

北京旋极信息技术股份有限公司

2015 年度董事会工作报告

一、报告期内公司从事的主要业务

（一）报告期内公司主营业务简介

报告期内公司的主要业务为面向国防军工的嵌入式系统测试产品及服务、电子元器件测试、筛选及可靠性保证服务、末端自组网无线通信产品；面向税控和金融等行业的信息安全产品和服务；面向行业信息化嵌入式行业智能移动终端产品；面向油气行业信息化的嵌入式系统及服务；基于时空信息网格的大数据行业应用产品和服务。

1、嵌入式系统测试产品及服务业务

嵌入式测试系统产品及服务业务是公司核心业务之一，主要包括航电总线产品及相关测试设备、综合处理模块、装备测试性及健康管理系统、主要用于装备内部通信、装备综合处理以及实验室测试等。公司在嵌入式测试系统方面采取自主研发、自主生产和自主营销的经营模式，在航空航天工业发展较好的省市均设有分支机构。主要的业绩驱动因素来自装备市场的需求、公司本身在技术和市场方面的竞争实力。

2、电子元器件测试、筛选及可靠性保证服务

公司通过发行股份及支付现金方式收购西安西谷 100%股权，新增电子元器件测试、筛选及可靠性保证相关服务业务。

该业务向国防军工客户提供电子元器件测试、筛选及元器件可靠性保证相关服务，检测服务对象为航空、航天、兵器、电子、船舶等行业的军工企业，按照 GJB、GB、行业标准、企业标准以及客户的要求来开展军用元器件的测试筛选工作，实现对客户委托的元器件做出公正、准确的筛选结论。

作为国内领先的专业从事军用电子元器件可靠性保证的独立第三方检测机构，旋极全资子公司西安西谷是我国军工电子元器件检测项目最齐全的检测机构之一，可根据不同用户的要求，提供集成电路测试、分析、验证、老化筛选等完整的测试解决方案。

3、末端自组网无线通信产品

报告期内公司在自组网通信方面持续投入，加大科研创新、资源整合力度，在自组网通信协议、扩频抗干扰通信、组网宽带天线设计及多媒体数字信号处理等关键技术方面取得重大突破，并在小型化、低功耗及模块化产品设计上积累了宝贵的经验，形成了末端自组网通信的完备系列产品线。

本年度末端自组网装备产品持续供货，列装的产品随某武器系统成功完成“反法西斯战争胜利 70 周年阅兵”任务，得到部队嘉奖。末端自组网产品满足战场实战使用需求，公司陆续获取多个装备型号研制任务，2 年后将批产装备，将会为公司业务带来良好销售业绩，同时也为国防事业继续贡献更大的力量。

4、税控业务

公司在报告期内主要从事税控发票系统及税控服务器在全国范围内的销售和技术支持相关的工作。公司在全国 28 个省（市）建立了服务于当地企业的分子公司，服务体系遍布于省市县三级。拥有 800 多个服务站，超过 5000 人的服务团队，从而能够快速响应企业客户的服务需求，提供 7X24 小时的不间断优质技术服务。

2016 年将全面推开营改增改革，将建筑业、房地产业、金融业和生活服务业纳入试点范围。这意味着营改增剩余几个领域的改革，将在“十三五”开局之年收官。基于此背景，2016 年的税控市场仍将是一个高速发展的市场。新纳入营改增的四个行业将会使公司的客户群出现一波较大幅度的增量，同时，也将使税控设备销售在税务市场维持在一个高速发展的状态。

5、嵌入式系统开发及产品生产—油气行业信息化

公司全资子公司中软金卡主要从事石油、天然气领域专业信息化产品和服务服务，主要包括前庭控制器（FCC）、自助发卡圈存机（ACM）、加油机协议转换板（PCD）等硬件产品；面向石油、天然气客户的加油卡系统、加油站监控与管理系统等软件产品以及运营维护服务。得益于服务中石油、华润燃气、中油 BP 等的经验，对石油零售业务和加气业务有深入了解，并据此构建了自身的产品和服务体系。

6、基于时空信息网格的大数据业务布局

针对目前大数据组织、管理与应用的需求，按照“大数据全球时空剖分化管理”的理念，依托全球时空剖分编码、编码索引大表、编码代数计算、时空编码分析等核心技术，公司布局时空信息网个大数据业务，启动了集大数据编码、入库、存储、管理、处理、查询、检索、

整合、分发、可视化和应用为一体的空间大数据网格化管理与服务软件工具产品的研发工作。目前，已经全部完成了 10 款大数据软件产品的设计工作，部分软件进入开发和测试阶段。

（二）公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位等。

1、面向国防军工的嵌入式系统测试产品及服务、电子元器件测试、筛选及可靠性保证服务、末端自组网无线通信产品业务

该业务主要面向军工领域，尤其是航空航天工业，这个行业正处于持续的快速发展阶段，歼击机、无人机、商用飞机，北斗、探月工程、载人飞船等等，近年来都得到了长足的发展，而且还将继续高速发展多年。

本行业与国家的五年规划周期和型号研制周期的相关性较强。十三五即将开始，又将涌现新的技术研究、改进、装备等新一轮需求，也将带动本行业进入一个新的高度。就特定型号而言，一般也会随着初样、试样、定型以及装备等阶段而产生不同的市场需求。公司在该业务一直处于行业领先地位。

2、面向税控和金融等行业的信息安全产品和服务

公司自 2012 年开始陆续建立各省市税控销售和服务分子公司，并随着国家前期启动的交通运输业和现代服务业等行业的营改增，税控业务一直处在一个高速发展的阶段，而且逐步成熟，运营稳定，具备了相对完善的服务网点和服务体系。

2016 年，由于国家将加快财税体制改革，并全面推开营改增。面对新纳入改革的四个行业，对于公司的税控业务而言，仍将处在一个高速发展的阶段。预期的市场用户量，也将 在现有业务规模的基础上继续扩容。

目前，税控业务客户量的增加，主要依托于新开办企业的市场自然性增长。在大规模新增户方面，比较依赖于国家财税政策的发布，以及新的营改增行业具体实施的时间点。预计将在 2016 年纳入的生活服务业、金融业、建筑业、房地产业这四大行业的营改增，将会再为公司带来数量可观且一定达到规模的客户。

在税控市场上，公司作为国内两大主流的税控服务提供商之一，虽然起步较晚，但我们秉持客户优先、服务第一的原则，在用户和税务系统树立了良好的形象。我们将基于税务行业的特点，继续开发符合用户使用需求的新产品。继续完善服务网点的铺建，在经济发达且条件允许的省市，将服务体系设立至乡镇一级，从而进一步贴近用户，更加快速高效的解

决用户面临的问题，以服务取胜，进而扩大我们的客户数量。

3、面向油气行业信息化的嵌入式系统及服务

公司作为专注于石油化工行业的产品和运维服务商，多年来通过与石油化工行业的密切配合，对于成品油零售行业有较深入的理解，并且已经积累了大量行业经验，逐步形成了一支具有较强行业业务经验和技術优势的技术队伍。在石油零售行业，公司对已有产品不断完善，并研发新的产品，加油站数据采集监控、罐容校正系统、面值卡系统在大型石油公司得到了广泛应用，公司的加油站管理系统在民营加油站市场也得到推广。从 2013 年开始，公司进军加气站行业，并在 2014 年研发完成了加气一卡通系统，实现了与国内主流加气机品牌的连接，在华潤燃气得到了实际应用，该项目在 2015 年获得华潤集团的“信息化实践项目奖”。公司的前庭控制器产品通过不断地升级完善，已经成为国内加油站、加气站的首选产品，目前市场占有率处于领先地位。公司的加油卡自助服务终端，提供立式和桌面式两款产品，满足不同规模加油站的需求，已经大量部署。中软金卡在石油化工行业已建立了较高的知名度和信誉度，部分产品达到了国际先进水平。

报告期内，公司全资子公司中软金卡中标“加油卡自助服务终端项目”（招标编号：CPMCZB15-WZ0113-025）、“加油卡自助服务终端（桌面式）项目”（招标编号：CPMCZB15-WZ0113-025），为公司提供新的利润增长点。

4、基于时空信息网格的大数据行业应用产品和服务。

大数据时代的出现，简单的讲是海量数据同完美计算能力结合的结果。确切的说是移动互联网、物联网产生了海量的数据，大数据计算技术完美地解决了海量数据的收集、存储、计算、分析的问题。大数据时代，开启人类社会利用数据价值的另一个时代。

2015 年 8 月 19 日国务院常务会议通过了《关于促进大数据发展的行动纲要》。会议认为：当前大数据已经成为国家竞争力的重要体现。不同于基础软件行业处于追逐国际主流趋势的状况，我国大数据产业在国际竞争中已崭露头角，未来存在更大的发展空间和发展机遇。开发应用好大数据这一基础性战略资源，有利于推动大众创业、万众创新，改造升级传统产业，培育经济发展新引擎和国际竞争新优势。

前瞻分析报告预测，根据狭义口径统计，2015 年中国大数据市场规模将达到 115.9 亿元，增速达 38%，2016 至 2018 年中国大数据市场规模还将维持 40%左右的高速增长。

其中，硬件市场部分，2015-2017 年均复合增长率为 80%，2018-2020 年均复合增长率为 50%，2020 年市场规模将达到 219.66 亿元；软件市场部分，2015-2020 年均复合增长率约为 65%，预计到 2020 年市场规模达到 49.94 亿元；技术服务市场部分，2015-2020 年均复合增长率将超过软件市场和硬件市场将达到 75%，预计到 2020 年大数据服务市场规模达到 175.93 亿元。

在多年技术积累的基础上，针对时空大数据组织、管理与应用的需求，依托全球网格编码、时间离散编码和编码代数计算等核心技术，公司启动了基于全球时空剖分的大数据产品研发计划，研制集大数据入库、存储、管理、查询、检索、整合、分发、展现和应用为一体的时空大数据管理应用系列硬件和软件工具，构建技术全球领先、需求响应精准、体系链条完备的大数据工具产品线、技术服务体系，为军事态势、智慧城市、北斗应用、高分应用和大数据中心等国家国防重大工程提供大数据产品和服务，打造全球领先的大数据产品和服务提供商。

二、公司核心竞争力分析

公司秉持创新驱动产业发展和转型的理念，深入研究和应用时空信息网格大数据、信息物理系统和信息安全三大核心技术，融合“互联网+”的模式，逐步打造出“+安全防务、+金融税务、+智慧城市、+智能制造、+文化创意”等新型产业生态圈，致力发展成为全球领先的智能设备和时空信息网格大数据服务提供商。

公司的核心竞争力体现在经过数年的发展，形成了“军民两条腿走路，内生外延两条线发展”的差异化竞争发展模式。通过不断的创新，研制出具有核心技术、适销对路的高新技术产品，同时公司的快速成长，实力的不断壮大，使公司有条件投入更多的资金进行自主创新和建立可持续发展生态，提高公司的竞争力。公司的核心竞争力具体体现在：技术、人才、业务全面性、灵活的企业机制、资质、品牌、市场以及技术服务等方面。

（一）技术优势

公司注重技术创新和科研投入，研发投入持续多年保持在总营业收入的 10%左右，并先后承担了多项国家、部委和北京市的重大科技攻关项目。在嵌入式系统测试领域，公司是国内较早自主开发面向国防军工领域嵌入式系统测试软件和工具的企业，在嵌入式系统故障注入、信号光电转换和中继、高速航电总线、高密度机载处理和记录单元、发控、

复杂环境高可靠无线自组网通信协议等领域具有雄厚实力和长期技术积累，在国内同类产品处于领先地位。在嵌入式信息安全领域，公司的在身份认证算法、信息加密技术、智能卡操作系统（COS）、信息安全攻防、工控信息安全等方面都形成了符合行业特点的技术和完整解决方案，在税控、金融、军工等行业得到了大规模的应用。在大数据领域，公司创新的时空网格剖分和编码技术，从时空两大信息属性入手，设计了一种更科学的大数据组织和管理体系，从而将现有的各种时空大数据，统一关联管理起来，使得时空大数据的“整合更简单、查询更快捷、计算更高效、共享更直接、表达更丰富、使用更方便”，能给大数据产业带来巨大的变革和想象空间。

目前，公司拥有与嵌入式系统测控业务相关的已授权专利 48 项，其中发明专利 14 项，信息安全相关专利已授权 26 项，智能设备相关专利已授权 3 项。授权使用的大数据相关专利 13 项。目前在申请专利共计 70 项，其中 66 项为发明专利。在嵌入式系统测控、信息安全、智能设备、行业信息化领域已取得 121 项软件著作权。

（二）人才优势

嵌入式技术、信息安全技术和大数据技术在我国起步较欧美等发达国家晚，高水平的技术人员、市场推广人员和管理人员在我国非常短缺，而建设一支优秀的技术、市场与管理团队需要投入大量的时间和资金。公司先后成立了一个技术中心、两个研发中心，从事相关方向自主产品和技术研发，建立了一支以博士、硕士为骨干的专业研发团队，核心研发人员接近 200 人，其中 40%以上是硕士以上人员。除上述专业技术人员外，公司拥有成熟的市场团队，以及由对中国国防和行业信息化发展有着深刻理解的管理人员组成的高水平管理队伍，团队合作时间长、相互认同度高、沟通成本低、团队和谐稳定，公司人才优势明显。

为满足公司未来发展需要，公司将继续加大研发投入，积极引进人才，尤其是技术、管理领域的专业人才，并推行股权激励、员工持股计划等长效激励方式，增强核心员工归属感，提升公司核心竞争力。

（三）业务全面性优势

公司主营业务按照客户类型可分为军用领域和民用领域，公司是嵌入式行业内少有的同时涉足军用领域和民用领域的企业。在信息化业务产业链上，公司业务覆盖智能设备、通信、行业信息化平台、大数据处理、测试、信息安全，可以提供全方位的信息化技术、

产品和解决方案。公司业务全面性的特点，一方面使得公司可最大限度的避免行业波动带来的市场风险，保持经营的平稳；另一方面可以通过在军用领域积累的高尖端的嵌入式技术指导自身在民用领域的产品改进，保证公司产品在民用领域的技术优势。

（四）灵活的企业机制优势

相对于传统的军工企业和国营企业，公司作为民营企业，市场化运作机制灵活，在根据市场需求选择产品、持续创新、研发团队建设、市场运作模式等方面具有优势。公司成立之初就以市场需求为导向，坚持持续创新战略，产品立项和研制流程均以市场调研为起点，通过不断加大研发投入，建立研发人员收入与其技术成果、公司业绩挂钩的科研创新激励机制，大力推进新产品的研发。公司通过民营企业的灵活机制，积极探索技术、组织、资本、市场、所有制等的创新，在人才吸引、产业链整合、产品线补全、市场拓展等方面都形成了良好的发展势头，巩固了公司核心竞争力。

（五）资质优势

出于保密及技术安全的需要，我国要求军工产品供货商具备武器装备科研生产的保密资质、军工产品质量体系认证等。经过多年的努力，公司陆续获得了服务于军工装备市场必需的行业准入资质，这些资质将具有外资背景的企业和一般的嵌入式系统测试厂商排除在市场之外，保证了本公司的竞争优势。本公司生产和销售的信息安全产品属于商用密码产品。根据国务院 1999 年 10 月 7 日公布的《商用密码管理条例》的规定，“任何单位或者个人只能使用经国家密码管理机构认可的商用密码产品，不得使用自行研制的或者境外生产的密码产品。”根据国家密码管理局 2005 年 12 月 11 日公布的《商用密码产品生产管理规定》和《商用密码产品销售管理规定》，生产和销售商用密码产品必须具备商用密码产品生产定点单位证书、商用密码产品销售许可证等资质证书。公司是国内较早获得上述证书的企业，上述资质证书的获取保证了公司在嵌入式信息安全行业的竞争优势。同时，国家对境外生产的密码产品使用的限制也保证了公司的市场领先地位。

（六）品牌优势

公司高度重视品牌建设工作，在行业内具备突出的品牌优势。公司本着诚信经营的原则，十分关注客户满意度和顾客口碑，通过提供优质产品和高质量服务来提高客户满意度；同时，公司积极开展品牌建设工作，取得了积极成果，公司的品牌知名度不断提升。在嵌入式系统测试领域，公司通过 10 余年的技术积累和对军工应用的深刻理解，研发了具有

完全自主知识产权的嵌入式系统测试产品，完全支持目前军工领域几乎所有的接口和总线类型，在主要的功能和性能指标上可以与 Techsat 和 ADI 公司的同类产品媲美。该系列产品已经先后在载人航天工程、探月工程等一系列我国重大的航空、航天及军工工程中发挥重要作用。

在嵌入式信息安全产品领域，公司的身份认证和信息加密产品将国产算法与智能卡操作系统（COS）技术紧密结合起来，通过先进的信息安全技术实现交易确认并使交易信息具有不可伪造和不可抵赖性。本公司的信息安全产品在对信息安全要求极高的税控、金融及军方都得到了大规模的应用，有非常高的知名度。

（七）市场优势

嵌入式系统测试技术广泛应用于国防军工、航空、航天、船舶等关键领域，市场容量大，发展空间广阔，并且由于欧美发达国家对我国可能潜在应用于军工领域的高性能测试和仿真产品实施技术封锁，直接导致了我国在高端测试市场产品和服务的稀缺。拥有核心技术和自主产品且具备国防资质的制造商有较大的市场优势。此外，国防军工客户在选择产品供应商时，对产品的技术、可靠性和技术服务能力较为敏感，对在用的测试工具和测试服务有一定的依赖性，客户粘度普遍较高。通过不断的技术创新和持续优质的服务，目前公司已与一大批国防军工领域的客户建立了良好的合作关系，客户忠诚度较高，具有较为明显的竞争优势。

在行业信息化领域，由于行业的特点以及对信息安全的重视，普遍进入门槛较高，对具备能力和资质的产品服务商依赖程度较高，且不易更换，公司在该领域具备明显的卡位优势。

（八）服务优势

作为具备较强自主创新能力的嵌入式厂商，本公司在国内市场具有很强的本地化技术开发服务的优势。公司在全国 30 个省市设立了分子公司和服务机构，上述机构覆盖了全国主要业务区域。服务网点数量远远多于同行业其他企业，从而能够为当地用户提供更贴身、更周到、响应更及时的服务。公司目前对于客户提出的技术问题均为 24 小时内给予响应，并以最快速度到达客户现场，确保了对客户需求专业、及时、细致的响应。同时，本公司在上述分子公司和服务机构不仅组建了有力的服务团队，还配置了较强的研发队伍，以便高效快速解决定制化和产品缺陷问题，提供深层次的技术支持，占据定制化产品

和技术服务市场。

三、公司治理的基本状况

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》、《上市公司治理规则》、《企业内部控制基本规范(试行)》及配套指引等相关法律法规的要求，不断完善公司法人治理结构，建立健全公司内部控制制度，持续深入开展公司治理活动，提高公司规范运作水平。截止报告期末，公司内部治理结构完整、健全、清晰，符合《公司法》、《公司章程》及其他法律、法规和规范性文件的规定。报告期内，公司股东大会、董事会均能严格按照相关规章制度规范地召开，各位董事均能认真履行自己的职责。

四、董事会召开及股东大会召集

2015 年，公司董事会进行了换届选举，全年董事会共计召开 15 次会议，其中第二届董事会召开 2 次会议、第三届董事会召开 13 次会议，未发生任何一名董事连续两次未亲自出席会议，或任职期间内连续十二个月未亲自出席董事会会议数超过期间董事会总数的二分之一的情况。报告期内，各位董事均提前详细阅读董事会通知中所列的各项议案和相关材料，依法表决。

2015 年，董事会共计提请召开 7 次股东大会。

报告期内，公司独立董事均认真履行职责，参加会议，独立董事出席董事会及股东大会的情况如下：

独立董事出席董事会情况						
独立董事姓名	本报告期应参加董事会次数	现场出席次数	以通讯方式参加次数	委托出席次数	缺席次数	是否连续两次未亲自参加会议
熊焰	15	0	15	0	0	否
马海涛	2	0	2	0	0	否
储珺	2	0	2	0	0	否
李绍滨	13	2	11	0	0	否
李景辉	13	2	11		0	否
独立董事列席股东大会次数		7				

五、董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

（一）董事会审计委员会

审计委员会定期召开会议审议内部审计部门提交的工作计划和报告的具体情况，并定期向董事会报告；对与财务报告和信息披露事务相关的内部控制制度的建立和实施情况出具的审核意见；与公司聘请的审计机构沟通，确定了公司 2015 年度财务报告审计工作计划日程安排。在年审注册会计师进场前，审计委员会认真审阅了公司出具的 2015 年度财务报表，认为：1、公司财务报表依照公司会计政策编制、会计政策运用恰当，会计估计合理，符合新企业会计准则及财政部发布的有关规定要求；2、公司财务报表纳入合并范围的单位和报表内容完整，报表合并基础准确；3、公司财务报表客观、真实地反映了公司的财务状况，未发现有重大偏差或重大遗漏的情况，并同意提交外部审计机构开展审计工作。审计委员会审阅年审注册会计师出具的 2015 年度财务会计审计报告，认为：1、公司在审计前编制的财务报表与审计后的财务报告不存在重大差异；2、经审计的公司财务报表符合新企业会计准则的相关规定，能够如实地反映企业的财务状况、经营成果及现金流量情况。审计委员会同意立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2015 年度财务报表出具的审计意见，并同意提交董事会审议。

（二）董事会薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会根据公司《股权激励计划（草案修订稿）》和《股票期权与限制性股票激励计划实施考核管理办法（修订稿）》对激励对象限制性股票解锁等事项进行了审议，并对 2015 年度公司高级管理人员的薪酬进行考核。委员会核查了公司高级管理人员的薪酬，认为其薪酬情况符合公司董事会和股东大会确定的相关报酬依据及公司的劳动人事管理制度。

（三）董事会战略委员会

报告期内，公司战略委员会勤勉尽责地履行职责，就公司中长期战略规划及对外投资、股东回报规划等事项向董事会提出了建议。

（四）董事会提名委员会

报告期内，公司提名委员会勤勉尽责地履行职责，持续研究与关注高级管理人员选拔制度。2015 年度，公司董事会换届选举第三届董事会成员，新聘财务负责人、副总经理。

六、报告期内公司经营情况概述

2015 年报告期内，公司根据年初制定的经营计划，紧紧围绕“坚持自主创新，面向国

防和民用两大市场，不断提升产品和技术核心竞争力”的经营理念，坚持以市场为导向、以技术创新为依托，以领先的技术、优异的质量、完善的服务不断为客户创造更大价值。公司根据自身的基本情况，围绕公司中长期发展规划及 2015 年经营目标，在主营业务的基础上，通过对外投资、并购重组等外延方式，不断优化产业结构，扩大发展。

报告期内，公司核心产品业务及其结构未发生重大变化。2015 年度的营业收入 98,031.92 万元，比上年同期的 36,243.21 万元增加 170.48%；利润总额 15,109.00 万元，比上年同期 8,203.55 万元增加 84.17%，实现归属于上市公司股东的净利润 10,318.10 万元，比上年同期 6,937.35 万元增长 48.73%。

报告期内，公司管理层紧密围绕着年初制定的年度工作计划，贯彻执行董事会的战略部署，积极开展各项工作。重点工作如下：

1、报告期内，公司各项业务保持健康快速发展

鉴于 2014 年底，国税总局发布《关于推行增值税发票系统升级版有关问题的公告》，根据公告要求，自 2015 年 1 月 1 日起，新认定的增值税一般纳税人和新办的小规模纳税人应使用增值税发票系统升级版，企业在使用专用设备时自愿选择使用税控盘或金税盘产品。报告期内，公司紧紧抓住了“营改增”及“互通互联”的机会，深化营业网点建设，强化各网点的运营能力建设，使得税控盘业务的销售出现爆发式的增长。

同时，在国防、智慧城市等业务领域进行了新的布局，开拓了新的市场。

2、通过外延方式实现多元化发展

2015 年，公司在现有的主营业务基础上，继续通过以增资江海通讯、百望股份，投资旋极拉卡拉、发行股份及支付现金购买西安西谷 100%股权等为主要方式的外延式发展为扩大公司的上下游产业链创造条件、增加总体抗风险能力、实现多元化发展的战略，为公司的发展带来新的机遇。

3、优化组织结构，提升管理效率

2015 年，公司为了便于的经营管理，满足公司业务提升的需要，公司进一步优化组织架构，减轻岗位冗余，提升管理、工作效率，使各岗位职权清晰、权责到位。

4、推行员工持股计划

2015 年，为了进一步完善公司治理结构，健全公司长期、有效的激励约束机制，深化公司总部和各子公司经营层的激励体系，充分调动员工的积极性和创造性，吸引和保留优秀管理人才和业务骨干，公司推行 2015 年第一期员工持股计划。

5、聚焦科研，打造公司核心技术体系

2015 年，总部承担了两个列装型号的装备统型研制、系列无人机分系统的型号研制、C919 大飞机联调试验平台系统、军队自主可控信息化系统等重大科研开发任务。中软金卡的加油卡自助服务终端项目中标中石油，百旺金赋的税控服务器研制成功。

另外，在已有技术优势的基础上，以集团“大数据+”战略为核心，围绕“时空信息网格大数据、信息物理系统和信息安全”三大核心技术，确定了重点科研方向，分别是“基于全球时空剖分的大数据高速处理技术与服务平台建设项目”、“高可靠末端宽带自组网应用平台的研制及产业化项目”、“新一代装备健康管理产品体系研制及服务平台建设项目”，进一步提升公司研发、生产能力，扩大业务规模，培育未来新的盈利增长点，积极推进公司在嵌入式行业的升级发展，巩固和提升公司可持续发展能力。

七、报告期内公司主营业务分析

（一）报告期内公司经营情况概述

公司主营嵌入式系统的开发、生产、销售和技术服务业务，主要致力于提供面向国防军工的嵌入式系统测试产品及技术服务及军用电子元器件测试筛选及可靠性保证服务，面向税务和金融的嵌入式信息安全产品、嵌入式行业智能移动终端产品和面向石油行业信息化的嵌入式系统开发及产品生产。报告期内，公司实现营业总收入 98,031.92 万元，同比增加 170.48%；其中：嵌入式系统测试产品及技术服务业务及电子元器件测试、筛选及可靠性保证服务实现收入 26,582.39 万元，同比增长 45.17%；嵌入式信息安全产品业务实现收入 63,581.55 万元，同比增长 357.74%；嵌入式行业智能移动终端产品及技术服务业务实现收入 1,291.02 万元，同比下降 38.16%；嵌入式系统开发及产品生产业务实现收入 6,576.95 万元，实现增长 236.60%。

报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 10,318.10 万元，比上年同期 6,937.35

万元增长 48.72%，主要原因在于：1）作为税控盘产品及服务提供商，报告期内，公司紧紧抓住了“营改增”及“互通互联”的机会，深化税控销售服务网点建设，强化各网点的运营能力，使得税控业务销售出现爆发式增长；2）与北京中软金卡信息技术有限公司业务整合顺利，中软金卡 2015 年成功中标中石油加油卡自助服务终端项目，业绩稳定增长；3）2015 年 11 月，公司完成对西安西谷微电子有限责任公司的收购，报告期较上年同期新增军用电子元器件测试、筛选及可靠性保证相关服务业务。

（二）收入与成本

（1）营业收入构成

单位：元

	2015 年		2014 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	980,319,199.50	100%	362,432,078.15	100%	170.48%
分行业					
嵌入式系统测试产品及技术服务、电子元器件测试筛选服务	265,823,981.86	27.12%	183,113,791.33	50.52%	45.17%
嵌入式信息安全产品	635,815,504.91	64.86%	138,902,028.29	38.32%	357.74%
嵌入式行业智能移动终端及技术服务	12,910,239.71	1.32%	20,876,945.92	5.76%	-38.16%
其他嵌入式系统开发与产品生产	65,769,473.02	6.70%	19,539,312.61	5.39%	236.60%
分产品					
嵌入式系统测试产品	126,102,729.09	12.86%	117,045,030.74	32.29%	7.74%
嵌入式系统测试服务	94,023,855.69	9.59%	66,068,760.59	18.23%	42.31%
电子元器件测试筛选服务	45,697,397.08	4.66%		0.00%	
USBKEY 产品	1,561,457.76	0.16%	2,075,341.89	0.57%	-24.76%
税控盘产品	634,254,047.15	64.70%	136,826,686.40	37.75%	363.55%
嵌入式行业智能移动终端	12,910,239.71	1.32%	20,876,945.92	5.76%	-38.16%
其他嵌入式产品及硬件产品	41,623,740.53	4.25%	9,849,043.17	2.72%	322.62%
运维、软件开发及其	20,817,432.42	2.12%	3,544,764.04	0.98%	487.27%

他服务					
其他软件产品	3,328,300.07	0.34%	6,145,505.40	1.70%	-45.84%
分地区					
华北地区	529,565,932.19	54.02%	186,790,251.54	51.54%	183.51%
华东地区	181,561,720.42	18.52%	75,276,979.46	20.77%	141.19%
华南地区	126,579,800.72	12.91%	28,313,608.70	7.81%	347.06%
西南地区	35,039,490.96	3.57%	44,232,706.83	12.20%	-20.78%
西北地区	65,037,463.53	6.63%	12,063,354.16	3.33%	439.13%
东北地区	26,638,929.28	2.72%	6,523,350.41	1.80%	308.36%
华中地区	15,895,862.40	1.62%	9,231,827.05	2.55%	72.19%

(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

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
嵌入式系统测试产品及技术服务-电子元器件测试筛选服务	265,823,981.86	107,410,451.09	59.59%	45.17%	23.52%	7.08%
嵌入式信息安全产品	635,815,504.91	327,299,834.34	48.52%	357.74%	509.87%	-12.84%
分产品						
嵌入式系统测试产品	126,102,729.09	67,150,450.66	46.75%	7.74%	6.47%	0.64%
税控盘产品	634,254,047.15	326,376,269.99	48.54%	363.55%	527.09%	-13.42%
分地区						
华北地区	529,565,932.19	196,996,401.46	62.80%	183.51%	172.57%	1.49%
华东地区	181,561,720.42	132,717,510.03	26.90%	141.19%	267.30%	-25.10%
华南地区	126,579,800.72	93,280,679.40	26.31%	347.06%	891.69%	-40.47%

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

行业分类	项目	单位	2015 年	2014 年	同比增减
嵌入式系统测试产品	销售量	套	2,807	2,784	4.06%
	生产量	套	2,151	1,036	107.63%
	库存量	套	651	1,307	-57.08%
USBKEY 产品	销售量	万只	12	11	9.09%
	生产量	万只	7	13	-46.15%
	库存量	万只	0	5	-100.00%
税控盘产品	销售量	台	1,705,057	365,100	367.01%
	生产量	台	2,320,429	405,243	472.60%
	库存量	台	711,656	96,284	639.12%
嵌入式行业智能移动终端	销售量	台	9,879	15,976	-38.16%
	生产量	台	6,641	15,544	-57.28%
	库存量	台	5,245	8,483	-38.17%
其他嵌入式产品及硬件产品	销售量	套	13,461	3,185	322.64%
	生产量	套	16,632	1,494	1,013.25%
	库存量	套	4,150	979	323.90%
其他软件产品	销售量	套	15	11	36.36%
	生产量	套	15	11	36.36%
	库存量	套			

相关数据同比发生变动 30%以上的原因说明

☒ 适用 ☐ 不适用

USBKEY 生产量大幅下降，库存量清零，主要因公司 USBKEY 产品处理行业更新换代期，一代 USBKEY 产品销售已基本停止，其他 USBKEY 产品的招标尚未完成，故本期适量生产满足销售后将库存清零。

税控盘产品销售量、生产量、库存量和上年相比均有大幅度增加，主要因公司紧抓“营改增”及“互通互联”机会，拓展税控销售服务网点建设，强化各网点的运营能力，使得税控业务销售出现爆发式增长，同时评估 2016 年税控盘市场的销售机会，期末增加生产，合理备货以保证供应，故期末库存也相应增加。

其他嵌入式产品、硬件产品以及其他软件产品本期相比上期销售量、生产量、库存量变动幅度大的原因是该业务为 2014 年新收购，2014 年仅合并 2 个月的数据。

(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

2015 年 5 月 11 日，公司全资子公司中软金卡收到中国石油物资公司《中标通知书》，确定中软金卡为“加油卡自助服务终端项目”（招标编号：CPMCZB15-WZ0113-025）、“加油卡自助服务终端（桌面式）项目”（招标编号：CPMCZB15-WZ0113-025）的中标人。截至本报告披露日，项目执行情况如下：

单位：元

产品	合同金额	已经执行的金额	未执行金额	已经执行的比例
ACM9011	24,081,300.00	19,901,700.00	4,179,600.00	83%
桌面式发卡圈存机	9,514,400.00	6,384,000.00	3,130,400.00	67%

(5) 营业成本构成

行业分类

单位：元

行业分类	项目	2015 年		2014 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
嵌入式系统测试产品-原材料	嵌入式系统测试产品-原材料	4,662,385.84	0.95%	4,386,063.82	28.27%	6.33%
嵌入式系统测试产品-制造费用	嵌入式系统测试产品-制造费用	20,499,561.73	4.18%	19,212,335.27	12.38%	6.71%
USBKEY 产品-原材料	USBKEY 产品-原材料	817,303.34	0.17%	1,427,489.94	0.92%	-42.75%
USBKEY 产品-制造费用	USBKEY 产品-制造费用	106,261.01	0.02%	193,880.34	0.12%	-45.19%
税控盘产品-原材料	税控盘产品-原材料	294,895,519.16	60.13%	47,052,178.74	30.33%	526.74%
税控盘产品-制造费用	税控盘产品-制造费用	31,480,750.83	6.42%	4,993,786.14	3.22%	530.40%
嵌入式行业智能移动终端-原材料	嵌入式行业智能移动终端-原材料	5,744,305.54	1.17%	8,902,045.70	5.74%	-35.47%
嵌入式行业智能移动终端-制造费用	嵌入式行业智能移动终端-制造费用	1,065,934.17	0.22%	1,794,554.79	1.16%	-40.60%

其他嵌入式产品及硬件产品-原材料	其他嵌入式产品及硬件产品-原材料	9,733,749.67	1.98%	2,209,753.56	1.42%	340.49%
运维、软件开发及其他服务-人工费用	运维、软件开发及其他服务-人工费用	7,482,776.00	1.53%	1,602,449.54	1.03%	366.96%
电子元器件测试筛选服务-原材料	电子元器件测试筛选服务-原材料	1,092,648.96	0.22%			
电子元器件测试筛选服务-制造费用	电子元器件测试筛选服务-制造费用	11,458,586.38	2.34%			

说明

无

(6) 报告期内合并范围是否发生变动

☒ 是 ☐ 否

2015 年新增纳入合并的公司有北京汉荣捷通技术有限公司，郑州众合景轩信息技术有限公司，西安西谷微电子有限责任公司，北京云网信服信息技术有限公司，广东百望九赋电子有限公司（广州子公司），广西百旺金赋科技有限公司，甘肃百旺九赋信息有限公司、迪庆闽鸿汉荣停车管理有限责任公司。

(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

前五名客户合计销售金额（元）	149,988,208.88
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	15.30%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	中国石油天然气股份有限公司	47,201,250.22	4.81%
2	上海北斗卫星导航平台有限公司	32,892,960.04	3.36%

3	河南百旺金赋电脑有限公司	31,402,735.04	3.20%
4	河北九赋软件技术有限公司	23,464,853.32	2.39%
5	山东百望九赋信息科技有限公司	15,026,410.26	1.53%
合计	--	149,988,208.88	15.30%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	221,927,297.04
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	38.66%

公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	北京航天达盛电子科技有限公司	149,067,722.58	25.96%
2	北京握奇智能科技有限公司	26,026,652.00	4.53%
3	北京新元天创信息技术有限公司	20,022,504.00	3.49%
4	广州得伟电子科技有限公司	13,776,338.46	2.40%
5	北京军安佳盾科技有限公司	13,034,080.00	2.27%
合计	--	221,927,297.04	38.66%

（三）费用

单位：元

	2015 年	2014 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	146,152,899.40	42,597,366.88	243.10%	主要是因为合并范围增加以及税控销售网络扩张导致公司销售费用同比有较大幅度增长。
管理费用	193,362,153.22	82,222,453.08	135.17%	主要是因为合并范围增加、税控销售网络扩张以及股权激励力度加大（计入股权激励费用 1738.42 万元）导致管理费用同比有大幅增长。
财务费用	8,802,943.02	-1,653,312.19	632.44%	主要是公司业务扩张促使信贷规模扩大，导致利息支出增加所致。

（四）研发投入

√ 适用 □ 不适用

2015 年度，公司重点研发项目围绕装备测试性仿真及验证系统、新一代高速航电总线产品、小型化通用 ATE 自动测试设备、红外热成像产品、空间信息及大数据管理系统、探

针故障注入设备、新型税控盘产品及税控服务器等税控产品、智能移动终端及行业信息化平台研发等。主要研发项目进展情况如下：

序号	项目	进展	拟达到目标
1	装备测试性仿真及验证系统	升级阶段	国内领先
2	小型化通用ATE自动测试设备	集成测试阶段	国际先进
3	红外热成像产品	开发阶段	国内领先
4	空间信息及大数据管理系统	开发阶段	国际先进
5	探针故障注入设备	开发阶段	国内领先
6	新一代高速航电总线产品 (FC-AE航电总线产品)	升级阶段	国内领先
7	新型税控盘产品(互通升级版)	升级阶段	国内领先
8	税控服务器(多税号)	升级阶段	国内领先
9	基于OBD技术的车位检测系统	试产阶段	国际先进
10	LT3000停车收费管理系统	开发阶段	国内领先
11	HR-8000	升级阶段	国内领先

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2015 年	2014 年	2013 年
研发人员数量(人)	715	584	368
研发人员数量占比	21.88%	54.68%	60.43%
研发投入金额(元)	41,908,008.21	36,041,330.20	35,341,784.81
研发投入占营业收入比例	4.27%	9.94%	14.53%
研发支出资本化的金额 (元)	0.00	0.00	0.00
资本化研发支出占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%
资本化研发支出占当期净利润的比重	0.00%	0.00%	0.00%

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

√ 适用 □ 不适用

为了提高技术创新能力、不断推出满足市场需求的新产品，公司十分重视研发工作，保证科研经费的投入，研发投入较高。2015 年公司研发支出 4,190.80 万元，占营业收入的比例为 4.27%。

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

近两年专利数情况

√ 适用 □ 不适用

	已申请	已获得	截至报告期末累计获得
发明专利	2	13	15
实用新型	0	4	4
外观设计	1	1	2
本年度核心技术团队或关键技术人员变动情况	报告期内，公司新增空间信息部。		
是否属于科技部认定高新企业	是		

（五）现金流

单位：元

项目	2015 年	2014 年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,303,617,511.18	314,355,646.11	314.70%
经营活动现金流出小计	959,437,978.83	298,914,384.21	220.97%
经营活动产生的现金流量净额	344,179,532.35	15,441,261.90	2,128.96%
投资活动现金流入小计	4,814,553.46	4,655,216.50	3.42%
投资活动现金流出小计	304,733,003.62	153,345,122.47	98.72%
投资活动产生的现金流量净额	-299,918,450.16	-148,689,905.97	-101.71%
筹资活动现金流入小计	279,333,243.84	176,644,530.00	58.13%
筹资活动现金流出小计	126,539,384.89	47,884,239.69	164.26%
筹资活动产生的现金流量净额	152,793,858.95	128,760,290.31	18.67%
现金及现金等价物净增加额	198,661,322.63	-4,938,356.70	4,122.82%

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

报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额为 344,179,532.35 元,同比增长 2,128.96%,主要原因是公司销售额大幅增加,现金收入增加,同时对应收账款规模进行有效控制,合理控制供应商账期,加大对供应商信用额度的利用。

报告期内,公司投资活动现金流入为 4,814,553.46 元,包括上海旋极转让上海百旺股权收回投资 3,000,000.00 元,闲置资金银行理财收益 1,557,000.00 元,其他与投资活动有关的流入 257,153.44 元。

报告期内,公司投资活动现金流出为 304,733,003.62 元,同比增长 98.72%。主要原因是:1)、本期收购西安西谷 8,190 万元、支付中软金卡收购余款 1,920 万元;2)、本期增加对江海通讯 6,000 万元、百望股份 3,000 万元、旋极拉卡拉信息 1,000 万元、广东百旺 510 万元等公司的投资。

报告期内,公司筹资活动产生的现金流量净额为 152,793,858.95 元,同比增长 18.67%,主要公司在报告期银行贷款增加所致。

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

报告期内,公司净利润为 103,181,045.86 元,经营活动产生的现金净流量为 344,179,532.35 元,差异 240,998,486.49 元。差异原因主要有:1)、固定资产折旧、无形资产摊销金额较大,具体金额 1,393.03 万元;2)股权激励费用的影响额 1,738.42 万元;3)预收账款比去年同期增加 15,000.00 万元左右,主要原因为按会计准则的规定,一次性收取的年度服务费应按服务期间分摊,当期的服务费计入收入,其他计入预收账款。

八、非主营业务情况

单位:元

	金额	占利润总额比例	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	6,998,463.54	4.63%	对权益法核算的子公司的产生的投资收益以及可供出售金融资产产生的投资收益。	是
资产减值	8,788,123.42	5.82%	应收账款以及其他应收款的坏账准	是

			备，存货的跌价准备产生资产减值	
营业外收入	23,980,598.84	15.87%	税费返还以及政府补贴	是
营业外支出	2,175,345.97	1.44%	主要为捐赠支出	无

九、资产及负债状况

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2015 年末		2014 年末		比重增 减	重大变动说明
	金额	占总资产 比例	金额	占总资产 比例		
货币资金	544,836,841.61	24.84%	346,175,518.98	32.97%	-8.13%	因公司资产总额同比增加超过 1 倍，故资金占比下降；同时随着收入大幅增加，资金流入增加，货币资金绝对值大幅增加。
应收账款	253,392,705.55	11.55%	198,053,309.34	18.86%	-7.31%	新收购西安西谷应收账款期末余额 5,684.88 万，-故期末应收账款总额有所增加；公司加强应收账款的管理，加大回款力度，应收账款规模得的有效控制，故占总资产比例下降。
存货	149,509,500.29	6.82%	57,904,360.88	5.51%	1.31%	税控销售体系扩张，业务发展迅速，为保证供应备货增加；
投资性房地产	2,508,131.78	0.11%		0.00%	0.11%	公司位于海泰大厦房产从本年 1 月 1 日起对外出租。
长期股权投资	217,239,415.19	9.90%	99,380,872.43	9.46%	0.44%	本期新增投资：苏州市江海通讯发展实业有限公司 6,000.00 万元、北京旋极拉卡拉信息技术有限公司 1,000.00 万元、百望股份有限公司 3,000.00 万元。
固定资产	117,356,047.96	5.35%	83,676,453.05	7.97%	-2.62%	本期新收购西安西谷的固定资产为 2,649.40 万元。
在建工程	5,983,161.56	0.27%	6,170,315.00	0.59%	-0.32%	
短期借款	544,836,841.61	24.84%	346,175,518.98	32.97%	-8.13%	业务快速发展导致信贷规模扩大

2、以公允价值计量的资产和负债

☐ 适用 ☒ 不适用

十、投资状况分析

1、总体情况

√ 适用 □ 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
675,510,000.00	361,682,100.00	86.77%

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

被投资公司名称	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	产品类型	预计收益	本期投资盈亏	是否涉诉	披露日期（如有）	披露索引（如有）
苏州市江海通讯发展实业有限公司	国防信息装备及军事通讯业务	增资	60,000,000.00	20.00%	自有资金	--	长期持有	国防信息装备及军事通讯业务	25,000,000.00	5,015,961.54	否	2015年05月18日	2015-050
百望股份有限公司	税控业务	增资	150,000,000.00	30.00%	自有资金	刘明、陆振华、河南百望	长期持有	军工业务	-10,270,000.00	1,296,305.56	否	2015年11月12日	2015-118
西安西谷微电子有限责任公司	电子元器件测试业务	收购	546,000,000.00	100.00%	发行股份及支付现金	--	长期持有	电子元器件测试筛选服务	50,210,000.00	20,449,269.58	否	2015年01月14日	详见巨潮网 www.cninfo.com.cn
合计	--	--	756,000,000.00	--	--	--	--	--	64,940,000.00	26,761,536.68	--	--	--

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

募集年份	募集方式	募集资金总额	本期已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	报告期内变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额比例	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向	闲置两年以上募集资金金额
2012	公开发行	33,784.02	1,924.27	35,018.86	0	0	0.00%	316.81	募集资金专项账户	0
2015	定向非公开	8,440	8,406.5	8,406.5	0	0	0.00%	33.5	募集资金专项账户	0
合计	--	42,224.02	10,330.77	43,425.36	0	0	0.00%	350.31	--	0
募集资金总体使用情况说明										

公司经中国证券监督管理委员会证监许可[2012]593号《关于核准北京旋极信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的批复》核准，首次向社会公众发行人民币普通股（A股）股票1,400万股，每股面值1元，每股发行价格为人民币27.00元，募集资金总额为人民币378,000,000.00元，扣除各项发行费用合计人民币40,159,827.02元，实际募集资金净额为人民币337,840,172.98元。上述募集资金到位情况已经信永中和会计师事务所有限责任公司验证，并出具XYZH/2011JNA3058号《验资报告》。公司对募集资金采取了专户存储制度。

公司经中国证券监督管理委员会证监许可[2015]2355 号《关于核准北京旋极信息技术股份有限公司向白巍等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》核准，非公开发行为定价发行，最终人民币普通股（A 股）股票 27,483,933 股，发行股票价格为人民币 20.23 元，募集资金总额为人民币 91,899,994.34 元，扣除各项发行费用合计人民币 7,500,000.00 元，实际募集资金净额为人民币 84,399,994.34 元。上述募集资金到位情况已经立信会计师事务所（特殊普通合伙）验证，并出具“信会师报字（2015）第 711543 号《验资报告》。公司对募集资金采取了专户存储制度。

（2）募集资金承诺项目情况

√ 适用 □ 不适用

单位：万元

承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本报告期投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本报告期实现的效益	截止报告期末累计实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目											
新一代航空总线产品的研制及产业化项目	否	5,255.4	4,709.47	1.69	4,633.55	98.35%	2014年06月30日	-332.78	-456.14	否	否
网上银行客户端安全产品研发及产业化项目	否	3,942.08	2,532.28	1.41	2,449.47	96.67%	2013年12月31日	7,554.3	8,673.65	是	否
行业智能移动终端及应用系统项目	否	3,471.4	2,258.99	1.09	2,196.96	97.21%	2013年12月31日	-258.78	277.71	否	否
西安西谷项目配套募集资金	否	8,440	8,440	8,406.5	8,406.5	99.60%	2016年01月26日			是	否
结余募集资金永久补充流动资金（含利息收入）	否		3,630.5		3,634.39	100.11%				是	是
承诺投资项目小计	--	21,108.88	21,571.24	8,410.69	21,320.87	--	--	6,962.74	8,495.22	--	--
超募资金投向											
银行手续费支出	否	0.23	0.23	0.08	0.3	100.00%					
购置办公楼	否	1,850.99	1,850.99		1,850.99	133.68%					
投资收购北京中	否	4,800	4,800	1,920	4,800	100.00%					

[illegible]

	公司 2014 年第五次临时股东大会会议决议通过，同意公司使用剩余超募资金及利息收入 2,153.20 万元永久补充流动资金。该项目已实施完毕。
募集资金投资项目实施地点变更情况	不适用
募集资金投资项目实施方式调整情况	不适用
募集资金投资项目先期投入及置换情况	适用 截止 2012 年 6 月 4 日，本公司以自筹资金投入募集资金投资项目的实际投资金额合计为人民币 23,542,321.43 元，其中新一代航空总线产品的研制及产业化项目先期投入 11,496,113.87 元；网上银行客户端安全产品研发及产业化项目先期投入 4,461,496.55 元；行业智能移动终端及应用系统项目先期投入 7,584,711.01 元，募集资金投资项目置换先期投入金额 23,542,321.43 元。募集资金项目先期投入金额已由信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）进行专项审核，并出具了 XYZH/2012JNA3013 号《关于北京旋极信息技术股份有限公司以自筹资金预先投入募集资金投资项目的鉴证报告》。公司于 2012 年 12 月 3 日第二届董事会第十三次会议决议通过《关于使用募集资金置换预先已投入募集资金投资项目的自筹资金的议案》，并于 2012-12-06 进行了披露，该事项已实施完毕。
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	不适用
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	适用 1、 截止 2013 年 12 月 31 日，网上银行客户端安全产品研发及产业化项目相关研发已经完成，但因购买的北京市海淀区 I-22 地块科技厂房项目中 A 区 A1 号楼承担的装修款 2,462,753.70 元尚未支付。除上述尚未支付款项，该募投项目共结余资金 15,527,062.75 元。截止 2013 年 12 月 31 日，行业智能移动终端机应用系统项目相关研发已经完成，但因购买的北京市海淀区 I-22 地块科技厂房项目中 A 区 A1 号楼承担的装修款 1,847,250 元尚未支付。除上述尚未支付款项，该募投项目共结余资金 13,361,307.11 元。总结以上两募投项目结余资金原因如下：公司在项目建设中本着合理、节约及有效使用募集资金的原则，严格项目资金管理，充分利用公司自主研发，自主改造设备的优势，以最少的投入达到最高的效能，从而最大限度的节约了项目资金，主要体现在以下两方面：（1）在募投项目建设过程中，在保证项目建设质量的前提下，公司严格控制募集资金的支出，充分考虑资源的综合利用，加强了对项目费用的控制，监督和管理，相应的减少了项目开支，主要体现在：1）关于项目研发计划采购的硬件设备，公司通过对于原有硬件设备的自主升级，改造，提高设备使用效率，并采用多项目共用同一设备的方式，大幅度降低了项目的硬件采购数量，降低支出；2）公司通过 IPD 研发模式，合理安排研发人员工作时间，提供研发人员工作效率，节约了成本。（2）在募集资金存放期间，公司通过合理安排支出，对于暂未使用募集资金采用定存等方式产生了一定的利息收入。公司于 2014 年 3 月 27 日召开第二届董事会第二十四次会议审议通过，同意公司将募集资金投资项目中网上银行客户端安全产品研发及产业化项目及行业智能移动终端机应用系统项目的结余募集资金及利息收入 2888.84 万元用于永久补充公司日常经营所需的流动资金，截止到报告期末本项目已实施完毕。2、截止 2014 年 6 月 30 日，新一代航空总线产品的研制及产业化项目相关研发已经完成，但因

	该募投项目尚有部分款项未支付，除未支付款项，该募投项目共结余资金 5,497,659.36 元。新一代航空总线产品的研制及产业化项目产生节余的主要原因在于：公司在项目建设中本着合理、节约及有效使用募集资金的原则，严格项目资金管理，充分利用公司自主研发，自主改造设备的优势，以最少的投入达到最高的效能，从而最大限度的节约了项目资金，主要体现在以下方面：（1）在募投项目建设过程中，在保证项目建设质量的前提下，公司严格控制募集资金的支出，充分考虑资源的综合利用，加强了对项目费用的控制，监督和管理，相应的减少了项目开支。（2）因大飞机整体项目延期影响，公司新一代航空总线产品的研制及产业化项目整体效益实现延后，故相关市场推广也相应推后进行，造成市场推广费用节余，公司计划以自有资金支付后续的市场推广及其他费用。（3）在募集资金存放期间，公司通过合理安排支出，对于暂未使用募集资金采用定存等方式产生了一定的利息收入。公司 2014 年 8 月 8 日召开的第二届董事会第三十二次会议通过，同意公司将募集资金投资项目中新一代航空总线产品的研制及产业化项目的结余募集资金及利息收入 549.76 万元用于永久补充公司日常经营所需的流动资金，截止到报告期末本项目已实施完毕。 2、截止 2015 年 12 月 31 日，向白巍等发行股份购买西安西谷微电子有限责任公司 100% 股权事宜已经完成，因该募投项目尚有律师费等款项未支付，故该项目尚有结余资金 335,002.79 元。
尚未使用的募集资金用途及去向	不适用
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	无

十一、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

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
西安西谷微电子有限责任公司	子公司	元器件服务	10,000,000.00	134,235,533.78	117,372,430.02	104,593,742.14	57,397,473.82	51,416,846.61
北京百旺金赋科技有限公司	子公司	税务产品销售及服务	12,000,000.00	310,390,908.45	113,209,558.85	387,630,303.65	104,166,187.03	98,591,281.00
北京中软金卡信息技术有限公司	子公司	信息服务	12,000,000.00	91,594,255.17	75,702,288.44	65,769,473.02	22,989,403.82	24,991,437.11
上海旋极	子公司	信息服务	3,000,000.00	89,497,700.00	28,405,329.00	71,905,821.00	7,633,531.00	6,516,359.00

信息技术有限公司			00	.49	.69	.21	83	92
成都旋极历通信息技术有限公司	子公司	信息服务	4,500,000.00	48,780,692.43	32,919,998.16	34,608,429.26	9,216,077.21	8,029,089.51

报告期内取得和处置子公司的情况

√ 适用 □ 不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
郑州众合景轩信息技术有限公司	购买	对整体生产和业绩无明显影响
北京汉荣捷通技术有限公司	新设	新设立，对整体生产和业绩无明显影响
西安西谷微电子有限责任公司	购买	自合并日起至报告期末产生净利润 2044.92 万元
北京云网信服信息技术有限公司	新设	新设立，对整体生产和业绩无明显影响
迪庆闽鸿汉荣停车管理有限责任公司	新设	新设立，对整体生产和业绩无明显影响
广东百望九赋电子有限公司	购买	对整体生产和业绩无明显影响
广西百旺金赋科技有限公司	购买	对整体生产和业绩无明显影响
甘肃百旺九赋信息有限公司	购买	对整体生产和业绩无明显影响

十二、公司未来发展的展望

1、行业发展趋势

当今世界经济正面临前所未有的大变革时期，呈现出全球化、信息化的发展趋势。在军民融合、混合体制改革和“互联网+”的国家战略大背景下，国家加快了国防信息化、一带一路、智慧城市、工业制造 2025、大数据应用等领域的建设步伐。目前，公司面临着融合发展、转型创新的重大战略机遇期，在今后的一段时间，公司的发展规划将会重点考虑如下的发展趋势：

（1）装备信息化的发展趋势

国防信息化建设，首当其冲的就是发展信息化武器装备，这不仅能有效提升部队战斗力、加快战斗力生成的转化，而且是有效履行我军历史使命的重要保证。随着信息化技术的迅猛发展，以信息化为标志的新技术革命蓬勃兴起，信息化和全球化已成为当今世界发展的两大趋势。其中，以信息化为核心的新军事变革更是首当其冲。新军事变革的实质是信息化在军

事领域的普及应用，集中表现为战争形态的信息化和军队建设的信息化。为了在新军事变革潮流中把握主动，抢占未来战争的制高点，世界各国军队纷纷加快以信息化建设为主要内容的发展步伐，形成了以加速发展信息化武器装备为核心的竞争形态。面对新军事变革带来的机遇和挑战，我军适时调整了新时期军事发展战略，把军事斗争准备的基点由准备打赢现代技术特别是高技术条件下的局部战争，转到打赢信息化条件上来，明确指出我军现代化建设的目标是“建设信息化军队，打赢信息化战争”。利用信息化技术发展改造武器装备，开发利用信息资源，聚合重组军队要素，提高体系作战能力、推进军队变革发展，给具备相关能力的企业来说是个巨大的发展机会。

装备研制/生产/保障民企参军是大势所趋。随着科技产业革命和新军事变革的迅猛发展，国防经济与社会经济、军事技术与民用技术的界限趋于模糊，世界军事强国纷纷打破军民分割、自成体系的格局，更多地利用国家资源和社会力量提升整体防务能力。美国是实施军民一体化建设的典型国家，90%以上军品都由民营企业生产；俄罗斯充分发挥国防工业对国民经济的带动作用，军民两用技术在国防工业中占 70%以上。英、法、以色列等国也大力推进军民技术双向转移、军地资源双向利用，大大提高了国民经济平战转换的能力和效率，提高了国防实力与国防潜力。各国实践充分证明，军民融合式发展已成为顺应世界新军事变革发展的大势所趋。

（2）大数据逐渐成为重要生产力的发展趋势

作为物联网之后 IT 产业又一次颠覆性新技术革命，大数据不但越来越多地被人们提及和广泛运用，而且成为影响当今世界科技创新、国家安全战略以及新军事变革极为重要的节点。除了在交通、医疗、金融等民用领域大数据在创造着巨大的经济价值之外，在军事领域，大数据也成为了现代战争的制胜法宝。无处不在的海量数据就像一座宝库，打开这座宝库从中可以找到许多有价值的数据，通过分析发现规律，就能够获取高价值的信息，从而作出重要决策，把握变幻风云，这也正是大数据的军事价值。目前公司规划和发展的重点产品都属于数据采集、数据传输、数据处理、数据安全、数据应用的范畴，与大数据有天然的关联。公司正大力开发数据处理、情报分析、情报挖掘等大数据相关的技术和产品，可为公司各类产品提供全系列的数据应用工具，以给客户提供更加全面的系统解决方案。

（3）信息产品国产化的趋势

很多国内企业包括国家重要部门甚至是国防领域，采用了国外厂商的软硬件产品和解决

方案，在棱镜门事件爆发后，人们对于国外厂商产品中可能存在的后门和漏洞产生了更深的顾虑，国外软硬件产品一旦存在后门或漏洞，将对国防、工业系统的信息安全存在威胁，信息安全引发了全社会关注。在此背景下，信息产品（包括软件、芯片等）国产化进程开始加速。这为国产信息产品的发展带来了巨大的发展机会。公司在嵌入式操作系统、通信软件、测试工具软件、应用软件和专用芯片方面有多年的技术和产品积累，将会受益于自主可控信息产品的大发展环境。

（4）嵌入式技术向各行各业渗透已经是信息化社会的发展趋势

目前，嵌入式系统的应用几乎无处不在，在制造工业、过程控制、网络、通讯、仪器、仪表、汽车、船舶、航空、航天、军事装备、消费类产品等方面均是嵌入式系统的应用领域。嵌入式系统因其体积小、可靠性高、功能强、灵活方便等许多优点，对各行各业的技术改造、产品更新换代、加速自动化进程、提高生产率等方起到了极其重要的推动作用。因此我们可以把嵌入式系统称之为是构成未来世界的“数字基因”，如同互联网改变了人与人的通信和互动方式一样，嵌入式系统和其更高形态的信息物理系统，将会改变人类和物理世界、以及物理世界之间的通信和互动方式，为我们提供无限的发展空间。

（5）嵌入式技术和产品本身有从封闭到开放互联、从弱计算向具备高密度计算能力的信息物理融合系统进化的发展趋势

嵌入式系统正在从传统的弱计算、弱控制、弱通信向具备更强能力的信息物理系统转变。作为信息系统和物理系统的统一体，信息物理系统是集计算、通信与控制于一体的下一代智能系统。信息物理系统通过人机交互接口实现和物理进程的交互，使用网络化空间以远程的、可靠的、实时的、安全的、协作的方式操控一个物理实体。下一代工业将建立在信息物理系统之上，并将极大地提高汽车、航空航天、国防、工业自动化、健康/医疗设备、重大基础设施等主要工业领域的竞争力。

（6）信息安全重要性被提升到前所未有的高度，信息安全产品和服务将持续得到高速发展的趋势

国家针对信息安全的政策不断加码，高度已提升到国家战略层面。鉴于其他主要发达国家均早已成立专门的国家网络信息安全机构，我国也在 2013 年 11 月 12 日正式成立国家安全委员会，并随后在 2014 年 2 月 27 日成立中共中央网络安全和信息化领导小组办公室，由习近平主席亲自挂帅，将信息安全提升到国家战略高度。2014 年 8 月 28 日，工信部发

布《工业和信息化部关于加强电信和互联网行业网络安全工作指导意见》，提出以完善网络安全保障体系为目标，着力提高网络基础设施和业务系统安全防护水平，增强网络安全技术能力，强化网络数据和用户信息保护，推进安全可控关键软硬件应用。这为具备提供自主可控信息和网络安全相关技术、产品和服务的企业带来了前所未有的发展机遇。

(7) 随着传感器、大数据和云计算技术相关技术的发展，通过智慧城市建设加快产业结构转型升级的趋势

智慧城市不仅可以极大地提升城市管理水平，应对高速城市化过程中的挑战，还可以为城市打造新兴战略产业，推动以服务金融、电信、企业、政府、公共事业如教育、卫生等行业为目标客户的传统信息服务业的发展和提升。智慧城市的建设和运营涉及到城市各项主体和各个领域，必须构建完善的上下游产业链以形成协同效应。如供应链为智慧城市提供高效便捷的物流体系，金融为智慧城市项目提供租赁和创投等资金服务，产业园开发为智慧城市产业提供支撑环境。在智慧城市的基础建设过程中，还会推动传统意义上的产业和信息产业的融合和促进，形成新的产业形态。预计 2015 年我国智慧城市仅 IT 投资规模就将达到 2,150 亿元，未来五年（2015-2019）年均复合增长率约为 16.05%，2019 年智慧城市 IT 投资规模将达到 3,900 亿元。公司将利用在信息物理融合系统、行业信息化和信息安全领域的技术和产品优势，努力争取在智慧城市领域取得较大的发展空间。

2、公司面临的发展机遇与挑战

(1) 公司未来发展机遇

以大数据、云计算、物联网为代表的新兴信息技术正渗透到生活和生产的各个环节，标志着信息社会将进入一个新阶段。军事、汽车、通讯、信息安全、政务、医疗等行业的巨大的信息化和智能化发展趋势，对能提供具有计算、通信、控制、协同能力的信息物理系统、能对海量数据进行存储、高速处理和挖掘的大数据系统、以及能保证数据和信息完整和安全的信息安全系统提出了巨大的需求。

旋极信息作为国内为数不多的、能提供从信息采集、融合、处理、安全保障全链条技术和产品的高科技企业，在军民信息化和智能化大发展的前提下，主要面临如下的发展机遇：

1) 国防建设从机械化向信息化转型过程中的机遇

国防安全关系到国家的主权安危，虽然我们处在和平年代，但是周边局势和国际形势风

云变化，危机重重。我国的武器装备，尤其在信息化建设方面，跟西方发达国家仍然具有相当的差距。海湾战争后，国家开始持续加大对国防的投入，投入研制新武器装备。经过十一五和十二五的投入，新的武器装备已经初有成效，但是距离发达国家还有很长的路要走。为保国家的长治久安，中国政府把对国防信息化建设的投入作为发展的重要一环。国家在国防建设今后五年的规划中，需要研制一系列新技术的武器装备，项目涵盖飞机（运输机、战斗机、无人机、预警机等）、卫星导航、卫星、导弹、潜艇、航母等。

作为多年为国防现代化提供定制和配套信息化嵌入式产品的高科技企业，我们在装备保障、国防大数据、智能平台、复杂通信等领域，有着巨大的机会。

2) 国防科技工业逐步向非公有制经济开放带给我们的发展机遇

《关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》（国发 [2005]3 号）明确支持非公有资本进入国防科技工业建设领域以来，国防科工局相继出台各项政策，鼓励和引导非公有资本进入国防科技工业建设领域、参与军品科研生产任务的竞争和项目合作、参与军工企业改组改制、参与军民两用高技术开发及其产业化。

中共中央十七大报告明确要求调整改革国防科技工业体制和武器装备采购体制，提高武器装备研制的自主创新能力和质量效益，建立和完善军民结合、寓军于民的武器装备科研生产体系。中央在党的十八届三中全会通过了《关于全面深化改革若干重大问题的决定》，在推动军民融合深度发展一节中指出：引导优势民营企业进入军品科研生产和维修领域，相信不久国家和军队将出台一系列法规和政策，这将对民营企业进入这一领域提供了政策保障，带来了新的发展机遇。

为积极贯彻党和国家对国防科技工业的发展战略，当前我国国防科技工业转型升级正在逐步推进，这将促进我国长期处在“自成体系、自我封闭、自我发展、行业分割”的国防科技工业向“军民结合、寓军于民”转型，这将为有实力和资质的民营军工企业的发展注入更多的活力与机会。

3) 航天和航空发展带给我们的机遇

航天工业是确定国家大国地位的重要工业，特别是两弹一星的发射，更使我们在联合国确定了常任理事国的地位。在十二五的规划中，航天要发射 120 颗卫星，每年都要发射 20 多颗卫星，我们将进入卫星产业化的时代，由此带动火箭、导弹技术和产业的发展。航空工

业是关系国家安全和国民经济命脉的战略性产业。是衡量一个国家国防实力和资金密集型和高投入、高风险、高附加值的技术密集型产业。由于其技术含量高、产业链长、带动性强，其发展对我国经济结构调整、实现产业优化升级，提高综合国力具有重要意义。同时，世界新的竞争形势下的民用、军用飞机生产通用型强，互动转换快的特点，都迫使国家把发展航空产业作为新阶段的新的战略选择。

在《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》中，对民用飞机、航空产业配套能力、卫星研发制造、卫星应用等几个方面对航空航天发展提出了相应的部署。在上述政策中，对于飞机整机及配套产业的自主创新能力给予了重视、鼓励和支持，特别是大型飞机项目在 20 年后得以重新启动，表明了国家对提高民用飞机自主研发能力的决心。大飞机项目在今后三到五年要投入 600 亿元，而到最终投放市场，相关投入总体上将达到 2000 亿元；

在这个巨大的产业链中，结合我们自身的技术和产品积累，我们的机会主要在高速航空数据总线、机载电子设备和适航认证。

4）国家重大项目带给嵌入式系统测试的机遇

嵌入式系统测试是指通过构建一个系统环境对嵌入式系统进行的测试，包括对构成嵌入式系统一部分的软件、硬件和整个系统的测试。

由于嵌入式系统在国防、铁路、医疗、汽车等关键行业中占有极大的比重并发挥着极为重要的作用，而这些系统均属于安全关键系统，共同特点是必须具有高可靠性、高安全性，在研发、测试、联试和生产过程中，均需要对这些嵌入式系统进行测试，借助嵌入式系统的外部接口或者总线输入测试用例和测试数据，同时开展故障注入测试，以此来验证被测系统在严酷的环境下的容错性和可靠性。在国外发达国家，测试所花的时间和投入往往占整个开发周期的一半甚至更多，测试人员和开发人员的比例可以达到 1:1。

随着国防工业的快速发展以及一批国家重大项目（如载人航天工程、探月工程、大飞机等）技术复杂性逐渐提高，针对防务领域的嵌入式系统测试的重要性日益凸显，我国嵌入式系统测试市场规模持续扩大。未来几年，由于大飞机、高铁等国家重点项目测试与量产装备的需求加大，我国嵌入式系统测试市场仍将快速增长。公司作为国内嵌入式系统测试的领军企业，有望在国防和其他关键行业的嵌入式测试获得较大的市场份额。

5) 大数据在国防和民用领域正在成为新的发展杠杆

智能化和互联时代的到来提升了数据的价值，数据成为了大家关注的重要商品。移动互联网的兴起逐步活跃了人们的生活习惯，数据产量也更加庞大。大数据、云平台的出现，让数据拥有了独到的商业价值，大量智能化分析和高精度解决方案的出现让人们的生活越发简单方便。目前，《国务院办公厅关于运用大数据加强对市场主体服务和监管的若干意见》和《关于促进大数据发展的行动纲要》等顶层设计文件相继出台，国家大数据产业规划基本清晰，大数据行业应用陆续展开，大数据消费得到鼓励和推动。

同样，大数据在军事领域的应用，必将有力地推动新军事变革深入发展。未来影响、决定军事行动的最大核心在数据，数据的积累量、数据分析和处理能力、数据主导决策将是获得战场优势的关键。大数据技术应用在侦察预警领域，可极大提高信息优势一方侦察预警情报的获取、跟踪、定位、处理、分析和防护等能力，以及进一步提升挖掘他国高价值的军事情报能力；在指挥控制领域，能很大程度地提高对指挥控制数据的智能处理、辅助决策能力，有效地增强基于数据的指挥控制水平；在信息通信领域、信息对抗和火力打击领域、综合保障领域，大数据的应用同样广泛而深刻。面对大数据时代的来临，我们必须认清特点，把握走向，积极应对，高度重视其潜在战略价值，时刻关注其前沿技术，加快推进其实际应用，确保在新一轮信息化浪潮中赢得主动，占得先机。

旋极信息凭借自身的技术优势，在北斗、探测、测试、通信、无人平台、装备保障等六个领域，服务了许多关系到国防安全的重大项目，积累了大量优质客户。随着业务的发展，这些客户不仅对嵌入式数据获取、数据测试和数据传输设备有需求，对数据存储、管理、查询、分析、挖掘、服务和应用也有迫切的需要，这也是旋极信息发展大数据技术与产品的先天优势。

6) 信息化新时代行业应用带来的机遇

在信息化与工业化融合战略的带动下，嵌入式技术与自动化技术、现代管理技术、制造技术互相渗透力度正在加大。嵌入式产业的发展重点出现了由重视嵌入式基础软硬件向重视嵌入式技术的行业化应用渗透的趋势。嵌入式技术在城市管理信息化、生产过程控制智能化、制造装备数控化、金融及物流服务信息和网络化的变革中发挥的作用越来越大。

(2) 公司面临的挑战

1) 行业挑战

随着我国“科技兴国”战略目标的实施，尤其是军队建设目前正处于跨越式发展时期，武器装备正在由机械化向信息化转化，新一代武器装备中将大量使用信息化系统，特别是高技术条件下信息作战等新型作战样式的出现，众多武器装备将通过软件实现“互联、互通、互操作”，以提高体系作战效能。装备的环境感知能力、信息处理能力和通信能力将严重影响武器装备作战效能的发挥，因此对装备的性能和可靠性越来越重视，对设计和测试的广度和深度提出了更高的要求。当前，在新武器装备研制经费中信息化部分的经费比例越来越高，这为市场拓展提供了充足的任务来源。但我们看到目前现行体制对民企参与到装备的研制和生产过程中尚有较多门槛，行业整体尚不成熟，行业相关的政策环境正处于一个从无到有、不断完善的过程中，行业的不成熟可能会给公司的经营带来影响。

公司将积极紧跟国家政策，和主管部门保持紧密沟通，参与军民融合的重大活动，申办各种相关资质。对内积极鼓励创新，形成具有特点和核心竞争力的拳头产品，狠抓产品质量和管理体系，在行业 and 用户中形成创新和质量领先的口碑。

2) 公司业务存在上下半年业绩不均衡带来的挑战

公司各项业务收入及利润的实现具有明显的上下半年不均衡特点，下半年实现的收入占全年收入的比例在 70%左右，尤其集中在第四季度。因上半年实现的收入较少，不能覆盖月度间均衡发生的各项费用支出，业绩存在季节性波动。

公司嵌入式系统测试业务的用户主要是国防军工单位。根据上述单位采购特点，用户通常在上半年制订采购预算，正式采购合同通常在下半年签订，受此影响，公司嵌入式系统测试业务合同的签订集中于下半年。因此，公司能否有效地维护和拓展客户资源，确保下半年嵌入式系统测试业务合同签订额保持增长，并保证合同的实施进度，将决定下半年收入和利润。如果客户对公司需求下降、采购额不能持续增长以及采购的招投标进度延缓，都将可能影响公司下半年合同的签订，进而影响下半年收入的实现数。

嵌入式信息安全产品，税控盘产品由于国家政策的推行进度，一般会在第三季度乃至第四季度落实，因此也存收入在上下半年不均衡的风险。

中软金卡业务客户主要是中石油系统，客户在预算、立项、招标，采购和实施过程中均有明显的季节性，一般收入实现会集中在第四季度。

3) 运营成本增加带来的挑战

公司经营规模和资产规模持续扩大，公司的研发、销售方面员工人数持续增长，公司子公司数量增加，产能和规模的扩大将会带来相应的管理成本。公司员工工资及福利支出也是公司成本费用的主要组成部分，随着公司业务规模的持续扩张，现有员工工资总体呈上升趋势，人工成本呈刚性增长，可能引致产品毛利率的降低，对公司经营业绩产生一定影响。公司将通过强化管理、控制费用、扩大销售等举措，尽量化解和减轻成本上升压力。

4) 销售较为集中带来的挑战

公司主营嵌入式系统的开发、生产、销售和技术服务业务，主要致力于提供面向国防军工的嵌入式系统测试产品及技术服务、银行类信息安全及税控产品和嵌入式行业智能移动终端产品。面对的最终客户为军方、科研院所以及税务和金融机构，由于其采购具有很强的计划性特点，通常需要通过试用，认可后方可进行大批量、持续性采购。由此使得公司产品受最终用户的需求及其年度采购计划等因素的影响，采购数量、交货时间存在不稳定性，导致收入确认在不同会计期间内具有一定的波动性；同时，因产品生产周期长且交货时间较为集中，导致在同一会计期间内不同月份之间业绩存在波动较大的风险。

5) 同行产品和技术提高带来的挑战

经过多年的努力与积累，公司已成为我国嵌入式系统测试领域和嵌入式信息安全领域内的领先企业，具有很强的自主创新能力和雄厚的研究开发实力，以及成熟的经营模式和稳定的客户群体，具有较强的竞争优势。但国内嵌入式系统测试和嵌入式信息安全行业的市场竞争正在加剧，新一代嵌入式芯片和操作系统的快速发展，给新进企业占据行业高地创造了很好的环境。公司面临国际国内企业的竞争。如果公司不能正确判断和把握行业的发展趋势，不能根据技术发展、行业标准和客户需求及时进行技术创新和业务模式创新，将面临技术被超越、市场被蚕食的威胁。

6) 市场竞争带来的挑战

目前我国嵌入式行业总体比较弱小，虽然国内从事嵌入式业务的公司数以万计，但普遍进入行业较晚，经营规模较小，大多以代理进口产品和系统集成为主，缺乏具有核心技术的自主产品，技术水平与欧美先进企业差距较大。同时嵌入式行业需融合嵌入式系统和软件测试、仿真、自动控制、信号处理、数据融合、通信技术、软件技术、光电探测技术等多专业

领域的先进技术。其发展不仅受各相关学科发展水平的制约，而且受到相关学科成果集成能力的制约。尽管本公司一直致力于科技创新，力争保持在测试、仿真、控制、通信领域的技术领先优势，但不排除国内外竞争对手或潜在竞争对手取得更先进、更具竞争力的技术和产品，从而导致公司失去领先的优势。

7) 公司管理能力的挑战

随着公司经营规模扩大，投资项目的增加，新业务的拓展以及募投项目的实施，公司的经营规模资产规模还会不断扩张，管理的深度和广度都会扩大，人员规模不断增大，需要公司在资源整合、市场开拓、研发和质量管理、内控制度、组织机构等方面做相应的改进和调整，对经营管理层提出了更高的要求。同时，公司对子公司业务体系、组织机构、管理制度、企业文化等方面的整合中面临较大的风险。公司将通过持续完善法人治理结构及内控制度、规范公司运作体系、提高核心管理团队的管理素质和决策能力、聘请专业的管理咨询公司和行业专家协助公司进一步完善管理体系，以满足公司业务快速发展的需要。但本公司管理层如果不能及时结合公司实际情况提高管理水平和建立起更加科学有效的管理体制，将可能削弱公司的市场竞争力，影响公司的长远发展。存在公司规模扩张带来的管理风险。

8) 并购重组整合的挑战

2015 年度，公司完成了发行股份和现金支付购买西安西谷 100%股份事项。交易完成后，西安西谷成为公司的全资子公司，公司对西安西谷整合已做出了较为全面的安排，但西安西谷有其自身的特性，其与公司整合尚存在一系列的不确定性。

公司将利用自身优势为西安西谷提供充分的技术、资源、资金支持，最大程度上地减小因收购导致的公司整合风险。

9) 投资未达预期带来的挑战

公司意在通过对外投资等方式实现公司的外延式多元化发展，但由于受到行业激烈竞争，存在经营性、估值过高以及国家政策影响等风险，对公司预期产生一定的影响。同时，新行业的介入对于公司也是一个挑战，如江海通讯，投资江海通讯是公司实现拓展上下游产业链的需要，但由于船舶行业是一个深受国家政策影响的行业，风险较大，因此能否持续获得成功实现公司战略目标还存在不确定性。故公司所有投资能否达到预期效益存在一定的不确定性。公司一方面，优化产业结构及布局，另一方面，通过督促完善经营管理来使投资项

目达到预期效益。

10) 政策不确定性带来的挑战

本公司所处的行业属于国家重点扶持和发展的高新技术产业，国家在产业政策方面给予了积极的支持和鼓励。从目前情况看，该行业发展出现不利政策性变化的可能性很小。但公司从事的嵌入式系统和测试、信息安全和行业信息化行业属于快速发展的行业，行业相关的政策环境正处于不断完善的过程中，在一定特殊时期内可能会出现政策的变化，从而对本公司的经营带来影响。

11) 重大资产重组带来的挑战

为加强公司的核心竞争力，提高公司的持续盈利能力，充分发挥双方优势。公司拟收购专业从事物联网行业应用的公司。但由于公司本次重组的审计、评估及相关盈利预测工作尚未完成，本次交易尚未取得公司董事会、股东大会批准及中国证监会核准。公司此次发行股份购买资产事项存在一定的不确定性。敬请投资者注意风险。

3、发展战略规划

公司将以信息物理系统、信息网格大数据、新一代信息安全技术为核心，专注于军民信息化产品和服务的研发、生产和销售，坚持军民品互动发展战略。公司规划和发展了探测、通信、智能平台、装备保障四大类防务产品；民用行业重点发展创新金融、税控信息安全以及智慧城市行业解决方案；积极推进军技民用，逐步扩大核心技术在民用市场的应用，逐步发展成为全球领先的智能设备和时空信息网格大数据服务提供商。

4、2016年经营计划

公司将继续保持和扩大在军民信息化领域的领先地位，进一步提高在嵌入式系统相关产业链的市场占有率。在做深、做强现有业务的基础上，加快新型信息物理融合系统在装备和民用市场的推广使用，并积极进入到装备保障、工控信息安全、大数据处理和挖掘等新兴服务领域，建立符合本公司未来发展目标和产业发展需要的经营体系。重点围绕以下几方面开展工作：

- 1) 推进以时空信息网格大数据、信息物理融合系统、信息安全为代表的相关核心技术在军民领域内的拓展应用，积极承担或配合国家重大科技项目。

- 2) 依托核心技术和业务，建立在能力和资源相关基础上的发展生态圈，形成围绕装备

信息化、装备保障、信息安全、智慧城市的生态发展系统。

3) 公司作为全国两家防伪税控系统提供商之一总参系统的主要产品和服务供应商, 将在 2016 年“营改增”的总体规划下, 充分把握总参开票系统和航信开票系统打通的重大机遇, 做好技术、产品和服务等各项工作, 加快市场开拓步伐。根据国家政策牵引, 完成金融行业“营改增”。同时将进一步拓展涉税全业务, 继续发展现有税控延伸业务, 增加直接服务的企业客户数量, 充分利用广大的企业客户资源, 开拓涉企业务。

4) 以重大项目为牵引, 打造具有智慧化特色的一体化行业信息化解决方案。在公司已初步形成服务网络的城市智能停车、物流配送领域, 积极开展云计算和大数据等技术的论证和预研工作, 挖掘新技术下的产业发展机会。

5) 从资本运作层面, 把握产业发展和企业并购重组机会, 尽快实现公司战略发展目标。

6) 合理优化组织架构以符合公司战略的要求, 探索符合公司实际情况的集团管理模式。

北京旋极信息技术股份有限公司董事会

2016 年 2 月 18 日