

概覽

我們是中國領先的小微企業軟件及服務供應商。根據計世資訊¹，於二零一三年，小微企業的軟件及IT服務市場佔中國整體軟件及IT服務市場的0.4%；於二零一三年，小微企業的財務軟件市場佔中國整體小微企業軟件市場的19.8%。根據計世資訊，二零一三年，按收入計算，我們在中國小微企業財務軟件市場持有17.6%的份額，在整個中國小微企業軟件市場持有的份額為3.8%，均排名第一。我們的核心業務是為小微企業開發及提供滿足其信息化需求的軟件及服務。於往績記錄期間，我們銷售軟件產品產生超過90%的收入。我們的目標是在中國小微企業軟件行業保持領先地位的同時，成為中國領先的以小微企業為主的雲服務供應商。

我們為用戶提供企業軟件產品以配合他們的各種管理需求，包括會計、銷售和客戶管理、存貨管理及製造管理。截至二零一三年十二月三十一日，根據我們的登記記錄，我們的軟件產品已擁有超過600,000家用戶。我們的品牌在小微企業間信譽良好，且我們相信，我們的產品因其用戶基礎廣闊而享有強大的網絡效益，有助於吸引新用戶、渠道合作夥伴及第三方開發商。我們的用戶基礎為產品和服務(如產品支持服務)帶來很有價值的交叉銷售及其他銷售機會。

我們採用分銷模式經營軟件業務，據此，我們向渠道合作夥伴銷售軟件產品，以轉售予用戶。我們要求渠道合作夥伴預先付款，且我們一般不會直接向用戶出售軟件。有關詳情參閱「—我們的業務模式」。我們在商業上取得成功及擁有現有用戶基礎很大程度上有賴於我們結構嚴謹的渠道合作夥伴體系。截至二零一三年十二月三十一日，我們擁有超過2,000家渠道合作夥伴，協助我們發展及保持與用戶的關係。

儘管我們預期軟件銷售仍是我們中期內的主要收入來源，為了迎合新興科技及市場的發展趨勢，我們已通過使產品和服務多元化對業務重新定位。自二零一二年以來，我們開始投資雲服務業務。由於我們的雲服務面向我們軟件產品的現有用戶及其他潛在企業用戶，我們相信該等服務與我們的軟件業務相輔相成。因此，我們能夠憑藉熟悉中國小微企業等現有優勢建立雲服務業務。我們的雲服務業務包括暢捷通雲服務平台及雲應用。有關我們雲服務的進一步詳情，請參閱「—我們的產品及服務—我們的雲服務」。

我們看到越來越多小微企業採用雲服務，我們相信此現象將在中國開創龐大商機。請參閱「行業概覽—小微企業軟件和IT服務市場概況—中國小微企業雲服務市場概況」。於往績記錄期間，我們已推出少量免費雲應用服務，註冊用戶合共超過800,000。我們

¹ 計世資訊，一家基於中國的IT市場研究及諮詢公司，我們委託其編制市場報告。就本招股章程而言，中國小微企業軟件市場範圍包括財務、OA、人力資源、銷售及存貨、CRM及其他專為小微企業開發的軟件。有關我們行業的更多詳情請參閱「行業概覽」。

業 務

根據對中國小微企業的深刻理解，開展「雲+端」策略，在雲服務業務方面取得突破性發展，並促進軟件業務的發展。我們計劃憑藉我們的業務優勢，特別是我們的用戶基礎、研發能力及品牌影響力，落實「雲+端」策略。

於二零一三年，我們在美國硅谷建立了一支富有經驗的研發團隊，由多名工程師組成，牽頭開發雲平台。為促進我們「雲+端」策略，我們於二零一二年就基於互聯網的T+系列軟件產品推出新的升級版本。我們的T+系列軟件產品可安裝於一個地點，並容許用戶通過網頁瀏覽器登入賬戶，而無須安裝額外軟件。用戶可以隨時隨地在智能手機上管理銷售信息、發出批准指令、下達訂單及處理業務。請參閱「我們的產品及服務—我們的現有軟件產品—T系列軟件產品」。T+系列軟件產品是B/S架構軟件，有別於T1、T3及T6系列軟件產品，該等產品是C/S架構軟件。我們相信B/S架構軟件可帶來快速部署、更快及更簡易的上下游協同和更佳的用户體驗等好處，並能更好地與我們正在開發的雲應用結合，讓用戶體會到企業雲計算帶來的利益。我們相信，我們的平台及雲應用可提升T+系列軟件產品的價值。

下表列出於往績記錄期間我們按業務線劃分的收入明細。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
軟件收入	289,115	94.5	301,588	91.3	291,475	93.5
服務收入	11,869	3.9	22,136	6.7	15,380	4.9
銷售採購商品	4,744	1.6	6,520	2.0	5,074	1.6
總收入	<u>305,728</u>	<u>100.0</u>	<u>330,244</u>	<u>100.0</u>	<u>311,929</u>	<u>100.0</u>

我們的競爭優勢

我們相信，下列競爭優勢支持我們於日益壯大的小微企業軟件及IT服務市場持續增長。

領先的市場地位

根據計世資訊，以二零一三年的收入計算，我們在中國小微企業財務軟件市場持有17.6%的份額，在整個中國小微企業軟件市場持有3.8%的份額，均排名第一。我們準確定位於正在成長的中國小微企業軟件行業和中國IT服務業中新興、快速成長的雲服務領域，將有助於我們邁向成功。我們相信，我們在中國小微企業軟件市場的領先市

場地位使我們在行業內獲得爭取增長商機的競爭優勢。對於軟件市場，我們推廣T+系列軟件產品。對於雲服務市場，我們將提供我們的平台服務和雲應用。我們計劃繼續依靠渠道合作夥伴(其已與我們的用戶建立了寶貴的關係)推廣、加快用戶採用我們的新軟件產品及雲服務。我們相信，我們其他方面的優勢，包括我們廣為人知的品牌聲譽、龐大的用戶基礎及研發方面的貢獻，將確保我們領先的市場地位。

我們經營所在的市場持續增長，存在龐大的市場機遇。根據計世資訊，中國的小微企業軟件市場由二零零八年的約人民幣41億元以11.9%的複合年增長率增加至二零一三年的約人民幣72億元；中國小微企業IT服務市場(包括企業雲服務)由二零零八年約人民幣33億元以9.5%的複合年增長率增加至二零一三年的約人民幣52億元。在IT服務市場，採用企業雲服務為日趨廣泛的趨勢。中國小微企業於雲服務(根據計世資訊報告，其定義為供應商在遠程數據中心，通過互聯網為用戶提供各類在線服務)的總開支由二零零八年的約人民幣400.0百萬元以28.5%的複合年增長率增加至二零一三年約人民幣14億元。

龐大的用戶基礎

由於與渠道合作夥伴的緊密合作，截至二零一三年十二月三十一日，根據我們的登記記錄，我們的軟件產品已發展超過600,000家用戶。我們的軟件產品用戶遍佈中國，覆蓋多個行業。廣闊的用戶基礎使我們可持續在不同行業及地區的增長受惠。龐大用戶基礎的網絡影響力將有助於我們吸引新用戶及策略合作夥伴，如渠道合作夥伴及第三方開發商。我們的用戶基礎為產品及服務帶來很有價值的交叉銷售及其他銷售機會，例如產品支持服務。根據計世資訊，小微企業整體傾向選用市場份額較高的軟件供應商提供的產品。根據計世資訊，於二零一三年，就中國小微企業財務軟件及小微企業企業軟件的收入而言，我們擁有最大的市場份額，而我們相信我們能夠憑藉用戶基礎擴展業務。

廣泛覆蓋的銷售服務網絡

截至二零一三年十二月三十一日，我們擁有超過2,000家渠道合作夥伴，其為我們的軟件產品分銷商，並提供客戶支持服務。我們的分銷及服務網絡覆蓋全中國31個省、行政直轄市及自治區。由於我們一貫重視且共同得益於渠道合作夥伴的成長，我們已建立有組織的渠道合作夥伴管理體系，以推動合作夥伴發展。該體系為我們提供一個系統化的方法以支持渠道合作夥伴在銷售、營銷及培訓方面的發展。請參閱「一銷售及分銷」。我們相信，我們與大部分渠道合作夥伴能夠維持共同發展的關係。截至二零一三年十二月三十一日的渠道合作夥伴中，約1,200家自二零一一年以來一直與我們保持渠道合作夥伴的業務關係。我們相信，龐大的渠道合作夥伴網絡的銷售能力將繼續推動我們的業務增長。

為與渠道合作夥伴保持良好的關係並協調業務發展活動，我們與渠道合作夥伴的代表定期舉行會議，以商討渠道合作夥伴面對的挑戰及尋找對策以及產品的定價、渠道合作夥伴獎勵制度和商務發展政策。我們相信，該等會議促進了渠道合作夥伴與我們之間以及渠道合作夥伴之間的有效溝通，提高了渠道合作夥伴滿意度及穩定率，並加深我們對用戶的瞭解。

強大的研發及產品創新能力

我們相信，我們的研發能力代表著我們的核心競爭力，是我們在中國小微企業軟件市場的主要競爭優勢。截至二零一三年十二月三十一日，我們的研發團隊擁有超過330名成員，是我們最大的部門。為加強雲平台技術的研發能力，我們在美國硅谷建立雲平台設計研發團隊，牽頭開發雲平台。該研發團隊的大部分成員曾在世界知名的IT公司工作。他們負責開發雲平台。我們相信該團隊可使我們有效利用雲服務及平台科技，幫助我們實現策略目標。

我們的內部研發能力可助我們在以下各方面獲益：

- 我們能夠開發B/S架構管理軟件(即T+系列軟件產品)，其可與我們的雲服務結合。
- 通過深入瞭解中國小微企業各自的喜好和商業慣例，我們可為中國市場提供現成的軟件產品，以吸引國內小微企業。
- 我們有能力開發自有知識產權及專門技能用作產品開發。
- 我們能嚴格控制產品質量、開發過程及推出產品更新、升級。
- 我們可開發加入新技術的產品，以獲取新興科技及新市場趨勢帶來的市場機遇。

有關我們研發投資和項目的詳情，請參閱「一研發」，而有關我們知識產權的詳情，請參閱「一知識產權」。我們相信，研發能力和技術創新將對我們保持競爭優勢起着重要作用。

經驗豐富、勇於創新的管理團隊

我們的管理團隊擁有豐富行業的經驗，建立了可靠的往績記錄。董事會主席王先生在中國軟件及IT業備受推崇，自我們開展業務以來服務本公司至今。王先生亦為中國管理軟件的上市公司用友的創辦人，在中國IT業擁有逾25年經驗。其在制訂我們企業遠景及策略性方向上發揮重要作用。

總裁曾先生在軟件及IT行業擁有逾20年經驗，對我們的行業及在中國的經營有深入瞭解。有關我們董事及高級管理層詳情載於「董事、監事及高級管理人員」。憑藉他們的綜合經驗和知識，我們相信，我們的高級管理層團隊能發揮我們的市場地位優勢，進而實施我們的業務策略並推動我們未來增長。

中國小微企業軟件市場公認的領先品牌

我們的暢捷通品牌已成為中國廣為人知的小微企業軟件品牌。基於對小微企業經營和財務需求及中國小微企業軟件市場的深刻認識，我們可開發專屬目標用戶以更適合其管理需求的一系列產品。我們委聘一家市場研究公司進行年度用戶滿意度調查，以評估用戶對軟件的滿意度，從而加深對他們的瞭解。我們各產品(尤其是財務軟件產品)在商業上的成功使得我們的品牌在中國廣為人知。自二零一一年至二零一四年，我們是被授予國家規劃佈局內重點軟件企業稱號的企業，並享受因此帶來的稅務優惠。於往績記錄期間，我們獲得其他主要榮譽和獎項的詳情請參閱「－獎項」。

我們的策略及未來計劃

我們計劃通過開展「雲+端」策略鞏固在中國小微企業軟件市場的領先地位，並在中國小微企業雲服務市場建立領先地位。隨著我們的軟件用戶由桌上PC辦公轉往互聯網及移動設備辦公，我們相信此現象可讓我們在軟件產品與雲服務之間創造協同效應。通過我們的T+系列軟件產品及雲服務，我們致力加強我們的產品與服務的功能，從而提升其價值。同時，我們相信，雲服務可以使我們吸引尚未使用我們軟件產品的潛在用戶。

增強在T+系列軟件產品、雲應用和雲平台的研發投入

我們的行業特點是技術不斷更新以及用戶需求持續變化。為鞏固、提升我們的市場地位，我們需要持續改進我們現有的產品和服務。為達到這一目的，我們計劃在培訓和招聘更多具備相關技術和經驗的軟件開發人才及工程師方面作出投資，以加強我們的研發團隊。

- **T+系列軟件產品**－我們計劃增加T+系列軟件產品的現有業務和財務功能，例如增加行業特性，包括增加製造、委外加工的管理、零售及特許經營加盟管理；增強融入雲應用(如工作圈)以增進協作的有效性；增加T+系列軟件產品的開發者工具，能讓第三方開發商圍繞T+系列軟件產品開發增值應用；及優化移動應用以提升用戶體驗。
- **雲應用**－我們計劃開發更多的協作和CRM應用，例如工作圈和客戶管家，其能與我們的T+系列軟件產品相結合。針對微型企業，我們也將開發例如易代賬這樣的應用。在我們的應用推出之後，我們計劃持續升級這些應用，以增強其功能和提升用戶體驗。關於我們現在開發的應用的更多詳情請參閱「－我們的產品及服務－我們的雲服務」。

- **雲服務平台**—我們計劃繼續增強我們雲服務平台的可擴展性，以便於其可支持更多的併發用戶而不降低運行表現。我們的平台已經能夠支持1,000,000併發用戶，且我們計劃通過技術升級及服務器擴容繼續擴展以支持10,000,000併發用戶。我們將根據用戶基礎增長及市況進行擴容。我們平台持續增加的容量及支持能力將能使我們容納更多的第三方開發商。我們將提供更多開發工具及改善開發環境，從而持續增加平台對開發商的開放性，以支持他們在平台上開發、發佈和運營其應用。我們計劃在二零一五年第三季度向第三方開發商開放我們的平台。

我們進行中的研發項目的更多詳情載於「研發」一段。

推廣我們的T+系列軟件產品，繼續擴大軟件行業的市場份額

在企業管理軟件市場中，中國財務軟件市場相對成熟。我們在中國小微企業財務軟件領域的市場佔有率名列前茅。隨著中國內需市場的不斷升溫，管理軟件需求日趨旺盛，T+系列軟件產品的銷售於二零一三年迅速增加。我們相信，隨著T+系列軟件產品及雲應用的不斷進步，「雲+端」策略將可以為我們贏得更大的市場份額。我們為「雲+端」策略進行的營銷工作中有一大部分將致力於提升小微企業對我們軟件產品和服務的識別，加深小微企業瞭解我們產品和服務所帶來的各項益處。除傳統廣告和在線廣告外，我們已計劃開展下列特定產品的營銷活動：

- **T+系列軟件產品**—我們已培訓渠道合作夥伴推廣T+系列軟件產品，並與他們合作組織對用戶宣傳產品的發佈活動，使其通過我們的產品展示活動體驗T+系列軟件產品。T+系列軟件產品在結合雲服務後可基於移動互聯網和社交網絡技術發揮作用，更好地滿足互聯網時代小微企業對協同和移動辦公的需求。詳細信息請參見「—我們的產品及服務—我們的雲服務—T+系列軟件產品與雲應用相結合」。這些展示活動旨在展現T+系列軟件產品的優勢，加速市場接受產品。我們亦可通過渠道合作夥伴鼓勵現有用戶升級到T+系列軟件產品。
- **吸引更多渠道合作夥伴來分銷T+系列軟件產品**—根據計世資訊的報告，從事小微企業軟件開發及IT服務的從業企業超過15,000家。我們可以從中挑選有潛力的合作對象發展成為渠道合作夥伴。通過我們的品牌及產品優勢，我們相信，我們能協助渠道合作夥伴覆蓋更廣泛的市場，實現共贏。

通過推廣雲平台及雲應用服務吸引更多用戶及第三方開發商、形成新的收入來源、提升我們的價值

為吸引用戶使用我們的雲平台，我們必須開發充足的、可以滿足小微企業多樣化需求的應用，因此，第三方開發商數目及其開發的功能應用數量是成功關鍵。為此，我們將採取以下策略：

- **雲應用**—我們憑藉現有的用戶基礎交叉銷售雲應用。我們計劃將雲應用(例如我們已於二零一四年二月推出新版會計家園及工作圈測試版、並於二零一四年第二季度推出易代賬及客戶管家測試版)與T+系列軟件產品整合推廣該等產品和雲服務。我們預計有針對性地推出社交化營銷活動，以提升新用戶對我們雲服務的體驗，並鼓勵他們免費試用我們的雲應用。我們計劃在平台逐步發展百萬級以上的用戶，並尋求用戶的反饋以改善我們的雲應用，並有選擇地對某些應用收取費用。我們相信，隨著訂購應用和服務的付費用戶數目增加，我們的雲應用將為業務帶來持續穩定的現金流量，擴大我們目前主要依靠銷售收入的盈利模式。
- **為吸引第三方開發商**，我們於正式推出平台前，有選擇性地邀請第三方開發商，測試我們的開發工具及環境。該等開發商將向我們提供寶貴的意見，有助我們改善平台服務，並作為研究個案，以在日後吸引更多開發商使用此平台。我們亦將為開發商開設社區，讓他們交流想法、發佈及推廣他們的服務。
- **為吸引用戶**，我們經常在自己的會計師在線社區會計家園主辦在線社區活動(如不時培訓及贊助專家講座)、設立知識庫及專家問答論壇以提升用戶流量。

我們將尋找其他各種機會提升人們對暢捷通雲服務平台的認知。我們平台的成功將取決於我們建立一個大型協同生態系統的能力，這個系統將產生強大的網絡效應，擴大口碑宣傳，增強我們營銷活動的效果。

併購經挑選及符合本集團發展戰略的相關業務

我們將積極併購圍繞我們主營業務或與之兼容的精選收購項目，並把握機遇整合行業產品、應用和技術，以協助我們鞏固市場地位及加強我們的競爭力。截至最後可行日期，我們尚未確定任何潛在的收購目標。

我們的業務模式

我們為軟件業務建立分銷商網絡，向身為獨立第三方的渠道合作夥伴出售軟件產品，以轉售予用戶。我們相信此模式使我們能夠在銷售覆蓋面及成本方面取得最佳平衡。於往績記錄期間，我們的軟件收入絕大部分來自渠道合作夥伴，及依賴他們的分銷工作，向用戶推廣我們的軟件產品。於往績記錄期間，我們主要應批量購買客戶的要求直銷精選軟件。有關我們直接銷售的進一步詳情，請參閱「—銷售及分銷」。

渠道合作夥伴按產品的標價折扣向我們採購軟件產品，我們將折扣後的銷售額入賬記為收入。有關我們與渠道合作夥伴的安排進一步詳情，請參閱「—銷售及分銷」。自二零一三年起，我們的T6和T+系列軟件產品隨附一年產品支持服務。請參閱「財務資料—重大會計政策及估計—收入確認」。由於我們發展服務業務，我們將繼續借助渠道合作夥伴，以推廣我們的產品支持服務。

我們預期分別於二零一四年第三季度在雲平台推出企業雲應用商店及向用戶銷售雲應用，並於二零一五年第三季度向第三方開發商開放我們的雲平台。企業雲應用商店將首先免費或收取訂閱費提供自己開發的企業雲應用核心組合。有關我們即將推出的雲服務的進一步詳情，請參閱「—我們的產品及服務—我們的雲服務—業務及收入模式」。

我們的產品及服務

我們設計軟件產品及服務，以協助用戶對其業務進行規範管理，從而提升效率及盈利能力。於往績記錄期間，我們超過90%的收入乃來自於軟件業務，低於7%的收入來自於我們的服務業務。於往績記錄期間，我們提供的服務主要包括產品支持服務。

業 務

我們將繼續為涉及處理更敏感數據的業務功能提供軟件產品，例如會計處理。就涉及敏感度較低數據的協同及銷售管理等業務功能而言，我們計劃推廣我們雲服務的應用。我們目前的產品主要包括軟件產品，但我們正積極開發雲服務並計劃為以下主要業務功能提供雲服務。

目標用戶	財務	銷售及採購	協同	CRM
微型企業	T1/易代賬	T1/進銷存 應用*	工作圈	客戶管家
小型企業	T3→T+ T6→T+	T3→T+ T6→T+		

* 顯示正在開發的應用。有關詳情，請參閱「我們的雲服務」。

附註：T+系列軟件產品可與我們協作及與CRM應用相結合，以提升用戶體驗。

我們的現有軟件產品

我們現有的軟件產品包括T1、T3、T6、T+、G系列軟件產品及其他軟件產品。

我們的軟件產品針對不同的目標用戶設計，使用戶可以選擇適合其特定需求的軟件組合。每個軟件模塊代表一項業務功能(例如會計、銷售管理及存貨管理)。用戶在初始採購前，可與我們的渠道合作夥伴溝通，評估其業務需求及管理偏好，以選擇其理想的模塊組合(不論是在一個軟件系列內或橫跨多個軟件系列選擇)。用戶可按需要同時登錄管理軟件的員工數目及公司資料決定併發登錄數目。於初次購買時，用戶購買軟件許可以取得使用他們所選擇的軟件組合的權利，而軟件許可的價格將視許可範圍(包括軟件模塊數目及類別，以及併發登錄的數目)而定。

由於業務增長及用戶需要更精密的管理功能，其可按需要購買額外軟件模塊及併發登錄數目，以確保其管理系統繼續為其需要服務。當用戶的業務出現重大變動或其增長已非現有管理軟件可負荷時，用戶可升級軟件系統至另一軟件系列，升級價格為新舊系列之間差額。例如，T1及T3系列軟件產品用戶可升級至T+系列軟件產品，以加強其流動性及協作功能；T3系列軟件產品用戶可升級至T6系列軟件產品，以增加業務管理及生產資源計劃功能。升級後，用戶將可將全部或部分數據移至新系統，或保留貯存於舊系統的所有數據。

業 務

下表列出於往績記錄期間我們的軟件收入明細。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
軟件						
T1系列軟件產品	24,554	8.5	24,268	8.0	16,597	5.7
T3系列軟件產品	147,534	51.0	159,886	53.0	143,963	49.4
T6系列軟件產品	88,778	30.7	73,875	24.5	59,533	20.4
T+系列軟件產品	5,814	2.0	10,009	3.3	36,498	12.5
G系列軟件產品	6,712	2.3	10,239	3.4	15,509	5.3
其他軟件	15,723	5.5	23,311	7.8	19,375	6.7
軟件總收入	289,115	100.0	301,588	100.0	291,475	100.0

T系列軟件產品

我們的旗艦產品T系列軟件產品，包括T1、T3、T6及T+系列軟件產品，是我們的主要軟件產品。T系列軟件產品是為了可廣泛應用及迎合大部分小微企業業務管理所需而設。以下為T系列軟件產品概述。

	T1系列軟件產品	T3系列軟件產品	T6系列軟件產品	T+系列軟件產品
用戶一般規模	微型企業	小型企業	小型企業	小型企業
推出年度	二零零七年	二零零五年	二零零八年	二零零九年
軟件架構	C/S	C/S	C/S	B/S ⁽¹⁾
常規註冊的標價	人民幣2,000元至 人民幣11,800元	人民幣4,980元至 人民幣15,000元	人民幣14,800元至 人民幣100,000元	人民幣6,800元至 人民幣90,000元
常規註冊的範圍	1至3個併發登錄的 進銷存組合	1至3個併發登錄的 財務組合	1至6個併發登錄的 財務與進銷存 組合	1至6個併發登錄的 財務與進銷存 組合
產品支持服務及 升級服務	不適用	不適用	15%註冊費用	8%或15%註冊費用

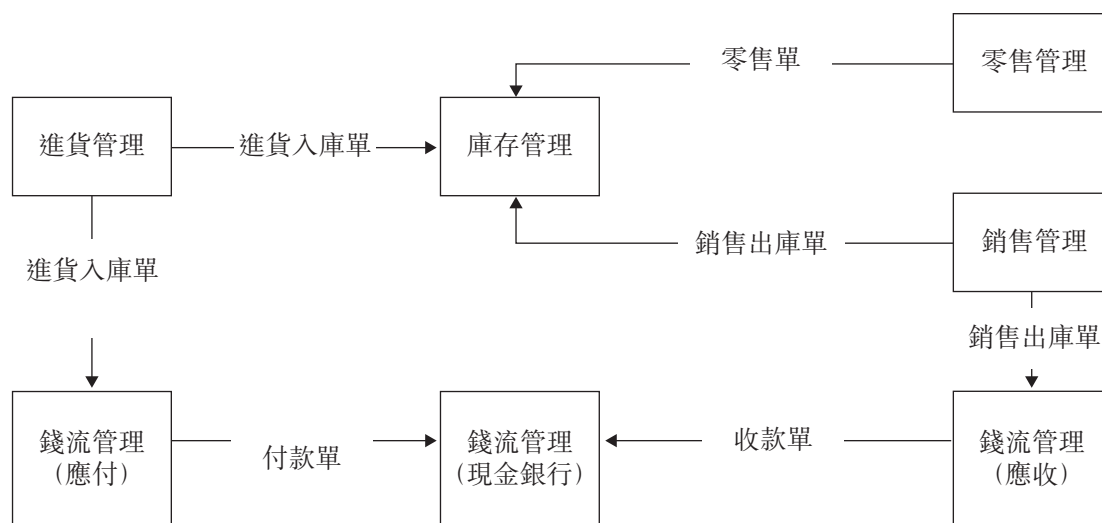
(1) B/S(瀏覽器/服務器)架構軟件安裝於服務器，但有別於C/S(客戶端/服務器)架構軟件，其讓用戶可通過任何網上瀏覽器連接、使用及儲存數據而毋須進一步安裝軟件。

T+系列軟件產品可為小微企業提供更先進的特性及功能，而T+系列軟件產品的推廣及接納程度或會對其他T系列軟件產品的銷售產生影響。然而，T+及其他T系列軟件產品仍有許多不同之處，令其他T系列軟件產品對現有市場上若干小微企業仍具吸引力。尤其是T1及T3系列軟件產品常規註冊的標價範圍較T+系列軟件產品常規註冊的標價範圍低，令T1及T3系列軟件產品對較小型的企業更具吸引力。再者，我們預期，T1系列軟件產品的目標用戶(即微型企業(主要為零售店及專業批發商)及個體工商戶)將繼續使用T1系列軟件產品，因為他們的業務經營不需要過多的移動功能，移動功能是具有B/S架構的T+系列軟件產品的重要特徵。此外，儘管T+系列軟件產品也包括生產管理模塊，但該功能較T6系列軟件產品而言不夠精密，原因是T6系列軟件產品是專為小型製造業務而設的軟件產品。因此，本公司預期其他T系列軟件產品將仍可於市場佔一席位，儘管T+系列軟件產品正逐步取得市場認可。

T1系列軟件產品

用戶對象：	微型企業(主要為零售店及專業批發商)及個體工商戶
產品定位：	入門級進銷存管理軟件、以及財務記賬軟件
主要功能：	進銷存管理軟件，用於銷售開單、採購進貨、庫存管理、對現金收支的財務管理、應收賬款及應付賬款、以及財務記賬軟件
核心價值：	追蹤應收款項、應付款項及存貨

一、 模塊圖



二、 模塊介紹

進貨管理

進貨管理包括進貨訂單、進貨入庫、進貨退貨、進貨換貨以及應付賬款功能。

銷售管理

銷售管理包括銷售訂貨、銷售出庫單、銷售退貨、銷售換貨以及應收賬款功能。

零售管理

零售管理就是向零散客戶銷售商品的業務活動，主要用於前台POS系統操作。

庫存管理

庫存管理包括：同價商品調撥、變價商品調撥、商品報損、商品報溢、商品盤點、商品調價、組裝拆卸、商品贈送、商品獲贈及易耗品管理。

錢流管理

錢流管理包括往來款管理、費用管理、固定資產管理及現金銀行管理。

往來款管理包括往來款查詢及對賬兩部分；費用管理處理業務各類費用，包括運費、佣金、回扣、房屋租金、水費、電費等各類費用；現金銀行管理包括現金收支和銀行存款收支兩部分，業務相關的收支通過收付款單實現。

業 務

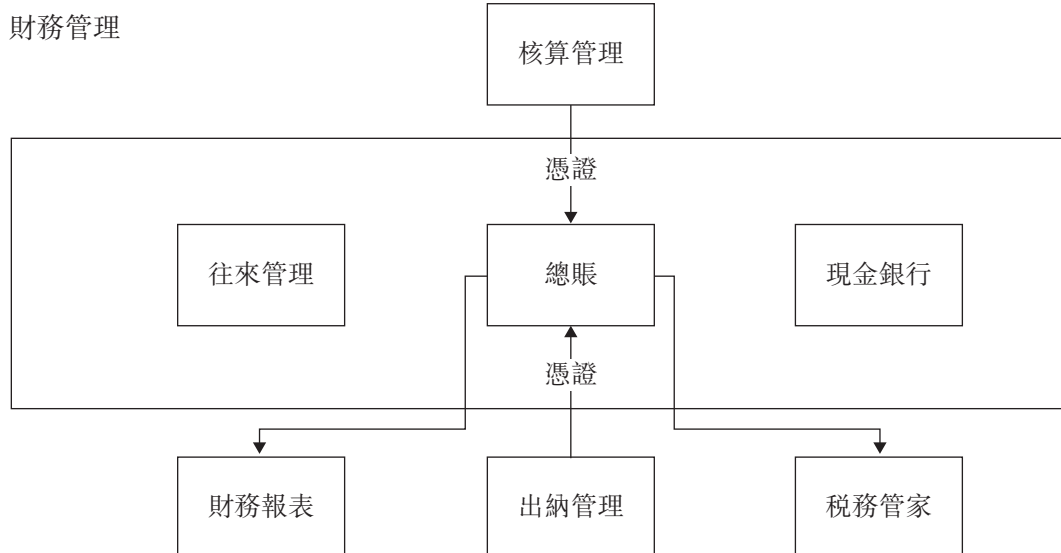
以下為選取的T1系列軟件產品屏幕截圖。(左起：進貨管理功能；會員管理功能(T1系列軟件產品批發零售版))



T3系列軟件產品

- 用戶對象： 需要財務管理能力的小微企業
- 產品定位： 小微企業基礎財務核算軟件
- 主要功能： 使小微企業能夠建立標準的財務會計系統、憑證錄入、審核賬目及能出具符合中國會計準則的財務報表
- 核心價值： 標準財務會計系統可使出具財務報告更具效率

一、 模塊圖



二、 模塊功能介紹

總賬

總賬系統是適用於各類業務單位，主要用來進行憑證處理、賬簿管理及個人往來款管理等等。總賬是財務系統的核心模塊，可與多個系統集成應用。

往來管理

往來管理面向應收賬款及應付賬款，主要是對客戶(供應商)的往來管理。用戶可以查看餘額表、明細賬，打印催款單，以及分析客戶及供應商賬齡等。

現金銀行

根據審核後的現金銀行收、付款憑證，逐日逐筆順序登記，生成現金日記賬、銀行日記賬。

財務報表

用戶可以自由設計各種財務報表、管理滙總表、統計分析表。它可以通過取數公式從數據庫中挖掘數據，也可以設計不同表頁及不同表格之間的數據勾稽運算的報表。

稅務管家

讀取財務資料，自動生成增值稅、所得稅預繳、消費稅、營業稅等稅務申報表。支持對歷史稅務申報表查詢、比對、統計、分析。以餅圖、柱狀圖、曲線圖等多種形式表現稅款變化分析、稅款構成分析、收入變化分析、成本變化分析、稅項趨勢分析等，並生成企業經營狀況報告。

出納管理

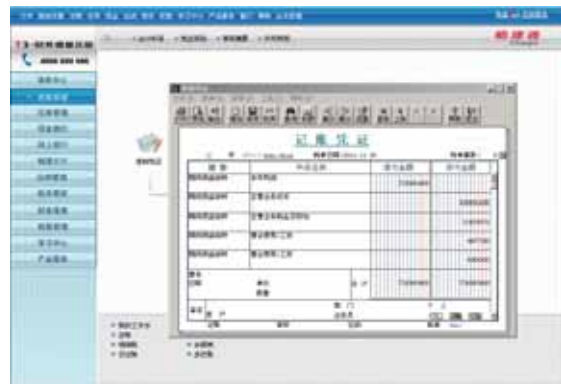
為出納人員提供現金、銀行業務日常處理、自動核對數據、形成銀行餘額調節表、支持日記賬和其他財務賬表查詢，同時支持支票管理簿方式。領用核銷支票所產生數據可以自動生成日記賬，幫助企業反映資金流變動情況。

業 務

核算管理

主要用於對企業存貨的出入庫業務進行出庫存貨成本的核算及計算結存餘額，涉及的單據主要有採購入庫單、產成品入庫單、其他入庫單、銷售出庫單、材料出庫單、其他出庫單、入庫調整單、出庫調整單等。財務賬主要有存貨明細賬(總賬)系統，自動按照所選核算方式計算成本並記賬。

以下為選取的T3系列軟件產品屏幕截圖。(左起：T3系列軟件產品會計模塊的總賬系統；憑證錄入系統)



T6系列軟件產品

用戶對象： 小型製造業務

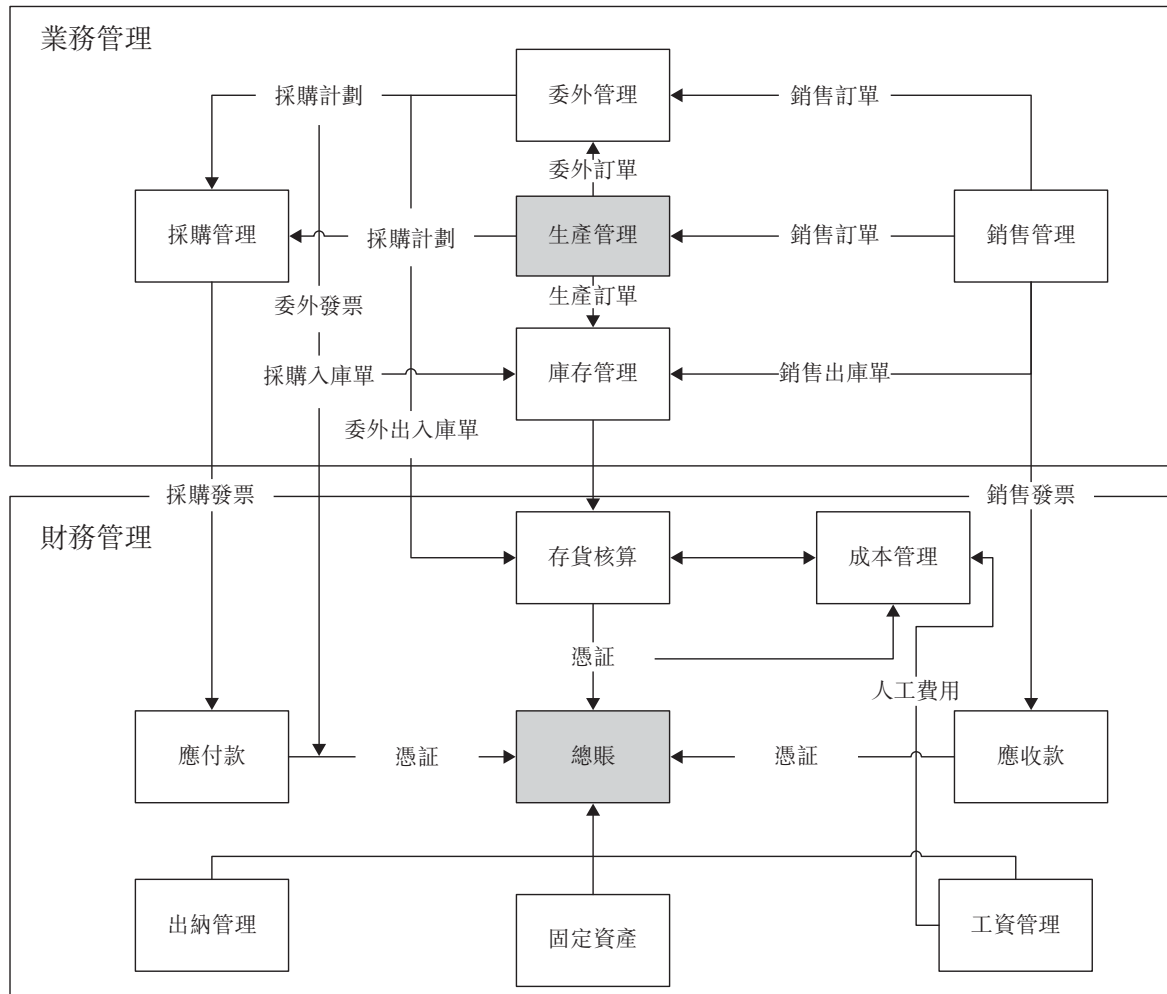
產品定位： 面向製造業公司的業務、生產及財務一體化管理軟件

主要功能： 針對小型企業的業務及財務管理；針對製造業務的採購管理，包括請購、訂單、存貨入庫及賬單結算功能；銷售管理，包括報價、銷售訂單、訂單交付及應收款項管理功能；物料資源計劃(採購預測)；製造及委外管理；成本核算及採購計劃；以及財務報告及會計功能

核心價值： 加強企業流程管理，以控制應收款項及應付款項以及維持最理想存貨水平

業 務

一、 模塊圖



二、 模塊介紹

總賬

總賬適用於各類業務單位進行憑證管理、賬簿處理、個人往來款管理、部門管理、項目核算和出納管理等。可根據企業需要增加、刪除或修改會計功能或選用特定行業標準賬目。自動完成月末分攤、計提、對應轉賬、計算銷售成本、滙兌損益、期間損益等業務。進行試算平衡、對賬、結賬、生成月末工作報告。

應收款

應收款管理系統，通過發票、其他應收單、收款單等單據的錄入，對企業的往來款進行綜合管理，提供客戶的往來款餘額資料，提供各種分析報表，如賬齡分析表，週轉分析、欠款分析、壞賬分析、回款分析等。

應付款

應付款管理系統，通過發票、其他應付單、付款單等單據的錄入，對企業的往來款進行綜合管理，提供供應商的往來款餘額資料，提供各種分析報表。

固定資產

固定資產系統用於各類企業進行固定資產核算和管理，能夠幫助企業進行固定資產淨值、累計折舊資料的動態管理，協助設備管理部門做好固定資產管理工作。

成本管理

本系統支持品種法、分批法等成本計算方法，分步法可通過品種法核算產成品或半成品來實現。提供多級成本核算，加強成本分析，促使企業不斷降低成本。

出納管理

出納管理包括打印各類票據、票據模板設計、批量套打、智能化錄入、支票簿管理、資料查詢功能以及賬務處理等不同功能，並且根據用戶的使用習慣以及切實需求，使界面操作更具靈活性，實現對各類票據的全面管理，滿足出納人員與會計人員對賬的工作需要。

工資管理

可以根據不同企業的需求設計工資項目、計算公式，更加有效地輸入、修改各種工資數據和資料；自動計算個人所得稅，結合工資發放形式進行找零設置或向代發工資的銀行傳輸工資數據；自動計算、滙總工資數據，對形成工資、福利費等各項費用進行月末、年末賬務處理，並通過轉賬方式向總賬系統傳輸會計憑證。

採購管理

對採購的全部流程進行管理，提供請購、訂貨、到貨、入庫、開票、採購結算的完整採購流程，用戶可根據實際情況進行採購流程的定制。

銷售管理

提供了報價、訂貨、發貨、開票的完整銷售流程，支持普通銷售、委託代銷、分期收款、直運、零售、銷售調撥等多種類型的銷售模式，並可對銷售價格和信貸期進行實時監控。用戶可根據其實際業務對系統進行編製，構建自己的銷售管理平台。

委外管理

委外業務的全部流程進行管理，提供委外訂單下達、委外派工單、委外材料出庫、委外質檢、委外產品返工返修、委外產品入庫、委外結算的完整委外流程。

庫存管理

庫存管理能夠滿足採購入庫、銷售出庫、新增產成品入庫、庫存材料消耗、其他出入庫變動、庫存盤點等業務管理需要，提供倉庫貨位管理、批次管理、保質期管理、出庫跟踪入庫管理、可用量管理等全面的業務應用。

存貨核算

存貨核算可分為工業企業存貨核算與商業企業存貨核算。存貨核算是從營運資金的角度管理存貨的出入庫業務，主要用於跟踪企業的入庫成本、出庫成本、存貨結餘。反映和監督存貨的收發、領退和保管情況；反映和監督存貨縮減情況。

生產管理

生產管理，可以進行MRP運算、SRP運算、ROP運算以及生產訂單及生產進度管理。

MRP運算(Material Requirements Planning)：就是依據銷售訂單和預測單，按照MRP平衡公式進行運算，確定企業的生產計劃和採購計劃。

SRP運算(Sales Requirement Planning)：以銷售訂單和預測單為數據來源，按照優先級計算單據需求並確定相應生產和採購計劃。SRP與MRP的區別在於SRP在

進行計算時不同單據來源不再進行合批處理，以便於追蹤銷售訂單和預測單。

ROP運算(Re-Order Point)：當庫存降至再訂貨點時，按照批量規則下達訂貨單。ROP運算的實質是基於庫存補充的原則，適用於獨立需求的存貨，如在BOM結構中不涉及的勞保用品、辦公用品、工具、修理用備品備件等物料。

以下為選取的T6系列軟件產品屏幕截圖。(左起：生產規劃功能；採購要求功能)



T+ 系列軟件產品

用戶對象： 小型商貿、分銷及製造企業

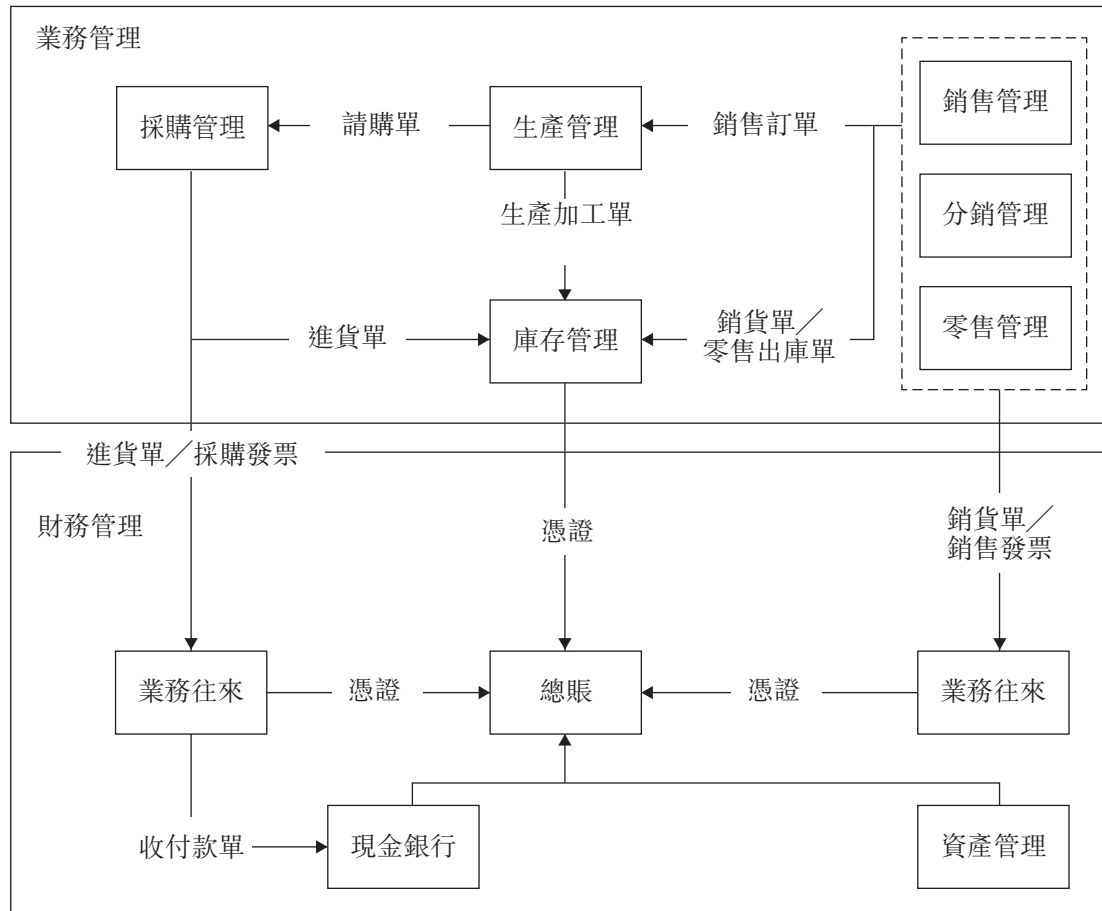
產品定位： 業務及財務一體化管理軟件

主要功能： 小微企業對於業務及財務的管理，包括針對採購管理的請購、訂單、入庫、賬單結算的功能，針對銷售管理的報價、銷售訂單、訂單發貨、結算的功能；促銷、定價、零售POS及倉庫管理功能；包括賬款管理的財務管理、總賬及財務報告功能

核心價值： 快速部署、實時管控、多點應用、上下游協同、是B/S架構且具擴展性的「雲+端」管理軟件

業 務

一、 模塊圖



二、 模塊介紹

總賬

主要是進行會計核算和出具相關會計賬簿的功能模塊。

- 支持賬日期初錄入、憑證填制、憑證的審核、簽字、記賬等功能。
- 支持跨年查詢憑證和賬簿，支持按年維護賬目和賬日期初餘額。
- 支持賬目多幣種核算，多幣種賬表查詢。

業 務

- 支持現金流量自動分配、統一錄入。支持現金流量統計表和明細表查詢，支持財務報表現金流量表的取數。
- 支持自動轉賬功能，進行試算平衡、對賬、結賬、生成月末工作報告。

業務往來

業務往來模塊主要處理往來收付款、往來沖銷、應收應付賬等業務。

現金銀行

現金銀行主要記錄企業資金收付業務、資金日記賬、現金盤點、銀行對賬等信息。

資產管理

資產管理主要用於記錄資產從記賬到清理的生命週期的財務信息和使用信息。

採購管理

對採購業務的流程進行管理，提供採購需求分析、請購、訂貨、到貨、入庫、開票的採購流程。

銷售管理

提供了報價、訂貨、發貨、開票的銷售流程，支持多種單據立賬，支持贈品管理，支持多種發貨流程。

庫存管理

提供採購入庫、生產入庫、其他入庫、材料出庫、銷售出庫、零售出庫及其他出庫業務、盤點管理、調撥業務、組裝拆卸、形態轉換和貨位管理等功能。

生產管理

可處理以銷定產的業務，根據銷售訂單數量下達生產加工單；企業也可根據庫存和市場的需要確定生產任務，下達生產加工單。

分銷管理

支持多種分銷類型，支持分銷商多種上報銷量和庫存方式，支持多營銷機構，支持跑店管理，支持多種計算規則的補貨需求分析。

零售管理

管理企業零售業務，支持自營和專櫃類型的門店，支持獎勵積分和會員促銷，支持多種促銷方式應用。

T+系列軟件產品以我們傳統軟件優勢為基礎，它是隨著互聯網的發展，跟隨企業業務模式、管理模式、業務營運的變革所全新推出的產品。T+系列軟件產品可安裝於單一地點，多名用戶可通過網絡瀏覽器登入該軟件，而無須另行安裝軟件。此特點對有多個營業地點、人員流動工作或需要迅速擴充業務的小微企業尤為重要。T+系列軟件產品可配合雲應用使用，這些應用部署在我們的平台上，以加強用戶在辦公室外的協作及工作能力。有關詳情，請參閱「我們的雲服務—T+系列軟件產品與雲應用相結合」。將軟件與雲服務配合使用，既反映了中國企業傾向於將商業關鍵數據貯存於其營業地點，同時又反映了他們需要協作、移動辦公和業務效率的矛盾需求。雲服務可以滿足這方面的矛盾需求。

以下為選取的T+系列軟件產品屏幕截圖。(左起：資產管理功能；銷售分析功能)



T+系列軟件產品亦有以下優點：

- **快速部署**—在單一終端機安裝軟件讓用戶隨時在其他地點登入及操作，於單一終端機安裝亦有助於軟件維護及升級。
- **上下游協同**—在用戶授權的情況下，用戶的供應商及客戶可以訪問其選定的業務數據，提高協同效率。

業 務

- **雲+端**—通過引入移動互聯網技術及社交媒體，使用戶可隨時隨地通過移動設備使用T+系列軟件產品，提升用戶體驗。

其他軟件產品

G系列軟件

於往績記錄期間，我們部分的軟件收入來自於G系列管理軟件。該等軟件產品主要為根據基層政府及小型非營利組織的財務管理需要而設計。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，G系列軟件產品產生的收入分別為人民幣6.7百萬元、人民幣10.2百萬元及人民幣15.5百萬元，分別佔我們收入的2.2%、3.1%及5.0%。

其他軟件

於往績記錄期間，其他軟件產品主要包括為報稅準備的稅務軟件、酒店及餐飲服務業管理軟件及其他管理軟件的行業版本。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的其他軟件產品產生的收入分別為人民幣15.7百萬元、人民幣23.3百萬元及人民幣19.4百萬元，分別佔我們收入的5.1%、7.1%及6.2%。我們並不預期其他軟件產品會成為主要收入來源，並已終止銷售酒店及餐飲服務行業管理軟件的行業版本。

下表列出於所示期間我們已售軟件包數目。

軟件產品	截至十二月三十一日止年度		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
T1系列			
首購	32,744	34,132	19,843
更版	4,753	6,461	5,724
加站點	357	767	728
T3系列			
首購	133,062	100,550	80,302
更版	30,860	29,275	29,188
加站點	1,423	2,553	1,565
T6系列			
首購	8,259	11,021	9,733
更版	14,388	14,274	11,397
加站點	630	1,597	3,442

業 務

軟件產品	截至十二月三十一日止年度		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
T+ 系列			
首購	1,231	1,193	9,193
更版	568	1,508	7,618
加站點	34	131	1,668
G 系列			
首購	2,682	3,545	7,170
更版	763	1,134	5,945
加站點	13	31	305
其他軟件產品			
首購	75,999	59,449	38,957
更版	279	771	2,512
加站點	0	0	0

附註：

- (1) 首購乃根據已售軟件包釐定，但不計算各軟件包內的模塊數目及類別。
- (2) 更版指軟件產品升級至新版本(如T3系列軟件產品10.6版升級到T3系列軟件產品10.8版)、將軟件升級至較高級版本(如T3系列軟件產品升級到T6系列軟件產品)，或首次購買軟件產品後購買額外模塊。
- (3) 加站點指增加獲授權人士許可數供同時使用現有軟件的訂單。上述數字指增加併發登錄訂單的數目，並不計算各訂單內已售的併發登錄數目。

產品支持服務及其他服務

我們的產品支持服務旨在確保軟件產品正常運行、更新及升級，其中包括產品更新及升級、用戶支持及培訓。我們的渠道合作夥伴負責產品更新及升級。用戶支持及培訓由我們與渠道合作夥伴通過國內熱線及私人培訓提供。購買我們產品支持服務的軟件用戶可取得我們呼叫中心的服務，於二零一三年開始有權於服務期間(通常為期一年)免費升級產品。於二零一一年及二零一二年，我們向若干渠道合作夥伴收取技術及培訓費用。我們自二零一三年起改善政策及停止收取該等費用。

我們亦提供其他服務，例如支付支持服務。我們支持有許可證的獨立中國第三方支付服務供應商，通過渠道合作夥伴幫助其建立商戶基礎。我們通過渠道合作夥伴介紹業務實體於其業務營運中使用POS機(信用卡及借記卡刷卡機)。我們亦提供有關操

業 務

作POS機的員工培訓及維護服務。持有許可證的獨立第三方支付服務供貨商就每宗透過該等POS機進行的交易收取處理費用，而我們與渠道合作夥伴可就介紹使用POS機以及提供相關員工培訓及維護服務而分享部分費用作為我們的佣金。

於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，本公司的支付支持服務產生收入人民幣1.1百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣7.4百萬元，佔我們的總收入分別0.4%、0.6%及2.4%。

於二零一三年十二月九日，本公司的附屬公司暢捷通支付向中國人民銀行申請支付服務許可證。憑藉該許可證，暢捷通支付將成為認可支付服務供應商，可直接進行支付服務。就該申請而言，該許可證的建議業務範疇包括中國的在線支付服務及收單服務。有關支付服務的監管規定，請參閱「監管概覽—有關中國雲服務的主要監管規則—有關非金融機構支付服務的法規」。然而，該許可證及建議業務範疇仍有待中國人民銀行批准，現時未能確定有關當局會否及何時批准申請。我們於現階段確認，我們對於如何進行支付服務並無具體計劃。如申請獲批准及本公司就支付服務業務落實任何具體發展規劃，其將實時向市場公佈。

我們確認(i)如主管當局要求，我們的附屬公司暢捷通支付將因全球發售令本公司股權變動向主管當局申報及獲取必要批准或確認；及(ii)如中國政府頒佈任何法律或法規限制或禁止中國支付服務業務行業的國外投資，我們將根據相關法律及法規及／或主管當局規定的法律及法規出售於暢捷通支付的股本權益。

於往績記錄期間，我們亦產生非經常性顧問收入。在其他服務當中，我們會獲委聘按用戶的要求並基於我們的T系列軟件產品開發若干軟件。然而，該等服務並不是我們的核心業務，故目前我們無意進一步宣傳該等諮詢服務。

銷售採購商品

於往績記錄期間，我們出售自第三方購入的商品，例如有關支付支持服務的POS機(刷卡機)及遠程接入軟件等第三方軟件。於往績記錄期間，銷售採購商品的收入合共為人民幣4.7百萬元、人民幣6.5百萬元及人民幣5.1百萬元，分別佔二零一一年、二零一二年及二零一三年的收入1.6%、2.0%及1.6%。

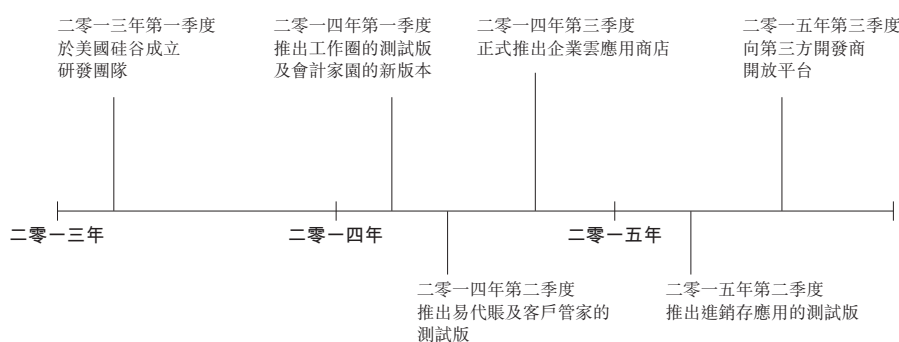
我們的雲服務

即將推出的暢捷通雲服務平台

暢捷通雲服務平台是提供企業雲服務的公有雲平台。就用戶而言，我們的平台會向企業提供雲應用及相關支持服務。就第三方開發商而言，我們的平台將提供所需工具、環境及支持，以開發並交付雲應用。同時，我們的平台將為第三方開發商經營網上社區，供其交流、接洽及推廣他們的服務。有關詳情，請參閱「一平台服務」。我們的目標是通過使用暢捷通應用設立一個大型協同生態系統，以吸引大量用戶，這些用戶也是第三方應用的潛在市場，預期可吸引更多第三方開發商為用戶創造應用，從而創造出一個良性循環。

我們在美國硅谷成立了一個雲平台的架構設計研發團隊，聘請了經驗豐富的雲平台工程師。截至二零一三年十二月三十一日，我們就雲平台及其他雲服務的研發有遞延開發成本人民幣81.1百萬元。我們將繼續以內部資金及全球發售所得款項淨額，對雲平台及其他雲服務進行大額投資。有關詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。我們計劃在二零一四年第三季度正式推出企業雲應用商店，並於二零一五年第三季度向第三方開發商開放平台。

以下為開發及營運暢捷通雲服務平台的主要里程碑。



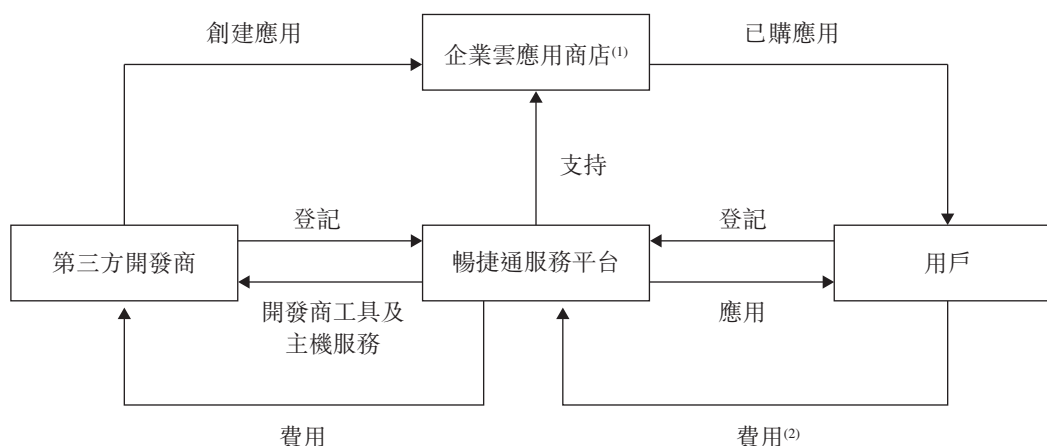
本公司確認，其於發展雲服務業務期間並無遭遇任何重大困難或問題。

業務及收入模式

平台推出企業雲應用商店後，我們計劃向用戶直接出售雲應用。我們的平台就企業雲應用提供網上商店。企業雲應用商店將首先為小微企業提供暢捷通雲應用的核心組合，這些應用部署在平台上並通過平台交付。我們自行開發的應用將免費供用戶使用或按使用時長(月、季、半年、年)收取訂閱費，訂閱費將參照市場動態定價。

業 務

我們預期向第三方開發商開放平台，現正建立一系列機制，以吸引第三方開發商開發、配置及運營其於我們平台上的應用。我們將和第三方開發商就我們提供的平台服務分享經我們平台發放的應用產生的部分收入，分配的比例根據平台的成熟度和受歡迎程度而定。



暢捷通服務平台生態系統

- (1) 企業雲應用商店將提供暢捷通應用(二零一四年第三季度)及第三方應用(二零一五年第三季度)。
- (2) 我們收取並處理就應用所得的所有付款。就我們自行開發的應用而言，我們有權獲得所有費用。就第三方開發商開發的應用而言，扣除我們所得款項部分後，我們會向第三方開發商發還其源自應用銷售的所得款項比例。

推出雲應用及服務的影響

財務影響

由於我們推出雲平台及雲服務，我們預期隨著於(i)我們的自行開發雲應用；及(ii)就第三方開發商所開發及透過我們雲平台提供的雲應用分佔部分所得款項逐步產生收入，我們的雲應用及服務收入貢獻將有所增加。然而，我們預期軟件產品銷售將繼續成為未來三年的主要收入來源。由於雲應用及服務可向用戶免費提供或收取訂閱費，我們預期，雲服務業務的毛利率將低於軟件業務，此舉將使整體毛利率於推出雲服務業務後首數年內有所減少。然而，我們相信，雲服務業務有高增長潛力，並將於更多用戶接納我們的收費雲應用及服務時產生更大利潤。

在成本架構方面，我們預期推出雲平台及雲服務後，開始攤銷相關遞延開發成本時確認更多攤銷開支。我們預期購買相關設備及網絡以及僱用技術員工以運行及維護我們的雲平台，此舉將構成我們雲服務業務的主要成本。我們亦預期透過招募新的營銷員工及籌辦營銷活動推廣我們的雲應用及服務，此舉將產生更多銷售及分銷開支。

營運影響

首先，我們將增聘研發員工開發雲平台及雲服務。其次，我們擬逐步向軟件用戶提供雲應用測試版，該等用戶亦可能成為我們雲服務的首批用戶。

我們將增聘致力推廣雲平台及雲服務的營銷員工。為達成此目的，我們將投入若干所得款項以支持雲服務營銷及業務以及推廣T+系列軟件產品的整合，以促進實施「雲+端」策略。有關營銷活動包括結合傳統及網上廣告、社交網絡推廣、名人代言、由社會團體舉辦的互動推廣活動以及宣傳活動。詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

推出雲應用及服務將為我們帶來機遇與挑戰。由於雲服務業務是我們的新業務，我們可能在成本及工作團隊管理、業務計劃實施、資源分配及吸引用戶與第三方開發商的能力方面面對挑戰。有關詳情，請參閱「風險因素—有關我們業務的風險—我們開發暢捷通雲服務平台及推出雲應用不一定會成功」。

平台服務

就第三方開發商而言，暢捷通雲服務平台的主要特點是我們的平台服務，即向開發商及用戶群提供技術及營運支持。平台服務旨在為開發、配置及運作應用提供更便利及更具成本效益的環境。我們的平台旨在提供行業領先的表現、可靠性及安全性，以使開發商有信心在我們的平台上推廣應用。我們會鼓勵第三方開發商利用我們的平台服務創建雲應用。

我們計劃與正在開發雲平台應用的第三方開發商訂立開發商協議。據中國法律顧問告知，根據將予訂立的開發商協議，我們並非第三方開發商的銷售代理，而第三方開發商將須負責在開發商賬號進行的所有活動及承擔其賬號引致的任何責任，包括但不限於因許可應用或服務的質量、性能或價格或用戶的掉單及未支付費用等方面引起的民事、刑事和行政責任，且第三方開發商須向本公司彌償本公司因此造成的任何損失。

中國法律顧問進一步告知我們，根據《中華人民共和國侵權責任法》，如任何第三方開發商在雲平台上進行侵權活動，而(i)我們於接獲侵權通知後未採取必要措施減低該第三方開發商侵權產生的影響；或(ii)我們確切知悉該第三方開發商的侵權活動，我們可能須對被侵權方共同及個別承擔責任。如我們須就該第三方開發商的侵權活動共同承擔責任，我們可要求該第三方開發商作出彌償。

業 務

中國法律顧問進一步告知我們，作為互聯網服務供應商，我們應遵守有關提供互聯網服務的若干法例及法規。如我們違反任何有關法例法規，我們可能須承擔繳付罰款等行政責任，甚或犯罪責任。有關互聯網服務法規的詳情，請參閱「監管概覽－有關中國雲服務的主要監管規則－有關互聯網信息服務的法規」。

第三方應用在發佈至我們平台上之前，其必須通過我們的安全檢查以及核查程序，包括檢測（其中包括）系統性能檢測。有關我們計劃的詳情，請參閱「管理客戶數據及內容」。

企業雲應用商店

我們預期推出的企業雲應用商店是致力於提供企業雲應用及雲服務以及相關銷售、諮詢及支持服務的網上市場。我們的企業雲應用商店為企業提供應用以迎合他們的管理、協同、銷售及市場推廣及其他業務需求。用戶可在我們的企業雲應用商店購買雲應用，其將以按需取得、在線交付的方式獲得。企業雲應用商店將首先提供我們內部開發的暢捷通的雲應用核心組合。我們計劃向第三方開發商提供我們的平台，以利用我們的資源去幫助增加我們企業雲應用商店的第三方應用的數目及種類，並使我們在企業雲應用商店的應用產品更為豐富。

現有及即將推出的雲應用

用戶可以在平台下載雲應用的免費試用版或付費購買雲應用。企業雲應用支持特定業務流程，幫助用戶管理業務。所有在企業雲應用商店可購買的雲應用都專為企業的業務需求而設，其中大部分乃為小微企業而設計。以下為我們的應用核心組合。

現有的雲應用

會計家園是中國會計和稅務專業人士的一個門戶網站及社交網絡社區，在這裏他們能夠討論財稅信息和實務會計事項、分享經驗和互相學習。通過我們的在線社區，會計專業人士可以彼此建立聯繫，並從該領域專家的意見中得益。這項服務於二零一二年首次推出，而新版本已於二零一四年二月推出。會計家園可以聚集會計和稅務專業人士，有助於我們建立平台社區，從而在人群中協助推廣相關服務。這項服務為免費提供。

記賬寶是我們於二零一二年推出的另一個免費雲應用，為用戶提供簡單的會計功能，包括簡單的記賬及編製會計報告。

會計家園及記賬寶是我們於往績記錄期間推出的兩項免費的主要雲應用。於往績記錄期間推出的免費雲應用已累積超過800,000家登記用戶。

工作圈是企業的社交平台(於業務而言則為社交網絡)，可讓業務用戶在多操作裝置(PC、平板電腦、智能手機)上使用。該企業社交網絡在我們的平台上建立了安全的私密空間，讓用戶進行工作溝通交流、合作及分享。工作圈可與T+系列軟件產品一起使用以便在機構內外共享信息進而提高工作效率。我們計劃在現有用戶中推廣工作圈，並鼓勵財務專家、企業家、商業財經類媒體(包括我們自有專家)開通公眾賬號和專業群組，以增加使用度。這項服務已經於二零一四年二月二十八日推出測試版，並免費提供。

易代賬是幫助用戶管理其業務的財務情況並編製會計報表的應用。該層次的財務應用可幫助用戶建立符合中國會計準則的會計制度，並讓用戶可記錄日常業務交易，以編製財務報表。此服務的測試版於二零一四年五月二十八日推出，並免費提供。待我們推出此應用的正式版本後，其將通過支付訂閱費獲得。

客戶管家是一個幫助用戶管理客戶關係的應用。此應用為銷售人員提供方便取得的客戶信息並協助他們管理銷售信息。客戶管家讓用戶可以快速創建客戶賬戶，該等賬戶隨時可查並可持續加入新增客戶信息。此服務的測試版於二零一四年四月二十八日推出，並免費提供。待我們推出此應用的正式版本後，其將通過支付訂閱費獲得。

即將推出的雲應用

進銷存應用是幫助用戶管理其採購、銷售及庫存的應用。這個應用主要是幫助銷售人員開具銷售單據，幫助採購人員發出採購訂單，並幫助庫存管理人員跟踪存貨(包括管理訂單收貨和發貨有否完成)。該應用還包括相關的財務管理功能來跟踪應收賬款、應付賬款和已收款項。目前，我們正在開發這類應用，並預期在二零一五年第二季度推出測試版。正式推出此應用後，其將通過支付訂閱費獲得。

T+系列軟件產品與雲應用相結合

因為T+系列軟件產品是B/S架構產品，故可與多種雲應用結合使用，從而加強其管理能力。

- **移動應用**—除可在桌面PC及筆記本電腦使用外，T+系列軟件產品還可在智能電話和平板電腦上通過網頁瀏覽器接入使用，讓用戶的工作更加輕鬆、方便。此外，T+系列軟件產品移動應用為企業擁有人、銷售經理、跑店員及銷售人員提供了移動使用應用的路徑，使其按其各自的權限級別取得公司信息，增加工作效率，隨時隨地完成工作。

業 務

- **會計家園**—當使用T+系列軟件產品時，會計人員可隨時查找最新會計政策，在編製賬目時瀏覽會計FAQ或向專家提問。用戶也可使用會計家園中的發票驗證應用驗證發票的真實性，或使用稅項評估應用評估其稅務狀況。
- **工作圈**—T+系列軟件產品可與工作圈相結合，以實現同事以及上下游合作夥伴(供貨商、分銷商及客戶)在業務之間的更好地協作。業務單據、發票及其他儲存於T+系列軟件產品的信息都可通過工作圈共享。
- **客戶管家**—用戶可結合儲存於T+系列軟件產品的基本客戶信息，從而更好地管理並使用客戶信息，並追蹤客戶歷史拜訪記錄以及交流及其他客戶信息以幫助銷售人員提高效率。

以下屏幕截圖顯示T+系列軟件產品如何與我們的雲應用相結合。(左起：T+系列軟件產品與會計家園；T+系列軟件產品移動應用)



管理客戶數據及內容

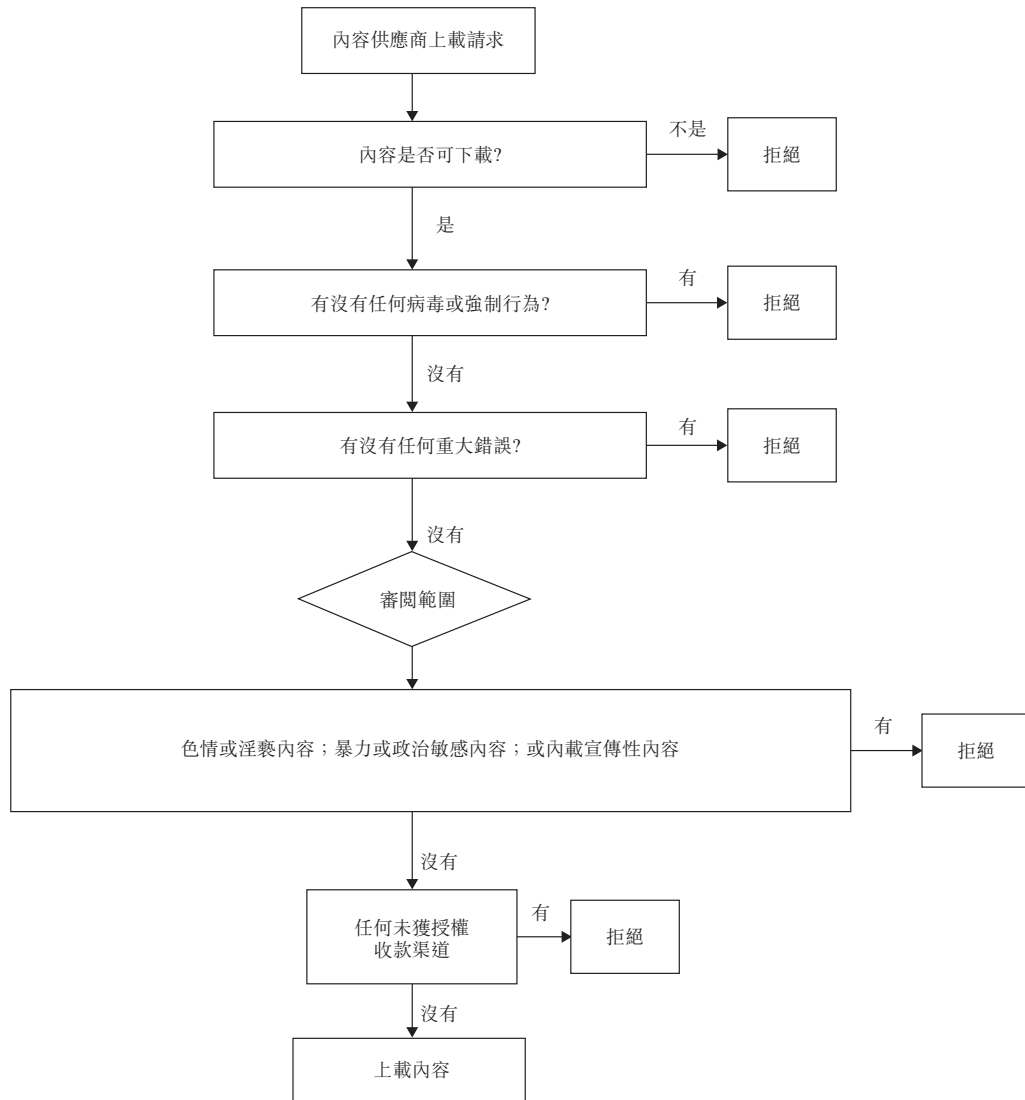
推出我們的雲服務後，我們預期該平台實際上可傳輸及儲存更多客戶數據及其他相關信息。我們將投入資源，以確保客戶的數據獲得保護及不會洩漏，並避免損失數據，其中包括就收集、儲存及使用客戶數據制訂內部控制管理系統。具體而言，我們於二零一四年三月設立一個團隊，以監察保障資料隱私的工作，確保客戶數據的收集、儲存及使用均遵守我們的內部監控以及適用的法律及法規規定。任何客戶數據被洩漏或遺失可能會對我們的聲譽造成不利影響，而如果情況嚴重，我們或須承擔潛在法律責任。請參閱風險因素一節內「有關我們業務的風險—我們可能會因為我們平台上陳列、以及從平台取得或連接，以及通過我們的服務傳送或共享的錯誤資料向第三方負責」及「有關我們業務的風險—隱私問題及中國數據隱私法律的不斷發展演變可能會限制我們服務的用途及使用率，繼而對我們的業務造成不利影響」的風險因素。

在平台發佈或提供的內容，將由內部或第三方開發，例如第三方應用或由用戶在會計家園登載的內容。為確保我們平台的內容質量及處理相關風險，我們將制訂一套安全措施，包括以下各項：

- **開發商協議**—如要上傳內容至我們的平台，第三方開發商將須辦理登記及接受我們的開發商協議，該協議列出我們服務的條款。根據將予訂立的開發商協議，第三方開發商表示其擁有上傳至平台的內容的版權或許可，並授權我們可使用該等內容。第三方開發商亦同意對該等內容負全責及對我們因該等內容造成的任何損失作出彌償。有關將予訂立的開發商協議詳情，請參閱「[平台服務](#)」。
- **內容審查及監察**—我們將會設立一個團隊監察在平台登載的內容。如果我們認為任何內容不適當或侵犯第三方的知識產權，我們有權刪除。此外，我們可終止任何違反我們使用條款的用戶的賬戶。
- **應用審查**—我們將會設立一個團隊，於第三方應用在我們的暢捷通雲服務平台配置前，先進行審查。我們將審查應用，在我們本身的應用中實施適用

業 務

的質量標準，以確保該等應用安全，方准許該等應用裝置在我們的平台。下圖顯示我們的審查程序。



於二零一三年十二月二十日，我們向用友收購PaaS平台業務及相關資產，代價約人民幣20.7百萬元，乃經參考獨立估值師所評估當時的資產淨值後釐定，並已於二零一三年十二月三十一日悉數償付代價。用友開發的PaaS平台底層包括若干計算資源、存儲資源及網絡資源的管理、使用及監測，預期當中若干部分可補足暢捷通雲服務平台。

服務與支持

我們支持各地渠道合作夥伴服務小微企業，包括提供銷售諮詢服務、產品實施與安裝服務以及品種豐富的售後服務。下列服務可供用戶加強及支持我們軟件的使用：

業 務

更新與升級。從二零一三年起，訂購我們產品支持服務的用戶於訂購期內可獲得產品更新與升級。當用戶的經營增長超出管理系統能力時，我們的渠道合作夥伴會重新評估用戶需求並提出相應建議。

用戶支持。我們通過我們的全國熱線和在線互動向所有用戶提供三個月贈送的客戶支持，並在其後向認購產品支持服務的用戶提供有關服務。有關我們產品支持服務的更多信息，請參閱「財務資料－經營業績的主要部分－收入」。我們的網站包含一個知識庫，用戶可以查找常見問題的答案。

培訓。為增加用戶對軟件的瞭解及有效使用，用戶可報讀網上課程或參加定點專門培訓課程，該等課程乃由渠道合作夥伴提供。網上培訓課程包括預先錄製的培訓部分，涵蓋使用產品的基本知識及FAQ。定點專門培訓課程乃付費服務，主要由我們認證的渠道合作夥伴進行。

產品保修。我們就軟件產品向用戶提供為期一年的保修服務，以在交付當日起一年內確保軟件功能與用戶指南的描述一致。我們亦就軟件產品的光盤及加密鎖的質量提供為期一年的保修服務，如損毀並非用戶不正確使用產品而造成，我們會免費就該等損毀提供替換或修理服務。我們可酌情就所呈報的軟件缺陷給予修補或發放軟件產品維修的更新。若所購的軟件未能符合用戶特定的管理需求，我們亦可酌情按要求更換產品及退款。有關退貨政策及過往退貨，請參閱「－銷售及分銷－渠道合作夥伴的管理－退貨政策」。由於軟件產品過往的退貨總額並不重大，我們概無就保養做出任何撥備。

我們的軟件支持及培訓服務已取得ISO 9001：2008（質量管理系統）認證。我們的銷售及營銷團隊與渠道合作夥伴及產品開發團隊緊密合作，有助於我們瞭解用戶的需要，不斷改善我們的產品。我們相信該等支持服務可提升用戶的滿意度。於二零一三年十二月三十一日，我們的客戶支持團隊有105名員工，包括49名僱員及56名獨立勞務派遣員工，當中包括在南昌和北京呼叫中心工作的員工。

銷售及分銷

我們主要通過渠道合作夥伴出售產品及服務。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，向渠道合作夥伴作出的軟件銷售分別為人民幣287.7百萬元、人民幣296.7百萬元及人民幣289.8百萬元，分別佔同期總軟件收入99.5%、98.4%及99.4%。

業 務

下表為我們軟件銷售及產品支持服務收入的地域分佈明細。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
華北 ⁽¹⁾	84,214	28.2	87,333	28.1	80,304	26.8
華東 ⁽²⁾	79,073	26.5	82,463	26.5	72,662	24.3
華南 ⁽³⁾	42,795	14.4	46,634	15.0	45,453	15.1
西南 ⁽⁴⁾	33,852	11.3	33,712	10.9	36,399	12.2
華中 ⁽⁵⁾	21,260	7.1	23,070	7.4	29,005	9.7
東北 ⁽⁶⁾	20,937	7.0	20,310	6.5	18,418	6.2
西北 ⁽⁷⁾	16,258	5.5	17,253	5.6	17,185	5.7
總計	298,389	100.0	310,775	100.0	299,426	100.0

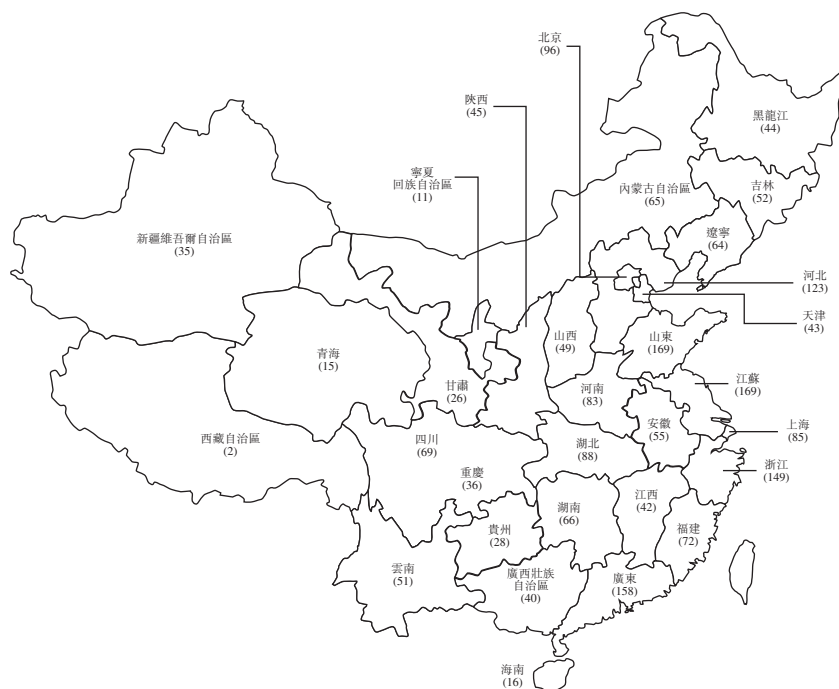
附註：

- (1) 華北包括北京、天津、山東、河北、山西、內蒙古自治區
- (2) 華東包括上海、浙江、江蘇、安徽、江西
- (3) 華南包括廣東、廣西、福建、海南
- (4) 西南包括四川、重慶市、雲南、貴州、西藏
- (5) 華中包括湖北、湖南、河南
- (6) 東北包括黑龍江、吉林、遼寧
- (7) 西北包括陝西、甘肅、新疆維吾爾自治區、寧夏回族自治區、青海

我們使用分銷模式銷售軟件產品，即我們向渠道合作夥伴銷售，其之後直接將我們的產品轉售給用戶或通過其相關次級分銷商間接轉售我們的產品，此乃小微企業軟件業的行業常規。我們僅會在特殊情況下直接銷售軟件產品。我們並無銷售代表，亦沒有與渠道合作夥伴的次級分銷商訂立銷售協議。通過與渠道合作夥伴密切合作，我們已為我們的軟件產品吸納超過600,000家用戶。我們的渠道合作夥伴為買家，並非我們的代理。我們相信，我們龐大用戶群的網絡效應將有助我們吸納新用戶以及推廣我們的產品及服務。於二零一三年十二月三十一日，我們擁有龐大的渠道合作夥伴網絡，有超過2,000家渠道合作夥伴。渠道合作夥伴的網絡覆蓋廣闊，有助於減少對單一分銷商的依賴。有關我們的客戶集中性，請參閱「一客戶」。

業 務

下圖顯示於二零一三年十二月三十一日我們渠道合作夥伴在中國的地域分佈。



我們將根據區域的經濟發展程度來控制各區域渠道合作夥伴的數量。下表列出在所示期間我們的軟件產品渠道合作夥伴數目變動。

	於及截至十二月三十一日止年度		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
於期初合計	1,926	2,189	2,237
增加	728	662	533
終止	465	614	724
於期末合計	<u>2,189</u>	<u>2,237</u>	<u>2,046</u>

於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們分別終止與465名、614名及724名渠道合作夥伴的合作關係，主要由於其未能達到銷售目標或渠道合作夥伴於業務經營不成功後通常導致業務重心變動。不論渠道合作夥伴於往績記錄期間的營業額如何，約1,200名渠道合作夥伴於截至二零一三年十二月三十一日止最少三年一直與我們進行業務往來。

於往績記錄期間，超過95%已與我們中斷業務合作關係的渠道合作夥伴在上年的銷售額少於人民幣100,000元。我們認為，渠道合作夥伴的流動率對我們於往績記錄期間的經營業績影響並不重大。於往績記錄期間及截至最後可行日期，渠道合作夥伴與我們無任何重大分歧。

根據計世資訊，不同地區的中國小微企業軟件和IT服務市場的分銷商的規模和大小不一。由於眾多小微企業的軟件分銷商本身亦是小微企業，其與小微企業客戶的多個特點相近，例如競爭力不足、業務方針不斷轉變及承受風險能力較低。因此，每年均有眾多小微企業的軟件分銷商退出市場，由新晉分銷商取代。我們的董事認為，分銷商的這個流動率水平在中國小微企業軟件行業中並非不常見。

與渠道合作夥伴的銷售協議

我們一般與渠道合作夥伴訂立年度銷售協議。以下概述我們與渠道合作夥伴訂立的協議主要內容：

- **地域分界。**渠道合作夥伴不得在其指定地區範圍之外銷售我們的產品。
- **產品排他性。**除非已獲我們另行批准，否則渠道合作夥伴不得售賣我們競爭對手的同類產品。
- **銷售指標。**我們的銷售協議所載的銷售指標訂明渠道合作夥伴每年就自我們所購產品須達到的銷售金額。若渠道合作夥伴未能完成銷售目標，我們可能調低渠道合作夥伴的等級或終止與他們的業務關係。
- **定價。**我們會為渠道合作夥伴提供每項產品的標價。我們按標價的折扣向渠道合作夥伴銷售產品。
- **訂單、付款及信貸期。**渠道合作夥伴訂購產品，只須填寫一份網上訂購表格。收到悉數付款後，我們會交付產品。一般而言，我們並無給予渠道合作夥伴任何信用期。
- **知識產權。**我們擁有對己方產品的一切知識產權。渠道合作夥伴應簽署一項反盜版聲明作為銷售協議的附件，謹防渠道合作夥伴參與任何侵犯我方知識產權的假冒產品活動。
- **授權獨家性。**我們於若干地區就若干產品向渠道合作夥伴授予的權利一般並非獨有。除我們另行批准外，否則渠道合作夥伴不得使用「獨家代理」、「總獲授權代理」，也不得在其業務中作出其他內容誤導的聲明，而渠道合作夥伴違反協議時，我們有權終止協議。
- **終止／重續。**協議於每年十二月三十一日終止，除非訂約雙方共同協定重續協議。

渠道合作夥伴的管理

為更好地支持我們的渠道合作夥伴及服務整個中國的用戶，於最後可行日期，我們設立39個業務代表處，符合我們的渠道合作夥伴的地區分佈。我們的業務代表處並不進行銷售或產生任何收入。其主要功能僅是支持及監察我們的渠道合作夥伴，包括：

- 招募新渠道合作夥伴；
- 支持、培訓及協助我們的渠道合作夥伴發展業務，包括協助渠道合作夥伴向最終用戶銷售及提供服務；
- 就獲授權範圍監管及評估渠道合作夥伴的銷售及售後服務；及
- 協調推廣、營銷我們的軟件產品和品牌。

渠道合作夥伴穩固的網絡及他們之間和諧的關係，對我們增加銷售及確保用戶稱心滿意至關重要。我們以下列方式管理渠道合作夥伴：

- **避免不當競爭。**我們的渠道合作夥伴嚴禁向我們指定區域以外的其他地區銷售或推廣我們的產品。若違反該項責任，我們有權單方面終止協議及終止與渠道合作夥伴的合作關係。

當用戶使用隨所購軟件發出的加密鎖在我們的網上註冊系統註冊其信息而激活軟件後，我們將能夠識別用戶屬於哪個地區及哪個渠道合作夥伴。因此，我們能夠監察渠道合作夥伴是否在協議所約定的預先確定的銷售地區運營。對於T3系列軟件產品和T6系列軟件產品，我們的註冊系統亦可通過用戶的IP地址識別用戶所在地區。如用戶向未獲授權在指定地區出售產品的渠道合作夥伴購買軟件，並嘗試以該軟件的加密鎖登入我們的系統，我們的註冊系統可發現該加密鎖識別的地理位置與該IP地址並不一致，從而防止該等用戶進行激活及使用其購買的軟件產品。因此，我們可以避免這些產品在未授權地區的不當銷售。

- **獎勵。**我們對渠道合作夥伴的獎勵計劃與其指定的地區和渠道合作夥伴的星級有關。我們將全國城市按照其行政級別及經濟發展水平(按其國內生產總值計算)分為六個級別，不同級別城市的渠道合作夥伴獲指定的銷售目標各異。達到銷售目標的渠道合作夥伴將獲返點，最多為該等渠道合作夥伴採購額的30%，渠道合作夥伴可使用他們獲得的返點在未來購買產品，作為購買價的一部分。就不同的軟件類別而言，在特定的城市級別內，根據我們

與渠道合作夥伴訂立的各銷售協議中列出的銷售目標，渠道合作夥伴的排名介乎兩星至五星。我們將參照其於上一年度產生的全年收入金額來評估他們銷售目標的可行性。五星級的銷售要求根據渠道合作夥伴登記的城市而各有不同。渠道合作夥伴獲得的星級越高，其可獲得的產品返點亦更多。

此外，能達到銷售目標的渠道合作夥伴有資格申請市場發展基金。渠道合作夥伴有資格申請的資金金額視其星級而定，該資金金額代表該渠道合作夥伴已達到的銷售目標的若干百分比。渠道合作夥伴達到的銷售目標越高，我們用來計算該渠道合作夥伴有資格申請的市場發展基金的銷售百分比也越高。審批完成後，我們將在該等渠道合作夥伴的合資格金額範圍內向其補償部分營銷開支。另請參閱「一銷售及分銷」。

然而，如渠道合作夥伴未能達到其星級相應的銷售要求，我們可能將渠道合作夥伴降級或終止與其的業務關係。

- **防止使用我們的商標。**未獲我們事先發出書面批准的情況下，渠道合作夥伴不得在其業務中使用我們的商標。我們的業務代表將於渠道合作夥伴經營業務的地點進行實地檢查，確保其營銷物資上並無標示我們的商標標志或使用我們的商標。當我們接獲用戶或其他渠道合作夥伴有關違規的投訴時，我們將進行調查及可能就確認有關違規向渠道合作夥伴發出警告或終止業務關係。
- **業績監管及違約責任。**根據協議的其中一部分，渠道合作夥伴須為其有意銷售的產品設定年度和季度的銷售目標。銷售目標構成評估渠道合作夥伴業績的基礎。如渠道合作夥伴未能達成其銷售目標，我們會將渠道合作夥伴降級，減少對渠道合作夥伴的返點和市場發展基金支持或直接終止業務合作關係。
- **退貨政策。**根據銷售協議，渠道合作夥伴無權向我們退還未出售的貨品。如渠道合作夥伴購買的產品不能滿足用戶的需求，我們可酌情准許渠道合作夥伴退回或轉換所購貨品。渠道合作夥伴要求退款，須遵守我們的批准程序。渠道合作夥伴須向主管地區的業務支持經理發出書面要求，業務支持經理會向我們總部的銷售管理部提交其就有關渠道合作夥伴要求的核實解釋函，以供審閱及批准。我們總部的銷售部批准後，渠道合作夥伴方有權獲得退款。於往績記錄期間，我們並無遇到任何渠道合作夥伴的重大產品退回事件。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，軟件產品退貨總額分別為約人民幣42,000元、人民幣386,000元及人民幣2.0百萬元，分別佔我們各期間總收入的0.01%、0.12%和0.65%。我們已於二零

一三年終止銷售酒店及餐飲服務行業的管理軟件產品，並容許渠道合作夥伴向我們退回該等產品的存貨，此乃銷售退貨於二零一三年有所增加的主要原因。

- *身為渠道合作夥伴的前僱員。*於往績記錄期間，我們的少部分渠道合作夥伴為母集團和本公司的前僱員所擁有。於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日，此類背景的渠道合作夥伴數目分別有86家、112家及143家。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，該等渠道合作夥伴的收入貢獻分別為人民幣29.0百萬元、人民幣35.6百萬元及人民幣43.0百萬元，佔各年度總收入的9.5%、10.8%及13.8%。就該等由符合若干規定(如前僱員擔任渠道合作夥伴的法定代表人)的渠道合作夥伴的首批訂單及購貨而言，我們向其提供比渠道合作夥伴所得正常折扣更低的一次性折扣，最高為可給予折扣銷售額人民幣50,000元。從二零一三年第二季度起，我們停止了對身為渠道合作夥伴的前僱員發出一一次性獎勵折扣。除上述一次性特殊折扣外，我們向身為渠道合作夥伴的前僱員作出之銷售乃按一般商業條款訂立，且與向其他非僱員渠道合作夥伴提供之條款一致。不曾有任何僱員在仍屬僱員期間出任渠道合作夥伴。於最後可行日期，我們不再鼓勵任何僱員成為我們的渠道合作夥伴。

根據計世資訊，在中國小微企業軟件和IT服務市場中，部分大型供應商會支持自己員工創業做分銷商的情況，一方面讓他們利用原有的人員經驗和人脈關係，可以更好的開展業務和維持客戶關係，另一方面還可以降低他們的成本，以應對外部經濟環境的負面影響，如應對二零一二年的整體經濟不景氣。我們的董事認為，委聘前僱員為渠道合作夥伴在行業中並非不常見。

- *反自相蠶食措施。*我們採取以下措施，以避免我們的渠道合作夥伴間形成過大競爭：(i)我們在銷售協議指明有關渠道合作夥伴的特定範疇及禁止其_其在其他範疇進行銷售或推廣；(ii)如果用戶自未獲授權於有關特定範疇銷售產品的渠道合作夥伴購買軟件，其將不能啟動及使用該等軟件產品，因為我們的註冊系統可找出加密鎖識別的地區與IP地址之間不一致之處；(iii)我們根據地區的經濟發展規模限制各地區渠道合作夥伴的數目；及(iv)我們的地區及國內業務代表會經常與渠道合作夥伴溝通，確保渠道合作夥伴保存最理想的存貨水平。
- *存貨管理。*我們的區域及當地業務代表會與渠道合作夥伴保持連系，並進行巡視，確保他們維持最理想的存貨水平。我們普遍預期，渠道合作夥伴將他們的產品存貨價值與目標銷售總額的百分比維持低於若干水平。如渠道合作夥伴的存貨超出有關水平，相關區域及當地業務代表將協助該渠道合作夥伴進行營銷及推廣活動，或提議他們在往後期間下達較少訂單，以盡量減少過量存貨。

營 銷

產品的營銷活動乃由我們自身或我們支持的渠道合作夥伴進行。

我們組織下列營銷活動及事項推廣我們的產品和品牌：

- 在地鐵、巴士及傳媒(如雜誌及網絡)刊登產品及品牌廣告；
- 贊助財會院校的學生使用我們的會計軟件參加國內比賽；
- 就最新財會政策為地方財政局組織會議；
- 與工信部及全國工信部各地方部門合作，開展各式各樣的小微企業信息化活動，促進小微企業的發展；
- 通過我們的官方網站、微博、微信、搜索引擎等渠道向目標用戶進行網絡營銷。

渠道合作夥伴與我們合作進行或執行下列營銷活動：

- 參與一系列由我們組織的用戶活動，如會計文化節及用戶答謝會；
- 向目標用戶組織用戶培訓活動、電話和網絡營銷；於目標商業街道和商店派發產品營銷冊子以獲得商機，及向客戶推廣產品。

渠道合作夥伴一般自行撥資進行營銷活動。我們亦會向達到銷售目標的渠道合作夥伴提供若干金額的市場發展基金，支持其營銷活動。請參閱「一銷售及分銷一渠道合作夥伴的管理」。我們一般會要求合資格的渠道合作夥伴就有關認可營銷活動提交證明，如營銷活動的照片、小冊子及簽到單，以及相關支出的發票。當我們批准後，我們會按該等渠道合作夥伴在符合資格享有我們的市場發展基金的金額中，報銷其部分營銷開支。

定價及付款政策

我們按軟件許可的範圍(模塊的數目及類別以及併發登錄的數目)以及市場同類產品的市價及市況設定標價。渠道合作夥伴可酌情設定向用戶銷售的價格。我們根據訂單數量及市況等多項因素，在標價的折扣範圍內向渠道合作夥伴銷售產品。我們會將自渠道合作夥伴收取的折扣銷售金額入賬為收入。

我們的渠道合作夥伴於訂購貨品時須支付全款。我們一般不向渠道合作夥伴提供信用期。

研發

我們在研發上的投資是維持我們競爭力的關鍵因素，這是由於市場上的科技飛速發展、用戶需求轉變及日趨頻繁的產品引進及提升，我們須迎合這些市場特點。我們已為軟件產品推出了多項更新及升級版本，並將不斷升級我們的應用，以改善產品功能、內容及可用性。我們正在開發雲平台及雲應用。我們內部開發包括雲平台及雲服務在內的大部分產品與應用均。在符合本公司利益的前提下，我們曾參與聯合開發項目，來補足我們的研發能力。有關我們研發外包的更多詳情，請參閱「一聯合開發項目」。

研發人員

研發部門是我們最大的部門，截至二零一三年十二月三十一日，擁有超過330名成員，相當於我們員工總數的約45%。我們的研發團隊在軟件編程及雲技術方面擁有豐富經驗。為加強雲平台技術上的研發能力，我們已在美國硅谷組建一個經驗豐富的團隊，其中包括10名工程師，當中大部分人員曾在世界知名的IT公司工作。

我們的研發團隊根據軟件產品、雲應用或我們雲平台等不同產品而組建。每個團隊負責提出項目的規劃、概念建立、需求分析、設計、開發、測試及質量控制。我們的產品委員會及技術委員會監督我們的產品開發工作，檢討我們所開發產品的商業及技術可行性，以減低我們的研發風險。重要產品推出必須獲得該等委員會的批准，包括引進新產品。我們會定期改選該兩個委員會的成員，主要在我們的研發及業務部門，以及高級管理層的多名成員(其背景於「董事、監事及高級管理人員—高級管理人員」中詳述)中挑選資深人員加入。

主要開發項目

我們將繼續加大對研發的投資，並計劃在未來專注於軟件產品、雲平台及雲服務。有關我們的未來計劃及全球發售的所得款項淨額用途的詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。在二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的研發總投資(相關年度的研發成本及遞延開發成本增長之和)分別為人民幣57.8百萬元、人民幣89.0百萬元及人民幣113.9百萬元，分別佔收入18.9%、26.9%及36.5%。進一步詳情，請參閱「財務資料—重大會計政策及估計—研發成本」。

我們持續進行的研發項目均由公司內部研發。直至二零一五年，該等持續進行的項目的預期總研發開支約為人民幣110.8百萬元，該開支將由我們營運所得現金及全球發售所得款項撥付。我們持續進行的研發項目詳情於下文列出。

業 務

項目	二零一四年至 二零一五年 開支金額 (人民幣 百萬元)	估預計 研發總 開支 百分比	項目概述	預期 完成時間	來自 募投資金 (人民幣 百萬元)	來自 自有資金 (人民幣 百萬元)
基礎雲平台	11.5	10.4%	為我們自身的雲應用提供平台服務，包括企業雲應用商店。	二零一四年 第三季度	-	11.5
擴展 雲平台	41.4	37.4%	持續改善平台的規模，並為第三方開發商開發一個開放的平台、開發大數據平台及通用社區平台。	二零一五年 第四季度	34.2	7.2
雲應用(工作圈、 客戶管家、 易代賬)	16.0	14.4%	工作圈：一種企業社交應用，結合社交功能(例如獲取信息及分享銷售導向)和移動功能以促進團隊協作。(於二零一四年二月推出) 客戶管家：讓銷售人員組織客戶信息的CRM應用。 (於二零一四年四月推出) 易代賬：協助微型企業管理其財政及編製會計報表的應用。 (於二零一四年五月推出)	二零一四年 第二季度		16.0
T+系列軟件產品	40.6	36.6%	加強業務及財務職能以及提升具體行業功能(例如製造及委外功能)、加強與雲應用的集成和優化移動應用，以改善用戶的體驗。	二零一五年 第一季度	38.1	2.5

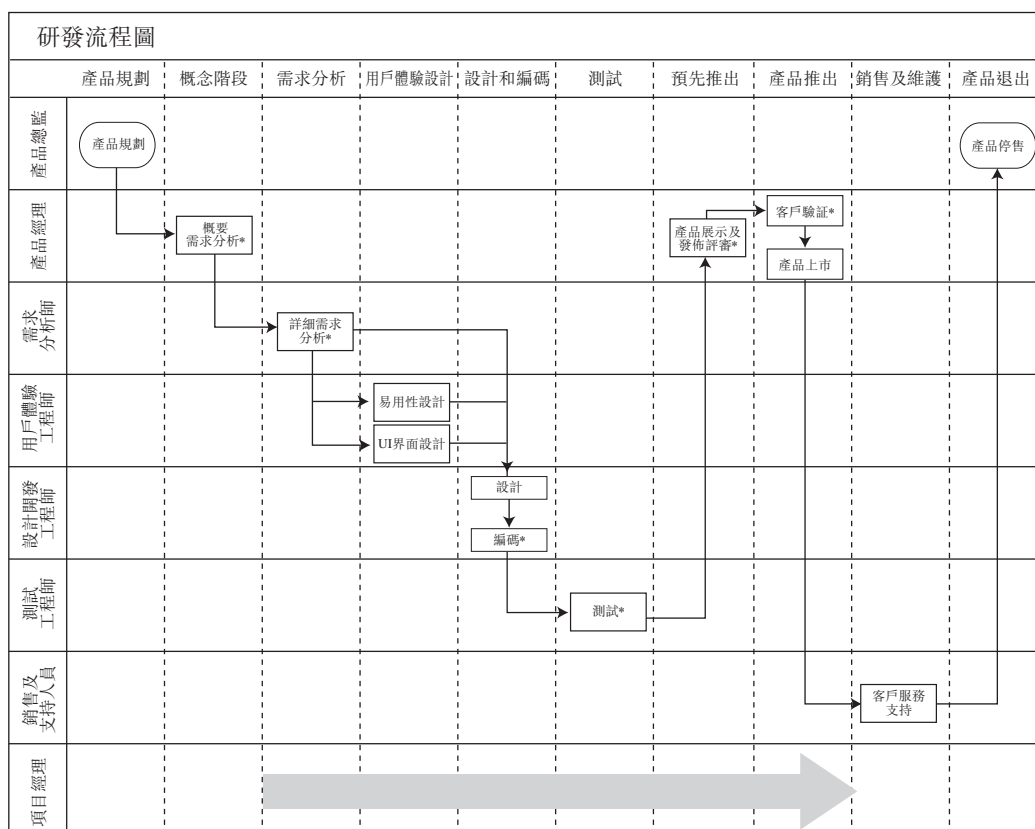
業 務

項目	二零一四年至	估預計	項目概述	預期	來自	來自
	二零一五年	研發總				
	開支金額 (人民幣 百萬元)	開支 百分比			(人民幣 百萬元)	(人民幣 百萬元)
T3及T6系列 軟件產品	1.3	1.2%	隨中國會計政策和準則的 變化而更新。	二零一四年 第二季度	-	1.3
總計	<u>110.8</u>	<u>100%</u>			<u>72.3</u>	<u>38.5</u>

開發軟件產品

開發流程

我們的軟件產品開發流程較雲應用的開發流程更有組織，且產品開發週期較長。我們主要軟件產品初版的開發歷時二至二十個月不等，取決於每個項目的範圍和複雜性。軟件升級版本的開發週期則介乎二至十二個月不等。我們過去每年均會就主要軟件產品推出一至兩款升級版本。以下流程表闡釋了我們軟件產品的研發程序。



* 表示質量監控檢查，進一步詳情，請參閱「-質量監控」。

我們軟件開發的主要階段及產品週期

- 1) 產品規劃：根據我們現有的產品、市場需求、目標用戶、競爭對手的分析，形成產品概念，並確定潛在用戶。
- 2) 概念建立：改善產品計劃，訂立開發項目的方向。
- 3) 需求分析：持續改善產品概念，訂立產品功能及規格，以指導用戶體驗設計、產品開發及測試程序。
- 4) 用戶體驗設計：將產品規格轉變為以用戶為中心的圖形設計，用以設計用戶界面產品。產品之整體設計將以用戶體驗為主導。
- 5) 產品設計及編碼：創設軟件架構及編寫軟件。
- 6) 測試：由開發團隊就產品的功能、性能及使用能力進行測試，以確保產品質量。另請參閱下文「質量監控」。我們於推出每項產品前，均會向測試用戶尋求反饋。
- 7) 預先推出：以進行最後測試、取得所需內部批准。
- 8) 產品上市：配合適當的營銷活動推出發售。
- 9) 維護支持：在市場上推廣及維護產品，以根據市場反饋持續提升產品。
- 10) 產品退市：將產品撤離市場，管理與用戶之間的溝通，減低與退市相關的風險。

質量監控

我們的軟件開發過程按能力成熟度模型(CMM)第三級系統進行設計，該能力成熟度模型是根據我們的特定需要而設計。CMM為國際知名的軟件開發模型，通過嚴格的過程控制幫助軟件公司改善產品質量及開發效率。我們的開發過程旨在以有組織的方式，遵守CMM所訂的核證標準、程序及過程(包括開發過程中整合的多重質量監控檢查)，協助我們的員工進行軟件開發，以便我們的研發團隊能持續進行高質量的研發。

上圖顯示了我們的軟件開發程序中整合的質量監控檢查。在編碼過程中，我們進行代碼走查，即由項目經理帶領開發團隊在軟件產品進行的同業互查，以就技術質量及產品內容取得反饋。編碼後，我們會進行單位測試，以確保源代碼切合其擬定用途。

業 務

在測試階段，我們會進行多重測試程序，包括單元測試、模塊測試、模擬測試及系統聯調。在發佈產品前，我們安排測試用戶評估產品的可用性。開發團隊通過該等步驟致力確保產品達到其所訂目標以及符合其質量標準。

我們相信，我們的質量監控程序能夠滿足我們的需要。

開發雲應用

開發流程

相對於我們的軟件開發流程，我們採用靈活的開發流程，通過迭代(重複開發週期)開發雲應用。我們計劃遞增且持續地改善應用、推出應用更新並尋求用戶反饋以啟動另一輪開發週期。我們主要應用的第一輪開發週期在二到十二個月之間。一項應用首次發佈後，我們力圖每隔幾週發佈更新。

相對軟件產品的開發方法，我們對雲應用採用靈活的開發方法，強調使用短迭代(開發週期)，即針對用戶反饋快速規劃、開發、測試和發佈新版本應用。這樣有利於快速響應客戶反饋，通過不斷改善滿足客戶需求。

我們的應用開發團隊由產品經理領導。除產品經理外，該小團隊由用戶體驗及用戶界面工程師(UE/UI工程師)、程序工程師和測試工程師構成。開發及測試工作將由一隊小型的單層敏捷團隊進行，以簡化各項開發週期。產品的設計均以切合用戶的個別要求為念。我們會進行多輪內部測試，以確保每次功能提升的質量。

質量監控

我們的應用測試程序在開發週期中與開發程序緊密結合。我們操作一項自動化測試程序，並由開發團隊進行內部測試。每次推出更新版本前，整個開發團隊會進行回歸測試，以確保在迭代過程中沒有出現新漏洞。在推出測試版前，我們也會將產品給內部的小組使用。推出產品後，特別是在免費試用期間，我們會分析用戶如何使用應用，包括其習慣，以確定改善的內容。

產品週期管理

軟件或應用於開發及發佈後進入維護階段(在該階段的更新不如迭代階段頻密)，直至用戶數或經營業績下跌，我們將停止支持該應用。

本公司分別於二零零七年、二零零五年、二零零八年及二零零九年開始於市場上推出T1、T3、T6及T+系列軟件產品。該等T系列軟件產品是本公司的核心產品，而各

個系列軟件產品現時仍於市場出售。為延長產品的使用年期，本公司將就用戶需要尋求渠道合作夥伴的反饋及持續為新版本產品增設新功能及改善該等產品以調整其用戶日新月異的需要。於往績記錄期間，T系列軟件產品的使用年期得以延長，因此本公司預期此情況將於未來數年持續。

聯合開發項目

就我們與其他軟件公司而言，我們將選定的軟件產品和軟件產品內置功能的開發工作外包給外部開發商，優化資源運用，使我們可專注我們的核心能力。選定外包商亦有助我們控制成本、縮短開發時間並加快市場步伐。歷史上，我們曾將選定軟件產品的開發工作及若干工作例如開發若干功能的測試外包。請參閱「—我們的現有軟件產品—其他軟件產品」。我們委聘具備行業特定專業知識的外部開發商，取得更有利的條件以開發我們軟件的行業版本，例如酒店和餐飲服務版本，但我們已停止開發任何行業版本。我們根據聲譽、技術能力及可靠性評估甄選外部開發商。

在聯合開發項目中，我們外包開發工作予外部開發商，並向外部開發商提供詳盡的軟件要求及高水平的設計。我們監控開發過程，並提供我們的反饋意見，參與解決主要問題並進行驗收測試。我們要求外部開發商遵守上文所述我們的軟件開發過程及內部規定，並與項目經理緊密合作來確保開發產品的質量及項目時間。根據我們的外包協議，我們在各重大方面有權保有所有商業資料和知識產權以及代表我們開發的技術，且協議中均包含標準保密條款和知識產權條款。我們與若干開發商訂立銷售安排，開發商可根據產品的實際銷售額提取佣金。各軟件開發合約的商業條款均個別磋商。當我們與開發商的銷售安排屆滿，我們決定不再重續安排，雙方均有權使用開發產品的源代碼，但我們保留該已開發產品的著作權及對該產品的獨家許可權利。

於往績記錄期間，我們與超過15名外部開發商合作。他們以銷售額為基礎或通過固定費用安排向我們收取費用。我們亦將軟件產品及雲應用的若干功能的多個開發工作外包予外部開發商。

我們大部分T1系列軟件產品的軟件由外部軟件開發商開發，其亦是往績記錄期間內我們最大的供應商，更多詳情請參閱「—供應商」。於往績記錄期間，我們已委聘此軟件開發商開發T1系列軟件產品不同軟件產品及進行升級。與此開發商訂立的各項協議一般為期兩年。作為軟件開發服務的回報，此開發商有權於協議有效期內獲取已售T1系列軟件產品標價最多5.5%的費用（視實際銷量而定）。我們按季度與該開發商結算賬戶。

我們所有的外部開發商均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們與任何開發商進行交易時均未曾出現任何重大問題。我們相信可以找到具備類似專業知識及可按類似

條款提供類似服務的開發商，故我們並不依賴任何特定開發商。由於我們計劃專注於T+系列軟件產品，故我們並無計劃在可預見的未來將新的軟件產品開發工作外包予其他方。

知識產權

我們依賴版權、商標、專利、商業秘密保護的法律及合約權利以保障我們的知識產權。

於最後可行日期，我們擁有48項軟件版權註冊。我們在中國擁有138項註冊商標，並在香港及其他國家擁有註冊商標。我們在中國擁有33項專利，並已在中國申請28項專利註冊。我們的主要知識產權的進一步詳情，見「附錄六—法定及一般資料」。此外，我們使用加密鎖核實用戶身份及防止未經授權使用我們的軟件程序。出於對數據保護及安全的考慮，我們相信用戶通常不會使用盜版軟件來處理其財務及業務數據。我們也與僱員、承包商、用戶及渠道合作夥伴訂立不披露及保密協議或反對生產盜版及未經授權發佈的承諾，來保護我們的知識產權。我們相信，我們保護知識產權的措施已恰到好處，而目前我們並不知悉有任何侵害我們知識產權的事宜已對我們業務構成重大影響。

董事確認，我們於往績記錄期間及截至最後可行日期止並無侵犯第三方的知識產權。

客戶

通過與渠道合作夥伴合作，我們已建立龐大用戶基礎，我們的軟件產品登記用戶超過600,000家。我們的軟件用戶遍及中國各行各業及分佈於不同地區。由於我們一般並不直接銷售軟件產品，我們的渠道合作夥伴即是我們的軟件業務的直接客戶。我們制定了渠道合作夥伴系統，以標準化的方法管理我們的渠道合作夥伴。有關我們與渠道合作夥伴所訂協議的主要條款的論述以及我們如何管理與我們的分銷模式及渠道合作夥伴合作有關的風險，請參閱「—銷售及分銷—渠道合作夥伴的管理」。銷售軟件產品後，我們一般亦會通過渠道合作夥伴為用戶提供支持服務。

主要客戶

我們擁有廣闊的客戶群但客戶並不集中。於往績記錄期間(二零一二年除外)，我們五大客戶均為我們的渠道合作夥伴。於二零一二年，我們向用友提供軟件產品及軟件開發服務，使之成為該年的最大客戶，佔我們二零一二年收入2.6%。於往績記錄期間，我們已與該五大客戶各自建立三年或以上的業務關係。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的五大客戶分別約佔我們的收入總額約5.7%、6.7%及4.4%，同期，我們的最大客戶分別佔我們收入總額的1.4%、2.6%及1.0%。

業 務

除用友外，於往績記錄期間，我們的董事、行政總裁或據董事所知擁有我們或我們任何附屬公司已發行股本5%以上的任何人士或其各自的任何聯繫人，不曾於我們的五大客戶中擁有任何權益。

供應商

我們的主要供應商包括中國的外部軟件開發商(我們的承包商)及加密鎖、壓制CD、POS機、第三方軟件產品(於我們銷售採購商品業務中出售)和包裝材料分銷商或製造商。

我們按其表現、技術實力、價格、產品及服務質量、財務實力及與我們的關係挑選供應商。我們一般向三名供應商要求報價，以確保價格具競爭力並通常獲供應商授予最多90天的信用期。我們相信，我們並不依賴任何單一供應商並可於需要時物色其他供應商。除已外包的軟件開發項目外，我們一般不會與供應商訂立長期供應協議。請參閱「—研發—聯合開發項目」。於往績記錄期間，我們並無經歷任何服務或供應短缺。

主要供應商

於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的五大供應商分別佔我們的採購總額為58.0%、52.7%及44.1%，而最大供應商分別佔19.1%、27.2%及18.4%。一家外部軟件開發商為我們於往績記錄期間每一年的最大供應商。於往績記錄期間，我們五大供應商是我們的外部軟件開發商和加密鎖供應商以及第三方軟件供貨商。於往績記錄期間，母集團為我們提供包裝等服務，是我們的五大供應商之一。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，使用母集團提供的服務所產生的服務費分別為人民幣2.1百萬元、人民幣2.3百萬元及人民幣1.0百萬元，分別佔各期間我們採購總額的11.0%、7.7%和5.3%。進一步詳情，請參閱「關連交易—不獲豁免持續關連交易—軟件產品委託生產服務框架合同」。除於往績記錄期間我們與兩家外部開發商展開合作外，我們與大部分的五大供應商已建立了超過三年的業務關係。

除用友外，於往績記錄期間，我們的董事、行政總裁或據董事所知擁有我們或我們任何附屬公司已發行股本5%以上的任何人士或其各自的任何聯繫人，不曾於我們的五大供應商中擁有任何權益。

存貨

我們的存貨主要包括原材料，例如USB優盤、加密鎖、壓制CD、用戶手冊、包裝物料及POS機。由於我們於接獲銷售訂單後組裝軟件組合，故我們一般不會維持製成品的存貨水平(POS機除外)。我們於二零一三年開始維持POS機存貨供轉售之用。我們最少每年兩次對存貨進行盤點。

業 務

我們根據渠道合作夥伴的歷史及預計訂單採購原材料，並於接獲訂單後組裝軟件包。我們的補貨週期短，維持低存貨量，其主要包括我們用來裝配軟件包的物料，例如壓制CD及包裝物料。由於我們的採購材料的備貨時間只有數天，故我們的政策是保存足夠的物料存貨水平，以達到兩星期的生產要求。進一步詳情，請參閱「財務資料－選定財務狀況報表數據－存貨」。於往績記錄期間，我們並無就逾時存貨作出撥備。

市場及競爭

中國的小微企業軟件及IT服務市場競爭激烈，技術和用戶的需求不斷改變，新產品及服務不斷推陳出新。根據計世資訊報告，中國小微企業軟件市場由多家國內軟件公司互相競逐，競爭激烈。市場非常分散，並無經營商擁有超過5%市場份額，但在財務軟件產品類別方面，以二零一三年的收入計算，我們的市場份額約為17.6%。過去，我們在品牌知名度、用戶基礎、銷售網絡、產品可靠性、客戶服務、產品特性及整體價值建議方面，主要與多家國內軟件公司競逐。我們相信，我們較軟件競爭對手具備「一競爭優勢」所討論的競爭優勢，使得我們成為中國最大的小微企業企業軟件及服務供應商。按二零一三年的收入計算，我們在中國小微企業軟件市場和小微企業財務軟件市場均持有最大市場份額。根據計世資訊報告，建立品牌知名度及良好聲譽、龐大的分銷網絡和技術能力，以及長期業務經驗和廣泛客戶基礎的積累，此等挑戰成為中國企業軟件市場的入門門檻。進一步詳情，請參閱「行業概覽－小微企業軟件和IT服務市場概況－中國小微企業軟件產品市場壁壘」。

根據計世資訊報告，我們相信，中國企業雲服務市場方興未艾，隨著傳統軟件公司將更多的工作重點投放於發展互聯網產品及雲服務，以及中國軟件及IT服務行業的其他經營者進軍此發展迅速的市場版塊，市場競爭將會加劇。隨著新競爭者可能加入市場，企業雲應用的分散競爭態勢將快速轉變，這尤其適用於互聯網及移動產品及服務，而該類市場的入門門檻比軟件產品低。我們的潛在競爭對手包括軟件公司、系統集成商及互聯網服務商，均具有不同實力成為平台供應商，但是平台供應商的入門門檻較高。我們部分的潛在競爭對手可能比我們具有更多財務、技術及市場營銷資源，或在雲計算或雲平台方面具有更多經驗。根據計世資訊報告，為建立本身的市場份額或增加市場份額，許多供應商可能會提供免費或低價位的入門級產品，此舉或會影響我們的定價策略及影響我們將若干產品及服務變現的能力。

獎項

我們於二零一一年至二零一二年及二零一三年至二零一四年稅務年度獲發改委、工信部、財政部、商務部及國稅局確認為國家規劃佈局內重點軟件企業，享有與此頭銜相關的優惠稅務待遇。中國多個組織亦肯定了我們產品及服務的質量。下表列出我們部分獎項。

業 務

榮譽／獎項	頒獎團體	時間
2012年度企業級軟件產品 信息傳遞滿意度第一名	商業夥伴諮詢機構	二零一三年一月
2012年度先進企業	北京市海澱區私營個體經濟 協會	二零一三年一月
2012年度金軟件中小企業 管理軟件典範企業	中國計算機行業協會，中國 信息化推進聯盟，《軟件和信息 信息服務》雜誌社	二零一二年
2012年度中國軟件和信息 服務雲應用創新企業	中國電子信息產業發展研究 院，中國軟件評測中心，《軟 件和信息服務》雜誌社，賽迪 智庫軟件與信息服務業研究 所	二零一二年
2011年度中國小微企業 管理軟件金牛獎	中國軟件網	二零一二年三月
2011年度中國軟件產業 十大領軍企業獎	中國民營科技促進會，中國 國際貿易促進委員會電子信 息行業分會，中國國際信息 節組委會，中國企業信息化 網	二零一一年七月

保 險

我們按照法律要求為僱員提供政府強制性保險及福利(醫療保險、養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險、住房公積金)。我們還為全體僱員購買了人身意外傷害險。根據我們對中國慣例的認知，我們毋須為任何高級管理層團隊成員購買產品責任保險或主要人員保險。董事確認，於往績記錄期間，我們的辦公用房未曾遭遇嚴重意外，亦無經歷任何重大產品責任索償，而我們認為在整體而言，我們的保險足以涵蓋我們的業務。我們將繼續監察我們的風險組合，並根據需要調整我們的保險策略。另請參閱「風險因素－有關我們業務的風險－我們的保單可能無法完全保障我們應對若干風險」。

僱 員

於二零一三年十二月三十一日，我們共有728名全職僱員。下表列出於同日按職能劃分該等僱員的明細：

	僱員數目
管理層及行政	54
銷售及營銷	289
研發	336
客戶支持	49
	<hr/>
總計	728
	<hr/> <hr/>

除在美國硅谷工作的研發隊伍外，我們的員工都在中國工作。

我們與僱員的僱傭合約包括知識產權及保密條文，以保障我們的所有權權益及確保擁有所有在聘用過程和範圍內創造的工作成果。誠如中國法律顧問告知，我們已在各重大方面遵守社會福利計劃的相關中國規則及法規。

除已與我們訂立僱傭合約的員工外，於最後可行日期，我們亦通過第三方人力資源機構聘用42名勞務派遣員工在不同部門工作。這些勞務派遣員工並非我們的員工，一般居非主要職位。根據中國勞動合同法，勞務派遣員工與我們並無勞動合同關係，勞務派遣員工與相關人力資源機構訂立勞動合同。根據我們與人力資源機構訂立的承包協議，我們將勞務派遣員工的薪金、社會保險供款及其他有關付款預付予人力資源

業 務

機構。人力資源機構轉而向勞務派遣員工支付薪金並向相關政府機構繳納社會保險供款及其他相關付款。根據中國法律顧問的意見，按照適用中國法律，如第三方人力資源機構因任何非法手段或違反承包協議而對勞務派遣員工造成損失，我們可能亦須共同承擔勞務派遣員工提出的申訴。然而，我們有權根據承包協議向第三方人力資源機構尋求彌償保證。

我們致力在營運中招募、培訓及挽留熟練及經驗豐富的人才。我們擬提供具競爭力的薪酬待遇以及專注於培訓及事業發展，以達到此目標。

我們已建立工會，以保護我們員工的勞工權利及權益。我們認為，我們與員工關係良好，從未因勞工糾紛導致我們業務出現任何中斷。

物業

我們公司總部位於中國北京，所佔空間5,479平方米，乃向用友租賃。我們的總部包括行政人員辦公場所以及銷售、營銷及研發部的總辦事處，以及我們於北京的業務代表處。我們亦向用友租用兩個物業作辦公室，於最後可行日期，其總建築面積約為1,199平方米。請參閱「關連交易－不獲豁免持續關連交易－物業租賃框架協議」。我們在中國各地及美國硅谷亦向獨立第三方租賃物業。該等物業位置、其用途及面積載於下表。

位置	用途	總平方米
38個業務代表處，遍佈全中國	渠道合作夥伴發展	3,227
北京	員工宿舍	55
南京	稅務軟件產品的研發	303
美國加州 Sunnyvale	研發	297

我們一般每年訂立大部分可按年及通過訂約方互相同意而重續的租約。我們相信，我們的設施合適及足夠作現時及短期需要，並能夠於需要時就額外設施選址。

多名中國業務代表處租賃協議的出租人(合共佔相當於約1,576平方米的空間)尚未向主管機關登記，這可能會使我們就每一項未登記事項繳納最多人民幣10,000元的罰金。據董事所知，我們因未登記租約應支付的租金並無任何差異。若該等租賃物業

業 務

所有權出現爭議，我們可能無法繼續租賃該等租賃物業且必須遷址。我們相信，該等租賃物業對業務而言並不重要，若該等租約須予終止，我們可按商業合理條款物色替代設施。進一步詳情，請參閱「一合規事宜」。

於最後可行日期，由於我們並無單一物業佔資產總值賬面值15%或以上，據此，我們無須按照上市規則第5.01A條的規定於本招股章程載入任何估值報告。根據公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本招股章程獲豁免遵守有關公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段就公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定，其規定就我們的土地或樓宇的所有權益作出估值報告。

環境、健康及安全事宜

我們並不相信我們的業務性質涉及有關環境、健康及安全事宜的重大風險。於往績記錄期間，我們於各重大方面已遵守所有適用於我們的環境、健康及工作安全法律及法規。

合規事宜

除下文披露者外，誠如我們中國法律顧問告知，於往績記錄期間及截至最後可行日期止的其後期間，我們在所有重大方面均遵守適用中國法律和法規，且並未因任何違反中國法律的行為而遭到任何重大行政處罰。

未為業務代表處辦理租賃登記

違規事件	17份租約(總建築面積約為1,576平方米)的業主未向地方管理機關登記我們的租賃協議。該等出租物業主要用作我們的銷售及營銷團隊的業務代表處，以管理及支持我們的渠道合作夥伴。
原因	登記租賃協議要求業主的配合，包括向地方管理機構提交他們的身份證明和相關建築物所有權證，因此，這超出我們單方面的控制範圍。
有關懲處／處罰的法例及法規	我們的中國法律顧問表示，根據《商品房屋租賃管理辦法》，未辦理租約登記的人士可能會被罰款。就公司而言，每宗未辦理租約登記的罰款額介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元。

對我們的影響

我們獲中國法律顧問告知，該等租約未辦理登記，不會影響該等租約的合法性、有效性或強制執行性。

於最後可行日期，我們未被任何管理機關要求登記未辦理租賃協議登記，我們亦未因未辦理租賃協議登記而被任何監管機關懲處罰款。我們相信，潛在的最高罰款甚微。由於我們認為面對的風險甚低，故我們目前並無就此類違規事件作出撥備。我們獲中國法律顧問告知，未辦理租賃協議不會影響有關租賃協議的有效性。由於涉及的風險甚低，我們計劃於現有租期內留在未有計劃登記租賃協議的17個物業，直至租期屆滿遷出未登記租賃協議項下的物業，我們將致力遷往可合作登記有關租賃協議的業主所擁有的物業為止。

基於上述考慮，董事認為該等物業主要用作業務代表處，並非我們的業務關鍵，故我們面對的風險甚微。我們相信，如果我們須遷往其他出租物業，市場上會有其他租金相若的物業可供遷移，而有關搬遷的估計成本及開支總額不大。

糾正措施：

我們已採納相關企業管治措施，防止上述違規事件再次發生。有關詳情，請參閱下文「－風險管理及內部監控」一段。

董事與獨家保薦人已檢討本集團採納的相關企業管治措施，而獨家保薦人已與本公司內部監控顧問進行討論，該顧問為一家專責企業管治、內部審核及內部監控檢討服務的香港專業機構。董事及獨家保薦人相信，上述企業管治措施一經採納，將足以防止有關不合規事件再次發生，而我們的不合規事件不會對上市規則第3.08、3.09及8.15條項下董事的合適性以及上市規則第8.04條項下本公司上市的合適性產生重大影響。

法律程序

於往績記錄期間及截至最後可行日期止，我們並無涉及任何重大法律或行政訴訟。我們亦無接獲政府機關或第三方發出的任何對我們構成威脅或未決的法律程序的通知，而這些程序如有不利裁決，會對我們造成重大不利影響。

風險管理及內部監控

我們致力設立我們認為適用於管理業務營運風險的風險管理及內部監控系統，且我們致力監察該等系統的成效及就業務增長所需改良該等系統，以維持成效。我們已於多個業務經營範疇設立監控系統，特別是我們已實施監控措施以保護軟件、雲服務及用戶資料以及管理分銷渠道。以下為我們於業務經營所面對的主要風險及我們已採取或計劃採取以管理該等風險的相關內部監控措施。

- **保護及備份源代碼。**保護及備份我們軟件的源代碼對維持競爭力極其重要。如有任何源代碼外泄，其可被更改及重設程序用作開發與我們的產品相似的競爭產品，故對我們的利益造成不利影響。假如於備份源代碼時出現延誤或技術失誤，我們可能會丟失重要代碼或信息，其將增加我們的開支及延誤產品的推出。為避免上述風險，我們要求負責備份及管理保護源代碼的關鍵人員簽署專門的保密協議以確保信息安全。同時，我們將增加信息備份系統的投資，以縮短備份時間及加強系統可靠性。
- **保護軟件。**加密鎖連同認證密碼乃供用戶啟動軟件程序的特定模塊及功能，並防止盜取及未經授權使用我們的軟件。加密鎖須根據我們的標準完成加密，而我們規定參與此程序的員工必須簽署特定保密協議。
- **保護用戶數據。**在我們的軟件業務當中，我們於軟件登記時保留向我們提供的受限制的用戶數據。我們使用加密技術及分隔用戶資料以免數據外泄。我們亦使用實體保安程序以保護及限制獲取及使用用戶資料。我們於推出雲服務後，我們預期將會增加收集用戶資料。我們計劃採取全面內部監控系統以確保持續保護用戶資料。我們的計劃詳情請參閱「我們的產品及服務—我們的雲服務—管理客戶數據及內容」。
- **保護雲平台及雲服務系統。**雖然我們相信經優化的雲平台及網絡設計已讓我們減少系統中斷的風險，我們會繼續監控及管理雲平台數據，並已執行多個風險管理措施以預防或減低出現中斷、系統故障及其他災難性情況的

風險及不利影響。首先，我們每日進行核心雲服務數據備份，並自二零一五年起，我們將對位於不同地點的多部計算機實行此做法。其次，除了我們的內部監控系統之外，我們聘用外部獨立系統監控公司，監控服務器及雲應用的運行，當偵測到任何干擾時實時向我們彙報。我們的技術員工因而作出調查並及時將問題糾正。

- *財務報告風險管理*。任何未有遵守會計政策的情況可能會導致財務報表出現錯誤。我們承諾採取三個步驟管理財務報告風險：(1)採納會計政策，(2)實行政策，及(3)審閱實施結果。我們的財務部制定會計政策。我們亦設有一套有關編製每月管理賬目的結餘指引。我們的財務部根據該等指引審閱已編製的管理賬目。
- *管理利益衝突的企業管治*。我們採取企業管治措施保障我們的股東以及管理母集團的潛在利益衝突。有關詳盡討論，請參閱「與控股股東的關係－避免發生利益衝突的企業管治措施」。
- *防止違規事件再次發生的企業管治*。日後，我們將僅在出租人經已提供所有相關所有權文件及出租人根據適用法律願意承諾登記有關租賃後，方才訂立租賃協議。在訂立租賃協議前，我們將考慮尋求外聘法律顧問的意見。我們已成立由三名高級管理人員(即鄒丹女士、程剛先生及鄧學鑫先生)組成的監管委員會，以避免未來不合規行為。監管委員會由財務總監鄒丹女士出任主席。他們履歷的進一步詳情載於本招股章程「董事、監事及高級管理人員－董事會」一節。
- *遵守香港證券法及法規*。我們已自上市日期起根據上市規則委任國泰君安融資有限公司為我們的合規顧問。此外，我們亦會委聘外部法律顧問，以就持續遵守上市規則事宜及其他香港適用證券法及法規提供意見。

投資及出納政策以及內部監控

為加強我們內部監控及風險管理程序的有效性，並識別及管理我們於處理金融投資交易時可能面臨的風險，我們成立投資管理委員會(「投資管理委員會」)，委員會由三名高級管理層人員曾先生、程剛先生及鄒丹女士組成，以監管我們的投資活動及交易。投資管理委員會主席為財務總監鄒丹女士，彼於金融及預算部門擁有逾10年工作經驗。此外，曾先生及程剛先生擁有監管本集團投資的商業知識及經驗。有關其履歷的進一步詳情，載於本招股章程「董事、監事及高級管理人員－董事會」一節。

業 務

我們已落實以下投資及出納政策以及內部監控措施以控制投資風險。

- **管理架構。**我們採用由董事會、投資管理委員會及內部審核部門組成的三級制管理架構，其職責分明：
 - 董事會：負責成立投資管理委員會、審閱投資管理委員會的報告及批准投資管理政策的修訂
 - 投資管理委員會：負責監督我們的投資；對我們的投資每月進行檢討並向董事會報告；訂立長期及短期投資目標；檢討並更新投資管理政策
 - 內部審核部門：負責審核投資計劃
- **獲准及不獲准進行的交易。**投資管理委員會應根據以下基準拒絕批准不屬獲准交易範圍或屬不獲准交易範圍的建議投資：
 - 獲准進行的投資：長期主權債券、由政府領導的軟件相關項目或對我們未來業務發展有利的股本投資、於中國或香港持牌銀行存放的短期定期存款或通知存款。
 - 不獲准進行的投資：(i)低信貸評級的保證債券；(ii)高槓桿（即高於30%）金融產品；及(iii)任何其他不屬獲准投資範圍的投機投資。
- **檢查與平衡。**為防止未經授權投資活動，我們的投資政策規定：
 - 所有投資付款或轉讓須經主席批准及簽署，並由財務總監審閱及出納員處理。
 - 資產的付款或轉讓不得於取得相關當局同意批准及與投資目標訂立合約前進行。
 - 投資計劃的所有變更須由投資管理委員會提出申請，並由董事會批准。
 - 財務部會記錄並更新所有投資活動，並將每月檢查會計記錄與投資項目的賬簿，以確保記錄的準確性及公平性。

業 務

- **申報機制。**投資管理委員會應就所有金融投資交易向董事會行政會議呈交可行性分析以獲批准。董事會行政會議一旦批准有關交易，該交易應交予董事會或股東會議以獲批准。若獲得所有批准，該等交易將由財務人員處理。

- **持續監控。**
 - 投資管理委員會負責對我們的投資進行持續監控，並就任何可能影響我們的投資情況向董事會報告。

 - 就由政府領導的軟件相關項目或對我們未來業務發展有利的投資而言，投資管理委員會會舉行週年大會，以討論(其中包括)：(i)現有投資的表現；(ii)新投資項目的進度。

 - 就長期主權債券、短期定期存款或通知存款的投資而言，投資管理委員會將編製年度投資報告，當中訂立(其中包括)投資的最新價值、現金狀況及現金流量預測。

 - 投資項目終止後，投資管理委員會會向董事會呈交評估報告。

董事確認，於往績記錄期間，我們並無發現任何重大內部監控缺失或違規情況。

證書及許可證

誠如我們中國法律顧問告知，於往績記錄期間及截至最後可行日期止的其後期間，我們已擁有相關政府機關發出的所有對我們在中國的業務營運而言屬重要且必需的牌照、批文及許可證，有關牌照、批文及許可證仍然具有十足效力，且未發生任何情況導致我們的牌照、批文及許可證遭撤回或撤銷。我們的中國法律顧問亦告知，他們預期我們在續訂該等牌照、批文及許可證方面不會存在任何法律障礙。

業 務

下表列出我們就現有業務及於未來向互聯網用戶提供商業服務(如廣告服務)所取得的證書及許可證詳情：

證書／許可證	編號	簽發機構	簽發日期	屆滿日期
高新技術企業證書	GR201111 001207	北京市科學技術 委員會 北京市財政局 北京市國家稅務局 北京市地方稅務局	二零一一年 十一月三十日	二零一四年 十一月三十日
軟件企業認定證書	京 R-2010-0178	北京市經濟和 信息化委員會	二零一三年 五月三十一日	不適用
電信與信息服務 業務經營許可證 (ICP證)	京ICP證130132	北京市通信管理局	二零一三年 五月三十一日	二零一八年 五月三十一日

董事確認，於取得ICP證前，我們並無向任何互聯網用戶提供商業服務。

我們確認下列事宜：(i)本公司目前持有北京市通信管理局核發的ICP證(京ICP證130132號)，並在ICP證許可範圍內通過以下網站www.chanjet.com、www.mykuaiji.com及www.chanjeter.com合法從事互聯網信息服務。誠如中國法律顧問所告知，本公司目前所從事的互聯網信息服務不違反現行有效的外資產業政策；(ii)在上市後，我們繼續遵守中國相關法律及法規及外資產業政策，從事相關業務。