股票代码:600590　　股票简称:泰豪科技　　编号:临2015-100

泰豪科技股份有限公司
关于对上海证券交易所审核意见函的回复

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据上海证券交易所《关于对泰豪科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金报告书(草案)的审核意见函》(上证公函[2015]1884号)(以下简称"《审核意见函》")的要求,泰豪科技股份有限公司(以下简称"泰豪科技"或"公司")及相关中介机构对有关问题进行了认真分析,现对《审核意见函》中提及的问题回复如下:如无特别说明,本回复中简称或名词的释义与《泰豪科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》中相同;所有数值保留两位小数,均为四舍五入。若本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异,这些差异是由四舍五入造成的。

一、关于标的资产行业及业务

问题1:

草案披露,2013年、2014年及2015年1-7月份,公司向第一大客户国家电网的销售收入分别占当期销售总收入的78.66%、76.77%和75.11%。请公司补充披露:(1)按照合同类别详细披露标的资产与第一大客户之间的合同签订方式,是否存在框架协议及合同续期的情况;(2)标的资产控制权变更后,是否会对公司与国家电网的后续业务合作产生影响。请财务顾问发表意见。

【回复】

一、按照合同类别详细披露标的资产与第一大客户之间的合同签订方式,是否存在框架协议及合同续期是否存在障碍

根据结算方式的不同,标的公司与国家电网公司签订的合同包括三种类别:框架协议加结算单、运维服务合同、项目实施服务合同。

1、框架协议加结算单:即标的公司与国家电网公司签署框架合作协议,协议内容包含服务内容、结算及付款方式、人员管理要求等方面内容。框架协议下的服务涉及多个项目,具体项目不再单独签署合同。客户方按照协议约定结算周期,根据各项目工作完成程度,向标的公司出具各含项目当期金额的结算单,并向标的公司付款。公司与国家电网公司下属多家公司签署了该类协议,框架协议有效期为一年,按自然年签署,并按年续期,不存在续期障碍。

(2)运维服务合同:该类合同服务到期后续签需进行重新招标。标的公司根据国家电网公司各下属公司的具体运维服务需求,派出专业服务团队提供常年现场服务。由于国家电网公司的运维服务需求持续存在,其业务涉及国家经济安全,对服务提供商稳定性要求很高,因此在无重大违规、原服务商有明确意愿继续提供服务的情况下,原服务商在后续投标时有极大的优势,具有较高的中标率。

(3)项目实施服务合同:该类合同为单项/单次采购,需要单独进行招标。国家电网公司在"SG-186"、"SG-ERP"等重大信息化建设项目的实施中存在大量IT服务需求,该类需求以采购单项/单次服务的形式进行公开招标。标的公司依托强大的技术实力、电力行业经验丰富的专业服务团队,以及遍及全国的服务网点优势,在参与投标的项目中具有较高的中标率。

二、标的资产控制权变更后,是否会对公司与国家电网的后续业务合作产生影响。

在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

而且,本次交易可促进上市公司与标的公司的业务结构互补,目前泰豪科技在智能电网中的竞争优势主要是体现在软件开发领域,而博锐信息的竞争优势在IT运营维护、IT专业技术服务领域,上市公司的软件开发能力能够为标的公司的业务拓展提供进一步的技术保障。通过上市公司与标的公司的业务协同效应,可以进一步巩固双方的竞争优势。因此,在获得上市公司支持后,标的公司与国家电网公司的后续业务合作将进一步扩大,不会对后续合作产生不利影响。

三、独立财务顾问意见

经核查,独立财务顾问认为:标的资产与第一大客户国家电网之间签订的合同包括框架协议加结算单、运维服务合同和项目实施服务合同三种类别,均按合法合规程序签订,合同续期不存在障碍。在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

(2)运维服务合同:该类合同服务到期后续签需进行重新招标。标的公司根据国家电网公司各下属公司的具体运维服务需求,派出专业服务团队提供常年现场服务。由于国家电网公司的运维服务需求持续存在,其业务涉及国家经济安全,对服务提供商稳定性要求很高,因此在无重大违规、原服务商有明确意愿继续提供服务的情况下,原服务商在后续投标时有极大的优势,具有较高的中标率。

(3)项目实施服务合同:该类合同为单项/单次采购,需要单独进行招标。国家电网公司在"SG-186"、"SG-ERP"等重大信息化建设项目的实施中存在大量IT服务需求,该类需求以采购单项/单次服务的形式进行公开招标。标的公司依托强大的技术实力、电力行业经验丰富的专业服务团队,以及遍及全国的服务网点优势,在参与投标的项目中具有较高的中标率。

5、标的公司控制权变更后,标的公司与国家电网的后续业务合作情况

在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

而且,本次交易可促进上市公司与标的公司的业务结构互补,目前泰豪科技在智能电网中的竞争优势主要是体现在软件开发领域,而博锐信息的竞争优势在IT运营维护、IT专业技术服务领域,上市公司的软件开发能力能够为标的公司的业务拓展提供进一步的技术保障。通过上市公司与标的公司的业务协同效应,可以进一步巩固双方的竞争优势。因此,在获得上市公司支持后,标的公司与国家电网公司的后续业务合作将进一步扩大,不会对后续合作产生不利影响。

三、独立财务顾问意见

经核查,独立财务顾问认为:标的资产与第一大客户国家电网之间签订的合同包括框架协议加结算单、运维服务合同和项目实施服务合同三种类别,均按合法合规程序签订,合同续期不存在障碍。在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

问题2:

2、运维服务合同:该类合同服务到期后续签需进行重新招标。标的公司根据国家电网公司各下属公司的具体运维服务需求,派出专业服务团队提供常年现场服务。由于国家电网公司的运维服务需求持续存在,其业务涉及国家经济安全,对服务提供商稳定性要求很高,因此在无重大违规、原服务商有明确意愿继续提供服务的情况下,原服务商在后续投标时有极大的优势,具有较高的中标率。

3、项目实施服务合同:该类合同为单项/单次采购,需要单独进行招标。国家电网公司在"SG-186"、"SG-ERP"等重大信息化建设项目的实施中存在大量IT服务需求,该类需求以采购单项/单次服务的形式进行公开招标。标的公司依托强大的技术实力、电力行业经验丰富的专业服务团队,以及遍及全国的服务网点优势,在参与投标的项目中具有较高的中标率。

二、标的资产控制权变更后,是否会对公司与国家电网的后续业务合作产生影响。

在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

而且,本次交易可促进上市公司与标的公司的业务结构互补,目前泰豪科技在智能电网中的竞争优势主要是体现在软件开发领域,而博锐信息的竞争优势在IT运营维护、IT专业技术服务领域,上市公司的软件开发能力能够为标的公司的业务拓展提供进一步的技术保障。通过上市公司与标的公司的业务协同效应,可以进一步巩固双方的竞争优势。因此,在获得上市公司支持后,标的公司与国家电网公司的后续业务合作将进一步扩大,不会对后续合作产生不利影响。

4、增锐信息与国家电网公司之间的合同签订情况

根据结算方式的不同,标的公司与国家电网公司签订的合同包括三种类别:框架协议加结算单、运维服务合同、项目实施服务合同。

(1)框架协议加结算单:即标的公司与国家电网公司签署框架合作协议,协议内容包含服务内容、结算及付款方式、人员管理要求等方面内容。框架协议下的服务涉及多个项目,具体项目不再单独签署合同。客户方按照协议约定结算周期,根据各项目工作完成程度,向标的公司出具含各项目当期金额的结算单,并向标的公司付款。公司与国家电网公司下属多家公司签署了该类协议,框架协议有效期为一年,按自然年签署,并按年续期,不存在续期障碍。

(2)运维服务合同:该类合同服务到期后续签需进行重新招标。标的公司根据国家电网公司各下属公司的具体运维服务需求,派出专业服务团队提供常年现场服务。由于国家电网公司的运维服务需求持续存在,其业务涉及国家经济安全,对服务提供商稳定性要求很高,因此在无重大违规、原服务商有明确意愿继续提供服务的情况下,原服务商在后续投标时有极大的优势,具有较高的中标率。

(3)项目实施服务合同:该类合同为单项/单次采购,需要单独进行招标。国家电网公司在"SG-186"、"SG-ERP"等重大信息化建设项目的实施中存在大量IT服务需求,该类需求以采购单项/单次服务的形式进行公开招标。标的公司依托强大的技术实力、电力行业经验丰富的专业服务团队,以及遍及全国的服务网点优势,在参与投标的项目中具有较高的中标率。

5、标的公司控制权变更后,标的公司与国家电网的后续业务合作情况

在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

而且,本次交易可促进上市公司与标的公司的业务结构互补,目前泰豪科技在智能电网中的竞争优势主要是体现在软件开发领域,而博锐信息的竞争优势在IT运营维护、IT专业技术服务领域,上市公司的软件开发能力能够为标的公司的业务拓展提供进一步的技术保障。通过上市公司与标的公司的业务协同效应,可以进一步巩固双方的竞争优势。因此,在获得上市公司支持后,标的公司与国家电网公司的后续业务合作将进一步扩大,不会对后续合作产生不利影响。请财务顾问发表意见。

【回复】

一、按照合同类别详细披露标的资产与第一大客户之间的合同签订方式,是否存在框架协议及合同续期是否存在障碍

根据结算方式的不同,标的公司与国家电网公司签订的合同包括三种类别:框架协议加结算单、运维服务合同、项目实施服务合同。

1、框架协议加结算单:即标的公司与国家电网公司签署框架合作协议,协议内容包含服务内容、结算及付款方式、人员管理要求等方面内容。框架协议下的服务涉及多个项目,具体项目不再单独签署合同。客户方按照协议约定结算周期,根据各项目工作完成程度,向标的公司出具含各项目当期金额的结算单,并向标的公司付款。公司与国家电网公司下属多家公司签署了该类协议,框架协议有效期为一年,按自然年签署,并按年续期,不存在续期障碍。

2、运维服务合同:该类合同服务到期后续签需进行重新招标。标的公司根据国家电网公司各下属公司的具体运维服务需求,派出专业服务团队提供常年现场服务。由于国家电网公司的运维服务需求持续存在,其业务涉及国家经济安全,对服务提供商稳定性要求很高,因此在无重大违规、原服务商有明确意愿继续提供服务的情况下,原服务商在后续投标时有极大的优势,具有较高的中标率。

3、项目实施服务合同:该类合同为单项/单次采购,需要单独进行招标。国家电网公司在"SG-186"、"SG-ERP"等重大信息化建设项目的实施中存在大量IT服务需求,该类需求以采购单项/单次服务的形式进行公开招标。标的公司依托强大的技术实力、电力行业经验丰富的专业服务团队,以及遍及全国的服务网点优势,在参与投标的项目中具有较高的中标率。

二、标的资产控制权变更后,是否会对公司与国家电网的后续业务合作产生影响。

在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

而且,本次交易可促进上市公司与标的公司的业务结构互补,目前泰豪科技在智能电网中的竞争优势主要是体现在软件开发领域,而博锐信息的竞争优势在IT运营维护、IT专业技术服务领域,上市公司的软件开发能力能够为标的公司的业务拓展提供进一步的技术保障。通过上市公司与标的公司的业务协同效应,可以进一步巩固双方的竞争优势。因此,在获得上市公司支持后,标的公司与国家电网公司的后续业务合作将进一步扩大,不会对后续合作产生不利影响。请财务顾问发表意见。

【回复】

一、按照合同类别详细披露标的资产与第一大客户之间的合同签订方式,是否存在框架协议及合同续期是否存在障碍

根据结算方式的不同,标的公司与国家电网公司签订的合同包括三种类别:框架协议加结算单、运维服务合同、项目实施服务合同。

1、框架协议加结算单:即标的公司与国家电网公司签署框架合作协议,协议内容包含服务内容、结算及付款方式、人员管理要求等方面内容。框架协议下的服务涉及多个项目,具体项目不再单独签署合同。客户方按照协议约定结算周期,根据各项目工作完成程度,向标的公司出具含各项目当期金额的结算单,并向标的公司付款。公司与国家电网公司下属多家公司签署了该类协议,框架协议有效期为一年,按自然年签署,并按年续期,不存在续期障碍。

2、运维服务合同:该类合同服务到期后续签需进行重新招标。标的公司根据国家电网公司各下属公司的具体运维服务需求,派出专业服务团队提供常年现场服务。由于国家电网公司的运维服务需求持续存在,其业务涉及国家经济安全,对服务提供商稳定性要求很高,因此在无重大违规、原服务商有明确意愿继续提供服务的情况下,原服务商在后续投标时有极大的优势,具有较高的中标率。

3、项目实施服务合同:该类合同为单项/单次采购,需要单独进行招标。国家电网公司在"SG-186"、"SG-ERP"等重大信息化建设项目的实施中存在大量IT服务需求,该类需求以采购单项/单次服务的形式进行公开招标。标的公司依托强大的技术实力、电力行业经验丰富的专业服务团队,以及遍及全国的服务网点优势,在参与投标的项目中具有较高的中标率。

二、标的资产控制权变更后,是否会对公司与国家电网的后续业务合作产生影响。

在控制权变更后,标的公司在业绩承诺期间保持相对独立运营,标的公司核心运营团队继续在标的公司服务,在标的公司董事会的领导下具体负责公司日常经营,不会对标的公司与国家电网的后续业务合作带来任何障碍。

而且,本次交易可促进上市公司与标的公司的业务结构互补,目前泰豪科技在智能电网中的竞争优势主要是体现在软件开发领域,而博锐信息的竞争优势在IT运营维护、IT专业技术服务领域,上市公司的软件开发能力能够为标的公司的业务拓展提供进一步的技术保障。通过上市公司与标的公司的业务协同效应,可以进一步巩固双方的竞争优势。因此,在获得上市公司支持后,标的公司与国家电网公司的后续业务合作将进一步扩大,不会对后续合作产生不利影响。

三、具体分析公司金融大数掘业务模式、产品应用范围

(一)业务模式

金融大数据业务模式为:标的公司建设并运营一个基于互联网的金融大数据服务云平台,为金融领域客户提供大数据服务,通过按年收取服务费形式获得收入;还可通过为客户提供定制开发服务,收取开发费用。

销售方式为通过直销和分销结合的模式在全国中小型商业银行、农村信用社等金融企业中进行推广销售。

(二)产品应用范围

大数掘金融产品应用于金融机构声誉风险监测、产品服务优化、网点渠道优化、对公业务风险监测、小微贷精准营销和风险监测等领域,有效提升金融企业综合服务水平,降低运营风险。

四、公司和全球领先的大数据分析团队的合作方式、形成的成果及后续合作规划

标的公司通过聘请国内外大数据领域的专家和团队到公司进行咨询培训和技术交流,帮助提升公司技术水平和研发能力。在此基础上,公司已经建立了核心研发团队,并自主研发了大数据采集引擎,实现了对互联网数据的采集、清洗、信息提取;自主研发了大数据风险控制引擎,实现对数据进行融合分析,为金融机构的风控提供决策支撑。

公司的互联网金融大数据云平台现已上线,并已实现了市场突破;在资产大数据方面,正在自主研发营销、配网、调度、智能运检等多方面产品,已取得了一定成果,预计产品于2016年推向市场。

在后续合作方面,公司将继续加深与国内外大数据领域专家和优秀团队的技术交流,并深入探讨各种合作的可行性,进一步提升公司技术水平和研发能力。

五、结合竞争对手、市场地位、技术水平、进入壁垒分析标的资产大数据及云计算业务后续收入大规模增长的原因,在人力成本逐年上升的情况下、毛利率保持稳定的合理性。请财务顾问和评估师发表意见。

(一)资产大数据业务后续收入大规模增长的原因

基于大数据技术的资产全生命周期管理业务在国内仍处于起步阶段,相关国际标准为ISO 55000国际资产管理标准,在2014年1月才正式发布。从2014年起,国家电网公司开始全面推进资产全生命周期管理服务应用。鉴于该项业务处于产品导入期,未来有着广阔的发展空间。

2015年3月国务院下发了《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》,新电改的落地为能源互联网的形成和发展提供了必要条件。近期,国家能源局下发的"2015年-2020年配电网建设改造计划通知"中明确指出国家2015年-2020年将投入不低于2万亿的资金用于配电网改造,以实现配电网的高度可靠和智能化,加之用户端电力销售的金额,可以预估未来能源互联网的市场至少在5万亿以上。

基于大数据的资产全生命生命周期管理是能源互联网的重要组成部分,也是电网智能化的基础。2015年起,国家电网、南方电网公司已经开始全面推进资产全生命周期服务深化应用,从整个能源行业重资产运行企业看,未来五年内,基于大数据资产全生命周期服务市场总规模将超过100亿元。

此外,除了资产全生命周期建设需求之外,各省电力公司,均有以可靠性为中心的维修决策、资产风险管理、应急管理、安规教育系统等资产大数掘业务需求。标的公司作为资产大数据领域的先行者,公司积极布局并开拓市场,随着资产全生命周期服务市场需求的逐步释放,预计标的公司在此项业务的收入将快速增长。

(二)云计算业务后续收入大规模增长的原因

公司拥有经验丰富的云计算系统与服务设计规划专业团队,公司的云计算业务不仅能够为公司的现有和新增客户的运维业务、大数掘业务等提供IT架构体系支撑,同时,公司也致力于拓展外部客户的云计算业务,业务内容涵盖服务能力建设、技术体系建设、服务体系建设、安全体系建设和标准体系建设,能够为包括面向政府和企业客户提供公有云和私有云服务。

目前标的公司已经结合已有的积累,逐渐形成自身的云计算工具-FocusWin.MTools,可以解决大量客户从私有云往公有云迁移的问题;FocusWin.APM,可以解决公有云上从操作系统到数据库到各类服务的主动和被动监控问题;FocusWin.IOTSuite可以解决智能楼宇及医疗设备的信息搜集,信息安全及分析,从而为提供基于大数据的公有云服务打下基础。

在基于微软平台的云计算业务上,微软公司的MicrosoftAzure全球市场规模2013年已超过400亿美元,而据微软首席运营官凯文特纳预期,全球云服务市场有望在2020年以前达到5,000亿美元的规模,MicrosoftAzure将在其中占有2,400亿美元的份额。标的公司的云计算业务规模将随着MicrosoftAzure平台整体业务规模的增长在未来几年保持高速增长的趋势,实现从云产品销售到云销售服务业务的快速增长。除了基于微软云平台之外,随着标的公司已经和阿里巴巴及亚马逊中国开始合作,也有助于标的公司在云计算业务上的快速增长。

未来几年,通过众多重点行业的关键客户以云计算业务积累,标的公司将在公有云的迁移部署领域、公有云的信息安全领域、基于公有云的物联网领域逐渐推出自有云计算产品,从而形成产品+服务+应用的模式,形成并巩固标的公司在云计算领域的优势。

综上所述,通过为客户提供云计算相关的产品销售、部署、迁移、开发及维护服务,标的公司在云计算业务上可以具有稳定而持续增长的收入。

(三)在人力成本逐年上升的情况下,毛利率保持稳定的合理性的原因如下:

1、收入与人力成本非同比变动

根据2013-2014年的财务数据,企业2013年的营业收入为14,586.60万元,2014年的营业收入为18,241.65万元,增长率为25.06%,而2013年的人工成本为7,230.83万元,2014年的人工成本为7,543.67万元,增长率为4.33%,主要原因是企业为高新技术企业和知识密集型企业,不属于劳动密集型企业,因此在收入大幅增长的情况下,人力成本增长幅度较小。

因此随着未来收入的不断增长,在只考虑人力成本因素的情况下,毛利率将有一定幅度的上涨。

2、销售规模的扩大将会促进毛利率的提高

标的公司大数据和云计算业务模式分为产品销售和专业服务两类,未来随着销售规模的扩大,规模效应将越来越显著,进而提高该项业务的整体毛利率水平。"

问题3:

草案披露,标的资产IT系统运维服务中已经形成了独特的四大优势,其中之一的技术优势是指公司拥有众多具备众多原厂商背景或认证的技术专家,拥有多名通过PMP或国家级认证的管理经验丰富的项目经理。请公司补充披露:(1)对于以上技术专家,在报告期是否存在变动情况,本次重组完成后公司采取的稳定标的资产经营团队的措施;(2)若以上人员流失,公司技术水平是否会明显下降,公司是否存在严重依赖个人技术维持的情况;(3)请公司补充披露标的资产历史研发支出情况并与同行业进行比较,目前在研项目进展情况及预计对未来的影响,未来研发计划。请财务顾问发表意见。

【回复】

一、对于以上技术专家,在报告期是否存在变动情况,本次重组完成后公司采取的稳定标的资产经营团队的措施

报告期内,标的公司的技术专家队伍整体保持稳定。公司通过多种手段留住对公司发展做出贡献的员工和对未来发展有价值的员工,具体包括通过宁波杰赢、宁波杰宝员工持股平台以及直接持股等方式进行股权激励、制订员工的职位发展阶梯和能力提升发展蓝图、建立量化的KPI指标进行考核奖励等方式。

本次重组,为保证标的公司的持续发展,上市公司和标的资产的管理层股东签订了相关承诺和违约补偿协议,标的资产的核心经营团队承诺自标的资产交割日起,仍需至少在标的公司任职60个月,并承诺在前述承诺任职期限及前述承诺任职期限届满后24个月内,不以任何直接或间接的方式从事与标的资产相同、相似、在任何方面构成竞争或可能构成竞争的业务,否则将承担相应的赔偿责任。

本次交易完成后,上市公司一方面将保持博锐信息现有经营管理团队和技术专家团队的稳定性,给予其较高的自主权,以充分发挥其具备的经验及业务能力,保持标的公司的经营稳定性,实现双方管理层的共识。此外,根据业务需求,加强博锐信息相关技术专家人才的培养与引进,优化博锐信息目前的机构设置、日常管理制度,提高整体经营效率和管理能力。

二、若以上人员流失,公司技术水平是否会明显下滑,公司是否存在严重依赖个人技术维持的情况

在企业发展过程中,个别人员流失不可避免,公司要做的不仅是要留住人才,更重要的是如何尽可能减少人员变更对公司项目和服务质量的影响,通过制度和流程而不是个别人来保证服务质量,这也正是IT服务管理中强调的人、流程、技术三位一体,而不仅仅是人。

在标的公司创业的前期,单个人员的技术和能力对公司的业务有极大的影响,公司在创业前期就已经非常清楚这种情况对标的公司发展带来的掣肘。因此标的公司从2012年开始逐步建立完善的项目管理制度和项目管理流程,成立公司内部PMO,对项目的整个生命周期进行严格量化的管控,于2013年通过了国际IT服务管理的最高认证ISO 20000,目的就是希望通过流程和制度来保证服务的质量,保证服务质量的连续性和稳定性,而不是寄希望于某个人或某几个人的能力、知识和经验。

通过建立公司的知识管理体系和知识共享制度,定期请能力和经验丰富的员工进行内部的技术讲座和交流,每周都会鼓励员工提交共享的技术文档和项目管理文档,建立员工的传帮带制度,通过制度将隐藏在优秀员工大脑中的隐性经验转变为显性的知识,在团队小分享,并逐步沉淀为公司的知识库。

综上,若博锐信息技术人员流失,不会导致公司技术水平出现明显下滑,公司不存在严重依赖个人技术维持的情况。

三、请公司补充披露标的资产历史研发支出情况并与同行业进行比较,目前在研项目进展情况及预计对未来的影响,未来研发计划

(一)标的资产历史研发支出情况与同行业公司进行对比分析

按照证监会行业分类,从国内从事软件和信息技术服务业的上市公司中,选取5家与博锐信息业务相同或相近的软件和信息技术服务业类上市公司作为可比公司。同行业可比上市公司的研发费用占营业收入的比例情况具体如下表所示:

证券代码	证券名称	研发费用占营业收入的比例		
		2015年1-6月/2015年1-7月	2014年度	2013年度
300245.SZ	天玑科技	8.01%	8.60%	8.64%
300290.SZ	荣科科技	1.32%	1.29%	3.04%
300366.SZ	创意信息	3.29%	3.15%	2.31%
300231.SZ	银信科技	2.26%	3.21%	3.80%
300010.SZ	立思辰	7.14%	5.73%	5.79%
均值		4.41%	4.39%	4.72%
博锐信息		4.99%	6.63%	4.57%

注:1、上市公司2015年选取的是1-6月份数据,博锐信息对应的数据为2015年1-7月份数据;

2、研发费用=各公司审计报告或者财务报告中当期开发支出金额+当期管理费用中研发支出金额-当期开发支出减少部分中计入损益金额;

3、平均值为上述5家企业的算术平均值;

4、数据来源为各家公司公开披露的报告。

博锐信息的研发费用占营业收入的比例高于同行业上市公司平均水平基本持平。

(二)目前在研项目进展情况、预计对未来的影响,以及未来研发计划

公司正在从事的主要研发项目情况如下:

技术名称	技术内容	研发阶段
企业资产绩效分析和管理系统	以资产管理能力建设为主线,以资产综合绩效提升为目标,通过信息系统的实施,形成涵盖系统、业务、管理和决策的高绩效资产管理体系,是服务电网资产管理的综合应用分析决策系统。	开发阶段
基于Saas-Paas运营模式的企业管理云服务平台	企业管理云服务平台,以PaaS平台的建设为核心,以SaaS模式为企业提供服务。企业登录系统后,就可以直接使用进行业务开展和企业日常管理。其他特殊的业务需要,可以自己在平台上扩展现有系统,也可以开发新系统,或者在交易平台中,从第三方开发商购买,并在平台上无缝集成。企业应用运行于统一的PaaS平台,使企业的管理流程在平台上实现闭合流转,消除了信息孤岛,实现信息融合,实现企业在大数据时代的信息便利。	开发阶段
小额贷款风险控制系统	小额贷款风险控制系统以银行信贷风险控制为核心,为银行的信贷管理、信贷风险控制提供有效的工具,实现了信贷风险管理的电子化、科学化,能够很好地实现信贷业务管理、统计报表、决策支持、风险防范等各种功能。	开发阶段
基于大数据模型的语义情绪识别系统	基于社交媒体数据的采集,通过中文语义倾向分析算法,自然语义分析可以实现情感分析,相似话题聚类、典型意见抽取、过滤噪音歧义,在舆情监测、精准营销等领域都可以都到广泛的应用。	开发阶段
企业信息化服务平台软件	依托于门户平台技术,对各业务应用系统的统一集成,并通过搜索技术进行统一发现的平台产品,为企业内部信息化的首页应用、集成类框架应用和门户应用提供了基础性的平台支撑。	开发阶段
企业知识管理平台软件	企业知识管理平台包括知识收集子模块、知识组织子模块、知识传播子模块。其中,知识收集子模块是"智能搜索引擎"的搜索工具,它负责企业由内到外的知识收集工作;知识组织子模块是"智能搜索引擎"的知识转化、标引、分类等一系列知识序化模块,也是其核心部分;知识传播子模块是"智能搜索引擎"为用户提供知识查询的服务。	开发阶段

"小额贷款风险控制系统"、"基于大数据模型的语义情绪识别系统"两个项目是标的公司金融大数据云服务平台的重要组成部分。作为先期开发的两个子系统,2016年将正式上线服务。

"企业资产绩效分析和管理系统"、"企业知识管理平台软件"是标的公司提供IT技术服务的新内容,是近年来在传统的企业ERP管理基础上发展而来的。博锐信息基于ISO 55000国际资产管理标准,为电力等资产密集型企业提供资产全生命周期管理服务。对于这类企业,达成企业绩效最大化的关键在于资产的绩效,需要专业的服务从而帮助其在资产可用性、成本和风险间找到有效平衡,在风险可控情况下以最优的成本实现资产的绩效。博锐信息资产全生命周期管理业务,是针对这一重资产行业的专业服务,通过为客户提供全生命周期管理、更加精细落地的标准、以及相应的信息化支撑和数据管理的解决方案。

标的公司自2011年起就开始在资产大数据领域进行布局,吸收国内外先进理念和实践,组建了一支熟悉电网业务的核心团队,团队核心成员长期从事电力行业咨询和信息化相关工作,精通电网业务、了解行业需求、动态和行业现状,并吸收了ISO55000、PAS55、RCM等国际先进资产管理理念,形成了电网资产数据全信息索引解决方案,此方案的形成也为标的公司在电网大数据业务的开展奠定了领先基础。标的公司在2014年通过获得国家电网公司多个风险管理、应急管理、安规教育系统等资产大数据业务的先行者,公司积极布局并开拓市场,随着资产全生命周期服务市场需求的逐步释放,预计标的公司在此项业务的收入将快速增长。

(二)云计算业务后续收入大规模增长的原因

公司拥有经验丰富的云计算系统与服务设计规划专业团队,公司的云计算业务不仅能够为公司的现有和新增客户的运维业务、大数掘业务等提供IT架构体系支撑,同时,公司也致力于拓展外部客户的云计算业务,业务内容涵盖服务能力建设、技术体系建设、服务体系建设、安全体系建设和标准体系建设,能够为包括面向政府和企业客户提供公有云和私有云服务。目前标的公司已经结合已有的积累,逐渐形成自身的云计算工具-FocusWin.MTools,可以解决大量客户从私有云往公有云迁移的问题;FocusWin.APM,可以解决公有云上从操作系统到数据库到各类服务的主动和被动监控问题;FocusWin.IOTSuite可以解决智能楼宇及医疗设备的信息搜集,信息安全及分析,从而为提供基于大数据的公有云服务打下基础。

在基于微软平台的云计算业务上,微软公司的MicrosoftAzure全球市场规模2013年已超过400亿美元,而据微软首席运营官凯文特纳预期,全球云服务市场有望在2020年以前达到5,000亿美元的规模,MicrosoftAzure将在其中占有2,400亿美元的份额。标的公司的云计算业务规模将随着MicrosoftAzure平台整体业务规模的增长在未来几年保持高速增长的趋势,实现从云产品销售到云销售服务业务的快速增长。除了基于微软云平台之外,随着标的公司已经和阿里巴巴及亚马逊中国开始合作,也有助于标的公司在云计算业务上的快速增长。

未来几年,通过众多重点行业的关键客户以云计算业务积累,标的公司将在公有云的迁移部署领域、公有云的信息安全领域、基于公有云的物联网领域逐渐推出自有云计算产品,从而形成产品+服务+应用的模式,形成并巩固标的公司在云计算领域的优势。

综上所述,通过为客户提供云计算相关的产品销售、部署、迁移、开发及维护服务,标的公司在云计算业务上可以具有稳定而持续增长的收入。

(三)在人力成本逐年上升的情况下,毛利率保持稳定的合理性的原因如下:

1、收入与人力成本非同比变动

根据2013-2014年的财务数据,企业2013年的营业收入为14,586.60万元,2014年的营业收入为18,241.65万元,增长率为25.06%,而2013年的人工成本为7,230.83万元,2014年的人工成本为7,543.67万元,增长率为4.33%,主要原因是企业为高新技术企业和知识密集型企业,不属于劳动密集型企业,因此在收入大幅增长的情况下,人力成本增长幅度较小。

因此随着未来收入的不断增长,在只考虑人力成本因素的情况下,毛利率将有一定幅度的上涨。

2、销售规模的扩大将会促进毛利率的提高

标的公司大数掘和云计算业务模式分为产品销售和专业服务两类,未来随着销售规模的扩大,规模效应将越来越显著,进而提高该项业务的整体毛利率水平。

综上,本次评估对未来的毛利率预测中,保持在2014年的收入规模下的毛利率水平,因此是较为谨慎的。

六、独立财务顾问和评估师意见

经核查,独立财务顾问和评估师认为:博锐信息大数据和云计算业务基于其较好的技术能力、经验丰富的团队、下游客户的强劲需求以及国家政策的大力支持,拥有良好的发展前景。同时,由于博锐信息不属于劳动密集型企业,营业收入增长速度大于人力成本提升速度,并且,销售收入的增加将带来一定的规模效应,从而促进毛利率的提高。因此,虽然人力成本逐年上升,但其毛利率能够保持稳定。

上市公司已在修改后的报告书(草案)中"第四节 标的公司的基本情况"之"九、博锐信息近三年主营业务"中补充披露如下内容:

"3、大数掘业务

……

(1)互联网大数掘业务

①具体内容

互联网大数掘云服务平台:将原本分散、孤立的信息通过分析和挖掘,从而让信息之间形成了关联性,激发了智慧感知,感知用户真实的态度和需求,能够辅助企业在决策、品牌传播、产品口碑、精准营销、精准分析等方面的工作。

互联网大数据定制开发服务:为更好的贴合用户需求,可以在现有产品的基础之上,进行定制开发服务,增加系统可用性,为企业的决策分析,精准营销等,提供更好的服务,从而进一步扩大产品销售能力以及市场竞争能力。

互联网大数掘业务的具体内容如下:

A、数据融合分析服务

互联网大数掘分析实现了汇集来自多方面的综合企业数据,涵盖了企业基本信息、企业舆情、税务信息、负面信息等内容,能够帮助金融机构更加全面的掌握企业背景及经营情况,为金融机构降低风险、寻找潜在优质客户提供了决策支持。

B、智慧舆情及监测服务

通过大数掘分析平台传统网络媒体和新媒体的相关信息,借助大数据平台内置的智能语义分析引擎,及时为银行提供有关对银行的评价和反馈信息。同时平台提供了重大事件预警功能,自动生成重大事件传播路径分析图,找到事件发生根源,帮助用户制定应对措施。另一方面,平台能够为客户提供相关行业和重点企业监测,利用大数据平台定期采集互联网上的行业和企业信息,帮助金融机构全面了解企业的经营情况和外部经营状况,综合判断该企业的发展趋势和总体竞争水平,并提供相应的预警功能。

C、智慧贷服务

通过金融大数掘分析平台综合分析潜在客户的价值,帮助金融机构快速发掘潜在优质客户,同时利用大数据技术,快速了解和分析小微企业的信用状况、产品口碑、所处行业及上下游行业的变化情况,通过判断小微企业未来的经营状况,起到对风险提前揭示和预警的作用,从而有效控制不良贷款。

D、定制开发服务

结合银行客户特定业务场景,为客户提供基于场景的定制开发服务。

②应用方式

互联网大数掘业务的应用方式如下:

A、以公有云平台提供给用户使用,用户通过云平台账号登陆,使用互联网大数据分析平台所提供的智慧舆情、行业和企业监测、智慧贷等功能服务。

B、以数据接口方式提供用户使用,将数据分析结果提供到用户的内部系统,由用户自有系统调用。

C、以私有云方式,在用户内部的信息系统平台上进行部署,并结合特定需求进行定制开发。

③面向行业及产品应用范围

该项业务主要面向行业为金融行业,以银行为主。大数掘金融产品应用于金融机构声誉风险监测、产品服务优化、网点渠道优化、对公业务风险监测、小微贷精准营销和风险监测等领域,有效提升金融企业综合服务水平,降低运营风险。

④业务模式

金融大数掘业务模式为:标的公司建设并运营一个基于互联网的金融大数据服务云平台,为金融领域客户提供大数据服务,通过按年收取服务费形式获得收入;还可通过为客户提供定制开发服务,收取开发费用。

销售方式为通过直销和分销结合的模式在全国中小型商业银行、农村信用社等金融企业中进行推广销售。

⑤产品周期

根据国家信息化发展战略,在未来较长一段时间内,下游客户对于基于大数据互联网业务的服务需求将处于景气周期,标的公司的相关大数据业务产品和服务将随着用户需求不断优化升级,在未来将呈现业务需求的持续增长态势。

⑥技术能力、市场地位和竞争优势

互联网大数掘业务属于新兴业务,根据浪潮信息、光环新网等上市公司2015年定期报告披露,这些公司开始涉足云计算业务,研发云计算平台,为广大客户提供IaaS架构云计算服务等。博锐信息拥有经验丰富的云计算系统与服务设计规划专业团队,云计算业务不仅为公司的运维业务、大数掘业务等提供IT架构体系支撑,同时,标的公司也致力于拓展外部的云计算业务,业务内容涵盖服务能力建设、技术体系建设、服务体系建设、安全体系建设和标准体系建设,能够为包括面向政府和企业客户提供公有云和私有云服务。

根据美国市场调查公司SynergyResearch于2015年7月发布的第二季度数据,全球云