



北京先进数通信息技术股份公司
2023 年度以简易程序向特定对象发行股票
募集说明书
(申报稿)

保荐机构（主承销商）



地址：苏州工业园区星阳街 5 号

二〇二三年八月

声明

1、发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

2、本募集说明书按照《上市公司证券发行注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第61号—上市公司向特定对象发行证券募集说明书和发行情况报告书》等要求编制。

3、本次向特定对象发行股票完成后，公司经营与收益的变化由公司自行负责；因本次向特定对象发行股票引致的投资风险，由投资者自行负责。

4、本募集说明书是公司董事会对本次向特定对象发行股票的说明，任何与之相反的声明均属不实陈述。

5、投资者如有任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

6、本募集说明书所述事项并不代表审批机构对于本次向特定对象发行股票相关事项的实质性判断、确认或批准，本募集说明书所述向特定对象发行股票相关事项的生效和完成尚待取得有关审批机构的批准、核准或注册。

重大事项提示

1、本次 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票相关事项，已由 2022 年度股东大会根据公司章程授权董事会决定以简易程序向特定对象发行融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十的股票。根据公司 2022 年度股东大会的批准和授权，本次发行相关事项已经获得公司第四届董事会 2023 年第二次临时会议、第四届董事会 2023 年第三次临时会议审议通过。根据有关法律法规的规定，本次发行股票方案尚需深交所审核通过和中国证监会同意注册后方可实施。

2、本次发行对象为诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）、林金涛、中信证券股份有限公司。所有发行对象均以现金方式认购公司本次发行的股份。

3、根据本次发行的竞价结果，本次发行股票拟发行股票数量为 21,079,258 股，未超过发行人 2022 年度股东大会决议规定的上限；截至本募集说明书签署日，公司总股本为 308,429,398 股，按此计算，本次发行股票数量不超过本次发行前公司总股本的 30%。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生送股、资本公积金转增股本或因其他原因导致本次发行前公司总股本发生变动及本次发行价格发生调整的，或本次发行的股份总数因监管政策变化或根据发行批复文件的要求予以调整的，则本次发行的股票数量上限将进行相应调整。最终发行股票数量以中国证监会同意注册的数量为准。

4、本次发行股票募集资金总额为人民币 249,999,999.88 元，在扣除发行费用后实际募集资金净额将按照项目轻重缓急顺序投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	实施主体	项目总投资	拟使用募集资金
1	基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案	发行人	12,163.39	7,988.30
2	数据治理智能洞察平台	发行人	5,245.84	3,686.70
3	数据资产运营管理和应用工作平台	发行人	8,469.40	6,022.70

4	补充流动资金	发行人	7,302.30	7,302.30
合计			33,180.93	25,000.00

为加快项目建设进度以满足公司发展需要，在募集资金到位前，公司将依据各项目的建设进度和资金需求，通过自筹资金先行投入，待募集资金到位后，按法律法规和公司《募集资金管理办法》的相关规定，置换本次发行前已投入使用的自筹资金。若募集资金不够满足上述项目所需资金，公司将根据实际募集资金净额，按照项目轻重缓急等情况调整并最终决定募集资金使用的优先顺序及各项目具体募集资金使用金额，缺口部分公司将通过自筹资金解决。

5、根据投资者申购报价情况，并严格按照认购邀请书确定发行价格、发行对象及获配股份数量的程序和规则，确定本次发行价格为 11.86 元/股。发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%（定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日股票交易总量）。若公司股票在该 20 个交易日内发生因派息、送股、配股、资本公积转增股本等除权、除息事项引起股价调整的情形，则对调整前交易日的交易价格按经过相应除权、除息调整后的价格计算。

6、本次发行的股票，自本次发行的股票上市之日起 6 个月内不得转让，法律法规另有规定的从其规定。本次发行结束后，由于公司送红股、资本公积金转增股本等原因增加的公司股份，亦应遵守上述限售期安排。限售期届满后发行对象减持认购的本次发行的股票须遵守中国证监会、深交所等监管部门的相关规定。

7、公司一直重视对投资者的持续回报，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之十五。根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》（证监会公告〔2022〕3 号）、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发〔2012〕37 号）等规定，公司制定了《未来三年（2023-2025 年）股东回报规划》，明确了公司 2023 年-2025 年股东回报规划的制定原则和具体规划内容，充分维护了公司股东依法享有的资产收益等权利。

8、在本次发行完成后，公司发行前滚存的未分配利润将由公司新老股东按本次发行后的股份比例共享。

9、根据《国务院办公厅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》（国办发〔2013〕110号）、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发〔2014〕17号）和《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》（证监会公告[2015]31号）等法律、法规、规章及其他规范性文件的要求，公司就本次发行股票对即期回报摊薄的影响进行了认真、审慎、客观的分析，并提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺，参见本募集说明书“第六章 与本次发行相关的声明”之“发行人董事会声明”。

10、本次发行前后公司均无控股股东和实际控制人，故本次发行不会导致公司控股股东和实际控制人发生变化，亦不会导致公司股权分布不具备上市条件。

11、公司特别提醒投资者对下列重大事项给予充分关注，并仔细阅读本募集说明书“第五章 与本次发行相关的风险因素”的有关内容，注意投资风险：

（1）业绩下滑的风险

公司2023年1-3月营业收入为37,034.09万元，较上年同期下降24.47%，主要系客户中的银行业金融机构采购计划主要在上年底到当年一季度制定，公司等服务商收入较大比例在当年下半年才能确认，一季度收入主要来自上年末的存量合同或长期合同，而2022年度由于通用服务器的上游供应商产能受限和公司经营策略调整，不再单纯追求规模，主动放弃毛利率较低、付款不及时且经过努力沟通仍无改善迹象的客户业务，导致2022年末存量合同少于2021年末所致。

随着国务院《“十四五”数字经济发展规划》的出台，作为数字经济基础的信息技术行业面临重大的战略机遇。如果公司未能及时跟踪市场需求，持续的研发和市场资源投入未能产生效益，可能导致公司经营业绩下滑。

（2）应收账款回收风险

报告期内各期末，公司应收账款分别为61,076.99万元、51,488.64万元、78,765.32万元和63,270.34万元，占总资产比重分别为28.53%、21.79%、31.38%和31.35%，是公司资产的重要组成部分。截至2023年3月末，账龄在1年以内的应收账款账面余额占公司应收账款账面余额的比重为91.16%。公司应收账款客户是

主要为以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业等，信誉较高。尽管如此，若主要客户经营状况发生重大不利变化，应收账款不能及时收回或产生坏账，将对公司资产质量以及财务状况产生较大不利影响。

（3）股权分散风险

截至本募集说明书签署日，公司股本总额为30,842.94万股，股权相对分散，第一大股东李铠持股比例为5.11%，前五大股东持股比例为19.52%，按照本次发行2,107.93万股计算，发行后总股本为32,950.87万股，第一大股东李铠持股比例将下降为4.79%，本次发行对象之一诺德基金管理有限公司持股比例进入前五大，前五大股东持股比例将变为19.59%。

公司股权相对分散，使得公司上市后有可能成为被收购对象，如果公司被收购，会导致公司控制权发生变化，可能会给公司业务或经营管理等带来一定影响。

（4）募投项目的实施风险

公司对募投项目可行性分析的相关结论主要基于当前的宏观经济环境、国家产业政策、行业竞争水平和公司经营情况等得出。在项目实际实施及后期经营的过程中，上述因素可能发生重大变化或出现某些不曾预估的因素或不可抗力，项目的实施过程中的开发进度、资金投入也可能不及预期，从而给募投项目的成功实施带来一定的不确定性。

（5）新增折旧摊销费用影响未来经营业绩的风险

本次募投项目存在较多固定资产建设项目以及新增人员投入。本次募投项目建设完成后，将新增固定资产折旧和无形资产摊销，虽然预计项目对公司贡献的净利润将超过对公司增加的折旧摊销，但仍存在项目未能达到预期收益水平的可能性，从而导致公司存在因新增折旧摊销费用导致公司盈利能力下滑的风险。

本次募投项目新增折旧和摊销对公司未来营业收入、净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
1、本次募投项目 新增折旧摊销 (A)	1,099.9 4	1,484.1 4	2,242.4 2	2,640.9 5	2,256.7 5	2,029.5 9	2,029.5 9	1,271.3 1

2、对营业收入的影响								
现有营业收入 (不含募投项目)(B)	280,532.73	280,532.73	280,532.73	280,532.73	280,532.73	280,532.73	280,532.73	280,532.73
新增营业收入 (C)	-	2,890.00	12,292.50	20,718.50	27,083.50	27,938.50	28,067.00	28,195.50
预计营业收入 (含募投项目) (D=B+C)	280,532.73	283,422.73	292,825.23	301,251.23	307,616.23	308,471.23	308,599.73	308,728.23
新增折旧摊销占 预计营业收入比 重(A/D)	0.39%	0.52%	0.77%	0.88%	0.73%	0.66%	0.66%	0.41%
3、对净利润的影响								
现有净利润(不 含募投项目)(E)	10,658.73	10,658.73	10,658.73	10,658.73	10,658.73	10,658.73	10,658.73	10,658.73
新增净利润(F)	-5,992.17	-2,459.35	964.05	3,232.55	5,548.50	6,031.13	6,096.36	6,806.14
预计净利润(含 募投项目) (G=E+F)	4,666.56	8,199.38	11,622.78	13,891.28	16,207.23	16,689.86	16,755.09	17,464.87
新增折旧摊销占 预计净利润比 重(A/G)	23.57%	18.10%	19.29%	19.01%	13.92%	12.16%	12.11%	7.28%

注1：现有营业收入（B）、现有净利润（E）分别按公司2022年度营业收入、净利润测算，并假设未来保持不变；

注2：第1-3年为项目开发期，第4-8年为项目推广期。

根据测算，本次募投项目建成投产后，每年新增折旧摊销占预计营业收入比重最大值为 0.88%，占预计净利润比重最大值为 23.57%。如果未来市场环境出现重大变化等因素致使募投项目不能达到预期收益，本次募投项目新增的折旧摊销将在一定程度上降低公司净利润、净资产收益率等财务指标，公司将面临折旧摊销金额增加而影响公司经营业绩的风险。

（6）募投项目产能无法消化的风险

公司本次募投项目包括基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金。基于当前市场环境、技术发展趋势、现有技术基础等因素，公司已对本次募投项目的相关政策、技术可行性和市场前景等进行了充分的分析及论证，但投资项目从实施到产生效益需要一定的时间，在此过程中，公司面临着技术进步、产业政策变化、业务市场推广、客户需求变化等诸多不确定因素，上述任一因素发生不利变化均可能产生投资项目实施后达不到预期效益的风险，可能导致新增产能无

法充分消化，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

目 录

声明	1
重大事项提示	2
目 录	8
释 义	10
一、普通词语.....	10
二、专业词语.....	11
第一章 发行人基本情况.....	13
一、发行人基本情况、股权结构、控股股东及实际控制人情况	13
二、所处行业的主要特点及行业竞争情况	14
三、主要业务模式、产品或服务的主要内容	16
四、现有业务发展安排及未来发展战略	47
五、发行人财务性投资情况	52
六、发行人最近一年一期类金融业务情况	55
七、报告期内行政处罚情况	55
八、发行人未决诉讼、仲裁等事项	56
九、最近一期业绩下滑的原因及合理性	57
第二章 本次向特定对象发行概要.....	59
一、本次向特定对象发行的背景和目的	59
二、发行对象及与发行人的关系	61
三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期	61
四、募集资金金额及投向	63
五、本次发行是否构成关联交易	64
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化	64
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序	64
八、发行人符合以简易程序向特定对象发行股票条件的说明	65
第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析.....	82
一、本次募集资金使用计划	82
二、本次募投项目的可行性分析	82
三、本次募集资金用于研发投入的情况	118
四、本期募投项目发展前景	125
五、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响	126

六、本次募集资金使用可行性分析结论	127
七、最近五年内募集资金使用情况	127
第四章 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析.....	128
一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划	128
二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化	128
三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况	128
四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况	128
第五章 与本次发行相关的风险因素.....	130
一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素	130
二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素	133
三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素	134
第六章 与本次发行相关的声明.....	137
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明	137
二、第一大股东声明	138
三、保荐机构声明.....	139
四、保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明	140
五、发行人律师声明	141
六、发行人审计机构声明	142
发行人及其全体董事、监事、高级管理人员承诺	143
第一大股东承诺	144
发行人董事会声明.....	145

释 义

在本募集说明书中，除非另有说明，下列词语具有如下含义：

一、普通词语

发行人、公司、先进数通	指	北京先进数通信息技术股份公司
数字科技	指	北京先进数通数字科技有限公司
广州数通	指	广州先进数通信息技术有限公司
泛融科技	指	北京泛融科技有限公司
海同科技	指	北京海同科技有限公司
西藏数通	指	西藏先进数通网络技术有限公司
北京数通	指	北京先进数通网络技术有限公司（即原“西藏先进数通网络技术有限公司”）
西藏银汐	指	西藏银汐企业管理合伙企业（有限合伙）
共青城银汐	指	共青城银汐投资管理合伙企业（有限合伙）（即原“西藏银汐企业管理合伙企业（有限合伙）”）
股东大会	指	北京先进数通信息技术股份公司股东大会
董事会	指	北京先进数通信息技术股份公司董事会
监事会	指	北京先进数通信息技术股份公司监事会
《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》
《注册管理办法》	指	《上市公司证券发行注册管理办法》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则》
《审核规则》	指	《深圳证券交易所上市公司证券发行上市审核规则》
《承销细则》	指	《深圳证券交易所上市公司证券发行与承销业务实施细则》
《证券期货法律适用意见第 18 号》	指	《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》
《公司章程》	指	《北京先进数通信息技术股份公司章程》
保荐机构（主承销商）、东吴证券	指	东吴证券股份有限公司
发行人律师	指	北京市天元律师事务所
发行人审计机构、大信会计师	指	大信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
本次发行、本次以简易程序向特定对象发行	指	北京先进数通信息技术股份公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票的行为
报告期、最近三年一期	指	2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-3 月
定价基准日	指	发行期首日
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

二、专业词语

IT	指	InformationTechnology, 信息技术
IT 基础设施	指	构建信息系统应用的基础, 包括机房环境、服务器、存储设备、网络设备、安全设备和相关的基础软件
基础软件	指	操作系统、数据库、计算机语言处理系统和中间件的统称
应用软件	指	为针对用户的某种应用目的所编写的软件
平台软件	指	IT 应用系统的开发平台、运行平台、管理平台、监控平台, 是介于基础软件和应用软件之间的一类软件
解决方案	指	为解决企业信息化建设中某一方面的具体问题而提供的一整套咨询、开发和服务方案, 包括整体路线、功能架构、技术架构、产品组合、应用设计、定制开发、方案部署等
厂商	指	在公司生产经营过程中所需要用到的硬件设备、第三方软件的生产厂商
数据中心	指	用来存放数据和运行中央计算机系统、网络、存储等相关设备的专用场所, 由机房环境、IT 基础设施和应用软件等部分组成
SOA	指	Service-Oriented Architecture 的英文缩写, 即面向服务架构, 是一种架构模型, 是为了解决网络环境下业务集成的需要, 通过连接、组装能完成特定任务的独立功能实体而实现快速开发的一种软件系统架构
AI	指	Artificial Intelligence, 是研究、开发用于模拟、延伸和扩展人的智能的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术科学
SaaS	指	Software as a Service (软件即服务) 的英文缩写, 是通过网络提供软件服务
PaaS	指	(Platform as a Service) 平台即服务, 把应用服务的运行和开发环境作为一种服务提供的商业模式
云计算	指	云计算 (Cloud Computing) 是一种新兴的商业计算模型, 它将计算任务分布在大量计算机构成的资源池上, 使各种应用系统能够根据需要获取计算力、存储空间和各种软件服务
大数据	指	数据类型多样、存储量巨大、以常规数据处理技术无法有效处理、蕴藏着丰富信息价值的数据资产集合
Chat GPT	指	Chat Generative Pre-trained Transformer 的英文缩写, 是人工智能技术驱动的自然语言处理工具

数字经济	指	以数字化的知识和信息为关键生产要素,以数字技术创新为核心驱动力,以现代信息网络为重要载体,通过数字技术与实体经济深度融合,不断提高传统产业数字化、智能化水平,加速重构经济发展与政府治理模式的新型经济形态
数字产业化	指	即信息通信业,具体包括电子信息制造业、电信业、软件和信息技术服务业、互联网行业等
产业数字化	指	即传统产业应用数字技术所带来的产出增加和效率提升部分,包括但不限于工业互联网、两化融合、智能制造、车联网、平台经济等融合型新产业新模式新业态
华为	指	华为技术有限公司
浪潮	指	浪潮电子信息产业股份有限公司
H3C	指	新华三技术有限公司
IBM	指	International Business Machines Corporation, 即国际商用机器公司
CISCO	指	Cisco Systems, Inc, 网络解决方案供应商
Oracle	指	甲骨文股份有限公司,是全球最大的企业级软件公司,总部位于美国加利福尼亚州的红木滩
HP	指	Hewlett Packard Enterprise, 即惠普企业公司
SAP	指	Systems,Applications & Productsin Data Processing, 总部位于德国沃尔多夫市,是全球最大的企业管理和协同化商务解决方案供应商

特别说明:本报告对相关单项数据进行了四舍五入处理,可能导致有关数据计算结果产生尾数差异。

第一章 发行人基本情况

一、发行人基本情况、股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）发行人基本情况

公司名称：北京先进数通信息技术股份公司

英文名称：Beijing Advanced Digital Technology Co., Ltd

注册地址：北京市海淀区车道沟 1 号 4 号楼 6 层 601-604 室

法定代表人：李铠

注册资本：30,842.9398 万元

实收资本：30,842.9398 万元

成立日期：2000 年 10 月 31 日

上市日期：2016 年 9 月 13 日

股票上市地：深圳证券交易所

股票简称：先进数通

股票代码：300541

董事会秘书：朱胡勇

联系电话：010-68717009

传真号码：010-68700510

互联网网址：<https://www.adtec.com.cn/>

电子信箱：adtec@adtec.com.cn

经营范围：技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；数据处理；计算机维修；销售自行开发后的产品、计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、通讯设备；货物进出口、技术进出口、代理进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）。

（二）股权结构情况

截至本募集说明书签署日，发行人前十大股东及其持股情况如下：

序号	股东	持股比例 (%)	持股数量 (万股)	股东性质	有限售条件股 份数量 (万股)	质押或冻结 情况 (万股)
1	李铠	5.11	1,577.1658	境内自然人	1,182.8743	1,000.0000
2	林鸿	4.86	1,500.4693	境内自然人	1,125.3520	
3	范丽明	4.32	1,333.4752	境内自然人	1,225.1064	
4	朱胡勇	2.80	862.6958	境内自然人	647.0218	
5	罗云波	2.42	746.6258	境内自然人	597.4693	
6	金麟	2.12	654.1159	境内自然人	490.5869	
7	韩燕婴	0.97	298.1431	境内自然人		
8	谢智勇	0.87	266.8011	境内自然人		
9	庄云江	0.66	204.1093	境内自然人		
10	许锋	0.63	195.3227	境内自然人		

(三) 控股股东及实际控制人情况

截至本募集说明书签署日，发行人无控股股东和实际控制人。

二、所处行业的主要特点及行业竞争情况

(一) 行业所属分类

根据国家统计局制定的《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），发行人属于“I65 软件和信息技术服务业”，其中 IT 基础设施建设业务属于“I6531 信息系统集成服务”，软件解决方案业务属于“I6513 应用软件开发”，IT 运行维护业务属于“I6540 运行维护服务”；根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，发行人 IT 基础设施建设业务属于“1.3.4 新型信息技术服务”，软件解决方案业务属于“1.3.1 新兴软件开发”，IT 运行维护业务属于“1.4.1 工业互联网及支持服务”。

(二) 行业主管部门和主要政策

1、行业主管部门

公司所属行业行政主管部门是工信部以及各地的工信厅（局），主要负责拟订本行业的法律、法规，发布行政规章；组织制定本行业的技术政策、技术体制

和技术标准；指导行业技术创新和技术进步，推进产业结构战略性调整和优化升级。此外，国家金融监督管理总局对我国银行业信息科技建设进行纲领性指导，从侧面对银行业 IT 服务行业的准入资质、技术标准、服务规则等予以规范。

2、行业主要法律、法规及政策

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性新兴产业，并为信息产业发展营造了良好的政策环境。国务院及相关部门颁布了一系列鼓励扶持本产业发展的重要政策性文件，主要包括：

年份	名称	颁布单位	政策内容
2023 年 2 月	《数字中国建设整体布局规划》	中共中央、国务院	要构筑自立自强的数字技术创新体系。培育壮大数字经济核心产业，研究制定推动数字产业高质量发展的措施，打造具有国际竞争力的数字产业集群；推动数字技术和实体经济深度融合，在农业、工业、金融、教育、医疗、交通、能源等重点领域，加快数字技术创新应用。
2022 年 2 月	《金融标准化“十四五”发展规划》	中国人民银行、市场监管总局、银保监会、证监会	到 2025 年，与现代金融体系相适应的标准体系基本建成，金融标准化的经济效益、社会效益、质量效益和生态效益充分显现，标准化支撑金融业高质量发展的地位和作用更加凸显。
2022 年 1 月	《“十四五”数字经济发展规划》	国务院	到 2025 年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%，数字化创新引领发展能力大幅提升，智能化水平明显增强，数字技术与实体经济融合取得显著成效，数字经济治理体系更加完善，我国数字经济竞争力和影响力稳步提升。
2022 年 1 月	《银行业金融机构监管数据标准化规范（2021 版）》	中国银保监会	要求金融机构切实推进数据治理，提升数据质量，进一步增强数据规范性。

2022 年 1 月	《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》	中国银保监会	以数字化转型推动银行业和保险业高质量发展，构建适应现代经济发展的数字金融新格局。要从健全数据治理体系、增强数据管理能力、加强数据质量控制、提高数据应用能力等四个方面提升数据治理与应用能力。要加强自身科技能力建设，加大数据中心基础设施弹性供给，提高科技架构支撑能力，推动科技管理敏捷转型，提高新技术应用和自主可控能力。
2021 年 12 月	《金融科技发展规划（2022-2025 年）》	中国人民银行	金融业数字化转型更深化；数据要素潜能释放更充分；金融服务提质增效更显著；金融科技治理体系更健全；关键核心技术应用更深化；数字基础设施建设更先进。
2021 年 12 月	《国家标准化发展纲要》	发改委	提出优化标准化治理结构、增强标准化治理效能、提升标准国际化水平、加快构建推动高质量发展的标准体系，为金融标准化发展指明新方向、提出新任务。
2021 年 3 月	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	中共中央	提出加快数字化发展，建设数字中国。迎接数字时代，激活数据要素潜能，推进网络强国建设，加快建设数字经济、数字社会、数字政府，以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。

（三）行业简介与发展现状

2022 年 1 月，国务院正式发布《“十四五”数字经济发展规划》，数字经济成为继农业经济、工业经济之后的主要经济形态。根据规划“到 2025 年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%，数字化创新引领发展能力大幅提升，智能化水平明显增强，数字技术与实体经济融合取得显著成效，数字经济治理体系更加完善，我国数字经济竞争力和影响力稳步提升。”作为数字经济基础的信息技术行业面临重大的战略机遇，数字产业化、产业数字化、数字化治理、数据价值化为信息技术行业带来了巨大的发展空间。目前，公司主要客户涉及金融行业、互联网行业及政企行业。

1、金融行业

（1）金融行业数字化发展概况

2021 年 12 月，中国人民银行发布《金融科技发展规划（2022-2025 年）》、中国银保监会印发《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》；2022 年 2 月，中国人民银行会同市场监管总局、银保监会、证监会联合印发《金融标准化“十四五”发展规划》。相关政策、规划的发布，有效推动了金融行业数字化转型从多点突破迈入全面高质量发展新阶段，金融科技也将从“立柱架梁”到“积厚成势”，实现整体水平与核心竞争力的跨越式提升。

2022 年 1 月，《中国银保监会银行业金融机构监管数据标准化规范(2021 版)》(EAST5.0)，要求金融机构切实推进数据治理，提升数据质量，进一步增强数据规范性，金融监管正逐步从场景化应用拓展到全链条应用，金融监管进入信息化、智能化新阶段。2022 年是落实《金融科技发展规划（2022-2025 年）》的开局之年，加快数字化转型成为未来几年中国金融业发展的主旋律。金融机构依托先进的数字技术，通过不断完善系统架构、优化业务流程、提升运营管理、强化风险控制、丰富场景生态等，为客户提供便捷、高效、普惠、安全的多样化、定制化、人性化金融产品和金融服务，实现从传统金融向新型数字金融的转型。

（2）金融行业数字化发展特点及趋势

近期，银行业数字化转型呈现出一些较为突出的特征，并将对未来金融信息化发展带来直接影响：

1) 数字化转型逐步深入到获客、服务、经营、运营、管理等金融机构业务全流程，业务数字化、数字化服务、数字化经营、数字化管理、数字化金融监管正在重塑金融行业格局。

2) 网点数字化转型，正在构建全场景、全渠道、全天候、线上线下一体化的客户服务体系，全面提升客户体验和业务效能。

3) 全面构建开放银行生态系统，“场景+金融”理念得到高度认同。开放银行让银行从自己独立提供产品、服务，逐步转变为在场景中提供银行产品和服务，金融机构越来越重视将金融服务嵌入生活场景中，加速布局场景生态。

4) 产业链金融快速发展，加强对制造业、绿色经济、科技创新、普惠金融等领域的服务支持。

5) 完善数据治理体系。数字化在推动金融业务模式创新、提升金融服务效率同时，也使得风险形态、路径和安全边界发生了变化，数据安全、隐私保护成为必需面对的新课题。

6) 数字化转型在自主创新基础上发展更稳健。金融行业聚焦前沿技术，优化自主可控产业链，信息技术应用创新进入加速期。

7) 数字化、智能化风控，使得银行风险管理前移，并融入全业务流程。

8) 数字人民币重塑支付市场格局。数字人民币进入全场景试点阶段，逐步形成了一批可推广、可复制的应用模式。

(3) 银行业 IT 投资市场概况

近年来，中国银行业正在步入以智能化、开放化为特征，利用数字技术引领全面变革的数字化 2.0 阶段，加速深入推动数字化转型成为主旋律，金融科技成为提速银行数字化转型的新动力，金融服务数字化生态圈加快形成，数字化、智能化、轻型化、普惠化等成为当下银行业转型的显著特征。

2021 年，中国银行业继续加快数字化转型的步伐，银行数字化转型从多点突破迈向深化发展的新阶段，逐步从零售向对公业务演进，体现出了服务智能化、业务场景化、渠道一体化、平台开放化、融合深度化以及创新综合化等重要特点，取得了一系列新的突破。赛迪顾问认为，2021 年度中国银行业整体 IT 投资规模达到 2,319.08 亿元，比 2020 年度增长了 21.65%，其中六家国有大型商业银行的科技投入增幅同比趋缓，而股份制银行与重点城商行在科技投入方面增幅显著。

2、互联网行业

《中国互联网络发展状况统计报告》数据显示，截至 2021 年 12 月，我国网民规模已超过 10 亿，互联网普及率达 73%。互联网产业不仅催生了新的业态，还深刻改变了传统产业的形态，互联网应用已深入大众生活，成为日常工作生活不可或缺的一部份。资料显示，互联网行业对算力需求占整体算力近 50%，大型互联网企业 IT 基础设施投资规模巨大，对算力的需求仍然十分旺盛。同时算力

的集中部署和高效利用也使互联网行业成为云数据中心相关技术的领跑者，在云计算、数据应用、人工智能、云原生应用及企业管理运营模式等方面具有一定的优势。

2021 年，互联网行业监管环境发生了重大变化，互联网行业扩张受到一定程度的抑制，经营方针向更加突出核心业务转变。数据显示，2022 年中国规模以上互联网和相关服务企业总收入达 1.46 万亿元人民币，比上一年下降 1.1%，是过去十年该数据统计以来首次出现同比下滑，互联网行业从过去的高速发展全面转向高质量发展的新阶段，互联网行业数据中心建设从规模扩张转向提质增效。在国内互联网流量增量速度放缓的情况下，近年来大型互联网企业高度重视实体经济数字化转型，与之相应的产品输出、服务输出、私有云建设、产业链协同日趋活跃。互联网企业拥有大规模的数据，《数据安全法》《个人信息保护法》等法律出台之后，不断完善安全管理制度，提升关键信息基础设施、网络数据和个人信息的安全能力，也将成为互联网企业信息化建设的重点。

2023 年，国家加大了对平台经济的支持力度，多地正在酝酿出台更多细化的平台经济扶持政策，鼓励平台经济健康发展。近期 Chat GPT 的出现，再次印证了互联网行业超强的创新能力，围绕 AI 应用，必将引发新一轮互联网创新浪潮。同时，互联网行业同样面临美国在高新技术领域的打压和限制，互联网行业对自身系统建设和运行安全性的担忧，使得自主可控成为互联网行业需要考虑的重要问题。

（四）行业竞争状况

1、行业的竞争格局

（1）IT 基础设施建设领域的竞争格局

银行业的 IT 基础设施建设需求主要来自于国有五大行、股份制商业银行等大中型银行的持续性投入，投资规模巨大。为了保证服务品质，大中型银行一般对服务商设置了严格的准入门槛，主体业务基本都由总行审核准入或已经长期合作的服务商承担，而不具备资格的服务商只能在一定程度上参与部分分行的小规模招标，或服务于体量较小的其他级别客户。因此，根据与大中型银行的合作关系，这一市场的参与者自然划分为全国性服务商与地方性服务商两类。

项目	全国性服务商	地方性服务商
业务特点	在全国大部分一线城市都拥有分支机构、拥有对多家厂商主流产品的服务整合能力	业务范围集中于某几个省市区域内
竞争优势	品牌优势强、业务资质高、客户资源广，能够分享大中型银行持续需求形成的庞大市场空间	本地响应速度较快、地方客户的议价空间略高于大中型银行
竞争劣势	对大中型银行议价能力相对较低	客户群相对单一、持续投入能力不高
代表企业	先进数通、南天信息、银信科技、电科数字、东华软件、华胜天成、荣科科技	尚阳科技股份有限公司、北京金信润天信息技术股份有限公司、北京神州新桥科技有限公司、北京网安捷通科技发展有限公司

从行业发展历史来看，除非发生重大事件，与大中型银行的服务关系一般是稳定、持续的，因此全国性服务商将长期占据这一行业地位。而未获得大中型银行准入资格的企业一般仅将针对银行业的 IT 基础设施建设作为主营业务的一个分支，广泛发展其他行业市场；亦或是区域性的市场容量已足够满足其业务需求。

（2）软件解决方案领域的竞争格局

我国银行业软件解决方案市场是一个容量巨大且高度分散的市场，行业内应用产品种类庞杂，服务商类型众多，单个服务商份额较低。

银行业的软件应用系统定制化强，银行机构根据自身所处的信息化阶段，对软件应用系统建设呈现出不同的采购特点，进而划分了不同的竞争层次。从客户覆盖情况看，国内银行业软件解决方案的主要参与者大致可以划分为三类：全国性服务商、区域性服务商和通用产品供应商。具体情况如下：

项目	全国性服务商	区域性服务商	通用产品供应商
主要服务对象	国有商业银行、股份制商业银行、区域性银行	区域性银行	各类型银行
业务特点	订单规模大、技术含量高、定制化程度高、业务持续性强	订单规模小、产品定制化程度中等	提供通用产品、产品定制化程度最低
竞争优势	综合技术实力强、上下游关系紧密、业务持续性有保障	客户群增长较快、单个客户的配套性需求多	产品专业化强、品牌优势较大

项目	全国性服务商	区域性服务商	通用产品供应商
竞争劣势	客户对高端技术资源占用多、对大中型银行议价能力较低	主要客户持续投入能力较低	难以满足客户的个性化需求、价格普遍较高
代表企业	先进数通、高伟达、宇信科技、神州数码、长亮科技、科蓝软件	重庆浩鹏、杭州雅拓、石家庄科威、山东展鸿	IBM、Oracle、SAP

目前，在国内银行软件解决方案市场上，全国性服务商和通用产品供应商与高端客户形成的服务关系已经相对稳定；随着宏观经济与行业环境的变化，全国性服务商也普遍开始拓展区域性银行市场。未来，拥有资源优势和品牌优势的全国性服务商对整体市场的控制能力会有所加强，并有机会整合细分领域存在优势的中小服务商，使市场集中度进一步提高。因此，从行业的发展趋势来看，全国性服务商将在未来竞争中占据更加全面的优势地位。

（3）IT 运行维护服务领域的竞争格局

IT 运行维护服务与 IT 基础设施建设业务关系紧密，多数情况下，前者为后者的后续服务业务，因此对于银行业 IT 基础设施建设的服务商地位分类也同样适用于 IT 运行维护服务市场。

全国性服务商普遍拥有遍布全国的服务支持网点，在满足跨区域客户整体需求的同时，也能够为地方客户提供及时响应服务，因而用户信赖与接受程度较高，在相当长的时间内将是国内银行业 IT 运行维护服务市场的主力。从未来发展趋势来看，银行业对 IT 运行维护服务的各方面要求将越来越高，一些规模相对较小的地方性服务商将被淘汰或兼并，行业集中度将逐渐提升，全国性服务商拥有良好的发展潜力。

2、行业内的主要企业及竞争概况

（1）IT 基础设施建设与 IT 运行维护服务的主要竞争对手

1) 南天信息（000948.SZ）

成立于 1998 年，总部位于昆明，主营业务包括软件开发及服务、智能渠道解决方案、集成解决方案、IT 产品销售及产业互联网和创新业务，客户重点为金融行业，以银行业为主，1999 年在深交所上市。

2) 银信科技 (300231.SZ)

成立于 2004 年，总部位于北京，主营业务包括基础设施运维服务、系统集成服务和软件开发与销售，服务领域包括金融、电信、政府、制造业、能源及其他新兴行业等众多产业，2011 年在深交所上市。

3) 电科数字 (600850.SH)

成立于 1993 年，总部位于上海，主营业务包括 IT 服务、系统集成、网络工程和软件开发，为金融、电力、政府、医院等行业提供信息系统集成设计和实施服务，1994 年在上交所上市。电科数字主要通过控股子公司华讯网络参与银行领域的市场竞争。

4) 东华软件 (002065.SZ)

成立于 2001 年，总部位于北京，为电信、电力、政府、金融等多行业提供 IT 基础设施建设与应用软件开发服务，2006 年于深交所上市。东华软件主要通过全资子公司神州新桥参与银行领域的市场竞争。

5) 华胜天成 (600410.SH)

成立于 1998 年，总部位于北京，主营业务为系统集成、应用软件开发、产品分销等多种 IT 服务，服务领域包括电信、邮政、金融、政府、教育、制造、能源、交通和军队等，2004 年在上交所上市。

6) 荣科科技 (300290.SZ)

成立于 2005 年，总部位于沈阳，主营业务为智慧医疗、健康数据和云计算及运维服务两大板块，服务领域包括医疗、金融、教育、政府、能源、通信等行业客户，2012 年在深交所上市。

(2) 软件解决方案的主要竞争对手

1) 高伟达 (300465.SZ)

成立于 1998 年，总部位于北京，向以银行业为主的金融机构客户提供软件解决方案及配套的专业服务，2015 年于深交所创业板上市。

2) 宇信科技 (300674.SZ)

成立于 2006 年，总部位于北京，是全面的银行业软件解决方案供应商，在业务、渠道、管理类系统均拥有特色优势产品，2018 年在深交所创业板上市。

3) 神州数码 (000034.SZ)

成立于 1982 年，总部位于深圳，是国内领先的 IT 领域分销及增值服务商、云和数字化转型服务商，以及信创领域的领军企业，主营业务包括 IT 分销及增值服务业务、云计算和数字化转型业务和信创业务，1994 年在深交所上市。

4) 长亮科技 (300348.SZ)

成立于 2002 年，总部位于深圳，主营业务为向金融机构提供数字金融业务、大数据业务及全财务价值链业务管理等整体应用解决方案，业务模式主要分为业务咨询、软件开发与测试、系统集成、运维服务等类型，2012 年在深交所上市。

5) 科蓝软件 (300663.SZ)

成立于年，总部位于北京，主营业务向以银行为主的金融机构提供线上应用软件产品及国产化数据库等技术产品，为银行和非银行金融机构提供基于互联网技术的咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等互联网银行一揽子解决方案，目标客户主要为国有银行、股份制银行、城商行、农商行、省级农信联社等规模以上银行，以及保险、证券、信托、财务公司、大型央企国企、金融控股公司等非银行金融机构，2017 年在深交所上市。

3、2022 年公司与境内上市竞争对手的整体经营规模和财务状况对比

公司	2022 年营业收入 (亿元)	2022 年净利润 (亿元)	2022 年销售毛利率 (%)
先进数通	28.05	1.07	15.38
南天信息	85.67	1.37	12.89
银信科技	24.23	1.74	20.78
电科数字	98.72	5.20	19.19
东华软件	118.33	4.01	23.16
华胜天成	40.70	-3.24	13.00

公司	2022 年营业收入 (亿元)	2022 年净利润 (亿元)	2022 年销售毛利率 (%)
荣科科技	7.05	-2.25	32.50
高伟达	14.41	-0.75	18.94
宇信科技	42.85	2.53	27.01
神州数码	1,158.80	10.04	3.92
长亮科技	18.87	0.22	33.57
科蓝软件	11.76	0.22	35.90

4、行业的进入壁垒

(1) 经验与资质壁垒

银行业 IT 系统类型繁多、接口复杂，要求服务商的开发技术及对各类标准的掌握都达到较高的水平。服务商除了以专业技术人员提供服务之外，还需要对客户业务流程、系统架构、管理体系有较深入的了解，这些知识与经验需要在为客户长期服务中不断积累而成。另一方面，银行对服务商设置了严格的准入门槛，主体业务基本都由审核准入的服务商承担，并且要求服务商拥有较高等级的业务资质和认证，例如工信部计算机系统集成资质等。服务商需要持续数年的跟踪服务才有可能进入银行的供应商序列。市场潜在进入者将受到经验和资质方面的限制，面临较高的行业进入门槛。

(2) 业务持续性壁垒

银行业的经营特点决定了银行对 IT 应用系统及服务有高度的依赖性。如果更换 IT 应用系统，则不仅需要一定的适应时间，还可能需对设备部署、业务流程、规章制度、人员岗位设置等做出一系列的调整。由于银行业 IT 系统的复杂性，对某一应用系统的更换可能涉及多个相关系统接口与功能的调整，并需要大量、严格的测试，人力与物力投入较大。因此，银行更愿意与规模较大、熟悉自身情况的专业服务商保持长期合作关系，且投资规模越大，服务周期越长，合作关系就越稳定，这对潜在进入者形成了较大的进入障碍。

(3) 技术壁垒

银行业是维护公共权益和社会秩序稳定的关键环节，银行业 IT 系统的正常

运行关系国家金融安全和社会稳定，这要求服务商必须提供高可靠性的产品与高品质的服务。此外，随着市场环境和客户需求的不断变化，银行业 IT 系统必须做到因时而变，不断地进行功能、流程等方面的升级和维护。因此，银行业 IT 应用系统的专业化要求越来越强，IT 基础架构的复杂程度越来越高，潜在进入者很难快速达到适应客户需求的技术水平，而且由于无法在短期内开拓出广泛的客户群，潜在进入者必须针对少量客户的特定需求投入大量资源。这使行业具备持续上升的技术门槛。

(4) 人才壁垒

银行业 IT 服务通过专业人才实施服务，服务人员不仅需要精通产品实施技术，还要对银行业务流程有深入理解。目前，国内该类复合型人才较为欠缺，行业服务商对人才争夺激烈，潜在进入者更面临人才瓶颈的制约。银行业 IT 服务行业的参与者还需要具有丰富的技术开发与团队管理能力，强大的市场开拓与客户维护能力，并能够准确把握行业发展趋势，这对服务商的管理人才和营销人才储备都提出了较高的要求。

(五) 公司在行业中的竞争地位

1、公司的行业地位

公司是国内银行 IT 服务的重要参与者，是国内少数几家同时为工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行、邮政储蓄银行提供 IT 基础设施建设及运维服务的服务商之一；公司也是国内银行业务处理、大数据领域知名的软件解决方案供应商，公司自有版权软件产品 Starring、iMOIA、大数据平台在国内银行业拥有广泛的用户基础。近年来，凭借在 IT 基础设施建设领域积累的丰富经验与技术能力，公司成为多家大中型互联网企业服务商，在智慧园区 IT 基础设施建设领域，也取得了初步进展。

报告期内，公司各项业务技术水平及服务能力不断提升，获得了市场的广泛认可，公司取得的主要荣誉如下：

评选时间	所获荣誉	评选/主办机构
------	------	---------

评选时间	所获荣誉	评选/主办机构
2020 年 3 月	北京市诚信创建企业	北京市诚信创建企业认定办公室、北京企业评价协会
2020 年 3 月	2019 年度先进基层党组织	北京市海淀区人力资源公共服务 中心委员会
2020 年 6 月	北京市信用 AAA 级企业	北京软件和信息服务业协会、北 京企业评价协会
2020 年 6 月	2020 年诚信系统集成企业	北京软件和信息服务业协会
2020 年 11 月	2020 北京软件和信息服务业综合实力百 强企业	北京软件和信息服务业协会
2020 年 11 月	2020 北京软件企业核心竞争力评价（规 模模型）	北京软件和信息服务业协会
2020 年 12 月	基础设施即服务（IaaS）提供商	B.P 商业伙伴
2020 年 12 月	行业云应用开发服务商	B.P 商业伙伴
2020 年 12 月	2020 中国金融科技技术创新奖	中关村互联网金融研究院、中关 村金融科技产业发展联盟、中国 互联网金融三十人论坛
2020 年 12 月	2020 中关村金融科技 30 强	中关村互联网金融研究院、中关 村金融科技产业发展联盟
2020 年	北京软件和信息服务业综合实力百强企 业	北京软件和信息服务业协会
2020 年	全球优秀行业解决方案伙伴	华为技术有限公司
2020 年	优选级沃土数字平台集成交付伙伴	华为技术有限公司
2020 年	金腾计划联合创新实验室优选伙伴	腾讯云
2020 年	融合骄傲爱心企业	-
2020 年	年度优秀服务商	锐捷网络
2021 年 2 月	北京市诚信创建企业	北京市诚信创建企业认定办公 室、北京企业评价协会
2021 年 3 月	大数据创新联合实验室	-
2021 年 6 月	北京市信用 AAA 级企业	北京软件和信息服务业协会、北 京企业评价协会
2021 年 6 月	2021 年诚信系统集成企业	北京软件和信息服务业协会
2021 年 7 月	2020 年度先进基层党组织	北京市海淀区人力资源公共服务 中心委员会

评选时间	所获荣誉	评选/主办机构
2021 年 7 月	2020 年度 A 级纳税人	北京市税务局
2021 年 10 月	北京民营上市公司党建工作优秀实践案例	北京上市公司协会
2021 年 10 月	企业信用评价 AAA 级信用企业	中国软件行业协会
2021 年 11 月	2021 中国区块链百强企业	赛迪区块链研究院
2021 年 12 月	2021 北京软件企业核心竞争力评价（规模模型）	北京软件和信息服务业协会
2021 年 12 月	2021 中国区块链领军企业（“名企”）	赛迪（青岛）区块链研究院
2021 年 12 月	金融信创生态实验室感谢信	金融信创生态实验室
2021 年 12 月	长三角金融信创联合攻关基地感谢信	长三角金融信创联合攻关基地
2021 年	2021 年度软件和信息技术服务竞争力百强企业	中国电子信息行业联合会
2021 年	桂林银行数字化转型战略合作伙伴	桂林银行
2022 年 6 月	2022 年诚信系统集成企业	北京软件和信息服务业协会
2022 年 7 月	北京市信用 AAA 级企业	北京软件和信息服务业协会、北京企业评价协会
2022 年 7 月	2021 中关村金融科技 30 强	中关村互联网金融研究院、中关村金融科技产业发展联盟
2022 年 9 月	大数据企业证书	北京大数据协会
2022 年 11 月	产业链供应链数字经济典型案例	全球产业链供应链数字经济大会组委会
2022 年 12 月	2022 北京企业 100 强	北京企业联合会、北京市企业家协会
2022 年 12 月	2022 北京软件和信息技术服务业综合实力前百家企业	北京软件和信息服务业协会
2022 年 12 月	2022 北京软件企业核心竞争力评价（规模模型）	北京软件和信息服务业协会
2022 年 12 月	北京市企业创新信用领跑企业	北京市企业创新信用领跑行动组委会
2022 年 12 月	金融区块链与支付创新案例	北京软件和信息服务业协会
2022 年 12 月	北京市企业创新信用优秀企业	北京市企业创新信用领跑行动组委会

评选时间	所获荣誉	评选/主办机构
2022 年 12 月	2022 中关村金融科技 30 强	中关村互联网金融研究院、中关村金融科技产业发展联盟
2022 年	北京市“创新型”中小企业	北京市经济和信息化局
2022 年	第二届中国金融科技技术创新与应用优秀案例	中关村互联网金融研究院、中关村金融科技产业发展联盟、中国互联网金融三十人论坛
2022 年	2022 年度软件和信息技术服务竞争力百强企业	中国电子信息行业联合会
2022 年	金融信创解决方案（第一批）	金融信创生态实验室
2022 年	中国金融行业数字化转型先锋企业 TOP30	赛迪顾问股份有限公司
2023 年 2 月	2022 年度金融信创优秀解决方案（技术平台类）	金融信创生态实验室
2023 年 2 月	2022 年度金融信创优秀解决方案（一般业务类）	金融信创生态实验室
2023 年 4 月	华为北京政企合作能力提升奖	华为技术有限公司
2023 年 4 月	华为北京政企合作卓越奖	华为技术有限公司
2023 年 4 月	华为北京政企合作同舟共济奖	华为技术有限公司
2023 年 4 月	2022-2023 年度金融科技创新企业	赛迪顾问股份有限公司
2023 年 4 月	数字人民币产业联盟理事单位	数字人民币产业联盟
2023 年	功勋合作伙伴奖	华为技术有限公司
2023 年	解决方案伙伴能力奖	华为技术有限公司
2023 年	金融行业突出贡献奖	华为技术有限公司
2023 年	最佳服务一致性奖	华为技术有限公司

（1）金融行业

1) IT 基础设施建设与 IT 运行维护服务的市场地位

公司拥有工信部计算机系统集成一级资质，是国内银行业 IT 基础设施建设与 IT 运行维护服务领域的领先服务商。

银行业对 IT 基础设施建设与 IT 运行维护服务设置了严格的准入标准。其中，系统建设需求最大的国有大型商业银行通过定期审核服务商资格等方法限制了市场参与者的进入机会。因此，在国有大型商业银行 IT 基础设施建设及运维服

务市场的参与度最能反映服务商的行业地位。

报告期内公司一直是工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行、邮政储蓄银行 IT 基础设施建设及运维服务的主要供应商之一，与上述银行有多年的良好合作关系。

随着银行业对信息系统风险管控的增强，大型商业银行均倾向于构建稳定的服务供应体系，现有的服务关系趋于稳定，因此公司在此领域的领先地位将长期保持，并随着业务能力与服务水平的提升继续扩大。

借助于国有大型商业银行的服务经验，公司树立了良好的行业品牌形象，从而有效地推动了公司向区域性银行市场的业务拓展。

2) 软件解决方案的市场地位

银行业的软件应用体系复杂，形成了高度分散的细分市场，主要的软件解决方案供应商均根据自身的业务特点与发展战略，形成了特色业务，在细分市场保持领先，并在此基础上逐步向其他细分市场发展。

银行的软件应用系统建设是高度定制化的、持续性的开发过程，通常基于服务商的通用性平台软件定制开发而成。因此平台软件所拥有的客户群数量与质量，以及平台软件的行业技术地位成为了银行选择服务商的最基本标准，也在较大程度上反映了软件服务商的地位和业务的持续空间。

公司的平台软件产品侧重于金融前置与渠道应用，以及数据管理与商业智能应用两个领域，在这两个方向上的核心业务分别围绕自主平台软件 Starring、MOIA 和 Shark 展开，汇聚了大量拥有持续开发需求的优质客户，具体情况如下：

平台软件	拥有的主要客户
Starring 系列产品 (金融业务领域)	①中国建设银行、中国进出口银行、中国民生银行、中信银行、兴业银行等大中型银行； ②农信银清算中心、广东农信、福建农信、云南农信、新疆农信、浙江农信、湖北农信等省级农信社、农商行； ③金电公司、昆仑银行、宁夏银行、德州银行、三峡银行、龙江银行、嘉兴银行等城市商业银行； ④建信人寿、建信财险、五矿信托、金电公司、民生租赁等非银行金融单

平台软件	拥有的主要客户
	位。
MOIA、Shark 系列产品 (数据管理与商业智能领域)	①中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、中国农业发展银行、中国民生银行、平安银行、华夏银行等大中型银行； ②农信银清算中心、江苏农信、甘肃农信、吉林农信、江西农信、四川农信、青海农信等省级农信社、农商行； ③山东城商联盟、四川银行、西藏银行、重庆银行、南京银行、江南银行、广州银行等城市商业银行； ④中国人寿财产、华泰人寿、招商信诺人寿、友邦人寿、民生证券、华泰证券、银华基金、创金合信基金、南银法巴消费金融等非银行金融机构； ⑤华为、南京政务云、奥克斯集团、申能集团、云南省征信、都市丽人等其他行业企业。

在技术方面，核心平台软件 Starring 是国内银行业前置与渠道领域最成熟的平台软件产品之一，由于该产品在银行业的广泛应用，目前国内已经形成了一个基于 Starring 进行应用开发的技术群体，对于该产品特性的掌握程度甚至已成为了部分银行软件开发人员的招聘标准。

核心平台软件 MOIA 是国内银行业数据管理与商业智能应用领域开发最早、产品成熟度最高、成功案例数量最多、承担建设的系统规模最大的数据管理软件产品之一，在国内银行业获得广泛应用。

(2) 互联网行业

公司自 2017 年开始拓展互联网行业客户，利用在金融行业积累的综合服务能力，近年来公司积极参与互联网行业的 IT 系统建设，并已与多家大型互联网行业客户建立了良好的合作关系，获得多类产品的服务授权，为公司 IT 基础设施建设业务及相关服务发展，奠定了良好的基础。

公司互联网行业客户主要集中于短视频行业，短视频行业迅猛发展，日活客户数、在线时长快速增长，引发了对数据中心计算能力需求的急速增长，2020 年公司在互联网行业的销售收入获得快速增长。2021 年，互联网行业监管环境发生了重大变化，互联网行业扩张受到一定程度的抑制，经营方针向更加突出核心业务转变。

报告期内，公司互联网行业业务受上游供应链调整影响较大，在传统客户引入新供应商的进展较为缓慢，同时公司互联网行业业务策略也有所调整，业务开拓更加审慎。报告期内，公司拓展了一批中等规模优质互联网客户，使得公司互联网行业客户集中度明显降低，有助于降低该业务的波动性，提高抗风险能力。

2、公司的竞争优势

公司自成立以来，专注企业 IT 服务，在客户资源与品牌、产品、人才与团队、技术与经验、供应商合作、营销服务网络布局等方面形成了独特的竞争优势。

（1）客户资源与品牌优势

经过二十余年的发展，公司积累了政策性银行、国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、区域性银行、大型互联网企业等众多的高端客户，与大量行业客户建立了长期、持续、稳定的合作关系。

大中型金融机构及互联网企业，是国内 IT 应用水平最高的行业，公司在与客户长期合作过程中，保持了较高的技术水平。同时，公司高质量的服务、高可靠性的软件产品及稳健的经营风格也获得了良好的行业口碑。近年来，公司良好的品牌形象有力地促进了公司拓展和维护行业优质客户，使公司的客户资源与品牌优势持续提升。

（2）产品优势

1) 自有知识产权软件产品技术优势

公司 Starring、MOIA、Shark 等一系列软件产品完全自主研发，已在国内众多的行业客户使用，公司主要软件产品已完成与国内主流基础软硬件产品供应商主要产品兼容性适配，支持主流芯片、操作系统、数据库及中间件，能够满足行业应用系统大容量、安全、高效、稳定的技术要求。

2) 软件产品具有高粘性优势

公司绝大多数软件解决方案基于公司自主研发的应用平台软件，是封装于客户 IT 基础设施之上的开发、运行、管理平台软件，客户基于公司平台软件，可以构建多种应用系统，客户粘性极强。公司在承接客户后续应用系统开发项目方

面具有明显优势，同时公司在平台软件基础上构建的新应用系统也会有较好的推广前景。

3) 公司细分业务之间形成了协同效应

公司 IT 基础设施建设、软件解决方案、IT 运行维护服务三类细分业务面向同类客户，不同业务线能够在销售和实施中为其他业务线创造机会，实现交叉销售。公司业务范围全面涵盖了 IT 服务三大领域，使得公司具备对客户全方位的综合服务能力，同时在三项业务开展过程中也使得公司对客户的需求具备更加全面、深入的理解，在产品研发、市场开拓、后续服务方面拥有明显的竞争优势。

(3) 人才与团队优势

公司培养了一大批信息技术及行业应用领域的专家级人才，形成了一支掌握专业技术、熟悉行业客户业务特征与管理模式的技术队伍。

公司管理层与核心团队长期专注于 IT 服务行业，管理层与核心技术人员的平均从业年限超过 20 年。公司建立了人性化的管理体系和具有市场竞争力的考核激励机制，形成了务实稳健的公司文化。公司的管理层与核心团队高度认同公司的经营理念，核心团队保持长期稳定。

(4) 技术创新与项目经验优势

公司长期坚持自主可控的技术路线，致力于将业界领先的技术与产品应用于公司产品研发与应用项目中，核心技术团队拥有较高的技术能力和创新能力，使得公司产品、解决方案的技术、性能、可靠性水平获得了以商业银行为代表的大中型金融行业客户的广泛认可。

公司获得了 ISO9001、ISO20000、ISO27001、ISO14001、ISO45001、ISO22301、ISO37001 等标准体系认证证书，通过了 CMMIL5、信息系统建设和服务能力四级（CS4）、ITSS 运维服务一级、信息系统安全集成服务资质、信息系统安全运维服务资质等认证，全资孙公司广州数通获得了甲级涉密信息系统集成资质，具备了行业领先的工程实施及服务保障。

公司拥有众多大中型 IT 项目的成功经验，充分了解行业用户的管理模式、

业务环境、应用系统现状，长期跟踪并全程参与客户信息系统规划设计、产品选型、开发测试、安装调试、运营维护的各个环节，能够对客户信息系统建设过程中可能出现的问题做出有效预判，帮助行业客户高水平、高质量完成信息系统建设任务。

（5）供应商合作优势

公司与 IT 行业主流产品供应商建立了长期、持续、良好的合作关系，能够获得供应商全面支持，包括快速订货渠道、优先配送、账期等，可有效缩短项目工期，提高服务响应速度，减少资金占用，进而形成公司的市场竞争优势。同时，公司与供应商共享销售渠道，将双方的销售优势形成合力，大大提高了获取订单的能力。

（6）营销服务网络优势

大中型企业普遍拥有大量地理分布广泛的分支机构和业务网点，IT 服务商必须拥有相应规模的网点分布和技术资源，才能满足客户跨区域的服务需求。公司目前已形成以公司总部、13 个分公司、2 个全资子公司、1 个全资孙公司为依托，覆盖全国的服务网络。广泛分布的营销服务网络使公司有能力向全国性的大中型企业及各地区的本地企业提供及时、优质的服务，同时也积累了大范围、多网点、多层次服务网络的管理经验。

3、公司的竞争劣势

随着我国银行业的快速发展，银行对 IT 基础设施和软件系统的建设、服务需求增长迅速，市场规模不断扩大。近年来，公司业务量快速增长，业务机会持续增加，处于快速发展的重要阶段。但由于公司规模偏小，新产品的研发资金投入均来自于自有资金的积累，人才规模也限制了新产品快速研发能力，资金规模和人员数量在一定程度上制约了公司业务的开展，对公司保持核心竞争力的持续领先存在不利影响。

如果本次向特定对象发行募集资金成功，则公司可以解决快速发展中的资金瓶颈，持续增加人才与技术研发投入，增强产品竞争力与服务能力，为投资者带来良好回报。

（六）影响公司发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）信息技术的持续投入是银行业提升自身价值的内在需求

银行的经营管理越来越依赖信息技术。随着银行业市场竞争加剧，银行业的金融产品创新、个性化的客户服务提供、差异化的市场营销都离不开 IT 系统的支持，IT 系统建设已经成为银行提升自身竞争力不可或缺的重要手段。未来几年，随着我国银行业规模和盈利能力的持续提升，银行业的信息化投入必将不断增长。

（2）信息技术的快速发展不断推动银行业对专业 IT 服务的需求

计算机运算和存储能力等硬件设备制造技术的不断提高，促使银行服务客户的能力不断提高。另外，云计算、大数据和移动互联网等新时期 IT 技术的发展和在互联网行业的成功运用，正促使银行在客户服务、营销管理、内部管理等方面发生着深刻的变化，进而推动银行内部 IT 架构不断变化，从而为以公司为代表的银行业 IT 服务商提供了广阔的市场空间。

（3）政策与监管为银行业信息化提供了广阔的发展空间

信息化为我国银行业平稳安全运营提供了良好的支持环境，并将在防范与化解金融风险中发挥重要作用。随着信息技术在银行经营中的深入应用，监管部门已经开始对各类银行机构的信息安全和风险控制进行全面、严格的监管；而大多数商业银行也已将信息科技风险纳入风险管理体系，切实加强信息科技治理建设。这些因素将带动银行业在 IT 系统建设上的持续投入。

（4）国家加大了对平台经济的支持力度

2023 年，国家加大了对平台经济的支持力度，多地正在酝酿出台更多细化的平台经济扶持政策，鼓励平台经济健康发展。近期 Chat GPT 的出现，再次印证了互联网行业超强的创新能力，围绕 AI 应用，必将引发新一轮互联网创新浪潮。同时，互联网行业同样面临美国在高新技术领域的打压和限制，互联网行业对自身系统建设和运行安全性的担忧，使得自主可控成为互联网行业需要考虑的重要问题。

2、不利因素

（1）人才资源瓶颈

银行业 IT 服务行业技术密集，人才是行业企业的核心竞争力，随着业务的发展，公司需要大量掌握专门技术的人员，在掌握软件开发技术的同时，还要拥有对多厂商、多产品的集成把控能力，同时要具备对银行业业务流程及其发展趋势的深刻理解。目前，我国此类高端人才的培养速度难以满足行业企业规模与客户需求的增长速度，人力成本亦在不断提升，因而人才资源正成为公司未来发展的首要瓶颈。

（2）市场竞争趋于激烈

随着银行业对信息技术重视度的不断提高，银行业 IT 服务在今后相当长的时期内将保持旺盛的需求，其广阔的市场前景吸引着越来越多的市场参与者，市场潜在进入者可能通过并购、整合等方式进入该领域，国外知名企业亦加快了进入国内市场的步伐。此外，行业内现有服务商正通过不断提高研发实力、产品技术含量和服务品质以提升自身竞争能力和市场份额。未来，公司所处行业的市场竞争将会愈加激烈。

3、行业上下游对公司发展的影响

公司所属行业的上游主要是计算机软硬件厂商，下游行业主要是各类银行客户。

（1）上游行业

上游行业主要是提供成套软件产品、计算机相关设备的企业，主要包括 IBM、CISCO、Oracle、HP、华为、浪潮等大型知名厂商及其销售总代理，产品市场竞争充分、定价透明，因而不存在采购方面的瓶颈。由于公司在项目实施中会从侧面促进厂商产品的销售，厂商也有赖于以公司为代表的了解自身产品的服务商为下游客户提供专业服务，因此厂商与公司属于相互依托、相互促进的关系。报告期内，厂商与公司之间一直维持良好的合作关系，并在采购定价与技术合作方面给予较多优惠。

（2）下游行业

下游行业主要是金融行业客户、互联网及其他政企行业客户，包括国有商业银行、股份制商业银行、区域性银行以及大中型互联网行业客户，其运行状况与信息化需求对金融业、互联网行业 IT 服务行业的发展有较大影响。

在金融行业，当前，信息技术已经成为银行的核心竞争力，也是金融监管的重点，这使银行业保持了对信息技术的旺盛需求。尽管银行普遍拥有自己的信息技术团队，但随着行内 IT 系统的复杂化，银行自身的 IT 实力难以为系统的开发、维护提供全面的支持，而公司能够为其提供经济、专业的技术服务，使银行可以集中精力于主营业务，保持高效运转；公司也可以充分受益于银行释放的大量 IT 服务需求，与其共同成长。随着这种服务关系的深化，以公司为代表的 IT 服务商已经成为银行业日常运营中不可或缺的一环，因此银行业与公司是互利共赢的关系。

三、主要业务模式、产品或服务的主要内容

（一）公司主营业务及变化情况

公司面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供 IT 解决方案及服务，包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运行维护服务。报告期内，主营业务未发生重大变化。

（二）公司主要产品及服务

报告期内，公司主要产品及服务包括 IT 基础设施建设业务、软件解决方案业务及 IT 运行维护服务业务，报告期内未发生重大变化。

1、IT 基础设施建设业务

IT 基础设施建设业务领域，公司面向大中型企业客户，提供 IT 基础设施规划设计咨询、方案选型、项目实施、运行维护等覆盖 IT 基础设施建设全生命周期的解决方案和服务，包括：

云数据中心规划设计与建设：规划设计阶段，公司基于客户 IT 基础设施现状以及未来发展需求，协助用户完成云数据中心管理架构、技术架构规划设计，以及产品选型、技术方案、实施工艺等前期工作。项目实施阶段，公司承担客户云数据中心计算、存储、网络、安全等硬件设施，以及操作系统、数据库等基础

软件系统的采购、安装、调试、交付验收等项目实施任务。报告期内，公司以多地多数据中心、私有云建设为重点，强化云数据中心咨询服务，构建全技术栈的服务规划与服务交付能力体系，不断提升技术服务能力，树立高端 IT 服务品牌形象，推动行业数字化转型。

大型企业广域网规划与建设：基于 IPv6 及软件定义广域网技术，公司向大型企业客户提供独立核心骨干网规划设计与建设服务，满足客户覆盖全域的独立组网需求，实现多地多中心、高性能、高可用性、动态伸缩、全网质量监控，多域分离，融合承载多种业务，业务间安全隔离、流量控制，端到端业务一体化管理等需求。报告期内，适应《金融科技发展规划（2022-2025 年）》要求，公司积极推进行业客户 IPv6 规模部署和应用工作，通过技术创新与融合应用，促进金融行业信息化体系平滑升级，并通过全面提升金融安全防护体系对 IPv6 的支持，强化金融数据传输安全。

数据中心容灾：依据国家《信息系统灾难恢复规范》，同时遵循行业标准与规范、监管指引，结合大型企业现状，为客户规划两地三中心多活解决方案及发展路径，实现在基础设施云化条件下两地三中心建设与灾难切换管理，实现主要业务在主中心和同城中心双活或热备，重要业务的异地应用级备份。

云数据中心迁移：公司面向大中型企业提供云数据中心迁移解决方案，支持大型企业实现多数据中心的应用布局，包括数据中心迁移调研分析、过程工艺设计、项目实施、系统调优等服务。

2、软件解决方案业务

公司软件解决方案业务主要集中于以银行为主的金融行业，包含业务处理、数据管理与商业智能、区块链基础平台与应用解决方案等应用领域，主要业务模式为基于公司自有知识产权软件产品，向客户提供定制化应用软件解决方案或定量软件开发服务。

业务处理领域：公司基于自有知识产权 Starring 系列产品，提供金融应用分布式架构转型、信创云、多云融合与协同等综合解决方案。Starring 是分布式架构下应用开发、运营及运维的集成技术平台，支持金融客户将传统集中式应用快速迁移到分布式架构、信创私有云及混合云平台中，形成全面满足信创需求的分

布式技术中台、交易中台、智能支付中台、中间业务云、数字货币、助农业务、投融资管理等众多金融应用解决方案。

数据管理与商业智能领域：公司以自有知识产权 iMOIA、SharkData 系列产品为核心，提供涵盖数据采集、数据集成开发、调度监控、大数据管理、数据分析与展现、历史数据管理、数据治理、数据资产管理等基础功能的企业级一体化大数据管理应用平台，并形成了企业级客户信息管理、客户服务、指标体系、反欺诈、营销、监管、数据财富大脑等应用解决方案。

区块链基础平台与应用解决方案领域：公司全资子公司泛融科技专注于区块链基础技术研究、基础平台及解决方案研发。泛融科技核心产品为蜂巢链基础设施及服务，该产品是经工信部信通院可信区块链推进计划（TBI）和应急管理部通信信息中心测试并通过认证的区块链底层产品，集成了基础区块链、可信存储、BaaS（区块链即服务）、DID（去中心化身份认证）、可信计算等基础功能。基于蜂巢链，泛融科技推出了区块链可信存储系统及与华为鲲鹏芯片集成的可信存储一体机，同时正在尝试将区块链技术应用于公检法司、普惠金融、跨境电商、数字藏品等领域。针对区块链应用实施过程，泛融科技还提供智能合约开发、区块链底层技术咨询及区块链应用系统运维服务。

政企行业：公司烟草行业业务拓展取得积极成果，烟草产品研发管理平台、烟草行业二维码溯源解决方案、二维码管控平台获得推广应用。公司正在积极推广烟草生产经营管理一体化平台，并尝试将智能装备应用于烟草行业。

3、IT 运行维护服务业务

公司基于 ITIL 服务管理体系与 ITSS 运维技术框架，向客户提供标准化、规范化的 IT 运维服务业务，包括数据中心运维服务、基础软硬件维保服务、应用软件维护服务、数据管理及运维服务等。

数据中心运维服务包括：运维体系部署、运行监控、性能优化、故障处置、灾难恢复演练等。

基础软硬件维保服务包括：巡检服务、事件与问题支持、现场值守等。

应用软件维护服务、数据管理及运维服务包括：应用软件系统及大规模数据管理系统定期巡检、故障响应、系统调优、系统变更支持、现场维护等服务。

（三）主要经营模式

1、销售模式

公司面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供 IT 解决方案及服务，包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运行维护服务。

根据行业的业务特点，公司主要采取直销的销售模式，IT 基础设施建设和运维服务业务与软件解决方案业务各自拥有独立的销售团队，由相应团队的客户经理与对应客户直接建立服务关系。根据具体的项目情况，公司亦作为分包商与其他项目参与者合作向客户提供服务，但该类业务收入占公司总收入比例较小。

公司销售体系分为两类，一是总部销售：以公司总部为中心，负责获取各大银行、大型互联网企业及其他大中型企业的入围及总行、总部项目签订；二是区域销售：以分公司为区域中心，负责各大银行分行、区域性银行及企业分公司的项目签订。

公司的主要客户为银行类金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业，其主要采购形式包括公开招标、邀请招标、竞争性谈判、议标。

采购方式	具体形式
公开招标	以招标公告的方式，广泛邀请不特定的服务商参加投标。
邀请招标	从满足一定资格条件的服务商中邀请多家服务商参加投标。
竞争性谈判	通过与符合资格条件的多家服务商分别谈判，商议合同条款，经客户方相关人员综合评议之后确定业务合作关系。
议标	直接与选定的服务商就项目情况进行协商，相当于单一来源采购。

（1）IT 基础设施建设与 IT 运维服务的销售模式

1) 主要客户的采购模式

在 IT 基础设施建设与 IT 运维服务业务中，客户主要采取公开招标与竞争性谈判的方式。

大中型银行、大型互联网企业为了保证服务商的技术能力和服务品质，一般采取总行、总部集中选型采购、服务商资格定期考核评审等采购政策。在总行、总部集中选型采购模式中，银行、互联网企业一般会先与上游厂商进行谈判，确定采购产品的型号和价格。其他未采用总行集中采购模式的银行客户及其他大中型企业，一般按照项目分别进行招标采购。

在 IT 运维服务方面，客户一般根据需要采购固定服务期的运维服务或其他专项服务。由于 IT 运维服务具有较强的延续性，客户倾向于向实施 IT 基础设施建设项目的原服务商采购运维服务。

银行、大型企业客户对服务商技术实力、服务质量和服务连续性的要求很高，公司多年以来一直接受大中型银行、大型企业客户的考核及评审，均顺利通过，从而长期具有这些大中型银行、大型企业的服务商资格，业务关系稳定、持续。

2) 销售策略

IT 基础设施建设：①以准入服务商资格获得合同：公司被多家银行、大中型企业选定为固定 IT 基础设施建设实施服务商；②以认证服务商身份竞标获得合同；③与合作厂商联合竞标获得合同；④通过参加项目投标，在竞标中赢得合同。

IT 运维服务：①免费维保期或上一服务期满后客户续签的服务合同；②公司主动营销获得的新的运维服务合同。

3) 收款政策

IT 基础设施建设方面，项目的方案设计、工程实施等服务费用一般不单独计价，而是包含在软硬件产品的价格中，客户通常在合同所涉及全部产品到货、安装并验收完毕后付款 90%-95%，剩余 5%-10%作为项目质量保证金，在 1-3 年后支付。在系统产品销售类业务中，通常约定在合同所涉及全部产品及材料到货、验收完毕后的 30-60 个自然日内，向公司全额支付价款。

IT 基础设施建设项目的设备采购中通常已包含一定期限（通常 3 年）的保修服务。上述保修期过后，客户可选择与公司签订 IT 运维服务合同，按年或按

季度支付维保服务费；对于客户专项的服务需求（如机房搬迁、应用软件支持服务等），公司单独与客户签订专项服务合同，客户在项目实施、验收完毕后一次性支付价款。

（2）软件解决方案业务的销售模式

1) 主要客户的采购模式

在软件解决方案业务中，客户的采购模式类似于 IT 基础设施建设业务的采购模式，主要采取公开招标与竞争性谈判的方式。

金融行业 IT 应用系统必须具有较高的安全性与稳定性，同时服务商必须对金融行业的业务流程具备深刻的理解。金融行业选择服务商时，对服务商的产品成熟度、服务实施能力、人员稳定程度等方面都有较高的要求。

在一些复杂度较高的项目中，需要由具有不同优势的服务商分别负责各个高度专业化模块的开发、实施与维护工作。为提高开发效率，降低项目的建设、监督成本及风险，金融机构会委托其下属的专业单位，或通过前述的招投标方式选择一家服务商以总包商的身份对项目实施过程统筹协调，其余参与项目的专业服务商，无论通过金融机构招投标或总包商筛选入围，均以分包形式直接与总包商签订合同。公司在参与此类项目时，除签署合同的对方当事人为总包商外，定价模式、收款模式、服务及产品的提供模式等与其他类型项目的标准基本一致。

2) 销售策略

公司软件解决方案业务的销售策略主要分为两种，一种是充分挖掘既有客户的持续需求，这是公司销售策略的重点，能够使公司保持较低的销售成本；另一种是由市场部门通过有针对性的营销与竞标获得新客户。

3) 收款政策

定制软件项目方面，客户通常在合同签订后的数个工作日内支付 30%-40% 的预付款，项目实施完毕后，支付合同金额的 50%-60%，而合同金额的剩余 5%-10% 作为项目的质量保证金，在项目完成 1 年后支付。

定量软件项目方面，公司通常根据与客户约定的结算周期（如三个月），客

户在每期结束的数个个工作日内向公司全额支付该期服务费用。

2、采购模式

公司在业务开展过程中采购产品主要分为三类：硬件设备采购、软件产品采购和外协人力采购。

（1）硬件设备采购

在IT基础设施建设与IT运维服务业务中，公司采购的主要硬件设备为服务器、网络设备、存储设备、安全设备、视频设备等。

（2）软件产品采购

公司在为客户提供IT基础设施建设、软件解决方案服务时，根据客户需求采购分布式数据库、大数据平台、报表软件、安全产品等。

（3）外部人力资源采购

在软件解决方案的项目实施过程中，公司会因局部区域缺少员工，而需要从外部公司采购部分人力资源参加到项目组。

外部人力资源采购，当公司在某些项目中因缺少员工而需要从外部公司采购时，首先在“合同管理系统”中发起评审，分为已签合同、未签合同两种情况。销售人员应填写相关字段，以说明采购内容、发票类型、供应商等。商务部完成供应商审核，与供应商签署人力服务采购的框架协议，约定服务验收标准、付款计划等有关内容。相关领导逐级完成审批。供应商的人员进场时，需要通过客户的面试。如果客户面试不通过，则需要供应商另外提供人员；如客户面试通过，则进入项目组工作。

公司对软件项目实行了严格的开发与质量流程控制，外部公司人员仅参与非核心模块的开发。公司根据人力资源情况合理运用外部人力资源采购模式能够给予公司更多的人力资源弹性，有助于公司在行业波动的环境下节约人力成本，提高开发效率。

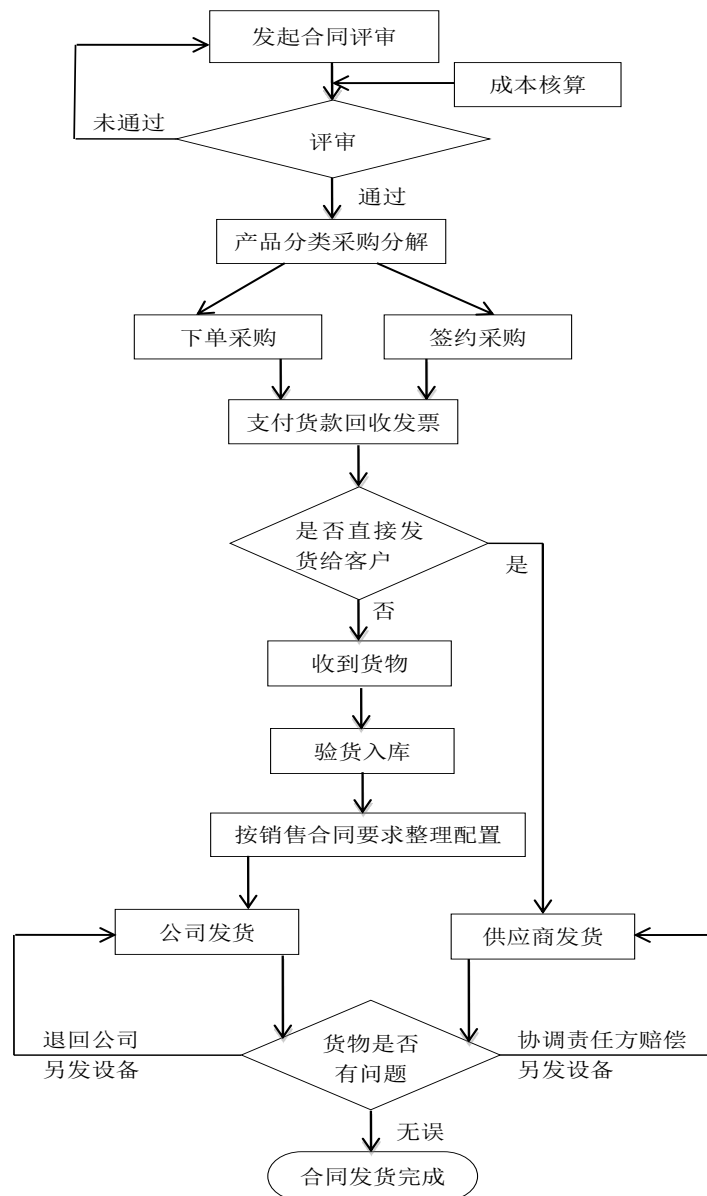
（4）采购的定价公允性

公司软硬件产品采购对象均是业内知名厂商及其总代理商，产品价格透明。金融企业尤其是大中型商业银行普遍有采购指导价，产品和设备的价格上限在投标前就已经基本确定，公司采购时根据项目规模和厂商销售政策会获得一定比例的价格优惠。

公司所在行业外协开发人力供应商较多，且人力定价标准易于定量化，因此外协人力采购价格亦较为市场化。

（5）公司设备采购流程

公司设备采购严格遵循公司合同评审制度进行，在项目中标或签署合同后，客户经理要提起公司合同内部评审，由商务部进行采购成本的估计并发起采购评审流程，评审通过后方能进行采购。具体的采购流程如下：



3、服务及产品的提供模式

(1) IT 基础设施建设业务的提供模式

公司 IT 基础设施建设服务一般有以下几个环节：

1) 咨询与规划。公司与客户签署 IT 基础设施建设合同后，即组织项目组开始着手对客户需求和系统环境进行调研，并据此进行前期规划设计和实施方案制定。

2) 采购与配送。公司向厂商下单采购软硬件产品，再根据具体需要按批运送至客户。

3) 项目实施。软硬件产品到货，待实施条件具备后，项目组展开工程实施，按照设计、实施方案构建软硬件平台、配置并调试整体系统。

4) 测试与投产验收。项目实施完成后，公司将配合客户组织系统测试和试运行，并对客户相关人员进行培训，然后进行工程验收和系统正式开通投产。

(2) 软件解决方案业务的提供模式

银行业客户的业务流程与 IT 基础环境复杂，对 IT 应用系统的定制化需求差异较大，通用化的软件产品一般不足以直接满足银行的业务需求。因此，软件解决方案的实施一般需要由公司派出人员至项目现场，针对用户的实际系统架构和业务需求进行现场开发。

公司软件解决方案的开发包括定制软件开发与定量软件开发两类，其中定制软件开发包括自主平台软件的研发和基于平台软件的客户化开发两个环节。

1) 定制软件开发

① 平台软件研发

平台软件是客户化开发的基础，公司开发的绝大多数软件解决方案基于自主平台软件。平台软件内包含了通用性的软件模块和开发工具，能够明显降低客户化开发的成本。在开展客户化开发时，实施人员需要根据客户的本地化差异对平台软件的功能模块进行加工完善。

公司核心产品 Starring、iMOIA、Shark 等系列产品均为平台软件，对下封装 IT 系统中多厂商产品形成的异构环境，屏蔽接口与标准差异，对上提供构建具体应用的基础模块和接入平台，实现横跨客户各系统的业务流程整合。

平台软件是公司软件业务发展的主要方向，公司对平台软件的研发和升级需对市场、技术、财务进行充分的调研论证，并经由公司研发立项管理流程审核通过，方可立项研发。

② 客户化实施

客户化实施是公司为客户提供服务的主要形式。公司根据客户的需求清单及反馈信息，与客户论证项目建设方案，进而在自有平台软件上进行系统设计和定

制化开发，并完成测试工作，提交符合要求的软件解决方案，经过安装调试，使其成功上线运行。

客户化开发也是优化、丰富平台软件功能的过程。通过本地化的软件开发和与客户的深入交流，可以提炼出较多具有通用性的实用功能，并作为新的模块加入平台软件，还能够在客户真实的 IT 环境下得到产品性能和稳定性的反馈，进而对平台软件进行完善提升。

2) 定量软件开发

定量软件开发服务一般由公司根据与客户的合同约定，根据客户对开发人员的技能和资质要求向客户派出对应的技术人员。在此期间内，公司派出的技术人员完全由客户委派工作。银行业对参与开发人员的行业经验、技术水平、保密承诺等都有较严格的要求，公司的软件开发服务需求一般来自于大中型商业银行，通过建立此类服务关系，可以加深双方的互信合作，促进常规业务开展。

(3) IT 运维服务业务的提供模式

公司 IT 运维服务业务包括以下几种模式：

服务模式	实施方式
定期巡检	技术人员定期或根据客户要求的时间对客户进行访问，以提前发现可能的故障和问题，进行预防性维护。
临时响应	技术人员在客户系统出现临时性运维需求时赶往客户现场，进行故障或问题的修复，以及其他合同约定范围内的运维服务。
备件保障	公司通过厂商服务购买、自有备件库储备和提供现场应急备件，为客户硬件故障提供快速响应的备件更换服务。
现场监控	派驻技术服务团队在客户现场对系统进行监控管理，第一时间处理运行中的事件和问题。
电话支持	通过服务电话对客户的咨询和问题做出基本故障判定、故障排除、操作指导的服务。
其他方式	包括远程调试及临时的应急现场服务等。

4、盈利模式

(1) IT 基础设施建设的盈利模式

IT 基础设施建设业务的主要成本为购置基础软硬件产品所产生的成本，公司的主要盈利模式是根据采购产品的成本加上一定的集成服务费用确定销售价格。在此类业务中，由客户与厂商就软硬件产品采购先行定价，再由公司负责具体建设的情况非常普遍。由于上游厂商间竞争充分，软硬件产品定价非常市场化，因而 IT 基础设施建设业务整体利润空间相对固定，毛利水平较低。

公司还通过系统产品销售业务获得一定的代理销售利润，即在厂商公布价为基础的折扣之上获取一定金额的价差。

（2）软件解决方案的盈利模式

定制软件开发在平台软件的基础上有针对性地开发各种软件系统，主要成本为人工成本。软件系统开发完成后，一般根据客户的 IT 系统规模一次性收取软件许可费用，形成平台软件产品的收入；再根据本地化开发的复杂度、项目组成员的月均人工成本，以项目预计工期核算项目整体价格。

定量软件开发的成本全部为人工成本，公司根据与客户约定的结算周期，根据合同列示的人员单价和经客户确认的该期实际工作量计算当期服务费金额。

（3）IT 运维服务的盈利模式

IT 基础设施运维服务的主要成本为人工成本和运营维护中所消耗的备件材料等。公司根据客户 IT 系统的规模，按设备总金额的一定比例确定项目基本价，并综合项目对应设备的故障率、设备更换成本、服务期限、服务级别和服务团队成员的月均人工成本计算每一维护期的服务费金额。

软件支持与维护服务以团队或项目组在客户工作地点驻场工作为主，主要成本为人工成本，公司在人工成本的基础上综合项目规模、项目复杂度和项目组成员月均人工成本计算每一维护期的服务费金额。

IT 运维服务一般在每一维护期开始前即确定该期服务费用，不再对每期的实际工作量进行统计。

四、现有业务发展安排及未来发展战略

（一）发行人的发展战略

公司业务属于软件与信息技术服务业，公司面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供 IT 解决方案及服务，包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运行维护服务。

2022 年 1 月，国务院正式发布《“十四五”数字经济发展规划》，数字经济成为继农业经济、工业经济之后的主要经济形态。根据规划“到 2025 年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%，数字化创新引领发展能力大幅提升，智能化水平明显增强，数字技术与实体经济融合取得显著成效，数字经济治理体系更加完善，我国数字经济竞争力和影响力稳步提升。”作为数字经济基础的信息技术行业面临重大的战略机遇，数字产业化、产业数字化、数字化治理、数据价值化为信息技术行业带来了巨大的发展空间。

公司始终重视研发创新，为保持公司产品的持续竞争力，不断加大研发投入，以信息技术应用创新为核心，加强与主要客户、供应商协作，积极拓展新的行业客户，保障公司主营业务稳健发展。

公司将继续丰富产品结构，加强市场开拓，增强盈利能力，提升产品性能，提高服务质量，继续实现业绩增长，以美好发展的未来，回报客户、回报股东、回报社会。

（二）发行人的发展计划

1、主营业务拓展计划

“十四五”期间数字经济获得国家层面大力支持，为公司长期、可持续发展提供了良好的宏观环境，全社会数字化转型、信息技术应用创新蓬勃发展、东数西算战略的实施，为公司发展提供了战略机遇。身处中国数字经济发展浪潮之中，公司将继续深耕金融信息化，积极拓展互联网行业、政企行业、高安全信息系统建设等行业及领域，提升自主可控技术能力，强化服务体系，力争抓住机遇，构筑公司未来发展新的格局。

（1）、金融信息化

在金融业务处理领域，完善中间业务、全渠道管理、支付清算、数字货币、电子票据、银企互联等业务能力；在数据管理及应用领域，以金融监管需求为切

入点，全面提升金融数据治理项目实施及服务能力。

基于信创产品的云数据中心建设，是未来公司 IT 基础设施建设业务的重点，公司将持续强化数据中心建设咨询、设计、规划、实施能力，重点投入相关解决方案研发。

提升和打造数据中心 IT 基础设施产品的全产品支撑能力，包括：服务器、存储、高速网络、安全、基础软件及运维管理，以满足金融客户大规模数据中心建设需求。

积极跟踪金融业务智能化的发展趋势，构建公司 AI 中台解决方案。并在智能化运维、智能化风控等方面寻求突破。

（2）、互联网行业

2022 年，受上游供应链调整影响，公司互联网行业业务出现较大幅度波动，同时公司互联网行业业务仍然面临毛利率低的问题。2023 年，随着上游供应链调整影响逐步消除，公司互联网行业业务将进入稳定发展阶段。公司同时将调整互联网行业业务策略，有计划的拓展优质中等规模互联网行业客户，调整部分毛利率过低的业务，扩大公司互联网行业客户群体，降低业务波动，提高抗风险能力。

（3）、政企行业数字化转型

利用公司已建立的技术、服务体系及品牌优势，选择信息化进入快速发展期的行业，突破关键应用，打造核心技术能力，是公司拓展新行业的基本思路。

2022 年，公司在烟草行业信息化建设领域取得积极进展。2023 年，公司将全力推进前期试点应用在烟草行业的推广工作，同时将投入研发资源，与客户共同推动智能化装备在烟草行业的应用。

2022 年，广州数通通过甲级涉密信息系统集成资质认证，并在涉密系统集成业务领域实现了从无到有的突破，公司已将涉密系统集成业务列为未来重点关注的领域，配备了专门的资源，制定了相关业务计划，推动该项业务取得更大进展。

2、技术研发规划

公司一直立足于自研核心技术，完成自有专利、自有知识产权的软件，形成了较为深厚的技术积累和一定的研发优势。公司将在已有的研发基础上，不断加大对技术研究和新产品研发的资源投入，增强公司的科研实力，提高公司在银行软件行业的研发竞争力。

近期，公司将完成正在实施的研发项目，并加大研发投入，开展基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以取得在金融业务处理、大数据管理与商业智能等金融行业的自有知识产权软件；开展蜂巢链基础设施、数字藏品交易平台、烟草生产经营管理一体化平台升级版等研发项目，以取得在区块链基础平台与应用解决方案、烟草行业的自有知识产权软件。公司将依托这些自有知识产权软件为客户提供更好的服务，为公司极拓展新的行业客户，保障公司主营业务稳健发展。

3、营销发展规划

公司经过二十余年的发展，积累了政策性银行、国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、区域性银行、大型互联网企业等众多的高端客户，与大量行业客户建立了长期、持续、稳定的合作关系。大中型金融机构及互联网企业，是国内 IT 应用水平最高的行业，公司在与客户长期合作过程中，保持了较高的技术水平。

公司 IT 基础设施建设、软件解决方案、IT 运维服务三类细分业务面向同类客户，在三项业务开展过程中使得公司对客户的需求具备更加全面、深入的理解，在产品研发、市场开拓、后续服务方面拥有较好的竞争优势。公司业务范围全面涵盖了 IT 服务三大领域，使得公司具备对客户全方位的综合服务能力。不同业务线能够在销售和实施中为其他业务线创造机会，实现交叉销售。

公司将持续以高可靠性的软件产品，及自身稳健的经营风格向客户提供高质量的服务，以信息技术应用创新为核心，加强与主要客户、供应商协作，积极拓展新的行业客户，稳步提高客户的黏性，保障公司主营业务稳健发展。

4、人力资源发展规划

公司培养了一大批信息技术及行业应用领域的专家级人才，形成了一支掌握专业技术、熟悉行业客户业务特征与管理模式的技术队伍，包括大量具有丰富行业应用经验的资深技术人员。

公司管理层与核心团队长期专注于 IT 服务行业，管理层与核心技术人员平均从业年限超过 20 年。公司建立了人性化的管理体系和具有市场竞争力的考核激励机制，形成了务实稳健的公司文化。公司的管理层与核心团队高度认同公司的经营理念，核心团队保持长期稳定。

公司高度重视人才资源的发展，将提高员工素质和引进高层次人才作为公司发展的重要战略任务。公司已经搭建并将持续优化发展核心人才识别、赋能、提升、考核的人才能力建设的完整体系。

公司未来会持续引进高水平的高级管理人员、技术人才和营销人才，扩充公司自身的人才团队。

（三）发行人的发展计划与现有业务的关系

公司的发展计划体现在：

1、主营业务拓展规划方面，集中在金融信息化、互联网行业、政企行业数字化转型；

2、技术研发规划方面，开展基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，蜂巢链基础设施、数字藏品交易平台、烟草生产经营管理一体化平台升级版等研发项目；

3、营销发展规划方面，公司业务范围全面涵盖了 IT 服务三大领域，使得公司具备对客户全方位的综合服务能力。不同业务线能够在销售和实施中为其他业务线创造机会，实现交叉销售。

这三方面，依然是在 IT 基础设施建设、软件解决方案、IT 运维服务三类现有业务的基础上进行业务发展。

上述业务发展规划均立足于现有业务，是建立在公司核心竞争力、市场地位及综合实力基础上的合理业务拓展，公司现有业务是制定发展计划的基础和前提，

发展计划是对现有业务的充实和提高。

公司发展计划的实施，将极大提升公司研发和项目实施能力，使公司业务在广度和深度得到全方位发展，自有知识产权软件结构合理多样，经营管理能力进一步增强，响应市场需求更加及时，从而全面提升公司的核心竞争力和持续盈利能力，有助于巩固并进一步提高公司在行业内的地位。

五、发行人财务性投资情况

（一）财务性投资的相关认定标准

1、财务性投资

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》（证监会公告〔2023〕15 号）的规定：1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等；2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

2、类金融投资

根据《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的规定：除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外,其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

（二）最近一期末持有的财务性投资情况

截至 2023 年 3 月 31 日，公司财务报表中可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的相关资产情况如下表所示：

单位：万元

科目	金额	主要构成	是否认定为财务性投资
----	----	------	------------

其他应收款	2,185.40	押金及质保金、往来款、员工备用金等	否
其他流动资产	675.27	待认证和待抵扣增值税进项税、预缴企业所得税和待转增值税销项税	否
长期股权投资	6,259.87	按权益法核算的对共青城银汐 36.63% 的持股和对海同科技 40.00% 的持股	部分是

1、截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他应收款金额为 2,185.40 万元，主要为押金及质保金，另有少量往来款和员工备用金等，均系公司经营活动形成，不属于财务性投资。

2、截至 2023 年 3 月 31 日，公司其他流动资产金额为 675.27 万元，主要为待认证和待抵扣增值税进项税，另有少量预缴企业所得税和待转增值税销项税，系公司经营活动形成，不属于财务性投资。

3、截至 2023 年 3 月 31 日，公司长期股权投资金额为 6,259.87 万元，包括持有的共青城银汐 36.63% 的股权和海同科技 40.00% 的股权，金额分别为 6,016.01 万元和 243.86 万元。具体情况如下：

(1) 共青城银汐投资管理合伙企业（有限合伙）

2017 年 2 月，公司通过全资子公司西藏数通出资 10,000 万元作为有限合伙人参与设立了西藏银汐，持有西藏银汐 36.63% 的权益，为有限合伙人。2018 年 12 月，西藏银汐迁址至江西省九江市共青城并更名为共青城银汐。2021 年 2 月，西藏数通迁址至北京并更名为北京数通；2021 年 2 月，公司通过吸收合并的方式合并北京数通，共青城银汐权益变更为由公司直接持有。

共青城银汐系投资产业基金，已取得私募基金登记备案证明，主要从事对外股权投资，包括 IPO 前投资和二级公开市场买卖等形式，报告期内对外投资标的主要为双塔食品（002481.SZ）、三人行（605168.SH）、中船汉光（300847.SZ）、极米科技（688696.SH）、华清飞扬（834195.NQ）和游美营地（北京）教育科技有限公司等。截至 2023 年 3 月 31 日，共青城银汐已出售持有的大部分上市公司股票，收回大部分前期投资并实现部分投资收益，仅保留对华清飞扬（834195.NQ）和游美营地（北京）教育科技有限公司的持股。

报告期内，共青城银汐多次向合伙人分红并减资。截至本募集说明书签署日，共青城银汐出资总额已减至 10,151.9994 万元。针对尚未收回全部前期投资，未

来将选择合适的时机及方式，逐步退出全部前期投资项目。

公司参股共青城银汐主要目的系取得股票投资收益，属于财务性投资，2023年3月31日，公司持有的对共青城银汐的长期股权投资账面价值为6,016.01万元，占报告期末归属于母公司净资产的比例为4.75%。

（2）北京海同科技有限公司

2019年1月，公司全资子公司西藏数通以600.00万元认购海同科技40%的股权；2021年7月，公司吸收合并全资子公司北京数通（原西藏数通），变更为公司直接持有海同科技40%的股权。

海同科技主要业务方向为银行和非银金融机构的风险管理及大数据分析等，该领域与公司金融数据管理及应用业务相关性较高，是公司正在积极拓展的业务方向之一。报告期内，公司和海同科技合作实施了多个项目，利用海同科技的应用能力及技术人员储备推广相关应用，有利于公司迅速占领市场，加强公司对传统客户的粘性，拓展相关业务领域。

公司参股海同科技具有围绕产业链上下游以获取相关技术、渠道为目的的产业投资性质，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

综上所述，截至2023年3月31日，公司持有的对共青城银汐的长期股权投资属于财务性投资，占报告期期末归属于母公司净资产的比例为4.75%，未超过30%；公司持有的对海同科技的长期股权投资不属于财务性投资，故报告期末公司不存在金额较大、期限较长的财务性投资，符合《证券期货法律适用意见第18号》中的相关规定。

（三）本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资情况

2023年5月6日，公司召开第四届董事会2023年第二次临时会议，审议通过了《关于公司2023年度以简易程序向特定对象发行股票方案的议案》等与本次发行相关的议案，自本次董事会决议日前六个月至今（即本募集说明书签署日），公司不存在新投入和拟投入的财务性投资，具体如下：

1、投资类金融业务

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新投资或拟投资类金融业务的情形。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新投资或拟投资金融业务的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新投资或拟投资与公司主营业务无关的股权业务。

4、投资产业基金、并购基金

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新投资或拟投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在资金拆借情形。

6、委托贷款

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上所述，自本次发行的董事会决议日前六个月起至今，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资的情形。

六、发行人最近一年一期类金融业务情况

公司最近一年一期不存在类金融业务情况。

七、报告期内行政处罚情况

2021年8月18日，北京市海淀区应急管理局向先进数通出具（京海）应急

罚[2021]执 00447-1 号《行政处罚决定书》，认定公司东北侧安全出口被工位、桌椅堵塞，安全出口不畅通，违反了《中华人民共和国安全生产法》第三十九条第二款的规定。依据《中华人民共和国安全生产法》第一百零二条第（二）项和《北京市安全生产行政处罚自由裁量基准》（2020 年修订版）之《中华人民共和国安全生产法》相关规定裁量基准第（三十一）条裁量基准第 1 项的规定，决定给予公司人民币伍仟元的罚款的行政处罚。

根据当时有效的《中华人民共和国安全生产法》第三十九条规定：“…生产经营场所和员工宿舍应当设有符合紧急疏散要求、标志明显、保持畅通的出口。禁止锁闭、封堵生产经营场所或者员工宿舍的出口。”第一百零二条规定：“生产经营单位有下列行为之一的，责令限期改正，可以处五万元以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员可以处一万元以下的罚款；逾期未改正的，责令停产停业整顿；构成犯罪的，依照刑法有关规定追究刑事责任：…（二）生产经营场所和员工宿舍未设有符合紧急疏散需要、标志明显、保持畅通的出口，或者锁闭、封堵生产经营场所或者员工宿舍出口的。”

北京市海淀区应急管理局依据《北京市安全生产行政处罚自由裁量基准》（2020 年修订版）之《中华人民共和国安全生产法》相关规定裁量基准第（三十一）条规定：“1. 生产经营场所和员工宿舍虽设有紧急疏散出口，但不符合紧急疏散需要、标志不明显、未保持畅通的，处 2 万元以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处 5000 元以下的罚款”

北京市海淀区应急管理局依据《北京市安全生产行政处罚自由裁量基准》（2020 年修订版）之《中华人民共和国安全生产法》相关规定裁量基准第（三十一）条对发行人做出了裁量阶次最低的处罚措施，发行人收到上述行政处罚后第一时间对相关违规情况进行了纠正，并及时交纳了罚款。发行人的主管人员和其他责任人员未受到其他行政处罚或被追究刑事责任。因此保荐机构认为前述行政处罚不属于重大行政处罚。

除以上事项外，发行人报告期内未受到重大行政处罚。

八、发行人未决诉讼、仲裁等事项

公司于报告期内不存在未决诉讼、仲裁等事项。

九、最近一期业绩下滑的原因及合理性

（一）最近一期业绩下滑的原因与合理性

公司 2023 年 1-3 月营业收入为 37,034.09 万元，较上年同期下降 24.47%；归属于母公司所有者的净利润为 764.49 万元，较上年同期上涨 168.40%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 745.00 万元，较上年同期上涨 166.17%。

公司 2023 年 1-3 月主要经营成果与上年同期对比如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动比例
营业收入	37,034.09	49,030.04	-24.47
营业成本	30,954.04	41,696.14	-25.76
毛利率	16.42%	14.96%	1.46
期间费用	6,199.17	5,775.65	7.33
营业利润	824.37	-1,252.16	165.84
利润总额	848.06	-1,242.38	168.26
净利润	764.49	-1,117.64	168.40
归属于母公司股东的净利润	764.49	-1,117.64	168.40
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	745.00	-1,125.95	166.17

公司 2023 年 1-3 月营业收入和营业成本分别较上年同期下降 24.47%和 25.76%，主要系客户中的银行业金融机构采购计划主要在上年底到当年一季度制定，公司等服务商收入较大比例在当年下半年才能确认，一季度收入主要来自上年末的存量合同或长期合同，而 2022 年度由于通用服务器的上游供应商产能受限和公司经营策略调整，不再单纯追求规模，主动放弃毛利率较低、付款不及时且经过努力沟通仍无改善迹象的客户业务，导致 2022 年末存量合同少于 2021 年末所致；毛利率较上年同期上涨 1.46 个百分点，主要系毛利率较高的软件解决方案和 IT 运行维护服务业务收入占营业收入总额的比例上升所致；归属于母公司股东的净利润较上年同期上涨 168.40%，主要系来自于共青城银汐的公允价值变动收益较上年增长所致。

（二）与同行业可比公司相比是否一致

2023 年 1-3 月，公司营业收入、归属于母公司股东的净利润同比变动情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动比例
营业收入			
华胜天成	93,740.69	83,469.12	12.31
长亮科技	29,602.28	27,641.95	7.09
荣科科技	14,790.07	11,791.55	25.43
银信科技	46,656.13	65,881.46	-29.18
东华软件	279,363.39	228,862.14	22.07
南天信息	186,035.35	154,052.81	20.76
电科数字	197,079.85	178,998.49	10.10
高伟达	25,868.24	21,887.72	18.19
宇信科技	79,295.46	40,663.57	95.00
神州数码	2,711,653.18	2,859,882.33	-5.18
科蓝软件	24,708.04	24,312.27	1.63
平均值	335,344.79	336,131.22	-0.23
公司	37,034.09	49,030.04	-24.47
归属于母公司股东的净利润			
华胜天成	6,136.85	-11,203.26	154.78
长亮科技	-574.29	-986.70	41.80
荣科科技	-488.57	-2,328.69	79.02
银信科技	2,106.98	2,365.13	-10.91
东华软件	13,774.93	11,907.80	15.68
南天信息	-1,168.52	-1,662.51	29.71
电科数字	4,648.08	5,859.31	20.67
高伟达	1,050.02	196.39	-434.66
宇信科技	4,186.29	159.74	2520.69
神州数码	20,910.50	18,732.60	11.63
科蓝软件	-846.77	595.73	242.14
平均值	4,521.41	2,148.68	110.43
公司	764.49	-1,117.64	168.40

由上表可知，2023 年 1-3 月公司和银信科技的营业收入存在一定程度的下滑，变动趋势与其他同行业可比公司不一致，主要系各公司产品及服务结构和经营策略不同所致。银信科技营业收入减少主要系系统集成业务收入减少所致，和公司营业收入减少的原因部分相同。

2023 年 1-3 月公司归属于母公司股东的净利润较上年同期涨幅较大，变动趋势和大部分同行业可比公司一致。

（三）相关不利影响是否持续、是否将形成短期内不可逆转的下滑

随着通用服务器上游供应商产能恢复，以及公司积极开拓软件解决方案业务等，预计公司销售收入有望回升，相关不利影响持续且形成短期内不可逆转的下滑的风险较小，公司已进行风险提示。

第二章 本次向特定对象发行概要

一、本次向特定对象发行的背景和目的

（一）本次向特定对象发行的背景

1、金融行业数字化转型，市场前景广阔

随着新一轮科技革命与产业变革，我国面临重要战略转型机遇。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》指出要加强关键数字技术创新应用、加快推动数字产业化、推进产业数字化转型，中国人民银行印发《金融科技发展规划（2022 - 2025 年）》，全力推动金融行业的数字化转型。在此背景下，金融行业的各项业务正与大数据、云计算、人工智能、5G、物联网等信息技术进行深度融合，对数据的采集、管控、应用开发、资产管理、数据产品研发、数据成果应用等提出了更多、更高的要求。

赛迪顾问股份有限公司（简称“赛迪顾问”）于 2022 年 7 月发布的《2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》指出，在全面数字化转型的大力推动下，尤其是 IT 架构转型与自主创新所产生的叠加效应的强劲驱动下，2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场继续保持旺盛的增长态势。2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模达到 479.59 亿元，比 2020 年度增涨 24.7%，预计到 2026 年中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,390.11 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 23.55%。

2、公司坚持深耕金融数字化产业，业务发展稳健

自 2000 年成立至今，公司坚持创新发展，向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供 IT 解决方案及服务。通过长期持续的投入，公司陆续完成金融渠道和业务平台、金融交易云平台、企业数据管理平台、大数据平台等软件产品及应用解决方案研发，完成数百次各类场景的产品评测，基于公司软件产品及解决方案构建了数百个客户应用系统，在中间业务、支付清算、银行卡、智慧网点、渠道管理、大数据管理、商业智能应用等领域积累了成熟的技术能力和丰富的项目实施经验，能够满足大中型企业客户应用系统的安全、高效、稳定的技术要求。

经过二十余年的发展，公司积累了政策性银行、国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、区域性银行、大型互联网企业等众多的高端客户，与大量行业客户建立了长期、持续、稳定的合作关系，并以高质量的服务、高可靠性的软件产品及稳健的经营风格获得了良好的行业口碑，使公司的客户资源与品牌优势持续提升。

3、公司日常运营资金存在缺口，资金成本较高

公司所处的软件和信息技术服务业为技术密集型和人才密集型行业，行业经营模式需要较多的流动资金以进行技术开发和项目实施。近年来公司业务发展迅速，日常运营对资金的需求持续扩大，公司主要通过向银行贷款来满足资金需求。报告期内，公司财务费用中利息支出分别为2,737.78万元、3,135.95万元、2,430.60万元和321.10万元（2023年1-3月数据未经审计），资金成本较高。预计未来几年内公司仍将处于业务快速发展阶段，研发投入、日常经营等环节对流动资金的需求也将进一步扩大。

（二）本次向特定对象发行的目的

1、把握行业发展趋势，保持公司行业领先地位

随着金融行业数字化转型的快速发展，以银行为代表的金融机构对 IT 服务供应商的综合能力提出了更高的要求。为紧跟现代金融行业数字化转型的发展趋势，公司需要不断提升自身技术和服务水平，赋能银行数字化转型。

通过本次募投项目的实施，公司拟建设基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，公司将进一步完善金融 IT 产品体系和服务内容，巩固公司在金融数据分析领域的领先地位，并以技术优势拓展政企等其他行业，持续提升公司的综合竞争力，保持公司在行业内的领先地位。

2、增强资本实力，保障公司发展资金需求

通过本次发行募集资金，一方面有利于公司增强公司资金实力，优化资产负债结构，降低资产负债率和资金成本，更好地满足公司日常业务发展的资金需求，提升公司抗风险能力；另一方面将有助于公司发展创新业务，拓展利润增长点，

提升公司的综合竞争力和盈利能力，符合全体股东的利益。

二、发行对象及与发行人的关系

本次发行的发行对象为诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）、林金涛、中信证券股份有限公司，发行对象不超过35名。

上述发行对象在本次发行前后与公司均不存在关联关系，本次发行不构成关联交易。

诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司在申购报价时已作出承诺：“本公司/企业及管理的参与此次认购的产品中不包括发行人和主承销商的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制或者施加重大影响的关联方，也不存在上述机构及人员直接认购或通过结构化等形式间接参与本次发行认购的情形；本公司/企业及管理的参与此次认购的产品未接受发行人及其控股股东、实际控制人、主要股东作出的保底保收益或变相保底保收益承诺，未接受发行人及其控股股东、实际控制人、主要股东直接或通过利益相关方提供的财务资助或者其他补偿。”

宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）、林金涛、中信证券股份有限公司在申购报价时已作出承诺：“本公司/企业/本人非发行人和主承销商的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制或者施加重大影响的关联方；本公司/企业/本人参与本次向特定对象发行股票认购的资金为自有资金，资金来源合法合规，并保证遵守国家反洗钱的相关规定；未接受发行人及其控股股东、实际控制人、主要股东作出的保底保收益或变相保底保收益承诺，未接受发行人及其控股股东、实际控制人、主要股东直接或通过利益相关方提供的财务资助或者其他补偿，不存在违反相关法律法规或者涉及不当利益输送的情形。”

三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期

（一）定价基准日、发行价格及定价原则

本次发行采取竞价发行方式，本次发行的定价基准日为本次发行的发行期首日（即2023年8月2日）。本次发行的发行价格（即发行对象的认购价格，下同）

不低于定价基准日前二十个交易日发行人股票交易均价（定价基准日前20个交易日股票交易均价=定价基准日前20个交易日股票交易总额÷定价基准日前20个交易日股票交易总量）的80%。

根据投资者申购报价情况，并严格按照认购邀请书确定发行价格、发行对象及获配股份数量的程序和规则，确定本次发行价格为11.86元/股。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，发行价格将做相应调整。调整公式如下：

派发现金股利： $P_1 = P_0 - D$

送红股或转增股本： $P_1 = P_0 / (1 + N)$

增发新股或配股： $P_1 = (P_0 + A * K) / (1 + K)$

三项同时进行： $P_1 = (P_0 - D + A * K) / (1 + N + K)$

其中， P_0 为调整前发行价格，每股派发现金股利为D，每股送红股或转增股本数为N，每股增发新股或配股数为K，增发新股或配股价格为A，调整后发行价格为 P_1 。

（二）发行数量

公司于2023年8月2日正式启动发行，经2023年8月4日投资者报价并根据《认购邀请书》关于确定发行对象、发行价格及获配股数的原则，确认了公司以简易程序向特定对象发行股票的最终竞价结果，竞价结果已于2023年8月10日经公司第四届董事会2023年第三次临时会议审议通过。

根据本次发行的竞价结果，本次拟发行股票数量为21,079,258股，不超过本次发行前公司总股本的30%。

具体认购情况结果如下：

序号	认购对象名称	认购股数（股）	认购金额（元）
1	诺德基金管理有限公司	11,804,384	139,999,994.24
2	财通基金管理有限公司	5,902,194	70,000,020.84
3	宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）	1,686,340	19,999,992.40
4	林金涛	843,170	9,999,996.20

5	中信证券股份有限公司	843,170	9,999,996.20
合计		21,079,258	249,999,999.88

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生送股、资本公积金转增股本或因其他原因导致本次发行前公司总股本发生变动及本次发行价格发生调整的，则本次发行的股票数量上限将进行相应调整。最终发行股票数量以中国证监会同意注册的数量为准。

（三）限售期

本次发行的股票自上市之日起6个月内不得转让，法律法规另有规定的从其规定。

本次发行结束后，由于公司送红股、资本公积金转增股本等原因增加的公司股份，亦应遵守上述限售期安排。限售期届满后发行对象减持认购的本次发行的股票须遵守中国证监会、深交所等监管部门的相关规定。

四、募集资金金额及投向

本次向特定对象发行股票募集资金总额为人民币 249,999,999.88 元，在扣除发行费用后实际募集资金净额将按照项目轻重缓急顺序投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	拟投入募集资金金额
1	基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案	12,163.39	7,988.30
2	数据治理智能洞察平台	5,245.84	3,686.70
3	数据资产运营管理和应用工作平台	8,469.40	6,022.70
4	补充流动资金	7,302.30	7,302.30
合计		33,180.93	25,000.00

在本次发行募集资金到位前，公司将根据募投项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，在本次发行募投项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自

筹解决。

五、本次发行是否构成关联交易

本次发行的发行对象为诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）、林金涛、中信证券股份有限公司，发行对象不超过35名。

上述发行对象在本次发行前后与公司均不存在关联关系，本次发行不构成关联交易。

六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书签署日，公司第一大股东李铠持股 5.11%，其余股东持股比例均低于 5.00%，且主要股东无一致行动协议或约定，公司无控股股东和实际控制人。

本次发行完成后公司总股本将由发行前的 308,429,398 股增加到 329,508,656 股，李铠持有本次发行后公司总股本的 4.79%，仍为公司第一大股东，公司仍无控股股东和实际控制人。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

（一）本次发行已取得的授权和批准

1、2023 年 4 月 11 日，公司召开第四届董事会 2023 年第一次定期会议，审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》。

2、2023 年 5 月 5 日，公司召开 2022 年度股东大会，审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》，由股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行融资总额不超过人民币 3 亿元且不超过最近一年末净资产 20%的股票相关事宜，授权期限自 2022 年度股东大会审议通过之日起至 2023 年度股东大会召开之日止。

3、2023 年 5 月 6 日，公司召开第四届董事会 2023 年第二次临时会议，审议通过了《关于公司<2023 年度以简易程序向特定对象发行股票预案>的议案》《关于公司<2023 年度以简易程序向特定对象发行股票方案论证分析报告>的议案》《关于公司<2023 年度以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用可行性分析报告>的议案》《关于公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票摊薄即期回报及采取填补措施和相关主体承诺的议案》《关于公司<未来三年（2023-2025 年）股东回报规划>的议案》等与本次发行相关的文件。

4、2023 年 5 月 23 日，公司召开 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票摊薄即期回报及采取填补措施和相关主体承诺的议案》《关于公司<未来三年（2023 年-2025 年）股东回报规划>的议案》等与本次发行相关的文件。

5、2023 年 8 月 10 日，公司召开第四届董事会 2023 年第三次临时会议，审议通过了《关于公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票竞价结果的议案》《关于公司与特定对象签署附条件生效的股份认购协议的议案》《关于公司<2023 年度以简易程序向特定对象发行股票预案（修订稿）>的议案》等与本次发行相关的文件，确认了本次以简易程序向特定对象发行股票的竞价结果等相关事项。

（二）本次发行尚需呈报批准的程序

根据《注册管理办法》《审核规则》等法规文件要求，本次发行尚需获得的授权、批准和核准如下：

1、深交所审核并作出上市公司是否符合发行条件、上市条件和信息披露要求的审核意见。

2、中国证监会对上市公司的注册申请作出予以注册的决定。

上述呈报事项能否获得相关批准或注册，以及获得相关批准或注册的时间，均存在不确定性。提请广大投资者注意审批风险。

八、发行人符合以简易程序向特定对象发行股票条件的说明

本保荐机构依据《公司法》《证券法》《注册管理办法》《审核规则》《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》《承销

细则》等规定的以简易程序向特定对象发行股票的实质条件对发行人是否符合发行条件进行了逐项核查，情况如下：

（一）本次发行符合《公司法》规定的条件

1、发行人本次发行的股票均为人民币普通股，每股的发行条件和价格均相同，符合《公司法》第一百二十六条的规定。

2、发行人本次发行的股票发行价格不低于票面金额，符合《公司法》第一百二十七条的规定。

（二）本次发行符合《证券法》规定的条件

发行人本次发行不以广告、公开劝诱和变相公开的方式发行，符合《证券法》第九条第三款的规定。

（三）本次发行符合《注册管理办法》规定的以简易程序向特定对象发行股票条件

1、发行人不存在《注册管理办法》第十一条规定的不得向特定对象发行股票的情形

（1）擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东大会认可；

（2）最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定；最近一年财务会计报告被出具否定意见或者无法表示意见的审计报告；最近一年财务会计报告被出具保留意见的审计报告，且保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除。本次发行涉及重大资产重组的除外；

（3）现任董事、监事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责；

（4）上市公司或者其现任董事、监事和高级管理人员因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查；

（5）控股股东、实际控制人最近三年存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为；

(6) 最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

2、发行人符合《注册管理办法》第十二条的规定

(1) 符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理等法律、行政法规规定；

发行人本次募投项目为基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金，符合国家产业政策，且履行了必要的项目备案等相关手续。同时，根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录(2021 年版)》等相关法律法规的规定，本次募投项目不属于名录规定的需要纳入环境影响评价管理的建设项目，无需办理环境影响评价手续；本次募投项目不涉及购买土地新建项目，无需办理土地相关审批、批准或备案事宜。因此，本次募集资金使用符合《注册管理办法》第十二条第（一）款的规定。

(2) 除金融类企业外，本次募集资金使用不得为持有财务性投资，不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司；

发行人为非金融类企业，本次募投项目为基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金，符合国家产业政策，且履行了必要的项目备案等相关手续。因此，本次募集资金使用符合《注册管理办法》第十二条第（二）款的规定。

(3) 募集资金项目实施后，不会与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。

本次发行完成后，发行人仍处于无控股股东和实际控制人的状态，故募集资金项目实施后，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性的情形。

3、本次发行符合《注册管理办法》第二十一条、第二十八条关于适用简易程序的规定

上市公司年度股东大会可以根据公司章程的规定，授权董事会决定向特定对象发行融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十的股票，该项授权在下一年度股东大会召开日失效。符合相关规定的上市公司按照上述规定申请向特定对象发行股票的，适用简易程序。

本次以简易程序向特定对象发行股票，拟募集资金总额为 249,999,999.88 元，融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十。

发行人 2022 年度股东大会已就本次发行的相关事项作出了决议，并根据《公司章程》的规定，授权董事会决定向特定对象募集资金不超过人民币 3 亿元且不超过最近一年末净资产 20% 的股票，授权有效期至 2023 年度股东大会召开之日止。

根据 2022 年度股东大会的授权，2023 年 5 月 6 日、2023 年 8 月 10 日，发行人分别召开第四届董事会 2023 年第二次临时会议、第四届董事会 2023 年第三次临时会议，确认了本次以简易程序向特定对象发行股票的相关发行事项。

4、本次发行符合《注册管理办法》关于发行承销的相关规定

(1) 上市公司向特定对象发行证券，发行对象应当符合股东大会决议规定的条件，且每次发行对象不超过三十五名。

本次发行对象为诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）、林金涛、中信证券股份有限公司，不超过三十五名特定发行对象，本次发行符合《注册管理办法》第五十五条的规定。

(2) 上市公司向特定对象发行股票，发行价格应当不低于定价基准日前二十个交易日公司股票均价的百分之八十。

本次发行的定价基准日为本次发行的发行期首日（即 2023 年 8 月 2 日）。本次发行的发行价格为 11.86 元/股，不低于定价基准日前二十个交易日发行人股票交易均价的 80%。若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，发行价格将做相应调整。本次发行符合《注册管理办法》第五十六条的规定。

(3) 向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日。上市公司应当以不

低于发行底价的价格发行股票。

本次发行的定价基准日为本次发行的发行期首日（即 2023 年 8 月 2 日）。本次发行的发行价格为 11.86 元/股，不低于定价基准日前二十个交易日发行人股票交易均价的 80%。若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，发行价格将做相应调整。本次发行符合《注册管理办法》第五十七条的规定。

（4）向特定对象发行股票发行对象属于本办法第五十七条第二款规定以外的情形的，上市公司应当以竞价方式确定发行价格和发行对象。

本次发行以竞价方式确定发行价格和发行对象，符合《注册管理办法》第五十八条的规定。

（5）向特定对象发行的股票，自发行结束之日起六个月内不得转让。

本次发行的股票自上市之日起 6 个月内不得转让，符合《注册管理办法》第五十九条的规定。

（四）本次发行符合《审核规则》规定的以简易程序向特定对象发行股票条件

1、本次发行不存在《审核规则》第三十五条规定不得适用简易程序的情形

（1）上市公司股票被实施退市风险警示或者其他风险警示；

（2）上市公司及其控股股东、实际控制人、现任董事、监事、高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚、最近一年受到中国证监会行政监管措施或者证券交易所纪律处分；

（3）本次发行上市申请的保荐人或者保荐代表人、证券服务机构或者相关签字人员最近一年因同类业务受到中国证监会行政处罚或者受到证券交易所纪律处分。在各类行政许可事项中提供服务的行为按照同类业务处理，在非行政许可事项中提供服务的行为不视为同类业务。

本次发行符合《审核规则》第三十五条的相关规定。

2、本次发行符合《审核规则》第三十六条关于适用简易程序的情形

“上市公司及其保荐人应当在上市公司年度股东大会授权的董事会通过本次发行上市事项后的二十个工作日内向本所提交下列申请文件：

- （1）募集说明书、发行保荐书、审计报告、法律意见书、股东大会决议、经股东大会授权的董事会决议等注册申请文件；
- （2）上市保荐书；
- （3）与发行对象签订的附生效条件股份认购合同；
- （4）中国证监会或者本所要求的其他文件。

上市公司及其保荐人未在前款规定的时限内提交发行上市申请文件的，不再适用简易程序。上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员应当在向特定对象发行证券募集说明书中就本次发行上市符合发行条件、上市条件和信息披露要求以及适用简易程序要求作出承诺。

保荐人应当在发行保荐书、上市保荐书中，就本次发行上市符合发行条件、上市条件和信息披露要求以及适用简易程序要求发表明确肯定的核查意见。”

根据 2022 年度股东大会的授权，2023 年 5 月 6 日、2023 年 8 月 10 日，发行人分别召开第四届董事会 2023 年第二次临时会议、第四届董事会 2023 年第三次临时会议，确认了本次以简易程序向特定对象发行股票的相关发行事项。

本保荐机构提交申请文件的时间在发行人年度股东大会授权的董事会通过本次发行上市事项后的二十个工作日内。

发行人及其保荐人提交的申请文件包括：

- （1）募集说明书、发行保荐书、审计报告、法律意见书、股东大会决议、经股东大会授权的董事会决议等注册申请文件；
- （2）上市保荐书；
- （3）与发行对象签订的附条件生效的股份认购协议；
- （4）中国证监会或者深证证券交易所要求的其他文件。

发行人本次发行上市的信息披露符合相关法律、法规和规范性文件关于以简

易程序向特定对象发行的相关要求。

截至本募集说明书签署日，发行人及其第一大股东、董事、监事、高级管理人员已在向特定对象发行证券募集说明书中就本次发行上市符合发行条件、上市条件和信息披露要求以及适用简易程序要求作出承诺。

保荐人已在发行保荐书、上市保荐书中，就本次发行上市符合发行条件、上市条件和信息披露要求以及适用简易程序要求发表明确肯定的核查意见。

本次发行符合《审核规则》第三十六条的相关规定。

（五）本次发行符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

1、关于第九条“最近一期末不存在金额较大的财务性投资”的理解与适用

（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（4）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（5）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

（6）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

(7) 发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

截至 2023 年 3 月 31 日，发行人存在财务性投资的科目为长期股权投资，财务性投资合计金额为 6,016.01 万元，占发行人 2023 年 3 月 31 日归属于母公司净资产的比重为 4.75%，占比较小，不属于金额较大的财务性投资或类金融业务。

本次发行董事会决议日前六个月至本募集说明书签署日，发行人不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形。发行人及其子公司不存在从事类金融业务或者参股类金融公司的情形，无需扣减募集资金。

2、关于第四十条“理性融资，合理确定融资规模”的理解与适用

(1) 上市公司申请向特定对象发行股票的，拟发行的股份数量原则上不得超过本次发行前总股本的百分之三十。

根据本次发行的竞价结果，本次发行拟发行股票数量为 21,079,258 股，不超过本次发行前发行人总股本的 30%。

(2) 上市公司申请增发、配股、向特定对象发行股票的本次发行董事会决议日距离前次募集资金到位日原则上不得少于十八个月。前次募集资金基本使用完毕或者募集资金投向未发生变更且按计划投入的，相应间隔原则上不得少于六个月。前次募集资金包括首发、增发、配股、向特定对象发行股票，上市公司发行可转债、优先股、发行股份购买资产并配套募集资金和适用简易程序的，不适用上述规定。

本次发行适用简易程序，不适用再融资间隔期的规定。

(3) 实施重大资产重组前上市公司不符合向不特定对象发行证券条件或者本次重组导致上市公司实际控制人发生变化的，申请向不特定对象发行证券时须运行一个完整的会计年度。

本次发行前，发行人不涉及重大资产重组。

(4) 上市公司应当披露本次证券发行数量、融资间隔、募集资金金额及投向，并结合前述情况说明本次发行是否“理性融资，合理确定融资规模”。

发行人已在《北京先进数通信息技术股份公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票募集说明书》中披露本次发行数量、募集资金金额及具体投向情况，已结合前述情况说明本次发行的发行数量、融资间隔、募集资金金额及投向符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求，本次发行系理性融资，合理确定融资规模。

3、关于募集资金用于补流还贷如何适用第四十条“主要投向主业”的理解与适用

（1）通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。

（2）金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。

（3）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。

（4）募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。

（5）上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。

本次发行拟募集资金总额为人民币 249,999,999.88 元，符合以简易程序向特定对象发行证券融资总额不超过人民币三亿元且不超过最近一年末净资产百分之二十的规定。发行人本次募集资金用于非资本性支出主要为补充流动资金，占

拟募集资金总额的 29.21%，未超过募集资金总额的 30%，符合上述“用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十”的规定。

本次募集资金用于支付募投项目资本化阶段的研发人员薪酬即产品开发费部分，不视为补充流动资金。

本次募集资金中资本性支出、非资本性支出情况，参见本募集说明书“第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”。

综上，本次募集资金使用符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（六）本次发行符合《监管规则适用指引——第 7 号》的相关规定

1、本次发行不存在“7-1 类金融业务监管要求”的相关情形

（1）除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

（2）发行人应披露募集资金未直接或变相用于类金融业务的情况。对于虽包括类金融业务，但类金融业务收入、利润占比均低于 30%，且符合下列条件后可推进审核工作：

①本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入类金融业务的金额（包含增资、借款等各种形式的资金投入）应从本次募集资金总额中扣除。

②公司承诺在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位 36 个月内，不再新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款等各种形式的资金投入）。

（3）与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。发行人应结合融资租赁、商业保理以及供应链金融的具体经营内容、服务对象、盈利来源，以及上述业务与公司主营业务或主要产品之间的关系，论证说明该业务是否有利于服务实体经济，是否属于行业发展所需或符合行业惯例。

(4) 保荐机构应就发行人最近一年一期类金融业务的内容、模式、规模等基本情况及相关风险、债务偿付能力及经营合规性进行核查并发表明确意见，律师应就发行人最近一年一期类金融业务的经营合规性进行核查并发表明确意见。

经保荐机构核查，发行人不存在从事类金融业务的情形，本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前不存在新投入和拟投入类金融业务的情形；发行人不存在将募集资金直接或变相用于类金融业务的情形；发行人及其子公司不存在从事与主营业务相关的类金融业务的情形；发行人最近一年一期不存在从事类金融业务的情形。

综上，本次发行不存在《监管规则适用指引——发行类第7号》之“7-1 类金融业务监管要求”的情形。

2、本次发行符合“7-4 募集资金投向监管要求”的相关情形

(1) 上市公司募集资金应当专户存储，不得存放于集团财务公司。募集资金应服务于实体经济，符合国家产业政策，主要投向主营业务。

(2) 募集资金用于收购企业股权的，发行人应披露交易完成后取得标的企业的控制权的相关情况。募集资金用于跨境收购的，标的资产向母公司分红不应存在政策或外汇管理上的障碍。

(3) 发行人应当充分披露募集资金投资项目的准备和进展情况、实施募投项目的的能力储备情况、预计实施时间、整体进度计划以及募投项目的实施障碍或风险等。原则上，募投项目实施不应存在重大不确定性。

(4) 发行人召开董事会审议再融资时，已投入的资金不得列入募集资金投资构成。

(5) 保荐机构应重点就募投项目实施的准备情况，是否存在重大不确定性或重大风险，发行人是否具备实施募投项目的的能力进行详细核查并发表意见。保荐机构应督促发行人以平实、简练、可理解的语言对募投项目描述，不得通过夸大描述、讲故事、编概念等形式误导投资者。

经保荐机构核查，发行人已建立《募集资金管理办法》，未设立集团财务公司，募集资金到位后将存放于董事会决议的专项账户中。本次募投项目为基于云

原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金，符合国家产业政策，主要投向主营业务；本次募集资金不涉及收购企业股权；本次募集资金不涉及跨境收购；发行人与保荐机构已在本次发行文件中充分披露募投项目的准备和进展情况、实施募投项目的能力储备情况、预计实施时间、整体进度计划以及募投项目的实施障碍或风险等，本次募投项目实施不存在重大不确定性；发行人召开董事会审议再融资时，已投入的资金未列入募集资金投资构成；本次发行募投项目实施具有必要性及可行性，发行人具备实施募投项目的能力，募投项目相关描述披露准确，不存在“夸大描述、讲故事、编概念”等不实情况。

综上，本次发行符合《监管规则适用指引——发行类第7号》之“7-4 募集资金投向监管要求”的要求。

3、本次发行符合“7-5 募投项目预计效益披露要求”的相关情形

（1）对于披露预计效益的募投项目，上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的，上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。

（2）发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的，应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。

（3）上市公司应在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性，或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较，说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。

（4）保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况，对效益预测的计算方式、计算基础进行核查，并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的，保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。”

本次发行募投项目为基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据

治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金，涉及预计效益。经保荐机构核查，发行人已在募集说明书中就募投项目效益预测的假设条件、计算基础以及计算过程进行披露；发行人已在募集说明书中明确内部收益率及投资回收期的测算过程、所使用的收益数据以及募投项目实施后对发行人经营的预计影响；本次发行募投项目基于发行人现有业务经营情况进行效益计算，增长率、毛利率、预测净利率等收益指标具有合理性，与同行业可比上市公司无重大差异；本次发行募投项目效益预测的计算方式、计算基础符合发行人实际经营情况，具有谨慎性、合理性。

综上，本次发行符合《监管规则适用指引——发行类第7号》之“7-5 募投项目预计效益披露要求”的要求。

（七）本次发行符合《承销细则》的相关规定

1、本次发行不存在违反《承销细则》第三十九条规定的情形

“适用简易程序的，不得由董事会决议确定具体发行对象。上市公司和主承销商应当在召开董事会前向符合条件的特定对象提供认购邀请书，以竞价方式确定发行价格和发行对象。

上市公司应当与确定的发行对象签订附生效条件的股份认购合同。认购合同应当约定，本次发行一经股东大会授权的董事会批准并经中国证监会注册，该合同即应生效。”

本次发行适用简易程序，由发行人和主承销商在召开董事会前向发行对象提供认购邀请书，以竞价方式确定发行价格和发行对象。根据投资者申购报价情况，并严格按照认购邀请书确定发行价格、发行对象及获配股份数量的程序和规则，确定本次发行价格为11.86元/股，确定本次发行的对象为诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、宁波佳投源股权投资合伙企业（有限合伙）、林金涛、中信证券股份有限公司。

发行人已与确定的发行对象签订了附条件生效的股份认购协议，并在认购协议中约定，协议自双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章之日起成立，在本次发行经股东大会授权的董事会审议通过并经深交所审核通过、中国证监会同意

注册后，该协议即生效。

综上，本次发行符合《承销细则》第三十九条的相关规定。

2、本次发行不存在违反《承销细则》第四十条规定的情形

“适用简易程序的，上市公司与发行对象签订股份认购合同后三个工作日内，经上市公司年度股东大会授权的董事会应当对本次竞价结果等发行上市事项作出决议。”

本次发行适用简易程序，发行人与发行对象于 2023 年 8 月 9 日签订股份认购协议后，已于 2023 年 8 月 10 日召开第四届董事会 2023 年第三次临时会议，确认本次以简易程序向特定对象发行股票的竞价结果等相关发行事项。

综上，本次发行符合《承销细则》第四十条的相关规定。

（八）满足“两符合”和不涉及“四重大”的情况

1、本次发行满足“两符合”相关要求

经核查，本次发行满足《注册办法》第三十条关于符合国家产业政策和板块定位（募集资金主要投向主业）的规定。

发行人主营业务为面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供 IT 解决方案及服务，包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运行维护服务，本次募投项目包括基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，均系在发行人已有技术、产品的基础上进行升级改造，实现技术升级和产品更新换代，是现有业务的延伸和拓展，补充公司流动资金将用于发行人日常经营活动，属于将募集资金投向主业。本次募投项目符合国家产业政策要求，不存在需要取得主管部门意见的情形。

根据国家统计局制定的《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），发行人属于“I65 软件和信息技术服务业”，其中 IT 基础设施建设业务属于“I6531 信息系统集成服务”，软件解决方案业务属于“I6513 应用软件开发”，IT 运行维护业务属于“I6540 运行维护服务”；根据国家统计局发布的《战略

性新兴产业分类（2018）》，发行人 IT 基础设施建设业务属于“1.3.4 新型信息技术服务”，软件解决方案业务属于“1.3.1 新兴软件开发”，IT 运行维护业务属于“1.4.1 工业互联网及支持服务”。近年来，《“十四五”数字经济发展规划》《金融科技发展规划（2022-2025 年）》等一系列国家政策及指导性文件为发行人主营业务及本次募投项目所处行业的健康发展提供了强有力的政策支持。

同时，发行人主营业务及本次发行募集资金投资项目均不涉及《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发[2013]41 号）列示的产能过剩行业；发行人所属行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》第五条规定的负面行业清单，发行人主营业务范围及本次募投项目涉及业务范围符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》等规定对创业板定位的要求。

本次募集资金主要投向主业，本次发行募集资金投向与主业的关系如下：

项目	基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案	数据治理智能洞察平台	数据资产运营管理和应用工作平台
1 是否属于对现有业务（包括产品、服务、技术等，下同）的扩产	否	否	否
2 是否属于对现有业务的升级	是。本项目基于云原生技术，对公司原有平台进行重构、新建金融开发效能平台，并针对客户近期及未来热点需求形成基础应用解决方案。项目成果将作为公司未来 5 年金融行业业务处理应用领域的基础平台。	是。本项目的基础技术、应用需求主要依托于公司前期在金融行业客户中实施的数据应用类项目。新建的平台将满足客户在数据治理咨询管理、量化指标管理、数据治理洞察工具、数据资产管理等方面的建设要求，为客户深化数字化转型提供有力保障，成为公司开拓数据治理业务领域的坚实基础。	是。公司原有产品无法适应未来的客户需求。本项目基于多云融合及湖仓一体架构对大数据应用底层基础平台进行重构，新平台提供业务运营、数据资产管理、软件工程、资源协同等基础数据资产运营管理等平台功能，支撑企业客户构建长期可持续的大数据应用体系架构。
3 是否属于基于现有业务在其他应用领域的拓展	否	否	否

4 是否属于对产业链上下游的(横向/纵向)延伸	否	否	否
5 是否属于跨主业投资	否	否	否
6 其他	不适用	不适用	不适用

2、本次发行不涉及“四重大”相关情形

截至募集说明书签署日,通过查阅发行人注册地市场监督管理局、税务部门、人力资源和社会保障局等相关政府主管部门出具的证明,同时根据媒体报道情况、国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询确认,发行人本次发行不涉及重大敏感事项、重大无先例情况、重大舆情、重大违法线索的情形,本次发行满足《监管规则适用指引——发行类第8号》的相关规定。

综上,本次向特定对象发行股票项目符合国家产业政策、符合创业板板块定位,不涉及重大敏感事项、重大无先例情况、重大舆情和重大违法线索,符合《监管规则适用指引——发行类第8号》对满足“两符合”和不涉及“四重大”的相关规定。

(九) 本次发行不会导致发行人控制权的变化,亦不会导致公司股权分布不具备上市条件

截至本募集说明书签署日,公司第一大股东李铠持股 5.11%,其余股东持股比例均低于 5.00%,且主要股东无一致行动协议或约定,公司无控股股东和实际控制人。

本次发行完成后公司总股本将由发行前的 308,429,398 股增加到 329,508,656 股,李铠持有本次发行后公司总股本的 4.79%,仍为公司第一大股东,公司仍无控股股东和实际控制人。

(十) 本次以简易程序向特定对象发行申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的情况

发行人及全体董事、监事、高级管理人员已就编制的《北京先进数通信息技术股份公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票募集说明书》等申报文件

确认并保证不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，内容真实、准确、完整。

综上，发行人符合《公司法》《证券法》《注册管理办法》《审核规则》《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》《承销细则》等相关法律法规、规范性文件的规定，符合以简易程序向特定对象发行股票的实质条件；本次发行上市符合发行条件、上市条件和信息披露要求，符合适用简易程序的相关要求。

第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票募集资金总额为人民币 249,999,999.88 元(含本数),在扣除发行费用后实际募集资金净额将按照项目轻重缓急顺序投资于以下项目:

单位: 万元

序号	项目名称	实施主体	项目总投资	拟使用募集资金
1	基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案	发行人	12,163.39	7,988.30
2	数据治理智能洞察平台	发行人	5,245.84	3,686.70
3	数据资产运营管理和应用工作平台	发行人	8,469.40	6,022.70
4	补充流动资金	发行人	7,302.30	7,302.30
合计			33,180.93	25,000.00

为加快项目建设进度以满足公司发展需要,在募集资金到位前,公司将依据各项项目的建设进度和资金需求,通过自筹资金先行投入,待募集资金到位后,按法律法规和公司《募集资金管理办法》的相关规定,置换本次发行前已投入使用的自筹资金。若募集资金不够满足上述项目所需资金,公司将根据实际募集资金净额,按照项目轻重缓急等情况调整并最终决定募集资金使用的优先顺序及各项目具体募集资金使用金额,缺口部分公司将通过自筹资金解决。

二、本次募投项目的可行性分析

(一) 基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案

1、项目概况

项目名称: 基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案

经营主体: 北京先进数通信息技术股份公司

实施地点: 上海

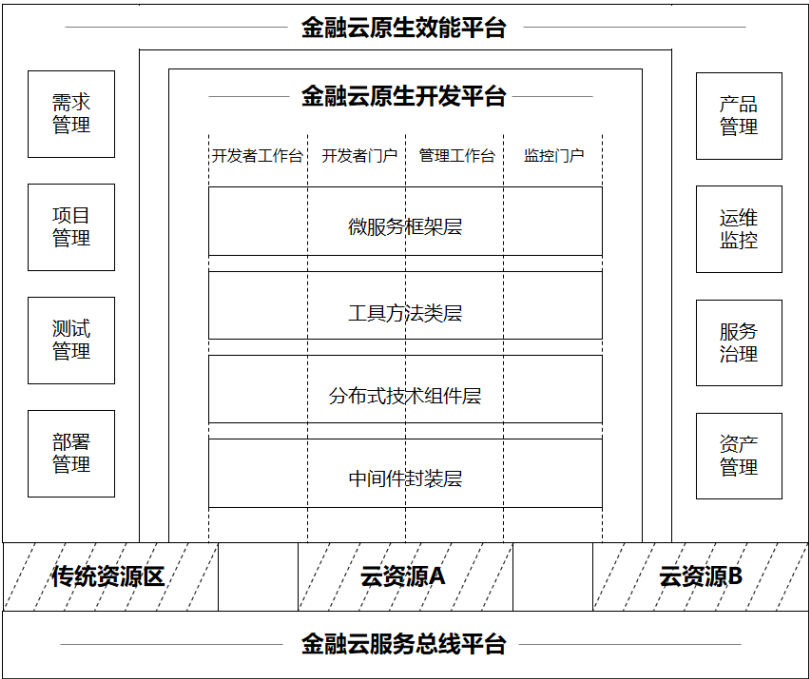
项目建设期: 3 年

本项目实施地点位于上海市徐汇区中山西路附近,计划使用的研发办公场地

拟通过购置方式取得。上海的办公房产市场为完全竞争市场，市场供给充沛。

2、建设内容

基于云原生的金融开发效能平台，在技术上基于云原生技术栈，自研关键核心技术，面向金融领域，契合金融科技分布式云架构转型要求，为金融客户在应用系统上云时提供一体化开发及运营效能管理，提供本平台上的应用解决方案，帮助客户深化金融业数字化转型、提高金融服务质效，在开发效能、软件质量及业务创新等方面实现全面提升。



金融开发效能平台的整体规划功能包括金融云原生开发平台、金融云原生效能平台和金融云服务总线平台三部分，并在基于云原生的金融开发效能平台之上，提供相应的银行应用系统解决方案。

(1) 金融云原生开发平台

金融云原生开发平台包括“四横四纵五标”，其中：

“四横”为横向四个技术能力层，包括微服务框架层、工具方法类层、分布式技术组件层和中间件封装层，采用微服务架构将各层功能封装为一系列标准化组件，开发人员根据金融应用的需求通过开发者工作台便捷使用这些标准化的组

件，进而提升开发效率、降低开发成本，提高软件质量。

“四纵”为纵向四个用户操作控制面，包括开发者工作台、开发者门户、管理工作台、监控门户，通过各个操作面完成金融业务敏捷开发实施和运营。

“五标”为五个标准化，包括标准化用户操作面、标准化微服务框架、标准化工具方法类、标准化分布式组件和标准化基础中间件。

（2）金融云原生效能平台

构建可适用于云原生架构的分布式开发运营效能平台，通过云计算平台的仓库中心，将金融云原生开发平台的成果进行一体化的运营管理，满足金融行业客户敏捷高效的应用开发、版本测试、投产部署和运维运营的需求，完成金融业务开发的高效管理。包括需求管理、项目管理、测试管理、部署管理、产品管理、运维监控、服务治理和资产管理等各个环节，通过流水线方式，将金融应用的需求、开发、测试、部署、运维及运营等各环节有效协同，提升产品投产效率，提速金融应用场景创新。

（3）金融云服务总线平台

目前金融机构数字化转型步伐各不相同，大部分金融机构的金融应用系统还处于传统的烟囱式架构，部分金融机构已经建设了一个或多个云计算平台，因此迫切需要一个既能够满足将传统的应用系统迁移到云计算平台，同时兼顾未来多个云计算平台进行应用无缝连接或迁移的金融云服务总线平台来填补该部分的空白。本平台主要功能是完成银行的金融云内部、金融云与传统系统之间以及多云之间进行互联互通，并借助于金融云原生开发平台和金融云原生效能平台的能力，帮助客户实现应用系统平稳、高效的迁移到云计算平台中，最终实现金融机构技术和业务的数字化转型。

（4）应用解决方案

在基于云原生的金融开发效能平台之上，提供相应的银行应用系统解决方案，包括：中间业务、支付清算系统、银行卡、智慧网点、渠道管理、客户服务中台、场景服务中台、数字货币生态等，可以适用于中小银行在数字化转型、日常业务处理等方面的需求。

3、项目建设的必要性

(1) 国家政策引导

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出加快数字化发展，建设数字中国。迎接数字时代，激活数据要素潜能，推进网络强国建设，加快建设数字经济、数字社会、数字政府，以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。其中要求：打造数字经济新优势，充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业新业态新模式，壮大经济发展新引擎。加强关键数字技术创新应用、加快推动数字产业化、推进产业数字化转型。

基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案应运而生，可以在金融行业帮助客户加强数字技术创新应用、推进产业数字化转型。

(2) 金融客户需求

目前，金融客户正在深化进行金融业数字化转型，需要进行云架构部署，需要深度支持金融行业“云管边端”高效协同、灵活调度、弹性部署的新型算力体系；

金融客户需要微服务架构的开发平台，能够整合封装各业务条线的基础通用技术能力，以标准化接口提供可扩展、可配置的分布式组件支持，达到提升开发质效、降低试错成本，为持续敏捷交付提供技术支撑；

金融客户需要智能高效的开发和运营流程，将人员、工具、方法贯穿于金融产品开发和运营的数字化设计工序中，实现业务开发、运营和运维一体化，提升产品开发和交付质量；

金融客户需要支持业务线上和线下融合，支持虚拟化、私有云、行业云等多种云计算部署，支持业务多云协同；

金融客户需要成熟的中间业务、支付清算、渠道接入、智慧网点、银行卡等解决方案；

金融客户需要支持支持金融业务高速处理，应对银行大并发交易、互联网“秒

杀”等业务场景；

金融客户需要支持信创产品，包括芯片、服务器、操作系统、数据库及基础中间件等。

基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案是以容器、微服务、DevOps等云原生技术栈为基础、采用“低耦合、高内聚”的微服务架构，整合封装各业务条线的基础通用技术能力，提供一体化开发及运营效能管理及应用解决方案，有效提高开发效能、软件质量，帮助客户快速业务创新，充分发挥云平台的弹性和分布式优势，实现快速部署、按需伸缩、不停机交付、支持各类流量控制等，确保金融交易系统的持续服务能力。基于云原生的金融开发效能平台可以为金融客户以上的需求提供快速响应、可靠实施、稳定运行。

4、项目建设的可行性

（1）具备技术基础，保障项目实施

公司在金融交易系统方面积累了二十多年的相关项目经验，2000 年公司成立后研发完成中间业务系统，后续随着 IT 技术进步、公司业务扩张，陆续研发完成 C 版、JAVA 版的企业应用集成平台，基于 SOA 架构的金融渠道和业务平台，金融交易云平台等，近三年完成数百次各类场景的产品评测，在中间业务、支付清算、银行卡、智慧网点、渠道管理等应用方面都有成熟的项目经验，满足国内金融行业应用系统的安全、高效、稳定的技术要求。

本项目规划以公司近年在金融信息化业务领域的实践为基础，结合国家政策，及公司对金融领域业务与技术的发展趋势、银行持续深化数字化转型趋势的判断，公司对本项目进行了充分的前期论证，提出明确的技术方案，并储备了经验丰富的核心技术团队，有足够的技术基础保障项目的顺利实施。

（2）具备客户资源，保障新产品的市场开拓

公司长期服务于银行类金融机构信息化建设市场，承担了多家政策性银行、国有大型商业银行的多项总行级信息化建设项目，以及全国性股份制商业银行、区域性商业银行等数百家银行的信息化项目建设工作。

在金融业务处理领域具有广泛、优质、稳定的客户群体，并且通过优质的项

目实施赢得了客户较高的信任度及认可度，公司是国内较大的独立第三方金融业务处理领域解决方案提供者。

公司在金融业务处理领域的解决方案在下游客户中得到了广泛应用，金融业务处理领域解决方案是关系金融机构信息化稳定运行的关键环节，资质经验壁垒较高。公司拥有的客户与经验基础是项目实施能力的有效证明，可以对潜在客户形成标杆效应。公司可以充分利用现有的客户群体，为开拓市场提供有力支撑，保障本项目顺利实施。

（3）银行深化数字化转型，市场前景广阔

赛迪顾问于 2022 年 7 月发布的《2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》指出，在全面数字化转型的大力推动下，尤其是 IT 架构转型与自主创新所产生的叠加效应的强劲驱动下，2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场继续保持旺盛的增长态势。2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模达到 479.59 亿元，比 2020 年度增涨 24.7%。预计到 2026 年时，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1390.11 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 23.55%。在 2021 年，银行基础业务类 IT 解决方案的市场规模达到 172.31 亿元，渠道服务类 IT 解决方案的市场规模达到 81.5 亿元。

因此，银行深化数字化转型会产生巨大的增量市场需求，本项目的推广实施有广阔的市场空间。

5、项目与公司现有业务及前次募投项目的关系

（1）项目与公司现有业务的关系

公司长期服务于银行类金融机构信息化建设市场，承担了多家政策性银行、国有大型商业银行的多项总行级信息化建设项目，以及全国性股份制商业银行、区域性商业银行等数百家银行的信息化项目建设工作。目前，金融客户正在深化进行金融业数字化转型，需要进行云架构部署，需要深度支持金融行业“云管边端”高效协同、灵活调度、弹性部署的新型算力体系。

本募投项目是基于云原生的金融开发效能平台，在技术上基于云原生技术栈，自研关键核心技术，面向金融领域，契合金融科技分布式云架构转型要求，为金

融客户在应用系统上云时提供一体化开发及运营效能管理，提供本平台上的应用解决方案，帮助客户深化金融业数字化转型、提高金融服务质效，在开发效能、软件质量及业务创新等方面实现全面提升。

本次募投项目是在公司已有技术、产品的基础上进行升级改造，实现技术升级和产品更新换代，是现有业务的延伸和拓展。

(2) 项目与前次募投项目的关系

2016 年公司首次公开发行股票并在创业板上市募投项目“基于 SOA 架构的金融渠道和业务平台 Starring6 项目”，是公司面向金融行业业务处理应用领域的核心平台。项目研发成功至今，公司金融业务处理领域的应用系统大部分基于该平台构建，在各银行、保险、信托等行业客户中获得广泛应用，取得了较好的效益。

过去几年，公司根据业务发展、技术发展，对其进行了持续的升级改造，总体看其基本架构、应用模式没有重大变化，难以满足未来技术发展、金融行业数字化转型的需要。

公司计划将本项目成果作为公司未来 5 年金融行业业务处理应用领域的基础平台，主要研发目标包括四个部分，基于云原生技术栈对底层平台进行重构，为多云融合的应用环境提供更加高效的支持；基于云原生技术对应用开发平台进行重构；新建云原生效能平台，满足金融行业客户敏捷高效的应用开发、版本测试、投产部署和运维运营的需求，实现金融业务开发的高效管理；针对客户近期及未来热点需求形成基础应用解决方案，在重点客户中应用形成示范效应，为产品及解决方案的大规模推广创造有利条件。

6、项目投资概算

本项目总投资概算为 12,163.39 万元，其中，拟投入募集资金 7,988.30 万元，全部用于资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资金额	拟使用募集资金情况	
			拟使用募集资金投资额	是否属于资本性支出
1	办公场地、机房购置装修	2,130.00	2,130.00	是
2	硬件投入	1,328.70	1,328.70	是

3	软件投入	357.30	357.30	是
4	带宽及电费运行费用	82.11		
5	产品开发费	8,245.28	4,172.30	是
6	POC 测试费	20.00		
	合计	12,163.39	7,988.30	

(1) 办公场地、机房购置装修明细

本项目实施地点位于上海市徐汇区中山西路附近，计划使用的研发办公场地拟通过购置方式取得。房源参考地为上海市兆丰环球大厦（中山西路 1800 号）二手房房源，具体支出明细如下：

项目（规格）	面积（平方米）	单价（元/平米）	金额（万元）
研发办公场地购置	470	42,000.00	1,974.00
买方税费			59.26
中介费			19.74
房屋装修等			77.00
小计	470	-	2,130.00

(2) 设备购置明细

序号	设备名称	数量（台）	单价（万元）	总价（万元）
1	电脑 1	394	0.80	315.20
2	电脑 2	14	1.95	27.30
3	电脑 3	24	0.65	15.60
4	显示器	106	0.27	28.62
	电脑小计			386.72
1	服务器	54	13.50	729.00
2	存储系统	4	11.00	44.00
3	万兆光纤交换机	2	11.50	23.00
4	千兆 POE 交换机	4	1.45	5.80
5	UPS 电源系统	6	7.50	45.00
6	消防系统	1	10.50	10.50
7	防火墙	2	1.05	2.10
8	空调	2	2.40	4.80
9	其它机房网络设备	16	1.95	31.20
	机房设备小计			895.40
1	会议终端	6	2.60	15.60

2	大屏	5	0.70	3.50
3	投影仪	4	0.87	3.48
4	打印机	30	0.80	24.00
	行政设备小计			46.58
	合计			1,328.70

(3) 软件购置明细

序号	名称	数量(套)	单价(万元)	总价(万元)
1	桌面操作系统	185	0.29	53.65
2	服务器操作系统 1	2	3.00	6.00
3	服务器操作系统 2	30	2.80	84.00
4	虚拟机软件	56	0.35	19.60
5	数据库	26	1.00	26.00
6	数据库开发工具	8	9.00	72.00
7	办公软件	185	0.11	20.35
8	项目管理软件	1	11.00	11.00
9	办公软件系统	10	0.47	4.70
10	安全软件	4	15.00	60.00
	合计			357.30

(4) 产品开发费

序号	阶段	人天数	人天均价(元)	金额(万元)
1	计划	55	1,200	6.60
2	需求分析	250	1,200	30.00
3	设计	2,650	1,200	318.00
4	编码	71,890	832	5,981.25
5	测试	5,660	728	412.05
6	试点	16,250	864	1,404.00
7	结项	60	1,200	7.20
8	出差费	2,394	360	86.18
	合计			8,245.28

7、项目实施进度

本项目建设期 36 个月，项目投入不包含董事会前投入的资金。截至本募集说明书签署日，项目可行性研究已完成，尚未正式投入建设，项目实施进度如下表所示：

期间	主要任务	项目投入金额及进度
----	------	-----------

		金额（万元）	占比
第一年	进行金融开发效能平台的基础版开发、测试。 购买办公场地，购置软硬件。	6,148.90	50.55%
第二年	向合适的客户销售金融开发效能平台的基础版。 继续开发，并根据客户的反馈进行软件优化，测试。	3,218.70	26.46%
第三年	向合适的客户销售金融开发效能平台的升级版。 继续开发，并根据客户的反馈进行软件优化，测试。 邀请第三方针对信创产品进行 POC 测试。 项目验收。	2,795.80	22.99%
合计		12,163.39	100.00%

8、项目经济效益评价

本项目拟投资金额 12,163.39 万元，项目达产后，项目收入的来源主要分为三部分：金融开发效能平台产品的许可费收入、应用解决方案实施的服务收入、产品维保收入。经测算，税后内部收益率约为 13.69%，税后投资回收期（含建设期）为 5.96 年，项目经济效益良好。效益测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	开发期			推广期				
		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	营业收入		1,000.00	5,005.00	9,030.00	12,575.00	12,637.50	12,700.00	12,762.50
2	营业成本		630.00	3,152.00	5,682.00	7,905.00	7,930.00	7,955.00	7,980.00
3	税金及附加		2.76	13.80	24.91	34.68	34.86	35.03	35.20
4	期间费用	3,230.80	2,059.68	1,282.40	1,551.58	1,411.33	1,324.47	1,324.47	1,039.70
5	利润总额	-3,230.80	-1,692.44	556.79	1,771.51	3,223.98	3,348.17	3,385.50	3,707.60
6	所得税	-484.62	-253.87	83.52	265.73	483.60	502.23	507.82	556.14
7	净利润	-2,746.18	-1,438.57	473.27	1,505.78	2,740.39	2,845.95	2,877.67	3,151.46

（1）收入预测

本项目达产后，项目收入的来源主要分为三部分：许可费收入、应用解决方案实施的服务收入、产品维保收入。收入预测系综合考虑公司现有产品价格、本项目拟形成产品的潜在市场需求量进行测算。预测期内的收入构成如下：

单位：万元

年度	期间说明	收入构成			
		产品许可	实施服务	产品维保	合计
第 1 年	开发期				
第 2 年	开发期	100.00	900.00		1,000.00

第3年	开发期	500.00	4,500.00	5.00	5,005.00
第4年	推广期	900.00	8,100.00	30.00	9,030.00
第5年	推广期	1,250.00	11,250.00	75.00	12,575.00
第6年	推广期	1,250.00	11,250.00	137.50	12,637.50
第7年	推广期	1,250.00	11,250.00	200.00	12,700.00
第8年	推广期	1,250.00	11,250.00	262.50	12,762.50
合计		6,500.00	58,500.00	710.00	65,710.00

(2) 营业成本预测

营业成本主要包括实施服务成本、产品维保成本，是综合考虑公司现有产品成本情况、本项目拟形成产品实施及维保的成本情况进行预计。

(3) 税金及附加预测

税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等，城市维护建设税按照 7%进行测算，教育费附加按照 3%进行测算，地方教育费附加按照 2%进行测算。

(4) 期间费用预测

期间费用系参考发行人历史水平并结合本次募投项目情况确定。期间费用主要包括外购资产折旧及摊销、销售费用、办公费用、研发费用及自研无形资产摊销等。

1) 外购资产折旧及摊销

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目房屋折旧年限为 30 年，残值率取 5%；装修摊销年限为 5 年；电子设备折旧年限为 3 年，残值率取 5%；外采无形资产摊销年限为 5 年。

2) 销售费用、办公费用

销售费用按照开发后期及推广期 15 名销售人员、每名销售人员年收入 25 万元预计；办公费用按照每年 50 万元预计。

3) 研发费用及自研无形资产摊销

根据该项目产品开发费的投入金额，属于研究阶段的支出，于发生时计入当

期损益；属于开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件时转入无形资产核算并按照 5 年进行摊销。

(5) 效益测算的谨慎性和合理性

1) 与现有业务的经营情况对比情况

公司现有业务主要由 IT 基础设施建设业务、软件解决方案业务、IT 运行维护服务业务构成，此项目收入对应公司软件解决方案业务。最近三年，公司软件解决方案收入及增长率如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
软件解决方案	44,193.29	13.07%	39,083.99	19.54%	32,696.08

最近三年，公司软件解决方案收入增长率分别为 19.54%、13.07%，本次募投项目出于谨慎考虑，推广期达产后的销售收入基本未考虑增长率进行测算。

最近三年，公司软件解决方案业务的毛利率分别为 43.53%、41.11%、36.65%，2020 年至 2022 年年均毛利率为 40.43%，本项目投产后年均毛利率为 37.25%，略低于公司 2020 年至 2022 年平均水平。

2) 与同行业可比上市公司同类项目对比情况

同行业上市公司再融资类似募投项目的效益预测指标如下：

公司名称	项目名称	税后内部收益率	税后投资回收期（含建设期）
宇信科技	面向中小微金融机构的在线金融平台建设项目	14.28%	6.06 年
	基于人工智能技术的智能分析及应用平台建设项目	16.70%	5.51 年
	全面风险与价值管理建设项目	15.14%	5.94 年
科蓝软件	智慧银行建设项目	14.92%	6.34 年
	非银行金融机构 IT 系统解决方案建设项目	12.68%	6.32 年
	数据库国产化建设项目	13.33%	6.33 年
	支付安全建设项目	12.42%	6.24 年

东华软件	东华云都项目	15.63%	5.50 年
	Avatar（阿凡达）工业互联网平台建设项目	14.47%	6.76 年
	AI 城市超级大脑项目	16.14%	6.72 年
	数据安全产品研发及产业化项目	18.28%	5.84 年
	人工智能运维平台研发及产业化项目	20.87%	5.75 年
	智慧公安大数据及 AI 赋能产业化项目	16.75%	6.86 年
平均值		15.51%	6.17 年

同行业上市公司再融资类似募投项目平均税后内部收益率为 15.51%，平均税后回收期（含建设期）为 6.17 年，本项目税后内部收益率为 13.69%，税后回收期（含建设期）为 5.96 年，本项目效益预测指标与同行业上市公司同类再融资项目相近，具有合理性。

综上所述，本项目效益测算过程谨慎、合理。

9、项目备案和环评情况

本项目已于 2023 年 5 月 11 日取得了上海市企业投资项目备案证明，项目代码：（上海代码：31010480114634120231D3101001，国家代码：2305-310104-04-04-579218），根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》等相关法律法规的规定，本项目不属于名录规定的需要纳入环境影响评价管理的建设项目，无需办理环境影响评价手续。本项目不涉及购买土地新建项目，无需办理土地相关审批、批准或备案事宜。

（二）数据治理智能洞察平台

1、项目概况

项目名称：数据治理智能洞察平台

经营主体：公司全资孙公司广州先进数通信息技术有限公司

实施地点：广州

项目建设期：3 年

本项目建设地点位于广东省广州市番禺区新造镇智港北街7号，该建设地点为公司目前生产经营所在地，项目建设不涉及新增土地。

2、建设内容

（1）建设数据治理咨询管理体系。

结合商业银行业务要求，研发一套数据治理体系业务咨询以及与之相配套的组织架构、流程制度、管理办法的 SaaS 服务平台，建设 NLP 自然语言识别技术，智能识别业务咨询内容和对应的流程制度。将数据治理相关的项目成果、实施内容以及业务咨询相关的“组织架构、岗位职责、流程制度等”进行平台化的管理，尽量减少人员的依赖和保障项目推广时的可复制性。

（2）完成量化指标管理的数据治理体系。

根据《数据管理能力成熟度评估模型》，对银行数据治理 8 大领域、28 个主题、455 个指标进行“1-5”的量化指标管理及自动评级。

建立智能量化算法模型，将评级结果作为数据治理的量化输入标准，快速完成治理体系量化评级。

（3）研发数据治理洞察工具，聚焦数据质量提升功能。

1) 聚焦产品业务，形成治理产品标准

目前数字化转型过程中，“普惠金融”是国家政策极力倡导的新业务，各城商、农信农商都在积极开展。

普惠金融的客户大多集中在“城乡农户”，针对“村村通，户户通”等，大多以“整村授信”、“户保”信用、信用村等形式开展业务。

因此，根据区域特色经营主体产业特点，推动相关金融业务的客户信息治理，完善补充客户信息，配套数据治理的规范，与普惠金融紧密结合，借助网格化手段，积极振兴乡村金融。

2) 聚焦监管数据质量，推动各项监管报送质量的提升

以中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会（简称“中国银保监会”）

等监管机构发布的监管报送制度规范文件及标准文档为切入点,开展 EAST-监管数据标准化报送系统、1104-非现场监管报送系统、客户风险报送系统等监管报送为主的监管数据治理,统一数据口径,推动质量提升,为报送数据的准确性与一致性提供保障。

建立常态治理和专项治理相结合的数据质量长效管理机制,将数据质量监测、评估、报告、整改等工作融入科技和业务部门的日常工作,解决监管数据不准确问题,通过丰富技术类与业务类质量检核规则以及针对目标数据开展具体检核工作;

围绕 EAST、1104、客户风险报送系统,识别全部不满足监管要求的问题并针对报送过程中产生的问题溯源,建立问题跟踪及问责机制,制定数据质量检核规则,并进行跨系统数据校验,制定符合监管要求的数据质量评估及数据质量提升整改方案及实施方案,进行源头治理,切实提高监管报送数据质量;

对 EAST、1104、客户风险以及客户信息按照周期(如按月或季度)进行数据质量检核,并定期出具数据质量检核报告,切实看到数据治理的成绩和效果。

(4) 建设数据资产管理体系,快速洞察数据资产及数据溯源。

打通数据资产管理与数据管控平台通道,建立、健全数据资产管控平台,建立资产地图,智能洞察数据链路和共享数据管控平台的元数据、数据标准、指标数据等成果。

3、项目建设的必要性

(1) 数据治理成为数字化转型的核心要素

“十四五”时期,我国数字经济转向深化应用、规范发展、普惠共享的新阶段,“数字化转型”是很多企业近年的重要战略部署之一。

以云计算、大数据、人工智能、区块链等为代表的数字技术不断涌现,快速向各领域进行融合渗透。金融企业需要依托数据治理来实现数据、技术、流程和组织的智能协同、动态优化和互动创新,深入挖掘数据资产价值,使数据成为数字化转型的关键驱动要素,赋能企业战略、运营与业务的创新发展。

（2）数据治理从成本中心向价值中心演进

传统的数据治理往往聚焦于金融企业的内部数据能力建设。在目前数字化转型的大背景下，数据要素的激活、数据价值的发挥、数据服务的建立与开放逐渐成为政府、企业在进行数据治理时的关注重点，数据治理的定位逐渐向价值中心演进，更注重效能。

（3）数据要素将进一步开放与共享

数字经济时代，数据已成为基础性战略资源，作为新型生产要素之一，数据资产化已是必然趋势，而数据的开放共享是则是深入挖掘数据资产价值的基础。

在数据不断标准化、开放化的同时，行业的数据标准建设进程也将进一步加快，无论是政府、行业数据，还是企业内部数据，都将遵循一个相互认可的数据标准、处理规程。这也将进一步推动企业建立起适合自身的数据治理标准、路径和方法。

（4）人工智能促进数据治理走向智能化

数据治理和人工智能二者相辅相成。一方面，数据治理为人工智能奠定可信、可用的数据基础。通过数据治理，企业可以提升数据质量、增强数据合规性，从而为人工智能的应用提供高质量的合规数据。另一方面，人工智能对数据治理存在诸多优化作用。人工智能帮助实现概念模型与计算机模型的完美融合，从而优化数据模型管理；能实现对非结构化数据的采集和关键信息的提取，助力金融企业的主数据管理；实现数据质量的动态提升。

因此，本次项目建设有利于公司顺应金融行业数字化转型的发展趋势，抓住市场机遇；有利于公司提高智能化、定制化的数据产品治理能力；有利于公司数据治理产品在金融行业的推广实施；有利于公司发挥在金融行业的技术优势，拓展业务领域，巩固市场地位。

4、项目建设的可行性

（1）项目建设符合我国产业政策规划

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目

标纲要》提出加快数字化发展，建设数字中国；深化金融供给侧结构性改革；实施金融安全战略。《国家标准化发展纲要》提出优化标准化治理结构、增强标准化治理效能、提升标准国际化水平、加快构建推动高质量发展的标准体系，为金融标准化发展指明新方向、提出新任务。金融标准是金融领域需要统一的技术要求，为金融活动提供规则、指引。更好发挥标准化在推进金融治理体系和治理能力现代化中的基础性、引领性作用，强化标准化对建设高标准金融市场体系、促进高水平金融市场开放的支撑，为金融更好服务新发展格局建设作出积极贡献。

2022 年 1 月，中国银保监会印发了《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》指出，以数字化转型推动银行业和保险业高质量发展，构建适应现代经济发展的数字金融新格局。要从健全数据治理体系、增强数据管理能力、加强数据质量控制、提高数据应用能力等四个方面提升数据治理与应用能力。要加强自身科技能力建设，加大数据中心基础设施弹性供给，提高科技架构支撑能力，推动科技管理敏捷转型，提高新技术应用和自主可控能力。

工业和信息化部已公布《数据管理能力成熟度评估模型》(简称“DCMM”)，从城市数据跨组织机构、跨部门层级、跨应用领域的实际出发，贴近部门整合、跨层级垂直整合、跨机构领域融合城市数据运营模式演进路径，参考国内外城市政府数据模型，给出了城市数据治理成熟度模型以及相应的成熟度阶段，定义了组织建设、规划与培训、制度标准、数据绩效、数据资产、价值服务、数据安全等治理域。

本项目的建设符合国家在金融科技领域的发展指导方向，符合金融业数字化转型的总体规划。

(2) 经验与技术为本项目的实施奠定基础

数据治理技术体系包含数据治理基础功能、数据治理技术功能、数据治理服务功能。数据治理的业务架构，包括业务目标、业务流程、业务交互等。各项功能还可以进行细分，是相对复杂的业务领域。

公司在银行数据中心和数据治理类应用解决方案市场已经持续耕耘 20 余年，在监管合规、数据管理和数据应用领域取得了良好的业绩，熟悉金融企业在数据治理架构中面临的主要技术和业务问题。公司高度重视产品研发、技术积累和金

融业务知识的更新，通过多年的技术积累与行业应用实践，基础技术扎实、新技术全面应用，精通相关金融业务。在数据集成和应用领域多年的技术和业务积累，为项目实施提供了丰富的原始素材；充分的前期论证，经验丰富的核心技术团队，为本项目的研发成功和市场推广打下坚实的基础。

(3) 客户资源保障新产品的市场开拓

金融行业的数据治理领域有存量数据大、达到 PB 至 EB 级；增量数据大、达到每天 TB 级；高度信息化、非结构数据多；使用频率高、响应要求快；涉及面广、监管严格、安全要求高等特点，因此供应商进入金融机构有相当难度。金融机构在挑选供应商时，也更愿意寻找业内有一定影响力，有一定规模，相关产品齐全、功能先进、稳定可靠，人力资源有保障，有过合作历史的公司。

公司在数据治理类领域与 100 多家银行有合作，大量项目的成功交付获得了客户的高度认可；公司其它业务也有大量的长期合作的金融行业伙伴。公司各业务线能够在销售和实施中为其他业务线创造机会，实现交叉销售。公司依托于全国各地的营销服务网络、行业口碑，可以获得增量客户。这些都为本项目的市场开拓提供了客户资源保障，能够保障本项目顺利实施。

5、项目与公司现有业务及前次募投项目的关系

(1) 项目与公司现有业务的关系

公司在银行数据中心和数据治理类应用解决方案市场已经持续耕耘了 20 余年，在监管合规、数据管理和数据应用领域取得了市场份额靠前、长期持续较快增长的业绩，熟悉金融企业在数据治理架构中面临的主要技术和业务问题。

本募投项目是结合商业银行业务要求，主要在以下四个方面进行投入：1) 建设数据治理咨询管理体系；2) 完成量化指标管理的数据治理体系；3) 研发数据治理洞察工具，聚焦数据质量提升功能；4) 建设数据资产管理体系，快速洞察数据资产及数据溯源。

本次募投项目是在公司已有技术、产品的基础上进行升级改造，实现技术升级和产品更新换代，是现有业务的延伸和拓展。

(2) 项目与前次募投项目的关系

本项目的基础技术、应用需求主要依托于公司前期在金融行业客户中实施的数据治理咨询、数据治理应用、监管报送等应用项目。按照前期相关应用项目实施的经验及初步的系统设计，本项目中必需的大数据管理、任务调度等基础数据管理功能会采用前次募投“企业数据管理及应用软件包 iMOIA 项目”形成的 iMOIA 产品。目前金融行业、大型企业的数字化转型对软件平台的基本架构及应用要求越来越高，本次项目将对其一并进行改造升级。

新的平台将满足客户在数据治理咨询管理、量化指标管理、数据治理洞察工具、数据资产管理等方面的建设要求，为客户深化数字化转型提供有力保障，成为公司开拓数据治理业务领域的坚实基础。

6、项目投资概算

本项目总投资概算为 5,245.84 万元，其中，拟投入募集资金 3,686.70 万元，全部用于资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资金额	拟使用募集资金情况	
			拟使用募集资金投资额	是否属于资本性支出
1	办公场地、机房购置装修			
2	硬件投入	1,289.50	1,289.50	是
3	软件投入	318.70	318.70	是
4	带宽及电费等运行费用	88.29		
5	产品开发费	3,529.35	2,078.50	是
6	POC 测试费	20.00		
	合计	5,245.84	3,686.70	

(1) 设备购置明细

序号	设备名称	数量（台）	单价（万元）	总价（万元）
1	电脑 1	136	0.80	108.80
2	电脑 2	20	1.95	39.00
3	电脑 3	22	0.68	14.96
4	显示器	77	0.30	23.10
	电脑小计			185.86
1	服务器	68	13.50	918.00
2	存储系统	4	11.00	44.00
3	万兆光纤交换机	2	11.50	23.00

4	千兆 POE 交换机	4	1.45	5.80
5	UPS 电源系统	6	7.50	45.00
6	消防系统	1	10.50	10.50
7	防火墙	2	1.05	2.10
8	空调	2	2.40	4.80
9	其它机房网络设备	10	1.95	19.50
	机房设备小计			1,072.70
1	会议终端	4	2.60	10.40
2	大屏	4	0.70	2.80
3	投影仪	2	0.87	1.74
4	打印机	20	0.80	16.00
	行政设备小计			30.94
	合计			1,289.50

(2) 软件购置明细

序号	名称	数量（套）	单价（万元）	总价（万元）
1	桌面操作系统	84	0.29	24.36
2	服务器操作系统 1	8	3.00	24.00
3	服务器操作系统 2	38	2.80	106.40
4	Web 服务器软件	2	12.00	24.00
5	虚拟机软件	62	0.35	21.70
6	数据库	32	1.00	32.00
7	数据库开发工具	4	9.00	36.00
8	办公软件	84	0.11	9.24
9	项目管理软件	1	11.00	11.00
10	安全软件	2	15.00	30.00
	合计			318.70

(3) 产品开发费

序号	阶段	人天数	人天均价(元)	金额（万元）
1	计划	20	1,200	2.40
2	需求分析	90	1,200	10.80
3	设计	650	1,200	78.00
4	编码	21,920	912	1,999.10
5	测试	1,770	739	130.80
6	试点	13,350	952	1,270.92
7	结项	20	1,200	2.40
8	出差费	970	360	34.92
	合计			3,529.35

7、项目实施进度

本项目建设期 36 个月，项目投入不包含董事会前投入的资金。截至本募集说明书签署日，项目可行性研究已完成，尚未正式投入建设，项目实施进度如下表所示：

期间	主要任务	项目投入金额及进度	
		金额（万元）	占比
第一年	进行数据治理智能洞察平台的基础版开发、测试。	2,384.25	45.45%
第二年	向合适的客户销售数据治理智能洞察平台的基础版。继续开发，并根据客户的反馈进行软件优化，测试。	1,635.71	31.18%
第三年	向合适的客户销售数据治理智能洞察平台的升级版。继续开发，并根据客户的反馈进行软件优化，测试。邀请第三方针对信创产品进行 POC 测试。项目验收。	1,225.88	23.37%
合计		5,245.84	100.00%

8、项目经济效益评价

本项目拟投资金额 5,245.84 万元，项目达产后，项目收入的来源主要分为三部分：数据治理智能洞察平台产品的许可费收入、实施服务收入、产品维保收入。经测算，税后内部收益率约为 13.43%，税后投资回收期（含建设期）为 5.91 年，项目经济效益良好。效益测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	开发期			推广期				
		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	营业收入		1,160.00	2,904.00	4,364.00	4,959.00	4,976.00	4,993.00	5,010.00
2	营业成本		756.00	1,891.60	2,840.60	3,224.60	3,231.40	3,238.20	3,245.00
3	税金及附加		3.20	8.01	12.04	13.68	13.72	13.77	13.82
4	期间费用	1,537.42	808.98	802.49	765.55	629.44	565.70	565.70	385.29
5	利润总额	-1,537.42	-408.18	201.90	745.81	1,091.28	1,165.18	1,175.33	1,365.89
6	所得税	-384.35	-102.04	50.47	186.45	272.82	291.29	293.83	341.47
7	净利润	-1,153.06	-306.13	151.42	559.36	818.46	873.88	881.50	1,024.42

（1）收入预测

本项目达产后，项目收入的来源主要分为三部分：许可费收入、应用解决方案实施的服务收入、产品维保收入。收入预测系综合考虑公司现有产品价格、本项目拟形成产品的潜在市场需求量进行测算。预测期内的收入构成如下：

单位：万元

年度	期间说明	收入构成			
		产品许可	实施服务	产品维保	合计
第 1 年	开发期				-
第 2 年	开发期	80.00	1,080.00		1,160.00
第 3 年	开发期	200.00	2,700.00	4.00	2,904.00
第 4 年	推广期	300.00	4,050.00	14.00	4,364.00
第 5 年	推广期	340.00	4,590.00	29.00	4,959.00
第 6 年	推广期	340.00	4,590.00	46.00	4,976.00
第 7 年	推广期	340.00	4,590.00	63.00	4,993.00
第 8 年	推广期	340.00	4,590.00	80.00	5,010.00
合计		1,940.00	26,190.00	236.00	28,366.00

（2）营业成本预测

营业成本主要包括实施服务成本、产品维保成本，是综合考虑公司现有产品成本情况、本项目拟形成产品实施及维保的成本情况进行预计。

（3）税金及附加预测

税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等，城市维护建设税按照 7%进行测算，教育费附加按照 3%进行测算，地方教育费附加按照 2%进行测算。

（4）期间费用预测

期间费用系参考发行人历史水平并结合本次募投项目情况确定。期间费用主要包括外购资产折旧及摊销、销售费用、办公费用、研发费用及自研无形资产摊销等。

1) 外购资产折旧及摊销

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目电子设备折旧年限为 3 年，残值率取 5%；外采无形资产摊销年限为 5 年。

2) 销售费用、办公费用

销售费用按照开发后期及推广期 5 名销售人员、每名销售人员年收入 25 万元预计；管理费用按照每年 25 万元预计。

3) 研发费用及自研无形资产摊销

根据该项目产品开发费的投入金额，属于研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；属于开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件时转入无形资产核算并按照 5 年进行摊销。

(5) 效益测算的谨慎性和合理性

1) 与现有业务的经营情况对比情况

公司现有业务主要由 IT 基础设施建设业务、软件解决方案业务、IT 运行维护服务业务构成，此项目收入对应公司软件解决方案业务。最近三年，公司软件解决方案收入及增长率如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
软件解决方案	44,193.29	13.07%	39,083.99	19.54%	32,696.08

最近三年，公司软件解决方案收入增长率分别为 19.54%、13.07%，本次募投项目出于谨慎考虑，推广期达产后的销售收入基本未考虑增长率进行测算。

最近三年，公司软件解决方案业务的毛利率分别为 43.53%、41.11%、36.65%，2020 年至 2022 年年均毛利率为 40.43%，本项目投产后年均毛利率为 35.04%，略低于公司 2020 年至 2022 年平均水平。

2) 与同行业可比上市公司同类项目对比情况

同行业上市公司再融资类似募投项目平均税后内部收益率为 15.51%，平均税后回收期（含建设期）为 6.17 年，本项目税后内部收益率为 13.43%，税后回收期（含建设期）为 5.91 年，本项目效益预测指标与同行业上市公司同类再融资项目相近，具有合理性。

综上所述，本项目效益测算过程谨慎、合理。

9、项目备案和环评情况

本项目已于 2023 年 5 月 16 日在广东省投资项目在线审批监管平台备案，取得了广东省投资项目代码：2305-440113-04-04-549386，根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》等相关法律法规的规定，本项目不属于名录规定的需要纳入环境影响评价管理的建设项目，无需办理环境影响评价手续。本项目不涉及购买土地新建项目，无需办理土地相关审批、批准或备案事宜。

（三）数据资产运营管理和应用工作平台

1、项目概况

项目名称：数据资产运营管理和应用工作平台

经营主体：北京先进数通信息技术股份公司

实施地点：武汉

项目建设期：3 年

本项目实施地点位于武汉市武昌区中南路附近，计划使用的研发办公场地拟通过购置方式取得。武汉的办公房地产市场为完全竞争市场，市场供给充沛。

2、建设内容

（1）产品定位

数据资产运营管理和应用工作平台是一个支撑企业进行数据资产的端到端管理、运营、分析和利用，进而实现数据与业务场景融合及数字化运营目标的技术支撑平台产品，产品的主要组件涵盖了安全数据资产采集管理、数据资产治理和管控、数据资产盘点、数据资产运营、数据资产服务、业务需求管理、数据产品研发、数据产品应用优化迭代等各个方面。产品满足企业数字应用场景化、智能化、敏捷化、标准化、数据安全、最新技术环境的要求，对产品概念、应用模式及界面风格进行统一的全新设计，为企业提供端到端的、服务于技术、数据分析、业务分析等不同角色用户需求的一体化平台。

产品从四个层面为企业的各类用户提供一体化的服务和能力支撑：

业务运营层面：产品连接业务运营人员和数据资产运营和数据产品研发环节，

业务活动在数字信息流和数字决策链的支撑下开展，同时业务活动产生的数字化信息流供进一步的迭代分析利用；

数据资产层面：支撑企业用户进行端到端的数据应用的建设，形成企业级的数字资产全景视图，对数据从源端产生到末端消费的闭环支撑；

软件工程层面：提供企业用户对数据开发过程，即业务需求、数据分析、数据产品设计、开发、测试和训练、部署和运行、运维管理、应用效果反馈迭代的全流程管控，形成对数据需求处理闭环的支撑；

资源协同层面：通过提供能力和场景的协同，数据资源和开发资源的共享，支撑多项目协同开发管理，形成对整体集成开发管理的闭环支撑。

（2）产品设计

在产品架构及体系的规划和设计过程中：深化以元数据驱动为基础，一切活动围绕着数据这一概念和视角进行建设，分析、设计、开发、运维监控、服务的全程始终基于数据视角；围绕数据对象进行数据采集、数据加工、数据分析、数据服务、数据运维、数据管控、资产盘点、产品设计的能力建设，提供场景化应用的支撑；在软件工程、项目协同、资源共享协同三个层面构建一体化平台。

微服务化原则，所有产品模块微服务化，支持集群部署，横向扩展，以应对不同客户、不同数据量以及预期的数据增长情况。

模块松耦合原则，产品模块划分合理、模块间接口定义清晰、建立合理的模块间、产品间协同机制，降低整个平台各个产品之间的耦合度，平台中任一产品可以实现单独销售和使用。

技术开放性原则，产品所使用的技术均为开放技术，用户使用产品可以很容易地集成第三方产品，也可很容易地将产品集成到用户自身的系统中。

（3）产品功能

提供的基础服务功能有注册管理、配置管理、用户权限管理、网关以及前端管理等。

主要的产品功能包括统一安全数据采集、统一数据管控、统一数据应用开发、

统一数据资产管理、统一数据运维、统一安全数据服务、业务需求管理、数据产品研发、数据成果应用、应用成果迭代优化等。

可以支撑数据交换、数据中台、数据仓库、数据湖、信息应用、数据实验室等数据应用业务场景。可以支撑企业数据全开发过程，即数据需求、设计、开发、部署、运维全流程的管控，形成对数据需求处理闭环。

3、项目建设的必要性

（1）积极参与金融行业数字化转型，抢占市场先机

中国人民银行印发的《金融科技发展规划（2022 - 2025 年）》提出六大发展目标：金融业数字化转型更深化；数据要素潜能释放更充分；金融服务提质增效更显著；金融科技治理体系更健全；关键核心技术应用更深化；数字基础设施建设更先进。

金融行业的业务正与大数据、云计算、人工智能、5G、物联网等信息技术深度融合，金融行业正在深化数字化转型。

公司实施本项目，能够向银行业提供更好的产品平台，可以使得公司更加积极地参与金融行业数字化转型，抢占市场先机。

（2）发挥公司技术优势，拓展业务领域，提升综合竞争力

金融行业经过多年发展，各机构已存储了海量数据，其业务系统数量较多，使用不同的数据库、大数据平台；交易量巨大，每天产生大量的结构化数据和非结构化数据。这些都对数据的采集、管控、应用开发、资产管理、数据产品研发、数据成果应用等提出很高的要求。

公司发挥自身的技术优势开展本项目，可以进一步完善金融 IT 产品体系和服务内容，巩固公司在金融数据分析领域的领先地位，并以技术优势拓展政企等其他行业，持续提升公司的综合竞争力。

（3）推动客户数字化转型，提升公司盈利能力

公司实施本项目，可以向金融机构提供优质的产品平台，推动金融机构深化进行数字化转型。金融机构也可获得更高效的数据采集、分析、应用的能力，从

而为客户提供更好的服务，提高现有客户的黏性、获得更多新客户。

公司实施本项目，也是实现自身战略规划的必要步骤，以银行为工作重点，以保险、证券、基金等金融行业客户为主要发展方向，拓展大中型制造业、服务业客户，进一步完善公司的数据服务生态体系，在与客户共赢的同时，提升公司盈利能力。

4、项目建设的可行性

（1）具备行业地位，有充分的客户资源

根据赛迪顾问《2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，2021 年银行商业智能解决方案市场总额为 60.8 亿元，同比增长了 21.4%。

公司在银行业的商业智能领域有较高的知名度，现有产品在上百家银行使用；公司与数百家银行有各项业务合作，并与数十家保险、证券、基金、制造业、服务业公司合作。这使得本项目的产品有充分的客户资源，可以保障项目成果的顺利推广实施。

（2）具有技术储备，有充足的资深技术人员

金融科技产业是技术和业务密集型产业，公司自成立以来，一直重视产品研发和技术积累，研发投入持续增加。

公司在二十多年与银行的合作过程中，在商业智能领域，开发了多款产品、交付了数百个项目，在分布式基础架构、商业智能、银行相关业务知识等方面，具有深厚的技术积累。

公司在二十多年的项目实施过程中，培养了一批 IT 领域的专家级人才，形成了一支基于公司多年积累的、熟悉客户管理模式和业务特点的技术队伍。公司建立了人性化的管理办法和具有市场竞争力的考核激励机制，形成了务实稳健的公司文化。公司的管理层与核心技术团队高度认同公司的经营理念，核心技术团队保持长期稳定。

持续的研发投入、深厚的技术积累、稳定的核心技术团队，为本项目的实施奠定了坚实的基础。

(3) 优秀的管理团队和科学的管理机制为本项目的实施提供管理保障

通过多年的发展，公司建立起一支专业化的优秀管理团队。公司管理团队由多位具有金融信息化领域超 30 年从业经验的专业人才组成，在经营决策方面，实行扁平式的管理组织结构，保证信息的传递速度和决策效率，帮助公司高效应对市场变动，快速满足市场需求。公司核心管理团队一直从事于金融信息化管理领域，对此领域的技术研发、发展趋势及客户需求等拥有深刻的理解和前瞻性的规划，能依据行业发展方向有效地把握发展机遇。

此外，公司采取限制性股票激励计划的方式，强化了公司长期激励机制，将员工利益和公司长期发展进一步绑定，有助于吸引优秀人才，保持团队稳定性，有效调动团队的创造力和凝聚力。

5、项目与公司现有业务及前次募投项目的关系

(1) 项目与公司现有业务的关系

公司在银行业的商业智能领域有较高的知名度，现有产品有上百家银行正在使用，公司在二十多年与银行的合作过程中，在商业智能领域，开发了多款产品、交付了数百个项目，在分布式基础架构、商业智能、银行相关业务知识等方面，具有深厚的技术积累。

本募投项目是一个支撑企业进行数据资产的端到端管理、运营、分析和利用，进而实现数据与业务场景融合及数字化运营目标的技术支撑平台产品。公司实施本项目，也是实现自身战略规划的必要步骤，以银行为工作重点，以保险、证券、基金等金融行业客户为主要发展方向，拓展大中型制造业、服务业客户，进一步完善公司的数据服务生态体系。

本次募投项目是在公司已有技术、产品的基础上进行升级改造，实现技术升级和产品更新换代，是现有业务的延伸和拓展。

(2) 项目与前次募投项目的关系

2016 年公司首次公开发行并在创业板上市募投项目“大数据平台及应用项目 BDPAS”，是企业级海量数据处理提供一体化的管理平台。项目研发成功至今，

一直作为公司大数据应用领域的基础平台，在以商业银行为主的金融行业客户获得了广泛应用，取得了较好的效益。

近年来，构建大数据应用的技术已发生巨大变化，特别是云计算、湖仓一体架构的逐步兴起，使得公司原有产品及解决方案仅通过小规模局部升级，难以适应行业客户未来技术发展及数字化转型的应用需求。

公司计划将本项目成果作为公司未来 5 大数据应用领域的基础平台，基于多云融合及湖仓一体架构对大数据应用底层基础平台进行重构，同时基于未来企业客户数字化转型需求，提供业务运营、数据资产管理、软件工程、资源协同等基础数据资产运营管理等平台功能，支撑企业客户构建长期可持续的大数据应用体系架构。

6、项目投资概算

本项目总投资概算为 8,469.40 万元，其中，拟投入募集资金 6,022.70 万元，全部用于资本性支出，具体如下：

单位：万元

序号	投资内容	拟投资金额	拟使用募集资金情况	
			拟使用募集资金投资额	是否属于资本性支出
1	办公场地、机房购置装修	1,320.00	1,320.00	是
2	硬件投入	1,021.60	1,021.60	是
3	软件投入	305.80	305.80	是
4	带宽及电费等运行费用	72.61		
5	产品开发费	5,729.39	3,375.30	是
6	POC 测试费	20.00		
	合计	8,469.40	6,022.70	

(1) 办公场地、机房购置装修明细

本项目实施地点位于武汉市武昌区中南路附近，计划使用的研发办公场地拟通过购置方式取得。房源参考地为武汉市武昌区中南路新时代商务中心二手房房源，具体支出明细如下：

项目（规格）	面积（平方米）	单价（万元/平米）	金额（万元）
研发办公场地购置	850	1.419	1,206.66
买方税费			36.34
房屋装修等			77.00

项目（规格）	面积（平方米）	单价（万元/平米）	金额（万元）
合计	850		1,320.00

（2）设备购置明细

序号	设备名称	数量（台）	单价（万元）	总价（万元）
1	电脑 1	230	0.80	184.00
2	电脑 2	3	1.95	5.85
3	电脑 3	28	0.68	19.04
4	显示器	56	0.30	16.80
	电脑小计			225.69
1	服务器	42	13.50	567.00
2	存储系统	10	11.00	110.00
3	万兆光纤交换机	2	11.50	23.00
4	千兆 POE 交换机	4	1.45	5.80
5	UPS 电源系统	4	7.50	30.00
6	消防系统	1	10.50	10.50
7	防火墙	2	1.05	2.10
8	空调	2	2.40	4.80
9	其它机房网络设备	6	1.95	11.70
	机房设备小计			764.90
1	会议终端	4	2.60	10.40
2	大屏	4	0.70	2.80
2	投影仪	3	0.87	2.61
3	打印机	19	0.80	15.20
	行政设备小计			31.01
	合计			1,021.60

（3）软件购置明细

序号	名称	数量（套）	单价（万元）	总价（万元）
1	桌面操作系统	94	0.29	27.26
2	服务器操作系统 1	2	3.00	6.00
3	服务器操作系统 2	22	2.80	61.60
4	Web 服务器软件	2	12.00	24.00
5	虚拟机软件	54	0.35	18.90
6	数据库	22	1.00	22.00
7	数据库开发工具	10	9.00	90.00

8	办公软件	94	0.11	10.34
9	项目管理软件	1	11.00	11.00
10	办公软件系统	10	0.47	4.70
11	安全软件	2	15.00	30.00
	合计			305.80

(4) 产品开发费

序号	阶段	人天数	人天均价(元)	金额(万元)
1	计划	30	1,200	3.60
2	需求分析	120	1,200	14.40
3	设计	880	1,200	105.60
4	编码	42,165	912	3,845.45
5	测试	3,455	739	255.32
6	试点	15,250	952	1,451.80
7	结项	25	1,200	3.00
8	出差费	1,395	360	50.22
	合计			5,729.39

7、项目实施进度

本项目建设期 36 个月，项目投入不包含董事会前投入的资金。截至本募集说明书签署日，项目可行性研究已完成，尚未正式投入建设，项目实施进度如下表所示：

期间	主要任务	项目投入金额及进度	
		金额(万元)	占比
第一年	进行数据资产运营管理和应用工作平台的基础版开发、测试。 购买办公场地，购置软硬件。	4,240.87	50.07%
第二年	向合适的客户销售数据资产运营管理和应用工作平台的基础版。 继续开发，并根据客户的反馈进行软件优化，测试。	2,274.53	26.86%
第三年	向合适的客户销售数据资产运营管理和应用工作平台的升级版。 继续开发，并根据客户的反馈进行软件优化，测试。 邀请第三方针对信创产品进行 POC 测试。 项目验收。	1,954.00	23.07%
	合计	8,469.40	100.00%

8、项目经济效益评价

本项目拟投资金额 8,469.40 万元，项目达产后，项目收入的来源主要分为三部分：数据资产运营管理和应用工作平台产品的许可费收入、实施服务收入、产品维保收入。经测算，税后内部收益率约为 15.93%，税后投资回收期（含建设期）为 5.77 年，项目经济效益良好。效益测算过程具体如下：

单位：万元

序号	项目	开发期			推广期				
		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8
1	营业收入		730.00	4,383.50	7,324.50	9,549.50	10,325.00	10,374.00	10,423.00
2	营业成本		462.00	2,773.40	4,629.80	6,029.80	6,510.00	6,529.60	6,549.20
3	税金及附加		2.01	12.09	20.20	26.34	28.48	28.61	28.75
4	期间费用	2,281.39	1,058.72	1,222.53	1,388.82	1,280.98	1,204.42	1,204.42	911.32
5	利润总额	-2,281.39	-792.74	375.48	1,285.68	2,212.38	2,582.10	2,611.37	2,933.73
6	所得税	-342.21	-118.91	56.32	192.85	331.86	387.32	391.70	440.06
7	净利润	-1,939.18	-673.83	319.16	1,092.83	1,880.52	2,194.79	2,219.66	2,493.67

（1）收入预测

本项目达产后，项目收入的来源主要分为三部分：许可费收入、应用解决方案实施的服务收入、产品维保收入。收入预测系综合考虑公司现有产品价格、本项目拟形成产品的潜在市场需求量进行测算。预测期内的收入构成如下：

单位：万元

年度	期间说明	收入构成			
		产品许可	实施服务	产品维保	合计
第 1 年	开发期				
第 2 年	开发期	70.00	660.00		730.00
第 3 年	开发期	420.00	3,960.00	3.50	4,383.50
第 4 年	推广期	700.00	6,600.00	24.50	7,324.50
第 5 年	推广期	910.00	8,580.00	59.50	9,549.50
第 6 年	推广期	980.00	9,240.00	105.00	10,325.00
第 7 年	推广期	980.00	9,240.00	154.00	10,374.00
第 8 年	推广期	980.00	9,240.00	203.00	10,423.00
合计		5,040.00	47,520.00	549.50	53,109.50

（2）营业成本预测

营业成本主要包括实施服务成本、产品维保成本，是综合考虑公司现有产品成本情况、本项目拟形成产品实施及维保的成本情况进行预计。

（3）税金及附加预测

税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等，城市维护建设税按照 7%进行测算，教育费附加按照 3%进行测算，地方教育费附加按照 2%进行测算。

(4) 期间费用预测

期间费用系参考发行人历史水平并结合本次募投项目情况确定。期间费用主要包括外购资产折旧及摊销、销售费用、办公费用、研发费用及自研无形资产摊销等。

1) 外购资产折旧及摊销

固定资产折旧按照国家有关规定采用分类直线折旧方法计算，本项目房屋折旧年限为 30 年，残值率取 5%；装修摊销年限为 5 年；电子设备折旧年限为 3 年，残值率取 5%；外采无形资产摊销年限为 5 年。

2) 销售费用、办公费用

销售费用按照开发后期及推广期 18 名销售人员、每名销售人员年收入 25 万元预计；管理费用按照每年 40 万元预计。

3) 研发费用及自研无形资产摊销

根据该项目产品开发费的投入金额，属于研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；属于开发阶段的支出，满足确认为无形资产条件时转入无形资产核算并按照 5 年进行摊销。

(5) 效益测算的谨慎性和合理性

1) 与现有业务的经营情况对比情况

公司现有业务主要由 IT 基础设施建设业务、软件解决方案业务、IT 运行维护服务业务构成，此项目收入对应公司软件解决方案业务。最近三年，公司软件解决方案收入及增长率如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额

软件解决方案	44,193.29	13.07%	39,083.99	19.54%	32,696.08
--------	-----------	--------	-----------	--------	-----------

最近三年，公司软件解决方案收入增长率分别为 19.54%、13.07%，本次募投项目出于谨慎考虑，推广期达产后的销售收入基本未考虑增长率进行测算。

最近三年，公司软件解决方案业务的毛利率分别为 43.53%、41.11%、36.65%，2020 年至 2022 年年均毛利率为 40.43%，本项目投产后年均毛利率为 36.95%，略低于公司 2020 年至 2022 年平均水平。

2) 与同行业可比上市公司同类项目对比情况

同行业上市公司再融资类似募投项目平均税后内部收益率为 15.51%，平均税后回收期（含建设期）为 6.17 年，本项目税后内部收益率为 15.93%，税后回收期（含建设期）为 5.77 年，本项目效益预测指标与同行业上市公司同类再融资项目相近，具有合理性。

综上所述，本项目效益测算过程谨慎、合理。

9、项目备案和环评情况

本项目已于 2023 年 5 月 10 日取得了湖北省固定资产投资项目备案证，登记备案项目代码：2305-420106-04-04-267192，根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》等相关法律法规的规定，本项目不属于名录规定的需要纳入环境影响评价管理的建设项目，无需办理环境影响评价手续。本项目不涉及购买土地新建项目，无需办理土地相关审批、批准或备案事宜。

（四）补充流动资金

1、项目概况

公司根据近年业务较快发展的实际情况，拟使用本次募集资金 7,302.30 万元用于补充流动资金，提升公司抗风险能力和持续盈利能力，以保证公司业务的健康持续发展。

2、项目实施的必要性

公司所处的软件和信息技术服务业为技术密集型、人才密集型行业，行业经营模式需要较多的流动资金以进行技术开发和项目实施。

公司首次公开发行股票并在深交所创业板上市后，营收规模快速增长，资产、负债规模迅速扩大，资金需求逐步扩大，公司运营过程中承担的资金成本较高。公司预计未来几年研发投入、日常经营对流动资金的需求将进一步扩大。

因此，本次募集资金的一部分用于补充公司流动资金，可一定程度缓解公司快速发展的资金压力，优化资本结构，降低经营风险，公司持续、稳定、健康、长远发展。

3、项目实施的可行性

本次募集资金的一部分用于补充公司流动资金，符合相关法律法规、规范性文件和《公司章程》的要求，符合相关的产业政策，符合公司当前实际发展需要，可一定程度降低公司负债规模，减少财务费用，优化资本结构，增强财务稳健性，提高公司抗风险能力，提升公司未来融资能力，有利于公司持续提升经济效益和持续、稳定、健康、长远发展，符合公司及全体股东的利益，方案切实可行。

公司已按照相关法律法规、规范性文件中对上市公司的治理要求，建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，多年来不断改进和完善，形成了较为规范的公司治理体系和较为完善的内部控制制度。在募集资金管理方面，公司按照监管要求制定了《募集资金管理办法》，并于 2022 年根据现有法律、法规及规范性文件的要求进行了修订，对募集资金的存放、使用、投向变更、管理与监督等进行了明确规定。

4、补充流动资金规模合理性测算

公司流动资金估算是以公司的营业收入及营业成本为基础，综合考虑公司各项资产和负债的周转率等因素的影响，对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产和流动负债分别进行估算，进而预测公司未来生产经营对流动资金的需求程度。具体测算原理如下：

预测期经营性流动资产=应收账款+预付账款+存货+合同资产；

预测期经营性流动负债=应付账款+应付票据+合同负债；

预测期流动资金占用=预测期流动资产－预测期流动负债；

预测期流动资金缺口=预测期流动资金占用－基期流动资金占用

本次测算的假设如下：

①公司以 2022 年为预测的基期，2023 年为预测期；

②最近两年公司营业收入呈现一定幅度的下降，主要是互联网行业客户 IT 基础设施建设业务收入下降，下降是受上游供应链影响及公司调整部分毛利率过低业务的经营策略的影响。基于谨慎性考虑，取最近两年营业收入复合增长率 -20.98%作为 2023 年营业收入的增长率；

③经营性流动资产包括应收账款、预付账款、存货和合同资产，经营性流动负债项目包括应付账款、应付票据和合同负债；取上述流动资产及流动负债项目最近两年营业收入占比的复合增长率作为 2023 年上述项目预测的增长率。

基于前述假设的测算过程如下：

(1) 最近两年营业收入复合增长率及经营性流动资产、经营性流动负债最近两年营业收入占比的复合增长率计算过程

单位：万元

项目	2020. 12. 31/2020 年度		2021. 12. 31/2021 年度		2022. 12. 31/2022 年度		最近两年营业收入及占比的复合增长率
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	
营业收入	449,300.06		391,361.46		280,532.73		-20.98%
应收账款	61,076.99	13.59%	51,488.64	13.16%	78,765.32	28.08%	43.72%
预付账款	2,975.39	0.66%	837.71	0.21%	4,899.18	1.75%	62.39%
存货	80,559.40	17.93%	89,936.38	22.98%	75,980.13	27.08%	22.90%
合同资产			1,724.11	0.44%	4,085.16	1.46%	230.55%
经营性流动资产	144,611.79	32.19%	143,986.83	36.79%	163,729.79	58.36%	34.66%
应付账款	13,382.12	2.98%	21,156.20	5.41%	21,814.95	7.78%	61.58%
应付票据	34,130.66	7.60%	32,186.41	8.22%	31,649.98	11.28%	21.87%
合同负债	7,760.19	1.73%	14,004.09	3.58%	10,198.84	3.64%	45.08%
经营性流动负债	55,272.97	12.30%	67,346.70	17.21%	63,663.77	22.69%	35.82%
流动资金占用	89,338.82	19.88%	76,640.14	19.58%	100,066.02	35.67%	33.94%

(2) 公司流动资金需求估算过程

单位：万元

项目	2022 年实际数据	最近两年营业	2023 年预测数据
----	------------	--------	------------

	金额	占营业收入的比例	收入及占比复合增长率	占营业收入的比例	金额
营业收入	280,532.73		-20.98%		221,670.08
应收账款	78,765.32	28.08%	43.72%	40.35%	89,446.58
预付账款	4,899.18	1.75%	62.39%	2.84%	6,286.55
存货	75,980.13	27.08%	22.90%	33.29%	73,789.05
合同资产	4,085.16	1.46%	230.55%	4.81%	10,670.17
经营性流动资产	163,729.79	58.36%	34.66%	78.59%	180,192.36
应付账款	21,814.95	7.78%	61.58%	12.56%	27,852.80
应付票据	31,649.98	11.28%	21.87%	13.75%	30,478.10
合同负债	10,198.84	3.64%	45.08%	5.27%	11,692.04
经营性流动负债	63,663.77	22.69%	35.82%	30.82%	70,022.93
流动资金占用	100,066.02	35.67%	33.94%	47.78%	110,169.43
新增流动资金缺口				10,103.41	

根据以上测算，2023 年公司的流动资金缺口为 10,103.41 万元，公司拟通过本次发行股份募集资金补充流动资金 7,302.30 万元。

5、本次补充流动资金项目规模符合相关规定

本次募投项目中基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台项目拟使用募集资金全部用于资本性支出，本次募集资金拟用于补充流动资金金额为 7,302.30 万元，不超过本次拟募集资金总额的 30%，符合“证监会公告[2023]15 号《上市公司证券发行注册管理办法》第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号”中关于“通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十”的相关要求。

三、本次募集资金用于研发投入的情况

（一）研发投入的主要内容

本次募集资金部分用于研发投入，研发投入的主要内容为基于云原生的金融开发效能平台、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台相关技术的研发。

（二）技术可行性

1、公司在金融交易系统方面积累了二十多年的相关项目经验，2000 年公司成立后研发完成中间业务系统，后续随着 IT 技术进步、公司业务扩张，陆续研发完成 C 版、JAVA 版的企业应用集成平台，基于 SOA 架构的金融渠道和业务平台，金融交易云平台等，近三年完成数百次各类场景的产品评测，在中间业务、支付清算、银行卡、智慧网点、渠道管理等应用方面都有成熟的项目经验，满足国内金融行业应用系统的安全、高效、稳定的技术要求。

2、公司在银行数据中心和数据治理类应用解决方案市场已经持续耕耘了 20 余年，在监管合规、数据管理和数据应用领域取得了市场份额靠前、长期持续较快增长的业绩，熟悉金融企业在数据治理架构中面临的主要技术和业务问题。

3、公司在二十多年与银行的合作过程中，在商业智能领域，开发了多款产品、交付了数百个项目，在分布式基础架构、商业智能、银行相关业务知识等方面，具有深厚的技术积累。

公司在二十多年的项目实施过程中，培养了一批 IT 领域的专家级人才，形成了一支基于公司多年积累的、熟悉客户管理模式和业务特点的技术队伍。公司对本次募投项目进行了充分的前期论证，提出明确的技术方案，在数据集成和应用领域多年的技术和业务积累，提供了丰富的原始素材，公司具备实施该项目的技术储备和能力。研发项目不存在较大的研发失败风险。

（三）研发预算及时间安排

基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案项目、数据治理智能洞察平台项目、数据资产运营管理和应用工作平台项目的建设期均为 36 个月，研发预计总投资额分别为 8,245.28 万元、3,529.35 万元、5,729.39 万元，未来将根据项目的实施进度有序投入。

（四）目前研发投入及进展、已取得及预计取得的研发成果等

截至本募集说明书签署日，项目可行性研究工作已完成，尚未正式投入建设。通过本次项目实施，公司预计取得的研发成果包括：金融云原生开发平台、金融云原生效能平台、金融云服务总线平台、金融云中间业务系统、金融云支付清算系统；数据治理智能洞察平台、统一任务调度系统、统一指标管理系统、数据展

现与服务系统；数据资产运营管理和应用工作平台、数据资产管理系统、数据集成开发系统、数据管控系统等。

（五）预计未来研发费用资本化的情况

1、企业会计准则关于内部研发费用资本化的规定

根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》第九条规定，“企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：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，应当证明其有用性；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”。

2、公司研发费用资本化相关的会计政策

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；开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，待满足确认无形资产条件时转入无形资产核算。

划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准：为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查阶段，应确定为研究阶段，该阶段具有计划性和探索性等特点；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，应确定为开发阶段，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。

3、公司本次募集资金用于研发投入符合《企业会计准则》及公司资本化制度相关规定的分析

公司本次募投项目正式实施后，将按照《企业会计准则》及公司关于研发支出的相关会计政策规定等进行会计核算，区分项目的研究阶段以及开发阶段，对符合资本化条件的开发阶段的研发支出，进行资本化处理。

（1）基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案项目研发投入资本化

的具体条件分析如下：

序号	资本化条件	基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案
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	公司具备相应的技术、人员和市场储备，多年来的技术沉淀及产品化能力，为项目提供了充足的关键技术保证。
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图	基于云原生的金融开发效能平台，在技术上基于云原生技术栈，自研关键核心技术，面向金融领域，契合金融科技分布式云架构转型要求，为金融客户在应用系统上云时提供一体化开发及运营效能管理，提供本平台上的应用解决方案，帮助客户深化金融业数字化转型、提高金融服务质效，在开发效能、软件质量及业务创新等方面实现全面提升。
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，应当证明其有用性	公司在金融业务处理领域的解决方案在下游客户中得到了广泛应用，金融业务处理领域解决方案是关系金融机构信息化稳定运行的关键环节，资质经验壁垒较高。公司拥有的客户与经验基础是项目实施能力的有效证明，可以对潜在客户形成标杆效应。公司可以充分利用现有的客户群体，为开拓市场提供有力支撑，保障本项目顺利实施。 经测算，可实现税后内部收益率约为 13.69%，税后投资回收期（含建设期）为 5.96 年，项目经济效益良好。通过本项目的实施，公司将进一步扩大金融业务处理领域的业务规模，提升盈利水平，培育利润增长点，产生经济利益。
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	公司在金融交易系统方面积累了二十多年的相关项目经验，2000 年公司成立后研发完成中间业务系统，后续随着 IT 技术进步、公司业务扩张，陆续研发完成 C 版、JAVA 版的企业应用集成平台，基于 SOA 架构的金融渠道和业务平台，金融交易云平台等，近三年完成数百次各类场景的产品评测，在中间业务、支付清算、银行卡、智慧网点、渠道管理等应用方面都有成熟的项目经验，满足国内金融行业应用系统的安全、高效、稳定的技术要求。公司对本项目进行了充分的前期论证，提出明确的技术方案，并储备了经验丰富的核心技术团队，有足够的技术基础保障项目的顺利实施。 财务方面，基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案计划总投入 12,163.39 万元，其中拟使用募集资金 7,988.30 万元。本次募集资金到位后，公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入本项目，不足部分由公司自筹解决。公司目前资信状况良好，融资渠道畅通，公司将为本项目的研发、推广实施提供充足的资金支持。 其他资源方面，公司长期服务于银行类金融机构信息化建设市场，承担了多家政策性银行、国有大型商业银行的多项总行级信息化建设项目，以及全国性股份制商业银行、区域性商业银行等数百家银行的信息化项目建设工作。在金融业务处理领域具有广泛、优质、稳定的客户群体，并且通过优质的项目实施赢得了客户较高的信任度及认可度，公司是国内较大的独立第三方金融业务处理领域解决方案提供者。

5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司具备完整的研发项目管理体系、财务核算体系，对研发项目流程各个阶段进行严密管控，对研发项目支出进行单独归集、核算。公司将根据研发项目管理制度、财务核算制度等对本次募投项目进行严格管理，对其支出单独归集、核算，保证相关支出的可靠计量。
---	------------------------	---

(2) 数据治理智能洞察平台项目研发投入资本化的具体条件分析如下：

序号	资本化条件	数据治理智能洞察平台
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	公司具备相应的技术、人员和市场储备，多年来的技术沉淀及产品化能力，为项目提供了充足的关键技术保证。
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图	数据治理智能洞察平台，建设数据治理咨询管理体系；完成量化指标管理的数据治理体系；研发数据治理洞察工具，聚焦数据质量提升功能；建设数据资产管理体系，快速洞察数据资产及数据溯源。本次项目建设有利于公司顺应金融行业数字化转型的发展趋势，抓住市场机遇；有利于公司提高智能化、定制化的数据产品治理能力；有利于公司数据治理产品在金融行业的推广实施；有利于公司发挥在金融行业的技术优势，拓展业务领域，巩固市场地位。
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，应当证明其有用性	公司在数据治理类领域与 100 多家银行有合作，大量项目的成功交付获得了客户的高度认可；公司其它业务也有大量的长期合作的金融行业伙伴。公司各业务线能够在销售和实施中为其他业务线创造机会，实现交叉销售。公司依托于全国各地的营销服务网络、行业口碑，可以获得增量客户。这些都为本项目的市场开拓提供了客户资源保障，能够保障本项目顺利实施。经测算，可实现税后内部收益率约为 13.43%，税后投资回收期（含建设期）为 5.91 年，项目经济效益良好。通过本项目的实施，公司将进一步发挥在金融行业的技术优势，拓展业务规模，巩固市场地位。
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	公司在银行数据中心和数据治理类应用解决方案市场已经持续耕耘 20 余年，在监管合规、数据管理和数据应用领域取得了良好的业绩，熟悉金融企业在数据治理架构中面临的主要技术和业务问题。公司高度重视产品研发、技术积累和金融业务知识的更新，通过多年的技术积累与行业应用实践，基础技术扎实、新技术全面应用，精通相关金融业务。在数据集成和应用领域多年的技术和业务积累，为项目实施提供了丰富的原始素材；充分的前期论证，经验丰富的核心技术团队，为本项目的研发成功和市场推广打下坚实的基础。 财务方面，数据治理智能洞察平台计划总投入 5,245.84 万元，其中拟使用募集资金 3,686.70 万元。本次募集资金到位后，公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入本项目，不足部分由公司自筹解决。公司目前资信状况良好，融资渠道畅通，公司将为本项目的研发、推广实施提供充足的资金支持。

		其他资源方面，金融行业的数据治理领域有存量数据大、达到 PB 至 EB 级；增量数据大、达到每天 TB 级；高度信息化、非结构数据多；使用频率高、响应要求快；涉及面广、监管严格、安全要求高等特点，因此供应商进入金融机构有相当难度。金融机构在挑选供应商时，也更愿意寻找业内有一定影响力，有一定规模，相关产品齐全、功能先进、稳定可靠，人力资源有保障，有过合作历史的公司。
5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司具备完整的研发项目管理体系、财务核算体系，对研发项目流程各个阶段进行严密管控，对研发项目支出进行单独归集、核算。公司将根据研发项目管理制度、财务核算制度等对本次募投项目进行严格管理，对其支出单独归集、核算，保证相关支出的可靠计量。

(3) 数据资产运营管理和应用工作平台项目研发投入资本化的具体条件分析如下：

序号	资本化条件	数据资产运营管理和应用工作平台
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	公司具备相应的技术、人员和市场储备，多年来的技术沉淀及产品化能力，为项目提供了充足的关键技术保证。
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图	数据资产运营管理和应用工作平台是一个支撑企业进行数据资产的端到端管理、运营、分析和利用，进而实现数据与业务场景融合及数字化运营目标的技术支撑平台产品。产品满足企业数字应用场景化、智能化、敏捷化、标准化、数据安全、最新技术环境的要求，对产品概念、应用模式及界面风格进行统一的全新设计，为企业提供端到端的、服务于技术、数据分析、业务分析等不同角色用户需求的一体化平台。
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，应当证明其有用性	金融行业的业务正与大数据、云计算、人工智能、5G、物联网等信息技术深度融合，金融行业正在深化数字化转型。公司实施本项目，能够向银行业提供更好的产品平台，可以使得公司更加积极地参与金融行业数字化转型，抢占市场先机。 经测算，可实现税后内部收益率约为 15.93%，税后投资回收期（含建设期）为 5.77 年，项目经济效益良好。公司发挥自身的技术优势开展本项目，可以进一步完善金融 IT 产品体系和服务内容，巩固公司在金融数据分析领域的领先地位，并以技术优势拓展政企等其他行业，持续提升公司的综合竞争力。

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	公司在二十多年与银行的合作过程中，在商业智能领域，开发了多款产品、交付了数百个项目，在分布式基础架构、商业智能、银行相关业务知识等方面，具有深厚的技术积累。公司在二十多年的项目实施过程中，培养了一批 IT 领域的专家级人才，形成了一支基于公司多年积累的、熟悉客户管理模式和业务特点的技术队伍。公司建立了人性化的管理办法和具有市场竞争力的考核激励机制，形成了务实稳健的公司文化。公司的管理层与核心技术团队高度认同公司的经营理念，核心技术团队保持长期稳定。 财务方面，基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案计划总投入 8,469.40 万元，其中拟使用募集资金 6,022.70 万元。本次募集资金到位后，公司将按照项目的实际资金需求将募集资金投入本项目，不足部分由公司自筹解决。公司目前资信状况良好，融资渠道畅通，公司将为本项目的研发、推广实施提供充足的资金支持。 其他资源方面，公司在银行业的商业智能领域有较高的知名度，现有产品在上百家银行使用；公司与数百家银行有各项业务合作，并与数十家保险、证券、基金、制造业、服务业公司合作。这使得本项目的产品有充分的客户资源，可以保障项目成果的顺利推广实施。
5	归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司具备完整的研发项目管理体系、财务核算体系，对研发项目流程各个阶段进行严密管控，对研发项目支出进行单独归集、核算。公司将根据研发项目管理制度、财务核算制度等对本次募投项目进行严格管理，对其支出单独归集、核算，保证相关支出的可靠计量。

综上所述，公司本次募投项目研发投入中拟资本化部分符合公司研发费用资本化的会计政策，符合项目实际情况。

4、同行业公司及软件和信息技术服务业相关可比项目的资本化情况

单位：万元

公司名称	项目名称	研发投入总额	拟资本化金额	资本化率
科蓝软件	智慧银行建设项目	1,778.00	889.00	50.00%
	非银行金融机构 IT 系统解决方案建设项目	2,900.00	533.00	18.38%
	数据库国产化建设项目	3,529.00	2,118.00	60.02%
	支付安全建设项目	868.00	434.00	50.00%
格尔软件	下一代数字信任产品研发与产业化项目	14,049.24	13,893.39	98.89%
	物联网安全技术研发与产业化项目	11,881.13	11,801.40	99.33%
光云科技	数字化商品全生命周期治理平台项目	14,240.28	13,746.94	96.54%
普联软件	国产 ERP 集团财务核心产品研发项目	6,848.59	4,405.40	64.33%
	技术平台优化提升建设项目	7,587.88	4,630.53	61.03%

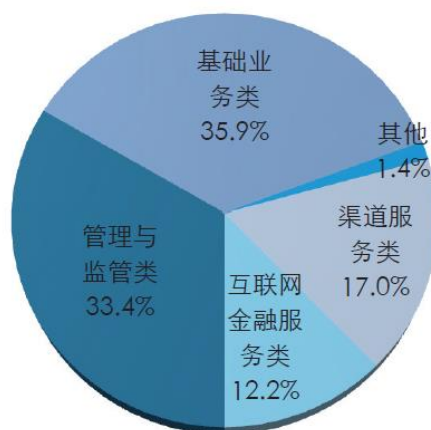
平均值				66.50%
先进数通	基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案	8,245.28	4,172.30	50.60%
	数据治理智能洞察平台	3,529.35	2,078.50	58.89%
	数据资产运营管理和应用工作平台	5,729.39	3,375.30	58.91%

经过与同行业公司及软件和信息技术服务业相关可比项目的资本化情况进行对比，本次募投项目中拟资本化金额具有合理性。

四、本期募投项目发展前景

根据赛迪顾问发布的《2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，截至 2021 年 12 月 31 日，全国共有 4602 家银行业金融机构，其中国有大型商业银行 6 家、股份制商业银行 12 家、城市商业银行 128 家、农村商业银行 1596 家、农村信用社 577 家（含 25 家省级联社）、农村合作银行 23 家、村镇银行 1651 家、民营银行 19 家、政策性银行 3 家、住房储蓄银行 1 家、企业集团财务公司 255 家、金融租赁公司 71 家、信托公司 68 家、农村资金互助社 39 家、外资法人银行 41 家、汽车金融公司 25 家、消费金融公司 30 家、贷款公司 13 家、货币经纪公司 6 家、金融资产管理公司 5 家、其他金融机构 33 家。

2021年中国银行业IT解决方案市场中各类解决方案占整体市场的比例



总市场规模：479.59亿元
数据来源：赛迪顾问 2022，05

2021 年中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模达到 479.59 亿元，比 2020 年度增涨 24.7%。预计到 2026 年时，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到

1390.11 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 23.55%。其中，基础业务类 IT 解决方案的市场规模达到 172.31 亿元，渠道服务类 IT 解决方案的市场规模达到 81.5 亿元，管理与监管类解决方案的市场规模达到 160.2 亿元，互联网金融服务类解决方案的市场规模达到 58.64 亿元。

从客户数量看，公司在银行业有广泛的合作客户，包含 3 家政策性银行，6 家国有大型商业银行，12 家股份制商业银行，70 余家城市商业银行，20 家省级农村信用社联社，上百家农村商业银行、农村信用社等银行机构。公司与大量银行机构客户建立了长期、持续、稳定的合作关系，公司也在持续拓展区域性银行客户，本次募投项目面向数量庞大的客户群体，发展前景良好。

从市场规模看，2021 年中国银行业 IT 解决方案的总收入为 479.59 亿元。随着银行业深化数字化转型，市场规模将进一步增加。公司依托自有知识产权产品、优秀的银行业 IT 解决方案，可以更快地占领市场，增加销售收入。本次募投项目面向规模巨大的市场，发展前景良好。

五、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

公司面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供 IT 解决方案及服务，包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运行维护服务。按照公司战略发展规划，公司依托自身产品、客户资源、行业服务经验等优势，积极推进金融科技领域的业务、参与金融行业数字化转型。

本次向特定对象发行股票募投项目符合公司的经营方针，公司计划将本次募集资金使用于基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金。投资项目符合相关的法律法规、规范性文件及国家相关的产业政策，具有良好的市场前景和经济效益。本次募投项目实施完成后，能够提升公司的技术水平及生产效率，增强公司的核心竞争力，拓展公司的业务领域，增加公司的盈利水平，巩固和提高公司的行业地位，对促进公司业务发展具有重要意义。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行股票募集资金到位后，公司资产总额、净资产规模均将有所增加，可以较好地改善公司现金流情况，公司的资金实力、抗风险能力和后续融资能力将得到提升。

由于募投项目短期内不会产生效益，因此可能导致公司短期内净资产收益率下降、每股收益被摊薄。但随着募投项目逐步达产及发挥效用，公司的盈利能力将得到明显提高，公司的综合实力和核心竞争力将得到显著增强，为公司的持续发展提供有力保障。

六、本次募集资金使用可行性分析结论

综上所述，本次向特定对象发行股票募集资金的投资项目符合国家相关产业政策，契合公司整体发展战略，优化公司的资本结构，提升公司研发实力和核心竞争力，促进公司持续、稳定、健康、长远发展，具有良好的市场前景和经济效益，符合公司及全体股东的利益。

七、最近五年内募集资金使用情况

公司最近五个会计年度内不存在通过配股、增发、可转换公司债券等方式募集资金的情况。鉴于上述情况，公司本次发行无需编制前次募集资金使用情况的报告，且无需聘请符合《证券法》规定的会计师事务所出具前次募集资金使用情况鉴证报告。

第四章 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划

本次向特定对象发行股票募投项目符合公司的经营方针，公司计划将本次募集资金使用于基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金。投资项目符合相关的法律法规、规范性文件及国家相关的产业政策，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募投项目实施完成后，能够提升公司的技术水平及生产效率，增强公司的核心竞争力，拓展公司的业务领域，增加公司的盈利水平，巩固和提高公司的行业地位，对促进公司业务发展具有重要意义。

二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化

截至本募集说明书签署日，公司第一大股东李铠持股 5.11%，其余股东持股比例均低于 5.00%，且主要股东无一致行动协议或约定，公司无控股股东和实际控制人。

本次发行完成后公司总股本将由发行前的308,429,398股增加到329,508,656股，李铠持有本次发行后公司总股本的4.79%，仍为公司第一大股东，公司仍无控股股东和实际控制人。

三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况

本次发行完成后，公司无控股股东、无实际控制人的状态未发生变化。因公司不存在控股股东及实际控制人的情况，故公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间存在同业竞争的情况。

四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

本次发行完成后，公司无控股股东、无实际控制人的状态未发生变化。因公司不存在控股股东及实际控制人的情况，故公司不存在与控股股东、实际控制人

及其控制的其他企业间存关联交易的情况。

第五章 与本次发行相关的风险因素

一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素

（一）市场竞争风险

虽然银行业IT服务行业市场容量较大，但由于服务商较多、竞争格局高度分散，且公司的主要竞争对手亦在不断进步，公司在行业市场中尚未占据绝对优势，使公司面临如下市场压力：1、公司目前客户群体中的金融类机构主要为国有五大行、股份制商业银行与省级农信社，近年来公司逐步扩大对城市商业银行的覆盖。由于服务商纷纷看好中小银行市场，参与竞争的服务商快速增加，使公司在这一细分市场的拓展中面临较激烈的市场竞争；2、由于银行业IT系统的复杂性，银行对服务商的选择与更换较为慎重，如果其他服务商已经在为公司的目标客户服务，则将拥有较强的先发优势，使公司在争取业务机会时面临较激烈的市场竞争。

（二）客户集中风险

公司面向以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业提供IT解决方案及服务，包括IT基础设施建设、软件解决方案及IT运行维护服务。报告期内，公司对前五大客户的销售收入占当期营业收入总额的比例分别为79.30%、63.36%、39.47%和60.19%，其中对中国建设银行及其关联公司的销售收入占当期营业收入总额的比例分别为10.85%、16.55%、10.57%和9.42%。若今后国内外经济形势出现较大变动，主要客户放缓信息化建设的速度；或中国建设银行等主要客户的采购政策等发生变化，采购规模出现下降；则公司会由于客户较为集中、对单一客户销售收入占比较高而面临经营波动的风险。

（三）人力资源与人力成本风险

IT服务行业是智力密集型行业，行业企业对人才争夺较为激烈。公司经过多年发展，建立起了技术精湛、经验丰富、团结合作的技术与管理团队，并成为公司市场竞争力的重要来源。若公司不能及时培养和引进所需的人才，则将对公司业务规模的扩大造成较大限制；若公司的核心研发人员、技术服务人员与管理人

员流失，也将对公司竞争力的保持造成不利影响。

近年来，随着国内物价水平的持续上涨，公司员工工资及福利也呈现上涨趋势，从而面临营业成本及费用上升的局面。随着公司规模扩大，特别是上市后募投项目的逐步实施，若公司未能有效提高营业收入水平、控制人力成本，则将面临盈利能力下降的风险。

（四）技术更新迭代风险

IT技术发展迅速，技术和产品更新换代较快，对技术储备要求较高。公司IT基础设施建设及IT运维服务涉及到众多厂商的设备及系统软件。如果公司的技术储备不够充分或不能快速更新，则不能高效满足客户的需求，公司可能丧失现有技术和市场的优势地位。

公司软件解决方案是基于自主平台软件、针对客户特定应用需求而开发的，能够有效提升客户应用软件的开发效率。若公司不能持续创新以适应客户特定应用需求的变化，或在技术开发方向上发生决策失误，则将对公司软件业务的市场前景造成较大的不利影响。

（五）资产和业务规模扩大引致的管理风险

本次发行后，随着募投项目的实施，公司资产规模将大幅提高，人员规模也会大幅增长，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。如果公司管理层素质及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，将存在公司快速发展带来的管理风险。

（六）税收优惠风险

公司属于软件企业，根据《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发〔2011〕4号）和《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）等文件规定，公司软件产品增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退的优惠政策。同时，公司及子公司泛融科技已获得《高新技术企业证书》，在有效期内享受15%的企业所得税优惠税

率。若国家对软件企业的税收优惠政策发生变化，或者未来公司的高新技术企业资格未通过相关主管部门认定，将会对公司经营业绩产生一定影响。

（七）业绩下滑的风险

公司2023年1-3月营业收入为37,034.09万元，较上年同期下降24.47%，主要系客户中的银行业金融机构采购计划主要在上年底到当年一季度制定，公司等服务商收入较大比例在当年下半年才能确认，一季度收入主要来自上年末的存量合同或长期合同，而2022年度由于通用服务器的上游供应商产能受限和公司经营策略调整，不再单纯追求规模，主动放弃毛利率较低、付款不及时且经过努力沟通仍无改善迹象的客户业务，导致2022年末存量合同少于2021年末所致。

随着国务院《“十四五”数字经济发展规划》的出台，作为数字经济基础的信息技术行业面临重大的战略机遇。如果公司未能及时跟踪市场需求，持续的研发和市场资源投入未能产生效益，可能导致公司经营业绩下滑。

（八）应收账款回收风险

报告期内各期末，公司应收账款分别为61,076.99万元、51,488.64万元、78,765.32万元和63,270.34万元，占总资产比重分别为28.53%、21.79%、31.38%和31.35%，是公司资产的重要组成部分。截至2023年3月末，账龄在1年以内的应收账款账面余额占公司应收账款账面余额的比重为91.16%。公司应收账款客户是主要为以商业银行为主的金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业等，信誉较高。尽管如此，若主要客户经营状况发生重大不利变化，应收账款不能及时收回或产生坏账，将对公司资产质量以及财务状况产生较大不利影响。

（九）产品与服务销售的季节性风险

公司的客户主要为银行类金融机构、大型互联网企业及其他大中型企业。其中银行类金融机构的采购计划主要在上年年底到第二年的一季度制定，需经过方案审查、立项批复、采购申请、招投标、合同签订等严格的程序，导致产品采购主要集中在下半年完成，受此影响，公司来源于银行类金融机构的收入多数在每年下半年才能得以确认存在较为明显的季节性。同时，由于公司员工工资性支出、房租物业管理及水电费用及固定资产摊销等成本比较稳定，造成公司净利润的季

节性波动比营业收入的季节性波动更为明显，不能根据季度的经营业绩情况判断全年的经营业绩，公司提醒投资者不宜以公司某季度或中期的财务数据简单推算公司全年的财务状况和经营成果。

（十）毛利率波动风险

公司主营业务包括IT基础设施建设业务、软件解决方案业务及IT运行维护服务业务三大类。报告期内，IT基础设施建设业务的毛利率分别为3.86%、5.69%、10.14%和9.66%，软件解决方案业务的毛利率分别为43.53%、41.11%、36.65%及34.07%，IT运维服务业务的毛利率分别为26.05%、25.66%、25.07%和19.50%，各细分业务的毛利率呈现一定的波动。

IT基础设施建设业务行业竞争激烈，行业毛利率整体处于较低水平，上游设备生产厂商和下游客户的议价能力较强，毛利率受供应商和客户的影响较大。软件解决方案业务和IT运维服务业务的毛利率受人力成本、服务价格等因素的影响较大。

如果公司经营模式、服务价格、技术更新速度、市场竞争环境、人力资源成本等因素发生变化，可能导致公司各项业务的毛利率水平出现一定幅度的波动，从而影响公司的盈利水平。

（十一）股权分散风险

截至本募集说明书签署日，公司股本总额为30,842.94万股，股权相对分散，第一大股东李铠持股比例为5.11%，前五大股东持股比例为19.52%，按照本次发行2,107.93万股计算，发行后总股本为32,950.87万股，第一大股东李铠持股比例将下降为4.79%，本次发行对象之一诺德基金管理有限公司持股比例进入前五大，前五大股东持股比例将变为19.59%。

公司股权相对分散，使得公司上市后有可能成为被收购对象，如果公司被收购，会导致公司控制权发生变化，可能会给公司业务或经营管理等带来一定影响。

二、可能导致本次发行失败或募集资金不足的因素

（一）审批风险

本次向特定对象发行股票尚需获得深交所审核通过和中国证监会同意注册后方可实施。本次发行能否获得相关监管部门批准以及取得上述批准的时间等均存在不确定性，该等不确定性将导致本次发行面临不能最终实施完成的风险。

（二）发行风险

本次向特定对象发行的发行结果将受到证券市场整体情况、公司股票价格走势、投资者对本次发行方案的认可程度等多种内外部因素的影响。因此，本次向特定对象发行存在发行募集资金不足甚至发行失败的风险。

三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素

（一）募投项目导致净资产收益率下降的风险

本次发行股票募集资金到位后，公司的净资产将有所增加，而投资项目需要经历一定的建设期，在此期间项目无法贡献效益。因此，本次发行完成后，短期内公司存在净资产收益率下降的风险。

（二）募投项目的实施风险

公司对募投项目可行性分析的相关结论主要基于当前的宏观经济环境、国家产业政策、行业竞争水平和公司经营情况等得出。在项目实际实施及后期经营的过程中，上述因素可能发生重大变化或出现某些不曾预估的因素或不可抗力，项目的实施过程中的开发进度、资金投入也可能不及预期，从而给募投项目的成功实施带来一定的不确定性。

（三）新增折旧摊销费用影响未来经营业绩的风险

本次募投项目存在较多固定资产建设项目以及新增人员投入。本次募投项目建设完成后，将新增固定资产折旧和无形资产摊销，虽然预计项目对公司贡献的净利润将超过对公司增加的折旧摊销，但仍存在项目未能达到预期收益水平的可能性，从而导致公司存在因新增折旧摊销费用导致公司盈利能力下滑的风险。

本次募投项目新增折旧和摊销对公司未来营业收入、净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年
1、本次募投项目 新增折旧摊销 (A)	1,099.9 4	1,484.1 4	2,242.4 2	2,640.9 5	2,256.7 5	2,029.5 9	2,029.5 9	1,271.3 1
2、对营业收入的影响								
现有营业收入 (不含募投项目)(B)	280,532 .73	280,532 .73	280,532 .73	280,532 .73	280,532 .73	280,532 .73	280,532 .73	280,532 .73
新增营业收入 (C)	-	2,890.0 0	12,292. 50	20,718. 50	27,083. 50	27,938. 50	28,067. 00	28,195. 50
预计营业收入 (含募投项目) (D=B+C)	280,532 .73	283,422 .73	292,825 .23	301,251 .23	307,616 .23	308,471 .23	308,599 .73	308,728 .23
新增折旧摊销占 预计营业收入比 重(A/D)	0.39%	0.52%	0.77%	0.88%	0.73%	0.66%	0.66%	0.41%
3、对净利润的影响								
现有净利润(不 含募投项目)(E)	10,658. 73	10,658. 73	10,658. 73	10,658. 73	10,658. 73	10,658. 73	10,658. 73	10,658. 73
新增净利润(F)	-5,992.1 7	-2,459.3 5	964.05	3,232.5 5	5,548.5 0	6,031.1 3	6,096.3 6	6,806.1 4
预计净利润(含 募投项目) (G=E+F)	4,666.5 6	8,199.3 8	11,622.7 8	13,891. 28	16,207. 23	16,689. 86	16,755. 09	17,464. 87
新增折旧摊销占 预计净利润比重 (A/G)	23.57%	18.10%	19.29%	19.01%	13.92%	12.16%	12.11%	7.28%

注1：现有营业收入(B)、现有净利润(E)分别按公司2022年度营业收入、净利润测算，并假设未来保持不变；

注2：第1-3年为项目开发期，第4-8年为项目推广期。

根据测算，本次募投项目建成投产后，每年新增折旧摊销占预计营业收入比重最大值为0.88%，占预计净利润比重最大值为23.57%。如果未来市场环境出现重大变化等因素致使募投项目不能达到预期收益，本次募投项目新增的折旧摊销将在一定程度上降低公司净利润、净资产收益率等财务指标，公司将面临折旧摊销金额增加而影响公司经营业绩的风险。

(四) 募投项目产能无法消化的风险

公司本次募投项目包括基于云原生的金融开发效能平台及应用解决方案、数据治理智能洞察平台、数据资产运营管理和应用工作平台，以及补充流动资金。基于当前市场环境、技术发展趋势、现有技术基础等因素，公司已对本次募投项目的相关政策、技术可行性和市场前景等进行了充分的分析及论证，但投资项目

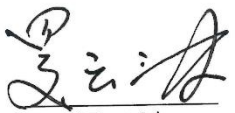
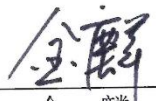
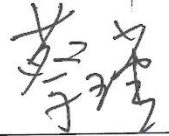
从实施到产生效益需要一定的时间，在此过程中，公司面临着技术进步、产业政策变化、业务市场推广、客户需求变化等诸多不确定因素，上述任一因素发生不利变化均可能产生投资项目实施后达不到预期效益的风险，可能导致新增产能无法充分消化，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

第六章 与本次发行相关的声明

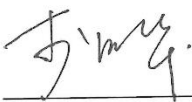
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

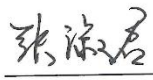
全体董事：

 李 铠	 林 鸿	 朱胡勇
 罗云波	 金 麟	 范丽明
 石宇良	 蔡 瑾	 肖红英

全体监事：

 王先进	 李昭华	 李 显
--	---	--

全体非董事高级管理人员签字：

 张淑君	 邓 军
--	--

北京先进数通信息技术股份公司



二、第一大股东声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

第一大股东： 
李 铠

2023年 8 月 10 日

三、保荐机构声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

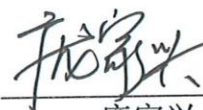


李 倩

保荐代表人：



李 俊



庞家兴

法定代表人：

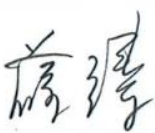


范 力



四、保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读募集说明书的全部内容，确认本募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对本募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总裁（总经理）： 

薛 臻

董事长： 

范 力



五、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书, 确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议, 确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏, 并承担相应的法律责任。

经办律师: 杨科 刘亦鸣
杨 科 刘亦鸣

律师事务所负责人: 朱小辉
朱小辉



会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读《北京先进数通信息技术股份公司 2023 年度以简易程序向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称募集说明书），确认募集说明书与本所出具的大信审字[2023]第 1-01232 号、大信审字[2022]第 1-04292 号、大信审字[2021]第 1-10320 号审计报告、大信专审字[2023]第 1-03798 号审核报告不存在矛盾。本所及签字注册会计师对北京先进数通信息技术股份公司在募集说明书引用的上述审计报告的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人： 
谢泽敏

签字注册会计师：  (项目合伙人)
密惠红

签字注册会计师： 
蒲金凤



发行人及其全体董事、监事、高级管理人员承诺

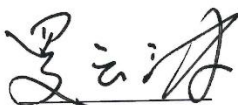
本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺：北京先进数通信息技术股份公司本次发行上市，符合发行条件、上市条件和信息披露要求，符合适用简易程序的要求。

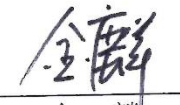
全体董事：


李 铠


林 鸿


朱胡勇

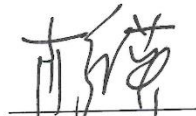

罗云波


金 麟

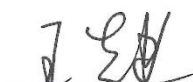

范丽明

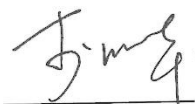

石宇良


蔡 瑾


肖红英

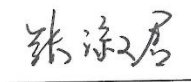
全体监事：

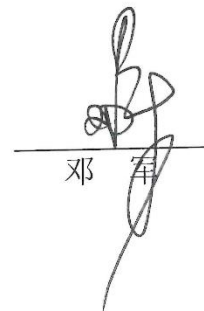

王先进


李昭华


李 显

全体非董事高级管理人员签字：


张淑君


邓 军

北京先进数通信息技术股份公司



第一大股东承诺

本公司第一大股东承诺：北京先进数通信息技术股份公司本次发行上市，符合发行条件、上市条件和信息披露要求，符合适用简易程序的要求。

第一大股东： 
李 铠

2023年 8 月 10 日

发行人董事会声明

（一）董事会关于除本次发行外未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

除本次发行外，公司未来十二个月将根据业务发展情况确定是否实施其他股权融资计划。若未来公司根据业务发展需要及资产负债状况安排股权融资，将按照相关法律法规履行审议程序和信息披露义务。

（二）关于本次发行摊薄即期回报的风险提示及拟采取的填补措施

根据《国务院办公厅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》（国办发〔2013〕110号）、《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发〔2014〕17号）和《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》（证监会公告〔2015〕31号）等法律、法规、规章及其他规范性文件的要求，公司就本次发行股票对即期回报摊薄的影响进行了认真、审慎、客观的分析，并提出了具体的填补回报措施，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺，具体如下：

1、加强募集资金管理，保证募集资金合法合理使用

为规范募集资金的管理与使用，公司已根据《公司法》《证券法》和《上市规则》等法律法规及规范性文件的要求，并结合公司实际情况，制定了《募集资金管理办法》。公司将严格管理募集资金使用，对募集资金实行专户存储、专款专用，保证募集资金按照既定用途得到充分有效利用。

2、加强经营管理和内部控制，提升经营效率和盈利能力

公司将进一步推进现有 IT 解决方案及服务业务，进一步提高经营和管理水平，提升公司的整体盈利能力。公司将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，提升资金使用效率，节省公司的财务费用支出。公司也将加强企业内部控制，发挥企业管控效能。推进全面预算管理，优化预算管理流程，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控风险。

3、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》《上市公司治理准则》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利；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。

4、严格执行公司的分红政策，保证对股东的投资回报

积极回报股东是公司的长期发展理念，公司已建立了持续、稳定、科学的利润分配制度，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。

为完善和健全公司的分红决策和监督机制，积极回报投资者，引导投资者树立长期投资和理性投资理念，公司根据中国证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告〔2022〕3号）、《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发〔2012〕37号）等相关规定，制定了《未来三年（2023-2025年）股东回报规划》，明确了公司2023年-2025年股东回报规划的制定原则和具体规划内容，充分维护了公司股东依法享有的资产收益等权利。

（三）董事、高级管理人员承诺

为使公司填补即期回报措施能够得到切实履行，维护公司和全体股东的合法权益，公司全体董事、高级管理人员承诺如下：

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本人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、若公司未来对本人开展股权激励，且规定行权条件与公司为本次融资所做填补回报措施的执行情况相挂钩，本人承诺将严格遵守；

6、自本承诺出具日至本次以简易程序向特定对象发行股票实施完毕前，如中国证监会、深圳证券交易所等证券监管机构就填补回报措施及其承诺另行规定或提出其他要求的，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺；

7、作为填补回报措施相关责任主体之一，若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意按照中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本人作出相关处罚或采取相关管理措施。

（四）公司第一大股东承诺

截至本募集说明书签署日，公司股权结构分散，无控股股东、实际控制人。为维护公司和全体股东的合法权益，保障公司填补被摊薄即期回报措施能够得到切实履行，公司第一大股东李铠承诺如下：

1、本人承诺不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益；

2、自本承诺出具日至本次以简易程序向特定对象发行股票实施完毕前，如中国证监会、深圳证券交易所等证券监管机构就填补回报措施及其承诺另行规定或提出其他要求的，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺；

3、切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本承诺，如违反本承诺或拒不履行本承诺给公司或股东造成损失的，同意根据法律、法规及证券监管机构的有关规定承担相应法律责任。

北京先进数通信息技术股份公司

