第四节经营情况讨论与分析一、概述1、总体经营情况报告期内，在公司经营管理班子和全体员工的共同努力下，公司坚定推进软件“行业化、产品化、服务化”经营战略，持续加大产品研发的投入和力度，依托长期积累的品牌、团队、产品、技术等综合优势，进一步巩固在电子政务、质检信息化、物联网等领域的优势，积极培育和拓展大数据、自主可控、云计算、物联网等新技术新业务，致力于传统和创新两大运营服务体系建设，开拓了新的业务增长点，提升了公司的竞争力。2016年公司共实现营业收入70,259.23万元，比上年同期增加12.67%；营业成本比上年同期增加13.48%；销售费用比上年同期减少1.94%，管理费用与上年同期相比基本持平；财务费用比上年同期增加128.14%，主要是报告期利息支出较上年增加较多；经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加217.6%，主要是报告期销售商品、提供劳务收到的现金增加及支付的其他与经营活动有关的现金减少；投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加182.62%，主要是报告期理财产品净额减少。2、报告期内公司重要经营管理事项回顾（1）公司按照《国务院办公厅关于加快推进“三证合一”登记制度改革的意见》（国办发〔2015〕50号）和《福建省人民政府办公厅转发省工商局等部门关于深化“一照一码”登记制度改革工作意见的通知》（闽政办〔2015〕130号）等相关要求，向福建省工商行政管理局、福州市工商行政管理局申请并完成了“三证合一”的工商变更登记。（2）1月，公司承建的“浙江省交通投资集团有限公司内网综合信息管理平台建设项目”，在“2015年浙江省企业信息化年终分享会暨回顾与创新高峰论坛”上，荣获“2015企业信息化创新项目优秀奖”。（3）2月，公司完成2015年度第一期短期融资券的兑付，本息合计人民币53,500,000元。（4）5月，公司承建的中国电子检验检疫（e-CIQ）主干系统在北京、天津、河北三地上线试点运行，公司持续创新系统功能及用户体验，确保系统的运行稳定和全面推广，助力提升检验检疫部门工作效率及国家检验检疫核心竞争力。12月，公司获得由国家质检总局授予的该系统建设工作突出贡献集体荣誉称号。此前，e-CIQ主干系统已完成分批试点，开始在全国实现全面上线试运行，并于2017年1月1日起正式运行。（5）5月，公司控股子公司星榕基入选福建自贸试验区第一批第三方信用服务机构，入选的第三方信用服务机构可为福建自贸试验区内政府在行政管理事项中使用信用评级报告等信用工作提供服务，也可面向区内运营的企业或分支机构开展信用服务工作。（6）8月，公司自主研发的榕基iTask移动协同管理平台，作为国家电网公司协同办公一级部署系统任务协作中间件的唯一入选产品，开始随着该系统在国家电网公司总部、分部的成功上线试运行，而全面应用于该公司的日常任务与协作管理。（7）9月，公司顺利获得CMMI5级国际评估认证证书。此项认证标志着公司的研发管理、质量管理等能力已达到国际先进水平。（8）9月，公司获得安防工程企业设计施工维护能力一级证书。11月，公司获得电子与智能化工程专业承包一级资质证书。获此资质表明业界对公司提供安防工程、电子及智能化工程建设实力的充分认可。（9）11月，在2016年全国实施用户满意工程推进大会上，公司荣获“全国用户满意辉煌二十年”优秀企业、全国用户满意企业荣誉称号。（10）11月，上海榕基软件开发有限公司松江园区项目开工，园区建成后主要用于信息技术的研发及相关企业的办公与运营，通过上下游产业的集聚与对接，打造完整的IT产业生态圈。（11）12月，公司承建的福州市政务网云计算平台升级改造项目顺利通过福州市“数字福州”建设领导小组办公室组织的专家组验收。目前该平台已为福州全市市直党政机关单位100多个应用提供云资源服务和技术支撑。（12）2016年度新获得9项专利、28项计算机软件著作权。截至目前，公司拥有“榕基”品牌的自主知识产权包括31项专利，166项计算机软件著作权及108项软件产品登记证书。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用本年由于在建未结算项目增加，造成期末库存增加较多。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况√适用□不适用否请详见“第五节重要事项/十七、重大合同及其履行情况/4、其他重大合同”。（5）营业成本构成产品分类单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动□是√否（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用报告期内研发支出主要用于新一代电子政务应用平台、信息安全风险综合管理系统、质检三电工程企业端软件运维服务平台、协同管理软件平台和技术研发与创新中心五个项目的研发，研发进展等情况详见募集资金使用报告。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用1、经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加217.6%，主要是报告期销售商品、提供劳务收到的现金增加及支付的其他与经营活动有关的现金减少所致。2、投资活动现金流入小计较上年同期减少30.20%，主要是报告期理财产品到期赎回金额减少所致。3、投资活动现金流出小计较上年同期减少31.50%，主要是报告期购买理财产品金额减少及购置长期资产减少所致。4、投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加182.62%，主要是报告期理财产品净额减少所致。5、筹资活动现金流入小计较上年同期增加119.64%，主要是报告期借款增加所致。6、筹资活动现金流出小计较上年同期增加170.63%，主要是报告期偿还借款增加所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用主要是由于报告期经营性应付项目增加及无形资产摊销增加等三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况单位：元五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、以公允价值计量的金融资产□适用√不适用5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元9,734.67万元，2012年度使用募集资金总额为15,939.63万元，2013年度使用募集资金总额为7,976.94万元，2014年度使用募集资金总额为9,698.53万元，2015年度使用募集资金总额为6,958.79万元，截至2016年12月31日，2016年度募集资金投入1,485.82万元，募集资金累计投入55,680.03万元，尚未使用的金额为45,751.51万元（其中包含利息及理财收益净收入10,865.22万元）。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元；、报告期内取得和处置子公司的情况□适用√不适用主要控股参股公司情况说明1、在子公司的所有者权益份额发生变化且仍控制子公司的交易①在子公司所有者权益份额发生变化的情况说明：本公司原持有福建星榕基公司71.00%股权，2016年11月子公司榕基投资公司与福建星榕基公司个人股东林卫国签订股权转让协议，约定向林卫国收购福建星榕基公司10.00%股权。截至2016年12月31日，股权转让协议已履行完毕，支付交易对价为5,000,000.00元，该项交易导致少数股东权益减少5,483,271.28元，资本公积-股本溢价增加483,271.28元。②交易对于少数股东权益及归属于母公司所有者权益的影响：单位：元2、在联营企业中的权益（1）重要的联营企业说明：福建文鑫莲业股份有限公司董事会成员中的2人由本公司委派，本公司对其具有重大影响。八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望随着国家“十三五”规划以及重大民生工程的开展、推进，国内软件和信息技术服务业作为“战略性新兴产业”，受益于国家对新一代信息技术产业持续的政策和资金扶持，市场规模持续扩大。同时，国民经济的发展和社会信息化的建设，引导社会各方面力量向软件产业领域持续投入，也将为软件产业的发展提供巨大的需求。未来，信息技术创新不断加快，信息领域新产品、新服务、新业态大量涌现，在云计算、大数据、物联网、移动互联网等新一代信息技术驱动下，将进一步加快软件业向服务化转型的步伐，使社会各领域信息化水平持续提升。围绕着智慧城市建设、信息惠民工程建设，民生服务应用、政府信息化、信息基础设施建设等新的市场需求将不断被激发，为中国IT企业带来新的市场机遇和发展活力。1、行业竞争格局和发展趋势公司所属行业为信息产业中的软件和信息技术服务业。国内软件和信息技术服务业作为“战略性新兴产业”，受益于国家对新一代信息技术产业持续的政策和资金扶持，市场规模持续扩大。同时，国民经济的发展和社会信息化的建设，引导社会各方面力量向软件产业领域持续投入，也将为软件产业的发展提供巨大的需求。未来，信息技术创新不断加快，信息领域新产品、新服务、新业态大量涌现，在云计算、大数据、物联网、移动互联网等新一代信息技术驱动下，将进一步加快软件业向服务化转型的步伐，使社会各领域信息化水平持续提升。围绕着智慧城市建设、信息惠民工程建设，民生服务应用、政府信息化、信息基础设施建设等新的市场需求将不断被激发，为中国IT企业带来新的市场机遇和发展活力。公司是国家高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业，随着国家和部委文件的执行，公司将继续获得国家对于软件企业的扶持和优惠政策支持，包括继续享受软件增值税优惠政策，进一步享受营业税优惠政策，继续享受企业所得税的优惠税率，在国家鼓励、支持软件企业通过资源整合做大做强的政策环境下，更加顺利地实施重组并购，以及其他人才引进和知识产权保护等。这些政策的出台和执行，为公司创造了良好的经营环境，并将在较长时期内得到保持。2、公司发展战略公司将紧抓软件服务行业云计算、物联网、移动互联网、大数据、智慧城市等新一代信息技术对传统行业信息化的升级改造和迁移的发展趋势，继续推动“行业化、产品化、服务化”发展战略，提升电子政务、信息安全、质检三电工程和协同管理四个领域软件产品和服务的产业化速度，坚持技术创新，带动软件平台化和服务化商业模式创新，培育新的利润增长点，推动公司持续成长，实现规模化、跨越式发展。（1）由软件产品提供商向行业软件平台运营商转型公司将研发新一代电子政务应用平台、协同管理软件平台、信息安全等行业应用软件支撑平台，在直接为客户提供产品的同时，可以依托已有的综合优势，向移动运营商、其他软件开发商提供统一的组件平台和实现方法，逐步推进公司向行业软件平台运营商转型。（2）由软件产品销售模式向软件服务模式的转变公司积极发展软件服务化业务，采用云计算技术，通过互联网建立软件服务云平台，实现软件租用服务模式。公司研发的无线信息服务平台，积极与移动通信运营商合作，采用PaaS方式和SaaS进行推广，通过软件租用和运营商电信增值业务分成等方式进行模式创新。3、2017年经营计划2017年是公司经营重启新一轮增长周期的关键时期，公司将努力扩大收入规模，提升细分业务领域的盈利水平。同时公司选择和公司当前业务、技术背景较为接近且市场潜力较大的中国电子检验检疫主干系统、物联网平台、中小企业服务平台等作为新的突破方向，优化产业链布局，保持对关键业务和技术的投入力度，为未来发展奠定坚实基础。（1）继续在重点发展行业巩固现有优势，加强顶层设计，以产品化和行业化思路强化行业布局；在持续跟进行业，以持续创新的思路规划解决方案、产品和服务，逐步扩大核心业务比例。（2）公司将进一步贯彻“行业化、产品化、服务化”的经营战略创新，继续坚持以市场为导向、以企业技术中心为核心的自主创新体系，健全创新机制，加强人才队伍培养和引进，提升四大领域软件产品的研发和产业化速度，推动商业模式创新，推动逐步发展新的利润增长点。（3）公司坚持“以人为本”的基本管理思想，建立科学、快速的利益响应机制，稳定公司核心骨干，引进中高层次人才，优化人才结构，建立适合公司的激励机制。（4）在技术创新方面，公司将加大在所处领域的核心产品和技术研发及产业化投入，不断增强技术实力，保持行业技术领先水平，增强企业的核心竞争能力，为公司的成长提供产品和技术优势。（5）在市场营销与服务体系建设方面，公司已初步建立以北京为指挥中心、遍布全国的营销和服务网络体系，公司将继续完善河南、上海、马鞍山等区域中心体系建设，增强运维服务网点营销服务能力，继续完善产品代理体系，加大品牌宣传力度，促进公司规模化发展。（6）2017年我们将严格按照上市公司的要求，规范运作，进一步完善公司的治理结构，建立和健全投资者沟通的平台，规范公司与投资者关系的管理工作，加强公司与投资者和潜在投资者之间的沟通，加深投资者对公司的了解和认同，促进公司与投资者之间长期、稳定的良好关系，提升公司的诚信度、核心竞争能力和持续发展能力，实现公司价值最大化和股东利益最大化。4、未来面对的风险及应对措施（1）人力资源管理和人力成本上升的风险公司规模的迅速扩张带来人才上的瓶颈，高端人才比较紧缺仍然是公司目前存在的主要困难，特别是研发人员扩张速度跟不上公司业务规模的扩张，导致公司潜在的新用户的需求得不到很好的满足，这可能会使公司失去一些市场机会。同时，中国经济快速发展，城市生活成本的上升，尤其是北上广深等一线大中城市，中高端人才工资薪酬呈上升趋势，公司面临人力成本上升导致利润水平下降的风险。公司将建立多层次培训体系、薪酬体系和有效的激励措施，满足研发技术类的人才需求；开展营销服务体系的建设，构筑全国性的销售服务体系，实现客户的本地化服务。公司还积极加强企业文化建设，把“服务于社会以促进企业发展，贡献于企业以追求个人进步”作为核心价值观，努力培育团结、创新、开拓、务实的企业文化精神，争取广大员工的认可。公司将投入更多资源改善工作环境和工作条件，增强公司对高素质人才的吸引力和归属感。公司将通过动态平衡人员结构，提高项目管理能力，以及积极向二三线城市布局区域研发中心，降低人员成本上升的风险。公司将在河南、上海以及马鞍山设立区域研发中心，未来还将根据发展需要在其他地区设立区域研发中心。（2）行业技术风险软件行业技术进步快、产品更新快、市场需求变化快的特点以及公司规模化扩张对公司保持持续的技术领先提出了更高的要求，如何在研发技术、研发管理方面保持有效创新，如何保证产品快速满足市场，均给公司带来较大的挑战。公司将继续跟踪、学习和应用新的技术，准确把握国际信息技术发展趋势，继续积极开发具有自有知识产权的新产品，开发出功能和性能更加完善的新产品，以满足客户更加多样化、个性化的需求。（3）公司管理能力风险随着公司业务规模的扩大，人员的增长，对运营管控能力提出更高的要求。如果公司管理能力不能跟上规模和人员发展的要求，将会对公司业绩产生影响。公司将通过进一步完善法人治理结构，建立健全的内部组织结构，细化内控的具体执行办法，完成对相关人员的业务和风险防范培训、考核、监督与评价工作等方式从而避免在公司管理能力出现的风险，积极应对公司规模扩张带来的挑战。（4）新业务投入风险公司依照发展战略及面临的市场形势，2017年将继续保持新业务的投入力度。新业务的投入会相应增加公司经营成本，如遭遇重大市场环境变化，有可能达不到预期的投资目标。公司将通过跟踪新业务市场发展趋势，定期进行新业务研讨、严格审核大额新业务投入等措施提高新业务开展的预见性，降低由此带来的经营风险。（5）企业并购整合风险公司会在今后继续实施积极稳妥地产业链整合和扩张战略。在完成并购企业的过程后，随之而来会出现相应的整合风险，如不能做到资源与业务的有效整合，将会为公司经营和管理带来风险。公司将通过明确并购的战略目标，细致分析相关标的公司，建立科学的收购风险管理机制，及时对完成并购的企业进行有效整合，改善其经营管理，以期达到效益最大化，规避整合风险。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用