

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
声明		

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

亲自出席董事姓名	亲自出席董事职务	亲自出席会议原因	被委托人姓名
非标准审计意见提示			

□ 适用 √ 不适用

董事会决议公告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经审计的董事会决议通过的普通股利润分配预案为：以17759800股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元（含税），送红股（或转增股），不以公积金转增股本。

董事会决议公告期前一限制性股票激励计划

□ 适用 √ 不适用

公司简介

股票简称	博彦科技	股票代码	002649
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	钟超	张志飞	
办公地址	北京市海淀区西北旺东路10号院东区7号	北京市海淀区西北旺东路10号院东区7号	博彦科技股份有限公司
传真	010-62980335	010-62980335	
电话	010-62980335	010-62980335	
电子邮箱	IR@beiysoft.com	IR@beiysoft.com	

二、报告期主要业务或产品简介

公司是一家面向全球的IT咨询、服务与行业解决方案提供商。

在全球经济复苏缓慢、国内经济进入新常态的背景下，2015年我国IT服务行业稳中有升，实现收入2.21万亿元，同比增长1.8%，增速比2014年提高1.7个百分点。其中，电子商务服务平台（包括在线交易平台服务）、金融交易支付服务在行业的信息技术支撑服务）收入增长最快，达25%。

IT服务行业未来发展的趋势：

1、新兴技术正在传统行业商业模式、云计算、大数据、物联网和移动互联网等新兴技术解决了信息不对称的问题，推动了传统行业的业务流程、产业链的重塑和升级，将服务能力提升至产品、行业解决方案的层面，重点关注垂直行业、细分行业的需求，以互联网技术支撑，将服务能力和服务内容综合化，从而实现从客户对产品的大力支持，提升客户对产品的满意度；

2、国内企业在SaaS行业快速发展的情况下不断融合，大数据产业链生态圈正

在不断的扩展延伸，信息数据的增长速度，大数据技术的应用程度，数据的收集、存储、分析计

算的创新、银行、保险、电商和电信等金融行业已开始以数据分析结果为依据开展业务决策，根据IDC预测，大数

据分析及其对市场的复合增长率将增长到26.4%，在2018年全球将发展到415亿美元的规模，到2020年

大数据技术将成为全球经济增长的关键动力。

(二)公司发展战略及经营计划

公司致力于由传统服务外包向垂直行业解决方案转型，2015年取得了长足的进步。公司来

发展战略如下：

1、市场战略：(1)公司将继续深耕北美市场传统业务，大力研发和培育新兴产业；(2)继续在日本现

有业务发展，择机打造新业务；(3)优化国内传统业务，加大新业务研发投入，寻找新的增长点。

2、客户战略：强化高科、金融、互联网、制造业、零售等行业服务能力，将服务能力提升至产品、行

业解决方案的层面，重点关注垂直行业、细分行业的需求，以互联网技术支撑，将服务能力和服务内

容综合化，从而实现从客户对产品的大力支持，提升客户对产品的满意度；

3、技术战略：(1)梳理现有服务体系，将部分优势业务转化为产品或解决方案；(2)梳理现有服务体系，通过不断优化和降低客户服务成本；(3)加大在云计算、大数据领域的研发投入，抢占先机点，在形成解

决方案过程中不断寻找新的机会；(4)提升客户服务质量，通过客户服务质量的提升，从而提升企

业的客户满意度，提升客户对产品的满意度；

4、人才战略：逐步建立起公司内部的人才培养机制，并梳理现有的后备梯队队伍，在现有政策的

基础上，进一步完善公司整体人才培养机制，使公司文化与区域市场特点的区域市场策略

相匹配。

基于不同区域市场特点，公司采用公司整体人才培养机制又兼具区域市场特点的区域市场策略

来区别发展。

在北美市场，公司将进一步拓展新业务，同时进一步深耕原有业务，一方方面，公司将利用云计算、大数据等新技术为客户提供定制化解决方案；另一方面，公司将通过优化与升级的方式对传统业务进行挖潜，提升服务水平。

在中国市场，公司将继续重视传统业务，同时开拓新业务的领域，一方面，公司将调整业务的

结构，提升客户服务质量，增加客户粘性；另一方面，公司将进一步提升客户服务质量，从而提升企

业的客户满意度，提升客户对产品的满意度；

5、品牌战略：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

6、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

7、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

8、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

9、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

10、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

11、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

12、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

13、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

14、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

15、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

16、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

17、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

18、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

19、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

20、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

21、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

22、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

23、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

24、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

25、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

26、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

27、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

28、技术创新：公司将进一步提升客户服务质量，提升客户对产品的满意度；

29、人才引进：公司将继续坚持现有的人才培养，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步阶段，公司将在其区域市场

积累经验和技术储备，同时将客户作为支撑，支撑客户的新客群。

30、企业文化：公司将继续坚持现有的企业文化，对现有业务从深度和广度两个层面进行拓

展，以确保在现有客户展开更深度的合作的同时，再拓展新的客户和市场。同时，根据日本市场及客户业务已经相

对稳定的情况，对新技术、新业务中应用的需求上处于吸收和培养的初步