设置客户端连接可用服务单元的最大数目，以减少不必要的网络切换。
提供 WEB 管理控制台	在一个页面内对系统所提供的服务进行管理，可主动隔离指定服务；可收集并展示各组件运行的状态数据；可实时监控系统运行中触发的各种异常信息。
请求级别的调用跟踪分析功能	能够准确的分析出在完成一次业务调用的过程中各操作的耗时，为系统优化提供有价值的信息。

2、云管理平台软件

云管理平台软件是云计算时代为大型企业用户提供的应用运行时平台软件，帮助企业用户对 IT 系统进行统一综合管理，实现硬件资源的弹性共享。云计算的核心思想是将大量用网络连接的计算资源统一管理和调度，构成一个计算资源池向用户按需服务。云管理平台软件就是为解决海量机器环境下出现的部署、管理、监控、共享等现实问题而研发的，面向应用软件管理，目的在于协助用户实现智能化运维，全面及时掌握应用系统的状态，从而节省硬件资源、降低能耗。

云计算的潮流是使用大量廉价的 x86 机器搭建大规模系统，客户以这些机器为基础构建不同的应用系统。这样构建而成的系统往往存在一些问题，一方面，在 IT 系统外包的潮流下，客户往往不能完全掌握这些应用系统，从而不能有效预防并解决系统问题；另一方面，客户往往会在不同的时间使用不同的标准建设各方面的多个应用系统，各系统之间互不兼容，容易形成“信息孤岛”，加大了系统运维的难度。此外，用户往往按照各应用系统使用峰值时的计算容量来采购硬件，但各应用系统的峰值通常并非同时出现，一部分硬件无法满足相应应用系统处理要求的同时却伴随着其他硬件的闲置，造成了严重的硬件资源浪费。

云管理平台软件涵盖了应用所有运行生命周期内的各个环节，提供一站式、管家式的服务，降低应用管理的复杂程度，根据历史数据统一调度用户的硬件资源，提高硬件使用效率，降低大型应用系统的运行成本和风险。

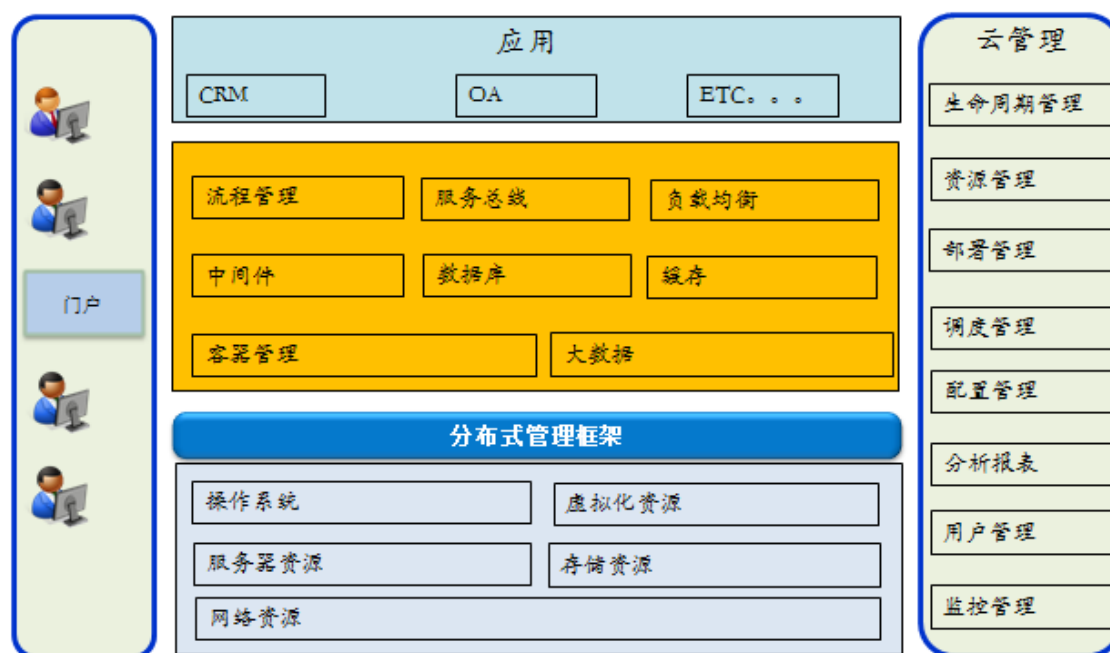
此外，云管理平台软件提供应用云化能力，并且能够密切结合应用服务器和应用，实现多层复杂应用的弹性伸缩。

公司云管理平台软件主要包括 BES CloudLink 系列产品。

① 产品简介

BES CloudLink 是对大规模、分布式部署（x86 和虚拟化）的复杂、多业务系统实现统一智能监控运维的平台。BES CloudLink 可以为数据中心实现面向业务的弹性私有云平台，并为之提供 PaaS 层应用云化解决方案；从而帮助复杂的企业数据中心改进运维效率，提升资源使用率，降低能耗和成本。

BES CloudLink 的系统架构如下：



② 产品特点

特点	具体内容
支持多种中间件	当前使用 Java 技术的绝大多数业务系统大都是基于应用服务器技术的，BES CloudLink 能够完成几乎所有常用的中间件的管理功能，其中包括了最难的中间件配置文件的变更等；BES CloudLink 除支持公司自身的应用服务器之外，还支持 WebLogic、WebSphere 和开源的 Tomcat 等，云化解决方案支持产品种类较多。
对现有系统兼容性高	BES CloudLink 对现有系统兼容性较高，在现有业务系统本身的管理和部署比较规范的情况下，BES CloudLink 能够无缝的接管现有业务系统，整个过程无需中断业务，从而实现对现有系统的非侵入式接入。
具有灵活的弹性伸缩机制	BES CloudLink 完成弹性伸缩功能对应的调度引擎具有很灵活的机制，用户可以根据自己的实际需要创建调度规则，其中采纳的指标除了系统资源外包括了一些应用的性能指标，弹性伸缩的实用价值得到了大大的提高，使得基于应用的弹性伸缩从理论走向了实际。

3、应用性能管理软件

应用性能管理（APM）软件旨在为广大企业应用用户提供一种全新的应用性能监控和管理方式，它通过对企业关键业务应用的性能指标进行无侵入式或半侵入式的监控和采集，并对采集结果进行实时和深入的分析，帮助 IT 运维人员提前预见和避免应用系统故障。

与云管理平台业务主要面向应用系统之间的管理不同，应用性能管理业务主要面向应用系统内部的性能优化。一般而言，应用系统往往不是突然出现故障的，而是会经过系统反应速度降低等过程，这使得故障发生时提供预警并提前排除成为可能。应用性能管理产品能够基于分析结果对应用的运行状态和性能瓶颈提供全方位多层次的展现方式，对已发生的应用问题和潜在的性能问题进行智能预警，以此来帮助 IT 运维人员提前预见和避免应用系统故障，从而保证企业应用的质量和可靠性，进一步提升用户体验，降低企业的 IT 总拥有成本（TCO），提升企业的商业竞争力。

APM 软件早期主要通过以监控网络和硬件的方式来提升系统性能，软件以各类网络管理系统（NMS）和各种系统监控工具为代表。随着互联网技术的迅猛发展，越来越多的网络应用被开发部署，网络应用正全面深入到各行各业，网络应用的性能监控与管理成为必不可少的一个环节。应用性能监控与管理技术在互联网高速发展的背景下受到了企业的重视，越来越多的企业开始在自己的应用中使用 APM 软件。随着国家“互联网+”战略的实施和“软件定义世界”概念的兴起，可以预想在不久的未来应用将无处不在，有应用的地方就需要实施应用性能管理，应用性能管理领域将会迎来一个跨越性的发展阶段。

公司应用性能管理软件主要包括 BES WebGate 系列产品。

① 产品简介

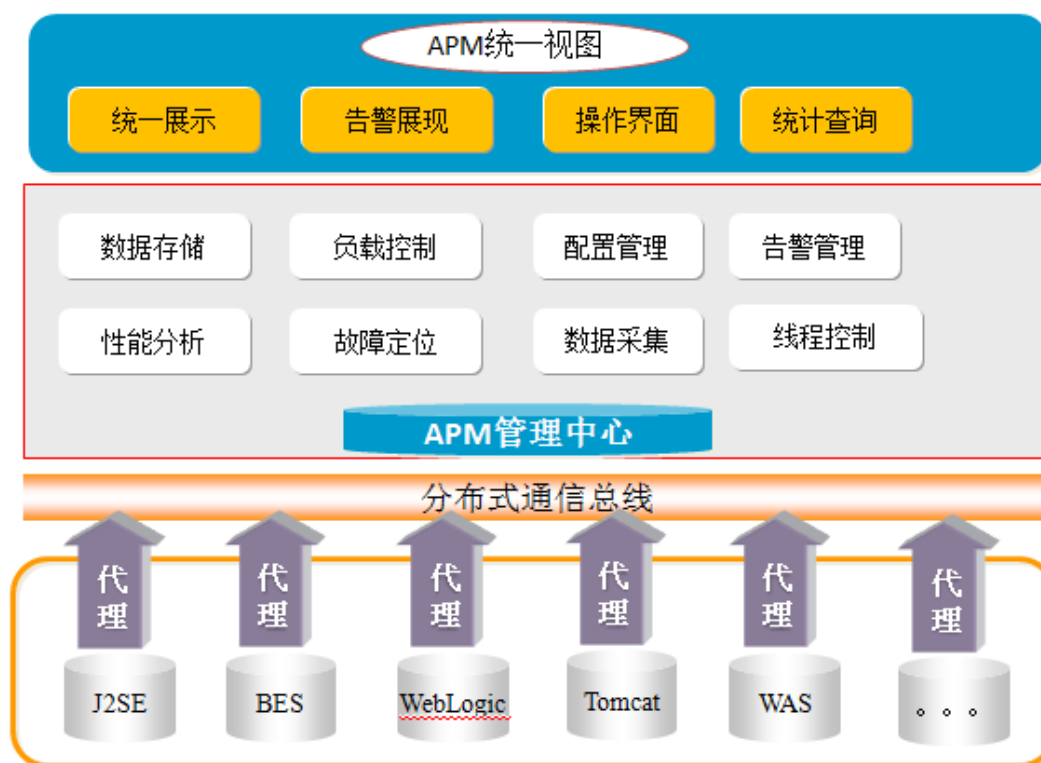
BES WebGate 是公司依托多年的中间件开发与技术支持经验，经过多方面的客户需求采集而提出的一个用以系统化和规范化地实现应用性能管理和故障管理的 APM 解决方案。

BES WebGate 能够为基于 Java 架构技术实现的企业应用平台提供白盒级、实时在线监控的应用性能管理解决方案。它提供对 JavaEE 的核心组件的监控，比如 Servlet、EJB、JDBC、JTA 等等，支持目前市场上几乎所有主流的中间件产品，比如 BES Application Server、WebLogic、WebSphere、Tomcat、TongWeb 等等。

BES WebGate 是能够实现低开销、面向业务的实时监控，适合在生产环境部署的产品，在电信、金融、政府等各业务系统中有广泛的部署和使用。它帮助

业务 IT 运维人员实现实时在线的业务状态监控管理，事先的系统性能和故障预警，事后的性能和问题分析、诊断以及报告，以达到提升系统运维效率，保障业务不间断运行的目的。

BES WebGate 的系统架构如下：



③ 产品特点

特点	具体内容
强大的实时监控	BESWebGate 通过综合面板画面对各种实时信息进行监控。通过对中间件、应用实时监控，该产品实现系统在性能上、可用性上全方面的跟踪，不仅能够及时发现故障、确定故障影响严重性并定位故障根本原因，而且能够对出现瓶颈问题的原因进行分析，以最快的速度对性能下降的应用程序和性能问题事件进行直观确认。
深入的性能分析	在应用程序/SQL 性能分析中，通过加载各服务器的一天的监控数据，WebGate 可以对运行的所有应用程序的详细信息进行分析。在监控分析中，WebGate 可以对按时间收集的、以 10 分钟为单位保存的快照数据进行实时监控，对所需时间点的状况进行再现分析，从而判断当前的堆内存使用率、TPS、Active Request、Active DB Connection、终端用户同时使用人数等监控指标的实时状态；在数据快照对比分析中，WebGate 可以利用特定时间段的响应时间分布图，对按时间收集的、以 10 分钟为单位保存的实时快照数据调校前和调校后的性能进行对比分析。

全面的问题诊断	参考通过保存的快照数据，BESWebGate 对超过临界值的 BAD 应用程序、例外现状、资源未释放等在性能方面可能存在问题进行分析和提示，同时对应用程序中相关的内存泄漏进行分析和提示，达到提高应用程序品质的目的。
自动的故障管理	WebGate 拥有故障设置功能，用户可以对故障监视基准和故障通报进行设置。通过故障设置，用户可以对不同日期发生的故障详细信息进行查询，并根据应用环境的不同，设置对故障进行判断的故障条件。这样在发生故障时，WebGate 根据所设置的告警方式可以通过诸如弹出提示框、发出自定义提示声音、以 E-Mail 或短信或 SNMP Trap 的方式进行告警，以便于迅速掌握故障现状并采取相应措施。
多方位的统计分析	WebGate 以天为单位生成统计数据，并在收集了性能数据的第二天对快照数据进行检查，通过生成统计数据的 SummaryActor 进程进行统计分析。统计数据采用 WebGate 内置数据库与外部数据库联动的方式，外部数据库支持 MS SQLServer、MYSQL、Oracle 三种类型。
详尽的性能报表	WebGate 可以使用生成的统计数据输出报告书，报告书分为公司提供的预定义报告书和用户自定义报告书。WebGate Report 为用户预定义的项目有日报、周报、月报，能满足大多数用户日常报告的需求。

4、专业技术服务

公司在研发和销售中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件的同时，也为客户提供专业技术服务，主要包括：在线支持服务、巡检服务等。

（三）发行人主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入按产品、服务分类如下表所示：

单位：万元

项目		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
软件销售	中间件软件	3,884.03	48.17%	2,765.22	47.09%	2,215.70	53.25%
	云管理平台软件	336.67	4.18%	638.59	10.88%	-	-
	应用性能管理软件	353.33	4.38%	461.79	7.86%	591.24	14.21%
	其他	32.48	0.40%	40.89	0.70%	35.38	0.85%
小计		4,606.51	57.13%	3,906.50	66.53%	2,842.32	68.31%
技术服务		3,456.39	42.87%	1,965.20	33.47%	1,318.87	31.69%
合 计		8,062.90	100.00%	5,871.70	100.00%	4,161.19	100.00%

（四）发行人主要经营模式

公司拥有独立完整的研发、采购、销售和服务体系。公司根据自身情况、市场状况及运作机制，独立进行经营业务活动。自设立以来，经营模式未发生重大变化。

公司以打造“拥有自主知识产权的高品质基础软件国产提供商”为追求目标，自成立来专注于自有企业级软件研发及推广。经过几年的发展，公司已实现产品的跟踪、创新转换，完成了产品的整体化布局。公司在基础软件产品的业务发展上取得了长足的进步，为公司提升核心竞争力和长期发展奠定了坚实的基础。

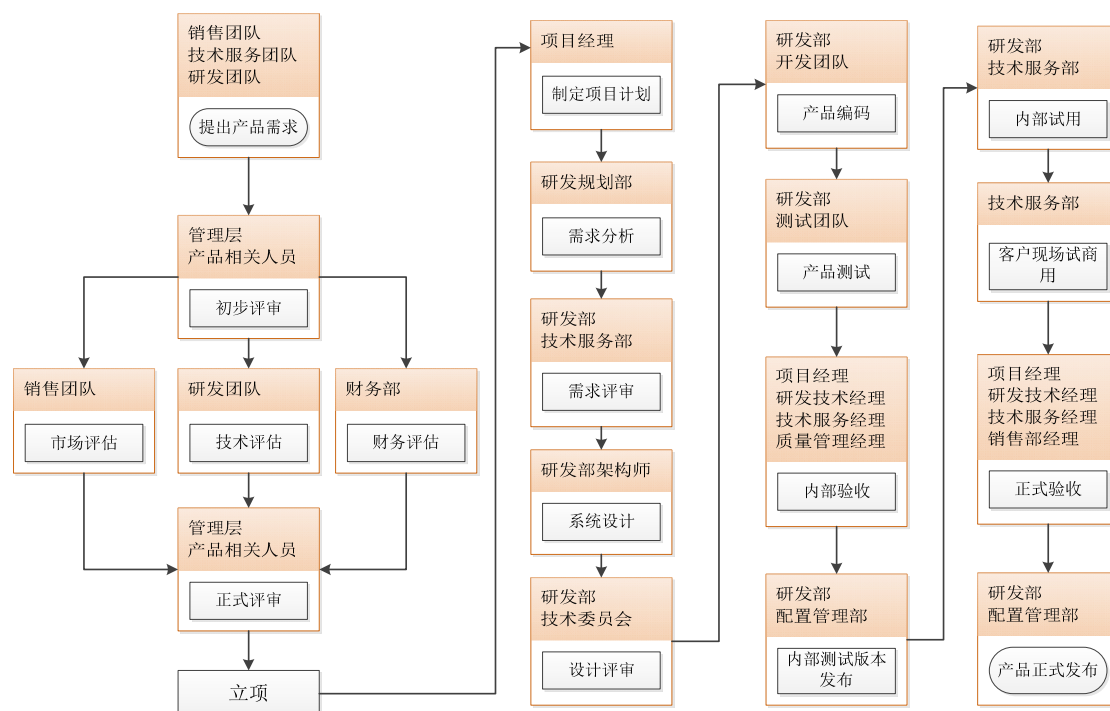
公司的自主产品在电信、金融和政府等高端客户的关键系统应用上得到了广泛的部署，目前正处于高速成长期，产品和销售已经形成良性发展格局。公司尊重人才，尊重客户、尊重技术，把追求贴近市场需求的先进技术，提供员工良好的发展空间，为客户提供良好的产品和服务作为企业的追求。

公司通过提供高质量产品和服务获取合理收益的同时，也打破了国际巨头在核心业务系统上的垄断，为国内大型企业和政府提供了国产化的选择，解决了在核心系统上的信息安全隐忧。

公司的经营模式可分为研发模式、采购模式、销售模式及服务模式，具体情况如下：

1、研发模式

公司对每一个产品项目的研发及发布都遵循项目管理和软件工程的基本原则，严格执行软件开发与软件质量管理标准规范，严格定义、执行软件生命周期的全部过程及工作成果，确保每个产品研发项目的主要工作单元包括但不限于立项管理、项目计划和监控、配置管理、合作开发管理和结项管理、软件工程设计需求管理、产品设计、产品实现、产品测试、产品验收、产品发布等按照规范实施，以保证从产品考量、产品定义、产品研发到产品发布整个流程的顺利实施。公司具体产品立项和研发流程如下：



立项管理	相关部门提出开发需求后，公司管理层和项目相关人员做初审，认为有必要评估的，将进行市场评估、技术评估和财务评估。编写《立项分析报告》，开展前期筹备工作。《立项分析报告》应明确项目的范围和边界。该《立项分析报告》经由公司管理层和项目相关负责人进行立项审批，以保证产品项目与公司整体策略相一致。《立项分析报告》得到批准后，成立项目组，进行项目组人员的选择。项目组人员应满足项目对业务及技术要求，项目组人员应有足够的业务和 IT 技术方面的专业知识来胜任项目各方面的工作。
需求分析	立项后项目组对项目需求进行汇总整理，由产品组出具《业务需求说明书》并确保《业务需求说明书》中包含了所有的业务需求。该《业务需求说明书》作为业务需求基线。开发部组在获得《业务需求说明书》后，提出技术需求和解决方案，并对产品进行定义，出具《系统需求规格说明书》。《系统需求规格说明书》需详细列出业务对产品的要求（界面、输入、输出、管理功能、安全需求、运作模式、关键指标(KPI)等）。当业务需求发生变更时，架构组应提交《需求变更申请》，开发组组长审批后交给开发人员进行变更实施。开发组对需求变更影响到的文档及时更新。
项目计划和监控	软件开发采用项目形式进行管理。项目经理负责整个项目的计划、组织、领导和控制。需求分析过程中，项目经理组织制定详细的《项目计划书》，包括具体任务描述和项目进度表等。在项目的各个阶段，产品经理、架构组组长和开发组组长需配合项目经理制定阶段性项目计划。产品经理、架构组组长和开发组组长需配合项目经理对项目计划执行情况进行监控，确保项目按计划完成。项目计划需要变更时，项目经理填写《项目计划变更说明》，并提交公司主管领导审批，通过审批后，交给架构组组长和开发组组长执行。
系统设计	系统设计应分为概要设计和详细设计，系统设计要遵循完备性、一致性、

	扩展性、可靠性、安全性、可维护性等原则。在系统设计阶段中，尽可能地与目标用户充分沟通，确保系统设计能满足目标市场的需求。项目组进行详细设计，出具《设计说明书》和《单元测试用例》。《设计说明书》中需要定义系统输入输出说明和接口设计说明。公司主管领导组织相关人员对概要设计进行评审，出具《设计评审报告》。架构组组长和开发组组长应参加此评审并对评审意见签字确认。设计评审均以《业务需求说明书》和《系统需求规格说明书》为依据，确保系统设计满足全部需求。对已确认通过的系统设计进行修改需获得管理部门、架构组组长和开发组组长的审批后方可进行。对系统设计的修改的文档须由文档管理人员进行归档管理。
产品实现	项目组根据《设计说明书》制定产品实现计划，并提交项目经理对计划可行性进行审批。产品实现包括程序编码、单元测试和集成测试。项目组保证开发、测试和生产环境独立，为各环境建立访问权限控制机制，并明确项目成员的职责分工。对开发环境、测试环境与生产环境在物理或逻辑方面应该做到隔离；如果环境的分隔是通过逻辑形式实现的，应定期检查网络设置。项目组对已授权访问生产环境的人员进行详细记录，并对该记录进行定期检查，确保只有经授权的人员才能访问到生产环境。项目组进行单元测试和集成测试，测试人员签字确认测试结果。
产品测试	项目组制定《产品测试计划》，并提交项目经理对计划可行性进行审批。《产品测试计划》必须定义测试标准，并明确各种测试的测试步骤和需要的系统设置要求。开发组建立测试环境进行产品测试。在产品测试中对新产品内部各模块之间的接口和与其他系统的接口进行充分测试。出具《产品测试报告》，测试人员签字确认测试结果。项目组完成产品帮助文档（其中包括《用户操作手册》和《安装维护手册》）。凡涉及应用产品的变更，应对产品帮助文档及时更新。
产品验收	产品主要推广部门及相关技术部门联合组成独立产品验收小组，也可授权原项目组作为验收小组。验收小组从功能需求及技术需求层面对产品进行综合评估。验收小组应根据验收情况整理形成《产品验收报告》提交产品主要推广部门和相关技术部门审阅。产品主要推广部门和相关技术部门负责人根据产品测试、试运行情况签署验收意见。
产品上线	产品上线应遵循稳妥、可控、安全的原则。通常情况下，应充分考虑和计划对应产品上线中包含的数据迁移工作。项目组制定《产品上线计划》，上报公司主管领导审批。在上线计划得到批准后才能开始部署上线工作。 《产品上线计划》内容应包括但不限于： 部署方式和资源分配（包括人力资源及服务器资源）； 上线工作时间表； 上线操作步骤以及问题处理步骤； 项目阶段性里程碑和成果汇报（项目执行状态的审阅、进度安排等）； 数据迁移的需求和实施计划； 完整可行的应急预案和“回退”计划； 用户培训计划（包括：培训计划、培训手册、培训考核等）； 公司下发的系统标准参数配置。 上线单位在上线初期需加强日常运行状态监控，出现问题时应及时处理，对重大问题应启动紧急预案。在完成上线后要填写《产品验收评估报告》上报

公司项目组汇总整理。《产品验收评估报告》内容包括：数据准确性、产品性能及稳定性、接口问题、权限问题、业务操作影响度、问题处理情况、备份、批处理等。

上线单位管理层要对《产品验收评估报告》进行审批签字。

公司主管领导批准结项后，架构组和开发组将整理的文档提交各自部门统一管理。

2、采购模式

作为一家非生产型企业，公司的日常经营中无相关原材料和除电力以外的能源耗用情况，目前外部采购主要是偶发性的服务采购。

受公司规模所限，公司在全国的技术支持服务网络尚未完善，售后技术支持人员主要从北京、上海和其他重点客户区域派出。但由于公司客户覆盖区域较广，不同客户对服务的需求频度也不相同，因此公司会根据当年的服务合同要求状态，不定期的将一些合同要求的日常售后保障服务或保外服务外包给部分客户所在地或附近的软件服务商。随着发行人销售网络的不断健全，外包服务会相应减少。

3、销售模式

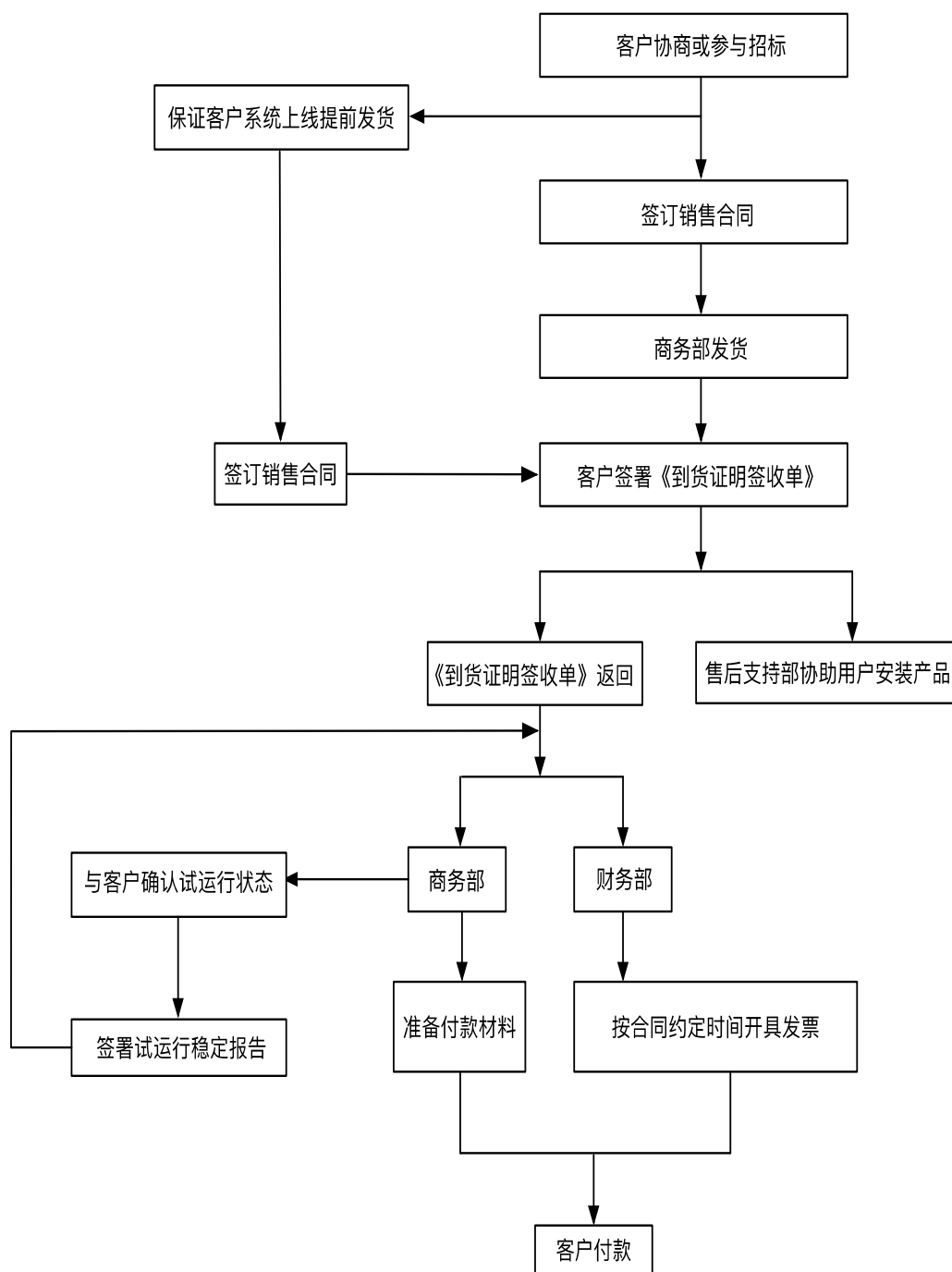
公司的产品销售模式分为直接销售和代理销售（含系统集成商销售）两种模式，不同销售模式的主要业务流程、内部控制措施、主要合同对销售权利义务的约定内容如下：

（1）直接销售

公司具备独立完备的销售团队和售前、售后技术支持团队，可作为独立的企业软件提供商，直接面向市场销售所有自主软件，且该行为不依赖于任何代理商或系统集成商。

① 直接销售的业务流程

直接销售模式的业务流程图示如下：



② 内部控制措施

发行人对直接销售的内部控制措施主要体现在：

A. 合同的发起

发行人销售获知客户的采购需求后，由售前部门协同制定相应的解决方案（包括考虑发行人是否具备销售相关产品的资质和技术实力、销售价格是否符合

公司的销售政策等因素），参与客户的投标、单一来源采购或与客户进行竞争性谈判，获取客户的采购意向。

B. 合同的签订

获取直接销售客户的采购意向后，各行业事业部会就合同主要条款，包括信用期限和付款条件是否恰当等进行审核，视合同金额和性质分级审批并签订合同。

C. 合同的执行

发行人的软件产品为标准化软件产品。合同签订后，负责该项目的销售或售后工程师向商务部提出软件许可，获分管运营的副总经理统一核准后取得，项目人员协助客户安装、调试软件。商务部统计合同信息并适时取得到货证明签收单和试运行稳定报告，售后服务部按合同约定提供服务。

D. 财务处理

约定试运行/终验条款的，商务部跟进客户的使用情况，取得相应的试运行稳定/终验报告等文件后财务部确认收入；未约定试运行/终验条款的，财务部根据到货证明签收单确认收入。财务部每月末与商务部定期核对账务信息。财务部根据合同的账期条款及时催收账款。

③ 主要合同对销售权利义务的约定内容

约定了试运行/终验条款的软件销售业务的销售合同的有关条款一般约定如下：

A、付款条件

（A）第一笔付款：即合同总价的【】%，计人民币【】元，由客户在收到发行人开具的以下单据后【】日内以【转账】（或支票）方式向发行人支付：

- a、标明合同号，金额为合同总价【】%的增值税专用发票原件和复印件。
- b、由发行人出具的原始装箱单，标明箱号/总箱号。
- c、由发行人签发的质量和数量证明书。

d、由客户及发行人代表签署的收货合格证书。

（B）第二笔付款：即合同总价的【】%，计人民币【】元，由客户在收到发行人开具的以下单据后【】日内以【转账】（或支票）方式向发行人支付：

a、标明合同号，金额为合同总价【】的增值税专用发票原件和复印件。

b、由客户签署的试运行稳定报告。

B、开具发票

发行人应在接到客户开票要求后开具发票，并须在开具发票之日起【】个工作日内将增值税专用发票送达至客户，客户签收发票的日期为发票的送达日期。

C、安装及系统测试

（A）发行人应在安装工作开始前 1 周向客户提供 2 份有关合同产品安装的技术文件的复印件。

（B）如果现场机房不能按时到位，安装和调试也将做相应的推迟。客户应在发货预计日期前 2 周通知发行人。发行人应根据客户书面通知的要求调整工程进度表。发行人不承担因此造成的发货延迟和验收延迟等责任。

（C）软件的安装和系统测试应由发行人人员严格按照发行人安装及测试的技术程序执行。

（D）发行人应自行携带测试所需仪器、仪表及专用器具至买房现场，并提供验收手册给客户。验收手册经客户确认后作为安装测试的依据。

（E）软件安装测试完成后的测试工作应由客户技术人员在发行人人员的指导和协助下按照验收手册的规定进行，测试结果应记录，并由双方代表签字确认。如果客户确认所有合同软件指标都达到验收手册的规定，客户和发行人的授权代表应在测试通过后的 15 个工作日内签署安装测试合格证书。

D、试运行

（A）为了监督合同产品的详细运行情况，双方签署安装测试合格证书的第二日起开始为期【】个月的软件试运行期。任何在试运行期间的故障应清楚地以书面形式记录。

（B）试运行期间合同产品的功能和性能应符合本合同发行人的所有承诺。如果在试运行期间发现任何于本合同约定的不符之处，发行人有责任对其进行修改和矫正，直至其达到本合同的要求，同时客户有权按照如下方式解决：

a、如果由于发行人原因导致合同成品发生如下情况之一，客户有权单方面解除合同，发行人应承担因此给客户造成的全部直接损失。

发行人软件原因造成的合同产品瘫痪，系统（包括但不限于接口数据处理、用户应用访问、系统运行）无法正常工作达到或超过 36 个小时；

系统试运行期间，一周以内发生两次或两次以上、或一个月以内发生四次或四次以上由发行人软件原因造成的系统无法正常工作。

b、如果合同产品发生故障，或发生第 a 项所描述的故障而客户未提出解除合同的，发行人应当尽快进行维修和改进，客户可以按照第（A）条的规定自系统恢复正常运行之日起重新开始计算试运行期间。

c、如果仅是不影响合同产品正常运行的微小故障，发行人仍然应当尽快进行维修和改进，试运行期自系统故障排除之日起根据故障持续的时间做相应顺延。

（C）合同产品达到合同要求后，客户、发行人将签署试运行稳定/终验报告。试运行稳定/终验报告一式二份，客户和发行人各执一份。试运行稳定/终验报告的签署不解除发行人对于合同产品的瑕疵担保责任和保修责任。

（D）如果存在对合同产品无实质影响的微小故障，在发行人对这些故障采取及时措施进行修理和替换，在客户同意的前提下，客户和发行人仍将由其授权代表签署试运行稳定/终验报告。

（E）试运行稳定/终验报告签署的第二日起，进入合同产品的保修期，发行人应当对客户承担保修责任。

E、试运行期间内发生与合同不符的要求时的合同责任

（A）从初验合格证书签署后的第 2 日起，买方对合同系统进行为期【】个月的试运行。对任何在试运行期内的故障，买方或买方应清楚地以书面形式通知卖方。

（B）试运行期间合同系统的功能和性能应符合本合同中卖方的所有承诺和担保。如果在试运行期内的任何时间发现合同系统的功能和性能与本合同约定有任何不符，卖方有责任对其进行修改和矫正，直至达到卖方承诺满足的技术要求和指标。

（C）在试运行期间，如果卖方提供的设备不能正常工作，发生以下故障的，经双方认定后，买方有权单方解除合同，卖方应承担因此给买方造成的全部损失：

a、在试运行期间，设备主要性能指标不能满足合同要求且持续时间超过 1 个月；

b、在试运行期间，由于卖方原因造成由买方认定的系统主要功能不可用，卖方在得到买方通知后 72 小时内仍不能使设备和系统恢复正常运行，或即使卖方在得到买方通知后在 72 小时内使设备和系统恢复正常运行，但以上情况在试运行期内出现 2 次以上；

如果系统发生上述三项所描述的故障而买方未提出解除合同或系统发生其他故障，卖方应当尽快免费进行更正、修改，或在满足买方的业务需求前提下，及时免费进行相应系统的替换。买方有权根据故障的具体情况决定：试运行期从故障排除之日起重新开始计算或试运行期根据故障持续的时间从故障排除之日起顺延。

（D）试运行期结束后，合同系统达到合同中卖方承诺满足的技术要求和指标后，买方和卖方将签署终验合格证书，终验合格证书一式两份，双方各执一份。终验合格证书仅作为卖方履行其义务的必要证据，但其签署并不解除卖方对合同系统质量缺陷或瑕疵的担保责任。

未约定试运行/终验条款的销售合同的有关条款如下：

A、付款方式

第一笔付款：客户收到发行人提供的货物清单所列全部物品并经验收合格后通知发行人，发行人向客户开具数额为合同总价【】的增值税专用发票原件和复印件各一份，客户收到发票后【】个工作日内，向发行人支付合同总金额的【】，即【】元整。第二笔付款：发行人提供的服务期结束后，发行人向客户开具数额为合同总价【】的增值税专用发票原件和复印件各一份，客户收到发票号【】个工作日内，向发行人支付合同总金额的【】。

B、开具发票

发行人应在接到客户开具要求后开具发票，并须在开具发票之日起【】个工作日内将增值税专用发票送达至客户，客户签收发票的日期为发票的送达日期。发行人开具的增值税专用发票不合格的，应在接到客户要求后的【】个工作日内重新开具合格的增值税专用发票并送达至客户，发行人自行承担相关费用。

（2）代理销售（含系统集成商销售）

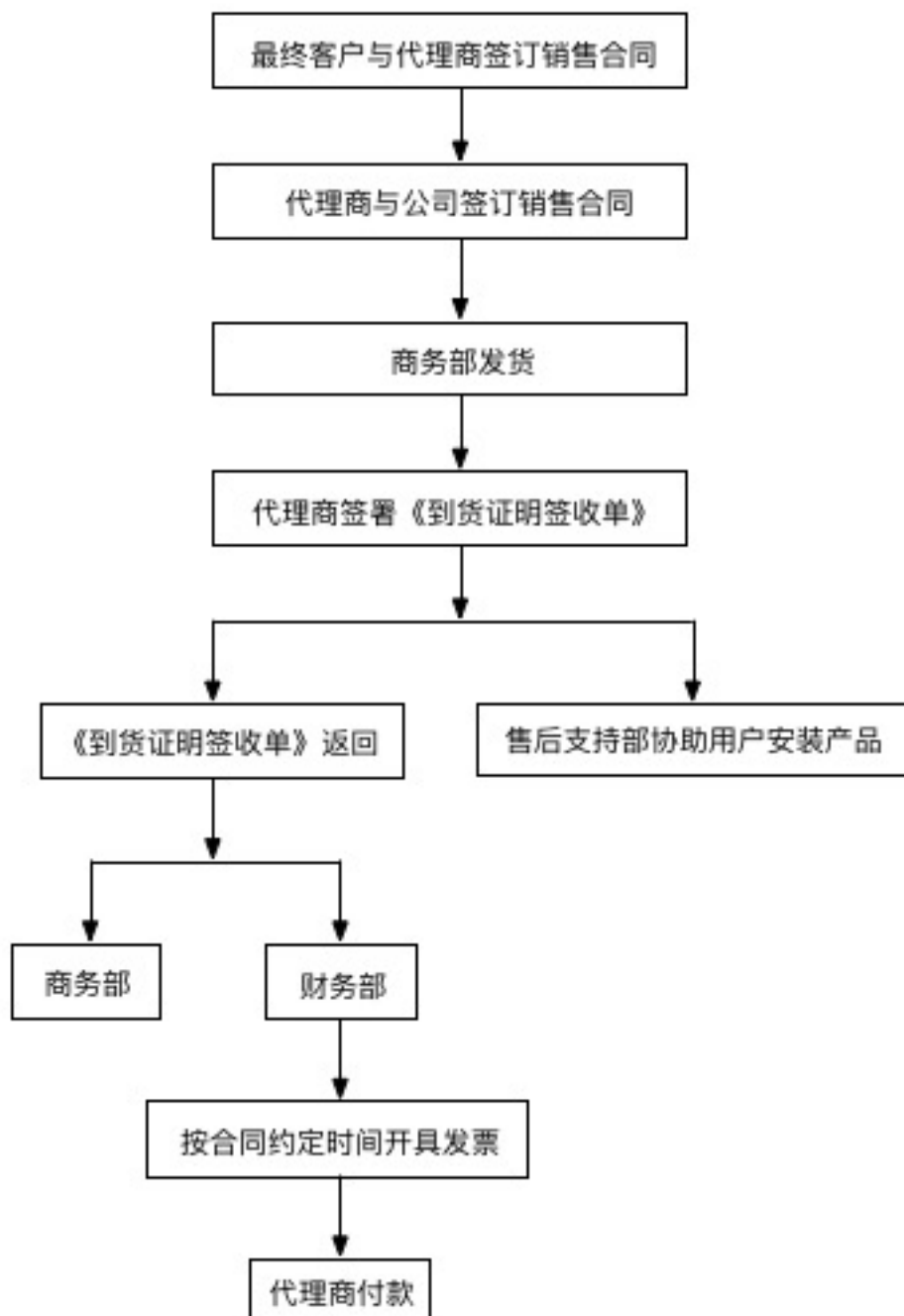
公司具备独立的经营能力，与代理公司或系统集成商是合作伙伴关系。通过代理公司或系统集成商销售公司自主企业软件是软件行业重要的销售手段之一，也是通常被使用的更广泛、更快速推进产品销售的手段之一。公司与代理或系统集成商签订的合同均明确对应相关最终用户或相关的信息化项目，均可以保证实现产品的最终销售。

发行人代理业务的实质是发行人与最终用户达成销售产品（或服务）的意向后，代理商与发行人签订相关产品（或服务）供货合同。发行人产品（或服务）能否销售给最终用户并不取决于代理商，因而在供货层面上与代理商签署合同并不受制于代理商，对代理商的管控不具有被动性和依赖性。

代理商的主要作用是作为最终用户的系统供货合作伙伴，签订包含发行人产品（或服务）及其他厂商产品的供货合同；或作为发行人供货资金安排考虑所授权的代理商，此代理商的主要作用是加快发行人回款速度，减轻发行人资金压力。

① 代理销售的主要业务流程

代理销售的主要业务流程图示如下：



② 内部控制措施

A、合同的发起

发行人销售获知最终客户的采购需求后，由售前部门协同满足最终客户要求的代理商制定相应的解决方案（包括考虑发行人是否具备销售相关产品的资质和

技术实力、销售价格是否符合公司的销售政策等因素），参与最终客户的投标、单一来源采购或与最终客户进行竞争性谈判，获取最终客户的采购意向。

B、合同的签订

获取最终客户的采购意向后，各行业事业部会就合同主要条款，包括信用期限和付款条件是否恰当、代理商对应的最终客户状况等进行审核，视合同金额和性质分级审批并签订合同。发行人一般会在与代理商的合同中明确使用产品的最终客户。

C、合同的执行

合同签订后，发行人商务部会根据最终客户需求将产品的软件介质、软件许可证书发给代理商，并取得代理商的到货证明签收单。

发行人的软件产品为标准化软件产品，负责该项目的销售或售后工程师向商务部提出软件许可，获分管运营的副总经理核准后取得。合同签订后，商务部统计合同信息，售后服务部按约定提供服务。

D、财务处理

取得客户的到货证明签收单后，财务部记录销售有关的账务，并于每月末与商务部核对账务信息。财务部根据合同的账期规定及时催收账款。

③ 主要合同对销售权利义务的约定内容

代理销售软件的有关合同条款约定如下：

A、签收方式

客户或客户指定的收货人在收到货物后，应当立即对货物进行签收，并应在收货单据上加盖其公章或收货专用章，以示确认收到合同项下的货物。并应立即将相关收货凭证传真或递交给发行人。

B、付款方式

（A）发行人在本合同双方盖章生效后【】个工作日内给客户提供一定比例的增值税专用发票和服务开通函。

（B）客户收到发票和服务开通函后于【】天内以电汇方式向发行人账户支付全款货款。

C、验收与异议

（A）客户如指定由收货单位接收货物，则客户同意对收货单位的接收、拒收、书面拒收意见等行为负责。

（B）接受流程：

采用送货上门和自提方式交货的，在发行人交付货物时，客户应立即对货物品牌、规格、型号、数量、质量是否符合本合同约定进行检查验收，符合本合同约定的，客户应当验收。对于不符合合同规定的货物，客户可以拒收，但应在当日内出具书面意见，说明拒收的理由。否则视为货物验收合格。若无正当理由又拒绝签收的，客户应当承担货物送至双方约定收货地点后的一切风险。对于以送货上门方式交货，客户依照约定拒收的货物，客户应负责免费提供暂时性保管。

采用代办托运方式交货的，自货物运达之日起【】日内，客户应依照双方在本合同中的约定对货物的品牌、规格、型号、数量、质量、技术标准进行验收。客户如有异议的，应自货物运达之日起【】日内，以书面形式向发行人提出，但客户在此期间对货物负有免费的暂时性的保管服务。客户除提出书面异议外，还应在提出书面异议后【】日内向发行人提供有关技术部门的检测报告。发行人应在接到异议及检测报告后及时进行修理或更换，直至验收合格。如在货物交付后3日内，客户未在约定期限内提出异议或虽在约定期限内提出异议但未在约定期限内提供上述检测报告的，视为货物验收合格。客户的异议被发行人接受且发行人同意给客户调换或修理的，客户应负责按经发行人同意的运输方式和费用将该货物运至发行人指定的接收人，由此产生的必要费用由发行人承担。

4、服务模式

通常客户向公司采购的服务包括两部分：① 中间件产品及其外延产品的销售合同在签订时附带一年或一年以上的售后保障服务；② 产品销售附带售后保障服务结束后的保外服务。

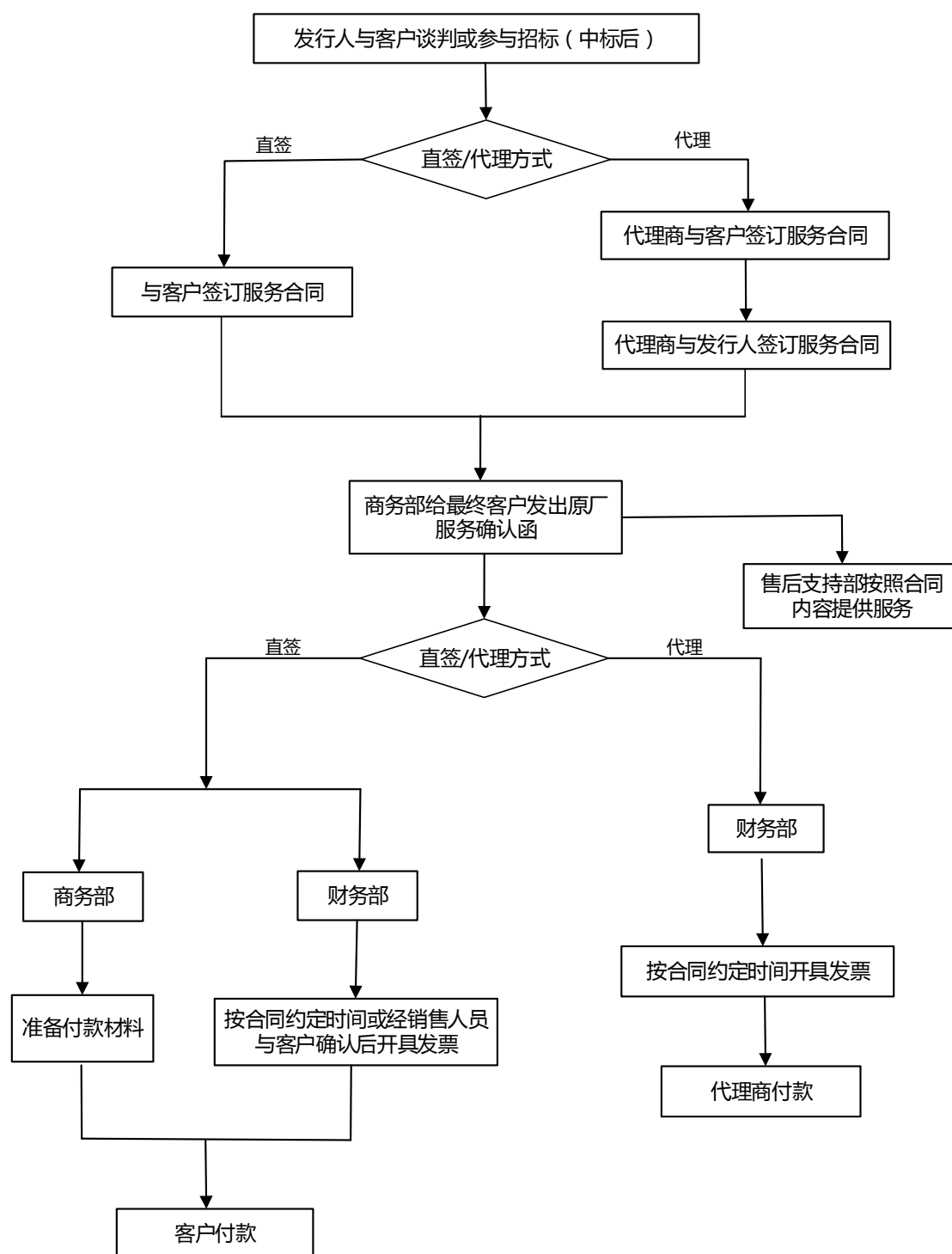
公司所提供的服务为公司自主产品售后服务（含保外服务）。产品售后服务（含保外服务）是指公司自主产品销售给客户后，公司提供的技术支持服务。根据公司与客户签订的销售合同，公司销售的自主产品一般均附带提供一年（部分超过一年）的服务期限，该产品附带服务费用已包含于产品销售价格中。上述服务期限届满后，客户如还需公司的技术支持，需另行支付服务费用以购买保外服务。保外服务一般按年购买，部分客户会一次性购买一年以上的保外服务。

售后服务主要分为两种类型：标准服务和高级服务。两种服务的服务内容都是一样的，但客户所得到的支持时间是有区别的，标准服务的服务时间为 5x8，即只在国家规定工作日的 9:00-17:00 为客户提供服务；高级服务的服务时间为 7x24，即在任何一天的任何时间都可以为客户提供支持服务，不论是工作日还是非工作日。一般情况下公司与客户签订合同时会约定提供一年免费维护服务（部分客户会根据对产品的要求不同，要求提供长于一年的免费维护服务），在合同规定的维护期满后，为了保障软件系统正常工作，购货方需要公司继续提供维护服务时，将单独签订技术服务合同，服务费用由双方协商确定。

一般对于核心系统，客户会在要求一般性售后服务外，购买部分公司的现场服务，该服务按照用户需求以人天单位提供给客户，该类现场服务主要包括系统巡检、产品配置优化和现场故障对应保障等。

（1）技术服务销售主要业务流程

发行人的技术服务主要业务流程见下图：



（2）内部控制措施

① 合同的发起

发行人销售获知最终客户的服务采购需求后，由售前部门为最终客户制定相应的解决方案（包括考虑发行人是否具备提供相关服务的资质和技术实力、服务价格是否符合公司的政策等因素），通过采购获取最终客户的采购意向。

② 合同的签订

获取最终客户的采购意向后，对于直签合同，商务部会就合同的内容进行审核，并取得公司相关人员对合同的审批并组织签署合同。对于非直签的技术服务合同，各行业事业部会就合同主要条款，包括信用期限和付款条件是否恰当等进行审核，视合同金额和性质分级审批，发行人一般还会在与代理商的合同中明确接受服务的最终客户。

③ 合同的执行

售后服务部根据合同约定提供相应的一般维保服务和高级服务，取得客户签字确认的服务单。

④ 财务处理

财务部根据合同约定的劳务量确认相应的服务收入，并于每月末与商务部核对账务信息。财务部根据合同的账期规定及时催收账款。

（3）主要合同对销售权利义务的约定内容等相关信息

① 付款进度

付款条件	支付比例	金额（人民币：元）
由客户在合同签署之后【】个工作日内，且收到由发行人开具的发票和付款通知单后以转账的方式支付发行人【】%项目【】（首付款/进度款）	【】%	【】
由客户在本合同技术服务期达【】个月后【】个工作日内，且收到由发行人开具的发票和付款通知单后已转账的方式支付发行人【】%项目进度款	【】%	【】
由客户在本合同技术服务期满后【】个工作日内，且收到由发行人开具的发票和付款通知单后以转账的方式支付发行人【】%项目进度款	【】%	【】
由客户在本合同服务期满后【】个工作日内，且收到发行人向客户提供相应的发票和由双方确认的质量考核评分结果而签署的服务合格证、发行人开具的付款通知单后以转账的方式支付【】%尾款	【】%	【】

② 客户职责：

- A、客户须保证发行人提供技术服务所需的适当的环境、电力供应等条件。
- B、客户须提供发行人进入客户设施或设备场地进行技术服务的便利条件。
- C、如提供技术服务的对象发生故障，客户应及时将出现的故障情况通知发行人。
- D、客户按合同要求负责及时组织对本项目的验收工作。

E、发行人若到现场提供技术服务，客户应有人配合工作，客户不应对此收费。

F、客户负责对发行人提供的技术服务进行考核，如发行人未按照合同要求提供服务或服务质量低下，客户有权随时根据发行人提供服务情况终止合同，由此产生的一切后果由发行人负责。

③ 发行人职责：

A、发行人必须严格按照合同要求本项目技术服务要求，合理安排提供技术服务的进度，高效、及时地完成本合同规定的项目。

B、发行人保证提供给客户优质的技术服务，使用优质的服务材料与部件，这种服务都是由富有经验的技术熟练的工程师来完成的。

C、发行人承诺提供每周【】天，每天【】小时的技术服务。

D、发行人设立【】小时热线电话：【】，工程师随时响应用户发出的质询。

E、设备发生故障，须发行人工程师现场解决时，到达现场时间：市内不超过【】小时，其余地区不超过【】小时。

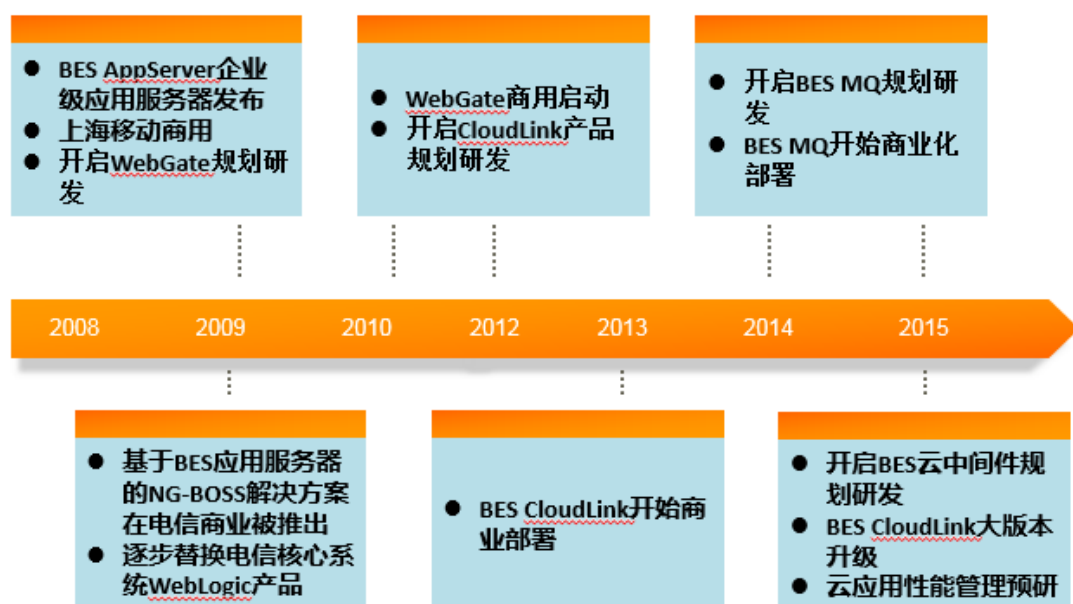
F、故障解决时间，解决时间不超过【】小时，需更换损坏配件的问题不超过【】小时解决。

G、如果发行人不能按照上述要求解决问题，发行人承诺在【】时间内免费向客户提供同等性能的设备以解决客户工作需要。

H、由于发行人原因造成服务质量与合同规定不符，给客户造成损失的，发行人应承担全部赔偿责任。

（五）主营业务和主要产品的演变情况

自设立以来，随着公司持续研发投入和产品创新，公司产品类型逐渐丰富，公司主营业务和主要产品演变情况如下：



2008年3月，公司前身宝兰德有限在北京设立。

2009年，公司成功研发出了应用服务器 BES Application Server，在上海移动进行商用。在此基础上，公司开发了基于 BES Application Server 的 NG-BOSS 解决方案，开始在中国移动的核心业务系统替换其原来使用的 WebLogic 产品。同时，公司着手部署应用性能管理软件 BES WebGate 的规划研发。

2010年公司推出应用性能管理软件 BES WebGate，启动产品的市场化工作，并逐步开始进入商业部署。

2010至2012年，公司在与合作客户的合作中了解到其对云管理平台业务的需求，经过多方面的客户需求采集，公司于2012年开始云管理平台 BES CloudLink 的规划研发。

2013年，公司自主开发的云管理平台 BES CloudLink 开始商业部署。

2014年，公司通过对市场分析开始消息中间件 BES MQ 的规划研发及商业化部署。

2015年，根据市场发展开始 BES 云中间件的规划研发、云管理平台 BES CloudLink 大版本升级及云应用性能管理的预研。

报告期内，公司主营业务和主要产品未发生重大变化。

（六）主要产品的业务流程

公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务，主要产品的业务流程如下：



二、发行人所处行业的基本情况

（一）发行人所处行业

根据公司主营业务的服务领域，公司所处行业属于软件开发业。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业归属于“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”中的“软件和信息技术服务业（I65）”。根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754—2011），公司所处行业归属于软件开发业（I6510）。

根据《产业结构调整指导目录》（2011 年本）（修正），“软件开发生产（含民族语言信息化标准研究与推广应用）”属于“鼓励类”产业。

（二）行业管理体制和有关政策

1、行业主管部门及监管体制

公司所处软件开发业的主管部门为国家工信部，行业自律组织为中国软件行业协会。

工信部主要职责包括统筹推进国家信息化工作，组织制定相关政策并协调信息化建设中的重大问题等。工信部下属软件服务业司具体负责指导软件业发展；拟订并组织实施软件、系统集成及服务的技术规范和标准；推动软件公共服务体系建设；推进软件服务外包；指导、协调信息安全技术开发。

中国软件行业协会经国家民政部注册登记，是唯一代表中国软件产业界并具有全国性一级社团法人资格的行业组织。中国软件行业协会的宗旨为：通过市场调查、信息交流、咨询评估、行业自律、知识产权保护、资质认定、政策研究等方面的工作，促进软件产业的健康发展；加强全国软件行业的合作、联系和交流；加速国民经济和社会信息化，软件开发工程化，软件产品商品化、集成化，软件经营企业化和软件企业集团化；开拓国内外软件市场，发展我国软件产业；在政府和企业之间发挥桥梁、纽带作用，遵守宪法、法律和政策，遵守社会道德风尚，开展本行业的各项活动，为会员服务；根据政府主管部门的授权，按照公开、公平、公正的原则承担软件企业和软件产品认定职能及其他行业管理职能。

2、行业主要法律法规及政策

软件行业是国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业，国务院及发改委、工信部、财政部、税务总局等部门先后颁布了一系列支持软件企业发展的政策，行业发展面临良好的政策环境。相关的行业法律法规政策情况如下：

名称	颁布单位	文号	主要内容
中华人民共和国著作权法	全国人大常委会	2010年2月26日第十一届全国人民代表大会常务委员会第十三次会议修订	确定了保护文学、艺术和科学作品作者的著作权，以及与著作权有关的权益的基本原则
计算机软件保护条例	国务院	国务院令第632号	《中华人民共和国著作权法》的实施条例之一
软件产品管理办法	工信部	工信部令第9号	在2000年实施的《软件产品登记管理办法》的基础上，完善了软件产品的认证和登记办法，加强了对软件产品在销售环节上的监管

名称	颁布单位	文号	主要内容
国家规划布局内重点软件企业和集成电路设计企业认定管理试行办法	财政部、工信部、发改委	发改高技[2012]2413 号	确定了国家规划布局内的重点软件企业的认定标准
鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策	国务院	国发[2000]18 号	2010 年力争使我国软件产业研究开发和生产能力达到或接近国际先进水平的发展目标，在投融资、税收、产业技术、出口、采购、收入分配、人才吸引与培养等方面进行政策扶持
《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》及其配套政策	国务院	国发[2006]6 号 国发[2005]44 号	要重点研究开发金融、物流、网络教育、传媒、医疗、旅游、电子政务和电子商务等现代服务业领域发展所需的高可信网络软件平台及大型应用支撑软件、中间件、嵌入式软件、网络计算平台与基础设施，软件系统集成等关键技术，提供整体解决方案。为推动企业技术创新，国务院在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购等方面制定了具体措施，并且明确支持有条件的高新技术企业在国内主板和中小企业板上市
2006—2020 年国家信息化发展战略	中共中央办公厅、国务院办公厅	中办发〔2006〕11 号	明确了要在在集成电路（特别是中央处理器芯片）、系统软件、关键应用软件、自主可控关键装备等涉及自主发展能力的关键领域，瞄准国际创新前沿，加大投入，重点突破，逐步掌握产业发展的主动权；并且提出完善相关投融资政策、加快制定应用规范和技术标准、壮大人才队伍等手段保障信息产业的发展
进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策	国务院	国发〔2011〕4 号	从财税政策、投融资政策、研究开发政策、进出口政策、人才政策、知识产权政策及市场政策等方面规定了软件企业和集成电路产业的更大力度政策支持措施
当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011 年度）	发改委、科技部、工信部、商务部、知识产权局		列出了未来一段时期优先发展的十大产业共计 137 项高技术产业化领域，其中在“一、信息”之“7、软件及应用系统”中列入了“基础中间件,云计算资源自动调度管理中间件,面向应用的中间件”
关于软件产品增值税政策的通知	财政部、税务总局	财税[2011]100 号	明确增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策

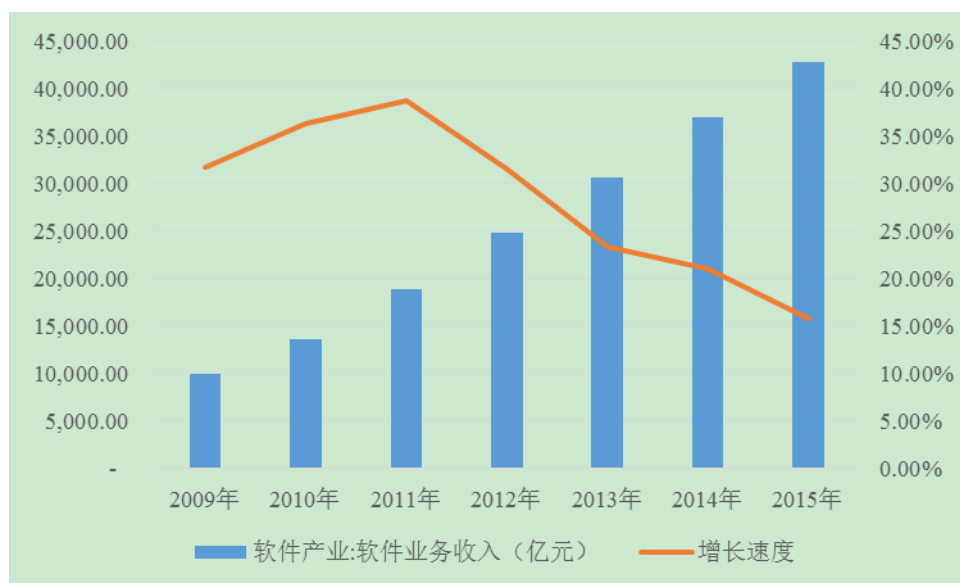
名称	颁布单位	文号	主要内容
关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知	财政部、税务总局	财税[2012]27号	明确了符合条件的集成电路生产企业和软件企业享受的企业所得税减征和免征规定，并在职工培训费用、外购软件及生产设备加速扣除等方面予以优惠。
电子信息制造业“十二五”发展规划	工信部		指出要加快实施“核心电子器件、高端通用芯片及基础软件产品”等国家科技重大专项，进一步明确资金支持重点，加强产业链配套
软件和信息技术服务业“十二五”发展规划	工信部		列出了“十二五”时期基础软件、信息安全软件与服务等十个发展重点，将加强基础软件核心技术研发,加快突破网络资源调度管理系统和移动互联环境下跨终端操作系统研发和产业化,着力打造新型计算模式和网络应用环境下的安全可靠基础软件平台
信息化发展规划	工信部	工信部规（2013）362号	要强化信息安全基础，加强信息安全技术攻关，集中力量攻克一批关键技术，突破芯片、关键元器件、基础软件和关键网络设备等核心技术瓶颈，提高信息技术装备安全可控水平，支持信息安全产业发展
国务院关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见	国务院	国发〔2015〕5号	提出了增强云计算服务能力、提升云计算自主创新能力、探索电子政务云计算发展新模式、加强大数据开发与利用、统筹布局云计算基础设施、提升安全保障能力等六项任务。指出要加大财税政策支持力度，完善投融资政策，引导社会投资，支持云计算关键技术研发及产业化；积极支持符合条件的云计算企业在资本市场直接融资。
关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知	财政部、税务总局、发改委、工信部	财税〔2016〕49号	享受财税〔2012〕27号文件规定的税收优惠政策的软件、集成电路企业，每年汇算清缴时应按照《国家税务总局关于发布〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 76 号）规定向税务机关备案，同时提交《享受企业所得税优惠政策的软件和集成电路企业备案资料明细表》规定的备案资料。

名称	颁布单位	文号	主要内容
“十三五”国家信息化规划	国务院	国发〔2016〕73号	提出了集成电路、基础软件、核心元器件等关键薄弱环节要实现系统性突破的目标。要构建现代信息技术和产业生态体系，实施核心技术超越工程，攻克高端通用芯片、集成电路装备、基础软件、宽带移动通信等方面的关键核心技术，形成若干战略性先导技术和产品；实施信息产业体系创新工程，增强底层芯片、核心器件与上层基础软件、应用软件的适配性，全面布局核心技术的知识产权，发挥资本市场对技术产业的积极作用。

（三）行业发展状况和发展前景

1、软件行业发展现状及前景

一般而言，信息技术发展会经历硬件、IT 服务、软件和互联网四个阶段。参照美国的经验，中国的信息技术产业正在迈入软件与互联网阶段。近几年来，中国软件产业收入增速降低，但收入总额持续增长。



数据来源：Wind、中国电子信息产业统计年鉴

根据 IDC 全球黑皮书的研究，对比美国和全球的软硬件支出结构，中国 2015 年软件支出只占整体 IT 支出的 5%，远低于美国的 30%。可以预见，中国软件支出还有较大的增长空间。

从信息技术产业发展的内在趋势来看，近年来大数据、云计算、移动互联网、物联网等不断兴起，促使企业用户升级和拓展相关系统，从而带动软件产业新一轮发展热潮。可以预见，未来中国软件行业的市场需求仍将持续快速增长。

2、中间件软件的发展现状及前景

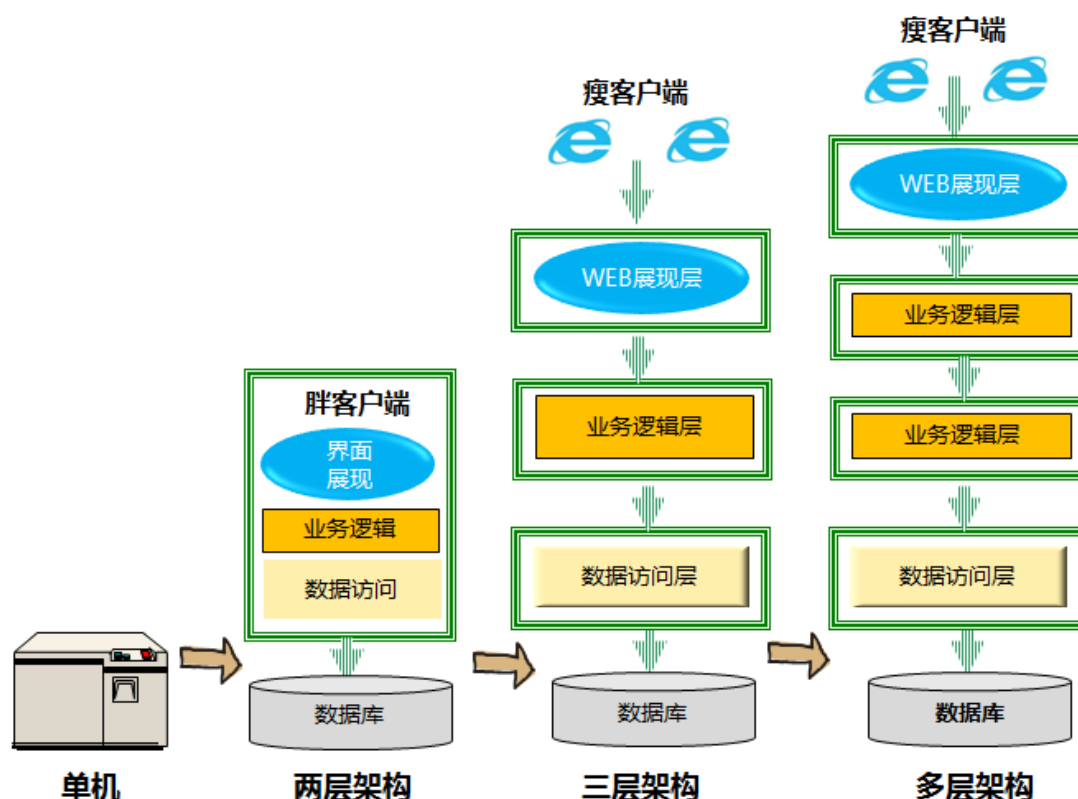
（1）中间件软件的发展历程

① 中间件产生的原因

计算机网络架构经历了从单机到多机再到分布式系统的演变，中间件最初产生于多机远程调用的需求，主要是为了屏蔽底层通讯异构以及实现稳定高并发的服务器，这些都是软件架构中难以实现的中间层。

随着业务量的增加，需要多机协同完成的任务开始出现后，C/S 架构以其 C 端处理界面展现，S 端处理业务的特点提高了数据处理效率。互联网兴起以后，C/S 架构逐渐演变为经典的三层 B/S 架构，一层处理页面展现，一层负责业务逻辑，一层处理数据访问如数据存储、查询等。随着业务复杂度的增加，三层中的第二层可以再行划分从而形成三层以上的架构。

上述计算机网络架构的演变如下图所示：



从应用进入到多机协同的 C/S 架构时代开始，特别是进入到 B/S 时期后，部署在不同机器上的应用产生了交互的需求，一些包括网络通信、数据处理等在内的偏底层功能的开发变得不可或缺。另一方面，从 C/S 架构时代开始，操作系统、开发语言和数据库也在不断演化。近些年来，业界出现了 Windows、Unix 和 Linux 等操作系统，C/C++ 和 Java 等开发语言，Oracle 和 Sybase 等数据库，如何处理各种异构技术也成为常见的需求。

这些底层功能的支持往往存在技术实现难和实现成本高的特点，一些企业和组织专门研发出解决这些问题的软件，中间件软件应运而生。开发其他应用程序的企业和组织只需要编写业务即可实现有关功能，底层功能直接使用中间件。中间件的存在降低了业务系统的实现难度，也降低了业务系统不稳定带来的风险。

② 中间件的技术演变

中间件伴随着计算规模的变大而诞生，因业务的复杂度增加、计算规模的增大和软硬件环境多样性的增加而发展壮大。

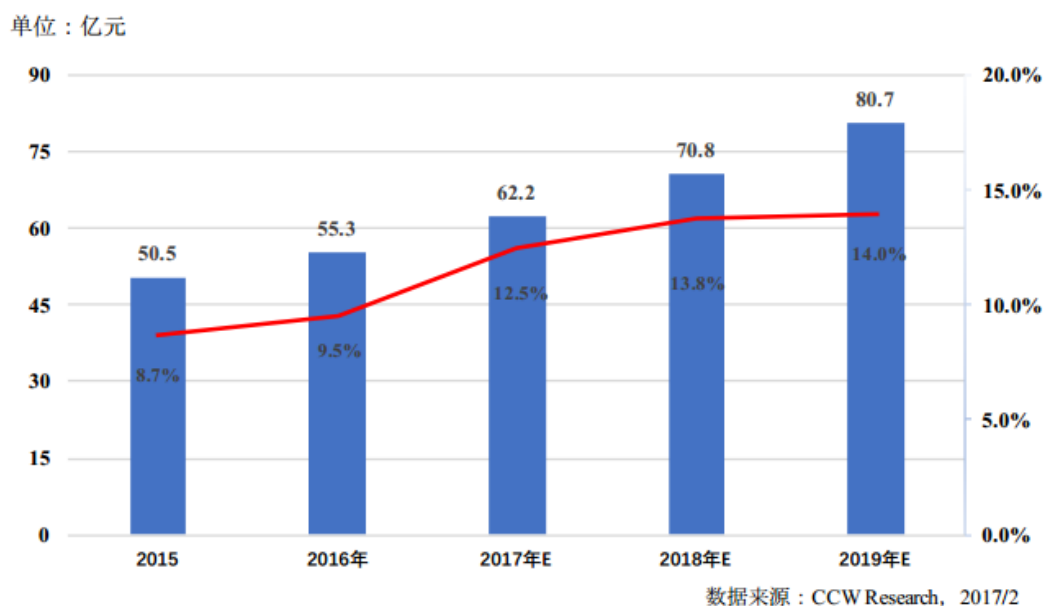
中间件最初是为了解决网络通讯的需要，相应产生了 RPC 中间件，例如 Tuxedo。随着数据传输需求的增加，专门的消息中间件开始出现。业务模块开始复杂后，为了提高软件开发效率，提高业务模块的复用性就成为必然的选择，同时由于软硬件的异构带来了松耦合和互操作的需求，从而出现了面向对象基于组件技术的中间件技术，例如 CORBA，EJB 和 NET。虽然组件化已经能够很好地解决大多数业务系统建设的需要，但当业务系统复杂到分成了多个子系统时，如果各个子系统使用不同组件技术则各个组件技术之间难以互通，因此面向服务的架构得以提出和发展，主要的代表技术是 Web Service 和 SOA。随着业务系统使用时间的推移，原有系统和新系统之间融合可能会面临问题，由此衍生出了集成中间件技术，例如 ESB。

当前，随着新技术云计算、物联网和移动互联网的出现，陆续出现了云计算环境下的中间件、物联网中间件和移动无线中间件。

（2）中间件软件的现状

① 总体规模

根据计世资讯数据显示，2016 年中国软件基础设施（中间件）市场总体规模为 55.3 亿元，同比增长 9.50%；预计 2019 年软件基础设施（中间件）市场总体规模为 80.70 亿元，较 2016 年增长 45.93%。（数据来源：计世资讯《2015-2019 年软件基础设施（中间件）市场发展趋势研究报告》）



图：2015-2019 年中国中间件软件销售额及增长率（亿元）

② 分类及功能

中间件一般指处于操作系统、数据库等系统软件和应用软件之间的一种起连接作用的分布式软件，通过 API 的形式提供一组软件服务，确保网络环境下的若干进程（有可能是同一台机器上或者是跨机器）、可以方便、有效地进行交互和协同。

从中间件所处的通用性和成熟程度来看，可以把中间件的大类分为基础中间件、集成中间件、行业领域中间件以及新型中间件等。

基础中间件最成熟，通用性最好；集成中间件主要是完成不同系统之间的集成整合，通用性略差；行业领域中间件是针对某个行业，通用性一般；新型中间件指随着新兴技术发展产生的，其具体分类还有待技术的进一步发展。

公司研发、销售的中间件主要是基础中间件。

下表仅列出了具有代表性的主要中间件。

中间件类别	功能简介

基础中间件	应用服务器	提供 WEB 容器； 提供 EJB 容器； 提供 JMS 服务； 通过 JCA 支持与其他外部资源的快速集成； 支持大规模并发，提供企业级的高伸缩性、高可用性和高可靠性。
	交易中间件	支持消息异步发送的基本功能； 支持点对点的消息发送； 支持发布订阅模式； 支持消息服务集群； 支持消息持久化； 支持消息消费的事务原子性。
	消息中间件	支持远程调用的基本功能； 支持应用发布成可远程访问的服务； 支持大量客户端的并发访问； 支持数据库事务交易原子性； 支持负载均衡和容错。
	工作流	支持各种任务按照定义流程流转； 处理过程可跟踪、管理； 支持流程在满足指定条件下跳转或者回溯。
	数据库中间件	提供数据库访问层的统一封装； 提供数据库读写访问实现读写分离的高级特性； 支持根据业务数据路由到对应数据库的能力； 常常支持缓存热点数据。
集成中间件	ESB 企业服务总线等	支持服务的注册命名及寻址； 提供位置透明的路由和定位服务； 支持多种服务集成方式：如 JCA，Web 服务，Messaging，Adapter 等； 提供多种消息传递形式； 支持广泛使用的传输协议。
行业领域应用中间件		主要是根据具体行业的业务属性，提供了一些特定的能力。因此功能往往是为具体行业服务的，不具备通用性，是基础通用中间件的上层封装，往往能够大大简化行业应用的开发。
新型中间件	云计算中间件	属于新型发展中的种类，主要是以分布式技术解决云计算中面临的海量数据问题，海量应用云化问题。
	移动无线中间件	移动互联网得到了迅猛的发展，移动互联网应用面临一些共性的技术问题需要解决。移动无线中间件主要包括下述功能： 兼容不同终端的 UI 组件； 封装移动终端和后台的通讯； 封装底层的终端接口，提供推送、定位、短信、相册、通讯录等功能。

	物联网中间件 代表是 RFID 中间件	除了基础中间件的一些功能外，物联网中间件主要是增加针对设备和物联网网络的相关功能。例如： 支持对 RFID 设备的统一读写； 具备数据搜索的功能。

③ 中间件软件的地位

中间件软件属于基础软件，是构建应用的基础，也是应用运行的底层支撑平台。中间件技术决定了应用的一些关键能力，例如稳定性、高并发响应能力和扩展能力等。中间件之于应用恰如建材之于房屋，只有建材技术不断进步，我们才能建造出更好的房子。

因为中间件软件对于应用至关重要，国家对中间件软件的国产化极为重视，将中间件列为“核高基”工程的重要组成部分，出台了一系列扶持措施。

（3）中间件软件未来的发展趋势

从根本上讲，中间件是为应用服务的，中间件的发展应当适应应用发展的需要。当前应用发展的特征是集中化、统一化和智能化，中间件也将在这些方面对应用提供更强的支持，使得更容易地实现这三个特征。

当前的中间件技术已经较好地实现了对软硬件环境的统一封装，极大提高了应用的可重用性，但可重用性还有待进一步的提高，应用互联的标准化和规范化还需要进一步强化。对于大量的应用来说，如何做到更好地协同，如何实现巨大任务的分解和计算结果的合并，如何实现代码的组装能力以及如何实现应用的智能计算等，都是中间件需要大力演进的方向。

当前云计算发展如火如荼，云计算的发展需要中间件技术的进一步发展来支持。云计算的特征是计算规模呈爆发性增长，应用互通互联更加复杂，应用需要更好地协同，要求对应用进行标准化。这些都需要中间件技术的进一步发展来支持，因此云计算的发展将产生大量的中间件技术需求，大大地促进中间件的发展。

物联网（Internet of Things）指的是将无处不在（Ubiquitous）的末端设备（Devices）和设施（Facilities），包括具有“内在智能”的设备如传感器、移动终端、工业系统、楼控系统、家庭智能设施、视频监控系统等，以及贴上 RFID 等识别器件的各种资产（Assets）、携带无线终端的个人或车辆等“智能化物件

或动物”，通过各种无线和/或有线的长距离和/或短距离通信网络实现互联互通（M2M）、应用大集成（Grand Integration）。物联网需要用到物联网专业中间件如 RFID 中间件、M2M 中间件，此外还会用到嵌入式中间件和通用中间件。当前物联网还处于初期阶段，随着物流业、智能社区、智能交通和智慧城市等的发展，物联网有巨大的发展空间，而其发展离不开起支撑作用的中间件，因此中间件的需求必然跟随物联网的发展而增加。

（4）中间件未来的市场容量将持续增加

国内各大企业对于最终用户服务要求的提升、各行业应用系统规模迅速扩张都会日益增加对中间件的市场需求，信息化建设水平较高的电信、金融、政府和能源等领域是应用中间件的重点领域。这些行业和部门的 IT 系统整合节奏相对较快，对中间件的需求保持持续增长。同时，其他行业领域的企业以及部分小企业的信息化进程也逐渐加速，着眼于充分利用已经建成的应用系统和业务系统，以更好地为业务部门和广大客户服务。各行业相继加大信息化基础设施和应用系统的建设，将对中间件平台产生巨大需求。

未来电信、金融行业的中间件整体需求增长趋于平稳。但对于公司来说，良好的产品和服务品质将会帮助公司打入以前全部都是由国外产品占领的巨大的核心业务中间件市场。政府行业需求将持续增长，传统行业如交通、教育、医疗、电力、证券、保险、税务等将被逐渐开发，新兴行业如物联网、云计算等的额外增长需求使得国内中间件市场的销售额保持稳定增长。据计世资讯预计，2016 年国内中间件产业规模达 55.3 亿元，预计 2019 年将超过 80 亿元。

（5）有关新技术对中间件市场前景的影响

近年来和发行人所处的信息技术领域相关的主要新技术有云计算、机器学习、物联网和区块链等。

云计算和中间件的关系比较紧密。云计算的实质是实现信息技术能力的服务化，主要包括基础设施即服务 IaaS，平台即服务 PaaS 以及软件即服务 SaaS。其中和中间件相关最大的是 PaaS，中间件是 PaaS 中不可或缺的组成部分。对于企业来讲，构建私有 PaaS 必然需要用到中间件，只是最终用户对中间件的使用变

得间接了，因此中间件在 PaaS 层不是消失了而是改变了它的表现方式；其次 SaaS 层的建设分两种方式，一种是基于 PaaS 建设，一种是直接建设。对于第一种情况来说，SaaS 不直接需要中间件，但是通过 PaaS 建设方式间接需要用到中间件，对于第二种情况来说，大部分的 SaaS 会直接用到中间件。

事实上，云计算对中间件产品的影响更多的体现在技术要求上，云计算要求各个层面都需要实现云化，由此也要求中间件实现云化。为了适应云计算的技术发展趋势，发行人对现有中间件版本进行升级改造使得产品能够实现云计算的要求。云计算的发展会促进中间件软件市场发展。

机器学习主要集中在算法层面，不影响各种业务系统的建设，和作为业务系统基础的中间件基本无关联关系。因此机器学习技术的发展对中间件没有影响。

物联网是通过二维码识读设备、射频识别(RFID) 装置、红外感应器、全球定位系统和激光扫描器等信息传感设备，按约定的协议，把任何物品与互联网相连接，进行信息交换和通信，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。物联网需要进行信息交换和通信，需要中间件来实现这部分功能。因此，物联网技术的发展对中间件的市场的积极影响是积极的。

对区块链来说，分布式交易和数据通讯是区块链采用的核心技术之一，同样需要使用中间件技术，区块链技术的发展为中间件市场带来了新的机会。

3、云管理平台软件的发展现状及前景

云管理平台软件是一种 PaaS 层的基础软件，支持 PaaS 层各种底层软件例如中间件、数据库和分布式缓存等以及各种应用系统在云化环境下的智能运维；同时为应用提供适应 PaaS 层的运行时云化能力。用户可以使用云管理平台软件来搭建自己的 PaaS 平台，也可以仅仅使用云管理平台软件实现大规模的应用智能运维和资源共享的弹性伸缩。云管理平台软件随着云计算和 PaaS 平台的演进而发展。

根据工信部电信研究院《云计算白皮书（2016）》的统计，2016 年以 IaaS、PaaS 和 SaaS 为代表的典型云服务市场规模将达到 654.83 亿美元，增速 25.36%，预计 2020 年将达到 1,435.3 美元，年复合增长率达 22%。2015 年中国云计算整

体市场规模达 378 亿元，整体增速达 31.7%，其中专有云市场规模 275.6 亿元人民币，年增长率 27.1%，预计 2016 年增速仍将达到 25.5%，市场规模将达到 346 亿元左右。

（1）云计算和 PaaS 平台的发展历程

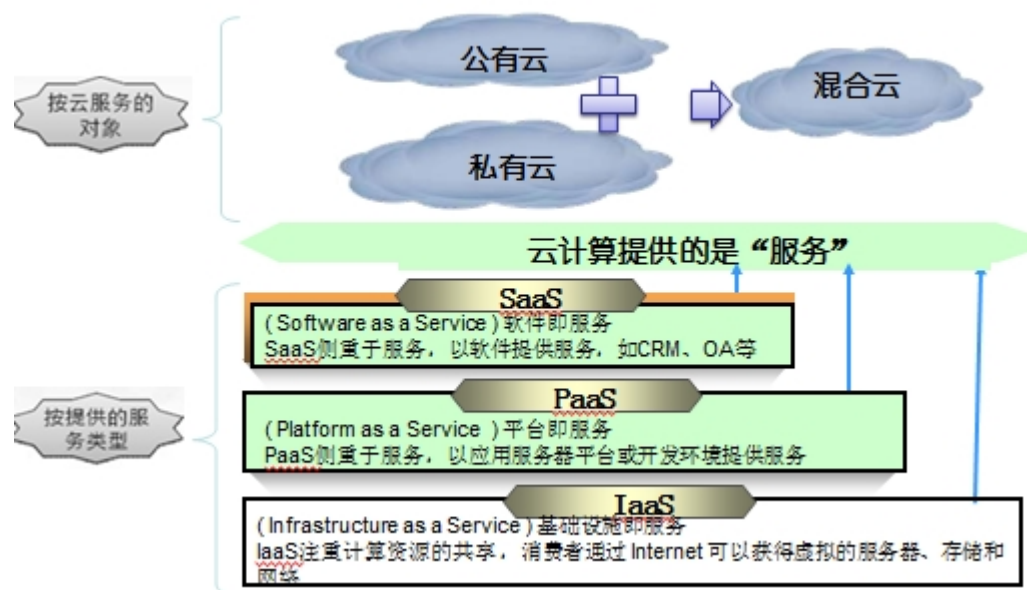
云计算的核心思想是将大量用网络连接的计算资源统一管理和调度，构成一个计算资源池为用户提供服务。1999 年 Salesforce 推出了基于 SaaS 的云计算服务并发布在线 CRM 系统，但之后的十多年内并未受到整个 IT 产业界的重视。2001 年，Google 在搜索引擎大会上首次提出了“云计算”概念。2005 年，亚马逊为了应对 IT 资源的弹性共享推出了 AWS 服务，才使产业界真正认识到一种新的 IT 服务模式的诞生。在此之后，Google、SoftLayer、IBM、微软、DELL 等 IT 企业分别从不同的角度开始提供不同层面的云计算服务，云计算服务进入了快速发展的阶段。

根据 Gartner 的技术成熟度曲线，云计算服务已经进入产业成熟期，将迎来发展的黄金阶段。



数据来源: Gartner(<http://www.gartner.com/newsroom/id/3114217>)

从交付模式来看，云计算服务一般分为 IaaS（基础设施即服务），PaaS（平台即服务），SaaS（软件即服务）。



IaaS 是云计算服务的重要前提，其他云计算服务模式的发展和部署都会促进 IaaS 的发展。

SaaS 是发展最早的、也是最为成熟的云计算服务模式。软件供应商将应用软件统一部署在数据中心的，企业或个人根据自己的需求使用软件服务，按照订购的服务多少和时间长短向厂商支付费用，并通过互联网获得厂商提供的服务。在这种模式下，客户不再像传统模式那样大量投资于硬件、软件、人员，只需要支出一定的租赁服务费用，通过互联网便可以享受到相应的硬件、软件和维护服务，享有软件使用权和不断升级的权利，这是网络应用最具效益的营运模式。

PaaS 是黏合 IaaS 和 SaaS 的平台服务、被业内人士称为未来云计算架构的“中间件”，是目前云计算技术最为活跃的领域。PaaS 作为面向 IT 应用的云服务解决方案，能够为应用提供从开发、部署到运行时的全生命周期管理，简化了购买和管理底层软硬件的复杂性，降低了建设成本。目前云计算服务的高速发展和白热化竞争，也迫使 IaaS 和 SaaS 供应商必须结合 PaaS 为客户提供一站式的服务体系，满足个性化的需求，提升客户体验，从而提高竞争力。

2007 年，最早的 SaaS 服务供应商 Salesforce 推出 PaaS 平台 Force.com，正式推出 SaaS 加 PaaS 服务模式；2010 年，Salesforce 收购了 PaaS 服务商 Heroku，更加强了 SaaS 向 PaaS 的渗透。Google 公司在 2008 年推出了互联网应用服务引擎 GAE（Google App Engine），开发人员可以使用 GAE 的 API 开发互联网应用，而不再需要关注服务器、带宽、软件运行环境等底层细节，是最为成功的 PaaS 平台之一。2010 年，Microsoft 推出了 Windows Azure，代表了传统 IT 企业开始涉足 PaaS 领域。2011 年，公有 IaaS 云领导厂商 AWS 推出应用管理和部署服务，给予开发人员更多的控制权；开发人员可以直接发布应用程序而不需要关注运行环境，还可以自助配置负载均衡。这些代表了 IaaS 厂商的关注点在不断向上层推进，希望能够简化客户繁琐、复杂的资源管理，转而提供一站式的应用解决方案。

2011 年是 PaaS 发展标志性的一年，VMWare 发布开源 PaaS 平台 Cloud Foundry，Redhat 发布开源 PaaS 平台 OpenShift。借助开源社区的大力扶持，PaaS 的行业正式步入快速发展期。

（2）云计算和 PaaS 平台现状

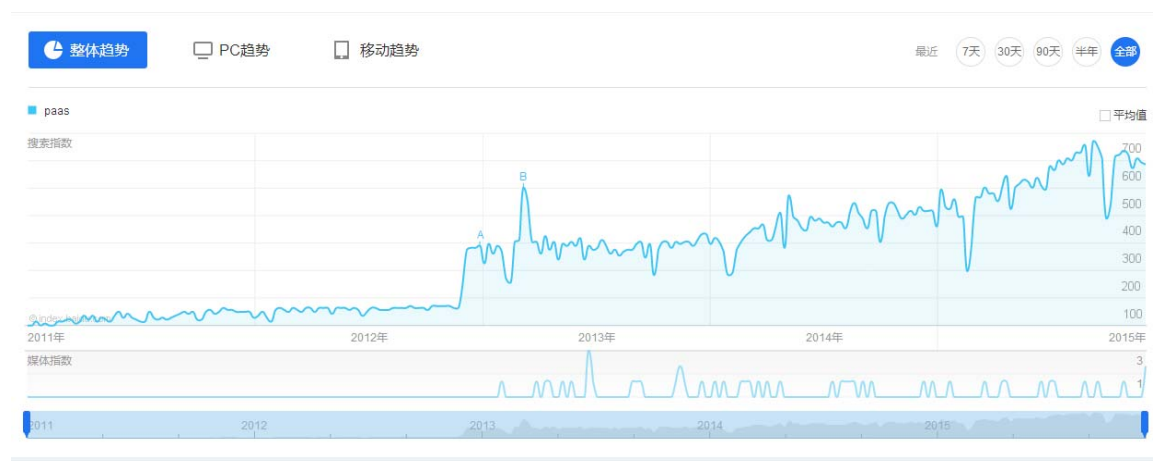
国外的 IaaS 服务以亚马逊为领导厂商，此外还有 AT&T，SoftLayer（被 IBM 收购）等 IaaS 服务供应商；国内以阿里云为代表，此外还有腾讯云，百度云，华为云等。IaaS 发展已经非常成熟，同质化严重，全球大规模的 IaaS 云数据中心的建设导致各个 IaaS 服务供应商陷入了激烈的价格竞争。

国外的 SaaS 服务以 SaleeForce 为代表，传统 IT 巨头 Oracle 也携带旗下 CRM、ERP 等产品线杀入 SaaS 市场；国内则以互联网厂商 800 客、传统企业用友、金蝶等 ERP 企业为代表。SaaS 目前是云计算市场中发展规模最大的服务模式，也是能够直接为客户提供保姆式服务的方案，面临的最大挑战是如何迎合客户的个性化需求。

PaaS 平台从 2013 年开始爆发式发展，微软公司正式将 Windows Azure 更名为 MicroSoft Azure，标志着 PaaS 升级为微软的企业战略。

（3）云计算及 PaaS 平台的发展趋势

云计算服务初期，发展最快的是 SaaS、IaaS，近来业界逐渐开始把眼光投向了 PaaS。从百度指数来看，PaaS 的热度持续上升。关于未来云计算的发展格局，从规模上看 SaaS 和 IaaS 还占有一定的优势，但是 PaaS 的市场发展速度是最快的。



数据来源： Baidu 指数(<http://index.baidu.com/?tpl=trend&word=PaaS>)

互联网企业和传统 IT 企业均大举进军 PaaS 领域，传统的 IaaS 服务供应商亚马逊、SaaS 服务提供商 Salesforce 都推出了 PaaS 平台，虚拟化厂商 VMware 更是推出了 PaaS 开源项目 Cloud Foundry，操作系统厂商 RedHat 也推出了 PaaS 开源项目 OpenShift，IBM 推出了基于 Cloud Foundry 的 BlueMix 云平台。这代表了 PaaS 发展的趋势。

各大厂商之所以纷纷把注意力转向基于 PaaS 的云计算平台，主要是出于以下三方面因素的考虑。

① 运维的挑战

PaaS 平台能够为应用搭建统一的平台，但是无法满足云计算日益增长的运行维护需求。只有 PaaS 与 DevOps 自动化运维结合，形成基于 PaaS 的智能运维管理平台，才可以使软件开发和交付的效率得到前所未有的提高，才能够向上满足 IT 应用在海量分发境中的开发、测试、部署、销毁（解部署）整个生命周期管理；向下结合 IaaS 满足对于物理资源的动态调度，弹性伸缩。

② 应用管理的必然选择

只有 PaaS 是贴近客户最关注的业务应用，PaaS 为开发者和企业提供了一个更加容易运营和部署应用软件的环境。用户不需要管理与控制云基础设施，仅需关注应用的业务逻辑。PaaS 不仅能够有效提高需求响应速度，还能最大限度地提高运维效率，使得开发者把更多的精力放在应用的创新与业务实现。

③ 多样性的挑战

客户的需求和应用运行环境是多样的，同时由于历史原因，异构环境一直都是 IT 行业必须面对的难题，尤其是中间件领域的多样性比其他领域更为明显。PaaS 能够构建同时满足兼容、标准化、自动化需求的管理平台，是用户的最佳选择。

4、应用性能管理软件的发展现状及前景

（1）应用性能管理软件的发展历程

应用性能管理（APM）最开始以网络监控（网络速度、网络包分析等）为核心，发展到后来以基础组件（服务器、数据库、中间件等）为核心，当前则以端到端的应用管理为核心，可以说贯穿了 IT 运维管理（ITOM）发展的整个历程。

应用性能管理的发展历程按照时间可以简单地分为三个阶段：

第一阶段以网络监控基础设施为主，网络基础设施的水平普遍比较差，而网络基础设施的性能直接决定了应用的运行速度，所以这个时期的应用性能管理主要集中在对网络基础设施的监控管理上，比如主要监控主机的 CPU 使用率、I/O、内存资源、网速等等。这个阶段应用性能管理主要以各类网络管理系统（NMS）和各种系统监控工具为代表，主要功能包括系统监视、显示网络拓扑图、端口状态监视与分析、网络性能与状态的图表分析和简化网络设备管理等。

第二阶段以监控各种基础组件为主，随着互联网的快速发展，这一时期的应用变得愈来愈复杂。为了降低应用开发难度，各种基础组件（如数据库、中间件等）开始大量涌现，所以这个时期应用性能管理主要是监控和管理各种基础组件的性能。

第三阶段以监控应用本身的性能为主，随着移动互联网、云计算的兴起，企业的业务与商业需求不断增加，企业应用的开发平台、系统架构和应用部署等都在发生颠覆性的发展。IT 运维管理的复杂度开始出现爆炸性的增长，应用性能管理的重要性开始被越来越多的企业意识到，应用性能管理的重点也开始聚焦于应用本身的性能与管理上。

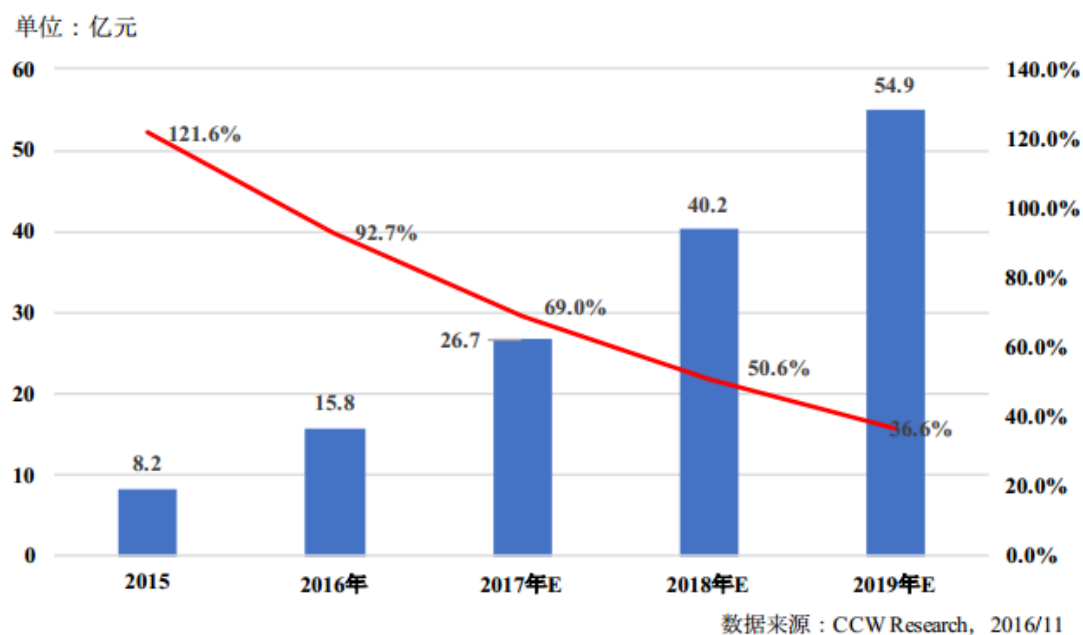
近几年，随着移动设备的普及，大众的生活开始依赖于移动应用，用户对于移动应用的性能体验更为苛刻。基于 APM 市场分析，Gartner 在 2014 年发布的《2014 年应用性能监控魔力象限报告》中提出了 5 个功能维度来描述应用性能管理产品需要具有的功能，分别是：真实用户体验管理、应用拓扑自动发现与可视化、用户自定义业务分析、应用组件深度监控和 IT 运营分析。报告同时也指出，随着中小企业对应用性能管理需求的增强，基于 SaaS 交付模式的应用性能管理产品将会变得更加流行和繁荣。

（2）应用性能管理产业发展的现状

Gartner 在 2014 年 APM 市场占有率分析报告中指出，全球 APM 市场在 2014 年继续加快扩张步伐，保持高速增长的气势。2014 年全球 APM 市场规模已经达到 26 亿美元，较 2013 年增长了 15.80%，高于 2012 年到 2013 年 13.00% 的营收增长率；2011~2014 年间的复合年增长率为 12.30%，超过广义 ITOM 市场的两倍，APM 已经成为 ITOM 细分市场中增长最快的一个分支。

同时 Gartner 的研究还发现：2014 年应用性能管理（APM）市场的增幅达到 15.80%，远高于广义 IT 运维管理（ITOM）市场的增长速度；受到来自新晋 APM 厂商的竞争压力，传统 APM 厂商不断追加其在 APM 领域的投资，以追赶市场变化的步伐；基于 SaaS 的灵活商业模式，以及聚焦于提供更好的软件界面和用户体验，为 AppDynamics 和 New Relic 等专业 APM 厂商带来了更快的收入增长。

根据计世资讯的研究报告，目前用户体验监测与分析市场正处于高速发展阶段，预计随着企业级 SaaS 应用市场的发展以及企业对于业务运维需求的不断增长，用户体验监测与分析市场在未来几年中将保持高速的发展势头。同时预计 2016 年市场整体规模将达到 15.8 亿元，同比增长 92.7%，2019 年市场规模将会超过 50 亿。2015-2019 年用户体验监测与分析市场销售规模预测如下表所示：



（3）应用性能管理未来的发展趋势

① 市场对应用性能管理的需求会进一步增加

在云计算、移动互联网、大数据快速发展的背景下，企业的 IT 环境在持续地走向复杂化，用户迫切需要保证核心业务应用的稳定性，以减少服务响应时间，有效降低运营管理总体成本。这将加速催生国内 APM 市场的井喷式发展以及新产品模式和服务模式的出现，市场对应用性能管理的需求会进一步得到增加。

④ 应用性能管理将成为大数据解决方案的重要要素

随着大数据时代的来临，面对数据数量、数据种类、数据速率以及数据复杂性的不断增加，企业需要一种全新的数据分析方法。通过将 APM 软件和大数据环境集成，企业能够有效消除性能低下、可用性不足及可扩展性不佳所带来的风险和成本，未来应用性能管理将成为大数据解决方案的不可或缺的元素。

⑤ 基于 SaaS 交付的应用性能管理产品将成为主流

随着应用性能管理触角的不断延伸，性能调优的范围会深入到整个 IT 领域的方方面面，监控数据将爆炸性增长，用户的地域和层次也将呈现多样化。在此背景下，传统的应用性能管理模式已经不能满足要求，基于公有云 SaaS 交付的应用性能管理将成为主流。

而对企业的内部系统而言，由于运行在局域网，因此应用性能管理产品只能以私有云 SaaS 的方式来交付。

（四）行业利润水平的变化趋势及变动原因

软件开发业利润水平的变动与宏观经济形势及下游行业的景气程度相关。由于本行业属于技术密集型和资本密集型行业，进入壁垒较高，因此行业内的领先企业具有较强的议价能力并能在产业链中持续获得较高利润。此外，行业利润水平与企业创新能力密切相关，总体呈现旧产品利润水平较低、新产品利润水平较高的特点。新产品面世初期，价格通常较高，毛利率可以维持在较高水平；随着产品竞争逐渐加剧，毛利率逐渐下降。通常，软件公司通过新产品的滚动推出，维持整体的毛利率水平。

（五）行业经营模式

公司所处行业的特有经营模式主要体现在销售模式和研发模式上。

1、销售模式

中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件具备广泛的通用性和可移植性，可以应用在不同行业，因而都可以作为终端产品直接销售给最终用户。

从客户粘性上看，基础软件产品对客户的整个信息系统稳定高效运行具有重要意义，且开发维护需要中间件领域的专业技术人员，客户一般会在维保期外主动购买服务支持，对公司的服务具有较大的依赖性，客户一旦选定了一家厂商作为其基础软件供货商就不会轻易更换。

不同规模的客户对系统建设的要求和采购预算不同，产品定制程度有差异。软件厂商针对不同的客户会有不同的销售模式，这些差异在各细分市场上有不同的表现形式。

（1）中间件软件

中间件软件的客户通常是大型企事业单位和政府部门，由于中间件不能独立使用而必须在分布式系统中与其他系统一起使用才能发挥作用，客户往往会在采

购中间件的同时采购其他软件，因而中间件厂商通常通过系统集成商将中间件软件销售给最终客户。

（2）云管理平台软件

云管理平台软件可以像中间件一样通过直接销售的方式，把 BES CloudLink 销售给客户，客户采用 BES CloudLink 搭建基于 PaaS 的智能运维管理平台，适用于中国移动、中国石化等大型企业建设私有云平台。

云管理平台软件亦可以通过合作共赢的方式实现销售，主要模式如下：第一类模式公司提供 PaaS 管理平台，为客户 PaaS 管理服务，收取管理服务费；第二类模式在提供管理平台的基础上，提供软件运行环境，包括中间件服务、数据库服务等，收取一定的软件服务费，软件服务可以是自有软件产品，也可以是其他商用产品；第三类模式作为增值服务，为应用软件提供运行时故障诊断，对于运行时数据进行数据分析，提供分析报表。

同时，公司可以基于 BES CloudLink 搭建 PaaS 公有云，直接面向终端客户销售，按照使用量及服务能力进行收费，主要针对中小企业，为中小企业 IT 系统的发展提供一站式解决方案。

（3）应用性能管理软件

类似于云管理平台软件，大型企事业单位会购买应用性能管理软件，直接实现对应用系统的监控、性能分析和故障管理。

中小企业用户一般会选择基于 SaaS 的公有云形式采购应用性能管理服务。应用性能管理服务厂商搭建 SaaS 应用性能管理云平台，按照 WebGate 使用量及提供的服务量进行收费，客户不再需要购买额外的服务端硬件去部署 WebGate 的服务。

2、研发模式

基础软件的研发不同于行业解决方案的开发。一般来讲，基础软件的技术含量高，需要技术水平高、经验丰富的软件工程师进行开发，靠增加中低级软件开

发人员并不能提高基础软件开发的速度和质量。因此，基础软件开发人员一般数量不需要太多，不需要像行业解决方案一样投入大量的人力。

从软件代码的复用性来看，基础软件随着时间演进而产生代码变化的程度远远低于应用系统，因此代码的复用性很高。基础软件开发商一旦形成成熟的开发框架，不同产品均可以基于这些框架做进一步的开发。

（六）行业发展的影响因素

1、有利因素

（1）国家产业政策大力支持

软件开发业是现代信息产业的基础和核心产业之一，近年来，国家推出了一系列支持和鼓励软件开发业发展的政策。根据国务院 2006 年颁布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》及其配套政策：重点研究开发金融、物流等现代服务业领域发展所需的高可信网络软件平台及大型应用支撑软件、中间件等关键技术，提供整体解决方案；为推动企业技术创新，国务院在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购等方面制定了具体措施，并且明确支持有条件的高新技术企业在国内主板和中小企业板上市。

国务院 2016 年 12 月发布的《“十三五”国家信息化规划》（国发〔2016〕73 号）提出了集成电路、基础软件、核心元器件等关键薄弱环节要实现系统性突破的目标，指出要构建现代信息技术和产业生态体系，实施核心技术超越工程，攻克高端通用芯片、集成电路装备、基础软件、宽带移动通信等方面的关键核心技术，形成若干战略性先导技术和产品；实施信息产业体系创新工程，增强底层芯片、核心器件与上层基础软件、应用软件的适配性，全面布局核心技术的知识产权，发挥资本市场对技术产业的积极作用。加大财税支持，完善产业投资基金机制，鼓励社会资本发起设立产业投资基金，重点引导基础软件、基础元器件、集成电路、互联网等核心领域产业投资基金发展。国内软件开发业正面临重大发展机遇。

（2）信息化建设持续增加

随着国内各大企业对于最终用户服务要求的提升、各行业应用系统规模迅速扩张，对中间件的需求也日益增加，信息化建设水平较高的电信、金融、政府和能源等领域是应用中间件的重点领域，这些行业和部门的 IT 系统整合节奏相对较快，对中间件的需求保持持续增长。同时，其他行业领域的企业以及部分小企业的信息化进程也逐渐加速，着眼于充分利用已经建成的应用系统和业务系统，更好地为业务部门和广大客户服务。各行业相继加大信息化基础设施和应用系统的建设，对中间件软件产生了巨大需求。

据工信部部长苗圩 2017 年 2 月介绍，2016 年全国电信业务总量同比增长 54.20%，比上年提高 25.50%；三大运营商在其“十三五”规划以及 2017 年发展目标中，表示要在做好现有的移动通信、宽带等基础通信市场的同时，大力发展物联网、云计算、大数据等新的产业增长点，借助产业大发展的东风，进一步“做大做强”。此外，运营商也在积极推进自身的转型，将业务发展重心从传统的 CT（通信技术）向 ICT（通信及信息化集成）调整，这既是信息产业的发展趋势，又是传统电信业务发展饱和之后的必然之举。因此无论是自身的 IT 支撑平台，还是传统电信业务 IT 化，都意味着运营商在技术体系、发展方向、资金投入等方面向 IT 倾斜，IT 产业将比传统的 CT 供应商获得更多机会。行业发展产生的空间，国内新型 IT 公司将是最大受益者，其中包含基础平台软件供应商。

未来电信、金融行业的中间件需求增长趋于平稳，但对公司来说，良好的产品质量会帮助公司进入到以前全部都是由国外产品占领的巨大的核心业务的中间件市场，政府行业需求将持续增长，传统行业如交通、教育、医疗、电力、证券、保险、税务等将被逐渐开发，新兴行业如物联网、云计算等的额外增长需求使得国内中间件市场的销售额保持稳定增长。

（3）信息安全问题提升国产软件市场空间

长期以来，IBM、Oracle 两家跨国公司占据了国内中间件市场的大部分份额。但随着全社会对信息安全问题关注程度的提高，国产中间件替代进口软件已成为趋势，越来越多的客户提出了类似于“去 IOE”的要求。中间件位于应用与操作系统、数据库之间，起着类似于“过滤通道”般的作用，所有数据的进出都要通过它，中间件是否可靠决定着数据是否安全。

2014 年 2 月，中央网络安全和信息化领导小组宣告成立，由中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平亲自担任组长，李克强、刘云山任副组长。2014 年 5 月 16 日，中央国家机关政府采购中心下发《中央国家机关政府采购中心重要通知》，要求国家机关进行信息类协议供货强制节能产品采购时，所有计算机类产品不允许安装 Win8 操作系统。《“十三五”国家信息化规划》提出要实施国家信息安全专项，提高关键信息基础设施、重要信息系统和涉密信息系统安全保障能力及产业化支撑水平。

这些政策的出台，显示出政府在保障网络安全、维护国家利益、推动信息化发展的决心，越来越多由外国公司提供的软件、服务将被包括公司在内的国产厂商替代。作为信息安全的重要一环，基础软件的国产化为技术领先的国内厂商提供了扩大市场份额的良机。

（4）国产软件、服务的技术不断成熟

一方面，经过近十年的发展，国产中间件厂商在产品、技术和服务与国外中间件厂商的差距已经很小，在中低端市场逐渐占据了主流地位，并不断与国外厂商争夺高端客户；另一方面，国外中间件厂商的主要研发部门不在国内，产品缺陷解决周期长，服务深度有限，响应速度慢，价格较昂贵。国内厂商不断根据客户需求及时改进产品服务，就近为客户提供更为全面的服务，而且价格更为低廉，对国内大部分中低端客户形成了极大的吸引。

（5）中间件、云管理平台和应用性能管理软件具备规模效应

中间件与操作系统和数据库一样，作为基础软件具有标准化产品的特点，具备较强的通用性，容易形成规模效应。由于中间件软件具有标准化、产品化的特点，中间件软件的研发支出相对固定，因此中间件产品销量越多，分摊到单个产品上的研发支出就越低，中间件厂商的利润率水平就越高，产品的销量是影响各中间件厂商利润率水平的重要因素之一。云管理平台和应用性能管理软件更是如此，部署点数越多则收入越大，但成本不会同步增加，当销量增加到覆盖研发成本以后，利润率将随着销量的增加而上升。

（6）“互联网+”背景下企业的应用性能管理需求正在不断增强

2014 年 11 月，李克强总理在出席首届世界互联网大会时指出，互联网是大众创业、万众创新的新工具。2015 年 7 月 4 日，国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》（以下简称《指导意见》），推动互联网由消费领域向生产领域拓展，加速提升产业发展水平，增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能。

随着国家“互联网+”战略的不断推进，越来越多的传统企业开始拥抱互联网，越来越多的新兴业态开始涌现。当前的互联网正日益演变成一个多样化的、超级复杂的网络环境，各个公司正在不断地寻求以各种方式来降低 IT 支出，增强企业应用架构的灵活性。云计算的普及提高了企业的运行效率，但也为企业 IT 部门对应用的监控和管理带来了巨大的复杂性和困难性。

在此大背景下，我国应用性能管理行业开始进入一个快速发展期，应用性能管理服务正在开始成为企业 IT 运维管理（ITOM）解决方案中必不可少的一个服务。

2、不利因素

（1）高端人才缺乏

国外特别是美国企业长期在基础软件领域占据强势地位，而我国基础软件仍处于发展阶段，大学和科研院等机构在基础软件方面的研究也相对滞后，造成国内真正从事基础软件研发的高端人才匮乏。然而，我国的软件市场是一个开放的竞争市场，国际软件企业进入我国后，为我国软件业的发展带来一定压力。在国内软件企业资金、技术和管理等方面不具备竞争优势的情况下，难以吸引高端人才，现有的优秀人才甚至还可能出现流失。

（2）国内中间件厂商的品牌认同度有待提高

由于我国中间件行业起步较晚，国内中间件厂商在资金实力、品牌等方面与国外软件巨头存在一定的差距。经过国产软件厂商的不懈努力，近年来国产软件的产品在实际应用中已经有大量更换 Oracle、IBM 的企业级应用案例，但在电信行业以外的部分行业存在部分客户对民族软件的品牌认知不强的现象。由于基础

软件在系统中的重要地位，部分客户仍倾向于购买国际厂商的中间件产品，较低的品牌认同度仍是制约国内基础软件产品市场发展的重要因素。

（3）国际软件巨头对国内厂商的竞争压力

目前 IBM、Oracle 两家国际软件巨头在我国中间件领域占据较大的市场份额。为了遏制竞争对手的发展，国际软件巨头采用各种手段遏制国内厂商发展。最常用的手段是通过不断推出新的标准和新的技术，试图引导市场。国际软件巨头还会采取价格手段遏制国内中间件厂商，在市场没有国内厂商竞争时其产品价格奇高，而一旦国内厂商进入就大打价格战，试图凭借其庞大的资金实力遏制国产软件。其次，国外产品厂商会利用其完整的软件体系和强大的销售通路进行搭售，用户为了与其他系统兼容不得不采用国外厂商的产品。

3、进入该行业的壁垒

（1）技术壁垒

中间件软件属于基础类平台产品，技术要求远高于面向行业的解决方案。因为中间件软件具有平台性，所以其对基础底层的技术要求很高，应当满足高性能、稳定性、可扩展性、跨多个操作系统、连接多个不同版本的数据库等技术上的要求，这需要开发商具备完备的调试、验证和测试环境。同时，客户要求的多样化、集成商开发的多样性、技术标准的快速发展对开发公司的人员储备、技术储备都提出了很高的要求。一款中间件产品从开发到完善大概需要 2-3 年时间，后期还有很多版本升级等技术维护工作，所以门槛较高。

面向云计算的智能运维管理平台技术复杂度高，需要支持云计算的特性，即大规模、按需使用、灵活快速部署等。大规模要求平台具备高效并行计算能力及数据传输能力，这对软件基础架构要求非常苛刻。按需使用要求云管理平台必须能够实现按照策略完成物理资源、中间件实例、应用实例三个层次的自动化调度；大部分 IT 系统对时间、事务有较高的要求，因此云管理平台在实现规则引擎和实时调度方面必须保证性能和稳定性；此外，调度引擎还需要完成和负载均衡设备的接口，直接导入应用请求，完成应用服务真正意义的动态伸缩。灵活快速部署要求平台兼容异构环境，需要软件厂商对各类基础软件有深入理解并完成适配

器的开发，以保证平台屏蔽底层差异，对客户 provide 一致的实现接口。整个面向云计算的智能运维平台工作量巨大，技术要求高，技术面广，开发周期长，具有较高的技术门槛。

APM 产品领域的技术准入门槛非常高，这主要是由它本身的几个特点所决定：一是 APM 产品需要具有对应用的深度诊断能力，同时又要求对应用是无侵入的，这一般需要通过开发语言层面来实现，这就对 APM 探针的开发提出了非常高的要求，不仅要求开发者精通开发语言，还需要精通语言的底层实现原理；二是 APM 产品需要具有对监控数据的实时分析与报告能力，APM 产生的数据属于典型的大数据类型，但是单纯的监控数据本身价值有限，只有对这些数据经过统一数据建模、海量存储、实时分析、精确预测和多层次展现才能体现其价值，这就要求 APM 开发者在大数据采集、存储、建模和实时分析上有深厚的技术能力；此外，APM 产品还需要具备应用事务追踪与分析、应用架构映射等能力。这些特点决定了 APM 具有着极高的技术准入门槛。

（2）市场壁垒

公司所在行业的最终客户中相当大比例是大型企事业单位，这些客户不仅对产品质量要求很高，而且对厂商提供的售后服务要求也很高。

中间件产品的性能和稳定性直接影响到在其之上开发的应用系统的可靠性，因此中间件厂商不仅要有强大的中间件技术研发能力，具有完备的产品质量保证体系，而且能够提供良好的技术支持服务，并拥有一批既懂技术又了解业务应用的专业人员与客户进行有效沟通。这些特点决定了中间件产品有明显的品牌壁垒。

云管理平台产品一般都是针对大型应用和多业务系统的大规模集中管理，是用户日常工作经常需要使用到的，产品导入后形成的经验和习惯将使用户替换产品的成本很大。

应用性能管理和中间件的情况类似，由于性能管理软件会内嵌在用户应用进程内运行，产品的稳定性会直接影响业务应用的稳定性。如果没有成功案例，客户轻易不敢使用该软件。

（3）人才壁垒

中间件和云环境下的智能管理平台软件是平台基础软件，连接应用和操作系统、数据库。不同于一般行业解决方案开发商的研发人员，中间件和云管理平台要求开发人员熟悉基础底层核心的知识，不仅仅精通中间件自身的技术，还要精通数据库以及操作系统的技能，而且还要对技术演变具有很好的前瞻性，云管理平台还要求对当前刚开始兴起的虚拟机技术、容器技术和分布式文件系统等有很好的掌握。一般而言，培养一个好的中间件产品和云管理平台技术人员需要3-5年时间，这导致了中间件产品以及云平台软件的高端技术人员很稀少。

APM 产品后端的监控要做到对应用是无侵入的，这一般需要通过开发语言的动态加载技术来实现。这对 APM 探针的开发提出了较高的要求，APM 产品的开发人员需要精通开发语言本身及其底层实现原理，清楚流行应用开发框架的实现原理，熟悉底层操作系统，熟练掌握网络编程，深入理解主流的基础组件（如中间件、数据库等），同时需要在海量数据存储和实时分析、云计算方面具有良好的工作经验，能同时掌握这些技术的开发人员目前国内非常少见。

三、发行人面临的行业竞争状况

（一）行业的市场化程度

中间件软件行业目前市场化程度较高，跨国软件企业如 IBM、Oracle 在大型中间件占据绝对优势；国产软件厂商则从中小型中间件软件起家，不断拓展在金融、电信、电子政务等领域的应用，相互之间存在较激烈的竞争，并不断努力开拓大型中间件软件市场。

云管理平台相关的 PaaS 层还处于发展初期，无论国外还是国内的产品和技术均未成熟，市场还在快速培育中，竞争相对较小。

相比中间件行业，应用性能管理行业的市场才刚刚起步，各厂家还在完善自身的产品，产品的使用规模暂时不大，各厂家的产品各有侧重点，相互竞争不太明显。

（二）行业内主要企业情况

1、IBM

IBM（国际商业机器公司）1911 年创立于美国，目前全球雇员约 46 万，业务遍及全球 170 个国家和地区，软件产品众多，在每个软件的细分领域都是强有力的全球领先的竞争者。

IBM 相关的的中间件产品包括 Websphere 系列软件、交易中间件 CICS 系列、消息中间件 MQ Series 等，产品线齐全，拥有世界一流的研发能力。（资料来源：IBM 官方网站）

2、Oracle

Oracle 公司成立于 1977 年，总部位于美国，是全球最大的数据库厂商，产品涵盖数据库、中间件等基础软件，以及财务、供应链、制造、项目管理、人力资源和市场与销售等应用软件产品。2008 年 Oracle 收购了全球最大的独立中间件公司 BEA 后，市场地位和 IBM 不相上下。

Oracle 公司相关的中间件产品主要分为 Weblogic 系列、交易中间件 Tuxedo 系列、消息中间件 Tuxedo Q 系列等。（资料来源：Oracle 官方网站）

3、东方通

北京东方通科技股份有限公司是一家从事中间件产品的研发、销售和相关技术服务的软件企业，创立于 1992 年，2014 年 1 月登陆创业板（股票代码：300379）。东方通的相关产品有 TongWeb 系列、Tong Easy 系列和 TongLink 系列等。（资料来源：东方通招股说明书）

4、金蝶中间件公司

金蝶中间件公司是香港联交所上市公司金蝶国际软件集团（股票代码：0268）的子公司，是一家专门从事中间件技术开发和销售的公司，总部位于深圳市，成立于 2000 年 7 月。金蝶中间件公司的主要产品为金蝶 Apusic 应用服务器。（资料来源：金蝶官方网站）

5、中创股份

山东中创软件商用中间件股份有限公司成立于 2002 年，主营业务为中间件产品的研发、销售和相关技术服务，2014 年 12 月在全国中小企业股份转让系统

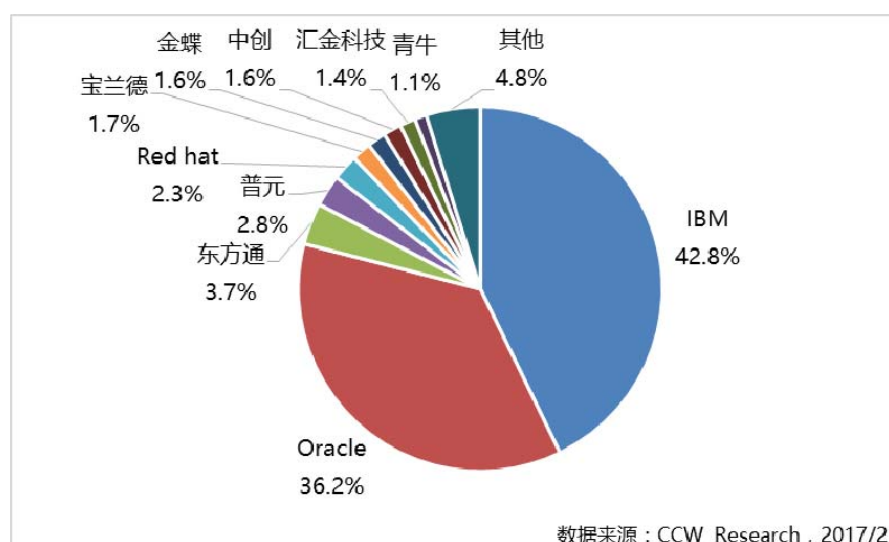
挂牌（代码：813413）。中创股份的主要产品包括集成化中间件套件 InforSuite 和平台化应用安全套件 InforGuard 两大系列。（资料来源：中创股份公开转让说明书）

（三）行业竞争格局和公司市场地位

1、行业竞争格局

（1）中间件行业竞争格局

中间件行业主要分为国外国内两大阵营，国外厂商主要是 IBM、Oracle，国内厂商主要是宝兰德、东方通、金蝶中间件公司、中创股份等，总体数量不多。根据计世资讯的研究，2016 年软件基础设施市场品牌结构分布图（市场份额）如下：



IBM、Oracle 两家市场份额最高，加在一起占 70% 以上，是中间件市场第一梯队。其主要原因是这两家公司进入中国早，技术强，具有丰富完善的解决方案以及强大的品牌影响力，在电信、金融、政府等大中型客户中占据主导地位。

国内厂家宝兰德、东方通、金蝶等为第二梯队。公司在电信行业耕耘多年，在中国移动的核心业务系统中，已经连续更换了多家省级核心业务系统中的 Oracle、IBM 中间件。

在越来越多客户选用国产软件的大趋势下，良好的产品质量、完善及时的售后服务都将是国产软件厂家未来快速发展的基石。

（2）云管理平台软件竞争格局

云环境下的智能管理平台软件 CloudLink 是基于 PaaS 的智能管理平台。该产品在设计之初就确定了开放、包容、灵活的技术架构，不仅仅支持公司自有系列产品，并且支持 IBM、Oracle 商用中间件及大量开源产品，提供灵活的 Adapter 完成和第三方软件的集成，大大提高了平台的适用场景，能够实现企业 IT 系统向云计算的平滑迁移。

目前市场上类似产品主要分为几大类：

① 集成商开发的运维管理平台，如华为、亚信等，主要是为了完成在大规模的云计算环境下自身应用的自动化部署和管理。这类产品是专用的管理平台，针对每个应用系统都需要编写对应的管理脚本，对中间件、数据库的支持仅限于启动、停止等初级管理功能。

② Oracle 的 OEM 产品，部分功能和 CloudLink 类似。这些 OEM 产品是基于其自身企业需要而开发的，目前对 Oracle 公司的解决方案，包括中间件、数据库支持较好，可以看成是一个自身产品的运维平台。

③ IBM、VMware 等基于开源社区 Cloud Foundry 开发的 PaaS 云平台。这些产品附带一些管理功能，主要适用于公有云的标准化环境。

（3）应用性能管理软件竞争格局

根据 Gartner 发布的《2014 年应用性能监控魔力象限报告》，目前应用性能管理行业国外处于领先地位的主要有 NewRelic、AppDynamics 和 Dynatrace 等新兴公司，同时一些传统软件巨头企业，如 IBM、微软等也加大了对 APM 的投资力度。由于 APM 产品会对应用的运行进行深入的监视和分析，不可避免的会涉及到信息安全问题。随着国家信息安全意识的逐步增加，可以预见国外厂商在 APM 行业的准入将会受到一定限制，APM 行业也会迎来一波国产化的浪潮。

在国内的 APM 市场上，由于 APM 业务最近几年才在国内兴起，国内各主要 APM 厂商在该领域涉足时间都不长。因此，目前国内的 APM 产品更多着眼于应用性能管理的某一领域，尚未建立起一个完善的、覆盖全网的整体监控体系，目前竞争主要局限于单一产品的竞争。

2、公司市场地位

发行人的研发流程严格遵循国际标准，产品质量比肩国外同类型的产品，在电信企业级核心业务系统中拥有较多替换国外 Oracle、IBM 产品的成功案例。

（1）中间件软件：在电信行业拥有巨大优势，正在扩张到别的行业

目前电信行业核心业务系统的中间件主要由国外的 IBM、Oracle，国内的东方通及宝兰德等公司覆盖。由于国外的公司品牌知名度高，影响力大，有完善的 IT 以及行业业务解决方案，且很早进入这个市场，培养了很多行业渠道，基本上国内金融、政府行业等具有一定规模的市场都是由 IBM、Oracle 两家国外公司分享。

但是在电信行业，特别是中国移动，公司的产品经过多年的潜心发展，已经替换了较多原来由 Oracle、IBM 占据的市场。目前公司占有中国移动北京、上海、湖南、江西、贵州、内蒙古、辽宁、广西、南方基地（含西藏）9 个省的核心业务系统，此外还有中国移动集团总部的网状网全国项目和网络部项目等核心业务系统。发行人在中国移动总部及省级公司中替换其他厂商产品的具体情况如下表：

	省份	相关部门	对应的项目或系统	更换时间	公司签署合同	发行人用于替换的产品
1	中国移动总部	业务支撑部	部分经营分析系统	2015 年起	中国移动集中化经营分析综合应用平台工程一级集采合同项目	BES Application Server
2	山西移动	业务支撑部	CRM 系统	2016 年起	山西移动中间件基础软件平台项目	BES Application Server
3	黑龙江移动	业务支撑部	经营分析系统	2015 年起	黑龙江移动业务支撑系统 NGBASS 扩容工程	BES Application Server
4	吉林移动	业务支撑部	电子渠道系统、BI 经营分析系统、OA 系统等	2012 年起	经营分析系统数据层实时分析能力建设工程；网站系统建设工程；电子渠道运营支撑平台建设工程；门户网站优化、扩容工程	BES Application Server

5	广 西 移动	系统部	CRM 系 统	2015 年 起	有线业务支撑优化改造三期工程；第三代业务支撑广西 CRM 扩改项目	BES Application Server
6	青 海 移动	业 务 支 撑部	BOMC 系 统， NG BOSS 系 统、 BI 经 营 分 析系统、 CRM 系 统等	2013 年 起	计费支撑网青海省运营平台系统工程； CRM/BASS 平台扩容改造工程；经分系统扩容工程；移动大数据微营销项目；	BES Application Server
7	湖 南 移动	业 务 支 撑部	CRM 系 统	2013 年 起	计费支撑网湖南 CRM 系统（NGBOSS）扩容改造工程；业务支撑系统资源池建设工程；互联网计费认证系统工程；	BES Application Server
8	贵 州 移动	业 务 支 撑部	CRM 系 统、容灾 系统、电 子 渠 道 系统、双 中 心 系 统等	2012 年 起	CRM 系统改造工程；BOSS 优化扩容项目；EOSP/SMP 工程项目；客服二期工程；贵州 CRM 系统改造工程；贵州移动电子渠道系统改造、扩容项目；中国移动贵州公司省 12 业务支撑网双中心及容灾存储扩容工程中间件采购项目；省 13 电子渠道扩容和支撑网计费优化工程；	BES Application Server
9	北 京 移动	信 息 技 术部	CRM 系 统等	2011 年 起	BOSS 改造工程；NG-BOSS 系统改造工程；CRM 系统改造工程；营业资源管理系统工程； ESOP 系统工程；工程 BOSS 系统物联网业务支撑能力扩容工程；中国移动第三代省级业务支撑系统北京 CRM 系统扩容工程；	BES Application Server
10	上 海 移动	业 务 支 撑部	CRM 系 统、 BOSS 系 统、帐管 系统、电 子 渠 道	2011 年 起	CRM 系统改造工程；电子渠道改造项目；运营管理平台系统；营销管理系统；PBOSS；系统工程；BOSS 系统(NGBOSS)扩容改造工程；NG-BOMC 系统优化	BES Application Server

			系统		升级工程；网上商场优化扩容工程	
11	江 西 移动	业 务 支 撑 部	CRM 系统、BI 经营分析系统、NGBOS S 系统、电 话 经 理	2010 年 起	CRM 系统改造工程；电子渠道系统改造工程；电话经理系统；NGBOSS，经营分析系统扩容改造工程；	BES Application Server
12	内 蒙 古 移 动	业 务 支 撑 部	BOSS 系统、CRM 系统、大 数 据 平 台	2009 年 起	CRM 工程改造项目；NG-BOSS 系统改造工程；业务支撑网内 蒙 古 NGBOSS 系统改造工程；业务支撑网第三代 CRM 改造扩容工程；	BES Application Server
13	辽 宁 移动	业 务 支 撑 部	NGBOS S 系统、CRM 系统	2009 年 起	业务支撑系统 CRM 工程中 间件改造项目；BOSS 系统改造工程；NG-BOSS 系统改造工程；	BES Application Server

从 2014 年开始，发行人开始把在电信行业的优势逐步往政府和金融行业扩展。金融行业正在改写国内的软件供应商只在很边缘的系统被少量使用的状况，政府部门则实现了国家信访局、北京住房公积金管理中心等项目的突破。

（2）云管理平台软件：在细分市场技术优势突出，2014 年开始正式商用

经过多年的信息系统建设，国内客户各种应用系统的建设已趋于完善，但是这些系统犹如信息孤岛，如何统一集中管理这些应用成为客户面临的一道难题。公司的云管理平台软件就是为解决用户的这一问题而量身打造。

公司的云管理平台软件 2014 年正式进入电信市场，目前已经与四家中国移动省级公司签订了供货合同，受到了客户的一致好评。在向中国移动所有省级公司推广公司云管理平台的同时，公司也在向政府行业推广该软件。

（3）APM：目前正在向电信和政府行业客户推广发行人的 APM 产品在电信尤其是中国移动有大量的应用案例，已经应用到北京移动、上海移动、江苏移动、贵州移动、辽宁移动、内蒙古移动、吉林移动、新疆移动和广西移动等移动

公司，北京电信、重庆电信、江苏电信等电信公司，陕西联通等联通公司。公司在不断扩展电信客户的同时，也在加强其他非电信市场及政府市场推广的力度。

（四）公司技术水平及技术特点

1、公司的技术水平

公司高度重视产品和技术，技术部门实行扁平化管理，CTO 除履行管理职责外一直在技术一线从事研发工作，技术部门的管理人员都是公司技术骨干，架构师都有多个成功产品的架构经验且具备多语言、多操作系统的开发能力。

公司的产品基本都支持多操作系统并支持多语言，涉及分布式通讯和计算、分布式缓存、高并发服务器、大数据采集和分析、操作系统虚拟化和容器虚拟化等难点技术。在产品研发过程中，公司培养了不少精通这些难点技术的人才。

2、公司的技术特点

公司专注于底层支撑软件的研发和销售，底层支撑软件的特点是和操作系统、网络和数据库的交互较多，因而一般技术难点多。

相对业务系统而言，底层支撑软件没有太多的逻辑，产品需求不会频繁变化，产品本身代码的量相对较少，代码受需求变更的影响较小，产品通用，因此对产品的维护会比较专注，代码维护的成本较低。

对研发团队来讲，虽然产品本身代码的工作量较少，不需要大量工程师现场工作，但是对工程师技术能力要求相对高，即具有少而精的特征。

（五）发行人竞争优势

1、人才优势

公司的三位创始人具有良好的教育背景和丰富的外企管理经验，各具优势、相互配合，形成了团结、高效的领导层。虽然是内资企业，但公司管理制度充分吸收了国外公司先进的管理经验，以流程和制度为本，同时又融入了国内公司富于人情化的管理，对提高公司的凝聚力带来了很大的帮助。此外，富有竞争力的薪酬保证了公司能在市场上招聘到优秀的员工。

2、研发优势

公司从成立开始就始终把技术研发、产品质量管控作为公司成长的基石，潜心耕耘于电信市场，报告期内研发投入占营业收入的比例平均接近 30%。公司拥有精良的底层软件开发的高级技术人员，在软件开发起点就立足于正面和 Oracle、IBM 这两家国际上最有名的公司产品竞争，按照国际最严格的软件开发流程来规范产品的研发以及产品迭代。公司的产品一开始就定位于能替换 Oracle、IBM 公司核心业务中的产品，先后替换了 10 家以上的省级规模核心业务系统中的 Oracle、IBM 产品。

公司充分发挥本土化软件企业的优势做好服务，公司软件产品不仅仅满足于拥有和 IBM、Oracle 同等的产品质量，而且在中国客户的本地化要求以及产品的易操作性和维护性方面也投入了大量的精力。

公司较早地着手开发云环境下的智能管理平台软件，该产品研发源于大量对最终用户和开发商的需求调研，结合中间件技术、云技术开发而成，解决了客户如何管理多种应用的痛点。目前，公司已经在几个省级移动客户开始部署云环境下的智能管理平台。

公司研发的 WebGate 产品定位于为大型企业的业务系统提供运行时的性能管理，而不仅仅是诊断分析工具。WebGate 产品提前预测应用的性能问题，故障发生后能够分析出问题所在以便迅速的解决问题。应用的性能和中间件密不可分，因此应用性能管理领域涉及的知识和中间件技术有高度的相关性，发行人在中间件累积的技术实力有助于其在应用性能管理领域取得一定的技术优势。

3、管理优势

公司建立了完善、科学、规范的管理体制，包括采购管理制度、质量管理体系、营销管理制度、产品研发及技术创新管理制度等。最为突出的是，公司坚持以市场为导向、适度超前的原则进行研发，建立前瞻性的产品开发机制；坚持把完善产品质量控制标准化体系作为开展质量管理工作的核心，任何产品、过程或活动均有正式明确的质量标准可依。另一方面，公司建立了一支稳定而又有较高

技术水平的管理团队，依靠灵活、科学、人性化的用人机制，公司管理团队有效地确保了完善、科学、规范的管理体制顺利实施，实现公司的顺畅、高效运行。

（六）发行人竞争劣势

1、品牌知名度不足

经过长时间的经营和成长，尽管公司在电信行业已经是公认的经过实际检验的产品质量比肩于 Oracle、IBM 的中间件提供商，但在其他行业和国际大厂品牌影响力差距还很大，下一步需要加大品牌建设和宣传力度。

2、资金缺乏

公司作为本土民营高科技企业，目前已经形成了一条涵盖各类中间件产品的完整产品线，在上述产品的研发过程中，获得了大量的技术积累与研发经验，在技术与产品方面已具有较强的市场竞争力，但经营资金主要依靠自有资金滚动投入发展，与跨国公司相比，在资金规模上存在很大差距。随着公司经营规模迅速扩大，以及要不断提高研发质量，增加新的研发产品，资金短缺问题已经成为制约公司快速发展和规模化经营的瓶颈，公司急需拓宽现有融资渠道，增强资金实力，继续强化产品开发力度与营销体系建设。

四、发行人销售和主要客户情况

（一）主营产品销售情况

1、主营产品销售情况

报告期内，公司软件销售业务按产品类别划分情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
中间件软件	3,884.03	84.32%	2,765.22	70.79%	2,215.70	77.95%
云管理平台软件	336.67	7.31%	638.59	16.35%	-	-
应用性能管理软件	353.33	7.67%	461.79	11.82%	591.24	20.80%
其他	32.48	0.71%	40.89	1.05%	35.38	1.24%
合计	4,606.51	100.00%	3,906.50	100.00%	2,842.32	100.00%

报告期内，中间件软件销售是公司软件销售最主要的业务来源，随着公司业务规模的不断扩大和产品线的不断丰富，中间件软件的销售金额逐步增加。2、销售价格的变动情况

报告期内，公司主要产品的销售收入、销量、销售单价情况如下：

单位：万元

年度	产品	销量（cpu）	单价	收入
2016 年度	应用服务器 BES App Server	745	5.21	3,884.03
	消息中间件 BES MQ			
	交易中间件 BES Vbroker			
	中间件小计			3,884.03
	云管理平台软件 BES CloudLink	36	9.35	336.67
	应用性能管理软件 BES WebGate	143	2.47	353.33
	其他	7	4.64	32.48
	合 计			4,606.51
2015 年度	应用服务器 BES App Server	486	5.69	2,765.22
	消息中间件 BES MQ			
	交易中间件 BES Vbroker			
	中间件小计			2,765.22
	云管理平台软件 BES CloudLink	48	13.30	638.59
	应用性能管理软件 BES WebGate	248	1.86	461.79
	其他	13	3.15	40.89
	合 计			3,906.50
2014 年度	应用服务器 BES App Server	628	3.03	1,901.86
	消息中间件 BES MQ	8	3.83	30.67
	交易中间件 BES Vbroker	362	0.78	283.17
	中间件小计			2,215.70
	云管理平台软件 BES CloudLink			
	应用性能管理软件 BES WebGate	240	2.46	591.24
	其他	6	5.90	35.38
	合 计			2,842.32

公司各类软件产品均有多个版本，且每单合同签署的服务内容不尽相同，上表统计数据为各版本的合计数据。

3、公司主营业务收入按照销售模式划分

公司的销售模式分为直接销售和通过系统集成商代理销售两种模式，报告期内直接销售和代理销售的情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售	4,371.55	54.22%	1,448.10	24.66%	1,158.54	27.84%
代理销售	3,691.35	45.78%	4,423.60	75.34%	3,002.65	72.16%
合计	8,062.90	100.00%	5,871.70	100.00%	4,161.19	100.00%

报告期内公司代理销售分别占比 72.16%、75.34%和 45.78%，2016 年代理销售比例下降较多。

（二）报告期内向前五名客户的销售收入

报告期内，发行人向前五名客户的销售收入情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	金额	占当期营业收入比例
2016 年度	1	中国移动通信有限公司	4,155.29	51.54%
	2	北京东方龙马软件发展有限公司	1,626.96	20.18%
	3	贵州年华科技有限公司	681.40	8.45%
	4	广州源典科技有限公司	607.17	7.53%
	5	首都信息发展股份有限公司	135.41	1.68%
	合计		7,206.23	89.38%
2015 年度	1	神州数码系统集成服务有限公司	1,034.41	17.62%
	2	北京东方龙马软件发展有限公司	1,001.31	17.05%
	3	中国移动通信有限公司	856.38	14.58%
	4	领航动力信息系统有限公司	569.03	9.69%
	5	贵州年华科技有限公司	516.00	8.79%
	合计		3,977.13	67.73%
2014 年度	1	中国移动通信有限公司	1,054.20	25.33%
	2	北京信志鸿达科技发展有限公司	572.67	13.76%
	3	希望电子（北京）有限公司	433.23	10.41%
	4	北京东方龙马软件发展有限公司	335.97	8.07%
	5	上海普天网络技术有限公司	283.14	6.80%
	合计		2,679.21	64.39%

注：2014 年中国移动通信有限公司包括本部、中国移动上海有限公司、（深圳）有限公司、北京有限公司、甘肃有限公司、广西有限公司、海南有限公司、湖南有限公司、吉林有限公司、辽宁有限公司、内蒙古有限公司、天津有限公司和新疆有限公司。

2015 年中国移动通信有限公司包括本部、中国移动上海有限公司、安徽有限公司、北京有限公司、甘肃有限公司、广西有限公司、海南有限公司、黑龙江有限公司、湖北有限公

司、湖南有限公司、吉林有限公司、江苏有限公司、江西有限公司、辽宁有限公司、内蒙古有限公司、宁夏有限公司、山西有限公司、四川有限公司、天津有限公司和新疆有限公司和云南有限公司。

2016 年中国移动通信有限公司包括本部、中国移动江苏有限公司、上海有限公司、贵州有限公司、湖南有限公司、内蒙古有限公司、山西有限公司、广西有限公司、吉林有限公司、广东有限公司、甘肃有限公司、辽宁有限公司、新疆有限公司、青海有限公司、北京有限公司、福建有限公司、河北有限公司、浙江有限公司、河南有限公司、江西有限公司、四川有限公司、山东有限公司、海南有限公司、陕西有限公司、湖北有限公司、黑龙江有限公司、云南有限公司、宁夏有限公司、天津有限公司。

公司不存在向单个客户的销售占比超过总额 50%或严重依赖少数客户的情形，公司与上述主要客户不存在关联关系。

（三）软件直接销售、软件代理销售、技术服务销售主要客户基本情况

1、直接销售的主要客户基本情况

报告期内，发行人直接销售的主要客户按合并口径统计有 4 家，基本情况如下：

序号	客户名称	注册地	注册资本	经营范围	经营规模 (2015 年报数据)	与发行人合作历史	销售的主要产品
1	中国移动通信集团有限公司	北京市	164184.83 万人民币	电信及增值业务等	中国移动有限公司 2015 年末总资产 14278.95 亿元，2015 年度总收入 6694.66 亿元	2010 年起，发行人开始发行人产品推广到中国移动总部，由此开始了移动总与发行人的合作历史。移动总先后在其内容计费，WLAN 认证计费，网状网，积分商城，经营分析等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
	中国移动通信集团上海有限公司	上海市	603866.77 万人民币	电信及增值业务等		2009 年起，发行人开始将发行人产品推广到上海移动，由此开始了上海移动与发行人的合作历史。上海移动 2011 年起在	应用服务器、服务

公司

其 CRM，电子渠道，运营管理平台，营销管理，PBOSS，BOSS(NGBOSS)，NG-BOMC，

						网上商场，网状网等系统使用发行人产品和服务。	
		中国移动通信集团北京有限公司	北京市	612469.61 万人民币	电信及增值业务等	2011 年起，发行人开始将发行人产品推广到北京移动，由此开始了北京移动与发行人的合作历史。北京移动先后在其 BOSS, NGBOSS, CRM, 网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团湖南有限公司	长沙市	401566.87 万人民币	电信及增值业务等	2013 年起，发行人开始将发行人产品推广到湖南移动，由此开始了湖南移动与发行人的合作历史。湖南移动先后在其 NGBOSS、CRM, 网管, 手机支付, 网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团辽宁有限公司	沈阳市	514012.7 万人民币	电信及增值业务等	2009 年起，发行人开始将发行人产品推广到辽宁移动，由此开始了辽宁移动与发行人的合作历史。辽宁移动先后在其 BOSS、CRM, CBOSS, 电子渠道, 网厅, 客服, 网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动（深圳）有限公司	深圳市	763.30 万 美元	电信及增值业务等	2014 年，发行人将发行人产品推广到深圳移动。深圳移动在其对外结算系统使用发行人产品和服务。	其他
		中国移动通信集团广西有限公司	南宁市	234075.01 万人民币	电信及增值业务等	2011 年起，发行人开始将发行人产品推广到广西移动，由此开始了广西移动与发行人的合作历史。广西移动先后在其 CBOSS、CRM, 无线宽带, 网状网等系统使用发行人产品和服务。2015 年起在有线业务支撑优化改造三期工程等项目替换了其他厂商产品。	应用服务器、服务
		中国移动通信集团内蒙古有限公司	呼和浩特市	286262.18 万人民币	电信及增值业务等	2009 年起，发行人开始将发行人产品推广到内蒙古移动，由此开始了内蒙古移动与发行人的合作历史。内蒙古移动先后在其 BOSS、NGBOSS, CRM,	应用服务器

						网状网等系统使用发行人产品和服务。	
		中国移动通信集团吉林有限公司	长春市	327757.93 万人民币	电信及增值业务等	2012 年起，发行人开始将发行人产品推广到吉林移动，由此开始了吉林移动与发行人的合作历史。吉林移动先后在其经分系统、电子渠道，网厅系统，网状网,OA 等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团海南有限公司	海口市	64300 万 人民币	电信及增值业务等	2014 年起，海南移动客户陆续在网状网系统项目上与发行人合作，使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团天津有限公司	天津市	215103.55 万人民币	电信及增值业务等	2014 年起，天津移动客户陆续在网状网系统项目上与发行人合作，使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团四川有限公司	成都市	748362.56 万人民币	电信及增值业务等	2014 年起，四川移动客户陆续在网状网系统项目上与发行人合作，使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团宁夏有限公司	银川市	74044.73 万人民币	电信及增值业务等	2012 年起，发行人开始将发行人产品推广到宁夏移动，由此开始了宁夏移动与发行人的合作历史。宁夏移动先后在其 SMP, CRM, 网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
		中国移动通信集团江苏有限公司	南京市	280000 万 人民币	电信及增值业务等	2013 年起，发行人开始将发行人产品推广到江苏移动，由此开始了江苏移动与发行人的合作历史。江苏移动先后在其 CRM, BOSS, 运营管理平台，营销管理，订单认证，网上商场，统一支付平台，BOMC, 4A, 网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器

	中国移动通信集团安徽有限公司	合肥市	409949.55 万人民币	电信及增值业务等		2014 年起，安徽移动客户陆续在网状网系统项目上与发行人合作，使用发行人产品和服务。	应用服务器
	中国移动通信集团甘肃有限公司	兰州市	170259.97 万人民币	电信及增值业务等		2012 年起，发行人开始将发行人产品推广到甘肃移动，由此开始了甘肃移动与发行人的合作历史。甘肃移动先后在其 BOSS，NGBOSS，客服，互联网在线客服，网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
	中国移动通信集团贵州有限公司	贵阳市	254198.16 万人民币	电信及增值业务等		2010 年起，发行人开始将发行人产品推广到贵州移动，由此开始了贵州移动与发行人的合作历史。贵州移动先后在其 CRM，BOSS，EOSP/SMP，客服，动电子渠道，容灾，计费，网状网等系统使用发行人产品和服务。2012 年实现业务支撑部部分核心系统替换。	应用服务器
	中国移动通信集团山西有限公司	太原市	277344.84 万人民币	电信及增值业务等		2014 年起，发行人开始将发行人产品推广到山西移动，由此开始了山西移动与发行人的合作历史。山西移动先后在其网状网，CRM 等系统使用发行人产品和服务。2016 年在 CRM 系统替换了其他厂商的产品。	应用服务器
	中国移动通信集团广东有限公司南方基地	广州市	559484 万 人民币	电信及增值业务等		2011 年起，发行人开始将发行人产品推广到南方基地，由此开始了南方基地与发行人的合作历史。南方基地先后在其 CRM 系统使用发行人产品和服务。	应用服务器
2	联通系统集成有限公司	北京市	55000 万 人民币	电信及增值业务等	中国联合网络通信股份有限公司：2015 年末总资产 6153.19 亿元，2015 年	2012 年起发行人向中国联合网络通信股份有限公司推广其中间件相关产品，并多方接触联通系统集成有限公司，该公司购买发行人的产品用于客户的集成系统建设，在该系统建设中使用发行人的产品和服务。	应用服务器、云平台软件、应用性能管理

						度总营业收入 2770.49 亿元		软件
3	中国 电信 股份 有限 公司	中国 电 信 股 份 有 限 公 司 上 海 分 公 司	上海 市	-	电 信 及 增 值 业 务 等	中国电 信 股 份 有 限 公 司： 2015 年 末总资 产 6295.61 亿 元， 2015 年 度总营 业 收 入 3312.02 亿元	2014 年，发 行人取 得中国 电信 IT 通 用软件 集中采 购项目 中中间 件的许 可合同 。在此 基础上 发行人 在 2016 年将 相关产 品推广 到上海 电信。	应 用 服 务 器
		中国 电 信 股 份 有 限 公 司 北 京 分 公 司	北京 市	-	电 信 及 增 值 业 务 等		2014 年，发 行人取 得中国 电信 IT 通 用软件 集中采 购项目 中中间 件的许 可合同 。在此 基础上 发行人 在 2016 年将 相关产 品推广 到北京 电信。	应 用 性 能 管 理 软 件
4	亚 信 科 技	亚 信 科 技（中 国）有 限 公 司	北京 市	2604.05 万 人民币	软 件 及 系 统 集 成 等	未披露	2015 年亚 信科技采 购发行人 应用服务 器和测试 用软件。	应 用 服 务 器
		亚 信 科 技（南 京）有 限 公 司	南京 市	1100 万人 民币	软 件 及 系 统 集 成 等	未披露		其 他

2、代理销售的前十大客户基本情况

报告期内，发行人各年前十大代理销售客户基本情况合计如下表：

序号	客户名称	注册地	注册资本	经营范围	经营规模 (2015 年 报数据)	与发行人合作历史	销售的主要产品
1	贵州年华科技有限公司	贵阳市	5000 万人民币	计算机产品、网络产品的批零兼营；系统集成维修、软件开发、技术服务等	数据未公开	2012 年起在发行人将发行人产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易。	应用服务器、应用性能管理软件
2	首都信息发展股份有限公司	北京市	28980.86 万人民币	电子计算机设备及软硬件、通信软	总资产 162923.70 万元，总	2016 年该公司作为北京公积金系统的总集成商，将发行人的应用服务器	应用服务器

				硬件产品的技术开发等	营业收入 89119.80 万元	软件及服务推广到客户端	
3	广州源典科技有限公司	广州市	5000 万人民币	计算机、软件及辅助设备批发等	数据未公开	2010 年起在发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用服务器、交易中间件、服务
4	沈阳康地科技有限公司	沈阳市	3000 万人民币	系统集成和网络技术服务等	数据未公开	2009 年起在发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用服务器、服务
5	领航动力信息系统有限公司	武汉市	10691.33 万人民币	研究、开发、生产和销售计算机软件、硬件系统及配套零部件等	数据未公开	2015 年作为发行人在中国移动的集采的代理商，在当年度发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用服务器
6	友创天逸（北京）信息技术有限公司	北京市	500 万人民币	技术开发、技术服务、技术咨询、计算机系统服务、基础软件服务等	数据未公开	2015 年起在发行人将相关应用性能管理等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用性能管理软件
7	天津华云金服科技有限公司	天津市	1000 万人民币	计算机软件技术、电子信息技术、计算机系统集成服务等	数据未公开	2015 年该公司作为发行人政府行业华北地区的合作伙伴，协助发行人将发行人的应用服务器软件，应用性能管理软件及服务推广到客户端	应用服务器、云平台软件
8	神州数码系统集成服务有限公司	北京市	80000 万人民币	计算机系统集成；基础软件服务等	数据未公开	2014 年作为部分移动省的代理商，主要作为发行人的供货渠道将发行人产品及服务供货给客户，由此与发行人产生代理交易。	应用服务器、应用性能管理软件
9	南京群顶科技有限公司	南京市	5000 万人民币	系统集成；计算机软件及网络技术	数据未公开	2013 年起在发行人将相关应用性能管理等产品推广到客户端时，作为客	应用性能管理软件

				开发、咨询等		户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易。	
10	北京百达信通科技有限公司	北京市	1000 万人民币	计算机系统服务；生产、加工计算机软硬件等	数据未公开	2015 年该公司作为发行人在山东移动的合作伙伴，协助发行人将发行人的其它软件及服务推广到客户端	其他
11	北京昆兆科贸有限公司	北京市	200 万人民币	科技产品的技术开发、技术转让、技术咨询、技术培训、技术服务等	数据未公开	2015 年该公司作为铁道系统开发的合作伙伴，协助发行人将发行人的应用服务器软件，云平台软件及服务推广到客户端	应用服务器、云平台软件
12	南宁市曼联电子有限责任公司	南宁市	1000 万人民币	计算机软件开发及维护等	数据未公开	2011 年起在发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用性能管理软件、服务
13	杭州时科电子商务有限公司	杭州市	1000 万人民币	计算机软硬件的技术开发，第二类增值电信业务中的信息服务业务等	数据未公开	2015 年该公司作为上海移动的合作伙伴，协助发行人将发行人的云平台管理软件，应用性能管理软件及服务推广到客户端	云平台软件、应用性能管理软件、其他
14	上海华清同仁智能科技有限公司	上海市	1000 万人民币	智能、能源、计算机、系统工程科技领域内的技术开发、技术转让等	数据未公开	2015 年该公司作为太平洋保险的开发合作伙伴，协助发行人将发行人的应用性能管理软件及服务推广到客户端	应用性能管理软件
15	希望电子（北京）有限公司	北京市	500 万人民币	销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、计算机系统服务、基础软件服务等	数据未公开	2010 年起在发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用服务器、交易中间件
16	北京信志鸿达科技发展有限公司	北京市	1000 万人民币	应用软件开发；基础软件服务；计	数据未公开	2012 年起在发行人将相关中间件、应用服务器管理软件等产品推广到客	应用服务器、应用性能

				算机系统服务等		户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	管理软件、服务
17	北京东方龙马软件发展有限公司	北京市	11000 万人民币	研究、开发电子计算机软硬件及系统工程；技术咨询、技术服务、技术转让等	数据未公开	2014 年起在发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用服务器、交易中间件、服务
18	上海普天网络技术有限公司	上海市	4430.98 万人民币	安防监控产品及计算机网络产品的系统集成、软件开发和销售等	数据未公开	2012 年起在发行人将相关中间件等产品推广到客户端时，作为客户的指定代理商之一，与发行人产生产品及服务的代理交易	应用服务器
19	北京泰利思诺信息技术有限公司	北京市	1200 万人民币	技术开发、技术服务、技术转让、计算机系统等	总资产 1614.01 万元 总营业收入 1888.48 万元	2014 年起作为福建移动的代理商，协助发行人将发行人的应用性能管理软件及其服务推广到客户端	应用服务器、应用性能管理软件、服务
20	北京海华永联科技有限公司	北京市	1200 万人民币	计算机服务；基础软件服务；应用软件开发服务等	数据未公开	2013 年该公司作为内蒙古移动的合作伙伴，协助发行人将发行人的应用性能管理软件及服务推广到客户端	应用性能管理软件

3、技术服务销售的前十大客户基本情况

报告期内，发行人技术服务销售的前十大客户及其基本情况如下：

序号	客户名称	注册地	注册资本	经营范围	经营规模	与发行人合作历史	销售的主要产品
1	中国移动通信集团上海有限公司	同上	同上	同上	中国移动有限公司 2015 年末总资产 14278.95 亿元，	同上	技术服务
	中国移	同上	同上	同上		同上	技术服

		动通信集团江苏有限公司				2015 年度 总营业收入 6694.66 亿元		务
		中国移动通信集团新疆有限公司	乌鲁木齐市	258159.96 万人民币	基础电信业务和增值电话业务等		2013 年起,发行人开始将发行人产品推广到新疆移动,由此开始了新疆移动与发行人的合作历史。新疆移动先后在其 CRM, 客服, 终端营销, 网状网等系统使用发行人产品和服务。	应用服务器、云平台软件、应用性能管理软件
		中国移动通信有限公司	同上	同上	同上		同上	技术服务
		中国移动通信集团甘肃有限公司	同上	同上	同上		同上	技术服务
2	中国电信	中国电信股份有限公司重庆分公司	重庆市	-	基础电信和增值电信业务	中国电信股份有限公司：2015 年末总资产 6295.61 亿元，2015 年度总营业收入 3312.02 亿元	2014 年起,该客户与发行人开始合作,利用发行人的应用性能管理软件在其应用系统内委托发行人为其提供相关的性能检测等多方面的服务工作。	技术服务
		中国电信股份有限公司宁夏分公司	银川市		基础电信和增值电信业务		2014 年起宁夏电信向发行人采购服务	技术服务
3	亚信科技	亚信科技（中国）有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
		亚信科技（成都）有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务

4	神州数码（中国）有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
5	北京东方龙马软件发展有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
6	广州源典科技有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
7	贵州年华科技有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
8	南宁市曼联电子有限责任公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
9	华数传媒网络有限公司	杭州市	同上	同上	同上	2010 年起发行人将相关中间件产品推广到客户端的 BOSS 系统时，其后该客户陆续购买发行人的产品服务。	技术服务
10	上海新矩网络技术有限公司	上海市	3000 万人民币	计算机技术开发、软件服务等	数据未公开	2015 年该公司作为湖南移动的合作伙伴，被委托通过该公司签署提供湖南移动发行人中间件产品的服务工作。	技术服务
11	北京首都国际机场股份有限公司	北京市	433089 万人民币	机场建设、经营并提供有关服务	总资产 326.91 万元 总营业收入 84.02 万元	2012 年起到 2014 年止，该客户作为交易中间件和应用服务器产品的用户，得到发行人的技术服务。	技术服务
12	北京信志鸿达科技发展有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务
13	沈阳康地科技有限公司	同上	同上	同上	同上	同上	技术服务

（四）公司技术服务销售与前期软件销售业务的衔接关系

发行人的售后服务包括三种类型，标准服务和高级服务，以及偶发的其他服务。标准服务和高级服务在 2014 年至 2015 年均对应于客户前期购买的所有软件产品。从 2016 年开始，高级服务中新增驻场服务，发行人代客户在约定期间内

维护某一信息系统，而不仅仅是发行人的产品。此外，发行人偶尔会有其他服务，包括测试服务等，金额很小。

除高级服务中的驻场服务和其他服务外，发行人的服务都是针对已销售的自有产品。客户在购买针对发行人自有产品的服务时，通常以年为单位签署，衔接以往该用户在同一系统范畴内不同时期、不同项目购买发行人所有产品。

（五）公司代理销售模式下，产品销售的最终去向，发行人对产品最终使用情况的跟进情况及相关权利义务关系

代理销售模式下，产品最终大部分销售给了电信运营商。2014 年至 2016 年，按照最终用户口径统计，发行人来自电信行业的营业收入占当期营业收入的比例均在 95%以上，来自于中国移动的比例均在 85%以上，电信行业以外的客户主要为地方政府部门和少量金融机构。

1、按最终去向统计的发行人销售实现情况

（1）2016 年

序号	代理商	最终客户	确认收入金额 (万元)
1	北京东方龙马软件发展有限公司	辽宁移动	619.14
		内蒙古移动	536.43
		中国移动	210.86
		北京移动	207.55
		吉林移动	52.98
		小计	1,626.96
2	贵州年华科技有限公司	江苏移动	317.62
		甘肃移动	190.17
		贵州移动	108.98
		广西移动	64.62
		小计	681.40
3	广州源典科技有限公司	江西移动	270.76
		中国移动南方基地	184.07
		湖南移动	101.68
		青海移动	44.68
		黑龙江移动	5.98
		小计	607.17
4	首都信息发展股份有限公司	北京公积金	135.41

5	沈阳康地科技有限公司	辽宁移动	116.58
6	领航动力信息系统有限公司	黑龙江移动	72.24
		江苏移动	27.65
		小计	99.89
7	友创天逸（北京）信息技术有限公司	河南移动	70.09
8	天津华云金服科技有限公司	内蒙古交通厅	68.38
9	神州数码系统集成服务有限公司	吉林移动	65.63
10	南京群顶科技有限公司	江苏电信	56.41
11	南宁市曼联电子有限责任公司	江苏移动	33.75
12	北京百达信通科技有限公司	山东移动	32.48
13	贵州华城楼宇科技有限公司	贵阳市公安局	28.21
14	北京北大千方科技有限公司	山东省交通厅	26.92
15	北京泰利思诺信息技术股份有限公司	福建移动	14.86
16	河北越鹏电子科技有限公司	河北地税	14.53
17	中通无限（北京）科技有限公司	河北移动	6.89
18	福建新点信息科技有限公司	北京久其软件股份有限公司	5.81
合计			3,691.35

（2）2015 年

序号	代理商	最终客户	确认收入金额（万元）
1	神州数码系统集成服务有限公司	上海移动	572.23
		辽宁移动	232.48
		吉林移动	229.71
		小计	1,034.41
2	北京东方龙马软件发展有限公司	中国移动	591.60
		北京移动	207.55
		辽宁移动	170.28
		吉林移动	31.88
		小计	1,001.31
3	领航动力信息系统有限公司	中国移动通信有限公司	431.65
		中移动电子商务有限公司	74.02
		广西移动	41.97
		江苏移动	21.39
		小计	569.03
4	贵州年华科技有限公司	广西移动	298.74
		贵州移动	212.72
		江苏移动	4.54

		小计	516.00
5	广州源典科技有限公司	江西移动	199.06
		中国移动南方基地	144.30
		青海移动	22.34
		小计	365.70
6	沈阳康地科技有限公司	辽宁移动	336.07
7	北京昆兆科贸有限公司	铁路系统	153.85
8	南宁市曼联电子有限责任公司	江苏移动	100.24
9	杭州时科电子商务有限公司	上海移动	74.79
10	上海华清同仁智能科技有限公司	中国太平洋保险（集团）股份有限公司	72.65
11	友创天逸（北京）信息技术有限公司	河南移动	52.99
12	希望电子（北京）有限公司	北京移动	37.91
13	上海新矩网络技术有限公司	湖南移动	27.74
14	亚信科技（中国）有限公司	长城宽带网络服务有限公司	27.35
15	北京信志鸿达科技发展有限公司	北京移动	22.56
16	南京群顶科技有限公司	江苏电信	22.22
17	北京泰利思诺信息技术股份有限公司	福建移动	4.95
18	杭州政中信息技术有限公司	浙江省贸促会	3.85
合计			4,423.60

（3）2014 年

序号	代理商	最终客户	确认收入金额（万元）
1	北京信志鸿达科技发展有限公司	北京移动	572.67
2	希望电子（北京）有限公司	内蒙古移动	433.23
3	北京东方龙马软件发展有限公司	中国移动通信有限公司	318.84
		吉林移动	17.13
		小计	335.97
4	上海普天网络技术有限公司	上海移动	283.14
5	沈阳康地科技有限公司	辽宁移动	206.44
6	贵州年华科技有限公司	贵州移动	100.07
		广西移动	65.54
		宁夏移动	20.51
		中国移动（深圳）有限公司	17.00
		小计	203.12
7	南宁市曼联电子有限责任公司	江苏移动	162.58

8	领航动力信息系统有限公司	江苏移动	90.53
		湖南移动	31.72
		小计	122.25
9	广州源典科技有限公司	青海移动	63.63
		广东移动	40.88
		小计	104.51
10	北京泰利思诺信息技术有限公司	福建移动	4.95
11	北京海华永联科技有限公司	内蒙古移动	54.15
12	神州数码系统集成服务有限公司	吉林移动	48.40
13	神州数码（中国）有限公司	中国移动通信集团公司	42.03
14	新疆诚天科技有限公司	新疆移动	35.38
15	南京群顶科技有限公司	江苏电信	34.19
16	北京海量智能数据技术有限公司	陕西移动	32.85
17	中兴软创科技股份有限公司	贵州移动	30.23
18	亚信联创科技（成都）有限公司	上海移动	30.16
19	北京燕禹水务科技有限公司	内蒙古移动	13.68
		北京防洪抗旱办公室	13.68
		小计	27.35
20	友创天逸（北京）信息技术有限公司	中国移动通信集团河南有限公司	19.66
21	哈尔滨欣晨怡网景电子有限公司南宁分公司	广西移动	19.48
22	上海银基信息安全技术股份有限公司	贵州移动	17.09
23	北京华录北方电子有限责任公司	航天数字传媒有限公司	16.92
24	北京三源时信科技有限公司	云南移动	13.68
25	亚信联创科技（中国）有限公司	北京联通网管中心	12.51
26	西安易度信息技术有限公司	西安市地方税务局	8.55
		中国联合通信有限公司陕西分公司	3.93
		小计	12.48
27	福建富士通信息软件有限公司	中国电信股份有限公司	12.28
28	北京赛博凌云科贸有限公司	21 世纪出版社	6.41
29	北京泰利思诺信息技术股份有限公司	福建移动	4.95
30	上海艾三信息科技有限公司	中国太平洋保险(集团)股份有限公司	3.54
合计			3,002.65

2、发行人对产品最终使用情况的跟进情况及相关权利义务关系

（1）发行人对产品最终使用情况的跟进情况

发行人代理销售的实质是发行人与最终客户达成销售产品（或服务）的意向后，代理商与发行人签订相关产品（或服务）供货合同。发行人产品（或服务）能否销售给最终用户并不取决于代理商，因而在供货层面上与代理商签署合同并不受制于代理商，对代理商的管控不具有被动性和依赖性。代理商的主要作用是作为最终客户的系统供货合作伙伴，签订包含发行人产品（或服务）及其他厂商产品的供货合同，或作为发行人供货资金安排考虑所授权的代理商。

① 合同签订前

发行人与代理商签订销售合同的前提是代理商与最终用户形成销售协议，因此可以确保代理商无囤货行为。发行人与代理商签订的合同中一般会明确最终的销售对象。

保荐机构、会计师核对了发行人与代理商签订的合同、代理商与最终用户签订的合同或合同关键页，发行人销售给代理商的产品或服务实现了最终销售，不存在借助代理商渠道去库存的情况。

② 合同执行

合同签订后，发行人负责软件的安装、测试等工作，并提供约定期间的维保服务。

（2）相关权利义务关系

① 发行人的权利

发行人有权利在与代理商签订合同前查看最终客户与代理商的销售意向，在确定代理商确实是向最终客户销售后发货给代理商。

② 发行人的义务

发行人应当根据合同规定，向最终客户提供原厂服务。

③ 代理商的权利

若发行人逾期交货，代理商有权向发行人收取一定的逾期交货违约金；若发行人提供的软件规格、数量、质量等不符合约定，代理商可以要求发行人进行修改并由发行人承担费用。

④ 代理商的义务

在代理销售模式下，合同的主体是发行人与代理商，发行人负责向代理商提供合同规定的软件或服务，代理商根据约定向发行人支付货款，代理商不能及时收回最终客户款项，相关风险不由发行人承担。

保荐机构、律师核查了发行人与代理商签订的代理销售合同，认为发行人向代理商交货后实现了风险转移。

（六）公司对经销商、代理商的销售返利、退货政策

公司对经销商、代理商不存在销售返利、退货政策。

（七）报告期内经销商、代理商变动情况，新增经销商、代理商对各期收入的贡献、占比，各期减少经销商、代理商主要原因、原有销售规模

1、报告期内新增代理商情况

报告期内，发行人各年新增的代理商及其对应的收入及占比情况如下：

年份	新增代理商	收入金额（万元）	占当期收入比例
2016 年	首都信息发展股份有限公司	135.41	1.68%
	天津华云金服科技有限公司	68.38	0.85%
	北京百达信通科技有限公司	32.48	0.40%
	贵州华城楼宇科技有限公司	28.21	0.35%
	北京北大千方科技有限公司	26.92	0.33%
	河北越鹏电子科技有限公司	14.53	0.18%
	中通无限（北京）科技有限公司	8.77	0.11%
	福建新点信息科技有限公司	5.81	0.07%
	小计	320.50	3.98%
2015 年	北京昆兆科贸有限公司	153.85	2.62%
	杭州时科电子商务有限公司	74.79	1.27%
	上海华清同仁智能科技有限公司	72.65	1.24%

	上海银基信息安全技术股份有限公司	27.74	0.47%
	华数传媒网络有限公司	17.69	0.30%
	杭州政中信息技术有限公司	3.85	0.07%
	小计	350.56	5.97%
2014 年	希望电子（北京）有限公司	433.23	10.41%
	北京东方龙马软件发展有限公司	335.97	8.07%
	领航动力信息系统有限公司	122.25	2.94%
	北京泰利思诺信息技术股份有限公司	92.85	2.23%
	北京海华永联科技有限公司	54.15	1.30%
	神州数码系统集成服务有限公司	48.40	1.16%
	新疆成天科技有限公司	35.38	0.85%
	北京海量智能数据技术有限公司	32.85	0.79%
	中兴软创科技股份有限公司	30.23	0.73%
	友创天逸（北京）信息技术有限公司	19.66	0.47%
	上海银基信息安全技术股份有限公司	17.09	0.41%
	北京爱知之星科技发展有限公司	17.09	0.41%
	北京华录北方电子有限责任公司	16.92	0.41%
	北京三源时信科技有限公司	13.68	0.33%
	北京燕禹水务科技有限公司	13.68	0.33%
	西安易度信息技术有限公司	12.48	0.30%
	北京赛博凌云科贸有限公司	6.41	0.15%
	北京赛博凌云科贸有限公司	6.41	0.15%
	小计	1,308.74	31.45%

2015 年和 2016 年，发行人新增代理商的收入占当期收入的占比较低。2014 年新增代理商占当年收入的 31.45%，主要是新增的希望电子（北京）有限公司、北京东方龙马软件发展有限公司、领航动力信息系统有限公司等代理商当年确认收入较多。

2、报告期内减少代理商情况

报告期内，发行人各年减少的代理商及其对应的收入及占比情况如下：

年份	减少代理商	收入金额 (万元)	占上年收入比 例
2016 年	北京昆兆科贸有限公司	153.85	2.62%
	杭州时科电子商务有限公司	74.79	1.27%
	上海华清同仁智能科技有限公司	72.65	1.24%
	希望电子（北京）有限公司	37.91	0.65%

	上海银基信息安全技术股份有限公司	27.74	0.47%
	北京信志鸿达科技发展有限公司	22.56	0.38%
	杭州政中信息技术有限公司	3.85	0.07%
	小计	393.34	6.70%
2015 年	上海普天网络技术有限公司	283.14	6.80%
	北京海华永联科技有限公司	54.15	1.30%
	神州数码（中国）有限公司	42.03	1.01%
	新疆成天科技有限公司	35.38	0.85%
	北京海量智能数据技术有限公司	32.85	0.79%
	中兴软创科技股份有限公司	30.23	0.73%
	哈尔滨欣晨怡网景电子有限公司南宁分公司	19.48	0.47%
	上海银基信息安全技术股份有限公司	17.09	0.41%
	北京爱知之星科技发展有限公司	17.09	0.41%
	北京华录北方电子有限责任公司	16.92	0.41%
	北京三源时信科技有限公司	13.68	0.33%
	北京燕禹水务科技有限公司	13.68	0.33%
	西安易度信息技术有限公司	12.48	0.30%
	福建富士通信息软件有限公司	12.28	0.30%
	北京赛博凌云科贸有限公司	6.41	0.15%
	北京赛博凌云科贸有限公司	6.41	0.15%
	上海艾三信息科技有限公司	3.54	0.09%
	小计	616.86	14.82%
2014 年	北京华胜天成科技股份有限公司	822.46	24.38%
	南京云潮网络科技有限公司	83.08	2.46%
	北京海量智能数据技术有限公司	63.69	1.89%
	北京中视广信科技有限公司	58.12	1.72%
	上海道辰网络科技有限公司	13.68	0.41%
	卓望数码技术（深圳）有限公司	7.08	0.21%
	河北广通电子科技有限公司	6.50	0.19%
	北京中阳恒泰科技有限责任公司	5.90	0.17%
	小计	1,060.50	31.43%

2016 年减少代理商的收入占上期收入比例较低，2014 年较高是因为当年减少北京华胜天成科技股份有限公司收入金额较大，2015 年较高是因为当年减少的上海普天网络技术有限公司收入较大。

如前所述，发行人的产品销售并不受制于代理商，代理商的减少不会对发行人的持续盈利能力产生重大不利影响。

3、代理商变动不会造成发行人持续盈利能力的不确定性

发行人正处于快速成长期，因代理商在发行人的最终客户中国移动总部及各省的入围情况不同，代理商客户报告期内有所变动。

发行人代理销售的实质是发行人与最终客户达成销售产品（或服务）的意向后，发行人再与代理商签订相关产品（或服务）的供货合同。发行人具体与哪家代理商合作，主要取决于最终客户的决定。以中国移动为例，如果一家代理商能够同时与多家省级移动公司保持良好合作关系，入围省移动公司当年的供应商名录且符合其采购要求，则该代理商通常就会稳定地处于前十大客户之列，反之则会出现较大波动。上述排名较稳定的客户如贵州年华科技有限公司、沈阳康地科技有限公司、广州源典科技有限公司、北京东方龙马软件发展有限公司等能够分别稳定地与一家或数家省级公司或总部保持长久合作关系，因此能够稳定居于前十大客户之列。

保荐机构经核查后认为，发行人的销售模式分为直接销售和代理销售两种模式，发行人对直接销售、代理销售和技术服务销售制定了相应的内部控制措施，主要客户与发行人不存在关联关系；发行人的一般性维保服务和高级现场服务为针对发行人已销售软件产品的后续服务，与发行人的前期产品销售有较明确的衔接关系，驻场服务、其他服务与前期软件产品销售无明显因果对应关系，但其所占比例较小；发行人代理销售模式下主要销向电信行业客户，发行人对最终销售情况采取了相应的控制措施，提供相应的原厂服务；发行人对经销商、代理商不存在销售返利、退货政策；各期新增和减少代理商不存在异常，不对发行人持续盈利能力产生不利影响。

五、发行人采购和主要供应商情况

（一）主要原材料和能源采购情况

作为一家非生产型企业，公司日常经营所需能源主要为研发、办公用电和用水，均由市政供应，价格稳定，供应充足。

公司主要从事软件产品的研发、销售，并提供专业技术服务，对外采购主要包括软件载体、硬件设备及服务外包，同时应客户要求，代理采购部分数据库等软件。公司根据上述产品价格是否合理、服务是否优良以及客户是否指定品牌产

品等选择最合适的供应商，由于上述产品市场供应充足，因此不存在对供应商过度依赖的情形。

（二）报告期内向前五名供应商的采购情况

报告期各期公司向前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	向公司提供产品的具体内容	采购金额（不含税）	占当期营业成本比例
2016年度	1	深圳市讯方科技股份有限公司	技术服务	41.00	100.00%
	合 计			41.00	100.00%
2015年度	1	南京明网信息技术有限公司	Oracle 软件及许可证	18.63	100.00%
	合 计			18.63	100.00%
2014年度	1	北京金源恒通科技有限公司	技术服务	82.55	100.00%
	合 计			82.55	100.00%

发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方以及持有本公司 5%以上股份的股东与上述主要供应商之间不存在关联关系，亦未在上述供应商中拥有权益。

六、与发行人业务相关的资产情况

（一）主要固定资产

1、固定资产基本情况

本公司固定资产主要为经营所使用的服务器、台式电脑和笔记本电脑等电子设备和办公设备。截至 2016 年 12 月 31 日，公司固定资产净额为 78.47 万元，总体成新率为 33.55%，具体情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计折旧	净值	减值准备	净额	成新率
办公设备	35.17	19.88	15.29	-	15.29	43.47%
电子设备	198.72	135.53	63.18	-	63.18	31.80%
合计	233.88	155.41	78.47	-	78.47	33.55%

2、电子设备

公司的电子设备主要为台式计算机、笔记本电脑、服务器等，截至 2016 年 12 月 31 日，公司电子设备净额为 63.18 万元。

3、设备大修或改造计划

截至本招股说明书签署日，公司尚无设备大修或技术改造计划。

（二）主要无形资产

1、无形资产构成

公司账面无形资产全部为外购软件，截至 2016 年 12 月 31 日，公司无形资产账面余额为 4.42 万元。

2、土地使用权

截至本招股说明书签署日，公司无土地使用权。

3、商标

截至本招股说明书签署日，公司拥有 4 项注册商标，具体如下：

商标权人	商标样式	注册号	核定使用商品	有效期
宝兰德有限	Cloudlink	11749809	第 9 类	2014/04/28-2024/04/27
宝兰德	NEOBES	17242216	第 42 类	2016/08/28-2026/8/27
宝兰德	NEOBES	17242206	第 9 类	2016/08/28-2026/8/27
宝兰德	NEOBES	17242227	第 35 类	2016/08/28-2026/8/27

截至本招股说明书签署日，商标注册证的所有权仍在宝兰德有限名下，发行人正在办理名称变更申请中。

4、软件著作权登记证书

根据国家版权局核发的《计算机软件著作权登记证书》，截至本招股说明书签署之日，公司共拥有 45 项软件著作权登记证书，具体情况如下：

序号	软件名称	著作权人	登记号	开发完成日	首次发表日
1	宝兰德 BES 应用服务器平台软件 V6.5[简称：BES Application Server]	宝兰德	2009SRBJ4712	2009.05.08	2009.05.12
2	宝兰德 BES 分布式应用软件[简称：BES Vbroker]V6.5	宝兰德	2009SRBJ6321	2009.05.10	2009.05.15
3	宝兰德 BES 分布式监管软件 V2.0[简称：BES Visigate]	宝兰德	2009SRBJ4636	2009.05.27	2009.05.27
4	分布式中间件软件[简称：BES VisiBroker]V6.5	宝兰德	2010SR015803	2009.06.29	2009.06.30
5	BES 应用服务器软件[简称：BES Application Server]V8.0	宝兰德	2010SR013555	2010.01.20	2010.01.20
6	宝兰德分布式消息中间件软件[简称：BES VBNotify]V9.0	宝兰德	2011SRBJ2093	2011.03.10	2011.03.12
7	BES 互联网考试系统软件[简称：BES OES]V1.0	宝兰德	2013SR099816	2011.09.15	2011.12.31
8	宝兰德 BES License 管理系统软件[简称：BES LMS]V1.0	宝兰德	2013SR133691	2011.10.01	2011.12.31
9	BES 网站内容发布系统软件[简称：BES CMS]V1.0	宝兰德	2013SR099116	2012.06.28	2012.08.08
10	BES 云平台[简称：CloudLink]V1.0	宝兰德	2013SR039896	2013.01.18	2013.01.19
11	宝兰德分布式缓存数据库软件[简称：CacheDB]V1.0	宝兰德	2013SR039899	2013.02.01	2013.02.02
12	BES 消息中间件软件[简称：BES MQ]V1.0.0	宝兰德	2013SR040660	2013.02.02	2013.02.03
13	BES 静态文件缓存服务器软件[简称：BES Cache]V1.0	宝兰德	2013SR099114	2013.03.01	2013.06.01
14	BES 分布式测试软件[简称：BES TestFrame]V1.0	宝兰德	2013SR099817	2013.05.01	2013.06.01
15	宝兰德 BES 分布式数据收集系统软件[简称：BES DataCollector]V1.0	宝兰德	2013SR133848	2013.10.01	2013.10.02
16	宝兰德分布式监控系统 BES[简称：Distribute Monitor]V1.0	宝兰德	2015SR016435	2014.07.10	2014.07.10
17	宝兰德分布式应用部署系统[简称：BES Application Deployment]V1.0	宝兰德	2014SR159886	2014.08.22	2014.08.22
18	BES 消息中间件软件[简称：BES MQ]V1.1	宝兰德	2014SR164140	2014.09.03	2014.09.03

序号	软件名称	著作权人	登记号	开发完成日	首次发表日
19	BES 应用性能监控和管理软件[简称：BES WebGate]V1.5	宝兰德	2010SR013554	2009.12.19	2009.12.20
20	分布式中间件软件[简称：BES VisiBroker]V9.0	宝兰德	2010SR013557	2010.01.29	2010.01.29
21	BES 应用服务器软件[简称：BES Application Server]V8.1	宝兰德	2011SRBJ0874	2010.12.29	2011.01.07
22	BES 应用性能监控和管理软件[简称：BES WebGate]V2.0	宝兰德	2011SRBJ2098	2011.03.09	2011.03.10
23	宝兰德分布式交易中间件软件[简称：BES VBroker]V9.0	宝兰德	2011SRBJ2094	2011.03.16	2011.03.17
24	BES 应用服务器软件[简称：BES Application Server]V8.2.0	宝兰德	2012SR117351	2012.08.30	2012.10.09
25	BES 应用服务器软件[简称：BES Application Server]V9.0	宝兰德	2013SR040666	2013.02.21	2013.02.22
26	宝兰德 BES 通知服务中间件软件[简称：BES VBNotify]V1.0	宝兰德	2013SR133476	2013.05.01	2013.06.01
27	BES 消息中间件软件[简称：BES MQ]V1.2	宝兰德	2015SR090918	2014.12.30	2014.12.30
28	BBS 云平台[简称：BES CloudLink]V1.2	宝兰德	2015SR090300	2014.12.30	2014.12.30
29	BES 云平台[简称：BES CloudLink]V1.3	宝兰德	2015SR233214	2015.10.10	2015.10.11
30	BES 负载均衡接入软件[简称：BES AccessEntry]V1.0	宝兰德	2016SR013249	2015.11.25	2015.11.26
31	宝兰德应用服务器软件[简称：BES Application Server]V9.1	宝兰德	2016SR337741	2016.04.26	2016.05.09
32	宝兰德云运维平台[简称：BES CloudLink Ops]V1.4	宝兰德	2016SR337950	2016.06.25	2016.07.25
33	宝兰德应用性能监控和管理软件[简称：BES WebGate]V2.2	宝兰德	2016SR337736	2016.07.15	2016.08.25
34	宝兰德应用服务器软件[简称：BES Application Server]V9.2	宝兰德	2017SR059567	2016.12.15	2016.12.15
35	宝兰德应用性能管理软件[简称：BES WebGate]V2.3	宝兰德	2017SR059581	2016.12.15	2016.12.15
36	宝兰德任务调度平台[简称：BES Task Scheduling Platform]V1.0	宝兰德	2017SR059570	2016.12.15	2016.12.15

序号	软件名称	著作权人	登记号	开发完成日	首次发表日
37	宝兰德应用发布平台[简称: BES Application Publishing Platform]V1.0	宝兰德	2017SR059574	2016.06.26	2016.06.26
38	宝兰德容器管理平台[简称: BES CloudLink CMP]V1.0	宝兰德	2017SR060740	2016.12.15	2016.12.15
39	宝兰德分布式交易中间件软件[简称: BES VBroker]V9.1	苏州宝兰德	2014SR111451	2014.06.15	2014.06.15
40	BES 应用服务器软件[简称: BES Application Server]V8.2.1	苏州宝兰德	2014SR111560	2014.06.15	2014.06.15
41	BES 云平台[简称: BES CloudLink]V1.0.1	苏州宝兰德	2014SR111564	2014.06.15	2014.06.15
42	BES 应用服务器软件[简称: BES Application Server]V8.1.1	苏州宝兰德	2014SR111570	2014.06.15	2014.06.15
43	宝兰德分布式缓存数据库软件[简称: BES CacheDB]V1.0.1	苏州宝兰德	2014SR111609	2014.06.15	2014.06.15
44	BES 应用性能监控和管理软件[简称: BES WebGate]V2.0.1	苏州宝兰德	2014SR111670	2014.06.15	2014.06.15
45	BES 消息中间件软件[简称: BES MQ]V1.0.1	苏州宝兰德	2014SR111931	2014.06.15	2014.06.15

上述软件著作权均为原始取得，权利范围为全部权利，根据《计算机软件保护条例》，软件著作权保护期为 50 年，即自首次发表日起至第 50 年的 12 月 31 日止。

（三）其他对发行人经营发生作用的资源要素

1、高新技术企业认定证书

截至本招股说明书签署日，公司持有北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局和北京市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GF201411000048），发证时间 2014 年 7 月 30 日，有效期三年。

2、租赁房产

报告期内，公司经营用的房屋均为租赁方式。截至 2016 年 12 月 31 日，公司及子公司租赁房屋情况如下：

序号	出租人	承租人	房屋坐落	租赁面积	租赁期限
1	康得投资集团有限公司	宝兰德	北京市海淀区上地信息产业基地上地六街 17 号一幢第三层 6314 房间	663.20 平方米	2016 年 4 月 6 日至 2018 年 4 月 5 日
2	中青高新技术产业发展中心	宝兰德	北京市朝阳区东三环北路 19 号中青大厦第九层 03、04 室	453.42 平方米	2016 年 3 月 16 日至 2018 年 3 月 15 日
3	苏州市苏鸿投资发展有限公司	苏州宝兰德	苏州市长泾庙街 11 号的苏州照明大厦 605、606、607 室	355.59 平方米	2015 年 11 月 1 日至 2017 年 10 月 31 日
4	西安神州数码实业有限公司	宝兰德	西安市高新技术企业开发区丈八四路 20 号的西安科技园 4 号楼 11 层 C 室	214.15 平方米	2016 年 7 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日
5	杨瑾	宝兰德	南京市建邺区凤凰东街 48 号 01 幢 107 室	131.23 平方米	2016 年 12 月 4 日至 2017 年 12 月 3 日

上表所列第一项、第三项、第四项和第五项租赁合同已经办理备案手续，第二项租赁合同未办理备案手续。根据《中华人民共和国合同法》第 44 条以及《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（一）》第 9 条的规定，该等租赁未办理备案手续不影响租赁关系的法律效力，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。

七、发行人特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，本公司未拥有特许经营权。

八、发行人核心技术与研发情况

（一）发行人的核心技术情况

1、发行人的核心技术

序号	技术名称	技术特点和技术水平	相关产品和服务	成熟度
1	集群技术	支持对 WEB 和 EJB 层的 session 数据存入分布式缓存中	BES Application Server	成熟稳定
2	微内核架构	支持 IOC、AOP 等技术	BES Application Server	成熟稳定
3	高并发服务器技术	能支持大量并发请求，能适应各种网络环境，高效且稳定	BES Application Server	成熟稳定

4	WEB 静态资源压缩性能优化	支持对 WEB 应用做无损压缩，该压缩技术不会因为压缩而需要占用 CPU	BES Application Server	成熟稳定
5	高性能的 EJB 技术	对协议做了高效的编解码，服务器端使用 NIO 支持高并发	BES Application Server	成熟稳定
6	EJB 智能容错能力	EJB 支持失效转移还可规避业务僵死导致失去响应能力	BES Application Server	成熟稳定
7	BESMP Wire 协议	高性能，跨平台并且语言无关	BES MQ	成熟稳定
8	快速的消息查找	改进的 B 树索引，支持在磁盘上快速索引消息	BES MQ	成熟稳定
9	精细的资源控制	精细的资源控制策略，支持对内存、磁盘、消息流量等进行控制	BES MQ	成熟稳定
10	消息传输高可用性	支持基于 Master/Slave 模式和共享存储两种方式的高可用性	BES MQ	成熟稳定
11	自动调度引擎	强大灵活的自动调度引擎，支持用户自定义调度规则	BES CloudLink	成熟稳定
12	自动部署框架	功能完备的自动部署框架，支持包括中间件在内的多种应用部署	BES CloudLink	成熟稳定
13	动态的统一接入技术	根据负载动态实时调整的统一接入	BES CloudLink	成熟稳定
14	商用中间件跨域配置变更	支持对主流商用中间件的多个域的配置通过图形界面做批量变更，可以完全替代中间件自身的配置功能	BES CloudLink	成熟稳定
15	操作系统自动安装	能够通过网络远程批量安装操作系统	BES CloudLink	成熟稳定
16	海量应用的监控	支持海量应用的性能数据采集和汇总，做图形展示并且可以设定告警阈值	BES CloudLink	成熟稳定
17	虚拟机管理	支持对多种虚拟机进行管理	BES CloudLink	持续优化
18	基于容器对业务实施云计算	充分利用容器技术的优势并且克服当前容器技术存在的问题	BES CloudLink	持续优化
19	无侵入地采集应用的性能指标	基于 Java BCI (Bytecode Instrumentation) 技术	BES WebGate	成熟稳定
20	故障源码管理分析技术	帮助用户快速查找和定位问题所在，通过跟源代码的关联，可以将问题定位到具体的代码行	BES WebGate	成熟稳定
21	数据快照技术	将性能数据分时段进行存储，可以提高工作效率，并且可以进行快照比较	BES WebGate	成熟稳定
22	智能的 PLC(Peak Load Control)	当负载超出设计容量时，自动对部分请求暂停服务，以保证重要请求的及时处理和避免系统宕机	BES WebGate	成熟稳定

注：成熟度由低到高分别为已定义、测试中、持续优化、成熟稳定。

截至本招股说明书签署之日，公司拥有 22 项核心技术、45 项软件著作权，拥有的核心技术均属于自主研发。自成立以来，公司对中间件软件及其延伸领域核心技术的发展持续跟踪并进行深入研究开发，通过不断加大技术研究、产品开发投入力度，对产品技术不断进行改进和创新，公司产品功能、技术水平得到了提高和完善。

2、核心技术产品和服务收入占营业收入的比例

公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务。报告期内 99%以上的营业收入为核心技术产品及服务收入。

（二）发行人的技术储备情况

1、发行人正在研发的项目

公司在做好提高、完善现有产品的各项技术、功能的同时，正在进行或拟进行的新产品开发项目如下：

序号	项目	项目阶段	简介
1	云中间件	预研	传统的商用中间件大多自带分布式管理，并且会有自己的集群解决方案，但这些并不适用云计算环境。公司开始研发完全云化的中间件产品，云中间件将能够在海量机器上快速部署，自动监控故障以及具备故障恢复能力。
2	云应用性能管理	预研	能适应应用的海量和种类繁多的情况，高度自动化的管理能力，并且提供基于 SaaS 的模式的应用性能管理，用户不再需要自行搭建监控的服务。
3	云运维大数据分析决策	预研	对业务系统运营过程中产生的海量访问数据和业务数据进行处理、分析与优化。
4	云应用安全管理	预研	对托管在 CloudLink 上的应用进行全生命周期的安全防护，通过大数据分析提前发现安全隐患，根据平台定位策略自动或手动解除安全威胁，对已经遭到破坏的系统进行隔离或者恢复。

2、研发投入情况

公司报告期的研发投入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
研发投入	1,573.56	1,438.26	1,429.20
营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
所占比例	19.52%	24.49%	34.35%

公司报告期的研发投入构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
职工薪酬	1,309.60	1,296.87	1,270.21
房租	101.26	102.71	81.66
折旧	38.05	12.58	15.12
差旅费及招待费	24.09	16.61	23.11
其他	100.57	9.49	39.10
合计	1,573.56	1,438.26	1,429.20

（三）技术创新机制

为了向客户持续不断地提供具有市场竞争力的中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件及相关技术服务，提高公司的核心竞争力，公司始终坚持技术创新的战略。公司的技术创新机制主要包括：

1、有效的创新决策和管理机制

公司高度重视技术创新策略在公司内部的执行，在技术部下组建了创新小组和研发规划部，结合市场需求研发中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件及其衍生产品，并由各技术部门负责人和技术骨干组成的小组对创新项目进行评估、立项、管理和考核。公司大力倡导创新文化，鼓励研发人员在日常工作中提出创新性建议和想法，对有价值的建议或思路公司予以专项奖励。

2、市场和目标导向机制

公司坚持将创新技术应用于产品，每一项创新技术均有明确的目标定位，以提高软件产品的竞争力、巩固市场优势地位、开拓新的市场空间。每项创新技术均从市场出发，通过创新技术转化机制，将其融入公司软件产品研发中，用市场化的绩效目标来考察和判断技术创新的成果和价值，对带来市场效益的创新项目

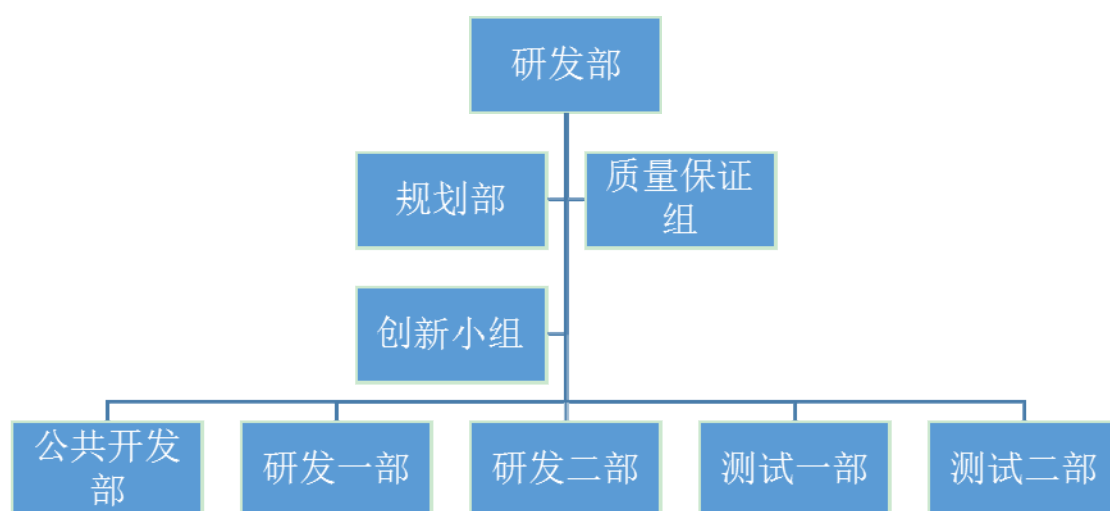
予以重奖。

3、有效的激励机制

技术创新的主体是研发人员，为了鼓励员工有更多的创新，除了相关管理制度外，公司还制定了有效的激励制度。激励措施包括物质奖励和精神奖励。考核技术创新成果时，公司对提交技术创新意见被采纳的员工和团队，每年年底进行年度技术创新奖项的评选，授予年度个人和团队创新奖励。

（四）研发环节组织架构及人员具体安排、业务流程及内部控制措施

1、研发环节组织架构及人员具体安排



研发部由副总经理兼首席技术官赵艳兴负责，赵艳兴直接管理规划部、质量保证部以及各个职能部门的经理。其中规划部负责产品规划以及技术架构和技术路线的研究，主要由产品经理和架构师组成，产品经理负责产品需求的有关工作，架构师负责产品的技术架构以及难点的技术攻关。创新小组是一个虚拟的部门，主要由产品经理、架构师和各个部门的技术负责人以及一些技术骨干组成，创新小组负责采集创新点并且整理和评审，创新点可能是非创新小组的技术人员提出或者是创新小组自己花时间调研形成。创新点如果能够通过评审，那么将进入到研发立项流程，最终体现到产品中。质量保证部负责质量保证，主要是研发流程和规范改进以及风险控制，人员由质量保证工程师组成。公共开发部主要承担研发部的所有公共组件开发，其中包括所有产品的界面开发，主要人员由研发经理、

用户界面设计师和研发工程师组成。研发一部、研发二部主要负责某一个或者多个具体产品的开发，产品开发负责人为该产品的项目经理，主要人员由项目经理和研发工程师构成。测试一部、测试二部负责产品的测试工作，与研发一部、研发二部相衔接，主要人员由测试经理和测试工程师构成。

2、业务流程及内部控制措施

项目正式立项后，项目经理需要制定项目计划，由规划部完成需求分析和需求设计；由相关研发人员和技术服务团队的相关人员进行需求评审。需求定稿后开始进入设计评审环节，由架构师完成系统设计，由研发部的架构师团队以及其他技术专家进行设计评审。评审通过后进入代码开发环节，由开发组进行代码开发，由测试团队对开发完成的代码进行测试，测试到稳定状态后由项目经理组织相关人员组织内部验收。内部验收通过后发布测试版本，测试版本经由研发部和技术服务团队内部试用后由技术服务团队在客户端进行试用，在客户端试用稳定后由技术和市场相关人员对产品进行验收，验收通过后产品正式发布。

在整个研发过程中，由质量保证部负责跟踪项目计划的实施情况，对研发工作的流程进行梳理和改进，对项目风险进行分析，提前预警。

在研发的整个过程中，研发部除了人工保证之外还采用了 IT 手段来控制内部研发风险。首先所有产出均通过技术手段进行控制，做到有据可查，百分之百可回溯，相关信息通过工具软件实现团队共享，而查阅、修改等有合适的权限控制。对市场需求文档、产品需求文档、需求设计、项目计划、产品安装手册、产品使用手册、产品开发手册等文档做了版本管理；测试计划、测试用例使用专门的测试管理软件进行系统管理；产品故障和需求变更使用了专门的管理软件进行了管理；项目管理采用了专门的工具进行人员安排和管理。

其次，为了避免源代码以及重要文档外泄的问题发生，发行人采用了自研的宝兰德研发管理系统。此系统实现了内网和外网完全的网络隔离。员工办公位上的机器只是一个终端，所有的研发工作均在内网开展，在终端机上研发工程师可以如同操作本机一样操作内网的机器。终端机所在的外部局域网和研发内网不属于一个网络内，除了用来做文件传输的 sftp 服务外，内网和外网不能互相访问，sftp 服务通过代理机器来实现。为了防止传入危险的文件或者违反版权的源代

码，sftp 服务只给少数人开通了从外网往内网传输的权限。而对于从内网往外网传输的权限则只赋予了极少数核心人员。无论从内网往外网还是从外网往内网，传输的文件在服务器上会保留，传输者无法进行删除，做到了传输的可追溯。

最后，研发管理系统本身有权限控制，如管理员能对所有机器进行管理，一般人员只能管理自己的机器。对于系统的重要数据，实现了定时备份，备份有增量备份和全量备份，从而保证研发的软件资产不会出现丢失和毁损的情况。

（五）核心技术人员及研发人员情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司研发人员总计 70 人，占公司总人数的 59.32%。公司的核心技术人员主要为赵艳兴、陆仲达、石玉琢等公司高级管理人员。具体情况请参见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

（六）发行人所取得的专业资质及重要研究成果和获得的奖项

1、公司获得的专业资质

公司获得的高新技术企业证书、软件著作权登记证书等情况请参见本节之“六、与发行人业务相关的资产情况”。

2、获得的奖项和参与的重要科研项目

序号	荣誉名称	时间	授予单位
1	第十八届中国国际软件博览会 INT' L SOFT CHINA 2014 金奖	2014 年	中国国际软件博览会组委会
2	2014 年中国十大创新软件产品	2014 年	中国软件行业协会
3	2014 年中国年度创新软件企业	2014 年	中国软件行业协会
4	2014 年度自主可靠企业-核心软件品牌	2015 年	中国软件行业协会
5	2015 年中国软件行业云计算优秀应用解决方案奖	2015 年	中国软件行业协会、中国计算机报
6	2015 年中国软件和信息技术服务优秀企业奖	2015 年	中国软件行业协会、中国计算机报

九、境外经营情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在境外经营情况，未拥有境外资产。

十、未来发展与规划

（一）战略发展目标

公司将继续扩大和巩固在中间件市场的领先优势，并重点开拓云环境下的智能管控平台、应用性能管理以及分布式内存数据库、虚拟化技术、大数据技术和建设新的营销平台，持续改善和优化公司的技术研发体系、服务支持体系，致力开发出满足客户需求的软件产品，稳步提升公司的市场份额和品牌形象，将公司打造成为在全国范围内知名的、提供系列化的中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件的软件开发公司。

（二）未来三年发展目标

围绕上述战略目标，通过募集资金投资项目的顺利实施，巩固和持续提升公司在中间件软件市场的占有率，并积极拓展在云管理平台软件和应用性能管理软件等市场的份额，拓宽公司营收渠道，实现营业收入、市场占有率及竞争地位的显著提高。

针对具体的市场领域，公司未来三年的发展目标如下：

1、中间件领域

在现有中间件产品系列的基础上，持续对中间件产品进行升级，研发适用于云环境下的云中间件，以适应云计算平台及互联网应用的大规模部署要求，扩大公司在中间件市场的技术优势和市场优势。

2、云管理平台和应用性能管理领域

大力开发基于云环境下的综合智能云管理平台和继续应用性能管理产品的研发和市场拓展，将云管理平台打造成覆盖 IaaS、PaaS 的综合云管理平台，以实现服务器虚拟化、智能云运维、智能弹性伸缩、云应用安全管理及云运维大数据分析决策等；将应用性能管理产品形成支持多种语言平台、完全满足 Gartner APM 定义 5 个功能维度、具备端到端检测能力、具备海量监控数据存储和实时分析能力、具备 SaaS 交付能力、覆盖全网的整体应用性能监测与管理平台。

3、其他领域

针对分布式内存数据库、虚拟化技术、大数据技术等领域，公司立足于当前技术基础，开发系列适合的软件产品，开拓新的业务领域，使其成为新的业务增长点，扩大营收来源。

（三）实现发展目标拟采取的计划

为了更好地实现上述战略目标与近期发展目标，公司拟采取以下具体的计划：

1、对已有产品进行升级换代并开发新的平台技术

（1）BES Application Server 产品升级项目

中间件是企业应用必不可少的基础软件，广泛用于构建企业应用管理系统和信息管理系统，应用服务器是中间件里应用最为广泛的基础软件之一。作为业务系统的最基础平台、标准化组件，应用服务器市场规模不断扩大，不仅需要适应企业用户的不断增长需要，同时需要不断适应云计算平台以及互联网应用的大规模部署要求。

目前，公司 BES Application Server 9.0 产品已经能够支持 JEE6 规范要求的特性，能够满足生产系统使用所需要的基本特性，提供高可靠性和稳定性；随着 IT 系统的不断发展和新规范的发布并逐渐成熟，BES 应用服务器需提供更加松耦合、智能、自动化的特性以适应新的变化，公司将进行 BES 9.X 产品升级和 BES 10.X 产品研发。

（2）BES MQ 消息中间件产品升级项目

随着经济发展和信息系统建设规模的不断扩大，作为业务系统解耦以及异步消息的关键组件，消息中间件的市场规模不断扩大，不仅需要适应企业用户不断增长的需要，而且需要不断适应云计算环境以及互联网应用的大规模部署要求。

目前，公司 BES MQ 2.0 已经能够适应企业级应用系统的大规模部署要求，适用于大并发压力下的业务场景。在信息系统国产化的大背景下，除电信领域，金融领域业务系统对于消息中间件的需求更加强烈，将释放更大的部署需求。

随着 JMS 2.0 规范的发布、云计算环境和大规模互联网应用的需要，多语言的客户端（Java,C,C++, C#）以及服务器端都需要升级，以适应新规范的技术要求，同时 BES MQ 在后续发展中将对性能和大规模并发的处理能力做大幅度增强，公司将进行 BES MQ 2.X 及 3.X 产品升级。

（3）BES 云中间件研发项目

公司通过市场调研和对未来市场发展的判断，认为云平台软件对中间件市场有巨大需求，拟将公司现有的中间件研发能力运用到云平台上，引领市场需求，开发新的业绩增长点。

公司将完成对现有中间件产品和技术的转型升级，使得中间件具备云化的能力。

（4）大力开发基于云环境下的综合智能云平台

当前云计算的发展得到普遍认同和越来越多的应用。目前 IaaS 层已经比较成熟，SaaS 层也在迅速发展，PaaS 层由于其自身的复杂性，现阶段还处于发展初期。PaaS 层在云计算领域的地位及作用比较接近于中间件在传统软件中的地位和作用，PaaS 平台具有技术覆盖范围广，技术门槛高等特点。

CloudLink 是被设计用来在私有云或者公有云中实现应用云化和智能运维的 PaaS 层的云管理平台，用户只需要使用 CloudLink 这一个平台就能够对海量计算节点上的各种应用系统进行统一管理。公司希望大幅扩展 CloudLink，把 CloudLink 打造成综合云平台，主要包括智能云运维和智能弹性伸缩、云应用安全管理、云运维大数据分析决策等。

（5）继续应用性能管理产品的研发

继续应用性能管理产品的研发和市场拓展，目标是形成支持多种语言平台（Java、Ruby、PHP 等）的、完全满足 Gartner APM 定义 5 个功能维度（真实用户体验管理、应用拓扑自动发现与可视化、用户自定义业务分析、应用组件深度监控和 IT 运营分析）的、具备端到端检测能力的、具备海量监控数据存储和实时分析能力的、具备 SaaS 交付能力的、覆盖全网的整体应用性能监测与管理平台。

2、市场开拓计划

公司将加强和巩固在电信行业的优势地位，同时向政府和金融行业拓展；公司将建设新的营销服务平台，扩建现有的北京、上海（苏州）销售平台，增加西安、广州、沈阳和成都四个销售平台，依托于以上 6 个销售平台向周边地区辐射扩散，极大增加公司的销售覆盖力度和技术支持力度，为公司整体经营业绩提升带来促进作用；对区域销售平台进行升级改造，由原来的单一销售及售前平台提升为体验、咨询、展示、销售、培训、售后服务等多功能的一体化平台。

3、人力培养及发展计划

公司将进一步加强各种形式的在岗培训，包括内部业务培训、项目专题讲座、等。公司将在培训资金、培训时间和培训师资上加大投入力度，让新员工迅速融入并获得产出，让老员工获得持续提升。

公司将继续加强企业文化建设，为员工提供良好的工作环境和薪酬待遇，让员工持续获得成就感和归属感。公司将采取内部培养与吸纳引进相结合的方式，为各用人部门持续提供优秀人才。

公司还将加强人才招聘和培养制度建设，做好人才招聘和培养的常态化和制度化。

4、管理提升计划

公司还将持续完善公司治理和内部控制制度，提升公司管理水平，优化管理流程，不断提高公司的经营效率。

（四）发展目标所依据的假设条件和面临的困难

1、发展目标的假设条件

（1）公司所处的国内社会环境未发生重大变化；

（2）国家相关的产业政策未发生重大改变；

（3）本次公开发行能顺利完成，募集资金能及时足额到位，对于募投项目的实施能够顺利完成并到达预期收益；

（4）公司无重大经营决策失误且公司管理层及核心技术人员未发生重大变化；

（5）公司执行的财务、税收政策无重大不利改变；

（6）无其他人为不可抗拒及不可预见因素带来的重大不利影响。

2、发展目标面临的主要困难

（1）现有资金实力与公司未来快速发展的需求相适应

公司目前的资本实力和业务规模偏小，公司实施下阶段发展战略和各项具体发展计划面临资本规模的限制。而本次发行和募集资金的到账时间具有不确定性，如果资金来源得不到充分保障，将影响到上述目标的实现。

（2）人才队伍建设与公司发展相适应

软件开发行业属于技术密集型行业，技术、知识的更新换代较为迅速，新技术、新产品的研究、开发需要大量专业技术人员，特别是能够深刻把握中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件领域发展趋势、具有核心技术的高端人才。同时，随着公司的发展和业务规模的不断扩大，公司也需要专业营销人才和项目管理人才。人才结构的调整、人才数量的增加能否与公司的发展相匹配可能会影响到公司发展目标的实现。

（3）公司管理层管理水平、管理能力适应公司规模不断扩大的要求

随着公司业务规模的不断扩大，公司在战略规划、组织管理、资源配置、企业文化建设、运营管理、内部控制等方面都将对公司管理水平提出更大的挑战。公司管理层只有与时俱进，不断提高自己的管理水平、管理能力才能适应公司未来发展的需要，带领公司完成既定的发展目标。

（五）公司关于持续公告规划实施和目标实现情况的声明

公司声明：公司在完成本次公开发行股票并在创业板上市后，将通过定期报告持续公告上述规划的实施情况和发展目标的实现情况。

（六）业务发展规划和目标与现有业务的关系

公司业务发展规划和目标是在现有业务基础上，根据市场需求和国家政策引导，按照公司发展战略要求制定。上述业务发展规划和目标，是在充分发挥公司现有优势的基础上，对公司现有业务规模的扩张和延伸，现有业务是公司未来几年发展规划的基础，业务发展规划与现有业务密切相关。

第七节 同业竞争与关联交易

一、发行人的独立性

公司严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，逐步建立健全了法人治理结构。在资产、人员、财务、机构、业务等方面均遵循了创业板上市公司规范运作的要求，具有完整的业务体系和面向市场独立经营能力。

（一）资产完整

发行人系由北京宝兰德软件技术有限公司整体变更设立，各项资产权利由发行人依法承继，发行人成立后依法办理了相关资产的变更登记手续。

作为一家非生产型的纯软件企业，公司具备与经营有关的业务体系及主要相关资产，没有以其资产、权益或信誉为股东的债务提供担保，不存在资产、资金被股东占用而损害发行人利益的情况。

（二）人员独立

公司拥有独立的人事、工资及福利制度，拥有从事软件开发和销售的独立员工队伍。董事、监事和高级管理人员均严格按照《公司法》和《公司章程》规定的程序产生。发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事以外的其他职务，不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（三）财务独立

发行人已建立独立的财务核算体系，配备了独立的财务人员，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度，建立了严格的内部控制制度和对分公司、子公司的财务监管体系，不存在实际控制人干预公司资金使用的情况。发行人独立开设银行账户，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。发行人作为独立纳税人，依法独立纳税。

（四）机构独立

公司设有股东大会、董事会、监事会等决策、执行、监督机构，各机构均独立于公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，并依照《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》、《总经理工作细则》等规定规范运行。各股东依照《公司法》和《公司章程》的规定提名董事参与公司管理。自公司设立以来，未发生股东违规干预公司正常生产经营活动的情况。公司生产经营、办公场所与各股东及其关联方完全分开，不存在混合经营、合署办公的情况。公司设立了与经营业务相适应的组织机构和部门，完全拥有机构设置的主权。

（五）业务独立

公司主要从事中间件软件、云管理平台软件、应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务。控股股东、实际控制人易存道未从事与公司相同的业务并已签署《关于避免同业竞争的承诺》。

发行人具有完全独立的业务运作体系，拥有完整的与生产经营有关的研发、采购、销售和服务体系，主营业务收入和业务利润不存在依赖股东及其他关联方的情形。

保荐机构经核查后认为：发行人资产完整、人员独立、财务独立、机构独立、业务独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。发行人控股股东、实际控制人易存道无控制的其他企业，与发行人之间不存在从事相同或相似业务的情况，不存在严重影响发行人独立性或者显失公允的关联交易。

二、同业竞争

（一）同业竞争情况

公司控股股东、实际控制人为易存道先生。易存道除持有公司 47.96%的股份外，未从事其他与公司相同或类似业务，也不持有其他从事与公司相同或类似业务公司的股份，不与公司存在同业竞争关系。

（二）关于避免同业竞争的承诺

发行人控股股东及实际控制人易存道关于避免同业竞争的承诺如下：

1、本人除直接持有宝兰德的股权外，未直接或间接经营任何与宝兰德经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资任何与宝兰德生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业；

2、在本人与宝兰德存在关联关系期间，本人以及本人控股或参股的其他企业不直接或间接经营任何与宝兰德经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务。如本人或本人控股或参股的其他企业获得的商业机会与宝兰德生产的产品或经营的业务构成同业竞争或可能构成同业竞争的，本人将立即通知宝兰德，将该商业机会给予宝兰德，以确保宝兰德及其全体股东利益不受损害；

3、本人保证，将不利用宝兰德控股股东及实际控制人的身份对宝兰德的正常经营活动进行不正当的干预；

4、如因本人未履行上述承诺，因而取得的相关收益将全部归宝兰德；如因本人未履行上述承诺而给宝兰德及其他股东造成损失的，将给予宝兰德及其他股东全部赔偿。

三、关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则——关联方披露》等相关规定，公司主要的关联方及关联关系如下：

（一）发行人的控股股东与实际控制人

发行人的控股股东、实际控制人为易存道，易存道的情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

（二）其他直接持有发行人 5%以上股份的股东

截至本招股说明书签署日，其他直接持有发行人 5%以上股份的股东情况如下：

序号	股东名称	实缴资本（万元）	持股比例
1	张东晖	528.00	17.60%
2	易东兴	327.00	10.90%
3	赵艳兴	288.00	9.60%

张东晖、易东兴、赵艳兴的情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

（三）发行人控股股东与实际控制人控制的其他企业

发行人控股股东与实际控制人易存道不存在控制其他企业的情形。

（四）发行人的子公司

发行人子公司苏州宝兰德的信息详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司、分公司的情况”之“（一）发行人控股子公司情况”。

（五）发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

发行人董事、监事、高级管理人员的信息详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理”之“一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

发行人董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员亦为公司的关联方。

（六）发行人主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

公司主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业包括：

序号	关联方名称	关联关系	关联交易
1	北京唐廊餐饮有限公司	宝兰德股东、副总经理赵雪持有其 55.30%股权并担任监事	无
2	广州书云靖熙商务服务有限公司	宝兰德股东、总监王凯持有其 54% 股权并担任执行董事兼总经理	无
3	北京亿康达技术有限公司	独立董事耿泽晖持有其 99.00% 股权并担任执行董事、总经理	无
4	北京首都农业集团有限公司	独立董事张军书担任其独立董事	无
5	广州海鸥卫浴用品股份有限公司	独立董事张军书担任其独立董事	无
6	7宏景元泰（北京）科技有限公司	8独立董事王妍妍配偶的父母亲李绍辉和劳丽丽分别持股 50%	9无

（七）报告期内曾经存在关联关系的企业

报告期内，发行人曾经存在关联关系的企业有 1 家，如下表所示：

关联方名称	关联关系	关联交易	备注
北京初善科技有限公司	宝兰德股东赵艳兴持有其 100% 股权并担任执行董事、总经理	无	2016 年 5 月 30 日已注销

四、报告期内关联交易

（一）关联交易基本情况

报告期内，公司所发生的关联交易情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
向董事、监事及高级管理人员支付薪酬	640.93	626.09	561.23

（二）经常性关联交易

报告期内，除公司向董事、监事、高级管理人员支付薪酬外，不存在其他经常性关联交易。

报告期内，公司向董事、监事和高级管理人员支付薪酬分别为 561.23 万元和 626.09 万元和 640.93 万元。

（三）偶发性关联交易

报告期内，公司与上述关联方之间不存在偶发性关联交易。

（四）关联方资金往来及应收应付款项

报告期内，董事、监事和高级管理人员依法从公司领取薪酬，不存在关联自然人违规占用公司资金的情形。截至 2016 年 12 月 31 日，公司与关联自然人之间不存在应收应付款项。

（五）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司发生的关联交易符合有关法律法规和公司各项制度的规定，且金额较小，不会对公司财务状况和经营成果造成重大不利影响。

五、关联交易程序、独立董事对关联交易的意见

（一）报告期内关联交易程序

公司在整体变更为股份公司之前，关联交易主要由总经理或管理层决定和实施，关联交易未履行董事会或股东大会审议程序。股份公司设立后，公司制定了公司章程并规定了相应的关联交易审议程序，关联交易已履行了公司章程规定的程序，符合法律法规和公司章程相关规定。公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司董事薪酬的议案》、《关于确定公司报告期内监事薪酬的议案》和《关于公司高级管理人员薪酬的议案》，确认最近三年的关联交易符合商业惯例，关联交易定价公允，遵循了公平、公开、公正的市场原则；该等关联交易符合公司的实际需要，未损害公司利益和中小股东利益。

为规范公司与关联方的关联交易，保护公司与中小股东的利益，公司通过《公司章程》、《关联交易管理办法》、《独立董事制度》等管理制度中对关联交易进行了严格规定，明确了关联股东或利益冲突的董事在有关会议中的回避制度，以及独立董事对关联交易的监督制度。

（二）独立董事对关联交易履行的审议程序是否合法及交易价格是否公允的意见

公司独立董事对最近三年关联交易事项进行了认真核查并发表了独立意见：“公司于最近三年的关联交易（2014 年度、2015 年度和 2016 年度）符合商业惯例，关联交易定价公允，遵循了公平、公开、公正的市场原则；该等关联交易符合公司的实际需要，未损害公司利益和中小股东利益；公司的关联交易事项履行了相关的公司内部审批程序，符合《公司法》、《北京宝兰德软件股份有限公司公司章程》和其他的公司制度的规定。”

（三）规范和减少关联交易的措施

公司已制定了相关的关联交易决策制度，对关联交易的决策程序、审批权限进行了约定。公司及各关联方将严格遵守相关规范，进一步规范和减少关联交易。

公司控股股东及实际控制人易存道、非独立董事、监事、高级管理人员、公司主要股东易东兴分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，承诺：本

人/本企业及本人/本企业所控制的公司将尽可能避免、规范与宝兰德及其控股子公司之间的关联交易，对于不可避免的关联交易将严格遵守《公司法》、中国证监会的有关规定以及《公司章程》和《关联交易管理办法》的有关规定，遵照一般市场交易规则依法进行，不损害宝兰德及其控股子公司的利益；如违反承诺导致发行人及其子公司遭受损失的，本人/本企业将承担赔偿责任。

第八节 董事、监事、高级管理人员与公司治理

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况

（一）董事会成员简介

公司董事会由 7 名成员组成，其中包括 3 名独立董事，每届董事任期三年。公司董事名单及简历如下：

序号	姓名	职务	任职期间	提名人
1	易存道	董事长、总经理	2015 年 7 月-2018 年 7 月	发起人一致提名
2	张东晖	董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书	2015 年 7 月-2018 年 7 月	发起人一致提名
3	赵艳兴	董事、副总经理	2015 年 7 月-2018 年 7 月	发起人一致提名
4	易存之	董事	2015 年 7 月-2018 年 7 月	发起人一致提名
5	张军书	独立董事	2015 年 12 月-2018 年 7 月	易存道
6	耿泽晖	独立董事	2015 年 12 月-2018 年 7 月	易存道
7	王妍妍	独立董事	2015 年 12 月-2018 年 7 月	易存道

各董事简历情况如下：

1、易存道

易存道先生，1972 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，本科毕业于同济大学工业与民用建筑专业并获得学士学位，研究生毕业于中欧国际工商学院获 EMBA 学位。毕业后曾先后就职于北京首钢设计院、华铁弘达公司、IBM 中国有限公司、担任 BEA 系统（中国）有限公司渠道经理、北京新星宝兰德软件有限公司销售总监、总经理；2008 年 3 月创立宝兰德有限，现任宝兰德董事长和总经理，苏州宝兰德执行董事、总经理。

2、张东晖

张东晖先生，1962 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于北京大学计算机专业并获得学士学位。毕业后曾先后就职于煤炭工业部、中国科学院大路公司销售主管、日本计算机研究所公司（CIJ）技术工程师、NTT 数据北京合资公司总经理、日本西科姆北京公司总经理助理、美国 LANDesk 北京公司销售总监、美国博览软件公司北京代表处首席代表；2008 年 3 月参与

创立宝兰德有限，现任宝兰德董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书，苏州宝兰德监事。

3、赵艳兴

赵艳兴先生，1977年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于西安电子科技大学计算机软件专业并获得学士学位。毕业后曾先后在中国软件技术服务总公司担任工程师、北京中和威软件有限公司担任高级工程师、北京新星宝兰软件有限公司历任高级技术咨询和技术总监；2008年3月参与创立宝兰德有限，现任宝兰德董事、副总经理，易东兴执行事务合伙人。

4、易存之

易存之先生，1977年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历，肄业于北京理工大学计算机网络专业。其后在中国网通（集团）有限公司担任网络工程师、北京新星宝兰软件有限公司担任技术支持；2008年3月参与创立宝兰德有限，现任宝兰德董事、高级工程师。

5、张军书

张军书先生，1971年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，注册会计师。毕业于陕西财经学院，历任西北有色地质勘察局财务处主任科员，岳华会计师事务所、中蓝特会计师事务所、中喜会计师事务所审计员、部门经理，中瑞岳华会计师事务所、大信会计师事务所合伙人，立信会计师事务所合伙人。现任北京首都农业集团有限公司独立董事、广州海鸥卫浴用品股份有限公司独立董事、宝兰德独立董事。

6、耿泽晖

耿泽晖先生，1964年8月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，本科毕业于天津对外贸易学院并获经济学学士学位、研究生毕业于中欧国际工商学院获EMBA学位。毕业后于1988-1990年任职对外经济贸易部（现商务部）人事教育司干部，1990-2004年任职于中国轻工业品进出口总公司苏东部业务员、东方公司业务员、出口部经理；2005年3月创立北京亿康达技术有限公司并担任执行董事、总经理。现任宝兰德独立董事。

7、王妍妍

王妍妍女士，1980 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，2002 年毕业于中国政法大学获法学学士学位，2004 年毕业于英国伦敦大学学院（UCL）获法学硕士学位（LLM），2010 年毕业于美国哥伦比亚大学（Columbia University），获法学硕士学位（LLM）；拥有中国律师执业资格和美国纽约州律师资格；2005 年 1 月至 2006 年 6 月曾在英国路伟律师事务所驻北京代表处担任律师助理职务，2006 年 7 月至 2007 年 6 月曾在美国奥睿律师事务所驻北京代表处担任顾问职务，2007 年 7 月至 2008 年 2 月曾在美国杜威律师事务所驻北京代表处担任顾问职务，2008 年 2 月至 2015 年 5 月（美国留学期间除外）曾在英国礼德律师事务所驻北京代表处担任律师职务，2015 年 6 月至今为北京市经纬律师事务所合伙人。现任宝兰德独立董事。

（二）监事会成员简介

公司监事会由 3 名成员组成，其中 2 名为股东代表监事，1 名为职工代表监事，每届监事任期为三年。股东代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工代表大会选举产生。

公司监事名单及简历如下：

序号	姓名	职务	监事任期	提名人
1	那中鸿	监事会主席	2015 年 7 月-2018 年 7 月	发起人一致提名
2	杨富萍	监事	2015 年 7 月-2018 年 7 月	发起人一致提名
3	杨广进	职工监事	2015 年 7 月-2018 年 7 月	职工民主选举

各监事简历情况如下：

1、那中鸿

那中鸿女士，1968 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历，毕业于北京科技大学管理会计专业，毕业后曾先后在黑龙江省西林钢铁集团公司炼钢厂任会计、天津瑞华贸易公司任主管会计、北京复思华兴计算机技术有限公司任财务主管；2008 年 4 月加入宝兰德有限，现任宝兰德监事会主席。

2、杨富萍

杨富萍先生，1986年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于中国石油大学（北京）计算机科学与技术专业。毕业后曾在北京思元软件有限公司任初级软件工程师；2009年12月加入宝兰德有限，现任宝兰德监事、苏州宝兰德产品组团队负责人。

3、杨广进

杨广进先生，1982年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于中国农业大学自动化专业，毕业后曾先后在北京日桥信息技术有限公司担任软件工程师、北京软通博伦信息技术有限公司担任软件工程师、北京天极视讯科技发展有限公司担任流媒体工程师、北京思创微视科技有限公司担任视频编解码工程师、北京联想传奇信息技术有限公司担任流媒体工程师；2009年6月加入宝兰德有限，现任宝兰德职工监事、高级研发工程师。

（三）高级管理人员简介

根据《公司章程》规定，公司高级管理人员包括总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书和总监。2015年7月15日，公司第一届董事会第一次会议聘任易存道为总经理，聘任张东晖为副总经理、财务负责人、董事会秘书，聘任赵艳兴、赵雪为副总经理，聘任王茜、史晓丽、王凯、辛万江、詹年科、石玉琢、陆仲达为总监。

公司高级管理人员名单及简历如下：

序号	姓名	职务
1	易存道	董事长、总经理
2	张东晖	董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书
3	赵艳兴	董事、副总经理
4	赵雪	副总经理
5	王茜	销售总监
6	史晓丽	销售总监
7	王凯	销售总监
8	辛万江	售后总监
9	詹年科	售前总监
10	石玉琢	研发一部总监
11	陆仲达	研发二部总监

各高级管理人员简历情况如下：

1、易存道，公司总经理，简历参见上述“董事会成员简介”。

2、张东晖，公司副总经理、财务负责人兼董事会秘书，简历参见上述“董事会成员简介”。

3、赵艳兴，公司副总经理，简历参见上述“董事会成员简介”。

4、赵雪

赵雪女士，1970年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，本科毕业于中央民族大学文秘专业并获得学士学位，研究生毕业于新加坡南洋理工大学工商管理专业获得硕士学位。毕业后曾先后在北京电视台新闻部任记者、香港科联股份公司任销售、BEA系统(中国)有限公司任销售、SYMANTEC（中国）有限公司任北方区销售经理、VMware（中国）有限公司任电信行业销售总监；2011年9月加入宝兰德有限，现任宝兰德副总经理。

5、王茜

王茜女士，1979年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，本科毕业于中央民族大学计算机应用专业并获得学士学位，研究生毕业于中欧国际工商学院获EMBA硕士学位。毕业后曾先后在中国惠普有限公司任销售代表、IDC国际数据公司任市场分析员、青岛中天信息技术有限公司任售前工程师、北京新星宝兰软件有限公司任销售经理；2008年3月加入宝兰德有限，现任宝兰德销售总监。

6、史晓丽

史晓丽女士，1972年6月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历，毕业于北京物资学院贸易经济专业。毕业后曾先后在银海科技集团北京分公司电信行业任销售经理，北京奈特伟业科技有限公司任电信行业华北区销售经理，长天科技集团有限公司担任电信行业华北及西南地区销售经理，北京新星宝兰软件有限公司销售经理。2008年3月加入宝兰德有限，现任宝兰德销售总监。

7、王凯

王凯先生，1974 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历，毕业于中国旅游管理干部学院酒店管理专业。毕业后曾先后受聘于毕益辉系统中国有限公司、络威尔中国有限公司；2010 年 9 月加入宝兰德有限，现任宝兰德销售总监。

8、辛万江

辛万江先生，1977 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于中国人民大学应用数学专业。毕业后曾先后在中国国际电子商务中心担任开发工程师、北京融海恒信咨询有限公司担任高级工程师、北京合力思软件有限公司担任高级工程师、北京京汇公司担任技术经理、北京新星宝兰德软件有限公司担任高级工程师；2008 年 3 月加入宝兰德有限，现任宝兰德售后总监。

9、詹年科

詹年科先生，1978 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，本科毕业于中国煤炭经济学院统计学专业并获得学士学位，研究生毕业于北京大学软件学院并获得硕士学位。毕业后曾先后在信息产业部数据通信科学技术研究所负责金融产品研发和支持、同方鼎新科技负责产品研发和支持。2008 年 7 月加入宝兰德有限，现任宝兰德售前总监。

10、石玉琢

石玉琢先生，1977 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，毕业于西安电子科技大学应用物理专业并获学士学位。毕业后曾先后在中软金马计算机系统技术有限公司担任软件研发项目经理、北京中和威软件有限公司担任项目经理、天津天极视讯科技发展有限公司担任项目总监、北京思创微视科技有限公司担任技术总监。2009 年 2 月加入宝兰德有限，现任宝兰德研发一部总监。

11、陆仲达

陆仲达先生，1977 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，毕业于西安电子科技大学计算机软件与理论专业并获得硕士学位。毕业后曾先后在北京大唐软件技术有限公司电信业务部担任软件工程师、横河电机（中国）有限公司北京开发部担任软件工程师、瞬联软件科技(CleNET

Technologies)担任高级软件工程师、摩托罗拉担任高级软件工程师；2009年3月加入宝兰德有限，现任宝兰德研发二部总监。

（四）其他核心人员简介

除上述董事、监事及高级管理人员外，发行人不存在其他核心人员。

（五）董事、监事、高级管理人员的兼职情况

1、在公司任职的董事、监事、高级管理人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，在公司任职的董事、监事、高级管理人员的主要兼职情况如下：

序号	姓名	公司职务	兼职单位	与本公司的关系	在该公司职务
1	易存道	董事长、总经理	苏州宝兰德	本公司之全资子公司	执行董事、总经理
2	张东晖	董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书	苏州宝兰德	本公司之全资子公司	监事
3	赵艳兴	董事、副总经理	易东兴	本公司股东	执行事务合伙人
4	张军书	独立董事	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	无	合伙人
			北京首都农业集团有限公司	无	独立董事
			广州海鸥卫浴用品股份有限公司	无	独立董事
5	耿泽晖	独立董事	北京亿康达技术有限公司	无	执行董事、总经理
6	王妍妍	独立董事	北京市经纬律师事务所	无	合伙人
7	赵雪	副总经理	北京唐廊餐饮有限公司	无业务往来	监事，股东
8	王茜	销售总监	无	无	无
9	史晓丽	销售总监	无	无	无
10	王凯	销售总监	广州书云靖熙商务服务有限公司	无业务往来	执行董事兼总经理
11	辛万江	售后总监	无	无	无
12	詹年科	售前总监	无	无	无
13	石玉琢	研发一部总监	无	无	无
14	陆仲达	研发二部总监	无	无	无

2、公司高管尽职履责情况

保荐机构、律师查阅了公司的董事会、监事会、股东大会的会议资料，并访谈了全部高管。

（1）公司高管的三会履职情况

经核查，公司高管中易存道、张东晖、赵艳兴担任公司董事，易存道、张东晖、赵艳兴、赵雪、王茜、史晓丽、王凯为公司直接股东，赵艳兴同时担任公司机构股东易东兴的执行事务合伙人，张东晖同时担任公司的董事会秘书。自公司成立以来，上述人员遵照《证券法》、《公司法》、《公司章程》等法律法规及公司规章制度要求，按时出席董事会、监事会和股东大会，不存在缺席的情况，并依法行使权力，切实履行了相应的职责。

（2）公司高管的工作履职情况

经核实，苏州宝兰德为发行人全资子公司，公司高管易存道、张东晖在苏州宝兰德担任职务系公司需要，不影响在公司履行高管的职责。

易东兴系公司的员工持股平台，公司股东、副总经理赵艳兴担任易东兴执行事务合伙人目的是管理公司持股平台，赵艳兴在易东兴兼职并不影响其履行公司技术负责人及公司高官的职责。赵艳兴曾持 100% 股权并担任执行董事、总经理的北京初善科技有限公司已于 2016 年 5 月 30 日注销。

公司股东、副总经理赵雪持有北京唐廊餐饮有限公司 55.3% 股权并担任监事，股东。北京唐廊餐饮有限公司为餐饮服务公司，与发行人无竞争关系或业务往来。赵雪在外兼职不影响其尽职履行公司销售总监及高管职责。

公司股东、总监王凯持有广州书云靖熙商务服务有限公司 54% 股权并担任执行董事兼总经理。广州书云靖熙商务服务有限公司经营范围是会议及展览服务、旅客票务代理、票务服务、公司礼仪服务、旅游景区规划设计、开发、管理、商品零售和批发贸易等，与发行人无竞争关系或业务往来。王凯在外兼职不影响其尽职履行公司销售总监及高管职责。

公司的其他高管都没有在外兼职的情况，可以保证履行公司工作职责。

综上，公司的所有高管均尽职履行了公司的工作职责。

3、公司对人员从业管理的具体控制措施

保荐机构与公司人力资源经理进行了沟通并核查了公司相关人事资料。经核查，公司的员工分为管理人员、销售人员和研发人员。公司对所有员工制定了一般性的控制措施，在此基础上，对销售和研发人员制定了特殊的控制措施。

（1）公司对所有员工的控制措施

① 公司与员工签署的合同第二十六条对保守“商业秘密”做出规定：

员工在职期间以及在解除或终止劳动合同后，应当保守公司的商业秘密，不得自己使用，也不得向第三方公开（包括但不限于故意告知和过失泄密）。

公司的商业秘密包括但不限于：

技术信息。技术信息的范围一般包括技术方案、工程设计、电路设计、制造方法、配方、工艺流程、技术指标、计算机软件、数据库、试验结果、图纸、样品样机、模型模具、操作手册、技术文档、涉及商业秘密的业务函电等等。

经营信息。经营信息的范围一般包括客户名单、营销计划、采购资料、定价政策、不公开的财务资源、劳动报酬、进货渠道、产销政策、招投标中的标的及标书内容等。

依照法律规定和有关协议约定对外应承担保密义务的事项等。

② 公司要求所有员工遵守《员工手册》中的员工行为规范及各项规章制度

《员工手册》中保密制度规定了公司保密范围，密级的确定、保密措施、全体员工的保密义务、责任与处罚，竞业禁止限制制度规定了适用的员工、竞业限制措施、竞业禁止的范围及公司的补偿制度。

（2）公司对研发人员特殊的控制措施

① 所有研发人员入职时会与公司签署竞业禁止声明并承诺：

员工在任职宝兰德前与原任职单位未签署任何保密协议或者竞业禁止协议，未违反原任职单位的保密义务或者竞业禁止义务，与原任职单位不存在关于违反保密协议的纠纷或潜在纠纷，不存在违反竞业禁止义务的纠纷或者潜在纠纷。如

因对原任职单位承担保密义务和竞业禁止义务而导致的任何法律纠纷责任均由员工自行承担；如宝兰德因员工对原任职单位承担的保密义务和竞业禁止义务而被任何第三方追究任何形式的法律责任，员工自愿承担由此给宝兰德造成的任何损失。

员工在宝兰德任职期间，未经宝兰德同意，不得在宝兰德或者宝兰德的下属公司以外，从事与宝兰德及其宝兰德下属公司相竞争的业务或者通过直接或间接控制的其他经营主体从事该等业务；不得在宝兰德或者宝兰德的下属公司之外，于其他与宝兰德或者宝兰德的下属公司存在竞争关系的公司任职或者领薪；不得以宝兰德或者宝兰德下属公司以外的名义与宝兰德及宝兰德下属公司现有的供应商、客户或者合作伙伴从事与宝兰德或者宝兰德下属公司相同的业务。如违反本条约定，员工将违反本条约定的所得归属宝兰德。

员工在宝兰德任职期间，员工以及员工的重要的近亲属不存在与宝兰德利益冲突的对外投资。如违反本条约定，员工将因此赔偿给宝兰德带来的全部的损失。

② 公司与研发核心技术人员签订的劳动合同变更协议书对“竞业禁止”条款作出约定：

自合同解除或终止后两年内，员工不得到与公司生产或经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位任职，或者自己开业生产或经营同类产品、从事同类业务，不直接或间接从事与公司业务或其业务有关之事务相竞争之行为，包括但不限于：以各种方式提升、或改善竞争企业竞争力，如帮助竞争企业挖掘人力或引诱公司员工离职；担任或兼任与公司经营同类产品、同类业务的其他相竞争的顾问、总裁、董事、经理、特别助理、技术人员或其他职务；接触、拜访公司客户（含交易洽商中的客户）、或向公司客户销售与公司产品相同或相类似的产品；向公司竞争企业提供、销售或授权与公司产品、技术相同或类似的产品、技术或知识产权、协助竞争企业申请知识产权等。

（3）公司对销售人员特殊的控制措施

公司与销售人员签署《销售人员道德规范》，规定了销售人员的行为准则：

销售人员及其近亲属不得另行投资与公司进行同样业务的企业，并不得在与公司进行同样业务的企业担任董事、监事或高级管理人员；离职后两年内不得从事与在公司就职时从事的同样业务；在公司任职期间，不得接受与公司生产同类产品或服务的企业的委托为其销售或提供其他服务；应将客户需求及时准确反馈给公司主管领导或相应负责部门领导；除公司与客户所签订合同之外，销售人员不得与客户另行达成任何协议（书面或口头）约定给予客户任何分成或其他保障措施和优惠条款；不得要求客户为其或其近亲属报销任何非应由客户负担之费用；不得接受客户为其或其近亲属提供的任何物质或非物质的利益；不得在销售公司产品及服务过程中，为客户或客户的关键管理人员其近亲属提供任何物质或非物质的利益；应严格保守公司之商业秘密，非经公司书面同意，不得将公司任何商业秘密泄漏，此项约束不受销售人员离职限制；不得与客户签订虚假合同以满足其销售业绩需求。

（六）董事、监事、高级管理人员相互之间存在的亲属关系

截至本招股说明书签署日，除公司董事长、总经理易存道与公司董事易存之系兄弟关系外，其余公司董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。

（七）董事、监事和高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况

保荐机构、发行人律师及发行人会计师通过辅导授课、交互答疑等方式帮助公司董事、监事和高级管理人员了解发行上市相关法律法规及其法定义务责任，协助公司按照法律、法规及规范性文件的要求规范运作与治理。

公司董事、监事和高级管理人员已了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

二、董事、监事、高级管理人员对外投资情况

董事、监事、高级管理人员与公司及其业务相关的对外投资情况如下：

序号	姓名	现任公司职务	投资企业	出资金额/实缴资本（万元）	持股或出资比例
1	赵艳兴	董事、副总经理	易东兴	214.60	42.80%
2	易存之	董事		9.23	1.84%

3	那中鸿	监事会主席		15.64	3.12%
4	杨富萍	监事		17.00	3.39%
5	杨广进	职工监事		15.04	3.00%
6	辛万江	总监		16.55	3.30%
7	詹年科	总监		18.50	3.69%
8	石玉琢	总监		18.00	3.59%
9	陆仲达	总监		23.01	4.59%
10	耿泽晖	独立董事	北京亿康达技术有限公司	590.00	99.00%

上述公司董事、监事、高级管理人员与公司及其业务相关的对外投资中，易东兴为公司股东；北京亿康达技术有限公司为独立董事耿泽晖控制的公司，与公司无业务往来。董事、监事、高级管理人员上述对外投资与公司及其业务不存在利益冲突。

三、董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份的情况

（一）直接持股

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属直接持有公司股份的具体情况如下表所示：

序号	姓名	职务/亲属关系	持股数量（万股）	持股比例
1	易存道	董事长、总经理	1,438.80	47.96%
2	张东晖	董事、副总经理、财务负责人 兼董事会秘书	528.00	17.60%
3	赵艳兴	董事、副总经理	288.00	9.60%
4	王茜	副总经理	129.00	4.30%
5	赵雪	总监	103.20	3.44%
6	史晓丽	总监	90.00	3.00%
7	王凯	总监	36.00	1.20%

（二）间接持股

截至本招股说明书签署日，公司部分董事、监事、高级管理人员通过易东兴（直接持有公司 327.00 万股，占公司总股本的比例为 10.90%）间接持有公司股份，具体情况如下：

序号	姓名	职务	持有易东兴股份比例
1	赵艳兴	董事、副总经理	42.80%
2	陆仲达	研发二部总监	4.59%
3	詹年科	售前总监	3.69%
4	石玉琢	研发一部总监	3.59%
5	杨富萍	监事	3.39%
6	辛万江	售后总监	3.30%
7	那中鸿	监事会主席	3.12%
8	杨广进	职工监事	3.00%
9	易存之	董事	1.84%

公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属所持公司股份不存在质押或冻结情况。

四、董事、监事、高级管理人员的薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员的薪酬组成、确定依据及所履行的程序，近三年内薪酬总额占各期发行人利润总额的比重

公司内部董事、监事及高级管理人的薪酬由工资和奖金组成，并依据其所处岗位、工作年限、绩效考核结果等确定。公司董事会薪酬与考核委员会按照薪酬计划及绩效考核结果，提出具体的薪酬指标，报董事会批准后执行；公司独立董事在公司所领取的津贴，参照其他上市公司的津贴标准拟定，并经股东大会批准确定。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员的薪酬总额占各期公司利润总额的比重分别为 44.30%、69.09%和 14.78%。

（二）公司董事、监事、高级管理人员的收入情况及其他利益安排

2016 年，公司董事、监事、高级管理人员在公司及其关联企业领取收入的情况如下：

序号	姓名	职务	税前报酬（万元）	在关联企业领取薪酬情况
1	易存道	董事长、总经理	67.65	无
2	张东晖	董事、副总经理、财务负责人兼 董事会秘书	67.65	无
3	赵艳兴	董事、副总经理	67.65	无
4	易存之	董事	29.92	无

5	张军书	独立董事	7.20	无
6	耿泽晖	独立董事	7.20	无
7	王妍妍	独立董事	7.20	无
8	那中鸿	监事会主席	14.45	无
9	杨富萍	监事	25.48	无
10	杨广进	职工监事	31.91	无
11	赵雪	副总经理	60.00	无
12	王茜	总监	40.20	无
13	史晓丽	总监	32.70	无
14	王凯	总监	32.70	无
15	辛万江	总监	32.50	无
16	詹年科	总监	35.83	无
17	石玉琢	总监	39.98	无
18	陆仲达	总监	40.71	无

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员均参与了所在单位的养老保险社会统筹，其退休金计划均按所在单位养老保险社会统筹执行，除上述薪酬和津贴外，公司董事、监事、高级管理人员不享受其他待遇。

五、公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议及履行情况

公司与董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员依法签订了《劳动合同》、《保密协议》等，与独立董事依法签订了《聘任合同》。报告期内，上述协议均得到良好履行。

六、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况和原因

最近两年，公司董事、监事及高级管理人员的变动情况如下：

（一）公司董事最近两年变动情况

2015年7月15日，公司创立大会暨第一次股东大会选举易存道、张东晖、赵艳兴、陆仲达、易存之5人为公司第一届董事会董事。同日，公司第一届董事会第一次会议选举易存道为公司董事长。

2015年12月21日，公司2015年第二次临时股东大会选举张军书、耿泽晖、王妍妍为公司独立董事，同时接受陆仲达辞去董事职务，公司董事易存道、张东

晖、赵艳兴、易存之与独立董事张军书、耿泽晖、王妍妍 7 人共同组成公司第一届董事会。

（二）监事最近两年变动情况

2015 年 7 月 15 日，公司创立大会暨第一次股东大会选举那中鸿、杨富萍为公司股东监事，职工代表大会民主选举杨广进为公司职工代表监事，共同组成公司第一届监事会。同日，公司第一届监事会第一次会议选举那中鸿为公司监事会主席。

（三）高级管理人员最近两年变动

2015 年 7 月 15 日，公司第一届董事会第一次会议决议聘任易存道担任总经理，聘任张东晖、赵艳兴、赵雪担任副总经理，聘任张东晖担任财务负责人兼董事会秘书，聘任王茜、史晓丽、王凯、辛万江、詹年科、石玉琢、陆仲达为公司总监。

公司上述人员变化系为加强公司治理水平，规范公司法人治理结构，符合有关法律法规、规范性文件和《公司章程》的规定，并已履行必要的法律程序。

最近两年，公司董事、监事、高级管理人员未发生重大变化。

七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及审计委员会等机构和人员的运行及履职情况

（一）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

宝兰德自改制为股份公司以来，根据公司法、证券法等有关法律、法规、规范性文件的规定，逐步建立健全了规范的治理结构，建立了《独立董事制度》，设置了董事会秘书和董事会专门委员会。公司根据实际情况和法律法规的要求，制定和完善了《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》、《董事会各专门委员会工作细则》、《总经理工作细则》、《关联交易管理办法》、《对外担保制度》、《独立董事制度》、《关联交易管理办

法》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》等一系列公司治理和内部控制制度，并能有效落实、执行上述制度。

按照《公司章程》和公司相关的规范性文件，公司的股东大会、董事会、监事会、独立董事之间权责明确，董事会专门委员会和内审部门均能按照公司治理和内部控制相关制度规范运行，相互协调和相互制衡，权责明确。

（二）报告期内发行人股东大会、董事会、监事会的实际运行情况

公司根据《公司法》、《证券法》等相关规定的要求，建立了规范的股东大会、董事会和监事会等内部治理结构。股东大会、董事会、监事会依据制度规定规范运行，各股东、董事、监事和高级管理人员尽职尽责，按制度规定切实地行使权力、履行义务。

1、股东大会的实际运行情况

股东大会是公司的权力机构，2015年7月15日，宝兰德召开创立大会暨第一次股东大会，通过了股份公司章程，建立了规范的股东大会制度。公司股东大会决定公司经营方针和投资计划，审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案，审议重大投资、担保事项等。

自整体变更设立股份公司至本招股说明书签署日，公司共召开了六次股东大会，股东出席会议的情况符合公司章程和股东大会议事规则规定，公司股东对公司设立、董事、监事和独立董事的选举、《公司章程》及三会议事规则等其他公司治理制度的制定和修改、首次公开发行股票并上市的决策和募集资金投向等重大事宜进行审议，历次股东大会的召开规范，所作出的决议合法有效。

2、董事会实际运行情况

公司董事会是股东大会的执行机构，对股东大会负责。2015年7月15日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，会议选举产生了公司第一届董事会；2015年12月21日，公司2015年第二次临时股东大会改选了部分董事。公司董事会严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》的规定规范运作，负责执行股东大会的决议、制订公司的年度财务预算方案、决算方案、公司的利润分配方案和弥补亏损方案、决定公司内部管理机构的设置、聘任或者解聘公司高级管理人

员等。

自整体变更设立股份公司至本招股说明书签署日，公司共召开了八次董事会，董事出席会议的情况符合公司章程和董事会议事规则规定，公司董事对聘任高管人员、设置内部组织机构、制度建设等进行审议，历次董事会的召开规范，所作出的决议合法有效。

3、监事会的实际运行情况

公司监事会是公司内部的监督机构，对股东大会负责。2015年7月15日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，会议选举的股东代表监事与职工代表监事共同组成公司第一届监事会。公司制订了《监事会议事规则》，公司监事会严格按照《公司章程》、《监事会议事规则》的规定规范运作。

自整体变更设立股份公司至本招股说明书签署日，公司共召开了六次监事会，监事出席会议的情况符合公司章程和监事会议事规则规定，公司监事依法行使公司章程规定的权利、履行相应的义务，历次监事会的召开规范，所作出的决议合法有效。

（三）独立董事出席董事会等履职情况

2015年12月21日，公司2015年第二次临时股东大会选举张军书、耿泽晖、王妍妍为公司独立董事。公司独立董事自受聘以来，认真履行独立董事的职责，按时出席董事会会议，对需要独立董事发表意见的事项发表了独立意见，维护了全体股东的利益，对完善公司治理结构和规范运作发挥了积极作用。

（四）董事会秘书的履职情况

公司董事会秘书自受聘以来，严格遵照《公司法》、《公司章程》、《董事会秘书工作细则》等法律法规及公司规章制度要求，恪尽职守，认真履行了公司信息披露、投资者关系管理、“三会”的组织筹备等各项职责，充分发挥了董事会秘书在公司中的作用。

（五）审计委员会及其他专门委员会的人员构成及运行情况

1、审计委员会的设置及运行情况

2015 年 12 月 21 日，公司第一届董事会第三次会议审议设立审计委员会，推举张军书为审计委员会的召集人，王妍妍和赵艳兴为审计委员会的委员；制定并实施《董事会审计委员会议事规则》。

董事会审计委员会设立之后，严格按照有关法律、《公司章程》和《董事会审计委员会议事规则》等规定开展工作并履行其职责。

2、战略委员会的设置及运行情况

2015 年 12 月 21 日，公司第一届董事会第三次会议审议设立战略委员会，推举董事长易存道为董事会战略委员会的召集人，张东晖与耿泽晖为战略委员会的委员；制定并实施《董事会战略委员会工作细则》。

董事会战略委员会设立之后，严格按照有关法律法规、《公司章程》和《董事会战略委员会工作细则》等规定开展工作并履行其职责。

3、提名委员会的设置及运行情况

2015 年 12 月 21 日，公司第一届董事会第三次会议审议设立提名委员会，推举王妍妍为董事会提名委员会的召集人，耿泽晖和赵艳兴为提名委员会的委员；制定并实施《董事会提名委员会议事规则》。

董事会提名委员会设立之后，严格按照有关法律、《公司章程》和《董事会提名委员会议事规则》等规定开展工作并履行其职责。

4、薪酬与考核委员会的设置及运行情况

2015 年 12 月 21 日，公司第一届董事会第三次会议审议设立薪酬与考核委员会，推举耿泽晖为董事会薪酬与考核委员会的召集人，张军书与张东晖为薪酬与考核委员会的委员；制定并实施《董事会薪酬与考核委员会议事规则》。

董事会薪酬与考核委员会设立之后，严格按照有关法律、《公司章程》和《董事会薪酬与考核委员会议事规则》等规定开展工作并履行其职责。

八、管理层对内部控制制度的自我评价意见

本公司已制定了一系列内部控制的规章制度，符合国家有关法规和证券监管部门的要求。内部控制的制定充分考虑了公司特点，保证了内控制度符合公司业务管理的需要，对经营风险起到了有效的控制作用。同时，公司各项制度的有效执行，能够保证公司各项经营活动的有序开展，确保公司发展战略的实施和经营目标的实现；能够保证公司会计资料的真实性、合法性、完整性，确保公司财产的安全、完整；能够真实、准确、及时、完整地披露信息披露，确保公开、公平、公正地对待所有投资者，切实保证公司和投资者的利益。

公司按照《企业内部控制基本规范》和已制定的内部控制制度标准于 2016 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

九、注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司的内部控制情况进行了鉴证，并于 2017 年 2 月 13 日出具了《内部控制鉴证报告》（天健审（2017）1-16 号），认为“宝兰德公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2016 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制”。

十、发行人近三年有关情况的说明

公司已依法建立了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等制度，报告期内，公司及全资子公司、公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均不存在重大违法违规情况，也不存在受到任何国家行政及行业主管部门重大处罚的情况。

公司近三年不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业违规占用的情况。公司近三年不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

十一、发行人资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排和近三年的执行情况

公司建立健全了有关资金管理、对外投资、担保事项的政策及制度安排，对涉及资金收付、对外投资、担保事项的决策程序及权限进行了明确规定，保障了公司资金管理、对外投资、担保事项的规范运作。

（一）资金管理

资金管理方面，公司制定了《资金管理制度》，明确了财务收支、银行存款、资金结算等方面的日常运作和经营的决策权限。报告期内，公司严格执行资金管理有关制度，公司资金管理规范、高效。

（二）对外投资

为规范对外投资行为，有效防范经营风险，保护股东的利益，公司制定了《重大经营与投资决策管理制度》，对公司对外投资的决策范围、决策权限和程序、决策的执行及监督管理等方面作出了详尽规定。

《重大经营与投资决策管理制度》第三条规定：重大经营及投资事项包括：1、购买或者出售资产；2、对外投资（含委托理财、对子公司投资等）；3、提供财务资助（含委托贷款）；4、提供担保（含对子公司担保）；5、租入或者租出资产；6、签订管理方面的合同（含委托经营、受托经营等）；7、赠与或者受赠资产；8、债权或债务重组；9、研究与开发项目的转移；10、签订许可协议；11、公司章程规定的其他交易。上述购买、出售资产不含购买原材料、燃料和动力，以及出售产品、商品等与日常经营相关的资产，但资产置换中涉及购买、出售此类资产的，仍包含在内。

《重大经营与投资决策管理制度》第六条规定：公司发生投资达到下列标准之一的，均应当提交董事会审批：1、投资涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上，该投资涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者为计数依据；2、投资标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；3、投资标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近

一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币；4、投资的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过 500 万元人民币；5、投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且绝对金额超过 100 万元人民币。上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

《重大经营与投资决策管理制度》第七条规定：公司发生投资达到下列标准之一的事项，在董事会审议通过后，还应当提交股东大会审议：1、投资涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50%以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计数依据；2、投资标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元人民币；3、投资标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元人民币；4、投资的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的 50%以上，且绝对金额超过 3,000 万元人民币；5、投资产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元人民币。上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

《重大经营与投资决策管理制度》第十四条规定：对股东大会、董事会及董事长及总经理审议批准的重大经营及投资项目应确保其贯彻实施：1、根据股东大会、董事会相关决议以及董事长依本制度作出的重大经营及投资决策，由董事长或经董事长授权的人签署有关文件或协议；2、提出投资建议的业务部门及各分支机构是经审议批准的重大经营及投资决策的具体执行机构，其应根据股东大会、董事会或总经理所做出的重大经营及投资决策制定切实可行的投资项目的具体实施计划、步骤及措施；3、提出投资建议的业务部门及公司各分支机构应组建项目组负责该投资项目的实施，并与项目经理（或责任人）签订项目责任合同书；项目经理（或责任人）应定期就项目进展情况向公司指定部门、财务部提交书面报告，并接受财务收支等方面的检查或审计；4、财务负责人应依据具体执行机构制定的投资项目实施计划、步骤及措施，制定资金配套计划并合理调配资金，以确保投资项目决策的顺利实施；5、公司审计部门应组织内部审计人员定期对投资项目的财务收支情况进行内部审计，并向总经理、财务部提出书面意见；

6、每一重大经营及投资项目实施完毕后，项目组应将该项目的投资结算报告、竣工验收报告等结算文件报送财务部、总经理并提出审结申请，由总经理、财务部汇总审核后，报总经理审议批准。经审议批准的项目投资结算及实施情况，总经理应按投资项目的审批权限向董事长、董事会直至股东大会进行报告。

报告期内，公司的对外投资均履行了投资时《公司章程》和公司制定的其他相关制度的规定。

（三）对外担保

为规范对外担保事项，保护股东的利益，公司制定了《融资和对外担保管理制度》，对公司对外提供担保的审批、对外担保的执行和风险管理、对外提供担保的信息披露等方面作出了详尽规定。

《融资和对外担保管理制度》第十五条规定：未经公司董事会或股东大会批准，公司不得对外提供担保。公司下列对外担保事项，须经董事会审议通过后报经股东大会审议批准：1、单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；2、公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；3、公司及公司控股子公司的对外担保总额达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；4、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；5、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；6、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3000 万元人民币；7、对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；8、深圳证券交易所或《公司章程》规定的其他担保情形。

股东大会审议前款第 5 项担保事项时，应经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决须经出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

本条的对外担保事项，须经董事会审议通过。对于董事会权限范围内的担保事项，除应当经全体董事的过半数通过外，还应当经出席董事会会议的三分之二以上董事同意。

报告期内，公司不存在对外担保事项，如未来发生对外担保事项，公司将严格履行《公司章程》以及《融资和对外担保管理制度》等相关制度的规定。

十二、投资者权益保护情况

（一）投资者依法获取公司信息的制度安排

公司通过《公司章程》、《投资者关系管理工作细则》及《信息披露管理制度》等相关规定，保护投资者依法享有获取公司信息的权利。

《公司章程》规定，股东有权查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；股东有权对公司的经营进行监督，提出建议或者质询。

《投资者关系管理工作细则》对公司的投资者关系管理作出了明确规定，规定投资者关系工作中公司与投资者沟通的内容主要包括：（一）公司的发展战略，包括公司的发展方向、发展规划、竞争战略和经营方针等；（二）法定信息披露及其说明，包括定期报告和临时公告等；（三）公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配等；（四）公司依法可以披露的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、资产重组、收购兼并、对外合作、对外担保、重大合同、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动以及大股东变化等信息；（五）企业文化建设；（六）公司的其他相关信息。公司尽可能多渠道、多层次地与投资者进行沟通，沟通方式尽可能便捷、有效，便于投资者参与。投资者关系活动的主要形式为公司网站、电话咨询、分析师会议、业绩说明会和路演、一对一沟通、现场参观、股东大会等。

《信息披露管理制度》对公司信息披露管理工作做了明确规定，包括信息披露的基本原则及一般规定、信息披露的管理、信息披露的内容、信息传递和披露的内部管理制度、信息披露的责任划分、保密措施等。其中信息披露的内容包括定期报告和临时报告，证券部是公司信息披露事务的日常工作部门，在董事会秘

书直接领导下，负责公司的信息披露事务。

（二）投资者依法享有资产收益的制度安排

《公司章程》、《公司上市后分红回报规划》对投资者依法享有资产收益的权利进行了相关规定。公司重视对投资者的合理投资回报，执行持续、稳定的利润分配政策。在公司盈利以及公司正常经营和长期发展的前提下，公司实行积极、持续稳定的利润分配政策。有关利润分配政策、上市后股东未来分红回报规划，详见本招股说明书“重大事项提示”之“七、本次发行上市后的股利分配政策”。

（三）投资者依法参与重大决策和选择管理者的制度安排

公司在治理制度层面上对投资者依法享有参与重大决策的权利进行了有效保护。

根据《公司章程》规定，公司股东享有依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询等权利。根据《股东大会议事规则》等相关文件规定，单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向董事会请求召开临时股东大会；董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后 10 日内未作出书面反馈的，单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会；监事会未在规定期限内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续 90 日以上单独或者合计持有公司 10%以上股份的股东可以自行召集和主持。单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案，可以以提案的方式提出董事、监事候选人。董事、监事通过董事会、监事会行使选择、监督管理者的权利。

《公司章程》建立了完善的股东投票机制。具体包括：1、股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。2、董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。3、公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。股东大会议案按照有关规定需要同时征得社会公众股股东单独表决

通过的，除现场会议投票外，公司还应当向股东提供股东大会网络投票系统。4、股东大会就选举董事、监事进行表决时，实行累积投票制。累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节引用或者披露的财务会计信息，非经特别说明，均引自经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的最近三年的财务报告或根据其中相关数据计算得出。

一、财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	49,260,530.27	39,399,721.98	24,313,111.74
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产			
衍生金融资产			
应收票据		5,541,390.00	
应收账款	56,370,272.55	27,707,656.06	17,202,083.93
预付款项	3,007,677.00	8,547.85	
应收利息	318,674.40	249,641.67	275,000.00
应收股利			
其他应收款	1,041,828.54	794,796.07	805,411.58
存货			
划分为持有待售的资产			
一年内到期的非流动资产			19,204.49
其他流动资产	417,173.81	251,154.87	12,317.37
流动资产合计	110,416,156.57	73,952,908.50	42,627,129.11
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	784,699.75	659,316.86	725,494.60
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	44,233.97	36,279.20	164,760.78
开发支出			
商誉			
长期待摊费用	1,841,140.07		
递延所得税资产	578,746.40	260,349.92	150,856.41
其他非流动资产			
非流动资产合计	3,248,820.19	955,945.98	1,041,111.79
资产总计	113,664,976.76	74,908,854.48	43,668,240.90

合并资产负债表续：

单位：元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
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			
衍生金融负债			
应付票据			
应付账款	176,396.28	4,435.00	7,935.00
预收账款	511,381.92	659,709.64	585,750.00
应付职工薪酬	4,055,522.67	3,114,982.38	1,330,867.27
应交税费	5,183,314.40	4,973,792.42	1,973,243.34
应付利息			
应付股利			
其他应付款	32,345.46	7,969.76	5,298.14
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	9,958,960.73	8,760,889.20	3,903,093.75
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
其中：优先股			
永续债			
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	9,958,960.73	8,760,889.20	3,903,093.75
所有者权益：			
实收资本（或股本）	30,000,000.00	30,000,000.00	10,000,000.00
其他权益工具			
其中：优先股			
永续债			
资本公积	15,417,571.37	15,417,571.37	
减：库存股			
其他综合收益			
专项储备			
盈余公积	5,411,370.31	2,090,152.15	3,012,222.04
一般风险准备			
未分配利润	52,877,074.35	18,640,241.76	26,752,925.11
归属于母公司所有者权益合计	103,706,016.03	66,147,965.28	39,765,147.15
少数股东权益			
所有者权益合计	103,706,016.03	66,147,965.28	39,765,147.15
负债和所有者权益总计	113,664,976.76	74,908,854.48	43,668,240.90

（二）合并利润表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、营业收入	80,629,011.08	58,716,988.71	41,611,914.19
减：营业成本	410,000.00	186,327.36	825,471.70
营业税金及附加	1,004,651.39	1,030,145.78	671,859.83
销售费用	16,367,345.85	13,460,181.59	11,154,901.16
管理费用	23,819,470.65	42,117,750.96	19,106,544.02
财务费用	-638,670.25	-461,202.19	-382,883.54
资产减值损失	2,104,341.96	779,106.69	-154,629.57
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（亏损以“-”号填列）	37,561,871.48	1,604,678.52	10,390,650.59
加：营业外收入	5,807,529.04	7,544,130.79	2,288,500.37
其中：非流动资产处置利得			

减：营业外支出	86.50	87,363.86	10,830.71
其中：非流动资产处置损失			
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	43,369,314.02	9,061,445.45	12,668,320.25
减：所得税费用	5,811,263.27	5,031,283.53	1,530,440.85
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	37,558,050.75	4,030,161.92	11,137,879.40
其中：归属于母公司所有者的净利润	37,558,050.75	4,030,161.92	11,137,879.40
少数股东损益			
五、其他综合收益的税后净额			
归属于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			
其中：重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动			
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所享有的份额			
（二）以后将重分类进损益的其他综合收益			
其中：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所享有的份额			
可供出售金融资产公允价值变动损益			
持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益			
现金流量套期损益的有效部分			
外币财务报表折算差额			
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额			
六、综合收益总额	37,558,050.75	4,030,161.92	11,137,879.40
归属于母公司所有者的综合收益总额	37,558,050.75	4,030,161.92	11,137,879.40
归属于少数股东的综合收益总额			
七、每股收益			
（一）基本每股收益	1.25	0.13	
（二）稀释每股收益	1.25	0.13	

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	64,228,198.86	50,912,669.08	49,603,737.06
收到的税费返还	5,295,454.38	7,508,840.99	2,223,848.45
收到其他与经营活动有关的现金	982,409.22	37,239.09	124,069.31
经营活动现金流入小计	70,506,062.46	58,458,749.16	51,951,654.82
购买商品、接受劳务支付的现金	254,374.27	252,684.29	896,275.64
支付给职工以及为职工支付的现金	27,608,576.18	23,828,123.62	22,402,607.71
支付的各项税费	15,977,049.82	11,965,999.33	7,683,643.38
支付其他与经营活动有关的现金	12,024,166.73	7,648,474.09	7,087,195.87
经营活动现金流出小计	55,864,167.00	43,695,281.33	38,069,722.60
经营活动产生的现金流量净额	14,641,895.46	14,763,467.83	13,881,932.22
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			
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	10,579,641.67	10,487,906.71	103,728.21
投资活动现金流入小计	10,579,641.67	10,487,906.71	103,728.21
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,030,728.84	164,764.30	378,120.52
投资支付的现金			
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金	20,639,900.00	10,330,000.00	10,000,000.00
投资活动现金流出小计	22,670,628.84	10,494,764.30	10,378,120.52
投资活动产生的现金流量净额	-12,090,987.17	-6,857.59	-10,274,392.31
三、筹资活动产生的现金流量：			

吸收投资收到的现金			
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金			
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			
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	3,000,000.00		
筹资活动现金流出小计	3,000,000.00		
筹资活动产生的现金流量净额	-3,000,000.00		
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	-449,091.71	14,756,610.24	3,607,539.91
加：期初现金及现金等价物余额	29,069,721.98	14,313,111.74	10,705,571.83
六、期末现金及现金等价物余额	28,620,630.27	29,069,721.98	14,313,111.74

二、审计意见

天健会计师事务所（特殊普通合伙）接受委托，审计了公司财务报表，包括 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2014 年度、2015 年度和 2016 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表，以及财务报表附注。审计意见如下：

“我们认为，宝兰德公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了宝兰德公司 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况，以及 2014 年度、2015 年度、2016 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”

三、合并财务报表的编制方法及合并范围的变化情况

（一）合并财务报表的编制方法

母公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并财务报表以母公司及其子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由母公司按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》编制。

（二）合并财务报表范围变化情况

1、合并报表范围

报告期内纳入合并报表范围的子公司如下：

子公司全称	注册地	注册资本(万元)	持股比例	设立方式
苏州宝兰德软件技术服务 有限公司	苏州	200.00	100%	出资设立

2、合并报表范围变化的说明

2014 年，公司新增 1 家合并单位，即苏州宝兰德。2014 年 3 月，公司出资设立苏州宝兰德并持有该公司 100% 股权，自该公司设立起即被纳入合并财务报表范围。

四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认与计量

1、销售商品

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：（1）将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再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；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、提供劳务

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

3、让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

4、收入确认的具体方法

公司主营业务收入按业务类别可以分为软件销售收入和专业技术服务收入。

（1）软件销售收入

① 软件销售收入确认的一般原则

软件销售收入的确认有以下情况：若销售合同没有约定需试运行或终验，软件销售收入以产品发出并经客户验收合格为依据确认收入；若销售合同约定需试运行或终验，在客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入。

② 结合公司软件销售的具体业务流程、内控措施，软件销售收入确认的具体依据、判断标准

直接销售模式下，客户收到货物后会签发《到货证明签收单》，表明软件已经交付给客户并安装完毕。由于发行人的产品稍加调试即可上线运行，安装后不存在退货问题。如果客户未约定试运行条款，可以认为与合同标的相关的风险报

酬发生转移，则在收到客户签发的《到货证明签收单》时确认收入；如果客户约定了试运行/终验条款，则等客户试运行/终验一段时间并发出《试运行稳定/终验合格报告》后，可以认为与合同标的相关的风险报酬发生转移，确认相应收入。

公司与代理销售客户签订的销售合同为买断式销售合同，合同约定：在卖方交付货物后，合同项下的产品所有权即归买方所有，其后发生货物毁损、灭失的风险由买方承担，即货物经客户签收后与合同标的相关的风险报酬发生转移；针对代理销售客户，公司以客户签署确认的到货签收单作为收入确认的依据。

（2）技术服务收入

① 技术服务收入的一般确认原则

技术服务收入实质上属于提供劳务，适用收入准则中提供劳务收入的确认原则，按已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。

② 技术服务收入的具体确认原则

一般性维保服务等标准服务：合同约定了服务期限及服务价款，未以“人天”等作为计价结算方式的，根据服务期限按直线法确认收入。

高级现场服务、驻场服务和其他服务：合同约定了服务期限及服务价款，并以“人天”等作为计价结算方式的，按照合同约定的方式按期双方确认的劳务量确认收入。

③ 已提供劳务量和总劳务量的确认标准及依据

对于标准服务，将合同规定的服务期限作为总劳务量的核算标准，根据已提供服务的期限占总服务期限的比例确认已提供劳务量。

对于高级现场服务、驻场服务和其他服务，合同已约定了服务期限、服务总价款及结算方式，按照服务期限、服务总价款及“人天”等标准换算为服务期限内以“人天”等单位的总工作量，以每季度或客户确定的结算日确认的劳务量作为已提供劳务量。

保荐机构及会计师获取了公司与直接客户及代理客户签订的软件销售合同及技术服务合同，查阅了合同主要条款、到货签收单及试运行稳定/终验合格报告、技术服务劳务确认单等资料。经核查，公司软件销售及技术服务收入确认符合企业会计准则的规定，技术服务收入确认原则中已提供劳务量及应提供劳务量符合工作业务特点。

（二）现金及现金等价物的确定标准

列示于现金流量表中的现金是指库存现金以及可以随时用于支付的存款。现金等价物是指企业持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

（三）金融工具

1、金融资产和金融负债的分类

金融资产在初始确认时划分为以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（包括交易性金融资产和在初始确认时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）、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。

金融负债在初始确认时划分为以下两类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债（包括交易性金融负债和在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债）、其他金融负债。

2、金融资产和金融负债的确认依据、计量方法和终止确认条件

公司成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。初始确认金融资产或金融负债时，按照公允价值计量；对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

公司按照公允价值对金融资产进行后续计量，且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用，但下列情况除外：（1）持有至到期投资以及贷款和应收

款项采用实际利率法，按摊余成本计量；（2）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。

公司采用实际利率法，按摊余成本对金融负债进行后续计量，但下列情况除外：（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，按照公允价值计量，且不扣除将来结清金融负债时可能发生的交易费用；（2）与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本计量；（3）不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，或没有指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益并将以低于市场利率贷款的贷款承诺，在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：① 按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》确定的金额；② 初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》的原则确定的累积摊销额后的余额。

金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，除与套期保值有关外，按照如下方法处理：（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，计入公允价值变动收益；在资产持有期间所取得的利息或现金股利，确认为投资收益；处置时，将实际收到的金额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收益。（2）可供出售金融资产的公允价值变动计入其他综合收益；持有期间按实际利率法计算的利息，计入投资收益；可供出售权益工具投资的现金股利，于被投资单位宣告发放股利时计入投资收益；处置时，将实际收到的金额与账面价值扣除原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额之后的差额确认为投资收益。

当收取某项金融资产现金流量的合同权利已终止或该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬已转移时，终止确认该金融资产；当金融负债的现时义务全部或部分解除时，相应终止确认该金融负债或其一部分。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产，并将收到的对价确认为一项金融负债。公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：（1）放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产；（2）未放弃对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

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之和。

4、金融资产和金融负债的公允价值确定方法

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确定相关金融资产和金融负债的公允价值。公司将估值技术使用的输入值分以下层级，并依次使用：

（1）第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；

（2）第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线等；市场验证的输入值等；

（3）第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义务的未来现金流量、使用自身数据作出的财务预测等。

5、金融资产的减值测试和减值准备计提方法

（1）资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，如有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

（2）对于持有至到期投资、贷款和应收款，先将单项金额重大的金融资产区分开来，单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产，可以单独进行减值测试，或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试；单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。测试结果表明其发生了减值的，根据其账面价值高于预计未来现金流量现值的差额确认减值损失。

（3）可供出售金融资产

① 表明可供出售债务工具投资发生减值的客观证据包括：

A、债务人发生严重财务困难；

B、债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期；

C、公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；

D、债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；

E、因债务人发生重大财务困难，该债务工具无法在活跃市场继续交易；

F、其他表明可供出售债务工具已经发生减值的情况。

② 表明可供出售权益工具投资发生减值的客观证据包括权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌，以及被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化使公司可能无法收回投资成本。

本公司于资产负债表日对各项可供出售权益工具投资单独进行检查。对于以公允价值计量的权益工具投资，若其于资产负债表日的公允价值低于其成本超过 50%（含 50%）或低于其成本持续时间超过 12 个月（含 12 个月）的，则表明其发生减值；若其于资产负债表日的公允价值低于其成本超过 20%（含 20%）但尚未达到 50%的，或低于其成本持续时间超过 6 个月（含 6 个月）但未超过 12 个月的，本公司会综合考虑其他相关因素，诸如价格波动率等，判断该权益工具投资是否发生减值。对于以成本计量的权益工具投资，公司综合考虑被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等是否发生重大不利变化，判断该权益工具是否发生减值。

以公允价值计量的可供出售金融资产发生减值时，原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入减值损失。对已确认减值损失的可供出售债务工具投资，在期后公允价值回升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回并计入当期损益。对已确认减值损失的可供出售权益工具投资，期后公允价值回升直接计入其他综合收益。

以成本计量的可供出售权益工具发生减值时，将该权益工具投资的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益，发生的减值损失一经确认，不予转回。

（四）应收款项及坏账准备

1、单项金额重大并单项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	金额 200 万元以上（含）且占应收款项账面余额 10%以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

2. 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

（1）具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法
押金、保证金、备用金、职工暂借款、股东个税缓交及合并范围内关联公司往来组合	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（2）账龄分析法

账 龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内（含，下同）	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	20.00	20.00
3-4 年	40.00	40.00
4-5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

3、单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄等为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异。
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

对应收票据、应收利息、长期应收款等其他应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

4、应收账款账龄统计方法

报告期内，公司直接客户主要为中国移动、政府、金融行业客户，代理商客户为最终用户如中国移动等电信运营商的授权供货商。公司各类客户资信状况良好，各合同项下应收债权发生坏账的风险较小；且根据历史经验公司应收账款回款期一般不超过两年。公司应收账款的账龄统计采取先进先出法，即采取收回的应收账款预先偿还期初应收账款的方法作为应收账款账龄的统计方法。

5、应收账款坏账准备政策的依据，按照个别认定法对不同客户计提坏账比例的具体依据

（1）坏账准备政策的制定依据

公司在确定坏账准备政策时，根据公司客户类型、实际财务状况、现金流量状况、信用状况、发生交易的频率及业务量大小，并根据公司以往应收账款回款情况及其他相关信息，同时比较同行业可比上市公司坏账准备计提标准，以较为谨慎的原则合理估计制定公司应收账款坏账准备政策。

（2）个别认定法计提坏账准备比例的依据

在实际经营过程中，公司对各类客户的应收账款如有客观证据表明其发生了减值的，公司采取个别认定法，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，并经相关责任部门审批后确认减值损失，计提坏账准备。公司按照个别认定法计提坏账准备的情况一般包含以下几种情况：

① 债务人被依法宣告破产、撤销的，在扣除以债务人清算财产清偿的部分后，仍不能收回的应收款项

② 债务人死亡或者依法被宣告失踪、死亡，其财产或者遗产不足清偿且没有继承人的应收款项；

③ 涉诉的应收款项，已生效的人民法院判决书、裁定书判定、裁定其败诉的，或者虽然胜诉但因无法执行被裁定终止执行；

④ 逾期 3 年的应收款项，具有公司依法催收磋商记录，在扣除应付该债务人的各种款项和有关责任人员的赔偿后的余额。

（五）长期股权投资

1、共同控制、重要影响的判断

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，认定为共同控制。对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，认定为重大影响。

2、投资成本的确定

（1）同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或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其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的合并对价的账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日，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，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。

公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

① 在个别财务报表中，按照原持有的股权投资的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 在合并财务报表中，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益等的，与其相关的其他综合收益等转为购买日所属当期收益。但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。

（3）除企业合并形成以外的：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本；以债务重组方式取得的，按《企业会计准则第 12 号——债务重组》确定其初始投资成本；以非货币性资产交换取得的，按《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》确定其初始投资成本。

3、后续计量及损益确认方法

对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。

4、通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权的的处理方法

（1）个别财务报表

对处置的股权，其账面价值与实际取得价款之间的差额，计入当期损益。对于剩余股权，对被投资单位仍具有重大影响或者与其他方一起实施共同控制的，转为权益法核算；不能再对被投资单位实施控制、共同控制或重大影响的，确认为金融资产，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定进行核算。

（2）合并财务报表

① 通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且不属于“一揽子交易”的

在丧失控制权之前，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（资本溢价），资本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

丧失对原子公司控制权时，对于剩余股权，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或合并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，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

② 通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且属于“一揽子交易”的

将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理。但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

（六）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量时予以确认。

2、各类固定资产的折旧方法

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	5.00	5.00	19.00
电子设备	年限平均法	5.00	5.00	19.00

（七）无形资产

1、无形资产包括土地使用权、专利权及非专利技术等，按成本进行初始计量。

2、使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。具体年限如下：

项 目	摊销年限(年)
软件	5.00

3、内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，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。

（八）长期待摊费用

长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

（九）职工薪酬

1、职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。

2、短期薪酬的会计处理方法

在职工为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。

3、离职后福利的会计处理方法

离职后福利分为设定提存计划和设定受益计划。

（1）在职工为公司提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2）对设定受益计划的会计处理通常包括下列步骤：

① 根据预期累计福利单位法，采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等作出估计，计量设定受益计划所产生的义务，并确定相关

义务的所属期间。同时，对设定受益计划所产生的义务予以折现，以确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本；

② 设定受益计划存在资产的，将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，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；

③ 期末，将设定受益计划产生的职工薪酬成本确认为服务成本、设定受益计划净负债或净资产的利息净额以及重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动等三部分，其中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允许转回至损益，但可以在权益范围内转移这些在其他综合收益确认的金额。

4、辞退福利的会计处理方法

向职工提供的辞退福利，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（1）公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；（2）公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

5、其他长期职工福利的会计处理方法

向职工提供的其他长期福利，符合设定提存计划条件的，按照设定提存计划的有关规定进行会计处理；除此之外的其他长期福利，按照设定受益计划的有关规定进行会计处理，为简化相关会计处理，将其产生的职工薪酬成本确认为服务成本、其他长期职工福利净负债或净资产的利息净额以及重新计量其他长期职工福利净负债或净资产所产生的变动等组成项目的总净额计入当期损益或相关资产成本。

（十）政府补助

1、与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

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划分为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益。但是，按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

2、与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关费用的期间，计入当期损益；用于补偿已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

（十一）递延所得税资产和递延所得税负债

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。

3、资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，转回减记的金额。

4、公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：（1）企业合并；（2）直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

（十二）租赁

1、经营租赁的会计处理方法

公司为承租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金计入相关资产成本或确认为当期损益，发生的初始直接费用，直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

公司为出租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期损益，发生的初始直接费用，除金额较大的予以资本化并分期计入损益外，均直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

2、融资租赁的会计处理方法

公司为承租人时，在租赁期开始日，公司以租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值中两者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，其差额为未确认融资费用，发生的初始直接费用，计入租赁资产价值。在租赁期各个期间，采用实际利率法计算确认当期的融资费用。

公司为出租人时，在租赁期开始日，公司以租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。在租赁期各个期间，采用实际利率法计算确认当期的融资收入。

（十三）重要会计政策、会计估计的变更

1、主要会计政策变更的说明

本公司自 2014 年 7 月 1 日起执行财政部于 2014 年制定的《企业会计准则第 39 号-公允价值计量》、《企业会计准则第 40 号-合营安排》、《企业会计准则第 41 号-在其他主体中权益的披露》以及经修订的《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》、《企业会计准则第 9 号-职工薪酬》、《企业会计准则第 30 号-财务报表列报》、《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》，同时在本财务报表中采用财政部于 2014 年修订的《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》。

2、主要会计估计变更

无。

五、发行人执行的税收政策和主要税种

（一）发行人及其子公司报告期内各业务缴纳税种、税率

发行人涉及的主要税项及法定税率如下表：

税 种	计税依据	税率
增值税	销售货物或提供应税劳务	6%、17%
营业税	应纳营业税额	5%
城市维护建设税	按应缴流转税额计提	7%
教育费附加	按应缴流转税额计提	3%
地方教育费附加	按应缴流转税额计提	2%
企业所得税	按应纳税所得额计征	15%、25%

具体来看，发行人及其子公司报告期内各业务缴纳税种、税率如下表

纳税主体	会计期间	增值税		所得税	营业税	城建税	教育税附加
		产品销售 业务	技术服务 业务				
宝兰德	2016 年度	17%	6%	15%	--	7%	3%
	2015 年度	17%	6%	15%	5%	7%	3%
	2014 年度	17%	6%	15%	5%	7%	3%
苏州宝兰德	2016 年度	17%	6%	25%	--	7%	3%
	2015 年度	17%	6%	25%	--	7%	3%
	2014 年度	17%	6%	25%	--	7%	3%

（二）税收优惠及批文

1、增值税税收优惠

根据《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号），公司及苏州宝兰德销售自行开发生产的软件产品按 17% 的税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

2、企业所得税税收优惠

公司于 2011 年 11 月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为 GR201111000305 的《高新技术企业证书》，自 2011 年起享受 15% 的所得税优惠税率，期限为 3 年。

公司于 2014 年 7 月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为 GF201411000048 的《高新技术企业证书》，自 2014 年起享受 15% 的所得税优惠税率，期限为 3 年。

报告期内，公司企业所得税税率减按 15% 执行。

（三）公司享受软件企业税收优惠的具体依据

1、增值税

根据《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号），公司及苏州宝兰德销售自行开发生产的软件产品按 17% 的税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

2、企业所得税税收优惠

（1）北京宝兰德

公司于 2011 年 11 月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为 GR201111000305 的《高新技术企业证书》，自 2011 年起享受 15% 的所得税优惠税率，期限为 3 年。

公司于 2014 年 7 月被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局以及北京市地税局认定为高新技术企业，获得编号为 GF201411000048 的《高新技术企业证书》，自 2014 年起享受 15% 的所得税优惠税率，期限为 3 年。报告期内，公司企业所得税税率减按 15% 执行。

（2）苏州宝兰德

苏州宝兰德成立于 2014 年 3 月，于 2015 年 12 月被江苏省软件行业协会认定为软件企业，获得编号为苏 R-2015-E-0002 的《软件企业证书》，并于 2016

年 7 月 27 日通过了年审。

根据《财政部国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税[2012]27 号）第三条的规定“我国境内新办的集成电路设计企业和符合条件的软件企业，经认定后，在 2017 年 12 月 31 日前自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照 25% 的法定税率减半征收企业所得税，并享受到期满为止。”

经核查，苏州宝兰德已经苏州市国家税务局第一税务分局备案受理其《企业所得税优惠事项备案表》（2016 年度），其上记载苏州宝兰德在 2016 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日享有软件企业企业所得税两免三减半优惠。

（四）发行人及其子公司报告期内所享受的税收优惠依据及有效期，税收优惠的备案或认定文件

1、发行人及其子公司享受的增值税优惠政策依据及有效期，税收优惠的备案或认定文件

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）第一条第一款的规定：“增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17% 税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。”

根据《审计报告》、发行人所持《计算机软件著作权登记证书》，以及海淀区国家税务局出具的《税务事项通知书》（海国税批[2011]912098 号、海国税批[2012]903045 号、海国税批[2013]914015 号、海国税批[2013]919074 号、海国税批[2014]922222 号、海国税批[2014]923057 号、海国税软字[2015]20150112090091 号、海国税软字[2015]20150112090090 号、海国税软字[2015]20150528090846 号、海国税软字[2015]20150729091136 号、海国税软字[2015]20150729091137 号、海国税软字[2016]20160216090236 号、海国税软字[2016]20160216090237 号）和北京市国家税务局出具的《税务事项通知书》（税软字 201612300 号）等资料并经核查，报告期内发行人享受“宝兰德 BES 应用

服务器平台软件 V6.5”等 33 项软件产品增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的税收优惠。根据上述《税务事项通知书》记载，该等税收优惠自海淀区国家税务局核发该等通知书当月起享受，无截止日期。

根据《审计报告》、苏州宝兰德所持有的《计算机软件著作权登记证书》，以及经苏州市国家税务局第一税务分局备案的《货物和劳务税税收优惠认定申请表》，并经核查，报告期内苏州宝兰德享受“BES 应用服务器软件 V8.1.1”等 5 项软件产品增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的税收优惠。根据经备案的《货物和劳务税税收优惠认定申请表》记载，该等税收优惠的有效期为 2014 年 12 月 1 日至 2019 年 11 月 30 日。

2、发行人享受的企业所得税优惠政策依据及有效期，税收优惠的备案或认定文件

经核查，2011 年 11 月 21 日，宝兰德有限取得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，编号为“GR201111000305”，证书有效期三年；2014 年 7 月 30 日，宝兰德有限取得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，编号为“GF201411000048”，证书有效期三年。

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条第二款的规定：“国家需要重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税”

根据科学技术部、财政部、国家税务总局联合下发的《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2008]172 号，已失效）及其附件《国家重点支持的高新技术领域》和科技部、财政部、国家税务总局联合下发的《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号，现行有效）及其附件《国家重点支持的高新技术领域》的相关规定，发行人所从事的中间件软件开发业务属于国家重点支持的高新技术领域。

根据海淀区国家税务局第九税务所出具的《企业所得税税收优惠备案回执》、

海淀区国家税务局第五税务所出具的《企业所得税优惠事项备案表》，发行人 2013 年度、2014 年度和 2015 年度企业所得税减按 15% 税率的优惠事项已经主管税务机关备案。根据发行人说明，其 2016 年企业所得税优惠事项正在向主管税务机关办理备案手续，因 2016 年度系其《高新技术企业证书》有效期内，发行人律师认为其享受减按 15% 的税率优惠不存在障碍。

3、苏州宝兰德享受的企业所得税优惠政策依据及有效期，税收优惠的备案或认定文件

2015 年 12 月 31 日，苏州宝兰德获江苏省软件行业协会颁发的编号为苏 R-2015-E0002 的《软件企业证书》，并于 2016 年 7 月 27 日通过年检。

根据《财政部国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》(财税[2012]27 号)第三条的规定“我国境内新办的集成电路设计企业和符合条件的软件企业，经认定后，在 2017 年 12 月 31 日前自获利年度起计算优惠期，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按照 25% 的法定税率减半征收企业所得税，并享受到期满为止。”

经核查，苏州宝兰德已经苏州市国家税务局第一税务分局备案受理其软件企业企业所得税两免三减半优惠的《企业所得税优惠事项备案表》（2016 年度），其上记载的享受优惠期间为 2016 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日。

经核查，苏州宝兰德于 2016 年度开始盈利，其已于 2017 年 2 月 13 日向主管税务机关提交了 2016 年度免交企业所得税的备案材料，已获主管税务机关备案，苏州宝兰德 2016 年度享受免交企业所得税优惠政策。

六、非经常性损益

会计师对公司最近三年的非经常性损益进行了鉴证，并出具了《非经常性损益鉴证报告》（天健审〔2017〕1-14 号），会计师认为：“宝兰德公司管理层编制的非经常性损益明细表在所有重大方面符合中国证券监督管理委员会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非经常性损益（2008）》的规定，如实反映了宝兰德公司最近三年非经常性损益情况。”

公司在报告期内的非经常性损益如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分			
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免			
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	50.00		
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益			
非货币性资产交换损益			
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	3.96	-5.21	5.38
其他符合非经常性损益定义的损益项目		-2,240.47	
小 计	53.96	-2,240.47	5.38
减：所得税费用（所得税费用减少以“-”表示）	8.06	-0.79	0.81
少数股东损益			
归属于母公司股东的非经常性损益净额	45.90	-2,239.68	4.57
扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润	3,709.91	2,642.70	1,109.22

七、主要财务指标

（一）基本财务指标

主要财务指标	2016 年度/末	2015 年度/末	2014 年度/末
流动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
速动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
资产负债率（母公司）	8.47%	11.35%	8.86%
应收账款周转率（次）	1.92	2.61	2.26
存货周转率（次）	-	-	-
息税折旧摊销前利润（万元）	4,389.60	941.43	1,312.71
归属于发行人股东的净利润（万元）	3,755.81	403.02	1,113.79
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润（万元）	3,709.91	2,642.70	1,109.22
利息保障倍数（倍）	-	-	-
每股经营活动产生的现金净流量（元）	0.49	0.49	0.46
每股净现金流量（元）	-0.01	0.49	0.12
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	3.46	2.20	1.33
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.04%	0.05%	0.41%

上述指标的计算公式如下：

流动比率=流动资产 / 流动负债

速动比率=（流动资产－存货） / 流动负债

资产负债率=（负债总额 / 资产总额）×100%

应收账款周转率（次）=营业收入 / 平均应收账款

存货周转率（次）=营业成本 / 平均存货

息税折旧摊销前利润=净利润+利息支出+所得税+固定资产折旧+长期待摊费用摊销+无形资产摊销

利息保障倍数=（利润总额+利息支出） / 利息支出

每股经营活动产生的现金流量净额=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=净现金流量/期末股本总额

每股净资产=归属于母公司股东的净资产 / 期末股本总额

无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后） / 期末净资产×100%

公司 2015 年 8 月由有限公司整体变更为股份有限公司，为保持财务指标的可比性，在计算 2014 年每股经营活动产生的现金净流量、每股净现金流量和每股净资产时，期末股本总额按照 3,000 万元计算。

（二）净资产收益率和每股收益

按照中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订），公司 2014 年度、2015 年和 2016 年的净资产收益率及每股收益如下表所示：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2016 年	归属于普通股股东的净利润	44.22%	1.25	1.25
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	43.68%	1.24	1.24
2015 年	归属于普通股股东的净利润	7.61%	0.13	0.13
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	49.90%	0.88	0.88
2014 年	归属于普通股股东的净利润	32.57%	-	-
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	32.44%	-	-

注：公司于 2015 年 8 月完成股改，2014 年的每股收益未予以列示。

上述各项指标计算公式如下：

$$1、\text{加权平均净资产收益率} = P_0 / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$$

其中：P₀ 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E₀ 为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀ 为报告期月份数；M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；E_k 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

报告期发生同一控制下企业合并的，计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。计算比较期间的加权平均净资产收益率时，被合并方的净利润、净资产均从最终控制方实施控制的次月起进行加权；计算比较期间扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产不予加权计算（权重为零）。

$$2、\text{基本每股收益} = P_0 \div S \quad S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$$

其中：P₀ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S₀ 为期初股份总数；S₁ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j 为报告期因回购等减少股份数；S_k 为报告期缩股数；M₀ 报告期月份数；M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益 = P₁ / (S₀ + S₁ + S_i × M_i ÷ M₀ - S_j × M_j ÷ M₀ - S_k + 认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P₁ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。

八、或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的或有事项、资产负债表日后事项及其他重要事项。

九、盈利能力分析

（一）营业收入分析

1、营业收入变动趋势分析

报告期内，公司实现营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
主营业务收入	8,062.90	100%	5,871.70	100%	4,161.19	100%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-
合计	8,062.90	100%	5,871.70	100%	4,161.19	100%

报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比例均为 100%，主营业务非常突出。公司营业收入保持了较快的增长趋势，2014 年、2015 年和 2016 年，公司营业收入分别为 4,161.19 万元、5,871.70 万元和 8,062.90 万元，2014 年至 2016 年年均复合增长率为 39.20%。

（1）公司营业收入快速增长的一般原因

① 软件开发行业发展形势良好

2011 年 12 月，工业和信息化部印发了《软件和信息技术服务业“十二五”发展规划》，《规划》指出“十二五”时期要初步建立安全可靠软件应用推广体系，推动安全可靠的基础软件进入自我良性发展阶段。随着国外软件越来越多信息安全隐患的暴露，国内客户越来越认可国产软件产品，国产中间件软件行业正处于蓬勃发展阶段。根据《中国电子信息产业统计年鉴》，2012 年、2013 年和 2014 年，中国中间件软件行业收入分别为 308.73 亿元、403.80 亿元和 543.15 亿元，2013 年和 2014 年的增长率分别为 30.79%和 34.51%。

随着国产软件产品和服务质量的不断提高，民族企业在中国中间件软件的市场份额不断提高。发行人抓住政府支持国产软件企业崛起的机会，从成立之初起就立足于和 IBM 及 Oracle 在中间件领域的正面竞争，在不断替代原来由外国软件独占市场的同时，也在不断开辟云管理平台软件和应用性能管理软件领域的新市场。

良好的宏观政策和产业环境为公司快速发展创造了有利条件，公司作为经认定的高新技术企业，报告期内营业收入实现了快速增长。

② 下游行业发展迅速

近年来，随着电信行业的信息化建设、精细化管理及软件国产化的进一步深入，公司主要产品中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件能够为客户提供更加精细化的管理，同时符合国家核心软件国产化的大背景。公司与中国移动等电信运营商建立了长期稳定的合作关系，能够掌握行业、产品发展的最新动态，能够及时了解和把握客户的最新需求，适时推出适合客户的产品。公司紧跟下游行业发展趋势，能够抓住下游行业快速发展的市场机遇，实现营业收入的快速增长。

③ 发行人产品质量稳定

公司创始人均有在外资 IT 企业担任高管的经历，在公司的经营中始终遵循大量研发投入和保证产品质量的宗旨。发行人研发流程严格遵循国际标准，产品质量比肩于国外同类型的产品，在电信行业企业级核心业务中拥有较多替换国外 Oracle、IBM 产品的成功案例。

④ 发行人适应市场需求不断推出新产品

在对客户的持续服务过程中，发行人了解客户对云管理平台软件和应用性能管理软件的需求，于是适应客户需求推出了云管理平台软件 BES CloudLink 系列产品和应用性能管理软件 BES WebGate 系列产品，从而丰富了公司的产品线，增强了公司的持续竞争力，为公司业绩持续稳定增长提供了基础。

BES CloudLink 最初立项的原因是公司了解到客户有大量的从小型机向 X86 机器移植的计划，而这种移植会由于机器的大量增加大大增加运维的难度，同时由于云计算的兴起，很多客户希望能够对应用做集中化惯例，通过统一的资源调度实现自动弹性伸缩。BES CloudLink 的构想就是帮助客户解决这些棘手的问题，由于宝兰德积累了很多中间件技术以及相关的底层架构技术，完全有能力研发和实施云运维平台产品。

BES WebGate 是根据长期的现场诊断分析问题的经验结合中间件技术演进产生的。

（2）结合公司各类软件销售平均单价、销售数量变动情况、原因，分析报

告期各期软件销售收入增加原因

① 软件销售收入增长原因

2014 年至 2016 年，发行人软件销售业务的收入分别为 2,842.32 万元、3,906.50 万元和 4,606.51 万元，2014 年至 2016 年年均增长 27.31%。从软件类别来看，中间件软件销售收入的增长是公司软件销售收入增长的主要原因。报告期内，公司各类软件销售收入及变动情况如下：

单位：万元

产品	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	销售金额	增长率 (%)	销售金额	增长率 (%)	销售金额	增长率 (%)
应用服务器 BES Application Server	3,884.03	40.46	2,765.22	45.40	1,901.86	21.88
消息中间件 BES MQ					30.67	
交易中间件 BES Vbroker					283.17	-8.89
中间件小计	3,884.03	40.46	2,765.22	24.80	2,215.70	18.41
云管理平台软件 BES CloudLink	336.67	-47.28	638.59			
应用性能管理软件 BES WebGate	353.33	-23.49	461.79	-21.89	591.24	105.68
其他	32.48	-20.58	40.89	15.57	35.38	-56.95
合计	4,606.51	17.92	3,906.50	37.44	2,842.32	26.84

报告期内，公司中间件产品应用服务器 BES Application Server 销售是公司软件销售最主要的业务来源，各年呈逐渐增长状态；中间件产品消息中间件 BES MQ、交易中间件 BES Vbroker 的销售相对较少。同时随着客户对云管理平台软件的需求，公司于 2012 年开始云管理平台 BES CloudLink 的规划研发，经过前期的试用、合同商谈及合同签署，公司于 2015 年开始实现云管理平台软件的销售收入。应用性能管理软件 BES WebGate 产品是发行人适应客户系统运维需求而研发的产品，报告期内尚处于客户培育阶段，销售较少。

报告期内发行人各类软件销售收入、数量和单价如下表所示：

年度	产品	收入（万元）	收入变动率	销量（cpu）	销量变动率	单价	单价变动率
2016 年	应用服务器 BES App Server	3,884.03	40.46%	745	53.29%	5.21	-8.37%
	消息中间件 BES MQ						
	交易中间件 BES Vbroker						
	中间件小计	3,884.03	40.46%	745	53.29%	5.21	-8.37%
	云管理平台 软件 BES CloudLink	336.67	-47.28%	36	-25.00%	9.35	-29.69%
	应用性能管理 软件 BES WebGate	353.33	-23.49%	143	-42.34%	2.47	32.84%
	其他	32.48	-20.58%	7	-46.15%	4.64	47.30%
	合 计	4,606.51	17.92%				
2015 年度	应用服务器 BES App Server	2,765.22	45.40%	486	-22.61%	5.69	87.79%
	消息中间件 BES MQ						
	交易中间件 BES Vbroker						
	中间件小计	2,765.22	24.80%	486	-51.30%	5.69	149.03%
	云管理平台 软件 BES CloudLink	638.59		48		13.30	
	应用性能管理 软件 BES WebGate	461.79	-21.89%	248	3.33%	1.86	-24.39%
	其他	40.89	15.57%	13	116.67%	3.15	-46.61%
	合 计	3,906.50	37.44%				
2014 年度	应用服务器 BES App Server	1,901.86		628		3.03	
	消息中间件 BES MQ	30.67		8		3.83	
	交易中间件 BES Vbroker	283.17		362		0.78	

中间件小计	2,215.70		998		2.28	
云管理平台软件 BES CloudLink						
应用性能管理软件 BES WebGate	591.24		240		2.46	
其他	35.38		6		5.90	
合 计	2,842.32					

由于公司产品为纯软件产品，边际成本几乎为零，销售单价受产品定价策略、客户采购制度、竞争环境、服务期限等因素影响而有所变动。首先，发行人在对新客户销售产品时的边际成本几乎为零，具体合同价格会随着项目技术方案、市场需求、国内外竞争对手的报价等而变动，具体合同签订时考虑的因素各有不同，价格亦呈现波动。其次，发行人的主要客户在上年末或每年年初根据当年的信息系统建设规划制定建设方案。由于主要客户的信息系统规模较大，发行人的产品虽然对客户业务运行起重要保障作用，但在主要客户采购金额中占比较小，客户的采购金额与采购数量并不存在严格的线性关系。客户的采购量由自身信息系统建设规划决定，各年呈现一定的波动性，导致发行人的销量和单价均呈一定波动性。

报告期内受中间件软件新建项目和扩容项目增长影响，发行人中间件软件客户数量、在执行合同数量和金额不断增长，推动软件销售收入持续增长。

（1）2015 年较 2014 年

2015 年软件销售收入较 2014 年增长 37.44%，主要原因是当年中国移动总部网状网二期工程、中国移动集中化经营分析综合应用平台工程一级集采合同项目等采购的中间件软件较多，中间件软件收入较上年增长 549.52 万元，增长幅度为 24.80%；以及云平台管理软件在辽宁移动、上海移动及联通系统集成有限公司实现了较多销售。

按合同数量统计的中间件软件收入情况如下：

	2015 年	2014 年
中间件软件合同数（个）	40	39
中间件软件收入（万元）	2,765.22	2,215.70
中间件软件平均合同金额（万元）	69.13	56.81

注：中国移动集中化经营分析综合应用平台工程一级集采项目实现收入 431.65 万元，中国移动总部网状网二期工程实现收入 228.20 万元，广西移动第三代业务支撑系统 CRM 扩容项目实现收入 211.41 万元。

按合同数量统计的云管理平台软件收入情况如下：

	2015 年	2014 年
云管理平台软件合同数（个）	4	-
云管理平台软件收入（万元）	638.59	-

注：销售神州数码系统集成服务有限公司 232.48 万元（最终客户辽宁移动），销售沈阳康地科技有限公司 246.10 万元（最终客户辽宁移动），销售杭州时科电子商务有限公司 10.46 万元（最终客户上海移动），销售联通系统集成有限公司 149.56 万元

2015 年中间件软件单价较上年大幅上升、销量较上年大幅下降的原因是 2014 年部分客户的核心业务系统大量采购标准化的 x86 服务器来降低硬件采购和维护成本，同时通过分布式部署应用来提升业务处理能力和系统可靠性，上述 x86 服务器的销售合同采购的中间件软件 CPU 数量较多，导致 2014 年单价较低。而 2015 年无客户大规模采购 x86 服务器的现象，CPU 数量相应较 2014 年下降，单价较 2014 年上升。

（2）2016 年

2016 年软件销售收入较 2015 年增长 14.27%，主要原因是当年应用服务器销量大幅增长 53.29%，而单价保持基本稳定。当年中国移动总部网状网三期工程、贵州移动第三代 CRM 改造工程、江苏移动 IT 支撑网基础资源池 4.2 期等项目采购的应用服务器较多。

按合同数量统计的中间件软件收入情况如下：

	2016 年	2015 年
中间件软件合同数（个）	56	40
中间件软件收入（万元）	3,884.03	2,765.22
中间件软件平均合同金额（万元）	69.36	69.13

注：2016 年中国移动总部网状网三期工程实现收入 408.33 万元，贵州移动第三代 CRM 改造工程实现收入 403.51 万元，江苏移动 IT 支撑网基础资源池 4.2 期实现收入 298.46 万元。

2016 年中间件软件销售单价与上年比较变动不大。

综合起来看，受中间件软件业务增长驱动，发行人报告期内中间件软件合同数量及合同平均单价均有所提高，推动软件销售收入持续增长。

② 技术服务收入增长原因

报告期内，发行人技术服务收入保持快速增长，发行人 2014 年至 2016 年服务收入年均增长 61.89%，快于整体营业收入的增长速度。首先，为了确保核心业务系统正常运行，客户需要常年购买发行人服务。随着客户历年采购发行人软件的积累，后续的技术服务会持续增加。其次，随着客户业务量的增长，客户对发行人产品的需求在不断增长。

2014 年至 2016 年，从发行人处采购服务的客户数量分别为 19、22 和 33 家，平均每家客户的服务收入如下表：

直接客户口径	2016 年	2015 年	2014 年
从发行人购买技术服务的直接客户数量	33	22	19
当年服务金额（万元）	3,456.39	1,965.20	1,318.87
平均每家客户直接采购的服务金额（万元）	104.74	89.33	69.41

从上表中可以看出，以直接与宝兰德签订合同销售的口径统计，购买技术服务的直接客户数量在报告期内持续增加，这与发行人最终客户更多直接采购发行人服务有关。平均每家客户直接采购的服务金额持续上升，反映了随着客户历年采购发行人软件的积累，后续的技术服务会持续增加。

可见，发行人技术服务收入增加的主要原因是每家客户采购的服务金额上升。

2、销售规模与市场整体规模、可比上市公司同类产品销售收入变动情况的比较情况

（1）各类销售规模与市场整体规模

2015 年和 2016 年，发行人的中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件的销售规模与国内市场整体规模对比如下：

单位：亿元

产品名称	对象	2016 年	2015 年
中间件软件	市场规模	55.30	50.50
	发行人	0.68	0.42
云管理平台	市场规模	474.00	378.00
	发行人	0.06	0.10
应用性能管理软件	市场规模	15.80	8.20
	发行人	0.06	0.07

注：市场规模资料来源于计世资讯和工信部电信研究院，2016 年市场规模为预计数。行业数据为软件销售加技术服务之和，为了保持数据可比，将宝兰德技术服务收入按软件销售比例分摊入各软件销售规模之中，即宝兰德各软件的销售规模=该软件当年销售额+当年技术服务额*（该软件销售额/当年软件销售总额）。

发行人中间件软件收入增速快于市场增速，但与市场规模比起来发展空间仍然较大。中间件软件业务目前仍然是发行人收入占比最大的业务，也是业绩增长的主要因素。

发行人的云管理平台软件与应用性能管理软件尚处于市场推广阶段，目前收入占比较低，但是为发行人未来业绩的新增长点。由于产品尚处于市场推广阶段，技术更新较快，2016 年发行人的重点仍在于完善产品并促进客户接受产品。

云管理平台软件 2016 年收入较上年有所下降，主要原因是发行人的重心集中在让更多的客户去试用、理解和接受发行人的新产品，这需要一个培育用户的过程，销售收入的增长会相应滞后。2016 年甘肃移动、贵州移动，湖南移动，重庆电信，青海移动，内蒙古移动和吉林移动等客户评估或测试了云管理平台产品，未来有望购买公司云管理平台软件产品。

报告期内，应用性能管理软件的销售收入分别为 591.24 万元、461.79 万元和 353.33 万元。2016 年应用性能管理软件收入较上年有所下降，主要是发行人为了适应技术的变化，从 2015 年起对发行人的应用性能管理产品进行彻底的更

新换代，由 C/S 架构转变为 B/S 架构，未能向更多新客户销售。2017 年随着产品架构的稳定、成熟，将参与更多客户的测试、投标，有望实现更多销售。

（2）可比上市公司同类产品销售收入变动情况的比较情况

根据东方通、中创股份的年度报告和普元信息的招股说明书，报告期内有关公司分产品的销售收入如下表所示：

单位：万元

公司	相关销售收入	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
东方通	软件基础设施	13,007.79	-9.97%	14,448.09	-25.58%	19,413.76	7.73%
普元信息	标准软件产品	未披露	-	6,215.11	7.61%	5,775.50	95.50%
	维护升级服务	未披露	-	749.48	47.70%	507.44	34.25%
中创股份	自产软件产品销售	未披露	-	7,945.97	37.21%	5,791.15	4.10%
宝兰德	软件销售	4,606.51	17.92%	3,906.50	37.44%	2,842.33	26.84%
	技术服务	3,456.39	75.88%	1,965.20	49.01%	1,318.87	16.38%

注：普元信息是基础软件产品与解决方案提供商，平台软件产品包括 SOA 应用交付平台、SOA 业务集成平台、IT 运维平台、大数据平台、云计算平台等。

东方通的“软件基础设施”包括基础中间件、平台中间件、虚拟化软件等；普元信息的“标准软件产品”是用来构建与支撑大型企业 IT 应用的独立软件系统，涉及 SOA、大数据及云计算领域，“维护升级服务”为向客户销售标准软件产品且在约定的免费维护期满后向客户销售的维护升级服务。中创股份的“自产软件产品销售”主要为中间件产品。

报告期内，宝兰德的软件销售和技术服务收入增长率与普元信息相近，快于东方通，主要原因是：

① 报告期内宝兰德与普元信息的标准软件产品销售规模基数较小，且主要业务技术和市场较成熟，营业收入较容易实现快速增长；

② 东方通登陆资本市场后开展了一系列的多元化资本运作，大力拓展云计算、大数据、移动互联等新技术、新业态、新模式的布局，重新定义软件基础设施，推进其由中间件产品厂商转型升级为新一代软件基础设施及创新应用整体解决方案提供商，宝兰德的战略与东方通有所不同。

3、主营业务收入按业务类型分析

报告期内，公司主营业务收入按业务类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
软件销售	4,606.51	57.13%	3,906.50	66.53%	2,842.32	68.31%
技术服务	3,456.39	42.87%	1,965.20	33.47%	1,318.87	31.69%
合计	8,062.90	100.00%	5,871.70	100.00%	4,161.19	100.00%

公司系提供中间件软件、云管理平台软件、应用性能管理软件和专业技术服务的厂商，主营业务收入按业务类别可以分为软件销售收入和技术服务收入，二者包含的内容如下：

软件销售收入主要是指公司自行研发的中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件产品的销售，主要包括应用服务器 BES Application Server、消息中间件 BES MQ、交易中间件 BES VBroker、云管理平台软件 BES CloudLink 和应用性能管理软件 BES WebGate 系列产品。

技术服务收入是指公司在销售软件的同时提供的后续技术服务及售后服务期满后给客户提供维保、技术支持等服务产生的收入。

公司软件销售收入与技术服务收入分类依据：一般情况下，公司与客户签订的销售合同中明确约定软件产品或服务，公司的产品销售合同通常附带一年的售后服务，该售后服务根据合同约定部分能够明确区分价格，部分不能明确区分价格，对于能够明确区分售后服务价格的，公司将其按照技术服务收入予以确认；对于不能够明确区分售后服务价格的，公司不再单独计算服务收入，全部按照产品销售进行核算；售后服务期满后，应客户要求，公司会与客户签订新的服务合同，其收入确认为技术服务收入。

最近三年，公司软件销售业务的收入分别为 2,842.32 万元、3,906.50 万元和 4,606.51 万元，保持了较快增长；公司技术服务收入分别为 1,318.87 万元、1,965.20

万元和 3,456.39 万元，主要是随着公司客户规模的扩大，免费服务期满后，公司开始收取服务费，服务收入亦呈现持续增长的趋势。

4、公司主营业务收入按照销售模式划分

公司的销售模式分为直接销售和通过系统集成商代理销售两种模式，报告期内直接销售和代理销售的情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售	4,371.55	54.22%	1,448.10	24.66%	1,158.54	27.84%
代理销售	3,691.35	45.78%	4,423.60	75.34%	3,002.65	72.16%
合计	8,062.90	100.00%	5,871.70	100.00%	4,161.19	100.00%

报告期内公司代理销售分别占比 72.16%、75.34%和 45.78%，2016 年代理销售比例下降较多。

5、公司主营业务收入按照软件销售收入确认方式的划分

（1）报告期内发行人软件销售收入两种收入确认方式对应的收入金额

2014 年至 2016 年，发行人软件销售收入中采取两种收入确认方式的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
到货确认收入	1,047.26	22.73%	3,460.99	88.60%	2,403.86	84.57%
试运行/终验确认收入	3,559.25	77.27%	445.51	11.40%	438.46	15.43%
合计	4,606.51	100.00%	3,906.50	100.00%	2,842.33	100.00%

其中，到货即确认收入销售方式下主要客户情况如下：

单位：万元

客户	2016 年度	占比 (%)	客户	2015 年度	占比 (%)
贵州年华科技有限公司	345.01	32.94	神州数码系统集成服务有限公司	1,034.41	29.89
广州源典科技有限公司	117.33	11.20	领航动力信息系统有限公司	569.03	16.44
沈阳康地科技有限公司	116.58	11.13	联通系统集成有限公司	440.52	12.73
领航动力信息系统有限公司	99.89	9.54	贵州年华科技有限公司	412.84	11.93
友创天逸（北京）信息技术有限公司	70.09	6.69	沈阳康地科技有限公司	336.07	9.71
天津华云金服科技有限公司	68.38	6.53	北京昆兆科贸有限公司	153.85	4.45
神州数码系统集成服务有限公司	65.63	6.27	南宁市曼联电子有限责任公司	77.40	2.24
南京群顶科技有限公司	56.41	5.39	杭州时科电子商务有限公司	74.79	2.16
北京百达信通科技有限公司	32.48	3.10	广州源典科技有限公司	73.62	2.13
贵州华城楼宇科技有限公司	28.20	2.70	上海华清同仁智能科技有限公司	72.65	2.10
合计	1,000.00	95.49	合计	3,245.18	93.76

（续上表）

客户	2014 年度	占比 (%)
希望电子（北京）有限公司	433.23	18.02
北京信志鸿达科技发展有限公司	328.23	13.65
北京东方龙马软件发展有限公司	301.60	12.55
上海普天网络技术有限公司	283.14	11.78
贵州年华科技有限公司	203.12	8.45
南宁市曼联电子有限责任公司	141.54	5.89
领航动力信息系统有限公司	122.25	5.09
北京泰利思诺信息技术有限公司	87.90	3.66
广州源典科技有限公司	63.63	2.65
北京海华永联科技有限公司	54.15	2.25
合计	2,018.80	83.98

试运行/终验销售方式下主要客户情况如下：

客户	2016 年度	占比 (%)	客户	2015 年度	占比 (%)
中国移动通信集团贵州有限公司	454.03	12.76	中国移动通信有限公司	228.21	51.22
中国移动通信有限公司	408.33	11.47	中国移动通信集团四川有限公司	62.82	14.10
中国移动通信集团江苏有限公司	402.74	11.32	中国移动通信集团宁夏有限公司	23.08	5.18
中国移动通信集团湖南有限公司	302.14	8.49	中国移动通信集团上海有限公司	20.51	4.60
中国移动通信集团内蒙古有限公司	285.00	8.01	中国移动通信集团江苏有限公司	20.51	4.60
中国移动通信集团山西有限公司	274.04	7.70	中国移动通信集团安徽有限公司	17.95	4.03
中国移动通信集团广西有限公司	177.56	4.99	中国移动通信集团甘肃有限公司	17.95	4.03
中国移动通信集团吉林有限公司	151.47	4.26	中国移动通信集团云南有限公司	12.50	2.81
首都信息发展股份有限公司	135.41	3.80	中国移动通信集团山西有限公司	11.22	2.52
中国移动通信集团上海有限公司	127.43	3.57	中国移动通信集团黑龙江有限公司	10.25	2.31
合计	2,718.15	76.37	合计	425.00	95.40

（续上表）

客户	2014 年度	占比 (%)
中国移动通信有限公司	310.26	70.76
中国移动通信集团北京有限公司	35.90	8.19
中国移动通信集团湖南有限公司	25.64	5.85
中国移动通信集团辽宁有限公司	20.51	4.68
中国移动通信集团广西有限公司	10.26	2.34
中国移动通信集团内蒙古有限公司	10.26	2.34
中国移动通信集团吉林有限公司	10.26	2.34
中国移动通信集团海南有限公司	5.13	1.17
中国移动通信集团天津有限公司	5.13	1.17
中国移动通信集团新疆有限公司	5.13	1.17
合计	438.46	100.00

（2）合同中是否约定试运行或终验的影响因素

发行人的软件销售合同部分约定了试运行或终验条款，部分未约定试运行或终验条款，主要影响因素是合同的签订主体，如果客户要求约定试运行条款，发行人在收到试运行或终验报告后确认收入，反之则在取得到货证明签收单时确认收入。

不同的客户对是否约定试运行或终验有不同的要求，电信运营商、金融机构和部分政府机构一般会要求试运行或终验条款，一般的代理商无此要求。报告期内发行人直接向中国移动通信集团公司、中国电信股份有限公司等客户销售软件产品的合同一般约定了试运行或终验条款，而通过代理商向电信运营商销售软件产品的合同未约定试运行或终验条款，发行人向两类客户提供的产品和服务并无重大差别。

发行人在约定了试运行或终验的合同中根据试运行或终验证明确认收入，无此约定的合同根据到货证明签收单确认收入，符合谨慎性原则。

6、报告期内，公司软件销售按产品类别划分情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
中间件软件	3,884.03	84.32%	2,765.22	70.79%	2,215.70	77.95%
云管理平台软件	336.67	7.31%	638.59	16.35%	-	-
应用性能管理软件	353.33	7.67%	461.79	11.82%	591.24	20.80%
其他	32.48	0.71%	40.89	1.05%	35.38	1.24%
合计	4,606.51	100.00%	3,906.50	100.00%	2,842.32	100.00%

报告期内，中间件软件销售是公司软件销售最主要的业务来源，随着公司业务规模的不断扩大和产品线的不断丰富，中间件软件的销售金额逐步增加。云管理平台软件、应用性能管理软件尚处于市场开拓阶段，占比较小。

7、销售价格的变动情况

（1）报告期内公司产品价格情况

报告期内，公司主要产品的销售收入、销量、销售单价情况如下：

单位：万元

年度	产品	销量（cpu）	单价	收入
2016 年度	应用服务器 BES App Server	745	5.21	3,884.03
	消息中间件 BES MQ			
	交易中间件 BES Vbroker			
	中间件小计			3,884.03
	云管理平台软件 BES CloudLink	36	9.35	336.67
	应用性能管理软件 BES WebGate	143	2.47	353.33
	其他	7	4.64	32.48
	合 计			4,606.51
2015 年度	应用服务器 BES App Server	486	5.69	2,765.22
	消息中间件 BES MQ			
	交易中间件 BES Vbroker			
	中间件小计			2,765.22
	云管理平台软件 BES CloudLink	48	13.30	638.59
	应用性能管理软件 BES WebGate	248	1.86	461.79
	其他	13	3.15	40.89
	合 计			3,906.50
2014 年度	应用服务器 BES App Server	628	3.03	1,901.86
	消息中间件 BES MQ	8	3.83	30.67
	交易中间件 BES Vbroker	362	0.78	283.17
	中间件小计			2,215.70
	云管理平台软件 BES CloudLink			
	应用性能管理软件 BES WebGate	240	2.46	591.24
	其他	6	5.90	35.38
	合 计			2,842.32

（2）公司软件销售、技术服务销售的价格形成机制、影响因素及变动趋势

① 公司软件销售、技术服务销售的价格形成机制

中间件产品为个性化定价产品，价格既受客户需求、项目环境、配置要求等因素的影响，同时也与公司根据市场需求、国内外竞争对手的报价等因素，采取的销售策略有关。公司主要产品、服务的定价方式主要有两种：一是参与客户的

招标，公司根据项目情况进行报价；二是参与客户的非招标采购项目，与客户进行谈判协商确定价格。

分产品列示的客户采购方式如下表：

收入分类		获取订单方式
软件销售	中间件软件、云管理平台软件、应用性能管理软件、其他服务	招标、竞争性谈判、比选、单一来源采购
技术服务	标准服务	单一来源采购
	高级服务	高级现场服务
	驻场服务	招标、竞争性谈判、单一来源采购
	其他服务	招标、竞争性谈判

② 价格形成机制的影响因素及变动趋势

影响发行人软件销售和技术服务价格形成机制的主要因素包括：

A、客户的信息系统建设的需求

随着业务量的增加和精细化管理的需要，客户会产生新型信息系统建设需求，新建信息系统通常采用招标方式，客户通常综合项目技术难度、供应商报价、历史合作情况、产品质量、后续服务提供等因素综合作出采购决定，价格只是影响客户决策的因素之一。发行人也会不断创新产品，促进原有客户购买新产品。

随着新建系统的不断成熟，后续会产生持续的扩容和服务需求。扩容和服务较多采用单一来源采购的形式进行定价，通过谈判确定最终采购价格。

B、发行人的销售策略

软件产品在生产上具有高研发投入、低边际成本的特点，即在生产前需要进行大量的研发投入，而一旦研制成功，则产品的边际成本几乎为零。故与实物产品销售定价的成本加成法等不同，软件产品是以其使用价值为基础，采取个性的定价策略。

在成功进入新客户后，公司可以通过后期产品扩容、技术服务等途径来持续获得盈利。以最终客户中国移动为例，公司凭借优质的中间件产品质量、快速响

应的服务速度及良好的服务质量进入最终客户的采购名单，遵循相关法律法规的规定通过招标、竞争性谈判、单一来源采购等方式签署正式合同，产品销售定价合法合规。

总体上，因为客户从发行人处采购了越来越多的软件产品，后续扩容和服务的采购数量将持续增加，相应地，单一来源采购与竞争性谈判的规模还将持续增加。但随着发行人加大对政府、金融等行业领域的开拓力度，不排除后续个别年份采用招投标定价的比例会有所上升。

（3）对比分析报告期各期软件销售、技术服务销售与 market 价格的差异

除东方通在其招股说明书中披露的软件销售价格外，发行人无可比软件销售、技术服务价格。东方通与发行人同类产品的销售价格对比情况如下表所示：

① 应用服务器

金额单位：万元

年份	东方通 TongWeb			宝兰德 BES Application Server		
	销量	价格	收入	销量	价格	收入
2013 年	493	5.11	2,518.66	497	3.14	1,560.41
2012 年	954	5.02	4,789.40	340	3.82	1,300.18

② 交易中间件

金额单位：万元

年份	东方通 TongEASY			宝兰德 BES Vbroker		
	销量	价格	收入	销量	价格	收入
2013 年	273	0.82	223.83	224	1.39	310.81
2012 年	84	0.85	71.32	-	-	-

注：东方通 2013 年 TongWeb、TongEASY 的数据为 2013 年 1-6 月数据，宝兰德为当年 1-12 月数据。东方通未公布 2014 年-2016 年的中间件产品销售价格。

发行人 2013 年度应用服务器产品的价格低于东方通同期应用服务器价格，交易中间件价格高于东方通。经访谈发行人客户中国移动的部分省份，发行人近期的中间件产品价格与 Oracle、IBM 相近，高于东方通。

保荐机构、会计师核查了发行人报告期内的软件销售、技术服务价格，认为

定价符合客户的采购管理办法，价格具有合理性。

（二）营业成本分析

1、营业成本构成情况

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
主营业务成本	41.00	18.63	82.55
其他业务成本	-	-	-
合计	41.00	18.63	82.55

报告期内，公司主营业务开展情况良好，营业成本全部为主营业务成本。

2、主营业务成本按产品类别划分情况

报告期内公司按业务划分主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
软件销售	-	-	18.63	100.00%	-	-
技术服务	41.00	-	-	-	82.55	100.00%
合计	41.00	-	18.63	100.00%	82.55	100.00%

公司主营业务成本包括软件销售成本和技术服务成本，上表所示的软件销售成本系公司在销售自有软件产品的过程中，应客户要求代为采购的与项目相关的从外部采购的软件成本，金额很小；技术服务成本系公司外包的技术服务。

2014 年公司主营业务成本为 82.55 万元，系技术服务成本，公司采购北京金源恒通科技有限公司的技术服务，最终服务对象为中国移动通信集团上海有限公司、北京有限公司和辽宁有限公司。

2015 年公司主营业务成本为 18.63 万元，系软件销售成本，公司采购南京明网信息技术有限公司的 Oracle Coherence Enterprise Edition 软件及许可证，最终用户为中国移动通信集团上海有限公司。

2016 年公司主要业务成本为 41.00 万元，系技术服务成本，公司采购深圳市讯方科技股份有限公司的技术服务，最终服务对象为中国移动通信集团江苏有限公司。

3、产品成本归集及结转的方法及相关人力成本核算方法

公司为纯软件企业，无产品生产成本。上述所示的软件销售成本系公司在销售自有软件产品的过程中，应客户要求代为采购的与项目相关的从外部采购的软件成本。采购的软件产品在未随同公司自有软件产品实现销售时，计入存货核算；当与自有软件一同实现销售时，转入主营业务成本。

报告期内，发行人的人员成本主要由研发人员职工薪酬、销售人员及技术服务人员职工薪酬和职能管理部门的职工薪酬构成，具体核算方法如下：

研发部门员工所发生的人工费用，于发生时均计入当期管理费用；销售人员及技术服务人员的职工薪酬，均与产品销售业务和服务相关，发生时计入当期销售费用；职能管理部门相关人员的职工薪酬，于发生时计入当期管理费用。

（1）软件销售业务的营业成本归集及结转

公司销售自行研发的软件产品即将具有自主知识产权的软件产品授权给客户使用，所销售产品具有无差异化和可批量复制的特性，无产品生产成本。公司研发部、商务部、行政支撑部、财务部等部门人员发生的支出计入管理费用。

销售部门、售前支持部门、售后支持部门的人员发生的支出，均与产品销售业务和服务相关，发生时计入当期销售费用。

软件销售成本系公司在销售自有软件产品的过程中，应客户要求代为采购的与项目相关的从外部采购的软件成本，采购的软件产品在未随同公司自有软件产品实现销售时，计入存货核算；当与自有软件一同实现销售时，转入主营业务成本。

（2）软件服务业务的营业成本归集及结转

公司软件服务成本为公司外包的技术服务，金额很小，主要对应技术级别较低的技术服务外包服务。

公司为客户提供的技术服务主要包括：在线支持服务、巡检服务、现场故障处理服务等，技术服务成本的发生具有不确定性，如果在服务维护期内未发生维护支出，则不计入技术服务成本；如果在服务维护期内发生相关维护费用支出，直接计入当期损益（销售费用）。技术服务一般由售前、售后技术支持团队完成，售前、售后技术支持团队隶属于公司销售部门，负责项目的前期调研、方案制作与演示、产品安装调试、客户培训、升级维护与售后维护，工作内容实质是配合软件销售而提供的技术支持服务，技术服务行为无法与具体的销售行为切分，故售前、售后技术服务人员薪酬在销售费用中核算。

（3）可比软件销售、服务公司成本核算方法

发行人属于纯软件企业，无生产成本，人员工资全部计入期间费用。采用类似核算方式的主要有东方通、中创股份和普元信息等公司。

东方通：营业成本分为软件销售成本和技术服务成本。其中软件销售成本是指公司销售自有软件产品的过程中，与其项目直接关联的从外部采购的软硬件产品成本；技术服务成本主要是指非中间件业务外包成本和部分售后服务外包成本。（东方通招股说明书）

中创股份：中间件产品为软件产品，无产品生产成本，其营业成本主要为软件制作过程中所耗用的工控机、光盘、产品说明书、包装盒等，成本较小。技术服务收入对应的成本主要为服务外包成本。（中创股份公开转让书）

普元信息：公司软件产品研发支出计入研发费用，产品成本仅含有金额较小的产品包装费等；公司维护升级服务业务的人员成本计入管理费用。（普元信息招股说明书）

从上可知，公司成本核算政策与口径与同行业可比上市公司具有相似性，方法一致，不存在重大差异。

除上述与中间件业务相关的可比公司外，“I65 软件和信息技术服务业”（中国证监会《上市公司行业分类指引》）中的上市公司还包括如下公司——

久其软件：发行人软件销售成本主要由光盘、说明书、包装盒等原材料构成，人工成本等直接计入管理费用。（久其软件招股说明书）

用友网络：公司的主营业务成本主要为软件销售成本、软件配套用品销售成本和技术服务及培训成本。其中，软件销售成本主要为制作软件产品的材料成本，如盘片、包装材料等。依照公司会计政策，软件产品的研究及开发费用于发生时确认为当期费用，计入管理费用中。（用友网络招股说明书）

鼎捷软件：营业成本包括外包成本、自制软件销售成本、外购软硬件成本、其他软件成本、软件维护成本。公司员工的工资按照部门分别计入相关费用，未在营业成本中核算。管理人员和研发人员的工资在管理费用中核算，销售人员和实施服务人员的工资在销售费用中核算。（鼎捷软件招股说明书）

神州泰岳：公司营业成本全部为主营业务成本（包括外购第三方软件、硬件及技术服务）。其中，对于软件产品开发与销售业务，公司自主开发软件产品的主要支出均为人工支出，而公司用于软件产品开发的人工支出全部计入当期管理费用，未计入主营业务成本，因而公司自主开发软件产品的毛利率为 100%；对于公司定制开发软件产品而言，除计入当期管理费用的人工支出外，还包括计入主营业务成本的外购软件成本。（神州泰岳招股说明书）

拓尔思：公司通用软件所需耗用的空白光盘、印刷软件说明书等低值易耗品因其价值很低，在领用时采用一次摊销法进行成本核算；公司当年开始、当年完工的定制软件项目，所有直接费用均进入当期成本；按完工百分比法确认收入的定制软件项目，费用的发生与软件项目的进度保持一致，进入当期成本。具体来说，采用完工百分比法确认的成本原则如下“资产负债表日确认的某项目当期成本 = 累计完成工时 ÷ 预算总工时 × 预计总成本 - 前期已确认成本”；公司与技术服务收入对应的直接费用，进入当期成本。（拓尔思招股说明书）

公司的成本核算方式与久其软件、用友网络、鼎捷软件、神州泰岳等相似，与拓尔思等公司有所差异。主要原因为：（1）产品成本一般与一定品种和数量的产品相关，而公司为纯软件开发企业，最终产品为标准化产品，可无限复制且与产品有关的成本无法分摊至产品产量。因此公司将研发投入的主要人工费用及其他费用计入管理费用，将销售人员和技术服务人员的人工费用计入销售费用，符合企业会计准则的规定；（2）公司的软件产品会随技术标准更新和客户需求变化而进行升级和迭代，但无法与具体项目相对应，且与拓尔思不同，公司无根据客户需要而定制化的软件项目，故除少量软件采购成本外，无根据项目进度而需确认的软件销售成本。

保荐机构、会计师经核查后认为公司的成本核算符合《企业会计准则》的规定。

（三）期间费用分析

报告期内，公司期间费用情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
销售费用	1,636.73	1,346.02	1,115.49
管理费用	2,381.95	4,211.78	1,910.65
财务费用	-63.87	-46.12	-38.29
合 计	3,954.81	5,511.67	2,987.86
期间费用占营业收入比例	49.05%	93.87%	71.80%

报告期内，公司期间费用主要由销售费用和管理费用构成，财务费用占比较低。2014 年、2015 年和 2016 年，公司期间费用合计分别为 2,987.86 万元、5,511.67 万元和 3,954.81 万元，2015、2016 年分别较上年同期增长 84.47%、-28.25%，报告期内整体呈上升趋势。2014 年、2015 年和 2016 年，公司期间费用占营业收入的比例分别为 71.80%、93.87% 和 49.05%。2015 年 7 月，公司实施股权激励，管理费用增幅较大。剔除股份支付的影响，报告期内公司期间费用率分别为 71.80%、55.80%和 49.05%，呈现下降趋势，主要原因系公司处于快速成长期，公司早期研发、人力等各项投入较大，但未能在早期转化为公司经营业绩，公司

营业收入规模相对较小，期间费用率较高。随着公司进入成长期，营业收入快速增长，公司经营出现一定规模效应，期间费用增长速度低于营业收入增长速度，期间费用率有所下降。

1、销售费用

报告期内，公司销售费用具体情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
职工薪酬	1,174.23	1,011.20	813.55
折旧	5.43	4.32	0.20
招待费	187.80	119.39	118.07
差旅费	170.76	154.46	136.84
交通费	15.94	16.18	12.85
通信费	10.26	8.66	7.58
服务费	4.61	5.10	8.36
办公费	16.24	4.00	8.47
会议费	3.90	0.41	6.15
其他	47.55	22.30	3.43
合 计	1,636.73	1,346.02	1,115.49

2014 年、2015 年和 2016 年，公司销售费用总额分别为 1,115.49 万元、1,346.02 万元和 1,636.73 万元，2014 年至 2016 年销售费用逐步增加。公司销售费用主要由职工薪酬、差旅费和招待费等组成。

2015 年和 2016 年，公司销售费用分别较上年增长 20.67%和 21.60%，主要原因是销售人员有所增加，2014 年、2015 年和 2016 年末销售人员数量分别为 25 人、32 人和 36 人，销售人员的工资总额和差旅费均有所上升。

（1）销售人员情况

① 报告期各期销售人员人数、构成情况

项目	2016 年末		2015 年末		2014 年末	
	人数	比重	人数	比重	人数	比重

一般销售人员	19	53%	19	59%	14	56%
售前人员	4	11%	4	13%	4	16%
售后人员	13	36%	9	28%	7	28%
合计	36	100%	32	100%	25	100%

报告期内，公司总销售人员分别为 25 人、32 人和 36 人，人数小幅增长。其中一般销售人员总数分别为 14 人、19 人、19 人，基本保持稳定。售前人员总数分别为 4 人、4 人和 4 人，基本保持稳定。售后人员总数分别为 7 人、9 人和 13 人，报告期内小幅增长。

② 与同行业可比公司销售人员规模、平均工资的比较

公司与行业可比公司销售人员规模及平均工资情况如下：

单位：万元

公司	项目	2016	2015 年	2014 年
宝兰德	销售人员工资薪金	1,205.78	1,011.20	813.55
	年末销售人员数量	36	32	25
	销售人员平均工资	35.46	35.48	31.29
东方通	销售人员职工薪酬	3,276.25	3,216.59	3,509.24
	年末销售人员数量	74	96	107
	销售人员平均薪酬	44.27	31.69	30.25
普元信息	销售人员职工薪酬		4,158.52	3,610.33
	年末销售人员数量		117	
	销售人员平均薪酬		35.54	
中创股份	销售人员职工薪酬		670.69	576.20
	年末销售人员数量		35	62
	销售人员平均薪酬		13.83	9.15

注：1、销售人员平均工资=销售人员职工薪酬/（期初销售人员数量+期末销售人员数量）

*2

2、普元信息 2015 年的销售人员平均薪酬系根据 2015 年末人员数计算得出。

同行业可比公司东方通 2014 年、2015 年和 2016 年年末销售人员分别为 107 人、96 人和 74 人，普元信息 2015 年末销售人员为 117 人。宝兰德销售人员较少的原因主要是公司规模较小、业务相对集中、主要客户都来自电信行业。东方通的产品及服务更为多元、包括基础软件、云计算、大数据产品及创新应用等，客户的行业分布更为广泛，包括政府、电信、金融、交通等领域，且销售规模较大，所以需要的销售人员较多。普元信息的业务围绕 SOA、大数据和云计算三大领域，客户来自金融、电信、能源、政务、军工、制造业等领域，2015 年的销售规模超过宝兰德的 4 倍，销售人员数量较宝兰德更多。

报告期内，发行人销售人员的人均薪酬分为 31.29 万元、35.48 万元及 35.46 万元。东方通 2014 年、2015 年和 2016 年销售人员的人均薪酬分别为 30.25 万元、31.69 万元和 44.27 万元。普元信息 2015 年的销售人员人均薪酬为 35.54 万元。

中创股份 2014、2015 年销售人员的人均平均薪酬为 9.15 万元、13.83 万元。

除中创股份外，报告期内，发行人销售人员平均薪酬与东方通、普元信息相近，不存在明显差异。

总体上看，发行人销售人员的薪酬与同行业相比较合理。

（2）公司与代理商之间是否存在销售费用的分摊机制

保荐机构、会计师核查了公司的销售费用明细，访谈了公司主要销售人员，实地走访了公司报告期内的前十大代理商，了解发行人与代理商之间是否存在销售费用分摊机制。

保荐机构、会计师经核查后认为，发行人报告期内销售人员数量有所增长但规模小于可比公司，销售人员平均工资基本稳定且与同行业可比公司东方通、普元信息相近；发行人与代理商之间不存在销售费用的分摊机制。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用具体情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
职工薪酬	339.67	243.52	205.19
折旧费	4.59	4.86	9.76
摊销费	3.21	12.85	13.56
房租	122.29	107.42	106.99
研发费	1,573.56	1,438.26	1,429.20
咨询及服务费	104.47	44.15	62.68
审计费	41.32	29.18	2.34
律师费	67.92	20.23	1.00
招待费	17.55	15.94	24.34
其他	107.37	60.10	55.59
股份支付	-	2,235.27	-
合 计	2,381.95	4,211.78	1,910.65

2014 年、2015 年和 2016 年，公司管理费用分别为 1,910.65 万元、4,211.78 万元和 2,381.95 万元，2015 年管理费用增长较快主要是股份支付的影响，剔除股份支付后报告期内的管理费用分别为 1,910.65 万元、1,976.51 万元和 2,381.95 万元。管理费用主要为研发费，2014 年、2015 年和 2016 年，公司研发费占管理费用比重分别为 74.80%、34.15%和 66.06%，剔除 2015 年股份支付因素后研发费占管理费用的比重分别为 74.80%、72.77%和 66.06%。

2014 年，公司管理费用较上年增长 9.03%，主要原因是公司当年研发支出较上年增长 6.65%，公司持续对研发大力投入，有利于公司培养、储备高端专业性人才并不断增强研发实力，有利于不断提升公司的综合竞争力并实现可持续发展。

2015 年，公司实施股份支付，管理费用有较大幅度增长；剔除股份支付因素后，管理费用和上年基本持平略有上涨。

2016 年，公司管理费用较上年下降 43.45%，主要是因为 2016 年不存在股份支付因素。剔除股份支付因素后，2016 年管理费用较上年增长 20.51%，主要是因为当年研发费用增长较多。

（1）研发投入核算口径、具体研发投入及成果产出情况、研发成果对公司业务的实际作用、与同行业已上市公司的比较

① 研发投入核算口径

A、按照单独造册的研发人员报告期内实际发生的费用计入研发人员工资成本，并根据各研发人员不同研发项目上耗用的时间，采取合理方式分摊至各项目中；

B、研发部门发生的房屋租赁费用及折旧摊销费用，在报告期各研发项目中按照人员工时分配；

C、其他与项目相关的差旅费、办公费、咨询费等根据实际受益的研发项目进行归集。

② 具体研发投入及成果产出情况

公司形成了三大产品线，分别是中间件产品线、云计算平台产品线、应用性能管理产品线。包括的主要产品有 BES Application Server，BES CloudLink，BES WebGate。每个产品线均会根据市场和技术的情况进行升级换代。

A、中间件产品

报告期内，公司对中间件产品研发投入金额分别为 1,196.63 万元、446.18 万元和 473.00 万元，累计投入研发人员约 1,332 人月，投入的设备包括各种 Unix 服务器 4 台，研发管理服务器 5 台，6 台开发服务器，10 台测试服务器。

2011 年之前的阶段属于产品发展的初级阶段，发行人主要研发了应用服务器产品和分布式交易中间件产品，积累研发经验以及软件知识产权。公司申请了多项软件著作权，攻克了关键技术点，取得了底层软件的多项核心技术——例如分布式通讯框架，高并发网络服务器，高效的通讯协议等。同时产品实现了商用落地实施的实践。

2011 年至 2012 年属于产品发展的改进完善阶段，发行人此阶段在进行市场推广的同时也实现了产品的提升，根据实际需要增加了一些产品和技术的开发，例如消息中间件和分布式缓存等。市场推广获得了进一步的成功，有了较多的成功案例。

2013 年至今属于产品的扩张期，公司产品不断地进行升级换代。经过多年商用，公司产品已经比较完善，累积了大量的底层技术，这些技术为后续的发展打下了坚实的基础。市场得到了进一步的巩固，赢得了客户的认可。

公司中间件产品完成的主要功能和取得的成果如下：兼容 JavaEE 6.0，完整的实现了 Java EE 6.0 及其子规范，并进行了扩展，进一步简化编程和部署；提供统一的管理配置视图，集中化管理。管理框架支持 WEB 控制台和 CLI 命令行多种交互方式；模块化支持，支持模块化应用的部署和管理；强化信息安全国产化支持，支持多种国产操作系统和数据库产品；云环境和 Docker 下部署支持；支持集群的负载均衡和故障转移的高可用性功能；Web 容器同时支持 NIO 和 BIO 两种通讯框架；支持配置多级类加载器的委托和过滤属性；提供业界领先的类冲突解决方案，快速解决大规模开发团队采用第三方组件版本不同带来的问题；EJB 采用高效的协议，获得了优秀的性能；EJB 底层传输协议支持 TCP 和 HTTP 两种，HTTP 的支持为独创技术，为穿透防火墙提供了有力支持并且使得使用硬件做 EJB 负载均衡变得更为简单；Session 管理支持第三方的 Session 管理器，内置 Memcache, Redis 的集成功能，并且提供第三方 Session 管理器接入 API，简化了 Session 高可用性支持和扩展；能够侦测线程堵塞、数据库操作堵塞和资源连接池泄漏，并能对某些资源泄漏做自动修复。

B、应用性能管理软件

公司报告期内在应用性能管理产品研发投入 209.58 万元，累计投入研发人员约 132 人月。投入的设备包括 Unix 服务 4 台，研发管理服务器 5 台，5 台开发服务器，13 台测试服务器。WebGate 是团队在有了相关技术积累的基础上开始研发，采用了全新的基于大数据的数据处理技术、先进的服务端集群技术和高效的信息采集技术。研发过程中，研发团队顺利攻克了相关难点技术，例如动态监控、请求流程跟踪和智能拓扑展现等，为日后开发智能应用性能管理产品打下了坚实基础。WebGate 在市场上已经有了对大型复杂业务系统的落地实践，也获得了客户的好评。

到目前为止 WebGate 产品完成的主要功能和取得的主要成果如下：

WebGate 对应用的性能管理问题提供一整套的解决方案，通过它用户可以轻松实现对应用性能和基础架构问题实施监控、检测、隔离和管理，帮助用户更好、更快地做出决策，保证企业应用的质量和可靠性，提升最终用户的满意度，降低企业的 IT 总拥有成本（TCO），从而提升企业的商业竞争力；无侵入、方法级别的应用性能监控，监控粒度深入至方法级别，帮助用户快速定位应用性能瓶颈的真实所在；通过故障监视功能对故障的发生进行事前监视预测，通过故障通报功能尽早地采取故障处理措施；提供丰富、可定制的报表功能，内容涵盖时间、主机、实例、性能指标和运行错误等信息，并提供深入到代码级别的统计数据信息；支持服务失控时自动负载量控制，避免出现系统僵死；优化字节码注入技术，从根源上解决类加载性能问题；提供历史数据分析功能，以数据快照方式对 WebGate 所收集的性能数据进行保存，确认故障发生和分析所需时间点的监控状况，对性能方面的问题进行分析；具有 7*24 小时实时智能告警能力，它实时处理上报的各种性能指标数据，并对它们进行实时分析和统计，及时发现应用的性能异常变化或故障信息，通过邮件或实时短信通道及时通知用户，让用户随时随地都可以发现并解决应用系统的各种问题；支持全面、多维度的应用性能管理；支持分组、分用户组合监控画面和动态图表生成，用户界面定制可以按照用户的不同需求构成最佳的监控画面，显示系统拓扑结构；支持端到端监控，可显示请求在实例间的处理流程及第三方服务的服务等级；支持大数据存储、智能实时流式分析，数据存储支持高效的压缩算法和基于内存计算的流式分析，可以 1 秒内返回分析结果；引入配置中心，监控实例配置集中化，实现实例配置统一管理；支持动态监控，监控信息的生成可以通过控制台界面动态开启或者关闭，不需要重启被监控实例。

C、云管理平台

公司 2014 年至 2016 年在云管理平台产品研发投入金额分别为 232.57 万元、992.08 万元和 890.99 万元，先后投入研发人员约 1,068 人月。投入的设备包括 Unix 服务 5 台，研发管理服务器 6 台，6 台开发服务器，18 台测试服务器。

云管理平台采用了中间件研发过程中形成的多项技术，并取得了多项关键技术。研发团队攻克了自动调度引擎，分布式任务管理和分布式自动部署等待等多项难点技术，为下一步实现真正的智能运维打下了坚实基础。目前该产品已经在多个客户的大型复杂系统中进行测试、试用和商用。

至今为止，云管理平台完成的主要功能和获得的主要优势如下：支持物理资源管理，将物理资源整合成资源池供应用软件使用，整合自动安装操作系统、自动创建虚拟机、电源控制等功能；支持各种类型的应用包括各种主流中间件的生命周期管理，用户可以改变传统的按业务系统专人运维的方式，变成集中统一的运维，降低运维人工成本并降低人工运维的不可控制的风险；支持统一接入管理，可以用作应用程序的统一访问入口，支持负载均衡功能；支持业务系统的健康检查，避免服务假死导致服务不能正常运行，而管理平台不能感知；支持中间件的深度管理，例如控制台密码管理，配置变更等；提供多种运维能力，加强用户对系统的管控能力，还提供了 7 层负载均衡接入、故障管理、弹性伸缩等多种高级运维特性；支持定时任务，可以使用图形化方式把运维动作定义为任务，任务可以定时执行；支持用户审计，用户做的所有动作都有详细记录；支持完善的权限管理，可以给用户赋予指定应用的管理权限，也可以根据动作赋予用户权限；支持常见的监控和管理功能的能力的协同，当用户发现应用故障的时候可以自动采取动作进行隔离或者恢复。

③ 研发成果对公司业务的实际作用

中间件产品的技术以及市场正处于快速成长阶段，需求比较明确，市场推广成本相对较低，故中间件产品本身的稳定性、性能和易用性是客户认可的关键。公司研发的 BES 应用服务器完全遵循 Java EE 规范，提供了 Java EE 规范中定义的关键内容和服务，包括 Web 容器、EJB 容器、JMS 服务、安全服务、事务服务、JNDI 服务、Web Services 支持等，能更加高效、稳定地服务于用户；此外，BES 应用服务器还关注企业级应用的可扩展性、可伸缩性、高可用性等必要因素，并充分关注中国特殊的市场环境，为中国市场的企业级应用提供稳定、高效的开发/运行平台。中间件产品研发投入以来，陆续产生 BES 8.0、BES 8.1、

BES 8.2、BES 9.0 等多个版本，产品线相对成熟，是当前公司的支柱产品和主要收入来源，并推动公司中间件产品收入由 2014 年的 2,215.70 万元增长到 2016 年的 3,884.03 万元。

云计算的运维管理领域还处于发展的早期阶段，随着云计算的进一步发展，未来的市场将产生明显的增长。公司的云管理平台产品已经开始大规模地落地实践，产品正处于快速发展过程中。公司研发的 CloudLink 产品，可以基于运维管理平台，实现端到端业务应用管理，打通从裸机上架操作系统安装、虚拟机管理、基础软件安装、业务应用部署、负载均衡接入等各运维环节。CloudLink 产品投入研发以来，陆续产生 CloudLink 1.0、CloudLink 1.2、CloudLink 1.3、CloudLink 1.4 等多个版本，可以实现对应用的集中化管理，通过统一的资源调度实现自动弹性伸缩。自 2015 年始公司先后销售 CloudLink 云平台软件给辽宁移动、上海移动、联通系统集成有限公司、广西移动、内蒙古交通厅、甘肃移动、江苏移动等多个企事业单位，成为公司未来利润增长点。

应用性能管理领域处于发展的早中期阶段，市场发展和云计算的发展息息相关，云计算发展趋势是应用系统更加集中，规模和复杂度更大，这将进一步增加应用性能监控和分析的需求。公司报告期内研发成功的应用性能管理软件有 WebGate1.5、WebGate2.0、WebGate2.2 等多个版本，通过 WebGate 软件，可以实现“预先发现应用系统的潜在性能问题、及时分析并解决问题、24 小时实时监控、生成性能监测报告并定量分析”等多个功能，广受客户好评。公司的应用性能管理软件已经应用于中国移动、中国电信等公司，并向银行、保险公司、税务系统、公安系统等单位，由于应用性能管理软件市场才刚刚起步，相关产品收入对公司整体业绩贡献并不大，但随着云计算的兴起、IT 运维管理的复杂度增加以及各企事业单位对应用性能管理需求的增强，公司的应用性能管理产品也将成为未来重点布局的方向之一。

④ 同行业已上市公司在研发人员及投入成本等方面的情况

同行业已上市公司东方通与宝兰德在研发人员投入成本等方面的比较如下表：

东方通	2016 年	2015 年	2014 年
研发人员数量（人）	275	240	213
研发人员占总员工数量的比例	64.55%	57.01%	52.72%
研发投入金额（万元）	5,185.64	4,903.76	4,622.25
研发投入占营业收入的比例	15.94%	20.67%	23.81%
宝兰德	2016 年	2015 年	2014 年
研发人员数量（人）	70	54	62
研发人员占总员工数量的比例	59.32%	56.84%	64.58%
研发投入金额（万元）	1,573.56	1,438.26	1,429.20
研发投入占营业收入的比例	19.52%	24.49%	34.35%

公司成立时间相对较短，尚处于快速成长期，而同行业已上市公司东方通发展历程较长，且上市后得以吸引更多优秀研发人员加入，研发人员数量远远超过公司，但公司与东方通的研发人员占比较为接近；受收入规模影响，公司在研发投入金额上也要低于东方通，但公司从成立开始就始终把技术研发、产品质量管控作为公司成长的基石，报告期内研发投入占营业收入比例略高于东方通。

（1）报告期公司各期研发费用具体构成

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)
人员投入	1,309.60	83.23	1,296.87	90.17	1,270.21	88.88
房租	101.26	6.44	102.71	7.14	81.66	5.71
折旧及摊销	38.05	2.42	12.58	0.87	15.12	1.06
差旅费	24.09	1.53	16.61	1.15	23.11	1.62
其他	100.57	6.39	9.49	0.66	39.10	2.74
合计	1,573.56	100.00	1,438.26	100.00	1,429.20	100.00

报告期公司研发费用主要为研发人员的薪酬及房租费用，2014 年度至 2016 年度占比分别为 94.59%、97.05%和 89.66%。

（2）研发费用核算基础、数据依据

根据财政部《关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企【2007】194 号）和《企业会计准则第 6 号-无形资产》以及国家科技部、财政部、税务总

局有关高新技术研究开发投入与支出核算的相关规定，公司建立了研发费用核算辅助账。核算公司在研发过程中投入的人员成本、折旧及摊销、其他费用等。

公司研发人员岗位设置独立，部门独立，不存在人员混同情况，研发人员工资花名册单独造册，财务部核算与研发部门及研发项目直接相关的各项费用。研发费用的核算基础与数据依据如下：

① 按照单独造册的研发人员报告期内实际发生的费用计入研发人员工资成本，并根据各研发人员不同研发项目上耗用的时间，采取合理方式分摊至各项目中；

② 研发部门发生的房屋租赁费用及折旧摊销费用，在报告期各研发项目中按照人员工时分配；

③ 其他与项目相关的差旅费、办公费、咨询费等根据实际收益的研发项目进行归集。

（4）研发费用与软件产品、技术服务之间的对应关系

报告期内，发行人研发费用与软件产品、技术服务之间的对应关系如下表：

单位：万元

研发项目	2016 年度					2015 年度				
	人员投入	房租	折旧及摊销	差旅费及招待费	其他	人员投入	房租	折旧及摊销	差旅费及招待费	其他
应用服务器	418.84	18.24	9.28	8.06	18.58	410.55	21.34	4.23	6.42	3.64
云平台软件	721.13	67.21	23.29	12.98	66.38	886.32	81.37	8.35	10.19	5.85
应用性能管理软件	169.63	15.81	5.48	3.05	15.61					
合计	1,309.60	101.26	38.05	24.09	100.57	1,296.87	102.71	12.58	16.61	9.49

（续表）

研发项目	2014 年度				
	人员投入	房租	折旧及摊销	差旅费及招待费	其他
应用服务器	719.54	45.23	8.83	13.8	21.39
消息中间件	344.25	22.77	3.93	5.82	11.07
云平台软件	206.42	13.66	2.36	3.49	6.64
合计	1,270.21	81.66	15.12	23.11	39.10

3、财务费用

报告期内，公司财务费用具体情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利息支出		-	-
减：利息收入	64.18	46.48	38.46
汇兑损失		-	-
减：汇兑收益		-	-
银行手续费	0.28	0.27	0.15
其他	0.02	0.09	0.02
合 计	-63.87	-46.12	-38.29

报告期内，公司财务费用分别为-38.29 万元、-46.12 万元和-63.87 万元，财务费用主要为利息收入。

（四）资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失明细如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
坏账损失	210.43	77.91	-15.46
合 计	210.43	77.91	-15.46

公司按照资产减值准备政策的规定以及各项资产的实际情况，足额地计提了各项资产减值准备。报告期内，公司资产减值损失为应收款项坏账准备，公司计提应收款项坏账准备金额相对较小，对公司生产经营不会产生重大不利影响。

（五）营业外收入

1、公司营业外收入情况

报告期内，公司营业外收入情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
政府补助	576.79	750.88	222.38
其他	3.97	3.53	6.47
合 计	580.75	754.41	228.85

2014 年度、2015 年度和 2016 年度，公司计入营业外收入的政府补助分别为 222.38 万元、750.88 万元和 576.79 万元。2014 至 2015 年该项政府补助均为按照“财税[2011]100 号”《关于软件产品增值税政策的通知》，对其增值税实际税负超过 3%的部分，实行即征即退政策所退增值税，将其计入与收益相关的政府补助。2016 年的政府补助中，除 1.00 万元苏州市姑苏区财政局科技创新奖励和 50.00 万元中关村国家自主创新示范区企业改制上市和并购支持资金外，其余均为按照“财税[2011]100 号”的增值税即征即退政策所退增值税。

2、报告各期公司营业外收入中增值税即征即退金额与公司各期业务收益情况的对应勾稽关系

报告期各年软件收入及应退及已退税款明细表：

单位：万元

期 间	即征即退收入	应纳增值税额	应退税款金额	营业外收入中增值税	经济业务所属年度
2016 年度	4,014.23	657.38	536.95	525.79	110.36 2015 年度 415.43 2016 年度
2016 年 1 月	262.92	44.70	36.81	110.36	2015 年度
2016 年 2 月	15.38	2.62	2.15		
2016 年 3 月	183.02	30.95	25.46	36.81	2016 年度
2016 年 4 月	10.77	1.71	1.39		
2016 年 5 月	377.81	61.38	50.04	2.15	2016 年度
2016 年 6 月	892.10	150.31	123.55	25.46	2016 年度
2016 年 7 月				174.98	2016 年度
2016 年 8 月	53.85	8.34	6.72		
2016 年 9 月	503.43	83.79	68.68		
2016 年 10 月	213.47	34.87	28.46		

2016 年 11 月	533.38	88.16	72.16		
2016 年 12 月	968.12	150.57	121.52	176.02	2016 年度
2015 年度	4,571.70	774.57	637.42	750.88	223.82
					527.06
2015 年 1 月	228.91	38.91	32.05	76.65	2014 年度
2015 年 2 月	232.48	39.34	32.37	117.10	2014 年度
2015 年 3 月	310.29	52.68	43.37	30.07	2014 年度
2015 年 4 月					
2015 年 5 月	158.78	26.81	22.05		
2015 年 6 月	197.48	33.22	27.30	107.79	2015 年度
2015 年 7 月	116.91	19.22	15.71		
2015 年 8 月	240.79	40.21	32.99		
2015 年 9 月	1,190.64	202.26	166.54		
2015 年 10 月	345.44	58.72	48.36	22.05	2015 年度
2015 年 11 月	759.79	129.12	106.32	27.30	2015 年度
2015 年 12 月	790.20	134.06	110.36	369.93	2015 年度
2014 年度	2,764.09	468.73	385.81	222.38	60.40
					161.98
2014 年 1 月	48.40	8.17	6.72		
2014 年 2 月	23.08	3.85	3.15	60.40	2013 年度
2014 年 3 月	447.69	76.11	62.68		
2014 年 4 月	424.68	71.82	59.08	6.72	2014 年度
2014 年 5 月	65.16	10.97	9.01		
2014 年 6 月	127.12	21.60	17.78	3.15	2014 年度
2014 年 7 月	26.24	4.34	3.56	121.76	2014 年度
2014 年 8 月	17.09	2.89	2.38		
2014 年 9 月	117.78	19.99	16.45	9.01	2014 年度
2014 年 10 月	413.67	70.23	57.82	21.34	2014 年度
2014 年 11 月	216.50	36.56	30.07		
2014 年 12 月	836.68	142.20	117.10		

除 2016 年度申报的软件即征即退收入应退的增值税金额未全部收到外，其他年度根据申报的即征即退收入计算的应退的增值税金额已在不同年度收到。

（六）营业外支出

报告期内，公司营业外支出情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度

非流动资产处置损失	-	-	-
其他	0.01	8.74	1.08
合 计	0.01	8.74	1.08

报告期内，公司营业外支出金额较小，对公司经营成果无重大影响。

（七）利润分析

报告期内，公司营业利润、利润总额和净利润的情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
营业利润	3,756.19	160.47	1,039.07
营业外收入	580.75	754.41	228.85
营业外支出	0.01	8.74	1.08
利润总额	4,336.93	906.14	1,266.83
净利润	3,755.81	403.02	1,113.79
营业利润占利润总额的比例	86.61%	17.71%	82.02%

2014年度、2015年度和2016年度，公司营业利润分别为1,039.07万元、160.47万元和3,756.19万元，占当期利润总额的比例分别为82.02%、17.71%和86.61%。2015年度由于确认了股份支付事项，管理费用大幅增长，营业利润较2014年下降较多。如果剔除股份支付因素影响，则2015年营业利润较2014年增长130.57%。2016年，公司营业利润大幅增长，公司营业外收入和营业外支出金额相对较小，公司净利润主要来源于营业利润。

（八）毛利率分析

1、报告期内公司按业务划分毛利率情况如下：

单位：万元

类别	项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
软件销售	营业收入	4,606.51	3,906.50	2,842.32
	营业成本	-	18.63	-
	毛利	4,606.51	3,887.87	2,842.32
	毛利率	100.00%	99.52%	100.00%
技术服务	营业收入	3,456.39	1,965.20	1,318.87
	营业成本	41.00	-	82.55

	毛利	3,415.39	1,965.20	1,236.32
	毛利率	98.81%	100.00%	93.74%
合计	营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
	营业成本	41.00	18.63	82.55
	毛利	8,021.90	5,853.07	4,078.64
	毛利率	99.49%	99.68%	98.02%

公司营业成本包括软件销售成本和技术服务成本，其中软件销售成本系公司在销售自有软件产品的过程中，应客户要求代为采购的与项目相关的从外部采购的软件成本，金额很小；技术服务成本系公司外包的技术服务。

报告期内，公司软件销售成本分别为 0 万元、18.63 万元和 0 万元，金额很小。软件销售业务毛利率均保持在 98%以上，符合纯软件企业的特点。

报告期内，公司技术服务成本分别为 82.55 万元、0 万元和 41.00 万元，金额相对较小且均为采购的服务外包，技术服务业务的毛利率均保持在 90%以上。

报告期内，公司综合毛利率分别为 98.02%、99.68%和 99.49%，均保持在 95%以上。由于中间件软件等具有标准化、产品化的特点，研发支出相对固定，因此中间件软件等产品销量越多，厂商的利润率水平越高。

2、与可比上市公司毛利率水平比较情况

报告期内，公司与同行业上市公司东方通的毛利率对比情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
东方通（300379）		84.18%	97.96%
宝兰德	99.49%	99.68%	98.02%

公司与同行业上市公司东方通毛利率均较高，2014年保持在95%以上。2015年东方通软件基础设施收入占比降低，导致该年毛利率水平有所下降；同期公司的主要产品仍主要为软件，毛利率保持稳定。

（九）非经常性损益影响分析

2014 年、2015 年和 2016 年，公司归属于母公司股东的非经常性损益净额（扣除所得税影响）分别为 4.57 万元、-2,239.68 万元和 45.90 万元，2015 年公司股

份支付 2,235.27 万元对非经常性损益数额较大。剔除股份支付事项后，报告期内公司非经常性损益数额较小，占当期归属于母公司股东净利润的比例极低，对公司经营业绩影响极小。

（十）主要税种的纳税情况、所得税费用与会计利润的关系

报告期内，公司主要税项为增值税和企业所得税，其纳税情况如下：

1、增值税纳税情况

单位：万元

期 间	期初未交数	本期已交数	期末未交数
2014 年度	87.53	489.91	153.27
2015 年度	153.27	853.47	158.42
2016 年度	158.42	852.73	188.55

2、企业所得税纳税情况

（1）公司纳税情况

单位：万元

期 间	期初未交数	本期已交数	期末未交数
2014 年度	84.42	220.03	15.00
2015 年度	15.00	209.48	319.60
2016 年度	319.60	620.02	312.54

（2）苏州宝兰德纳税情况

苏州宝兰德设立于 2014 年 3 月，2014 年当年亏损未缴纳企业所得税，2015 年存在未弥补亏损未缴纳企业所得税。2016 年苏州宝兰德软件技术服务有限公司已经苏州市国家税务局第一税务分局备案受理其《企业所得税优惠事项备案表》，苏州宝兰德在 2016 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日享有软件企业企业所得税两免三减半优惠。

3、所得税费用与会计利润

报告期内，公司所得税费用与会计利润情况如下表：

单位：万元

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
利润总额	4,336.93	906.14	1,266.83
所得税费用	581.13	503.13	153.04
其中：按税法及相关规定计算的当期所得税	612.97	514.08	150.61
递延所得税调整	-31.84	-10.95	2.43
所得税费用占利润总额的比例	13.40%	55.52%	12.08%

公司作为高新技术企业，根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》等相关规定，报告期内适用企业所得税税率为15%。如果国家对高新技术企业的税收优惠政策进行调整，或公司在以后年度未能被认定为高新技术企业，将对公司的利润水平产生一定的影响。

（十一）保荐机构对发行人持续盈利能力的核查意见

报告期内，发行人经营状况良好，销售收入和盈利水平保持稳定增长的态势，不存在下列对持续盈利能力构成重大不利影响的因素：

- 1、发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；
- 2、发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；
- 3、发行人在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；
- 4、发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；
- 5、发行人最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；
- 6、其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

公司存在影响未来持续盈利能力的风险因素，已在本招股说明书“第四节 风险因素”进行了分析和披露。

保荐机构经核查后认为：发行人已披露了其面临的风险因素，发行人不存在对持续盈利能力构成重大不利影响的情形，发行人具备持续盈利能力。

十、财务状况分析

（一）资产质量及构成分析

1、总资产结构分析

报告期各期末，公司总资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	11,041.62	97.14%	7,395.29	98.72%	4,262.71	97.62%
非流动资产	324.88	2.86%	95.59	1.28%	104.11	2.38%
资产总计	11,366.50	100.00%	7,490.89	100.00%	4,366.82	100.00%

2014 年末、2015 年末和 2016 年，公司资产总额分别为 4,366.82 万元、7,490.89 万元和 11,366.50 万元，流动资产占总资产的比例分别为 97.62%、98.72%和 97.14%，非流动资产占比很小，符合纯软件企业流动资产占比高的特征。公司所处的软件行业，属于知识密集型和技术密集型企业，具有明显的“轻资产”特点。

最近三年，公司资产总额增长较快，2015 年末、2016 年末资产总额分别较上年末增长 71.54%、51.74%。公司资产规模的快速增长主要是由于公司已进入快速成长期，软件产品和技术服务销售情况良好，公司货币资金、应收账款等流动资产规模快速增长。公司资产结构的变动与公司实际经营发展状况一致。

2、流动资产分析

报告期各期末，公司流动资产结构如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	4,926.05	44.61%	3,939.97	53.28%	2,431.31	57.04%

应收票据	-		554.14	7.49%	-	-
应收账款	5,637.03	51.05%	2,770.77	37.47%	1,720.21	40.35%
预付款项	300.77	2.72%	0.85	0.01%		
应收利息	31.87	0.29%	24.96	0.34%	27.50	0.65%
其他应收款	104.18	0.94%	79.48	1.07%	80.54	1.89%
一年内到期的非流动资产			-	-	1.92	0.05%
其他流动资产	41.72	0.38%	25.12	0.34%	1.23	0.03%
流动资产合计	11,041.62	100.00%	7,395.29	100.00%	4,262.71	100.00%

2014 年末、2015 年末和 2016 年末，公司流动资产账面价值分别为 4,262.71 万元、7,395.29 万元和 11,041.62 万元。随着公司业务的快速发展，货币资金、应收票据、应收账款相应增加，公司流动资产快速增长，2015 年末、2016 年末公司流动资产分别较上期末增长 73.49%、49.31%。

公司流动资产以货币资金、应收票据、应收账款和其他应收款为主。报告期各期末，上述四项流动资产合计占比分别为 99.28%、99.31%和 96.60%。

（1）货币资金

报告期各期末，公司货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
现金	0.14	0.23	1.40
银行存款	4,925.91	3,939.74	2,429.91
其他货币资金	-	-	-
合计	4,926.05	3,939.97	2,431.31
增长率	25.03%	62.05%	127.11%
占流动资产比例	44.61%	53.28%	57.04%

注：2014 年末银行存款中包含 1,000.00 万元的一年期定期存款使用受限，2015 年末银行存款中包含 1,033.00 万元的一年期定期存款使用受限，2016 年末银行存款中包含 2,063.99 万元的一年期定期存款使用受限。

报告期各期末，公司货币资金主要为银行存款。2014 年末、2015 年末和 2016 年末，公司货币资金呈快速增长趋势，2015 年末、2016 年末的增长率分别为 62.05%、25.03%。报告期内，公司货币资金余额快速增长，主要是由于公司主营业务情况良好，随着公司营业收入的不断增长且公司应收账款回款情况良好，公司积累的货币资金逐年增长。随着公司业务规模的不断扩大，公司需保持相应水平的货币资金以满足日常经营需要。

（2）应收票据

报告期各期末，公司应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	-	-	-
商业承兑汇票	-	554.14	-
合计	--	554.14	-

公司 2015 年末的应收票据系公司客户“领航动力信息系统有限公司”作为出票人开具的商业承兑汇票，出票日期为 2015 年 12 月 22 日，到期日为 2016 年 1 月 25 日。

（3）应收账款

报告期各期末，公司应收账款情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
应收账款余额	6,026.69	2,950.00	1,821.53
坏账准备	389.67	179.23	101.32
应收账款账面价值	5,637.03	2,770.77	1,720.21
应收账款账面价值占流动资产的比例	51.05%	37.47%	40.35%
营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
应收账款余额占营业收入比例	74.75%	50.24%	43.77%

① 应收账款变动情况分析

2014 年末、2015 年末和 2016 年末，公司应收账款余额分别为 1,821.53 万元、2,950.00 万元和 6,026.69 万元，2015 年末、2016 年末的增长率分别为 61.95%、104.29%。2015 年末应收账款增加较多，主要是因为营业收入从 2014 年度的 4,161.19 万元增加到 2015 年的 5,871.70 万元，同比增加 1,710.51 万元，按照合同约定大部分尚未到付款期，形成期末应收账款。2016 年末应收账款增长较快主要是一方面是因为主营业务收入从 5,871.70 万元增加到 8,062.90 万元，增长 2,191.20 万元；另一方面，公司 2016 年直接销售比例上升，从 2015 年的 24.66% 上升到 2016 年的 53.62%，公司和最终客户签订的合同中通常约定分期付款，且最终客户付款流程比代理商更复杂，回款时间相比代理商更长，造成当期应收账款大幅增长。

② 应收账款账龄及坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款账龄及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2016 年 12 月 31 日			2015 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例		金额	比例	
1 年以内	5,206.15	86.54%	260.31	2,405.96	81.56%	120.30
1-2 年	437.10	7.27%	43.71	522.14	17.70%	52.21
2-3 年	372.24	6.19%	74.45	18.00	0.61%	3.60
3-4 年	-	-	-	-	-	-
4-5 年	-	-	-	3.90	0.13%	3.12
小 计	6,015.49	100.00%	378.47	2,950.00	100.00%	179.23

注：2016 年末公司将 11.20 万元应收账款余额划分为单项金额不重大但单项计提坏账准备类别。

续上表：

账龄	2014 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备
	金额	比例	
1 年以内	1,710.04	93.88%	85.50

1-2 年	72.59	3.99%	7.26
2-3 年	35.00	1.92%	7.00
3-4 年	3.90	0.21%	1.56
4-5 年	-	-	-
小 计	1,821.53	100.00%	101.32

报告期各期末，公司应收账款账龄在 1 年以内的应收账款余额分别为 1,710.04 万元、2,405.96 万元和 5,206.15 万元，占比分别为 93.88%、81.56%和 86.54%，占比均在 80%以上。

公司计提坏账准备的政策为“单独测试法+账龄分析法”。公司对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试，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，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。公司以应收款项账龄作为信用风险特征划分组合，采用账龄分析法计提坏账准备。

公司对账龄为 1 年以内的应收账款按照 5%的比例计提坏账准备，账龄为 1-2 年的应收账款按照 10%比例计提，账龄为 2-3 年的应收账款按照 20%比例计提，账龄为 3-4 年的应收账款按照 40%比例计提，账龄为 4-5 年的应收账款按照 80%比例计提，账龄为 5 年以上的应收账款按照全额计提，报告期内应收账款坏账准备计提充分。

报告期内，公司严格执行应收账款的坏账准备计提政策，密切关注应收账款的可回收性，对于账龄确实较长、难以收回的应收账款，在履行内部审批程序后在账面上予以核销。报告期内，公司无大额应收账款核销的情况。

③ 应收账款质量分析

报告期内，随着公司业务的快速扩张，公司应收账款规模有所增长，但应收账款的质量较好，发生坏账损失的风险较小，主要原因如下：

A、应收账款的账龄合理

报告期各期末，公司应收账款的账龄合理，应收账款账龄在 1 年以内的占比

分别为 93.88%、81.56%和 86.54%，占比均在 80%以上，公司账龄结构相对稳定且期限较短，表明公司应收账款回收情况良好。

B、公司客户信用良好

公司直销客户主要为具有良好信誉和较强资金实力的电信运营商，财务状况良好，形成坏账的风险低。

公司选择的代理商主要为具有良好付款能力、在最终用户处有良好口碑和无不良记录的大型集成商，能够按照合同约定的付款期限支付货款。

报告期内，公司未发生客户长期拖欠大额应收账款的情况，公司客户良好的信用情况保证了应收账款的高质量和按时回收。

⑥ 应收账款前五名客户情况

报告期各期末，公司应收账款的主要客户具体如下：

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应收账款主要客户情况如下：

序号	单位名称	账面余额（万元）	占期末余额的比例
1	中国移动通信有限公司	1,193.33	19.80%
2	中国移动通信集团江苏有限公司	736.52	12.22%
3	中国移动通信集团上海有限公司	578.34	9.60%
4	中国移动通信集团贵州有限公司	533.13	8.85%
5	中国移动通信集团山西有限公司	339.11	5.63%
合计		3,380.42	56.10%

公司 2016 年度应收账款余额前五名占应收账款余额比例为 56.10%，主要客户为中国移动总公司及下属各级省公司，应收账款余额前五名账龄大部分在一年以内。2016 年度公司直接销售业务比例逐渐上升，而移动客户付款流程复杂，销售回款周期相对较长，因此报告期内公司应收账款余额相对较高，但该类客户信誉较好，发生坏账的可能性较低。

截至 2015 年 12 月 31 日，公司应收账款主要客户情况如下：

序号	单位名称	账面余额（万元）	占期末余额的比例

1	北京东方龙马软件发展有限公司	795.38	26.96%
2	中国移动通信有限公司	630.00	21.36%
3	中国移动通信集团上海有限公司	417.50	14.15%
4	沈阳康地科技有限公司	287.93	9.76%
5	广州源典科技有限公司	158.60	5.38%
合计		2,289.41	77.61%

公司 2015 年度应收账款余额前五名占应收账款余额比例为 77.61%，前五大客户中代理商客户占应收账款余额比例为 42.10%，移动客户应收账款占比 35.51%；其中北京东方龙马软件发展有限公司、沈阳康地科技有限公司、广州源典科技有限公司根据权责发生制原则在 2015 年 9 月至 12 月份确认相应的收入，尚在信用期间内，一定程度上形成年末应收账款余额相对较高，上述代理商客户按照合同约定的信用期限于期后付款；中国移动通信有限公司 2015 年末应收账款余额 630 万元，占应收账款余额比例为 21.36%，账龄为 1 年以内、1-2 年，因中国移动通信有限公司内部付款流程较长、销售回款周期相对较长，因此报告期内公司应收账款余额相对较高。

截至 2014 年 12 月 31 日，公司应收账款主要客户情况如下：

序号	单位名称	账面余额（万元）	占期末余额的比例
1	希望电子（北京）有限公司	506.88	27.83%
2	中国移动通信有限公司	363.00	19.93%
3	中国移动通信集团上海有限公司	241.00	13.23%
4	贵州年华科技有限公司	145.97	8.01%
5	神州数码（中国）有限公司	100.40	5.51%
合计		1,357.25	74.51%

公司 2014 年度应收账款余额前五名占应收账款余额比例为 74.51%，前五大客户中代理商客户占应收账款余额比例为 41.35%；其中希望电子（北京）有限公司、贵州年华科技有限公司、神州数码（中国）有限公司根据权责发生制原则在 2014 年 11 月至 12 月份确认相应的收入，尚在信用期内，一定程度上形成年末应收账款余额相对较高，上述代理商客户按照合同约定的信用期限于期后付款；中国移动通信有限公司 2014 年末应收账款余额 363 万元，占应收账款余额

比例为 19.93%，账龄为 1 年以内、1-2 年，因中国移动通信有限公司内部付款流程较长、销售回款周期相对较长，因此报告期内公司应收账款余额相对较高。

⑤ 新增主要客户的应收账款情况

报告期内，公司前五名客户情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人销售和主要客户情况”之“（二）报告期内向前五名客户的销售收入”。

2014 年度，公司前五名客户中中国移动通信有限公司及下属中国移动（深圳）有限公司、北京有限公司、广西有限公司、海南有限公司、湖南有限公司、吉林有限公司、辽宁有限公司、内蒙古有限公司、天津有限公司，希望电子（北京）有限公司和北京东方龙马软件发展有限公司系新增客户，截至 2014 年 12 月 31 日，上述中国移动通信有限公司及下属公司的应收账款余额为 443.76 万元，希望电子（北京）有限公司的应收账款余额为 506.88 万元、北京东方龙马软件发展有限公司的应收账款余额为 18.28 万元，合计 968.92 万元，占当期期末应收账款余额的 53.19%。

2015 年度，公司前五名客户中中国移动通信有限公司下属安徽有限公司、黑龙江有限公司、湖北有限公司、江苏有限公司、江西有限公司、宁夏有限公司、四川有限公司、云南有限公司系新增客户，截至 2015 年 12 月 31 日，上述中国移动通信有限公司下属公司的应收账款余额为 196.79 万元，占当期期末应收账款余额的 6.67%。

2016 年度，公司前五名客户中中国移动通信有限公司下属广东有限公司、福建有限公司、河北有限公司、浙江有限公司、河南有限公司、贵州有限公司、陕西有限公司、青海有限公司、山东有限公司系新增客户，截至 2016 年 12 月 31 日，上述中国移动通信有限公司下属公司的应收账款余额为 1,241.15 万元，占当期期末应收账款余额的 22.02%。

⑥ 量化分析公司应收账款余额较高的原因

A、公司应收账款余额及营业收入情况

报告期内，公司应收账款余额及营业收入情况如下：

单位：万元

年度	2016/12/31 (2016 年度)	2015/12/31 (2015 年度)	2014/12/31 (2014 年度)
应收账款余额	6,026.69	2,950.00	1,821.53
营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
应收账款占收入比重	74.75%	50.24%	43.77%

B、报告期内公司信用政策情况

a、直接销售客户

公司直接销售客户主要为电信运营商、政府机构、金融行业客户，此类客户尤其电信运行商在行业中处于主导地位，付款流程复杂，同时此类客户实力较强、商业信誉较好，回款风险较低。公司对此类客户给予 6-12 个月的信用期。

b、代理销售客户

公司代理销售客户为公司最终用户系统供货合作伙伴，公司对于此类客户给予 3-6 个月的信用期。

⑦ 报告期公司主要应收账款情况

A、报告期各期末主要欠款客户应收账款情况

报告期各期末主要欠款客户应收账款形成时间、合同规定结算周期、是否如期还款及原因、相关收入确认的具体依据以及截至目前的期后回款情况如下：

a、2016 年 12 月 31 日公司主要客户应收账款情况如下：

公司名称	余额（万元）	占比（%）	形成时间	金额（万元）	收入确认依据	回款时间	回款金额	合同结算周期	是否逾期	逾期原因
中国移动通信	1,193.33	19.80	2014/12/1	363.00	试运行稳定报告	2017/3/24	363.00	收到发票、验收单等材料后 30 日	是	客户内部付款流程复杂，
			2015/12	267.00		—	—		是	

有限公司			/22					内付 70%， 收到发票、 试运行稳定 报告等文件 后 30 日内 付 30%		回款周期 较长
			2016/11 /30	477.75		—	—			
			2016/12 /23	85.58		—	—			
中国移动通信集团江苏有限公司	736.52	12.22	2015/12 /1	24.00	试运行 稳定报 告	—	—	收到发票、 装箱单等材 料后 30 日 内付 70%， 收到发票、 试运行稳定 报告等文件 后 30 日内 付 30%	否	
			2016/3/ 31	21.00		—	—			
			2016/12 /23	9.62	根据提 供劳务 准则确 认收入	—	—	收到发票、 系统维护考 核报告后 20 日内支 付	否	
			2016/12 /13	231.70		—	—			
			2016/12 /19	349.20	试运行 稳定报 告	—	—	收到发票后 30 天内付 70%，收到 付款通知、 发票、试运 行报告 30 天内付 30%	否	
中国移动通信集团上海	578.34	9.60	2016/11 /28	101.00	试运行 稳定报 告	—	—	安装合格收 到安装验收 报告和发票 四周内付 50%，初验 付 30%，终 验付 20%	否	
			2014/12 /31	144.00	根据提 供劳务 准则确 认收入	2017/3/30	144.00	合同签订收 到发票支付 20%，技术 服务达五个 月后 15 个	是	客户内部 付款流程 复杂，回 款周期较 长

认收入

服务达五个
月后 15 个

款周期较
长

有限公司								工作日内且收到发票支付 50%，服务期满后 30 个工作日内且收到发票支付 30%		
			2016/11/24	4.91	根据提供劳务准则确认收入	—	—	收到发票、装箱单等材料后 30 日内付 70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后 30 日内付 30%	否	
			2016/11/1	38.89	试运行稳定报告	—	—	开发票后付 70%，合同终验后付 30%	否	
			2016/10/11	3.15	试运行稳定报告	—	—	收到发票、装箱单等材料后 30 日内付 70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后 30 日内付 30%	否	
			2016/12/21	95.40	根据提供劳务准则确认收入	2017/2/24	19.08	合同签订 15 日内且收到发票后 10 日内支付 20%，完成服务且收到发票后 10 日内支付 60%，收到终验和发票后 10 日内支付 20%	否	

			2015/9/29	61.00	根据提供劳务准则确认收入	2017/3/30	33.48	合同签订收到发票支付30%，技术服务达五个月后15个工作日内且收到发票支付50%，服务期满后30个工作日内且收到发票支付20%	否	
			2016/11/24	231.00	根据提供劳务准则确认收入	2017/3/30	165.00		否	
中国移动通信集团贵州有限公司	533.13	8.85	2016/6/21	12.00	试运行稳定报告	--	--	收到发票、装箱单等材料后30日内付70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后30日内付30%	否	
			2016/12/23	1.92						
			2016/10/26	472.11						
			2016/11/18	36.60						
			2016/10/11	10.50						
中国移动通信集团山西有限公司	339.11	5.63	2015/9/16	13.35	试运行稳定报告	--	--	收到发票、装箱单等材料后30日内付70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后30日内付30%	是	金额较小，同其他合同一支付
			2016/12/23	5.13					否	
			2016/11/22	320.63					否	
中国移动通信集团内蒙古	338.83	5.62	2015/12/31	1.54	根据提供劳务准则确认收入	2017/3/31	1.54	收到发票、装箱单等材料后30日内付70%，	否	
			2016/12/19	3.85		2017/3/31	3.85			
			2016/12	333.45	试运行	2017/3/31	233.42	收到发票、	是	客户内部

古有 限公 司			/12		稳 定 报 告			试运行稳定 报告等文件 后 30 日内 付 30%		付款流程 复杂，回 款周 期较长
中国 移动 通信 集团 湖南 有限 公司	245.61	4.08	2014/7/ 23	0.00	试 运 行 稳 定 报 告	--	--	收到发票， 付款通知书 等 15 个工 作日内付款	是	合同金额 为 1 元， 未专门付 款
			2015/12 /31	1.54	根据提 供劳务 准则确 认收入	2017/2/16	1.54	收到发票、 装箱单等材 料后 30 日 内付 70%， 收到发票、 试运行稳定 报告等文件 后 30 日内 付 30%	否	
			2016/6/ 30	1.92	根据提 供劳务 准则确 认收入	2017/2/16	1.92		否	
			2016/12 /31	2.84	根据提 供劳务 准则确 认收入	2017/2/16	2.84		否	
			2015/12 /31	8.31	根据提 供劳务 准则确 认收入	--	--	收到付款通 知、发票等 材料 30 天 内付 70%， 收到付款通 知、发票试 运行稳定报 告等 材料 30 日内付 30%	是	客户内部 付款流程 复杂，回 款周 期较长
			2016/5/ 30	178.50	试 运 行 稳 定 报 告	2017/2/16	124.95	收到发票、 装箱单等材 料后 30 日	否	

内付 70%，
收到发票、
试运行稳定

								报告等文件后 30 日内付 30%		
			2016/1/15	52.50	试运行稳定报告	2017/2/8	52.50	到货后收到付款通知书，发票等文件付 70%，试运行稳定收到付款通知书发票等文件付 30%	否	
合计	3,964.87	65.80			-	-	1,147.12	-	-	-

b、2015 年 12 月 31 日公司主要客户应收账款情况如下：

公司名称	余额	占比（%）	形成时间	金额	收入确认依据	回款时间	回款金额	合同结算周期	是否逾期	逾期原因
北京东方龙马软件发展有限公司	795.38	26.96	2015/12/21	220.00	提供劳务准则确认收入	2016/3/28	220.00	收到发票后，2016 年 3 月 31 日前支付 220 万	否	
			2015/12/16	554.00		2016/3/14	350.00	收到发票后，2016 年 1 月 20 日前支付 350 万，2016 年 3 月 31 日前支付 204 万	否	
						2016/5/23	204.00			
			2015/12/22	21.38		2016/5/26	73.10	收到服务开通函、发票后 90 天内支付	否	
中国移动通信有限公司	630.00	21.36	2014/12/31	363.00	试运行报告或终验单	2017/3/24	363.00	收到发票、验收单等材料后 30 日内付 70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后 30 日内付 30%	是	客户内部付款流程复杂，回款周期较长
			2015/12/22	267.00		--	--	收到发票、装箱单等材料后 30 日内付 70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后 30 日内付 30%	是	客户内部付款流程复杂，回款周期较长
中国移动通信集团上海	417.50	14.15	2014/12/31	180.00	提供劳务准则确认收入	2016/6/16	36.00	合同签订 15 个工作日内且收到发票支付 20%，技术服务达五个月后 15	否	

有限公司						2017/3/30	144.00	个工作日内且收到发票支付50%，服务期满后30个工作日内且收到发票支付30%		
			2015/9/29	24.00	试运行报告	2016/12/2	29.40	收到发票、装箱单等材料后30日内付70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后30日内付30%	是	客户内部付款流程复杂，回款周期较长
			2015/9/29	137.25	提供劳务准则确认收入	2016/12/23	137.25	合同签订15个工作日内且收到发票支付30%，技术服务达五个月后15个工作日内且收到发票支付50%，服务期满后30个工作日内且收到发票支付20%	否	
			2015/12/23	76.25		2016/12/23	15.25			
沈阳康地科技有限公司	287.93	9.76	2015/9/29	287.93	验收单	2016/3/8	287.93	收到发票，60日内付全款	否	
广州源典科技有限公司	158.60	5.38	2015/12/16	60.00	验收单	2016/7/1	60.00	交货后3个月内付全款	是	客户需由最终客户回款后支付公司货款
			2015/11/30	98.60		2016/4/14	98.60	收到发票60个工作日	是	
合计	2,289.41	77.61					2,018.53			

c、2014年12月31日公司主要客户应收账款情况如下：

公司名称	余额	比例 (%)	形成时间	金额	收入确认依据	期后回款时间	回款金额	合同结算周期	是否逾期	原因
希望电子（北京）有限公司	506.88	27.83	2014/12/22	506.88	客户验收单	2015/8/31	506.88	合同盖章生效90日内付全款	是	客户需由最终客户回款后支付公司货款
中国移动通信有限公司	363.00	19.93	2014/12/31	363.00	试运行报告或终验单	2017/3/24	363.00	收到发票、验收单后30日内付70%，收到发票、试运行稳定报告等文件后30日内付30%	是	客户内部付款流程复杂，回款周期较长
中国移动通信集团	241.00	13.23	2014/12/16	61.00	提供劳务准则确认收入	2015/3/30	61.00	合同签署后收到发票支付30%，技术服务达五个月后15个工作日内且	否	

上海有限公司								收到发票支付 50%，服务期满后 30 个工作日内且收到发票支付 20%	否	
			2014/12/31	180.00		2016/6/16	36.00	合同签订收到发票支付 20%，技术服务达五个月后 15 个工作日内且收到发票支付 50%，服务期满后 30 个工作日内且收到发票支付 30%		
						2017/3/30	144.00			
贵州年华科技有限公司	145.97	8.01	2014/11/21	102.08	客户验收单	2015/5/13	102.08	收到货、发票 30 日内付全款	否	
			2014/12/15	19.89		2015/11/6	19.89	2014.12.28 日前凭发票付全款	是	金额较小,与其他合同款项一同支付
			2014/12/19	24.00		2015/1/28	24.00	收到货物和发票 60 日内付全款	否	
神州数码（中国）有限公司	100.40	5.51	2012/12/20	100.40	客户验收单	2013/4/10	175.19	合同签订后凭货物签收单、终验报告，发票，7 个工作日内付款	否	
合计	1,357.24	74.51					1,357.25	-	-	-

（4）其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款余额分别为 80.54 万元、79.48 万元和 104.18 万元。公司其他应收款主要为房屋租赁押金、备用金等。

（5）存货

报告期各期末，公司存货余额均为 0，期末无存货主要是由公司主营业务模式所导致。

公司存货核算的是代购软件，在该类软件未确认销售收入前，计入存货核算，在确认收入时，结转为营业成本。

3、非流动资产分析

报告期各期末，公司非流动资产构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	78.47	24.15%	65.93	68.97%	72.55	69.68%
无形资产	4.42	1.36%	3.63	3.80%	16.48	15.83%
长期待摊费用	184.11	56.67%	-	-	-	-
递延所得税资产	57.87	17.81%	26.03	27.23%	15.09	14.49%
非流动资产合计	324.88	100.00%	95.59	100.00%	104.11	100.00%

报告期各期末，公司非流动资产账面价值分别为 104.11 万元、95.59 万元和 324.88 万元。公司非流动资产主要为固定资产、无形资产和递延所得税资产。

（1）固定资产

报告期各期末，公司固定资产构成情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
一、账面原值合计：	233.88	200.38	186.48
其中：办公设备	35.17	27.74	26.94
电子设备	198.72	172.64	159.54
二、累计折旧合计：	155.41	134.45	113.93
其中：办公设备	19.88	18.31	15.55
电子设备	135.53	116.14	98.38
三、固定资产账面净值合计：	78.47	65.93	72.55
其中：办公设备	15.29	9.43	11.39
电子设备	63.18	56.50	61.16
四、固定资产减值准备：	-	-	-
五、固定资产账面价值合计：	78.47	65.93	72.55
其中：办公设备	15.29	9.43	11.39
电子设备	63.18	56.50	61.16

2014 年末、2015 年末和 2016 年末，公司固定资产账面价值分别为 72.55 万元、65.93 万元和 78.47 万元，固定资产占资产总额的比例分别为 1.66%、0.88% 和 0.69%。公司固定资产占资产总额的比例极低，符合纯软件开发企业“轻资产”的特点。

报告期内，公司固定资产主要是为技术服务、研究开发和测试所用的服务器、机房设备等专用电子设备、电脑以及办公家具等办公设备。公司未购置除办公设备和电子设备以外的固定资产，公司无土地、房产、车辆及其他机器设备，办公场所均为租赁。

（2）无形资产

报告期各期末，公司无形资产情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
软件	4.42	3.63	16.48
合计	4.42	3.63	16.48

报告期各期末，公司无形资产全部由软件构成，软件全部为外购的管理类或研发用软件，主要为内存数据库软件、研发用软件等。公司不存在内部研发形成无形资产的情形。

（3）递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产构成情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产减值准备	57.87	26.03	15.09
合 计	57.87	26.03	15.09

报告期各期末，公司递延所得税资产账面价值分别为 15.09 万元、26.03 万元和 57.87 万元，递延所得税资产占资产总额的比例分别为 0.35%、0.35%和 0.51%，公司递延所得税资产占资产总额的比例极低。

公司递延所得税资产是由资产减值准备引起的可抵扣暂时性差异所形成。

（二）负债分析

1、负债结构分析

报告期各期末，公司负债构成如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日		2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付账款	17.64	1.77%	0.44	0.05%	0.79	0.20%
预收账款	51.14	5.13%	65.97	7.53%	58.58	15.01%
应付职工薪酬	405.55	40.72%	311.50	35.56%	133.09	34.10%
应交税费	518.33	52.05%	497.38	56.77%	197.32	50.56%
其他应付款	3.23	0.32%	0.80	0.09%	0.53	0.14%
流动负债合计	995.90	100.00%	876.09	100.00%	390.31	100.00%
非流动负债合计	-	-	-	-	-	-
负债合计	995.90	100.00%	876.09	100.00%	390.31	100.00%

报告期各期末，公司负债全部为流动负债，公司流动负债以预收账款、应付职工薪酬和应交税费为主。

2、流动负债分析

（1）预收账款

报告期各期末，公司预收账款余额及账龄如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
1 年以内		58.28	58.58
1-2 年		7.69	
合 计	51.14	65.97	58.58

报告期各期末，公司预收账款主要为不符合收入确认条件的预收账款，包括公司销售软件产品收到的客户预付款及其技术服务尚未完结的预收款。由于软件产品未到货签收或终验、公司提供的技术服务尚在服务期限内，尚不满足收入确认条件，公司将收到客户支付的款项确认为预收款项。

（2）应付职工薪酬

报告期各期末，公司应付职工薪酬情况如下所示：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
短期薪酬	405.55	311.50	133.09
其中：工资、奖金、津贴和补贴	153.56	131.14	-
职工福利费	-	0.43	-
社会保险费	-	-	-
其中：医疗保险费	-	-	-
工伤保险费	-	-	-
生育保险费	-	-	-
住房公积金	-	-	-
工会经费和职工教育经费	251.99	179.93	133.09
离职后福利—设定提存计划	-	-	-
其中：基本养老保险	-	-	-
失业保险费	-	-	-
辞退福利	-	-	-
合计	405.55	311.50	133.09

截至 2016 年 12 月 31 日，应付职工薪酬中无属于拖欠性质的款项。

（3）应交税费

报告期各期末，公司应交税费情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
增值税	188.55	158.42	153.27
营业税	-	0.17	0.59
企业所得税	312.54	319.60	15.00
个人所得税	0.43	0.25	9.88
城市维护建设税	9.81	11.05	10.84
教育费附加	4.20	4.74	4.65
地方教育附加	2.80	3.16	3.10
合 计	518.33	497.38	197.32

报告期各期末，公司应交税费主要为应交增值税和企业所得税。

2015 年、2016 年末应交税费增加较多，主要是因为应交企业所得税增加所致。如果不考虑 2015 年的股份支付事项，则公司 2015 年利润总额较上年增长 147.97%，2016 年利润总额较上年增长 38.06%，公司应交所得税随之增长。

（三）所有者权益变动情况

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
实收资本/股本	3,000.00	3,000.00	1,000.00
资本公积	1,541.76	1,541.76	-
盈余公积	541.14	209.02	301.22
未分配利润	5,287.71	1,864.02	2,675.29
归属于母公司所有者 权益合计	10,370.60	6,614.80	3,976.51
所有者权益合计	10,370.60	6,614.80	3,976.51

1、实收资本/股本

报告期各期末，公司实收资本/股本变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
易存道	1,438.80	1,438.80	660.00
张东晖	528.00	528.00	220.00
北京易东兴股权投资中心（有限合伙）	327.00	327.00	-
赵艳兴	288.00	288.00	120.00
王茜	129.00	129.00	-
赵雪	103.20	103.20	-
史晓丽	90.00	90.00	-
陈选良	60.00	60.00	-
王凯	36.00	36.00	-
合计	3,000.00	3,000.00	1,000.00

报告期内，公司股本变动原因及变动情况参见《北京宝兰德软件股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明》。

2、资本公积

报告期各期末，公司资本公积变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资本溢价	1,541.76	1,541.76	-
合计	1,541.76	1,541.76	-

2015 年 8 月，公司整体改制为股份有限公司，经审计的净资产 4,541.76 万元扣除股本 3,000.00 万元后，剩余 1,541.76 万元转入资本公积。

3、盈余公积

报告期各期末，公司盈余公积变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
法定盈余公积	541.14	209.02	301.22

2014 年末，公司盈余公积较上年末增加 114.95 万元系按照 2014 年度实现净利润的 10%提取法定盈余公积；2015 年末，公司以净资产折股整体变更为股份有限公司减少盈余公积 301.22 万元，按照股份有限公司成立后实现净利润的 10%提取法定盈余公积，增加盈余公积 209.02 万元。2016 年度盈余公积增加系根据公司章程规定按照母公司净利润的 10%提取法定盈余公积 332.12 万元。

4、未分配利润

报告期各期末，公司未分配利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
期初未分配利润	1,864.02	2,675.29	1,676.45
加：本期归属于母公司所有者的净利润	3,755.81	403.02	1,113.79
减：提取法定盈余公积	332.12	209.02	114.95

应付普通股股利			
转增股本			
其他		3,240.53	
期末未分配利润	5,287.71	1,864.02	2,675.29

2015 年 8 月，公司改制为股份有限公司，截至 2015 年 3 月 31 日止的所有未分配利润均转入股本和资本公积，未分配利润减少 3,240.53 万元。

（四）资产周转能力分析

报告期内，公司主要资产周转率指标如下所示：

主要财务指标	2016 年度	2015 年度	2014 年度
应收账款周转率（次）	1.92	2.61	2.26
存货周转率（次）	-	-	-

1、应收账款周转情况分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.26 次、2.61 次和 1.92 次。2014 年较 2015 年应收账款周转率上升，主要是因为营业收入的增长幅度大于平均应收账款的增长幅度，同时 2015 年末部分客户选择以商业承兑汇票的方式支付所欠公司货款，在一定程度上降低了公司应收账款余额水平并使得应收账款周转率有所提高。2016 年公司应收账款周转率有所下降，主要是因为公司直接销售比例增加，最终客户的回款时间相比代理商较慢。

鉴于目前国内上市公司中仅有东方通主要从事中间件业务，因此选取东方通为公司的可比上市公司。

公司与同行业上市公司应收账款周转率情况对比分析：

上市公司	2016 年度	2015 年度	2014 年度
东方通（300379）	1.15	0.97	0.94
宝兰德	1.92	2.61	2.26

注：数据来源：wind 资讯、巨潮资讯。

报告期内，公司应收账款周转率高于同行业上市公司水平。由于公司尚处于快速成长期，经营规模相对较小，随着公司业务规模的不断扩大、营业收入的不断增长，应收账款绝对金额将逐步增加，并可能导致公司应收账款周转率下降。

2、存货周转率

报告期各期末，公司账面无存货，主要是由公司主营业务模式所导致。公司为纯软件开发企业，无外购原材料等存货，公司存货核算的代购软件，在该类软件未确认销售收入前，计入存货核算，在确认收入时，结转为营业成本。

公司与同行业上市公司存货周转率对比分析：

上市公司	2016 年度	2015 年度	2014 年度
东方通（300379）	8.41	18.59	2.67
宝兰德	-	-	-

（五）偿债能力分析

1、主要偿债能力分析

主要财务指标	2016 年度/末	2015 年度/末	2014 年度/末
流动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
速动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
资产负债率（母公司）	8.47%	11.35%	8.86%
息税折旧摊销前利润（万元）	4,389.60	941.43	1,312.71
利息保障倍数（倍）	-	-	-

报告期各期末，公司账面无存货，流动比率和速动比率相同。2015 年流动比率和速动比率较 2014 年有所下降，主要是因为流动负债的基数较小，流动资产的增幅低于流动负债的增幅。2016 年流动比率和速动比率较 2015 年有所上升，主要是因为当年应收账款增加较多。公司流动比率、速动比率整体处于较高水平，短期偿债能力较强。

报告期各期末，公司资产负债率（母公司口径）分别为 8.86%、11.35%和 8.47%，总体保持稳定略有上升。2015 年资产负债率有所上升主要是因为负债总

额基数较小，随着公司业务的快速发展，2015 年应交企业所得税增加较多，导致资产负债率有所上升。2016 年公司资产增幅大于负债增幅，资产负债率下降。

由于公司属于典型的“轻资产”软件开发企业，缺乏可用于抵押的固定资产作为银行借款的抵押物，报告期内公司无银行借款及利息支出，长期偿债能力较强，偿债风险较低。

2、与同行业上市公司比较

报告期各期末，同行业上市公司主要偿债指标与公司的对比如下所示：

上市公司	主要财务指标	2016 年度/末	2015 年度/末	2014 年度/末
东方通（300379）	流动比率（倍）	5.45	5.89	2.90
	速动比率（倍）	5.36	5.87	2.89
	资产负债率（母公司）	7.55%	13.69%	22.65%
	利息保障倍数（倍）	162,797.91	209.54	20.25
宝兰德	流动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
	速动比率（倍）	11.09	8.44	10.92
	资产负债率（母公司）	8.47%	11.35%	8.86%
	利息保障倍数（倍）	-	-	-

报告期内，公司无短期借款和长期借款，公司所需发展资金主要来源于自我积累，缺乏有效的融资渠道，且公司规模与可比上市公司相比较小，公司流动比率和速动比率均高于可比上市公司，资产负债率低于可比上市公司。

十一、现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
经营活动现金流入小计	7,050.61	5,845.87	5,195.17
经营活动现金流出小计	5,586.42	4,369.53	3,806.97
经营活动产生的现金流量净额	1,464.19	1,476.35	1,388.19
投资活动现金流入小计	1,057.96	1,048.79	10.37
投资活动现金流出小计	2,267.06	1,049.48	1,037.81
投资活动产生的现金流量净额	-1,209.10	-0.69	-1,027.44

筹资活动现金流入小计	-	-	-
筹资活动现金流出小计	300.00	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	-300.00	-	-
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	-44.91	1,475.66	360.75

（一）经营活动现金流量分析

单位：万元

序号	项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
1	销售商品、提供劳务收到的现金	6,422.82	5,091.27	4,960.37
2	营业收入	8,062.90	5,871.70	4,161.19
3	比值（1/2）	0.80	0.87	1.19
4	经营活动现金净流量	1,464.19	1,476.35	1,388.19
5	净利润	3,755.81	403.02	1,113.79
6	比值（4/5）	0.39	3.66	1.25

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值分别为 1.19、0.87 和 0.80，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入基本匹配，表明公司销售软件产品、提供技术服务收款情况良好。2015 年和 2016 年，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值有所下降，系期末经营性应收项目的增加所致。

报告期内，公司经营活动现金净流量与净利润的比值分别为 1.25、3.66 和 0.39。2014 年，公司经营活动现金流量净额与当期实现净利润基本匹配；2015 年和 2016 年，经营活动现金净流量与净利润的比值有所下降，主要是由于经营性应收项目的增加所致。

（二）投资活动现金流量分析

2014 年、2015 年和 2016 年，公司投资活动现金流量净额分别为-1,027.44 万元、-0.69 万元和-1,209.10 万元。报告期内，公司投资活动现金流量均为负，

投资活动现金流出主要内容为支付其他与投资活动有关的现金（定期存款）和购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金。

（三）筹资活动现金流量分析

2014 年和 2015 年，公司筹资活动现金流量净额均为 0 万元，无筹资活动现金流入和流出。2016 年，公司筹资活动现金流量净额为-300 万元，为预付 IPO 保荐费 300.00 万元。

（四）资本性支出分析

1、报告期内的重大资本性支出

2014 年、2015 年和 2016 年，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 37.81 万元、16.48 万元和 203.07 万元。上述长期资产投资主要为购置台式机、笔记本电脑、内存数据库软件等。上述资本性支出均为与公司主营业务相关的支出，是为了公司日常经营正常开展、保障技术产品研发创新性的必要投入。

2、未来可预见的重大资本性支出计划及资金需求量

公司未来可预见的重大资本性支出主要为募集资金投资项目，具体内容请见本招股说明书“第十节 募集资金运用”部分内容。

十二、首次公开发行股票事项对即期回报摊薄的影响分析

（一）本次公开发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

1、假设条件

（1）假定本次发行方案于2017年11月底前实施完毕，本次发行1,000万股，募集资金总额为18,055.12万元，不考虑扣除发行费用等因素的影响；

（2）本次公开发行的股份数量、募集资金总额和发行完成时间仅为假设，最终以经中国证监会核准发行的股份数量和实际募集资金总额、实际发行完成时间为准；

（3）上述测算未考虑本次公开发行股票募集资金到账后，对公司生产经营等的影响；

（4）假设不存在首次公开发行募集资金、利润分配和实现净利润之外的其他对净资产的影响因素；

（5）假设2016年度现金分红制度与2015年度保持一致，均不分红；

（6）假设宏观经济环境、证券市场情况没有发生重大不利变化；

（7）公司经营环境未发生重大不利变化；

公司对前述数据的假设分析并非公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任，盈利情况及所有者权益数据最终以会计师事务所审计金额为准。

2、对公司主要财务指标的影响

项目	2016 年度	2017 年（预测）	
总股本（万股）	3,000.00	不考虑本次发行	考虑本次发行
		3,000.00	4,000.00
		假设归属于母公司所有者的净利润比 2016 年增长 10%	
归属于母公司股东的净利润（万元）	3,755.81	4,131.39	4,131.39
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	10,370.60	14,501.99	32,557.11
基本每股收益（元/股）	1.25	1.38	1.34
加权平均净资产收益率	44.22%	33.22%	29.64%
		假设归属于母公司所有者的净利润比 2015 年下降 10%	
归属于母公司股东的净利润（万元）	3,755.81	3,380.23	3,380.23
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	10,370.60	13,750.83	31,805.95
基本每股收益（元/股）	1.25	1.13	1.10
加权平均净资产收益率	44.22%	28.03%	24.92%

公司首次公开发行股票后，随着募集资金的到位，公司的股本及净资产均将大幅增长。但由于募集资金投资项目的建设及产能的完全释放需要一定时间，公司每股收益和净资产收益率等指标将在短期内出现一定幅度的下降，公司投资者即期回报存在被摊薄的风险。

（二）董事会选择本次公开发行融资的必要性和合理性

1、软件开发行业发展形势良好、下游行业发展迅速

近年来，国家不断推出关于支持和鼓励软件开发行业发展的政策，软件开发产业正处于蓬勃发展阶段，良好的宏观政策和产业环境为公司快速发展创造了有利条件。随着电信行业的信息化建设、精细化管理及软件国产化的进一步深入，公司主要产品中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件能够为客户提供更加精细化的管理，同时符合国家核心软件国产化的大背景。公司与中国移动等电信运营商建立了长期稳定的合作关系，能够掌握行业、产品发展的最新动态，能够及时了解和把握客户的最新需求，适时推出适合客户的产品。

2、本次公开发行融资是公司技术研发创新的需要

软件开发行业是技术密集型行业，不断推出符合市场需求的创新型产品是企业实现可持续发展的基础。为了保持公司在中间件、云管理平台和应用性能管理软件市场的竞争力，不断拓展软件应用领域，持续提升产品的性能，必须不断增强公司在产品研发、测试等方面的能力。通过本次首次公开发行融资，公司将在现有产品的基础上进一步开发和拓展，为公司产品质量的提升和保障产品的先进性提供了坚实的基础，将大大提高公司产品研发的效率，缩短新产品研发周期，更快更好的满足客户的需求，为公司后续发展提供了有力的支撑。

3、提升公司盈利水平，维护全体股东的长远利益

公司本次募集资金运用围绕主营业务进行，募集资金将用于 BES 系列中间件升级项目、云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目、WebGate 产品继续研发项目和营销服务平台建设项目，利用公司现有的技术优势，继续加大研发投入，保持公司在同行业技术上的领先优势。这些项目是保持公司战略实施的具体措施，有助于本公司主营业务的拓展、发展战略目标的实现，提升公司的核心竞争力和可持续发展能力，实现并维护全体股东的长远利益。

（三）本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系，公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

1、本次募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司本次募集资金投资项目主要是在现有主营业务的基础上，结合未来市场发展的需求对现有产品进行的升级换代或技术延伸。募集资金投资项目的实施，一方面可以增加公司产品技术含量、优化产品性能、提高产品的附加值；另一方面，可以拓展新的市场，针对客户的需求提供更为有效的解决方案。募集资金投资项目的实施、达产，将进一步提升公司的研发能力和技术水平，使公司能够提供符合市场需求和行业未来发展趋势的产品，保持并扩大公司在优势产品上的技术领先优势，增强公司的核心竞争力，从而提高公司的盈利能力。

2、公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

截至 2016 年 12 月 31 日，公司研发人员总计 70 人，占公司总人数的 59.32%。报告期内，核心技术人员未发生重大变化，优秀的研发团队为公司持续跟踪行业最新发展，推出满足客户需求的产品奠定了基础。

公司自成立以来一直重视技术、产品研发和研发团队建设，通过多年的实践和积累，已经研发并储备了多项核心技术和自主知识产权。截至 2016 年 3 月 31 日，公司拥有核心技术 22 项，软件著作权登记证书 40 项。

公司自成立以来一直致力于电信行业客户的开拓，公司的中间件产品尤其是 BES 应用服务器在电信行业的核心系统中已成功替换部分 Oracle 和 IBM 的市场份额，在业界取得了很好的口碑，公司有望在电信领域取得更大的进展；随着公司产品线的丰富，公司在金融和政府领域已实现突破。

综上所述，公司经营形势良好，具备开发实施募集资金项目所需的技术实力、人才储备和客户资源。

（四）发行人填补摊薄即期回报的具体措施

为降低本次公开发行股票对公司即期回报摊薄的风险，公司拟通过大力发展主营业务提高公司整体市场竞争力和盈利能力、加强募集资金管理、完善利润分配等措施，以填补被摊薄即期回报。

1、公司现有业务板块运营状况及发展态势

公司的主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务。自成立以来一直重视技术、产品研发和研发团队建设，并在电信领域深耕细作，公司的中间件产品尤其是 BES 应用服务器在电信行业的核心系统中已成功替换部分 Oracle 和 IBM 的市场份额，在业界取得了很好的口碑。随着公司产品线的丰富，公司在金融和政府领域已实现突破。2014 年度、2015 年度和 2016 年，公司分别实现营业收入 4,161.19 万元、5,871.70 万元和 8,062.90 万元，2015 年和 2016 年的增长率分别为 41.11%和 37.32%，呈现出良好的快速增长趋势。

2、公司现有业务板块主要风险及改进措施

（1）公司现有业务面临的主要风险

① 电信行业依赖的风险

公司主营业务为中间件软件、云管理平台软件及应用性能管理软件的研发和销售，并提供专业技术服务，产品主要应用于的电信行业以及政府、金融等其他行业，公司的销售模式分为直接销售和通过系统集成商代理销售两种模式，直接销售和通过系统集成商代理销售的最终用户主要为中国移动、中国电信、中国联通等电信行业运营商。2014 年度、2015 年度和 2016 年度，公司最终用户来自电信行业的营业收入占公司当期营业收入的比例分别为 97.75%、93.75%和 95.87%，公司对电信行业的运营商依赖程度极高。随着电信行业的信息化建设、精细化管理及软件国产化的进一步深入，未来几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业的宏观环境发生不可预测的不利变化，或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，都将对公司的盈利能力产生不利影响。

② 最终用户集中导致的风险

公司的最终用户主要集中在电信行业，由于电信行业中国移动、中国联通和中国电信三足鼎立，目前公司在电信行业的最终用户主要为中国移动总部及各省

级子公司、中国联通各省级子公司、中国电信各省级子公司，因此最终用户的总量较少。公司与主要客户之间是一种稳定的合作关系，对公司的主要最终用户来讲，公司提供的中间件软件、云管理平台软件和应用性能管理软件具有产品优势、服务优势和价格优势，主要最终用户的粘性较高。如果公司的后续产品质量或服务水平下降，持续创新能力不足，可能影响与最终用户的合作，对公司收入产生不利影响。

（2）公司的主要改进措施

① 加大产品研发和市场开拓，积极拓展其他行业客户

随着公司产品线的丰富，公司在金融和政府领域已实现突破，后续公司将依托核心软件国产化的大背景和公司在软件开发领域的经验积累，积极在金融和政府领域进行更深入的开拓，研发适合金融和政府领域客户需要的软件产品，同时加强销售队伍的建设，为公司产品的多元化市场需求打下坚实基础。

② 持续产品研发，提高产品核心竞争力

公司本次募集资金将用于 BES 系列中间件升级项目、云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目、WebGate 产品继续研发项目和营销服务平台建设项目，公司将利用现有的技术优势，继续加大研发投入，持续产品研发，提高产品核心竞争力，保持公司在同行业技术上的领先优势。

3、提升公司经营业绩的具体措施

（1）积极提升公司核心竞争力，规范内部控制

公司将致力于进一步巩固和提升竞争优势、拓宽市场，努力实现收入水平和盈利能力的双重提升。公司将加强企业内部控制，推进全面预算管理，加强成本管理，强化预算执行监督，全面有效地控制公司经营和管理风险，提升经营效率和盈利能力。

（2）不断完善公司治理，为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权力，确保董事会能够按照法律、法规和公司章程的规定行使职权，作出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。

（3）保证募集资金有效合理使用，加快募集资金投资项目进度，提高资金使用效率

① 保证此次募集资金有效合理使用

根据《公司法》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的专户存储、使用、用途变更、管理和监督进行了明确的规定。为保障公司规范、有效使用募集资金，本次发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定的投资项目、定期对募集资金进行内部审计、配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

② 加快募集资金投资项目进度，提高资金使用效率

本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募集资金投资项目建设，争取募投项目早日实现预期效益。同时，公司将根据相关法规和公司募集资金管理制度的要求，严格管理募集资金使用，保证募集资金按照原定用途得到充分有效利用。

（4）优化投资者回报机制

公司建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，对利润分配做出制度性安排，保证利润分配政策的连续性和稳定性。为进一步增强公司现金分红的透明度，强化公司回报股东的意识，树立上市公司给予投资者合理的投资回报的观念，公司根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的相关要求，明确了利润分配的条

件及方式，制定了现金分红的具体条件、比例，股票股利分配的条件，完善了公司利润分配的决策程序、考虑因素和利润分配政策调整的决策程序，健全了公司分红政策的监督约束机制。

上述填补回报措施不等于对发行人未来利润做出保证。

（五）对公司填补摊薄即期回报措施能够得到切实履行作出的承诺

1、董事、高级管理人员对公司填补摊薄即期回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。公司董事、高级管理人员对公司本次发行上市涉及的填补摊薄即期回报的措施能够得到切实履行作出如下承诺：

（1）本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（2）本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

（3）本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

（4）本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（5）本人承诺拟公布的公司股权激励（如有）的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（6）本人承诺在中国证监会、深圳证券交易所另行发布摊薄即期填补回报措施及其承诺的相关意见及实施细则后，如果公司的相关规定及本人承诺与该等规定不符时，本人承诺将立即按照中国证监会及深圳证券交易所的规定出具补充承诺，并积极推进公司作出新的规定，以符合中国证监会及深圳券交易所要求；

（7）本人承诺全面、完整、及时履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施承诺。若本人违反该等承诺，给公司或者股东造成损失的，本人愿意：① 在股东大会及中国证监指定报刊公开作出解释

并道歉；② 依法承担对公司和/或股东的补偿责任；③ 无条件接受中国证监会和/或深圳证券交易所等监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则对本人作出的处罚或采取的相关监管措施。

2、控股股东、实际控制人对公司填补摊薄即期回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司控股股东及实际控制人易存道将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益，对公司本次发行上市涉及的填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：本人不越权干预公司的经营管理活动，不侵占公司利益。

保荐机构经核查后认为，发行人通过的《关于公司首次公开发行股票并上市摊薄即期收益及填补措施和相关主体承诺的议案》及发行人控股股东及实际控制人、董事、高级管理人员签署《关于公司填补回报措施能够得到切实履行的承诺》符合国务院办公厅发布《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》、《关于进一步促进资本市场健康发展若干意见》及中国证监会制定并发布了《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的规定。

十三、股利分配政策及实际股利分配情况

（一）最近三年实际股利分配情况

报告期内，公司未进行股利分配。

（二）发行上市后的股利分配政策

根据本次公开发行股票并上市后将生效的《公司章程（草案）》，有关股利分配的主要规定参见本招股说明书“重大事项提示”。

（三）发行上市后的股利分配规划

根据本次公开发行股票并上市后将生效的《公司章程（草案）》，有关发行上市后的股利分配规划参见本招股说明书“重大事项提示”。

十四、滚存利润的分配安排

经公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过，公司首次公开发行股票前滚存的未分配利润由发行后的新老股东共享。

第十节 募集资金运用

一、本次募集资金运用概况

（一）本次募集资金投资项目

经公司 2016 年第一次临时股东大会批准，本次发行股票募集资金拟投资项目概况如下：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	利用募集资金投资额	时间进度	
				第 1 年	第 2 年
1	BES 系列中间件升级项目	4,515.00	4,515.00	2,152.39	2,362.61
2	云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目	6,070.44	6,070.44	2,658.34	3,412.10
3	WebGate 产品继续研发项目	3,514.88	3,514.88	1,572.30	1,942.58
4	营销服务平台建设项目	3,954.80	3,954.80	2,186.40	1,768.40
合计		18,055.12	18,055.12	8,569.43	9,485.69

若本次发行实际募集资金小于上述第 1-4 项项目投资资金需求，缺口部分由公司自筹解决。同时，为把握市场机遇，在募集资金到位之前，公司将根据项目进展的实际需要以自筹资金分步先行投入，待本次发行募集资金到位之后，公司将按有关募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

（二）募集资金运用涉及履行审批、核准或备案程序

本次募集资金投资项目涉及履行备案程序如下表所示：

序号	项目名称	备案部门	备案文件编号
1	BES 系列中间件升级项目	北京市海淀区发展和改革委员会	京海淀发改（备）（2016）98 号
2	云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目	北京市海淀区发展和改革委员会	京海淀发改（备）（2016）99 号
3	WebGate 产品继续研发项目	北京市海淀区发展和改革委员会	京海淀发改（备）（2016）100 号
4	营销服务平台建设项目	北京市海淀区发展和改革委员会	京海淀发改（备）（2016）101 号

根据北京市海淀区环境保护局出具的“海环保不受理字[2016]038号”、“海环保不受理字[2016]039号”、“海环保不受理字[2016]040号”、“海环保不受理字[2016]041号”通知，宝兰德募集资金投资项目 BES 系列中间件升级项目、云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目、WebGate 产品继续研发项目和营销服务平台建设项目按照《中华人民共和国环境影响评价法》和《建设项目环境影响评价分类管理名录》规定不属于该局审批范围，不予受理。

（三）募集资金专户存储安排

公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用、变更、管理与监督等做了较为详细的规定。

公司将严格遵循公司《募集资金管理制度》的规定，本次募集资金到位后，将及时存入董事会指定的专项账户，严格按照募集资金使用计划确保专款专用。

（四）本次募集资金投资项目与公司主营产品关系

公司本次募集资金投资项目主要是在现有主营业务的基础上，结合未来市场发展的需求对现有产品进行的升级换代或技术延伸。募集资金投资项目的实施，一方面可以增加公司产品技术含量、优化产品性能、提高产品的附加值；另一方面，可以拓展新的市场，针对客户的需求提供更为有效的解决方案。募集资金投资项目的实施、达产，将进一步提升公司的研发能力和技术水平，使公司能够提供符合市场需求和行业未来发展趋势的产品，保持并扩大公司在优势产品上的技术领先优势，增强公司的核心竞争力，从而提高公司的盈利能力。本次募集资金拟投资项目与公司现有业务及技术的关系如下：

项目名称	具体内容	对应的现有业务	与现有业务的关系	募投项目拟实现的目标
BES 系列中间件升级项目	BES V9.0 产品升级	中间件软件	技术升级、功能拓展	能够满足生产系统使用所需要的特性和稳定性，改善产品的性能、易用性、适应大规模部署环境如云计算环境
	BES V10.X 产品研发			支持规范要求支持的技术特性，能够满足生产系统使用所需要的基本特性和稳定性、性能、易用性、适应大规模部署环境如云计算环境
	BES 云中			为私有云、公有云以及混合云提供开发、部

	中间件研发			署、运行、管理的高可伸缩性、灵活扩展、高可用性的服务平台软件，提供统一的资源管理和调度
	BES MQ 消息中间件产品升级			支持 JMS2.0 规范要求支持的技术特性，能够满足生产系统使用所需要的特性和稳定性，改善产品的性能、易用性、适应大规模部署环境如云计算环境
云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目	智能运维管理研发	云管理平台软件	技术升级、功能拓展	对异构平台的应用系统进行统一运维管理，包括：基于中间件的 WEB 应用系统、数据库系统、传统 C/S 结构应用系统、独立应用系统、分布式应用系统。产品有效的支持对种类繁多且数量巨大的应用系统进行统一运维管理，并实现对大规模应用系统的快速部署，实现对生产中系统无侵入式接入
	智能弹性伸缩研发			根据计算机系统和应用系统资源使用情况按照预先制定的计划任务和伸缩方案动态扩展或缩减运维体系内的计算机系统和应用系统，实现计算资源的合理使用；产品按照组件化模式进行开发实现，既可以独立运行也可以集成进其他产品成为组件
	云运维大数据分析决策			对业务系统运营过程中产生的海量访问数据和业务数据进行管理、处理、分析与优化；产品按照组件化模式进行开发实现，既可以独立运行也可以集成进其他产品成为组件
	云应用安全管理平台			对托管在 CloudLink 上的应用进行全生命周期的安全防护，通过大数据分析提前发现安全隐患，根据平台定位策略自动或手动解除安全威胁，对已经遭到破坏的系统进行隔离或者恢复
WebGate 产品继续研发项目	BES WebGate V2.X 和 V3.X 研发	应用性能管理软件	技术升级、功能拓展	满足 Java 平台、中间件产品及数据库产品目前最新的变化，主要目标是支持 JDK1.8 及以上新增的特性、支持主流中间件和数据库产品的最新版本、新增客户亟需的一些新特性
	WebGate 云应用性能管理			形成支持多种语言平台（Java、Ruby、PHP 等）的、完全满足 Gartner APM 定义 5 个功能维度的、具备端到端检测能力的、具备海量监控数据存储和实时分析能力的、具备 SaaS 交付能力的、覆盖全网的整体应用性能监测与管理平台
营销服务平台建设项目	新建及升级扩建营销网络	公司软件产品的销售	开拓市场	增加公司的销售覆盖范围和技术支持力度

二、募集资金运用的具体情况

（一）BES 系列中间件升级项目

1、项目概况

BES 系列中间件升级项目包括 BES 应用服务器产品升级项目（BES V9.0 产品升级和 BES V10.X 产品研发）、BES 云中间件研发项目和 BES MQ 消息中间件产品升级项目（BES MQ V2.X 与 V3.X 产品升级）。

（1）BES 应用服务器产品升级项目

中间件是企业应用必不可少的基础软件，广泛用于构建企业应用管理系统和信息管理系统，应用服务器是中间件里应用最为广泛的基础软件之一。作为业务系统的最基础平台、标准化组件，应用服务器市场规模不断扩大，不仅需要适应企业用户的不断增长需要，同时需要不断适应云计算平台以及互联网应用的大规模部署要求。

目前，公司 BES Application Server V9.0 产品已经能够支持 JEE6 规范要求的技术特性，能够满足生产系统使用所需要的基本特性，提供高可靠性和稳定性；随着 IT 系统的不断发展和新规范的发布并逐渐成熟，BES 应用服务器需提供更加松耦合、智能、自动化的特性以适应新的变化，公司将进行 BES V9.0 产品升级和 BES V10.X 产品研发。

（2）BES 云中间件研发项目

鉴于公司已有的中间件产品和技术，同时结合公司市场调研和对未来市场发展的判断，认为云平台软件对中间件市场有巨大需求，拟将公司现有的中间件研发能力运用到云平台上，引领市场需求，开发新的业绩增长点。

BES 云中间件将使公司的中间件产品跟上技术发展的趋势，有助于继续保持公司在中间件领域的积累，在云计算的发展中获得更好的收益。

（3）BES MQ 消息中间件产品升级项目

随着经济发展和信息系统建设规模的不断扩大，作为业务系统解耦以及异步消息的关键组件，消息中间件的市场规模不断扩大，不仅需要适应企业用户不断增长的需要，而且需要不断适应云计算环境以及互联网应用的大规模部署要求。

目前，公司 BES MQ V2.0 已经能够适应企业级应用系统的大规模部署要求，适用于大并发压力下的业务场景。在信息系统国产化的大背景下，除电信领域，金融领域业务系统对于消息中间件的需求更加强烈，将释放更大的部署需求。

随着 JMS 2.0 规范的发布、云计算环境和大规模互联网应用的需要，多语言的客户端 (Java,C,C++, C#)以及服务器端都需要升级，以适应新规范的技术要求，同时 BES MQ 在后续发展中将对性能和大规模并发的处理能力做大幅度增强，公司将进行 BES MQ V2.X 与 V3.X 产品升级。

2、项目实施的可行性

（1）公司在中间件研发领域具有丰富的经验和技术人员

公司研发团队和技术服务团队的核心成员均是国内较早参与中间件研发和服务的资深工程师。该项目计划升级或研发的 BES 系列中间件产品均由公司原创取得，公司在中间件研发领域积累了丰富的经验和储备了相关的技术人员。

BES Application Server V8.X 及其先前版本在电信、广电等领域均有大规模部署实例，具有良好的稳定性。BES Application Server V8.X 支持多种规范标准，并且在高并发、高可靠性等方面做了大量增强，这些为后续产品研发，积累了丰富的技术经验以及相关的技术人员。规范自身为开放的规范，并且提供了良好的软件生态圈，为产品研发技术的获取提供了多重途径。

BES 云中间件研发项目公司将独立进行，公司核心研发人员在应用服务器以及消息中间件等大规模分布式系统研发方面积累了丰富的技术经验。BES 云中间件是对传统中间件的升级，以使中间件适应当前云计算发展的需要，但相关技术主要还是底层软件构建技术，公司在该领域具有优势。

BES MQ 消息中间件产品升级项目的技术来自于公司自身的研发力量，BES MQ V2.0 作为 JMS1.1 规范标准实现，为后续 JMS2.0 的产品研发，积累了丰富的技术经验以及相关的技术人员。

（2）广泛的客户需求

从整个中间件行业来看，中国 IT 建设相对发达国家落后较多，传统中间件还存在发展空间，而对于云计算、物联网和移动互联网等领域出现的新型中间件则存在较大的发展空间。

目前公司主要的中间件产品是 BES 应用服务器和 BES MQ 消息中间件，这两类中间件产品是所有中间件产品里使用场景最多的，尤其是应用服务器。BES 应用服务器适用于所有使用 Java 技术搭建的 WEB 类型的业务系统，是公司所有中间件产品中使用最多的单类产品，广泛应用于电信、金融、政府、能源等各个领域。消息中间件主要解决各个系统之间的数据同步和数据交换，广泛应用于政府领域。

随着国企改革的深化，各大型企业的市场化特性越来越明显，市场竞争越来越激烈，国企需要提供更好的服务才能赢得客户，像电信、金融等领域的大型企业需要建设更多的面向大众的业务系统，这些业务系统大部分情况下都需要用到 BES 应用服务器，客户需求明显；同时随着政府深化改革的进行，建设服务型政府需要更多的 IT 系统来支持，各政府部门之间存在大量的数据共享需求，而解决这个问题需要使用到消息中间件，因此消息中间件的需求会有明显的增长。

从公司目前产品的市场情况看，公司的中间件产品尤其是 BES 应用服务器在电信行业的核心系统中已成功替换部分 Oracle 和 IBM 的市场份额，在业界取得了很好的口碑，公司有望在电信领域取得更大的进展，同时在金融等领域复制电信行业的成功经验。

针对云计算的发展，公司着手研发云中间件，新型的云中间件在云计算中发挥底层的支撑平台作用，市场发展空间较大，公司有望取得不错的市场份额。

3、项目内容

（1）BES 应用服务器产品升级项目

对于已有的 BES Application Server V9.0 产品，公司将主要在以下方面进行升级：支持云计算环境下的弹性伸缩；支持云计算环境下单实例化需求；支持

目录部署特性；核心组件（WEB，EJB，JDBC）性能优化；支持 BES MQ 消息中间件集成。产品升级后，核心组件性能将有较大提升。

对于将研发的 BES Application Server V10.X 产品，新版本将在以下方面进行升级：支持新规范要求的技术特性；使用 WebSocket，降低数据交换延迟，从而减少响应时间；支持标准 JSON，简化便携式应用的数据解析提供异步、可扩展、高性能的 RESTful 服务；升级原有规范组件版本，如 JMS 2.0，Servlet 3.1 规范。BES Application Server V10.X 产品研制成功后，核心组件性能将有较大提升且在安全方面能够有明显突出的优势。

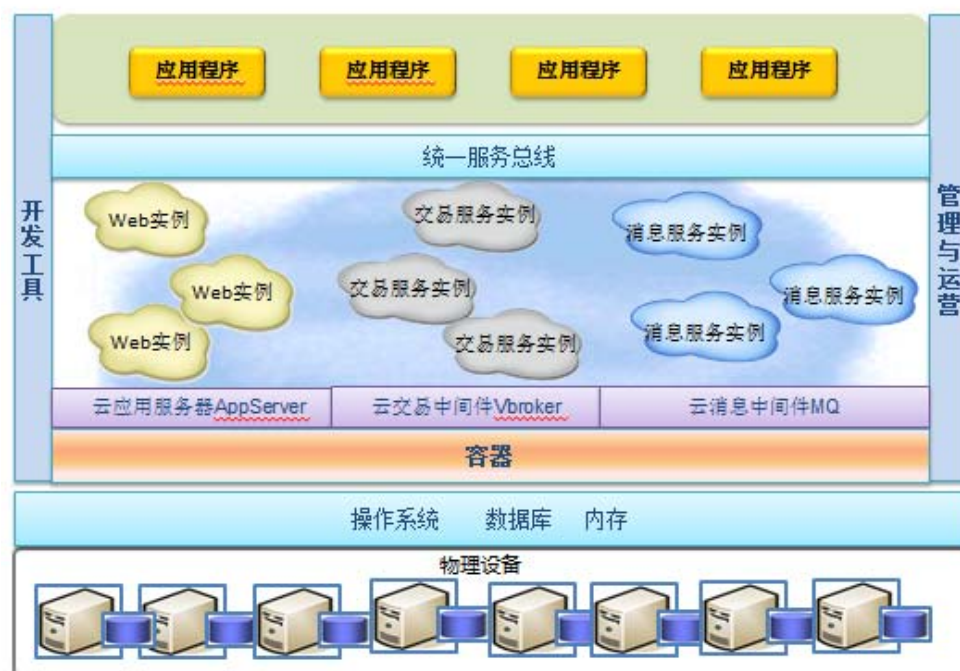
（2）BES 云中间件研发项目

BES 云中间件研发项目成功后，将支持多种虚拟机系统、主流镜像、广泛的硬件架构、操作系统、数据库等基础软件，适应从中小企业到大型企业的 IT 资源规模，提供统一的资源管理和调度。同时 BES 云中间件将支持容器虚拟机化，与当前常用的操作系统虚拟化相比，具备更好的性能，大大提高资源的利用率，节省物理资源，将提高 BES 云中间件对大规模业务系统进行云化的支持能力。

（3）BES MQ 消息中间件产品升级项目

公司将在以下方面对 BES MQ V2.0 产品进行升级：支持 JMS 2.0 规范提供的全新 API 集合，包括多语言客户端以及服务端；支持集群、节点、实例的多级管理概念，提供大规模部署下的统一配置和分布式管理；进一步性能优化；AMQP 协议支持。BES MQ V2.0 消息中间件产品升级成功通过 JMS2.0 规范的兼容性测试后，性能将有较大提升且能够支撑大规模云计算环境下的企业应用和大规模并发互联网应用。

4、产品体系结构



BES 应用服务器产品升级项目将实现服务实例按应用请求变化的弹性伸缩功能,服务实例之间将实现容错、灾备等功能;BES 云中间件研发项目和 BES MQ 消息中间件产品升级项目将完全为应用程序屏蔽底层细节,自动完成复杂的分布式部署、数据共享及线性扩展,提高大规模 IT 应用的可靠性,稳定性和可扩展性。

5、项目投资概算

本项目总投资 4,515.00 万元,全部使用本次募集资金投入,投资概算情况如下:

单位: 万元

序号	内容	投资额	占总投资的比例
一、固定资产	测试服务器、开发服务器等	303.78	6.73%
二、实施费用		3,308.22	73.27%
3.1	人员待遇(收入、福利、保险等)	2,064.00	45.71%
3.2	人员费用(培训、差旅、管理等)	400.00	8.86%
3.3	培训、调研及知识产权费	470.00	10.41%
3.4	场地投入	374.22	8.29%
三、流动资金	流动资金投入	903.00	20.00%
项目总投资		4,515.00	100.00%

6、项目的组织实施

该项目由公司实施，项目计划建设期为 24 个月。



7、项目实施地点

该项目的实施地点由公司租赁解决，位于北京市海淀区上地六街 17 号康得大厦。

8、项目环境保护

本项目不产生废水、废气和固体废弃物，不会对环境产生污染。

（二）云管理平台（BES CloudLink）产品继续研发项目

1、项目概况

当前云计算的发展得到普遍认同和越来越多的应用。目前 IaaS 层已经比较成熟，SaaS 层也在迅速发展，PaaS 层由于其自身的复杂性，现阶段还处于发展初期。PaaS 层在云计算领域的地位及作用比较接近于中间件在传统软件中的地位和作用，PaaS 平台具有技术覆盖范围广，技术门槛高等特点。

CloudLink 被设计用来在私有云或者公有云中实现应用云化和智能运维的 PaaS 层的云管理平台,用户只需要使用 CloudLink 这一个平台就能够对海量计算节点上的各种应用系统进行统一管理。公司希望大幅扩展 CloudLink,把 CloudLink 打造成综合云平台,主要包括智能云运维和智能弹性伸缩、云应用安全管理、云运维大数据分析决策等。

2、项目实施可行性

（1）公司在云管理平台软件领域有着深厚的技术积累

公司一直坚持在底层技术及产品耕耘,历年来积累了核心技术并且培养了一批相关领域的高级工程师,BES CloudLink 云管理平台的技术完全由公司自主研发。

BES CloudLink 云管理平台需要用到分布式通讯技术、分布式监控技术、大并发服务器技术、分布式消息传输技术、容器虚拟化技术、弹性计算技术、大数据存储和大数据分析技术、云应用安全技术等,其中分布式通讯、分布式监控、大并发服务器和分布式消息传输技术,公司已有应用多年的成熟框架;容器虚拟化和弹性计算,公司已经完成研发并应用在产品中;大数据技术和云应用安全技术,公司已经完成预研。

公司有云管理平台软件相关技术的长久积累,尤其绝大多数技术都已经形成产品并经过了市场的检验。

（2）公司有着组织底层软件研发的成功经验

公司自成立起就专注于底层软件的研发,研发团队的核心骨干都具有多年的底层软件研发经验,公司具有组织底层软件研发的多次成功经验。例如 BES 应用服务器是高度复杂、参与人数众多的产品,公司按照规范化的研发流程,组织工程师先后完成产品需求调研、产品预研、产品开发、产品测试、产品内部验收、产品客户端测试、产品正式上线等环节。BES 应用服务器得到了很好的客户评价。CloudLink 云管理平台产品也属于底层软件,其研发工作对人员的要求以及对项目的管理要求都是一致的。

（3）云管理平台软件具有良好的市场前景

云管理平台软件的市场前景详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展状况和发展前景”之“3、云管理平台软件的发展现状及前景”。

总体来讲，目前 IaaS 层已经成熟并且做了大量建设，而如果想让应用真正实现云化，享受云计算的益处，那么 PaaS 层的建设迫在眉睫。当前 PaaS 层服务商数量较少，所能提供的增值服务尚未健全和完善，技术还存在较大的提升空间，PaaS 层的市场正在快速培育过程中。

3、项目内容

云管理平台（BES CloudLink）产品的研发包括智能运维管理研发、智能弹性伸缩研发、云运维大数据分析决策和云应用安全管理平台等几个方面，主要内容见下表：

项目内容	目标和使用范围	建设内容和主要指标
智能运维管理研发	➤ 目标： 对异构平台的应用系统进行统一运维管理，包括：基于中间件的 WEB 应用系统、数据库系统、传统 C/S 结构应用系统、独立应用系统、分布式应用系统。 产品有效的支持对种类繁多且数量巨大的应用系统进行统一运维管理，并实现对大规模应用系统的快速部署，实现对生产中系统无侵入式接入。 ➤ 适用范围： 具有大量应用系统需要进行运维的集团型企业或政府机构。	实现对异构平台和应用系统进行统一运维管理，意味着运维人员可以通过一个平台对各类应用系统进行运维管理，摆脱管控孤岛的困扰。 ➤ 建设内容： 基于对各类主流平台的深入了解，抽取其控制核心内容，形成集成管理系统，使用户能够使用 CloudLink 统一运维平台即可对各种主流类型应用系统进行运维管理，并实现快速部署和无侵入式接入。 ➤ 技术指标（项）： 支持对主流中间件平台、常用应用的运维管理； 支持对 C/S 架构、B/S 架构、独立架构、分布式架构的应用程序运维管理；
智能弹性伸缩研发	➤ 目标： 根据计算机系统和应用系统资源使用情况按照预先制定的计划任务和伸缩方案动态扩展或缩减运维体系内的计算机系统和应用系统，实现计算资源的合理使用； 产品按照组件化模式进行开发实现，既可以独立运行也可以集成进其他产品成为组件。	对所运维的计算机和应用系统提供按照制定的策略进行启动和停止，智能伸缩策略的可按照计划任务和各种性能指标进行制定。 ➤ 建设内容： 实现按照业务指标要求对计算机和应用系统数量进行智能动态增减。 ➤ 技术指标（项）： 可根据多种业务指标制定应用系统的运行策略，动态调整应用系统的运行状态；既能

	➤ 适用范围： 终端用户数量大且访问频繁的大型运维企业。	根据计算机系统的资源消耗，也能够根据应用系统运行时的性能指标设定伸缩策略；能够按照既定伸缩策略自动执行计算机资源和应用系统的伸缩；可独立运行也可组件化接入其他系统。
云运维大数据分析决策	➤ 目标： 对业务系统运营过程中产生的海量访问数据和业务数据进行管理、处理、分析与优化；产品按照组件化模式进行开发实现，既可以独立运行也可以集成进其他产品成为组件。 ➤ 适用范围： 构建基于以大数据分析为基础的业务决策系统。	➤ 建设内容： 提供开放的基于分布式消息采集汇总，Hadoop 和 Storm 做大数据分析的大数据平台解决方案，软件可部署于 x86 等多种硬件环境下；提供对海量数据的管理、处理、分析与优化。 ➤ 技术指标（项）： 提供分布式和并行系统处理；提供对结构化和非结构化数据的管理和分析，关键的信息能够做准实时的分析的动作反馈。
云应用安全管理平台	➤ 目标： 对托管在 CloudLink 上的应用进行全生命周期的安全防护，通过大数据分析提前发现安全隐患，根据平台定位策略自动或手动解除安全威胁，对已经遭到破坏的系统进行隔离或者恢复。 ➤ 适用范围： 适应公有云或者私有云需要专门针对应用层面做安全防护和恢复的 IT 系统。	➤ 建设内容： 需要对应用安全相关的指标数据做采集，形成不同安全事故对应的措施库，研发智能的安全分析系统，建立安全信息采集系统、安全策略库、安全信息大数据分析和安全控制系统；各个子系统之间建立自动的联动。 ➤ 技术指标： 支持主流的应用框架，信息采集和分析准实时，安全控制能够真正消除或者至少降低安全事故发生的概率，提高修复的速度。

4、产品体系结构



云管理平台通过松耦合的方式实现对物理资源、中间件资源、应用的集成管理，支持多层次、多类型应用的统一管理和弹性伸缩。基于大数据分析的智能 IT 运维体系更是让灭火、被动式运维转化为智能主动性运维，在大数据和强大的安全规则引擎的基础上，为 IT 应用提供保姆式的安全解决方案，包括防篡改，智能隔离与快速修复等，大大提高了 IT 应用的稳定性，保护应用可持续服务。

5、项目投资概算

本项目总投资 6,070.44 万元，全部使用本次募集资金投入，投资概算情况如下：

单位：万元

序号	内容	投资额	占总投资的比例
一、固定资产	测试服务器、开发服务器等	345.88	5.70%
二、实施费用		4,510.47	74.30%
3.1	人员待遇（收入、福利、保险等）	3,178.56	52.36%
3.2	人员费用（培训、差旅、管理等）	560.00	9.23%
3.3	培训、调研及知识产权费	248.00	4.09%
3.4	场地投入	523.91	8.63%
三、流动资金	流动资金投入	1,214.09	20.00%
项目总投资		6,070.44	100.00%

6、项目的组织实施

该项目由公司实施，项目计划建设期为 24 个月。



7、项目实施地点

该项目的实施地点由公司租赁解决，位于北京市海淀区上地六街 17 号康得大厦。

8、项目环境保护

本项目不产生废水、废气和固体废弃物，不会对环境产生污染。

（三）WebGate 产品继续研发项目

1、项目概况

WebGate 产品继续研发项目包括 BES WebGate V2.X、BES WebGate V3.X 和 WebGate 云应用性能管理 V1.X 研发项目。

（1）BES WebGate

随着 IT 技术发展的日新月异，企业的 IT 环境在不断复杂化，通过实施应用性能管理，可以准确定位企业应用的性能瓶颈，缩短故障恢复时间，保障业务不间断运行，从而降低企业的 IT 总拥有成本，越来越多的企业开始在应用性能管理上投入更多的精力，应用性能管理开始从幕后走向前台。

应用性能管理产品本身的特点决定了它需要紧跟各种开发语言的发展，需要深入了解各主流中间件平台的更新换代情况，同时需要跟进当前流行的应用开发框架演进。

WebGate 是针对基于 Java 架构的关键业务系统进行实时监控和性能管理的 APM 解决方案，是目前国内极少数具有电信、政府等行业的核心系统实际部署经验的 APM 产品。WebGate 目前支持 JDK1.4~JDK1.7，支持市面上主流的中间件和数据库产品的主要版本，可以满足客户对应用性能管理的绝大多数需求。

JDK1.8 的发布给 Java 平台又一次带来了大的变化，语言层面引入了 Lambda 表达式、函数式接口、方法引用以及接口默认方法等特性，类库方面新增了不少实用工具，虚拟机方面也做了一定改变，这些改变对基于 Java 的应用开发带来了很大变化，企业开始基于 JDK1.8 开发新的应用，并且正在逐步将生产系统向 JDK1.8 上迁移。随着新的规范的发布，国内外的厂商也开始升级自己的产品以符合新规范，数据库方面也在不断地推出新的特性。

WebGate V2.X 项目是对现有产品进行的一些 WebGate V2.0 的功能升级，以满足 Java 平台、中间件产品及数据库产品目前最新的变化，主要目标是支持 JDK1.8 及以上新增的特性、支持主流中间件和数据库产品的最新版本、新增客户亟需的一些新特性。

WebGate V3.X 项目是对 WebGate 功能的重大升级，重点完成对于多语言平台的支持，完成对于从接入层、业务逻辑层到数据层的端到端的完整 APM 解决方案；能够针对复杂的 IT 应用系统进行针对性的性能分析，明确性能瓶颈，提出解决建议；改善管理视图，支持基于互联网模式的管理门户，为应用性能产品的云化提供基础支撑；把当前版本进行解耦合，以组件式思路进行研发、部署，可以独立完成应用性能管理，也可以和其他 ITOM 产品进行集成。

（2）BES 云应用性能管理 V1.X 研发项目

随着云计算、大数据、移动互联网等新兴技术的发展，应用的访问用户数有很大可能是海量的，同时应用的分布式部署与云化成为常态，导致应用的业务逻辑执行路径变长，一旦出现问题很难定位，传统运维对应用性能的监控与管理方式已经很难胜任。在此背景下，新一代 APM 产品的需求越来越强，随之而来的是 APM 市场也在开始慢慢壮大。

云应用性能管理 V1.X 研发项目的目的是开发新一代的 APM 解决方案，在产品定位和技术架构上进行全新的设计，目标是形成支持多种语言平台（Java、Ruby、PHP 等）的、完全满足 Gartner APM 定义 5 个功能维度的、具备端到端检测能力的、具备海量监控数据存储和实时分析能力的、具备 SaaS 交付能力的、覆盖全网的整体应用性能监测与管理平台。云应用性能管理面对大规模云计算环境，提供自动发现功能，可以根据配置策略自动发现需要监控的应用实例，并且可以实现 agent 的自动化安装；APM 还提供弹性部署管理，对于网络、应用、数据库层根据弹性调度策略进行动态按需的部署与采集，以实现对于核心应用重点领域的优先处理，实现 SLA 分级管理，确保 IT 核心稳定、可靠运行。

2、项目实施可行性

（1）公司在应用性能管理软件领域有着深厚的技术积累

从成立至今，公司一直致力于应用服务器、消息中间件、云管理平台、应用性能管理等软件的研发工作，有着深厚的基础技术积累，对底层操作系统、高并发网络通讯、异步消息处理、实时数据传输、大数据存储及分析、Java BCI、HTML 5 等技术有着深刻理解，对中间件的实现原理和运行机制深入理解，对各类应用开发框架的原理也都非常清楚；加之 WebGate 研发积累的经验、以及在电信、政府等领域核心业务系统上的成功部署和支持经验，共同构筑了 WebGate 产品继续研发项目坚实的技术基础。

（2）公司在应用性能管理软件的研发方面有着深厚的人才优势

在 WebGate 产品的研发过程中，公司从外部引进和自行培养了一支技术功底深厚、对 APM 行业发展方向有着深入把控、具有核心竞争力的技术队伍，加上公司在中间件和云管理平台方向的人才储备，使得公司在开发 APM 产品上有着深厚的人才优势。

（3）应用性能管理软件具有良好的市场前景

应用性能管理软件的市场前景详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展状况和发展前景”之“4、应用性能管理软件的发展现状及前景”。

总的来讲，应用性能管理软件领域还属于蓝海状态，市场和技术都处于发展期，公司的产品已经在大型客户的核心系统中得以部署，良好的产品品质已得到验证，产品的下一步发展具有良好的市场空间。

3、项目内容

BES WebGate 的继续研发主要支持 JDK1.8 及以上新增的特性，支持主流中间件和数据库产品的最新版本，新增客户亟需的一些新特性等；云应用性能管理主要对计算机系统和应用系统提供多层次监控，定义故障指标和故障自动处理方案，对监控到的故障内容多途径及时告警，对故障系统按照预定方案进行自动故障处理等。主要内容见下表：

项目内容	目标和使用范围	建设内容和主要指标
BES	➤ 研发目标：	➤ 建设内容：

WebGate	体现 Java 平台、中间件产品及数据库产品目前最新的变化，满足基于 Java EE 架构的企业客户对应用性能管理的日常要求。 ➤ 适用范围： 应用基于 Java EE 架构，对业务系统运行的稳定性要求较高的用户	支持 JDK1.8 及以上新增的特性、支持主流中间件和数据库产品的最新版本、新增客户亟需的一些新特性；增加对 Java、Ruby、PHP 等主流开发语言应用的支持。实现对应用进行端到端的性能监测；架构由 C/S 结构变化为 B/S 结构 ➤ 技术指标（项）： 支持常用中间件的最新版本（如 Weblogic11g, Weblogic12c, WebSphere8.5, WebSphere9.0, Tomcat8, Tomcat9） 支持 SQL 自动优化功能 支持动态类注入功能 支持可配置的业务请求关联关系功能 支持真实用户体验管理功能 支持应用拓扑自动发现与可视化功能 支持用户自定义业务分析功能 支持应用组件深度监控功能
云应用性能管理	➤ 云应用性能管理研发目标： 对管理范围内的计算机系统和应用按照多种监控指标进行多层次监控，监控指标可组合定义； 根据规范制定告警和故障处理策略，对被监控发现的系统和应用故障告警并进行故障智能处理； 产品按照组件化模式进行开发实现，既可以独立运行也可以集成进其他产品成为组件； 形成支持多种语言平台（Java、Ruby、PHP 等）的、完全满足 Gartner APM 定义 5 个功能维度的、具备端到端检测能力的、具备海量监控数据存储和实时分析能力的、具备 SaaS 交付能力的、覆盖全网的整体应用性能监测与管理平台。 ➤ 适用范围： 对业务系统运行的稳定性要求较高的用户，为企业监控运维范围内的计算机和应用系统提供灵活可靠的监控和告警机制，并对故障进行智能处理。	➤ 建设内容： 对计算机系统和应用系统提供多层次监控；可定义故障指标和故障自动处理方案；对监控到的故障内容多途径及时告警；对故障系统可按照预定方案进行自动故障处理。 ➤ 技术指标（项）： 可监控计算机系统性能； 可监控系统进程性能； 可监控应用系统性能； 可定制告警策略并执行； 可定制故障处理策略并执行； 可独立运行也可组件化接入其他系统； 支持海量监控数据存储能力； 支持海量监控数据实时分析能力； 支持 IT 运营分析功能； 支持以 SaaS 形式交付。

传统企业、中小型互联网企业、移动互联网企业及应用开发者。

4、产品体系结构



应用性能管理平台通过部署在各种应用运行时环境中的代理或探针，在语言层面实现对企业关键业务应用的性能指标进行无侵入式或半侵入式的监控和采集，基于实时分布式数据通信平台和大数据存储分析系统，对应用的运行状态和性能瓶颈进行深入的分析和理解，快速定位应用问题和潜在的性能瓶颈，以此来帮助 IT 运维人员提前预见和避免应用系统故障，提升企业核心系统的可靠性。

5、项目投资概算

本项目总投资 3,514.88 万元，全部使用本次募集资金投入，投资概算情况如下：

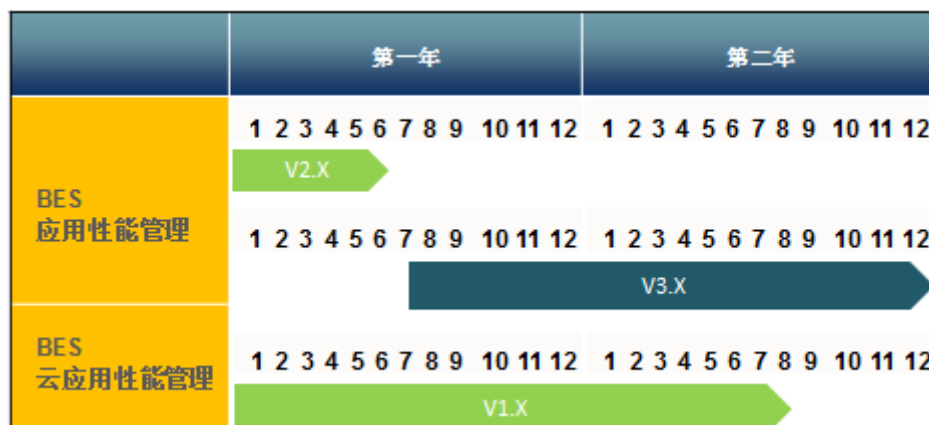
单位：万元

序号	内容	投资额	占总投资的比例
一、固定资产	测试服务器、开发服务器等	272.34	7.75%
二、实施费用		2,539.57	72.25%
3.1	人员待遇（收入、福利、保险等）	1,818.90	51.75%
3.2	人员费用（培训、差旅、管理等）	300.00	8.54%

3.3	培训、调研及知识产权费	140.00	3.98%
3.4	场地投入	280.66	7.99%
三、流动资金	流动资金投入	702.98	20.00%
项目总投资		3,514.88	100.00%

6、项目的组织实施

该项目由公司实施，项目计划建设期为 24 个月。



7、项目实施地点

该项目的实施地点由公司租赁解决，位于北京市海淀区上地六街 17 号康得大厦。

8、项目环境保护

本项目不产生废水、废气和固体废弃物，不会对环境产生污染。

（四）营销服务平台建设项目

1、项目概况

公司目前已经在电信、政府等行业取得了一定的市场份额，但仍无法满足公司开拓市场的需要。为了完善公司营销与服务网络布局，提升公司客户服务能力，增强客户黏性，将成功的行业销售服务优势辐射到其他需要扩展的行业，加大加快行业的纵深挖掘力度，拓展区域销售力量的覆盖面，最大限度地拓展目标市场，提升产品的市场占有率和覆盖率，公司将进行营销服务平台建设项目。该营销服务平台包括区域营销（中心）服务平台和营销服务支撑管理平台。

区域营销（中心）服务平台项目将以公司现有的北京、上海（苏州）、广州营销（中心）服务平台为基础进行扩建或改造，改变原有单纯的销售功能为主的平台式管理，而是建设用户产品体验、咨询、销售、培训、服务等多功能的营销（中心）服务平台，使该平台不仅是区域营销（中心）服务中心，而且能够通过该平台向周边地区辐射，将营销（中心）服务平台拓展到其他重点区域，形成覆盖全国重点区域的营销服务网络，最大限度地覆盖目标市场。

营销服务支撑管理平台项目将在公司总部建立并完善营销服务支撑管理平台，其中最重要的是建设服务管理信息系统。服务管理信息系统包括两大部分，第一部分包括智能终端服务登记系统、客户服务终端请求系统及产品服务智能答复系统；第二部分包括内部服务管理系统、产品知识库系统、服务管理跟踪系统及服务调配系统；同时，服务管理信息系统将与 CRM 系统、销售服务调配系统、财务管理系统和合同管理系统等协调实现。通过该系统，公司将建立完整的营销服务支撑管理平台，并且与营销（中心）服务平台一起构成公司升级版的营销服务平台。

2、项目实施的可行性

公司已在北京、上海（苏州）、广州等地设立了一定规模的营销（中心）服务平台，在业务管理、团队建设、技术服务等方面积累了一定的经验，建立了完善的业务流程、成熟的营销团队及有效的管理制度。通过市场调研和分析，公司认为未来产品具有较大的市场空间，通过扩建或改造现有的营销服务平台有助于提升公司产品的覆盖面和保持市场竞争力，这些都将有力保证本项目的顺利实施。

3、项目内容

（1）营销网络扩建升级

对北京、上海（苏州）、西安、沈阳、广州和成都的营销中心进行升级，主要功能是产品试用、测试，解决方案的试运行，产品培训，销售管理及信息反馈等方面内容。该营销中心将对客户以及合作伙伴开放，在提高客户和合作伙伴对

公司产品的满意度的同时，收集用户的相关需求、反馈和用户体验，从而提供更加贴近客户需求和未来技术发展方向的产品。

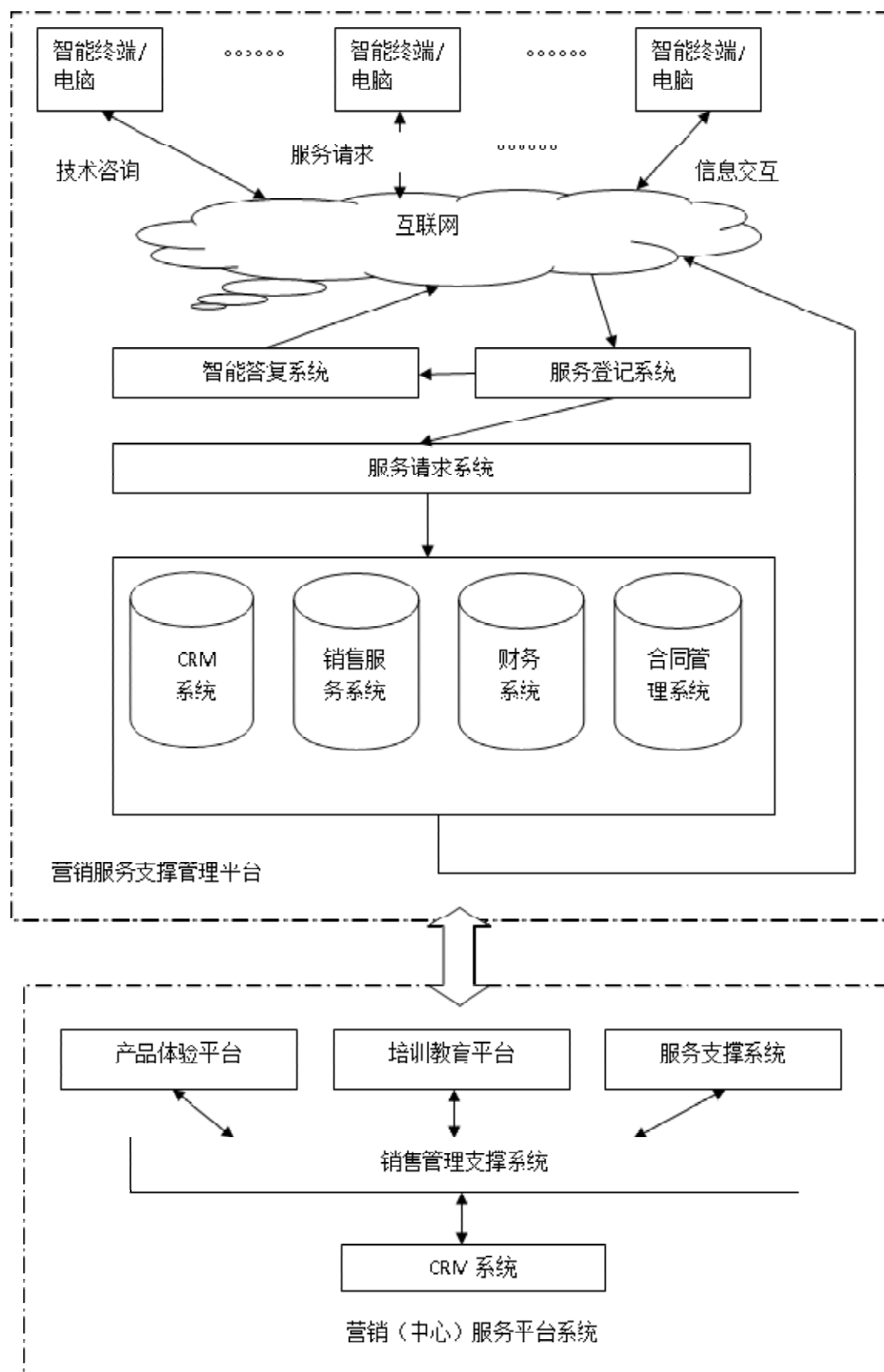
公司将以北京、上海（苏州）、广州、沈阳、成都和西安 6 个区域营销（中心）管理平台为基础建立全国营销服务、用户体验、产品宣传的网络，使分布于各地区的营销队伍具有覆盖多个行业市场、多区域市场的能力。通过升级构建全国性营销网络，公司将拥有完善的营销管理工具，以满足市场销售不断发展对系统质量及产品质量提升的要求。

（2）升级建设营销支撑服务系统

公司将全面改造营销支撑服务系统，利用智能终端和人工智能技术的进步全面升级建设互联网业态下的营销支撑服务系统。

具体而言，公司将新建智能终端服务登记系统、客户服务终端请求系统、产品服务智能答复系统、服务管理系统、产品知识库系统、服务管理跟踪系统及服务调配系统，并与改造升级后的 CRM 系统、销售管理系统、合同管理系统及财务系统互联互通，消除信息孤岛，实现系统的整合。

4、产品体系结构



通过营销网络扩建升级和升级建设营销支撑服务系统，公司将把营销网络与业务整体结合在一起，实现快速响应业务、把握市场方向、提升用户体验，以更好地服务客户、开拓市场。

5、项目投资概算

本项目总投资 3,954.80 万元，全部使用本次募集资金投入，投资概算情况如下：

单位：万元

序号	内容	投资额	占总投资的比例
一、固定资产	测试服务器、开发服务器等	148.40	3.75%
二、实施费用		3,806.40	96.25%
3.1	人员待遇费用	2,318.40	58.62%
3.2	管理费用	320.00	8.09%
3.3	培训、调研及知识产权费	130.00	3.29%
3.4	第三方软件费用	120.00	3.03%
3.5	场地投入	918.00	23.21%
项目总投资		3,954.80	100.00%

6、项目的组织实施

该项目由公司实施，项目计划建设期为 24 个月。

7、项目实施地点

营销网络和营销中心的办公场所由各分支机构在当地租赁；营销服务支撑管理平台的办公场所由公司租赁解决，位于北京市海淀区上地六街 17 号康得大厦。

8、项目环境保护

本项目不产生废水、废气和固体废弃物，不会对环境产生污染。

三、募集资金运用对公司生产经营和财务状况的影响

（一）对公司经营情况的影响

公司本次募集资金投资项目是在现有主营业务的基础上，结合未来市场发展的需求对现有产品和服务进行的升级换代。一方面，可以提高产品技术含量、优

化产品性能；另一方面，可以更加贴近市场，针对客户需求提供更为行之有效的解决方案。募投项目的实施将进一步巩固公司的技术领先优势，覆盖更广泛的目标市场，有助于提升公司的竞争力，推动公司业绩的快速增长。预计募集资金的投入将带来公司营业收入的大幅增加和盈利能力的迅速增强。募集资金投资项目的顺利实施将进一步提高公司的综合竞争力，对公司的长远发展产生积极影响。

（二）对公司财务状况的影响

本次募集资金到位后，公司的资产规模将有大幅提高，资产负债率将进一步下降，资产结构更趋优化，偿债能力将得以增强，可以提高公司对外融资能力，降低公司运营的财务风险。

由于募集资金投资项目需一定的建设周期，募集资金投资项目在短期内难以全部产生效益，募集资金的投入也将产生各项资本性支出和一定的资产折旧摊销。因此，公司本次发行后净资产收益率在短期内会相应下降，但随着募投项目的陆续投产，未来公司的营业收入和利润水平将有大幅增长，净资产收益率也将随之提高。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

本节重大合同指公司目前正在履行的且尚未全部确认收入或成本、采购交易金额超过 10 万元或等值的合同，以及销售金额超过 100 万元或等值的合同，或者交易金额虽未超过上述金额，但对公司的生产经营活动、未来发展或财务状况具有重大影响的合同。

截至本招股说明书签署日，公司已签署、正在履行且尚未全部确认收入或成本的重大合同如下：

（一）销售合同

1、2014 年 1 月 27 日，公司与中国移动通信有限公司签署《中国移动一级 BOSS 枢纽网状网二期工程总部节点 BES 软件采购供货合同》，合同标的为“中国移动一级 BOSS 枢纽网状网二期工程总部节点 BES 中间件及其相关附件和服务”，合同总价款 467.25 万元。

2、2016 年 2 月 19 日，公司与中国移动通信集团江苏有限公司签署《中国移动江苏公司 2016-2017 年业务支撑系统平台巡检服务项目》，服务期限为合同签订次月起两年，合同总价格为 556.09 万元。

3、2016 年 3 月 28 日，发行人与广州源典科技有限公司签署《技术服务合同》，服务最终用户为中国移动通信集团湖南有限公司，服务期限为自合同签订生效之日起一年，合同总价款为 143.71 万元。

4、2016 年 10 月 17 日，发行人与中国移动通信集团上海有限公司签署《2016 年业务支撑网计算资源池工程设备、软件及技术服务供货合同》，合同标的为宝兰德应用服务器软件 V8.2.0 及一年软件维保服务，合同总价款为 113.40 万元。

5、2016 年 11 月 21 日，发行人与中国移动通信集团上海有限公司签署《2016 年 CRM 系统优化工程软件供货合同》，合同标的为宝兰德应用服务器软件 V8.2.0 及一年软件维保服务，合同总价款为 162 万元。

6、2016 年 12 月 5 日，发行人与北京东方龙马软件发展有限公司签署《技术服务合同》，项目名称为“2017 年移动总部网络部宝兰德软件维保服务”，服务最终用户为中国移动通信有限公司，服务期限为 2016 年 10 月 1 日至 2017 年 9 月 30 日，合同总价款为 401.76 万元。

7、2016 年 11 月 18 日，苏州宝兰德与贵州年华科技有限公司签署《技术服务合同》，服务最终用户为中国移动通信集团江苏有限公司，服务期限为 2016 年 7 月 1 日至 2017 年 6 月 30 日，合同总价款为 118.88 万元。

8、2016 年 12 月 6 日，苏州宝兰德与北京东方龙马软件发展公司签署《技术服务合同》，服务最终用户为中国移动通信有限公司，服务期限为 2016 年 10 月 1 日至 2017 年 9 月 30 日，合同总价款为 153 万元。

（二）房屋租赁合同

1、2016 年 1 月 13 日，宝兰德与康得投资集团有限公司签订《写字楼租赁合同》，承租北京市海淀区上地信息产业基地上地六街 17 号一幢第三层 6314 房间；面积为 663.2 平方米；租赁房屋用途为办公使用；租赁期限自 2016 年 4 月 6 日至 2018 年 4 月 5 日；房屋租金支付方式为每三个月支付一次。

2、2016 年 3 月 14 日，宝兰德与中青高新技术产业发展中心签订《“中青大厦”写字楼租赁合同》，承租北京市朝阳区东三环北路 19 号中青大厦第九层 03、04 室；总建筑面积为 453.42 平方米；租赁房屋用途为公司办公场所；租赁期限自 2016 年 3 月 16 日至 2018 年 3 月 15 日；房屋租金支付方式为按月缴付。

3、2015 年 10 月 28 日，苏州宝兰德与苏州市苏鸿投资发展有限公司签订《房产租赁合同》，承租苏州市长泾庙街 11 号的苏州照明大厦 605、606、607 室。房屋租赁面积为 355.59 平方米；租赁期限自 2015 年 11 月 1 日至 2017 年 10 月 31 日；房屋租金支付方式为每三个月支付一次。

4、2016 年 7 月 5 日，宝兰德与西安神州数码实业有限公司签订《“神州数西安科技园”房屋租赁合同》，承租西安市高新技术企业开发区丈八四路 20 号的西安科技园 4 号楼 11 层 C 室。房屋租赁面积为 214.15 平方米；租赁期限自 2016 年 7 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日；房屋租金支付方式为每季度支付一次。

5、2016 年 12 月 4 日，发行人与杨瑾签订《房屋租赁合同》（编号：ZL0159093ZY），约定发行人承租南京市建邺区凤凰东街 48 号 01 幢 107 室，面积为 131.23 平方米，租金分别为 4,444 元/上半年、4,657 元/下半年，租赁期限自 2016 年 12 月 4 日至 2017 年 12 月 3 日。

（三）承销暨保荐协议

2016 年 4 月 25 日，公司与广发证券签订《承销暨保荐协议》，聘请广发证券担任本次发行的保荐机构和主承销商，该协议约定了双方在本次股票发行承销和保荐过程中的权利义务。

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在任何对外担保事项。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司未涉及任何对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等有重大影响的诉讼及仲裁事项，且董事会认为公司未面临任何有重大影响的诉讼事项。

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员，均没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

公司控股股东、实际控制人最近三年内无重大违法行为。

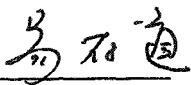
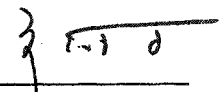
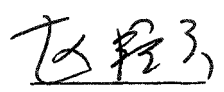
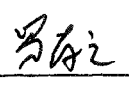
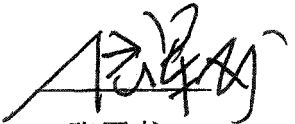
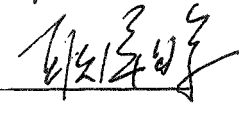
截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员不涉及刑事诉讼的情况。

第十二节 有关声明

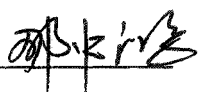
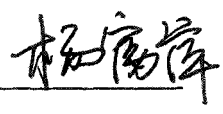
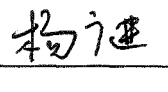
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股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、及时性承担个别和连带的法律责任。

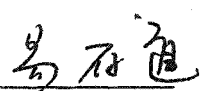
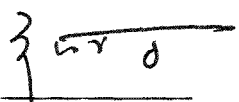
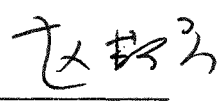
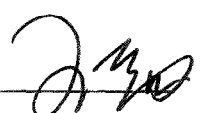
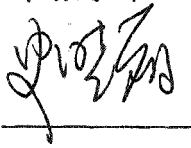
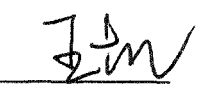
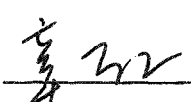
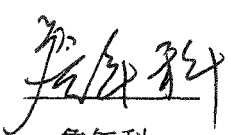
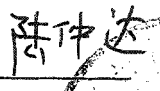
全体董事：

 易存道	 张东晖	 赵艳兴	 易存之
 张军书	 耿泽晖	 王妍妍	

全体监事：

 那中鸿	 杨富萍	 杨广进

全体高级管理人员：

 易存道	 张东晖	 赵艳兴	 赵雪
 王茜	 史晓丽	 王凯	 辛万江
 詹年科	 石玉琢	 陆仲达	

北京宝兰德软件股份有限公司

2017年4月28日

保荐人(主承销商)声明

本公司已对招股说明书进行了核查，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、完整性、及时性承担相应的法律责任。

项目协办人： 王欢

王欢

保荐代表人： 何宇

何宇

蒋继鹏

蒋继鹏

法定代表人：

孙树明

孙树明



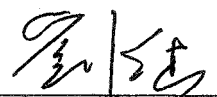
发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

国浩律师（北京）事务所



负责人：



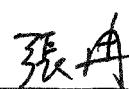
刘 继

经办律师：



张鼎映

经办律师：



张 冉

2017年4月28日



天健会计师事务所

Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路1366号
邮编：310020
电话：(0571) 8821 6888
传真：(0571) 8821 6999

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《北京宝兰德软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《审计报告》（天健审（2017）1-12号）、《内部控制鉴证报告》（天健审（2017）1-16号）及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对北京宝兰德软件股份有限公司在招股说明书中引用的上述审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对引用的上述内容的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应的法律责任。

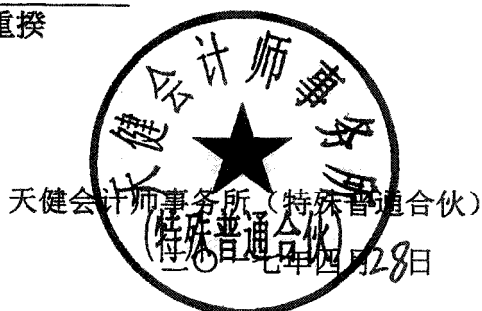
签字注册会计师：


刘绍秋


余龙

天健会计师事务所负责人：


周重接



授 权 书

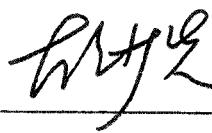
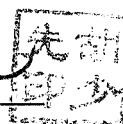
周重揆管理合伙人：

天健会计师事务所（特殊普通合伙）执行事务合伙人胡少先现将天健会计师事务所（特殊普通合伙）北京分所和湖北分所承办的有关首次公开发行股票项目，上市公司再融资（配股、发行股票、发行债券）以及重大资产重组项目，企业发债审计项目，全国中小企业股份转让系统（新三板）项目的会计师事务所声明、承诺函、说明及验资机构声明的审核签字权授予你，你应当严格遵守中国注册会计师执业准则以及相关法律法规的规定，按照本所制定的内部控制制度认真履行审核职责，严格控制和合理规避风险，确保文件公正、合法、实事求是，并承担相应责任。

本授权书自 2017 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日有效。

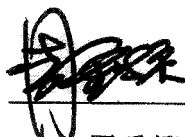
被授权人无转授权。

执行事务合伙人签字盖章：

胡少先

被授权管理合伙人签字盖章：



周重揆

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一七年一月一日

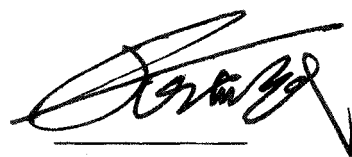
资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：

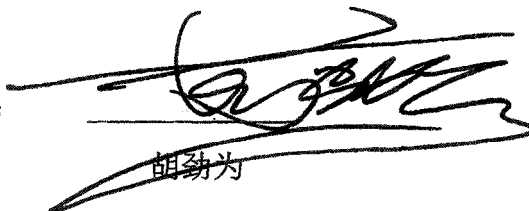


李厚东



张佑民

资产评估机构负责人：



胡劭为

开元资产评估有限公司

2023年 4月 28日

第十三节 附件

投资者可以在本公司和保荐人（主承销商）办公场所查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

一、备查文件

（一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；

（二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；

（三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；

（四）财务报表及审计报告；

（五）内部控制鉴证报告；

（六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

（七）法律意见书及律师工作报告；

（八）公司章程（草案）；

（九）中国证监会核准本次发行的文件；

（十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、文件查阅地点、时间

（一）查阅地点

1、发行人：北京宝兰德软件股份有限公司

联系地址：北京市海淀区上地六街 17 号 6314 室

电 话：010-65936966-8032

传真号码：010-65930866

联 系 人：张东晖

2、保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

联系地址：广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼

电 话：020-87555888 转

传 真：020-87557566

联 系 人：何宇、蒋继鹏、王欢、毛剑敏、翟铮

（二）查阅时间

周一至周五：上午 9:30-11:30 下午 13:30-17:00