

北京联信永益科技股份有限公司

SureKAM Corporation

(住所：北京市海淀区北四环中路 238 号柏彦大厦 803-808 室)



首次公开发行股票招股说明书

保荐机构（主承销商）



华龙证券有限责任公司
CHINA DRAGON SECURITIES CO., LTD.

(注册地址：甘肃省兰州市静宁路 308 号)

发行概况

发行股票类型： 人民币普通股（A股）

发行股数： 本次发行数量为1,750万股

每股面值： 人民币1.00元

每股发行价格： 28.00元

预计发行日期： 2010年3月8日

拟上市证券交易所： 深圳证券交易所

发行后总股本： 6,853万股

本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺：

本公司控股股东、实际控制人陈俭承诺：自公司股票上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司股份，也不由公司回购其持有的上述股份。公司股东联想投资有限公司、北京电信投资有限公司、彭小军先生、李超勇先生承诺：自公司股票上市之日起一年内不转让其持有的公司股份。公司高级管理人员陈俭、彭小军、李超勇承诺：在公司任职期间每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的百分之二十五，若从公司离职，自离职之日起半年内不转让所持有的公司股份。

保荐机构/主承销商： 华龙证券有限责任公司

招股说明书签署日期： 2010年3月5日

发 行 人 声 明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

本公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府机关对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者认真阅读本招股说明书的“风险因素”部分，并特别注意下列事项：

一、电信运营商重组及依赖单一市场导致的风险

2008年5月24日，工业和信息化部、国家发改委以及财政部联合发布《关于深化电信体制改革的通告》，公告指出，鼓励中国电信收购中国联通CDMA网（包括资产和用户），中国联通分拆双网，其中CDMA网络并入中国电信，保留GSM网络与中国网通合并组成新联通；中国卫通的基础电信业务并入中国电信，中国铁通并入中国移动。

2008年10月15日，中国联通与中国网通完成了上市公司层面的合并，中国网通从香港、纽约两地退市，2009年1月6日，实现了集团层面的合并，网通集团正式合并进入新联通集团，重组完成后的中国移动、中国电信和新联通于2009年1月7日获得工信部颁发的3G牌照，形成了三家拥有全国性网络资源、实力与规模相对接近，具有全业务牌照和经营能力的电信运营商市场竞争主体。

由于报告期内公司来自电信行业的收入占营业收入比例分别为79.77%、80.61%和75.64%，因此上述电信运营商的重组对本公司未来业务的发展将构成一定影响。

具体对于本公司而言，电信运营商重组及3G牌照的发放属于机会与风险并存。电信运营商重组后，运营商进入全业务运营时代，其业务涵盖固网、宽带、移动、3G等领域。3G业务的支撑需求、重组后各电信运营商在全业务领域的竞争需求、固网与移动网业务的整合以及重组后各电信运营商管理系统的协同需求，将对本公司的电信应用软件产品及服务市场带来极大的推动作用。但另一方面，在3G建设与重组后电信运营商全业务竞争的环境下，电信运营商对于电信应用系统的功能需求将更为复杂，对于本公司的研发、服务能力也将提出更高的要求。

本公司于2007年开发并实施了原北京网通固网集中计费帐务系统与无线

市话计费帐务系统的融合，实现了当时用户的固移融合，因此公司具备电信固网与移动业务融合开发与实施的相关经验与能力。公司在固网多媒体终端、视频和流媒体业务的基础上针对 3G 业务带来的新移动业务、移动增值业务进行业务支撑软件系统的研究与开发，并逐步形成了适应 3G 要求的业务支撑软件系统，因此本公司完全具备获取 3G 相关业务的能力。

二、客户集中度较高的风险

报告期内本公司的业务主要定位于电信行业，由于电信行业自身高度集中的市场格局，本公司 2007 年、2008 年及 2009 年前五大客户的销售额分别占当期营业收入的 88.57%、74.78%和 61.88%，客户比较集中。2007 年、2008 年及 2009 年本公司对核心客户北京联通（原北京网通）的销售额占当期营业收入的比例分别为 65.53%、57.20%和 33.44%，呈逐渐下降的趋势。如果核心客户流失或其生产经营发生重大不利变化，或者新客户的开发过于缓慢，客户过于集中可能会给本公司经营带来一定风险。

公司的业务定位、电信运营商高度集中的市场格局及较高的行业壁垒决定了公司在发展初期需要以重点客户为切入点进入目标市场。公司与原北京网通是一种长期稳定的业务合作关系，经过本次电信运营商重组，北京网通的业务已合并进入北京联通，公司依然延续了在计费账务和综合营账等核心 BOSS 系统领域与北京联通的合作，这充分说明了本公司在面临电信运营商重组这一重大市场环境变化的情况下，与北京联通的业务开展具备持续性、稳定性，并且公司在原有业务基础上，进一步拓展了合作范围，北京联通计费账务系统、移动网络资源管理平台系统目前所进行的各项扩容改造及全业务系统资源统一整合的工作基本上由发行人主导实施。

随着公司客户结构的不断优化，公司在业务经营上对北京联通的依赖程度将逐步降低。

三、报告期内与新联通及其控制的企业之间存在重大关联交易的风险

电信投资持有本公司 29%的股权，电信投资为新联通集团的三级子公司，因此新联通集团能够通过电信投资对本公司施加间接重大影响，本公司与新联

通集团及其控制和施加重大影响的企业之间的交易构成关联交易。

受本公司的市场定位及电信运营行业市场高度集中的影响，报告期内本公司与新联通及其控制的企业之间发生的关联交易金额所占比重较高。该等关联交易是根据市场化原则定价并且是在履行了相关的决策程序基础上形成的。新联通的电信 IT 服务市场是一个充分竞争的市场，包括本公司在内的电信 IT 服务商主要通过招投标的方式来竞争新联通的市场。公司的订单是在充分的市场竞争环境中取得的，不存在新联通因电信投资的关系向本公司输送利益的情形。

2007 年、2008 年及 2009 年本公司对关联方的销售额分别为 37,565.18 万元、40,408.95 万元和 36,653.15 万元，分别占当期主营业务收入的 71.77%、63.83%和 52.18%，关联交易占比较大。报告期内关联交易收入占比总体呈下降趋势，在可预见的未来本公司与新联通集团的业务合作仍将持续存在。关联交易在报告期内对于公司的收入及利润影响程度较大，若公司与新联通的业务合作发生重大不利变化，或者新客户的开发过于缓慢，将会直接影响本公司的盈利能力。

四、净资产收益率下降的风险

2007 年、2008 年和 2009 年本公司加权平均净资产收益率分别为 56.20%、39.59%和 32.26%。在本次发行完成后，本公司净资产预计增长一倍以上。由于募集资金从投入到项目产生效益需要一定的时间，本公司存在净资产收益率下降的风险。

五、存货余额较高及存放于客户现场的风险

2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日，本公司存货余额分别为 10,969.49 万元、9,579.71 万元和 10,788.89 万元，占流动资产的比例分别为 43.81%、33.92%和 27.58%。从存货的构成来看，最近三年情况如下表：

单位：万元

存货种类	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
库存商品	286.13	221.44	337.08
低值易耗品	--	-	-
在施项目成本	10,502.76	9,358.26	10,632.41
合计	10,788.89	9,579.71	10,969.49
在施项目成本占比	97.35%	97.69%	96.93%

表中的库存商品主要是本公司为客户采购的 ADSL 产品，其金额在存货中占比较低。

表中的在施项目成本较大，这主要是系统集成业务特点决定的。该类业务在给客户提供整体解决方案的同时，还需由本公司购买信息系统所配套的软硬件设备并交付客户，项目实施完毕经客户验收合格后本公司确认收入、结转成本。在结转成本前，该类存货虽存放于客户现场，但所有权仍归本公司所有。

该类存货余额虽大，但因项目的实施周期普遍较短而不会形成积压，并且在售价已定的情况下有效地回避了存货减值的可能。然而，在货物到达客户现场至本公司结转成本这段期间，这部分存货存放于客户现场。本公司对该部分存货采取与客户签订《签收单》的方式进行管理，客户自签收后开始承担存货保管的责任及存货毁损灭失的风险，但存货毕竟不在本公司的直接管理范围内，若客户保管不善导致存货毁损或灭失，将对本公司的合同执行造成不利影响，可能导致合同纠纷，存在一定的存货管理风险。

六、固定资产折旧及摊销额增加影响发行人盈利水平的风险

本公司本次发行股票募集资金项目需对固定资产投资 13,974.97 万元，占项目资金总额的 65.92%，较 2009 年 12 月 31 日固定资产原值 693.26 万元有较大幅度增加；同时，项目所需研究开发费用为 4,245 万元，占项目资金总额的 20.02%。固定资产及研发费用的投资在两年建设期内全部投入，在 7 年的预测期间内，固定资产折旧与开发费用摊销情况如下表：

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	合计
固定资产投资	11,863	2,111	0	0	0	0	0	13,974
研发费用	4,245	0	0	0	0	0	0	4,245
折旧费用	783	1,623	1,623	1,623	1,623	1,184	344	8,803
研发费用摊销	0	226	803.8	803.8	803.8	803.8	803.8	4,245
新增折旧和摊销对损益的影响	783	1,849	2,427	2,427	2,427	1,988	1,148	13,048

若投资项目不能很快产生效益并弥补新增投资带来的折旧及摊销费用，将一定程度影响本公司的净利润、净资产收益率，本公司将面临折旧及摊销额增加影响公司盈利水平的风险。

七、税收优惠政策的影响

（一）增值税

发行人及全资子公司信息公司所处行业为软件与 IT 服务行业。根据《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》国发[2000]18 号文件的相关规定，发行人及信息公司销售自行开发生产的软件产品缴纳增值税，实际税负超过 3% 的部分即征即退。

2007 年、2008 年和 2009 年本公司及信息公司直接获得的增值税退税金额分别为 592.95 万元、487.08 万元和 494.82 万元，计入营业外收入。

（二）所得税

本公司及信息公司经北京市科学技术委员会认定为高新技术企业，根据“京政发[1988]49 号”文《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》的有关规定，2006-2007 年执行 15% 的企业所得税税率。

根据科技部、财政部及国家税务总局联合颁布的“国科发火(2008)172 号”《高新技术企业认定管理办法》的要求，信息公司及本公司重新向北京市科学技术委员会提出高新技术企业认定申请，并分别于 2008 年 12 月 18 日及 2008 年 12 月 24 日获得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的第 GR200811000269 号及第 GR200811001071 号《高新技术企业证书》，根据《高新技术企业认定管理办法》的规定本公司及信息公司自 2008 年继续执行 15% 的高新技术企业所得税税率。

根据北京市海淀区国家税务局《新技术企业免征企业所得税批复》（海国税批复[2003]03863 号），本公司 2005 年度免征企业所得税，2006-2008 年度减半

执行 7.5%的企业所得税税率，自 2009 年起执行 15%的企业所得税税率；根据北京市海淀区国家税务局的《高新技术企业免征企业所得税批复》（海国税批复[2003]56498 号），信息公司 2005-2006 年度免征企业所得税，2007-2009 年度减半执行 7.5%的企业所得税税率，自 2010 年起执行 15%的企业所得税税率。

比照 15%的高新技术企业所得税税率，本公司 2007、2008 年度获得的企业所得税减征金额分别为 157.63 万元、131.60 万元。

比照 15%的高新技术企业所得税税率，信息公司 2007、2008 年度和 2009 年获得的企业所得税减征金额分别为 130.02 万元、218.46 万元和 273.28 万元。

报告期内所得税优惠政策对本公司及子公司 2007 年度、2008 年度及 2009 年度经营业绩的具体影响情况见下表：

单位：元

年度	项目	科技公司	信息公司
2007 年	应纳税所得额（税审报告）	21,016,921.34	17,335,442.63
	高新技术企业所得税税率	15%	15%
	减免政策	减半	减半
	减免税率	7.5%	7.5%
	减免额	1,576,269.10	1,300,158.20
	受税收优惠影响额		2,876,427.30
2008 年	应纳税所得额（税审报告）	17,546,096.74	29,128,101.98
	高新技术企业所得税税率	15%	15%
	减免政策	减半	减半
	减免税率	7.5%	7.5%
	减免额	1,315,957.26	2,184,607.65
	受税收优惠影响额		3,500,564.91
2009 年	应纳税所得额	16,414,459.20	36,436,722.60
	高新技术企业所得税税率	15%	15%
	减免政策	无	减半
	减免税率	-	7.5%
	减免额	-	2,732,754.20
	受税收优惠影响额		2,732,754.20

注：上表中 2007-2008 年度应纳税所得额取自京都天华出具的《2007 年度所得税汇算清缴鉴证报告》、《2008 年度所得税汇算清缴鉴证报告》；2009 年应纳税所得额取自经申报会计师审定的利润总额调整数。

上述两项税收优惠影响额占公司 2007 年、2008 年及 2009 年净利润的比例分别为 21.86%、19.99%和 16.74%，由此可见税收优惠政策对公司的净利润影响水平已逐年降低。但是如果国家税收优惠政策发生变动，仍将对公司的盈利水

平产生一定影响。

八、股利分配

2010年2月6日,本公司召开2009年度股东大会,会议审议并通过了2009年度公司利润分配方案,本年度不进行利润分配及公积金转增股本。

目 录

重大事项提示.....	3
第一节 释 义.....	13
第二节 概 览.....	20
一、发行人及控股股东概况.....	20
二、发行人主要财务数据.....	22
三、本次发行情况.....	24
四、募集资金主要用途.....	24
第三节 本次发行概况.....	25
一、本次发行的基本情况.....	25
二、本次发行的有关当事人.....	26
三、发行人与本次发行有关中介机构的关系等情况.....	28
四、与本次发行上市有关的重要日期.....	28
第四节 风险因素.....	29
一、市场风险.....	29
二、报告期内与新联通及其控制的企业之间存在重大关联交易的风险.....	30
三、财务风险.....	31
四、募集资金投资项目的风险.....	33
五、技术风险.....	33
六、管理风险.....	34
七、税收优惠政策变动的风险.....	35
八、人力资源的风险.....	36
九、股市风险.....	37
第五节 发行人基本情况.....	38
一、发行人概况.....	38
二、发行人改制重组情况.....	38
三、发行人设立以来股本形成及其变化和重大资产重组情况.....	43
四、发行人股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性.....	47
五、发行人组织结构.....	52
六、发行人全资子公司、参股公司的简要情况.....	56
七、发起人、持有 5%以上股份的股东及实际控制人基本情况.....	60
八、发行人股本情况.....	63
九、发行人内部职工股、工会持股等情况.....	64
十、员工及其社会保障情况.....	65
十一、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的承诺.....	66
第六节 业务和技术.....	69
一、本公司主营业务及设立以来的变化情况.....	69
二、本公司所处行业基本情况.....	70
三、本公司在行业中的竞争地位.....	90
四、本公司主营业务的具体情况.....	97

五、主要资产情况.....	128
六、特许经营的情况.....	139
七、本公司主要技术、研发情况及技术创新机制.....	143
八、本公司境外经营和境外资产情况.....	150
九、主要产品或服务的质量控制情况.....	150
十、本公司名称冠以“科技”字样的依据.....	151
第七节 同业竞争与关联交易	152
一、同业竞争.....	152
二、关联方及关联交易.....	152
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	187
一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....	187
二、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况.....	192
三、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员其他对外投资情况.....	193
四、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员薪酬或津贴情况.....	194
五、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况.....	194
六、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间存在的亲属关系.....	196
七、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司所签订的协议、作出的重要承诺及履行情况.....	196
八、发行人董事、监事、高级管理人员的任职资格情况.....	197
九、公司董事、监事、高级管理人员的变动情况.....	197
第九节 公司治理	200
一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	200
二、近三年违法违规情况.....	210
三、近三年资金占用和对外担保情况.....	211
四、公司内部控制制度情况.....	211
第十节 财务会计信息	212
一、财务报表.....	212
二、审计意见.....	220
三、会计报表编制基础.....	220
四、合并报表范围及变化情况.....	221
五、重要会计政策和会计估计.....	221
六、会计政策、会计估计的变更和会计差错的更正及其影响.....	231
七、税种、税率与财政税收优惠政策.....	232
八、最近一年收购兼并情况.....	233
九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	233
十、最近一期末主要固定资产.....	233
十一、最近一期末对外投资情况.....	234
十二、最近一期末主要无形资产.....	235
十三、最近一期末的主要债项.....	235
十四、所有者权益变动情况.....	237
十五、报告期内现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响.....	240
十六、或有事项、期后事项及其他重要事项.....	240
十七、发行人主要财务指标.....	240
十八、发行人盈利预测披露情况.....	242
十九、资产评估情况.....	243

二十、验资情况.....	243
第十一节 管理层讨论与分析	244
一、财务状况分析.....	244
二、盈利能力分析.....	258
三、重大资本性支出分析.....	274
四、公司执行新会计准则会计政策、会计估计变更以及对公司财务状况和经营成果的影响 ..	274
五、重大担保、诉讼、其他或有事项或重大期后事项	275
六、本公司财务状况和盈利能力的未来趋势	275
第十二节 业务发展目标	277
一、未来三年内的 development 计划.....	277
二、拟定上述计划的假设条件与实施上述计划将面临的主要困难	280
三、实现上述业务目标的主要经营理念	281
四、实现上述发展计划拟采用的方式、方法或途径	281
五、上述业务发展计划与现有业务的关系.....	282
六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用	282
第十三节 募集资金应用	285
一、募集资金运用概况.....	285
二、固定资产投资必要性.....	288
三、募集资金投资项目与公司现有业务的关系.....	289
四、募集资金投资项目运用的具体情况.....	293
五、募集资金运用对财务状况和经营成果的影响.....	348
六、本公司的产业链布局情况.....	364
第十四节 股利分配政策	365
一、股利分配政策.....	365
二、最近三年实际股利分配情况.....	366
三、利润共享安排和股利派发计划.....	366
第十五节 其他重要事项	367
一、本公司有关信息披露和投资者关系的负责部门和负责人	367
二、本公司的重要合同.....	367
三、对外担保.....	380
四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项	381
五、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员存在的重大诉讼或仲裁事项.....	381
六、发行人的董事、监事及高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况	381
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....	382
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	382
二、保荐机构（主承销商）声明.....	385
三、发行人律师声明.....	386
四、会计师事务所声明.....	387
五、资产评估机构声明.....	388
六、验资机构声明.....	389
第十七节 备查文件	390
一、备查文件.....	390
二、备查文件的查阅时间和查阅地点.....	390

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列词语具有如下涵义：

一般词汇：

本公司、公司、发行人、股份公司、联信永益	指	北京联信永益科技股份有限公司
本公司前身、科技有限公司	指	北京联信永益科技有限公司，股份公司的前身
联想投资	指	发行人股东联想投资有限公司，持有发行人 29.00%的股权
电信投资	指	发行人股东北京电信投资有限公司，持有发行人 29.00%的股权
信息公司	指	发行人全资子公司北京联信永益信息技术有限公司
湖南联信	指	湖南联信永益软件有限公司，现更名为湖南智联永信有限公司。本公司于 2004 年 7 月 20 日出资 160 万元持有湖南联信 80%股权，信息公司出资 40 万元持有湖南联信 20%股权。本公司及信息公司已于 2006 年 9 月 29 日转让所持有的全部股权
联信银通或银通金达	指	北京联信银通信息技术服务有限公司，信息公司的参股子公司，信息公司持有其 40%的出资，2009 年 7 月 23 日，更名为北京银通金达信息技术服务有限公司。
金色拇指	指	北京金色拇指科技发展有限公司。本公司于 2003 年 9 月 26 日出资 40 万元持有金色拇指 40%股权，并于 2006 年 11 月 1 日转让所有股权，金色拇指已于 2007 年 8 月 13 日注销
中国电信	指	中国电信股份有限公司
联通集团	指	原中国联合通信有限公司
网通集团	指	中国网络通信集团公司，已于 2009 年 1 月 6 日合并进入联通集团，截至本招股说明书出具日，网通集团法人地位尚未注销
新联通集团	指	经过合并网通集团公司后产生的中国联合网络通信集团有限公司

集团公司合并	指	联通集团正式于 2009 年 1 月 6 日吸收合并网通集团，网通集团的全部债权、债务由新联通集团承继
上市公司合并	指	根据三部委《关于深化电信体制改革的通告》，2008 年 10 月 15 日，中国联通股份有限公司与中国网通集团（香港）有限公司合并。合并后中国网通集团（香港）有限公司于香港联交所和纽交所退市，成为中国联通股份有限公司的全资子公司。中国联通股份有限公司更名为“中国联合网络通信（香港）股份有限公司”（英文名称相应修改为 China Unicom (Hong Kong) Limited）
中国联通	指	原中国联通股份有限公司，中国联合通信股份有限公司控股子公司，原股票上市代码：HK0762
新联通	指	经过运营公司合并后产生的中国联合网络通信（香港）股份有限公司，现股票上市代码：HK0762
中国网通	指	原中国网通集团（香港）有限公司，中国网络通信集团公司控股子公司，原股票上市代码：HK0906，2008 年 9 月 16 日联通股东大会全票通过中国联通、中国网通合并交易议案，中国网通已于 2008 年 10 月 15 日分别从香港和纽约两地交易所退市，正式成为新联通 100%控股子公司
本次电信运营商重组	指	根据中华人民共和国工业和信息化部、国家发展和改革委员会以及中华人民共和国财政部颁布的《关于深化电信体制改革的通告》，中国联通与中国网通合并，中国卫通的基础电信业务并入中国电信，中国铁通并入中国移动。本次重组完成后，六家基础电信运营商变为三家：中国联通分拆双网，其中 CDMA 网络并入中国电信，保留 GSM 网络与网通合并组成新联通集团；中国铁通并入中国移动；中国卫通的基础电信业务并入中国电信。2009 年 1 月 7 日，工业和信息化部发放给中国移动 TD-SCDMA、中国电信 CDMA2000 和新联通 WCDMA 三张 3G 牌照
北京网通、原北京网通、网通北分	指	原中国网通（集团）有限公司北京市分公司，电信运营商重组后并入中国联合通信网络有限公司北京市分公司
北京联通	指	电信运营商重组后的中国联合通信网络有限公司北京市分公司
中国电信系统集成公司	指	中国电信集团系统集成有限责任公司
中国网通系统集成公司、中国联通系统集成公司	指	原中国网通控股之中国网通集团系统集成有限公司，电信运营商重组后更名为中国联通集团系统集成有限公司
工信部	指	工业和信息化部

公司章程	指	发行人公司章程
本次发行、首次公开发行	指	发行人本次向社会公开发行 1,750 万股的面值为 1.00 元的人民币普通股
元、万元	指	人民币元、万元
报告期	指	2007 年、2008 年和 2009 年
中国、我国、国内	指	中华人民共和国
华龙证券、保荐机构、主承销商	指	华龙证券有限责任公司
京都天华会计师事务所有限公司、京都天华	指	京都天华会计师事务所有限公司，原发行人会计师北京京都会计师事务所，于 2009 年 10 月 30 日更名为京都天华会计师事务所有限公司
发行人律师	指	北京市大成律师事务所（经北京市司法局批准，原发行人律师北京市建元律师事务所，于 2008 年 9 月 3 日并入北京市大成律师事务所）
计世资讯、CCW Research	指	北京时代计世资讯有限公司，前身为计算机世界传媒集团研究中心，是中国 IT 和电信领域前瞻性预测与用户应用研究的权威市场研究和咨询机构
新会计准则	指	2006 年财政部颁布的《企业会计准则—基本准则》、《企业会计准则第 1 号—存货》等 38 项具体准则和《企业会计准则—应用指南》
国有股转持	指	2009 年 6 月 19 日财政部、国资委、证监会、社保基金会四部委联合发布的《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》，规定：“凡在境内证券市场首次公开发行股票并上市的含国有股的股份有限公司，除国务院另有规定的，均须按首次公开发行时实际发行股份数量的 10%，将股份有限公司部分国有股转由社保基金持有”
社保基金	指	全国社会保障基金理事会

专业词汇:

.Net	指	微软推出的最新的面向网络的应用平台, 包括多种语言、多种 Windows 操作系统的应用开发技术
3G	指	第三代移动通信系统
ADSL	指	非对称数字用户线路 (Asymmetric Digital Subscriber)
ASP	指	活动服务器网页 (Active Server Page)
ATM	指	异步传输模式 (Asynchronous Transfer Mode), 是一种面向连接的快速分组交换技术
BOSS	指	业务及运营支撑系统 (Business Operation Supporting System), 它一般可以细分为 BSS 和 OSS 系统
BPEL	指	一门用于自动化业务流程的形式规约语言, 用 XML 文档写入 BPEL 中的流程能在 Web 服务之间以标准化的交互方式得到精心组织
BPM	指	业务流程管理 (Business Process Management)
BSS	指	综合业务支持系统 (Business Supporting System)
CDMA	指	码分多址 (Code Division Multiple Access), 是在数字技术的分支——扩频通信技术上发展起来的一种崭新而成熟的无线通信技术
W-CDMA	指	也称为 WCDMA, 全称为 Wideband CDMA, 也称为 CDMA Direct Spread, 意为宽频分码多重存取, 这是基于 GSM 网发展出来的 3G 技术规范, 是欧洲提出的宽带 CDMA 技术
CDMA 2000	指	CDMA2000 是由窄带 CDMA (CDMA IS95) 技术发展而来的宽带 CDMA 技术, 也称为 CDMA Multi-Carrier, 由美国高通北美公司为主导提出
TD-SCDMA	指	全称为 Time Division - Synchronous CDMA (时分同步 CDMA), 该标准是由中国大陆独自制定的 3G 标准。该标准将智能无线、同步 CDMA 和软件无线电等当今国际领先技术融于其中, 在频谱利用率、频率灵活性及成本等方面具有独特优势
CISCO、思科	指	思科系统网络技术有限公司
CMM	指	软件能力成熟度模型 (Software Capability Maturity Model), 由美国卡内基-梅隆大学软件工程研究所推出的评估软件能力与成熟度的标准。该标准基于众多软件专家的实践经验, 侧重于软件开发过程的管理及工程能力的提高与评估, 是国际上流行的软件生产过程和软件企业成熟度等级认证标准, 共分五级, 第五级为最高级
CMMI	指	能力成熟度模式整合 (Capability Maturity Model Integration)

CRM	指	客户关系管理 (Client Relation Management), 即营业受理和客户服务
CS	指	电路交换 (Circuit Switch), 是以电路联接为目的的交换方式。CS 域是一个以提供话音业务为主要目标的网络, 同时可以提供低速流媒体业务
CSP	指	主要包括CP (Content Provider内容提供商), SP (Service Provider服务提供商)
CTG- MBOSS	指	中国电信编制的企业内部信息化规范, 包含两大部分: 技术和功能架构、管控架构
DDN	指	数字数据网 (Digital Data Network), 即平时所说的专线上网方式
EBJ	指	Enterprise JavaBeans, 是 SUN 推出的运行在容器中的服务器端组件, 用于实现业务逻辑
EPM	指	Enterprise Project Management, 企业项目管理
ESB	指	Enterprise Service Bus, 企业服务总线, 是一种开放的、基于标准的分布式同步或异步信息传递中间件
FR	指	Frame Relay, 帧中继, 是一种网络与数据终端设备 (DTE) 接口标准
GB 15629.11	指	中国于 2003 年 5 月份提出的无线局域网国家标准
GIS	指	Geographic Information System, 地理信息系统, 是一门集计算机科学、地理学、环境科学、空间科学、信息科学和管理科学为一体的新兴边缘学科
GSM	指	全球移动通讯系统 (Global System for Mobile Communications), 俗称“全球通”, 是一种起源于欧洲的移动通信技术标准, 是第二代移动通信技术
HCP	指	一个 DHCP (Dynamic Host Configuration Protocol, 动态主机分配协议) 服务器, 能够指定 IP 给其它局域网中的电脑, 让每一台电脑都连在 TCP/IP 的通讯协议下, 各有其独立的 IP, 自成一个网段
HP	指	惠普公司, 国际知名的信息技术产品提供商
IBM	指	美国国际商用机器公司, 国际知名的信息技术产品提供商
ICT	指	信息和通信技术 (Information and Communication Technologies), 是通信技术和信息技术融合而产生的以网络信息通信为核心的技术
IP	指	网络之间互连的协议 (Internet Protocol), 是为计算机网络相互连接进行通信而设计的协议

IRP	指	信息资源规划 (Information Resource Planning)
ISO9001	指	国际质量体系标准
IT 服务	指	在信息技术领域服务商为其客户提供 IT 咨询、产品维护、系统集成、软件开发和 IT 外包服务等
J2EE	指	使用 Java 技术开发企业级应用的一种事实上的工业标准, 是 Java 技术不断适应和促进企业级应用过程中的产物
MAC	指	介质访问控制 (Media Access Control)。MAC 地址是烧录在 Network Interface Card(网卡, NIC)里的. MAC 地址, 称为组织唯一标志符, 是识别 LAN (局域网) 节点的标识
MDF	指	总配线架 (main distribution frame)。用于传输音频, 它一端连接用户线一端连接交换机, 主要用于固定电话线的配线
MIS	指	管理信息系统 (Management Information System), 是一个由人、计算机及其他外围设备等组成的能进行信息的收集、传递、存贮、加工、维护和使用的系统
NGBOSS	指	电信运营商的下一代业务运营支撑系统, 也有称综合营账系统。主要支持新的 3G 业务及提供对由于 3G 业务带来的新的营销模式和理念的系统支撑、同时对老 BOSS 系统的一些问题和缺陷进行了修改和完善
NGN	指	下一代网络 (Next Generation Network) 或新一代网络 (New Generation Network)
OA	指	办公自动化 (Office Automation), 是一切可满足于企事业单位的、综合型的、能够提高单位内部信息交流、共享、流转处理从而实现办公自动化和提高工作效率的各种信息化设备和应用软件
ODF	指	光纤配线架 (Optical Distribution Frame)。用于光纤通信系统中局端主干光缆的成端和分配, 可方便地实现光纤线路的连接、分配和调度
ODP	指	开放式分类目录搜索系统 (Open Directory), 是目前网上最大的人工编制的分类检索系统
Oracle、ORACLE	指	甲骨文数据库, 甲骨文软件系统有限公司, 国际知名的数据库系统提供商
OSS	指	综合运营支持系统 (Operation Supporting System)
PPPoE	指	PPP over Ethernet, 以太网上的 PPP (Point to Point Protocol), PPPOE 使得一个网络上的计算机可以通过简单桥接访问设备连接到远端接入设备
PS	指	分组交换或包交换 (packet switch)。分组交换网是继电路交换网和报文交换网之后的一种新型交换网络, 它主要用于数据通信

QOS	指	服务质量 (Quality of Service)
RADIUS	指	远程用户拨号认证系统 (Remote Authentication Dial In User Service)
RFID	指	射频识别技术 (Radio Frequency Identification), 也称电子标签
RUP	指	统一软件开发过程 (Rational Unified Process), 是一个面向对象且基于网络的程序开发方法论
SOA	指	服务型架构 (service oriented architecture), 可以根据需求通过网络对松散耦合的粗粒度应用组件进行分布式部署、组合和使用
SUN	指	太阳计算机系统有限公司, 国际知名的信息技术产品提供商
UDDI	指	统一描述、发现和集成协议 (Universal Description, Discovery and Integration), 是为解决 Web 服务的发布和发现问题而制订的新一代基于 Internet 的电子商务技术标准
VAS	指	增值业务 (VAS-Value Added Service), 源于八十年代末由美国提出的智能网, 主要实现业务控制和呼叫控制相分离
VoIP	指	Voice over IP, 即 IP 语音
VPN	指	虚拟专用网络 (Virtual Private Network)
WAPI	指	无线局域网鉴别与保密基础结构 (WLAN Authentication and Privacy Infrastructure)
Wi-Fi	指	Wireless Fidelity, 又称 802.11b 标准。它的最大优点就是传输速度较高, 可以达到 11Mbps, 另外它的有效距离也很长, 同时也与已有的各种 802.11DSSS 设备兼容
WIMAX	指	微波存取全球互通 (Worldwide Interoperability for Microwave Access)
WLAN	指	无线局域网 (Wireless LAN), 是利用无线技术实现快速接入以太网的技术
XDSL	指	数字用户线路 (Digital Subscriber Line), 是以铜质电话线为传输介质的传输技术组合, 一般称之为 XDSL
XML	指	扩展标记语言 (eXtensible Markup Language), 是一种简单的数据存储语言
计费账务系统	指	电信行业将话单等原交换机产生的用户消费记录进行批价、计费、收费的系统
系统集成	指	计算机信息系统集成, 是以用户的应用需要和投入资金的规模为出发点, 综合应用各种计算机技术, 选择各种软硬件设备, 经过相关人员的集成设计, 安装调试, 应用开发, 使集成后的系统能够满足用户需求的过程

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者做出投资决策前，应该认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及控股股东概况

(一) 发行人简况

公司名称：北京联信永益科技股份有限公司
注册资本：51,030,000 元
法定代表人：陈俭
成立日期：2007 年 5 月 29 日
住 所：北京市海淀区北四环中路 238 号柏彦大厦 803-808 室

本公司的前身是北京联信永益科技有限公司，成立于 2002 年 12 月 20 日，注册资本 3,500 万元。科技有限公司以 2006 年 11 月 30 日经审计的净资产 51,032,134.74 元为基数，按 1:1 的比例折股，整体变更设立为股份有限公司。2007 年 5 月 29 日，本公司在北京市工商行政管理局领取注册号为 110000005204670 的《企业法人营业执照》，注册资本 5,103 万元。

发行人所处行业为软件与 IT 服务行业。公司是座落在国家级高新技术产业园区——中关村高新技术园区的高新技术企业，主要从事行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务等 IT 服务业务。公司获得国家计算机信息系统集成一级资质、国家保密局颁发的涉及国家秘密的计算机系统集成甲级资质、国家计算机信息系统软件企业认证、CMM3 认证、高新技术企业认定证书，并通过 ISO9001 国际质量管理体系认证，发行人及信息公司均通过了信息安全认证体系 ISO/IEC27001:2005 国际标准及 GB/22080:2008 国家标准。信息公司及本公司分别于 2008 年 12 月 18 日及 2008 年 12 月 24 日获得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局颁发的《高新技术企业证书》。

经过八年的发展，公司已经成长为业界具有较强竞争力的 IT 服务企业。公司在技术创新与产品研发方面均具备很强的实力，并与国际著名 IT 企业建立了

一系列战略合作伙伴关系：CISCO 金牌代理商、FORTINET 金牌代理商、IBM 解决方案合作伙伴、HP 高增值合作伙伴、SUN 系统集成合作伙伴、ORACLE 独立软件开发商合作伙伴、BEA 商业合作伙伴、EMC 业务拓展伙伴。公司曾获得工信部颁发的“2008 年中国软件业收入前百家企业”、“中国成长型中小企业 100 强”、“中国通信业十大成长型中小企业”、“中国优秀企业”、“中国电信供应商百佳”、“2008 年中国通信业信息化建设服务商 50 强”、“2008 年中国 ICT 用户满意度调查第一名”、“中国软件产业脊梁企业”等荣誉。本公司作为 2008 年奥运通信保障合作伙伴,是北京奥运会鸟巢、水立方、奥运会主新闻中心 (MPC)、国际广播中心 (IBC)、奥运村等十大主要场馆及场所的 WLAN 供应商,同时也是沈阳、上海分赛场的 WLAN 供应商及解决方案提供商,是北京奥运网络资源管理系统和北京奥运国际 HDTV 视频传输、视频监控等服务的提供商,公司圆满完成了北京奥运通讯保障工作。

在电信行业领域,本公司的客户不仅包括了中国移动总部、河南移动、北京移动、上海移动、辽宁移动、山东移动、山西联通、陕西联通、中国电信总部、北京电信、内蒙电信、天津联通、内蒙联通、黑龙江联通等国内三大电信运营商,而且本公司作为党政通信部门最主要的技术支撑单位,报告期内为其提供系统集成、应用软件开发和专业技术服务,是党政通信部门的战略合作伙伴,承担了其主要的 IT 外包类业务;在非电信行业领域,公司积极拓展了烟草行业及国家税务总局、民航空管局、中国铝业等重点客户。

本公司发起人共五名,包括三名自然人、两名法人,分别是:陈俭、联想投资有限公司、北京电信投资有限公司、彭小军、李超勇。本次发行前,发起人持有本公司股份情况如下:

股东名称	股权性质	持股数量(万股)	持股比例(%)
陈 俭	自 然 人 股	1,825.34	35.77
联想投资有限公司	一般法人股	1,479.87	29.00
北京电信投资有限公司	国有法人股	1,479.87	29.00
彭小军	自 然 人 股	169.93	3.33
李超勇	自 然 人 股	147.99	2.90
合计		5,103.00	100.00

（二）控股股东及实际控制人简介

本公司的控股股东、实际控制人为自然人陈俭先生。陈俭先生持有本公司 1,825.34 万股股份，持股比例为 35.77%。

陈俭先生 1987 年 7 月至 1996 年 10 月就职于联想集团公司研究发展中心，任研究发展中心总经理；1996 年 11 月至 2002 年 11 月，任北京合力金桥系统集成技术有限公司总经理；2002 年 12 月至 2007 年 5 月，任北京联信永益科技股份有限公司董事长兼总裁，现任北京联信永益科技股份有限公司董事长兼总经理。陈俭先生曾负责组织开发的“联想 CAD 超级汉字系统（AUTOSHELL）”连续 5 年获北京市高新技术实验区拳头产品奖；其参与开发的“联想汉字系统”获国家科技进步一等奖；其参与开发的国家图形信息交换用字库被批准为国家标准（GB/T 13845-92、GB/T13846-92 等）。陈俭先生自 1992 年 10 月起，享受国务院颁发的政府特殊津贴。2005 年 9 月被中关村优秀企业家、优秀创业者评选委员会授予“中关村科技园区第三届优秀创业者”称号。2005 年 12 月被中国经济体制改革研究会授予“中国改革百名优秀人物”称号。2006 年 12 月被中国社会科学院中小企业研究中心授予“中国企业年度新锐人物”称号、2008 年 7 月被中国经济日报社和中华工商时报社授予“中国经济百名新锐人物”称号、2008 年 10 月被中关村科技园区领导小组授予中关村科技园区 20 周年突出贡献奖、2009 年 8 月荣获“2009 年度北京优秀创业企业家称号”。

二、发行人主要财务数据

（一）主要财务报表数据

根据京都天华会计师事务所有限公司审计的财务报告，公司近三年主要财务报表数据如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：元

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动资产	391,117,211.08	282,396,591.38	250,370,750.40
非流动资产	9,224,233.54	10,558,999.05	12,760,015.21
资产总计	400,341,444.62	292,955,590.43	263,130,765.61
流动负债	235,789,983.14	165,524,584.84	170,490,349.23
非流动负债	2,800,000.00	1,350,000.00	800,000.00
负债合计	238,589,983.14	166,874,584.84	171,290,349.23
股东权益	161,751,461.48	126,081,005.59	91,840,416.38

2、合并利润表主要财务数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	702,846,630.05	636,483,034.89	528,722,589.89
营业利润	45,300,135.91	36,065,975.78	35,926,166.64
利润总额	50,994,348.13	44,986,417.48	43,251,637.15
净利润	45,876,455.89	41,869,892.21	40,291,615.88

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	61,154,557.12	42,094,623.07	46,979,702.78
投资活动产生的现金流量净额	-639,796.70	-287,580.00	-279,090.00
筹资活动产生的现金流量净额	-8,090,787.53	-12,211,786.24	-48,809,491.17
现金及现金等价物净增加额	52,423,972.89	29,595,256.83	-2,108,878.39

(二) 公司主要财务指标

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	
	或 2009 年度	或 2008 年度	或 2007 年度	
流动比率（倍）	1.66	1.71	1.47	
速动比率（倍）	1.20	1.13	0.83	
资产负债率（母公司）	49.97%	46.20%	54.04%	
应收账款周转率（次）	9.81	12.65	9.52	
存货周转率（次）	5.49	4.95	4.46	
息税折旧摊销前利润（万元）	5,671.91	5,331.76	5,000.92	
利息保障倍数（倍）	15.29	8.74	12.27	
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	1.20	0.82	0.92	
每股净现金流量（元/股）	1.03	0.58	-0.04	
归属于公司普通股股东的净利润	基本每股收益（元/股）	0.90	0.82	0.79
	稀释每股收益（元/股）	0.90	0.82	0.79
	净资产收益率（加权平均）	32.26%	39.59%	56.20%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	基本每股收益（元/股）	0.89	0.75	0.65
	稀释每股收益（元/股）	0.89	0.75	0.65
	净资产收益率（加权平均）	31.79%	36.05%	46.37%
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例	3.38%	5.58%	9.37%	
研究开发费用占营业收入比例	5.40%	5.82%	5.78%	

三、本次发行情况

- 股票种类 : 人民币普通股 (A 股)
- 每股面值 : 人民币 1.00 元
- 本次发行股数 : 1,750 万股
- 发行价格 : 28.00 元/股
- 发行方式 : 采用网下向询价对象询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式
- 发行对象 : 符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者 (国家法律、法规禁止购买者除外)

四、募集资金主要用途

经公司 2008 年度股东大会审议通过, 公司首次公开发行股票 (A 股) 募集资金投资项目总投资为 21,200 万元, 其中: 固定资产投资总额为 13,974.97 万元, 铺底流动资金为 2,980.03 万元, 研究开发费用为 4,245 万元。

本次发行募集资金拟投入下列项目:

序号	项目名称	总投资额 (万元)
1	联信永益 IT 服务平台	2,600
2	联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统	4,895
3	联信永益电信网络资源管理系统	4,710
4	联信永益数据应用集成系统	4,491
5	联信永益无线数据网络系统	4,504
合计		21,200

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类:	人民币普通股 (A 股)
每股面值:	人民币 1.00 元
发行股数:	1,750 万股, 占本次发行后总股本的 25.54%
每股发行价格:	28.00 元
发行市盈率:	42.42 倍 (每股收益按照 2009 年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后的总股本计算) 31.46 倍 (每股收益按照 2009 年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前的总股本计算)
发行前每股净资产:	3.17 元/股 (以经审计的 2009 年 12 月 31 日净资产除以发行前总股本)
发行后每股净资产	9.07 元/股 (以经审计的 2009 年 12 月 31 日净资产加上本次筹资净额之和除以本次发行后总股本)
发行市净率:	3.09 倍 (以发行价格除以发行后每股净资产)
发行方式:	采用网下向询价对象询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式
发行对象:	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者 (国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式:	余额包销
预计募集资金总额:	49,000 万元
预计募集资金净额:	45,985 万元
发行费用概算:	预计为 3,015 万元, 其中包括: 上市辅导费: 60 万元 承销及保荐费用 1,600 万元 审计费: 195 万元 律师费: 60 万元 信息披露及路演推介费: 1,100 万元

二、本次发行的有关当事人

（一）发行人

名称：北京联信永益科技股份有限公司
法定代表人：陈 俭
住 所：北京市海淀区北四环中路 238 号柏彦大厦 803-808 室
电 话：010-82327709
传 真：010-82335950
联 系 人：何金生 周洲
互联网网址：<http://www.surekam.com>
电 子 邮 箱：securities@surekam.com

（二）保荐机构（主承销商）

名称：华龙证券有限责任公司
法定代表人：李晓安
住 所：甘肃省兰州市静宁路 308 号
电 话：010—88086668
传 真：010—88087880
保荐代表人：朱 彤 王保平
项目协办人：熊 辉
项目组成员：李卫民 柴任澎 马里 王融 姜晓强

（三）律师事务所

名称：北京市大成律师事务所
负 责 人：彭雪峰
住 所：北京市东城区东直门南大街 3 号国华投资大厦 12-15 层
电 话：010-58137518
传 真：010-58137766
经 办 律 师：颜承济 王 晓

（四）会计师事务所

名 称： 京都天华会计师事务所有限公司
法定代表人： 徐 华
住 所： 北京建国门外大街 22 号赛特广场 5 层
电 话： 010-65264838
传 真： 010-65227521
经办会计师： 童登书 何德明

（五）资产评估机构

名 称： 中和资产评估有限公司
法定代表人： 杨志明
地 址： 北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 A 座 2 层
电 话： 010-58383651
传 真： 010-65547182
经办评估师： 陈桂庆 吕发钦

（六）股票登记机构

名 称： 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住 所： 深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
电 话： 0755-25938000
传 真： 0755-25988122

（七）保荐机构（主承销商）收款银行

名 称： 中国民生银行北京金融街支行
户 名： 华龙证券有限责任公司
账 号： 0114014040000193

三、发行人与本次发行有关中介机构的关系等情况

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或者间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

序号	发行工作	日期
1	询价推介时间	2010年3月1日至 2010年3月3日
2	发行公告刊登日期	2010年3月5日
3	申购日期及缴款日期	2010年3月8日
4	预计股票上市日期	发行结束后发行人将尽快申请在 深圳证券交易所挂牌交易

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，还应特别认真地考虑下述各项风险因素。根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，本公司存在的风险如下：

一、市场风险

（一）电信运营商重组及依赖单一市场导致的风险

2008年5月24日，工业和信息化部、国家发改委以及财政部联合发布《关于深化电信体制改革的通告》，公告指出，鼓励中国电信收购中国联通CDMA网（包括资产和用户），中国联通分拆双网，其中CDMA网络并入中国电信，保留GSM网络与中国网通合并组成新联通；中国卫通的基础电信业务并入中国电信，中国铁通并入中国移动，原中国电信、中国联通、中国移动、中国网通、中国卫通、中国铁通六家电信运营商重组为中国电信、中国联通、中国移动三家全业务电信运营商。

2008年10月15日，中国联通与中国网通完成了上市公司层面的合并，中国网通从香港、纽约两地退市，2009年1月6日，实现了集团层面的合并，网通集团正式合并进入新联通集团，重组完成后的中国移动、中国电信和新联通于2009年1月7日获得工信部颁发的3G牌照，形成了三家拥有全国性网络资源、实力与规模相对接近，具有全业务牌照和经营能力的电信运营商市场竞争主体。

由于报告期内公司来自电信行业的收入占营业收入比例分别为79.77%、80.61%和75.64%，因此上述电信运营商的重组对本公司未来业务的发展将构成一定影响。

具体对于本公司而言，电信运营商重组及3G牌照的发放属于机会与风险并存。电信运营商重组后，运营商进入全业务运营时代，其业务涵盖固网、宽带、移动、3G等领域。3G业务的支撑需求、重组后各电信运营商在全业务领域的竞争需求、固网与移动网业务的整合以及重组后各电信运营商管理系统的协同需求，将对本公司的电信应用软件产品及服务市场带来极大的推动作用。但另一方面，在3G建设与重组后电信运营商全业务竞争的环境下，电信运营商对于电

信应用系统的功能需求将更为复杂，对于本公司的研发、服务能力也将提出更高的要求。

本公司于 2007 年开发并实施了北京网通固网集中计费帐务系统与无线市话计费帐务系统的融合，实现了当时北京网通的固移融合，因此公司具备电信固网与移动业务融合开发与实施的相关经验与能力。公司在固网多媒体终端、视频和流媒体业务的基础上针对 3G 业务带来的新移动业务、移动增值业务进行业务支撑软件系统的研究与开发，并逐步形成了适应 3G 要求的业务支撑软件系统，因此本公司完全具备获取 3G 相关业务的能力。

（二）客户集中度较高的风险

报告期内本公司的业务主要定位于电信行业，由于电信行业自身高度集中的市场格局，本公司 2007 年、2008 年及 2009 年前五名大客户的销售额分别占当期营业收入的 88.57%、74.78%和 61.88%，客户比较集中。2007 年、2008 年及 2009 年本公司对核心客户北京联通（原北京网通）的销售额占当期营业收入的比例分别为 65.53%、57.20%和 33.44%，呈逐渐下降的趋势。如果核心客户流失或其生产经营发生重大不利变化，或者新客户的开发过于缓慢，客户过于集中可能会给本公司经营带来一定风险。

公司的业务定位、电信运营商高度集中的市场格局及较高的行业壁垒决定了公司在发展初期需要以重点客户为切入点进入目标市场。公司与原北京网通是一种长期稳定的业务合作关系，经过本次电信运营商重组，北京网通的业务已合并进入北京联通，公司依然延续了在计费账务和综合营账等核心 BOSS 系统领域与北京联通的合作，这充分说明了本公司在面临电信运营商重组这一重大市场环境变化的情况下，与北京联通的业务开展具备持续性、稳定性，并且公司在原有业务基础上，进一步拓展了合作范围，北京联通计费账务系统、移动网络资源管理平台系统目前所进行的各项扩容改造及全业务系统资源统一整合的工作基本上由发行人主导实施。

随着公司客户结构的不断优化，公司在业务经营上对北京联通的依赖程度将逐步降低。

二、报告期内与新联通及其控制的企业之间存在重大关联交易的风险

电信投资持有本公司 29%的股权，电信投资为新联通集团的三级子公司，因此新联通集团能够通过电信投资对本公司施加间接重大影响，本公司与新联通集团及其控制和施加重大影响的企业之间的交易构成关联交易。

受本公司的市场定位及电信运营行业市场高度集中的影响，报告期内本公司与新联通及其控制的企业之间发生的关联交易金额所占比重较高。该等关联交易是根据市场化原则定价并且是在履行了相关的决策程序基础上形成的。新联通的电信 IT 服务市场是一个充分竞争的市场，包括本公司在内的电信 IT 服务商主要通过招投标的方式来竞争新联通的市场。公司的订单是在充分的市场竞争环境中取得的，不存在新联通因电信投资的关系向本公司输送利益的情形。

2007 年、2008 年及 2009 年本公司对关联方的销售额分别为 37,565.18 万元、40,408.95 万元和 36,653.15 万元，分别占当期主营业务收入的 71.77%、63.83%和 52.18%，关联交易占比较大。报告期内关联交易收入占比总体呈下降趋势，在可预见的未来本公司与新联通集团的业务合作仍将持续存在。关联交易在报告期内对于公司的收入及利润影响程度较大，若公司与新联通的业务合作发生重大不利变化，或者新客户的开发过于缓慢，将会直接影响本公司的盈利能力。

三、财务风险

（一）净资产收益率下降风险

2007 年、2008 年和 2009 年本公司加权平均净资产收益率分别为 56.20%、39.59%和 32.26%。在本次发行完成后，本公司净资产预计增长一倍以上。由于募集资金从投入到项目产生效益需要一定的时间，本公司存在净资产收益率下降的风险。

（二）应收账款余额较高的风险

截止 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日，本公司应收账款余额分别为 4,959.79 万元、5,107.01 万元和 9,227.64 万元，应收账款余额占流动资产比例分别为 19.81%、18.08%和 23.59%。

与同行业上市公司相比，本公司应收账款坏账准备的计提比例低于行业平均水平，特别是一年以内的应收账款坏账准备的计提比例为 0.5%，处于较低水

平，但最近三年本公司 90%以上的应收账款账龄在一年期以内。虽然自公司成立以来未发生过坏账损失，应收账款的质量较好，但随着本公司经营与销售规模的扩大，应收账款余额将会进一步增加，如果出现销售客户信誉不佳拖延付款或客户财务状况恶化无法付款等情况，则本公司将面临应收账款发生坏账的风险，从而对本公司的经营业绩将产生不良影响；同时，若应收账款周转缓慢，也会给本公司的资金运转带来一定的压力。

（三）存货余额较高及存放于客户现场的风险

2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日，本公司存货余额分别为 10,969.49 万元、9,579.71 万元和 10,788.89 万元，占流动资产的比例分别为 43.81%、33.92%和 27.58%。从存货的构成来看，最近三年情况如下表：

单位：万元

存货种类	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
库存商品	286.13	221.44	337.08
低值易耗品	--	-	-
在施项目成本	10,502.76	9,358.26	10,632.41
合计	10,788.89	9,579.71	10,969.49
在施项目成本占比	97.35%	97.69%	96.93%

表中的库存商品主要是本公司为客户采购的 ADSL 产品，其金额在存货中占比较低。

表中的在施项目成本较大，这主要是系统集成业务特点决定的。该类业务在给客户提供整体解决方案的同时，还需由本公司购买信息系统所配套的软硬件设备并交付客户，项目实施完毕经客户验收合格后本公司确认收入、结转成本。在结转成本前，该类存货虽存放于客户现场，但所有权仍归本公司所有。

该类存货余额虽大，但因项目的实施周期普遍较短而不会形成积压，并且在售价已定的情况下有效地回避了存货减值的可能。然而，在货物到达客户现场至本公司结转成本这段期间，这部分存货存放于客户现场。本公司对该部分存货采取与客户签订《签收单》的方式进行管理，客户自签收后开始承担存货保管的责任及存货毁损灭失的风险，但存货毕竟不在本公司的直接管理范围内，若客户保管不善导致存货毁损或灭失，将对本公司的合同执行造成不利影响，可能导致合同纠纷，存在一定的存货管理风险。

四、募集资金投资项目的风险

（一）市场前景风险

在本公司的募集资金投资项目中，“IT 服务平台项目”是现有 IT 服务体系的延伸，其他四个项目均属于在现有行业客户的定制化软件开发项目基础上进行的软件产品化开发，都是以本公司现有的业务与技术为基础来完成产品开发与销售服务网络平台的搭建。虽然项目已进行了充分的技术论证和市场调研，在技术、市场等方面不存在不可克服的障碍，但仍不能彻底排除较大规模项目投入所可能遇到的市场前景风险。

（二）固定资产折旧及摊销额增加影响公司盈利水平的风险

本次发行股票募集资金项目需对固定资产投资 13,974.97 万元，占项目资金总额的 65.92%，较 2009 年 12 月 31 日固定资产原值 693.26 万元有较大幅度增加；同时，项目所需研究开发费用为 4,245 万元，占项目资金总额的 20.02%。固定资产及研发费用的投资在两年建设期内全部投入，在 7 年的预测期间内，固定资产折旧与开发费用摊销情况如下表：

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	合计
固定资产投资	11,863	2,111	0	0	0	0	0	13,974
研发费用	4,245	0	0	0	0	0	0	4,245
折旧费用	783	1,623	1,623	1,623	1,623	1,184	344	8,803
研发费用摊销	0	226	803.8	803.8	803.8	803.8	803.8	4,245
新增折旧和摊销对损益的影响	783	1,849	2,427	2,427	2,427	1,988	1,148	13,048

若投资项目不能很快产生效益并弥补新增投资带来的折旧及摊销费用，将一定程度影响本公司的净利润、净资产收益率，本公司将面临折旧及摊销额增加影响公司盈利水平的风险。

五、技术风险

（一）技术与产品开发的的风险

技术及产品开发对本公司的市场竞争力和未来发展具有重要影响。软件技术是更新换代速度最快的技术之一，与其它 IT 企业一样，本公司必须适应技术进步快、产品更新快、市场需求转型快的行业特点。本公司必须尽可能准确地

预测技术发展趋势，并利用成熟、实用、先进的技术平台作为自己的开发和应用环境。如果本公司不能准确地预测软件开发技术的发展趋势，或是使用落后、不实用的技术进行产品开发，或本公司对产品和市场需求的把握出现偏差、不能及时调整技术和产品方向，或新技术、新产品不能迅速推广应用，将可能使本公司面临技术与产品开发的危险。

（二）技术流失与泄密的危险

目前，本公司拥有 138 项《软件著作权证书》，这些非专利技术是公司核心竞争力的体现。本公司的核心竞争力很大程度上依赖于核心技术人员和专有技术。本公司成立以来即采取了以下措施：第一，制定了严格的技术资料管理制度，防范技术在传递过程中流失或泄密；第二，从完善人力资源管理制度着手，本公司与全体员工均签订《劳动合同》、《知识产权及保密协议》；第三，本公司积极创造适合人才竞争、人才发展的企业文化环境，防止核心技术人员流失。但是，仍不排除技术流失或泄密的可能，技术流失与泄密会给本公司的生产经营造成不利影响。

六、管理危险

（一）大股东或实际控制人控制危险

本次发行前，公司控股股东、实际控制人陈俭持有本公司 35.77%的股份。本次发行后，陈俭持有本公司 26.64%的股份，处于相对控股地位。若大股东通过不当行使表决权或其他方式控制本公司的经营决策，或与公司发生不合理的关联交易，则可能给公司的经营及其他股东的利益带来损失，存在大股东控制的风险。

（二）管理能力不能适应公司发展的危险

本公司自成立以来一直以较快的速度发展，经营规模和业务范围不断扩大，组织结构和管理体系日益复杂。

本次发行并上市后，本公司的资产规模和员工数量更将在原有基础上有一个较大的飞跃。这些均对本公司的管理层提出了新的和更高的要求，虽然在过去的经营实践中本公司的管理层在管理快速成长的企业方面已经积累了一定的

经验，但是如果不能及时调整原有的运营管理体系和经营模式，在本次发行上市后迅速建立起适应资本市场要求和公司业务发展需要的新的运作机制并有效运行，将直接影响本公司的经营效率、发展速度和业绩水平。

七、税收优惠政策变动的风险

本公司及本公司全资子公司信息公司报告期内享受税收优惠政策的税种为增值税和企业所得税。

（一）增值税

发行人及全资子公司信息公司所处行业为软件与 IT 服务行业。根据《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》国发[2000]18 号文件的相关规定，发行人及信息公司销售自行开发生产的软件产品缴纳增值税，实际税负超过 3% 的部分即征即退。

2007 年、2008 年和 2009 年本公司及信息公司直接获得的增值税退税金额分别为 592.95 万元、487.08 万元和 494.82 万元，计入营业外收入。

（二）所得税

本公司及信息公司经北京市科学技术委员会认定为高新技术企业，根据“京政发[1988]49 号”文《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》的有关规定，2006-2007 年执行 15% 的企业所得税税率。

根据科技部、财政部及国家税务总局联合颁布的“国科发火〔2008〕172 号”《高新技术企业认定管理办法》的要求，信息公司及本公司重新向北京市科学技术委员会提出高新技术企业认定申请，并分别于 2008 年 12 月 18 日及 2008 年 12 月 24 日获得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的第 GR200811000269 号及第 GR200811001071 号《高新技术企业证书》，根据《高新技术企业认定管理办法》的规定本公司及信息公司自 2008 年继续执行 15% 的高新技术企业所得税税率。

根据北京市海淀区国家税务局《高新技术企业免征企业所得税批复》（海国税批复[2003]03863 号），本公司 2005 年度免征企业所得税，2006-2008 年度减半执行 7.5% 的企业所得税税率，自 2009 年起执行 15% 的企业所得税税率；根据北京市海淀区国家税务局的《高新技术企业免征企业所得税批复》（海国税批复

[2003]56498号), 信息公司 2005-2006 年度免征企业所得税, 2007-2009 年度减半执行 7.5%的企业所得税税率, 自 2010 年起执行 15%的企业所得税税率。

比照 15%的高新技术企业所得税税率, 本公司 2007、2008 年度获得的企业所得税减征金额分别为 157.63 万元、131.60 万元。

比照 15%的高新技术企业所得税税率, 信息公司 2007、2008 年度和 2009 年获得的企业所得税减征金额分别为 130.02 万元、218.46 万元和 273.28 万元。

报告期内所得税优惠政策对本公司及子公司 2007 年度、2008 年度及 2009 年度经营业绩的具体影响情况见下表:

单位: 元

年度	项目	科技公司	信息公司
2007 年	应纳税所得额 (税审报告)	21,016,921.34	17,335,442.63
	高新技术企业所得税税率	15%	15%
	减免政策	减半	减半
	减免税率	7.5%	7.5%
	减免额	1,576,269.10	1,300,158.20
	受税收优惠影响额		2,876,427.30
2008 年	应纳税所得额 (税审报告)	17,546,096.74	29,128,101.98
	高新技术企业所得税税率	15%	15%
	减免政策	减半	减半
	减免税率	7.5%	7.5%
	减免额	1,315,957.26	2,184,607.65
	受税收优惠影响额		3,500,564.91
2009 年	应纳税所得额	16,414,459.20	36,436,722.60
	高新技术企业所得税税率	15%	15%
	减免政策	无	减半
	减免税率	-	7.5%
	减免额	-	2,732,754.20
	受税收优惠影响额		2,732,754.20

注: 上表中 2007-2008 年度应纳税所得额取自京都天华出具的《2007 年度所得税汇算清缴鉴证报告》、《2008 年度所得税汇算清缴鉴证报告》; 2009 年应纳税所得额取自经申报会计师审定的利润总额调整数。

上述两项税收优惠影响额占公司 2007 年、2008 年及 2009 年净利润的比例分别为 21.86%、19.99%和 16.74%, 由此可见税收优惠政策对公司的净利润影响水平已逐年降低。但是如果国家税收优惠政策发生变动, 仍将对公司的盈利水平产生一定影响。

八、人力资源的风险

本公司主要从事行业应用软件开发、计算机信息系统集成及专业技术服务业务，属于软件与 IT 服务行业。本行业企业在人力资源管理方面一般都面临知识结构更新快、人员流动大的问题，行业内的市场竞争也越来越体现为对高素质人才的竞争，本公司面临吸引、保留和发展核心技术人员、销售人员和管理人员的风险。

九、股市风险

股票价格的变化除受与本公司有直接关系的经营风险等因素影响外，还会受宏观经济形势、经济政策、股票市场供求状况及突发事件等诸因素的影响，而且我国证券市场仍处于政策法规逐渐完善、市场行为逐渐规范的时期，因此即使在本公司经营状况稳定的情况下，本公司的股票价格仍可能出现较大幅度的波动，如果投资者投资策略实施不当，由此可能给投资者造成损失，存在一定的投资风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人概况

发行人名称：北京联信永益科技股份有限公司

英文名称：SureKAM Corporation

注册资本：51,030,000 元

法定代表人：陈 俭

成立日期：2007 年 5 月 29 日

住 所：北京市海淀区北四环中路 238 号柏彦大厦 803-808 室

邮政编码：100083

电 话：010-82327709

传 真：010-82335950

发行人网址：<http://www.surekam.com>

电子邮箱：securities@surekam.com

经营范围：自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

二、发行人改制重组情况

（一）设立方式

本公司是由北京联信永益科技有限公司以 2006 年 11 月 30 日经审计的净资产 51,032,134.74 元为基数，按 1:1 的比例折股，整体变更设立的股份有限公司。2007 年 5 月 29 日，本公司在北京市工商行政管理局领取了注册号为 110000005204670 的《企业法人营业执照》，注册资本 5,103 万元。

（二）发起人

本公司发起人共五名，包括两名法人股东，分别是联想投资有限公司、北京电信投资有限公司，三名自然人股东，分别是陈俭、彭小军和李超勇。本次发行前，发起人持有本公司股份情况如下：

股东名称	股权性质	持股数量（股）	持股比例（%）
陈 俭	自然人股	18,253,431	35.77
联想投资有限公司	一般法人股	14,798,700	29.00
北京电信投资有限公司	国有法人股	14,798,700	29.00
彭小军	自然人股	1,699,299	3.33
李超勇	自然人股	1,479,870	2.90
合 计		51,030,000	100

（三）发行人设立前后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司主要发起人为陈俭先生、联想投资有限公司和北京电信投资有限公司。

公司改制设立为股份公司前后，陈俭先生拥有的主要资产为直接持有的本公司股权，未发生变化。

联想投资主要从事 IT 领域风险投资业务，其拥有的主要资产为对外投资产生的股权，公司改制设立为股份公司前后，联想投资拥有的主要资产和从事的主要业务未发生变化。

电信投资主要从事项目投资和管理业务，其拥有的主要资产为对外投资产生的股权，公司改制设立为股份公司前后，电信投资拥有的主要资产和从事的主要业务未发生变化。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

本公司成立时拥有的主要资产为承继科技有限公司的整体资产，主要为生产经营购进的存货、预付账款、应收账款、电子设备和办公设备等固定资产及计算机软件著作权。本公司成立时承继了科技有限公司的全部资产与负债，截至公司成立审计基准日2006年11月30日，公司资产总额为11,608.35万元，负债总额为6,505.14万元。

本公司成立时实际从事的主要业务是行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务。

（五）发行人的业务流程及改制前后业务流程间的联系

本公司系由科技有限公司整体变更设立的股份有限公司，改制前后业务流程无本质变化。（业务流程图详见第六节“四、本公司主营业务的具体情况”）

（六）设立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

本公司主要发起人陈俭在股份公司成立前后均为本公司的控股股东、实际控制人，是公司的关联自然人。

科技有限公司成立时，陈俭出资 1,295 万元，出资比例为 37%。2004 年 12 月，因彭小军对科技有限公司增资 120.7 万元，陈俭出资比例变更为 35.77%。股份公司成立至今，陈俭持有股份公司 18,253,431 股股份，持股比例为 35.77%。

股份公司成立前，陈俭担任科技有限公司的董事长、总裁；股份公司成立后，陈俭担任本公司的董事长、总经理。

（七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司是以科技有限公司整体变更设立的股份有限公司，科技有限公司的资产、负债全部由本公司承继。

科技有限公司是由陈俭、联想投资有限公司、北京电信投资有限公司和李超勇共同出资设立的有限责任公司。其中，陈俭是以现金和其自行开发的非专利技术——计算机软件著作权“卷烟销售移动 POS 系统”出资，其余股东均以现金方式出资。

根据北京今创会计师事务所 2002 年 12 月 13 日出具的京创会验字[2002]第 120 号《开业登记验资报告书》，所有股东的现金出资于验资时完成交付。陈俭的非专利技术出资经北京科正资产评估有限责任公司 2002 年 11 月 5 日出具的科评报字[2002]76 号《非专利技术计算机软件“卷烟销售移动 POS 系统资产评估报告书”》以及 2002 年 12 月 30 日陈俭与科技有限公司签订的《卷烟销售移动 POS 系统转让协议》确认，于 2002 年 12 月 30 日完成交付。陈俭用以认缴出资的软件著作权亦于科技有限公司成立后的 6 个月内（2003 年 4 月 22 日）变更至科技有限公司名下。

（八）发行人的独立运营情况

本公司在资产、人员、财务、机构、业务方面也已做到与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业独立分开。

1、资产完整

本公司是以科技有限公司整体变更设立的股份有限公司，科技有限公司的资产、负债全部由本公司承继。经北京京都会计师事务所出具的北京京都验字(2007)第025号《验资报告》确认，股份公司发起人投入的资产全部足额到位，股份公司已完成与业务及生产经营有关资产的权属变更。

本公司与各股东单位产权关系明确。本公司及其子公司合法拥有与经营有关的房屋、设备、商标、计算机软件著作权的所有权或使用权，具备与经营有关的业务体系及相关资产，资产完整，并独立于控股股东、实际控制人，不存在资产被控股股东或实际控制人及其控制的其他企业控制和占用的情形。

2、人员独立

本公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员以及核心技术人员、财务人员均在本公司工作并领取薪酬，没有在股东单位及其下属企业担任任何职务。本公司的董事、监事及其他高级管理人员均根据《公司法》及有关法律法规、《公司章程》规定的程序推选和任免，不存在超越公司董事会和股东大会职权做出人事任免的情况。

本公司设有人力资源部，拥有独立完整的人力资源管理体系。本公司根据《公司法》、《劳动法》及有关规定，与全体员工签署了《劳动合同》，建立了独立的人事档案，制定了招聘制度、培训制度和考核制度。

3、财务独立

本公司设立了财务部，建立了独立的财务核算体系，能够独立做出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。本公司拥有独立的银行账户，基本存款账户设在交通银行北京北航科技园支行，本公司和信息公司均不存在与股东单位及其他关联方共用银行账户的现象。

本公司、信息公司及各分公司均独立进行纳税申报并履行纳税义务。本公司税务登记证号码为京税证字 11010874614377X 号。信息公司税务登记证号码为京税证字 110108753330864 号。广州分公司国税税务登记证号码为粤国税字

440100799416145 号，地税税务登记证号码为粤地税字 440106799416145 号。西安分公司国税税务登记证号码为陕国税字 610198775931433 号，地税税务登记证号码为高新地税证字 610198775931433 号。成都分公司国税税务登记证号码为高国税字 510109777929898 号，地税税务登记证号码为川地税蓉字 510198777929898 号。上海分公司税务登记证号码为国地税沪字 310104778536914 号。哈尔滨分公司地税税务登记证号码为黑地税字 51010230104775025000 号。信息公司深圳分公司地税税务登记证号码为深地税字 440300680353327 号。信息公司广州分公司地税税务登记证号码为粤地税字 440106683294983 号。信息公司武汉分公司地税税务登记证号码为鄂国地税武字 420111682337494 号。

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均未以任何形式占用本公司的货币资金或其他资产。本公司能够依据《公司章程》和相关财务制度独立做出财务决策，不存在股东或其他关联方干预本公司资金使用的情况。本公司已建立了独立的工资管理制度，并在有关社会保障、工薪报酬等方面分账独立管理。本公司独立对外签订合同，不受股东及其他关联方的影响。

4、机构独立

公司依法构建了完整的法人治理结构，建立健全了股东大会、董事会、监事会及经理层的运作体系，并制定了相应的议事规则和工作细则。各机构依照《公司法》、《公司章程》的有关规定在各自职责范围内独立决策。

公司建立了完整、高效的组织结构，设置了适应生产经营需要的业务部门和职能部门，各部门各司其职，按照《公司章程》和公司管理制度规定的职责独立运作，未受到股东及其他单位或个人的干预，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间没有机构混同的情形。

5、业务独立

本公司主营业务突出，目前主要从事行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务。公司具有独立完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，业务独立于股东及其控制的企业。

本公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业之间不存在同业竞争。本公司的控股股东、实际控制人是自然人陈俭。除本公司外，陈俭未持有其他公

司股权，未在其他企业担任任何职务。

综上所述，本公司在资产、人员、财务、机构和业务方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业做到了独立、分开，具有完整的业务体系和直面市场独立经营的能力。

三、发行人设立以来股本形成及其变化和重大资产重组情况

(一) 发行人设立以来股本的形成及其变化情况

1、科技有限公司设立时的出资情况

科技有限公司于2002年12月20日成立并领取了北京市工商行政管理局颁发的注册号为1100001520467号企业法人营业执照。设立之初，科技有限公司各股东的出资情况如下：

股东名称	出资金额（元）	出资比例（%）
陈 俭	12,950,000	37
联想投资有限公司	10,500,000	30
北京电信投资有限公司	10,500,000	30
李超勇	1,050,000	3
合计	35,000,000	100

2002年12月13日，北京今创会计师事务所对科技有限公司设立时的股东出资进行了审验，并出具了京创会验字[2002]第120号《开业登记验资报告书》，根据该报告书，公司注册资本3,500万元，其中货币出资2,450万元，占注册资本70%，非专利技术出资1,050万元，占注册资本30%。上述出资方式与比例符合《中关村科技园区条例》（北京市人民代表大会常务委员会公告第25号）和《中关村科技园区企业登记注册管理办法》（北京市人民政府令第70号）的规定。

2、科技有限公司增资情况

经2004年8月26日公司股东会决议，科技有限公司新增自然人股东彭小军，彭小军以货币出资1,207,000元。公司于2004年12月15日完成了工商变更手续。经过此次增资，本公司注册资本增加至36,207,000元，出资情况如下：

股东名称	出资金额（元）	出资比例（%）
陈 俭	12,950,000	35.77
联想投资有限公司	10,500,000	29.00
北京电信投资有限公司	10,500,000	29.00
彭小军	1,207,000	3.33
李超勇	1,050,000	2.90
合计	36,207,000	100.00

北京市工商行政管理局根据《北京市工商局改革市场准入制度优化经济发展环境若干意见》（京工商发[2004]19号）的有关规定，于2004年12月22日出具《北京市工商行政管理局划转入资资金通知书》，确认彭小军货币出资已缴付。本次增资后，科技有限公司注册资本增加至36,207,000元。

3、改制变更情况

2007年4月9日，科技有限公司股东会决议，以公司2006年11月30日经审计的净资产51,032,134.74元，按1:1折为股本51,030,000.00元（净资产中其余2,134.74元进入资本公积），将有限公司整体变更为股份有限公司。2007年4月9日，科技有限公司全体股东共同签署了《发起人协议》。2007年5月29日，本公司在北京市工商行政管理局领取了《企业法人营业执照》。本公司股权结构如下：

股东名称	出资金额（元）	出资比例（%）
陈 俭	18,253,431	35.77
联想投资有限公司	14,798,700	29.00
北京电信投资有限公司	14,798,700	29.00
彭小军	1,699,299	3.33
李超勇	1,479,870	2.90
合计	51,030,000	100.00

（二）发行人设立以来的重大资产重组情况

发行人自成立至今，未发生过任何重大资产重组行为。科技有限公司曾发生的资产收购与出售行为是将其在湖南联信永益软件有限公司和北京金色拇指科技发展有限公司的所持有的全部股权转让。

1、湖南联信永益软件有限公司出资与转让情况

湖南联信永益软件有限公司成立于2004年7月20日，注册资本200万元，法定代表人陈俭，主要从事电子信息化软件设计、开发及其产品的生产、销售，

提供网络集成、综合布线、弱电集成服务。科技有限公司出资金额为 160 万元，出资比例为 80%，信息公司出资金额为 40 万元，出资比例为 20%。

2006 年 9 月 12 日，科技有限公司第二届董事会第七次会议决议，将其持有的湖南联信 80% 的出资以 62 万元转让予北京合力海讯信息技术有限公司（以下简称“合力海讯”）；将信息公司持有的湖南联信 20% 的出资以 15 万元转让予邢占勇。2006 年 9 月 29 日，科技有限公司与合力海讯签订了《股份转让协议》，将科技有限公司在湖南联信的出资以 62 万元转让给合力海讯，同日，信息公司与自然人邢占勇签订了《股份转让协议》，信息公司将其在湖南联信的出资以 15 万元转让给邢占勇。此次转让以湖南联信截至 2006 年 8 月 31 日的净资产为定价基础，截至 2006 年 8 月 31 日，湖南联信未经审计的净资产为 772,818.94 元。

根据实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员确认的《北京联信永益科技股份有限公司关联自然人关联方关系登记表》和《北京联信永益科技股份有限公司关联自然人直接或间接控制的、或担任董事、高级管理人员的法人登记表》以及合力海讯及相关方出具的书面说明、承诺，湖南联信股权受让方合力海讯与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间不存在关联关系。

2、北京金色拇指科技发展有限公司出资与转让情况

北京金色拇指科技发展有限公司成立于 2003 年 9 月 26 日，注册资本 100 万元，法定代表人为曹红辉，主要从事计算机软件、电子产品、系统工程、技术咨询和服务、无线增值业务、因特网信息服务、宽带增值业务和无线互联网服务等业务。

金色拇指出资情况如下：曹红辉出资 50 万元，出资比例为 50%；科技有限公司出资 40 万元，出资比例为 40%；彭小军出资 10 万元，出资比例为 10%。第一期出资 30 万元于 2003 年 10 月 15 日前缴足，第二期出资 70 万元于 2006 年 9 月 7 日前缴足。

2004 年 12 月 13 日，曹红辉将其持有的北京金色拇指科技发展有限公司 50% 的出资转让给陈俭。陈俭成为金色拇指的法定代表人。

2006 年 9 月 28 日，科技有限公司第二届董事会第九次会议决议，将其持有的金色拇指 40% 的出资以 28 万元转让予邬玉碧。2006 年 10 月 20 日，科技有

限公司与邬玉碧签署《北京金色拇指科技发展有限公司股东股份转让协议》，并于 2006 年 11 月 1 日，金色拇指完成所有股权转让，科技有限公司将其在金色拇指 40% 的出资定价 28 万元转让给邬玉碧，陈俭将其在金色拇指 50% 的出资转让给陈晓仲，彭小军将其在金色拇指 10% 的出资转让给陈晓仲。

2007 年 7 月 20 日，金色拇指在《经济日报》上刊登了《注销公告》，并取得北京市工商行政管理局海淀分局于 2007 年 8 月 13 日核发的《注销核准通知书》，并相应办理了组织机构代码证、税务登记、银行基本账户和结算账户等的注销或撤销手续。

根据发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员确认的《北京联信永益科技股份有限公司关联自然人关联方关系登记表》和《北京联信永益科技股份有限公司关联自然人直接或间接控制的、或担任董事、高级管理人员的法人登记表》，金色拇指股权受让方邬玉碧为发行人实际控制人陈俭之母。本次交易构成关联交易。

金色拇指截至 2006 年 9 月 30 日未经审计的净资产为人民币-14,699.26 元。本次关联交易价格系由交易双方协商确定。科技有限公司通过本次关联交易形成的净收益为人民币 28 万元。本次关联交易对科技有限公司净利润影响微小，不存在通过关联交易操纵利润的情形。

本次关联交易的标的、对象、价格等事项已由科技有限公司于 2006 年 9 月 28 日召开的第二届董事会第九次会议审议通过，金色拇指亦于 2006 年 10 月 30 日召开股东会，对前述股权转让和股东变更事项予以确认。

公司成立金色拇指和湖南联信时将两个公司的业务发展方向分别定位为电信增值服务和国际软件外包业务。由于金色拇指和湖南联信成立后业务开展并不理想，从整合资源及整体发展策略考虑，为集中资源开展软件开发和系统集成业务，确保本公司主营业务健康发展，公司决定将软件国际外包业务和电信增值业务剥离出公司。因此转让金色拇指和湖南联信的股权更符合公司的整体发展战略。

3、保荐机构及律师核查意见

保荐机构经核查后认为：湖南联信永益软件有限公司的股权受让人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系；北京金色拇指科技发展有限公司股权受让方系发行人的关联方，关联交易

履行了相应的决策程序，关联交易价格系由交易双方共同协商确定，不存在损害发行人利益的情形。

发行人律师经核查后认为：湖南联信永益软件有限公司股权受让方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系，北京金色拇指科技发展有限公司股权受让方系发行人的关联方，关联交易审议程序合法有效，不存在通过关联交易操纵利润的情形。

本公司上述股本变化和资产收购出售事宜对本公司业务、管理层、实际控制人和经营业绩无重大影响。

四、发行人股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性

（一）发行人设立时发起人出资的验资情况

2007年4月9日，科技有限公司股东会决议，以2006年11月30日经审计的净资产51,032,134.74元（2,134.74元计入资本公积）按1:1折为股本51,030,000元，原股东持股比例不变。

2007年5月15日，北京京都会计师事务所出具了北京京都验字(2007)第025号《验资报告》：“根据2007年第一次股东会决议批准，北京联信永益科技有限公司将净资产折成股本51,030,000元。截至2007年5月15日止，科技有限公司已收到发起人股东投入的股本51,030,000元。与上述投入资本相关的资产总额为116,083,525.92元，负债总额为65,051,391.18元。”联信永益于2007年5月29日完成了工商变更登记，注册资本5,103万元。

（二）发起人投入资产的计量属性

1、科技有限公司设立时，发起人投入资产的计量属性

科技有限公司设立时，陈俭以非专利技术——计算机软件著作权“卷烟销售移动POS系统”作价1,050万元出资。北京科正资产评估有限责任公司对用于出资的该非专利技术进行了评估，于2002年11月5日出具了科评报字[2002]76号《非专利技术计算机软件“卷烟销售移动POS系统”资产评估报告书》，评估基准日为2002年10月31日，评估采用了收益现值法中的分成法。陈俭用于出资的无形资产的评估结果为1,065.7万元。

2、科技有限公司设立时的出资类型、内容和金额

出资人（股东）	出资类型	出资内容	出资金额	股权比例
陈俭	货币资金	现金	245 万元	7%
	无形资产	软件著作权——卷烟销售移动 POS 系统（注）	1,050 万元	30%
联想投资有限公司	货币资金	现金	1,050 万元	30%
北京电信投资有限公司	货币资金	现金	1,050 万元	30%
李超勇	货币资金	现金	105 万元	3%

注：陈俭已就用于出资的资产“卷烟销售移动 POS 系统”取得了国家版权局于 2002 年 10 月 22 日核发的编号为“软著登字第 003255 号”《计算机软件著作权登记证书》，登记号为 2002SR3255，权利取得方式为原始取得，权利范围为全部权利，开发完成日期为 2002 年 6 月 15 日。

3、信息公司设立时的出资类型、内容和金额

发行人子公司信息公司于 2003 年 7 月 30 日设立时的注册资本为人民币 1,000 万元，各股东的出资类型、内容和金额见下表：

出资人（股东）	出资类型	出资内容	出资金额	股权比例
北京联信永益科技有限公司	货币资金	现金	200 万元	20%
	无形资产	非专利技术——电话访销系统技术	500 万元	50%
彭小军	无形资产	非专利技术——互联网接入平台软件技术	300 万元	30%

信息公司设立时全体股东对于科技有限公司以非专利技术——“电话访销系统技术”出资和彭小军以非专利技术——“互联网接入平台软件技术”出资的金额、比例在《公司章程》中予以约定和确认。北京中润诚会计师事务所对用于出资的该两项非专利技术进行了评估，评估值分别为 501.70 万元和 303.46 万元，并分别出具了“中润诚评报字[2003]第 034 号”《“电话访销系统技术”非专利技术——资产评估报告书》、“中润诚评报字[2003]第 043 号”《“互联网接入平台软件技术”非专利技术——资产评估报告书》。

发行人设立时无形资产占注册资本的 30%，信息公司设立时无形资产占注册资本的 80%，均超过了当时有效的《公司法》第二十四条第二款有关“以工业产权、非专利技术作价出资的金额不得超过有限责任公司注册资本的 20%”规定所限定的比例。发行人、信息公司所在的中关村科技园区，为国务院批准设立的国家级高新技术开发区，根据国务院 1999 年 6 月 5 日《关于建设中关村科技园区有关问题的批复》（国函[1999]45 号）精神，北京市人民代表大会常

务委员会审议通过并颁布了《中关村科技园区条例》（北京市人民币代表大会常务委员会公告第 25 号），北京市人民政府制定并颁布了《中关村科技园区企业登记注册管理办法》（北京市人民政府令第 70 号）。《中关村科技园区条例》第十一条规定，“以高新技术成果作价出资占企业注册资本的比例，可以由出资各方协商约定。”《中关村科技园区企业登记注册管理办法》第十三条规定，“以高新技术成果出资设立公司和股份合作企业的，对其高新技术成果出资所占注册资本（金）和股权的比例不作限制，由出资人在企业章程中约定。”发行人、信息公司正是依据《中关村科技园区条例》、《中关村科技园区企业登记注册管理办法》的前述规定设立的。

4、保荐机构及发行人律师核查意见

保荐机构经核查后发表如下意见：有限公司及信息公司设立时无形资产出资虽然超过《公司法》规定比例，但鉴于两家公司是注册于中关村科技园区的高新技术企业，根据国务院《关于建设中关村科技园区有关问题的批复》精神及北京市人民代表大会常务委员会审议并颁布的《中关村科技园区条例》和北京市人民政府制定并颁布的《中关村科技园区企业登记注册管理办法》的规定，两家公司设立时股东出资适用《中关村科技园区企业登记注册管理办法》第十三条及《中关村科技园区条例》第十一条的相关规定。

有限公司及发行人子公司设立时股东出资已全部到位，不构成本次发行的障碍。

发行人律师经核查后认为：科技有限公司及其子公司信息公司作为中关村科技园区内企业，设立时各股东出资比例虽不符合当时有效的《公司法》的规定，但符合《中关村科技园区条例》、《中关村科技园区企业登记注册管理办法》的规定。

5、本公司设立时发起人投入资产的计量属性

科技有限公司委托中和资产评估有限公司对拟转换为股份制公司所涉及的资产、负债进行了评估。中和资产评估有限公司出具了中和评报字（2006）第 V2073 号评估报告，评估基准日为 2006 年 11 月 30 日，采用成本法评估的净资产为 5,170.29 万元，采用收益法评估的净资产为 6,700 万元。鉴于本次评估目的为企业由有限责任公司变更设立股份公司，商誉不能作为折股的依据，故以成本法评估结果作为本次变更设立股份公司的价值参考。中和评报字[2006]第

V2073 号《资产评估报告书》已由北京电信投资有限公司转报中国网络通信集团公司备案。

（三）发行人及其子公司成立时股东投入的无形资产情况

1、科技有限公司设立时，发起人投入的无形资产

发行人前身北京联信永益科技有限公司 2002 年 12 月 20 日设立时，陈俭以非专利技术——计算机软件著作权“卷烟销售移动 POS 系统”作价 1,050 万元出资。

（1）来源及权属情况

“卷烟销售移动POS系统”为陈俭个人自行研发所得，为非职务开发成果，开发完成时间为2002年6月15日。陈俭于2002年10月22日取得了国家版权局核发的编号为“软著登字第003255号”《计算机软件著作权登记证书》，权利取得方式为原始取得，权利范围为全部权利。发行人成立后于2003年4月22日取得了国家版权局核发的编号为“软著登字第007912号”《计算机软件著作权登记证书》，该计算机软件著作权不存在任何权属争议和纠纷。

（2）保荐机构意见

保荐机构经核查后认为：根据该作品软件著作权登记申请文件及相关方说明与承诺，该作品系由陈俭个人独立开发完成，不存在依据《著作权法》第十六条应被认定为职务作品的情形。发行人以合法方式受让取得，并拥有全部著作权权利，不存在《计算机软件保护条例》第二十三条及第二十四条所述侵权行为。

2、信息公司设立时股东投入的无形资产情况

发行人子公司信息公司 2003 年 7 月设立时，科技有限公司以非专利技术——“电话访销系统技术”及委托彭小军以非专利技术——“互联网接入平台软件技术”代表科技有限公司出资。

（1）来源及权属情况

发行人子公司北京联信永益信息有限公司2003年7月30日设立时，科技有限公司以非专利技术——“电话访销系统技术”作价500万元出资，并将另一项用于出资的非专利技术——“互联网接入平台软件技术”无偿转让给彭小军，委托彭小军代表科技有限公司作价300万元出资。

非专利技术—“电话访销系统技术”为科技有限公司软件部门自主开发，首次发表时间为2003年3月24日。2003年12月2日完成转让，信息公司取得了国家版权局核发的编号为“软著登字第017419号”《计算机软件著作权登记证书》，权利取得方式为受让取得，权利范围为全部权利。

非专利技术—“互联网接入平台软件技术”为科技有限公司软件部门自主开发，首次发表时间为2003年5月15日。2003年12月2日完成转让，信息公司取得了国家版权局核发的编号为“软著登字第017420号”《计算机软件著作权登记证书》，权利取得方式为受让取得，权利范围为全部权利，上述两项计算机软件著作权不存在任何权属争议和纠纷。

（2）保荐机构意见

保荐机构经核查后认为：信息公司设立时，科技有限公司及彭小军无形资产出资的来源为科技有限公司自行研发所得，不存在侵犯第三方知识产权的情形。

（3）发行人律师意见

发行人律师经核查后认为：发行人及其子公司成立时投入的无形资产均为投资人合法拥有，不存在侵犯第三方知识产权的情形，不存在现实或潜在的知识产权争议或纠纷。

3、发起人投入的无形资产与发行人业务的相关性和效益性

发行人前身科技有限公司设立时，陈俭以非专利技术——计算机软件著作权“卷烟销售移动 POS 系统”出资。

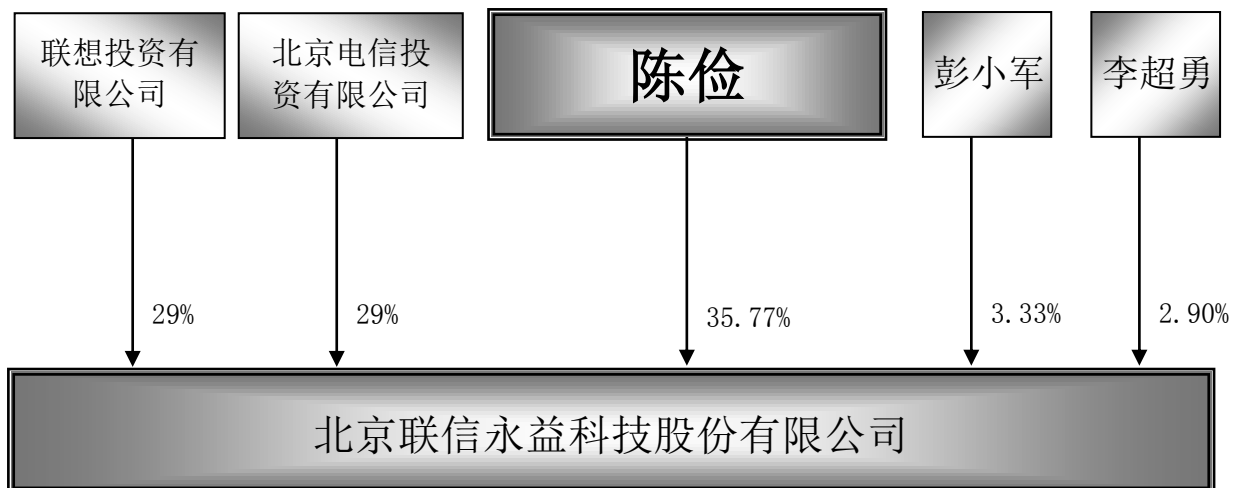
“卷烟销售移动 POS 系统”软件著作权主要是针对于烟草行业电子商务系统的应用而建立的一套完整的营销信息化体系，广泛应用于烟草行业用户。

同时，由于该项无形资产具备固网支付终端的支付功能，与公司开展的电信行业业务具有通用性和兼容性，因此公司在此基础上增值研发了“联信永益固网支付平台系统 V1.0”计算机软件著作权，广泛应用于电信行业用户。

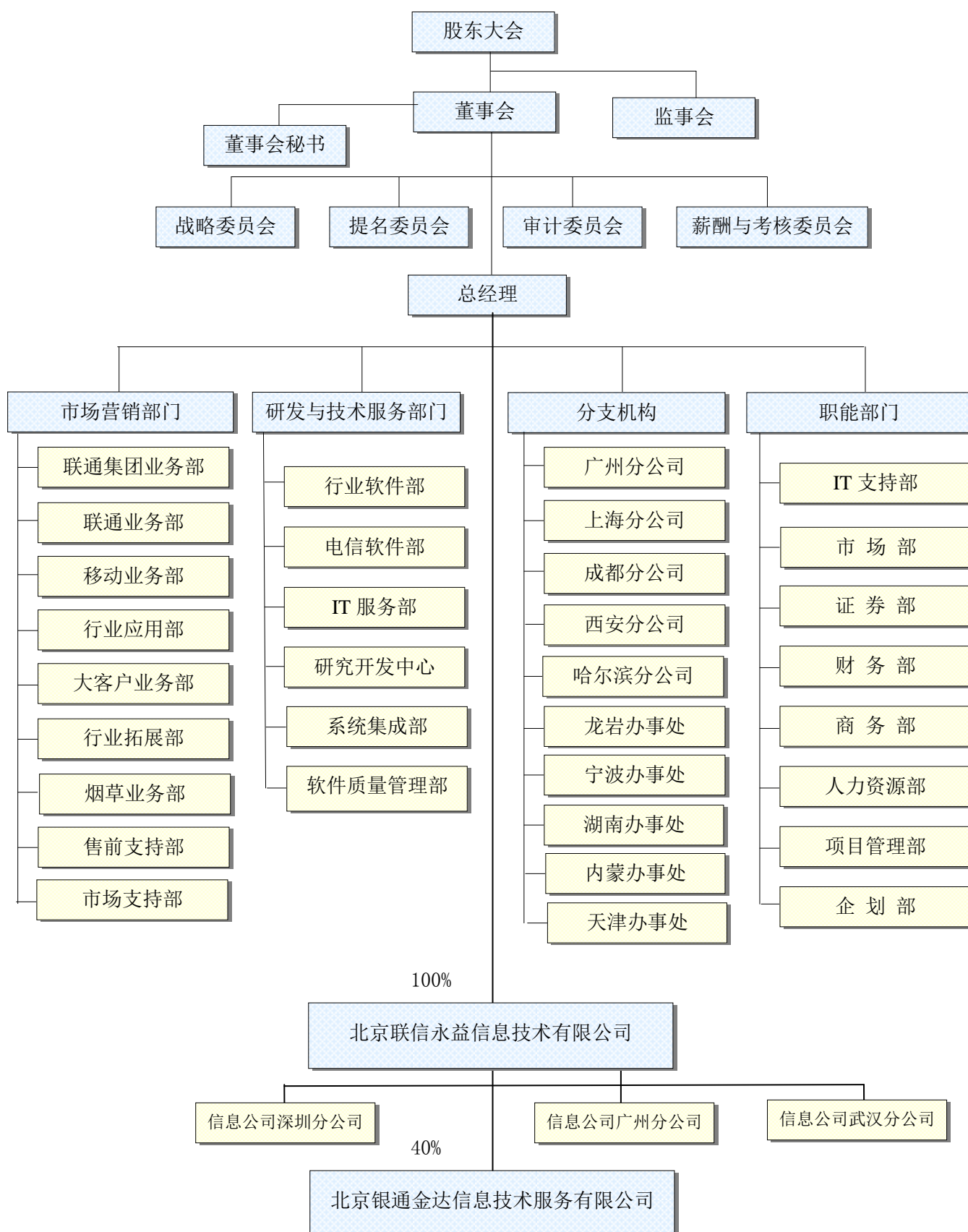
该项无形资产在公司的主要业务领域包括烟草及政府、电信行业，先后在长沙卷烟厂、宁波卷烟厂、龙岩卷烟厂、北京烟草专卖局、湖南中烟工业公司、云南红塔集团、国家税务总局、民航空管局等实施，公司成立以来，在烟草行业已累计实现销售收入 1.4 亿元，为公司带来了良好的经济效益。

五、发行人组织结构

(一) 发行人的股权结构图



(二) 发行人的组织结构图



(三) 发行人内部组织机构运行情况

1、部门职责

部 门		主 要 职 责
市场营销部门及分支机构	市场营销部门	本工作职责覆盖的部门：联通业务部、联通集团业务部、移动业务部、行业应用部、大客户服务部、烟草业务部、行业拓展部及本公司的分支机构。 1、负责开拓市场，销售产品，与客户建立良好、稳定的关系。 2、配合技术部门完善市场解决方案，进行市场推广，做好项目实施。
	市场支持部	1、负责市场公关活动的策划、组织及管理。 2、负责建立、发展、维护与各软、硬件厂商的渠道合作关系。 3、负责客户关系管理及客户评价体系的建设和管理。
	售前支持管理部	1、负责公司项目的售前支持和投标工作。 2、负责制定售前制度、售前工作流程，对售前项目进行核算、对售前人员进行考核与激励。
研发与技术服务部门	技术实施部门	本工作职责覆盖的部门：行业软件部、电信软件部、系统集成部、IT 服务部。 1、负责客户需求分析、设计、咨询，开展项目实施以及维护工作。 2、配合项目公关和投标工作，与用户进行技术交流，对公司的各项合同技术可行性进行评审。
	研究开发中心	1、负责跟踪软件技术、系统集成及 IT 服务领域内新技术的发展趋势，制定新产品的发展规划。 2、牵头组织新产品的研究与开发工作。
	软件质量管理部	1、负责监控软件项目的质量，保证软件产品符合客户的需求。 2、负责制定、改进软件项目开发过程，审计软件项目的质量。
职能部门	IT 支持部	1、负责公司信息管理平台研发、推广应用，维护公司数据安全。 2、负责对公司办公场所进行 IT 维护。
	证券部	1、协助董事会秘书做好股东大会、董事会、监事会的会务工作及信息披露、股权管理工作。 2、负责证券事务相关的信息搜集工作，关注行业信息，关注同行业公司、证券市场动态，关注追踪外界对公司的评述，将重大信息及时向董事会汇报。
	财务部	1、负责公司日常财务核算，真实、完整地对公司的财务状况、经营成果、现金流量进行会计核算；按时编制财务报告，报送统计报表以及经济普查报表。 2、负责公司各项涉税事项处理以及各项发票的购买、申报、缴销等工作。 3、负责根据公司资金运作情况，合理调配资金，确保公司资金正常运转，负责办理公司经营事项的财务结算。

商务部	<ol style="list-style-type: none"> 负责第三方产品及服务的采购、进口、结算等工作，以及商务执行文件、采购合同等文档的收集、统计、存档管理。 负责对供应商进行筛选、评定与管理；拓展和维护与供应商的商务合作关系。 负责对各项合同的法律和商务相关条款进行评审。
人力资源部	<ol style="list-style-type: none"> 负责公司的劳动用工管理：公司人员招聘工作的组织与管理、公司内部员工的调动、奖惩、离职、退休以及劳动合同和社会保险的管理。对劳动法等法规进行研究并贯彻实施。 负责公司员工绩效考核管理体系与奖惩管理体系的建设与管理，对员工进行内部培训工作。 负责公司的整体品牌宣传以及公司行政管理。
项目管理部	<ol style="list-style-type: none"> 负责公司各类项目的立项、结项管理，对项目预算、项目成本、项目费用进行核算和分析。 负责贯彻公司 ISO9001 质量控制体系与持续改进，组织完成质量手册修订、内审、管理评审，通过评测机构的年审。 负责公司资质认证及管理。
企划部	<ol style="list-style-type: none"> 负责组织公司年度规划预算工作，协助公司管理层设定公司和各部门年度工作目标、职责范围和执行计划。 负责公司部门绩效考核体系的建立；部门月度绩效跟踪；定期组织各部门业绩综合考评。 负责公司重点项目、重点事件的内部审计，对公司分支机构行政事务进行管理。
市场部	<ol style="list-style-type: none"> 负责公司的整体品牌宣传，塑造企业形象，提高企业知名度和美誉度，开展公司产品和服务的推广、市场开拓、广告创意制作、广告发布等宣传活动，以及相应策略的制定等。 负责对各市场部门的月度预算、年度预算、日常营销数据、以及营销费用支出数据进行跟踪分析，向总裁室、营销工作组提供月度市场经营分析报告、决策依据和风险预警，收集内外的市场信息，进行行业、竞争和客户分析，为市场拓展、规划及公司营销决策提供相应依据等。 负责客户及客户经理价值评价体系的建立、管理与维护，信息收集渠道的建立，为市场及相关数据分析提供支持等。

2、分支机构情况

(1) 分公司

本公司有五家分公司，包括：广州分公司、上海分公司、成都分公司、西安分公司、哈尔滨分公司，信息公司下设深圳分公司、广州分公司和武汉分公司。

(2) 办事处

本公司现有五家办事处，包括：湖南办事处、龙岩办事处、宁波办事处、内蒙古办事处和天津办事处。

(3) 分支机构的职能

分公司和办事处的职能详见“市场营销部门职责”。

六、发行人全资子公司、参股公司的简要情况

（一）北京联信永益信息技术有限公司

1、基本情况

设立时间：2003年7月30日

注册资本：5,050万元

实收资本：5,050万元

法定代表人：孙玉文

注册地址：北京市海淀区中关村南大街8号威地科技大厦6层602室

生产经营地址：北京市海淀区中关村南大街8号威科地技大厦6层602室

经营范围：法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

信息公司主要从事计算机信息系统集成和专业技术服务业务。

2、历史沿革

（1）设立

2003年6月8日，科技有限公司与彭小军签定《协议书》，约定为设立信息公司，科技有限公司将用于出资的非专利技术—“互联网接入平台软件技术”无偿转让给彭小军，并由彭小军代表科技有限公司投资设立信息公司，以彭小军名义登记的信息公司的股权归科技有限公司所有；信息公司成立后，双方将签署相关协议，明确双方义务和股权归属。

科技有限公司将“互联网接入平台软件技术”无偿转让给彭小军，系基于当时《公司法》关于设立有限公司最低股东人数限制的规定，为顺利完成信息公司注册登记，满足法律规定设立条件的合法目的而进行的转让。

2003年6月10日，科技有限公司2003年第二次股东会决议，成立北京联信永益信息技术有限公司，专营IT系统集成业务，信息公司注册资本为1,000万元，其中科技有限公司货币出资200万元、无形资产出资500万元，共计出资700万元，占注册资本的70%；彭小军以无形资产出资300万元，占注册资本的30%。2003年7月24日，经北京中润诚会计师事务所“中润诚[2003]验字第

01-1110号”《验资报告书》审验确认，科技有限公司700万元的出资及彭小军300万元出资已足额缴纳。2003年7月30日，信息公司取得北京市工商行政管理局核发的注册号为1101081588360号的《企业法人营业执照》，注册资本为1,000万元，法定代表人为陈俭。

(2) 科技有限公司受让彭小军所持股权

2003年10月12日，科技有限公司2003年第四次股东会决议，科技有限公司一次性无偿受让彭小军持有的信息公司全部股权，同时，考虑到当时有效的《公司法》对有限责任公司人数的限制性规定，科技有限公司委托彭小军代为持有信息公司30%股权。2003年10月18日，彭小军与科技有限公司就此签署了《股权转让协议书》和《委托持股协议书》。《股权转让协议书》约定，彭小军以“互联网接入平台软件技术”出资形成的信息公司30%股权全部无偿转让给科技有限公司，自2003年10月18日起科技有限公司为该等股权的实际权利人。《委托持股协议书》约定，彭小军在代持该等股权期间，必须依法并严格按照科技有限公司给予的书面指示行使权利，不得将该等股权再委托第三方行使，不得以转让、赠与、质押、换股、作价入股等方式处置该等股权，同时，科技有限公司在特定情形下有权撤销对彭小军的授权。另外，彭小军已出具书面承诺，不会因任何原因以任何方式要求科技有限公司返还信息公司股权或将信息公司股权变更至其名下，且在彭小军代持信息公司股份期间未出现违反相关协议约定或损害发行人权益的行为。

保荐机构经核查后认为：信息公司股权归属清晰、完整，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人律师经核查后认为：科技有限公司为设立信息公司之合法目的，将互联网接入平台软件技术无偿转让给彭小军，并委托彭小军代为投资和持有股权，未违反当时有效和现行法律、行政法规的规定，行为合法、真实、有效，信息公司股权归属清晰、完整，不存在纠纷或潜在纠纷。

(3) 信息公司第一次增资

2004年科技有限公司第三次股东会决议，科技有限公司向信息公司增资1,000万元。2004年10月28日，北京市工商行政管理局出具了《北京市工商行政管理局划转入资资金通知书》，确认科技有限公司增资资金已于2004年10月20日出资到位。2004年10月21日，信息公司取得北京市工商行政管理局换发

的注册号为 1101081588360 号的《企业法人营业执照》，信息公司注册资本变更为 2,000 万元。

2006 年 10 月 18 日，科技有限公司 2006 年第六次股东会决议，将彭小军代为持有的信息公司 30% 股权变更至公司名下。2006 年 10 月 21 日，科技有限公司与彭小军签署《补充协议书》，约定将彭小军受托持有的信息公司股权办至科技有限公司名下，原《委托持股协议》自信息公司股权变更登记手续办理完毕之日终止。2006 年 11 月 1 日，北京市工商行政管理局海淀分局依法为信息公司换发了注册号为 1101081588360 号的《企业法人营业执照》，信息公司由此依法变更为一人有限责任公司。

根据信息公司 2007 年 8 月 8 日董事会决议，信息公司法定代表人由陈俭变更为孙玉文。

（4）信息公司第二次增资

经 2008 年 5 月 10 日发行人第一届董事会第八次会议批准，发行人向全资子公司信息公司增资人民币 1,050 万元。本次增资事宜业经北京今创会计师事务所以“京创会验字[2008]1023 号”《验资报告》审验确认，北京市工商行政管理局于 2008 年 6 月 19 日向信息公司重新换发了《企业法人营业执照》。

2008 年 6 月 19 日，北京市工商行政管理局海淀分局依法为信息公司换发了注册号为 1101081588360 号的《企业法人营业执照》，自此信息公司注册资本变更为 3,050 万元。

（5）信息公司第三次增资

经 2008 年 10 月 30 日发行人第一届董事会第十次会议批准，发行人向全资子公司信息公司增资人民币 2,000 万元。本次增资事宜业经北京今创会计师事务所以“京创会验字[2008]1045 号”《验资报告》审验确认，北京市工商行政管理局于 2008 年 12 月 9 日向信息公司重新换发了《企业法人营业执照》。信息公司注册资本变更为 5,050 万元。

3、财务状况

截至 2009 年 12 月 31 日，信息公司总资产为 251,044,321.07 元，净资产 112,404,251.11 元。2009 年度实现营业收入 535,321,083.50 元，净利润 30,646,490.22 元。（已审计）

（二）北京银通金达信息技术服务有限公司

1、基本情况

设立时间：2007年10月12日

注册资本：500万元

实收资本：500万元

法定代表人：邢占勇

注册地址：北京市海淀区中关村南大街甲8号61号楼威地科技大厦10层1006室

经营范围：法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

北京银通金达信息技术服务有限公司主要从事基于固网支付平台和相应产品的增值运营业务。

2、历史沿革

2007年8月16日，信息公司、长沙美诺电子科技有限公司（以下简称“长沙美诺”）、唐新宇和邢占勇共同签署了《合作协议》，一致同意共同出资成立北京联信银通信息技术服务有限公司，出资形式和金额如下：信息公司以货币出资200万元，占注册资本的40%；长沙美诺以货币出资50万元，占注册资本的10%；唐新宇以其合法持有且经合资各方认可的知识产权即固网支付终端和平台的通讯协议及相应的软件程序包作价出资150万元，占注册资本的30%；邢占勇以货币出资100万元，占注册资本的20%。根据北京今创会计师事务所于2007年9月29日出具的京创会验字[2007]第1033号验资报告，截至2007年9月28日，信息公司、长沙美诺、邢占勇已缴足货币出资350万元。根据北京今创会计师事务所于2007年12月3日出具的京创快验字[2007]第1039号验资报告，截至2007年12月3日，唐新宇以无形资产作价150万元出资，已缴足注册资本。截至2007年12月3日，联信银通注册资本已足额缴纳。

2009年6月8日，经股东会决议通过，北京联信银通信息技术服务有限公司名称变更为北京银通金达信息技术服务有限公司，并于2009年7月23日，领取了新的企业法人营业执照。

3、财务状况

截至 2009 年 12 月 31 日，银通金达总资产 5,550,033.91 元，净资产 3,691,725.41 元，2009 年度实现营业收入 1,964,139.79 元，净利润 -430,638.96 元（已审计）。

七、发起人、持有 5%以上股份的股东及实际控制人基本情况

（一）发起人、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的名称

本公司共有 5 名股东，包括陈俭、联想投资有限公司、北京电信投资有限公司、彭小军、李超勇，全部为本公司的发起人。其中，陈俭、联想投资有限公司、北京电信投资有限公司为持有本公司 5%以上股份的主要股东，陈俭为本公司的控股股东、实际控制人。

（二）发行人股份质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，股东持有的发行人股份未发生质押，并且不存在其他有争议的情况。

（三）本公司自然人股东的基本情况

1、陈俭先生：中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码 110107196404261219，住所为北京市海淀区中关村 931 楼 411 号。

2、彭小军先生：中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码 110108196404273195，住所为北京市海淀区万柳新纪元家园 2 号楼 3 门 902 号。

3、李超勇先生：中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码 330224197308122777，住所为北京市朝阳区兴隆家园 38 号楼 2 门 601 号。

（四）本公司法人股东的基本情况

1、联想投资有限公司

（1）基本情况

成立时间：2001 年 3 月 26 日

注册资本：25,000 万元

实收资本：25,000 万元

法定代表人：柳传志

注册地址：北京市海淀区科学院南路2号融科资讯中心A座10层

主要生产经营地：北京市海淀区科学院南路2号融科资讯中心A座10层

经营范围：法律、行政法规、国务院决定禁止的，不得经营；法律、行政法规、国务院决定规定应经许可的，经审批机关批准并经工商行政管理机关登记注册后方可经营；法律、行政法规、国务院决定未规定许可的，自主选择经营项目开展经营活动。

联想投资有限公司的业务以IT领域风险投资为主，目前管理的被投资企业超过30家。

联想投资的股东为北京联想科技投资有限公司、联想控股有限公司。其中，北京联想科技投资有限公司持有联想投资5%的股份，联想控股有限公司持有联想投资95%的股份。

联想投资截至2009年6月30日的总资产为258,771,669.53元，净资产为258,263,423.22元，2009年1-6月份净利润为4,747,407.24元（以上财务数据未经审计）。

（2）联想控股有限公司员工持股会设立的依据

2000年4月5日，财政部、科学技术部以“财管字[2000]114号”文《关于联想集团控股公司试行产权激励制度的批复》，原则同意《联想集团控股公司产权激励制度改革方案》。2001年3月20日，中国科学院依据前述文件以“科发产字[2001]110号”文《关于联想集团控股公司改制有关问题的批复》，同意联想集团控股公司职工用累计的福利基金、奖励基金和红利结余154,786,722.75元和现金7,124,075.11元出资组建联想控股有限公司（改制后公司暂定名称）职工持股会，以优惠购买的方式取得联想控股有限公司35%股权，即231,301,139.79元的有形净资产，并以此作为联想控股有限公司职工持股会的注册资金。

2004年4月12日，北京市民政局向联想控股有限公司职工持股会核发了编号为“京民社证字第0011224号”《社会团体法人登记证书》，核定业务范围为筹集管理职工股、代表会员向本公司投资、并行使股东表决权、维护会员核发权益，住所为北京市海淀区科学院南路2号融科资讯中心A座10层，法定代表人为柳传志，活动地域为北京市，注册资金为人民币231,301,139.79元，有效期限至2014年12月31日，经2008年年检合格。

联想控股有限公司员工持股会直接持有联想控股有限公司35%的股权，为联

想控股有限公司的非控股股东；联想控股有限公司通过其拥有95%股权的联想投资有限公司持有发行人股份总额29%的股份，并非发行人控股股东和实际控制人。联想控股有限公司员工持股会虽间接持有发行人29%的股权，但其既非联想投资有限公司的控股股东，也非发行人的实际控制人或实际控制人的一致行动人，联想控股有限公司员工持股会及其所持股权的变化不会对发行人控制权、经营方针、决策和经营管理层的稳定性产生重大影响，亦不会因此使发行人的持续发展和持续盈利能力产生重大不确定性，不存在不符合《首次公开发行股票并上市管理办法》第十三条规定的情形。

保荐机构经核查后认为：联想控股有限公司员工持股会既非联想投资有限公司的控股股东，也非发行人的实际控制人或实际控制人的一致行动人，不会因此而构成本次公开发行的障碍。

发行人律师经核查后认为：联想控股有限公司员工持股会依法设立，并合法存续，其间接持有的发行人股权清晰完整，不会因此构成本次公开发行的障碍。

2、北京电信投资有限公司

成立时间：1997年10月8日

注册资本：15,000万元

实收资本：15,000万元

法定代表人：戚其功

注册地址：北京市西城区西单华远北街2号

主要生产经营地址：北京市西城区西单华远北街2号

经营范围：项目投资；投资管理；投资咨询；技术开发；经济信息咨询；销售机械电器设备、计算机软硬件及外围设备、五金交电化工、建筑材料、工艺美术品、金属材料。

电信投资原股东为中国网通集团北京市通信公司和北京电信经济技术开发公司。2008年4月28日，北京电信经济技术开发公司将持有的电信投资2%的股权无偿划转给中国网通集团北京市通信公司。

电信投资截至2009年6月30日的总资产为1,248,985,739.82元，净资产为1,248,855,988.57元，2009年1-6月净利润为-5,598,876.60元（以上财务数据未经审计）。

八、发行人股本情况

（一）发行人本次发行前后的股本情况

本次发行前总股本为 5,103 万股，本次拟发行的股份为 1,750 万股，发行后总股本为 6,853 万股，发行的股份占发行后总股本的比例为 25.54%，本次发行前、后公司股本结构如下：

股东名称	发行前		发行后	
	持股数量（股）	持股比例（%）	持股数量（股）	持股比例（%）
陈 俭	18,253,431	35.77	18,253,431	26.64
联想投资有限公司	14,798,700	29.00	14,798,700	21.59
北京电信投资有限公司（SLS）	14,798,700	29.00	13,048,700	19.04
全国社会保障基金理事会	0	0	1,750,000	2.55
彭小军	1,699,299	3.33	1,699,299	2.48
李超勇	1,479,870	2.90	1,479,870	2.16
社会公众股	0	0	17,500,000	25.54
合 计	51,030,000	100	68,530,000	100

注 1：SLS 为 State-own Legal-person Shareholder 的缩写，表示其为国有法人股股东。根据国务院国有资产监督管理委员会《关于北京联信永益科技股份有限公司国有股权管理有关问题的批复》：北京电信投资有限公司持有联信永益 1479.87 万股，占总股本的 29%，股份性质为国有法人股。

注 2：根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》的规定，国有股东持有的上市公司股份在首次公开发行股票并上市时，按实际发行股份数量的 10% 转由全国社会保障基金理事会持有。根据 2009 年 12 月 9 日国务院国有资产监督管理委员会国资产权[2009]1357 号《关于北京联信永益科技股份有限公司国有股转持有关问题的批复》文件，国资委同意将北京电信投资持有的公司 175 万股股份划转给全国社会保障基金理事会。

（二）本次发行前前十名股东

本次发行前，本公司共有五名股东，其持股情况如下：

股东名称	股权性质	持股数量（股）	持股比例（%）
陈 俭	自然人股	18,253,431	35.77
联想投资有限公司	一般法人股	14,798,700	29.00
北京电信投资有限公司（SLS）	国有法人股	14,798,700	29.00
彭小军	自然人股	1,699,299	3.33
李超勇	自然人股	1,479,870	2.90
合 计		51,030,000	100

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，本公司共有三名自然人股东，其持股及在公司任职的情况如下：

自然人股东	持股数量（股）	持股比例（%）	职务
陈 俭	18,253,431	35.77	董事长、总经理
彭小军	1,699,299	3.33	董事、副总经理
李超勇	1,479,870	2.90	副总经理

（四）发行人股份的性质及依据

根据 2007 年 6 月 12 日国务院国有资产监督管理委员会国资产权[2007]527 号文《关于北京联信永益科技股份有限公司国有股权管理有关问题的批复》，北京电信投资有限公司持有 1,479.87 万股，占总股本的 29%，股份性质为国有法人股。联想投资有限公司为一般法人股。陈俭、彭小军和李超勇均为自然人。

（五）公司股东中战略投资者持股及其简况

本公司股东中无战略投资者。

（六）发行前各股东之间的关联关系及关联股东的各自持股比例

截止本招股说明书签署日，本公司各股东之间无关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

陈俭承诺：自联信永益股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的联信永益股份，也不由联信永益回购本人持有的上述股份。

联想投资有限公司、北京电信投资有限公司承诺：自联信永益股票上市之日起一年内不转让本公司持有的联信永益股份。

彭小军、李超勇承诺：自联信永益股票上市之日起一年内不转让本人持有的联信永益股份。

九、发行人内部职工股、工会持股等情况

公司没有发行过内部职工股。

公司不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

十、员工及其社会保障情况

(一) 员工基本情况

1、员工人数及变化情况

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司和信息公司合计员工人数 490 人，员工最近三年的变化情况如下：

年度	期初人数(人)	本期增加(人)	本期减少(人)	期末人数(人)
2007 年度	301	157	96	362
2008 年度	362	140	66	436
2009 年度	436	181	127	490

2、员工专业结构

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司员工专业结构如下：

类别	人数(人)	占员工总数的比例(%)
管理人员	62	12.3
财务人员	10	2
技术人员	307	63.3
销售人员	51	10.2
其他人员	60	12.2
合计	490	100

3、员工受教育程度

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司员工受教育程度如下：

类别	人数(人)	占员工总数的比例(%)
硕士研究生以上	45	9.87
大学本科	328	65.70
大学专科	109	22.65
大专以下	8	1.79
合计	490	100.00

注：计算口径包括下限不包括上限，例如大专以下不包括大专，研究生以上包括研究生。

4、员工年龄分布

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司员工年龄分布情况如下：

类别	人数(人)	占员工总数的比例(%)
45 岁以上	17	3.4
35-45 岁	92	18.8
25-35 岁	295	60.2
25 岁以下	86	17.6
合计	490	100

注：计算口径包括下限不包括上限，例如 35-45 岁，包括 35 岁不包括 45 岁。

(二) 发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

本公司按照国家和北京市有关规定，与全体职工签订了劳动合同，员工按照与本公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。本公司根据《北京市基本养老保险规定》、《北京市基本医疗保险规定》、《北京市失业保险规定》、《北京市企业劳动者工伤保险规定》、《北京市企业职工生育保险规定》等相关规定，为员工办理了养老、医疗、失业、工伤、生育保险，本公司根据《住房公积金管理条例》的要求，为员工缴纳了住房公积金。

本公司及子公司均参加了北京市海淀区社会保险基金管理中心的养老、失业、工伤、生育、医疗等社会保险，截至 2009 年 12 月 31 日，无拖欠汇缴社保各种费用的行为。

十一、持有 5%以上股份的主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的承诺

本公司共五名股东，分别为陈俭、联想投资有限公司、北京电信投资有限公司、彭小军和李超勇。陈俭、联想投资有限公司、北京电信投资有限公司持有本公司的股份在 5%以上。彭小军为本公司董事、副总经理，李超勇为本公司副总经理。

(一) 陈俭的主要承诺

1、本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

陈俭承诺：自联信永益股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管

理本人持有的联信永益股份，也不由联信永益回购本人持有的上述股份；在担任联信永益董事、高级管理人员期间，如实向联信永益申报本人所持有的联信永益股份及其变动情况，每年转让的股份不超过本人持有联信永益股份总数的百分之二十五。若本人从联信永益离职，自离职之日起半年内不转让本人持有的联信永益股份。

2、避免同业竞争的承诺

陈俭承诺：在作为联信永益股东期间不从事与联信永益业务相同、类似以及其他可能与联信永益构成竞争的业务。如本人违反承诺承担由此给联信永益造成的直接或间接经济损失、索赔责任及额外的费用支出。

3、出资资产来源合法的承诺

根据陈俭出具《声明与承诺书》承诺：本人用以对联信永益的出资资产来源合法；在联信永益所拥有的权益确系本人所有，不存在权属纠纷，亦不存在任何有法律约束力的委托投资、委托持股、远期股权转让、附有所有权保留条款的转让协议或承诺等对本人所持股份的权利归属产生影响的情形；本人拥有的联信永益股份在截至本声明与承诺书出具日未进行任何形式的质押，亦未签订任何附生效或解除条件和期限的股份质押协议，或发出过任何形式的质押要约。

4、不存在尚未了结或潜在的重大诉讼、仲裁的承诺

根据陈俭出具《声明与承诺书》承诺：截至本声明与承诺书出具日，本人不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁及行政处罚等事项，亦不存在潜在的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚等事项。

（二）联想投资有限公司、北京电信投资有限公司的主要承诺

1、本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

联想投资有限公司、北京电资信投有限公司承诺：自联信永益股票上市之日起一年内不转让本公司持有的联信永益股份。根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》的规定，北京电信投资同时承诺：将其持有公司股份的 175 万股上市后划转给全国社会保障基金理事会。

2、出资资产来源合法的承诺

联想投资有限公司、北京电信投资有限公司承诺：本公司用以对联信永益的出资资产来源合法。

3、所持股权不存在权属纠纷的承诺

联想投资有限公司、北京电信投资有限公司承诺：本公司在联想永益所拥有的权益确系本公司所有，不存在权属纠纷，亦不存在任何有法律约束力的委托投资、委托持股、远期股权转让、附有所有权保留条款的转让协议或承诺等对本公司所持股份的权利归属产生影响的情形。

4、不存在尚未了结或潜在重大诉讼、仲裁的承诺

根据联想投资有限公司、北京电信投资有限公司出具《声明与承诺书》承诺：本公司拥有的联想永益的股份在截至本声明及承诺书出具日未进行任何形式的质押，亦未签订任何附生效或解除条件和期限的股份质押协议，或发出过任何形式的质押要约。

（三）彭小军、李超勇的主要承诺

1、本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

彭小军、李超勇承诺：自联想永益股票上市之日起一年内不转让本人持有的联想永益股份；在担任联想永益董事、高级管理人员期间，如实向联想永益申报本人所持有的公司股份及其变动情况，每年转让的股份不超过本人持有联想永益股份总数的百分之二十五。若本人从联想永益离职，自离职之日起半年内不转让本人持有的联想永益股份。

2、出资资产来源合法的承诺

根据彭小军、李超勇出具《声明与承诺书》承诺：本人用以对联信永益的出资资产来源合法；在联想永益所拥有的权益确系本人所有，不存在权属纠纷，亦不存在任何有法律约束力的委托投资、委托持股、远期股权转让、附有所有权保留条款的转让协议或承诺等对本人所持股份的权利归属产生影响的情形；本人拥有的联想永益股份在截至本声明与承诺书出具日未进行任何形式的质押，亦未签订任何附生效或解除条件和期限的股份质押协议，或发出过任何形式的质押要约。

3、不存在尚未了结或潜在的重大诉讼、仲裁的承诺

根据彭小军、李超勇出具《声明与承诺书》承诺：截至本声明与承诺书出具日，本人不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁及行政处罚等事项，亦不存在潜在的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚等事项。

第六节 业务和技术

一、本公司主营业务及设立以来的变化情况

(一) 主营业务和主要产品或服务

1、主营业务

本公司的主营业务为行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务。

行业应用软件开发是根据目标行业的特点，有针对性地开发能满足客户需求、实现客户某方面业务功能的应用软件系统。

计算机信息系统集成是根据客户的应用需求和投资规模，综合应用各种计算机、通信和网络技术，选择适合的软硬件产品，经过相关集成设计、安装调试和应用开发，使集成后的系统能够实现特定的业务功能，满足客户的业务需求。

专业技术服务是为目标客户提供 IT 系统规划设计、IT 管理咨询和 IT 系统运营维护服务等。

2、主要产品或服务

在行业应用软件业务方面，本公司凭借多年积累的行业经验优势，为电信、政府和烟草等客户提供运营支撑、资源管理、企业应用集成、数据仓库和决策支持等方面的行业应用软件产品定制化开发服务。

在系统集成业务方面，本公司主要提供各种计算机主机及存储系统集成、计算机通信网络及安全系统集成等服务。

在专业技术服务方面，包括三类：一是专业 IT 咨询服务，指向目标客户提供 IT 系统规划、设计及网络安全评估、管理等 IT 咨询服务；二是 IT 系统及设备代维服务，指结合自身经验并按照客户要求，对客户的数据中心、容灾备份中心等 IT 系统及网络、主机、PC 机、防火墙、程控交换机等 IT 设备进行日常维护、运营管理和健康检查等 IT 运营维护外包类服务；三是电信业务代办代维服务，指基于公司与电信运营商形成的良好合作关系，代表客户向电信运营商申办电信业务，代客户向运营商交纳相关电信资源使用费，并代理维护客户使用的电信业务和相关设备等。

（二）公司设立以来主营业务、产品和服务的变化情况

本公司自设立以来，一直从事行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务等 IT 服务业务，主营业务未曾发生过变更。

二、本公司所处行业基本情况

本公司所处行业属于信息技术行业大类中的软件与 IT 服务行业，主要为电信、烟草等行业和政府部门提供信息化服务。

（一）行业监管体制和政策法规

1、行业主管部门及监管体制

本公司所属行业主管部门是国家工业和信息化部，其主要职能为：拟订并组织实施工业行业规划、产业政策和标准，监测工业行业日常运行，推动重大技术装备发展和自主创新，管理通信业，指导推进信息化建设，协调维护国家信息安全等。

本行业面向软件开发业务的管理机构是中国软件行业协会及各地方分会，其主要职能为：贯彻落实国务院给软件企业的各项优惠政策和发展软件行业的各项举措；对本行业发展的政策法规的制订提出建议；负责软件产品登记认证和软件企业资质认证工作；订立本行业行规行约；协助政府部门制定、修改本行业标准；开展各种中介服务，满足软件企业在投融资、上市、收购兼并、改制等多方面需求；制定相应的评估体系和评估标准；研究产业和市场、组织各种研讨、培训活动。软件行业协会对下属企业的监管，主要是通过行使上述职责，确保下属企业按照行业规范从事软件开发类业务。

对系统集成和技术服务类业务的监管，主要是通过国家工业和信息化部、国家保密局等政府主管部门组织的面向集成商的资质管理以及客户方组织的第三方监理与审计来实现，业界相关管理标准与规范（如 IT 服务管理和信息安全管理规范等）可为行业主管部门和客户对这类业务的监管提供有效指导。

2、行业政策及法律法规

我国把信息产业列为鼓励发展的战略性产业，为此国务院连续颁布了鼓励扶持该产业发展的一系列优惠政策，为该产业建立了良好的政策环境。

早在 2000 年 6 月，国务院就出台了国发[2000]18 号《鼓励软件行业和集成

电路产业发展若干政策》，明确提出到 2010 年力争使我国信息产业的重点领域，即软件行业的研究开发和生产能力达到或接近国际先进水平的发展目标，并从投融资、税收、技术、出口、收入分配、人才、装备及采购、企业认定、知识产权保护、行业管理等方面为软件行业发展提供了强有力的政策支持。

2002 年 7 月，国务院办公厅又转发了国办发[2002]47 号《振兴软件行业行动纲要（2002 年至 2005 年）》，从提高我国软件行业的总体水平和国际竞争力出发，明确了振兴软件行业的指导思想、发展目标、发展思路和工作重点，有针对性地提出了一些切实可行的措施。

2004 年，由国家信息产业部牵头，相继出台了《关于加强信息技术推广应用，为传统产业改造服务的指导意见》（全电办[2004]14 号文）、《关于鼓励相关行业软件开发部门转向产业化发展试点的通知》（信部产[2004]96 号文）和《关于开展行业信息技术应用推广服务机构示范工作的通知》（全电办[2004]16 号文）等政策指导性意见，对信息产业的发展做出了进一步的指引。

2006 年 2 月 9 日，国务院正式发布《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》（国发[2006]6 号文，以下简称为《纲要》）。《纲要》指出，信息产业和现代服务业作为国家科技规划的重点领域，已经成为国家推进新型工业化的关键。国民经济与社会信息化和现代服务业的迅猛发展，对信息技术发展提出了更高的要求。这一领域的优先主题中，“现代服务业信息支撑技术及大型应用软件”列在首位，鼓励国内高新科技企业积极研究开发面向电子政务和电子商务等现代服务业领域发展所需的大型应用支撑软件、网络计算平台与基础设施以及软件系统集成等关键技术，鼓励整体解决方案的提供。第二优先主题即“下一代网络关键技术与服务”，这一主题强调了在可扩展、安全、移动、服务质量、运营管理等方面的关键技术，要求企业建立可信的网络管理体系，鼓励开发智能终端和家庭网络等设备和系统，支持多媒体、网络计算等宽带、安全等多种新业务与应用。

2006 年底，根据《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十一个五年规划的建议》，按照《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》、《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》以及《国民经济和社会发展信息化“十一五”规划》的总体部署，由信息产业部牵头组织完成了国家“信息产业十一五规划”的编制，并由信息产业部和国家发展和改革委员会正式联合颁布。本

规划将作为“十一五”期间我国信息产业发展的指导性文件和加强行业管理、组织实施重大工程的依据。

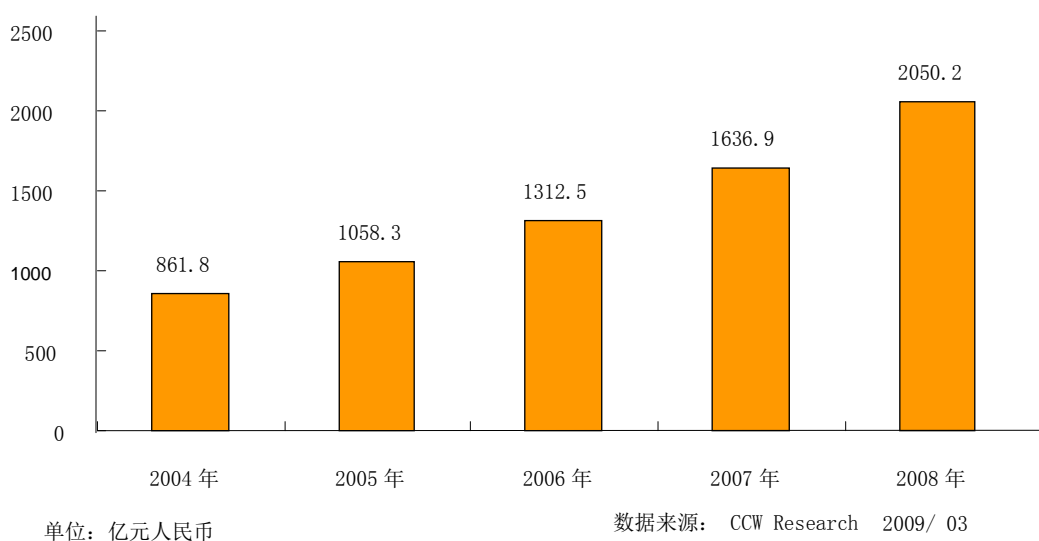
2008 年国际金融危机对我国经济产生较大影响，为确保电子信息产业稳定发展，2009 年 4 月 15 日国务院正式发布《电子信息产业调整与振兴规划》。《规划》指出，电子信息产业是国民经济的战略性、基础性和先导性支柱产业，对于促进社会就业、拉动经济增长、调整产业结构、转变发展方式和维护国家安全具有十分重要的作用。要求加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长。

最近几年，国家相关部委及各地政府部门又陆续出台了一系列类似的指导性政策法规和配套措施，使国内软件与 IT 服务行业所处的信息产业政策体系日趋完善，基本形成了目前我国信息产业的基本政策架构，从产业化支持、税收优惠、促进企业创新能力提升和资金保障等方面对国内软件与 IT 服务行业的发展进行保驾护航。相关政策及法律法规列表如下：

政策类别	名称
行业政策	鼓励软件行业和集成电路产业发展的若干政策
	振兴软件行业行动纲要（2002-2005）
	软件与信息服务业“十一五”专项规划
	关于加强信息技术推广应用，为传统产业改造服务的指导意见
	关于鼓励相关行业软件开发部门转向产业化发展试点的通知
	关于开展行业信息技术应用推广服务机构示范工作的通知
	国民经济和社会发展信息化“十一五”规划
	国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）
法律法规	电子信息产业调整与振兴规划
	计算机软件保护条例
	计算机软件著作权登记方法
	软件企业认定标准及管理办法
	软件产品登记管理办法
	国家规划布局内的重点软件企业认定管理办法
行业规范	软件出口管理和统计办法
中国软件行业基本公约	
相关法律法规	中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例

（二）行业发展现状和趋势

信息产业是国民经济的支柱产业之一，软件与 IT 服务产业作为信息产业的核心，对国民经济的发展和国力的增强具有举足轻重的作用。最近几年，我国各行业信息化建设已经从分散建设转为整合应用，行业 IT 市场越来越成熟，市场规模不断扩大，尤其是国内的软件与 IT 服务产业整体收入迅速增长，经营效益不断改善，行业集中度进一步提升。据计世资讯《中国软件与 IT 服务产业报告（2008 年）》统计，我国软件与 IT 服务行业规模过去几年发展状况如下图：



从软件与 IT 服务行业总体市场发展前景来看，据计世资讯《中国软件与 IT 服务行业市场调查报告（2008 年）》显示，自 2005 年以来，中国软件与 IT 服务市场一直保持比较快速的增长。2008 年，我国软件与 IT 服务行业市场规模达到 2,050.2 亿元，同比增长 25.2%，增加值 413.3 亿元；2009 年，我国软件与 IT 服务产业市场规模将达到 2,585.2 亿元，同比增长 26.1%，增加值 535.0 亿元。虽然受到全球性经济危机的影响，但中国经济形势随着国家宏观调控的影响，已经趋于平稳。预计未来几年中国软件与 IT 服务市场仍将保持高速增长的发展态势。从 2008~2010 年，预测中国软件与 IT 服务市场平均每年增长率将超过 25%。

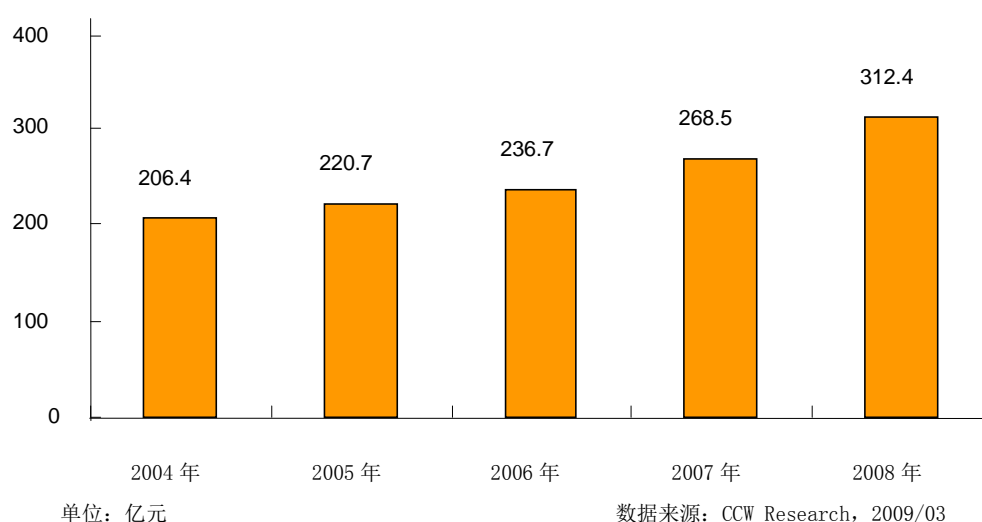
电信、政府、金融是软件和 IT 服务行业三个主要市场，而本公司主要为电信、烟草等行业和政府部门提供信息化服务。根据主要客户特征，本公司的细分市场重点定位于电信应用软件市场与 ICT 服务市场。

1、电信应用软件市场概况

电信应用软件是电信行业的应用软件，是为电信行业开展电信业务提供业务支撑、资源管理和业务决策等电信应用系统的核心部分，一般来说电信应用软件占电信应用系统投资总额 20%-30%。电信应用软件主要市场为基础电信运营商。

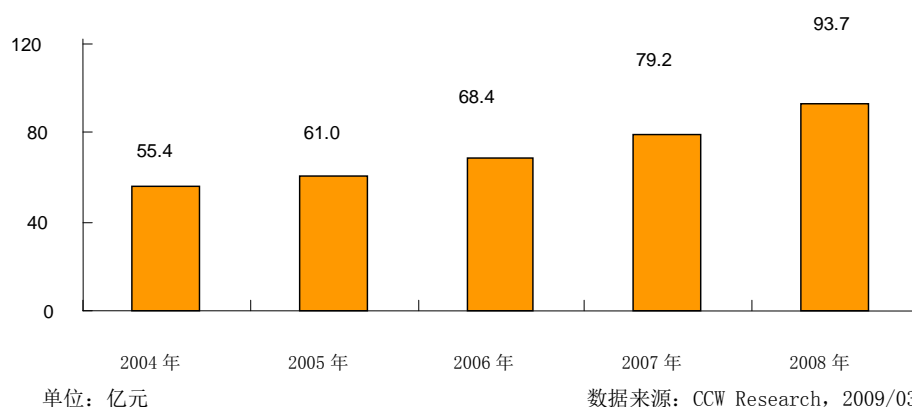
受 3G 网络支撑需要以及电信运营商全业务整合的推动，2008 年中国电信应用系统市场规模达到 312.40 亿元，增长率达到 16.40%。2009 年和 2010 年，将是电信应用系统全面增长的一年，预计 2010 年电信应用系统市场规模将达到 479.10 亿元，相较于 2009 年增长 26.60%。在 2011 年，随着主要电信运营商对于电信应用系统建设进入整合与完善阶段，市场规模增幅将有所放缓，预计 2011 年电信应用系统市场将达到 545.90 亿元。（资料来源：计世资讯《2008 年-2009 年电信应用软件市场研究报告》）

2004~2008 中国电信应用系统市场规模



从电信应用软件市场来看，2008 年电信应用软件市场规模达到 93.7 亿元，与 2007 年相比，增长率达到 18.4%，其增长率高于电信应用系统的增长率。增长率较高的原因一方面是由于硬件设备价格持续下降以及原有硬件的综合利用使软件投入的比例在整体系统的投资额中连年增长，另一方面是由于电信应用软件作为电信应用系统的核心产品的市场价值得到了更高的认同。

2004年~2008年电信应用软件市场规模



我国的电信基础设施在硬件方面已达较高水平，用户规模世界第一，但在电信应用系统建设方面与发达国家电信运营商相比还有一定的差距。国外一个成熟的运营商在电信应用系统方面的投入占其总投入的5%~10%，新兴的运营商这一比例更高达20%，而中国电信运营商在这方面的投资却只有2%~3%。因此业内人士普遍认为，电信应用软件市场还具有较大的拓展空间。从2009年开始，随着电信行业完成重组和3G牌照的发放，在本公司重点专注的电信行业，将掀起新一轮的电信行业投资高潮，电信应用软件也将迎来新的建设高峰。同时随着电信业由资源竞争转向业务竞争，电信运营商对软件和应用系统的功能要求越来越多，投资也在加大。计世资讯预计，未来三年电信应用软件市场规模累计将达到450亿元左右。（资料来源：计世资讯《2008年-2009年电信应用软件市场研究报告》）

2、ICT服务市场概况

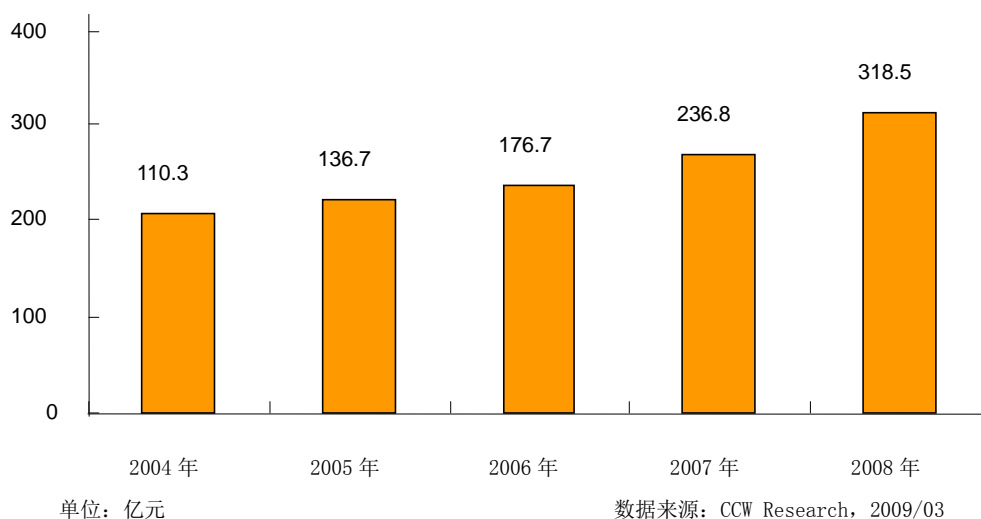
ICT是指由通信技术和信息技术融合而产生的以网络信息通信为核心的技术。从ICT服务市场来看，ICT服务包括依托电信资源和利用通信技术而从事的软件开发、系统集成、IT系统管理及运营维护外包等服务，目前服务的对象主要是有局域网的企业客户和政府部门。

随着信息化的发展，传统信息技术与通讯技术的结合越来越紧密，尤其是网络在信息化建设中的作用更加明显，ICT服务的理念逐渐为市场所接受。从2005年开始，原固网运营商将ICT服务作为业务的发展重点之一，投入大量人力物力，推动ICT市场迅速发展。随着电信业重组的结束，电信运营商将会展开全业务方向的竞争，除在ICT服务领域具有绝对优势的中国电信与新联通外，中国移动也

在规划进入 ICT 服务市场，三大运营商均将在 ICT 服务领域投入更多的资源展开市场竞争。

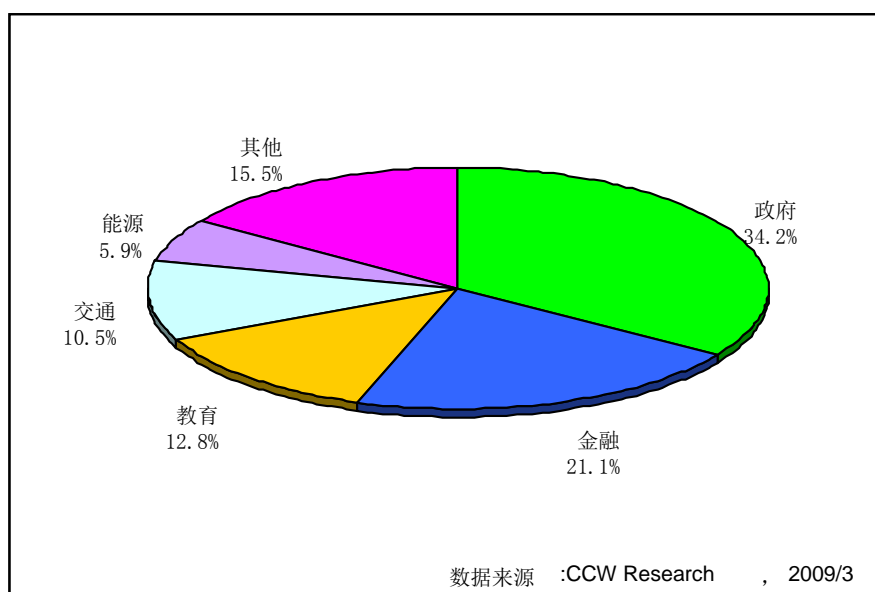
国内 ICT 市场虽然起步较晚，但从 2005 年开始，年均增长速度超过 20%。2008 年中国 ICT 市场规模达到 318.50 亿元，比 2007 年增长 34.50%。(资料来源：计世资讯《2008 年-2009 年中国 ICT 服务市场研究报告》)

2004年~2008年ICT市场规模



当前 ICT 的服务重点主要集中在政府、金融、教育、交通等行业，制造业、流通贸易等行业比例相对较少。政府一直是 ICT 服务的主要对象，2008 年政府行业占整个 ICT 服务市场的比例高达 34.20%，其次是金融，21.10%，教育 12.80%。

2008年中国ICT市场行业分布



随着国内各大运营商之间市场竞争的加剧以及向客户提供综合服务解决方案这种服务模式的延伸，预测从 2009 至 2011 年，ICT 服务市场规模仍会快速增长，2011 年我国 ICT 服务市场规模将超过 690 亿元（资料来源：计世资讯《2008 年-2009 年中国 ICT 服务市场研究报告》）。未来在新兴通信技术的推动下，人类社会即将步入宽带和无线通信时代，语音与数据的融合、固话和移动的融合、通信技术和 IT 技术的融合已经是大势所趋，ICT 服务具有广阔的市场空间。

（三）行业竞争情况

1、行业竞争格局

（1）电信应用软件市场竞争状况

在国内三大电信运营商应用软件市场上，除本公司外，目前还有多家国内知名的电信应用软件服务提供商，包括亚信（中国）有限公司（以下简称“亚信”）、南京联创科技（集团）股份有限公司（以下简称“联创”）、东软集团有限公司（以下简称“东软”）、深圳华为技术有限公司（以下简称“华为”）、亿阳信通股份有限公司（以下简称“亿阳信通”）、Amdocs（中国）有限公司（以下简称“Amdocs 朗新”）、北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司（以下简称“神码思特奇”）、大唐软件股份有限公司（以下简称“大唐软件”）、南京中兴软创科技有限责任公司（以下简称“中兴软创”）和广东普信科技有限公司（以下简称“普信”）等。

从电信应用软件市场来看，目前电信应用软件市场的主要特点是“容量大而竞争分散”，在电信行业应用软件解决方案的提供商中排名第一的亚信，其 2008 年市场份额仅为 7.60%。由于电信行业应用软件建设具有专业性、安全性和区域性等特点，行业竞争目前基本上处于分散割据状态，具备较大的整合和拓展空间。

2008年电信应用软件厂商市场排名

市场排名	企业	份额
1	亚信	7.60%
2	联创	6.40%
3	神码思特奇	4.60%
4	华为	3.80%
5	中兴软创	3.30%
6	东软	2.40%
7	Amdocs 朗新	2.10%
8	亿阳信通	2.10%
9	联信永益	1.48%
10	普信	1.20%
11	其他	65.10%

注：（1）亚信和联创已于 2009 年 12 月 6 日最终签署合并协议，合并成立亚信联创控股有限公司。

（2）资料来源：计世资讯《2008-2009 年电信应用软件市场发展趋势报告》

随着电信运营商重组的完成，在全业务竞争的压力下电信运营商需要更快速的完成应用系统的建设以利于迅速展开市场竞争，对电信应用软件市场产生一定的影响。电信运营商对于电信应用系统集成商的技术水平与施工能力将提出更高的要求，市场排名靠前的电信应用系统集成商将获得更多的市场机会。

（2）ICT 服务市场竞争

与国际 ICT 业务发展态势相比，国内 ICT 服务市场目前才刚刚启动，电信运营商对于 ICT 市场的大力推广对整体 ICT 服务市场迅速成长起到了推动的作用。现阶段，中国进行 ICT 服务的企业并不多，主要是电信运营商从事 ICT 服务的子公司如中国电信集团系统集成有限责任公司、中国联通系统集成有限公司、中国通信服务股份有限公司以及少数第三方 ICT 服务商如本公司和上海理想科技有限公司等。目前的市场竞争主要体现在两个方面：

① 与传统 IT 服务商的竞争

以中国电信系统集成公司、中国联通系统集成有限公司和本公司为代表的 ICT 服务商，由于依托电信运营商通信网络资源优势 and 多年的电信行业信息化建设经验，在电信增值服务软件和与通信网络相关的 IT 基础架构等领域占据了有利的竞争地位，占据 ICT 服务市场的主要份额。传统 IT 服务商由于缺乏电信行业信息化建设的经验，在 ICT 服务市场的份额很小。

② 基于电信运营商资源的竞争

ICT 服务市场的竞争，主要基于电信运营商的通信资源展开。由于电信运营商从事 ICT 服务的子公司拥有天然的便利，占据了市场大部分份额，但其缺乏灵活的经营机制和相关技术人才队伍，而第三方 ICT 服务商则在经营机制、人才结构、业务全面性和专业性等方面具有明显优势。目前电信运营商 ICT 服务子公司与第三方 ICT 服务商之间的关系是合作与竞争并存，总体上合作要大于竞争。

一方面，电信运营商从事 ICT 服务的子公司依托 ICT 服务商的技术优势和业务范围优势，通过把一些难度较大的业务外包给第三方 ICT 服务商，通过合作来进行业务的开拓和建设；另一方面，第三方 ICT 服务商借助电信运营商的强大电信系统集成能力来完成一些大型的系统集成项目，把项目中的电信系统集成业务分包给电信运营商从事 ICT 服务的子公司来共同完成。

（3）党政通信领域的 IT 综合服务

国内的电信行业市场除三大电信运营商中国电信、中国移动及新联通领域外，还包括党政通信领域。在党政通信领域，对 IT 综合提供商的涉密资质、合作路径、开发及实施能力与相关经验均有严格要求，行业进入门槛较高。本公司作为党政通信部门的战略合作伙伴。报告期内，发行人对党政通信领域的销售总额为 8,651.65 万元，其中 2007 年度、2008 年度和 2009 年销售金额分别为 2,337.96 万元、1,347.28 万元和 4,966.41 万元，分别占当期电信行业收入的 6.26%、5.54%、2.63%和 9.34%。业务规模居该领域第一位。随着党政通信领域对宽带通信需求的增长及电子政务发展的需要，党政通信部门将加强与发行人在全国范围内的合作。（资料来源：党政通信部门）

2、进入本行业的主要障碍

进入本公司所处行业市场的主要障碍体现在以下方面：

（1）行业经验与技术积累

本公司所从事的行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务等业务，重点面向电信、政府、烟草等高端行业客户，服务过程中所采用的技术专业性强，与客户的业务密切关联，尤其是应用软件的开发，需要对客户的业务流程和应用环境有比较深入的了解，如果缺乏在行业技术和业务方面的经验积累，进入本行业的市场壁垒较高。

（2）市场积累及客户忠诚度

本公司所面对的电信、政府、烟草等行业客户大都是比较优质的高端客户，它们在信息化建设方面都保持着较大规模、较长期的持续投资。能够进入这类客户的 IT 服务提供商行列，意味着能够获取更多的 IT 服务项目机会。但要取得这类客户的信任一般都需要一个较长的积累过程，不经过长期的合作很难建立良好的客户关系，形成自身稳定成熟的客户群。尤其是在电信行业，无论是电信 BOSS 软件解决方案还是 ICT 服务，都要与电信运营商形成长期的、稳定的合作关系，充分利用电信运营商的客户资源和通信网络资源优势，并得到电信运营商的充分信任和支持。因此，是否具有长期稳定的优质客户资源是进入本行业市场的一个重要条件。

（3）营销和服务网络

从客户需求来看，在电信、政府、烟草等行业客户中，IT 支撑系统已经成为其生产经营过程中的核心系统。基于此，客户对承担其 IT 系统建设和维护的

IT 服务商要求日趋严格，本地化或就近区域的服务支持已经成为客户对 IT 服务提供商所提出的基本要求。

从业务特点来看，类似本公司所承担的应用软件开发或计算机系统集成类项目，实施完成后一般都需要向客户提供长期的技术支持和维护服务。尤其是跨区域经营的电信运营商和行业大客户，一般都要求其服务提供商具有一个遍布全国范围的售后服务网络和先进的服务保障管理体系，确保系统安全可靠和及时服务，这种跨区域的服务保障能力是目前各大客户重点关注的问题。

为确保及时地向分散分布的各行业以及区域客户提供完善的服务，意图跻身本行业的 IT 服务企业必需建立一个遍布全国的营销和服务网络。

（4）人才积累

软件和 IT 服务行业属于知识密集型行业，需配备具有行业专业技术和信息化技术双重知识背景的高层次技术团队、掌握先进管理思想的专业化管理团队以及具有行业知识和经验的市场营销队伍。人才是类似本公司的高新技术企业最大的资本，是公司核心竞争力的主要体现，企业核心技术、业务和管理团队的形成是一个逐步发展和长期积累的过程，从而也是进入本行业的壁垒。

（5）管理水平

随着竞争加剧，本公司所从事的 IT 服务业务面临严峻的挑战，这种挑战部分来自竞争对手、上游供货商和客户，但归根到底，最大的挑战来自对企业内部管理的挑战。如何精确定位自身的发展目标和业务方向，有序、有效地协调公司内、外各方面资源，对所有 IT 服务商都是一个很大的难题。尤其是在全国范围内扩张业务的情况下，首先必须抓好公司内部事和人的量化管理，但是仅仅靠公司内部资源实现快速的规模化扩张肯定不现实，还需要充分利用外部资源，但外部资源如何利用，如何把与外部伙伴的合作关系理顺、管好并保证按照统一、规范的管理体系去管控合作项目的实施和后续维护工作，对于业内公司能否保持持续性的业绩增长至关重要。

（6）企业资质

随着电信、政府和烟草等行业客户对信息系统建设的安全性和可靠性要求越来越高，对 IT 服务提供商的资质要求也越来越高。在很多行业客户核心应用系统的开发或大型 IT 基础架构的建设上，客户通常都会对 IT 服务提供商的计算机信息系统集成资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质以及 CMM 等资质提

出要求。企业资质已经成为衡量 IT 服务商综合实力的重要体现，是参与本行业市场竞争的主要门槛。

3、行业利润水平的变动趋势及变动原因

最近三年主要可比同行业上市公司毛利率水平如下：

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
东华合创	-	25.35%	21.43%
华胜天成	-	21.03%	19.99%
亿阳信通	-	50.27%	46.85%
欣网视讯	-	44.18%	41.89%
平均值	-	35.12%	32.54%
本公司	20.52%	20.10%	19.99%

注：截至本招股说明书签署日，可比同行业上市公司 2009 年度年报信息暂未披露。

最近三年上述公司平均毛利率总体呈现上升趋势。软件企业在从事软件开发和技术服务业务的同时也提供非软件和技术服务，但软件开发和技术服务业务的毛利率较非软件和技术服务业务的毛利率高，受电信等行业对应用系统软件投入比重提高的影响，2008 年软件企业的软件开发和技术服务业务收入占总收入的比重有所提高，从而导致 2008 年行业平均毛利率水平有所提高。

（四）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）产业政策环境将进一步趋好

国家将软件行业列为优先发展的战略性产业，随着“十一五”规划实施的深入，产业发展的环境将更加良好。全国信息产业科技创新大会出台了《关于加快推进信息产业自主创新的指导意见》，各地纷纷将软件作为推进信息产业技术创新的突破口，出台了很多扶持措施。工业和信息化部正联合有关部门研究制定新的软件行业发展政策，为软件行业发展创造更好的外部环境。

（2）国内信息化市场将为软件发展提供新的机遇

从 2007 年开始，国家深入推进“信息化带动工业化”战略，加快传统行业结构升级，将为国内软件行业创造新的市场，特别是软件业与制造业的融合发展将更加突出，软件在传统行业中的应用将更加广泛。国家加快建设和谐社会，促进区域协调发展，将大力扶持中西部地区和农村信息化发展，又为软件行业在三农领域中的应用创造新的市场。中小企业的信息化市场日益扩大，也给软件行业

带来新的机遇。社会信息化建设的继续深入、区域性电子政务建设投资的不断加大、软件服务业的蓬勃发展和国家正版化力度的加强成为软件行业增长的主要动力。

（3）网络融合和 3G 建设为电信软件及相关行业带来新的增长点

2009 年初 3G 正式发牌后，各电信运营商将在 3G 建设方面进行大规模的投入，未来三年内 3G 建设投资预计约 4000 亿元，这将有力推动电信软件和 IT 服务行业发展（资料来源：通信信息报《千亿投资加速 3G 布局》）。

随着 3G 和 NGN 技术的成熟和应用，三网融合趋势加快，基于网络的软件业务开发市场日益扩大。第一，新一代通信技术和业务的推动与普及，使基于移动终端的软件开发和增值服务成为软件行业新的发展方向。第二，新兴的网络服务内容和形式不断涌现，通过互联网提供软件服务的服务方式与服务范围将进一步拓展，基于网络应用的软件产品与服务将进一步得到融合。

2、不利因素

（1）技术替代快

软件与 IT 服务行业具有技术进步快、产品生命周期短、升级频繁、继承性较强等特点。软件与 IT 服务企业必须准确把握软件技术和应用行业的发展趋势，持续创新，不断推出新产品和升级产品，以满足市场需求。

（2）软件人才相对匮乏

软件人才匮乏，特别具有行业经验和开发能力的高层次的复合型人才的缺乏，制约了软件与 IT 服务行业的发展和提升，成为软件和 IT 服务企业做大做强的瓶颈。

（3）投融资渠道匮乏

许多软件和 IT 服务企业为民营企业，资金短缺，贷款困难限制了企业规模的扩大和竞争能力的提高。高新技术企业需要较高的研发投入来应对快速变化的市场。资金短缺形成了对企业的中长期发展制约。

（五）行业经营模式及特征

软件与 IT 服务行业是“以客户为中心、以服务为保障”的服务型行业，属于典型的项目型企业（见丁荣贵《项目治理—实现可控的创新》）。

1、项目型企业与传统制造型企业的主要区别是：

项目	传统制造型企业	项目型企业
对客户个性化需求适应性	低	高
生产形式特征 1	大规模生产	定制
生产形式特征 2	生产设备多、投入大	生产设备少、投入小
员工素质特征	教育程度低	教育程度高
员工数量特征	单条生产线人员密集度高，但人员成本投入小	单个项目人员密集度低，但人员成本投入大
管理特征	层级管理	扁平管理
知识密集度	低	高

与传统制造业企业相比，软件与 IT 服务企业不需要大量购置生产设备、生产线，而是需要搭建测试环境和开发平台。一般情况下，软件开发项目中很多环节是在客户现场完成，即使有产品化的软件做支持，一般也需要到客户现场去实施。系统集成项目主要涉及代客户采购软、硬件产品，并按客户需求将软、硬件设备集成到一个能够满足客户个性化需求的系统中。专业技术服务既有围绕软件开发和系统集成提供运行维护等服务的模式，也有基于成熟的第三方软、硬件产品提供服务的模式。

其次，软件与 IT 服务企业是知识密集型企业，其核心竞争力在于人才和知识管理。与传统制造业企业相比，生产设备和生产环境并不是软件产品好坏的决定性因素，软件产品生产（研发）和销售的核心要素是人才和知识管理。传统制造行业，厂房、设备和生产线的投入占据了资本投入的大部分，而在软件与 IT 服务行业，人才投入是企业资本投入的最主要部分。软件与 IT 服务企业要想提高核心竞争力，除了建立良好的办公环境和相应配套设施外，必须为人才发展提供良好的文化环境和公正的激励机制，必须采取与之相适应的管理文化和管理手段——项目管理文化和工具。

2、在经营模式上，软件与 IT 服务行业与传统制造业甚至通用型软件产品的生产企业相比有着显著不同。

软件与 IT 服务企业与生产通用型软件产品的企业的主要区别：

项目	通用型软件产品企业	软件与 IT 服务企业
对客户个性化需求适应性	低	高
生产形式特征	自己研发、生产外包	定制
员工素质特征	教育程度低/高结合，高者为主	教育程度高
员工数量特征	单个项目人员密集度较高	单个项目人员密集度低
知识密集度	高	高

软件和 IT 服务行业更强调个性化服务，因此，其满足客户独特需求的生产方式是“定制”。传统制造行业产品和通用型的软件产品都可以大批量的生产制造，在这点上软件与 IT 服务行业的经营模式与后者也有明显不同。

软件与 IT 服务企业的经营活动是以客户为中心，无论是售前咨询、项目开发还是售后服务都需要经常在客户现场进行，只有与客户密切接触和配合，才能真正完整、清晰地理解客户需求，才有可能为客户提供具有竞争力的应用软件产品和解决方案。

（六）行业技术水平和技术特点

软件与 IT 服务行业中，在数据库、应用中间件和存储备份等通用型产品和高层咨询服务方面目前仍然是 Oracle、IBM、HP 和 EMC 等国外厂商占据主导地位，包括神州数码、东软和本公司在内的国内软件与 IT 服务商主要是在上述通用产品的基础上根据客户需求而进行定制化的设计、开发和系统集成，并在后期提供完善的运维服务保障。

本行业所应用技术的特点主要体现在以下方面：

1、技术成熟度高、应用广泛

本行业所涉及的技术大都属于比较成熟、标准的信息或通信技术，在国际上都已经有比较广泛的应用。技术提供方式上，基本上是以类似本公司的软件与 IT 服务提供商为实施主体，以客户需求为导向，基于成熟的第三方软、硬件产品以及按需定制的应用软件等系统搭建完整的 IT 系统，向客户提供信息化建设的行业整体解决方案。

2、以定制化的应用服务为主

由于行业需求差异化比较大，跨行业的应用软件很难实现产品化。受信息系统应用不够普及及传统的按需定制开发模式影响，在当前的行业应用软件系统开发建设过程中，对客户共性需求的归纳工作目前进展参差不齐，应用软件服务商普遍缺乏产品化的软件基础，在与客户进行沟通时很容易受客户个性化需求的引导和牵制，导致目前的技术应用模式基本上还是以定制化的应用服务为主。

（七）上、下游行业与本行业的关联性及其影响

本公司所处行业的上游行业主要是通信网络和计算机设备行业；下游行业主要是电信运营商、烟草等行业和政府部门。

本行业与上游行业具有一定的关联性，上游行业的技术更新和产品升级会导致本行业的产品或方案与之联动变化。目前，主要的设备制造商如 IBM、DELL、HP、CISCO、华为、中兴、联想等均为国内外的知名大企业，设备质量稳定，货源充足。国外设备制造业的发展时间长，已形成了几大寡头垄断的竞争态势，设备价格比较高、波动性不大；近年来国内设备制造业也有了长足的发展。从总体来看，设备制造业的稳定有利于推动本行业的发展，但进口设备价格居高不下不利于本行业迅速降低成本，从这一点来看国内设备制造业的发展壮大将对设备价格尤其是进口设备价格的下降起到积极的作用。

下游行业的发展对本行业具有拉升作用。软件与 IT 服务产业是为国民经济其它行业的信息化建设提供服务的行业，它的发展一方面遵循行业本身的发展规律，另一方面受到国民经济其它行业发展状况的影响。近年来，我国国民经济呈现持续稳定健康发展的良好态势，许多行业均得到快速发展，尤其是电信、教育、金融、医疗、能源等行业，由于业务发展迅速，为抢占市场份额，行业内的企业纷纷凭借雄厚的资金实力选择信息化手段来提高其管理水平、核心竞争力和经营效益，企业的信息化建设投资不断增加，这将为电信应用软件和 ICT 服务业务提供充分的市场空间。

（八）电信运营商重组和 3G 发牌对公司业务影响

1、电信行业重组和 3G 发牌背景

在 2008 年电信行业重组前，中国电信行业呈现中国网通、中国电信、中国移动、中国联通、中国铁通、中国卫通六家基础电信业务运营商以及全国数千家增值业务运营商共同竞争的局面，由四大运营商主导：中国电信和中国网通（主要提供固网通信服务），以及中国移动和中国联通（主要提供移动通信服务）。

2008 年 5 月 24 日，国家工业和信息化部、国家发改委以及财政部联合发布《关于深化电信体制改革的通告》，公告指出，鼓励中国电信收购联通 CDMA 网（包括资产和用户），中国联通与中国网通合并，中国卫通的基础电信业务并入中国电信，中国铁通并入中国移动。

本次重组完成后，六家基础电信运营商变为三家。中国联通分拆双网，其中 CDMA 网络并入中国电信，保留 GSM 网络与中国网通合并组成新联通；中国铁通并入中国移动；中国卫通的基础电信业务并入中国电信。

2009 年 1 月 7 日，工业与信息化部正式宣布发放 3G 牌照，中国移动获发

TD-SCDMA 牌照，中国电信获发 CDMA2000 牌照，新联通获发 WCDMA 牌照。电信行业最终形成三家拥有全国性网络资源、实力与规模相对接近、具有全业务牌照和经营能力的市场竞争主体。

全业务电信运营商即电信运营商由原先单独的固网或移动业务运营转变为固网业务与移动业务相融合，集固网、宽带、移动和 3G 于一体的全电信业务运营。

2、电信运营商重组和 3G 发牌对公司的影响

具体对于本公司而言，电信运营商重组及 3G 牌照的发放属于机会与风险并存。3G 业务的支撑需求、重组后各电信运营商在全业务领域的竞争需求、固网与移动网业务的整合以及重组后各电信运营商管理系统的协同需求，将对本公司的电信应用软件产品及服务市场带来极大的推动作用。但另一方面，在 3G 建设与重组后电信运营商全业务竞争的环境下，电信运营商对于电信应用系统的功能需求将更为复杂，对于本公司的研发、服务能力也将提出更高的要求。主要体现在以下方面：

（1）正面影响

① 电信运营商重组和 3G 牌照发放后带来目标市场范围迅速扩大

电信运营商重组和 3G 牌照发放后，联信永益原有业务已经不仅仅局限在固网业务，而是随着电信运营商固网与移动业务的整合迅速向具有广阔发展空间的 3G 移动市场扩展。同时，重组后运营商的业务范围趋于一致，有利于打破原来“条块分割”的市场竞争格局，这使得联信永益这样综合实力较强的公司有条件突破原有区域和运营商业务的限制，向其他运营商市场迅速扩展。

具体就三大电信运营商而言：

新联通方面，公司自 2008 年底以来，入围了联通集团 IT 系统集中采购业务核心供应商，积极参与集团各项业务和技术规范的编写和制定，并在黑龙江、天津、内蒙、山西、陕西以及河南、河北等区域市场上都取得了实质性的突破。继北京联通之后，公司在黑龙江、天津、内蒙、河北、山西联通等客户的网络支撑系统方面也已经成为其核心服务商；在天津、内蒙及河南联通等客户的业务支撑系统建设方面，公司也已经从不同的角度实现切入，开始承接这些客户部分业务支撑系统的开发和服务。

中国移动方面，公司主要着眼于为其提供 IT 基础设施建设过程中的技术支

持和服务。随着 3G 平台建设的快速推进，公司与各主要设备供应商积极配合，努力参与移动集团总部及各省分公司与 3G 应用平台相关的 IT 系统建设项目，在移动集团总部、北京移动、天津移动、山东移动、河北移动、河南移动、辽宁移动、山西移动、内蒙移动等客户的核心供应商名单上，联信永益已经成为正式的入围供应商。在为这些客户提供服务的过程中，公司的业务、技术部门与客户的市场部、增值业务部等部门密切接触，充分了解中国移动在 3G 业务拓展方面的应用支撑需求，争取在现有积累的基础上，结合中国移动的政策支持和资源优势，在行业大客户的终端应用及其业务应用领域寻找更多的双赢合作机会。

中国电信方面，公司遵循区域拓展的指导思想，跟踪电信集团的业务发展策略，在内蒙、山西、湖南、陕西、云南、广东等省份，依托公司区域分支机构的力量，在数据网络建设、ICT 业务合作推广、3G 支撑平台建设等领域都取得了一定的业绩。

综合来看，电信运营商重组和 3G 业务的推出迅速扩大了联信永益的目标市场范围，本公司在电信行业 IT 服务供应商的竞争格局中已居于较为有利的地位。

② 电信行业整合及 3G 基础建设带来巨大商机

无论是电信运营商重组，还是 3G 基础设施的建设，首先面临的的就是资源和业务整合问题：如原网通业务与原联通业务的双向整合、3G 业务与现有各业务系统的整合。如何充分整合固网业务、移动业务和新的 3G 业务，是重组后各电信运营商信息化建设的重点和难点，同是也是新一轮电信投资的主要领域。

由于电信运营商的业务融合是一个渐进的过程，各类业务支撑系统需要进行统一的整合改造，这是一个循序渐进的过程，需分步骤地实现对融合业务的支持。因此本公司需要根据电信运营商渐进式的融合进行分步骤、分阶段的定制开发。本公司提供的电信综合业务及运营支撑系统软件产品及服务属于电信运营商业务融合的核心领域，电信行业的整合为本公司 NGBOSS 业务的拓展带来了良好的市场机遇。

③ 本公司募投项目的实施面临良好的市场机遇

电信运营商结构的变化及新业务的发展都要求各运营商必须对其 BOSS 系统、网络资源管理等业务支撑平台等进行大规模的改造和建设，这为包括本公司在内的 IT 服务供应商带来了丰富的市场契机。本公司募投项目的实施面临良好的市场机遇。

就电信网络资源管理业务领域而言，随着电信运营商重组和 3G 牌照的下发，在各运营商中掀起了新一轮的电信设备、网络和基站等基础设施建设热潮，整合及新建系统过程中沉淀了非常多的资源管理问题，促使各运营商提高了对电信基础设施和资源管理层面的要求，综合了固网和移动网络资源管理系统的建设将成为各运营商业务支撑系统中的重点项目。

本公司立足过去数年的发展，已具备全业务支撑系统建设能力和经验，储备了相关的技术能力和技术人才。特别是公司曾于 2006 年为原北京网通开发、建设了无线市话（小灵通）业务的综合计费营账系统，实现了实时计费，并运行稳定可靠。后于 2007 年开发并实施了固网集中计费帐务系统与无线市话计费帐务系统的融合，实现了原北京网通用户的固移业务融合。因此公司具备固网与移动业务融合开发与实施的经验优势。

作为北京联通原计费账务和综合营帐等核心 BOSS 系统的开发商，本公司在新联通固移业务融合中占据先机，北京联通计费账务系统目前所进行的各项扩容改造工作基本上由公司主导实施，为公司完善 NGBOSS 系统提供了丰富的实践机会。而在北京联通刚刚完成的移动网络资源管理平台的竞标中，联信永益又战胜了在中国移动、原中国联通市场上提供移动资源管理平台开发的竞争对手，把握住了北京联通对全业务系统资源进行统一整合的机会，对拟投入研发的电信资源管理系统也提供了完整的实践和测试平台，加上公司在原中国移动市场上积累的移动网络资源管理系统建设的经验优势，在电信运营商重组的背景下，公司完全具备获取 3G 相关业务的能力，并在未来的电信全业务运营领域占得一席之地。

④ IT 服务的要求越来越高

随着运营商重组和 3G 业务的推出，各运营商都成为全业务服务商，业务的复杂性提高，对业务支撑系统的可靠性要求也越来越高。从最近两年的变化趋势来看，各运营商对 IT 服务商的选择标准日趋苛刻，对 IT 服务提供商的专业水平、服务网点覆盖和综合实力等提出了更高的要求。

围绕公司“IT 服务”发展战略，公司自成立起，就开始了全国性 IT 服务网点的部署。目前，公司已经在广州、上海、西安、成都、哈尔滨、长沙、宁波、龙岩、深圳和武汉等地设立了分公司和办事处，在全国近 200 个县级以上城市已经具备 IT 服务支持力量，初步构建起了以上述重点城市为中心、辐射周边区域的市场营销和服务网络。这个覆盖广泛的营销和服务网络，增强了本公司在全国

范围内的销售和服务能力，为公司服务电信运营商发挥重要作用。经历了近 8 年为原中国网通的信息化和运维服务过程中积累了一批拥有丰富经验和经历了 08 奥运考验的稳定的 IT 服务团队，在未来 IT 服务市场具有较强的竞争优势。

（2）负面影响

电信重组和 3G 业务带来新的机遇的同时，也对本公司的发展提出了新挑战。主要体现在以下方面：

① 电信运营商虽然建设需求强烈，但从客户数量上，整合后的电信运营商客户从原有的六家变为三家全业务运营商，客户高度集中。特别是联信永益的长期合作伙伴原中国网通与中国联通合并后，本公司将在新联通的市场竞争中面临原中国联通的 IT 服务供应商的竞争，市场具有一定的不确定性。

② 本公司的市场拓展能力需要加强

联信永益过去的市场主要局限在北京、天津等北京周边地区。但是目前运营商重组和 3G 建设所带来的市场机遇要求开发商具有在全国市场范围和跨运营商进行市场拓展和技术服务的能力，这对联信永益的下一步发展提出新的课题。因此，公司本次募集资金之一 IT 网络服务平台建设的主要目的就是扩大全国范围的营销网络和 IT 服务能力。

③ 电信软件研发能力和产品化程度有待进一步提高

电信重组带来的固移业务融合和 3G 等新技术的发展，对公司电信软件研发能力的要求也越来越高。

早在电信重组前，公司就多次研究重组可能会对公司带来的影响和机遇，并为此重点部署了相应研发工作，主要包括新一代面向 3G 的 NGBOSS 和电信网络资源管理等。NGBOSS 主要从集中计费（Billing），实时在线计费（OCS），客户关系管理（CRM）等方面根据全业务和 3G 的需要，进行全面升级改造。电信网络资源管理则以 GIS、数据库等先进技术对电信网络中传输、交换、同步、动力等资源进行统一管理，并建立各专业的逻辑关联关系，最大限度地利用电信网络资源，提高网络的运行质量和效率，向用户提供高效、高质量、高可靠性的电信服务。同时公司应电信运营商的邀请，多批次参加运营商最新业务规范和技术规范的编制工作和北京电信规划设计院的电信规划设计工作。因此，这些研发产品严格遵循运营商在重组后制定的最新业务规范和技术规范，能很好的保证研发产品适应融合后全业务模式的需要。

但由于资金原因，公司在电信软件研发上投入仍显不足，产品化成熟度不高，因此增加电信软件产品的研发投入是本公司未来发展的重中之重，也是本次募集资金的主要目的之一。

三、本公司在行业中的竞争地位

（一）公司市场份额及排名

本公司在软件与 IT 服务行业以及电信应用软件和 ICT 服务行业的竞争地位如下：

1、综合竞争力

公司作为集计算机信息系统集成一级资质、涉及国家秘密的计算机信息系统甲级资质和 CMM3 等三项资质于一身的 IT 企业，根据国家信息产业部、国家保密局等权威部门所授予的系统集成等资质做为参照标准，本公司已经步入国内软件与 IT 服务一流企业的行列，综合竞争力排名进入前 30 名。

2、电信应用软件行业竞争力

（1）市场地位

据计世资讯统计数据显示，按照承接电信应用软件的合同规模、服务电信用户群的规模等数据做为参照标准，本公司在电信应用软件行业排名已进入前十，本公司 2005 年和 2006 年连续两年被评为“中国电信供应商百佳”企业，2008 年被评为“中国信业信息化建设服务商 50 强”。

（2）2006-2008 年市场占有率变化情况及未来变化趋势

项目	市场规模(亿元)	联信永益规模(亿元)	联信永益占有率
2006 年	236.70	3.34	1.41%
2007 年	268.50	3.84	1.43%
2008 年	312.40	4.65	1.48%

注：联信永益电信应用系统规模系按各期电信行业收入扣除技术服务收入计算得出，2009 年相关统计数据尚未发布。

计世资讯统计数据显示及相关资料，2006 年到 2009 年，电信运营商对软件开发投入越来越重视，国内电信应用软件的市场规模也随之逐年增长。公司的电信应用软件业务规模扩张迅速，市场占有率稳定。如果本次发行成功，公司将在电信应用软件开发上进一步加大投入，随着募集资金的到位和投资项目产生效益，公司在国内电信应用软件市场的占有率预计将继续保持增长。

3、ICT 服务行业竞争力

(1) 市场地位

在 ICT 服务企业综合实力排名上，主要考虑以下因素：

- ①市场因素：企业的客户资源价值、市场占有率和变化趋势。
- ②企业资质：主要从系统集成、安全和软件三个方面考察企业资质水平。
- ③服务网络：企业的 IT 服务体系和服务网络覆盖面。
- ④技术因素：企业的核心技术竞争力，企业的产品化程度、企业创新能力等。

依据计世资讯《中国软件与 IT 服务市场调查报告（2007 年）》统计，从综合角度分析，本公司在 ICT 服务领域的综合实力排名仅次于中国电信系统集成公司、中国联通系统集成有限公司和中国通信服务股份有限公司，位居国内第四。2008 年本公司被中国质量协会用户委员会评为“中国 IT 用户满意度调查—ICT 服务满意度第一”企业。

(2) 2006-2008 年市场占有率变化情况及未来变化趋势

项目	市场规模(亿元)	联信永益规模(亿元)	联信永益占有率
2006 年	176.70	0.78	0.44%
2007 年	236.80	1.45	0.61%
2008 年	318.50	1.71	0.54%

注：联信永益 ICT 服务规模系各期营业收入扣除电信应用软件业务规模，2009 年相关统计数据尚未发布。

2006 年、2007 年和 2008 年公司的 ICT 业务市场占有率相对稳定。随着本次募集资金投资项目“IT 服务平台项目”的建成，本公司的市场响应能力将得到提高，公司在国内 ICT 服务市场的占有率预计将继续增长。

4、党政通信综合 IT 服务领域竞争力

本公司作为党政通信部门的战略合作伙伴，报告期内为其提供了电信应用软件产品的开发、系统集成及各类技术服务，报告期内在该细分市场销售总额为 8,651.65 万元，业务规模居该领域第一位。随着党政通信领域对宽带通信需求的增长及电子政务发展的需要，党政通信部门将加强与发行人在全国范围内的合作。（数据来源：党政通信部门）

(二) 公司竞争优势

在软件与 IT 服务行业，尤其是电信应用软件及 ICT 服务市场中，公司的主要竞争优势体现在以下方面：

1、行业经验与技术优势

公司经过多年 IT 服务行业的经验积累，在电信运营商、党政通信部门、行业客户和大中型企业客户中已经积累了比较成熟的软件技术和产品，并以此为基础形成了在行业中具有竞争优势的解决方案。在电信行业，本公司的客户资源管理、计费账务、综合营账、实时联机数据采集、网络资源管理和通信网络建设等方面的产品和解决方案处于业界领先地位。

公司通过为全国最大、技术最复杂的 IP 城域网—原北京网通 IP 城域网提供设计咨询、建设、维护在内的全面的技术服务，掌握了大型 IP 网络运行中的互联网路由处理技术、超大型 IP 城域网流量分析和调度技术等关键技术。此外，公司通过为各类大客户的信息系统建设提供大型主机系统平台解决方案，也掌握了大型信息系统设计、容灾系统设计等方面的关键技术。

截至目前，本公司已拥有 138 项计算机软件著作权、22 件商标。经过多年的研发投入和人才培养，公司已具备向客户提供从 IT 系统咨询到 IT 系统建设、IT 系统的运营管理以及 IT 系统维护的全生命周期的服务能力。

2、市场及品牌知名度优势

公司作为主要服务于电信运营商、党政通信部门、政府机关及烟草行业的综合 IT 服务商，在各行业通过与重点客户的长期战略合作，不仅积累了雄厚的技术储备及丰富的行业经验，而且大大提高了公司的品牌知名度。

在电信领域，公司可以为电信运营商提供全业务服务，包括电信运营的主要软件产品及专业化服务。报告期内，公司为重点客户如北京联通、天津联通、陕西联通、山西联通、中国移动总部、河南移动、湖南电信等电信运营商成功开发软件产品并提供专业化服务，并且公司是党政通信部门 IT 服务战略合作伙伴，公司提供的相关产品在可靠性、实用性和实时性方面处于行业领先地位。在政府及烟草等领域，公司的主要客户包括国家税务总局、国家质检总局、文化部、民航航空管局、铁道部、北京烟草专卖局、湖南中烟工业公司、云南红塔集团、中国铝业、诺基亚、西门子等优质客户资源。

通过与大客户的长期合作，不仅提高了公司的技术水平及服务能力，而且提高了公司的品牌形象及市场地位，公司的优质客户资源优势开始凸显，对公司业务规模的不断扩张起到了至关重要的作用。

3、具备固网与移动业务融合开发与实施的经验优势

在电信运营商重组及 3G 发牌的行业背景下，需要 IT 综合服务提供商根据电信运营商渐进式的融合进行分步骤、分阶段的定制开发。由于电信运营商的业务融合是一个渐进的过程，各类业务支撑系统需要进行统一的整合改造，这是一个循序渐进的过程，需分步骤地实现对融合业务的支持。

本公司立足过去数年的发展，已具备全业务支撑系统建设能力和经验，储备了相关的技术能力和技术人才。特别是公司曾于 2006 年为原北京网通开发、建设了无线市话（小灵通）业务的综合计费营帐系统，实现了实时计费，并运行稳定可靠。后于 2007 年开发并实施了固网集中计费账务系统与无线市话计费账务系统的融合，实现了原北京网通用户的固网与移动业务的融合。因此公司具备固网与移动业务融合开发与实施的经验优势。

4、营销和服务网络优势

围绕公司“IT 服务”发展战略，公司自成立起，就开始了全国性 IT 服务网点的部署。目前，公司已经在广州、上海、西安、成都、哈尔滨、长沙、宁波、龙岩、深圳和武汉等地设立了分公司和办事处，在全国近 200 个多个县级以上城市已经具备 IT 服务支持力量，初步构建起了以上述重点城市为中心、辐射周边区域的市场营销和服务网络。这个覆盖广泛的营销和服务网络，一方面增强了本公司在全国范围内的销售和服务能力，为本公司服务客户、开拓市场发挥了重要作用；另一方面，基于贴近客户提供技术服务的机会，使本公司在为有多分支机构的大中型企业客户服务过程中争取到更多的应用软件开发和系统集成服务机会。

5、人才优势

本公司在人才队伍建设方面，广纳博采国内外优秀 IT 企业经验，注重“以人为本”，多渠道、多形式地吸纳众多的优秀人才，已培养了一支稳定的职业化、专业化的核心骨干队伍。人才是 IT 高科技企业发展的动力，也是公司最宝贵的资源。为此，在人力资源开发与管理方面，本公司自成立以来一直专注于“人才梯队”的设计和人才机构的合理配比。尤其在技术团队的建设上，公司的核心技术队伍长期从事高水平的 IT 建设、软件开发和维护等工作，具有丰富的业务知识和技术水平、项目实施经验和管理经验，深谙 ICT 服务业务，尤其是在电信运营商核心骨干网络建设和企业大型网络建设方面，具备国内领先的技术水平。

本公司建立了客户经理价值模型、项目经理价值模型、总经理价值模型等，

通过 EPM 实现了对员工的公正、公平的量化考核和评价。本公司努力为员工提供良好的学习环境，鼓励建立学习型组织，将员工个人能力的提高与企业的发展紧密结合起来，为员工提供清晰的“个人职业发展地图”，有效地保证了核心骨干队伍的稳定性。合理的人才结构，保障了客户能够获得满意的技术支持和服务，增强了本公司的竞争力。

6、管理优势

本公司自成立以来，核心管理团队一直非常稳定，并始终高度重视管理制度、流程体系和骨干队伍的建设；公司强调“事为先、人为重”和“制度第一”。

本公司管理制度体系的建设遵循“扁平化、流程化、标准化、制度化”的基本原则，符合或参照 ISO9000、CMMI、ISO20000 和 PMBOK 等国际标准或业界通行办法；本公司始终贯彻以合同为中心、以项目为基本管理单位的指导思想，建立了联信永益管理流程和架构，针对结构化数据和非结构化数据建立起相应的数据库和信息库。

在合同和项目管理方面，本公司投入了相当大的精力细化需求，从内部项目管理到外包项目管理，已经初步建立起比较完整、精细的全程量化项目管理体系。

本公司在实现对“事”（合同、项目、日常工作）量化管理的基础上，逐步实现了对“人”（员工、客户、合作伙伴和竞争对手）的量化管理和考核，逐步建立了相应的价值模型体系，如客户经理价值模型、项目经理价值模型、总经理价值模型。这种公正、公平的管理措施有效地保证了骨干队伍的培养、建设。

本公司通过对“事”的量化管理，也逐步建立了客户价值模型，保证了对客户的深层次挖掘和对客户的精细化服务，进一步确保了以较少的投入获取较大的经济效益和服务质量。

本公司为保证上述管理理念、思想和制度的推进执行，自主开发了完整的 EPM（企业项目管理系统）。EPM 完全根据本公司实际情况，面向客户，以合同为中心、贯彻项目生命周期这条主线，按照 workflow、信息流、资金流、物流和人员流等关键流程组织模块设计。EPM 目前已经完成了包括市场公关、售前支持、合同签订与执行、项目实施立项、项目实施组织、设备采购、项目结项、项目维护等模块的设计和开发，并有机地融入费用管理、人力资源管理、客户管理、供应商管理、渠道管理、合作伙伴管理等。

EPM 使用至今，确保了本公司管理理念、思想和制度的贯彻执行，使本公司

做到了“统一品牌、统一平台、统一采购”，有效地支持和保证了本公司的正常运营和快速发展，尤其是初步支持了本公司用统一的平台来管理已初具规模的营销和服务网络，保证了本公司资源的有效调配。

7、资质和品牌优势

目前公司已经拥有计算机信息系统集成一级资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质和 CMM3 认证。根据信息产业部统计资料，仅从企业资质上看，目前国内同时具备计算机系统集成一级资质和涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质这两项顶级资质的 IT 公司总共不到 50 家，如果再加上 CMM 认证资质，这类公司的数量更少。

以这三项资质或认证为基础，本公司凭借深厚的技术积累、敏锐的市场洞察力、全方位的 IT 服务和强大的销售推广能力，在电信、烟草、医疗、民航等行业及政府部门市场上迅速获得成功并抢占了相当的市场份额，产品和服务已在国民经济的多个重要领域得到应用，知名度也大大提高，在电信运营商、行业客户和大中型企业客户中已经树立起了良好的品牌形象。

作为一家 IT 服务提供商，本公司正逐渐成长为本行业的中坚力量：2005、2006 年连续两年获得“中国电信供应商百佳称号”；2006 年 12 月，入选“中国成长型中小企业 100 强”，并获得“2006 中国通信业十大成长型中小企业”称号；2008 年被评为“中国通信业信息化建设服务商 50 强”；2008 年 9 月，入选“中国软件业务收入前百家企业”；2009 年 9 月，获“中国软件产业脊梁企业”称号。这些荣誉的取得充分体现了本公司的综合实力及竞争优势，为本公司业务拓展提供了品牌支持。

（三）主要竞争对手简介

在电信应用软件市场，本公司的主要竞争对手是亚信和联创。

亚信是中国领先的通信软件和服务提供商，为中国电信运营商提供 IT 解决方案和服务，亚信提供的软件方案和服务涉及 IP、VoIP、宽带、无线、3G 等技术领域，包括：业务支撑系统（计费、客户关系管理、商业智能分析、网管系统等）；电信增值应用系统以及电信级网络解决方案等，总部设在北京，在成都、广州、上海、杭州、南京、福州、沈阳等地设有分支机构和研发中心，年收入逾 10 亿元。

联创成立于 1997 年，联创的业务范围涵盖了自主软件产品及 IT 服务、软件与

服务外包、现代信息服务业、高科技医疗器械、软件人才教育等领域，拥有11家控股科技公司、4家境外投资科技型公司、年收入达25亿元、科研人员近3000人。作为中国最大的电信应用软件系统开发商之一，联创开发了计费、认证、网管、客服中心等六大系列70多项自主知识产权的软件产品。

亚信和联创于2009年12月6日签署最终合并协议，更名为“亚信联创”，其业务也将相继融合。

在国内 ICT 服务市场，中国电信系统集成公司、中国联通系统集成有限公司市场份额最大，本公司和中国电信系统集成公司、中国联通系统集成有限公司之间的关系是合作与竞争并存，总体上合作要大于竞争。

中国电信系统集成公司成立于 1996 年，是中国电信集团公司的全资子公司。该公司主要为大客户提供 ICT 整体解决方案、为电信运营商提供应用软件开发和 IT 服务支撑、为中小企业客户提供综合信息化服务。

中国联通系统集成公司，即原中国网通系统集成公司，成立于 2006 年，现为新联通集团的全资子公司。该公司主要从事系统集成应用服务、运营维护服务、信息通信技术（ICT）咨询服务。

以下是本公司和主要竞争对手的简单对比：

公司名称	企业资质	主要业务及客户	备注
亚信	系统集成一级、CMMI5	电信应用软件；中国移动、中国电信、中国联通	电信应用软件排名第一
联创	系统集成一级、CMM3	电信应用软件；中国移动、中国电信、中国联通	电信应用软件排名第二
中国电信系统集成公司	系统集成一级、涉密甲级	ICT 服务，电信运营商内部及非电信行业大型政企客户	ICT 服务排名第一
中国联通系统集成有限公司	系统集成一级、CMM3	ICT 服务，电信运营商内部及非电信行业大型政企客户	ICT 服务排名第二
联信永益	系统集成一级、涉密甲级、CMM3	电信应用软件和 ICT 服务，电信、政府、烟草等行业客户	——

注：亚信和联创已于 2009 年 12 月 6 日最终签署合并协议，合并成立亚信联创控股有限公司。

通过以上对比可以看出，在电信应用软件（以 BOSS 为主）市场中，与排名第一的亚信和排名第二的联创的相比，本公司同时具有系统集成一级和涉密甲级资质，在电信级系统集成能力和涉密项目服务具有相对优势。而在 ICT 服务领域，本公司的应用软件开发能力、提供整体解决方案和涉密项目服务上要优于目前排名第一的中国电信系统集成公司和排名第二的中国联通系统集成有限公司。因

此,从综合实力和发展趋势来看,在面向未来的 3G 支撑和应用服务市场以及 ICT 服务的市场竞争中,本公司将是最具竞争力的 IT 服务提供商之一。

(四) 公司发展瓶颈

随着中国市场的进一步开放,本公司将面对国际厂商的激烈竞争,与实力雄厚的他们相比,公司在资本规模和产品化程度方面还存在一定差距。

1、资本规模有限

本公司业务范围的拓展和客户资源的增多,但资本规模不足,呈现出的阶段性现金流压力,限制了本公司的市场推广、产品研发和 IT 服务能力的提升,这已经成为公司发展的主要瓶颈。

2、软件产品化程度不高

本公司一直重视新产品的研发工作,并已经取得了初步成绩。由于公司资本规模有限,在产品研发方面投入不够,在有效整合项目成功经验和满足未来市场需求趋势方面还有较长的路要走。与 IBM、HP 和 ORACLE 等国际知名软件服务商相比,软件产品化程度还有较大差距。

四、本公司主营业务的具体情况

(一) 本公司主要产品、服务及其用途

本公司的主要产品、服务及其用途如下表所示:

业务	主要产品及解决方案		应用领域
行业应用软件开发	电信应用软件类	联信永益综合业务支撑系统	电信运营商、党政通信部门
		联信永益综合计费账务系统	电信运营商、党政通信部门
		联信永益客户资源管理系统	电信运营商、党政通信部门
		联信永益电信管线资源管理系统	电信运营商、党政通信部门
	数据应用集成类	联信永益企业信息仓库解决方案	政府和烟草等大中型政企单位
		联信永益企业数据仓库解决方案	政府和烟草等大中型政企单位
		联信永益企业应用集成解决方案	政府和烟草等大中型政企单位
城市综合管	联信永益城市综合管理系统解决方案	政府城市管理部门	
计算机信息系统集成	联信永益电信级 IP 网解决方案		电信运营商、党政通信部门
	联信永益行业骨干网解决方案		各大行业
	联信永益企业网解决方案		政府和烟草等大中型政企单位
	联信永益系统平台解决方案		政府和烟草等大中型政企单位
	联信永益数据安全解决方案		政府和烟草等大中型政企单位
专业技术服务	网络运维服务		各类客户
	系统平台维护服务		各类客户
	数据和应用软件维护服务		各类客户
	技术咨询服务		各类客户
	电信业务集成代办服务		各类客户

以下按照行业应用软件开发、计算机信息系统集成及专业技术服务三大类对重点产品和服务分别介绍。

1、行业应用软件开发业务的主要产品或服务

本公司根据多年的行业经验,为客户提供最适合其需求的软件产品和解决方案。目前本公司已经拥有若干自主知识产权的计算机软件著作权,并完成了 138 个计算机软件著作权登记。最近三年本公司主要软件解决方案的基本情况如下:

(1) 联信永益综合业务支撑系统

系统功能	该软件解决方案主要由产品管理、客户服务管理、客户资料管理、网络资源管理、业务开通管理、订单管理、工单管理、网络配置管理、 workflow 引擎、系统管理与监控等功能模块构成。
知识产权	该软件解决方案主要涉及综合业务管理系统软件 V1.0、联信永益综合营账受理系统软件 V1.0、联信永益电子工单流转控制系统软件 v1.0、联信永益综合订单/工单管理系统软件 V1.0、联信永益综合业务详单查询系统 v1.0、联信永益 CSP 综合业务管理软件 v1.0、联信永益 IT 综合监控系统软件 V1.0 等计算机软件著作权,权属人为本公司。
应用领域	该软件解决方案主要用于电信运营商综合业务管理。
竞争状况	该软件解决方案的主要竞争对手有大唐志诚等。本公司的解决方案在业务模型的成熟性、业务处理的完善性方面有优势。
主要案例	1、北京网通郊区局营业电子工单流转控制系统软件项目 2、北京网通郊区局营业受理电子工单流转系统项目 3、北京网通重通局综合业务管理系统项目 4、北京网通综合订单工单项目 5、北京网通 IT 综合监控项目 6、北京网通无线市话综合营账系统项目 7、北京网通 CSP 综合业务管理平台项目 8、2009 年中国联通总部门户和 31 省份统一门户系统项目 9、2009 年陕西联通综合电信业务支撑系统改造项目 10、2009 年北京联通 BSS 系统功能增强二期

(2) 联信永益综合计费账务系统

系统功能	该软件解决方案主要由实时计费系统、账务系统、实时收费系统、客户资料管理系统、催缴停复话系统、结算处理系统、统计分析查询系统、优惠处理系统、参数管理系统、系统管理等模块构成。
知识产权	该软件解决方案主要涉及联信永益电信综合计费账务系统软件 V1.0、郊区计费账务接口系统软件 V1.0、小灵通账务接口系统软件 V1.0、联信永益电信全业务计费融合系统 v1.0 等计算机软件著作权,权属人为本公司。
应用领域	该软件解决方案主要用于电信运营商的计费、收费和账务管理。

竞争状况	该软件解决方案的主要竞争对手包括亚信、Amdocs 朗新、中兴软创等公司。与主要竞争对手相比，本公司的软件解决方案在实时性、融合性上有优势。
主要案例	1、中信大东 BOSS 系统项目 2、北京网通郊区计费账务系统维护项目 3、北京网通集中计费账务系统功能改造项目 4、北京网通网络智能化改造工程郊区计费系统项目 6、北京网通 IBS 数据及专线计费账务融合应用软件改造项目 7、北京网通 2007 网络智能化改造计费账务系统改造项目 8、北京网通 2008 年 IBS 功能增强项目 9、2009 年北京联通网络收费(NCS)改造项目

(3) 联信永益电信管线资源管理系统

系统功能	该软件解决方案主要由空间资源与线路资源管理、设备模板管理、机房设备管理、传输网络资源管理、数据（ATM/DDN/FR）网络资源管理、交换网络资源管理、IP 网络资源管理、IP 地址管理、全程路由库管理、可用资源查询、系统管理、专业网管接口、资源统计与预警管理、等模块构成。
知识产权	该软件解决方案主要涉及联信永益管线资源管理系统软件 V1.0、联信永益全程路由库应用系统软件 V1.0、宽带接入端口资源信息管理系统 v1.0、传输电路调度管理系统 V1.0、联信永益企业机房管理系统软件 V1.0 等计算机软件著作权，权属人为本公司。
应用领域	该软件解决方案主要用于电信的资源管理领域，属于电信 OSS 系统的重要组成部分。
竞争状况	该软件解决方案的主要竞争对手包括国信朗讯、华胜鸣天、中兴软创、福建捷奥等等。本公司的主要竞争优势：覆盖的专业领域全，每个专业管理都有一定深度，实现了电信业务端到端的管理，深入了解复杂的电信业务。
主要案例	1、北京网通公话资源管理系统项目 2、北京移动企业机房管理系统项目 3、北京网通奥运资源管理系统平台项目 4、北京网通企业资源管理系统项目 5、北京网通重通局综合业务管理系统项目 6、北京网通网管中心传输电路调度系统项目 7、2009 年北京联通 GSM 移动网管资源调度系统项目

(4) 联信永益企业数据仓库解决方案

系统功能	该软件解决方案主要由信息资源标准体系、数据交换服务体系、数据加工存储体系 and 数据分析应用体系四大部分系统功能构成。
知识产权	该软件解决方案主要涉及联信永益信息仓库与数据仓库管理系统软件 V1.0 等计算机软件著作权，权属人为本公司。
应用领域	该软件解决方案主要用于企业数据挖掘领域。

竞争状况	该软件解决方案竞争对手主要为中软、浪潮等等。本公司解决方案的竞争优势：熟悉烟草企业和集团化企业的数据分析模式，有多个成功实施案例。
主要案例	1、宁波烟厂信息及数据仓库管理系统项目 2、长沙卷烟厂数据仓库系统项目 3、常德卷烟厂数据仓库系统项目 4、龙岩卷烟厂数据仓库系统项目 5、北京烟草局数据仓库系统项目

(5) 联信永益企业应用集成解决方案

系统功能	该软件解决方案主要包括基于 SOA 技术实现数据集成、应用集成、企业门户集成等三个层次的应用集成服务功能。
知识产权	该软件解决方案主要涉及联信永益企业应用集成系统软件 V1.0、企业信息门户 (EIP) 系统 V1.0 等计算机软件著作权，权属人为本公司。
应用领域	该软件解决方案主要用于企业应用集成领域。
市场定位	烟草企业、其他集团化企业。
竞争状况	该软件解决方案竞争对手主要为中软、浪潮等等。本公司解决方案的竞争优势：熟悉烟草企业和集团化企业的业务模式，有多个成功实施案例。
主要案例	1、宁波卷烟厂企业应用集成系统 2、龙岩卷烟厂系统集成 (EAI) 一期工程项目 3、湖北中烟工业公司数据中心一期项目 4、云南红塔集团数据中心项目 5、湖北中烟数据中心二期 6、深圳烟草数据中心

2、计算机信息系统集成业务的主要产品或服务

本公司凭借在通信、计算机系统、网络和信息安全等方面的技术能力及实施经验，按照客户的个性化需求，以成熟的解决方案为基础，为客户提供网络及安全系统、主机及存储系统等方面的设计和实施等系统集成服务。最近三年本公司系统集成业务的主要解决方案和典型案例的基本情况如下：

(1) 联信永益电信级 IP 网解决方案

系统构成	IP 电信网是电信运营商提供 IP 业务和 NGN 等业务的基础网络平台。随着近年来电信运营商的数据业务飞速发展，并且越来越多的业务转移到 IP 网上，IP 电信网已经逐渐从原来的一个业务网络发展成为电信运营商的基础通信网络。 IP 电信网的组网一般采用多层网络结构：如核心层、汇接层和边缘层。IP 电信网的集成元素包括高性能的路由器设备、高带宽链路和其他附属设备。
------	--

应用领域	该解决方案主要应用于电信运营商的 IP 骨干网、IP 城域网、NGN 网络平台和互联网数据中心（IDC）网络平台。
竞争状况	该解决方案目前的竞争对手有亚信、中国电信系统集成公司等。本公司在 IP 电信网的规划、设计、实施及维护等方面拥有丰富的经验。特别是针对特大流量的 IP 电信网，进行结构和流量分析对网络的运行维护是非常关键的，我们公司在这方面建立了各种结构模型和流量模型，拥有丰富的经验。
主要案例	1、北京通信本地 IP 合网工程项目 2、北京网通北京本地 IP 网城域 2005 年扩容项目 3、北京网通北京本地 IP 网城域 2007 年扩容项目 4、北京网通奥运 VIP 大客户专网工程项目 5、北京网通综合信息业务中心应用平台支撑网络优化项目 6、黑龙江网通 IP 骨干网系统扩容项目 7、天津网通 169 扩容项目 8、2009 年北京联通本地 IP 网接入汇聚网上联扩容项目 9、2009 年北京联通企业网融合项目 10、2009 年山西联通 IP 骨干网扩容项目

（2）联信永益行业骨干网解决方案

系统构成	<p>行业骨干网络是政府部门或者行业主管部门组建的广域 IP 网络。主要是针对行业应用面向行业内的各类单位提供专用 IP 通信网络。</p> <p>行业骨干网络一般采用多层网络结构：如核心层、汇接层和边缘层。根据不同类型行业骨干网的业务实际状况，实际采用不同性能的网络设备和链路带宽来组建。</p> <p>基于行业骨干网不同业务的信息传送要求，我们可以部署下面的几种业务： 1、MPLS/VPN 业务：包括 L3 VPN 的各种业务模型、L2 VPN 的实施规划、各种跨域 VPN 的部署；2、Multicast 业务；3、QOS 业务。</p> <p>行业骨干网可以利用 MPLS/VPN 功能为行业内的客户提供宽带虚拟专网业务之外，也可以利用该项技术组建虚拟专用业务子网。</p>
应用领域	行业通信网络
竞争状况	该解决方案目前的竞争对手有神州数码、中国电信系统集成公司等。公司具有电信级 IP 网维护服务的强大技术支持能力，熟悉电信级 IP 网的运行维护规范。行业信息网作为行业客户的共用网络平台，其运行维护规范化要求正在提高。联信永益在电信级 IP 网方面的服务经验能够帮助联信永益更好开展行业信息网络解决方案方面的业务。
主要案例	1、国家质检总局骨干网集成项目 2、国家审计署“金审”工程网络系统集成项目 3、文化部全国网吧管理平台项目

（3）联信永益数据安全解决方案

系统构成	<p>通过统一备份、网络存储和备份、灾难恢复三个方面的建设和实施逐步实现企业级安全的数据保护策略。</p> <p>1、统一备份：首先，可以以最小的投资实现集中的统一的数据备份功能。通过统一的备份服务器、备份软件和磁带库备份设备，对各种应用数据进</p>
------	--

	<p>行基于 LAN 的备份，如果发生数据丢失或存储设备故障，可以通过备份系统对数据进行有效恢复。</p> <p>2、网络存储和备份：企业通过对存储系统进行网络改造，构建 SAN 存储区域网，采用更加稳定、可靠、扩展能力强的存储设备将所有应用数据集中存储，并通过 SAN 对数据实施备份。网络存储和备份的建设可以更大程度的保证数据的存储安全，可以大大加快数据的备份和恢复速度，还更加易于数据的管理和维护。如果预算允许，可省去统一备份的建设，直接进行这一步的建设。</p> <p>3、灾难恢复（异地容灾）：企业在资金允许的条件下，可建立灾难备份中心，通过智能存储设备的远程复制软件或主机系统的卷复制软件或数据库系统的数据库复制软件等方式，实现应用数据在生产中心和容灾中心之间的同步或异步复制功能，确保在异地拥有一份与生产中心一致的数据拷贝，并通过容灾中心主机和应用的部署确保应用的可恢复能力。最终确保在生产中心遭受重大损失时企业应用系统的连续性和可恢复能力。</p>
应用领域	该解决方案广泛应用于企业或行业客户的各类信息系统平台中。
竞争状况	与国际著名厂商的广泛合作，如 IBM、HP、Sun、Oracle、BEA 等
主要案例	<ol style="list-style-type: none"> 1、北京烟草专卖局统一备份系统项目 2、长沙卷烟厂网络存储系统项目 3、北京网通集中计费账务系统主机及存储改造项目 4、北京网通系统数据保护项目 5、北京网通关键 IT 支撑系统灾难恢复项目 6、中国铝业 SAP/ERP 系统灾难恢复项目 7、2009 年北京联通 BOSS 系统存储扩容项目

3、专业技术服务业务

本公司的 IT 服务支持体系是由贯穿 ITIL 服务理念的流程和组织结构组成。IT 服务支持体系由受理中心、技术服务中心、服务项目经理组成，客户经理和售前经理辅助客户协调和服务协议确认，IT 技术服务中心拥有专职的高水平技术专家和遍布全国近 200 个城市的本地化服务人员资源，保障全国范围内各个层次的服务实现及客户 IT 系统的顺利运行。

立足软件开发和系统集成方面的技术（涉及大型主机及外设、中小型机、服务器、存储设备、网络设备、数据库、中间件和应用软件等），本公司为客户提供包括网络维护、系统平台维护、应用软件维护、数据维护管理、技术咨询和电信业务代办等方面的全面技术服务。

最近三年本公司技术服务业务的主要解决方案和典型案例的情况如下：

(1) 网络维护服务

本公司可以为包括 IP 电信网、行业骨干网以及企业网在内的各类型网络提供维护服务，网络维护服务是联信永益 IT 服务提供的重点业务。为更好的为客户提供网络维护服务工作，本公司不但在技术队伍上有充分的储备，还在通过与运营商建立合作关系，将对电信线路的代维加入到网络维护服务中，为客户提供更加完善的维护解决方案。

(2) 系统平台维护服务

系统平台的维护服务是联信永益 IT 服务的又一项重点业务，主要包括对小型机、服务器、微机系统、外设以及数据库系统等外购软件的维护服务。

(3) 数据和应用软件维护服务

本公司作为大型应用软件开发商，已有 7 年的企业级应用软件开发与维护实施经验，拥有成熟的数据库和应用软件开发与维护服务团队，主要包括如下方面的服务实力：

①拥有健全的数据和应用软件维护流程，对于上线系统的日常支持、故障修复、变更管理和例行巡检提供了标准化的服务工作规范；

②拥有集配置管理工具、问题跟踪工具、系统测试工具等配套管理工具，对应用软件的代码和文档进行集中管理，对于故障报告进行跟踪直至解除故障，对修改代码进行完整的测试；

③根据应用软件维护流程，借助管理工具，对应用软件系统进行故障受理、开发调试、测试发布等维护工作，对于突发故障进行应急修复，并通过例行巡检等手段预防系统发生故障；

④数据维护：主要包括数据库管理、数据的定期清理和更新、数据备份管理和存档管理；

⑤拥有完整的应用软件维护模版，采用故障发生率、故障修复率、客户投诉率等诸多指标对应用软件维护服务进行公司层面的考核，以期提高服务质量、提升客户满意度。

(4) IT 技术咨询服务

本公司通过 7 年来的运作，拥有成熟的解决方案和技术开发及集成实力，对电信、烟草、政府等多个行业的信息化发展具有深切体会与资深了解。在 IT 服务业务过程中，根据各行业信息化的特点，公司逐渐形成自己的方法论与实施办法，实现企业信息化全生命周期的技术支撑与未来设计，从而，本公司既是一个技术实施者，也是一个信息化咨询师。

本公司重点从事的技术咨询服务主要有：

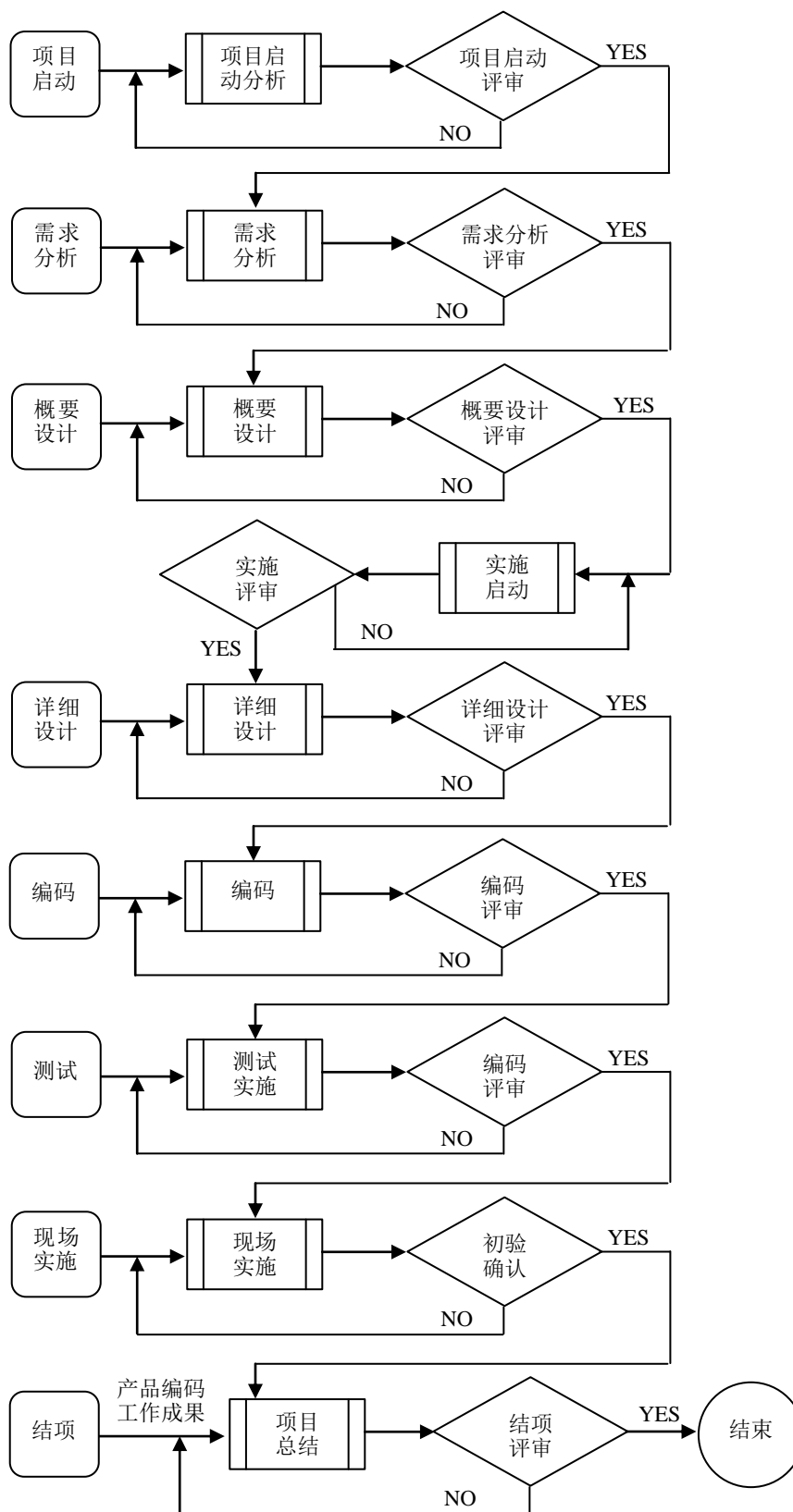
①信息化规划咨询服务：根据企业愿景和中长期经营目标，结合企业现有经营模式与业务流程，根据信息技术发展趋势，为企业建立信息化的整体规划，整体规划包括信息化的多个阶段，涵盖企业网络、系统、应用等多个层面，以企业经营管理的实际信息化需求为目标，以适合该企业的信息技术为手段，为企业建立近期、中期、远期的信息化规划内容，建立企业的信息化实施蓝图。

②信息资源规划咨询服务：信息资源是企业的战略资源，如何合理地采集、存储、处理和利用企业的信息资源，成为企业信息化的重要基础工程。信息资源规划采用詹姆斯数据工程导论的理论框架，采用十六步工程方法，对企业的历史数据、基础数据和业务数据进行系统化的分析，通过数据标准、数据元、主题数据库等数据抽象工作，对企业的信息资源进行全面规划，建立统一的面向企业的数据模型，使得企业数据可以数出一门、标准一致，为数据共享和数据分析奠定基础，实现数据的信息增值。

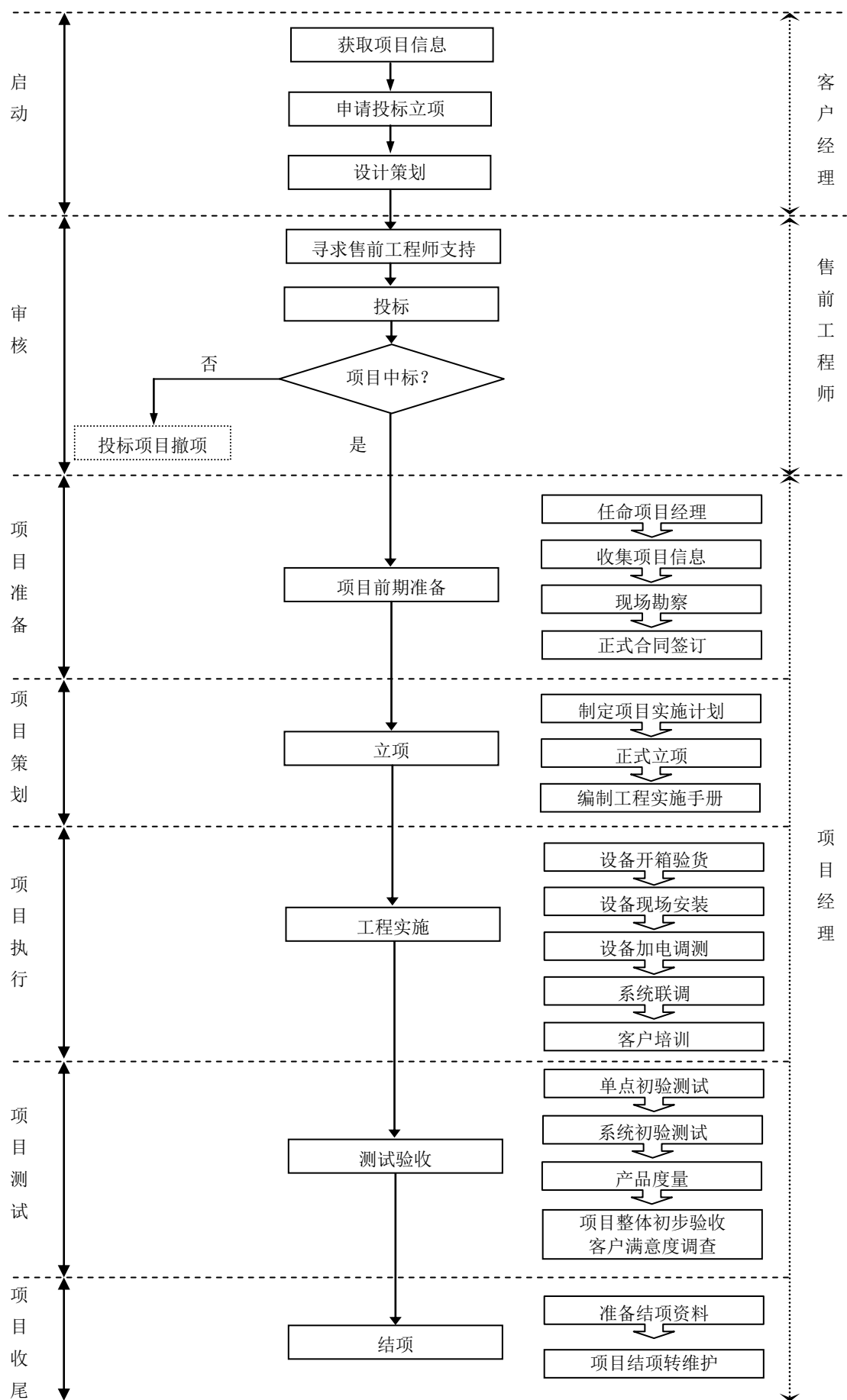
	<p>③网络和系统平台规划咨询服务：以公司在网络和系统平台的系统集成经验以及对相关行业和解决方案的深刻理解为基础，公司可以为包括 IP 电信网、行业骨干网、大中型企业的企业网在内的各种网络系统提供规划设计方面的咨询服务，可以为各类系统平台和数据安全保护在内的各种系统提供规划设计方面的咨询服务。</p> <p>(5) 电信业务集中代办服务</p> <p>由于国内的电信服务商属地化管理的现状，使从事全国业务的企业和单位在不同的地点办理电信业务申请，非常繁琐复杂，费时费力；本公司利用多年扎根电信行业，建立了良好的运营商关系和各地电信资源代办的渠道，向大中型外企客户、海外运营商等客户提供集中式的电信业务代办服务。通过联信永益的集中代办服务，客户可以一次性办理多个地点多个城市的电信业务申请，一点缴纳多个地点的电信服务费用。联信永益可以提供代办服务的业务范围包括：</p> <p>①ADSL 线路代办：为客户提供全国 31 个省 240 个城市的 ADSL 企业宽带线路代办和资费代缴服务。</p> <p>②专线代办：为客户提供全国北方十省和南方二十省的专线和跨省专线的代办、资费代缴服务。</p> <p>③Internet 专线代办：为客户提供全国北方十省和南方二十省的 Internet 专线代办和资费代缴服务。</p> <p>④电话线路代办：为客户提供全国 31 个省 240 个城市的电话线路代办和资费代缴服务。</p>
主要案例	<ol style="list-style-type: none"> 1、国家烟草专卖局 IT 系统整体代维工程项目 2、西门子医疗全国 ADSL 线路代办工程项目 3、诺基亚（中国）公司全国 IT 维护项目 4、中影集团 ADSL 线路全国组网及维护项目 5、百胜宅急送全国 VPN 网络服务项目 6、北京网通 IP 本地网维护服务项目 7、北京网通企业信息中心维护服务项目

(二) 主要产品和服务的业务流程图

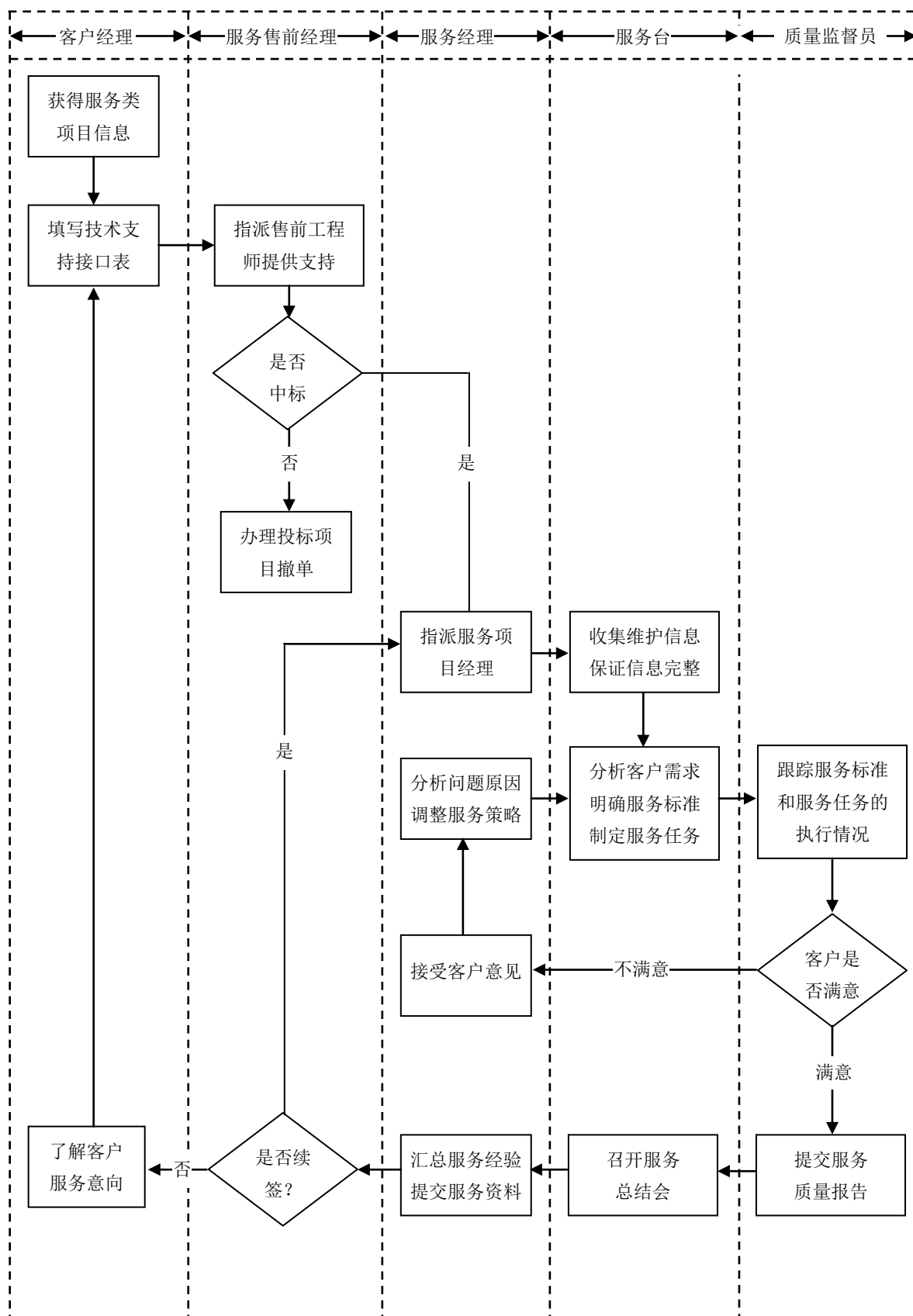
1、行业应用软件开发业务流程图



2、计算机信息系统集成业务流程图



3、专业技术服务业务流程图



（三）主要经营模式

本公司经营模式具有软件与 IT 服务行业的典型特点，业务流程按销售、生产和采购的顺序组织。

1、销售模式

在销售环节，本公司取得业务合同基本有四种方式：

（1）通过参加投标并在竞标中胜出赢得合同，大部分业务合同属于此类型。

（2）通过原有项目的扩容续签合同。随着客户信赖度的提高而与客户建立长期的服务关系，部分合同在已承接项目或系统进行扩容时成功实现续签。这部分业务的比例正在不断提高。

（3）从合作伙伴取得分包合同。本公司在业务拓展过程中在部分行业和区域已经与很多合作伙伴建立了长期合作关系，这些合作伙伴所承接的部分项目会采取外包的方式请本公司参与共同实施。

（4）围绕专业技术服务项目获得新的合同。本公司在向客户提供 IT 服务的过程中，可以全面地掌握客户 IT 系统的整体状况，清晰地了解客户 IT 系统中有关应用软件及系统集成方面的新需求，为本公司直接承接此类项目提供了先机。

2、生产模式

本公司所从事的行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务业务的生产模式如下：

（1）行业应用软件开发业务

此类业务包括两方面工作：半产品化开发和按需定制。

半产品化开发指公司针对目标行业的通用需求，基于已经实施的定制化软件开发项目，按照软件产品开发的流程，从需求分析、概要设计、详细设计、程序编码、系统测试直到验收、整理文档与手册，初步完成公司相关应用软件产品的阶段开发。受资金、开发平台等各方面资源所限，这类软件产品尚不具备独立销售的完整功能，但在销售推广和项目实施时可以为本公司赢得一定的竞争优势。

按需定制的软件开发指公司与客户签订项目合同，根据客户的具体需求进行应用软件系统的设计和开发，在本公司现有产品化软件积累的情况下，项目实施团队会尽量以半产品化的软件产品为基础进行再开发工作。软件系统整体开发完成后，需配合硬件平台对软件系统进行测试，对客户进行使用培训，然后进入工程完工阶段，工程验收后系统即正式开通。

（2）计算机信息系统集成业务

此类业务一般是以解决方案方式提供给客户。本公司会根据客户实际情况，协助客户分析其拟建信息系统的的市场需求，提出系统架构，设计具体项目方案（包括软、硬件选配方案等）；项目方案取得客户认可后组织项目设备采购和现场实施，搭建软、硬件平台、配置系统软件和相关应用软件；实施完成后组织系统测试和试运行，并对客户进行使用培训，最后组织工程验收和系统开通。

（3）专业技术服务业务

此类业务有两种类型：一类以公司应用软件开发和系统集成项目为基础，向本公司软件和系统集成类客户提供系统维护、性能优化、硬件维修与备件服务、技术与应用咨询和软件升级等方面的服务；一类以第三方的成熟产品和解决方案为载体，整合类似电信运营商的业务/技术资源等，为客户提供 IT 系统运营维护、电信业务办理等业务的外包服务。本公司有完整的服务流程和制度体系，确保公司技术和业务人员向客户提供专业的支持与服务。

3、采购模式

本公司的采购主要是为计算机信息系统集成业务代客户采购硬件设备和相关软件。根据所供应物资的采购量和这些物资在生产环节中的重要性，将物资分为重要物资（A 类物资）和一般物资（B 类物资）两类。根据所供应物资的类型，将供应商分为重要物资供应商和一般物资供应商两类，并进行分级控制。重要物资供应商必须从公司合格供应商名录中选择，初次合作的重要供应商必须进行资质调查，后期进行业绩评定。一般物资供应商由商务代表根据供货商的供货情况、行业资质、信誉及付款条件等方面，依照“货比三家、价比三家”的原则，择优进货。

（四）收入与销售情况

1、产销率情况和销售情况

报告期内，本公司累计签单合同总额为 19.91 亿元，累计实现营业收入 18.68 亿元。本公司主要通过招投标的方式取得业务合同，并按照合同开发应用软件，提供系统集成服务及相关技术服务，以销定产。因而产品和服务的产销率为 100%。

2、营业收入构成及行业、区域分布情况

（1）营业收入构成

本公司主要从事行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务业务，最近三年各类业务的收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
系统集成	58,954.59	83.88%	53,509.30	84.07%	44,974.51	85.06%
自行开发软件	5,471.56	7.78%	4,988.66	7.84%	3,616.09	6.84%
技术服务	5,814.00	8.27%	4,810.75	7.56%	3,750.61	7.09%
主营业务收入	70,240.15	99.94%	63,308.71	99.47%	52,341.22	99.00%
其他业务收入	44.52	0.06%	339.59	0.53%	531.04	1.00%
营业收入	70,284.66	100.00%	63,648.30	100%	52,872.26	100%

(2) 营业收入行业分布情况

单位：万元

服务行业	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电信行业	53,159.95	75.64%	51,309.30	80.61%	42,178.69	79.77%
政府行业	9,052.47	12.88%	8,330.70	13.09%	6,546.56	12.38%
烟草行业	3,846.99	5.47%	2,084.50	3.28%	873.83	1.65%
其他行业	4,225.25	6.01%	1,923.80	3.02%	3,273.18	6.19%
合 计	70,284.66	100%	63,648.30	100%	52,872.26	100%

(3) 主营业务区域分布情况

单位：万元

产品或服务	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
北京地区	50,051.78	71.21%	56,146.02	88.21%	44,592.56	84.34%
北京以外地区	20,232.88	28.79%	7,502.28	11.79%	8,279.70	15.66%
合 计	70,284.66	100%	63,648.30	100%	52,872.26	100%

3、向前五名客户的销售情况

最近三年，公司向前五名客户销售的情况如下表：

年度	序号	客户名称	收入金额 (万元)	占同期营业收入 比例
二零零九年度	1	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	23,503.97	33.44%
	2	中国联合网络通信有限公司	6,669.09	9.49%
	3	中国移动通信集团河南有限公司	5,649.39	8.04%
	4	北京智锐纵横科技发展有限公司	4,966.41	7.07%
	5	中国普天信息产业股份有限公司	2,702.26	3.85%
	合计		43,491.12	61.88%
二零零八年度	1	中国网通(集团)有限公司北京市分公司	36,409.32	57.20%
	2	中国民用航空总局空中交通管理局	3,964.65	6.23%
	3	中国移动通信集团河南有限公司	2,547.32	4.00%
	4	北京迈海网络科技有限公司	2,385.02	3.75%
	5	文化部文化市场发展中心	2,290.51	3.60%
	合计		47,596.82	74.78%
二零零七年度	1	中国网通(集团)有限公司北京市分公司	34,646.25	65.53%
	2	南京嘉创科技实业有限公司	4,305.98	8.14%
	3	中国铝业股份有限公司	4,049.57	7.66%
	4	北京智锐纵横科技发展有限公司	2,337.96	4.42%
	5	北京迈海网络科技有限公司	1,486.86	2.81%
	合计		46,826.63	88.57%
二零零六年度	1	中国网通(集团)有限公司北京市分公司	28,114.12	68.17%
	2	北京智锐纵横科技发展有限公司	2,252.44	5.46%

3	中国网通（集团）有限公司天津市分公司	1,720.05	4.17%
4	南京嘉创科技实业有限公司	1,393.16	3.38%
5	中国网通系统集成有限公司	1,136.55	2.76%
合计		34,616.32	83.94%

2009 年度五大客户中中国联合网络通信有限公司北京市分公司和中国联合网络通信有限公司为本公司关联方，合计销售金额 30,173.06 万元，占同期营业收入的 42.93%；

2008 年和 2007 年五大客户中中国网通（集团）有限公司北京市分公司为本公司关联方；

最近三年，公司向前五名客户的主要销售内容的情况如下表：

2009 年公司前五名客户主要销售情况表

序号	客户名称	主要项目名称	项目内容	项目金额	收入确认金额
1	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	09 年北京本地 IP 网扩容工程项目华为设备购销合同	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	22,475,862.00	19,210,138.43
		08 北通 IBS 帐务主机扩容项目	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	22,200,000.00	18,974,358.97
		ADSL 购销合同	XDSL	此合同为框架协议	14,889,354.68
		08 年郊区分公司 BRAS 二期扩容工程项目	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	16,947,424.00	14,484,977.76
		09 北通核心层 CISCO 设备维保合同	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	12,530,905.00	10,024,723.00
		09 年北京本地 IP 出口宽带扩容工程项目设备购销	主机设备、网络设备	8945262.00	7,645,523.04
		08 年北通重通局接入汇聚网络扩容工程项目设备合同	主机设备、网络设备	7,227,424.00	6,177,285.49
		08 年北通计费帐务系统融合改造应用软件购销合同	系统软件、应用软件	6,900,000.00	5,897,435.89
		北通一卡充系二期工程-集成	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	6,120,000.00	5,2307,69.23
		北通基础设施五期工程	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	6,081,882.00	5,198,189.75
		08 四区分公司 201 预付费业务融合网络侧扩容工程	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	5,635,591.00	4,816,744.45
		08 年北京本地 IP 网出口带宽扩容工程华为设备购销合同	主机设备、网络设备	5,625,069.00	4,807,751.26
		亚运村网络改造及国家会议中心配套设施网络建设	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	5,530,000.00	4,726,495.72
		中国联通北京分公司客服系统排队机融合改造	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	5,000,000.00	4,488,135.81
小计	2009 年度主要项目收入确认金额				121,341,114.25
	2009 年度对中国联合网络通信有限公司北京市分公司销售收入				235,039,686.48
	2009 年度对中国联合网络通信有限公司北京市分公司销售收入占同期营业收入比例				33.44%
2	中国联合网络通信有限公司	联通总部 ERP 财务管理系统整合改造二期硬件采购	主机设备、网络设备	48,345,217.69	41,320,698.82
		网通集团集采项目	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	20,697,743.01	17,690,378.64
小计	2009 年度主要项目收入确认金额				59,011,077.46
	2009 年度对中国联通集团系统集成有限公司销售收入				66,690,918.70
	2009 年度对中国联通集团系统集成有限公司销售收入占同期营业收入比例				9.49%

3	中国移动通信集团河南有限公司	河南移动 TD-SCDMA 试验网二期经营分析系统扩容	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	36,436,620.00	31,142,410.17
		河南移动 TD-SCDMA 试验网业务支撑改造工程 HP 采购	主机设备、网络设备	24,499,343.00	20,939,609.37
小计	2009 年度主要项目收入确认金额				52,082,019.54
	2009 年度对中国移动通信集团河南有限公司销售收入				56,493,869.96
	2009 年度对中国移动通信集团河南有限公司销售收入占同期营业收入比例				8.04%
4	北京智锐纵横科技发展有限公司	设备销售合同	主机设备、网络设备	15,187,000.00	12,980,341.87
		设备购置及服务合同	主机设备、网络设备、技术服务	6,286,100.00	5,372,735.04
		网络设备购置及服务合同	主机设备、网络设备、技术服务	4,735,228.00	4,047,203.42
		软件产品购置合同	系统软件、应用软件	4,600,000.00	3,931,623.92
小计	2009 年度主要项目收入确认金额				26,331,904.25
	2009 年度对北京智锐纵横科技发展有限公司销售收入				49,664,052.98
	2009 年度对北京智锐纵横科技发展有限公司销售收入占同期营业收入比例				7.07%
5	中国普天信息产业股份有限公司	思科和华为设备工程购置项目	主机设备、网络设备	31,616,450.00	27,022,606.78
小计	2009 年度主要项目收入确认金额				27,022,606.78
	2009 年度对中国普天信息产业股份有限公司销售收入				27,022,606.78
	2009 年度对中国普天信息产业股份有限公司销售收入占同期营业收入比例				3.85%
合计	2009 年度前 5 名大客户主要项目收入确认金额				285,788,722.28
	2009 年度前 5 名大客户销售收入				434,911,134.90
	2009 年度前 5 名大客户销售收入占同期营业收入比例				61.88%

2008 年公司前五名客户主要销售情况表

序号	客户名称	主要项目名称	项目内容	项目金额	收入确认金额
1	中国网通(集团)有限公司北京市分公司	北京本地 IP 网核心层扩容思科设备购销合同	网络设备	43,734,417.00	37,379,843.52
		IP 业务识别业务管理与维护平台和系统	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	33,647,000.00	29,161,390.64
		中国网通北京呼叫中心系统扩建工程	网络设备、主机设备、应用软件、技术服务	32,000,000.00	27,779,836.18
		北京市电信器材公司购销合同	XDSL	此合同为框架协议	21,161,346.17
		08 年北京网通计费账务主机存储扩容项目	主机设备、存储设备、系统软件、应用软件	22,239,924.00	19,008,482.00
		北京市郊区局鸿缙公司购销合同	XDSL、网络设备	此合同为框架协议	18,955,520.49
		北京本地 IP 网扩容工程	网络设备及技术服务	19,253,084.00	16,455,627.33
		中国网通集团奥运互联网宽带卡接入服务工程	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件及技术服务	17,556,013.00	15,194,092.91
		07 年北京分区局、郊区 ADSL 上联一期扩容	网络设备	13,704,263.00	11,713,045.33
		关键 IT 系统业务连续性(灾难恢复)项目配套工程网络建设	网络设备	9,810,572.00	8,385,104.26
		北京网通 IBS 融合计费项目	网络设备、主机设备、应用软件	9,270,000.00	7,923,076.90
		08 年北京网通集团奥运卫星新闻采集改造购置工程	主机设备、网络设备、系统软件	8,524,705.00	7,286,072.62
小计	2008 年主要项目收入确认金额				220,403,438.35
	2008 年对中国网通(集团)有限公司北京市分公司销售收入				364,093,170.94
	2008 年对中国网通(集团)有限公司北京市分公司销售收入占同期营业收入比例				57.20%

2	中国民用航空总局空中交通管理局	民航数据通信网扩容升级工程设备采购及集成	主机设备、网络设备、系统软件	41,300,000.00	35,299,145.30
		奥运 ATM 设备采购合同	ATM 设备	5,086,395.00	4,347,346.15
小计	2008 年主要项目收入确认金额				39,646,491.45
	2008 年对中国民用航空总局空中交通管理局销售收入				39,646,491.45
	2008 年对中国民用航空总局空中交通管理局销售收入占同期营业收入比例				6.23%
3	中国移动通信集团河南有限公司	河南移动 BOSS 系统优化平台扩容工程惠普内贸设备供货	主机设备	29,803,600.00	25,473,162.36
小计	2008 年主要项目收入确认金额				25,473,162.36
	2008 年对中国移动通信集团河南有限公司销售收入				25,473,162.36
	2008 年对中国移动通信集团河南有限公司销售收入占同期营业收入比例				4.00%
4	北京迈海网络科技有限公司	华为设备二期购销	网络设备	17,628,101.00	15,066,752.99
		华为三期设备购销合同	网络设备	4,709,415.00	4,025,141.05
		IDC 机房华为网络设备购销合同	网络设备	5,567,259.00	4,758,341.00
小计	2008 年主要项目收入确认金额				23,850,235.04
	2008 年北京迈海网络科技有限公司销售收入				23,850,235.04
	2008 年北京迈海网络科技有限公司销售收入占同期营业收入比例				3.75%
5	文化部文化市场发展中心	文化部信息系统工程（集成）合同书	网络设备、系统软件、应用软件	29,532,472.80	22,905,069.90
小计	2008 年主要项目收入确认金额				22,905,069.90
	2008 年对文化部文化市场发展中心销售收入				22,905,069.90
	2008 年对文化部文化市场发展中心销售收入占同期销售收入比例				3.60%
合计	2008 年前 5 名大客户主要项目收入确认金额				334,894,528.73
	2008 年前 5 名大客户销售收入				475,968,129.69
	2008 年前 5 名大客户销售收入占同期营业收入比例				74.78%

2007 年公司前五名客户主要销售情况表

单位：(元)

序	客户名称	主要项目名称	项目内容	项目金额	收入确认金额
1	中国网通(集团)有限公司北京市分公司	北通关键 IT 系统业务连续性(灾难恢复)BSS 一期	主机设备、存储设备、通讯视频	48,347,199.00	41,322,392.25
		北通计费账务主机及存储扩容	主机设备、存储设备	17,600,000.00	15,042,735.08
		北通流媒体二期中心节点和 CDN 节点设备购销	主机设备、网络设备、存储设备、系统软	14,777,806.00	12,630,603.38
		郊区局 ADSL MODEM 销售 0404	ADSL	此合同为框架协议	11,502,333.34
		北通流媒体二期中心节点和 CDN 节点工程	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	13,410,729.00	11,462,161.56
		北京本地 IP 网郊区汇聚层扩容	网络设备	13,346,719.00	11,407,452.18
		北通网络智能化改造计费账务系统改造	主机设备、存储设备	13,600,000.00	11,623,931.62
		郊区鸿缙公司 0704 协议	XDSL	此合同为框架协议	10,518,552.99
		器材公司 ADSL MODEM 销售 0404	ADSL	此合同为框架协议	10,083,233.65
		CISCO 设备维保服务(三区)	技术服务	9,000,000.00	9,000,000.00
		北通 2006 年郊区 ADSL 上联三期扩容工程交换机	网络设备	10,255,813.00	8,765,652.14
		北京市电信器材公司 0704 协议	XDSL	此合同为框架协议	7,696,965.81
		06 年北京四区 ADSL 二期扩容(紧急项目)	网络设备	8,665,865.00	7,406,722.23
		北京网通电子商务平台项目	主机设备、网络设备、系统软件	7,581,494.00	6,479,909.41
		二区分公司 ADSL 上联三期扩容(紧急项目)	网络设备	7,570,748.00	6,470,724.77
		关键 IT 系统业务连续性(灾难恢复)BSS 一期技术服务	技术服务	5,552,801.00	5,552,801.00
		06 北通 IPTV 平台配置汇聚层扩容工程设备购销	网络设备	6,106,328.00	5,219,083.76
		北京网通 BBN 网站频道硬件平台扩容工程	主机设备、存储设备、数码产品、网络设	5,721,684.00	4,890,328.19
		北通 IBS 数据及专线计费账务融合应用软件改造	系统软件、应用软件	5,200,000.00	4,444,444.45
		北京网通综合积分管理系统(二期)项目	主机设备、网络设备、存储设备、系统软件	7,399,875.00	6,324,679.48
北京网通维护中心视讯会议平台建设项目	主机设备、网络设备、视频系统、显示设备	4,784,945.00	4,089,696.59		
小计	2007 年主要项目收入确认金额			211,934,403.88	
	2007 年对中国网通(集团)有限公司北京市分公司销售收入			346,462,483.52	

	2007 年对中国网通（集团）有限公司北京市分公司销售收入占同期营业收入比例			65.53%	
2	南京嘉创科技实	内蒙移动容灾设备采购内贸合同	网络设备、主机设备	50,380,000.00	43,059,829.06
小计	2007 年主要项目收入确认金额			43,059,829.06	
	2007 年对南京嘉创科技实业有限公司销售收入			43,059,829.06	
	2007 年对南京嘉创科技实业有限公司销售收入占同期营业收入比例			8.14%	
3	中国铝业股份有	中国铝业股份有限公司 SAP 系统容灾项目	主机设备、网络设备、系统软件、应用软件	47,380,000.00	40,495,726.47
小计	2007 年主要项目收入确认金额			40,495,726.47	
	2007 年对中国铝业股份有限公司销售收入			40,495,726.47	
	2007 年对中国铝业股份有限公司销售收入占同期销售收入比例			7.66%	
4	北京智锐纵横科技发展有限公司	设备销售合同	主机设备	10,642,837.00	9,096,441.87
		设备购置及服务合同	网络设备	6,198,400.00	5,297,777.78
		设备购置及服务合同	网络设备	2,353,600.00	2,011,623.94
小计	2007 年主要项目收入确认金额			16,405,843.59	
	2007 年对北京智锐纵横科技发展有限公司销售收入			23,379,639.71	
	2007 年对北京智锐纵横科技发展有限公司销售收入占同期营业收入比例			4.42%	
5	北京迈海网络科 技有限公司	华为一期 BRAS 设备购销	网络设备	5,994,835.00	5,123,790.60
		华为二期设备购销	网络设备	5,955,310.00	5,090,008.51
小计	2007 年主要项目收入确认金额			10,213,799.11	
	2007 年对北京迈海网络科技有限公司销售收入			14,868,605.94	
	2007 年对北京迈海网络科技有限公司销售收入占同期营业收入比例			2.81%	
合计	2007 年前 5 名大客户主要项目收入确认金额			322,109,602.18	
	2007 年前 5 名大客户销售收入			468,266,284.70	
	2007 年前 5 名大客户销售收入占同期营业收入比例			88.57%	

注 1：框架协议是指公司每年与北京联通（原北京网通）签署的《宽带接入终端设备采购框架协议》，每月按实际供应量结算。

注 2：上表中所列项目金额为含增值税价格。

4、客户较为集中的原因

2007年、2008年和2009年，公司对前五名客户的营业收入占公司收入的比例分别为88.57%、74.78%和61.88%，其中北京联通（原北京网通）所占比例为65.53%、57.20%和33.44%。报告期内公司客户较为集中，对公司的负面影响主要是如果重大客户流失或其生产经营发生重大不利变化，会给公司经营带来不确定性影响。

形成公司业务过于集中的主要原因是公司业务定位及电信运营商高度集中的市场格局造成的，同时，公司在电信固网通信应用软件产品及专业化服务领域业务规模持续增长的同时，也客观上造成了公司客户较为集中的情况，其中公司与北京联通（原北京网通）的业务合作对公司的经营具有重大影响。虽然公司的客户较为集中，但这属于公司发展中的阶段性问题，不存在对北京网通（北京联通）的依赖，具体如下：

（1）公司的业务定位

公司以陈俭、彭小军及李超勇为核心的创业团队自上世纪九十年代中期即开始从事电信行业信息化建设工作，在电信固网运营支撑系统及相关技术服务业务领域积累了丰富的技术、实施经验与一定的客户资源。因此公司在创立之初，就将重点目标市场定位于电信固网运营行业的应用软件开发及ICT服务。经过多年专注投入，公司的电信应用软件产品及专业化服务已在电信运营领域具备了较强的市场竞争力。据计世资讯统计数据显示，公司2008年在电信应用软件行业排名已进入前十，在电信ICT服务领域的综合实力位居国内第四位。

（2）电信行业高度集中的市场格局

2008年新一轮电信行业重组前，中国电信和中国网通主要提供固网通信服务，中国移动和中国联通提供移动通信服务，中国网通是北方地区的主导固定电话运营商，占据了90%的市场份额。重组后，电信行业仅保留中国电信、中国联通、中国移动等三家电信全业务运营商，市场集中度进一步提高。

一方面，国内基础电信运营商高度集中的格局及较高的行业壁垒决定了在公司创业之初需要以重点客户为切入点进入目标市场；另一方面，电信运营商也需要向用户提供稳定、安全的服务，公司由于专注于电信行业，对客户的需求及业务流程有深入了解，具备了较强的专业能力与行业背景，因此，公司与北京网通（北京联通）形成了稳定、持续的业务合作关系。

公司目前为北京联通所提供的产品和服务中，企业信息化建设和 IP 网络建设类的项目所涉及的产品和服务基本上都是针对北京联通的核心业务，大量的软件系统模块均为面向北京联通特定的业务需求进行的定制化开发。系统维护服务基本上都是在系统集成项目的基础上开展的延续服务，而且各个系统之间的关联关系非常复杂。如果缺乏对北京联通系统现状、业务流程及需求的充分了解，一个新的产品和服务提供商很难应对复杂的需求提供这类支撑服务，一旦支撑服务不到位，势必影响北京联通的核心业务，随着目前各电信运营商之间的竞争日趋激烈，从这个角度来看，北京联通在计费账务和骨干 IP 网络建设、维护等方面，对公司的产品和服务具有一定程度的不可替代性。

（3）客户结构逐步优化，向多元化发展

公司设立初期，由于受资金、人才等方面的制约，公司采取了“重点行业、重点客户”的策略，对重点电信运营商进行了精耕细作，所以对北京网通（北京联通）的销售比例较高，属于公司发展中的阶段性问题。

历经几年的发展，公司在客户、品牌都得到了一定程度的培育与积累，随着公司规模扩张、发展战略的调整，公司开始向“细分市场、细分客户”的战略转型，客户结构逐步趋于优化，公司客户集中度较高的情况将得到逐步改善。

在电信领域，公司的客户除北京网通（北京联通）外，还包括天津联通、陕西联通、黑龙江联通、湖北联通、山西联通、内蒙联通、中国移动总部、河南移动、北京移动、上海移动、辽宁移动、山东移动、中国电信总部、北京电信、内蒙电信以及党政通信部门等客户。同时，公司在非电信行业的烟草、金融、民航领域及政府部门等方面加大开发力度，主要客户包括文化部、中国烟草总公司、深圳烟草公司、民航空管局、新华人寿、铁道部和国家税务总局等，客户结构逐步向多元化发展。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司对前五名客户的销售比例已降至 61.88%，其中对北京联通的销售收入占比降至 33.44%。随着募集资金投资项目的建成，电信业重组带来的市场机遇，公司客户结构将进一步优化，主要客户集中的趋势亦将会得到进一步改观。

（4）保荐机构核查意见

保荐机构经审慎核查后认为：发行人报告期内客户虽然较为集中，但客户关系稳定，尤其是发行人在由于电信运营商重组而导致电信行业市场发生重大变化

的情况下，依然持续、稳定的与北京联通开展业务合作，说明了发行人提供的产品及服务具有一定程度的不可替代性。另外，发行人的客户结构已趋向多元化，客户集中的情况逐步改善，对发行人未来的持续经营能力不构成重大不利影响。

5、公司与北京联通（原北京网通）的业务合作

（1）公司与北京联通的业务合作范围

公司与第一大客户北京联通，双方在各业务领域开展合作，具体如下：

① 项目覆盖层面

公司所承接的项目，基本可以归为六类：

序号	项目类别	供应商情况
1	企业信息化建设类	核心计费账务系统以本公司为核心提供服务； 移动网络资源管理平台系统以本公司为主导提供服务； 企业网的建设和维护服务由本公司独家提供； 关键业务系统的冗余备份系统由本公司作为总集成商，以本公司所承建的业务系统的冗余备份为主。
2	产品、设备销售类	宽带接入终端设备主要供应商； 其他零散网络、主机类设备的供应商中，本公司依托所承建的集成和软件项目，作为主要提供商占据了大部分份额。
3	IP 网络建设类	骨干 IP 网络建设项目本公司是唯一的总集成商；IDC 建设及 BAS 建设本公司作为思科设备的代理商占据主要市场份额。
4	维护服务类	企业网、IP 骨干网及网管中心的 IT 系统的日常运营维护，以及计费账务系统等软件系统的维护升级服务，基本上都是在前期集成和软件开发类项目上的延续，本公司是主要供应商。
5	ICT 服务类	除中国联通系统集成公司作为联通内部公司占据的部分市场份额，本公司是北京联通大客户服务中心的主要技术支持合作伙伴和供应商。
6	管理支撑、重要项目保障类	决策支持系统以本公司为主导提供，奥运等重要保障项目中，本公司提供了与核心系统相关联的软件开发、系统集成等主要支撑服务，是北京联通在重要项目保障上的最主要的供应商。

在以上六类项目上，公司与北京联通已经有丰富的合作基础，而不是仅仅集中在某一类项目上，这种合作已经深入到北京联通的核心业务，经过长期的并肩工作，公司在每类项目上都已经与北京联通的相关部门形成了非常紧密的合作关系。

② 业务拓展层面

除了传统的基础 IT 系统、网络系统建设和维护业务，公司在 ICT 业务、增值业务拓展等领域也与北京联通开展了合作，开拓了流媒体系统建设、电子商务

平台建设、IDC 建设等新的业务机会。同时在北京联通的企业信息化、IP 网络改造扩建等重点支撑、生产系统的建设上，凭借与各主流设备厂商及其他行业客户合作过程中积累的经验，双方也开展了合作。

③ 客户关系维护层面

经过多年的合作公司与北京联通的客户关系维护已经形成一套完整体系。从总裁室到市场部门、技术实施部门，各有侧重。总裁室负责重要决策的定期、及时沟通；市场部门负责与各二级部门以下相关负责人的经常性的沟通；技术实施部门则负责与市场部门配合，在项目实施或服务过程中及时做好与北京联通具体部门负责人员的沟通和交流，并把问题和可能的业务机会及时反馈市场部门或总裁室。这种全方位沟通体系的建立，对公司与北京联通合作关系的巩固起到了强有力的支撑作用。

(2) 公司提供的产品及服务的优势及特点

① 产品线

作为原北京网通原计费账务和综合营账等核心 BOSS 系统的开发商，本公司在北京联通固网与移动业务融合中占据先机，北京联通计费账务系统、移动网络资源管理平台系统目前所进行的各项扩容改造及全业务系统资源统一整合的工作基本上由本公司主导实施。本公司将依托这方面的技术优势丰富综合计费和客户管理等产品线，从而对客户形成更大的吸引力。

② 技术

公司在 2004 年承建“北京网通实时小灵通营账系统”时，就开始针对综合计费账务等系统进行研发工作，对 3G 业务、NGBOSS 系统的实时性以及预付费后付费融合等方面进行了充分的探索和预研，在技术上取得了较大的突破。这种研发方面的积累将有助于公司用较短时间实现综合计费账务等系统的产品化，为快速抢占市场份额奠定了坚实的技术基础。同时公司积极参加了新联通最新业务规范和技术规范的编制工作和北京电信规划设计院的电信规划设计工作，能很好的保证研发产品适应融合后全业务模式的需要。

③ 人才储备

历经几年的发展，公司已经拥有强大的开发团队和人才储备，目前公司电信软件部从事定制化软件开发的技术队伍有 106 人，其中包括多名具有丰富行业经验的高级软件人才和电信行业业务专家。公司的开发队伍精通 J2EE 平台、应用

服务器技术、Unix 平台、Windows 平台、数据库管理系统，充分了解电信业务和国内外 NGBOSS 产品的发展趋势，拥有多年的电信计费账务、客户管理系统开发经验。

（3）报告期内对北京联通的销售回款

公司与北京联通双方合作期限较长，二者之间的合同履行及销售回款已建立起了良性的循环机制，报告期内销售回款情况良好，未发生过对北京联通的应收账款无法收回的情况。

2007年12月31日、2008年12月31日和2009年12月31日，公司对北京联通的应收账款余额占应收账款总额的比例分别为19.38%、6.39%和23.34%，应收账款周转天数分别为10.13天、6.47天和9.08天，相较于同期公司整体的应收账款周转天数37.82天、28.46天和36.70天，对北京联通的销售回款情况优于公司的整体回款情况。

（4）保荐机构核查意见

保荐机构经审慎核查后发表如下意见：由于受目标市场行业格局特点、公司发展初期自身条件的限制，报告期内公司在非电信业务领域没有进行大规模的市场推广。目前公司与北京联通已形成了全方位、多层次的战略合作关系，在综合计费和骨干 IP 网络建设、维护等关键业务领域公司为核心服务商；在设备销售及 ICT 服务领域为主要供应商，双方构建了稳定的业务合作关系。本次电信运营商重组后，原北京网通的业务合并进入新联通，公司与新联通继续保持着良好的合作关系，不存在重大客户流失或生产经营发生重大不利变化的情况。报告期内北京联通（原北京网通）的收入占比为 65.53%、57.20%和 33.44%，呈逐年下降的趋势。随着公司客户结构的不断优化，公司在业务经营上对北京联通的依赖程度将进一步降低。

6、未来公司客户及市场结构的变化情况及趋势的影响

公司在巩固目前重要客户的基础上，正逐渐拓展行业和地区覆盖面，扩大行业内的客户群，使公司服务的地区、行业和客户层面实现多样化，这符合公司规模化、产业化的业务发展趋势和目标。

（1）公司未来业务发展方向

根据公司下一步“细分市场、细分客户”的发展战略，公司将抓住本次电信运营商重组和 3G 发牌带来的发展契机，随着重组后的三大运营商实行全业务运

营的模式，公司也将随之调整发展策略：在业务领域上，在保持现有固网运营业务领先优势的基础上，加大力度开拓固网、移动业务融合的速度，根据电信运营商的变化实现同步发展。在产品结构上，实现软件产品由定制软件向通用软件产品化过程的转化，自 2008 年以来公司已先后为河南移动、北京移动、中国移动总部、陕西联通、山西联通等运营商提供了产品及服务，持续公司“延伸式”的市场开拓路线，通过募投项目中“电信运营商下一代业务运营支撑系统”、“电信网络资源管理系统”产品化的开发，形成为全业务运营商提供产品及服务的能力。

重组后电信运营商市场竞争将日趋激烈，随着开放性和透明度的提高，一些技术弱、服务差的服务提供商将逐渐被市场淘汰，市场份额会进一步集中。因此，在后重组时代新一轮的市场竞争中，本公司将依托长期积累的客户资源和技术服务优势，采用整合或兼并各个省市的潜在合作伙伴资源，迅速扩大在电信运营商的市场份额。

在党政通信领域，公司将利用已逐步积累的战略合作伙伴竞争优势，继续扩大在该领域的市场份额。

同时，在烟草行业、政府机关将通过募投项目中“数据应用集成系统”、“无线数据网络系统”的实施实现规模化扩张，形成电信、烟草和政府三大重点行业的可持续发展，实现客户结构的优化。

(2) 围绕 ICT 服务业务拓展公司业务的覆盖面，提升对新的行业和地区的开拓和服务能力

公司通过与国内、国际电信运营商的合作积累了一批优质的高端客户，IT 服务平台的建设也已经初具规模。从区域来看，目标市场基本上以北京为主，辐射天津、河北等周边地区。

立足公司现有在 ICT 业务拓展上形成的市场基础，公司将通过募集资金投向的“IT 服务平台建设项目”，铺建一个将公司战略付诸实施的 IT 服务拓展和交付平台，能有效地将公司 IT 服务覆盖到全国目标市场。建成后的 IT 服务平台将有力地支持公司 ICT 服务类业务在行业市场上快速、规模化推广。2008 年公司 ICT 业务取得了显著进展，已与西门子医疗、诺基亚、新华人寿等签署了正式合同，并与汉莎航空、爱立信、百盛餐饮集团等达成了明确的合作意向。同时借力于 ICT 服务业务建立的客户基础，公司的系统集成及软件开发业务也能够获得更广泛的商机，在新的行业或区域市场上实现公司的业务规模化扩张。

(3) 基于公司综合软件开发平台的四个软件产品开发项目将增强公司在目标行业中客户群的扩张能力

① 电信运营商下一代业务运营支撑系统和电信网络资源管理系统

全业务运营和 3G 建设是未来几年内电信产业发展的重点。与 2.5G 网络相比，3G 网络在带宽、传输速率以及服务质量方面都有相当显著的优势，3G 网络为开展宽带多媒体数据应用提供了良好的基础平台。丰富的业务应用对业务发展、业务管理和网络支撑系统提出了更高的要求。为了在激烈的市场竞争中占据有利的位置，在 3G 牌照已经发放的形势下，各电信运营商正大力开展对下一代电信业务（3G）的业务运营模式、营销策略、以及其支撑系统“电信综合营账系统”的研究和建设。

公司募集资金投资项目“电信运营商下一代业务运营支撑系统”和“电信网络资源管理系统”将针对重组后的电信运营商全业务运营的需求开发行业通用性软件产品，为公司借助电信行业重组的机遇实施电信行业的市场拓展提供核心产品工具。

上述两个募投项目的实施和推广将使公司电信行业中的客户分布更为广泛，使业务在行业单一客户层面的集中度得以降低，公司的市场结构将更为合理。

② 数据应用集成系统

数据应用集成系统项目建设的总体目标旨在搭建企业数据标准体系和管理平台，建立综合数据视图，构建数据仓库和数据分析展现平台，从而最终达到构建“系统集成，资源整合，信息共享，综合开发利用企业信息资源”平台。通过数据应用集成系统的建设，能够帮助企业对数据进行微观、中观、乃至宏观的统计、分析、综合和推理，从而帮助企业赢得竞争优势。

公司具有为长沙卷烟厂、宁波卷烟厂、龙岩卷烟厂和湖北中烟集团提供产品及服务的相关经验及实施优势，并拥有国家烟草总局的技术认可和支持。在数据应用集成系统的项目实施上，已经在长沙卷烟厂、宁波卷烟厂、龙岩卷烟厂成功实施了包括企业门户、应用集成、数据仓库在内的多个信息化系统，积累了大量的实施经验。公司将借助数据应用集成技术和数据中心技术优势，继续以扩展烟草行业市场为项目推广的核心领域。

③ 无线数据网络系统

无线数据网络系统项目，是以可运营、可管理、安全性作为发展路线及根基，

为无线数据网络系统的运营和管理提供安全监控及计费系统, 以实现无线数据网络的市场运营和监控管理。

目前公司已具备无线数据网络全系列产品的开发及实施能力, 并保持行业领先地位。公司是 2008 年北京奥运会主要体育场馆的无线数据接入建设的主要承建方之一, 在技术成熟度和方案可行性上接受了考验并获得了较高的认可度。公司将发挥现有的产品、技术优势, 大力开拓“无线城市”无线数据网络业务, 在电信运营商、政府、行业用户和公安、军方等部门迅速提高市场占有率。

(五) 主要原材料和能源及其供应商情况

1、主要原材料

公司主要产品和服务所需要的主要原材料包括: 操作系统、数据库、中间件、防火墙等各种系统软件、支撑软件和应用软件; 路由器、交换机、存储设备、服务器、ADSL 设备、WLAN 设备、磁带机、磁带库、磁盘阵列、布线产品、局域网/广域网模块等硬件设备。

2、能源情况

本公司生产经营用电、水等能源数量不大, 由当地供电和供水部门供应, 价格较为稳定。2007 年、2008 年和 2009 年公司水电等能源支出分别为 20.59 万元、21.23 万元和 27.80 万元, 占当期营业成本的比例分别为 0.05%、0.04%和 0.05%。

3、向前五名供应商采购情况

报告期内, 公司前五名供应商中无本公司关联方。本公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额 50%的情形。最近三年, 公司向前五名供应商采购的情况如下表:

(1) 2009 年度

序号	单位名称	金额(元)	占当期采购额的比重	供应的主要原材料(或设备)	采购项目类型
1	神州数码(中国)有限公司	88,266,357.20	15.29%	IBM、ORACLE	系统集成
2	深圳市怡亚通供应链股份有限公司	84,472,688.31	14.63%	HP、华为设备	系统集成
3	中捷通信有限公司	38,355,728.54	6.64%	华为设备、ADSL、CISCO	系统集成
4	北京华博思创科技有限公司	23,520,000.00	4.07%	华三公司设备	系统集成
5	中建材集团进出口公司	17,413,306.41	3.02%	CISCO 设备	系统集成
	前五名合计	252,028,080.46	43.65%	-	-
	年度累计金额	577,411,961.40	100%	-	-

(2) 2008 年度

序号	单位名称	金额(元)	占当期采购额的比重	供应的主要原材料(或设备)	采购项目类型
1	广东中捷通信有限公司	160,433,968.30	29.78%	ADSL、HP 服务器、华为设备、CISCO 路由器交换机	系统集成
2	中国普天信息产业股份有限公司	95,881,379.00	17.80%	IBM 服务器、CISCO 路由器交换机、HP 服务器	系统集成
3	中建材集团进出口公司	21,348,042.00	3.96%	CISCO 设备	系统集成
4	北京富通东方科技有限公司	13,966,034.35	2.59%	IBM 服务器	系统集成
5	神州数码(中国)有限公司	13,433,236.33	2.49%	CISCO 路由器交换机、IBM 服务器、ORACLE 软件	系统集成
前五名合计		305,062,659.98	56.62%	-	-
年度累计金额		538,797,389.00	100%	-	-

(3) 2007 年度

序号	单位名称	金额(元)	占全年采购额的比重	供应的主要原材料(或设备)	采购项目类型
1	广东省电信器材公司	111,646,711.62	19.73%	ADSL、IBM 服务器	系统集成
2	中国普天信息产业股份有限公司	94,102,688.00	16.63%	IBM 服务器、cisco 路由器交换机	系统集成
3	广东中捷通信有限公司	38,026,908.13	6.72%	ADSL、cisco 路由器交换机、华为小交换机	系统集成
4	神州数码(中国)有限公司	32,203,333.25	5.69%	IBM 服务器、cisco 路由器交换机	系统集成
5	北京益航天欣科技发展有限公司	26,808,723.12	4.74%	IBM 服务器	系统集成
前五名合计		302,788,364.12	53.51%	-	-
年度累计金额		565,903,306.14	100%	-	-

(六) 董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在主要供应商或客户所占的权益

本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东未在前五名客户或前五名供应商中占有任何权益。

(七) 环境保护情况

1、公司生产经营的环境保护情况

公司的生产经营活动主要为系统集成、软件开发和技术服务。公司生产经营活动未产生国家环境保护法律、法规和规范性文件所管制的废水、废气、噪声、

危险固体废弃物等环境污染物。根据北京市环境保护局于 2009 年 1 月 13 日出具的《北京市环境保护局关于对北京联信永益科技股份有限公司进行环保核查情况的函》，最近三年公司未因违反环境保护方面的法律、法规而受到行政处罚。本公司的生产经营活动符合我国现行法律、法规规定的环境保护的要求。

2、公司募集资金投资项目的环境保护情况

公司本次发行募集资金投资项目均为软件产品开发有关的项目，该类投资项目均不会产生国家环境保护法律、法规和规范性文件所管制的废水、废气、噪声、危险固体废弃物等环境污染物。

公司已依据《建设项目环境保护管理条例》及有关环保法律、行政法规、部门规章等规定，向北京市海淀区环境保护局办理了本次发行募集资金投资项目的环评评价手续，并已取得北京市海淀区环境保护局的相关批复，具体情况如下表：

项目名称	批复文号	备案日期	“三废”排放
联信永益 IT 服务平台	海环保管字[2008]1071 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统	海环保管字[2008]1070 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益电信网络资源管理系统	海环保管字[2008]1069 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益数据应用集成系统	海环保管字[2008]1057 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益无线数据网络系统	海环保管字[2008]1072 号	2008 年 7 月 18 日	无

五、主要资产情况

(一) 主要固定资产情况

本公司固定资产主要包括运输设备、电子设备和其他设备，报告期内具体情况如下：

单位：万元

项目		2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
原值	电子设备	560.09	498.23	469.40
	运输设备	94.43	94.43	94.43
	其他设备	38.74	16.63	14.33
	合计	693.26	609.28	578.16
折旧	电子设备	410.77	357.24	277.29
	运输设备	88.50	86.09	73.06

	其他设备	15.42	12.38	9.89
	合计	514.68	455.71	360.24
净值	电子设备	149.32	141.00	192.11
	运输设备	5.92	8.33	21.37
	其他设备	23.33	4.25	4.44
	合计	178.57	153.58	217.92
成新率	电子设备	26.66%	28.30%	40.93%
	运输设备	6.27%	8.82%	22.63%
	其他设备	60.22%	25.89%	30.98%
	合计	25.76%	25.21%	37.69%

(二) 主要无形资产情况

1、商标

发行人目前拥有 22 项注册商标，具体情况如下：

商标式样	商标注册证号	核定项目	有效期限	取得方式
	第 3450291 号	第 42 类	2004-12-21 至 2014-12-20	承受取得
	第 3450292 号	第 42 类	2004-12-28 至 2014-12-27	承受取得
	第 3450293 号	第 38 类	2004-10-14 至 2014-10-13	承受取得
	第 3450294 号	第 38 类	2004-10-14 至 2014-10-13	承受取得
	第 3450295 号	第 9 类	2004-07-14 至 2014-07-13	承受取得
	第 3450296 号	第 9 类	2004-07-14 至 2014-07-13	承受取得
	第 3544886 号	第 9 类	2004-10-28 至 2014-10-27	承受取得

SURESOFT	第 3544885 号	第 9 类	2005-01-07 至 2015-01-06	承受取得
SURECALL	第 3544893 号	第 35 类	2005-01-07 至 2015-01-06	承受取得
SURECALL	第 3544894 号	第 38 类	2005-03-07 至 2015-03-06	承受取得
SURESOFT	第 3544884 号	第 38 类	2005-03-07 至 2015-03-06	承受取得
SUREKAM	第 3544891 号	第 42 类	2005-05-14 至 2015-5-13	承受取得
SURESOFT	第 3544883 号	第 42 类	2005-09-28 至 2015-9-27	承受取得
宽宽数码港	第 3894419 号	第 42 类	2006-09-28 至 2016-09-27	承受取得
宽宽数码港	第 3894417 号	第 35 类	2006-09-28 至 2016-09-27	承受取得
灵感地带	第 3837937 号	第 42 类	2006-08-28 至 2016-08-27	承受取得
灵感地带	第 3837936 号	第 38 类	2006-02-28 至 2016-02-27	承受取得
猜拳网	第 3940938 号	第 42 类	2006-11-21 至 2016-11-20	承受取得
猜拳网	第 3940940 号	第 38 类	2006-11-21 至 2016-11-20	承受取得
SUREKAM	第 3544889 号	第 38 类	2008-04-07 至 2018-04-06	申请注册

GZ	第 4283939 号	第 38 类	2008-03-14 至 2018-03-13	申请注册
绿色卫士	第 4283941 号	第 38 类	2008-03-14 至 2018-03-13	申请注册

上述 22 项注册商标均为发行人拥有，其中第 1-19 项注册商标为公司整体变更为股份有限公司后承继科技有限公司获得，第 20-22 项为公司申请注册的商标权。

2、计算机软件著作权

截至目前为止，本公司共取得了 138 项计算机软件著作权，其中信息公司取得 64 项计算机软件著作权，具体情况如下表：

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
1	卷烟销售移动 POS 系统 V1.0	软著登字第 090097 号	开发完成日 2002.6.15	承受取得	股份公司
2	联信永益网络文化市场计算机监管平台系统 V1.0	软著登字第 BJ8784 号	2007.6.25	原始取得	股份公司
3	联信永益综合客服系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9045 号	2007.4.10	原始取得	股份公司
4	联信永益企业管线资源管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9149 号	2007.6.18	原始取得	股份公司
5	联信永益无线综合业务营账系统软件 V2.0	软著登字第 BJ9240 号	2007.6.20	原始取得	股份公司
6	企业信息门户（EIP）系统 V1.0	软著登字第 BJ9295 号	2005.7.20	承受取得	股份公司
7	电信密码记账卡数据生成系统 V1.0	软著登字第 BJ9296 号	2005.5.28	承受取得	股份公司
8	联信永益跨媒体综合信息管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9297 号	2005.9.7	承受取得	股份公司
9	联信永益社区经理与工单接口系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9298 号	2005.5.31	承受取得	股份公司
10	固网悦铃系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9299 号	2006.2.25	承受取得	股份公司
11	小灵通积分管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9300 号	2006.4.30	承受取得	股份公司
12	综合业务管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9301 号	2006.4.26	承受取得	股份公司
13	小灵通账务接口系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9302 号	2006.7.3	承受取得	股份公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
14	联信永益综合营账受理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9303 号	2006. 6. 30	承受取得	股份公司
15	联信永益企业机房管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9304 号	2006. 6. 15	承受取得	股份公司
16	郊区计费账务接口系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9305 号	2006. 6. 10	承受取得	股份公司
17	联信永益决策支持系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9306 号	2006. 7. 19	承受取得	股份公司
18	联信永益 CSP 综合业务管理软件 V1.0	软著登字第 BJ9307 号	2007. 5. 20	承受取得	股份公司
19	联信医院信息 HIS 系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9308 号	2007. 4. 16	承受取得	股份公司
20	联信医学影像 PACS 系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9309 号	2007. 5. 16	承受取得	股份公司
21	联信永益决策支持系统软件 V2.0	软著登字第 BJ9310 号	2007. 5. 26	承受取得	股份公司
22	联信永益汇集系统管理软件 V2.0	软著登字第 BJ9311 号	2007. 4. 8	承受取得	股份公司
23	联信永益电信全业务计费融合系统 V1.0	软著登字第 BJ9312 号	2007. 4. 1	承受取得	股份公司
24	联信永益综合业务详单查询系统 V1.0	软著登字第 BJ9313 号	2007. 4. 8	承受取得	股份公司
25	联信体检结果短信通知网上查询软件 V1.0	软著登字第 BJ9314 号	2007. 3. 6	承受取得	股份公司
26	宽带接入端口资源信息管理系统 V1.0	软著登字第 BJ9315 号	2007. 2. 16	承受取得	股份公司
27	传输电路调度管理系统 V1.0	软著登字第 BJ9316 号	2007. 4. 8	承受取得	股份公司
28	联信永益宽带业务支撑系统软件 V2.0	软著登字第 BJ9317 号	2006. 12. 20	承受取得	股份公司
29	联信临床检验信息系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9318 号	2007. 1. 26	承受取得	股份公司
30	联信健康体检信息系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9319 号	2007. 3. 6	承受取得	股份公司
31	联信新型农村合作医疗管理软件 V1.0	软著登字第 BJ9320 号	2007. 1. 8	承受取得	股份公司
32	小灵通积分管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ9321 号	2007. 3. 1	承受取得	股份公司
33	联信永益制证管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9322 号	2006. 12. 20	承受取得	股份公司
34	联信永益验证管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9323 号	2006. 12. 20	承受取得	股份公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
35	联信永益安全监控系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9324 号	2006.9.25	承受取得	股份公司
36	联信永益电子商务系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9325 号	2006.11.30	承受取得	股份公司
37	联信永益城市综合管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9326 号	2006.11.5	承受取得	股份公司
38	联信永益综合订单/工单管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9327 号	2006.7.15	承受取得	股份公司
39	联信永益 DSL 业务及故障管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9331 号	2003.8.1	承受取得	股份公司
40	联信永益信息仓库与数据仓库管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9332 号	2003.6.2	承受取得	股份公司
41	联信永益网络资源管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9333 号	2003.7.1	承受取得	股份公司
42	联信永益宽带业务支撑系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9334 号	2003.6.20	承受取得	股份公司
43	联信永益汇集系统管理软件 V1.0	软著登字第 BJ9335 号	2006.5.10	承受取得	股份公司
44	联信永益 IT 综合监控系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9336 号	2006.7.4	承受取得	股份公司
45	联信永益 SUREKAM@CRM 客户资源管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9337 号	2003.4.21	承受取得	股份公司
46	联信永益企业应用集成系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9338 号	2003.8.4	承受取得	股份公司
47	联信永益 BOSS 系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9339 号	2003.7.1	承受取得	股份公司
48	联信永益营销信息驱动系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9340 号	2003.8.15	承受取得	股份公司
49	联信永益网间结算系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9341 号	2003.6.1	承受取得	股份公司
50	联信永益电信服务定制平台系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9342 号	2003.6.21	承受取得	股份公司
51	联信永益电信综合计费账务系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9343 号	2003.9.1	承受取得	股份公司
52	联信永益综合网管分析系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9344 号	2003.7.1	承受取得	股份公司
53	联信永益客户端测试平台系统 V1.0	软著登字第 BJ9345 号	2003.9.2	承受取得	股份公司
54	联信永益管线资源管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9346 号	2003.10.25	承受取得	股份公司
55	网络服务质量管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9347 号	2003.11.28	承受取得	股份公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
56	联信永益无线综合业务营账系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9348 号	2003. 12. 10	承受取得	股份公司
57	经营辅助决策系统 V1.0	软著登字第 BJ9349 号	2003. 11. 18	承受取得	股份公司
58	网通一点结算专线业务管理系统 V1.0	软著登字第 BJ9350 号	2004. 6. 22	承受取得	股份公司
59	联信永益宽带业务支撑系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9351 号	2004. 4. 1	承受取得	股份公司
60	联信永益电子工单流转控制系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9352 号	2004. 9. 15	承受取得	股份公司
61	联信永益郊区局与恒信通互为代收费接口系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9353 号	2004. 6. 8	承受取得	股份公司
62	联信永益郊区局与账务中心综合平台 201 卡联网接口系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9354 号	2004. 10. 8	承受取得	股份公司
63	联信永益全程路由库应用系统软件 V1.0	软著登字第 BJ9355 号	2004. 9. 30	承受取得	股份公司
64	联信永益电信全业务计费融合系统 V2.0	软著登字第 BJ9491 号	2007. 8. 1	原始取得	股份公司
65	全国网络文化市场计算机监管平台系统 V1.0	软著登字第 BJ10305 号	2007. 6. 25	原始取得	股份公司
66	联信永益输变电生产管理信息系统 V1.0	软著登字第 BJ10418 号	2002. 3. 30	原始取得	股份公司
67	联信永益固网支付平台系统 V1.0	软著登字第 BJ10776 号	2007. 12. 4	原始取得	股份公司
68	联信永益非费率卡系统软件 V1.0	软著登字第 BJ10777 号	2007. 12. 24	原始取得	股份公司
69	联信永益统一支付系统 V2.0	软著登字第 BJ11016 号	2007. 12. 27	原始取得	股份公司
70	联信永益网络收费系统软件 V1.0	软著登字第 BJ12821 号	2008. 7. 15	原始取得	股份公司
71	联信永益电厂生产 MIS 系统 V1.0	软著登字第 BJ12936 号	2008. 4. 15	原始取得	股份公司
72	联信永益综合积分管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ13441 号	2007. 10. 1	原始取得	股份公司
73	联信永益面向 IOA 集成的办公室管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ10458 号	2008. 12. 4	原始取得	股份公司
74	联信永益知识管理系统 V1.0	软著登字第 BJ24553 号	2009. 11. 11	原始取得	股份公司
75	联信永益黄页综合在线管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ1216 号	2004. 9. 1	原始取得	信息公司
76	联信永益卷烟电话访销业务	软著登字第	2003. 3. 24	受让取得	信息公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
	系统软件 V1.0	017419 号			
77	联信永益网络资源预录入系统 V1.0	软著登字第 BJ11359 号	2007.6.18	原始取得	信息公司
78	联信永益 IP 地址资源管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ11665 号	2007.6.18	原始取得	信息公司
79	联信永益固网支付平台系统 V2.0	软著登字第 BJ11786 号	2008.4.17	原始取得	信息公司
80	联信永益网络资源管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12135 号	2008.5.8	原始取得	信息公司
81	联信永益决策支持系统软件 V3.0	软著登字第 BJ12237 号	2008.2.11	原始取得	信息公司
82	联信永益 IT 综合监控系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12259 号	2007.11.29	原始取得	信息公司
83	联信永益电子商务系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12287 号	2007.7.9	原始取得	信息公司
84	联信永益汇集系统管理软件 V3.0	软著登字第 BJ12295 号	2007.12.6	原始取得	信息公司
85	联信永益营销信息驱动系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12317 号	2007.11.21	原始取得	信息公司
86	联信永益企业应用集成系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12319 号	2007.9.24	原始取得	信息公司
87	联信永益信息仓库与数据仓库管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12322 号	2006.11.23	原始取得	信息公司
88	联信永益软件资源管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12335 号	2007.10.7	原始取得	信息公司
89	联信永益 sureKAM@CRM 客户资源管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12336 号	2008.3.19	原始取得	信息公司
90	经营辅助决策系统 V2.0	软著登字第 BJ12373 号	2007.11.28	原始取得	信息公司
91	小灵通账务接口系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12400 号	2007.11.28	原始取得	信息公司
92	联信永益 DSL 业务及故障管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12402 号	2007.2.15	原始取得	信息公司
93	联信永益 BOSS 系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12424 号	2007.12.5	原始取得	信息公司
94	联信永益网间结算系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12425 号	2007.6.18	原始取得	信息公司
95	联信永益电信综合计费账务系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12434 号	2007.9.24	原始取得	信息公司
96	联信永益客户端测试平台系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12437 号	2007.9.18	原始取得	信息公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
97	联信永益综合网管分析系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12438 号	2007.4.3	原始取得	信息公司
98	联信永益电信服务定制平台系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12439 号	2007.5.7	原始取得	信息公司
99	联信永益郊区局与账务中心综合平台 201 卡联网接口系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12579 号	2008.5.27	原始取得	信息公司
100	联信永益电子工单流转控制系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12580 号	2007.3.12	原始取得	信息公司
101	联信永益郊区局与恒信通互为代收费接口系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12582 号	2007.5.23	原始取得	信息公司
102	网通一点结算专线业务管理系统 V2.0	软著登字第 BJ12583 号	2007.4.17	原始取得	信息公司
103	综合业务管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12592 号	2008.6.16	原始取得	信息公司
104	联信永益网络文化市场计算机监管平台系统 V2.0	软著登字第 BJ12595 号	2008.6.2	原始取得	信息公司
105	联信永益城市综合管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12600 号	2008.5.20	原始取得	信息公司
106	联信永益跨媒体综合信息管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12605 号	2008.6.16	原始取得	信息公司
107	企业门户 (EIP) 系统 V2.0	软著登字第 BJ12607 号	2008.6.16	原始取得	信息公司
108	郊区计费账务接口系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12686 号	2008.6.23	原始取得	信息公司
109	联信永益企业管线资源管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12703 号	2008.5.30	原始取得	信息公司
110	联信永益企业机房管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12704 号	2008.6.17	原始取得	信息公司
111	联信永益排版系统软件 V1.0	软著登字第 BJ12707 号	2008.7.16	原始取得	信息公司
112	联信永益电信全业务计费融合系统 V3.0	软著登字第 BJ12713 号	2008.4.28	原始取得	信息公司
113	小灵通积分管理系统软件 V3.0	软著登字第 BJ12715 号	2008.5.13	原始取得	信息公司
114	联信永益宽带业务支撑系统软件 V3.0	软著登字第 BJ12721 号	2008.5.29	原始取得	信息公司
115	联信永益无线综合业务营账系统软件 V3.0	软著登字第 BJ12730 号	2008.6.10	原始取得	信息公司
116	联信永益综合营账受理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12824 号	2008.7.1	原始取得	信息公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
117	联信永益综合订单/工单管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12958 号	2008.7.15	原始取得	信息公司
118	联信永益安全监控系统软件 V2.0	软著登字第 BJ12959 号	2008.7.22	原始取得	信息公司
119	宽带接入端口资源信息管理系统 V2.0	软著登字第 BJ13021 号	2008.6.18	原始取得	信息公司
120	传输电路调度管理系统 V2.0	软著登字第 BJ13022 号	2008.7.2	原始取得	信息公司
121	联系永益制证管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13033 号	2008.7.14	原始取得	信息公司
122	联信新型农村合作医疗管理软件 V2.0	软著登字第 BJ13034 号	2008.7.20	原始取得	信息公司
123	联信健康体检信息系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13035 号	2008.7.21	原始取得	信息公司
124	联信永益综合业务详单查询系统 V2.0	软著登字第 BJ13036 号	2008.7.21	原始取得	信息公司
125	联信医学影像 PACS 系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13046 号	2008.7.14	原始取得	信息公司
126	联信永益 CSP 综合业务管理软件 V2.0	软著登字第 BJ13054 号	2008.7.31	原始取得	信息公司
127	联信永益信用管理系统软件 V1.0	软著登字第 BJ13082 号	2008.8.5	原始取得	信息公司
128	联信临床检验信息系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13083 号	2008.8.5	原始取得	信息公司
129	联信医院信息 HIS 系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13084 号	2008.7.7	原始取得	信息公司
130	联信体检结果短信通知网上查询软件 V2.0	软著登字第 BJ13091 号	2008.8.5	原始取得	信息公司
131	网络服务质量管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13110 号	2008.8.6	原始取得	信息公司
132	联信永益验证管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ13111 号	2008.8.6	原始取得	信息公司
133	联信永益综合积分管理系统软件 V2.0	软著登字第 BJ14537 号	2008.10.10	原始取得	信息公司
134	联信永益综合客服系统软件 V2.0	软著登字第 BJ14681 号	2008.10.15	原始取得	信息公司
135	联信永益电信机线资源管理系统 V1.0	软著登字第 BJ16335 号	2008.11.20	原始取得	信息公司
136	联信永益水利数据中心应用软件 V1.0	软著登字第 BJ16359 号	2008.11.18	原始取得	信息公司
137	联信永益网络收费系统软件 V2.0	软著登字第 BJ11803 号	2009.2.15	原始取得	信息公司

序号	名称	登记证书号	首次发表时间	取得方式	权利人
138	联信永益资源调度系统 V1.0	软著登字第 BJ24560 号	2009. 11. 5	原始取得	信息公司

注：上表中的“原始取得”是指本公司自主开发并以发行人为权利人申请软件著作权；“承受取得”是指本公司承继原由其前身科技有限公司合法持有的软件著作权；“受让取得”是指北京联信永益科技有限公司以非专利技术“电话访销系统技术”评估作价出资成立信息公司，该非专利技术转让至信息公司后，信息公司以其名义申请软件著作权。

(1) 第 1 项“卷烟销售移动 POS 系统 V1.0”的原始著作权人为本公司控股股东陈俭。在将“卷烟销售移动 POS 系统”非专利技术作为出资投入科技有限公司前，陈俭以该技术申请了计算机软件著作权，并评估作价 1,050 万元投入科技有限公司。2003 年 4 月 22 日，科技有限公司取得了国家版权局颁发的软著登字第 007912 号《计算机软件著作权登记证书》，股份公司设立后，国家版权局于 2008 年 2 月 5 日重新颁发了上述第 1 项《计算机软件著作权登记证书》。

(2) 第 70 项“联信永益卷烟电话访销业务系统软件 V1.0”的原始著作权人为科技有限公司，2003 年 7 月 30 日科技有限公司将该软件著作权投入信息公司。北京中润诚会计师事务所于 2003 年 7 月 21 日出具中润诚评报字(2003)第 034 号资产评估报告书，对该技术采用收益现值法进行评估，评估价值为 501.70 万元。信息公司已于 2003 年 12 月 2 日取得编号为软著登字第 017419 号计算机软件著作权登记证书。

(3) 互联网接入平台软件技术系科技有限公司委托彭小军代为出资投入到信息公司的软件著作权，北京中润诚会计师事务所于 2003 年 7 月 21 日出具中润诚评报字(2003)第 043 号资产评估报告书，对该技术采用收益现值法进行评估，评估价值为 303.46 万元。信息公司已于 2003 年 12 月 2 日取得编号为软著登字第 017420 号计算机软件著作权登记证书。2007 年 12 月，信息公司与湖南智联永信科技有限公司签署《计算机软件著作权转让协议》，将“互联网接入平台 V1.0”软件著作权以 230 万元转让给湖南智联永信科技有限公司。

根据自 2002 年 1 月 1 日起施行的《计算机软件保护条例》规定，软件著作权自软件开发完成之日起产生，法人或者其他组织的软件著作权，保护期为 50 年，截止于软件首次发表后第 50 年的 12 月 31 日。

3、土地使用权和房屋产权

本公司目前无自有土地及房产。

本公司及全资子公司生产经营用房均为租赁形式使用，租赁合同具体情况如下：

公司名称	房屋座落位置	出租人	租赁面积 (M ²)	租赁期限	租赁费用(不含 物业管理费) (元/M ² /日)
联信永益	北京市海淀区北四环 中路 238 号柏彦大厦 8 层 803—808 单元	北京北航科 技园建设发 展有限公司	835.58	2010 年 1 月 1 日—2011 年 12 月 31 日	3.6
联信永益	北京市海淀区北四环 中路 238 号柏彦大厦 8 层 801—802 单元	北京北航科 技园建设发 展有限公司	482.28	2010 年 1 月 1 日—2011 年 12 月 31 日	3.6
信息公司	北京市海淀区中关村 南大街甲 8 号威地大 厦 6 层	北京金谷物 业管理有限 公司	864.35	2009 年 10 月 14 日—2010 年 10 月 13 日	2.5

4、无形资产账面价值情况

无形资产名称	取得 方式	初始金额 (元)	累计摊销额 (元)	摊余价值 (元)	摊余年限 (年)	剩余摊销期限 (月)
电话访销 系统技术	股东 投入	5,017,000	2,508,500.12	2,508,499.88	10	48
卷烟销售移动 POS 系统	股东 投入	10,660,000	6,129,499.77	4,530,500.23	10	39
合计		15,677,000	8,637,999.89	7,039,000.11	—	—

(三) 资产许可使用的情况

本公司不存在允许他人使用本公司资产，或作为被许可方使用他人资产的情形。本公司所有或使用的资产不存在纠纷或潜在纠纷。

六、特许经营的情况

(一) 公司的经营许可和资质

1、计算机信息系统集成资质

2006年11月28日，信息产业部向本公司核发了编号为“Z1110020060497”号《计算机信息系统集成资质证书》，核定本公司的计算机信息系统集成资质为一级，有效期至2010年11月27日。2008年1月22日，经信息产业部计算机信息系统集成资质认证工作办公室以“信计资企[2008]1号”文《关于北京联信永益科技股份有限公司计算机信息系统集成资质变更相关问题的复函》批准，本公司将此项资质及相关业务转移至子公司信息公司。

转移资质后，本公司另向工业和信息化部重新申请计算机信息系统集成资质。2008年8月15日，工业和信息化部向公司核发了编号为“Z3110020080471”号《计算机信息系统集成企业资质证书》，核定公司的计算机信息系统集成企业资质为三级，有效期至2011年8月14日。

2009年12月20日，工业和信息化部向公司核发了编号为“Z2110020090955”号《计算机信息系统集成企业资质证书》，核定公司的计算机信息系统集成企业资质为二级，有效期至2012年12月20日。

2、涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质

经公司首次申请，2006年9月30日，国家保密局向本公司核发了编号为“BM101106090674”号《涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书》，核定级别为甲级，适用地域为全国，有效期限为三年。2008年本公司向北京市国家保密局申请将该资质证书转移至信息公司，2009年1月19日公司原持有的《涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书》正式转移至信息公司。

3、软件企业认证

2003年5月23日，北京市科学技术委员会向本公司核发了编号为“京R-2003-0105”号《软件企业认证证书》，业经历次年检合格。

4、增值电信业务经营许可

2004年9月8日，信息产业部向本公司核发了编号为“B2-20030035”号《增值电信业务经营许可证》，准许本公司经营第二类增值电信业务中的呼叫中心业务和信息服务业务（不含固网电话信息服务），有效期至2008年7月31日。2008年7月31日到期后，本公司于同日取得中华人民共和国工业和信息化部核发的“B2-20080114”号《增值电信业务经营许可证》，准许发行人经营第二类增值电信业务中的呼叫中心业务和信息服务业务（不含固网电话信息服务），有效期至

2013年7月31日。

5、进出口货物收发货人报关资格

2004年5月24日，中华人民共和国海关北京中关村海关向本公司核发了海关注册登记编码为“1108310212”号《中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书》，有效期至2009年5月24日。有效期届满后，主管部门向本公司核发了新的《报关注册登记证书》，有效期延续至2012年5月24日。

6、对外贸易经营资格

2007年8月10日，北京市商务局向本公司核发了编号为“00424867”号《对外贸易经营者备案登记表》。

(二) 公司生产和销售的主要产品取得认证和核准情况

本公司于2007年1月29日取得商用密码检测中心核发的编号为“MJW0700010015”号《无线局域网产品密码检测合格证》，确认LXP2008型无线接入点产品经密码检测合格。

本公司于2007年4月4日取得信息产业部核发的《无线电发射设备型号核准证》，核准LXP2008型无线接入点产品符合中华人民共和国无线电管理规定和技术标准，核准代码为“CMIID: 2007AP1032”。该核准证书有效期为五年。

本公司于2007年9月18日取得中国信息安全认证中心核发的编号为“2007162001000007”号《中国国家强制性产品认证证书》，认证由公司销售的LXP2008型无线接入点产品符合《CNCA-11C-048: 2007》强制性产品认证实施细则的要求。该认证证书的有效性靠定期的监督获得维持。

(三) 子公司信息公司的经营许可和资质

1、计算机信息系统集成资质

信息产业部计算机信息系统集成资质认证工作办公室以“信计资企[2008]1号”文，同意将原由本公司持有的《计算机信息系统集成资质证书》变更至信息公司。信息公司现依法持有信息产业部核发的编号为“Z1110020060497”号《计算机信息系统集成资质证书》，资质为一级，有效期至2010年11月27日。

2、涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质

公司原持有的《涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书》已转移至信息公司。2009年1月19日，北京市国家保密局向信息公司核发了编号为

“BM101106090674”号《涉及国家秘密的计算机信息系统集成资质证书》，核定级别为甲级，适用地域为全国，有效期限为三年，资质有效期以核发给公司（转移前）的时点计算。有效期届满后，主管部门向信息公司核发了新的编号为“BM101109090675”号《资质证书》，有效期延续至2012年9月30日。

3、商用秘密产品销售资质

国家密码管理局于2009年5月8日向信息公司核发了编号为“国密局销字SXS1009”号《商用秘密产品销售许可证》，经营范围为销售经国家密码管理局审批并通过指定检测机构产品质量检测的商用密码产品，有效期自2009年5月8日至2012年5月8日。

4、安防工程企业资质证书

信息公司于2009年7月8日获中国安全防范产品行业协会颁发的编号为“ZAX-QZ01200911010223”号《安防工程企业资质证书》（壹级）。

（四）子公司信息公司生产和销售的主要产品取得认证和核准情况

1、深圳市卓翼科技股份有限公司生产的268L1型ADSL调制解调器

信息公司销售的该产品于2006年10月13日取得了中国电磁兼容认证中心向信息公司核发的编号为“2006021601000009”号《中国国家强制性产品认证证书》，符合强制性产品认证实施规则的要求。该认证证书的有效性靠定期的监督获得支持。

信息产业部向信息公司核发了编号为“19-7063-050643”号《电信设备进网许可证》，确认该产品符合进网要求，准许接入公用电信网使用。该许可证有效期至2008年4月27日，已通过2007年度年检。目前，信息公司已不再销售该产品。

2、深圳市共进电子有限公司西丽生产厂生产的268L1型ADSL调制解调器

2006年9月8日，中国质量认证中心向信息公司核发了编号为“2006011601199981”号《中国国家强制性产品认证证书》，认证信息公司销售的该产品符合强制性产品认证实施规则的要求。该认证证书的有效性靠定期的监督获得支持。

2007年11月12日，信息产业部向信息公司核发了编号为“19-7897-072983”号《电信设备进网许可证》，确认信息公司销售的由深圳市共进电子有限公司生产的268L1型ADSL用户端设备符合进网要求，准许接入公用电信网使用。该证

书有效期至 2010 年 11 月 12 日，并已通过 2008 年度年检。

（五）保荐机构和律师核查意见

保荐机构经核查后认为：公司销售产品和提供服务已取得相应认证和资质，相关资质证书到期后再次取得不存在实质性的法律障碍。

发行人律师经核查后认为：发行人及其子公司信息公司销售产品和提供服务已取得相应认证和资质，相关资质证书到期后再次取得不存在实质性的法律障碍。

七、本公司主要技术、研发情况及技术创新机制

（一）主要产品、服务涉及的技术

本公司主要产品、服务涉及的技术从重要程度上看，分为核心技术、关键技术、通用技术三类。其中，有效分离业务逻辑和展现逻辑的三层软件架构技术、 workflow 管理系统的多角度模型技术、系统无缝集成技术、J2EE 多层分布式体系结构技术等公开技术是行业内应用成熟的、开放的软件技术，无须获得授权。

1、本公司主要技术情况

本公司在技术与产品研制方面均具有很强的实力。

（1）软件技术主要包括：

① 电信业务解决方案及技术：在电信运营支撑系统的三个层次上（营业、业务、网络）均已有的解决方案。包括电信综合受理、综合计费账务结算、资源管理、客户关系管理、工单订单管理等，尤其最近在完成北京电信综合营账项目中实现了真正意义上的实时计费技术，使得本公司在电信计费领域处于国内技术领先行列。联信永益开发的综合业务支撑系统，完全满足国际电信联盟所定义的电信运营图体系标准要求。该系统以客户资料、网络资源数据为中心，以 workflow 引擎为主线，配以灵活的产品及套餐管理模块，可以让电信运营商定制各种市场策略，迅速推出各类服务，增强电信运营商的市场反应速度，提高了竞争力。

② 宽带网管产品及技术：拥有完善的 ADSL 故障诊断系统、宽带综合接入网管系统。本产品已获得国家信息产业部电子发展基金资助。

③ 烟草产品与解决方案技术：烟草企业解决方案，包括烟厂营销信息采集处理系统、烟厂信息仓库系统、烟草企业门户系统，均已构成可在国内推广的产

品。联信永益成功开发的烟厂营销信息驱动系统、电话访销系统、信息仓库系统，为卷烟厂和烟草公司提供企业经营管理的流程分析、强项和弱点分析、信息化规划、相关系统运行时的配套管理制度、人员角色定义等建议和提案服务，帮助卷烟厂和烟草公司提升整体运作效率，增强核心竞争力。

此外，为了增强企业竞争能力，公司已经在面向 3G、NGN、BOSS 和 BI 等领域投入相当可观的人力、物力进行技术研究和开发。

（2）系统集成技术

本公司根据我国电信、烟草及政府行业信息化现状，结合计算机系统、网络、数据库、中间件、商业智能等技术发展现状，开发了一系列针对行业特点的应用系统，拥有非常强的解决方案能力，也积累了大量的成功案例。本公司成功设计并实施了电信级 IP 城域骨干网络集成和大型企业级网络集成，制作了大型 IP 网的流量模型和分析工具，能够更好地为 IP 电信网的运行维护提供支撑。

此外，联信永益在深入研究国际先进设备维修规范化管理思想和国内外同类型的设备维修管理软件的基础上，对国内发电厂生产、检修的实际情况进行了广泛的调查和需求分析，成功开发出联信永益电力检修规范化管理系统、电力决策支持系统等应用系统，实现了对电厂设备的规范化、集约化管理，为电力行业的管理者提供了设备维修管理的整体解决方案。

2、本公司主要技术的特点

本公司是以电信应用软件、安全计算技术、数据分析与挖掘技术为核心，以宽带网络软件产品及解决方案为重点，致力于服务电信运营商、行业客户和大中型企业。

3、本公司软件开发的路线

软件开发是一种技术和知识密集型的劳动，是技术、业务和管理相互作用的过程，因此，软件开发的路线既是一条以软件技术为核心的开发技术路线，又是一条以客户业务为核心的开发过程路线。

近年来软件体系结构不断推陈出新，从单机发展到 C/S 架构、B/S 架构、WebService 等，而软件设计方法也在不断进化，从结构化向面向对象、面向构件的方向发展。目前，企业信息化过程中所采用的软件开发技术路线有两种：一种以 Microsoft 技术路线为主，使用 .Net、C++、COM/DCOM、ACTIVEX、ASP 等实现；一种以 SUN Java 技术路线为主，使用 JAVA、EJB、JSP、SERVLET 等实现。

本公司通过将软件技术的研发和项目的实施相结合，已掌握并可灵活运用以上两种软件开发技术路线。

（二）主要产品、服务的研究与开发

1、研究开发机构的设置和研发人员的构成

为满足业务持续发展的需要，本公司成立了专门的研发中心，负责跟踪软件技术、系统集成及 IT 服务领域内新技术的发展趋势，制定新产品的发展规划，牵头组织新产品的研究与开发工作。主要产品和服务的具体开发工作由行业软件部、电信软件部和 IT 服务部承担。

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司研发人员构成情况如下表：

部门	博士	硕士	本科	大专	合计
研发中心	0	3	10	3	16
电信软件	0	4	108	16	128
软件技术中心	1	3	47	20	71
IT 服务中心	0	4	56	32	92
总计	1	14	221	71	307

2、研发费用的情况

本公司最近三年研发费用占各年度营业收入比重情况如下表：

单位：万元

年度	营业收入	研发费用	比重(%)
2007 年度	52,872.26	3,057.03	5.78%
2008 年度	63,648.30	3,701.71	5.82%
2009 年度	70,284.66	3,797.05	5.40%

3、与其他单位共同进行研究的情况

本公司目前不存在与其他单位共同进行研究的情况。本公司在长期的项目实践中，与清华大学、北京邮电大学、中国科学院、北京网通和国家烟草专卖局等单位建立了良好的合作伙伴关系，在重大项目的经营决策中，上述单位作为外部决策咨询力量发挥了积极的作用。

4、本公司研发项目情况

（1）已完成研发项目简介

项目名称	项目简介	执行情况
管线资源管理系统研发项目	管线资源管理系统是通过管理资源的空间信息、属性信息和业务信息,以及逻辑拓扑信息,全面提供管线资源使用与分布,实现管线资源数据统计分析应用,支撑客户服务系统业务受理、服务可用性查询、管线资源预占等业务功能。	项目研发已完成,项目产品已通过北京市工业促进局验收。
CSP 管理系统	CSP 管理系统要建立一个 GSMP 的运营支撑基本平台,包括用户管理,CP/SP 管理,CP/SP 考核管理,业务管理,鉴权和业务控制,内容管理,计费和结算管理,系统管理,统计分析,接口,门户管理,短信助理多个模块的开发。	项目研发已完成,项目产品已在北京联通应用。
小灵通实时业务营账系统	小灵通实时业务营账系统是建立国内小灵通运营商的实时模式 BOSS 支撑软件,包括实时采集子系统、实时计费子系统、实时账务处理子系统、实时结算处理子系统、综合营业受理子系统、综合业务管理子系统、实时收费管理子系统、综合查询子系统、统计分析子系统、系统管理子系统、外围接口子系统。	项目研发已完成,项目产品已通过北京市科委验收。
安全服务定制	本项目是结合宽带业务,针对 ADSL 宽带接入提供安全增值服务,包括用户使用网络时间限制、防网络垃圾邮件、病毒防御、防火墙、内容过滤、防止黑客入侵和攻击等。	项目研发已完成,项目产品已在北京网通项目中得到应用。
bpm 研发系统	bpm 研发系统是利用 BEA 公司的 WebLogic Integration8.1 来实现订单流程管理功能,采用 Integration 自带的 BPM 引擎,实现普通电话装机和 ADSL 装机,以及普通电话加 ADSL 捆装的流程调度功能,具体包括业务流程配置、订单调度、工单施工管理、接口管理等多个模块的开发。	项目研发已完成,项目产品已在北京网通项目中得到应用。

(2) 在研项目研发进展情况

项目名称	项目介绍	项目执行情况
面向 RFID 的人员安防集成管理技术研发项目	面向 RFID 的人员安防集成管理技术研发项目是要建设基于 RFID 的开放式会议管理系统 (FFMMS); 开放式人员安防管理系统 (FFPTS); 制造执行系统 (MES); RFID 与条码技术集成资产管理系统 (RBAMS); RFID 军用集装箱管理系统; RFID 车辆管理系统; RFID 企事业一卡通系统; 基于二代身份证等证件的企事业“一访通”系统; RFID 车辆调度管理系统; 代表团用 RFID 甄别系统; 电力计量中心 RFID 电表管理系统。该项目 2007 年度获财政部产业技术成果转化项目补助资金 160 万元, 该项目为期两年。	项目已完成需求分析、系统设计和开发, 目前正在进行系统测试。
城市网格化管理与服务系统技术应用平台项目	城市网格化管理与服务系统技术应用平台项目要建设地理信息资源服务平台和城市综合管理应用系统, 并形成统一的城市网格化管理与服务系统标准体系方案。该系统综合运用 GIS、GPS、遥感、遥测、网络、多媒体及虚拟仿真等技术对城市的基础设施、功能机制进行信息自动采集, 动态监测管理和辅助决策。该项目 2007 年度获北京市科委高成长企业自主创新科技专项资金资助 100 万元, 分两年拨付, 2007 年拨付 80 万元, 2008 年拨付 20 万元。	目前项目已完成研发, 正在进行课题验收工作, 课题研发成果已应用在北京经济技术开发区项目中。

项目名称	项目介绍	项目执行情况
无线产品研发项目	将无线网络产品研发成为具备两大技术标准的功能完善的无线网络产品，使得由联信永益无线网络产品构建的无线网络系统由原来单纯的WAPI 认证体系，改变为即支持WAPI 认证体系的无线网络系统，又支持以WEP、WAP、802.11i 一系列Wi-Fi 认证体系的无线网络系统。	项目已完成需求调研、系统设计，目前正在进行测试工作。
集团企业数据中心及服务总线应用整合平台的研究	集团企业数据中心及服务总线应用整合平台主要帮助企业对现有信息资源进行管理，数据进行整合，实现企业现有信息增值，同时可以更快地掌握外部竞争对手的相关信息，从而更好的支撑企业业务服务管理。本项目在信息资源规划理论（IRP）的指导下建立企业业务流程模型和数据模型及相关标准，并建设一个信息资源管理平台实现对模型和标准的管理；基于SOA 架构运用应用流程集成和数据集成技术搭建数据交换服务平台；在数据交换及服务平台的基础上，运用数据仓库及数据分析技术建设数据存储及分析应用平台。	项目目前已完成需求分析和系统设计，目前正在进行系统开发。
3G 项目研发	3G 项目是要建成全实时、全融合的综合业务受理系统、计费账务、收费查询系统，用以代替目前国内电信运营商所普遍使用的按月批量、预付、后付分开的老综合营账系统。使运营商从“以生产为中心”转换为“以客户为中心”，使运营商服务水平和收入保障均可以上一个新台阶，提高运营商服务水平。	项目已完成需求分析和系统设计，目前处于开发阶段。
基于通信固网的新型安全支付平台	通信固网支付平台实现固定电话网络系统和金融机构支付系统的融合，为家庭和行业用户提供个人和基于行业应用的电子支付解决方案及电子支付服务的产品。固网支付的应用主要包括账单缴付、个人理财、电子产品销售、公共事业缴费等类型，应用种类可以扩展到近百种。	目前项目已完成需求调研、市场分析、关键技术研发，目前正进行设计和开发。
基于统一支付平台终端的烟草零售数据采集和分析系统	系统基于统一的固网支付平台采集烟草零售市场的销售数据，包括零售户的社会库存、销售及盈利情况，也包括对消费者实际消费数据，及时掌握市场的实际消费需求，保证烟草企业“按需供货”。系统包括系统管理、终端管理、库存与销售管理、网上配货、会员服务和数据交换的功能。推进烟草企业完成国家烟草专卖局提出的网建工作的信息化目标，即实现“电话订货、网上配货、电子结算、现代物流”。	项目已完成需求调研、系统设计，并已实现一期开发目标。正在着手准备第二步工作。
智能监控系统	智能监控系统基于统一的管理平台，实现“集中管理、集中监控、集中维护”，能准确、直观、及时的掌握业务系统的运行情况包括业务系统自身健康状况、业务系统之间的通信是否通畅、交换的数据是否正确、支撑业务系统的底层平台的性能和状态等，解决业务系统之间的“信息孤岛”。将各种监控指标进行关联分析，减少大量无效的告警，增强监控系统之间的关联分析，通过平台角度、业务角度、生产角度拓扑等多种视图，能对系统潜在的影响及时地告警。提供科学的知识库，拥有及时、高效的故障总结能力，缩短故障解决的时间，对监控指标、故障解决等进行详细的纪录，使综合运维系统具备高效的、科学客观的业务系统评估能力	项目已完成需求调研、系统设计，目前正在进行测试工作。

（三）本公司的技术创新机制与安排

1、技术创新机制的组织结构及工作制度

本公司按照技术创新 3S 战略，设立了技术专家委员会、项目管理部和软件质量管理部，由技术专家委员会牵头规划公司的技术战略，由项目管理部和软件质量管理部负责公司技术管理工作。技术专家委员会由公司各技术部门和研发、项目实施部门的负责人及技术骨干组成。技术专家委员会制定了《技术专家委员会工作章程》、《工程项目管理办法》等制度。

2、技术创新规范及实施

技术规范包括两部分：软件开发规范和系统集成规范。

公司目前在实施运作的软件规范包括：集成软件管理规程、需求开发规程(结构化)、需求开发规程（面向对象）、概要设计规程（结构化）、概要设计规程（面向对象）、详细设计规程（结构化）、详细设计规程（面向对象）、编码规程、软件测试规程和同行评审规程。

公司目前在实施的系统集成规范包括：集成项目售前实施规程、集成项目实施规程、集成项目度量规程、不合格品控制规程。

技术创新规范的实施由本公司软件质量管理部和项目管理部负责统一组织、跟踪、监督。

（四）公司主要技术的来源

本公司截至 2009 年 12 月 31 日拥有的主要技术已向国家版权局申请计算机软件著作权保护，主要为自行研发取得和受让取得。

1、公司自行研发取得的技术

本公司及信息公司自行研发取得的主要技术包括联信永益网络文化市场计算机监管平台系统 V1.0 等 137 项计算机软件著作权。

2、公司受让取得的技术

本公司及信息公司只有 1 项软件著作权系受让取得，即“卷烟销售移动 POS 系统 V1.0”软件著作权。该软件著作权是由陈俭自行开发取得，并出资投入科技有限公司的。科技有限公司成立后，该软件著作权业已转移至科技有限公司。

3、保荐机构和律师核查意见

保荐机构经核查后认为：公司的主要技术为自主研发形成及受让取得的计算机软件著作权，均已办理了相应的软件著作权登记或已转移至发行人名下，权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人律师经核查后认为：发行人及信息公司的主要技术系自行开发取得和

受让取得，不存在纠纷或潜在纠纷。

（五）公司采取的保密措施

作为 IT 企业，本公司非常重视对核心技术及重点研发成果的保护，采取了一系列保密措施或制度以稳固核心技术人员，防范技术秘密外泄。具体措施如下：

1、成立信息安全领导小组

公司专门成立了信息安全领导小组，负责制订整个公司的安全策略和规章，项目管理部设立专职安全监督员，负责保密工作的指导、检查、监督、控制。

2、建立有效的技术保密措施制度

由信息安全领导小组牵头，公司制定了《涉密制度规程》，规定了项目密级、角色、职责和保密规范，指导公司保密工作的开展。

3、通过书面协议保护技术秘密

由人力资源部牵头，公司与全体员工签署《知识产权及保密协议》，规定员工保守公司技术秘密的义务和职责，保守公司技术秘密的期限。对于涉密项目，在项目启动前涉密人员要签署保密协议。

4、加强对员工的保密意识教育，提高保护技术秘密的自觉性

新员工入职后，人力资源部组织公司保密制度的培训，对于涉密项目，在项目启动前和项目结束后，都要对涉密人员进行涉密制度培训，使员工保护公司技术秘密的意识不断加强。

5、项目及资料采用分级管理

公司专门配备了保密室，用于秘密项目及资料的管理，保密室与公司外网隔离，保密室内不得使用个人电脑办公，必须使用保密室内配备的保密设备，保密室的进入和保密材料的借阅，必须经过公司信息安全领导小组的审批。

对于非秘密项目及资料，公司采用统一的配置管理库进行管理，由公司配置管理员统一分配权限，员工只能访问和浏览自己负责那部分内容，避免员工接触到全部或大部分技术秘密。

另外，本公司正在从长远利益出发，不断完善各项管理及奖励制度，注重员工个人才能的发挥，真正的珍惜人才，正确估价人才的价值，为员工提供一个良好的工作环境和人文环境，以减少那些掌握企业技术秘密的人员流动，从根本上保护企业的技术秘密。

八、本公司境外经营和境外资产情况

本公司未在中华人民共和国境外进行生产经营，在境外不拥有任何资产。

九、主要产品或服务的质量控制情况

（一）质量控制标准

本公司于 2003 年 8 月通过了 ISO9001: 2000 国际标准质量管理体系认证，本公司的质量管理体系符合 ISO9001: 2000 标准，该组织质量管理体系适用于应用软件和系统集成设计、开发与实施以及安全防范系统工程的设计、施工、安装和服务；此外，本公司及信息公司均通过了信息安全认证体系 ISO/IEC27001:2005 国际标准及 GB/22080:2008 国家标准认证；同时，本公司在软件开发的组织和管理中引进 CMM 的思想，从计划制定、需求管理、过程跟踪等方面严格按照 CMM 的规范要求进行，并于 2004 年 1 月通过了 CMM3 认证。

（二）质量控制措施

本公司按照 ISO9001: 2000 质量体系 and CMM3 要求制定了覆盖系统集成和软件开发的共计 50 多个质量流程文件及相关的实施办法和细则，主要包括：管理职能和过程改进文件，项目管理相关流程文件，合同和采购相关流程文件，人力资源行政管理和固定资产管理流程文件，系统集成项目实施流程文件，软件项目实施流程文件。

本公司依据 GB/T19001-2000 idt ISO9001: 2000 标准，制定了纠正与预防措施、组织文件控制、质量控制、不合格品控制、内部质量审核等 5 项质量控制措施，同时制定了严格的质量手册。

本公司每年组织 ISO9001 内部质量审核，同时由专业咨询机构进行外部质量审核，以保证项目严格按照标准顺利、规范的实施。

本公司质量管理工作由公司的总经理牵头，具体工作由项目管理部和软件质量管理部组织实施。职能部门和项目运作实施部门以及客户服务部门都按照体系要求执行各自的质量管理工作。项目实施按体系要求进行策划、执行、过程监督、质量测试等工作；客户服务部门按照《客户服务过程》和《客户满意度测量过程》完成客户服务工作；采购部门按照《采购管理办法》保质保量地执行采购工作。质量管理部门通过各种方式收集各部门质量控制运行的信息，按照年初制定的内

部审核计划落实、分析体系运行效果，并将分析结果做为下次改进的输入，上报给公司总经理室纳入改进计划执行。

（三）质量纠纷情况

本公司一贯重视产品与服务的质量，近三年内未出现过因产品和服务质量而引发的重大纠纷。

十、本公司名称冠以“科技”字样的依据

本公司主要从事行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务业务，属于软件与 IT 服务行业，是座落在国家级高新技术产业园区的高新技术企业。本公司及信息公司分别于 2002 年 12 月和 2003 年 8 月被北京市科学技术委员会认定为“高新技术企业”；信息公司及本公司又分别于 2008 年 12 月 18 日和 2008 年 12 月 24 日被北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国税局、北京市地税局认定为“高新技术企业”。本公司 2003 年 5 月被北京市科学技术委员会认定为“软件企业”，同时还是北京软件行业协会常务理事单位，2004 年 1 月取得了软件能力成熟度模型 CMM3 认证，2006 年 9 月取得了国家保密局颁发的涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质（2009 年 1 月 19 日，经北京市保密局批准，本公司将此项资质转移至公司全资子公司信息公司）。2006 年 11 月获得国家计算机信息系统集成一级资质（2008 年 1 月 22 日，经信息产业部计算机信息系统集成资质认证工作办公室批准，本公司将此项资质转移至公司全资子公司信息公司）。

2007 年、2008 年和 2009 年公司研发费用支出分别为 3,057.03 万元、3,701.71 万元和 3,797.05 万元，研发费用占同期营业收入的比重分别为 5.78%、5.82%和 5.40%。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）本公司同业竞争情况的说明

本公司的控股股东、实际控制人为自然人陈俭，目前陈俭持有本公司 35.77% 的股权。除本公司以外，陈俭未控股或参股其他企业，不存在从事与本公司相同、相似业务的情况。

（二）股东关于避免同业竞争的承诺

为避免将来可能产生的同业竞争，陈俭出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺：“（1）无论是否获得公司许可，不直接或间接在中国境内或境外从事与公司营业执照载明的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务；（2）无本人拥有控制权的公司、企业和其他经济组织在中国境内或境外从事与公司营业执照载明的主营业务形成或可能形成竞争的业务；（3）本人将采取合法及有效的措施避免本人拥有控制权的公司、企业和其他经济组织在中国境内或境外从事与公司营业执照载明的主营业务形成或可能形成竞争的业务；（4）将不进行或不增加与公司主营业务构成竞争或可能构成竞争业务的投资，以避免对公司的主营业务形成新的或更进一步的直接或间接的同业竞争；（5）如本人从任何第三方获得的任何商业机会与公司主营业务形成或可能形成竞争，则本人将立即通知公司，并尽力将该商业机会给予公司；（6）将不利用持有公司股份的股东地位从事或参与从事任何有损于公司及公司其他股东利益的行为；（7）上述承诺在本人作为或成为公司股东或拥有其他资本或非资本因素控制权的期间内持续有效且不可变更或撤消。如本人违反上述承诺、保证、声明的，本人愿意承担由此给公司造成的直接或间接经济损失、索赔责任及额外的费用支出。”

二、关联方及关联交易

（一）主要关联方

1、本公司的控股股东

关联方名称	与本公司关系
陈 俭	自然人股东、发起人、控股股东、实际控制人，持有公司 35.77% 股权；本公司董事长、总经理。

2、本公司的子公司

关联方名称	与本公司关系
北京联信永益信息技术有限公司	本公司的全资子公司
北京银通金达技术服务有限公司	信息公司之联营公司

3、对本公司施加直接重大影响的投资方

关联方名称	与本公司关系
联想投资有限公司	公司法人股东，持有本公司 29% 的股权
北京电信投资有限公司	公司法人股东，持有本公司 29% 的股权

4、对本公司施加间接重大影响的投资方

关联方名称	与本公司关系
中国网络通信集团公司	本次电信重组前，持有中国网通集团北京市通信公司 100% 的股权，为向本公司施加间接重大影响的投资方；本次电信重组后，与本公司同受中国联合网络通信集团有限公司重大影响。
中国联合网络通信集团有限公司	本次电信重组前非本公司关联方，重组后持有中国网通集团北京市通信公司 100% 的股权，为向本公司施加间接重大影响的投资方。
中国网通集团北京市通信公司	持有电信投资 100% 的股权，为向本公司施加间接重大影响的投资方。
联想控股有限公司	持有联想投资 95% 的股权，为向本公司施加间接重大影响的投资方。
中国科学院国有资产经营有限责任公司	持有联想控股有限公司 36% 的股权，为向本公司施加间接重大影响的投资方。
中国科学院	持有中国科学院国有资产经营有限责任公司 100% 的股权，为向本公司施加间接重大影响的投资方。

注 1：中国联合网络通信集团有限公司正式于 2009 年 1 月 6 日吸收合并中国网络通信集团公司，中国网络通信集团公司的全部债权、债务由中国联合网络通信集团有限公司承继。

注 2：根据三部委《关于深化电信体制改革的通告》，2008 年 10 月 15 日，中国联通于上市公司层面吸收合并中国网通。

5、与本公司同受间接重大影响的关联方

序号	重组前		重组后	
	名称	与本公司关系	名称	与本公司关系
1	中国网通（集团）有限公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司	同受新联通集团重大影响
2	中国网通（集团）有限公司北京市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	同受新联通集团重大影响
3	中国网通（集团）有限公司黑龙江省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司黑龙江省分公司	同受新联通集团重大影响
4	中国网通（集团）有限公司天津市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司天津市分公司	同受新联通集团重大影响
5	中国网通（集团）有限公司内蒙古自治区分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司内蒙古分公司	同受新联通集团重大影响
6	中国网通（集团）有限公司河南省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司河南省分公司	同受新联通集团重大影响
7	中国网通（集团）有限公司山西省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司山西省分公司	同受新联通集团重大影响
8	中国网通（集团）有限公司陕西省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司陕西省分公司	同受新联通集团重大影响
9	中国网通（集团）有限公司河北省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司河北省分公司	同受新联通集团重大影响
10	中国网通（集团）有限公司太原市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司太原市分公司	同受新联通集团重大影响
11	中国网通（集团）有限公司包头市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司包头市分公司	同受新联通集团重大影响
12	中国网通（集团）有限公司通辽市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司通辽市分公司	同受新联通集团重大影响
13	中国网通（集团）有限公司广东省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司广东省分公司	同受新联通集团重大影响
14	中国网通（集团）有限公司呼和浩特市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司呼和浩特市分公司	同受新联通集团重大影响
15	中国网通（集团）有限公司吉林省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司吉林省分公司	同受新联通集团重大影响
16	中国网通（集团）有限公司上海市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	同受新联通集团重大影响

17	中国网通（集团）有限公司山东省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司山东省分公司	同受新联通集团重大影响
18	中国网通（集团）有限公司辽宁省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司辽宁省分公司	同受新联通集团重大影响
19	中国网通（集团）有限公司青海省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司青海省分公司	同受新联通集团重大影响
20	中国网通（集团）有限公司云南省分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司云南省分公司	同受新联通集团重大影响
21	中国网通（集团）有限公司重庆市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司重庆市分公司	同受新联通集团重大影响
22	中国网通（集团）有限公司哈尔滨市分公司	同受网通集团重大影响	中国联合网络通信有限公司哈尔滨市分公司	同受新联通集团重大影响
23	中国网络通信集团公司湖北省分公司	同受网通集团重大影响	未变化	同受新联通集团重大影响
24	中国网络通信集团公司安徽省分公司	同受网通集团重大影响	未变化	同受新联通集团重大影响
25	中国网通集团系统集成有限公司	同受网通集团重大影响	中国联通系统集成有限公司	同受新联通集团重大影响
26	中国电话号簿公司	同受网通集团重大影响	未变化	同受新联通集团重大影响
27	中国网通集团宽带业务应用国家工程实验室有限公司	同受网通集团重大影响	未变化	同受新联通集团重大影响
28	中国科学院、中国科学院国有资产经营有限责任公司、联想控股有限公司、联想投资控制、施加重大影响的（分）公司	同受中国科学院重大影响	未变化	未变化

注 1：上表中 2-27 项为报告期内与公司发生交易或签订销售合同的关联方，其他同受联通集团控制或重大影响的关联方因报告期内未与公司发生交易故未完全列示。

注 2：上表中 28 项为同受中国科学院控制或重大影响的关联方，因报告期内未与公司发生交易故未完全列示。

注 3：本公司董事担任重要职务的其他企业，因报告期内未与公司发生交易故未完全列示。

6、主要投资者家庭成员控制的企业

关联方名称	与本公司关系
湖南省陈晓仲眼镜实业有限公司	主要投资者陈俭家庭成员共同控制的企业，陈俭之父陈晓仲直接持股 30%，陈俭之兄陈锋直接持股 40%，陈锋之妻刘卓丹直接持股 30%

7、其他关联方

关联方名称	与本公司关系
彭小军	本公司自然人股东、发起人，持有公司 3.33% 股权； 现任公司董事、副总经理
李超勇	本公司自然人股东、发起人，持有公司 2.90% 股权； 现任副总经理
王能光	本公司董事
陈 钢	本公司董事
王建庆	本公司董事
陆 蕾	本公司董事
黄 勇	本公司独立董事
范玉顺	本公司独立董事
支晓强	本公司独立董事
王振山	本公司监事
杨 琳	本公司监事
贾 荣	本公司监事
孙玉文	本公司副总经理
刘耀锴	本公司副总经理
何金生	本公司董事会秘书、财务总监
罗力承	本公司副总经理

(二) 因本次电信业重组导致本公司关联方变化的情况

1、电信投资的最终控制方由于本次电信业重组而发生变化，导致报告期内本公司关联方的范围发生变化。

本公司股东电信投资持有本公司 29% 的股权，为本公司的关联法人。电信投资的股东为中国网通集团北京市通信公司（详见本招股说明书 第五节“七、（四）本公司法人股东的基本情况），持有电信投资 100% 股份，其最终控制人在本次电信运营商重组前为网通集团，重组后变更为新联通集团。

2008 年 5 月 24 日，工业和信息化部、国家发改委以及财政部联合发布《关于深化电信体制改革的通告》，公告指出，鼓励中国电信收购中国联通 CDMA 网（包括资产和用户），中国联通分拆双网，其中 CDMA 网络并入中国电信，保留 GSM 网络与中国网通合并组成新联通；中国卫通的基础电信业务并入中国电信，中国铁通并入中国移动。

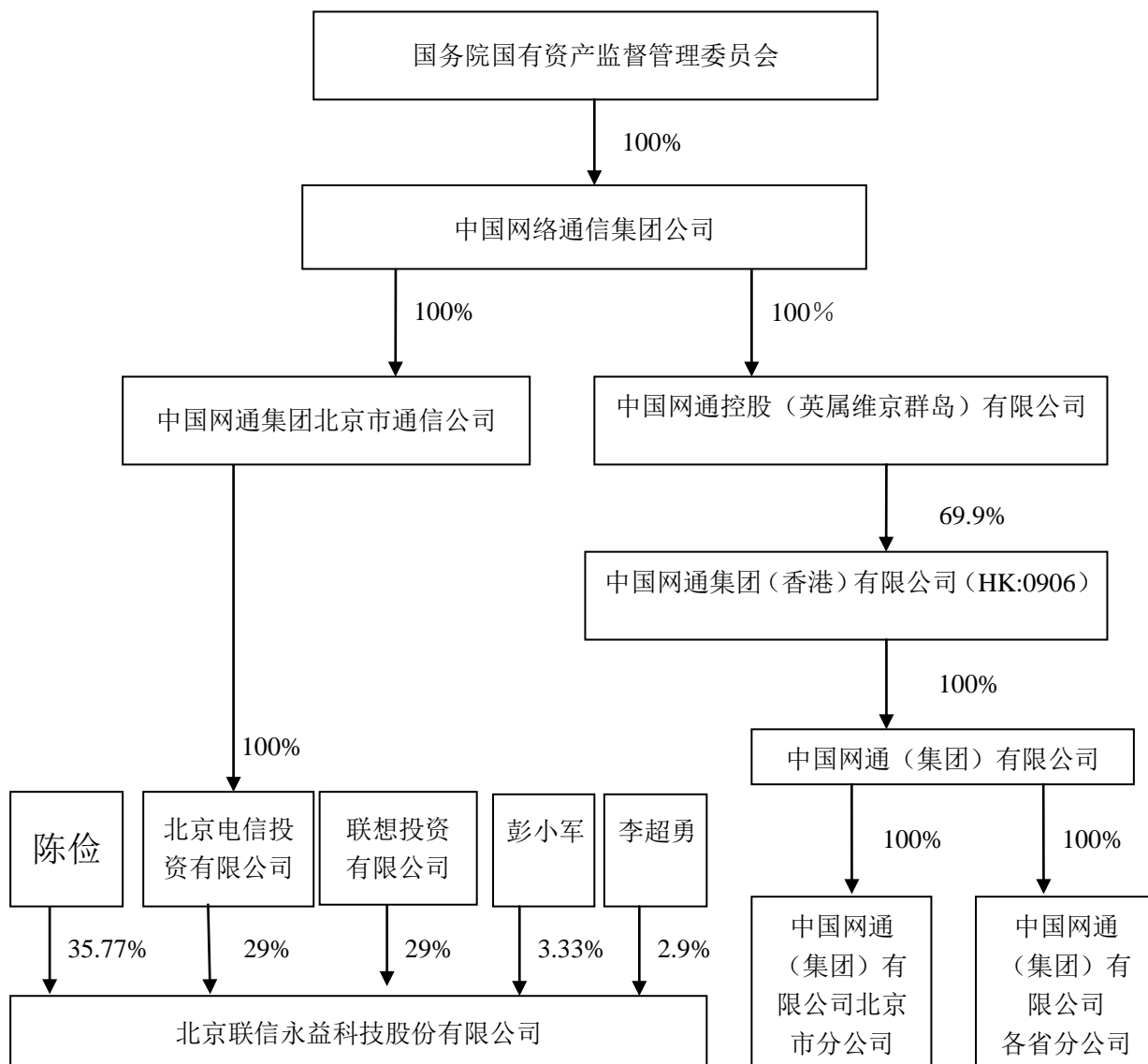
2008 年 10 月 15 日，中国联通与中国网通完成了上市公司层面的合并，中国网通从香港、纽约两地退市，2009 年 1 月 6 日，实现了集团层面的合并，网通集团正式合并进入新联通集团，吸收合并后，网通集团的法人地位并未注销，

其全部债权、债务由新联通集团承继。

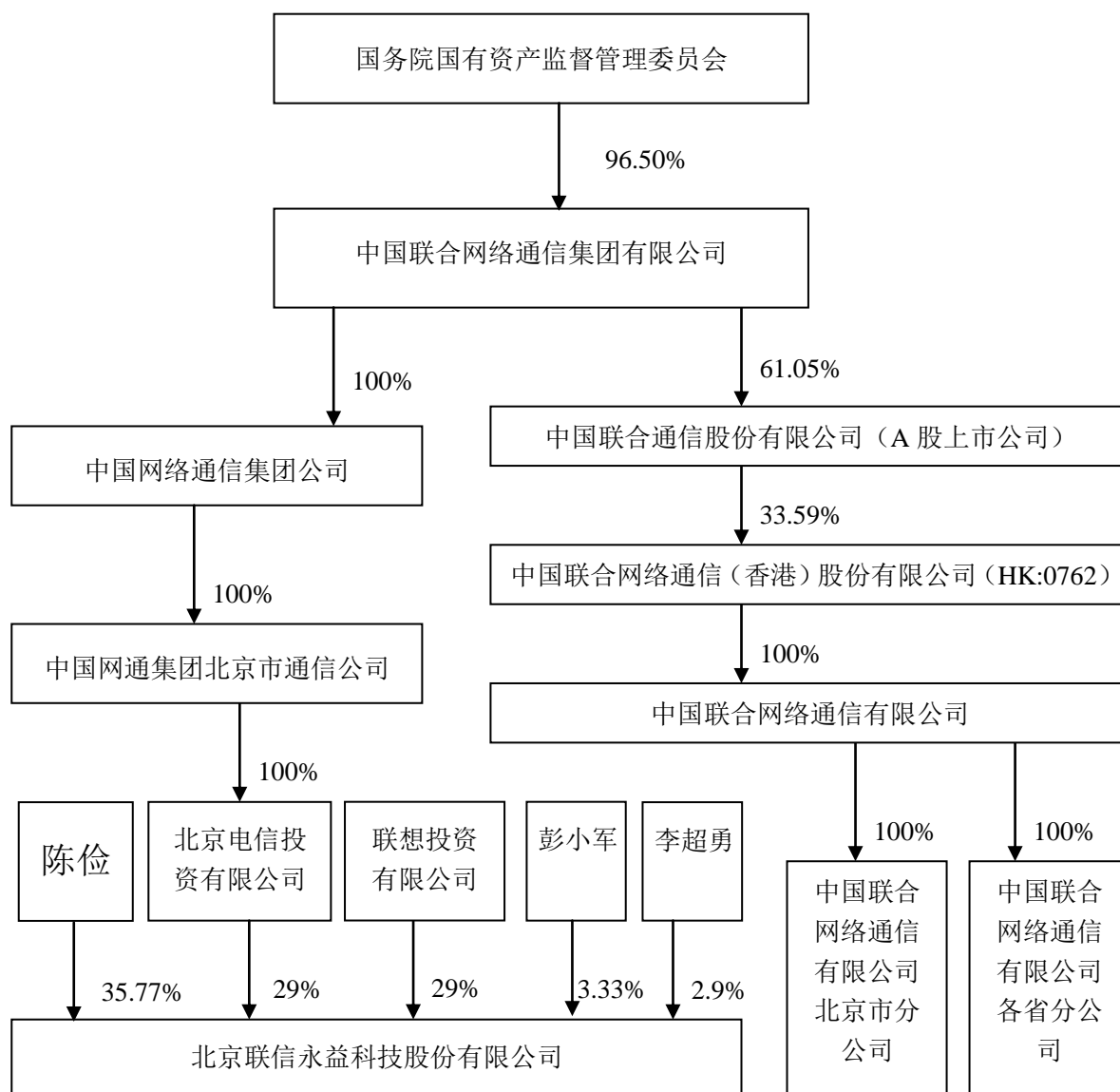
因此，按照《公司法》、《企业会计准则第 36 号—关联方披露》的要求，遵循谨慎性的会计原则，报告期内的 2006-2007 年度，网通集团因能够通过电信投资对本公司施加间接重大影响，故构成本公司关联方，其控制和施加重大影响的其他公司因与本公司同受其重大影响均构成本公司关联方；自 2008 年度电信业重组后，新联通集团因能够通过电信投资对本公司施加间接重大影响，故构成本公司关联方，其控制和施加重大影响的其他公司亦认定为本公司的关联方。

2、本次电信运营商重组对本公司关联方变化影响的图示

本次电信重组前公司主要关联关系结构图



本次电信重组后公司主要关联关系结构图



(三) 经常性关联交易

1、采购商品

2007年度、2008年度、2009年度，本公司分别向中国联通系统集成公司采购设备 22,837,689.75 元、5,816,712.08 元和 835,311.11 元，分别占总采购金额的 4.04%、1.08%和 0.14%。

2009年，公司与银通金达签订《天津联通固网支付业务平台二期软件开发项目》技术开发合同，本公司向银通金达支付技术开发服务费 45 万元。

2、接受劳务

无。

3、销售商品或提供劳务

2009 年度

单位名称	金额（元）	占主营业务收入百分比	关联交易内容	结算方式
北京联通	235,039,686.48	33.46%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司黑龙江分公司	4,692,155.85	0.67%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司天津分公司	16,092,664.11	2.29%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网络通信集团公司	66,690,918.70	9.49%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司山西分公司	3,459,064.11	0.49%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司太原市分公司	5,063,066.64	0.72%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司陕西分公司	3,962,317.96	0.56%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司河北分公司	6,580,005.13	0.94%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司包头市分公司	1,731,767.53	0.25%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司河南分公司	1,222,222.21	0.17%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司哈尔滨市分公司	1,215,133.10	0.17%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网络通信集团公司湖北省分公司	1,700,854.71	0.24%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网通集团北京市通信公司	1,429,199.14	0.20%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联通系统集成公司	17,538,065.81	2.50%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国电话号簿公司	114,389.29	0.02%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
合计	366,531,510.77	52.18%		

2008 年度

单位名称	金额（元）	占主营业务收入百分比	关联交易内容	结算方式
北京联通	364,093,170.94	57.51%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司黑龙江分公司	11,053,964.32	1.75%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司天津分公司	4,165,912.86	0.66%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司内蒙古分公司	1,707,425.63	0.27%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网络通信集团公司湖北省分公司	3,203,646.99	0.51%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网络通信集团公司安徽省分公司	331,282.06	0.05%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网通集团北京市通信公司	12,192,914.20	1.93%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联通系统集成公司	2,080,854.70	0.33%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国电话号簿公司	4,441,261.78	0.70%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国网通集团宽带业务应用国家工程实验室有限公司	819,017.09	0.13%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
合计	404,089,450.57	63.83%		

2007 年度

单位名称	金额（元）	占主营业务收入百分比	关联交易内容	结算方式
北京联通	346,462,483.52	66.19%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司黑龙江分公司	7,752.99	0.00%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联合网络通信有限公司天津分公司	14,511,195.44	2.77%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
中国联通系统集成公司	14,670,352.17	2.80%	系统集成、软件开发、技术服务	现金结算
合计	375,651,784.12	71.77%		

（四）偶发性关联交易

1、担保与反担保

（1）本公司为子公司提供银行借款担保

2007 年度、2008 年度和 2009 年度本公司为信息公司提供的银行借款担保总额累计为 2.10 亿元，未收取担保费。具体担保情况如下：

担保额	主债权人	合同名称	担保方式	担保期限	担保合同执行情况
2,000 万元	北京银行股份有限公司魏公村支行	保证合同 (合同编号: 0023635)	连带责任保证	2007.3 至 2008.3	执行完毕
5,000 万元 (为累计数, 担保额度为 4,000 万元)	深圳发展银行北京和平支行	最高额保证 担保合同 (合同编号: 深发京和 额保字第 20070930001-1)	连带责任保证	2007.9.30 至 2008.9.30	执行完毕
2,000 万元	北京银行魏公村支行	保证合同 (合同编号: 0033034)	连带责任保证	2008.1.16 至 2009.1.16	执行完毕
4,000 万元	深圳发展银行北京知春路支行	最高额保证 担保合同 (合同编号: 深发京知 额保字第 20081028001-1)	连带责任保证	2008.10.28 至 2009.10.28	执行中
4,000 万元	北京中关村科技担保有限公司	最高额反担保 (保证) 合同 (2009 年 BZ200 号)	连带责任保证	2009.7.21 至 2010.7.21	执行中
2,000 万元	北京中关村科技担保有限公司	保证合同 (2009 年 BZ367 号)	连带责任保证	2009.8.26 至 2009.12.31	执行中
2,000 万元	北京中关村科技担保有限公司	反担保(保证) 合同 (2009 年 BZ366 号)	连带责任保证	2009.8.27 至 2010.2.27	执行中

截至 2009 年 12 月 31 日，上述正在执行中的担保事项包括：

① 2008 年 10 月 28 日，本公司与深圳发展银行股份有限公司北京知春路支行签署“深发京知综字第 20081028001-1 号”《最高额保证担保合同》，本公司为信息公司与深圳发展银行股份有限公司北京知春路支行签署“深发京知综字第 20081028001 号”《综合授信额度合同》提供担保，保证期间为自合同生效日起直至《综合授信额度合同》项下授信期限内每次使用授信届满后另加两年。

以上担保事项已经本公司 2008 年第三次临时股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，不存在损害发行人和其他股东权益的情况。

② 2009 年 7 月 21 日，本公司和陈俭与中关村担保公司签署《最高额反担保（保证）合同》，担保事项为：鉴于中关村担保公司对信息公司与北京银行魏公村支行签署的《综合授信合同》提供担保的反担保。最高担保额度为 4,000 万元人民币，保证期间为《综合授信合同》下每笔借款履行期限届满之日后两年止。

以上事项已经本公司 2009 年第一次临时股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，不存在损害发行人和其他股东权益的情况。

③ 2009 年 8 月 26 日，本公司和陈俭与中关村担保公司签署《保证合同》，担保事项为：鉴于信息公司委托中关村担保公司向北京银行双秀支行借款（借款期限为 2009 年 8 月 26 日至 2009 年 12 月 31 日）提供的保证，保证金额 2,000 万元，保证期限为借款期限履行届满之日起后两年止。如借款期限展期，保证期限顺延。

以上担保事项已经本公司 2009 年第三次临时股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，不存在损害发行人和其他股东权益的情况。

④ 2009 年 8 月 27 日，本公司和陈俭与中关村担保公司签署《反担保（保证）合同》，担保事项为：鉴于中关村担保公司对信息公司与北京银行国兴家园支行的银行承兑协议提供担保的反担保，保证金额为 2,000 万元，保证期限为银行承兑汇票履行届满之日起后两年止。如银行承兑协议展期，保证期限顺延。

以上担保事项已经本公司 2009 年第三次临时股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，不存在损害发行人和其他股东权益的情况。

（2）本公司为子公司提供商业担保

本公司为信息公司就北京网通奥运保障项目合同及其所有附件之履行向国际商业机器全球服务（中国）有限公司提供不可撤销连带责任担保。北京网通奥运保障项目合同及其所有附件系信息公司为最终用户中国网通（集团）有限公司北京市分公司向国际商业机器全球服务（中国）有限公司采购思科设备，合同金额为 1,321.82 万元，合同期限自 2008 年 5 月 15 日至 2008 年 10 月 15 日。该笔关联交易业经本公司第一届第八次董事会和 2008 年第二次临时股东大会审议通过，已按照《公司章程》及其细则的规定履行了内部决策程序，不存在损害公司和其他股东权益的情况。

(3) 关联方为本公司银行借款向担保方提供反担保

2007 年度、2008 年度和 2009 年度，本公司银行借款均由北京中关村科技担保有限公司提供担保，同时由自然人股东陈俭、彭小军和李超勇向北京中关村科技担保有限公司提供反担保，累计反担保总额为 7,000 万元，不收取反担保费。具体反担保情况如下：

累计反担保额	合同名称	担保方式	担保期限	反担保合同执行情况
3,000 万元	最高额反担保（保证）合同 （合同编号：2005 年 BZ274 号）	连带责任 保证	2005 年 11 月 23 日至 2007 年 11 月 23 日	执行完毕
2,000 万元	反担保（保证）合同 （合同编号：2007 年 BZ446 号）	连带责任 保证	2007 年 11 月 30 日至 2008 年 11 月 30 日	执行完毕
2,000 万元	最高额反担保（保证）合同 （合同编号：2008 BZ478 号）	连带责任 保证	2008 年 12 月 30 日至 2009 年 12 月 30 日	正在执行中

截至 2009 年 12 月 31 日，正在执行中的反担保事项为公司与北京银行魏公村支行签署的《综合授信合同》而提供担保的反担保，北京中关村科技担保有限公司为本公司 2009 年 12 月 22 日与北京银行魏公村支行签署的在综合授信额度下编号为“0061366”、“0061368”和“0061374”号《借款合同》提供担保而提供的反担保，合计借款金额 2,000 万元，已经本公司 2008 年第四次临时股东大会审议通过。

上述反担保事项均已按当时有效的法律法规和《公司章程》的规定履行了必要的内部决策程序，不存在损害发行人和其他股东权益的情况。

关联方为信息公司提供担保，详见“本节二、（四）、1、（1）本公司为子公司提供银行借款担保”。

2、与关联方之间的借款

（1）根据科技有限公司 2006 年第三次股东会通过的 2005 年度利润分配方案，公司向全体股东派发 3,908,100 元现金红利，其中陈俭、彭小军、李超勇合计应分取现金红利 1,608,100 元，联想投资和电信投资各应分取 1,150,000 元。除电信投资实际领取现金红利外，其余股东均自愿决定暂不提取现金红利，从而形成公司暂借关联方资金的情形。公司已于 2007 年度支付上述现金红利，未计资金使用费。

2007 年 4 月 9 日，科技有限公司 2007 年第一次股东会会议决议，2006 年度

暂不向股东分配股利。

2008年2月15日，本公司2007年度股东大会通过决议，以2007年12月31日总股本5,103万股计算，每10股派送1.5元（含税）现金股利，共分配现金股利7,654,500元。其中陈俭、彭小军、李超勇合计应分取现金红利3,214,890元，联想投资和电信投资共应分取4,439,610元。除法人股东实际领取现金红利外，个人股东均与本公司签署《个人股东2007年股利分配收入无偿借予公司使用协议书》，将扣除个人所得税后人民币2,571,912元借予本公司用于本公司的日常经营（个人股东承诺不以任何形式向本公司收取利息和资金占用费）。

2009年2月10日，本公司2008年度股东大会通过决议，以2008年12月31日总股本5,103万股计算，每10股派送2.0元（含税）现金红利，共分配现金10,206,000.00元，其中联想投资获得的现金股利为2,959,740.00元，陈俭、彭小军、李超勇获得的现金股利分别为3,650,686.20元、339,859.80元和295,974.00元。根据发行人第一届第十四次董事会决议以及发行人与联想投资签署的《协议书》，联想投资同意将其根据发行人2008年度股东大会审议通过的现金分配政策应享有的2008年度现金股利2,959,740.00元无偿借予发行人使用；根据发行人第一届第十四次董事会决议以及发行人与陈俭、彭小军、李超勇签署的《协议书》，陈俭、彭小军和李超勇同意将其应享有的2008年度现金股利3,429,216.00元（税后）无偿借予发行人使用。

前述关联交易已按照当时有效的法律法规以及《公司章程》和《董事会议事规则》的规定履行了必要的内部决策程序，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

3、本公司向关联方转让股权

经科技有限公司第二届董事会第九次会议批准，2006年10月20日，本公司与关联方邬玉碧签署《北京金色拇指科技发展有限公司股东股份转让协议》，将其持有的金色拇指40%的出资（出资额为40万元）以28万元转让给邬玉碧。截至2006年10月31日，金色拇指未经审计的净资产为-14,699.26元。

该股权转让交易价格由双方协商确定。科技有限公司因此取得28万元的转让所得，不对本公司当期经营成果造成重大影响。

4、关联方向发行人转让股权

根据关联方彭小军与公司于2003年6月8日签署的《协议书》约定，为设

立信息公司，本公司将用于出资的非专利技术——“互联网接入平台软件技术”无偿转让给彭小军，委托彭小军投资设立信息公司。信息公司设立后，以彭小军名义登记的信息公司的股权归本公司所有。投资设立信息公司事宜，业经北京联信永益科技有限公司 2003 年第二次股东会审议批准。

信息公司成立后，双方于 2003 年 10 月 18 日签署《股权转让协议书》、《委托持股协议书》，彭小军无偿将其持有的信息公司 30%股权转让给本公司，同时考虑到当时有效的《公司法》对有限责任公司人数的限制性规定，因此，公司根据 2003 年第四次股东会决议，同意委托彭小军作为名义人代为持有上述股权。2006 年 10 月 21 日，双方签署《补充协议书》，终止委托持股关系，将股权持有人变更至本公司名下，相关变更手续已于 2006 年 11 月 1 日办理完毕。

该关联交易已按当时有效的法律法规和《公司章程》的规定履行了必要的内部决策程序，签署了相关协议，不存在损害本公司及其他股东利益的情形。

5、本公司向关联方销售软件

2007 年 10 月 31 日，本公司与联信银通签署《“网间结算系统软件”、“验证管理系统软件”技术开发合同书》，本公司向联信银通销售“联信永益网间结算系统软件 V1.0”和“联信永益验证管理系统软件 V1.0”。两软件销售总价格协商确定为 100 万元，其中“联信永益网间结算系统软件 V1.0”销售价格为 60 万元，“联信永益验证管理系统软件 V1.0”销售价格为 40 万元。联信银通已于 2007 年 11 月 26 日向本公司支付了销售款项。

该项关联交易属于本公司的正常生产经营业务，价格按成本加成方法确定，且该笔关联交易已按当时有效的法律法规和《公司章程》的规定，履行了必要的内部决策程序，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

（五）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

对公司财务状况和经营成果产生影响的关联交易主要体现在向关联方提供产品及技术服务，下面就其对公司财务状况和经营成果的影响分析如下：

1、报告期内关联方销售的金额及占比

公司 2007 年度至 2009 年度与关联方在产品销售及服务方面的交易额，占主营业务收入的比重分别为 71.77%、63.83%和 52.18%，总体呈现逐年下降的趋势。具体按主营业务收入构成如下表示：

单位：万元

项目	2009年			2008年			2007年		
	关联销售收入	主营业务收入	比例	关联销售收入	主营业务收入	比例	关联销售收入	主营业务收入	比例
系统集成	31,130.09	58,954.59	52.76%	32,754.10	53,509.30	61.21%	33,138.56	44,974.51	73.68%
自行开发软件	2,087.99	5,471.56	38.16%	4,039.79	4,988.66	80.98%	2,327.33	3,616.09	64.36%
技术服务	3,435.07	5,814.00	59.08%	3,615.05	4,810.75	75.15%	2,099.28	3,750.61	55.97%
合计	36,653.15	70,240.15	52.18%	40,408.95	63,308.71	63.83%	37,565.18	52,341.22	71.77%

2、关联销售的变动趋势分析

(1) 关联销售的主要内容

报告期内公司经常性的关联销售全部为公司与关联方新联通及其省市分公司、受新联通集团控制或重大影响的电信企业之间发生的业务往来。公司2007年度至2009年度关联销售金额占公司主营业务收入的的比例分别为71.77%、63.83%和52.18%，其中，报告期内公司向北京联通的销售收入占营业收入的比例分别为65.53%、57.20%和33.44%，呈逐步下降的趋势。

报告期内公司凭借在电信行业积累的行业经验及品牌优势，向新联通及其省市分公司、受新联通集团控制或重大影响的企业提供与电信运营行业相关的个性化产品及服务。在行业应用软件开发领域，公司主要向上述电信业客户提供综合业务支撑系统、综合计费账务系统、客户资源管理系统、电信管线资源管理系统等定制化软件；在系统集成领域，公司以成熟的解决方案为基础，为客户提供电信运营商IP网综合解决方案、数据安全解决方案的设计与实施；在专业技术服务领域，提供网络维护、系统平台维护、数据及应用软件维护、IT技术咨询等专业服务。

在2008年电信行业重组前，中国电信行业由四大运营商主导：中国电信和中国网通（主要提供固网通信服务），以及中国移动和中国联通（主要提供移动通信服务）。公司的关联销售主要存在于与中国网通及其省市分公司、受网通集团控制或重大影响的企业之间。本次重组完成后电信运营格局调整为中国电信、中国移动及新联通三家全业务运营商，网通集团合并进入新联通集团，因此公

公司的关联方也随之发生变化，关联销售主要存在于中国联通及其省市分公司、受新联通集团控制或重大影响的企业之间。

(2) 关联交易的必要性及变动趋势

公司的业务定位以及电信行业自身高度集中的市场格局及较高的行业壁垒决定了公司需要以重点客户为切入点进入目标市场。因此公司与新联通集团及其控制的企业尤其是与核心客户北京联通之间的业务合作有其内在的必然性。具体分析详见本招股说明书“第七节 二、(七) 关联交易的成因及对公司经营独立性的影响”。

报告期内关联交易收入占比总体呈下降趋势，在可预见的未来公司与新联通集团的业务合作仍将持续存在。具体分析详见本招股说明书“第七节 二、(六) 仍将持续进行的关联交易”。

3、与关联交易相关应收应付款项的余额及变化趋势

关联交易应收应付款项的余额如下表所示：

单位：元

项 目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	期末余额	比例	期末余额	比例	期末余额	比例
应收账款	47,078,473.38	50.72%	8,183,637.97	15.86%	20,544,636.17	41.14%
预付款项	171,975.76	1.24%	-	-	-	-
预收款项	8,577,207.57	15.53%	36,166,161.92	67.70%	16,213,683.00	42.54%
应付账款	-	-	6,165,792.25	7.78%	22,025,108.01	21.68%
其他应付款	8,860,868.00	92.38%	2,471,912.00	81.99%	-	-
其他应收款	1,101,444.33	9.53%	1,444.33	0.02%	-	-

公司与关联方发生的应收账款、预收款项均为销售商品或提供劳务而发生的正常的往来账项。

4、关联交易定价的公允性

公司对关联交易与非关联交易执行统一的定价原则。关联交易价格的确定遵循《关联交易管理制度》规定的对关联交易的定价原则和定价方法：关联交易的定价应主要遵循市场价格的原则；如果没有国家定价和市场价格，按照成本加合

理利润的方法确定，并应在合同中明确成本和利润标准。如无法以上述价格确定，则由双方协商确定价格。

公司各项关联交易的价格均根据关联交易的定价原则，按照市场化的原则综合考虑工作量、工作地点、实施难易度、整体客户关系及后续合作机会等因素确定交易价格。

具体执行情况是：按照《公司章程》对关联交易决策权力和程序的有关规定，在关联董事、关联股东回避的情况下，按照关联交易的表决程序，公司在每年度的董事会、股东大会上对关联交易预算进行表决。

5、公司各项业务的定价依据

公司产品销售价格或服务收费标准都是采取行业内通行的定价方法，销售价格确定方式与同行业其他公司基本类似。公司是根据项目的具体情况进行报价，对关联方与非关联方不予区别对待，而是执行统一的定价方法。具体而言，软件开发、技术服务业务均根据项目的实际需求确定投入人员的类别及相应的工时从而确定最后的收费价格；系统集成业务根据方案实施所需的软、硬件产品外购价格及实施所需的人员及工时确定最终的报价。关联方与非关联方所执行的各项人员的收费标准是完全一致的。具体情况如下：

（1）软件开发的定价依据

公司根据与客户签订的项目合同，按照客户的具体需求，按照软件产品开发的流程，从需求分析、概要设计、详细设计、程序编码、系统测试直到验收、整理文档与手册，进行应用软件系统的设计与开发。软件系统整体开发完成后，需配合硬件平台对软件系统进行测试，对客户进行使用培训，然后进入工程完工阶段，工程验收后系统即正式开通。

公司对定制软件的具体定价标准如下：

公司的软件开发人员分为高级架构师、中级架构师、初级架构师、高级咨询顾问、中级咨询顾问、初级咨询顾问、高级软件工程师、中级软件工程师、初级软件工程师等九个不同的职级，公司按照开发人员的资质分类及工资标准，对不同职级人员确定相应的收费标准（元/人/天）。在确定目标客户后，通过对目标客户的业务需求进行评估，估算出所需开发人员的数量、类别及所需工时，最后采用工时法计算确定软件开发项目的最终报价标准。

（2）系统集成的定价依据

本公司开展的系统集成业务一般是以综合解决方案方式提供给客户。本公司会根据客户的具体需求，提出系统架构，设计具体项目方案（包括软、硬件选配方案等）；项目方案取得客户认可后组织项目设备采购和现场实施，搭建软、硬件平台、配置系统软件和相关应用软件；实施完成后组织系统测试和试运行，并对客户进行使用培训，最后组织工程验收和系统开通。

公司系统集成人员分为技术总监、高级项目经理、项目经理、高级工程师、工程师、初级项目经理、助理工程师七个不同的职级，公司按照系统集成人员的资质分类及工资标准，确定相应的收费标准（元/人/天）。

因此本公司的系统集成业务是以独立的综合解决方案所涉及的需外购的各类软、硬件产品的市场价格以及实施所需的人工成本相结合来作为报价的依据。

（3）技术服务的定价依据

公司技术服务按服务的对象不同可细分为两类：一类以公司应用软件开发和系统集成项目为基础，向本公司软件和系统集成类客户提供系统维护、性能优化、硬件维修与备件服务、技术与应用咨询和软件升级等方面的服务，属于公司软件开发与系统集成业务的延续；另一类是以第三方的成熟产品和解决方案为载体，整合类似电信运营商的业务/技术资源等，为客户提供 IT 系统运营维护、电信业务办理等业务的外包服务。本公司有完整的服务流程和制度体系，确保公司技术和业务人员向客户提供专业的支持与服务。

针对不同的业务，公司按照不同的服务人员的级别，如售前工程师、维护工程师、维护项目经理、助理工程师、客户经理、项目助理、网络管理员等，确定了不同服务人员的收费标准（元/人/小时），根据服务所需工时及提供服务的类别计算确定收费依据。

（4）关联内外销售价格的对比分析

公司对关联方及非关联方的销售价格是采用同一报价模式加以确定的。在承接业务前首先对客户的具体需求进行调研、核定工作量，按公司规定的收费标准制订报价单，并以报价单作为合同价格的依据。各类业务的关联方与非关联方毛利率对比：

各类业务关联内外毛利率对比

业务类别	2009年		2008年		2007年	
	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方
系统集成	12.58%	10.58%	9.72%	11.71%	11.84%	9.48%
软件开发	82.86%	92.14%	85.26%	87.05%	88.15%	87.71%
技术服务	44.38%	49.89%	59.10%	61.23%	62.37%	60.95%
综合毛利率	19.55%	21.58%	21.69%	17.41%	19.39%	22.05%

从分类业务毛利率来看，报告期内，公司关联内外毛利率基本相近，略有波动。

2008年关联方毛利率略低于非关联方，主要是关联方网通集团为2008年北京奥运会的赞助商，由于公司是网通集团的信息化建设的供应商，公司取得了网通集团承接的奥运会重点保障项目中的部分系统集成项目，该项目本身毛利较低，加之工期较紧，造成公司对外采购设备的时间缩短，采购成本偏高；同时，该项目技术要求高及实施难度大，相对增加了实施成本，从而导致毛利率同比下降。

2009年软件开发关联方毛利率略低于非关联方，主要是公司在2009年实施非关联方烟草行业（数据中心）项目时，各项目软件的复用性较高，开发成本偏低，导致毛利率较高。

从综合毛利率来看，报告期内，公司关联内外毛利率基本相近，略有差异的原因主要是分类业务的收入结构所占比重不同所致。

综上，由于公司对关联交易与非关联交易使用统一的定价方法，因此各类业务的关联内外毛利率相近，说明发行人关联交易定价是合理的。发行人与关联方之间不存在利用关联交易调节利润，损害发行人及其他股东利益的情况。

6、关联交易取得订单的方式及定价的合理性

新联通集团、网通集团及其附属各省市分公司依据《中华人民共和国信息产业部通信建设项目招标投标管理暂行规定》制定相关的采购管理办法，对采购环节进行管理。

（1）取得订单的方式

报告期内公司与中国网通及其省市分公司、受网通集团控制的企业之间；与电信重组后的新联通及其省市分公司、受新联通集团控制的企业之间发生的关联交易，订单取得方式基本上分为两种：一种是针对新建项目，公司会参加客户方

组织的公开招投标，通过竞标方式取得订单；另一种是针对扩容项目，公司在前期项目成功实施的基础上得到客户方的充分认可，一般都可以通过定向采购的方式取得扩容时的项目订单。

① 新建项目的招投标程序

在新联通集团、网通集团及其附属各省市分公司，针对新建招标项目，公司按照完整的投标流程，准备好所有的投标文件后提交客户方采购部门需根据客户的要求参加公开招标，如果公司通过竞标胜出，一般情况下不会从客户方取得正式的书面中标通知，但需要按照客户方的要求，对项目相关的设备配置清单进行签字确认，这个过程通常称为“小签”，小签配置清单的作用相当于给中标方发出正式的中标通知。

配置小签后，客户方会按其标准合同模板准备项目合同，并反馈公司审核确认，公司按照内部审批流程经各部门审核确认无误后，正式反馈客户方，由客户方的采购部门发起合同的内部审批流程，通常情况下，公司和客户方之间就合同商务、技术条款的分歧一般会通过会议或电话、邮件沟通的方式解决，待合同在客户方各部门审批通过后，客户方采购部门会要求公司按双方审核确认后的最终合同内容准备正式的合同文本，并由公司法定代表人或授权代表签字盖章后再提交给客户方进行合同的正式签字、盖章。

② 扩容项目的定向采购程序

一般是由客户方（使用单位）按其内部要求向其采购部提出推荐建议，由采购部按照定向采购的方式把标书发给公司，公司需要按照完整的投标流程，准备好所有的投标文件后提交客户方采购部门，采购部门组织完成技术、商务谈判后，要组织完成项目配置清单的小签，后续的合同审批及签订流程与新建项目相同。

保荐机构核查了报告期内交易金额在 500 万元以上的全部销售合同，绝大部分合同是通过招投标方式取得，未通过招投标方式取得的项目中，主要为原招标业务的基础上以定向采购的方式提供的设备扩容、系统升级和后续性技术服务；另一部分为发包方有特殊要求的奥运特殊项目。

（2）定价方法

公司对关联交易与非关联交易执行统一的定价方法。销售价格的确是采用同一报价模式加以确定的，人员的收费标准也是完全一致的。软件开发、系统集成、技术服务业务公司在承接业务前均首先对客户的具体需求进行调研、核定工

作量，按公司规定的收费标准制订报价单，最终的合同价格在中标价的基础上确定。

（六）仍将持续进行的关联交易

基于公司立足于电信行业，为电信运营企业提供相关的个性化产品及服务，新联通集团作为重组后的电信行业三大运营商之一，公司仍将力求继续稳固在新联通集团的市场份额，同时加大外部客户的开拓能力。

本公司募集资金投资项目电信运营商下一代业务运营支撑系统、电信网络资源管理系统的目标市场均定位于新联通、中国电信和中国移动三大电信运营商及党政通信部门；无线数据网络系统项目的目标市场除电信行业外还包括政府、军方及行业用户；IT 服务平台项目收入包括电信业务代办代维类 ICT 服务收入。其中公司面向新联通及其各省市分公司的销售会产生一定的关联交易。

公司在电信行业的客户结构已日趋多元化，报告期内除新联通外还包括中国移动总部、河南移动、北京移动、上海移动、辽宁移动、山东移动、中国电信、北京电信、内蒙电信以及党政通信部门等非关联方客户。在国内三大电信运营商业务领域及党政通信领域公司的业务均有所拓展，可以说公司的电信行业客户已遍及国内最主要的电信市场，尤其是公司的电信行业软件及技术服务在党政通信领域的应用，更是公司在电信行业综合实力的体现。

募投项目实施后新增关联交易情况如下表示：

项目 \ 收入	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
IT 服务平台	--	800	1,200	1,800	2,340	3,042	3,955
其中:关联方收入	--	390	512	644	688	669	653
关联收入占比	--	48.75%	42.67%	35.78%	29.40%	21.99%	16.51%
下一代业务运营支撑系统	--	1,000	3,000	3,000	3,000	3,200	3,200
其中:关联方收入	--	680	1,800	1,590	1,320	1,280	1,024
关联收入占比	--	68%	60%	53%	44%	40%	32%
电信网络资源管理			2,500	3,000	3,000	3,500	3,500
其中:关联方收入	--	--	1,500	1,590	1,440	1,435	1,155
关联收入占比	--	--	60%	53%	48%	41%	33%
数据应用集成		1,000	2,450	2,700	3,000	3,371	5,305
其中:关联方收入		0	0	0	0	0	0
关联收入占比		--	--	--	--	--	--
无线数据网络系统	--	--	1,500	2,500	3,500	4,000	4,500
其中:关联方收入	--	--	975	1,475	1,820	1,720	1,575
关联收入占比	--	--	65%	59%	52%	43%	35%
收入合计		2,800	10,650	13,000	14,840	17,113	20,460
其中:关联方收入		1,070	4,787	5,299	5,268	5,104	4,407
关联收入占比		38.21%	44.95%	40.76%	35.50%	29.83%	21.54%

公司全部的募投项目达产后新增关联交易情况如上表示,全部达产后的关联交易占比为 21.54%,由此可见募投项目的实施在增强公司盈利能力的同时,能够在公司近三年关联交易比例逐步下降的基础上,进一步降低关联交易的比例,有利于公司的关联交易保持继续下降的趋势。

(七) 关联交易的成因及对公司经营独立性的影响

1、关联交易的成因

本公司与新联通（原中国网通）发生经常性关联交易有其必然性和合理性。究其原因，是公司的市场定位、电信行业高度集中的市场格局造成了公司报告期与新联通存在大量的业务往来。

(1) 公司的市场定位

本公司以陈俭、彭小军及李超勇为核心的创业团队自上世纪九十年代中期

即开始从事电信行业信息化建设工作，在电信固网运营支撑系统及相关技术服务业务领域积累了丰富的技术、实施经验与一定的客户资源。因此公司在创立之初，就将重点目标市场定位于电信固网运营行业的应用软件开发及 ICT 服务。经过多年专注投入，公司的电信应用软件产品及专业化服务已在电信运营领域具备了较强的市场竞争力。据计世资讯统计数据显示，公司 2008 年在电信应用软件行业排名已进入前十，在电信 ICT 服务领域的综合实力位居国内第四位。

（2）电信行业高度集中的市场格局

2008 年新一轮电信行业重组前，中国电信和中国网通主要提供固网通信服务，中国移动和中国联通提供移动通信服务，中国网通是北方地区的主导固定电话运营商，占据了 90% 的市场份额。重组后，电信行业仅保留中国电信、中国联通、中国移动等三家电信全业务运营商，市场集中度进一步提高。

一方面，国内基础电信运营商高度集中的格局及较高的行业壁垒决定了在公司创业之初需要以重点客户为切入点进入目标市场；另一方面，电信运营商也需要向用户提供稳定、安全的服务，本公司由于专注于电信行业，对客户的需求及业务流程有深入了解，具备了较强的专业能力与行业背景，因此，公司与新联通形成了稳定、持续的业务合作关系。

2、关联交易对公司经营独立性的影响

关联交易的存在并不影响公司的经营独立性，原因为公司具备完整的业务体系，具有直接面向市场的独立经营和生存能力，具体如下：

（1）公司具备完整的业务体系

本公司自创立之初就在资产、人员、财务、机构、业务方面均与各股东独立分开，建立起了完整的供应、生产、销售、研发及服务体系。本公司的高级管理人员以及核心技术人员、财务人员均在本公司工作并领取薪酬，没有在股东单位及其下属企业担任任何职务。

新联通的业务定位于通信和信息服务提供商，本公司业务定位于应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务，双方的业务领域截然不同。公司具有独立完整的业务流程和项目管理系统，在经营决策独立于包括中国联通在内的关联方，成立八年来一直面向市场独立经营。

（2）公司具有直接面向市场的独立经营和生存能力

① 经营资质方面

公司目前拥有系统集成一级资质、涉密计算机信息系统集成甲级资质和 CMM3 认证等多项行业关键资质，并且通过长期研发投入形成了 136 项计算机软件著作权，具备很强的业务实施能力和技术创新能力，从而保证公司具有独立承揽项目的能力。

② 现有客户维护方面

A、电信行业

公司客户范围不仅已涵盖三大电信运营商，而且是党政通信部门唯一的 IT 服务提供商。

在新联通方面，公司自 2008 年底以来，入围了联通集团 IT 系统集中采购业务核心供应商，积极参与集团各项业务和技术规范的编写和制定，并在黑龙江、天津、内蒙、山西、陕西以及河南、河北等区域市场上均取得了实质性的突破。继北京联通之后，公司在黑龙江、天津、内蒙联通等客户的网络支撑系统方面也已经成为其核心服务商；在天津、内蒙及河南联通等客户的业务支撑系统建设方面，公司也已经从不同的角度实现切入，开始承接这些客户部分业务支撑系统的开发和服务。

在中国电信方面，除了山西电信、广东电信、湖南电信等，公司已中标内蒙古电信的 IP 骨干网集成项目，进入内蒙古电信网络建设核心领域；公司作为服务商，已入围广东电信 2010 年的亚运会电视转播网络工程。

在中国移动方面，公司为中国移动总部、北京移动、山东移动、河南移动、河北移动、内蒙古移动等提供系统集成及增值服务。

在党政通信方面，公司作为党政通信领域最主要的综合 IT 提供商，市场占有率居第一位。

B、非电信行业

在非电信行业如烟草、政府、民航等领域已经积累了大量优质客户资源，均充分印证了公司在应用软件开发、系统集成和技术服务业务领域所具有的核心竞争力。

③ 未来客户开拓方面

A、电信行业

随着电信运营商重组和 3G 牌照的发放，公司的目标市场范围迅速扩大，公司原有业务已经不仅仅局限在固网业务，而是随着电信运营商固网与移动业务的

整合迅速向具有广阔发展空间的 3G 移动市场扩展。

在前期不断积累的基础上，公司在联通集团外部市场开拓上成效显著，由于电信行业高度集中的市场格局，除中国联通外，仅有中国移动、中国电信两家电信运营商，因此公司的主要开拓目标为中国移动和中国电信，并且公司在中国移动、中国电信市场开发方面已取得实质性进展。由于三大电信运营商之间存在着激烈的市场竞争，公司对中国移动、中国电信采取了以提供基础 IT 服务为主，以募投项目 3G 业务运营支撑系统、电信网络资源管理系统和无线数据网络系统项目为契机，逐步扩大服务范围。

在党政专用通信领域，公司作为党政通信部门的战略合作伙伴，报告期内为其提供了电信应用软件产品的开发、系统集成及各类技术服务。公司在党政通信领域的市场占有率居首位。随着党政通信领域对宽带通信需求的增长及电子政务发展的需要，党政通信部门将继续加强与公司在全国范围内的合作，未来在该领域公司的市场规模将进一步增长。

B、非电信行业

在非电信领域，公司在国家烟草行业、交通部、民航总局、文化部都取得了很好的拓展业绩，2007-2009 年的复合增长率为 26.55%，业务规模迅速扩张。公司的主要客户包括国家税务总局、国家质检总局、文化部、民航空管局、北京烟草专卖局、湖南中烟工业公司、云南红塔集团、中国铝业、诺基亚、西门子等优质客户资源，未来随着募投项目数据应用集成项目的实施，非电信行业的收入规模将持续增长。

公司凭借专业化产品研发平台、涵盖电信运营商业务全方位的 IT 解决方案及优质的客户资源，其核心竞争能力正不断增强。根据公司目前的市场开拓情况结合募投项目实施后的市场前景分析，公司具备良好的持续盈利能力，未来的经营业绩仍将保持稳定的增长趋势。

(3) 公司的业务格局与电信行业特点相关

如前所述中国电信行业为三家国有控股电信运营商主导，在信息化建设方面一直保持着大规模、长期的持续投资。电信运营商需要向用户提供稳定、安全的服务。因此包括中国联通在内的运营商一般都会与 IT 服务商保持长期稳定的业务合作关系，以满足后续不断的技术支持、升级和维护服务。

电信行业 IT 服务市场目前处于按照电信运营商和区域进行条块分割的割据

竞争状况，即使如电信应用系统市场份额最大的亚信，2008 年市场占有率也只有 7.6%。因此专注于为最有价值的客户提供长期的 IT 服务，也是包括本公司在内 IT 服务供应商的首要生存法则。

公司目前的业务格局正是电信运营商高度集中这一电信业自身的特点所决定的，并非源自于新联通集团对本公司施加的间接重大影响。从股权关系上看，公司的第二大投资方电信投资为新联通集团的三级公司，双方的经营决策、采购、招标和销售体系是完全按照通行商业原则独立运行的，电信投资与公司第一大客户北京联通除同受新联通集团控制外没有直接的业务往来，公司的订单是在充分的市场竞争环境中取得的。

新联通的电信 IT 服务市场是一个充分竞争的市场，包括本公司在内的电信 IT 服务商主要通过招投标的方式来竞争新联通的市场。本公司作为长期专注于电信领域的 IT 服务商，利用自身的业务资质、技术优势和服务质量为新联通提供产品及服务，取得了一定的市场份额，双方构建了一种紧密合作的关系，业务粘合度不断增强。

（4）关联交易占营业收入的比例报告期内呈逐渐下降趋势

在公司发展的初期，受公司资金、人员和规模等因素的约束，公司在市场开拓方面实行“重点大客户精耕细作战略”，重点目标市场是电信固网运营行业。进入 2008 年以来，为适应电信运营商重组后的业务需求，公司在市场开拓方面的主要战略已由原有的大客户战略逐步调整为细分市场、细分客户，固网与移动业务相融合的发展战略。电信行业的客户不仅已涵盖三大电信运营商，还包括党政通信部门。同时公司还积极开拓其他领域市场，如政府机关、烟草行业、电力行业和医疗行业，公司非电信行业收入及其对公司营业收入的贡献比例逐年提高。

公司 2007 年至 2009 年，关联交易收入占主营业务收入的比例分别为 71.77%、63.83%和 52.18%，随着公司市场开拓能力的增强，技术创新及品牌知名度的进一步提升，报告期内关联交易收入占比呈逐步降低的趋势，对公司的经营成果的影响已日益减小。

（5）与新联通的资金往来

公司与原中国网通双方合作期限较长，二者之间的合同履行及销售回款已建立起了良性的循环机制，未发生过对原中国网通的应收账款无法收回的情况。

原中国网通并入新联通后，目前本公司与新联通已经履行完毕和正在履行的合同项下款项结算正常，所取得的新联通开出的商业承兑票据均有真实交易背景，由此形成的应收款项均处于正常信用期内，不存在新联通违规占用本公司资金的情形。

2007年12月31日、2008年12月31日和2009年12月31日，公司对新联通的应收账款余额占应收账款总额的比例分别为41.14%、15.86%和50.72%，应收账款周转天数分别为26.14天、12.94天和11.10天，相较于同期公司整体的应收账款周转天数37.82天、28.46天和36.70天，对新联通的销售回款情况优于公司的整体回款情况，且销售回款期限呈逐年缩短的趋势。

综上，从电信行业特点、公司独立运营能力、双方资金往来以及公司明确的发展战略等各个角度来分析，公司目前与新联通的关联交易比例虽然较高，但属公司发展过程中的阶段性历程，并不影响公司的经营独立性。

（八）关联交易决策权力与程序

1、《公司章程》对关联交易的有关规定

第十七条规定：股东大会审议批准“公司与关联人在连续12个月内单笔或累计发生金额在3000万元以上、且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易事项。”

第十八条规定：董事会审议批准“公司与关联自然人在连续12个月内单笔或累计发生金额在30万元以上的关联交易事项”及“公司与关联法人在连续12个月内单笔或累计发生的交易总额在300万元以上，或占公司最近一期经审计净资产绝对值1%以上的关联交易事项。”

第十九条规定：董事会授权公司经理审议批准“公司与关联自然人在连续12个月内单笔或累计发生的交易金额在30万元以下的关联交易事项”及“公司与关联法人在连续12个月内单笔或累计发生的交易总额在300万元以下，且占公司最近一期经审计净资产绝对值1%以下的关联交易事项。”

第二十条规定：“公司为关联人提供担保的，无论数额大小，均应当在董事会会议审议通过后，提交股东大会审议。”

第三十七条第一款规定：“公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任”。

第七十九条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。”

第一百零六条规定：“董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。”

第一百一十五条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。”

第一百三十七条规定：“监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

2、《股东大会议事规则》对关联交易决策权利和程序的有关规定

第十条规定：“公司与关联人（担保担保、获赠现金资产除外）在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 3,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易事项，应经股东大会审议批准。”

第十四条规定：“本规则第十条规定的交易事项提交股东大会审议批准前，公司应比照前款规定聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计，但与日常经营相关的交易事项所涉及的交易标的除外。”

第六十二条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东应当回避表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。”

第六十三条规定：“关联股东的回避和表决程序为：拟提交股东大会审议的事项如构成关联交易，召集人应事先通知该关联股东。在股东大会召开时，关联股东应主动提出回避申请，其他股东也有权向召集人提出该股东回避。召集人应依据有关规定审查该股东是否属关联股东，并有权决定该股东是否回避。关联股东对召集人的决定有异议，有权向有关证券主管部门反映，也可就是否构成关联关系、是否享有表决权事宜提请相关机构裁决。关联股东可以参加审议涉及自己的关联交易，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会作出解释和说明，但无权就该事项参与表决。”

3、《董事会议事规则》对关联交易决策权利和程序的有关规定

第十条规定：“公司与关联人（提供担保、获赠现金资产除外）在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额不超过 3,000 万元，或不超过公司最近一期经审计净资产绝对值 5%的关联交易事项，由董事会审议批准或授权批准。”

第二十六条规定：“在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托。”

第三十九条规定：“依照法律、行政法规及其他规范性法律文件和公司章程规定，董事会审议的事项涉及关联董事时，有关联关系的董事不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权，但可以出席董事会会议，并可以向董事会阐明其观点。未出席董事会会议如系关联董事，不得就该等事项授权其他董事代理表决。董事会对与董事有关联关系的事项作出决议时，该董事会会议须由过半数的无关联关系董事出席方可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。”

4、《关联交易管理制度》对关联交易决策权利和程序的有关规定

（1）关联交易的基本原则

第三条规定：“公司在确认和处理关联关系与关联交易时，需遵循并贯彻以下基本原则：尽量避免或减少与关联人之间的关联交易；确定关联交易价格时，应遵循公平、公正、公开以及等价有偿的基本商业原则；对于发生的关联交易，应切实履行信息披露的有关规定；公司在进行关联交易时，应当遵循诚实信用原则，不得损害全体股东特别是中小股东的合法权益。”

（2）关联交易的定价原则及方法

第十一条规定：“公司与关联人之间的关联交易应签订书面协议，并遵循平等自愿、等价有偿的原则，合同或协议内容应明确、具体。提交公司股东大会、董事会审议的关联交易应当随附关联交易的依据以及是否公允的意见。”

①定价原则

关联交易的价格或收费原则：关联交易的定价应主要遵循市场价格的原则；如果没有国家定价和市场价格，按照成本加合理利润的方法确定，并应在合同中明确成本和利润标准。如无法以上述价格确定，则由双方协商确定价格。

②定价方法

市场价：以市场价格为准确定资产、商品或劳务的价格及费率；

成本加成价：在交易的资产、商品或劳务的成本基础上加合理的利润确定交易价格及费率；

协议价：根据公平公正的原则协商确定价格及费率。

(3) 关联交易审批权限

第十七条规定：“公司与关联自然人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 30 万元以下的关联交易事项或与关联法人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易总额在 300 万元以下，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 1%以下的关联交易事项，由董事会授权公司经理审议批准后方可实施。”

第十八条规定：“公司与关联自然人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易事项或与关联法人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易总额在 300 万元以上，或占公司最近一期经审计净资产绝对值 1%以上的关联交易事项，由董事会审议批准后方可实施。”

第十九条规定：“公司与关联人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 3000 万元以上、且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易事项，提交股东大会批准后方可实施。公司为关联人提供担保的，无论数额大小，均应当在董事会会议审议通过后，提交股东大会审议。”

(4) 关联交易的审议程序

第二十六条规定：“关联股东在股东大会表决关联交易事项时，应当主动回避，并放弃表决权，其所代表的有表决权的股份数不计入有表决权股份总数；股东大会决议公告应当充分披露非关联股东的表决情况。如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有关部门同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议公告中作出详细说明。”

第二十八条规定：“董事会审议关联交易事项时，由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。”

5、《独立董事工作制度》对关联交易的有关规定

第二十条规定：“重大关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依

据”；独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的 1/2 以上同意。如上述提议未被采纳或上述职权不能正常行使，公司应将有关情况予以披露。”

第二十一条规定：“独立董事应当发表独立意见的事项中包括“公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 300 万元或公司最近经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；”以及“关联方拟用非现金资产偿还其所欠公司债务。”

（九）发行人最近三年关联交易的执行情况

1、有关规定的执行情况

公司及其子公司与关联方的关联交易均已签订了合同；其定价按照《关联交易管理制度》确定的定价原则定价；公司董事会、股东大会审议关联交易时，关联董事及关联股东均履行了回避表决，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

报告期内，由于发行人对关联方界定的理解，公司未将新联通集团（原网通集团）及其控制和施加重大影响的（分）公司界定为关联方，因此，在交易发生前未按规定执行各项关联交易制度，未履行审批程序。2009 年 7 月，在关联董事、监事及关联股东回避表决的情况下，发行人已分别召开董事会、监事会、临时股东大会对报告期内发生的经常性关联交易进行了补充确认，并对 2009 年下半年经常性关联交易进行预计，全体独立董事已就该等关联交易事项发表了无保留的认可意见。

2、独立董事对关联交易的核查意见

独立董事发表意见认为：“公司在最近三年发生的关联交易属必要的交易事项，交易定价合理，交易条件及安排妥当，交易的实施能够为公司的生产经营提供可靠的保障，并能够显著地提高公司的资产运营效率，增强公司的盈利能力，且该等关联交易事项已依照国家法律法规、公司章程及其细则的有关规定履行了法定批准程序，不存在损害公司及其股东特别是中小股东利益的情形”。

3、保荐机构对关联交易的核查意见

保荐机构核查后认为：“在经营独立性方面，发行人具有完整的业务体系，具备直接面向市场独立经营和生存的能力；在决策程序方面，发行人董事会、股

东大会在审议关联交易时，关联董事及关联股东均按照规定回避表决，履行了必要审批程序；在管理制度方面，发行人已建立了较为完善的关联交易管理制度，并充分发挥监事会、独立董事的独立监督作用，不存在损害发行人及其他股东利益的情形；在订单取得及定价方面，发行人与关联方的交易订单大部分是通过中标方式取得，并均已签订了合同，交易定价遵循了市场化原则，并采用了关联内外统一的定价方法，交易价格公允，不存在相互转移利益的情形”。

4、发行人律师对关联交易的核查意见

律师核查后认为：“发行人在报告期内发生的关联交易属必要事项，交易定价客观合理，交易条件及安排合理，且该等关联交易事项已依照法律法规、《公司章程》及其细则的有关规定履行了内部决策程序，不存在损害公司及其股东特别是中小股东利益的情形；发行人已在《公司章程》及其细则中明确了保障关联交易公允决策的程序和制度，该程序及制度客观公允、合法有效，有利于保护发行人及其全体股东的合法权益”。

（十）公司减少或规范关联交易的措施

由于公司的市场定位及电信行业市场高度集中的格局影响，公司与关联方的关联交易金额较大、占比较高，同时也是公司为了适应市场、寻求发展的战略选择，属于公司发展中的阶段性问题。随着公司综合实力的不断提升，以及客户结构的日益优化，公司的客户构成将日趋多元化，公司关联交易较高的情况将得到逐步改善。未来公司将采取如下措施以进一步降低关联交易比例：

1、不断加大市场开发力度，积极开拓非关联方市场

公司历经几年的发展，客户、品牌都得到了一定程度的培育与积累。在电信领域，公司的客户报告期内除新联通外还包括中国移动、河南移动、北京移动、上海移动、辽宁移动、山东移动、中国电信、北京电信、内蒙电信以及党政通信部门等非关联方客户。同时，公司在非电信行业的烟草、金融、民航领域及政府部门等方面加大开发力度，主要客户包括中国烟草总公司、深圳烟草公司、民航空管局、新华人寿和国家税务总局等。

在前期不断积累的基础上，公司在外部市场开拓上成效显著，非关联方销售业务上升明显。2007年至2009年非关联方销售收入分别为15,307.08万元、

23,239.36 万元和 33,631.51 万元，2007 年至 2009 年非关联方销售收入复合增长率为 48.23%，关联销售复合增长率仅为-1.22%，非关联方的收入增长幅度远高于关联方。在关联交易占比较大的电信行业，非关联方占电信行业收入的比例逐步提高，由期初的 15.60%升至 31.05%。

在巩固现有客户资源的同时，未来公司将进一步加大外部市场的开拓能力，加强销售渠道建设，从而达到降低关联交易的目标。

① 电信行业

中国移动方面，公司的开拓策略为从基础服务商到核心服务商逐步渗透，目前由于公司与中国移动合作时间尚短，公司主要着眼于为其提供 IT 基础设施建设过程中的技术支持和服务。随着 3G 平台建设的快速推进，公司与各主要设备供应商积极配合，努力参与中国移动总部及各省分公司与 3G 应用平台相关的 IT 系统建设项目。随着双方合作的不断深入，未来公司将以募投项目 3G 业务运营支撑系统为契机与其开展全方位的业务合作。

中国电信方面，公司遵循区域拓展的指导思想，跟踪电信集团的业务发展策略，在内蒙、山西、湖南、陕西、云南、广东等省份，依托公司区域分支机构的力量，在数据网络建设、ICT 业务合作推广、3G 支撑平台建设等领域都有所拓展。

党政专用通信领域，公司将继续巩固在党政通信领域的竞争优势，随着党政通信领域对宽带通信需求的增长及电子政务发展的需要，公司未来在该领域公司的市场规模将进一步增长。

② 非电信行业

在非电信行业，公司的主要市场为政府及烟草等领域，非电信行业 2007-2009 年的复合增长率为 26.55%，业务规模迅速扩张。公司的主要客户包括国家税务总局、国家质检总局、文化部、民航空管局、北京烟草专卖局、湖南中烟工业公司、云南红塔集团、中国铝业、诺基亚、西门子等优质客户资源，未来随着募投项目数据应用集成项目的实施，非电信行业的收入规模将持续增长。

2、加快募投项目的建设 with 实施

公司在电信行业的客户结构已日趋多元化，主要客户范围已包括了国内三大电信运营商及党政通信领域，公司在电信行业客户具有广泛的代表性，尤其是公司的电信行业软件及技术服务在党政通信领域的应用，更是公司在电信行业综合实力的体现。为了巩固现有市场基础，扩大除新联通以外的电信及其他行业客

户范围，根据公司的发展战略，公司需要利用募投项目的实施提升自身的研发实力、营销服务能力及软件产品化的程度，进一步增强公司的核心竞争力。公司本次募投项目达产后，预计关联交易占比为 21.54%，截至 2009 年 12 月 31 日本公司已就募投项目提前投入了 803.32 万元。鉴于募投项目市场前景良好，公司将加快募投项目的建设与实施，在进一步增强公司盈利能力的同时，带动关联交易比例持续降低。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

本公司董事会由9名董事组成，其中独立董事3名。监事会由3名监事组成。高级管理人员共有7名，其中总经理1名，副总经理5名，董事会秘书兼财务总监1名。

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均为中国国籍，无境外永久居留权。

（一）董事会成员简介

1、陈俭：董事长，男，1964年4月出生，硕士，副研究员。自1992年10月起，享受国务院颁发的政府特殊津贴。2005年9月获“中关村科技园区第三届优秀创业者”、2008年7月被中国经济日报社和中华工商时报社授予“中国经济百名新锐人物”等荣誉称号。1987年7月至1996年10月，就职于联想集团公司研究发展中心，任研发中心总经理；1996年11月至2002年11月，任北京合力金桥系统集成技术有限公司总经理；2002年12月至2007年5月，任北京联信永益科技有限公司董事长兼总裁；现任北京联信永益科技股份有限公司董事长兼总经理，任期自2007年5月29日起至2010年5月28日。

2、王能光：董事，男，1958年3月出生，经济管理硕士，高级会计师、注册会计师。1992年加入联想集团财务部；1994年至2000年任香港联交所主板上市公司联想集团有限公司的财务部总经理；2001年至今任联想投资有限公司董事总经理。其任本公司董事的任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

3、陈钢：董事，男，1958年12月出生，工程师。曾任北京无线通信局技术员、助理工程师，北京市电信管理局综合秘书、工程师，北京国际电信交流中心办公室主任；现任北京电信经济技术开发公司总经理，北京电信投资有限公司董事、副总经理。其任本公司董事的任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

4、王建庆：董事，女，1959年9月出生，高级工商管理硕士。1996年至2001年就职于联想集团，历任经理、助理总经理、联想集团管理学院常务副院长兼联想集团人力资源部副总经理；2001年4月至今任联想投资有限公司首席

管理顾问。其任本公司董事的任期为自 2007 年 5 月 29 日起至 2010 年 5 月 28 日。

5、陆蕾：董事，女，1969 年 1 月出生，经济学学士，经济师。1996 年至 2000 年任北京电信发展总公司拓展部主管；2000 年 10 月至今在北京电信投资有限公司工作，曾任投资部业务主管，现任投资部经理。其任本公司董事的任期为自 2007 年 5 月 29 日起至 2010 年 5 月 28 日。

6、彭小军：董事，男，1964 年 4 月出生，学士。1985 年 7 月至 1994 年 7 月在中国人民解放军空军指挥学院担任少校讲师；1994 年 11 月至 1996 年 7 月就职于联想集团公司；1996 年 11 月至 2002 年 12 月任北京合力金桥系统集成技术有限公司高级副总经理；2002 年 12 月至 2007 年 5 月任北京联信永益科技有限公司总督理；现任北京联信永益科技股份有限公司董事、副总经理，任期为自 2007 年 9 月 15 日起至 2010 年 5 月 28 日。

7、黄勇：独立董事，男，1962 年 11 月出生，博士，教授、博士生导师。现任对外经济贸易大学法学院教授、博士生导师，经济法系主任；同时为中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员，北京仲裁委员会仲裁员，中国民主建国会中央法制委员会副主任，北京民建市委常委、法制委员会主任，北京市人大代表及市人大财经委员会委员，北京市朝阳区政协委员。其任本公司独立董事的任期为自 2007 年 9 月 15 日起至 2010 年 5 月 28 日。

8、范玉顺：独立董事，男，1962 年 5 月出生，博士学位，教授、博士生导师。1990 年 8 月开始在清华大学自动化系 CIMS 教研室（国家 CIMS 中心）工作；现任清华大学自动化系系统集成研究所所长，网络化制造实验室主任。享受国家有突出贡献的中青年专家政府津贴。其任本公司独立董事的任期为自 2007 年 9 月 15 日起至 2010 年 5 月 28 日。

9、刘建营：独立董事，男，1969 年 2 月出生，经济学硕士，副研究员，中国注册会计师，中国注册税务师。1998 年 1 月，筹建北京中海会计师事务所，是会计师事务所的创始人；现任北京兴中海会计师事务所有限公司、北京中海新智国际管理咨询有限公司董事长。其任本公司独立董事的任期为自 2007 年 9 月 15 日起至 2010 年 5 月 28 日。刘建营因身体原因于 2008 年 12 月 7 日辞去独立董事职务。

10、支晓强：独立董事，男，1974 年 6 月出生，博士后，副教授、硕士研究生导师。2003 年 4 月至 2008 年 4 月任山推工程机械股份有限公司独立董事、

2004年4月至2007年4月任内蒙古金宇集团股份有限公司独立董事。现任中国人民大学商学院财务系副主任、中国会计学会财务成本分会常务理事、中国注册会计师协会理事。经本公司2008年第五次临时股东大会选举，担任本公司独立董事，其任期自2008年12月30日起至2010年5月28日止。

（二）监事会成员简介

1、王振山：监事会主席，男，1935年11月出生，研究员。1955年至1956年在北京俄语学院留苏预备部学习；1956年至1962年在原苏联莫斯科动力学院计算技术与自动化系学习；曾就职于中国科学院计算技术研究所；2003年至2007年5月在北京联信永益科技有限公司任监事、项目管理总监；现任北京联信永益科技股份有限公司职工监事、监事会主席，任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

2、贾荣：监事，女，1960年7月出生，大学本科学历，会计师。1980年至2000年就职于北京电信器材公司，任财务主管；2001年至今就职于北京电信投资有限公司，任财务部经理。其任本公司监事的任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

3、杨琳：监事，女，1965年4月出生，经济学硕士，会计师。1992年加入联想集团财务部；1998年至2001年3月任香港联交所主板上市公司联想集团有限公司的财务部副总经理；2001年3月至今在联想投资有限公司曾任高级财务顾问、现任首席财务顾问。其任本公司监事的任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

（三）高级管理人员简介

1、陈俭：董事长、总经理，简历参见本节“（一）董事会成员简介”。

2、彭小军：董事、副总经理，简历参见本节“（一）董事会成员简介”。

3、孙玉文：副总经理，男，1971年5月出生，硕士。2000年作为创业者之一创立北京安联信通信技术有限公司，负责公司日常运营管理及新业务拓展工作；2001年底任深圳普纳网络有限公司常务副总经理；2002年12月至2007年5月任北京联信永益科技有限公司副总裁；现任北京联信永益科技股份有限公司副总经理；兼任北京联信永益信息技术有限公司董事长、总经理。其任本公司副总经理的任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

4、李超勇：副总经理，男，1973年8月出生，硕士。1996年11月至2001年2月，任北京合力金桥系统集成技术有限公司系统网络部经理；2001年3月至2001年10月，任北京合力金桥系统集成技术有限公司网络集成事业部总经理；2001年3月至2002年12月，任北京合力金桥系统集成技术有限公司总经理助理；2002年12月至2007年5月任北京联信永益科技有限公司副总裁；现任北京联信永益科技股份有限公司副总经理，任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日，兼任北京联信永益信息技术有限公司董事。

5、刘耀锴：副总经理，男，1936年6月出生，高级工程师。曾先后就职于云南省邮电管理局电信处、北京核仪器厂质量计量检验办公室、联想集团公司计划发展部对外联络部；2002年至2007年5月任北京联信永益科技有限公司资深副总裁；现任北京联信永益科技股份有限公司副总经理，任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

6、何金生：董事会秘书兼财务总监，男，1964年2月出生，硕士，工程师。1988年8月至1994年7月任国家计委、国家经贸委、中国科学院科技促进经济发展基金会项目评估处项目主任；1994年8月至1996年7月任北京市政府驻香港窗口公司香港京泰实业（集团）有限公司证券投资部投资经理；1996年8月至1997年6月任北京证券有限公司投资银行部副总经理；1997年7月至1999年6月任联合证券有限责任公司投资银行北方部总经理；1999年7月至2001年6月任北京市政府驻香港窗口公司香港京泰实业（集团）有限公司证券投资部经理、附属京泰证券有限公司副经理；2002年5月至2003年9月任嘉融投资有限公司副总经理；2003年10月至2007年5月任北京联信永益科技有限公司财务总监；现任北京联信永益科技股份公司董事会秘书兼财务总监，任期为自2007年5月29日起至2010年5月28日。

7、罗力承：副总经理，1964年8月出生，硕士，高级工程师。1990年8月就职于联想集团，先后在评测中心、联想子公司等多部门任职；2000年任联想系统集成公司第四事业部总经理；2001至2002年，任神州数码（中国）有限公司硬件本部副总经理兼系统集成事业二部总经理；2003年至2004年任神州数码（中国）有限公司总经理室助理总经理兼集成本部总经理；2004年至2005年任ITS服务集团副总经理；2005年至2007年5月任北京联信永益科技有限公司副总裁；现任北京联信永益科技股份有限公司副总经理，任期为自2007年5月29

日起至 2010 年 5 月 28 日。

（四）核心技术人员简介

1、陈俭：简历参见本节“（一）董事会成员简介”。

2、李超勇：简历参见本节“（三）高级管理人员简介”。

3、高越：软件质量管理部总经理，首席软件架构师，男，1974 年 1 月出生，硕士。曾先后就职于信息产业部电信科学研究院软件中心、Luxsonor Semiconductor Inc.、亚信及 Ivar Jacobson Consulting (China)。2006 年 10 月至今任公司首席软件架构师，曾参与 IJC Next Generation Process 的开发工作。

4、谢汉东：技术专家委员会副主任，男，1963 年 11 月出生，硕士，高级项目经理、信息资源规划高级咨询师，曾先后就职于东京系统贸易株式会社、北京时代创捷有限公司，2002 年 12 月起就职于北京联信永益科技有限公司。曾于 2004 年参与国家烟草专卖局“数字烟草纲要的九省调研”活动，并作为主要参与方书写数字烟草纲要。

5、王辉：行业软件部（原软件技术中心）总经理，男，1975 年 5 月出生，在读硕士，高级项目经理，曾就职于中国瑞达系统装备公司，2003 年 5 月起就职于本公司。曾于 2006 年参与国家烟草专卖局《行业数据中心实施意见》制定编写工作。2004 年-2008 年期间，做为公司烟草行业业务及技术专家先后组织实施了宁波卷烟厂综合信息平台、龙岩卷烟厂综合信息平台、湖北中烟信息化规划、湖北中烟信息资源规划、湖北中烟数据中心一期、红塔集团信息资源规划、红塔集团数据中心一期、湖南中烟信息化规划等公司烟草行业重点战略项目。

6、李杭：原软件技术中心总经理，男，1971 年 2 月出生，硕士，软件工程师。曾就职于北京华胜鸣天科技有限公司，2005 年 5 月起就职于本公司，2009 年 2 月 21 日因个人原因离职。

（五）公司董事、监事、高级管理人员的提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2007 年 5 月 17 日，发行人创立大会暨 2007 年度第一次股东大会审议通过《选举北京联信永益科技股份有限公司第一届董事会董事的议案》，选举股东一致提名的陈俭先生、电信投资提名的陈钢先生、陆蕾女士、联想投资提名的王能

光先生、王建庆女士为公司董事。

2007年5月17日，发行人第一届董事会第一次会议选举陈俭先生为公司董事长。

2007年9月15日，发行人2007年第二次临时股东大会审议通过《关于增补独立董事的议案》，选举股东一致提名的黄勇先生、范玉顺先生、刘建营先生为公司独立董事；审议通过《关于增补董事的议案》，选举彭小军先生为公司董事。

2008年12月30日，发行人2008年第五次临时股东大会审议通过《关于选举独立董事的议案》，选举股东一致提名支晓强先生为公司独立董事。

2、监事提名和选聘情况

2007年5月16日，发行人职工代表会议推举王振山先生出任北京联信永益科技股份有限公司（筹）第一届监事会职工监事。

2007年5月17日，发行人创立大会暨2007年度第一次股东大会审议通过《选举第一届监事会股东监事的议案》，选举电信投资提名的贾荣女士、联想投资提名的杨琳女士为公司股东监事，与职代会选举出的职工监事王振山先生一起组成发行人第一届监事会。

3、高级管理人员选聘情况

2007年5月17日，发行人第一届董事会第一次会议聘任陈俭先生为公司总经理；根据总经理提名，聘任彭小军先生、孙玉文先生、李超勇先生、刘耀锸先生、罗力承先生为公司副总经理，何金生先生任财务总监；根据董事长的提名，聘任何金生先生为公司董事会秘书。

二、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份的情况

（一）个人持股及变动情况

最近三年，本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员持有本公司股份的情况见下表：

姓名	职务	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
		股数 (股)	出资比例 (%)	股数 (股)	出资比例 (%)	股数 (股)	出资比例 (%)
陈 俭	董事长、总经理	18,253,431	35.77	18,253,431	35.77	18,253,431	35.77
彭小军	董事、副总经理	1,699,299	3.33	1,699,299	3.33	1,699,299	3.33
李超勇	副总经理	1,479,870	2.90	1,479,870	2.90	1,479,870	2.90

截至2009年12月31日，上述股份不存在质押或冻结情况。

(二) 近亲属持股情况

本公司的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的近亲属不存在直接或间接持有本公司股份的情况。

三、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员其他对外投资情况

本公司其他董事、监事及高级管理人员与核心技术人员不存在其他对外投资的情况。

另外，本公司实际控制人陈俭及其家族的其他对外投资情况如下：

姓名	关联关系	投资企业名称	法定代表人	投资企业 主营业务	出资额 (万元)	出资比例
陈晓仲	陈俭之父	湖南陈晓仲眼镜实业有限公司	陈 锋	眼镜的生产销售、销售	30	30.00%
陈 锋	陈俭之兄				40	40.00%
刘卓丹	陈锋之妻				30	30.00%

除上述投资以外，陈俭及其家族成员不存在其他对外投资情况。

就本公司实际控制人陈俭及其家族的其他对外投资情况，保荐机构发表意见如下：陈俭父亲陈晓仲、陈俭之兄陈锋及陈锋配偶刘卓丹共同投资设立湖南陈晓仲眼镜实业有限公司，除此之外陈俭及其关系密切的家庭成员不存在其他对外投资。湖南陈晓仲眼镜实业有限公司在报告期内与发行人未发生任何交易事项。

发行人律师经核查就上述事项发表意见如下：除陈俭父亲陈晓仲、陈俭之兄

陈锋、陈锋之配偶刘卓丹共同投资设立的湖南陈晓仲眼镜实业有限公司外，陈俭及其关系密切的家庭成员不存在其他对外投资。湖南陈晓仲眼镜实业有限公司在报告期内与发行人未发生任何交易事项。

四、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的薪酬或津贴情况

本公司上述人员除董事王能光、陈钢、王建庆、陆蕾、监事贾荣、杨琳外，均在本公司领取薪酬或津贴。相关人员 2009 年领取薪酬或津贴的情况如下：

姓名	职务	2009 年度薪酬总额（税前、万元）
陈 俭	董事长、总经理	33.36
黄 勇	独立董事	4.76
范玉顺	独立董事	4.76
刘建营	独立董事	0.40
支晓强	独立董事	4.36
王振山	监事会主席	12.00
彭小军	董事、副总经理	15.90
孙玉文	副总经理	12.00
李超勇	副总经理	18.00
刘耀锴	副总经理	12.00
何金生	董事会秘书、财务总监	12.00
罗力承	副总经理	19.93
高 越	核心技术人员	37.19
谢汉东	核心技术人员	24.32
李 杭	核心技术人员	5.43
王 辉	核心技术人员	27.29

本公司不存在其他特殊待遇和退休金计划。

五、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

（一）公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况

姓名	兼职单位	职务	兼职单位与公司的关联关系
王能光	联想投资有限公司	董事总经理	本公司的法人股东
	北京联想投资顾问有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	北京君联管理咨询有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	安徽科大讯飞信息科技股份有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	上海生活速递直投广告有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	北京高维信诚资讯有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	上海高维信诚资讯有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	中国阳光纸业控股有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	昌乐世纪阳光纸业有限公司	董事	同受重大影响的关联方
	China Greens Limited	董事	同受重大影响的关联方
	Sinocom Software Group Limited	董事	同受重大影响的关联方
	LC Fund III GP Limited	董事	同受重大影响的关联方
	LC Fund II	董事	同受重大影响的关联方
	Favor Peak Investments Limited	董事	同受重大影响的关联方
	Sharpsia Investments Limited	董事	同受重大影响的关联方
	LC Team Management Limited	董事	同受重大影响的关联方
	LC Fund IV GP Limited	董事	同受重大影响的关联方
	Wealth Trump Investment Limited	董事	同受重大影响的关联方
LC Fund IV (Hong Kong) Limited	董事	同受重大影响的关联方	
陈 钢	北京电信投资有限公司	董事、副总经理	本公司的股东
	北京电信经济技术开发公司	总经理	同受重大影响的关联方
王建庆	联想投资有限公司	首席管理顾问	本公司的法人股东
陆 蕾	北京电信投资有限公司	投资部经理	本公司的法人股东
黄 勇	外经济贸易大学法学院	经济法系主任	无
支晓强	中国人民大学	财务系副主任	无
陈俭	北京联信永益信息技术有限公司	董事	本公司全资子公司
彭小军	北京联信永益信息技术有限公司	董事	本公司全资子公司
贾 荣	北京电信投资有限公司	财务部经理	本公司的法人股东
杨 琳	联想投资有限公司	首席财务顾问	本公司的法人股东
	北京融科智地房地产开发有限公司	监事	无
	融科物业投资有限公司	监事	无
	北京旺都置业房地产开发有限公司	监事	无
孙玉文	北京联信永益信息技术有限公司	董事长、总经理	本公司的全资子公司
范玉顺	清华大学自动化系系统集成研究所	所长	无
高 越	北京银通金达信息技术服务有限公司	董事	本公司的参股公司

除以上人员外，本公司其他董事、监事、高级管理人员未有在其他公司的兼职情况。

(二) 发行人子公司的其他股东与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的关联关系

1、发行人子公司信息公司系发行人的全资子公司，不存在其他股东。

2、发行人子公司信息公司的联营企业银通金达系由信息公司、长沙美诺电子科技有限公司、唐新宇和邢占勇等四位股东共同出资设立，长沙美诺电子科技有限公司、唐新宇、邢占勇与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系。

保荐机构经核查后认为：发行人子公司信息公司及其联营企业银通金达的其他股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系。

发行人律师经核查后认为：发行人子公司信息公司及其联营企业银通金达的其他股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在关联关系。

六、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间存在的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间不存在配偶关系以及三代以内直系和旁系亲属关系。

七、公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司所签订的协议、作出的重要承诺及履行情况

(一) 公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所签订的协议及履行情况

本公司已经与全体董事签署了《董事聘任合同》，与全体高级管理人员、核心技术人员签署了《劳动合同》、《知识产权及保密协议》。

上述协议均正常履行，不存在违约情形。

(二) 董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况

根据公司董事、监事、高级管理人员出具《声明与承诺书》承诺：本人在履

行在本公司相应职责时将遵守并促使本公司和本人的授权人遵守法律、行政法规、规范性文件和《北京联信永益科技股份有限公司章程》及其细则的规定，履行勤勉义务和忠实义务，不发生或实施法律禁止的行为。本人完全清楚在公司所任职务的职责，保证所作出的声明与承诺的真实、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本人完全明白做出虚假声明与承诺可能导致的后果。本人承诺，在各声明与承诺书出具日至本公司首次公开发行股票并上市日止的期间内，所声明与承诺事项发生任何变化的，本人将重新做出声明与承诺。

上述承诺均正常履行，不存在违背情形。

八、发行人董事、监事、高级管理人员的任职资格情况

本公司董事、监事和高级管理人员符合法律、法规和《公司章程》规定的任职资格。

九、公司董事、监事、高级管理人员的变动情况

（一）公司董事的变化

为完善公司治理结构，本公司于 2007 年 9 月 15 日召开 2007 年第二次临时股东大会，增选了黄勇、范玉顺、刘建营为公司独立董事；同时，为了达到董事人数为奇数，增选彭小军为公司董事。至此，董事人数由原来的 5 人增加至 9 人。刘建营因个人原因辞去公司独立董事职务，本公司于 2008 年 12 月 30 日召开 2008 年第五次临时股东大会，增选支晓强为公司独立董事。

1、报告期内公司董事变动情况及原因

姓名	职务	性别	年龄	有限公司任 期起止日期	股份公司任 期起止日期	报告期内 变动情况	变动原因
陈 俭	董事长	男	45	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
王能光	董事	男	51	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
陈 钢	董事	男	51	2004年7月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
王建庆	董事	女	50	2004年8月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
陆 蕾	董事	女	40	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
彭小军	董事	男	45	--	2007年9月 -2010年5月	新进	完善公司治理结构
黄 勇	独立 董事	男	47	--	2007年9月 -2010年5月	新进	完善公司治理结构
范玉顺	独立 董事	男	47	--	2007年9月 -2010年5月	新进	完善公司治理结构
刘建营	独立 董事	男	40	--	2007年9月 -2008年12月	辞职	因个人身体原因
支晓强	独立 董事	男	35	--	2008年12月 -2010年5月	新进	完善公司治理结构

2、报告期内公司监事变动情况及原因

姓名	职务	性 别	年 龄	有限公司任期 起止日期	股份公司任期 起止日期	报告期内 变动情况	变动原 因
王振山	监事会 主席	男	74	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
贾 荣	监事	女	49	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
杨 琳	监事	女	44	2004年8月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无

3、报告期内公司高级管理人员变动情况及原因

姓名	职务	性别	年龄	有限公司任期 起止日期	股份公司任期 起止日期	报告期内 变动情况	变动 原因
陈 俭	总经理	男	45	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
彭小军	副总经理	男	45	2002年12月 -2007年5月	2007年9月 -2010年5月	无	无
孙玉文	副总经理	男	38	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
李超勇	副总经理	男	36	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
刘耀鋈	副总经理	男	73	2002年12月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
罗力承	副总经理	男	45	2005年1月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月	无	无
何金生	董事会秘书	男	45	---	2007年5月 -2010年5月	无	无
	兼财务总监			2003年10月 -2007年5月	2007年5月 -2010年5月		

(二) 公司监事的变化

近三年本公司监事未发生变化。

(三) 公司高级管理人员的变化

近三年本公司高级管理人员不存在变化。

第九节 公司治理

本公司于 2007 年 5 月 17 日召开了创立大会暨 2007 年第一次股东大会，审议通过了《北京联信永益科技股份有限公司章程》，并选举产生了公司第一届董事会和监事会成员，初步建立起公司的法人治理结构。其后，根据《公司法》、《证券法》及相关法律、法规和规范性文件的要求，公司陆续建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书工作制度。其中，董事会下设战略、审计、提名、薪酬与考核四个专业委员会，为董事会的重大决策提供咨询和建议。

本公司自成立以来，股东大会、董事会和监事会严格按照有关法规、《公司章程》规定的职权和议事规则独立有效地运作，没有违法、违规的情形。

一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

本公司于 2007 年 5 月 17 日召开创立大会暨 2007 年度第一次股东大会，会议选举产生了本公司董事会、监事会，并审议通过了《北京联信永益科技股份有限公司章程》，对股东大会、董事会和监事会的职责进行了规定；2007 年 9 月 15 日，本公司召开 2007 年第二次临时股东大会，审议修改《公司章程》，通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易管理制度》和《对外担保管理制度》；2007 年 11 月 15 日，本公司召开 2007 年第三次临时股东大会，审议通过《关于公司向银行贷款 3000 万元人民币的议案》等 2 项议案；2008 年 1 月 11 日，本公司召开了 2008 年第一次临时股东大会，审议通过《关于向银行申请贷款及对外担保事项的议案》；2008 年 2 月 15 日，本公司召开了 2007 年度股东大会，审议通过《关于北京联信永益科技股份有限公司申请首次公开发行股票（A 股）的议案》等 12 项议案；2008 年 5 月 30 日，本公司召开 2008 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于北京联信永益科技股份有限公司 2008 年度经营计划的议案》等三项议案；2008 年 9 月 25 日，本公司召开 2008 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于向深圳发展银行股份有限公司申请贷款及对外担保的议案》。2008 年 11 月 17 日，本公司召开 2008 年第四次临时股东大会，审议通过了《申请银行贷款》等议案；2008 年 12

月 30 日，本公司召开了 2008 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于选举独立董事的议案》；2009 年 2 月 10 日，本公司召开了 2008 年度股东大会，审议通过了《2008 年度财务决算报告》等议案；2009 年 5 月 5 日，本公司召开了 2009 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于向银行申请贷款及对外担保事项的议案》等议案；2009 年 7 月 28 日，本公司召开了 2009 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于补充确认最近三年关联交易事项的议案》等议案。本公司历次股东大会均按照《公司法》、《公司章程》等相关法律法规及规定要求规范运作，审议股东大会职权范围内的公司重大事项。

1、股东的权利和义务

《公司章程》第三十条规定，本公司股东享有下列权利：（1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；（2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；（3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；（4）依照法律、行政法规及本章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；（5）查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；（6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；（8）法律、行政法规、部门规章或本章程规定的其他权利。

《公司章程》第三十五条规定，本公司股东承担下列义务：（1）遵守法律、行政法规和本章程；（2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；（3）除法律、法规规定的情形外，不得退股；（4）不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；（5）法律、行政法规及本章程规定应当承担的其他义务。

2、股东大会的职权

《公司章程》第三十八条规定，股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

- (1) 决定公司的经营方针和投资计划；
- (2) 选举和更换董事、非由职工代表担任的监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- (3) 审议批准董事会的报告；
- (4) 审议批准监事会报告；
- (5) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (6) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (7) 对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- (8) 对发行公司债券作出决议；
- (9) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- (10) 修改本章程；
- (11) 对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- (12) 审议批准下列担保事项：①公司及其控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；②公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；③为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；④单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；⑤对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；
- (13) 审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%的事项；
- (14) 审议批准变更募集资金用途事项；
- (15) 审议股权激励计划；
- (16) 审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

3、股东大会的议事规则

(1) 会议的召开和举行

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，并应于上一个会计年度完结之后的六个月之内举行。召集人将在年度股东大会召开 20 日前（不包括会议召开当日）书面通知各股东，临时股东大会将于会议召开 15 日前（不包括会议召开当日）书面通知各股东。发出股东大会通知后，无

正当理由，股东大会不应延期或取消，股东大会通知中列明的提案不应取消。一旦出现延期或取消的情形，召集人应当在原定召开日前至少 2 个工作日通知股东并说明原因。

（2）股东大会的提案

公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。

单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内就临时提案的内容发出股东大会补充通知。除上述情形外，召集人在发出股东大会通知后，不得修改股东大会通知中已列明的提案或增加新的提案。

（3）股东大会决议

股东大会决议分为普通决议和特别决议。普通决议应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 1/2 以上通过；特别决议应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

本公司于 2007 年第二次临时股东大会审议通过了《董事会议事规则》。本公司于 2007 年 5 月 17 日召开第一届董事会第一次会议，2007 年 8 月 29 日召开第一届董事会第二次会议，2007 年 9 月 19 日召开第一届董事会第三次会议，2007 年 10 月 25 日召开第一届董事会第四次会议，2007 年 12 月 27 日召开第一届董事会第五次会议，2008 年 1 月 25 日召开第一届董事会第六次会议，2007 年 2 月 15 日召开第一届董事会第七次会议，2008 年 5 月 14 日召开第一届董事会第八次会议，2008 年 9 月 7 日召开第一届董事会第九次会议，2008 年 10 月 30 日召开第一届董事会第十次会议，2008 年 12 月 15 日召开第一届董事会第十一次会议，2009 年 1 月 5 日召开第一届董事会第十二次会议，2009 年 1 月 20 日召开第一届董事会第十三次会议；2009 年 4 月 20 日召开第一届董事会第十四次会议；2009 年 7 月 12 日召开第一届董事会第十五次会议；2009 年 8 月 8 日召开第一届董事会第十六次会议；2009 年 11 月 9 日召开第一届董事会第十七次会议。2010 年 1 月 16 日召开第一届董事会第十八次会议。

本公司董事会规范运行，董事严格按照公司章程和董事会议事规则的规定行

使自己的权利。董事会具体运行情况如下：

1、董事会构成

本公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名。董事会设董事长 1 人，不设副董事长。董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。

2、董事会职权

《公司章程》第一百零三条规定，董事会行使下列职权：

- (1) 召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- (2) 执行股东大会的决议；
- (3) 决定公司的经营计划和投资方案；
- (4) 制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- (5) 制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (6) 制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；
- (7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；
- (8) 根据《公司章程》规定，在授权范围内决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；
- (9) 决定公司内部管理机构的设置；
- (10) 聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；
- (11) 制订公司的基本管理制度；
- (12) 制订公司章程的修改方案；
- (13) 管理公司信息披露事项；
- (14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；
- (15) 听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；
- (16) 法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

3、董事会议事规则

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年定期召开两次会议，分别于每年半年度结束后 2 个月内和每年度结束后 4 个月内召开。

有下列情形之一的，董事会应当召开临时会议：（1）代表 1/10 以上表决权的股东提议时；（2）1/3 以上董事联名提议时；（3）监事会提议时；（4）董事长

认为必要时；(5) 1/2 以上独立董事提议时；(6) 总经理提议时；(7) 公司章程规定的其他情形。董事长应当自接到提议后 10 日内，召集和主持董事会会议。

董事会会议应当有过半数的董事出席方可举行。

董事会会议由董事长主持；董事长不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上董事共同推举一名董事主持。

董事会会议表决实行一人一票，可以采用书面记名或举手投票的表决方式进行。

董事会审议的事项涉及关联董事时，有关联关系的董事不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议须由过半数的无关联关系董事出席方可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

(三) 监事会制度的建立健全及运行情况

本公司于 2007 第二次临时股东大会审议通过了《监事会议事规则》。本公司于 2007 年 5 月 17 日，召开第一届监事会第一次会议；2007 年 8 月 23 日，召开第一届监事会第二次会议；2008 年 1 月 25 日，召开第一届监事会第三次会议；2008 年 7 月 15 日，召开第一届监事会第四次会议；2009 年 1 月 20 日，召开第一届监事会第五次会议，2009 年 7 月 12 日，召开第一届监事会第六次会议，2010 年 1 月 16 日，召开第一届监事会第七次会议。

本公司监事会规范运行，监事严格按照公司章程和监事会议事规则的规定行使自己的权利。监事会运行情况如下：

1、监事会构成

监事会由 3 名监事组成，包括 1 名职工代表，监事会设主席 1 人。监事会主席由全体监事过半数选举产生。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

2、监事会职权

《公司章程》第一百四十条规定，监事会行使下列职权：(1) 应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；(2) 检查公司财务；(3) 对

董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（5）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（6）向股东大会提出提案；（7）依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（8）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

3、监事会议事规则

监事会会议分为定期会议和临时会议。

监事会定期会议应当每 6 个月召开一次。出现下列情况之一的，监事会应当在 10 日内召开临时会议：（1）任何监事提议召开时；（2）股东大会、董事会会议通过了违反法律、行政法规、规章的各种规定和要求、公司章程及其细则、公司股东大会决议和其他有关规定的决议时；（3）董事和高级管理人员的不当行为可能给公司造成重大损害时；（4）公司、董事、监事、高级管理人员被股东提起诉讼时；（5）公司章程规定的其他情形。

监事会定期会议和临时会议的通知应当分别于会议召开 10 日前和 3 日前以专人送出、传真、电子邮件、邮寄等方式书面送达全体监事，在特殊情况下，可以口头方式进行通知。

监事会会议应当有 1/2 以上的监事出席方可举行。

监事会会议应当由监事本人出席，监事因故不能出席的，可以书面委托其他监事代为出席监事会，委托书中应载明代理人的姓名、代理事项、授权范围和有效期限，并由委托人签名或盖章。

代为出席会议的监事应当在授权范围内行使监事的权利。监事未出席监事会会议，亦未委托其他监事出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。

每一监事享有一票表决权。监事会形成决议应当全体监事过半数同意。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

本公司于 2007 年第二次临时股东大会修订了《公司章程》，增加独立董事相关条款，审议通过了《独立董事工作制度》，选聘黄勇、范玉顺、刘建营 3 名独立董事。

本公司独立董事刘建营先生因个人原因辞去公司独立董事职务，公司于2008年12月30日召开2008年第五次临时股东大会，增选支晓强为公司独立董事。

独立董事人数符合《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》（证监发[2001]102号）的规定。公司独立董事按照《公司章程》、《独立董事工作制度》等工作要求，履行独立董事的职责。

1、独立董事任职条件

独立董事应当具备与其行使职权相适应的任职条件，担任独立董事应当符合下列基本条件：（1）根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任上市公司董事的资格；（2）具有独立董事工作制度所要求的独立性；（3）具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则；（4）具有五年以上法律、经济或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（5）具备一定的时间和精力履行独立董事职责；（6）有关法律、法规或公司章程规定的其他条件。

独立董事必须具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（1）在公司或者其附属企业任职的人员及其直系亲属，主要社会关系（直系亲属是指配偶、父母、子女等；主要社会关系是指兄弟姐妹、岳父母、儿媳女婿、兄弟姐妹的配偶、配偶的兄弟姐妹等）；（2）直接或间接持有本公司已发行股份1%以上或者是本公司前10名股东中的自然人股东及其直系亲属；（3）在直接或间接持有本公司发行股份5%以上的股东单位或者在本公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（4）最近一年内曾经具有前三项所列举情形的人员；（5）为公司或者其附属企业提供财务、法律、咨询等服务的人员；（6）公司章程规定的其他人员；（7）中国证监会或深圳证券交易所认定的其他人员。

2、独立董事的职权

独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉义务。独立董事应当按照国家相关法律法规和公司章程的要求，认真履行职责，维护本公司整体利益，尤其要关注中小股东的合法权益不受损害。

独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还具有以下特别职权：（1）重大关联交易。当公司拟与关联人达成总额高于300万元或公司最近一期经审计净资产值的5%的关联交易时，应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（3）向董

事会提请召开临时股东大会；（4）提议召开董事会会议；（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构；（6）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的 1/2 以上同意。

独立董事还应对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

- （1）提名、任免董事；
- （2）聘任或解聘高级管理人员；
- （3）公司董事、高级管理人员的薪酬；
- （4）公司董事会未作出现金利润分配预案；
- （5）公司的股东、实际控制人及其关联企业对上市公司现有或新发生的总额高于 300 万元或公司最近一期经审计净资产值的 5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；
- （6）关联方拟用非现金资产偿还其所欠公司债务；
- （7）公司累计和当期对外担保情况、执行有关规定情况；
- （8）公司用闲置募集资金暂时用于补充流动资金；
- （9）公司变更募集资金投向；
- （10）公司募集资金投资项目完成后，将少量节余资金用作其他用途等；
- （11）独立董事认为可能损害社会公众股股东合法权益的事项；
- （12）公司章程规定的其他事项。

3、独立董事实际发挥作用的情况

本公司三名独立董事自聘任以来均能严格按照法律、法规、《公司章程》及公司相关制度的规定认真履行独立董事职责。

（五）董事会秘书制度运行情况

本公司于第一届董事会第一次会议聘任何金生先生为公司董事会秘书；于第一届董事会第三次会议审议通过了《董事会秘书工作细则》。

董事会秘书是公司的高级管理人员，董事会秘书对公司和董事会负责。

董事会秘书负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。具体职责如下：

1、负责公司和相关当事人与深圳证券交易所及其他证券监管机构之间的及时沟通和联络；

2、负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露事务管理制

度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按照有关规定向深圳证券交易所办理定期报告和临时报告的披露工作；

3、协调公司与投资者之间的关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司披露的资料；

4、按照法定程序筹备股东大会和董事会会议，准备和提交拟审议的会议文件和资料；

5、参加董事会会议，制作会议记录并签字；

6、负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使董事、监事和其他高级管理人员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时及时采取补救措施，同时向深圳证券交易所报告；

7、负责保管公司股东、董事、监事及高级管理人员名册，公司股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和会议记录等；

8、协助董事、监事和其他高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、《深圳证券交易所股票上市规则》、深圳证券交易所其他规定和公司章程及其细则，以及上市协议中关于其法律责任的内容；

9、促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、《深圳证券交易所股票上市规则》、深圳证券交易所其他规定或者公司章程及其细则时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录，同时向深圳证券交易所报告；

10、《公司法》和深圳证券交易所要求履行的其他职责。

董事会秘书自聘任以来按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》的有关规定，有效履行了公司章程赋予的职责。

（六）审计、提名、薪酬与考核专门委员会的设置情况

为进一步完善公司法人治理结构，公司第一届董事会第三次会议上审议通过了《董事会专门委员会工作细则》，设立了薪酬与考核委员会、战略委员会、审计委员会、提名委员会。由于公司独立董事刘建营于2008年12月提出辞职申请，经公司第一届董事会第十二次会议及2008年第五次临时股东大会审议通过，选举支晓强为本公司独立董事，各专门委员会也进行了相应的调整。各专门委员会

的主要职责如下：

战略委员会：对公司中长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。战略委员会的组成人员为陈俭、范玉顺、陈钢，其中由公司董事长陈俭先生为主任委员。

审计委员会：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司的内部控制制度。审计委员会的组成人员为支晓强、范玉顺、王能光，并任命支晓强先生为主任委员。

薪酬与考核委员会：研究董事与经理人员考核的标准，进行考核并提出建议；研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。薪酬与考核委员会的组成人员为黄勇、王能光、范玉顺，并任命范玉顺先生为主任委员。

提名委员会：研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议；广泛搜寻合格的董事和经理人员的人选；对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议。提名委员会的组成人员为黄勇、陈俭、支晓强，并任命黄勇先生为主任委员。

二、近三年违法违规情况

2006年，信息公司在未取得国家强制性产品认证证书的情况下，销售 ADSL 调制解调器（型号为 268L1，输入 15VAC700mA），违规销售数量为 4 台，销售额为 732 元，获利 112 元。2006 年 6 月 15 日，北京市海淀区质量技术监督局向信息公司下发了“京（海）质技监罚字[2006]第 1108 号”《行政处罚决定书》，认定信息公司的上述销售行为违反了《中华人民共和国认证认可条例》（中华人民共和国国务院第 390 号令）第二十八的规定，依据《中华人民共和国认证认可条例》第六十八条的规定，给予信息公司罚款 60000 元、没收违法所得 112 元以及责令改正的行政处罚。信息公司按《行政处罚决定书》的要求缴纳了罚款和违法所得，不存在逾期缴纳罚款导致的加处罚款的情形。该型号的 ADSL 调制解调器已于 2006 年 10 月 13 日取得了编号为“2006021601000009”号《中国国家强制性产品认证证书》，信息公司可依法销售该型号的 ADSL 调制解调器，不存在因违规销售受到行政处罚的潜在风险。

信息公司的上述销售行为属行政违法行为，但信息公司违规销售产品的数量、金额与其同期同类产品相比，数额微小，且已按规定足额缴纳了罚款和违法所得，并及时采取了改正措施，因此，信息公司的该项行政处罚事项不属于情节

严重的违法违规事项，不会对本公司和信息公司的生产经营造成重大影响。

保荐机构经核查后认为：北京市海淀区质量技术监督局对信息公司的行政处罚事项涉及的罚款金额约占发行人 2006 年实现净利润的 0.36%，从性质、金额及结果上均不构成情节严重的行政处罚事项，也未对发行人持续经营产生重大影响，不构成本次公开发行的障碍。截至 2009 年 12 月 31 日，发行人及其子公司信息公司不存在任何诉讼或仲裁事项。

发行人律师经核查后认为：北京市海淀区质量技术监督局对信息公司的行政处罚事项不会对信息公司的持续生产经营产生重大影响，亦不构成本次公开发行的法律障碍。截至 2009 年 12 月 31 日，发行人及其子公司信息公司不存在任何诉讼或仲裁事项。

三、近三年资金占用和对外担保情况

近三年本公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形；且不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。

四、公司内部控制制度情况

（一）公司管理层的自我评估意见

本公司管理层的自我评估意见如下：本公司现有内部控制制度已基本建立健全，能够适应公司管理的要求和公司发展的需要，能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证，能够对公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律法规和单位内部规章制度的贯彻执行提供保证。公司内部控制制度制订以来，各项制度得到了有效的实施。随着国家法律法规的逐步深化完善和公司不断发展的需要，我们将对公司的内部控制制度给予持续改进和完善，使之始终适应公司发展的需要。

（二）注册会计师对内部控制制度的鉴证意见

2010 年 1 月 16 日，京都天华会计师事务所出具了“京都天华专字（2010）第 0035 号”《内部控制鉴证报告》，结论意见为：“联信永益公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规范于 2009 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

第十节 财务会计信息

一、财务报表

(一) 合并财务报表

合并资产负债表（资产）

单位：元

资产	2009年12月 31日	2008年12月 31日	2007年12月 31日
流动资产：			
货币资金	165,939,071.75	115,856,371.75	81,836,114.92
交易性金融资产			
应收票据		2,980,360.00	535,031.00
应收账款	92,276,426.73	51,070,102.63	49,597,893.90
预付款项	13,865,816.12	10,132,218.59	4,971,959.80
应收利息			
应收股利			
其他应收款	11,146,975.98	6,560,482.63	3,734,882.50
存货	107,888,920.50	95,797,055.78	109,694,868.28
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	391,117,211.08	282,396,591.38	250,370,750.40
非流动资产：			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资	1,476,690.17	1,648,945.75	1,951,000.72
投资性房地产			
固定资产	1,785,710.63	1,535,797.14	2,179,143.98
在建工程			
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	5,471,300.19	7,039,000.11	8,606,700.03
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	490,532.55	335,256.05	23,170.48
其他非流动资产			
非流动资产合计	9,224,233.54	10,558,999.05	12,760,015.21
资产总计	400,341,444.62	292,955,590.43	263,130,765.61

合并资产负债表（负债和股东权益）

单位：元

负债和股东权益	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债：			
短期借款	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
交易性金融负债			
应付票据	20,000,000.00		
应付账款	110,540,398.95	79,445,149.62	101,602,877.31
预收款项	55,233,266.76	53,424,025.56	38,116,518.08
应付职工薪酬	4,474,271.09	4,171,414.78	3,219,647.24
应交税费	15,950,032.25	5,139,229.25	6,276,206.60
应付利息			
应付股利			
其他应付款	9,592,014.09	3,014,765.63	475,100.00
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债		330,000.00	800,000.00
流动负债合计	235,789,983.14	165,524,584.84	170,490,349.23
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债	2,800,000.00	1,350,000.00	800,000.00
非流动负债合计	2,800,000.00	1,350,000.00	800,000.00
负债合计	238,589,983.14	166,874,584.84	171,290,349.23
股东权益：			
股本	51,030,000.00	51,030,000.00	51,030,000.00
资本公积	27,331.74	27,331.74	2,134.74
减：库存股			
专项储备			
盈余公积	6,846,259.38	5,307,962.81	3,395,487.64
未分配利润	103,847,870.36	69,715,711.04	37,412,794.00
外币报表折算差额			
归属于母公司股东权益合计	161,751,461.48	126,081,005.59	91,840,416.38
少数股东权益			
股东权益合计	161,751,461.48	126,081,005.59	91,840,416.38
负债和股东权益总计	400,341,444.62	292,955,590.43	263,130,765.61

合并利润表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	702,846,630.05	636,483,034.89	528,722,589.89
减：营业成本	558,611,193.40	508,568,081.12	423,034,998.82
营业税金及附加	5,633,910.92	4,205,902.74	4,634,736.85
销售费用	13,573,352.63	13,130,457.30	8,890,671.47
管理费用	74,249,384.75	66,588,677.11	50,541,401.34
财务费用	4,789,941.68	7,406,531.16	5,926,376.19
资产减值损失	336,455.18	190,157.71	-280,760.70
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）	-352,255.58	-327,251.97	-48,999.28
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-352,255.58	-327,251.97	-48,999.28
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	45,300,135.91	36,065,975.78	35,926,166.64
加：营业外收入	5,844,212.22	9,188,441.70	7,326,871.68
减：营业外支出	150,000.00	268,000.00	1,401.17
其中：非流动资产处置损失			
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	50,994,348.13	44,986,417.48	43,251,637.15
减：所得税费用	5,117,892.24	3,116,525.27	2,960,021.27
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	45,876,455.89	41,869,892.21	40,291,615.88
其中：同一控制下企业合并的被合并方在合并前实现的净利润			
归属于母公司股东的净利润	45,876,455.89	41,869,892.21	40,291,615.88
少数股东损益			
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.90	0.82	0.79
（二）稀释每股收益			
六、其他综合收益			25,197.00
七、综合收益总额	45,876,455.89	41,869,892.21	40,316,812.88
归属于母公司所有者的综合收益总额	45,876,455.89	41,869,892.21	40,316,812.88
归属于少数股东的综合收益总额			

合并现金流量表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	739,517,189.54	721,667,423.59	675,368,883.16
收到的税费返还	4,948,242.22	4,893,727.51	5,929,531.68
收到的其他与经营活动有关的现金	5,294,851.12	25,200,568.11	5,021,622.40
经营活动现金流入小计	749,760,282.88	751,761,719.21	686,320,037.24
购买商品、接受劳务支付的现金	572,804,471.34	582,095,657.82	524,316,368.96
支付给职工以及为职工支付的现金	67,250,376.12	57,276,633.63	39,146,600.78
支付的各项税费	24,533,325.17	26,759,167.25	25,494,556.90
支付的其他与经营活动有关的现金	24,017,553.13	43,535,637.44	50,382,807.82
经营活动现金流出小计	688,605,725.76	709,667,096.14	639,340,334.46
经营活动产生的现金流量净额	61,154,557.12	42,094,623.07	46,979,702.78
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金			
取得投资收益收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额			2,300,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计			2,300,000.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	639,796.70	287,580.00	579,090.00
投资支付的现金			2,000,000.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	639,796.70	287,580.00	2,579,090.00
投资活动产生的现金流量净额	-639,796.70	-287,580.00	-279,090.00
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金	100,000,000.00	120,000,000.00	80,000,000.00
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计	100,000,000.00	120,000,000.00	80,000,000.00
偿还债务支付的现金	100,000,000.00	120,000,000.00	120,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现	6,527,055.00	10,248,380.00	6,594,769.15
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金	1,563,732.53	1,963,406.24	2,214,722.02
筹资活动现金流出小计	108,090,787.53	132,211,786.24	128,809,491.17
筹资活动产生的现金流量净额	-8,090,787.53	-12,211,786.24	-48,809,491.17
四、汇率变动对现金及现金等价物的影			
五、现金及现金等价物净增加额	52,423,972.89	29,595,256.83	-2,108,878.39
加：期初现金及现金等价物余额	108,012,781.75	78,417,524.92	80,526,403.31
六、期末现金及现金等价物余额	160,436,754.64	108,012,781.75	78,417,524.92

(二) 母公司财务报表

资产负债表 (资产)

单位: 元

资产	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产:			
货币资金	66,343,885.94	32,402,651.67	50,157,964.08
交易性金融资产			
应收票据		2,980,360.00	535,031.00
应收账款	30,864,119.55	43,339,378.36	40,971,099.51
预付款项	2,665,478.22	3,407,086.73	2,491,377.07
应收利息			
应收股利			
其他应收款	3,930,215.54	3,747,021.44	17,666,640.56
存货	41,333,077.40	34,757,740.48	43,208,466.06
一年内到期的非流动资产			
其他流动资产			
流动资产合计	145,136,776.65	120,634,238.68	155,030,578.28
非流动资产:			
可供出售金融资产			
持有至到期投资			
长期应收款			
长期股权投资	50,551,600.00	50,551,600.00	20,051,600.00
投资性房地产			
固定资产	472,238.63	320,773.97	778,381.20
在建工程			
工程物资			
固定资产清理			
生产性生物资产			
油气资产			
无形资产	3,464,500.27	4,530,500.23	5,596,500.19
开发支出			
商誉			
长期待摊费用			
递延所得税资产	376,608.00	325,277.82	19,091.03
其他非流动资产			
非流动资产合计	54,864,946.90	55,728,152.02	26,445,572.42
资产总计	200,001,723.55	176,362,390.70	181,476,150.70

资产负债表（负债和股东权益）

单位：元

负债和股东权益	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动负债：			
短期借款	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
交易性金融负债			
应付票据			
应付账款	40,044,517.31	44,942,914.37	61,422,827.31
预收款项	18,704,744.31	10,847,792.37	15,471,012.31
应付职工薪酬	1,941,377.04	2,472,755.12	2,067,668.48
应交税费	7,299,892.76	-1,454,181.49	-2,965,050.42
应付利息			
应付股利			
其他应付款	9,159,381.76	2,998,265.63	475,100.00
一年内到期的非流动负债			
其他流动负债		330,000.00	800,000.00
流动负债合计	97,149,913.18	80,137,546.00	97,271,557.68
非流动负债：			
长期借款			
应付债券			
长期应付款			
专项应付款			
预计负债			
递延所得税负债			
其他非流动负债	2,800,000.00	1,350,000.00	800,000.00
非流动负债合计	2,800,000.00	1,350,000.00	800,000.00
负债合计	99,949,913.18	81,487,546.00	98,071,557.68
股东权益：			
股本	51,030,000.00	51,030,000.00	51,030,000.00
资本公积	2,134.74	2,134.74	2,134.74
减：库存股			
专项储备			
盈余公积	6,846,259.38	5,307,962.81	3,395,487.64
未分配利润	42,173,416.25	38,534,747.15	28,976,970.64
外币报表折算差额			
归属于母公司股东权益合计	100,051,810.37	94,874,844.70	83,404,593.02
少数股东权益			
股东权益合计	100,051,810.37	94,874,844.70	83,404,593.02
负债和股东权益总计	200,001,723.55	176,362,390.70	181,476,150.70

利 润 表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	167,525,546.55	270,044,290.94	184,649,033.80
减：营业成本	113,168,475.95	206,944,000.83	119,772,240.14
营业税金及附加	1,914,563.14	1,473,415.21	2,188,150.73
销售费用	3,986,859.96	5,310,088.85	3,775,599.39
管理费用	32,859,842.41	41,087,003.00	29,122,155.64
财务费用	1,159,391.39	2,775,250.19	1,482,735.62
资产减值损失	2,586.20	76,011.59	72,149.47
加：公允价值变动收益（损失以“-”号填列）			
投资收益（损失以“-”号填列）			
其中：对联营企业和合营企业的投资收益			
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	14,433,827.50	12,378,521.27	28,236,002.81
加：营业外收入	3,580,743.96	7,959,525.38	6,939,531.68
减：营业外支出	150,000.00	268,000.00	1,401.17
其中：非流动资产处置损失			
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	17,864,571.46	20,070,046.65	35,174,133.32
减：所得税费用	2,481,605.79	945,294.97	1,663,942.52
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	15,382,965.67	19,124,751.68	33,510,190.80
其中：同一控制下企业合并的被合并方在合并前实现的净利润			
归属于母公司股东的净利润			
少数股东损益			
五、每股收益：			
（一）基本每股收益	0.30	0.37	0.66
（二）稀释每股收益			
六、其他综合收益			
七、综合收益总额	15,382,965.67	19,124,751.68	33,510,190.80
归属于母公司所有者的综合收益总额	15,382,965.67	19,124,751.68	33,510,190.80
归属于少数股东的综合收益总额			

现金流量表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	191,771,877.58	284,591,525.80	221,440,821.77
收到的税费返还	2,704,773.96	3,641,895.38	5,929,531.68
收到的其他与经营活动有关的现金	4,717,498.61	26,609,221.67	2,800,632.96
经营活动现金流入小计	199,194,150.15	314,842,642.85	230,170,986.41
购买商品、接受劳务支付的现金	112,497,825.90	232,178,833.66	138,903,623.48
支付给职工以及为职工支付的现金	29,484,917.86	32,857,658.83	24,246,468.41
支付的各项税费	8,148,300.75	9,401,169.87	13,246,858.79
支付的其他与经营活动有关的现金	8,224,668.90	24,738,249.81	39,378,792.66
经营活动现金流出小计	158,355,713.41	299,175,912.17	215,775,743.34
经营活动产生的现金流量净额	40,838,436.74	15,666,730.68	14,395,243.07
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金			
取得投资收益收到的现金			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额			
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额			
收到其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流入小计			
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	95,200.00		107,810.00
投资支付的现金		30,500,000.00	
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额			
支付其他与投资活动有关的现金			
投资活动现金流出小计	95,200.00	30,500,000.00	107,810.00
投资活动产生的现金流量净额	-95,200.00	-30,500,000.00	-107,810.00
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金			
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金			
取得借款收到的现金	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
发行债券收到的现金			
收到其他与筹资活动有关的现金			
筹资活动现金流入小计	20,000,000.00	20,000,000.00	20,000,000.00
偿还债务支付的现金	20,000,000.00	20,000,000.00	15,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	3,920,555.00	5,998,860.00	3,609,800.00

其中：子公司支付给少数股东的股利、利润			
支付其他与筹资活动有关的现金	398,462.06	1,348,183.09	561,418.58
筹资活动现金流出小计	24,319,017.06	27,347,043.09	19,171,218.58
筹资活动产生的现金流量净额	-4,319,017.06	-7,347,043.09	828,781.42
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响			
五、现金及现金等价物净增加额	36,424,219.68	-22,180,312.41	15,116,214.49
加：期初现金及现金等价物余额	24,559,061.67	46,739,374.08	31,623,159.59
六、期末现金及现金等价物余额	60,983,281.35	24,559,061.67	46,739,374.08

二、审计意见

京都天华会计师事务所有限公司作为本次发行的财务审计机构，对本公司截至 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日的资产负债表及合并资产负债表，2007 年度、2008 年度和 2009 年度的利润表及合并利润表、现金流量表及合并现金流量表、股东权益变动表及合并股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计，并出具了京都天华审字（2010）第 0019 号”标准无保留意见的审计报告。

京都天华会计师事务所有限公司认为：“联信永益公司财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了联信永益公司 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日的财务状况以及 2007 至 2009 年度的经营成果和现金流量。”

三、会计报表编制基础

2006 年，财政部颁布了修订后的《企业会计准则—基本准则》、《企业会计准则第 1 号—存货》等 38 项具体准则和《企业会计准则—应用指南》（以下简称“新会计准则”），2007 年 11 月 16 日颁布了《企业会计准则解释第 1 号》。本公司自 2007 年 1 月 1 日起执行新会计准则。

本公司按照新会计准则和 38 项具体会计准则及其应用指南、解释以及其他相关规定的要求编制 2007 年度、2008 年度及 2009 年度申报财务报表。

本公司以持续经营为基础编制财务报表。

四、合并报表范围及变化情况

2007年和2008年，本公司纳入合并报表范围的子公司为信息公司。

截至2009年12月31日，信息公司的具体情况如下：

公司名称	业务性质	注册资本	经营范围	本公司投资额	本公司持股比例	本公司表决权比例
信息公司	有限责任	5,050万元	网络产品分销、集成业务、软件开发等	5,050万元	100%	100%

五、重要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的方法

1、收入确认的一般原则

（1）销售商品

对已将商品所有权上的主要风险或报酬转移给购货方，不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经取得或取得了收款的凭证，且与销售该商品有关的成本能够可靠地计量时，本公司确认商品销售收入的实现。

（2）提供劳务

对在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，本公司在期末按完工百分比法确认收入。

（3）让渡资产使用权

与资产使用权让渡相关的经济利益能够流入及收入的金额能够可靠地计量时，本公司确认收入。

2、收入确认的具体方法

（1）系统集成

按照合同约定，以产品交付购货方并经对方验收合格后确认收入。

（2）自行开发软件

需要安装调试的按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入；不需要安装的以产品交付并经购货方验收后确认收入。

（3）技术服务

公司在劳务已经提供，收到价款或取得收款的依据后确认技术服务收入。

（二）金融工具

金融工具是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权益

工具的合同。

1、金融工具的确认和终止确认

本公司于成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的，终止确认：

- (1) 收取该金融资产现金流量的合同权利终止；
- (2) 该金融资产已转移，且符合下述金融资产转移的终止确认条件。

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，终止确认该金融负债或其一部分。

2、金融资产分类和计量

本公司的金融资产于初始确认时分为以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益，其他类别的金融资产相关交易费用计入其初始确认金额。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，包括交易性金融资产和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。交易性金融资产包括为了在短期内出售而取得的金融资产，以及衍生金融工具。对于此类金融资产，采用公允价值进行后续计量，所有已实现和未实现的损益均计入当期损益。

持有至到期投资，是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且本公司有明确意图和能力持有至到期的非衍生金融资产。对于此类金融资产，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其终止确认、发生减值或摊销产生的利得或损失，均计入当期损益。

贷款和应收款项，是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产，包括贷款、应收账款和其他应收款等。

可供出售金融资产，是指初始确认时即指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除上述金融资产类别以外的金融资产。对于此类金融资产，采用公允价值进行后续计量。其折溢价采用实际利率法进行摊销并确认为利息收入。除减值损失及外币货币性金融资产的汇兑差额确认为当期损益外，可供出售金融资产的公允价值变动作为资本公积的单独部分予以确认，直到该金融资产终止确认或发生减

值时，在此之前在资本公积中确认的累计利得或损失转入当期损益。与可供出售金融资产相关的股利或利息收入，计入当期损益。

3、金融负债分类和计量

本公司的金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、其他金融负债。对于未划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的，相关交易费用计入其初始确认金额。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债，按照公允价值进行后续计量，所有已实现和未实现的损益均计入当期损益。

对于其他金融负债，采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量。

4、衍生金融工具

本公司衍生金融工具初始以衍生交易合同签订当日的公允价值进行计量，并以其公允价值进行后续计量。公允价值为正数的衍生金融工具确认为一项资产，公允价值为负数的确认为一项负债。

因公允价值变动而产生的任何不符合套期会计规定的利得或损失，直接计入当期损益。

5、金融工具的公允价值

本公司初始确认金融资产和金融负债时，应当按照公允价值计量。金融工具初始确认时的公允价值通常指交易价格（即所收到或支付对价的公允价值），但是，如果收到或支付的对价的一部分并非针对该金融工具，该金融工具的公允价值应根据估值技术进行估计。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

6、金融资产减值

本公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。表明金融资产发生减值的客观证据，是指金融资产初始确认后实际发生的、对该金融资产的预计未来现金流量有影响，且企业能够对该影响进行可靠计量的事项。

以摊余成本计量的金融资产，如果有客观证据表明该金融资产发生减值，则

将该金融资产的账面价值减记至预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)现值,减记金额计入当期损益。预计未来现金流量现值,按照该金融资产原实际利率折现确定,并考虑相关担保物的价值。

对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试,如有客观证据表明其已发生减值,确认减值损失,计入当期损益。对单项金额不重大的金融资产,包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单独测试未发生减值的金融资产(包括单项金额重大和不重大的金融资产),包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。已单项确认减值损失的金融资产,不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

本公司对以摊余成本计量的金融资产确认减值损失后,如有客观证据表明该金融资产价值已恢复,且客观上与确认该损失后发生的事项有关,原确认的减值损失予以转回,计入当期损益。但是,该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

可供出售金融资产,如果有客观证据表明该金融资产发生减值,原直接计入资本公积的因公允价值下降形成的累计损失,予以转出,计入当期损益。该转出的累计损失,为可供出售金融资产的初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具,在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的,原确认的减值损失予以转回,计入当期损益。可供出售权益工具投资发生的减值损失,不通过损益转回。

以成本计量的金融资产,如果有客观证据表明该金融资产发生减值,将该金融资产的账面价值,与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额,确认为减值损失,计入当期损益。发生的减值损失一经确认,不再转回。

7、金融资产转移

金融资产转移,是指本公司将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方(转入方)。

本公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的,终止确认该金融资产;保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的,不终止确认该金融资产。

本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产并确认产生的资产和负债；未放弃对该金融资产控制的，按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

（三）应收款项的核算方法

本公司应收款项包括应收账款、其他应收款。

1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

本公司单项金额重大的应收款项的确认标准：

期末余额达到 300 万元（含 300 万元）以上的应收款项。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：

对于单项金额重大且有客观证据表明发生了减值的应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

2、单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的确定依据、计提方法

信用风险特征组合的确定依据：

单项金额不重大但按类似信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项：指期末单项金额未达到上述 300 万元标准的，按逾期状态等特征进行组合后，确认为组合风险较大的应收款项。具体包括账龄在 3 年以上的，或依据公司收集的信息证明该债务人已经出现资不抵债、濒临破产、债务重组、兼并收购等情形的，影响该债务人正常履行信用义务的非纳入合并财务报表范围关联方的客户应收款项。

根据信用风险特征组合确定的计提方法：

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按账龄划分为若干组合，根据应收款项组合余额的以下比例计提坏账准备：

账龄	计提比例%
一年以内	0.5
一至二年	5
二至三年	10
三至五年	50
五年以上	100

3、本公司向金融机构转让不附追索权的应收账款，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

（四）存货的核算方法

1、存货的分类

本公司存货包括库存商品、在施项目成本、低值易耗品等。

2、发出存货的计价方法

本公司存货取得时按实际成本计价。库存商品发出时按加权平均法进行结转；在施项目按项目实际发生的成本归集，在项目完工时结转项目成本；低值易耗品领用时采用一次转销法摊销。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

本公司期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

4、存货的盘存制度

本公司存货盘存制度采用永续盘存制。

（五）长期股权投资核算方法

1、初始计量投资成本确定

本公司长期股权投资在取得时按初始投资成本计量。初始投资成本一般为取得该项投资而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，并包括直接相关费用。但同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，其初始投资成本为合并日取得的被合并方所有者权益的账面价值份额。

2、后续计量及损益确认方法

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资，以及对被投资单位不具有共同控制或重大影响，且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资采用成本法核算；对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

本公司长期股权投资采用权益法核算时，对长期股权投资初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；对长期股权投资初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨

认净资产公允价值份额的，对长期股权投资的账面价值进行调整，差额计入投资当期的损益。

本公司在按权益法对长期股权投资进行核算时，先对被投资单位的净利润进行取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值、会计政策和会计期间方面的调整，再按应享有或应分担的被投资单位的净损益份额确认当期投资损益。

本公司与联营企业及合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照持股比例计算归属于本公司的部分，在抵销基础上确认投资损益。

对于 2007 年 1 月 1 日之前已经持有的对联营企业及合营企业的长期股权投资，如存在与该投资相关的股权投资借方差额，还应扣除按原剩余期限直线法摊销的股权投资借方差额，确认投资损益。

3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

共同控制是指任何一个合营方均不能单独控制合营企业的生产经营活动，涉及合营企业基本经营活动的决策需要各合营方一致同意等。其中，控制是指有权决定一个企业的财务和经营政策，并能据以从该企业的经营活动中获取利益。

重大影响是指重大影响是指对一个企业的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。当本公司直接或通过子公司间接拥有被投资单位 20%（含 20%）以上但低于 50% 的表决权股份时，除非有明确证据表明该种情况下不能参与被投资单位的生产经营决策，不形成重大影响外，均确定对被投资单位具有重大影响；本公司拥有被投资单位 20%（不含）以下的表决权股份，一般不认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确证据表明该种情况下能够参与被投资单位的生产经营决策，形成重大影响。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

对子公司、联营企业及合营企业的投资，本公司计提资产减值的方法“本节、五、（九）资产减值准备的确定方法”

持有的对被投资单位不具有共同控制或重大影响、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，本公司计提资产减值的方法见“本节、五、（二）金融工具，6、金融资产减值”。

（六）投资性房地产

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产，本

公司投资性房地产包括，已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物。

本公司投资性房地产按照取得时的成本进行初始计量，并按照固定资产或无形资产的有关规定，按期计提折旧或摊销。

采用成本模式进行后续计量的投资性房地产，计提资产减值方法见“本节，五、（九）资产减值准备的确定方法”

（七）固定资产及其累计折旧

1、固定资产确认条件

本公司固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且该固定资产的成本能够可靠地计量时，固定资产才能予以确认。

本公司固定资产按照取得时的实际成本进行初始计量。

2、各类固定资产的折旧方法

本公司采用年限平均法计提折旧。固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。在不考虑减值准备的情况下，按固定资产类别、预计使用寿命和预计残值，本公司确定各类固定资产的年折旧率如下：

固定资产类别	使用年限(年)	残值率%	年折旧率%
房屋及建筑物	20	5	4.75
电子设备	5	5	19
运输设备	5	5	19
其他设备	5	5	19

其中，已计提减值准备的固定资产，还应扣除已计提的固定资产减值准备累计金额计算确定折旧率。

3、固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法见“本节，五、（九）资产减值准备的确定方法”。

4、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

融资租入的固定资产，能够合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提

折旧。

5、每年年度终了，本公司对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。

使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值。

6、大修理费用

本公司对固定资产进行定期检查发生的大修理费用，有确凿证据表明符合固定资产确认条件的部分，计入固定资产成本，不符合固定资产确认条件的计入当期损益。固定资产在定期大修理间隔期间，照提折旧。

（八）无形资产的核算方法

本公司无形资产按照成本进行初始计量，并于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命有限的，自无形资产可供使用时起，采用能反映与该资产有关的经济利益预期实现方式的摊销方法，在预计使用年限内摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销；使用寿命不确定的无形资产，不作摊销。

本公司于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理。

本公司期末预计某项无形资产已经不能给企业带来未来经济利益的，将该项无形资产的账面价值全部转入当期损益。

无形资产计提资产减值方法见本“本节，五、（九）资产减值准备的确定方法”。

（九）资产减值准备的确定方法

本公司对除存货、按公允价值模式计量的投资性房地产、递延所得税、金融资产外的资产减值，按以下方法确定：

本公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，本公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。本公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立

于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

就商誉的减值测试而言，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。相关的资产组或资产组组合，是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合，且不大于本公司确定的报告分部。

减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，首先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，确认相应的减值损失。然后对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较其账面价值与可收回金额，如可收回金额低于账面价值的，确认商誉的减值损失。

资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（十）研究开发支出的核算方法

1、研发支出的分类

本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。

2、研发支出的核算方法

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：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；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；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，能够证明其有用性；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；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。

本公司相应项目在满足上述条件，通过技术可行性及经济可行性研究，形成项目立项后，进入开发阶段。

（十一）股份支付的种类及权益工具公允价值的确定方法

1、股份支付的种类

本公司股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

2、权益工具公允价值的确定方法

本公司对于授予的存在活跃市场的期权等权益工具，按照活跃市场中的报价确定其公允价值。对于授予的不存在活跃市场的期权等权益工具，采用期权定价模型等确定其公允价值。

3、确认可行权权益工具最佳估计的依据

等待期内每个资产负债表日，本公司根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权数量一致。

(十二) 借款费用资本化的依据及方法

1、借款费用资本化的确认原则

本公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。借款费用同时满足下列条件的，开始资本化：

(1) 资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

(2) 借款费用已经发生；

(3) 为使资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或生产已经开始。

2、借款费用资本化期间

本公司购建或生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或可销售状态时，借款费用停止资本化。在符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态之后所发生的借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化；正常中断期间的借款费用继续资本化。

六、会计政策、会计估计的变更和会计差错的更正及其影响

(一) 会计政策变更

报告期内无会计政策变更事项发生。

(二) 会计估计变更

报告期内无会计估计变更事项发生。

(三) 前期差错更正

本公司不存在前期会计差错更正。

七、税种、税率与财政税收优惠政策

（一）主要税种及税率

报告期内，公司主要的税种和税率见下表：

税种	计税依据	税率
增值税	应税收入	17%、4%
营业税	应税收入	5%
城市维护建设税	应纳流转税额	7%
企业所得税	应纳税所得额	25%、33%

注：（1）本公司所属广州公司独立纳税，增值税按小规模纳税人计缴，企业所得税税率从2008年起由33%调整为25%。

（二）优惠税负及批文

1、发行人及信息公司分别于2002年及2003年被北京市科学技术委员会认定为高新技术企业，根据《国务院关于〈北京市新技术产业开发试验区暂行条例〉的批复》（国函[1988]74号）、《北京市新技术产业开发试验区暂行条例》（京政发[1988]49号）第五条、《北京市新技术产业开发试验区暂行条例实施办法》（京政发[1988]57号）第十条和《国务院关于批准国家高新技术产业开发区和有关政策规定的通知》（国发[1991]12号）第五条的规定，发行人及信息公司为设立在中关村高科技园区的高新技术企业，自开办之日起3年内免征所得税，第4至6年按税率15%减半征收。

信息公司及本公司分别于2008年12月18日及2008年12月24日获得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局颁发的GR200811000269号及GR200811001071号《高新技术企业证书》，被确定为北京市高新技术企业，执行15%的高新技术企业所得税税率。2007、2008年度本公司获得的企业所得税减征金额分别为157.63万元和131.60万元。2007-2009年度信息公司获得的企业所得税减征金额分别为130.02万元、218.46万元和273.28万元。

根据北京市海淀区国家税务局《高新技术企业免征企业所得税批复》（海国税批复[2003]03863号），本公司2005年度免征企业所得税，2006-2008年度减半执行7.5%的企业所得税税率，自2009年起执行15%的企业所得税税率；根据北京市海淀区国家税务局的《高新技术企业免征企业所得税批复》（海国税批复[2003]56498号），信息公司2005-2006年度免征企业所得税，2007-2009年度减

半执行 7.5%的企业所得税税率，自 2010 年起执行 15%的企业所得税税率。

2、根据《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》国发[2000]18 号文件的相关规定，本公司及信息公司销售自行开发生产的软件产品缴纳增值税，实际税负超过 3%的部分即征即退。

八、最近一年收购兼并情况

本公司最近一年无收购兼并其他企业资产（或股权）的情况。

九、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

根据京都天华会计师事务所有限公司出具的“京都天华专字（2010）第 0036 号”《非经常性损益审核报告》，本公司 2007 年至 2009 年的非经常性损益的具体内容、金额及扣除非经常性损益后的净利润金额如下表：

单位：元

明细项目	金额		
	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动性资产处置损益			387,340.00
政府补助	845,970.00	4,248,460.00	1,000,000.00
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			5,753,383.50
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-100,000.00	-198,830.00	8,598.83
非经常性损益总额	745,970.00	4,049,630.00	7,149,322.33
减：非经常性损益的所得税影响数	84,895.50	303,722.25	104,695.41
非经常性损益净额	661,074.50	3,745,907.75	7,044,626.92
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数			
归属于公司普通股股东的非经常性损益	661,074.50	3,745,907.75	7,044,626.92
归属于公司普通股股东的净利润	45,876,455.89	41,869,892.21	40,291,615.88
减：归属于公司普通股股东的非经常性损益	661,074.50	3,745,907.75	7,044,626.92
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	45,215,381.39	38,123,984.46	33,246,988.96

十、最近一期末主要固定资产

本公司固定资产原值按实际成本计价，固定资产折旧采用平均年限法。截至

2009年12月31日，公司固定资产原值为6,932,558.81元，固定资产账面价值为1,785,710.63元。2009年度份固定资产的变动情况如下表：

单位：元

项目	2009.01.01	本期增加	本期减少	2009.12.31
一、账面原值合计	6,092,866.02	839,692.79	--	6,932,558.81
运输设备	944,250.00	--	--	944,250.00
电子设备	4,982,366.02	618,509.40	--	5,600,875.42
其他设备	166,250.00	221,183.39	--	387,433.39
二、累计折旧合计	4,557,068.88	589,779.30	--	5,146,848.18
运输设备	860,935.34	24,068.04	--	885,003.38
电子设备	3,572,360.07	535,316.48	--	4,107,676.55
其他设备	123,773.47	30,394.78	--	154,168.25
三、固定资产账面净值合计	1,535,797.14	839,692.79	589,779.30	1,785,710.63
运输设备	83,314.66	--	24,068.04	59,246.62
电子设备	1,410,005.95	618,509.40	535,316.48	1,493,198.87
其他设备	42,476.53	221,183.39	30,394.78	233,265.14
四、减值准备合计	--	--	--	--
运输设备	--	--	--	--
电子设备	--	--	--	--
其他设备	--	--	--	--
五、固定资产账面价值合计	1,535,797.14	839,692.79	589,779.30	1,785,710.63
运输设备	83,314.66	--	24,068.04	59,246.62
电子设备	1,410,005.95	618,509.40	535,316.48	1,493,198.87
其他设备	42,476.53	221,183.39	30,394.78	233,265.14

2009年度，本公司固定资产折旧额589,779.30元。

十一、最近一期末对外投资情况

本公司长期股权投资为对信息公司联营企业银通金达的投资。

银通金达系本公司全资子公司信息公司与长沙美诺、唐新宇和邢占勇共同出资组建，于2007年10月在北京市工商行政管理局海淀分局登记注册，注册名称为北京联信银通技术服务有限公司，经2009年第一届第三次股东会决议通过，注册名称变更为北京银通金达信息技术服务有限公司。本公司按权益法对其进行核算，该长期股权投资情况如下：

被投资单位名称	初始投资额(元)	出资比例	本期增加		本期减少		2009年12月31日长期股权投资账面价值(元)
			投资成本增加	权益增加(元)	投资成本减少	本期分回利润	
银通金达	2,000,000	40%	-	-172,255.58	-	-	1,476,690.17

截至2009年12月31日，本公司长期投资不存在减值情形。

十二、最近一期末主要无形资产

公司的无形资产包括电话访销系统技术和卷烟销售移动POS系统等两项，截至2009年12月31日主要无形资产情况如下：

无形资产名称	取得方式	初始金额(元)	累计摊销额(元)	摊余价值(元)	摊销年限(年)	剩余摊销期限(月)
电话访销系统技术	股东投入	5,017,000.00	2,508,500.12	2,508,499.88	10	48
卷烟销售移动POS系统	股东投入	10,660,000.00	6,129,499.77	4,530,500.23	10	39
合计		15,677,000.00	8,637,999.89	7,039,000.11	—	—

电话访销系统技术系信息公司接受股东投入的软件著作权。根据北京中润诚会计师事务所出具的中润诚评报字(2003)第034号资产评估报告，以收益现值法评估的电话访销系统技术评估价值为501.70万元。

卷烟销售移动POS系统系本公司接受股东投入的软件著作权。根据北京科正资产评估有限责任公司出具的科评报字[2002]76号资产评估报告书，以收益现值法评估的卷烟销售移动POS系统评估价值为1,066万元。

2009年度，无形资产摊销额1,567,699.92元。截至2009年12月31日，本公司无形资产不存在减值情形。

十三、最近一期末的主要债项

截至2009年12月31日，公司负债总额为238,589,983.14元。

(一) 主要的银行借款

截至2009年12月31日，本公司银行借款全部为短期借款，借款金额为2,000万元。

（二）对内部人员和关联方的负债

1、本公司对内部人员的负债主要表现为应付职工薪酬，截至 2009 年 12 月 31 日，本公司应付职工薪酬余额 4,474,271.09 元。

2、2008 年 2 月 15 日，本公司 2007 年度股东大会通过决议，以 2007 年 12 月 31 日总股本 5,103 万股计算，每 10 股派送 1.5 元（含税）现金股利，共分配现金股利 7,654,500 元，其中陈俭、彭小军、李超勇共三位自然人股东应分得的现金股利合计 3,214,890 元。根据本公司与自然人股东签署的《个人股东 2007 年股利分配收入无偿借予公司使用协议书》，自然人股东将扣除个人所得税后的 2,571,912 元现金股利借予本公司用于本公司的日常经营（个人股东承诺不以任何形式向本公司收取利息和资金占用费）。

2009 年 2 月 10 日，本公司 2008 年度股东大会通过决议，以 2008 年 12 月 31 日总股本 5,103 万股计算，每 10 股派送 2.0 元（含税）现金红利，共分配现金 10,206,000.00 元，其中联想投资获得的现金股利为 2,959,740.00 元，陈俭、彭小军、李超勇获得的现金股利分别为 3,650,686.20 元、339,859.80 元和 295,974.00 元。根据发行人第一届第十四次董事会决议以及发行人与联想投资签署的《协议书》，联想投资同意将其根据发行人 2008 年度股东大会审议通过的现金分配政策应享有的 2008 年度现金股利 2,959,740.00 元无偿借予发行人使用；根据发行人第一届第十四次董事会决议以及发行人与陈俭、彭小军、李超勇签署的《协议书》，陈俭、彭小军和李超勇同意将其应享有的 2008 年度现金股利 3,429,216.00 元（税后）无偿借予发行人使用。

3、截至 2009 年 12 月 31 日，公司预收关联方北京联通和新联通各省地市分公司和网通集团、网通宽带公司项目款，合计金额为 852.72 万元，占公司预收帐款总额的 15.53%。

4、截至 2009 年 12 月 31 日，除以上事项外本公司不存在欠付关联方款项。

（三）逾期未偿还的债项

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司没有逾期未偿还的债项。

十四、所有者权益变动情况

(一) 合并所有者权益变动表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、股本	-	-	-
年初余额	51,030,000.00	51,030,000.00	36,207,000.00
本年增加数	-	-	14,823,000.00
其中：资本公积转入	-	-	9,209,465.26
盈余公积转入	-	-	-
利润分配转入	-	-	-
新增股本	-	-	-
其他	-	-	5,613,534.74
本年减少数	-	-	-
年末余额	51,030,000.00	51,030,000.00	51,030,000.00
二、资本公积			
年初余额	27,331.74	2,134.74	9,211,600.00
本年增加数	-	25,197.00	-
其中：股本溢价	-	-	-
接受现金捐赠	-	-	-
股权投资准备	-	-	-
权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响	-	25,197.00	-
其他	-	-	-
本年减少数	-	-	-9,209,465.26
其中：资本公积转出	-	-	-9,209,465.26
年末余额	27,331.74	27,331.74	2,134.74
三、盈余公积			
年初余额	5,307,962.81	3,395,487.64	44,468.56
本年增加数	1,538,296.57	-	3,351,019.08
其中：从净利润中提取数	-	1,912,475.17	3,351,019.08
本年减少数	-	-	-
年末余额	6,846,259.38	5,307,962.81	3,395,487.64
四、未分配利润			
年初余额	69,715,711.04	37,412,794.00	6,085,731.94
本年增加数	34,132,159.32	32,302,917.04	31,327,062.06
本年净利润	45,876,455.89	41,869,892.21	40,291,615.88
本年利润分配	-11,744,296.57	-9,566,975.17	-3,351,019.08
股东权益内部结转	-	-	-5,613,534.74
年末余额	103,847,870.36	103,847,870.364	37,412,794.00

报告期各期末所有者权益情况：

单位：元

项 目		2009 年 12 月 30 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
归属于母 公司的所 有者权益	股 本	51,030,000.00	51,030,000.00	51,030,000.00
	资本公积	27,331.74	27,331.74	2,134.74
	盈余公积	6,846,259.38	5,307,962.81	3,395,487.64
	未分配利润	103,847,870.36	69,715,711.04	37,412,794.00
少数股东权益		-	-	-
所有者权益合计		161,751,461.48	126,081,005.59	91,840,416.38

2007 年 4 月 9 日，经科技有限公司股东会决议，并由全体股东签署《发起人协议书》，科技有限公司以 2006 年 11 月 30 日的账面净资产折合为公司的注册资本 5,103 万元，并以资本公积中的 9,209,465.26 元和未分配利润 5,613,534.74 元转增股本。

根据公司 2008 年度股东大会审议通过的《2008 年度利润分配方案》，公司以 2008 年末总股本 5,103 万股为基数，每 10 股派发现金股利 2 元(含税)，共分配现金股利 10,206,000 元。

根据公司 2007 年度股东大会审议通过的《2007 年度利润分配方案》，公司以 2007 年末总股本 5,103 万股为基数，每 10 股派发现金股利 1.5 元(含税)，共分配现金股利 7,654,500 元。

2006 年 4 月 12 日，经科技有限公司股东会决议，科技有限公司 2005 年度向全体股东分配利润 3,908,100 元。

公司 2006 年资本公积增加 100 万元是收到北京市工业促进局对中小企业发展专项资金拨款计入。2007 年增加 2,134.74 元系科技公司以 2006 年 11 月 30 日的净资产折合为注册资本的差额转入。

(二) 母公司所有者权益变动表

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、股本			
年初余额	51,030,000.00	51,030,000.00	36,207,000.00
本年增加数	-	-	14,823,000.00
其中：资本公积转入	-	-	9,209,465.26
盈余公积转入	-	-	-
利润分配转入	-	-	-
新增股本	-	-	-
其他	-	-	5,613,534.74
本年减少数	-	-	-
年末余额	51,030,000.00	51,030,000.00	51,030,000.00
二、资本公积			
年初余额	2,134.74	2,134.74	9,211,600.00
本年增加数	-	-	-
其中：股本溢价	-	-	-
接受现金捐赠	-	-	-
股权投资准备	-	-	-
权益法下被投资单位其他所有者权益变动的影响	-	-	-
其他	-	-	-
本年减少数	-	-	-9,209,465.26
其中：资本公积转出	-	-	-9,209,465.26
年末余额	2,134.74	2,134.74	2,134.74
三、盈余公积			
年初余额	5,307,962.81	3,395,487.64	44,468.56
本年增加数	1,538,296.57	1,912,475.17	3,351,019.08
其中：从净利润中提取数	-	1,912,475.17	3,351,019.08
本年减少数	-	-	-
年末余额	6,846,259.38	5,307,962.81	3,395,487.64
四、未分配利润			
上年年末余额	38,534,747.15	28,976,970.64	
会计政策变更	-	-	-
年初余额	38,534,747.15	28,976,970.64	4,431,333.66
本年增加数	3,638,669.10	9,557,776.51	24,545,636.98
本年净利润	15,382,965.67	19,124,751.68	33,510,190.80
本年利润分配	-11,744,296.57	-9,566,975.17	-3,351,019.08
股东权益内部结转	-	-	-5,613,534.74
年末余额	42,173,416.25	38,534,747.15	28,976,970.64

十五、报告期内现金流量情况及不涉及现金收支的重大投资和筹资活动及其影响

（一）报告期内现金流量基本情况

单位：元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	61,154,557.12	42,094,623.07	46,979,702.78
投资活动产生的现金流量净额	-639,796.70	-287,580.00	-279,090.00
筹资活动产生的现金流量净额	-8,090,787.53	-12,211,786.24	-48,809,491.17
现金及现金等价物净增加额	52,423,972.89	29,595,256.83	-2,108,878.39

（二）不涉及现金收支的重大投资和筹资活动

报告期内本公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

十六、或有事项、期后事项及其他重要事项

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司不存在其他应披露的未决诉讼、对外担保等或有事项。

十七、发行人主要财务指标

（一）主要财务指标

项 目	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日	
	或 2009 年度	或 2008 年度	或 2007 年度	
流动比率（倍）	1.66	1.71	1.47	
速动比率（倍）	1.20	1.13	0.83	
资产负债率（母公司）	49.97%	46.20%	54.04%	
应收账款周转率（次）	9.81	12.65	9.52	
存货周转率（次）	5.49	4.95	4.46	
息税折旧摊销前利润（万元）	5,671.91	5,331.76	5,000.92	
利息保障倍数（倍）	15.29	8.74	12.27	
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	1.20	0.82	0.92	
每股净现金流量（元/股）	1.03	0.58	-0.04	
归属于公司普通股 股东的净利润	基本每股收益（元/股）	0.90	0.82	0.79
	稀释每股收益（元/股）	0.90	0.82	0.79
	净资产收益率（加权平均）	32.26%	39.59%	56.20%
扣除非经常性损益	基本每股收益（元/股）	0.89	0.75	0.65

后归属于公司普通股股东的净利润	稀释每股收益（元/股）	0.89	0.75	0.65
	净资产收益率（加权平均）	31.79%	36.05%	46.37%
无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例		3.38%	5.58%	9.37%
研究开发费用占营业收入比例		5.40%	5.82%	5.78%

说明：1、流动比率=流动资产/流动负债

2、速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

3、资产负债率=总负债/总资产

4、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

5、存货周转率=营业成本/存货平均余额

6、息税折旧摊销前利润=利润总额+利息费用+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销

7、利息保障倍数=（利润总额+利息费用）/利息费用

8、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

9、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

10、加权平均净资产收益率= $P / (E_0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中：P分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP为归属于公司普通股股东的净利润；E₀为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M₀为报告期月份数；M_i为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

11、基本每股收益= P/S $S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$

其中：P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S为发行在外的普通股加权平均数；S₀为期初股份总数；S₁为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j为报告期因回购等减少股份数；S_k为报告期缩股数；M₀为报告期月份数；M_i为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

12、稀释每股收益

公司报告期内不存在稀释性潜在普通股，因此，稀释每股收益与基本每股收益相同。

13、无形资产（扣除土地使用权）占净资产比例=扣除土地使用权后的无形资产/期末净资产

14、研究开发费用占营业收入比例=研究开发费用/营业收入

（二）净资产收益率与每股收益的计算过程

本公司根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2007年修订）的规定，计算2007-2008年的净资产收益率与每股收益；根据该规则2010年最新修订的相关要求，计算2009年的净资产收益率与每股收益，计算过程如下：

1、2009年计算过程

归属于公司普通股股东的净利润	每股收益	基本每股收益=45,876,455.89/51,030,000=0.90 (元/股)
		稀释每股收益=45,876,455.89/51,030,000=0.90 (元/股)
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	净资产收益率	加权平均 =45,876,455.89/(126,081,005.59+45,876,455.89/2-10,206,000.00×8/12)=32.26%
归属于公司普通股股东的净利润	每股收益	基本每股收益=45,215,381.39/51,030,000=0.89 (元/股)
		稀释每股收益=45,215,381.39/51,030,000=0.89 (元/股)
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	净资产收益率	加权平均 =45,215,381.39/(126,081,005.59+45,876,455.89/2-10,206,000.00×8/12)=31.79%

2、2008年计算过程

归属于公司普通股股东的净利润	每股收益	基本每股收益=41,869,892.21/51,030,000=0.82 (元/股)
		稀释每股收益=41,869,892.21/51,030,000=0.82 (元/股)
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	净资产收益率	全面摊薄=41,869,892.21/126,081,005.59 =33.21%
		加权平均 =41,869,892.21/(91,840,416.38+41,869,892.21/2-7,654,500×11/12+25197×3/12)=39.59%
归属于公司普通股股东的净利润	每股收益	基本每股收益=38,123,984.46/51,030,000=0.75 (元/股)
		稀释每股收益=38,123,984.46/51,030,000=0.75 (元/股)
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	净资产收益率	全面摊薄=38,123,984.46/126,081,005.59 =30.24%
		加权平均 =38,123,984.46/[91,840,416.38+41,869,892.21/2-7,654,500×11/12+25197×3/12]=36.05%

3、2007年计算过程

归属于公司普通股股东的净利润	每股收益	基本每股收益=40,291,615.88/(36,207,000+14,823,000)=0.79 (元/股)
		稀释每股收益=40,291,615.88/(36,207,000+14,823,000)=0.79 (元/股)
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	净资产收益率	全面摊薄=40,291,615.88/91,840,416.38=43.87%
		加权平均=40,291,615.88/(51,548,800.50+40,291,615.88/2)=56.20%
归属于公司普通股股东的净利润	每股收益	基本每股收益=33,246,988.96/(36,207,000+14,823,000)=0.65 (元/股)
		稀释每股收益=33,246,988.96/(36,207,000+14,823,000)=0.65 (元/股)
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	净资产收益率	全面摊薄=33,246,988.96/91,840,416.38=36.20%
		加权平均=33,246,988.96/(51,548,800.50+40,291,615.88/2)=46.37%

十八、发行人盈利预测披露情况

本公司未编制盈利预测报告。

十九、资产评估情况

本公司分别于设立时、整体变更时进行了两次资产评估。

（一）公司设立时的资产评估

详见第五节“四、发行人股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性”。

（二）有限公司整体变更设立为股份公司时的资产评估

详见第五节“四、发行人股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性”。

二十、验资情况

详见第五节“四、发行人股东出资、股本变化的验资情况及发起人投入资产的计量属性”

第十一节 管理层讨论与分析

本公司董事会提请投资者注意，以下分析与讨论应结合本公司业经审计的财务报表及报表附注和本招股说明书揭示的其他财务信息一并阅读。

一、财务状况分析

(一) 资产负债的主要构成和资产减值分析

1、资产的主要构成及其变动情况

(1) 资产构成情况

报告期内本公司各类资产金额及比例如下表：

表：11-1

单位：万元

项 目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	39,111.72	97.70%	28,239.66	96.40%	25,037.08	95.15%
非流动资产	922.42	2.30%	1,055.90	3.60%	1,276.00	4.85%
其中：长期股权投资	147.67	0.37%	164.89	0.56%	195.1	0.74%
固定资产	178.57	0.45%	153.58	0.52%	217.91	0.83%
无形资产	547.13	1.37%	703.90	2.40%	860.67	3.27%
资产总计	40,034.14	100%	29,295.56	100%	26,313.08	100%

报告期内公司的资产结构保持稳定，资产中流动资产占比高，报告各期末均值在95%以上，非流动资产占比较小。造成本公司资产结构上述特点的原因主要有：

① 本公司从事的行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务业属于智力密集型产业，其业务模式和经营特点决定了公司的高流动资产、低固定资产的资产结构，与传统生产制造业企业有比较明显的差异，也是同行业上市公司的共有特征。

可比上市公司首次公开发行股票前一年末资产结构比较如下：

表：11-2

单位：万元

项目	华胜天成	东华合创	亿阳信通	欣网视讯	平均值	本公司
资产总计	48,211.93	46,077.07	34,027.09	10,496.98	34,703.27	40,034.14
流动资产	47,475.09	45,108.95	28,156.13	9,468.28	30,166.60	39,111.72
流动资产占比	98.47%	97.90%	82.75%	91.55%	86.93%	97.70%
固定资产	736.84	889.92	4,460.89	640.98	2,908.83	178.57
固定资产占比	1.53%	1.93%	13.11%	6.11%	8.38%	0.45%

②本公司采取驻场式项目开发模式，同时公司系统集成业务的特点决定了公司对流动资金的需求程度较高，因此公司一直以来将有限的资源重点投入到产品的研发、市场的开拓、业务线条的整合等方面，而没有大量购置设备及房产。本公司办公场所全部是以承租方式取得，行业应用软件开发工作大部分利用客户现场的硬件设备和开发测试环境进行，导致本公司固定资产、设备投入相对较少。另外本公司固定资产主要是电子设备，更新速度较快，本公司采用较稳健的折旧政策，导致固定资产净值相对较低。

随着本公司业务规模的不断扩大和资本积累，募投项目实施后本公司将购置必要的设备及搭建独立的研发环境，固定资产的比例会不断提高，资产结构将不断优化。

(2) 流动资产的构成情况

表：11-3

单位：万元

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	16,593.91	42.43%	11,585.64	41.03%	8,183.61	32.69%
应收票据	-	-	298.04	1.06%	53.50	0.21%
应收账款	9,227.64	23.59%	5,107.01	18.08%	4,959.79	19.81%
预付款项	1,386.58	3.54%	1,013.22	3.59%	497.20	1.99%
其他应收款	1,114.70	2.85%	656.05	2.32%	373.49	1.49%
存货	10,788.89	27.58%	9,579.71	33.92%	10,969.49	43.81%
其他流动资产	-	-	-	-	-	-
流动资产合计	39,111.72	100%	28,239.66	100%	25,037.08	100%

流动资产主要由货币资金、应收账款及存货构成，2007年12月31日、2008年12月31日和2009年12月31日该三项资产合计分别占流动资产的96.31%、93.03%和93.61%，其他流动资产所占比重较小。

可比上市公司首次公开发行股票前一年末流动资产构成情况如下：

表：11-4

单位：万元

项目	华胜天成	东华合创	亿阳信通	欣网视讯	平均值	本公司
货币资金	8,402.42	12,122.08	5,457.82	4,478.28	7,615.15	16,593.91
货币资金/流动资产	17.70%	26.87%	19.38%	47.30%	23.39%	42.43%
应收账款	17,030.01	8,468.34	5,620.67	2,216.98	8,334.00	9,227.64
应收账款/流动资产	35.87%	18.77%	19.96%	23.41%	25.60%	23.59%
存货	20,192.89	16,765.22	4,088.79	1,886.39	10,733.32	10,788.89
存货/流动资产	42.53%	37.17%	14.52%	19.92%	32.97%	27.58%
流动资产	47,475.09	45,108.95	28,156.13	9,468.28	32,552.11	39,111.72

流动资产占营业收入比例变化情况表

表：11-5

单位：万元

项目	2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	16,593.91	23.61%	11,585.64	18.20%	8,183.61	15.48%
应收票据	-	-	298.04	0.47%	53.5	0.10%
应收账款	9,227.64	13.13%	5,107.01	8.02%	4,959.79	9.38%
预付款项	1,386.58	1.97%	1,013.22	1.59%	497.2	0.94%
其他应收款	1,114.70	1.59%	656.05	1.03%	373.49	0.71%
存货	10,788.89	15.35%	9,579.71	15.05%	10,969.49	20.75%
其他流动资产	-	-	-	-	-	-
流动资产合计	39,111.72	55.65%	28,239.66	44.37%	25,037.08	47.35%
营业收入	70,284.66	-	63,648.30	-	52,872.26	-

① 货币资金

报告期内，公司货币资金余额在流动资产中占比较高。本公司货币资金包括现金、银行存款及履约、保函保证金存款。公司保持了较高的货币资金余额，主要是因为公司从事的计算机信息系统集成业务需要有足够的货币资金支持，随着公司系统集成业务规模的快速增长，公司对流动资金的需求也越来越高。

公司2007年末货币资金余额与2006年末基本持平，主要原因为：2007年公司业务规模扩大、营业收入增加的同时，公司加强项目实施管理，加大回款催收力度，使项目回款速度加快。在保证公司适度规模货币资金、满足业务增长需要的前提下，公司2007年末适度降低了有息债务性融资规模，进一步降低了经营风险。

2008年末货币资金余额较2007年末增长41.57%，主要是公司在业务规模增

长的情况下,强化精细化管理,资产运营能力亦不断提升,应收账款及存货周转率均有所提高,在销售持续增长的同时,本公司也维持了良好的现金流状况。

2009 年末货币资金余额较 2008 年末增加 43.23%,主要原因是公司的业务规模继续保持稳步增长,2009 年经营活动产生的现金流量净额较 2008 年增加 1,905.99 万元。同时,公司充分利用无息负债运营,2009 年公司应付账款余额较 2008 年增长 46.88%。

② 应收账款

本公司 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日应收账款余额占流动资产比例分别为 19.81%、18.08%和 23.59%,占营业收入的比重分别为 9.38%、8.02%和 13.13%。目前本公司的主要客户是电信运营商和大型国有企业,信用情况良好。

2007 年本公司在营业收入大幅增加的情况下,年末应收账款余额未同步增加而较 2006 年末有所下降,主要是公司通过实施项目全程精细化管理,在保证项目实施质量的前提下,缩短了项目的实施周期;同时加大应收账款清收力度,加快了项目回款。

2008 年末应收账款余额较 2007 年末增长 2.97%,远低于同期营业收入 20.38% 的增幅。主要原因是公司项目精细化管理的日益深入,通过对合同执行全过程管理,使资产周转能力不断提高,因而公司在业务规模持续增长的同时应收账款周转率亦不断提高,由 2007 年的 9.52 提高至 2008 年的 12.65。

2009 年末应收账款余额为 9,227.64 万元,较 2008 年末增长 80.69%。主要是由于公司 2009 年对新联通的应收款项余额较期初增加 3,889.49 万元。2009 年公司承接新联通的项目按照进度实施,但由于新联通 2009 年上半年处于内部机构与业务的整合阶段,致使与本公司的未结算款项大幅增加。

③ 存货

各报告期末公司的存货构成情况见下表:

表: 11-6

单位: 万元

存货种类	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
库存商品	286.12	221.44	337.08
低值易耗品	-	-	-
在施项目成本	10,502.77	9,358.26	10,632.41
合计	10,788.89	9,579.71	10,969.49
在施项目成本占比	97.35%	97.69%	96.93%

本公司存货余额占资产总额的比例较高，2007年12月31日、2008年12月31日和2009年12月31日公司存货余额占流动资产的比例分别为43.81%、33.92%、32.44%和27.58%，主要为系统集成业务向供应商所采购的各类设备。系统集成业务的项目有一定的开发调试周期，在项目尚未达到验收时均在存货科目归集。

报告期各期末，公司在施项目成本所占比例在95%以上，这主要是由于公司系统集成业务占比较高的特点所决定的。公司在给客户整体解决方案的同时，还需购买信息系统所配套的软硬件设备并交付客户使用。对于该类业务，本公司的工作流程如下：

与客户签订销售合同→根据销售合同的约定由本公司直接与供应商签订采购合同→供应商直接将货物发往客户现场→在客户现场由本公司的业务人员、供应商与客户三方共同进行货物检验→验收合格后由客户签署验收移交清单，并承担货物的保管责任→实际使用时由本公司的业务人员从客户处办理相关的领取手续后使用。

产品交付客户并经对方验收合格是公司确认收入、结转成本的必要条件。在产品交付客户并经对方验收合格前，该类存货虽然存放于客户现场，但其所有权仍归属于本公司，仍计入存货。报告期内本公司业务规模持续扩大，各期末正在实施的项目亦不断增加，导致在施项目成本较大、期末存货余额较大。

截至2009年12月31日，公司主要的大额在施项目包括：

表：11-7

单位：万元

序号	项目名称	2009年12月31日
1	09年中国联通总部门户和31省分流门户项目	1,413.46
2	数字东胜硬件平台设备	836.40
3	红塔烟草万兆以太网系统建设项目	676.10
4	3G承载网-防火墙设备	604.24
5	铁道部信息技术中心运营设备更改扩能设备采购	584.96
合计		4,115.16

2、资产减值分析

报告期公司资产减值准备计提情况汇总表如下：

表：11-8

单位：万元

项 目	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
一、坏账准备	95.80	52.98	43.14
其中：应收账款	54.68	40.60	34.27
其他应收款	41.12	12.38	8.87
二、存货跌价准备	—	—	—
三、长期投资减值准备	—	—	—
其中：长期股权投资	—	—	—
四、固定资产减值准备	—	—	—
五、无形资产减值准备	—	—	—
合 计	95.80	52.98	43.14

报告期内，公司资产质量良好，仅对应收款项提取了坏账准备。

(1) 应收款项坏账准备情况

本公司与可比上市公司应收款项坏账准备计提标准的比较见下表：

表：11-9

公司名称	账龄				
	1年以内	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上
东华合创	1%	5%	10%	30%	100%
华胜天成	5%	20%	40%	60%	60%
亿阳信通	5%	10%	10%	10%	10%
欣网视讯	5%	10%	30%	60%	100%
平均值	4.0%	11.3%	22.5%	40.0%	67.5%
本公司	0.50%	5%	10%	50%	100%

与同行业上市公司相比，本公司一年以内的应收账款坏账计提比率偏低，但切合本公司实际情况，主要原因是：

① 未发生坏帐损失

公司在市场开拓上实行大客户战略，在客户选择方面，以客户的信用、收支能力为标准，形成了一套完整的客户价值评价模型，设立至今未发生过坏账损失，不存在因坏账损失而冲减坏账准备的情形，应收款项的质量较好。

② 客户信用良好

公司欠款金额较大的客户主要是电信运营商、大型国有企业及政府机关等信誉良好的单位或企业，这些客户信誉良好，支付能力强，并与公司建立了长期稳定的业务关系，发生坏账的风险较小。截至2009年12月31日，本公司应收账款欠款金额前五名合计5,382.79万元，占应收账款总额比例57.99%。

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司应收账款余额中金额最大的前 5 名客户为：
表：11-10

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	账 龄		
			1 年以内	1-2 年	2-3 年
1	北京联通	2,166.30	2,166.30	-	-
2	中国联合网络通信有限公司	1,166.13	1,166.13	-	-
3	北京智锐纵横科技发展有限公司	734.76	734.76	-	-
4	文化部文化市场发展中心	694.38	694.38		
5	中国移动通信集团河南有限公司	621.22	621.22	-	-
合 计		5,382.79	5,382.79	-	-

③ 账龄结构合理

公司应收账款账龄结构比较合理，账龄短，报告期内应收账款账龄 90%以上在一年以内。根据历年合同履行情况看，大部分货款能够在结算期内收回，因此坏账准备计提比例较低符合公司实际状况。

报告期内本公司应收账款的账龄及坏账准备提取情况如下：

表：11-11

单位：万元

账 龄	2009 年 12 月 31 日				2008 年 12 月 31 日				2007 年 12 月 31 日			
	金额	比例%	坏账 准备	计提 比例	金额	比例%	坏账 准备	计提 比例	金额	比例%	坏账 准备	计提 比例
一年以内	9,121.00	98.26%	45.61	0.5%	4,668.23	90.52	23.34	0.5%	4,787.47	95.86	23.94	0.5%
一至二年	141.19	1.52%	7.06	5%	448.44	8.70	22.42	5%	206.59	4.14	10.33	5%
二至三年	20.13	0.22%	2.01	10%	40.12	0.78	4.01	10%	-	-	-	10%
合 计	9,282.32	100%	54.68	-	5,156.79	100	49.77	-	4,994.06	100	34.27	-

应收账款按照风险分类列示如下表所示：

表：11-12

单位：万元

类 别	2009 年 12 月 31 日		
	金额	比例%	坏账准备
单项金额重大的应收账款	5,699.89	61.41	28.50
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收账款	--	--	--
其他不重大应收账款	3,582.43	38.59	26.18
合 计	9,282.32	100	54.68

④ 符合会计政策

公司建立健全了应收款项的内部控制制度，项目管理中一向注重对应收账款的管理，将应收账款的回收情况纳入公司对员工业绩考核的指标体系，并与年终奖励挂钩，确保项目正常回款，在一定程度上降低了未来应收款项发生坏账的可能。同时，公司根据历年来应收账款的回收情况，制定了稳健的会计政策，并对每一项账款的可回收性进行了核查，按照稳健性原则对不同账龄的应收账款分别计提了充分的坏账准备，因此，公司坏账准备计提比例的确定符合会计准则的要求。

⑤ 合理性

公司对于单项金额在 300 万元以上的重大应收款项，当存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备；对于单项金额非重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收账款组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定一年以内应收账款坏账准备的计提比例为 0.5%。

综上，本公司应收账款坏账准备的计提比例合理。

(2) 其他应收款减值准备情况

截止 2009 年 12 月 31 日，本公司其他应收款余额为 1,155.82 万元，主要包括：支付的中介机构有关上市费用、备用金及投标和履约保证金（通常在投标结束后或履约完成后归还）和办公楼租赁抵押金。公司其他应收款账龄及坏账准备计提情况如下表：

表：11-13

单位：万元

账龄	2009 年 12 月 31 日				2008 年 12 月 31 日				2007 年 12 月 31 日			
	金额	比例%	坏账准备	计提比例	金额	比例%	坏账准备	计提比例	金额	比例%	坏账准备	计提比例
1 年以内	773.54	66.93	3.87	0.50%	599.14	89.64	3.11	0.5%	307.38	80.39	1.54	0.5%
1 至 2 年	315.04	27.25	15.75	5%	45.68	6.83	1.23	5%	45.15	11.81	2.26	5%
2 至 3 年	36.71	3.18	3.67	10%	18.18	2.72	0.90	10%	24.59	6.43	2.46	10%
3 至 5 年	25.40	2.20	12.70	50%	0.30	0.04	2.46	50%	5.24	1.37	2.62	50%
5 年以上	5.13	0.44	5.13	100%	5.13	0.77	5.13	100%				
合计	1,155.82	100	41.12	-	668.43	100	12.38	-	382.36	100	8.87	-

公司按稳健性原则对不同账龄的其他应收款分别计提了充分的坏账准备。

(3) 存货减值准备情况

公司存货主要是在施项目成本和库存商品，占比最大的是在施项目成本。

在施项目成本是根据项目合同购买的配套软硬件设备。公司采用订单式销售方式，即先与客户签订销售合同，在明确合同总标的、构成、各种配套软硬件设备的销售价格的前提下有针对性的进行采购备货，同时，所采购的与项目配套的软硬件设备等通常是直接交付到用户实施现场，且已经用户方签收，在售价已明确的情况下回避了存货跌价的风险。

库存商品主要是本公司根据客户指令向供应商采购的 ADSL 产品。根据协议，本公司 ADSL 货发到客户指定地点，一个月内即可收回全部货款，所以不存在可变现净值低于账面价值的情况，库存商品也不存在减值。

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司以项目合同金额作为该项目可变现净值的参考依据判断在施项目成本是否存在减值情形。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要在施项目成本减值测试明细如下：

表：11-14

单位：万元

项目名称	在施项目余额	项目合同金额	减值测试
09 年中国联通总部门户和 31 省分流门户项目	1,413.46	1,791.63	未减值
数字东胜硬件平台设备	836.40	1,558.44	未减值
红塔烟草万兆以太网系统建设项目	676.10	1,486.00	未减值
3G 承载网-防火墙设备	604.24	740.00	未减值
铁道部信息技术中心运营设备更改扩能设备采购	584.96	2,385.88	未减值

本公司存货不存在减值情形，不需计提存货跌价准备。

(4) 固定资产、无形资产、长期股权投资等其他资产减值准备情况

① 固定资产

本公司固定资产规模较小，截至 2009 年 12 月 31 日固定资产净值为 178.57 万元，主要为研发用的电子设备，包括电脑、服务器、交换机、网关设备、读卡设备等。公司及其子公司信息公司 2/3 以上固定资产为公司成立之初购入，截至 2009 年末，该部分固定资产基本达到 5 年折旧期限，账面净值基本等于预计残值。公司按年限平均法计提折旧，折旧期限为 5 年，这些电子设备目前使用状况良好，无需计提减值准备。

② 长期股权投资

本公司子公司信息公司持有 40%银通金达的股权，银通金达主要从事基于固网支付平台和相应产品的增值运营业务，截至 2009 年 12 月 31 日，银通金达净资产 369.17 万元，2009 年实现营业收入 196.41 万元，净利润-43.06 万元。

银通金达公司市场定位于统一支付系统平台（含固网支付，移动支付，网络支付以及 IVR 支付等创新支付系统平台）的规划、研发、实施及市场开拓，系统运营与维护。银通金达拥有完整的固网支付系统，拥有一支完善的技术开发团队，对创新支付市场与运营有较为充分的了解，同时具备成熟的系统维护与服务经验。

银通金达在经历了成立初期的业务磨合期后，已开始步入良性发展的轨道，2009 年实现销售收入 196.41 万元，较 2008 年增长 124.11%。

综上，银通金达由于成立时间较短业务尚未全面启动，出现了暂时的亏损，但该公司拥有完整的固网支付系统和技术开发团队，具备持续经营能力和盈利能力，本公司预计未来该项长期股权投资产生的收益足以弥补开办初期的亏损，因此未对该项长期股权投资计提减值准备。

公司管理层认为：公司根据实际经营情况制定了各项资产减值准备的会计政策，并按照相关减值准备计提政策和谨慎性要求，对各类资产的减值情况进行了核查，足额计提了减值准备。公司主要资产的减值准备计提充分，与公司资产的实际质量状况相符。

3、负债的构成及其变动情况

报告期内各期末公司负债的构成情况见下表：

表：11-15

单位：万元

项 目	2009 年 12 月 31 日		2008 年 12 月 31 日		2007 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债：						
短期借款	2,000.00	8.48%	2,000.00	12.08%	2,000.00	11.73%
应付票据	2,000.00	8.48%	-	-	-	-
应付账款	11,054.04	46.88%	7,944.51	47.99%	10,160.29	59.59%
预收账款	5,523.33	23.42%	5,342.40	32.27%	3,811.65	22.36%
应付职工薪酬	447.43	1.90%	417.14	2.52%	321.96	1.89%
应交税费	1,595.00	6.77%	513.92	3.10%	627.62	3.68%
应付股利	-	-	-	-	-	-

其他应付款	959.20	4.07%	301.48	1.82%	47.51	0.28%
其他流动负债	-	-	33.00	0.20%	80.00	0.47%
流动负债合计	23,579.00	100.00%	16,552.46	100.00%	17,049.03	100.00%
流动负债/负债	-	98.83%	-	99.19%	-	99.53%
长期负债：						
其他非流动负债	280.00	-	135.00	-	80.00	-
长期负债/负债	-	1.17%	-	0.81%	-	0.47%
负债合计	23,859.00	100.00%	16,687.46	100.00%	17,129.03	100.00%

公司负债主要为流动负债，2007年12月31日、2008年12月31日及2009年12月31日流动负债占负债总额的比例分别为99.53%、99.19%和98.83%，以短期借款、应付账款、预收账款为主，三者之和分别占当期流动负债的93.68%、92.35%和78.78%。

2007年末至2009年末短期借款占流动负债的比例分别为11.73%、12.08%和8.48%，由于公司系统集成业务需要一定的流动资金用于周转，报告期内公司保持了一定的借款规模，主要用途是补充公司的流动资金。

2007年至2009年末预收账款占流动负债比例分别为22.36%、32.27%和23.42%。随着公司业务规模的持续扩张，在施项目预收款也不断增长，2009年末预收账款占流动负债比例为23.42%，较上年末有所降低，主要是由于2009年流动负债同比2008年增长42.98%。

由于公司一直保持较快的业务增长速度，自有资金远不能满足业务快速增长的需要。因此，公司在与客户谈判销售合同阶段即同步与供应商进行商务谈判，提前就项目采购、实施、回款作出相应安排，充分利用与供应商多年合作形成的良好关系和积累起来的商业信誉，在合同中约定供应商账期，使之与相应的项目实施周期相匹配。报告期内公司应付账款占流动负债的比例较高，公司充分利用无息负债运营，有效地降低了公司的资金成本。2009年公司应付账款增长较2008年增长46.88%，主要原因是公司2009年下半年承接项目较多，采购了大量设备但与供应商约定的付款日期未到期，部分货款尚未支付。

（二）公司偿债能力分析

1、偿债能力指标分析

本公司最近三年有关偿债能力指标如下：

表：11-16

指 标	2009年	2008年	2007年度
流动比率	1.66	1.71	1.47
速动比率	1.20	1.13	0.83
资产负债率（母公司）	49.97%	46.20%	54.04%
息税折旧摊销前利润（万元）	5,671.91	5,331.76	5,000.92
利息保障倍数（倍）	15.29	8.74	12.27
每股经营活动的现金流量（元）	1.20	0.82	0.92
每股净现金流量（元）	1.03	0.58	-0.04

报告期内，公司流动比率、速动比率较为稳定，从流动负债的结构看，报告期内以应付账款、预收账款等无息负债为主，有息负债占比较低。应付账款、预收账款随公司业务规模而自然增长，占流动负债的比例不断提高。公司偿债压力较小，具备较强的短期偿债能力。

2007年至2009年，公司息税折旧摊销前利润分别为5,000.92万元、5,331.76万元和5,671.91万元，利息保障倍数分别为12.27、8.74和15.29，利息偿还有足够的保障。2008年利息保障倍数较上年有所降低的原因是公司财务费用增幅较快，较2007年增长了24.97%，2009年利息保障倍数较2008年大幅提高的主要原因是2009年公司财务费用同比下降35.44%。

公司业务规模发展较快而有形资产规模较小，公司充分利用一定的财务杠杆来实现公司业务的扩张，报告期内公司年均资产负债率（母公司）为50.07%，公司的负债规模水平较为稳定。另外，公司的负债以预收账款、应付账款为主，应付款周期基本与项目周期相匹配，因此财务风险是可控的。

结合资产负债率、息税折旧摊销前利润、利息保障倍数等指标综合分析，本公司具有较强的长期偿债能力。

2、经营活动现金流量分析

（1）销售商品、提供劳务收到的现金与收入的比较

最近三年公司销售商品、提供劳务收到的现金与当期实现的营业收入情况如下表：

表：11-17

单位：万元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
销售商品、提供劳务收到的现金	73,951.72	72,166.74	67,536.89
营业收入	70,284.66	63,648.30	52,872.26
收入收现比	105.22%	113.38%	127.74%

报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例保持稳定水平，2007年、2008年和2009年分别为127.73%、113.38%和105.22%，平均达到115.44%，显示公司具有较强的现金流孳生能力。

(2) 经营活动产生的现金流量与净利润的比较

表：11-18

单位：万元

项 目	2009年	2008年	2007年
经营活动产生的现金流入	74,976.03	75,176.17	68,632.00
经营活动产生的现金流出	68,860.57	70,966.71	63,934.03
经营活动产生的现金流量净额	6,115.46	4,209.46	4,697.97
净利润	4,587.65	4,186.99	4,029.16
净额与净利润比	133.30%	100.54%	116.60%

本公司报告期内业务发展较快，盈利能力不断增强。由于公司的主要客户为电信运营商、政府及大型企业，回款情况良好，报告期内经营活动产生的现金流量净额随收入稳步增长。

2007年以来，随着公司盈利能力的增强公司经营活动产生的现金流状况逐步改观，现金流量净额大幅增加，2007年为4,697.97万元。主要原因是一方面2007年公司销售收入较上年增长28.21%，利润总额较2006年增加2,631.38万元；另一方面公司加强了项目管理及应收账款的催收力度，在收入增长的同时应收账款余额较上年下降了19.40%。受上述因素的综合影响2007年经营活动现金流量较2006年大幅上升，且其净额大于当年净利润。

2008年公司经营活动产生的现金流量净额为4,209.46万元，高于同期净利润的水平，但较上年度略有下降，主要原因是2008年公司管理费用、销售费用的增长导致现金流出增加。

2009年，公司经营活动现金净流量为6,115.46万元，高于当年净利润4,587.65万元，主要是经营性应付款项增加所致。

公司管理层认为，公司的资产负债结构符合所处行业特点，经营活动现金流量能满足公司日常生产经营的需求，但不能满足公司快速发展的资金需求。公司自成立以来未发生不能清偿到期债务的情况，具有较强的偿债能力。

（三）资产周转能力分析

报告期内本公司应收账款周转率、存货周转率情况如下：

表：11-19

财务指标	2009年	2008年	2007年
应收账款周转率（次）	9.81	12.65	9.52
存货周转率（次）	5.49	4.95	4.46

可比上市公司首次公开发行股票前一年末应收账款周转率、存货周转率情况如下：

表：11-20

项目	华胜天成	东华合创	亿阳信通	欣网视讯	平均值	本公司
应收账款周转率（次）	3.40	4.93	6.56	3.31	4.55	9.81
存货周转率（次）	3.03	2.67	3.83	4.53	3.52	5.49

1、应收账款周转率

2007-2009年本公司应收账款周转率远优于同行业水平，分别为9.52、12.65和9.81。

主要原因如下：

（1）本公司业务扩张迅速，营运资金紧张。因此，本公司注重对应收账款的管理，将应收账款的回收情况纳入公司对相关人员业绩考核的指标体系，并与年终奖励挂钩，加快了回款速度。

（2）公司实行重点大客户战略，所服务客户均具有较强的支付能力。公司多年来为客户提供优质服务，重点客户对公司的服务具有一定依赖度，公司在目标行业内的议价能力不断增强，对客户的影响力逐年上升，也使得回款速度不断加快。

2007年度销售收入同比增长28.21%，但公司通过加强对应收账款的管理，应收账款余额同比下降19.40%，应收账款周转率提高至9.52。2008年应收账款余额同比增长2.97%，远低于同期营业收入20.38%的增长速度，通过加强项目的回款与计收工作，项目回款得到了有效保障，公司的资产周转能力不断提升。2009年末应收账款余额同比增长80.69%，使得应收账款周转率下降至9.81，但公司资产周转能力仍处于同行业较高水平。

2、存货周转率

2007-2009年公司存货周转率较高，分别为4.71次、4.46次和5.49次，说明本公司具备较好的存货管理能力。

本公司根据客户订单情况制定采购计划，实行以需定制、以销定产，公司的存货主要为系统集成业务中根据客户的需要，按合同的规定采购的产品，因此存货周转的速度主要取决于公司为客户提供系统集成服务的业务周期。公司通过项目精细化管理，在可控范围内尽可能缩短了项目实施周期，存货周转率高于同行业上市公司。

公司管理层认为：报告期内公司应收账款周转率、存货周转率等资产周转率指标报告期内逐年提高，主要是由于公司不断提高经营管理水平从而加速了资产周转。随着公司竞争实力与市场地位的不断提高，公司的资产周转能力将继续保持较高水平。

（四）财务性投资

公司报告期内不存在持有金额较大的交易性金融资产、可供出售的金融资产、借予他人的款项或委托理财等财务性投资行为。

二、盈利能力分析

（一）营业收入的构成及变化

1、公司营业收入构成

（1）营业收入构成按公司业务类别划分

各报告期，公司的营业收入构成如下表所示：

表：11-21

单位：万元

项目	2009年		2008年		2007年	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
系统集成	58,954.59	83.88%	53,509.30	84.07%	44,974.51	85.06%
自行开发软件	5,471.56	7.79%	4,988.66	7.84%	3,616.09	6.84%
技术服务	5,814.00	8.27%	4,810.75	7.56%	3,750.61	7.09%
主营业务收入	70,240.15	99.94%	63,308.71	99.47%	52,341.22	99.00%
其他业务收入	44.51	0.06%	339.59	0.53%	531.04	1.00%
营业收入	70,284.66	100%	63,648.30	100%	52,872.26	100%

报告期内，公司以计算机信息系统集成业务居主导地位，应用软件开发及专业技术服务收入占营业收入的比重稳步增长，虽然这两项业务的比重偏低，但未来发展空间较大。公司其他业务收入主要是电信增值业务收入。

(2) 营业收入构成按地域划分

表：11-22

单位：万元

产品或服务	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
北京地区	50,051.78	71.21%	56,146.02	88.21%	44,592.56	84.34%
北京以外地区	20,232.88	28.79%	7,502.28	11.79%	8,279.70	15.66%
合计	70,284.66	100%	63,648.30	100%	52,872.26	100%

报告期内公司营业收入主要集中在北京地区，这与公司的重点客户如电信运营商、国家部委机关及中央企业等的地域分布相一致。

(3) 营业收入构成按所服务的行业划分

表：11-23

单位：万元

服务行业	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电信行业	53,159.95	75.64%	51,309.30	80.61%	42,178.69	79.77%
政府行业	9,052.47	12.88%	8,330.70	13.09%	6,546.56	12.38%
烟草行业	3,846.99	5.47%	2,084.50	3.28%	873.83	1.65%
其他行业	4,225.25	6.01%	1,923.80	3.02%	3,273.18	6.19%
合计	70,284.66	100%	63,648.30	100%	52,872.26	100%

报告期内，公司依托客户和技术优势加大对电信行业的研发投入和市场开拓力度，紧紧抓住电信行业信息化建设的机遇，对重点电信运营商进行了精耕细作，提供了全方位服务，电信类业务保持稳定增长，是公司主要的营业收入和利润来源。同时公司努力开拓政府、烟草等行业市场，使得 2007 年到 2009 年该部分业务规模逐年扩大，对公司营业收入的贡献呈上升趋势。

2、公司营业收入增长原因分析

(1) 营业收入增长情况

表：11-24

单位：万元

项 目	2009年度		2008年度		2007 年度	
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长
营业收入	70,284.66	10.43%	63,648.30	20.38%	52,872.26	-
营业利润	4,530.01	25.60%	3,606.60	0.39%	3,592.62	-
利润总额	5,099.43	13.35%	4,498.64	4.01%	4,325.16	-
净利润（扣除非经常性损益后孰低标准）	4521.54	18.60%	3,812.39	14.67%	3,324.70	-

（2）营业收入增长原因分析

公司营业收入环比增幅为 20.38%和 10.43%，报告期内公司营业收入呈现出稳步增长的趋势，影响因素主要包括以下几个方面：

① 良好的宏观经济环境为 IT 服务行业的整体发展奠定了基础

报告期内，公司准确地把握了电信全行业重组、烟草行业工商改革以及 08 年“科技奥运”等重大机遇所带来的市场机会，充分分享了这些行业 IT 服务迅速成长带来的收益。同时得益于中国加入 WTO 后跨国公司在华扩大投资规模和渗透到中国经济的各地区各领域所带来的 IT 支持和维护业务需求，公司针对国际跨国巨头提供的专业技术服务业务也不断增长。

② “重点大客户精耕细作战略”为公司保持收入的增长提供了保证

公司依托现有的客户资源优势，有针对性地重点选择电信运营商、政府部门及烟草集团为重点目标客户。这是由于：一方面大中型国企、政府机关的业务规模大、信息化建设的投入高，且后续潜在投资需求也非常大，一旦公司投标成功，不仅单个项目为公司带来的收入多，同一客户未来派生出的需求也相当大；另一方面，这些优质客户的资金来源充分，发生坏账的风险较小，保证了公司正常的资金周转，使公司能在有限的资金投入下快速扩大业务规模。

③ 狠抓服务质量，提高客户满意度是公司收入持续稳定快速增长的关键

客户的信息化建设一般具有持续性，尤其是初期的信息化建设在实际工作中为客户切实提高了管理水平和经济效益后，客户后续的信息化建设投入也就非常积极，并且后续项目的毛利比前期要高。公司狠抓项目满意度管理，加强项目全程实施跟踪，在售后服务方面提供 7×24 小时运营的全国呼叫中心 95155 客服中心，在为客户提供便捷、及时、周到的服务提高客户忠诚度的同时，也为公司创

造了持续稳定的服务收入。

2009 年电信运营商重组以后，公司在面临电信运营商重组后的固网与移动业务融合的状态下，依然保持了良好的增长态势，公司已成功进入重组后的新联通集团供应商之列，将继续根据新联通全业务运营的要求为其提供产品与服务。

公司管理层预计，在未来几年公司业务仍然将保持稳步增长的态势。

（二）公司毛利分析

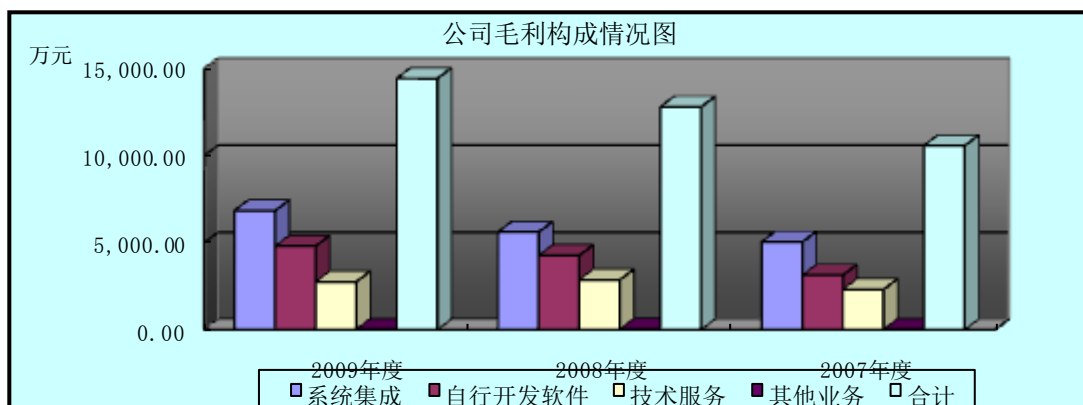
公司业务毛利构成如下表所示：

表：11-25

单位：万元

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务毛利	14,396.50	99.81%	12,750.79	99.68%	10,541.52	99.74%
其中：系统集成	6,837.25	47.40%	5,611.94	43.87%	5,043.91	47.72%
自行开发软件	4,804.31	33.31%	4,270.30	33.38%	3,181.82	30.11%
技术服务	2,754.94	19.10%	2,868.55	22.46%	2,315.78	21.91%
其他业务毛利	27.04	0.19%	40.71	0.32%	27.24	0.26%
公司毛利	14,423.54	100%	12,791.50	100%	10,568.75	100%

图11-1：公司毛利构成情况如下图：



报告期内，系统集成作为公司传统的优势业务所占毛利的比重最高，为公司提供了稳定的利润来源。同时，由于公司研发能力的不断增强及行业知名度的逐步积累，自主开发软件和专业技术服务业务收入占比逐年增长。2007 年度公司自行开发软件和专业技术服务业务收入虽然只占公司营业收入的 6.84%和 7.09%，但由于上述两类业务的获利能力较强，毛利贡献合计已经超过了 50%，成为公司利润的重要来源。2008 年继续延续了这种趋势，收入结构的不断改善

使得毛利率较高的软件开发及技术服务的毛利贡献持续增长，两类业务合计占毛利总额的 55.84%，较上年增加了 3.82 个百分点。2009 年软件开发及技术服务业务毛利占比分别达 33.31% 和 19.10%，在电信运营商重组及 3G 发牌的背景下，公司自主研发及服务能力的不断增强为公司未来的持续盈利能力奠定了良好的基础。

（三）期间费用分析

发行人最近三年期间费用及占比情况如下：

表：11-26

单位：万元

项 目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金 额	同比增长	金 额	同比增长	金 额	同比增长
销售费用	1,357.34	3.37%	1,313.05	47.69%	889.07	-
管理费用	7,424.94	11.50%	6,658.87	31.75%	5,054.14	-
其中：研发费用	3,797.05	2.58%	3,701.71	21.09%	3,057.03	-
研发费用占营业收入比	5.40%		5.82%	-	5.78%	-
财务费用	478.99	-35.33%	740.65	24.97%	592.64	-
期间费用合计	9,261.27	6.30%	8,712.57	33.30%	6,535.85	-
营业收入	70,284.66	10.43%	63,648.30	20.38%	52,872.26	-
销售费用/营业收入	1.93%	-	2.06%	-	1.68%	-
管理费用/营业收入	10.56%	-	10.46%	-	9.56%	-
财务费用/营业收入	0.68%	-	1.16%	-	1.12%	-
期间费用/营业收入	13.18%		13.69%	-	12.36%	-

1、销售费用

2007 年至 2009 年本公司销售费用不断增长，同比增长率分别为 47.69% 和 3.37%，本公司在保持与重点大客户长期合作的基础上，为了改善公司的客户结构，加大了市场营销力度，在电信、政府、烟草等重要领域进行了深度的市场挖掘，并取得了一定的成效。报告期内公司的客户群体不断扩大，已从成立之初的电信行业逐步向政府、烟草、民航等行业拓展。

2、管理费用

2007 年至 2009 年本公司管理费用随营业收入的增长呈逐年增长趋势，同比增长率分别为 31.75% 和 11.50%，占营业收入的比重分别为 9.56%、10.46% 和 10.56%。公司推行的 EPM 管理体系使得公司的管理费用一直控制在较低水平。2008 年的管理费用增长速度超过了营业收入的增长，绝对额增加了 1,608 万元，

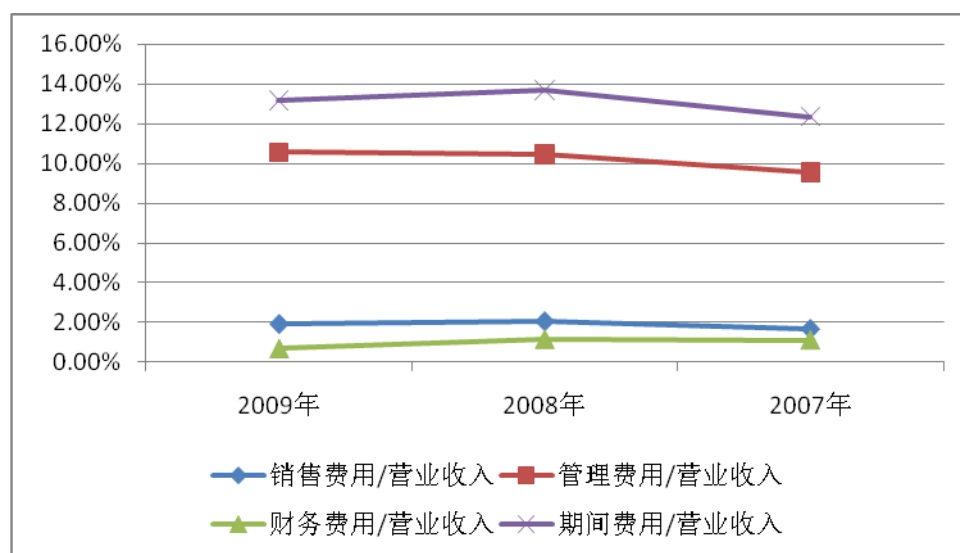
除了 2007 年因新会计准则的实施应付福利费冲减管理费用的原因外，2008 年研发费用较上年增加 533 万元，综合两项因素，2008 年管理费用增幅较大，但占营业收入的比例仍处于报告期的平均水平。2009 年管理费用同比增长率为 11.50%，与营业收入的增长基本同步。

3、财务费用

2007 年至 2009 年公司财务费用波动较大，占营业收入的比重分别为 1.12%、1.16%和 0.68%。2009 年财务费用同比下降 35.33%，主要原因为 2009 年公司利息支出及银行承兑汇票贴息较 2008 年大幅减少。

报告期内，各期期间费用占营业收入的比重如下图所示：

图：11-2



随着本公司经营规模的不断扩大，报告期内本公司销售费用、管理费用、财务费用虽然逐年增加，但各项费用的增长速度与营业收入的增长基本匹配，期间费用占营业收入的比率较为稳定，公司费用控制总体情况良好。

（四）补贴收入

表：11-27

单位：万元

项 目	2009年度	2008年度	2007年度
政府补助	84.60	424.85	100.00
增值税退税	494.82	487.08	592.95
中小企业市场开拓基金	5.00	-	1.00
补贴收入合计	584.42	911.93	693.95
补贴收入/利润总额	11.46%	20.27%	16.04%

1、增值税退税

根据国务院国发[2000]18号《国务院关于印发〈鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策〉的通知》和财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》的规定，本公司销售自行开发生产的软件产品享受增值税优惠政策，实际税负超过3%的部分实行即征即退，在收到退税时计入“补贴收入”。最近三年本公司已向税务部门报备、可以享受增值税优惠政策的自行开发软件产品实现的营业收入和因增值税即征即退所收到的补贴收入的具体情况见下表：

表：11-28

单位：万元

名称	2009年度	2008年度	2007年度
销售自行开发软件实现的营业收入	5,471.56	4,988.66	3,616.09
因增值税即征即退所收到的补贴收入	494.82	487.08	592.95

本公司对该部分补贴收入以收付实现制来确认收入。根据税务部门的实际操作，实行“先征后退”的原则。报告期内因增值税退税而确认的补贴收入与软件销售收入规模的增长基本同步，2008年在软件销售规模较上年增长的同时增值税退税金额同比下降的原因是：2008年有245.03万元的增值税退税款于2009年1月份收到并在收到当月确认为营业外收入，但相应的行业应用软件开发收入在2008年度已确认为收入。剔除这个因素的影响，则增值税退税的增长与行业应用软件开发收入的增长是同步的。

2、政府补助

2007年公司收到的各类政府补助为260万元，其中划分为与资产相关的政府补助80万元，计入非流动负债；收到的与收益相关的政府补助为180万元。2007年度计入营业外收入的政府补助为100万元，包括：

①中关村科技园区管理委员会支付的改制资助资金20万元，计入营业外收入；

②根据北京市财政局“关于下达财政部2007年度产业技术成果转化项目补助资金预算指标的函（京财经一指[2007]1248号）”，由北京市工业促进局与本公司签订“北京市产业技术成果转化项目合同”，就“面向RFID的人员安防集成管理技术研发与产品化项目”拨付款项160万元，该项目为期两年，本年度作为

递延收益摊销 80 万元，计入营业外收入，余 80 万元留待下年度摊销。

2008 年公司收到各类政府补助 432.85 万元，其中划分为与资产相关的政府补助为 55 万元，与收益相关的政府补助 377.85 万元。2008 年度计入营业外收入的政府补助为 424.85 万元，具体包括：

①收到北京市中关村科技园区管理委员会拨付本公司改制上市资助金 200 万元，计入营业外收入；

②“面向 RFID 的人员安防集成管理技术研发与产品化项目”2008 年 5 月追加拨付款项 50 万元，该项目累计拨付 210 万元，2008 年递延收益摊销 130 万元，计入营业外收入；

③收到工信部电子信息产业发展基金管理办公室拨付的“集团企业数据中心及服务总线应用整合平台的研究”项目经费 100 万元，2008 年度递延收益摊销 67 万元；

④根据北京市中关村科技园区管理委员会中科技园发[2007]43 号关于印发《中关村科技园区企业贷款扶持资金管理办法》的通知，北京中关村科技担保有限公司 2008 年 8 月支付本公司贷款贴息 27.85 万元，计入营业外收入。

2009 年公司收到政府补助 196.60 万元，其中划分为与资产相关的政府补助为 145 万元，与收益相关的政府补助 51.60 万元。2009 年度计入营业外收入的政府补助为 84.60 万元，具体包括：

①2008 年工信部就“集团企业数据中心及服务总线应用整合平台的研究”项目拨付本公司 100 万元，该项目研发周期自 2007 年 12 月至 2009 年 6 月，2009 年递延收益摊销 33 万元，计入营业外收入。

②根据北京市中关村科技园区管理委员会中科技园发[2007]43 号《关于印发〈中关村科技园区企业贷款扶持资金管理办法〉的通知》，北京中关村科技担保有限公司 2009 年 8 月支付本公司贷款贴息 51.60 万元，计入营业外收入。

本公司补贴收入中绝大部分是行业应用软件开发业务所享受的增值税退税以及公司承担的科研项目收到的科研经费，由于软件行业属国家重点支持的产业，预期在未来较长一段时间内该项支持软件产业的优惠政策不会改变，随着公司科研实力的不断增强公司承担的科研课题也呈逐渐增加的趋势。因此，政府补助对本公司的损益不构成重大影响。

（五）报告期经营成果变动分析

公司报告期内损益情况如下：

表：11-29

单位：万元

项目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
一、营业收入	70,284.66	10.43%	63,648.30	20.38%	52,872.26	--
减：营业成本	55,861.12	9.84%	50,856.80	20.22%	42,303.50	-
营业税金及附加	563.39	33.95%	420.59	-9.25%	463.47	-
销售费用	1,357.34	3.35%	1,313.05	47.69%	889.07	-
管理费用	7,424.94	11.50%	6,658.87	31.75%	5,054.14	-
财务费用	478.99	35.33%	740.65	24.97%	592.64	-
资产减值损失	33.65	76.92%	19.02	-167.73%	-28.08	-
加：投资收益	-35.23	7.64%	-32.73	567.96%	-4.90	-
二、营业利润	4,530.01	25.60%	3,606.60	0.39%	3,592.62	-
加：营业外收入	584.42	-36.40%	918.84	25.41%	732.69	-
减：营业外支出	15.00	-44.03%	26.80	190.43	0.14	-
三、利润总额	5,099.43	13.35%	4,498.64	4.01%	4,325.16	-
减：所得税费用	511.78	64.22%	311.65	5.29%	296.00	-
四、净利润	4,587.65	9.57%	4,186.99	3.92%	4,029.16	-

表 11-30 报告期内主营业务收入构成及增长情况表

金额：万元

项目	2009 年度			2008 年			2007 年		
	金额 (万元)	占比 (%)	增幅 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	增幅 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	增幅 (%)
系统集成	58,954.59	83.93%	10.18%	53,509.30	84.52	19.98	44,974.51	85.06	-
自行开发软件	5,471.56	7.79%	9.68%	4,988.66	7.88	37.96	3,616.09	6.84	-
技术服务	5,814.00	8.28%	20.85%	4,810.75	7.60	28.27	3,750.61	7.09	-
主营业务收入	70,240.15	100%	10.95%	63,308.71	100%	20.95	52,341.22	100%	-

表 11-31 报告期内主营业务毛利构成及增长情况表

金额：万元

项目	2009 年			2008 年			2007 年		
	金额 (万元)	占比 (%)	增幅 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	增幅 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	增幅 (%)
系统集成	6,837.25	47.49	21.83	5,611.94	44.01	11.26	5,043.91	47.85	-
自行开发软件	4,804.31	33.38	12.51	4,270.30	33.49	34.21	3,181.82	30.18	-
技术服务	2,754.94	19.13	-3.96	2,868.55	22.50	23.87	2,315.78	21.97	-
合计	14,396.50	100.00	12.91	12,750.79	100.00	20.96	10,541.51	100.00	-

表 11-32 报告期内期间费用及增长情况表

金额：万元

项 目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金 额	同比增长	金 额	同比增长	金 额	同比增长
销售费用	1,357.34	3.35%	1,313.05	47.69%	889.07	-
管理费用	7,424.94	11.50%	6,658.87	31.75%	5,054.14	-
其中：研发费用	3,797.05	2.58%	3,701.71	21.09%	3,057.03	-
研发费用占营业收入比	5.40%	-	5.82%	-	5.78%	-
财务费用	478.99	-35.33%	740.65	24.97%	592.64	-
期间费用合计	9,261.27	6.30%	8,712.57	33.30%	6,535.85	-

1、2008年利润增幅下降的主要原因

2008 年公司收入环比增长 20.95%、主营业务毛利增长 20.96%，收入与毛利的增长基本同步，自主研发软件及技术服务收入占总收入及毛利的比例继续扩大。2008 年期间费用增长较快，较上年度增长了 33.30%。从而也导致了公司营业利润较上年仅增长 0.39%；由于营业外收入较上年度增加 186.15 万元，利润总额增长 4.01%，净利润增长 3.92%。

公司 2008 年期间费用较上年增长了 33.30%，主要原因是战略转型期市场开拓、研发费用及人力资源成本等必要的投入增长较快。根据市场形势的变化及公司自身发展的要求，公司在执行原有的大客户战略的基础上，积极拓展业务领域，培育新客户，从而也使得销售费用迅速增长，较上年增长 47.69%。在电信运营商重组、3G 牌照发放的形势下，研发费用投入的增长导致 2008 年公司管理费用增长较快。

2008 年公司在研发、市场及人力资源方面投入了大量的资源，虽然导致了短时期的利润增速放缓，但也为巩固并扩大公司的竞争优势奠定了基础。公司 2008 年实现了从以电信行业为主的系统集成商向涵盖电信、政府、烟草及民航等多行业多领域，系统集成与自主软件开发相结合的综合 IT 服务商的战略转型。一方面，为了实现公司固网、移动业务领域共同发展及将现有软件项目成果进行产品化推广的战略目标，公司在保持现有固网运营业务领先优势的基础上，加大市场开拓投入力度，不断优化客户结构，降低经营风险，2008 年新增了如中国移动、民航空管局等重点大客户。另一方面，IT 企业的核心资本是人才，在当前电信运营商重组及 3G 牌照发放的市场环境下，研发实力的强弱关系到公司的软件产品与服务能否满足下游客户日益增长的需求，从而也决定了公司未来的市场

份额。为了进一步增强公司的核心竞争力,公司在研发、人力资源方面投入力度较大,上述两方面原因造成 2008 年公司期间费用增长较快,因此营业利润增幅较小。

2、2009 年利润稳步增长的主要原因

2009 年公司营业收入环比增长 10.43%,公司业务结构继续优化,综合毛利率小幅上升。2009 年公司主营业务毛利环比增长 12.91%,毛利增长略高于收入的增长。2009 年期间费用较上年度增长 6.30%,低于同期营业收入的增幅,从而导致营业利润进一步增长,增幅为 25.60%。由于营业外收入较上年度减少 334.42 万元,因此利润总额仅增长 13.35%,净利润增幅为 9.57%。

2009 年由于公司市场战略转型初见成效,如公司对大客户北京联通的销售额占 2009 年营业收入的比例下降至 33.44%,新开拓的客户已具有一定规模,进入深耕细作阶段,销售费用增长速度放缓,2009 年环比仅增长 3.37%;管理费用控制良好,增长速度较上年同期明显下降;2009 年财务费用由于利息支出的大幅减少出现了负增长,环比下降 35.33%。

3、公司盈利的内在驱动因素

(1) 研发的持续投入是公司软件业务快速增长的基础

公司获利能力的快速增长得益于公司对研发的大力投入,公司坚持将软件技术的研发与项目的实施相结合的开发路线,自行开发研制的应用软件及 ICT 业务经过多年的培育已步入良性发展轨道。报告期内公司软件开发业务持续增长,带动了公司盈利能力不断提升。

近三年本公司研发投入资金分别为 3,057.03 万元、3,701.71 万元及 3,797.05 万元,分别占当期营业收入的 5.78%、5.81%和 5.40%,公司建立起了一支人员规模 307 人,长期稳定和成熟的开发团队,技术研发和创新能力不断提高,强大的研发实力及富有针对性的研发路线为本公司针对客户的特定需求做出快速反应提供了保障,从而赢得市场。截至 2009 年 12 月 31 日,公司已通过自主研发形成了 138 项软件著作权。研发实力的逐步增强为软件产品适用性的提升、成熟度的提高奠定了基础。

(2) 公司的品牌形象及市场知名度不断提升

公司作为主要服务于电信运营商、政府机关及烟草行业的综合 IT 服务商,在各行业通过与重点客户的长期战略合作,不仅积累了雄厚的技术储备及丰富的

行业经验，而且大大提高了公司的品牌知名度。

在电信领域，公司可以为电信运营商提供全业务服务，包括电信运营的主要软件产品及专业化服务。目前公司电信软件部从事定制化软件开发的技术队伍有 120 多人，其中包括多名具有丰富行业经验的高级软件人才和电信业务专家。报告期内，公司为重点客户如北京联通、天津联通、陕西联通、河北联通、内蒙联通、中国移动总部、河南移动、湖南电信、山西电信等电信运营商成功开发软件产品并提供专业化服务，公司提供的相关产品在可靠性、实用性和实时性方面处于行业领先地位；在政府及烟草等领域，公司的主要客户包括国家税务总局、国家质检总局、文化部、民航空管局、北京烟草专卖局、铁道部、中国铝业、诺基亚、西门子等。

与大客户的长期合作，不仅提高了公司的技术水平及服务能力，而且提高了公司的品牌形象及市场地位，公司的优质客户资源优势开始凸显，对公司业务规模的不断扩张起到了至关重要的作用。2007 年至 2009 年，公司签订的金额超过 500 万元的合同共 160 个，总合同金额 19.91 亿元，“重点大客户”作为公司核心客户群，已成为公司业务持续增长的中坚力量。

（3）电信行业的快速发展为公司的发展提供了外部条件

近年来中国电信应用系统及软件市场一直保持高速增长，在 3G 推出的有利形势下，强大的需求为电信运营 IT 服务商提供了巨大的发展空间，加之公司采取“重点大客户精耕细作战略”，基于前期与行业内重点客户形成的良好合作基础，公司在客户需求持续快速增长的同时也获得了更多的业务机会，相应带动本公司业务规模持续增长。

（六）公司利润的主要来源及可能影响盈利能力持续性和稳定性的主要因素

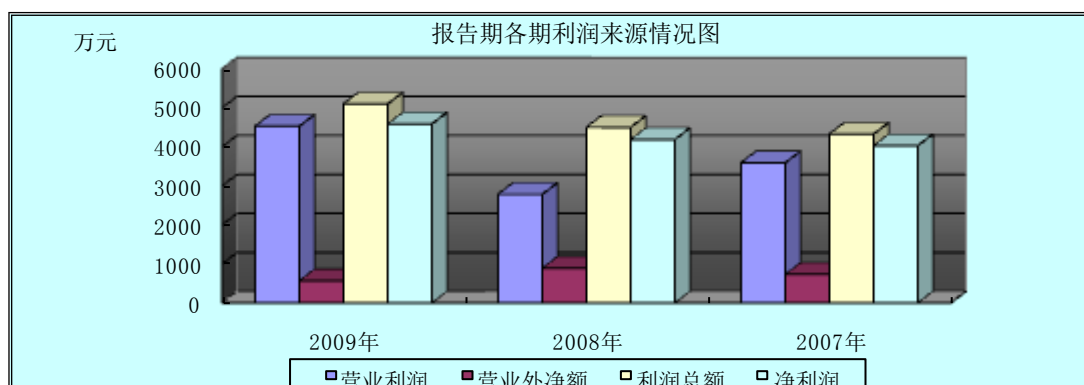
1、报告期内公司利润的主要来源

报告期内公司利润主要来源于营业利润，具体情况如下：

表：11-33

项目	2009年度		2008年度		2007年度	
	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)	金额 (万元)	增幅 (%)
营业收入	70,284.66	10.43%	63,648.30	20.38	52,872.26	-
减：营业成本	55,861.12	9.84%	50,856.81	20.22	42,303.50	-
公司毛利	14,423.54	12.76%	12,791.49	21.03	10,568.75	-
其中：主营业务毛利	14,396.50	12.91%	12,750.79	20.96	10,541.52	-
其他业务毛利	27.04	-33.58%	40.71	49.45	27.24	-
营业利润	4,530.01	25.60%	3,606.60	0.39	3,592.62	-
加：营业外收支净额	569.42	-36.17%	892.04	21.77	732.55	-
利润总额	5,099.43	13.35%	4,498.64	4.01	4,325.16	-
净利润	4,587.65	9.57%	4,186.99	3.92	4,029.16	-

图11-3：报告期各期利润来源情况



从上表可以看出，公司的净利润主要来自于营业利润，公司的营业利润绝大部分来自于本公司的主营业务，即行业应用软件开发、计算机信息系统集成、专业技术服务业务。

2、影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

报告期内，公司利润主要来源于公司主营业务，投资收益和营业外收入对公司的盈利影响较小。可能影响公司盈利能力连续性和稳定性的主要因素如下：

(1) 资金实力

本行业的集中度越来越高，行业内主要企业华胜天成、东华合创、亿阳信通和欣网视讯已经在国内证券市场上市，通过募集资金壮大了资本实力。本行业企业承接系统集成订单需占用大量营运资金，并且收款期较长，对企业的资金实力提出很高的要求，企业的资金实力直接影响了企业扩大市场份额的竞争力。公司与上述同行业上市公司相比，资金实力存在一定的差距，且由于抵押物有限，通

过银行借款融资能力有限。如果本次发行成功，可以迅速壮大公司的资本实力，承接更多、更大的工程，在扩大业务规模的同时进一步形成成本优势；公司在扩大信息系统集成市场份额的同时，可以带动自主研发和技术服务业务的快速增长，进而保证公司盈利能力的连续性和稳定性。

（2）电信运营商重组及3G产品的研发与结构升级

本次电信重组完成后原有的六家电信运营商整合为中国移动、中国电信和新联通三家全业务电信运营商并获发三张3G牌照，形成三家拥有全国性网络资源、实力与规模相对接近、具有全业务牌照和经营能力的市场竞争主体。除固网与移动网络融合外，电信运营商在3G建设方面也将进行大规模的投入。在全业务的竞争背景下，电信运营商对于软件及系统集成商的研发能力、实施能力与服务能力将提出更高的要求。

公司准备在现有软件项目成果的基础上进行软件产品的更新换代及进行产品化推广，以满足未来新的应用环境和市场需求，电信运营商的重组将对公司未来市场份额的扩大和利润的稳定增长产生较大的影响。

具体分析详见本招股说明书“第六节 业务与技术 二、（八）电信运营商重组对公司业务的影响”。

（3）软件的产品化

经过多年的发展，公司在软件开发方面已经形成了大量的业务和技术积累，但这种积累目前还局限于满足客户的定制化需求，通用性差、产品化程度较低，难以满足未来市场新的需求，也限制了公司自主软件开发业务的大规模发展。因此，统一整合现有软件项目成果，采用灵活可扩展的面向服务的架构体系和核心模型，总结不同客户和不同项目的共性需求，实现产品的通用型功能，并在此基础上，实现产品的可灵活配置，快速满足不同客户的个性化需求将是提高公司自主软件开发业务对公司利润贡献的关键所在。

（4）行业和客户集中对公司盈利可能产生的波动

公司所服务的行业和客户的信息建设需求是与行业本身的发展波动密切相关的，同一行业的不同发展时期即行业景气度的波动以及同一客户信息化建设的不同发展阶段都会影响到本公司的业务收入及盈利状况。公司已经着手开拓电力、医疗等其他行业和客户市场，尽量减少行业和客户集中对公司盈利可能产生的波动影响。

(七) 报告期内毛利率及变动分析

报告期内本公司按业务类别划分的毛利率情况如下：

表：11-34

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
系统集成	11.60%	10.49%	11.22%
自行开发软件	87.80%	85.60%	87.99%
技术服务	47.38%	59.63%	61.74%
主营业务毛利率	20.50%	20.14%	20.14%
其他业务毛利率	60.76%	11.99%	5.13%
综合毛利率	20.52%	20.10%	19.99%

报告期内公司的综合毛利率呈逐年提高趋势，主要原因是公司营业收入占比较大的系统集成业务的毛利率保持稳定的同时，公司毛利率较高的自行开发软件及技术服务业务规模持续增长，占总收入及毛利的比重逐年增长，对公司的综合毛利率贡献较大。

公司 2008 年软件开发及技术服务业务毛利率较 2007 年略有下降的主要原因是：一方面公司为保障承担的奥运项目正常运行，在奥运会场馆现场通信运行保障上投入了大量的人力资源，因而导致部分项目的进度受到影响。为确保所承接项目的顺利实施，公司将部分非电信行业客户及非北京本地客户的项目外包给合作伙伴，导致软件开发及技术服务成本上升，毛利率有所下降。

公司 2009 年技术服务毛利率为 47.38%，较以往年度有所下降的主要原因是公司部分技术服务收入由于涉及到思科专业设备系统内部维护，公司将其外包给思科技术服务公司完成，造成 2009 年技术服务毛利率有所下降。

2009 年软件开发毛利率为 87.80%，较 2008 年提高的主要原因是本期软件开发以电信行业软件为主，由于本公司的电信行业软件产品成熟度较高，毛利率水平高于烟草、政府等其他行业的软件产品，因此本公司 2009 年由于软件开发收入结构的变化导致其毛利率有所提高。

可比上市公司同期毛利率情况如下：

表：11-35

项 目	2009 年	2008 年	2007 年
东华合创	-	25.35%	21.43%
华胜天成	-	21.03%	19.99%
亿阳信通	-	50.27%	46.85%
欣网视讯	-	44.18%	41.89%
平均值	-	35.12%	32.54%
本公司	20.52%	20.10%	19.99%

注：截至本招股说明书签署日，可比同行业上市公司 2009 年度年报信息暂未披露。

行业内企业大都呈现行业应用软件开发、专业技术服务业务毛利率水平较高，而计算机信息系统集成业务毛利率较低的现象，对不同的上市公司由于上述不同类别业务在公司业务构成中所占的比例不同，因而综合毛利率水平有所差异。与行业平均毛利率相比，本公司综合毛利率偏低，其主要原因是公司系统集成收入占营业收入的比重较高，2007 年、2008 年和 2009 年公司系统集成收入占营业收入的比重分别为 85.06%、84.07%和 83.88%。本公司的综合毛利率虽与可比上市公司相比偏低，但软件开发及技术服务收入及毛利占比逐步提高，毛利率也呈现逐年递增的态势。

（八）非经常性损益、合并报表范围以外投资收益及少数股东损益分析

本公司报告期非经常性损益情况如下表：

表：11-36

单位：万元

项 目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动资产处置损益	—	—	38.73
计入当期损益的政府补助	84.60	424.85	100.00
其他营业外收支净额	-10.00	-19.88	0.86
其他非经常性损益项目	—	—	575.34
减：所得税影响数	8.49	30.37	10.47
非经常性损益净额	66.11	374.59	704.46
其中：归属于公司普通股股东的部分	66.11	374.59	704.46
归属于少数股东的部分	—	—	—
净利润	4,587.65	4,186.99	4,029.16
扣除非经常性损益后的净利润	4,521.54	3,812.39	3,324.70
非经常性损益占当期净利润的比重	1.46%	7.22%	17.48%

报告期内本公司非经常性损益主要为本公司享受的政府补助和其他非经常性损益项目。2007 年非经常性损益占当期净利润的比重为 17.48%，主要是因为：根据新会计准则的规定，从 2007 年 1 月 1 日开始不再计提职工福利费，职工福利费节余 575.34 万元一次性冲减 2007 年度管理费用。2007 年度公司非经常性损益增加主要与国家的会计政策调整有关，扣除非经常性损益后，2007 年净利润仍比上一年度增长 1 倍以上，所以 2007 年度的非经常损益未对公司经营成果造成重大影响。2008 年非经常性损益的主要内容为公司收到的中关村科技园区管理委员会拨付本公司的改制上市资助金 200 万元及其它计入营业外收入的政

府补助。2009 年非经常性损益为公司本期计入营业外收入的政府对科技项目补贴和贷款贴息。

总体而言，非经常性损益对公司的经营成果影响很小。

三、重大资本性支出分析

（一）报告期公司重大资本性支出情况

2007 年 10 月，本公司全资子公司信息公司与其他投资者共同出资组建联信银通（已更名为银通金达），信息公司出资 200 万元，占银通金达注册资本的 40%，对银通金达具有重大影响。

除上述投资外，报告期内本公司无其他重大资本性支出。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，本公司未来可预见的重大资本性支出计划主要是本次公开发行股票募集资金投资项目。

本次募集资金投资项目对本公司主营业务和经营成果的影响，请详见本招股说明书“第十三节 五、募集资金运用对财务状况和经营成果的影响”。

四、公司执行新会计准则会计政策、会计估计变更以及对公司财务状况和经营成果的影响

（一）主要会计政策、会计估计变更情况

本公司原执行《企业会计准则》和《企业会计制度》，自 2007 年 1 月 1 日起执行财政部于 2006 年 2 月 15 日发布的企业会计准则。本公司除首次执行企业会计准则造成的影响外，不存在其他会计政策、会计估计变更。本公司首次执行企业会计准则后相关会计政策调整如下：

1、根据《企业会计准则第2号-投资》的规定，公司对所属全资子公司及控股子公司长期股权投资的核算方法由原来的权益法改为成本法。

2、根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，公司对与计提的应收款项、存货、固定资产等计提的减值准备不再在管理费用中反映，统一在资产减值损失中反映。

3、根据《企业会计准则第9号-职工薪酬》的规定，公司对应付工资、应付

福利费和其他应付款进行了重新划分，单项列示应付的职工薪酬。

4、根据《企业会计准则第18号-所得税》的规定，公司采用资产负债表债务法对企业所得税进行核算，在资产负债表日，以资产负债表为基础，相关的资产、负债的账面价值与税法规定的计税基础存在差异的，按照税法的规定计算确认所产生的递延所得税资产或递延所得税负债，并将其影响数计入当期的所得税费用。

5、根据《企业会计准则第33号-合并会计报表》的规定，公司对于纳入合并范围的子公司的会计报表进行合并时，采用先按权益法调整对子公司的长期股权投资后，再编制合并会计报表。

（二）首次执行企业会计准则的影响

详见本招股说明书“第十节 六、会计政策、会计估计的变更和会计差错的更正及其影响”。

五、重大担保、诉讼、其他或有事项或重大期后事项

本公司不存在其他重大担保、诉讼、其他或有事项或重大期后事项。

六、本公司财务状况和盈利能力的未来趋势

（一）财务状况

1、本公司报告期内经营业绩持续增长，各项财务指标均呈良性发展。由于本公司业务经营已步入良性发展的轨道，预计未来本公司的收入规模能够保持较快增长，并能产生充足的现金流量，从而促进本公司财务状况更加健康。

2、主要困难及其影响

公司所处行业的经营特点决定了公司需保持较大的流动资金，特别是报告期内公司业务增长迅速，营业流动资金占用增加较快，公司的外部融资需要量越来越高。公司目前主要的外部融资方式是短期银行借款等间接融资方式，由于公司的固定资产规模较小，主要的担保方式是公司或自然人的保证，从而限制了通过银行借款融资的规模。如果本次发行成功，短期内公司资本规模扩大，资产负债率将降低，给公司采用银行借款等间接融资方式提供更大的空间。公司将在保持最优资本结构的原则下，积极、合理地利用财务杠杆，为公司业务规模的扩张提

供充足的资金支持。

（二）盈利能力未来趋势

1、电信运营商重组带来的IT投资持续扩大有利于公司保持持续盈利能力

电信行业重组后，电信运营商将进入全业务竞争时代。电信运营商将面临更加复杂的网络架构，固网、移动网络之间网络管理的融合，相关业务的融合以及未来3G网络业务的运营和管理均将对电信运营商电信应用支撑系统提出更高的要求。除开固网与移动网络融合外，电信运营商在3G建设方面也将进行大规模的投入。2008年中国电信应用系统市场规模达到312.4亿元，增长率达到16.4%，预计到2011年，电信应用系统市场将达到545.9亿元，（资料来源：计世资讯《2008年-2009年电信应用软件市场研究报告》），这为包括公司在内的各电信IT企业提供广阔的发展空间。

2、IT服务外包业务快速增长

从全球范围来看，IT服务外包已成为趋势，不论是跨国企业还是国有大中型企业已逐渐将主要精力放在业务运营上，而把IT服务外包作为一种行之有效的竞争策略，这给公司的IT服务发展带来了较好机遇。目前，跨国公司已普遍推行IT服务外包，国内企业正在从重产品轻服务转向重服务，逐步加大了IT服务外包，专业技术服务市场会越来越大，这将给公司的收入和利润带来正面影响。

3、全国性IT服务网络的建设强化了公司的IT服务品牌优势

创造一流的IT服务企业需要有全国性的IT服务网络和强大的IT服务平台做支撑。公司目前的技术支持与服务手段、设施、模式不能满足本公司用户数量持续快速增长的需要，公司拟通过上市募集资金，充分发挥本公司在电信网络技术与业务方面的优势，在现有的IT服务网络雏形的基础上，建设全国性IT服务连锁平台，通过优化创新技术支持与服务手段，扩充技术服务设施与网络全面提升服务效率，提高服务质量。高效与优质的技术支持与服务将降低本公司的运营成本、提高用户的忠诚度、强化本公司的IT服务品牌优势。

4、公司业务向其它行业客户的拓展将会带来新的利润增长点

经过几年的业务发展，公司在电信行业已建立较好的服务品牌并取得了较好的经济效益，同时在烟草、政府等行业的市场开拓也逐步取得效果。随着公司实力的增强，公司正在积极开拓其他如电力医疗等行业市场，寻找新的利润增长点。

第十二节 业务发展目标

一、未来三年内的的发展计划

（一）本公司的发展战略

本公司的总体发展战略是“IT 连锁服务战略”：围绕电信运营商、行业客户和大中型企业客户等目标客户的 IT 基础设施及信息化需求，坚持以行业应用软件开发、计算机信息系统集成和专业技术服务为重点，致力于打造 IT 服务连锁模式，建立 IT 服务连锁企业集团。

（二）整体经营目标及主要业务的经营目标

1、整体经营目标

本公司的整体经营目标是：以我国 IT 服务需求的快速增长为契机，依托公司在电信行业积累的客户和合作伙伴等资源优势，充分发挥公司全程精细化项目管理能力和专业 IT（信息技术）及 CT（通信技术）服务能力，借助资本化运作手段，迅速打造面向全国的 IT 服务连锁网络，力争在两到三年内，成为一流的 IT 基础架构建设和服务提供商，在 IT 服务市场获得领先地位。

2、主营业务的经营目标

软件开发遵循 CMM 管理思想，针对目标行业信息化需求，完成重点行业应用软件的产品化开发，实现软件开发与推广的规范化、规模化和产业化，跻身电信行业应用软件提供商前五名。

系统集成将遵循本公司 EPM（企业项目管理）体系框架，以行业应用软件开发为切入点，依托本公司的资质优势（计算机系统集成一级资质和涉密甲级资质等），发挥本公司在计算机网络及通信系统集成方面的核心能力，在 IT 基础架构建设领域跻身前十名。

技术服务将遵循 ITIL 管理理念，立足软件开发和系统集成，加强管理创新和服务标准化建设，加强人才资源整合，建设一个全国性的 IT 服务连锁平台，形成规范化、规模化和专业化的 IT 服务能力，跻身 IT 服务提供商前三名。

（三）产品开发计划

本公司将利用本次发行募集资金重点投资于 IT 服务平台的建设以及联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统、联信永益电信网络资源管理系统、联信永益数据应用集成系统及联信永益无线网络系统等软件产品的开发。此外，本公司还将加大在宽带接入、无线通信（WLAN）领域自主品牌产品的研发。通过这些产品的开发和平台建设，进一步提升本公司的核心竞争力，实现本公司的整体经营目标。

（四）人员扩充计划

本公司秉承“联合、创新、专业、诚信”的经营理念，以“扁平化结构”为基础，以“精细化管理”为手段，以“结果导向”为思路，着力打造一支职业化、专业化的团队。

结合本公司发展战略的定位，随着市场需求的变化和业务的不断拓展，本公司需要更多拥有现代化技术的专业人才和经验丰富的管理人才。为此，本公司除了注重内部培养，挖掘现有人员的潜力，进一步建设科学的人才梯队，还将积极主动地吸纳外界优秀人才，在未来三年内使本公司员工达到 800 人左右，其中技术人员占 70%左右，营销管理及其他人员占 30%左右。

（五）技术开发与创新计划

市场竞争归根结底是企业创新能力的竞争。在未来几年内，本公司将以现有业务解决方案和软件产品为基础，加大科研投入力度，建立强大的、有持续发展能力的研发队伍，提高本公司整体技术开发与创新能力。

除了完成本次发行募集资金拟投资项目，本公司还将针对目标行业未来市场需求，结合与国内外相关领域主流产品和技术开发商的合作，加强对信息安全、统一支付、RFID 等应用技术的研究开发，增强本公司的自主开发能力。

为了保障科研投入的有效性，本公司将建立完善的研发管理体系和激励机制，加大对科技成果和创新的奖励力度，制订积极的政策引导和鼓励科技创新。

（六）IT 服务连锁网络建设计划

目前本公司已经在广州、上海、西安、成都、哈尔滨、深圳、武汉设立了分公司，在天津、湖南、宁波、龙岩和内蒙古设立了办事处，初步构建起了以上述

重点城市为中心、辐射周边区域的市场营销网络和 IT 服务体系，为本公司服务客户、开拓市场发挥了重要作用。

未来两年内，本公司计划以现有分公司和办事处为基础，新建沈阳、乌鲁木齐、重庆、杭州四个分公司，并新设兰州、昆明、南京、青岛四个办事处。

这些现有及新建的分公司和办事处将作为本公司市场营销拓展的前端系统，把本公司的软件产品、系统集成及技术服务解决方案有效地推广到各个区域和行业市场。同时，本公司将在国内所有省会一级城市设立以技术服务为主要职能的 ICT 服务中心，建立起以“联信永益 ICT 服务中心”为核心品牌的 IT 服务连锁网络，增加 IT 服务网点的覆盖密度，形成遍布全国大部分地区的、及时有效的市场营销和 IT 服务平台，提升本公司的市场推广和技术服务能力。

（七）再融资计划

本公司目前各项业务处于快速发展阶段，要完全实施前述发展战略需要大量资金，本次发行募集资金将大大缓解本公司现阶段计划投资项目的资金需求。在拟投资项目全部建成后，本公司将继续扩大经营规模和 IT 服务网络覆盖面。在持续研发和业务不断拓展的同时，一方面公司的核心竞争力会得到进一步提升，公司的各项经济指标预计将会有较大的改善，不断提高的获利能力能够保证本公司在资本市场再融资的资格；另一方面也会使本公司产生进一步的资金需求。本公司将根据自身发展状况，在满足风险控制和可持续盈利的情况下，以直接融资和间接融资相结合的方式，利用证券市场和信贷市场，以增发、配股、可转换公司债券、银行贷款等多种渠道，满足公司的资金需求，保证公司的健康发展。

（八）收购兼并及对外扩充计划

从整体上看，目前我国 IT 服务企业规模普遍偏小，服务网络覆盖面普遍偏窄。在 IT 服务业务分布上，行业集中度不高，业内企业抗风险能力较低，难以有效地满足全国新兴的 IT 服务需求。为巩固并加强本公司在行业内的领先地位，本公司将立足 IT 服务业，以机制优势和核心竞争力为依托，广泛发展专业合作伙伴，积极整合资源，通过资本市场实施资产重组或企业购并战略，在扩展公司 IT 服务网络覆盖面、提升市场整合能力的同时实现快速有效的扩张。

（九）深化改革和组织结构调整的规划

1、深化改革的规划

本公司将进一步完善法人治理结构，建立适应现代企业制度要求的决策和用人机制，加强董事会的建设，充分发挥独立董事和专门委员会的作用，更好地发挥董事会在重大决策、选择经理人员等方面的作用，加快市场化选聘经理人才步伐，建立和完善高级管理人员的激励和约束机制。

2、组织结构调整规划

根据本公司发展战略，本公司将继续遵循“扁平化、流程化、标准化、制度化”的原则，进一步学习国际先进管理思想、加强管理创新、完善 EPM 系统的建设，在业务和人员不断扩张的同时，继续确保组织结构的扁平化，研究总结管理规律，完善价值模型体系，实现全员量化管理。

（十）国际化经营的规划

在经济全球化的今天，信息技术的发展和已经跨越了国界，本公司一直与国际知名 IT 企业保持密切的合作，现已成为许多国际知名 IT 厂商的合作伙伴。从目前情况来看，这些 IT 厂商在拓展国内业务的同时，也在积极寻找合作伙伴共同拓展其部分国际业务。

本公司目前服务的客户中已经有多家跨国公司，在为这些公司设在我国的区域总部提供 IT 服务时，公司也接到了这些跨国公司提出的为其分布在亚太、欧美等区域分支机构提供跨国 IT 服务的需求。

来自以上合作伙伴和客户的跨国 IT 服务需求都为本公司拓展国际业务提供了机遇。本公司将依据客户需求和业务发展的需要，适时拓展国际 IT 服务网络，积极开展与全球性 IT 服务专业公司的合作，大力推进跨国 IT 服务外包业务的拓展。

二、拟定上述计划的假设条件与实施上述计划将面临的主要困难

（一）拟定上述计划所依据的假设条件

1、国家对本公司所处行业的扶持政策没有重大改变，各项扶持政策得到认真执行；

2、本公司所处行业及主营业务领域的市场保持正常发展状态，没有出现危

及本行业发展的重大市场突变；

- 3、国内的政治和社会环境保持稳定，经济稳步发展；
- 4、本次发行能如期完成，募集资金能顺利到位并投入使用；
- 5、无其他不可抗力或不可预见因素造成的重大不利影响。

（二）实施上述计划将面临的主要困难

1、募集资金到位前，本公司现金流可能会面临阶段性压力，资金短缺是本公司业务发展的主要瓶颈；

2、在较大规模资金运用和业务较快扩张的情况下，本公司在战略规划、组织机构设置、机制调整、资源配置、运营管理特别是资金管理、人才管理、内部控制等方面都将面临更大的挑战，这对本公司管理团队的管理水平提出了更高的要求；

3、高级技术人员、营销人员和管理人员的短缺在一定程度上会影响本公司业务发展计划的实施。

三、实现上述业务目标的主要经营理念

本公司经营理念：“联合、创新、专业、诚信”。

即“联合共赢、全面创新、专业做事、诚信做人”。“联合共赢”即联合各方面力量团结一致，确保国家、公司、客户、合作者和员工多方共赢；“全面创新”指从商业模式、市场战略、技术和产品、服务战略、管理和组织等各方面进行有效创新；“专业做事”是强调按照制度和流程办事为第一原则的职业化精神、方法和工作方式；“诚信做人”乃公司做生意和每个员工做人的原则及立身之根本。

四、实现上述发展计划拟采用的方式、方法或途径

（一）通过本次发行，为实现本公司以上业务目标和发展计划提供了资金支持。本次募集资金将用于本公司 IT 服务平台及四个重点软件产品项目的研发。IT 服务平台的建成将大大增强本公司的营销及 IT 服务能力，四个软件产品技术含量高、市场空间大，将有力提高本公司的综合竞争力，确保本公司战略目标的实现。

(二) 通过管理创新和技术创新, 加强量化管理, 完善激励机制, 加大对新市场的拓展力度, 进一步巩固并提升本公司的市场地位和综合盈利能力。

(三) 通过公开发行股票并上市, 成为公众公司, 增加了企业透明度和社会监督力度, 有利于本公司运行机制的完善和升级, 有利于提高本公司的知名度和社会影响力, 增强本公司员工的凝聚力和对所需优秀人才的吸引力。

五、上述业务发展规划与现有业务的关系

本公司上述业务发展规划将以现有业务为基础, 公司 IT 服务平台的建设以及拟开发的软件产品都已经具有现实的业务积累, 但在平台支撑能力及软件产品化方面都存在相当大的局限, 不利于本公司 IT 服务业务的规模化拓展。通过上述业务发展规划的实施, 可以进一步加强现有业务的拓展和技术提升, 在现有业务基础上有效地保障本公司发展战略的顺利实施。

首先, 实现上述业务发展规划要以本公司现有的技术、市场、服务网络和人员队伍为基础, 充分利用本公司发展过程中所积累的资质、资金、合作伙伴和客户等资源以及在多个定制化开发的软件项目实施过程中积累的软件开发成果。

其次, 上述业务发展规划将强化本公司现有的业务基础, 一方面, IT 服务平台的建设将极大地加强本公司 IT 服务及销售网络的综合支撑能力, 在支持市场拓展和服务实施方面弥补本公司现有销售及服务平台的不足; 另一方面, 针对目标行业的软件产品化开发将有效地降低公司相关软件项目实施的周期, 加强软件的可复用性, 提高软件项目交付的效率和质量, 更有效地支持市场一线的销售推广。

第三, 面对未来的市场发展机遇, 上述业务发展规划充分体现了本公司业务发展的战略定位, 并提出了清晰的业务构架和发展模式。在这种模式下, 本公司的营销和服务网络会延伸到目标市场的每个关键节点, 达成有效的市场渗透, 对提高公司的综合竞争力具有深远的影响。

六、本次募集资金运用对实现上述业务目标的作用

本公司本次发行募集资金的运用对公司实现上述业务目标具有重要战略意义和关键性作用, 主要体现在:

(一) 本次发行能够为公司发展战略提供充足的资金，同时建立起资本市场的融资窗口，为本公司的持续、快速发展提供了可靠的资金保障。

(二) 通过完成募集资金投向的联信永益 IT 服务平台项目的建设，本公司可以在包括总部、分公司/办事处和 ICT 服务中心的业务层面上，建立相应的市场销售、技术支持或服务实施等面向客户的前端系统，并按整体规划，建设一个统一的管理支撑系统和 IT 公共支撑系统（含办公设备、网络建设、EPM 系统开发等），结合研发支撑，实现对市场营销、职能管理和技术研发三大系统资源的有机整合。建成后的 IT 服务平台将覆盖全国主要省会城市，服务网点基本上能够支撑各省/市/自治区的业务，在业务量较大的华东、华南和华北地区也充分考虑了市场销售、技术支持及服务力量的重点保障，这种设计将确保目标区域或行业客户的 IT 服务需求能够得到及时的关注和发掘。

IT 服务平台的建设充分体现了本公司整体业务发展的战略取向。在业务拓展上，本公司将依托研发支撑系统提供的以自主研发产品为核心的各种解决方案，在完善的 IT 公共支撑系统的支持下，有序、有效地组织内部的市场销售、技术支持和服务实施力量，确保公司所有 IT 服务产品和解决方案从研发开始，就能充分把握市场前端汇集的完整的客户需求，研发成熟的产品和解决方案可以透过广泛覆盖的销售网络，快速推送到目标客户，服务实施工作则可以得到各服务网点近距离、及时的支持。

此外，IT 服务平台项目建成后，依靠广泛合作战略形成的市场基础，依靠自身销售队伍在各分公司/办事处层面的布署，本公司的市场销售力量会渗透到各个关键目标市场。前端销售节点的扩张对技术支持队伍的建设和及时响应会提出非常高的要求。依靠本项目建成后的视频会议系统、IP 电话系统和 EPM 系统中完善的知识管理系统，本公司技术支持队伍可以快速、便捷、高质量地支持来自全国各地的响应需求，分布在各地的技术支持资源可以在各个区域市场之间进行有效的调配，充分发挥这些资源的可复用价值。

(三) 基于募集资金到位后的支持，本公司将完成电信运营商下一代业务运营支撑系统等四个软件产品的研发，通过建设相对完善的、独立的、自有的开发、测试和演示环境，提高公司的软件项目实施能力。围绕所开发的软件产品，本公司可以制订更清晰的市场策略，在目标行业的项目竞争中也会有更多价格和交付

时间方面的优势；对公司技术支持及服务实施队伍而言，不必在客户现场配备大批的开发人员，消耗大量的需求分析、设计和反复沟通时间，从而有效地缩短项目实施周期，大幅度降低公司的项目实施成本。这两方面效率和质量的提升，对本公司经营效益的提高将形成开源、节流的双重支持，也从总体上充分扩大了本公司软件项目的实施能力，使本公司能够面向目标行业提供更具竞争优势的系列解决方案，有效地增强公司的核心竞争力。

（四）本次发行成功后，结合对拟投项目的建设，本公司将通过深化改革和组织结构调整等措施，进一步完善法人治理结构，确保本公司未来业务发展有良好的管理体系和机制支持。同时，公众上市公司身份将进一步提高本公司的公信力和社会知名度，增强本公司对社会优秀人才的吸引力，提高公司的人力资源优势，巩固、提升本公司的行业竞争地位，进而有效提升公司的持续发展能力。

第十三节 募集资金应用

一、募集资金运用概况

(一) 本次发行募集资金总量

本公司首次公开发行股票数量为 1,750 万股，发行价格为【 】元/股。募集资金总额【 】万元。扣除发行费用后，本次募集资金净额为【 】万元。

(二) 募集资金运用计划

1、募集资金项目投资进度及具体投资计划

经 2009 年 2 月 10 日召开的公司 2008 年年度股东大会审议通过，本公司首次公开发行股票募集资金将用于以下五个项目的投资，项目按轻重缓急排序。五个项目共需投入资金 21,200 万元，本次发行募集资金超过项目资金需求部分，将用于补充本公司流动资金。本次发行募集资金不能满足项目资金需求部分，本公司将自筹资金解决。本次发行股票募集资金的投资进度安排如下表：

表 13-1

单位：万元

序号	项目名称	总投资	第一年	第二年
1	联信永益 IT 服务平台	2,600.00	2,046.57	553.43
2	联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统	4,895.00	3,967.08	927.92
3	联信永益电信网络资源管理系统	4,710.00	3,563.45	1,146.55
4	联信永益数据应用集成系统	4,491.00	3,643.04	847.96
5	联信永益无线数据网络系统	4,504.00	3,416.32	1,087.68
合计		21,200.00	16,636.47	4,563.53

本次发行募集资金的具体投资计划如下表：

表 13-2

单位：万元

序号	项目名称	固定资产投资总额		铺底流动资金	研究开发费用		总投资
		设备	场地		开发	培训	
1	联信永益 IT 服务平台	775.44	927.37	319.19	540.00	38.00	2,600.00
2	联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统	1,483.66	1,701.00	716.34	960.00	34.00	4,895.00
3	联信永益电信网络资源管理系统	1,573.88	1,587.60	658.52	864.00	26.00	4,710.00
4	联信永益数据应用集成系统	1,417.82	1,512.00	646.18	888.00	27.00	4,491.00
5	联信永益无线数据网络系统	1,484.19	1,512.00	639.81	840.00	28.00	4,504.00
总计		6,735.00	7,239.97	2,980.04	4,092.00	153.00	21,200.00

募集资金投资的五个项目都需要构建网络系统和测试环境，本公司拟建设一套网络系统和测试环境由五个项目共享。网络系统和测试环境的建设成本在五个项目中平均分摊。各项目在设备上的具体投资见下表：

表 13-3

单位：万元

序号	项目名称	各项目独立投入的设备			各项目分摊的设备		各项目设备投资小计
		研发设备	办公设备	研发软件及工具	网络系统成本分摊	测试环境成本分摊	
1	联信永益 IT 服务平台	426.00	122.00	50.00	52.00	68.00	718.00
2	联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统	1,000.76	96.00	157.00	52.00	68.00	1,373.76
3	联信永益电信网络资源管理系统	1,112.90	86.40	138.00	52.00	68.00	1,457.30
4	联信永益数据应用集成系统	978.00	88.80	126.00	52.00	68.00	1,312.80
5	联信永益无线数据网络系统	1,045.25	84.00	125.00	52.00	68.00	1,374.25
	合计	4,562.91	477.20	596.00	260.00	340.00	6,236.11

2、募集资金项目前期投入情况

为保证募集资金投资项目的顺利实施，同时根据电信运营商重组及 3G 发牌带来的市场变化，公司先期已启动了 IT 服务平台项目和电信运营商下一代业务运营支撑系统项目，截至 2009 年 12 月 31 日，上述两项目已分别投入 2,654,319.20 元和 5,378,916.00 元，具体情况如下表：

表 13-4

单位：元

支出情况	IT 服务平台	支出金额	电信运营商下一代业务运营支撑系统	支出金额
	内容	2009 年	内容	2009 年
	1、固定资产购入		1、固定资产购入	
	2、无形资产购入		3、无形资产购入	
	3、研发支出	2,654,319.20	3、研发支出	5,378,916.00
	4、其他支出		4、其他支出	
	合计	2,654,319.20	合计	5,378,916.00

(三) 项目备案情况

1、公司本次募集资金拟投资的五个项目已全部向北京市海淀区发展和改革委员会办理备案手续，具体情况如下表：

表 13-5

项目名称	备案文号	备案日期
联信永益 IT 服务平台项目	京海淀发改（备）[2008]22 号	2008 年 2 月 1 日
联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统项目	京海淀发改（备）[2008]24 号	2008 年 2 月 1 日
联信永益电信网络资源管理系统项目	京海淀发改（备）[2008]23 号	2008 年 2 月 1 日
联信永益数据应用集成系统项目	京海淀发改（备）[2008]25 号	2008 年 2 月 1 日
联信永益无线数据网络系统项目	京海淀发改（备）[2008]26 号	2008 年 2 月 1 日

2、募投项目的环评核准情况

发行人已依据《建设项目环境保护管理条例》及有关环保法律、行政法规、部门规章等规定，向北京市海淀区环境保护局办理了本次发行募集资金投资项目的环评评价手续，并于 2008 年 7 月 18 日取得了北京市海淀区环境保护局的相关批复，具体情况如下表：

表 13-6

项目名称	批复文号	备案日期	“三废”排放
联信永益 IT 服务平台项目	海环保管字[2008]1071 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统项目	海环保管字[2008]1070 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益电信网络资源管理系统项目	海环保管字[2008]1069 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益数据应用集成系统项目	海环保管字[2008]1057 号	2008 年 7 月 18 日	无
联信永益无线数据网络系统项目	海环保管字[2008]1072 号	2008 年 7 月 18 日	无

发行人本次募集资金投资项目除涉及投资立项和环境保护行政许可程序外，尚不涉及土地管理、建设管理等行政许可事项，因此，发行人无须履行相应的审批、核准或备案程序。

保荐机构经核查后认为：本次募集资金投资项目实施已履行了相应的审批、核准或备案程序。

发行人律师经核查后认为：本次发行募集资金投资项目已依据法律、行政法规和规范性文件履行了项目实施所必须的审批、核准或备案程序。

（四）募集资金投资项目选址情况

本公司于 2008 年 11 月 1 日与北京恒量房地产开发公司（代理公司）签署了《房屋认购意向协议书》，协议约定公司认购北京恒量房地产开发公司代理的北

北京市海淀区紫金数码园项目中的第三座套内建筑面积为 4,000 平方米的房产, 单价 1.47 万元/平方米, 总价款 5,880 万元。2009 年 11 月 25 日, 双方签署补充协议, 将上述《房屋认购意向协议书》的有效期延长至 2010 年 5 月。

(五) 募集资金缺口或超过募投项目投资总额部分的安排

本公司募集资金投资项目投资总额为 21,200 万元, 本次发行预计募集资金净额为 45,985 万元。报告期内公司主营业务收入增长较快, 预计未来几年也将保持稳定的增长趋势, 对流动资金的需求会随之增加。另外, 本公司所处行业开展系统集成业务的特点是承接订单需占用大量营运资金, 并且收款期较长, 报告期内公司营运资金一直较为紧张。

本公司实际募集资金超出项目需求的金额将用于补充流动资金, 如补充流动资金计划实施后仍有余额, 本公司将根据未来发展与计划, 在充分评估、论证可行性的前提下, 根据公司章程、募集资金使用管理办法等有关规定履行相应程序, 决定剩余资金的具体安排。

二、固定资产投资必要性

本次募集资金到位后, 在软、硬件设备和办公场所等固定资产方面将投资 13,974.97 万元。其中, 投资软、硬件设备 6,735 万元, 用于公用网络和测试环境、产品开发软硬件环境、开发人员办公设备以及 IT 公共支撑系统相关设备的采购; 投资办公场地 7,239.97 万元, 用于总部开发及办公场所的购置。投资这些固定资产的必要性分析如下:

(一) 行业应用软件的产品化开发必须依托占用大规模固定资产的研发环境

过去由于资金限制, 本公司没有实力进行大规模固定资产的投入。公司所承接的软件项目开发主要在客户现场进行, 借助客户的开发环境和设备进行定制化开发。对客户来说, 驻场式项目开发模式有利于客户和本公司开发团队之间的沟通及进度控制, 只要条件允许, 客户也愿意为公司提供在现场开发的便利。在这种模式下, 公司仅需投入项目开发人员的办公设备, 因此固定资产规模偏小。

但这只是一种特定时期、特殊情况下的双赢模式。由于客户提供的开发和测试环境仅仅以项目为中心, 客户现场的软、硬件设备等资源必然有限, 而且允许公司使用的时间也很有限, 不可能有效地支持系统的、复杂的、周期较长的软件

产品化开发过程。

基于这方面原因，本次发行募集资金拟投的四个软件产品的研发以及 IT 服务平台项目中内部 EPM 系统的开发，都必须配备一个完善的软件研发环境，要建立各种硬件基础平台、操作系统平台、数据库平台和中间件平台，并模拟出实际的使用环境来对软件产品进行测试和检验。这种研发环境的建设必然要占用较大规模的固定资产投资。

（二）拥有自己稳定的研发环境是公司组织产品研发的战略选择

作为一家从事软件与 IT 服务的公司，要想实现长久发展，就必须不断地推出自己的新产品，而要实现这一点，拥有自己的研发和生产环境是一个基本条件。

通过本次募集资金项目公用网络和测试环境、产品开发软、硬件环境以及办公场所的投入，为各个软件产品开发提供了一个共享的平台，避免了重复建设，有利于资源共享和协同工作，并能初步建成公司自己稳定的产品研发基地。这种方式一方面能保证知识的有效积累，有利于培养和吸引高水平的技术人才，同时能够切实保证公司产品开发的效率和质量。

（三）投资于营销和服务网点及 IT 公共支撑系统建设的固定资产能为公司带来多重经济效益

“IT 服务平台项目”中营销和服务网络及 IT 公共支撑系统的建设，主要用于各个网点基础设施的投入以及改造、扩建目前的 IT 公共支撑系统。平台建成后所带来的效益体现在以下几方面：

首先是销售网络扩建后整体销售能力提升带来的直接经济效益；其次，跨域组网形成的高效的协同工作平台能够从减少差旅活动、提高资源共享度、减少技术支持人员数量等方面形成有效的节支；此外，覆盖广泛的营销和服务网点能够更快速地传播公司的社会影响，有利于公司接触更多的合作资源，确保公司 IT 服务连锁网络战略的顺利实现。

总之，固定资产投资是公司向软件产品化转型、建立先进的 IT 服务标准化体系和吸引高水平人才的必然选择。有针对性的加大固定资产投资比例，将大大提高公司的核心竞争力。

三、募集资金投资项目与公司现有业务的关系

（一）总体关系

本次募集资金主要投入“联信永益 IT 服务平台项目”、“联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统项目”、“联信永益电信网络资源管理系统项目”、“联信永益数据应用集成系统项目”和“联信永益无线数据网络系统项目”五个项目的建设。其中，IT 服务平台项目属营销和服务平台建设型项目，其他四个项目均为本公司主要软件产品的研发项目。

上述项目的建设都是在公司现有软件项目成果、IT 支持平台和服务网络基础上，为满足未来新的应用环境（如电信行业 3G 时代）和市场需求，而实现进一步的更新换代、软件产品化和服务标准化。募集资金投入后，四个软件产品的研发及 IT 服务平台项目中公司 EPM 软件系统的开发所需的网络系统和测试环境由公司统一构建，由五个项目共同使用。

（二）四个软件产品项目与现有业务关系

经过多年的发展，公司在软件开发方面已经形成了大量的业务和技术积累，但这种积累目前还局限于满足客户定制化需求，停留在项目滚动复用阶段，通用性差、产品化程度较低，难以满足未来市场新的需求。“电信运营商下一代业务运营支撑系统”等四个软件产品开发项目是在公司现有软件项目开发成果基础上的继承和创新，实现“更新换代”和“产品化”。

1、更新换代：随着目前 3G、NGN 和 SOA 等新技术的开发、成熟和应用，软件产品的应用环境和客户需求发生了本质性的变化，原有软件项目的架构设计、核心模型和功能模块与新的业务和技术环境需求存在较大差距。因此在现有软件项目成果的基础上更新换代，以满足 3G、NGN 和 SOA 等新技术的软、硬件环境需求。

2、产品化：在现有技术成果的基础上，统一整合现有软件项目成果，采用灵活、可扩展的面向服务的架构体系和核心模型，建立符合国际和国内标准的业务和技术标准规范体系；总结不同客户和不同项目的共性需求，实现产品的通用型功能，并在此基础上，实现产品的可灵活配置，快速满足不同客户的个性化需求。

四个软件产品的现有业务基础与募集资金项目工作对比如下表所示

表 13-7

项目	现有业务基础	募集资金项目工作
联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统	<p>根据原有项目需求,已经积累了以下软件项目成果:</p> <p>①联信永益综合计费账务系统;</p> <p>②联信永益客户资源管理系统;</p> <p>③联信永益电信分析与决策支持系统;</p> <p>④联信永益综合业务支撑系统;</p> <p>⑤联信永益无线综合业务营账系统;</p> <p>以上成果已经在北京网通计费账务、业务受理和客户资源管理等方面的项目中取得成功案例。</p>	<p>(1)更新换代:原有软件项目成果主要是满足网通传统固话、数据业务和小灵通业务需求,募集资金项目主要是面向下一代 3G 和全业务运营商的运营支撑需求,在实时数据采集接口、计费账务模型、核心业务流程、客户价值模型和增值服务内容等各个方面都有了本质性的改变,并根据客户的新需求增加了新的功能。</p> <p>(2)产品化:原有项目成果,主要是针对客户运营支撑系统中的不同项目需求而形成的,项目成果是分散的、非通用型的;而此次募集资金项目产品研发的主要目标是:</p> <p>①统一整合:总结原有各个软件项目的成果,以 SOA 和 ETOM 模型为指导,建立统一的、可灵活扩展的满足移动和固定电话等全业务模式的新一代的电信业务运营支撑系统(BOSS)体系架构。</p> <p>②通用化:对 3G 和全业务运营需求进行充分调研,建立符合国际国内标准的接口体系规范,在现有系统的功能的基础上不断完善和扩展,使其具有跨平台性和通用型,能够满足不同运营商和不同区域的共同需求。</p> <p>③可配置:在通用功能的基础上,开发灵活的可配置的功能,满足不同运营商和不同区域客户的个性化定制和服务功能。</p>
联信永益电信网络资源管理系统	<p>现有软件项目成果主要包括:</p> <p>①联信永益电信管线资源管理系统;</p> <p>②联信永益奥运资源管理系统</p> <p>现有版本的软件产品已在北京网通公话资源管理系统、北京移动企业机房管理系统、北京网通奥运资源管理系统平台、北京网通企业资源管理 1.5 期管线资源管理系统工程、北京网通重通局综合业务管理系统工程和北京网通网管中心传输电路调度系统得到应用并取得成功案例。</p>	<p>(1)更新换代:原有软件项目成果主要是满足固话和小灵通等固网运营商网络资源的管理需求,募集资金项目主要是面向 3G 和 NGN 的新一代电信网络资源管理需求,实现网络资源的融合型管理,在网络总体结构、网络设备和管线资源等各个方面都有了本质变化。</p> <p>(2)产品化:此项目产品化重点在于以下方面:</p> <p>①统一整合:总结原有电信管线资源管理系统的建设,以 TMN 和 ETOM 模型为指导,融合各专业网络资源管理技术,建立统一的、可灵活扩展的电信网络资源的体系架构;</p> <p>②核心模型设计:增强网络拓扑模型、网络优化模型等核心模型的设计工作,形成公司在电信管理资源管理方面的核心竞争优势;</p> <p>③功能扩展和完善:在原有系统功能基础上,增加满足 3G 和 NGN 等新一代网络资源管理的功能,完善各系统功能,实现电信管线资源管理的界面化和可配置化,满足不同运营商客户的个性化定制需求。</p>

联信永益数据应用集成系统	<p>现有相关软件项目成果：</p> <p>①联信永益企业信息仓库解决方案；</p> <p>②联信永益企业数据仓库解决方案；</p> <p>③联信永益应用集成解决方案。</p> <p>公司的现有成果主要是在烟草行业数据中心的的项目中积累而得到的。目前已经完成了烟草行业企业信息资源规划的部分内容，初步建立了业务模型和数据模型，实现了信息资源管理平台，在宁波卷烟厂、龙岩卷烟厂、湖北中烟集团得到运用。通过烟草行业数据仓库项目的实施初步形成了针对工业和商业企业的分析应用模型，在北京烟草专卖局、宁波卷烟厂、龙岩卷烟厂、长沙卷烟厂得到运用。数据交换服务平台以项目定制的方式在宁波卷烟厂、湖北中烟得到运用；信息安全方面，形成了对用户访问安全的解决方案，对于数据存储安全也有一定的项目经验积累，在宁波卷烟厂、长沙卷烟厂、龙岩卷烟厂、北京烟草专卖局得到运用。</p>	<p>本募集资金项目是在原有软件项目成果的基础上，重点实现数据资源整合类项目的产品化。其主要内容体现在以下方面：</p> <p>①统一整合：总结原有各个软件项目的成果，以 IRP 和 SOA 理论为指导，建立统一的、可灵活扩展的面向服务的体系结构；</p> <p>②核心模型设计：总结联信永益在电信、政府、烟草和金融等行业的建设经验，加强行业化的数据仓库的核心业务模型和数据模型设计，增强产品的核心竞争力；</p> <p>③通用化：原有项目成果主要是针对烟草行业，而且主要是依托 IBM 的 SOA 中间件和数据仓库解决方案基础上实现的。此次募集资金的项目重点是面向不同行业客户的共性需求，采用跨平台、开放的技术路线，研发具有联信永益自主知识产权的 SOA 架构平台和资源规划（IRP）平台。该平台采用符合国际标准的技术接口规范，具有通用性和可扩展性，可广泛应用各种不同厂家的软硬件环境，摆脱目前现有项目依赖 IBM 产品的局面。通过自主知识产权产品的研发，将大大降低产品成本和未来项目建设成本，提高企业效益；</p> <p>④个性化定制：满足不同类型客户在数据资源管理、数据分析和数据发布等方面的个性化的配置和定制功能。</p>
联信永益无线数据网络系统	<p>①已完成对无线数据网络系统的整体调研与分析，WLAN 无线局域网全系列产品及运营支撑系统的开发并投入商用；</p> <p>②已成为 2008 年奥运会鸟巢、水立方、奥运会主新闻中心（MPC）、国际广播中心（IBC）、奥运村等十大主要场馆及场所的 WLAN 供应商，也是沈阳、上海分赛场的 WLAN 供应商及解决方案提供商；</p> <p>③联信永益是北辰集团国家会议中心及酒店的解决方案和系统集成提供商。</p>	<p>（1）升级换代：现有项目成果主要是基于 Wi-Fi 技术的，因此对现有无线数据网络系统进行技术创新与升级，通过对 Wi-Fi 和 WiMAX 网络产品及其运营管理系统的整合，开发符合 3G（WiMAX）需求的无线数据网络系统。</p> <p>（2）产品化：现有项目成果是针对具体项目形成的，此募集资金项目的主要目标是总结现有项目成果，面向基于 3G-WiMAX 的无线城市需求，融合相关技术，建设既有通用性又可灵活配置的无线数据网络的产品化系统。该产品主要包括：资源管理子系统、账务管理子系统、计费管理子系统、事件管理子系统以及针对不同业务系统的配置模块等。实现对运营商及行业客户定制上层应用服务的支撑。</p>

（三）IT 服务平台与现有业务关系

对于“IT 服务平台项目”，重心是公司营销和服务网络的建设以及 IT 公共支撑系统的改造和扩建。在现有的业务格局中，公司总部、外地分公司和办事处以及围绕 ICT 服务项目所建立的 ICT 服务网点，已经形成了一个基础的营销和服务网络，但这个网络的覆盖面、支撑能力有限，不能有效地支持公司业务的快速

扩张。通过“IT 服务平台项目”的建设，可以有效地弥补公司现有平台的不足，对公司市场销售、技术支持和服务实施等前端系统、IT 支持等支撑系统的相关资源做到有机的整合。

表 13-8

项目名称	现有业务基础	募集资金项目工作
IT 服务平台	营销和服务网络现状： ①本公司已设立哈尔滨、西安、成都、广州和上海分公司以及天津、湖南、宁波、龙岩和内蒙古五个办事处，信息公司已设立广州、深圳、武汉分公司； ②在全国八十多个县级以上城市具备技术服务力量； ③办公场所全部租用。	营销及服务网络扩建情况： ①在总部购置办公场所、办公设备； ②扩建现有分支机构，新建沈阳、乌鲁木齐、重庆和杭州四个分公司以及兰州、昆明、南京和青岛四个办事处，购置办公设备、建立基本队伍； ③在所有省会一级城市设立“联信永益 ICT 服务中心”。
	公司现有 IT 支撑系统情况： 公司内部局域网和公共 IT 业务系统基本建成；EPM 系统完成了重点功能模块的开发。	IT 公共支撑系统改造和扩建情况： ①建立统一的广域网络平台； ②改造现有的公共 IT 业务系统，新建 IP 电话会议系统及视频会议系统； ③开发和完善内部 EPM 系统。

四、募集资金投资项目运用的具体情况

（一）联信永益 IT 服务平台项目

1、项目建设的必要性

近几年来，随着计算机技术特别是网络、通信技术的飞速发展，IT 越来越深入到企业的核心业务，影响着企业的策略制定和业务发展，对 IT 环境的可靠性、可用性和快速适应性也提出了越来越高的要求。对于所有企业而言，如何把有限的 IT 资源有效地应用于核心业务，最快地获取专业的 IT 技术支持，实现对系统的完善管理，提高自身的工作效率，降低 IT 运营成本，进而增强企业的竞争力，是必须面对的问题。这一问题的日趋重要性也为专业的 IT 服务提供商创造了更多的商机。为了更好地把握这种商机，确保主营业务持续发展，公司必须有一个强有力的营销和服务网络支撑平台。

目前形势下，尽管本公司已经具备了相当高级别的业务资质，初步建立了一支梯队化的管理、市场和技术服务队伍，公司内部仍然存在营销及服务网络的覆盖不够广、技术支持队伍配套建设不足、服务实施队伍力量不足和 IT 公共支撑

系统不够完善等问题，不解决这些问题，公司后续的业务扩张必然会受到这些瓶颈的限制。通过 IT 服务平台项目的建设，可以有效地克服这种限制。

2、项目的市场分析

(1) 市场容量及前景分析

计世资讯的研究表明：2007 年，在支持服务市场与专业服务业务的拓展和推动下，中国 IT 服务市场规模总量达到 935.1 亿元，较 2006 年增长 27.3%，明显高于中国硬件市场和软件市场的增长速度，显示出较强的增长态势。受到中国良好的宏观经济环境和不断凸显的市场需求的影响，2008 年，虽然受到金融危机的冲击，中国 IT 服务市场规模总量依然突破千亿大关，达到 1,187.4 亿元。2009 年市场总量将达到 1,565.3 亿元。虽然继续受全球金融危机的影响，但受国家刺激经济政策和产业升级扶植的利好推动，未来几年，中国 IT 服务市场将继续保持较快增长。集成服务仍是 IT 服务中的重要市场，其中电信、金融、政府仍然是国内集成开发服务最大的需求者。公司自成立以来，一直专注于上述电信、烟草、政府等行业、部门的 IT 服务市场，积累了大量的客户资源和技术、市场优势，IT 服务平台的建设将为公司提供一个覆盖面广、更加贴近客户的快速反应营销与服务平台，整体提高公司与业内竞争对手的综合竞争能力。

首先，本项目建设的市场定位在以下三个方面：①服务于公司的销售，将公司的产品与服务解决方案，能够在覆盖区域实现良好的销售推广；②服务于公司的客户，完整的服务网络将是为客户提供售后与 IT 服务支持的有效手段；③服务于公司的战略规划，通过分布广泛的销售和服务网络，使公司能够与最终目标客户形成更多有效的联结界面，便于公司从市场和技术的角度，更及时、有效地汇集客户在业务、技术发展过程中出现的各方面需求，为公司引进新产品、新技术及进行业务发展战略的整体规划提供第一手资料，确保公司战略规划的制定有充分的市场依据。

其次，本项目的潜在市场是服务于公司的战略合作伙伴：一方面公司可以整合目标市场范围内市场合作伙伴的资源，把公司的资质、产品及解决方案优势与合作伙伴的客户资源优势紧密结合起来，进行针对目标市场的重点公关；另一方面公司也可以整合目标市场范围内技术合作伙伴的资源，把一些中低端的 IT 服务实施工作或专业性较强的技术实施工作外包给本地或本行业内的专业技术公司，从而有效降低公司自己组织力量进行实施的风险和成本。基于这两种模式形

成的战略合作关系将有效地增强公司整体业务拓展的力度和速度。

综上，利用新建的 IT 服务平台，基于在资质、资金、产品及解决方案等方面形成的竞争优势，公司可以更有效地延伸销售和服务触点，在新的区域或行业市场更加灵活、有效地整合目标市场的各方面资源，该项目的市场前景良好。

（2）市场风险分析

本项目的市场风险主要体现在以下几个方面：

① 销售效率风险。该平台能否被销售人员所认同和使用，并为销售工作带来便利，是首要考虑的问题。三个前端系统需要三个支撑系统的配合工作，如技术与研发对于销售工作的支持等，但如果通过平台的使用，这种支持的效率与效果并不能得到良好的提升，将会直接影响到前端销售人员的使用效率，造成平台投入的失效。

② 管理效率风险。管理支撑平台也是本项目的的一个建设目标，但管理效率的提升并非单一的系统建设就能解决的，更重要的工作是建立在 BPR 的基础之上的工作流程、管理流程与系统的配合。如何进行有效的结合，是本项目的另一市场风险所在。

③ 服务认可度风险。IT 服务平台建设的最终目的是要得到客户的认同。得到客户认同的最有效方式就是服务质量和效率的提升。因此，如果项目建设过程中及建成后不能保证服务的高质、高效交付，就会形成一种负面效果。

在积极捕捉市场机遇的同时，公司将特别注重防范市场风险：首先，公司业务流程、管理体系及 IT 平台的设计都要以“以客户为中心”为指导；其次，努力实现兼顾效率与质量的技术与管理的有机整合；第三，采取切实手段减少重复投入和过度投入，充分提高公司资源的利用率。

（3）竞争对手分析

从细分业务的角度分析，公司在此领域的主要竞争对手可以分为三类：

第一类是一些着眼于高端客户 IT 服务及围绕自己产品提供 IT 服务的国际大公司（如 IBM、HP 等），他们有规范的服务体系和强大的技术服务队伍。但对这类公司而言，中低端的 IT 服务项目很难满足他们最基本的利润要求，受高成本限制，在承接一揽子项目时如果包含了一些中低端的 IT 服务项目，他们一般也会分包给类似本公司等第三方 IT 服务商来实施。

第二类是一些以分销和提供产品售后服务为主的竞争对手（如神州数码、联

想电脑等)，这类竞争对手往往以自身产品的营销及服务网点为支撑，所提供的 IT 服务更多情况下是服务于本公司生产或代理/分销的产品等，其服务对象和服务内容都有很大的局限性。

第三类是一些区域性的或专注于一定行业的竞争对手。这些对手的优势主要表现在本地化或在行业内的灵活服务优势、低成本价格优势及专项服务优势等，但其 IT 服务平台的综合支撑能力与本公司相比都存在相当大的差距。

(4) 本公司的竞争优势分析

本项目为公司自有网络建设，原则上使用国际通行的网络部署与管理技术，在必要的场合将使用公司自有产品。公司是业内知名的 IT 服务企业，拥有成熟的技术管理体系和执行团队，技术人员熟悉相关产品和网络的安装调试，项目实施具有良好的技术基础。另外，IT 服务平台的建设定位于增强本公司的销售实现及服务交付能力。项目建设成功后，可以从以下几方面提高本公司的竞争力：

① 建立覆盖更完整、更贴近客户的营销和服务网络

建成后的 IT 服务平台将覆盖全国主要省会城市，营销和服务网点基本上能够支撑各省/市/自治区的业务。在业务量较大的华东、华南和华北地区也充分考虑了市场销售、技术支持及服务力量的重点保障，这种设计将确保目标区域和行业客户的 IT 服务需求能够得到及时关注和发掘。

② 为软件及 IT 服务产品的研发需求汇总及销售提供了广泛的通道

立足广泛分布的营销及服务网点在客户一线的直接感触，公司在所有软件及 IT 服务产品研发启动阶段就能充分把握市场及服务前端汇集的完整的客户需求。而依托研发系统提供的成熟的软件及 IT 服务产品，以及改造、扩建后的 IT 公共支撑系统的支持，透过覆盖完善的营销和服务网络，可以快速地将各类解决方案和服务产品推送到目标客户，从而确保公司市场销售、技术支持和服务实施工作的效率和质量。

③ 加强资源复用，更有效地支持对客户需求的快速响应

本项目建成后，依靠广泛合作战略形成的市场基础，以及自身销售队伍在各分支机构的布署，公司的市场销售力量将渗透到各个关键目标市场，这种前端销售节点的扩张对技术支持队伍的建设和及时响应会提出非常高的要求。依靠本项目建成后的视频会议系统、IP 电话系统和 EPM 系统中完善的知识管理系统，公司技术支持队伍可以快速、便捷、高质量地支持来自全国各地的响应需求，分布

在各地的技术支持资源也可以在各个区域市场之间得到有效调配,充分发挥这些资源的可复用价值。

3、项目建设方案

(1) 建设目标

本投资项目旨在建设一个以营销和服务网络为核心的全国性的 IT 服务平台。主要建设目标是:

- ① 建立一个全国性的营销和服务网络,提升公司的营销和服务支持能力;
- ② 建设完善的 IT 公共支撑系统,对营销和服务网络实行统一支持和管理,提高 IT 服务产品和解决方案的标准化及推广过程的规范化。

(2) 建设内容

从涵盖内容来说,本项目的投资涉及对应营销和服务网络的建设、办公设备采购以及改造、扩建 IT 公共支撑系统的人员投入、办公设备采购和办公场所购置。

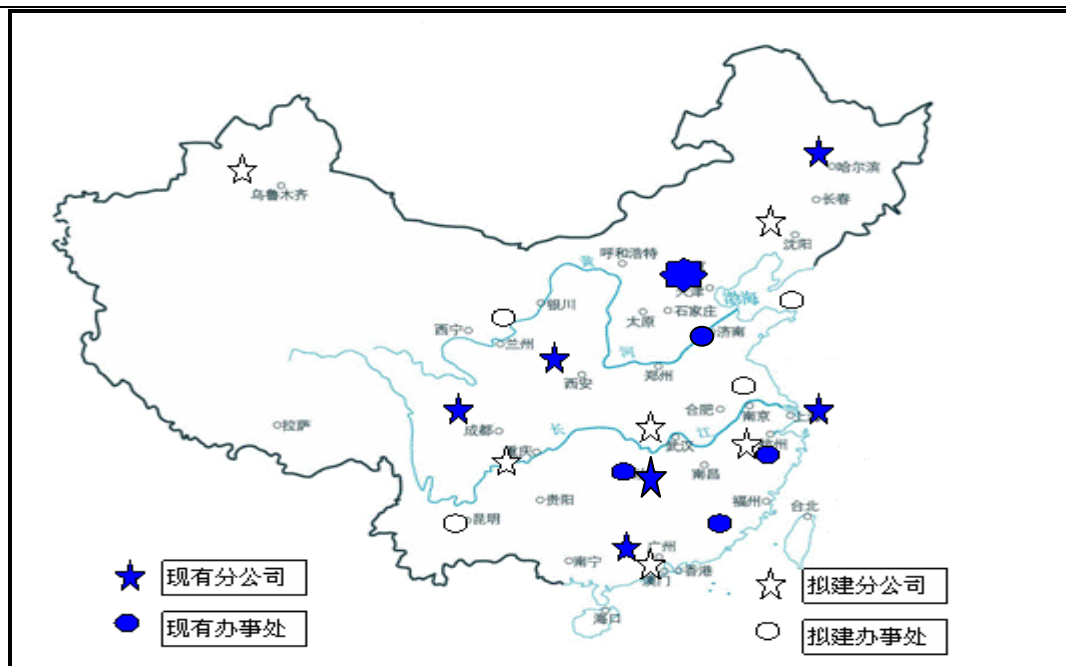
① 营销和服务网络建设

这项工作按总部、分公司和办事处、ICT 服务中心三部分建设。

对于总部的建设:结合建设 IT 公共支撑系统的人员队伍规模的扩张,现有办公场所必须进行调整,部分办公场所采取购置方式新建,配备相应的办公设备。

对于分公司和办事处的建设:现有的分公司和五个办事处均需要改造和扩建;拟新建的四个分公司(沈阳、乌鲁木齐、重庆、杭州)和四个办事处(兰州、昆明、南京、青岛)需要从头建设。这一部分的建设内容,主要是对应人员队伍建设和相应办公设备的购置,办公场所均采取租用方式。按此方案设立的分公司及办事处分布情况如下图所示:

图 13-1



对于 ICT 服务中心的建设：ICT 服务中心在各省会一级城市设立。原则上在设立分公司或办事处的城市，ICT 服务中心将依托分公司或办事处设立，可以共用分公司或办事处的办公环境。在没有设立分公司或办事处的其他省会一级城市，公司可以单独设立专业 ICT 服务中心，租用基本的办公场所并购置最常用办公设备。具体建设方案见下表：

表 13-9 联信永益 ICT 服务中心建设方案

分区	包含省份	设立分公司或办事处的省份	待新建 ICT 服务中心的省份	备注
华北区	包括北京、天津、河北、山西、内蒙古	北京、天津、内蒙古	河北、山西	新建 2 个
东北区	包括辽宁、吉林、黑龙江	辽宁、黑龙江	吉林	新建 1 个
西北区	包括宁夏、新疆、青海、陕西、甘肃	新疆、陕西、甘肃	宁夏、青海	新建 2 个
西南区	包括四川、云南、贵州、西藏、重庆	四川、云南、重庆	贵州、西藏	新建 2 个
华南区	包括广东、广西、海南	广东	广西、海南	新建 2 个
华东区	包括山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海	山东、江苏、浙江、福建、上海	安徽	新建 1 个
华中区	包括湖北、湖南、河南、江西	湖北、湖南	河南、江西	新建 2 个
港澳地区	香港、澳门	--	香港、澳门	新建 2 个

② IT 公共支撑系统建设

IT 公共支撑系统的建设主要包括三部分内容：

广域网络平台改造和扩建：更换部分陈旧或能力不足的网络设备，并在公司总部各办公场所之间、总部与各分支机构之间建立宽带网络连接，形成一个统一的广域网络平台。

公共 IT 业务系统改造和扩建：包括公司总部和各分支机构使用的现有邮件系统、安全管理系统、文件服务系统的改造，以及新建支撑协同工作的 IP 电话系统和视频会议系统。

EPM 系统的开发与完善：在公司现有的 EPM 系统基础上，结合 IT 服务业务拓展及管理需求，对企业内部管理软件系统进行升级、改造，对研发和维护队伍进行扩建，扩大开发用办公场所面积，并要配备必要的开发和测试设备。

(3) 项目进度安排

因项目涉及的建设与改造规模较大，人员较多，整体项目按一年半时间完成。

第一年拟对现有分公司和办事处以及依托分公司/办事处设立的 ICT 服务中心进行改造与扩建，主要任务是对现有公司网点的队伍进行扩建、对 IT 支撑系统进行改造以及配套办公设备、办公场所的购置。

图 13-2 项目进度安排（1）

项目阶段	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
系统规划	■											
总部改造			■									
分公司改造				■								
办事处改造							■					
ICT 服务中心改造								■				
办公设备购置				■								
IT 支撑系统改造							■					
办公场所购置										■		
人员培训			■									

另外半年时间将完成对新设分公司与办事处以及所有 ICT 服务中心的投资建设，公司总部及现有分公司和办事处在这半年仍然要进行必要的扩张，建设内容与第一年类似。

公司于 2009 年新设了广州、深圳、武汉三家分公司及天津办事处，以适应公司 ICT 业务营销与服务网络发展的需要，截至 2009 年 12 月 31 日，该项目本公司已投入相关研发支出 265.43 万元。

图 13-3 项目进度安排 (2)

项目阶段	1月	2月	3月	4月	5月	6月
总部及现有网点扩建	■					
新建分公司	■					
新建办事处		■				
新建 ICT 服务中心	■					
购置办公设备		■				
新建 IT 支撑系统		■				
人员培训		■				

(4) 人力资源配置

为保证项目的顺利进行，本公司将为“IT 服务平台项目”的基础设施建设工作投入足够的人力资源支持，计划的主要人员为：

表 13-10

项目职责	人数	主要人员配置来源	工作说明
项目总监	1	现有人员兼	项目总负责，对项目整体进度和质量负责
软件项目经理	1	现有人员兼	对项目的 KAM 软件开发进度与质量负责。
集成项目经理	1	现有人员兼	对项目的集成工作进度与质量负责。
系统架构师	1	现有人员兼	负责公共 IT 支撑系统中网络、硬件及系统软件平台的设计
网络工程师	3	现有人员兼	负责网络系统方案的详细设计和实施布署
系统工程师	2	现有人员兼	负责 IT 平台主机、存储及文件服务系统的设计和实施布署
软件架构师	1	现有人员兼	负责 KAM 软件系统需求分析和总体设计
软件设计工程师	2	现有人员兼	负责 KAM 软件设计
ORACLE 数据库开发工程师	1	新增 1 人	负责数据库后台程序开发
高级程序员	2	新增 1 人	负责 IT 支撑平台程序的编写。
程序员	4	新增 1 人	负责 IT 支撑平台程序的编写。
软件测试人员	2	现有人员兼	负责软件测试
文档管理和培训	2	现有人员兼	负责编写用户文档和培训组织
小计	23	-	-

以上人员中将有 15 人着重从事 EPM 系统的开发，其中主要人员从现有队伍中抽调，专职人员新增 3 人。

4、投资概算

本项目预计投资 2,600 万元，主要分为建设投资和流动资金：其中建设投资 2,280.81 万元，流动资金 319.19 万元。建设投资包括固定资产 1,702.81 万元，研发费用投入 578 万元。其中固定资产投资明细如下表：

表 13-11

单位：万元

投资	投资项目	改造	新建	小计
公司总部	房产	927.37	-	927.37
	设备	22.36	-	22.36
分公司/办事处	设备	38.56	36.50	75.06
ICT 服务中心	设备	20.52	13.82	34.34
IT 公共支撑系统	设备	531.58	112.10	643.68
小计	房产	927.37	-	927.37
	设备	613.01	162.43	775.44
合计		1,540.38	162.43	1,702.81

5、效益分析

本项目为公司带来的收益主要表现为两个方面：一是 IT 服务销售收入的增加。通过销售网络的改造、扩建和扩张，在改造后的现有网点以及新建销售网点上，预期能够为公司提供更多的 IT 服务业务销售收入，这类收入包括电信业务代办代维类 ICT 服务收入、IT 系统运营维护类外包服务以及 IT 咨询服务收入，纯粹的软、硬件产品销售及系统集成收入不在本项目中核算；二是管理成本的降低。得益于先进的 IT 公共支撑系统的支持，公司可以更有效地调配总部及各分支机构的技术支持及服务实施资源，尤其是技术支持资源的调度将更加方便、快捷。另外，视频会议及 IP 电话系统的统一使用，除了能够大幅度降低公司在差旅费、通讯费等费用方面的支出，还可以缩小技术支持队伍的规模，进一步降低公司总体营运成本。在具体进行本项目的收益测算时，仅考虑 IT 服务销售收入部分的直接贡献，费用节约不予直接体现。

本项目计算期 7 年，其中建设期 1.5 年；自项目开始建设第二年即可产生收益，生产期按 5.5 年核算。

经测算，“IT 服务平台项目”建成后，预计年均实现销售收入 2,985 万元，年均实现净利润 580 万元。项目投资回收期为 5.2 年，投资利润率 28.8%，内部收益率 25%，净现值为 1,031 万元。

（二）联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统项目

1、项目建设的必要性

2008 年底以来，中国电信市场竞争结构发生了重大改变，经过大规模的重

组，形成了中国移动、中国电信与新联通三家全业务电信运营商，随着全业务的推进以及 3G 牌照的发放，中国运营商之间的竞争日趋规范和激烈，电信运营商之间的产品线和增值服务也越发丰富。

电信重组和 3G 业务的开展对中国电信产业发展起到了极大的推动作用，与 2.5G 网络相比，3G 网络在带宽、传输速率以及服务质量方面都有相当显著的优势，3G 网络为开展宽带多媒体数据应用提供了良好的基础平台。丰富的业务应用对业务发展、业务管理和网络支撑系统提出了更高的要求，为了满足未来电信新业务的支撑管理要求，电信运营商必须对适用于 2G-2.5G 网络的支撑系统进行改造和完善。

新电信业务必然会对它的“支撑系统”提出新的要求，从而导致新一代的电信综合营帐系统 NGBOSS 与原业务系统有巨大的不同，在目前的电信综合营帐系统（BOSS）中主要问题归纳起来有三点：首先，目前的 BOSS 系统对 3G 业务支持不足；其次目前的 BOSS 系统的时效性非常低（实时性不高）；再次目前的 BOSS 系统融合性不强。

联信永益根据多年的电信行业经验意识到 NGBOSS 是电信运营商提高收入保障能力、提高服务水平、提高竞争力的必选支撑行业软件产品。NGBOSS 的研发目的就是代替目前国内电信运营商所普遍使用的按月批量、预付/后付分开的“老综合营帐系统”，为国内运营商在 3G 业务上提供一个全实时、融合的综合业务受理系统和全实时、融合的计费帐务、收费查询系统，从而帮助运营商提高自身竞争力。

现有 BOSS 系统的种种不足，已经不能对电信运营商新业务及 3G 业务提供快速的支撑和强有力的保障。着眼于在激烈的市场竞争中占据有利的位置，各运营商均积极准备开展 3G 业务的运营，中国移动 TD-SCDMA 已经开始试商用，而中国电信与中国联通也分别于 2009 年推出了 3G 业务服务。在 3G 业务推动的同时，电信运营商在固网改造方面也将投入较大的精力，“光进铜退”工程仍将是 2009 年电信网络建设的重点之一。随着 3G 网络建设的大规模展开以及全业务竞争下各类新业务的开展，各电信运营商开始加大对下一代电信业务的运营模式、营销策略及其支撑系统建设的投入力度。

“联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统”不仅能够为经营 3G 业务的运营商提高收入及服务水平和竞争力，而且也将充分考虑到对现有 BOSS 系统

的逐步演进和升级。该系统将代替目前国内电信运营商所普遍使用的按月批量、预付/后付（预付业务为先付费后使用，后付费业务为先使用后付费）分开的现有的“综合营账系统”，为国内电信运营商新业务以及 3G 业务的开展提供一个全实时、全融合的综合业务受理、计费账务和收费查询系统。

2、项目的市场分析

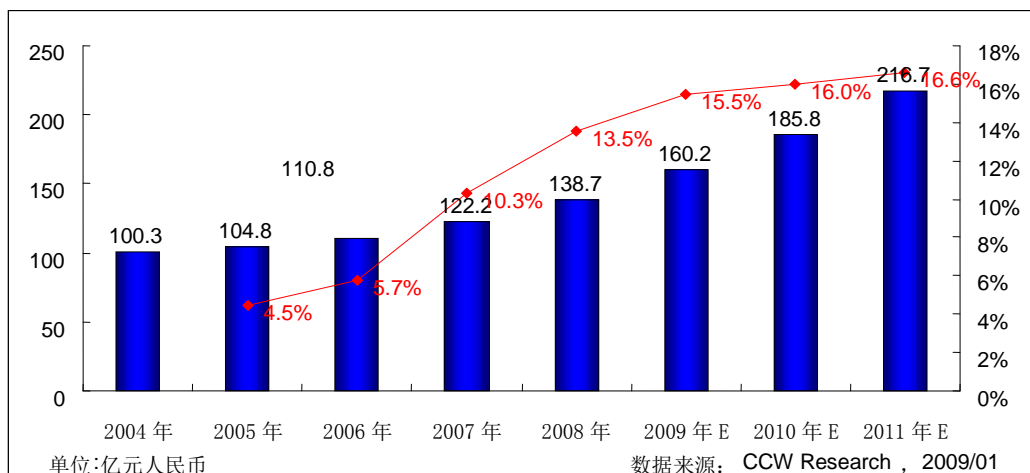
(1) 市场容量及前景分析

联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统项目是现有 BOSS 系统的升级换代产品。此系统融合了业务支撑系统与运营支撑系统，是一个电信行业综合的业务运营和管理平台，是电信运营商的一体化、信息资源共享的支撑系统。

目前国内还处在 NGBOSS 系统建设的尝试阶段，不管是移动、电信还是联通，所使用的均为批量的系统（按月计费）或是准实时的系统（按天、月结合）。这套系统在现在的业务模式下已经把其业务潜力发挥到了极致，随着新业务的逐渐上线以及 3G 业务运营的压力，已经无法胜任新业务以及 3G 业务的有效支撑，对于全新综合业务运营和管理平台的需求更加强烈。

计世资讯数据显示，2004 年到 2006 年由于各电信运营商开始对现有系统进行升级和补建，市场增长开始放缓。2007 年，市场开始复苏，当年市场规模达到 122.2 亿元左右。2008 年，随着 3G 建设的普遍展开以及 3G 对 BOSS 系统要求的提高，BOSS 系统建设投入增长加快。计世资讯预计 2008 年到 2011 年五年间，将是 BOSS 系统的建设高峰期，BOSS 系统市场规模累计将达到 700.1 亿元。2004~2011 年 BOSS 系统市场规模走势如下图所示：

图 13-4 全国 BOSS 系统市场规模及增长情况



在国外，一个成熟的电信运营企业在 BOSS 系统方面的投入一般占其总投入的 5%~10%，在新兴的电信运营商中，这一比例甚至高达 20%。而在中国，目前运营商在 BOSS 方面的投入比例还不到 1%。随着电信运营商重组的完成以及 3G 牌照的发放，我国电信投资额有望进一步提升，电信运营商对支撑系统的需求将伴随电信投资额的增加而迅速提升，电信运营商建设 BOSS 系统的热潮还将继续。

(2) 公司的市场前景分析

截至 2009 年 12 月 31 日，公司已获得的与 NGBOSS 相关的电信营业和计费账务相关系统实际订单情况如下：

表 13-12

项目名称	项目特点	项目实施情况
北京网通无线综合营账系统项目	系统面向客户服务，支持全方位营销的能力，从多方面为客户提供及时准确的营销、销售和服务支持，实现全程实时的系统，支持实时计费、实时账务、实时销账、实时停开机、实时信用度。	已完成
北京网通奥运营账系统项目	实现对奥运最核心的费率卡业务的完全支持，包括语音、数据、图像、专线等各种业务的受理、计费、账务、收费、结算、客户服务以及各种统计报表等。	已完成
08 年北京网通计费帐务系统融合改造应用项目	集中计费帐务系统承载着北京网通长话、市话、专线、小灵通等多套业务系统的计费帐务处理功能。通过提高全流程的自动配置能力，全面提升北京网通客户服务工作的质量和水平。	已完成

为把握本次电信业重组及 3G 发牌带来的市场机遇，公司对于 3G 项目研发的投入也随之加速，NGBOSS 系统的研发是公司 3G 项目研发工作的重点。鉴于本公司与北京联通多年来形成的业务合作基础，公司拟以北京联通的全业务运营需求下的 NGBOSS 系统为突破口进行研发储备，由于北京联通的业务涵盖范围广，复杂程度也较高，因此具备向新联通及其它电信运营商各省级分公司推广的价值。公司针对北京联通固网与移动融合后的全业务运营模式进行的电信运营业务支撑系统的研发，主要是使系统具有跨平台性和通用性，同时在通用功能的基础上，开发灵活的可配置的功能，以满足不同运营商和不同区域客户的个性化定制和服务功能。截至 2009 年 12 月 31 日，该项目本公司已投入相关研发支出 537.89 万元。

本项目的首要市场为国内电信运营商针对全新业务运营支撑系统的建设和升级市场，业务主要针对 3G 业务运营的三大电信运营商。公司在国内电信运营商运营支撑系统中已经具有一定的市场份额，客户关系稳固。公司 BOSS 系统技

术成熟度较高，且产品化步伐较快，这些均有利于公司在客户开发方面获得新的突破。除国内客户外，3G 业务的全球应用已经展开，对于适应发展的 BOSS 系统的需求相当强烈，在稳固国内市场的同时，海外市场也将成为公司 NGBOSS 系统的潜在市场。

随着 3G 市场的逐渐成熟，电信运营商对于 NGBOSS 系统的需求将更加明确，NGBOSS 系统的建设将进入新的洗牌期，一些技术弱、服务差的 BOSS 系统提供商将逐渐被市场淘汰，市场份额将进一步向综合实力较强的 BOSS 系统提供商集中。公司所研发的 NGBOSS 系统具有技术优势突出、产品线完整、客户资源丰富的特点，在新一轮的 NGBOSS 系统市场竞争中具有较强的综合优势。基于上述综合优势，在本项目顺利实施后，公司将在竞争中获得较大的市场份额，市场份额将达到 5%~10% 之间。

（3）市场风险分析

根据电信行业的发展趋势及电信行业的 IT 规划，NGBOSS 系统完全符合电信行业 IT 架构要求，根据计世资讯“2007 年中国软件行业研究报告”，国内 NGBOSS 业务在近几年内将会有较大发展，会给软件行业带来更多的系统更新换代的需求，从而创造出良好市场的机会，但与此同时参与竞争的厂家也较多，市场竞争激烈。

目前国内运营商的 BOSS 业务系统主要被亚信、朗新、东软、联创、联想、浪潮及联信永益等企业瓜分，其中公司所占的市场份额较小，公司开发出来新的 NGBOSS 产品后，虽然在产品上存在一定的优势，但是要扩张市场份额存在一定的困难和风险。

由于目前 3G 的设备基本上已经定型，而 NGBOSS 是一个应用软件系统，作为一个软件产品必然依赖于所承载的硬件系统和系统软件，如：交换机系统、服务器、数据库、WebServer 等，将来客户所用的硬件系统或系统软件存在一定的不确定性，如果客户使用的不是公司产品所支持的（如主机不是 IBM 的或数据库不是 ORACLE 等），则公司的软件产品就不能直接应用，而需要重新定制设计、开发、测试、产品化等，因此联信永益在 NGBOSS 产品支持的设备方面存在一定的产品推广风险。

因此，市场方面的风险对于 NGBOSS 系统来讲仍然存在，但是对于这些风险，公司可以通过市场、技术、管理的努力加以规避。

（4）竞争对手分析

目前公司在该项目市场的主要竞争对手包括亚信、联创、Amdocs 朗新和东软等。随着 3G 牌照的发放，一些公司加快了研发 NGBOSS 系统的速度。

①亚信

从 2004 年起，亚信就开始对 3G 发展进行跟踪，全程参与了各大运营商对 3G 业务标准的制定。到目前为止，亚信公司与四大运营商在融合计费、CRM 以及 BI 等方面均进行了深度合作，为中国移动及其 9 省市分公司提供业务支撑系统和服务；为福建联通成功搭建了下一代 BOSS 系统；亚信 2007 年 4 月获得了承建移动 3G 试验网的项目。亚信的 OpenBOSS 对 3G 业务的支持改造还处于尝试阶段，OpenBOSS 系统的实时性改造和融合改造也处于实验阶段。亚信在 NGBOSS 系统的市场份额中已经占据了较优势的位置。

②联创

联创先后为中国移动 8 省实施了 BOSS1.0、1.5、2.0 系统工程，在系统架构上实现了较高的提升和优化。联创为中国电信多省实施的计费与账务系统，在技术和项目实施上一直拥有一定的优势。在电信新规划下，联创于 2006 年完成 BSS 系统在江苏电信的全省推广，并赢得了四川电信、青海电信等的项目合同。联创在中国联通 BSS 项目全国 5 个试点省份中，赢得了用户数量最大的山东联通项目。联创还先后为中国联通黑龙江、甘肃、宁夏、内蒙古、贵州分公司提供核心支撑系统实施。2006 年，由联创承建的澳门联通本地电信业务支撑系统正式投入运行。

注：亚信和联创于 2009 年 12 月 6 日合并。

（5）本公司的竞争优势分析

公司涉足电信行业 BOSS 领域较早，具有多年的 BOSS 系统开发经验并形成了较强的竞争能力，在 2004 年公司在承建北京网通的“实时小灵通营账系统”就针对 3G 业务、实时性的 BOSS 和预付后付融合计费方面进行探索，并取得了成功，公司承接的北京网通项目也均顺利完成。电信运营商下一代业务运营支撑系统项目是公司现有 BOSS 业务的发展延续，是电信软件发展的必然途径。

从技术角度分析，公司拥有多年的 BOSS 系统开发经验，将基于标准的、开放的架构体系和中间件技术，并总结多年电信 BOSS 实践经验独立开发。目前，公司的 BOSS 开发技术达到国内领先水平，主要表现在：1、复杂性：全业务模型，

多年行业经验积累；2、实时性：①共享内存技术；②全实时计费技术；③实时交换接口技术；3、可靠性：服务于国内最有价值的省级固网运营商之一，经受住了奥运会援助保障的高可靠性和高稳定性要求的考验，已经处于行业领先水平。本次募集资金一旦到位，联信永益将用较短时间实现 NGBOSS 系统的产品化，为快速抢占市场份额奠定坚实的产品基础。

从人才角度分析，联信永益拥有强大的开发团队和人才储备。目前公司电信软件部从事定制化软件开发的技术队伍有 80 多人，其中包括多名具有丰富行业经验的高级软件人才和电信行业业务专家。

从产品线角度分析，本公司在保持 NGBOSS 系统技术领先的同时，对其中电信运营商正在规划建设的固网支付系统模块进行了研发并开始在电信运营商中得到实际应用。在 NGBOSS 领域的竞争对手还没有研发出该方向的产品，本公司将依托这方面的技术优势丰富 NGBOSS 产品线，对客户形成更大的吸引力。

从客户角度分析，联信永益一直和北京联通、天津联通、黑龙江联通等运营商保持了良好的业务往来，承担了很多大型软件开发项目和系统集成项目。尤其是公司目前为北京联通开发的 BOSS 系统，涉及的业务复杂、客户群规模庞大，实施难度在国内运营商中位于前列。此外，本公司在全国电信行业中拥有比较丰富的客户资源，潜在客户较多，有利于未来 NGBOSS 系统的市场推广。

3、项目建设方案

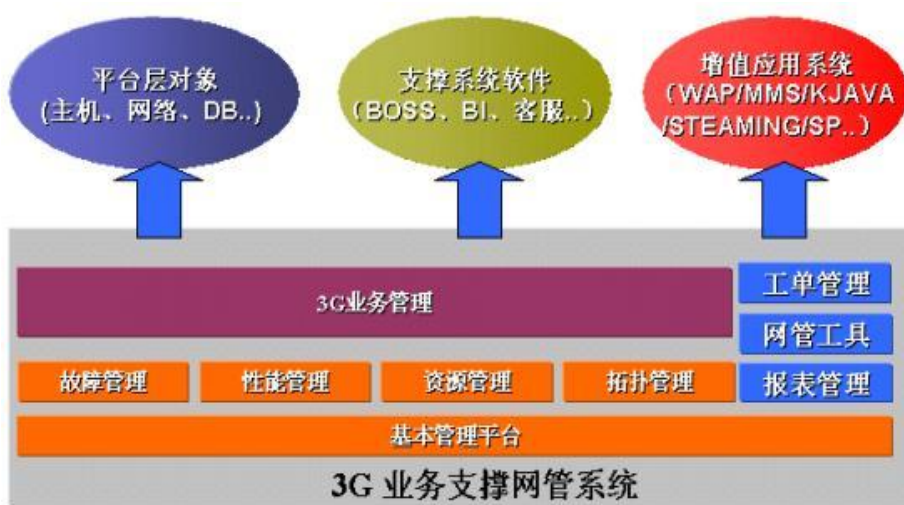
（1）建设目标

- ①建立实时、综合、统一、开放、灵活、安全的业务运营支撑平台；
- ②实现 3G 业务的营业受理、计费、账务、收费等实时处理工作；
- ③系统能够适应灵活多样的运营商营销策略、资费政策和摊分政策；
- ④能够从多方面为客户提供实时、准确的清单、账单和服务支持；
- ⑤为各个业务系统提供必要的基础数据，为企业发展和领导决策提供依据。

（2）建设内容

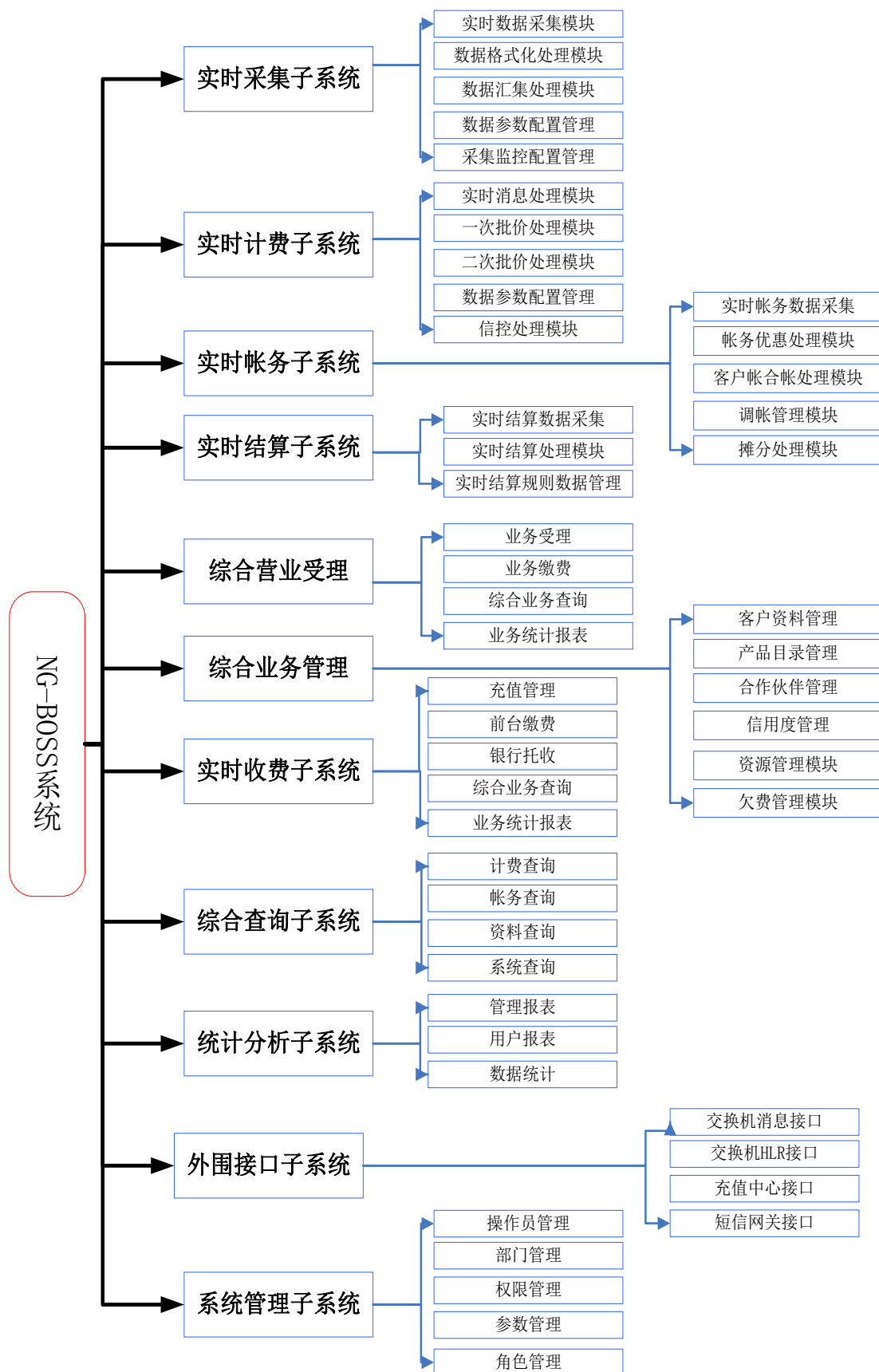
“联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统”主要面向国内电信运营商，其系统总体架构如下图：

图：13-5



NGBOSS 系统定位是国内 3G 运营商的 BOSS 支撑软件，该系统的功能模块包括：采集子系统、实时计费子系统、实时账务处理子系统、实时结算处理子系统、综合营业受理子系统、综合业务管理子系统、实时收费管理子系统、综合查询子系统、统计分析子系统、系统管理子系统和外围接口子系统等，详细功能模块如下图所示（见下页）：

图 13-6



各子系统的功能如下：

采集子系统：该子系统主要完成交换数据实时采集、数据格式化、数据汇集、日志管理、参数配置、监控管理等功能。

实时计费子系统：该子系统是整个 NGBOSS 系统的核心，主要完成消息转换和批价等功能。

实时账务子系统：该子系统可实时地接收实时计费处理和摊分结算处理形成的数据，主要完成客户账务管理、摊分结算账务管理等任务。

实时结算子系统：该子系统能提供与其他电信运营商之间的结算功能，同时还能与电信业务承销商进行话费分成和销售提成等结算。

综合营业受理子系统：该子系统通过多种接入方式为用户提供实时业务受理服务。

综合业务管理子系统：该子系统的功能模块包括客户资料管理、产品目录管理、合作伙伴管理、信用度管理、资源管理、欠费管理等功能模块。

实时收费子系统：该子系统主要完成对客户收费的处理功能。

综合查询子系统：该子系统提供统一的查询平台，以多种方式为运营商管理人员、用户、营业厅点和客户服务系统提供计费、账务多方面的数据查询服务，并提供打印功能。

统计分析子系统：该子系统提供数据统计和报表生成功能。包括集成于各种业务应用的统计报表，集中管理和输出的各种计费、账务统计报表和其他灵活定制的报表。

外围接口子系统：该子系统主要提供四类外围接口，包括与通信设备的实时消息接口、与 HLR 的工单接口、与充值中心的通信接口、短信网关的通信接口。

系统管理子系统：该子系统包括用户、部门、角色、产品、局向、功能点等各种参数的管理以及整个系统的权限控制功能。

(3) 关键技术

表 13-13

公共技术	J2EE 平台开发技术、.Net 平台开发技术、XML 技术、数据库及数据仓库技术、Web 服务开发技术、消息中间件技术、交易中间件技术、AAA 认证技术、ETOM 模型以及面向对象的系统分析及设计技术、UML 业务建模技术等。
自有关键技术	1. 共享内存技术 2. 全实时计费技术 3. 实时交换接口技术
应用项目	1. 北京网通的集中计费账务系统 2. 北京网通无线综合营账系统 3. 北京通信小灵通综合营账业务支撑系统 4. 北京网通奥运营账系统 5. 北京网通郊区计费账务系统 6. 中信大东 VOIP 营账系统

“联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统”具有以下技术创新点：

① 电信行业共享内存数据库

根据电信行业数据生命周期的特点，采用先进的共享内存技术（HOLD），将设备、账户、套餐、在途话单等实时应用数据分批存在共享内存中，并提供类似数据库的插入、删除、查询等操作，从而保证了实时系统的处理性能。

② 实时“消息”交换接口模式

为了保证能控制到话单内部，系统首创和交换机内部用的“消息”进行通信（信令的组合），控制话单的建立、结束、强拆。

③ 实时“工单”交换接口模式

即装即通、即拆即停的前提是系统的实时工单交换接口模式，系统可以实时进行装、拆、移、停、复、变更服务功能等操作。

④ 全实时计费技术

目前在国内电信行业，全实时的综合业务运营支撑系统软件尚无成功的应用案例。本公司的 NGBOSS 系统将在这方面取得技术性的突破。

（4）工艺流程

根据面向对象的系统建设方法论（RUP）思想，本项目的系统建设采用先进的迭代式开发模式。迭代式开发模式包括以下内容：

六个开发过程：主要包括业务建模、需求调研、分析设计、开发实施、系统测试和部署六个核心的业务开发过程。

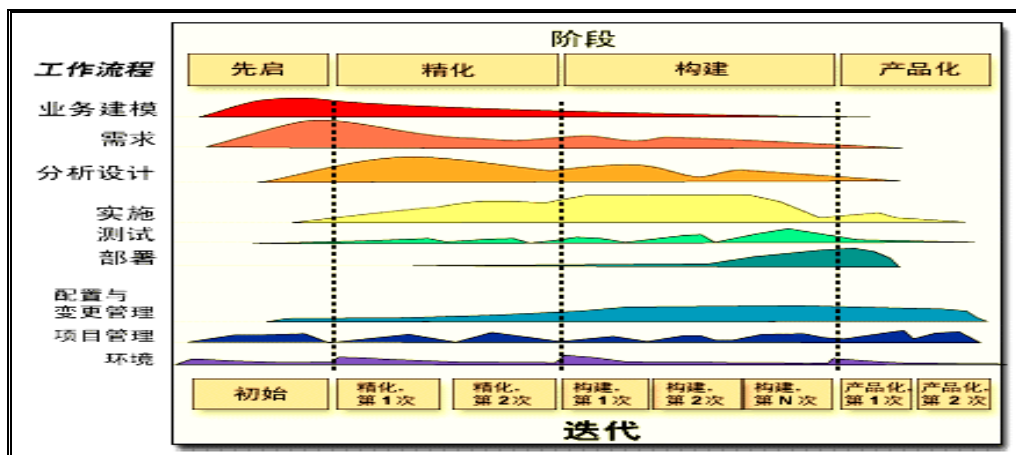
四个阶段：主要包括先启、精化、构建和产品化四个迭代的阶段，每个阶段

结束都是一个里程碑。

统一管理机制：建立统一的配置与变更管理、项目质量管理和软硬件环境管理机制和体系。

RUP 的迭代开发过程如下图所示。

图 13-7



(5) 项目进度安排

本项目的建设工期为 18 个月，即从项目开始日期在一年零六个月内完成项目的调研、设计和调试投产工作。项目主要分为八个步骤来完成，具体的时间进度安排如下图：

图 13-8 项目进度安排

步骤	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	13月	14月	15月	16月	17月	18月
需求调研	■																	
需求分析		■																
概要设计			■															
详细设计				■														
编码实现					■	■	■											
系统测试							■	■	■	■								
系统产品化										■	■	■	■	■	■	■	■	
产品化测试																		■

(6) 人力资源配置

项目建设期预计劳动定员人数达到 45 人，在第三年，项目投入研发人员 24 人，服务实施人员和售前、销售人员各 12 人。从第四年开始，项目开始逐渐加大服务实施以及售前与销售人员的数量，具体人员配置如下表所示：

表 13-14

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
设计开发	35	36	24	25	17	18	18
服务实施	0	0	12	12	17	18	19
售前及销售	0	9	12	13	18	18	19
合计	35	45	48	50	52	54	56

4、投资概算

本项目预计投资 4,895 万元，其中建设投资额为 4,178.66 万元，流动资金 716.34 万元。

投资概算中，本项目的固定资产投资 3,184.66 万元，研发费用投资 994 万元。固定资产投资主要投入软硬件采购和办公场所的购置，其中研发设备购置费用为 1,483.66 万元，场地购置费用 1,701 万元。固定资产投资明细如下：

表 13-15 固定资产投资明细

项目专用设备明细			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
IBM 小型机及阵列	2+1	300	300
IBMxpc-server	4	12.69	50.76
3G-交换机开发环境	1	300	300
HP 服务器及阵列	2+1	200	200
SUN 服务器及阵列	2+1	150	150
项目分摊公共投资			
网络系统	1	52	52
测试环境	1	68	68
办公设备明细			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
笔记本电脑及配套设备	45	1.8	81
其他办公设备	1	15	15
研发软件及工具			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
Oracle 数据库	1	70	70
Web Sever	1	40	40
交易中间件	1	40	40
Rational Rose Enterprise	1	7	7
场地建设			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
场地购置	1	1,575	1,575
装修	1	126	126
设备安装	1	109.9	109.9

5、效益分析

本项目计算期为7年，其中建设期1.5年，生产期5.5年。

经测算，项目完成后，预计年均实现销售收入2,982万元，年均实现净利润1,085万元。项目投资回收期为4年，投资利润率27.5%，内部收益率31%，净现值为2,655万元。

（三）联信永益电信网络资源管理系统项目

1、项目建设的必要性

经过多年大规模的电信网络建设，国内电信运营商的网络结构日趋复杂，规模日益庞大。与此同时，电信业务的开通速度和网络资源的利用率却不尽如人意。随着电信行业竞争的深入，如何通过合理的网络资源管理体系，调动运营商内部各部门有效配置网络资源，快速响应市场的业务需求，是各电信运营商面临的重要课题。

随着3G和NGN等通信新技术的飞速发展，电信网络也处于迅速发展和变化的过程中。但现有的网络管理技术却不能完全满足业务开通和保障的需求，主要存在以下问题：

（1）各专业网络的网管系统只能管理自己本网络的智能设备，对于跨厂家、跨专业的智能设备和大量同样重要的非智能设备管理却无能为力。

（2）庞大的网络资源信息和业务信息被分散在不同的系统或不同部门的手工资料中进行管理，经常造成重复记录、信息不统一、更新不及时以及跨专业信息沟通不畅等问题。

电信网络资源管理系统不仅能有效解决上述问题，也是对网络资源进行有效管理的工具。

从运营商的客观需求分析，3G牌照发放后，电信运营商网络建设进入一个新的高峰。在迅速发展和变化的过程中，电信网络的类型和所提供的业务将不断增加和更新，对网络资源的有效管理成为电信业务有效运转的关键。建设一个统一而完整的、目标明确的电信资源管理系统以满足支撑跨专业的业务开通、业务端到端的管理和网络维护方面的要求，对于每个运营商来说都是非常迫切的。

从公司自身发展分析，电信网络资源管理系统是电信运营商亟需的对网络资源进行有效管理的工具，电信运营商投入大量资金和人力进行相关系统的建设。而很多相关厂商都把目光集中在该系统的开发和研制上。联信永益在该方向具有

一定的技术优势和市场空间，及时启动电信网络资源管理系统的研发工作，有助于在激烈的市场竞争中占据有利位置。

综上所述，电信网络资源管理系统无论是在国家发展需要、电信运营商客观需求还是公司自身发展生存的需要上，都是十分必要的。

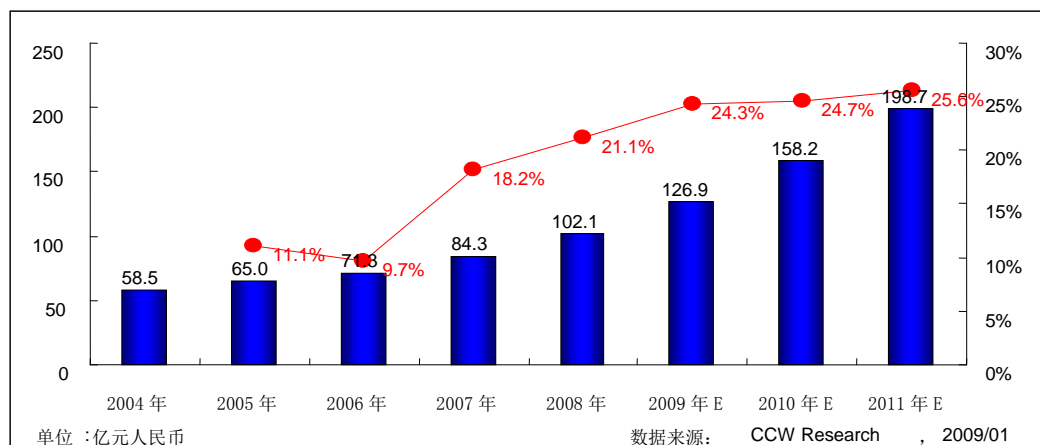
2、项目的市场分析

(1) 市场容量及前景分析

本项目的最终用户主要定位于国内电信运营商。随着 3G 网络建设的提速，电信运营商对于电信网络资源管理系统的需求更加迫切。三大电信运营商重组完成之后，将对现有的网络资源管理系统进行大规模的升级和改造，电信运营商对网络资源管理系统领域的投资也相应将高速增长。

计世资讯的研究表明：2008 年，受 3G 建设投入以及固网“光进铜退”工程的推动，电信网络资源管理系统的投入增速加快。2009 年，虽然整体经济受金融危机的影响，但从重组后的网络资源整合以及针对未来市场复苏后的市场竞争准备来看，开展网络资源管理系统的建设刻不容缓，电信网络资源管理系统市场开始进入高速发展和扩张的阶段。计世资讯预测：2008 年到 2011 年国内电信网络资源管理系统的市场规模累计将达到 585.9 亿元，2011 年将达到 198.7 亿元。

图 13-9 2004~2011 年电信网络资源管理系统的市场规模（含硬件）



(2) 公司的市场前景分析

截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要实施的电信网络资源管理系统项目如下表所示：

表 13-16

项目名称	项目特点	实施情况
北京网通管线资源管理系统项目	实现了北京网通基础空间资源和线路资源的管理和调度功能,对提升北京网通的业务开通和运维水平奠定了良好基础。	已完成
北京网通奥运资源管理系统项目	利用完整的网络资源数据库,面向市场、面向运维、面向决策,为网络规划和建设、业务开通、提高客户服务保障水平等各业务环节提供强有力的支撑。	已完成
北京网通重通局资源管理系统项目	系统以订单为核心,以机线资源维护、客户资料维护为基础,通过资源调度功能,实现重通局的业务支撑系统,达到为客户服务的目的。	已完成
北京移动机房资源管理系统项目	能够全面准确地把握机房各种资源分布和使用情况,避免重复投资、错误投资和资源分配错误,此外,可以使设备及端口物理位置与网络的基本逻辑结构的关联清晰化,为以后的系统割接和网络升级方案提供重要的依据。	已完成
北京移动传输网络资源管理系统项目	实现全网地井、电杆、管段、管孔等设备资源的集中管理和信息共享,为工作人员提供准确的基础资源信息。实现灵活多样的资源查询和统计功能,为相关决策人员进行网络建设和规划提供基础信息。	已完成
08年北联宽带接入资源系统EPON网管接口扩容项目	计划现阶段在与烽火 EPON 网管对接的基础上对资源管理系统进行扩容,实现与华为、中兴 EPON 网管平台对接,完成中兴、华为 OLT、ONU 设备的入网以及业务的开通、变更和撤销,满足业务发展和管理需求。	已完成
北通软交换 IP 承载资源管理调度项目	在网络资源管理系统中提供对软交换及 IP 承载网络资源的管理与调度,同时将本地交换网网调资源管理系统中的功能和数据迁移到网络资源管理系统中;才能最终达到公司网络资源的统一管理,真正实现资源对业务的有效支撑。	已完成
北京网通机线资源整合项目	以“支撑市场、支撑服务”为目标,网络资源管理系统的应用重点应实现从“面向维护”向“面向市场、面向服务”的转型,实现从面向网络资源管理人员向面向一线业务人员的转变,实现对业务前端的直接支撑,为企业服务开通、服务保障流程提供准确的资源数据和资源调度能力,全面提升企业流程的执行效率和执行质量,降低企业的运营成本,提高企业的服务满意度。	已完成

公司在通信行业的主要客户有：北京联通、黑龙江联通、天津联通、陕西联通、内蒙联通、山西联通、河北联通、湖南电信、北京移动和天津移动等各自领域中的龙头企业。通过对这些重要客户的服务和开发，本公司不仅更好地把握行业的发展趋势和行业应用的特点，更在行业应用中树立了良好的品牌形象，这有利于公司进一步开展行业应用市场的开拓和推广。公司作为北京联通网络集成和支撑系统的主要技术支撑单位，设计和实施了北京联通多期资源管理系统。北京联通服务众多国家机关和全球知名公司，其业务需求极其复杂，对北京联通网络资源管理系统的顺利建设证明了公司的技术能力。

虽然公司目前在中国电信没有实施过资源管理项目，但公司电信运营商资源

管理系统在业务架构、技术架构、数据模型上完全符合中国电信 CTG-MBOSS 的技术规范要求，并且中国电信的一些省公司（如湖南电信）也是公司的重要客户。

在全业务竞争后，电信运营商将面临固网与移动网络之间的整合，现有网络资源管理系统已经无法适应电信运营商网络的变化。如何将固网、移动网络与未来 3G 网络之间进行整合，实现电信运营商对现有固网、移动网络以及 3G 网络的综合管理是网络资源管理系统全面的升级和改造的目标。公司具有丰富的相关产品开发经验，如能尽快启动网络资源管理系统的建设，在竞争对手之前实现网络资源管理系统的产品化，将在市场竞争中占得先机，扩展市场份额。

（3）市场风险分析

电信资源管理系统庞大、复杂，涉及到运营商多个核心业务部门，因此从项目立项到实施完成的周期较长，一般为 2~3 年的时间。而从技术角度分析，电信技术发展迅速，对于支撑系统的升级需求相当迅速。项目的较长开发周期和电信运营商快速提升的需求对于项目的顺利进行形成了一定的风险。如何实现电信网络资源管理系统适应电信运营商的相关需求，紧跟产品技术发展的走向，成为公司电信资源管理系统面对的主要风险。

国内电信网络资源管理系统市场竞争激烈，能否在非现存的客户运营商中争取份额存在一定的风险。

（4）竞争对手分析

从市场发展阶段来看，电信网络资源管理系统的建设还处于发展阶段，虽然参与各运营商资源管理系统建设的开发商比较多，分散度依然很高，能够提供完整的电信网络资源管理系统解决方案的开发商相对较少。

①国信朗讯科技网络技术有限公司

该公司是国内专业从事电信运营支撑系统领域软件开发、系统集成和网络优化的高科技软件公司之一。成立伊始就致力于大型电信网络管理应用软件开发、系统集成和技术咨询等服务。经过数年的积累，该公司建立了以资源管理系统为核心的 OSS 整体解决方案，目前其主要客户是中国电信。

②南京中兴软创科技有限责任公司

该公司是由中兴通讯股份有限公司投资控股的软件企业。公司客户范围较广，原网通、中国电信和原铁通均有涉及。其实施的项目主要为较小规模骨干网资源管理系统。

③大唐软件股份有限公司

大唐软件专注于运营支撑系统(OSS)软件业务,拥有相对完整的产品线,致力于为电信运营商提供切实有效的解决方案和服务。其主要成功案例有四川网通资源管理系统和内蒙网通资源管理系统。

④北京华胜鸣天科技股份有限公司

华胜鸣天是以电信和电子商务应用软件开发及销售为主要业务的新型软件集成及服务公司。该公司以新兴软件开发和集成服务为业务基础,先后实施了辽宁网通本地网资源管理系统、天津网通资源管理系统、北京电信资源管理系统。

(5) 本公司的竞争优势分析

从技术角度分析,联信永益的开发队伍掌握了 J2EE/.Net 平台、大型数据库管理系统和 GIS 开发技术。联信永益电信网络资源管理系统采用 B/S 和 C/S 相结合的技术架构,做到了既保证资源维护功能的高效,又保证多数用户在查询时的方便、快捷。

从产品线角度分析,联信永益电信网络资源管理系统针对国内运营商的电信网络结构和特点,建立了结构完整、层次清晰、扩展性强的电信资源模型,并总结了多年大型网络资源管理系统的实施经验,形成了一套比较完整的体系结构。该系统采用灵活的模块化设计,这些模块既可组成统一的整体,每个模块又可以作为独立的系统使用。

从客户角度分析,公司一直与新联通、中国电信和中国移动等运营商有业务往来和良好的合作关系,并承担了许多大型的软件开发项目和系统集成项目。本公司作为北京联通长期的战略合作伙伴,实施了目前国内规模最大、最复杂的本地网资源管理系统,并且随着北京联通本地网的不断发展,该系统的深度和广度也在持续增加,与北京联通的长期合作作为本公司网络资源管理系统的产品研发奠定了坚实的基础。

从人才角度分析,现有团队核心成员均有多年大型资源管理系统设计和实施经验,精通电信业务,深刻了解资源管理系统的需求以及技术架构发展趋势。

基于以上分析,联信永益在电信网络资源管理系统的建设方面,掌握了先进的设计理念,技术团队经验丰富,人员构成稳定,技术储备较为成熟,解决方案比较完整,并拥有丰富的客户资源,在未来网络资源管理系统的市场竞争中能够占据较大的优势。

3、项目建设方案

(1) 建设目标

- ①面向业务开通和保障，快速、合理地分配网络资源；
- ②面向网络的运行维护，及时、准确地提供基础资源数据；
- ③面向网络规划和设计，优化网络结构，提高网络资源的利用率。

(2) 建设内容

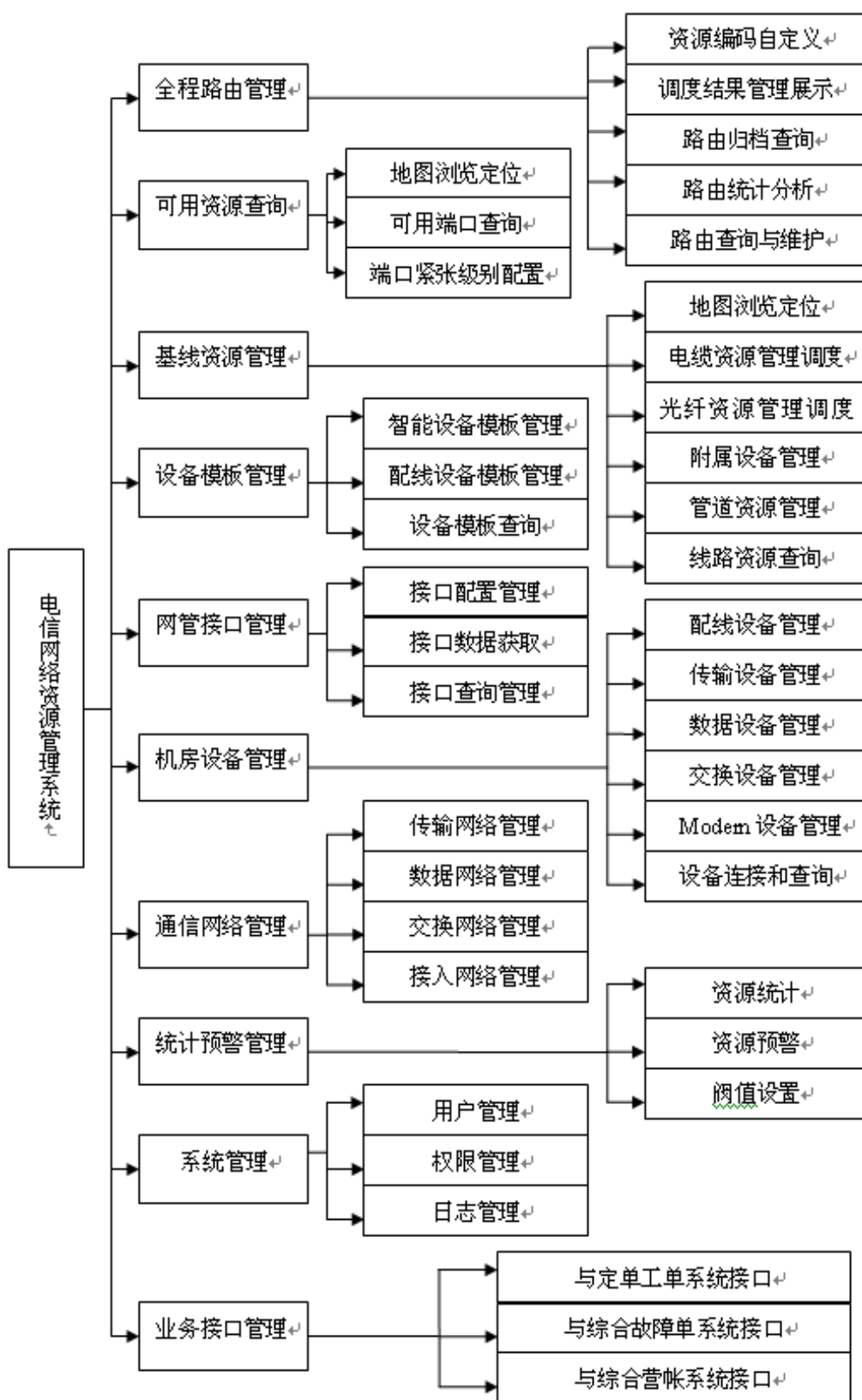
电信网络资源管理系统是电信运营商应用软件系统的重要组成部分，是电信业务开通和保障过程中重要的支撑系统。该系统主要面向电信运营商的各级市场、网络运维和决策人员，实现端到端的业务开通和资源分配，为网络维护、故障定位提供准确、全面的网络资源和业务信息，为优化网络结构提供基础数据。其系统结构如下图所示：

图 13-10

系 统 管 理	与 其 他 业 务 系 统 接 口	资 源 统 计 与 预 警 管 理	可用资源查询				设 备 模 板 管 理	与 各 网 管 接 口
			全程路由管理					
			传 输 网 络 资 源 管 理	数 据 网 络 资 源 管 理	交 换 网 络 资 源 管 理	接 入 网 资 源 管 理		
			机 房 设 备 管 理					
			基 础 空 间 与 管 线 资 源 管 理					

该系统能够对基础空间资源、管线资源、传输网络资源、数据网络资源、IP网络资源、宽带网络资源等进行管理，并在此基础上实现电信网络资源的分配与占用。详细功能模块如下图：

图 13-11



各子系统的功能如下：

基础空间与管线资源管理：利用 GIS 技术实现基础空间资源和管道、光缆、电缆等资源管理以及线路资源的调度功能。

机房设备管理：实现机房内各专业网元（节点）设备和连接设备（DDF、ODF、MDF）的管理以及网元（节点）设备与连接设备、连接设备与连接设备的连接关系管理。

传输网络资源管理：实现传输网元和传输网络拓扑管理以及通道、电路的调度和管理。

数据网络资源管理：实现数据节点（IP、DDN、FR、ATM 等）和数据网络拓扑以及数据电路的调度和管理。

交换网络资源管理：实现交换节点和交换网络拓扑的管理。

设备模板管理：实现不同专业设备类型的定义功能，以实现设备的快速入库。

全程路由管理：是网络资源管理系统的核心模块，实现了端到端的客户业务管理，是连接客户、业务和资源之间的纽带。

可用资源查询：为市场部门的人员提供简单易用的资源查询功能。确定在指定的空间范围内是否有符合客户业务要求的可用的传输、数据等端口资源。

资源统计与预警管理：对资源进行灵活的统计，并以图形和表格的方式进行展现，对超过阈值的资源进行提示。

系统管理：实现用户、角色、权限（区域权限、客户等级权限等）、日志等的管理。

与各网管的接口：实现与传输、数据、交换等综合网管的接口，获取各专业网络的网元（节点）、拓扑、通道和电路信息。

与各业务系统的接口：实现与客户资源管理、综合营账、综合网管、综合订单工单等业务系统的接口。

接入网络资源管理：实现接入网设备和拓扑管理以及资源分配功能。

（3）关键技术

本项目所需的关键技术如下表所示：

表 13-17

公共技术	J2EE 平台开发技术、.Net 平台开发技术、XML 技术、空间数据库技术、Web 服务开发技术、消息中间件技术、交易中间件技术、GIS 技术、AAA 认证技术以及面向对象的系统分析及设计技术、UML 业务建模技术等公开技术。
自有技术	1. 电信资源图形组件技术 2. 电信网络资源建模技术 3. 通用 GIS 数据处理技术
应用项目	1. 北京网通管线资源管理系统 2. 北京网通奥运资源管理系统 3. 北京网通重通局资源管理系统 4. 北京移动机房资源管理系统 5. 北京移动传输网络资源管理系统

本系统采用 C/S 与 B/S 相结合的技术架构，采用以下关键技术：

① 具有自主知识产权的电信资源图形组件技术。电信资源图形组件技术是保证电信资源管理系统直观、易用的关键技术之一。本公司在多年开发积累的基础上，开发了具有自主知识产权的电信资源图形组件，该组件能够充分满足电信资源管理系统对电信资源展示和客户进行图形操作的需求。

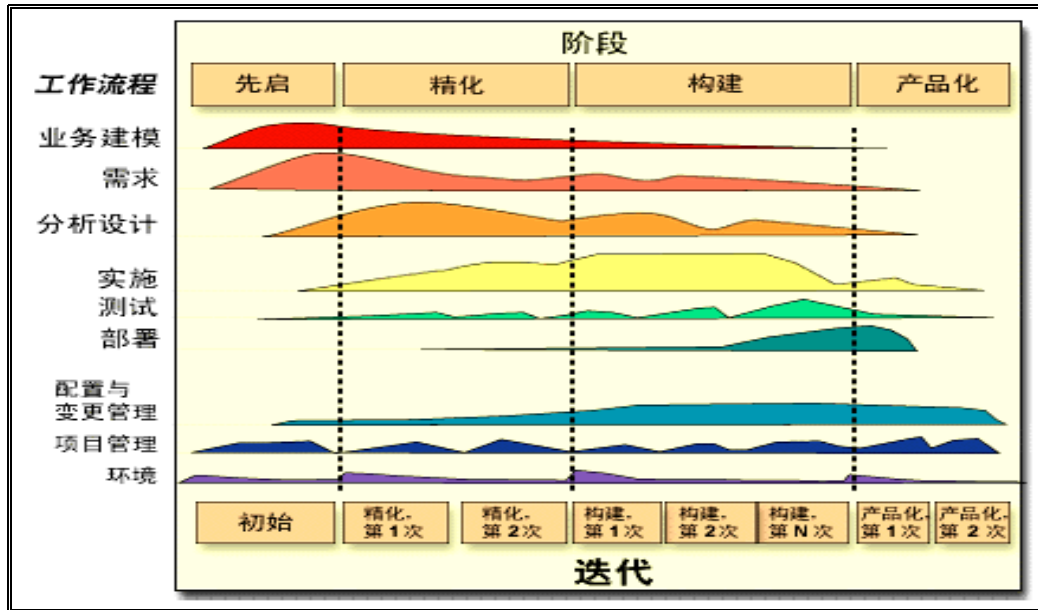
② 通用 GIS 数据处理技术。基础空间和线路资源具有很强的地理特征，通过通用 GIS 管理平台，可以屏蔽不同厂商产品和不同平台之间的差异，根据业务特征对电信网络资源数据进行灵活处理和统一管理，为客户提供满足个性化查询分析和展现服务的空间数据。

③ 网络资源建模技术。电信资源种类繁多，业务复杂。联信永益在多年实施经验的基础上，总结了一套完整的、具有很强电信业务特征的网络资源拓扑模型，这套模型是保证该产品能够持续发展的关键。

(4) 工艺流程

本项目采用基于面向对象的系统建设方法论的迭代式开发过程。开发过程如下图所示：

图 13-12



(5) 项目进度安排

预计需要 2 年的时间来完成电信资源管理系统的开发前期准备两个月用于最新的业务需求分析，其中包括市场调研的工作。由于系统复杂，在需求分析完成之后，需要进行系统设计，产品研发为一年时间，研发中期开始并行测试工作，测试完成后即进行产品化生产，整体项目共进行二十四个月。具体时间安排见下表：

图 13-13 项目进度安排

项目阶段	1-2月	3-4月	5-6月	7-8月	9-10月	11-12月	13-14月	15-16月	17-18月	19-20月	21-22月	23-24月
需求分析	■											
系统设计		■	■	■								
产品开发				■	■	■	■	■	■			
产品测试							■	■	■	■		
产品生产											■	■
配置管理	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
项目管理	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
开发环境	■	■										

(6) 人力资源配置

项目建设期预计劳动定员人数达到 42 人，随着业务开展程度的逐步增大，人员必然要增加。具体人员配置如下表所示：

表 13-18

投入人员	岗位配置（人数）						
	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年
设计开发	30	42	23	23	17	17	17
售前及销售	0	0	11	12	16	17	18
服务实施	0	0	11	12	16	17	18
合计	30	42	45	47	49	51	53

4、投资概算

本项目预计投资 4,710 万元，主要分为建设投资和流动资金：其中建设投资 4,051.5 万元，流动资金 658.5 万元。建设投资中，固定资产投资 3,161.5 万元，研发费用 890 万元。其中固定资产投资情况见下表。

表 13-19

项目专用设备明细			
名称	数量	价格（万元）	金额（万元）
开发应用服务器	2	95.00	190.00
开发数据库服务器	2	132.50	265.00
产品发布与测试应用服务器	2	95.00	190.00
产品发布与测试数据库服务器	2	132.50	265.00
配置管理服务器	2	51.00	102.00
磁盘阵列	1	100.90	100.90
项目分摊公共投资			
网络系统	1	52	52
测试环境	1	68	68
办公设备明细			
名称	数量	价格（万元）	金额（万元）
其他办公设备	1	15	10.8
笔记本电脑/及配套设备	42	1.80	75.60
研发软件及工具			
名称	数量	价格（万元）	金额（万元）
Windows 操作系统服务器版	5	2.00	10.00
主流 J2EE 中间件	2	17.00	34.00
主流商业数据库	3	13.33	40.00
分析设计配置管理工具	30	0.50	15.00
开发工具	20	0.75	15.00
GIS 平台软件	1	20.00	20.00
项目管理软件	4	1.00	4.00
场地建设			
名称	数量	价格（万元）	金额（万元）
场地购置	1	1470	1470
装修	1	117.6	117.6
设备安装	1	116.58	116.58

5、效益分析

本项目计算期取 7 年，其中建设期 2 年，生产期 5 年。

经测算，项目建成后，预计年均实现销售收入 3,100 万元，年均实现净利润 1,115 万元。项目投资回收期为 4.6 年，投资利润率 27.9%，内部收益率 27%，净现值为 2,194 万元。

（四）联信永益数据应用集成系统项目

1、项目建设的必要性

数据应用集成项目是对信息资源共享和整合、应用集成和数据仓库类项目的统称。

（1）信息资源共享和整合成为中国行业信息化建设的新热点

各行业企业经过多年的信息化建设，已经初步建立起完整的业务应用体系，同时各自独立运行的业务系统积累了大量的业务数据。如何实现企业信息资源的共享，充分利用和挖掘已有信息价值已成为企业信息化建设的首要问题，同时，这也是中国信息化建设的新兴热点。

（2）需求变化、建设成本高是国内数据应用集成项目建设面临的主要问题

市场形式瞬息万变，业务需求变化迅速。每天产生大量的新的指标数据需求。由于业务和数据的复杂性，经常需要经过技术人员的加工处理和二次开发后才能将满足新需求的数据分析成果展现给最终用户。因此对企业管理层和经济分析人员来说提供的成果常常是滞后的，难以反映市场变化的实时性特征。如何确保数据的及时性和准确性，提高信息服务的效率，是目前项目建设面临的主要问题之一。

目前，国内数据应用集成项目的建设一般是在国外著名的数据交换产品、数据仓库和分析展现产品的基础上进行软件定制化开发和系统集成服务，此类产品主要以国外著名厂商产品为主，如本公司主要采用 IBM 产品系列，这直接导致了项目建设成本高。如何摆脱依赖国外厂商的产品，降低项目建设成本，是目前开发商所面临的另一个主要问题。

（3）提高数据应用集成的产品化水平是市场竞争的迫切需求

面对日益激烈的外部竞争环境，企业管理趋向于更加集约化、精细化、富于创新，因而对信息系统的支撑提出了更高的要求。如何降低项目建设成本，减少不确定因素，降低需求变化风险是行业客户重点关注的问题，也是公司数据应用

集成项目向产品化转型的内在动因。

2、项目的市场分析

(1) 市场容量及前景分析

随着数据集成共享成为国内电子政务、企业信息化建设的新需求，企业级数据应用集成系统的建设在国内逐渐成为行业信息化建设的一个热点。

计世资讯调研发现，数据集成共享需求会促使企业建设新的数据应用集成系统或升级改造原有的数据中心系统。除了金融和电信以外，政府、能源和零售行业的数据集中程度比较高，而教育、交通、制造、医疗卫生等行业的数据集中进程相对较慢。

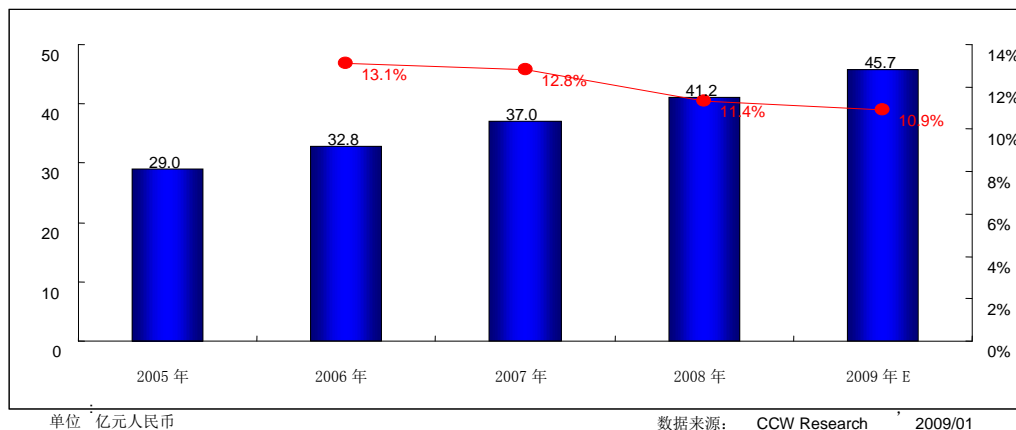
计世资讯预测，随着行业信息化的持续深入发展，数据集成共享的发展趋势逐渐加快，企业级数据中心的建设也进入加速发展阶段，2006-2009年企业级数据中心市场年复合增长率将超过20%，2009年国内数据集成市场规模将达到183亿元。

(2) 公司市场前景分析

联信永益数据应用集成系统项目的首要市场定位为烟草行业。经过多年的大规模信息化建设，烟草行业逐步从大规模基础设施建设和大型信息系统全行业推广阶段转向信息资源开发利用阶段，其行业数据集成技术也相应成为IT投资和建设的热点。

计世资讯数据显示，2004年中国烟草行业整合后，中国烟草行业主要烟草厂商共50家左右，行业整合对烟草行业管理提出了更高的要求，也推动了烟草行业信息化投入的力度。同时，随着监管要求的不断提高，国家针对烟草行业监管部门的信息化建设的投入力度也逐年增加。从2005年开始，烟草行业信息化投入处于稳定发展时期。2008年，烟草行业IT投资依然保持平稳增长的势头，全行业IT投资达到41.2亿元，比2007年增长11.4%。各烟草企业执行国家烟草专卖局制定的数字烟草规划的推进将保障整体行业IT投资的稳定增长。

图 13-14 2005~2009 年中国烟草行业信息化投资增长情况



烟草行业是公司重点发展的行业之一，其中烟草工业企业更是公司的首要市场之中的重点市场。多年来许多烟草行业重点客户与公司保持了密切的业务合作关系，合作的领域包括业务系统的开发和 IT 系统的维护等。截至 2009 年 12 月 31 日，公司已实施和正在实施的数据应用集成系统项目主要集中在烟草行业，具体项目情况如下表所示：

表 13-20

项目名称	项目特点	项目实施情况
浙江中烟宁波制造部综合信息平台项目	代表了烟草行业工业生产点类型，涉及全厂所有业务领域以及现有所有信息资源的集成整合，覆盖业务面全。	已完成
龙岩卷烟厂综合信息平台项目	代表了烟草行业工业生产点类型，涉及全厂所有业务领域以及现有所有信息资源的集成整合，覆盖业务面全。	已完成
湖北中烟 IRP 项目	代表了烟草行业中烟集团类型，涉及了全集团核心业务领域以及现有重要信息资源的梳理和建模，为数据中心建设打下了良好基础。	已完成
湖北中烟数据中心一期项目	代表了烟草行业中烟集团类型，按照集团规范后的信息资源标准进行建设，具有一定的行业代表性。	已完成
深圳烟草公司数据中心项目	代表了烟草行业商业集团类型，按照规划后的信息资源标准进行建设，具有一定的行业代表性。	已完成
云南红塔信息资源规划项目	代表了烟草行业大型集团类型，涉及了全集团核心业务领域以及现有重要信息资源的梳理和建模，为数据中心建设打下了良好基础。	已完成
航天一院数据中心项目	代表其他行业集团类型其实施方案基本和烟草类似，涉及了航天集团的所有业务领域以及现有信息资源的集成整合，具有行业推广性。	已完成
湖南中烟信息化规划项目	代表了烟草行业中烟集团类型，规范信息化建设的标准和技术，进行信息化规划以指导将来整个湖南中烟公司的信息化建设，为数据中心建设打下良好基础。	已完成
云南红塔集团数据中心项目	代表了烟草行业大型集团类型，按照规划后的信息资源标准进行建设，具有一定的行业代表性。	正在实施

另外，金融、电力、政府等行业是联信永益数据应用集成系统的潜在市场，这些市场同样包含着巨大的市场机会。2007年，仅电力行业市场的数据集成应用市场IT投资额就已达到37亿元人民币。随着信息集成整合需求的发展，制造、教育、能源等行业的信息化需求也快速发展，这些行业的信息化建设已初具规模，办公自动化系统和业务系统的应用也已趋于平稳，因而也是数据应用整合系统的潜在市场。随着企业信息化的发展趋势，制造业、教育行业、能源行业成为需求快速增长的行业，信息化建设也初具规模，办公自动化系统和业务系统已经趋于平稳应用，是联信永益数据应用整合系统的潜在市场。

（3）市场风险分析

目前，很多国际知名厂商推出了各种各样的数据集成应用概念并提供了类似的整体解决方案。如何准确定位、突出公司数据应用集成系统产品的优势，让用户既认识到数据应用集成的价值，又认识到本公司产品的优势，是公司产品推广面临的首要问题。公司必须努力加快核心技术的研发进程，结合当前市场与技术优势，稳固市场优势，迅速确立在行业数据应用集成领域的主导地位。

（4）竞争对手分析

联信永益首要市场的竞争对手主要是中软国际和浪潮软件，潜在市场的主要竞争对手有神州数码、航天信息、长城软件等。

中软国际是国内专注于电子政务领域的IT服务商，具有计算机信息系统集成一级资质，通过了ISO质量体系认证，拥有微软、IBM、HP、ORACLE、思科、华为、EMC、SUN等多家厂商专业认证的技术队伍。作为烟草行业领先的信息化解决方案供应商，中软国际一直致力于为烟草行业的大型工业企业提供信息化建设服务。从2003年开始，中软国际以烟草行业生产经营决策系统为契机，在生产管理、数据分析、物流跟踪等多个领域形成了解决方案，并将其应用到多家烟草工业企业的卷烟生产经营决策分析、数据中心建设、RFID应用系统中。

浪潮软件是一家专业的企业管理信息系统解决方案供应商。浪潮软件在烟草行业的应用核心是烟草商业业务，其在烟草商业业务系统方面产品化程度较高。浪潮软件从2007年才开始逐步重视数据应用集成方面的市场，其行业业务系统优势为发展数据中心项目提供了良好的数据源基础和客户基础。

（5）公司竞争优势

①客户资源优势

联信永益与多家烟草行业重点客户保持了密切的合作关系。经过多年的合作，客户对公司的业务能力更为熟悉，对公司的技术与服务能力更加信赖，这也为未来各方面的 IT 业务合作打下了良好的基础。

②业务理解优势

烟草行业是本公司重点发展的行业，经过在烟草行业的多年实践，本公司对于烟草的理解和积累远在其他竞争对手之上。本公司还曾参与了行业数据中心建设规范的制定工作，在烟草行业数据中心集成应用领域有着较大的优势。在潜在市场，本公司可利用成熟的信息资源规划方法论作为咨询指导，快速熟悉和理解行业的具体特征与业务需求，完成对数据应用集成的基础工作。

③技术研发优势

经过多年的烟草行业项目实施，本公司储备了大量的技术人才，为后期项目产品化工作奠定了人才优势。此外，公司也形定了一套完善的研发管理办法。

3、项目建设方案

(1) 建设目标

数据应用集成系统项目的建设总体目标旨在搭建企业数据标准体系和管理平台，建立综合数据视图，构建数据仓库和数据分析展现平台，从而最终实现构建系统集成、资源整合、信息共享、综合开发利用企业信息资源平台的目标。

(2) 建设内容

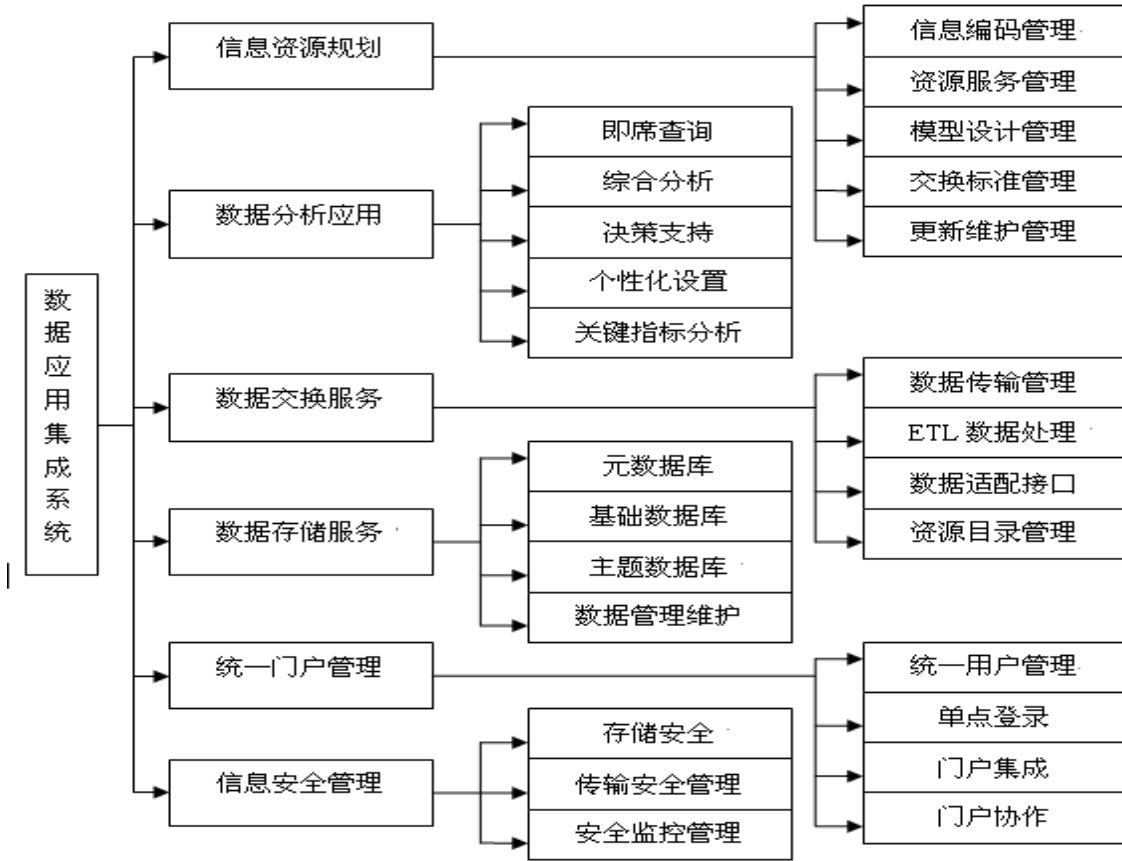
联信永益数据应用集成系统的系统结构如下图所示：

图 13-15

信息 资源 标准 规范 体系	统一门户管理平台	信息 安全 保障 体系
	数据分析应用平台	
	数据存储管理平台	
	基于 SOA 的数据共享交换服务平台	

该系统功能模块如下图所示：

图 13-16



系统功能描述如下：

① 在信息资源规划理论（IRP）的指导下建立企业业务和数据模型及相关标准，并建设一个信息资源管理平台实现对模型和标准的管理。

信息资源规划工作的主要工作内容包括：梳理两个模型（业务模型、数据模型），建立三个标准（数据元标准、信息分类编码标准、数据交换标准）。业务模型和数据模型是实现数据应用集成系统的基础；三个标准则为实现企业或行业信息资源的整合和共享提供了指导框架。

② 基于 SOA 架构应用流程集成和数据集成技术搭建数据交换服务平台。

运用成熟的应用流程集成和数据集成技术搭建数据交换服务平台。通过此平台，实现在统一的平台上屏蔽各种数据库的差异，连接 DB2、Oracle、SQL Server 等各种数据库以及文件系统数据库等，数据以 XML 格式从源数据库传输到目的数据库，中间可以根据需要在不同的数据库间进行转换，主要包含的功能有：数据转发、数据同步、编码映射、数据统一访问接口等功能。此平台的搭建在第三方 SOA 产品的基础上实现，并在第三方平台的基础上开发数据及服务管理平台。

③ 在数据交换及服务平台的基础上，运用数据仓库及数据分析技术建设数据

存储及分析应用平台。

在数据交换及服务平台的基础上，通过数据抽取、加载、转化的技术建立主题数据库，并结合业务需求建立相应的分析模型，最后通过分析展现工具进行展现。对于不同的行业首先可以在业务分析模型方面形成积累，并通过展现工具实现模型固化。

④ 信息安全建设内容：为保证企业数据的安全和保密，需要实现数据存储安全和数据的访问安全。

(3) 关键技术

本项目所需的关键技术如下表所示：

表 13-21

公共技术	J2EE 平台开发技术、.Net 平台开发技术、XML 技术、数据库及数据仓库技术、消息中间件技术、交易中间件技术、GIS 技术、AAA 认证技术以及面向对象的系统分析及设计技术、UML 业务建模技术等公开技术是目前行业内成熟且应用广泛的软件技术，这些技术支持开放标准、符合行业研发趋势，不涉及任何第三方的版权与专利等权利主张问题。
自有关键技术	1. 基于 SOA 的可扩展的中间件技术 2. IRP 业务建模技术 3. 可扩展的数据交换技术 4. 烟草行业工业和商业业务模型
应用项目	1. 浙江中烟宁波制造部综合信息平台项目 2. 龙岩卷烟厂综合信息平台项目 3. 湖北中烟 IRP 项目 4. 深圳烟草公司数据中心项目

数据应用集成系统主要采用以下关键技术路线：

① 基于 SOA 的可扩展系统架构

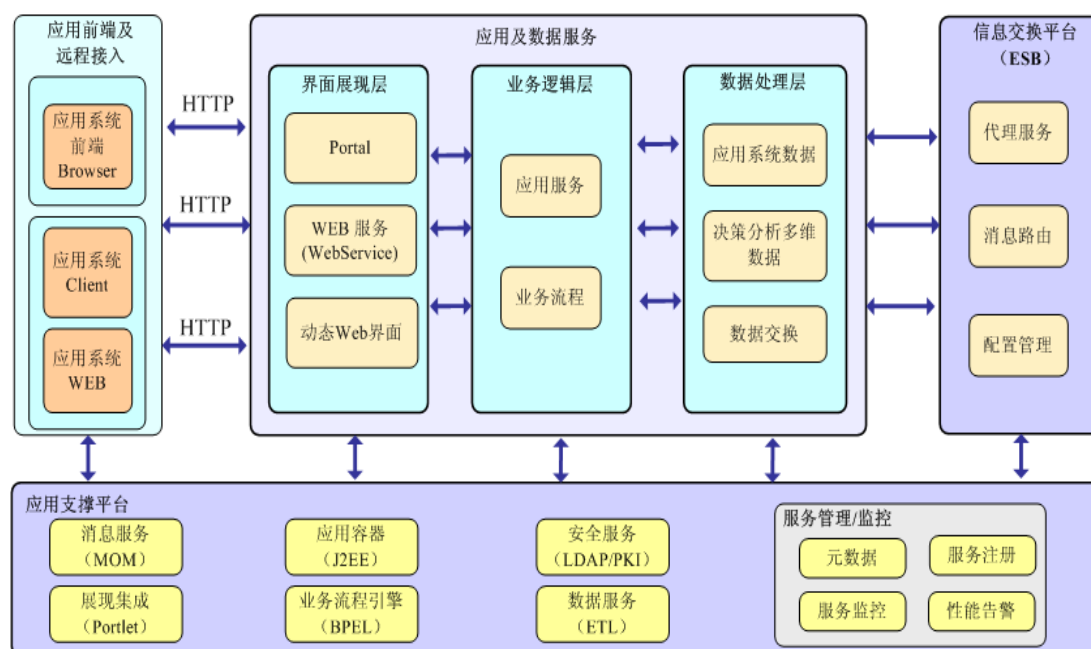
整个系统架构设计的出发点是帮助应用系统的用户使用某种技术手段来完成业务流程，其本质是“业务流程”，而不是一个单纯的计算机应用。在这一原则之下，系统的设计是围绕着“业务流程”展开的，整个业务功能的设计和实现采用面向服务的体系架构(SOA)，充分保证系统功能和流程实现的灵活性和扩展性。SOA 系统架构示意图如下：

图 13-17



② 基于 J2EE 多层分布式架构

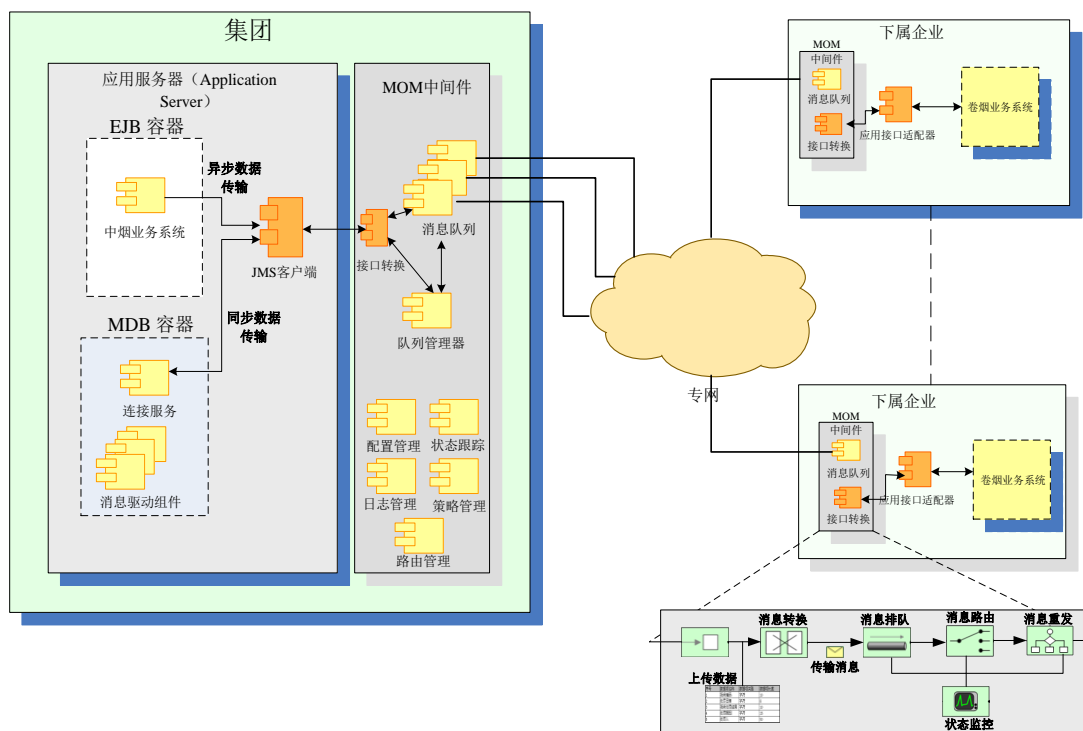
图 13-18 J2EE 架构示意图



在技术实现上，系统总体采用先进的、基于 J2EE 技术路线的三层/多层分布式应用体系架构，以保障系统具有良好的扩展性和稳定性。

③采用可扩展的数据共享交换技术

图 13-19 数据交换平台技术架构示意图



信息采集交换考虑到需要双向传输，在系统架构上采用服务器对服务器结构，各平台服务器节点通过与业务系统接口获取业务数据，并转换为标准、规范、统一的数据，发送给中央平台服务器节点，中央平台服务器节点对数据进行解析和校验后将业务数据汇总到规范数据库中。

④ 烟草行业工业和商业业务模型

通过多年在烟草行业的项目实施，并在项目中运用 IRP 的方法形成公司了一套针对烟草行业的工业企业和商业企业的业务模型，通过此模型的建立，本公司可以在行业内快速地实施数据应用集成项目。

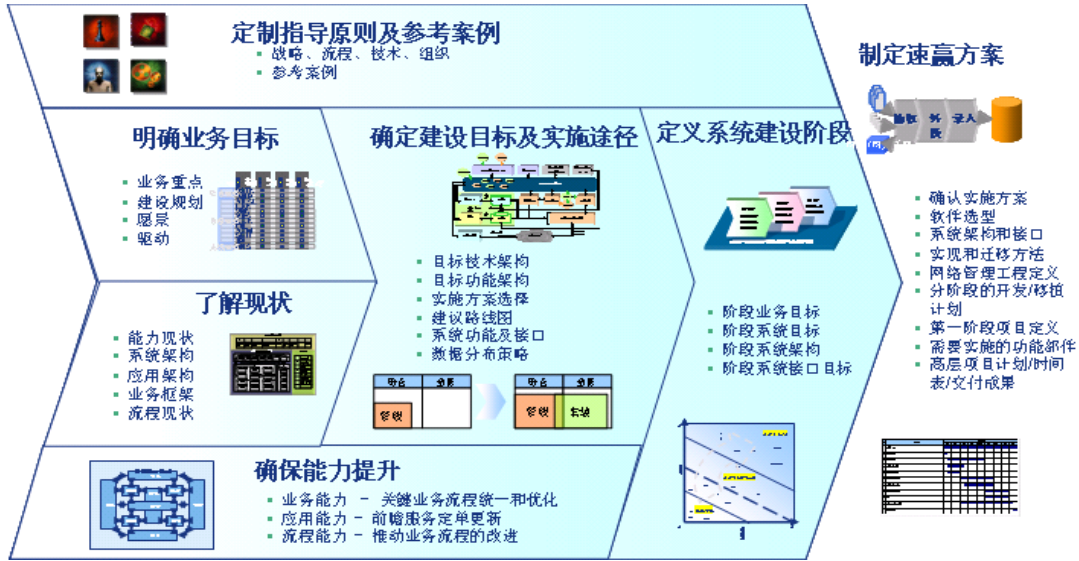
(4) 工艺流程

联信永益数据应用集成系统的技术工艺流程要重点处理如下主要问题：

- ①目标：企业中长期管理目标、企业发展规划、数据应用集成系统的目标。
- ②实施途径：达到各阶段目标的具体途径、现状差距分析。
- ③建设阶段：事先明确建设的实施计划及关键假设。
- ④阶段细化：明确每阶段的业务目标、系统目标（功能/接口）。
- ⑤速赢方案：明确各阶段的时间安排、具体任务和交付成果。

以下为工艺流程的图示：

图 13-20



(5) 项目进度安排

按照计划数据应用集成系统的建设工期为 18 个月，数据应用集成系统在产品的架构研发结束后，即可对客户企业的需求进行分析与实施。具体见下表：

图 13-21

项目阶段	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	13月	14月	15月	16月	17月	18月	
需求调研	■																		
需求分析		■																	
概要设计			■	■	■														
详细设计				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
编码实现											■	■	■	■	■	■	■	■	■
系统测试														■	■	■	■	■	■
系统产品化																			■
产品化测试																			■

(6) 人力资源配置

随着业务开展规模的逐渐增大，项目人员增加。具体人员配置见下表：

表 13-22

投入人员	岗位配置（人数）						
	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
设计开发	34	32	21	22	16	16	16
售前和销售	0	8	11	11	15	16	17
服务实施	0	0	10	11	15	16	17
合计	34	40	42	44	46	48	50

4、投资概算

本项目预计投资 4,491 万元。其中建设投资 3,844.8 万元，主要进行设备采购、办公场所购置以及产品研发；流动资金投入 646.2 万元。

本项目的建设投资中，固定资产投资约 2,929.8 万元，研发费用 915 万元。固定资产投资明细如下：

表 13-23

单位：万元

项目专用设备明细			
名称	数量	价格	金额
数据库服务器 1	2	150.00	300.00
数据分析服务器	1	60.00	60.00
分析展现服务器	1	30.00	30.00
ESB 服务器	2	50.00	100.00
企业门户服务器	2	200.00	400.00
外网门户服务器	1	20.00	20.00
SSO 服务器	1	21.00	21.00
网络存储交换机	1	15.00	15.00
网络存储磁盘	1	32.00	32.00
项目分摊公共投资			
网络系统	1	52.00	52.00
测试环境	1	68.00	68.00
办公设备明细			
名称	数量	价格	金额
笔记本电脑及配套设备	40	1.80	72.00
其他办公设备	1	16.80	16.80
研发软件及工具			
名称	数量	价格	金额
IBM MQ (6.0)	2	4.00	8.00
IBM WPS	1	22.00	22.00
IBM DB2 (8.1)	1	15.00	15.00
IBM DataStage 7.5.1	1	37.00	37.00
COGNOS 8	1	20.00	20.00
IBM DB2 II	1	24.00	24.00
场地建设			
名称	数量	价格	金额
场地购置	1	1,400	1,400
装修	1	112	112
设备安装	1	105.02	105.02

5、效益分析

本项目计算期取 7 年，建设期 1.5 年，生产期 5.5 年。

经测算，项目建成后，预计年均实现销售收入 2,927 万元，年均实现净利润 1,167 万元。项目投资回收期为 4.1 年，投资利润率 32.1%，内部收益率 33%，净现值为 2,866 万元。

（五）联信永益无线数据网络系统项目

1、项目建设的必要性

“无线城市”是支撑移动政务、公众无线宽带、公共安全监控、应急联动等诸多无线宽带应用城域化的无线网络平台。“无线城市”的建设不仅为公安、交通、城管、消防、急救、公共事业等政府服务部门提供统一协调和高效协同的无线网络平台服务，同时也为社会公众及企业提供无线宽带接入、无线电子商务等无线接入应用服务。发展“无线城市”将有力地提升中国城市建设管理的信息化水平和综合信息服务能力。基于 Wi-Fi 和 WiMAX 无线技术的网络架构已经成为世界主要国家和地区进行“无线城市”建设的首选技术。

当今，在全球范围内已有 600 座大中城市通过建设“无线城市”，加快了其城市信息化的发展进程，同时为市政管理、电子商务以及社会公众的生产生活提供了诸多便利。从成功经验可以看出，建设一个具备综合信息化支撑能力的“无线城市”，以高水平的信息基础设施构建优越的商务环境和生活环境，将有效支撑卓越的城市创新理念。

目前，北京、上海、天津、武汉、杭州、深圳已经确立无线城市计划，并正在付诸实施。北京市无线城市建设顺利完成了北京奥运支撑任务，“无线城市”的实施成为 2008 年奥运会通信网络最大的亮点。采用的技术及网络结构为 Wi-Fi 和 WiMAX。除了这六大城市外，青岛等地也在开展无线城市的小规模试点。随着六大无线城市的开始建设，以及青岛试验网的建设完成，我国无线数据网络建设逐渐走进快车道。国内电信运营商也已完成了无线城市架构的基础测试工作。

“无线城市”建设正在给无线数据业务市场带来巨大的商机。“无线城市”建设不仅将成为我国未来城市数据网络建设的重点，也将成为我国未来信息化建设的主要投资方向之一。在此背景下，联信永益基于 Wi-Fi 和 WiMAX 技术的“可运营、可管理的无线数据网络系统”将成为支撑“无线城市”及未来无线宽带业务市场的领先解决方案。公司基于 Wi-Fi 技术的无线数据网络系统在奥运场馆

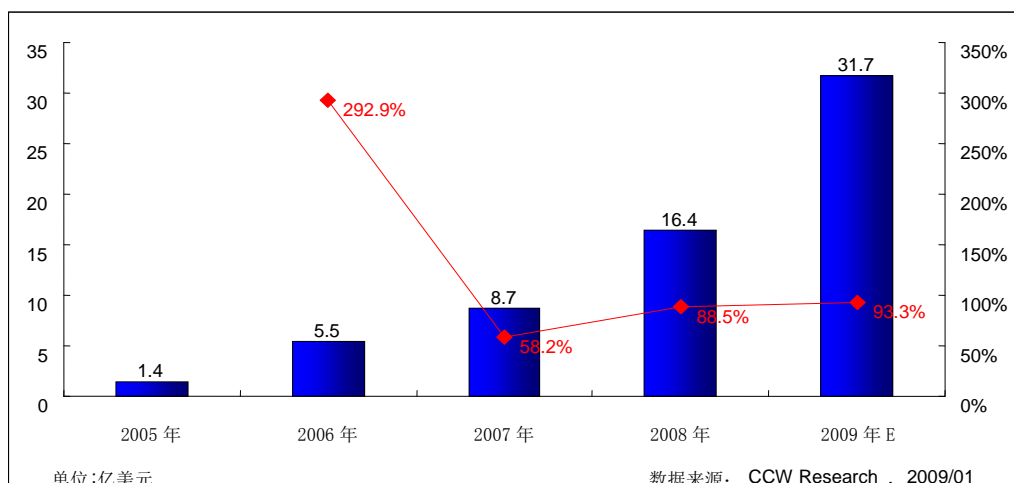
无线网络建设中经受住了严格标准的考验，未来中国无线城市建设的巨大市场将为公司带来新的发展机遇。在此形势下，融合 Wi-Fi、WiMAX 的无线数据网络系统的研发对于联信永益的长远发展来说具有极其重要的战略意义。

2、项目的市场分析

(1) 市场容量及前景分析

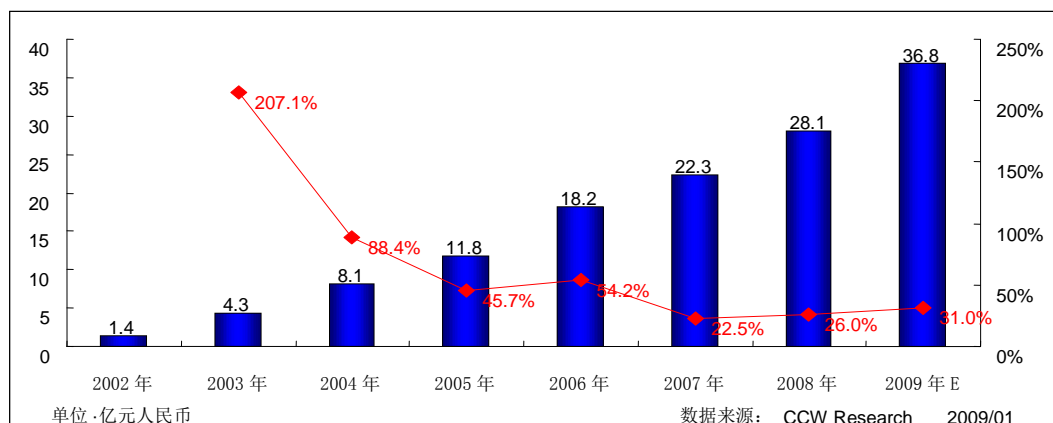
计世资讯报告显示，从全球角度来看，2004 年 WiMAX 市场还一片空白，从 2005 年起 WiMAX 设备市场开始飞速成长，市场规模达到 1.4 亿美元，而到 2006 年全年设备市场猛增 293%，达到 5.5 亿美元。2007 年，在全球无线城市建设大潮的刺激下，WiMAX 设备继续高速发展。目前 WiMAX 在全球多个地区都已经开始部署，WiMAX 产品、终端相继开始上市，WiMAX 生态链呈现繁荣景象，2008 年市场规模突破 16.4 亿美元，预计 2009 年将达到 31.7 亿美元。

图 13-22 2004 年-2009 年全球 WiMAX 市场规模增长情况



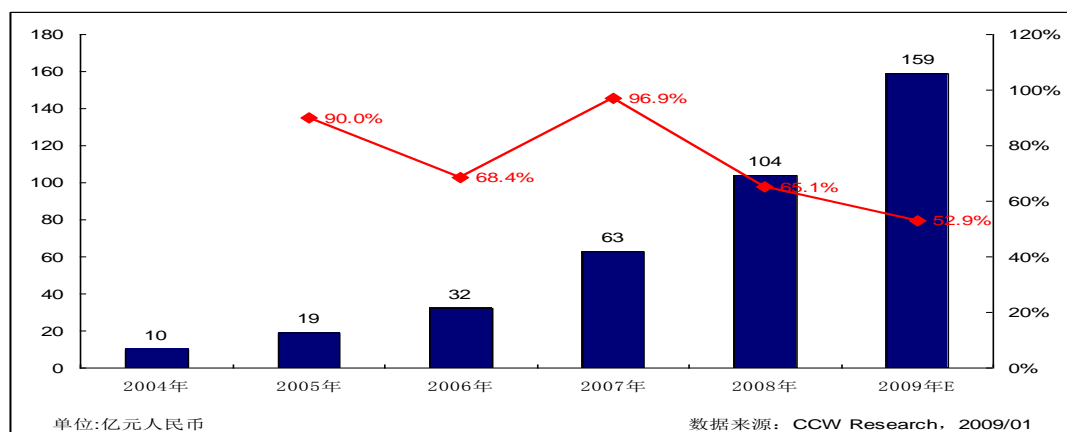
自 2002 年以来国内 WLAN 市场规模一直保持高速的发展势头，根据计世资讯的统计，2003 年中国 WLAN 设备市场规模为 4.3 亿元人民币，同比增长了 205%；2003 年底颁布的新的 WLAN 国家标准（即 WAPI 标准）对国内电信运营商和一部分行业客户的设备采购积极性造成了一定影响，但 2004 年全年的市场规模仍突破了 8.6 亿元人民币，较 2003 年同比增长 88.4%。到 2008 年，市场规模已经达到 28.1 亿人民币，呈现稳步、快速的发展趋势。

图 13-23 2002 年-2009 年中国 WLAN 市场规模



随着技术和设备的成熟，WiMAX 已经在包括中国在内的很多国家和地区进行了商用部署或网络试验，WiMAX 市场逐步扩大。以 WiFi+WiMAX（无线城域网）为技术基础的“无线城市”在北京、上海、武汉等 6 大城市正处于大规模的建设中。国家政策的支持和运营商的投入使得 WiMAX 在中国的无线网络市场得到了迅速的发展，从 2004 年开始即形成高速发展的态势。电信运营商、企业局域网以及个人用户对于 WiFi 产品的需求对该领域市场产品的发展起到了推动作用。计世资讯数据显示，2008 年 Wi-Fi 市场规模已达到 100 亿，预计 2009 年将达到 159 亿。从全球 WiMAX 市场规模的发展趋势看，WiMAX 市场前景广阔。

图 13-24 2004 年-2009 年 Wi-Fi 市场增长图



(2) 公司的市场前景分析

本项目的首要目标市场是电信运营商、行业用户、政府和军方。

多元化的网络服务是未来运营商发展的重要策略，而无线城市的建设也是各地政府积极推动的新型数据网络系统建设的目标之一。国内的电信运营商都清楚

地认识到这个发展策略的重要性，积极地参与无线数据网络的建设，中国电信的“天翼通”、中国联通的“无线伴侣”、中国移动的“随E行”服务开始在全国展开，并纷纷在国内主要城市的中心商务地区铺设了无线局域网。国家提出建立“无线城市”的政策后，各运营商在 WiMAX 网络的建设上也表现出了积极的态度。作为通信服务运营商，在网络的建设上基于技术可行性的基础上更为关注的是网络的可运营、可管理和安全性，公司提出的无线数据网络系统将很好地满足运营商的建网需求。

政府、公安和军方在无线网络的应用上更加强调无线网络的安全性，公司作为 WAPI 的核心成员，能够紧跟安全技术最快的发展步伐，其产品的安全性得到了有力的保障，在未来政府、公安和军方部门在无线网络建设的市场上具有很强的竞争力。

在国内市场，无线数据网络的发展历史比较短暂，其市场范围尚不够广，无线数据网络系统的市场依然处于开发状态，因此存在很大的潜在市场。

截至 2009 年 12 月 31 日，公司主要实施的无线数据网络系统项目见下表：

表 13-24

项目名称	项目特点	实施情况
中国移动集团北京公司第 29 届奥运会奥运场馆无线局域网（WLAN）工程项目	该无线平台为奥组委工作人员及媒体记者等提供安全的 WAPI 接入。实现实时报道新闻，达到信息共享的目的。提供无线上网服务、图片传送、奥运信息发布等服务。具有无线接入、集中认证、计费、网管以及业务管理的功能。	已完成
中国移动集团沈阳公司第 29 届奥运会奥体中心无线局域网（WLAN）工程项目	该无线平台为奥组委工作人员及媒体记者等提供安全的 WAPI 接入。实现实时报道新闻，达到信息共享的目的。提供无线上网服务、图片传送、奥运信息发布等服务。具有无线接入、集中认证、计费、网管以及业务管理的功能。	已完成
中国移动集团上海公司第 29 届奥运会上海体育馆无线局域网（WLAN）工程项目	该无线平台为奥组委工作人员及媒体记者等提供安全的 WAPI 接入。实现实时报道新闻，达到信息共享的目的。提供无线上网服务、图片传送、奥运信息发布等服务。具有无线接入、集中认证、计费、网管以及业务管理的功能。	已完成
鲁迅博物馆条码管理系统工程项目	系统以条码技术为基础，以条码为媒介实现了先进的条码识别技术和图书管理方法的有机结合，实现了 EAS 和记录借阅信息流的统一。	已完成
民盟中央无线数据网络平台建设项目	为民盟构建 WLAN 网络，为民盟工作人员提供安全的 WAPI 接入，并提供 WAPI 安全认证体系、高粒度的用户管理、入侵检测/安全审计等。	已完成

公司于 WAPI 产业联盟成立的同年加入联盟，并凭借自身实力及贡献，被公认为产业联盟内的核心厂商之一。在 2008 年中国移动集团奥运会各主要场馆的无线数据网络建设中，本公司成功中标，承担了奥运会主要无线局域网的建设，并经受住奥运保障的考验，公司在无线数据网络系统及解决方案上的优势将保障公司在市场上的有利竞争地位。

（3）市场风险分析

无线数据业务作为运营商及行业用户所关注的新兴业务，拥有广阔的发展平台，但由于无线数据业务刚刚被社会各界所重视，运营商及行业用户仍处在尝试调整阶段，因此存在很多不确定因素，如投资、回报及利益产出比等没有量化指标，市场预期不明等。另外，在电信重组前，运营商对以 WLAN、WiMAX 为代表的无线数据业务归口为无线业务还是数据业务在国家层面没有明确归口，出现对 WLAN、WiMAX 市场投资不足、宣传不够等现象。但随着电信运营商的重组的完成，无线数据业务领域的竞争日趋激烈，各电信运营商在该领域的投入将出现较大幅度的增长。

（4）竞争对手分析

本公司经过多年的积累，在无线领域已经具有一定的市场地位，并在市场竞争中形成了较强的竞争能力。在该领域，公司主要的竞争对手均为国内、外传统通信设备制造企业，如思科、摩托罗拉、北电、华为、中兴等。

思科、摩托罗拉和北电在该领域属设备制造商，它们主要以参与 Wi-Fi、WiMax 设备底层标准制定和设备制造为主，在国内目前的市场状况下，它们以提供 Wi-Fi 设备为主，产品价格高。由于市场、价格及本土化等问题，国外通信设备制造商针对无线数据网络的管理系统基本上以设备管理为主，对应用系统的支持缺乏完整的解决方案，在国内市场暂无法提供完整的可运营、可管理的后台支撑系统，更无法针对用户需求做定制化开发。中兴、华为属该领域的国内设备制造商，其在无线数据网络系统方面的技术与研发状况与思科等国际设备制造商类似。

（5）本公司的竞争优势分析

本公司具备多年的无线产品研发经验。公司无线产品以可运营、可管理的安全无线网络为主线，已具有完整的无线前端、后端产品及综合解决方案。

本公司在该项目上的竞争对手均以设备制造为主，与其相比，本公司侧重于可运营可管理的无线数据网络系统及综合解决方案的提供。本公司提供的无线数

据网络系统可根据不同用户需求进行灵活配置；系统能够实现对整个网络网元及客户端的力度管理，具备良好的可管理性；完善的计费系统和运营模式组合保证无线数据网络的可运营性；WAPI 安全机制确保无线数据网络的高安全性。

本公司具有经验丰富的系统集成团队，在无线宽带综合业务管理平台的建设上具有明显优势；系统本土化程度高，适应国内运营模式；多样的解决方案和综合系统的实施经验为部署无线网络系统提供全方位的保障，此外，公司将无线业务作为公司的业务重点，资金支持及人力资源配备充足，持续发展能力强。

在 2008 年中国移动集团奥运会各主要场馆的无线数据网络建设中，本公司成功中标，成为 2008 年奥运会鸟巢、水立方、奥运会主新闻中心（MPC）、国际广播中心（IBC）、奥运村等十大主要场馆及场所的 WLAN 供应商，同时也是沈阳、上海分赛场的 WLAN 供应商及解决方案提供商。公司还承担了北辰集团服务奥运的国家会议中心主楼，以及国际奥组委官员下榻的国家会议中心酒店及洲际酒店的无线网络系统工程建设。

目前在国内市场上，能够与本公司在无线数据网络系统及解决方案上进行竞争的公司较少，上述优势使得公司在同行业的竞争中占据比较有利的位置。

3、项目建设方案

（1）建设目标

项目建设的主要目标是开发可运营可管理的无线数据网络系统。

从系统结构上考虑，项目的建设将分为技术和业务两个层面进行。技术层主要负责相关技术的研究以及集成研发工作，业务层则主要负责业务及管理系统的研发工作。主要分工如下：

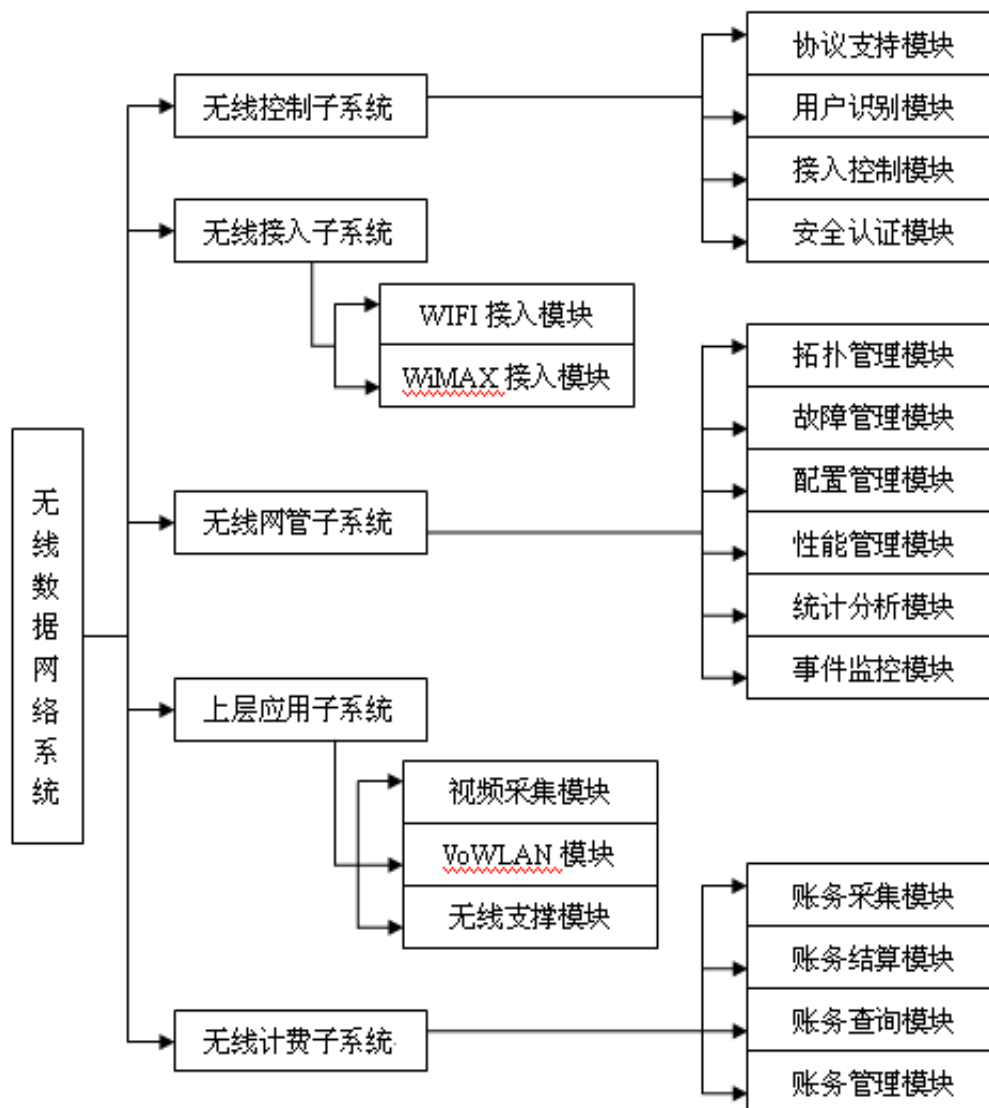
技术层：实现 Wi-Fi、WiMAX 技术在无线数据网络系统下的融合；实现各主流厂商相关无线产品、接口技术在无线数据网络系统下的融合。

业务层：将现有相对孤立的无线业务应用进行丰富，针对不同行业用户的无线网络需求提供特定的业务支撑。

（2）建设内容

本项目建设的内容是：通过对 Wi-Fi 和 WiMAX 网络产品及其运营管理系统的整合，开发无线数据网络系统，实现对运营商及行业客户定制上层应用服务的支撑。系统功能结构如下图所示：

图 13-25



各子系统功能如下：

① 无线接入子系统

联信永益无线接入子系统包含 Wi-Fi 接入模块和 WiMAX 接入模块，支持 Wi-Fi、WiMAX 两种无线网络制式的接入功能，使用联信永益无线接入子系统可大幅降低复杂无线网络接入层的技术实现难度和实施难度。

Wi-Fi 接入模块：支持高速率、高安全性、型号覆盖特性优良的 Wi-Fi 无线设备接入。WiMAX 接入模块：支持 802.16e、802.16d 协议的 WiMAX 设备接入。

② 无线交换子系统

协议支持模块：支持以太网系列协议；支持 PPP、PPPOE、PPPOA、PPP OVER SDH 协议；支持 PAP、CHAP 认证协议；支持 IP 基本协议；支持静态路由和动态

路由协议；支持组播协议 IGMP V1/V2/V3；支持 ICMP PROXY；TELNET、HTTP、FTP、RADIUS 协议；Radius Proxy 协议；SNMP 系列协议；支持 DHCP；支持 GRE；支持 syslog 协议。

用户识别模块：通过后台数据库对接入用户进行基于密码和数字证书的方式进行身份比对。

接入控制模块：根据不同的用户权限提供有差别的接入服务、流量控制。

安全认证模块：提供认证、授权、计费及防火墙等功能，根据不同的用户权限确保网络运行的安全。

③ 无线网管子系统 (NetworkManager)

拓扑管理模块：无线网管子系统的网络拓扑图反映网元之间的连接关系。网络拓扑图中的实体包括网元、组、连接实体间的链路等，这些实体统称为拓扑对象。操作员可根据实际的网络结构在背景图上创建相应的拓扑对象图标。拓扑管理功能提供对拓扑对象的创建、删除、属性修改等操作，同时拓扑地图也是系统对网络进行管理和操作的功能入口。系统还提供网络导航、拓扑数据同步、拓扑图告警管理、网元图标和背景图库管理、网络资产管理等功能。

配置管理模块：通过系统安全检验的合法用户可以对拓扑对象进行创建、属性修改、删除操作。拓扑对象包括网元、非管理网元、组、链路等。

故障管理模块：故障管理模块将设备的故障转化成一定形式的告警和事件，通过用户接口 (UI) 提供给用户。它由两部分组成：设备侧故障管理和网管侧故障管理。当网元设备有故障发生时，通过设备侧故障管理模块的解释，将指定的故障转换成告警，然后上报给网管侧故障管理模块，网管侧故障管理再将上报的告警事件进行分析处理，最终以图形或文本的形式提供给用户，同时还提供造成该故障的可能原因以及恢复措施等。

性能管理模块：在系统中，采用基于策略的方法收集来自设备的性能数据，为用户提供实时反映网络运行状态的详细统计数据，并以直观的形式 (表格或图形) 呈现给用户。用户通过性能报表直观的了解网络运行状态。

统计分析模块：统计报表是联信无线网管子系统内最常用到的信息呈现方式，通过报表灵活性和呈现的多样性的定义，以适应不断变化的统计分析信息呈现需求。

事件监控模块：对网络中设备及用户事件进行记录、告警、事件分析等功能。

④ 无线计费子系统

无线计费子系统实现对无线运营网络的计费相关信息进行支撑,包括账务采集模块、账务结算模块、账务查询模块、账务管理模块,其中账务采集模块实现对无线接入用户的用户身份及账务信息进行记录;账务结算模块实现对付费账户的费用状况进行结算并提供报表输出及远程、本地等多种结算方式;账务查询模块提供对出入账信息的查询;账务管理模块提供对具体账务信息做周期性分析,并提供输入模板供不同决策层了解账务相关信息。

⑤ 上层业务子系统

上层业务子系统提供对用户定制化需求的开发,典型的应用包括视频采集模块,针对基于无线网络的城市视频监控功能,提供无线视频流量采集并提供相应同步及非同步传送接口,可应用于“平安城市”等监控需求;VoWLAN 模块提供对企业无线 IP 电话的支持,将现有 IP 电话的便携性得以提升,可在任何环境下实现基于无线网络的 IP 电话服务;无线 OA 支撑模块针对政府及企业网络办公的需求,提供了对现有 OA 系统接口模块的支持,同时将无线网络系统与 OA 系统结合,实现了无缝的无线办公系统,提高了工作效率及应急响应水平。

(3) 关键技术

表 13-25

公共技术	J2ME 平台开发技术、XML 技术、内存数据库技术、嵌入式开发技术、消息中间件技术、AAA 认证技术以及面向对象的系统分析及设计技术、UML 业务建模技术等公开技术
自有技术	1. 基于 Wi-Fi 及 WiMAX 的无线数据融合技术 2. 无线运营数据自适应技术 3. 组件化 WLAN 支撑技术
应用项目	1. 中国移动 2008 年奥运场馆无线局域网 (WLAN) 工程项目; 2. 亚运村网络改造及国家会议中心配套设施网络建设项目 3. 民盟中央无线数据网络平台建设项目

无线数据网络系统所采用的技术如下图:

图 13-26

Wi-Fi	AC	AAA 及私有协议	计费	上层应用服务
802.11		SNMP 及私有协议	网管	
802.11 b				
802.11 a				
802.11 g				
802.11 h				
802.11 n		WEP	认证	
WiMAX		WPA		
802.16 d		802.11i		
802.16 e		WAPI		

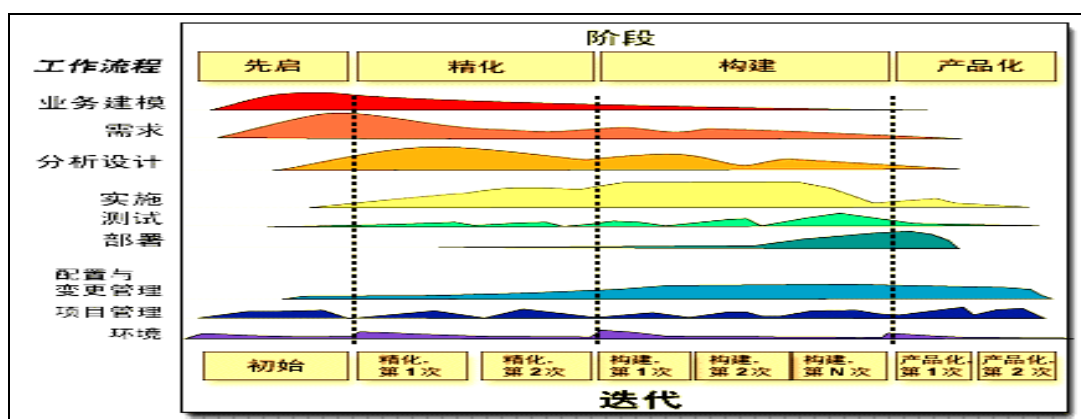
无线数据网络设备所使用的核心技术是 Wi-Fi 和 WiMAX 技术，相应的技术标准是国际标准 IEEE802.11 系列协议、IEEE802.16 系列协议及国家标准 GB15629.11 系列协议。IEEE802.11 是 IEEE 制订的第一个无线局域网标准，主要用于解决办公室局域网和校园网中用户与用户终端的无线接入，业务主要限于数据访问等一般应用。IEEE802.16 是 IEEE 制订另一个重要无线网络标准，主要用于解决无线城域网的骨干连接及对无线局域网设备的汇接，可支持丰富的无线语音、视频等业务。

无线数据网络系统运营支撑系统所采用的关键技术为 AAA 认证技术、SNMP 网络管理技术、Wi-Fi 和 WiMAX 无线融合技术、应用融合技术、统一接入平台。

(4) 工艺流程

本项目的系统建设采用迭代开发模式。开发过程如下图所示。

图 13-27



(5) 项目进度安排

联信永益无线数据网络系统包括 WLAN 和 WiMAX 两种网络结构，到目前为止，WLAN 网络的产品线和研发能力已经相当成熟，在今后的项目建设中，本项目的工作重点是 WiMAX 核心技术的开发和产品线的丰富，同时不断完善 WLAN 的产品结构。

数据应用集成系统的建设工期为 24 个月，具体时间进度安排如下表所示：

图 13-28

项目阶段	1-2 月	2-4 月	4-6 月	7-8 月	9-10 月	11-12 月	13-14 月	15-16 月	17-18 月	19-20 月	21-22 月	23-24 月
前期准备	■											
市场调研		■										
产品设计			■	■								
产品研发					■	■	■	■				
产品测试									■	■		
产品生产											■	■

(6) 人力资源配置

项目劳动最高定员人数 40 人，其中第一年员工定员 30 人，预计第二年劳动定员人数将达到 40 人。具体岗位人员配置见下表：

表 13-26

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
设计开发	30	40	22	22	16	16	17
服务实施	0	0	10	11	15	16	17
售前及销售	0	0	10	11	15	17	18
合计	30	40	42	44	46	49	52

4、投资概算

本项目预计投资约 4,504 万元，主要投资为建设投入以及流动资金投入。其中建设投入 3,864.19 万元，流动资金 639.81 万元。本项目建设投入主要投入设备的采购、办公场所购置以及产品研发的人力投入，其中，固定资产投资约 2,996.19 万元。研发费用为 868 万元。固定资产投资情况见下表：

表 13-27

项目专用设备明细			
名称	数量	价格（万元）	金额（万元）
黄马甲无线网测试分析仪	3	33.33	100
IBMX345pc- server	2	50.00	100
安捷伦 Wi-Fi 测试仪表 N4010A	2	35.00	70
安捷伦 WIMAX 测试仪表 E6651A	2	280.00	560
安捷伦信号源分析仪 E4438C	2	47.63	95.25
安捷伦频谱分析仪 4401A	2	59.00	118
驻波仪	1	2.00	2
项目分摊公共投资			
网络系统	1	52	52
测试环境	1	68	68
办公设备明细			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
笔记本电脑/及配套设备	40	1.80	72
其他办公设备	1	12	12
研发软件及工具			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
Oracle 9i	1	20	20
Sybase	1	10	10
示波器、误码仪、任意波发生器	1	50	50
无线单片机系列开发平台	1	30	30
无线局域网部署仿真与现场勘察工具	1	10	10
基础测试仪（电源、适配器、万用表）	2	2.5	5
场地投入			
名称	数量	价格（万）	金额（万元）
办公场地购买	1	1,400	1,400
装修费	1	112	112
设备安装		109.94	109.94

5、效益分析

本项目计算期取 7 年，其中建设期 2 年，生产期 5 年。

经测算，本项目建成后，预计年均实现销售收入 3,200 万元，预计年均实现净利润 1,261 万元。项目投资回收期为 4.9 年，投资利润率 33%，内部收益率为 27%，净现值为 2,396 万元。

五、募集资金运用对财务状况和经营成果的影响

（一）报告期各项业务增长与固定资产增长的匹配关系

报告期内相较于公司业务规模的快速增长，固定资产无论是从绝对规模角度还是从所占总资产的相对比例来看均远低于同行业上市公司，两者不相匹配。分析其主要原因如下：

1、受自身规模的限制

公司成立于 2003 年，由于公司成立时间尚短，受自身实力限制，成立初期公司选择以最少的投入获得最高价值的发展路线，将有限的资源重点投入到产品的研发、市场的开拓，业务线条的整合等基础性工作，为公司的未来发展奠定基础，因而没有大量购置设备及房产。根据公司自身特点，公司制定了“小公司大客户”的发展战略，受民营企业的资金、环境、综合实力等多种因素限制，公司自成立以来没有进行过大规模的增资，债权融资规模也较小，一直依靠自身积累实现滚动发展，净资产由成立之初的 3,500 万元增至报告期末的 16,175 万元。可以说在公司发展的初级阶段，购买大量设备进行开发及购置办公用房的条件尚不具备，公司没有实力进行大规模固定资产的投入，利用客户研发环境进行开发是公司谋求发展壮大的必然选择。

2、公司的业务模式

（1）软件开发业务以定制软件为主

由于报告期内的软件开发以定制应用软件业务为主，公司所承接的软件项目开发主要在客户现场进行，所以除基础研发工作所必须的设备投入外，公司采用了利用客户的开发环境和设备进行定制化开发的研发方式。采用此种研发方式一方面可以最大限度的节约资本支出，另一方面也更符合定制软件开发的实际情况，提高研发效率。对客户而言，驻场式项目开发模式也有利于客户和本公司开发团队之间的沟通及进度控制，更贴近客户的需求变化。

（2）系统集成业务的特点决定了公司对流动资金的需求程度较高

公司所从事的主要业务包括软件开发、系统集成及技术服务，其中系统集成业务收入在报告期内所占比例最高，该项业务是公司开展软件开发、技术服务等高毛利率及增值业务的起点和基础。目前公司已成为 CISCO 金牌代理商、FORTINET 金牌代理商、IBM 解决方案合作伙伴、HP 高增值合作伙伴、SUN 系统集

成合作伙伴、ORACLE 独立软件开发商合作伙伴、BEA 商业合作伙伴、EMC 业务拓展伙伴。

国内系统集成商的主要收入集中来自于政府、通信、金融等重点行业，这些行业客户数量有限，拥有长期合作的优质客户是公司核心竞争力的所在。本公司自身业务规模有限，根据自身的发展需求，公司秉承“客户集中、行业集中”的发展战略，针对电信、烟草、政府等重点行业客户，集中人、财、物力开展对大客户的系统集成及延伸业务。由于具备持续的投资能力，锁定大客户后不仅可销售产品，还可提供定制软件（包括基于软件产品的二次开发）以及运营维护等延伸业务。本公司正是遵循此种发展脉络不断拓宽及深入挖掘客户资源，并形成了公司独特的优质客户资源优势。

另一方面，对于计算机信息系统集成业务而言，大客户在技术、营销和服务网络、资质和资金方面对 IT 服务提出的要求也较高，系统集成业务的正反馈机制是具备资金实力的服务商承接大项目。公司需要利用自有资金先行垫资，按客户合同约定向设备供应商采购软、硬件设备，进而获得设备厂商在价格和技术上的优惠与支持。这种模式对于公司的流动资金规模及其资产的周转速度有着很高的要求，无疑大规模投资固定资产会对公司自有流动资金形成挤出效应。因此需要公司有足够的货币资金支持以保障系统集成业务的开展。

（二）募投项目固定资产增长与业务增长的匹配关系

1、募投项目固定资产增长是公司业务发展的需要

公司成立初期，由于资金实力、经营规模和业务模式的限制，公司固定资产规模很小。经过多年的发展，公司在软件开发方面也已经形成了大量的业务和技术积累，但这种积累目前还局限于满足客户定制化需求，行业软件通用性差、产品化程度低，解决行业客户共性需求的产品化软件开发也越来越迫切。公司固定资产投资少，借助客户的资源进行软件开发的成长模式已经到了瓶颈阶段，限制了共性需求软件产品化的速度，难以满足市场新的需求。公司固定资产投入不足与软件产品化的需要之间的矛盾已逐渐成为公司实现进一步发展的障碍。因此，公司拟以本次发行为契机，利用募集资金增加固定资产的投入，搭建自己的软件开发、测试和演示环境，将原来在客户现场进行的、行业客户共性化需求有关的大量二次开发工作逐步从客户前台转移到公司后台，开发出自主软件产品，达到被同一行业内的不同客户重复利用的目的，以缩短公司技术人员在客户现场的工

作时间，提高工作效率，降低人员成本，扩大业务规模，增强盈利水平。

同时，本次募集资金拟投资的 IT 服务平台项目中营销和服务网络的建设、EPM 系统的开发及 IT 公共支撑系统的改造和扩建也需要一定规模的固定资产投资，投资于营销和服务网点及 IT 公共支撑系统建设的固定资产能为公司带来多重经济效益，是公司实现 IT 服务连锁经营战略的先决条件。

2、通过募集资金投资项目实施实现公司软件产品化的战略

随着公司业务规模的不断扩大，公司将针对电信、烟草、政府等重点行业应用软件的产品化开发与推广作为实现公司战略转型的核心内容。

如何巩固原有的客户优势、市场优势及技术优势是实现公司战略的关键所在，而以软件开发能力为重要体现的核心竞争力是市场竞争的重要基础。因此，在多年积累的技术资源、管理框架的基础上建设具有本公司特色的集软件研发、管理、知识体系、支撑工具以及综合研发环境为一体的软件研发平台是实现公司软件开发业务战略发展目标的重要前提。

统一的研发平台将共享公司内部管理信息、经验数据和研发成果，在最大化利用公司有限资源的同时，使公司软件研发管理更加规范、高效，降低项目风险和研发成本，加快市场响应速度，提高软件开发效率、软件复用水平以及软件质量，真正实现软件开发与推广的规范化、规模化和产业化。因此，公司本次利用募集资金投资建设综合软件开发平台与公司的软件开发、推广战略发展目标是相匹配的。

公司拟以本次发行募集资金为“电信运营商下一代业务运营支撑系统”、“电信网络资源管理系统”、“数据应用集成系统”和“无线数据网络系统”四个软件产品搭建一个完善的、自有的软件研发环境，四个项目是并行实施的，研发环境所使用的网络系统和测试环境是各项目共同建设、资源共享的，从而避免了重复建设和资源浪费，也降低了投资风险。在市场占有率增加、业务规模迅速扩大的同时，产品化的软件将大幅提升现场实施的速度，缩短实施周期，从而增强公司人力、物力、财力的周转速度，为公司业务规模大幅扩张奠定良好的基础。实现公司目标行业软件开发的产品化，有助于巩固现有的市场优势，为拓展新的销售市场提供支持，软件产品化将促进公司业务的增长。

综上，本次募集资金投资项目中固定资产的增长是公司业务快速发展的内在需要，符合公司发展的战略目标，与公司业务增长是相匹配的。

（三）募集资金投资项目产品与报告期内同类产品差异分析

募投项目开发的软件产品与公司报告期内的同类产品的差异体现在产品的性能、通用性和适用范围上，现有软件产品是针对某个客户进行的量身定做的定制化的软件开发；募投项目产品是对现有同类产品的提升和产品化，可以实现公司软件产品从定制到通用的转型，有助于扩大公司产品覆盖能力，降低现场实施的成本，实现软件产品的规模经济。

（四）募集资金运用对发行当年的净资产收益率和每股收益的影响

1、对公司整体财务状况的影响

募集资金到位后，本公司的净资产规模大幅增大，资产结构更加合理，资产负债率显著下降，偿债能力进一步增强，进一步降低了公司的财务风险。

本次募集资金投资项目成功实施后，公司的市场竞争能力和盈利能力将显著提高。但在募集资金投资项目建设期，由于相关效益尚未产生，公司的净资产收益率和每股收益将会受到一定程度的稀释。

本公司 2009 年度实现净利润 4,587.65 万元，加权平均净资产收益率为 32.26%，每股收益为 0.90 元/股。假设发行当年本公司的盈利水平与 2009 年度持平，发行股数为 1,750 万股，发行后的每股收益将下降为 0.67 元/股。

2、本次募投项目效益预测的基础和依据

（1）本次募投项目收入预测

①联信永益 IT 服务平台项目

本项目的效益主要由 IT 服务收入的增加和综合服务平台带来的营运成本的降低两部分构成。在具体进行本项目的收益测算时，出于谨慎性考虑，仅计算 IT 服务销售收入部分的直接贡献，不计算节约的营运成本。

结合对目标市场的分析及公司 IT 服务业务推广计划，对本项目建成后的 IT 服务销售收益分析做如下假设：

从计算增量收入的角度考虑，本项目建设期的第一年暂不计算新增 IT 服务销售收入，从第二年开始产生收入。基于公司已经积累的比较广泛的市场基础，第二年预期实现 1,000 万元的 IT 服务收入，考虑项目建成后现有网点及新建网点销售能力会得到较大幅度的提升，第三年、第四年增长率按 50%计算，以后三年按照 30%的增长率计算。

表 13-28

单位：万元

收入\年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
销售收入	0	1,000	1,500	2,250	2,925	3,802.50	4,943.80

②电信运营商下一代业务运营支撑系统项目

根据电信行业软件市场的销售经验，NGBOSS 定价为基本产品包加上用户许可的模式。

基本产品包：500 万（包括本地化费用、安装、调试费用）。

用户许可：每一万个用户 2 万元费用，根据目前国内电信业务的平均客户量计算，用户许可一般为 750 万用户左右。

因此，NGBOSS 的产品市场价格在 1,000-3,000 万元/套，本项目按照平均价格 2,000 万元/套测算。

根据国内市场前景分析，中国国内省级电信运营商有 90 多家，在未来几年这些运营商将先后展开 NGBOSS 的建设工作。随着运营商对于 BOSS 需求的逐渐清晰，市场形势日趋明朗，根据公司自身技术以及实施能力，预计 NGBOSS 研发期为一年半，在第二年下半年将可以进入销售阶段。根据目前的市场销售机会，预计公司第二年将实现一套 NGBOSS 产品的销售，从第三年开始，随着市场机会的增加，以及公司整体市场能力的提升，预计每年将实现 2~3 套的销售，预计收入达到 3,000 万元人民币左右。

表 13-29

NGBOSS 系统预期销售收入

单位：万元

收入\年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
销售收入	0	1,000	3,000	3,000	3,000	3,200	3,200

③ 联信永益电信网络资源管理系统项目

本公司在此领域具备一定的竞争优势。以联信永益目前的竞争能力和资源投入，预计未来 5 年内，能取得 10%-15% 的市场份额。将有 10-12 套电信资源管理系统的销售。

表 13-30

单位：万元

收入\年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
销售收入	0	0	2,500	3,000	3,000	3,500	3,500

④联信永益数据应用集成系统项目

根据目前公司的销售情况，公司数据应用集成以烟草行业为主，占公司相关项目约 70% 的份额，因此本项目市场预测以烟草行业为基础做保守的估算。

计世资讯的调查表明，在烟草行业数据应用集成与数据中心领域，联信永益排在前五位，市场占有率约为 15%-20%。从市场的开发角度来说，预计在前三到五年仍以烟草市场这一首要市场作为销售重点，而随着业务能力的提高，以及潜在市场的需求逐渐显性，潜在市场将在远期阶段的销售额得到快速的增长。

考虑到市场和软件实施成本等方面的因素，预计每套产品市场价格在 300-600 万元/套，平均价格按 500 万元/套计算。

在首要市场，目前国内烟草市场有 60 套左右的总需求，即 17 套工业系统和 40 套左右商业系统产生的需求。综合考虑公司在烟草系统中的优势地位，公司可以保持总体 15%-20% 左右的市场占有率，实现 10-12 套的产品销售，这些产品销售预计将在投产后的前三年内实现。

在潜在市场，基于其巨大的需求，以公司现有的技术与市场优势，从项目投产后的第三年开始，潜在市场将为本产品的销售提供更多的机会，预计四年累计销售将达到 15-20 套左右。

基于以上预测依据，公司在烟草市场的销售收入如下表所示：

表 13-31

单位：万元

收入\年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
烟草收入	0	1,000	2,450	2,700	3,000	3,371	5,305

⑤联信永益无线数据网络系统项目

根据计世资讯数据显示，未来几年中，无线城市的投入将超过 300 亿元人民币，中国庞大的人口基数，快速发展的商务活动为无线数据网络提供了丰富的客户资源，国家“无线城市”政策的支持、国内运营商和行业用户对无线数据网络的建设和需求更加拉动了无线数据网络市场的扩大。

募集资金投资项目建设前两年属于产品研发期，在此期间主要的投入为研发设备的购买和研发人员成本。在此期间，项目基本没有收益。

在第三年，产品投入市场开始获益，预计第三年的产品销售收入 1,500 万人民币，并且今后保持持续增长的势头。具体收入见下表：

表 13-32

单位：万元

收入\年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
销售收入	0	0	1,500	2,500	3,500	4,000	4,500

(2) 本次募投项目成本及费用预测

本次募集资金投资项目的成本和费用主要包括营业税金及附加、所得税费用和以工资、折旧费用和管理费用为主的总成本费用。具体预测基础如下：

①营业税金及附加和所得税费用

a. 营业税金及附加按销售收入总额的 5.5%测算；

b. 所得税按照 15%的税率测算。

②总成本费用

总成本费用主要包括工资、折旧费用及管理费用。

a. 工资：以项目需要的人员数与平均人员工资测算，其中平均人员工资按年度适当增长；

b. 折旧费用：由项目投入的场地和设备的折旧构成，场地与设备按公司会计制度计提折旧；

c. 管理费用：按照项目所需员工数和人均费用测算。

(3) 本次募投项目效益预测

本项目效益预测的汇总情况如下表所示：

表 13-33

单位：万元

序号	项目	分期	建设期		生产期				
		年度	1	2	3	4	5	6	7
1	营业收入		0.00	3,000.00	10,950.00	13,450.00	15,425.00	17,802.50	19,793.75
2	营业税金及附加		0.00	165.00	602.25	739.75	848.38	979.14	1,088.66
3	总成本费用		1,001.89	3,301.33	7,340.87	7,995.82	8,582.91	8,986.91	9,071.98
	其中：工资		168.00	882.00	2,835.00	3,201.66	3,542.33	4,040.35	4,594.62
	折旧费		783.18	1,623.55	1,623.55	1,623.55	1,623.55	1,184.28	343.90
	管理费用		42.00	551.65	2,279.30	2,373.30	2,443.30	2,566.30	2,695.30
4	利润总额		-1,001.89	-466.33	3,006.88	4,714.43	5,993.72	7,836.45	9,633.12
5	所得税		-150.28	-69.95	451.03	707.16	899.06	1,175.47	1,444.97
6	税后利润		-851.61	-396.38	2,555.85	4,007.27	5,094.66	6,660.98	8,188.15

注：本次募投项目中 IT 服务平台生产期按 5.5 年测算，电信运营商下一代业务支撑系统项目按生产期 5.5 年测算，电信网络资源管理系统项目按生产期 5 年测算，数据应用集成系统项目按生产期 5.5 年测算，无线数据网络系统项目按生产期 5 年测算。

(五) 新增固定资产折旧和开发费用摊销对于公司未来经营成果的影响

1、新增固定资产折旧和开发费用摊销对于公司未来经营成果的影响

公司成立初期，由于受到资金等方面的限制，公司没有实力进行大规模的固定资产投资，本次发行股票募集资金大量投资于固定资产和开发支出，由此大量增加的固定资产折旧和无形资产摊销将对经营业绩产生一定影响，但公司完全有能力消化新增的折摊费用，消除市场风险和经营风险，具体情况如下：

(1) 募投项目达产前，以公司的盈利能力完全可以消化新增的折摊费用

① 固定资产折旧主要体现在房屋和设备两个方面：

在房屋折旧方面，公司房屋建筑物按 20 年计提折旧，每年新增加折旧额 300 余万元；在设备折旧方面，公司设备按 5 年计提折旧，募投项目实施后的第一年新增折旧 400 余万元，从第二年起每年新增折旧 1,300 万元，以公司的盈利能力完全可以消化新增的设备折旧。

② 在开发费用摊销方面，根据新会计准则，募集资金投资项目符合资本化条件的开发费用可予以资本化。“电信运营商下一代业务运营支撑系统”、“数据应用集成系统”两个项目的建设期为 1.5 年，第二年开始部分产生收益，第二年的后半年开始平均摊销开发费用。“电信网络资源管理系统”、“联信永益无线网络系统”两个项目的建设期为两年，从第三年开始平均摊销开发费用。因此，在募投项目达产前，开发费用摊销较少，对公司的业绩不会产生太大的影响。

(2) 募投项目达产后，可以进一步增加公司的利润来源

募集资金投资项目实施后，建设期和生产期各年新增的折旧与摊销对损益的影响情况如下表：

表 13-34

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	合计
固定资产投资	11,863	2,111	0	0	0	0	0	13,974
研发费用	4,245	0	0	0	0	0	0	4,245
折旧费用：	(注) 783	1,623	1,623	1,623	1,623	1,184	344	8,803
研发费用摊销	0	226	803.8	803.8	803.8	803.8	803.8	4,245
新增折旧和摊销对损益的影响	783	1,849	2,427	2,427	2,427	1,988	1,148	13,048

注：假设房产、设备等固定资产的投入于年中发生，故第一期的折旧期为 6 个月。

根据募投项目建设进度，募集资金到位后的第一年，假设房产、设备等固定资产的投入于年中发生，同时由于与软件产品开发相关的项目尚处于建设期，因此新增的影响损益的折旧和摊销仅为募集资金投资项目第一年固定资产投资 6 个月的折旧额，即 783 万元。募集资金到位后的第二年，部分与软件产品开发相关的项目进入生产期，研发费用开始摊销，募集资金运用新增的影响损益的折旧和摊销合计为 1,849 万元。从募集资金到位的第三年开始，所有项目进入生产期，各项目开始全面产生效益。根据效益测算，募集资金投资项目建成后，在生产期内平均每年新增营业收入 15,194 万元，平均每年新增净利润 5,208 万元。

综上，募集资金项目新增折旧和开发费用摊销不会对公司未来的经营成果产生重大不利影响，公司有能力和消化其带来的影响。

2、本次募集资金投资项目保本点分析

本次募集资金投资项目经济效益以营业收入的变动因素最为敏感，因此考虑货币时间价值因素，计算出财务净现值为零时对应的营业收入变动率，作为募集资金投资项目的保本点。各项目的保本点分析如下：

(1) IT 服务平台项目

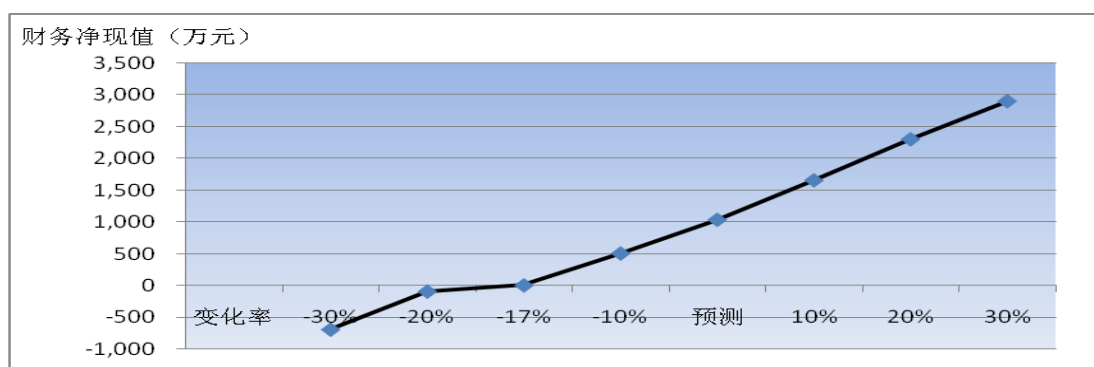
本项目营业收入变动对项目内部收益率、投资回收期 and 净现值的影响如下表所示：

表 13-35

营业收入变动率	-30%	-20%	-10%	预测	10%	20%	30%
财务内部收益率	2.04%	10.69%	18.39%	24.67%	31.27%	38.12%	44.00%
投资回收期（年）	6.85	6.30	5.78	5.21	4.73	4.30	4.03
财务净现值（万元）	-695.75	-97.32	501.10	1,031.20	1,651.80	2,296.37	2,894.79

如下图所示，财务净现值为零时对应的营业收入变动率为-17%，即为本项目的保本点：

图 13-29



(2) 电信运营商下一代业务运营支撑系统项目

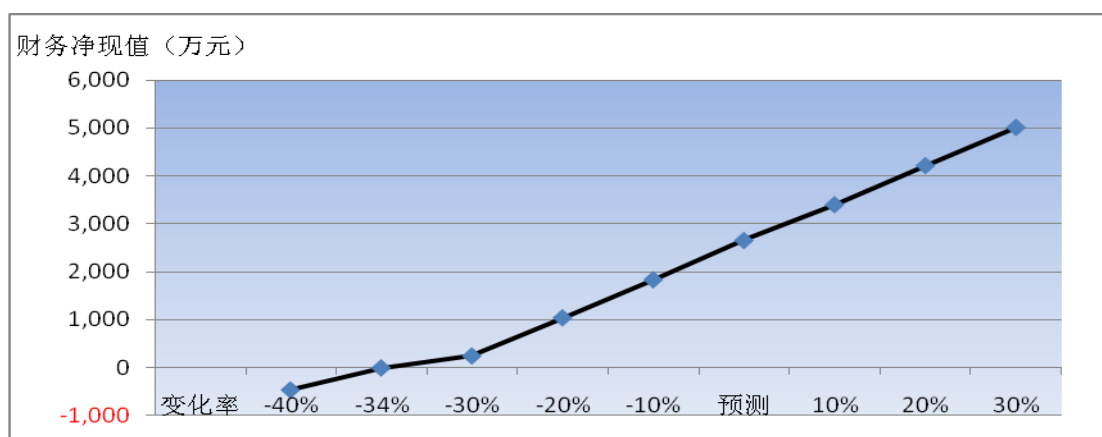
本项目营业收入变动对内部收益率、投资回收期 and 净现值的影响如下表所示：

表 13-36

营业收入变动率	-40%	-30%	-20%	-10%	预测	10%	20%	30%
财务内部收益率	8.00%	13.94%	19.91%	25.59%	31.20%	36.04%	41.33%	46.26%
投资回收期(年)	6.80	5.94	5.06	4.46	4.03	3.75	3.50	3.31
财务净现值(万元)	-459.00	248.74	1,042.35	1,835.96	2,654.76	3,401.04	4,216.79	5,010.40

如下图所示，财务净现值为零时对应的营业收入变动率为-34%，即为本项目的保本点：

图 13-30



(3) 联信永益电信网络资源管理系统

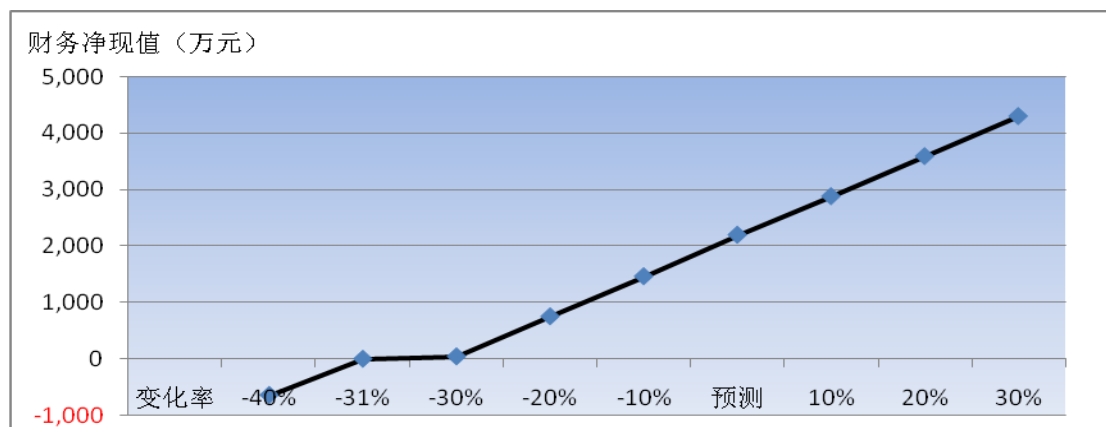
本项目营业收入变动对内部收益率、投资回收期 and 净现值的影响如下表所示：

表 13-37

营业收入变动率	-40%	-30%	-20%	-10%	预测	10%	20%	30%
财务内部收益率	7.00%	12.31%	17.32%	21.99%	26.55%	30.51%	34.45%	38.21%
投资回收期(年)	6.40	6.07	5.48	5.02	4.61	4.32	4.08	3.89
财务净现值(万元)	-639.00	42.56	750.93	1,459.29	2,194.37	2,876.02	3,584.39	4,292.75

如下图所示，财务净现值为零时对应的营业收入变动率为-31%，即为本项目的保本点：

图 13-31



(4) 联信永益数据应用集成系统

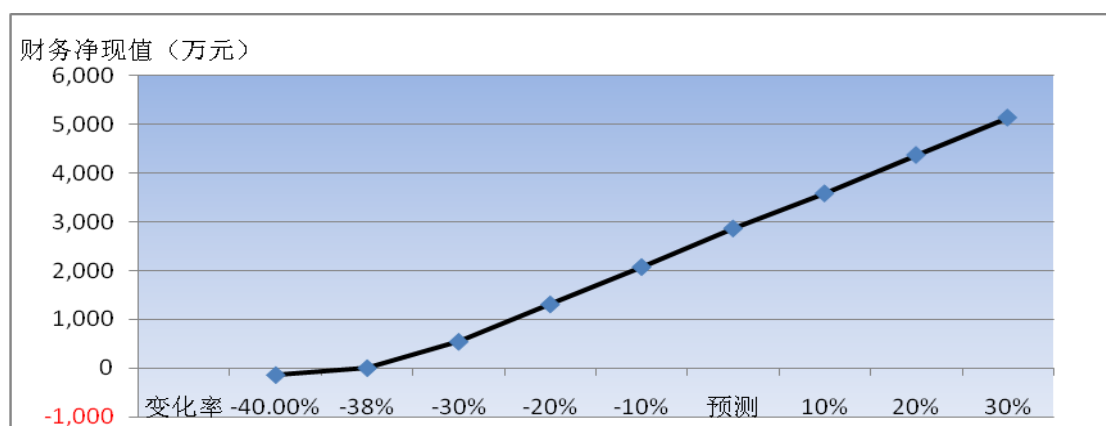
本项目营业收入变动对内部收益率、投资回收期和净现值的影响如下表所示：

表 13-38

营业收入变动率	-40%	-30%	-20%	-10%	预测	10%	20%	30%
财务内部收益率	11.00%	16.30%	22.10%	27.61%	33.05%	37.72%	42.87%	47.63%
投资回收期（年）	6.70	5.69	5.00	4.50	4.13	3.86	3.60	3.41
财务净现值（万元）	-142.00	540.90	1,307.95	2,074.99	2,866.11	3,587.39	4,376.13	5,143.18

如下图所示，财务净现值为零时对应的营业收入变动率为-38%，即为本项目的保本点：

图 13-32



(5) 联信永益无线数据网络系统项目

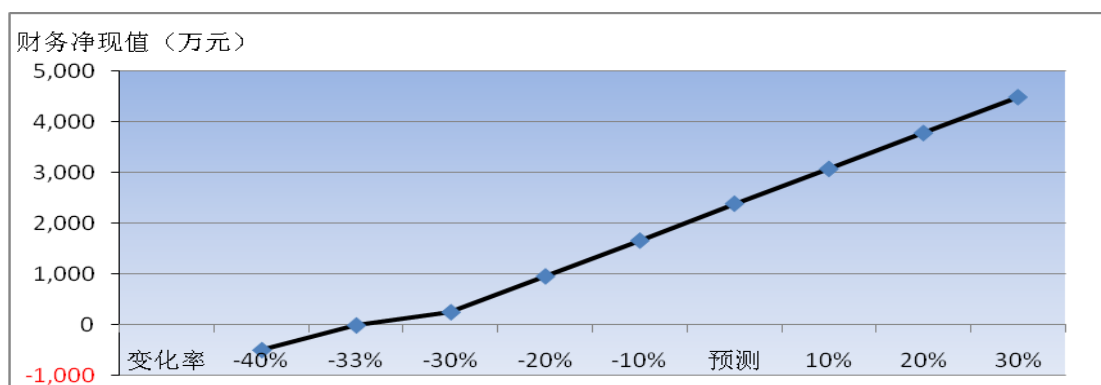
本项目营业收入变动对内部收益率、投资回收期和净现值的影响见下表：

表 13-39

营业收入变化率	-40%	-30%	-20%	-10%	预测	10%	20%	30%
财务内部收益率	9.00%	13.79%	18.36%	22.58%	26.64%	30.21%	33.70%	37.01%
投资回收期(年)	6.40	6.04	5.57	5.20	4.91	4.68	4.49	4.34
财务净现值(万元)	-486.00	260.11	965.22	1,670.33	2,395.70	3,080.56	3,785.67	4,490.78

如下图所示，财务净现值为零时对应的营业收入变动率为-33%，即为本项目的保本点：

图 13-33



(六) 募集资金投资项目实施对关联交易的影响

本次募集资金投资项目中，数据应用集成系统项目的目标市场定位于烟草、政府行业，因此实施后不会新增关联交易；IT 服务平台项目目标市场中针对电信运营商的 ICT 服务收入占其预测收入总额的金额较小，对公司未来的关联交易影响不大；电信运营商下一代业务运营支撑项目、电信网络资源管理系统项目的目标市场定位于电信运营商；无线数据网络系统项目的目标市场定位也以电信运营商为主，因此上述三个募集资金投资项目实施后客户与新联通及其各省市分公司的交易构成本公司的关联交易，具体如下：

1、募投项目的主要客户

电信运营商下一代业务运营支撑和电信网络资源管理系统项目的首要市场目标为针对电信新业务的支撑以及 3G 进行业务支撑的全新业务运营支持系统的融合建设和升级市场，业务主要针对三大电信运营商及党政通信部门。

无线数据网络系统项目的目标市场主要定位于电信运营商、党政通信部门，潜在用户还包括其他行业用户、政府和军方。

IT 服务平台项目包括电信业务代办代维类 ICT 服务收入、IT 系统运营维护

类外包服务以及 IT 咨询服务收入，其中电信业务代办代维类 ICT 服务会涉及新增部分关联交易。

2、募集资金投资项目实施对关联交易的影响

(1) 募集资金投资项目实施面临的电信业市场状况

公司下游行业电信运营商的重组，其本质是各类资源与业务的整合，如合并双方的双向整合、3G 业务与现有各业务系统的整合。如何充分整合固网业务、移动业务和新的 3G 业务，是重组后各电信运营商信息化建设的重点和难点，同是也是新一轮电信投资的主要领域。由于电信运营商的业务融合是一个渐进的过程，各类业务支撑系统需要进行统一的整合改造，这是一个循序推进的过程，需分步骤地实现对融合业务的支持。

本公司立足过去数年的发展，已具备电信全业务支撑系统建设能力和经验，储备了相关的技术能力和技术人才。特别是公司于 2007 年开发并实施了固网集中计费帐务系统与无线市话计费帐务系统的融合，实现了原北京网通用户的固网与移动业务的融合。因此公司具备固网与移动业务融合开发与实施的经验优势。在党政通信领域，本公司为主要的 IT 综合服务提供商。以上均为本公司募投项目的开展奠定了良好的业务基础。

(2) 本公司募集资金投资项目实施后对关联交易的影响

本次募投项目中，电信运营商下一代业务运营支撑系统、电信网络资源管理系统项目的目标市场均定位于新联通、中国电信、中国移动三大电信运营商和党政通信部门；无线数据网络系统项目的目标市场除电信运营商外潜在客户还包括政府、军方及行业用户；IT 服务平台项目收入包括电信业务代办代维类 ICT 服务收入。其中公司面向新联通的销售会产生一定的关联交易。

报告期内公司向新联通的收入占电信行业收入的比例分别为 89.06%、77.82% 和 68.95%，除新联通外，来自于其它电信行业客户的收入逐步增长。

上述三个项目预测期共七年，鉴于公司报告期内的电信行业客户结构中新联通所占比例较高，在募投项目运营初期上述三个项目由于电信行业客户结构与报告期相比变化不大，因此关联交易收入占比仍然较高。但随着公司核心竞争力的不断提升，公司在其它电信业务领域的业务机会将稳步增长，因此募投项目实施后公司的关联交易比例仍将呈现继续下降的趋势。

① 电信运营商下一代业务运营支撑系统项目

电信运营商下一代业务运营支撑系统项目第七年全面达产后，预计全面达产后实现年收入 3,200 万元，对关联方的销售收入预计为 1,024 万元，关联交易占比为 32%，与报告期内相比大幅降低。

电信运营商下一代业务运营支撑系统项目投产后具体销售情况分析如下表：

表 13-40

单位：万元

项 目		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
联信永益电信运营商下一代业务运营支撑系统项目	预测收入	--	1,000	3,000	3,000	3,000	3,200	3,200
	其中：关联方收入	--	680	1,800	1,590	1,320	1,280	1,024
	关联方收入占比	--	68%	60%	53%	44%	40%	32%

②电信网络资源管理系统项目

电信网络资源管理系统项目达产后预计实现年收入 3,500 万元，对关联方的销售收入预计为 1,155 万元，关联交易占比为 33%，与报告期内相比大幅降低。

电信网络资源管理系统项目投产后具体销售情况分析如下表：

表 13-41

单位：万元

项 目		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
联信永益电信网络资源管理系统项目	预测收入	--	--	2500	3000	3000	3500	3500
	其中：关联方收入	--	--	1500	1590	1440	1435	1155
	关联方收入占比	--	--	60%	53%	48%	41%	33%

③无线数据网络系统项目

无线数据网络系统项目达产后预计实现年收入 4,500 万元，对关联方的销售收入预计为 1,575 万元，关联交易占比为 35%，与报告期内相比大幅降低。

无线数据网络系统项目投产后具体销售情况分析如下表：

表 13-42

单位：万元

项 目		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
联信永益无线数据网络系统项目	预测收入	--	--	1,500	2,500	3,500	4,000	4,500
	其中：关联方收入	--	--	975	1,475	1,820	1,720	1,575
	关联方收入占比	--	--	65%	59%	52%	43%	35%

④IT 服务平台项目

IT 服务平台项目达产后预计实现年收入 3,955 万元，对关联方的销售收入预计为 653 万元，关联交易占比为 16.51%，与报告期内相比大幅降低。

IT 服务平台项目投产后具体销售情况分析如下表：

表 13-43

单位：万元

项 目		第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
联信永益	预测收入	--	800	1,200	1,800	2,340	3,042	3,955
IT 服务平	其中:关联方收入	--	390	512	644	688	669	653
台项目	关联方收入占比	--	48.75%	42.67%	35.78%	29.40%	21.99%	16.51%

④ 投项目实施后新增关联交易

表 13-44

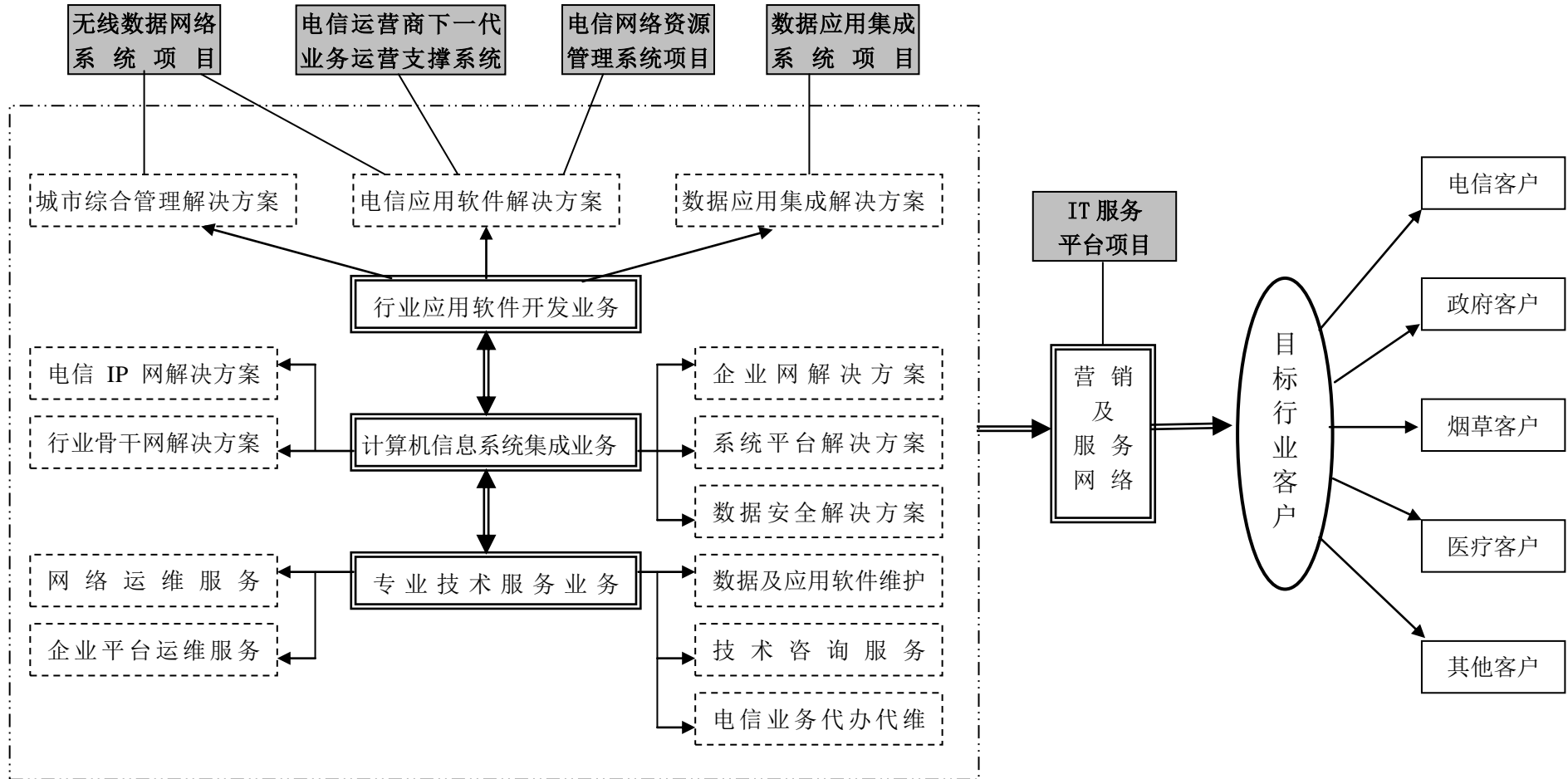
收入	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
IT 服务平台	--	800	1,200	1,800	2,340	3,042	3,955
其中:关联方收入	--	390	512	644	688	669	653
关联收入占比	--	48.75%	42.67%	35.78%	29.40%	21.99%	16.51%
下一代业务运营支撑系统	--	1,000	3,000	3,000	3,000	3,200	3,200
其中:关联方收入	--	680	1,800	1,590	1,320	1,280	1,024
关联收入占比	--	68%	60%	53%	44%	40%	32%
电信网络资源管理			2,500	3,000	3,000	3,500	3,500
其中:关联方收入	--	--	1,500	1,590	1,440	1,435	1,155
关联收入占比	--	--	60%	53%	48%	41%	33%
数据应用集成		1,000	2,450	2,700	3,000	3,371	5,305
其中:关联方收入		0	0	0	0	0	0
关联收入占比		--	--	--	--	--	--
无线数据网络系统	--	--	1,500	2,500	3,500	4,000	4,500
其中:关联方收入	--	--	975	1,475	1,820	1,720	1,575
关联收入占比	--	--	65%	59%	52%	43%	35%
收入合计		2,800	10,650	13,000	14,840	17,113	20,460
其中:关联方收入		1,070	4,787	5,299	5,268	5,104	4,407
关联收入占比		38.21%	44.95%	40.76%	35.50%	29.83%	21.54%

公司在电信行业的客户结构已日趋多元化，报告期内除新联通外还包括中国移动总部、河南移动、北京移动、上海移动、辽宁移动、山东移动、中国电信、北京电信、内蒙电信以及党政通信部门等非关联方客户。在国内三大电信运营商业务领域及党政通信领域公司的业务均有所拓展，可以说公司的电信行业客户已遍及国内最主要的电信市场，尤其是公司的电信行业软件及服务在党政通信领域的应用，更是公司在相关领域综合实力的体现。

公司全部的募投项目达产后新增关联交易情况如上表示，全部达产后的关联交易占比为 21.54%，由此可见募投项目的实施在增强公司盈利能力的同时，能够在公司近三年关联交易比例逐步下降的基础上，进一步降低关联交易的比例，有利于公司的关联交易保持继续下降的趋势。

六、本公司的产业链布局情况

图 13-34



第十四节 股利分配政策

一、股利分配政策

本公司依照《公司法》及中国证监会有关规则的要求，在《公司章程》中明确了本公司的股利分配政策。

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本公司章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司的公积金用于弥补公司亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是资本公积金不得用于弥补公司亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司利润分配办法严格遵守以下规定：

（1）公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性。

（2）公司可以采取现金或者股票方式分配股利，可以进行中期现金分红。

（3）在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司每连续三年至少有一次现金红利分配，具体分配比例由董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定，由股东大会审议决定。公司最近三年未进行现金利润分配的，不得向社会公众公开发行新股、发行可转换公司债券或向原有股东配售股份。

（4）公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露未分

红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途，现金分红政策在本报告期的执行情况。独立董事应当对此发表独立意见。

(5) 存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

二、最近三年实际股利分配情况

(一) 2007年4月9日，科技有限公司2007年第一次股东会会议决议，2006年度暂不向股东分配股利。

(二) 2008年2月15日，本公司2007年度股东大会通过决议，以2007年12月31日总股本5,103万股计算，每10股派送1.5元（含税）现金股利，共分配现金股利7,654,500元。

(三) 2009年2月10日，本公司2008年度股东大会通过决议，以2008年12月31日总股本5,103万股计算，每10股派送2元（含税）现金股利，共分配现金股利10,206,000元。

(四) 2010年2月6日，本公司召开2009年度股东大会，会议审议并通过了2009年度公司利润分配方案，本年度不进行利润分配及公积金转增股本。

三、利润共享安排和股利派发计划

经公司2009年度股东大会审议并通过的2009年度公司利润分配方案，如果公司于2010年度首次公开发行股票（A股）成功，则公司发行前的滚存利润，由本次发行完成后的新老股东共享。

第十五节 其他重要事项

一、本公司有关信息披露和投资者关系的负责部门和负责人

公司根据《公司法》、《证券法》和《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规的有关规定，建立了严格的信息披露制度《北京联信永益科技股份有限公司信息披露管理办法》，并指定证券部作为信息披露和投资者关系的负责部门。

本公司专门负责信息披露和投资者关系工作的部门是公司的证券部。

证券部负责人：董事会秘书何金生

证券事务代表：周洲

联系电话：010-82327709

传 真：010-82335950

电子邮箱：securities@surekam.com

二、本公司的重要合同

（一）借款合同

截至 2009 年 12 月 31 日，本公司及全资子公司信息公司正在履行的银行借款合同如下：

1、2009 年 12 月 22 日，本公司与北京银行股份有限公司魏公村支行签署编号“0061366 号”的《借款合同》，借款金额 600 万元，期限 10 个月，贷款利率以基准利率为基础，用于弥补公司流动资金不足。

2、2009 年 12 月 22 日，本公司与北京银行股份有限公司魏公村支行签署编号“0061368 号”的《借款合同》，借款金额 600 万元，期限 11 个月，贷款利率以基准利率为基础，用于弥补公司流动资金不足。

3、2009 年 12 月 22 日，本公司与北京银行股份有限公司魏公村支行签署编号“0061374 号”的《借款合同》，借款金额 800 万元，期限 12 个月，贷款利率以基准利率为基础，用于弥补公司流动资金不足。

（二）房屋租赁合同

1、2008 年 9 月 23 日，信息公司与北京金谷物业管理有限公司签定《房屋租赁合同》，信息公司租赁位于北京海淀区中关村大街甲 8 号威地科技大厦 6 层

房产，房屋建筑面积为 864.35 平方米，房屋租金标准为 2.4 元/建筑平米/日（含物业管理费 0.5 元/建筑平米/日）；租期为壹年，自 2008 年 10 月 14 日至 2009 年 10 月 13 日。2009 年 8 月 25 日，双方签署新的协议，房屋租金标准调整为 2.5 元/建筑平米/日（含物业管理费 0.5 元/建筑平米/日）租赁期限延长至 2010 年 10 月 13 日止。

2、2009 年 12 月 17 日，公司与北京北航科技园建设发展有限公司签署《柏彦大厦房屋租赁合同》，公司租赁位于北京市海淀区北四环中路 238 号的柏彦大厦第八层 801-802 单元房产，房屋建筑面积为 482.28 平方米，房屋租金标准为 3.6 元/建筑平米/日，物业管理费收费标准为 0.8 元/建筑平米/日；自 2010 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日。

3、2009 年 12 月 17 日，公司与北京北航科技园建设发展有限公司签署《柏彦大厦房屋租赁合同》，公司租赁位于北京市海淀区北四环中路 238 号的柏彦大厦第八层 803-808 单元房产，房屋建筑面积为 835.58 平方米，房屋租金标准为 3.6 元/建筑平米/日，物业管理费收费标准为 0.8 元/建筑平米/日；自 2010 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日。

（三）销售合同

本公司及子公司信息公司截至 2009 年 12 月 31 日正在履行的金额在 500 万元及以上的重大销售合同（不含涉及国家秘密类计算机信息系统集成业务合同）如下：

1、2007 年 11 月 14 日，信息公司与中国网通集团北京市通信公司签署《2007 年北京通信国家电子政务网网络服务中心 IT 支撑系统设备购销合同》。合同约定如下：信息公司提供合同设备，包括硬件、软件及服务；合同总价为 5,564,579 元，合同设备达到现场后支付合同总价的 90%，系统终验后支付合同总价的 10%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同尚有 10%合同款未结清。

2、2007 年 11 月 28 日，本公司与中国网通（集团）有限公司签署《中国网通 ERP 核心系统三期工程全面预算管理系统（北方十省）采购合同》。合同约定如下：本公司出售用于中国网通 ERP 核心系统三期工程全面预算管理系统（北方十省）工程的服务器与存储设备，以及相关软件、技术文件和服务；合同总价为 5,415,298.13 元，全部交付合同设备后支付合同总价的 60%，合同设备初验合格后支付合同总价的 20%，合同设备终验合格后支付合同总价的 20%。截至 2009 年

12月31日，该笔合同尚有20%合同款未结清。

3、2008年2月22日，信息公司与中国网通（集团）有限公司北京市分公司签署《亚运村网络改造和国家会议中心及配套设施网络建设工程 ICT 项目购销合同》。合同约定如下：信息公司承接中国网通（集团）有限公司北京市分公司亚运村改造和国家会议中心及配套设施网络建设工程的系统集成、软件及工程设备的采购项目；合同总价为5,530,000元（一期工程款金额为3,916,168元、二期工程款金额为1,613,832元），合同签订后支付一期工程款的30%，主要设备进场并经验收后支付一期工程款的40%，一期工程验收合格后并稳定运行一个月后支付一期工程款的20%；二期工程开工前支付二期工程款的30%，主要设备进场并经验收后支付二期工程款的40%，二期工程验收合格并稳定运行一个月后支付二期工程款的20%，二期工程验收并运行一年后，付清全部尾款。截至2009年12月31日，该笔合同尚有20%合同款未结清。

4、2008年6月18日，本公司与中国网通（集团）有限公司北京市分公司签署《2008年北京网通IP网业务识别与控制系统建设工程设备购销合同》。合同约定如下：公司向中国网通（集团）有限公司北京市分公司出售相关系统设备（包括硬件、软件及服务），合同总额3,364.7万元，设备到达现场支付50%合同款，初验后支付40%合同款，终验后支付10%合同款。截至2009年12月31日，该笔合同尚有10%合同款未结清。

5、2008年7月16日，信息公司与中国网络通信集团公司签署《2008年北京网通黄页信息业务支撑系统建设工程（排版软件）设备购销合同》。合同约定如下：信息公司向中国网络通信集团公司出售相关系统设备（包括硬件、软件及服务），合同总额533.01万元，合同签订后20天内支付20%预付款，初验后支付60%合同款，终验后支付20%合同款。截至2009年12月31日，该笔合同尚有20%合同款未结清。

6、2008年12月15日，信息公司与中国网通（集团）有限公司北京市分公司签署的《2008年北京本地IP网出口带宽扩容工程CRS1设备购销合同》，合同金额894.53万元。合同约定，信息公司向网通北分公司销售硬件、系统软件并提供技术服务。合同设备到达现场22个工作日内支付50%合同款，初验后支付40%合同款，终验后不迟于22个工作日支付10%合同款。截至2009年12月31日，该笔合同尚有10%合同款未结清。

7、2008年12月31日，信息公司与新华人寿保险股份有限公司签署的《新华人寿股份有限公司2008年度电话中心系统建设项目软硬件采购合同》。合同总额1,170.96万元，合同约定，信息公司向新华人寿保险股份有限公司销售2008年度电话中心系统建设项目所需软硬件设备及相关服务。合同生效后5个工作日内甲方开具正式发票，乙方收到发票后7个工作日内支付30%合同款，设备到交货地点并签署《收货证明》后7个工作日内支付30%合同款，签署《设备安装确认书》后5个工作日内开具发票，收到发票后7个工作日后支付30%合同款，竣工验收后90个工作日内支付10%合同款。截至2009年12月31日，该笔合同尚有10%合同款未结清。

8、2009年1月9日，信息公司与中国网通（集团）有限公司山西省分公司签署的《2009年山西省内IP骨干网项目思科设备（北京联信永益）购销合同》。合同总额592.38万元，合同约定，中国网通（集团）有限公司山西省分公司向信息公司购买思科路由器设备及服务。第一次付款时间合同签订后15天内，支付合同总价的10%；第二次付款时间在设备到货验收合同后15天内，支付合同总价的40%；第三次付款时间为初验合同后15天内，支付合同总价的40%；第四次付款时间为终验合同后15天内支付合同总价的10%。截至2009年12月31日，该笔合同尚有50%合同款未结清。

9、2009年3月12日，信息公司与中国移动通信集团河南有限公司签署的《中国移动TD-SCDMA试验网二期河南业务支撑网改造工程HP设备采购合同》。合同金额2,449.93万元，合同约定中国移动通信集团河南有限公司向信息公司购买用于中国移动TD-SCDMA试验网二期河南业务支撑网改造工程的所有设备、设备运行软件及相关技术文件和服务。首款在收到到货证书和合同发票后支付合同总额的80%，初验合同后支付总价款的10%，终验合同后支付合同总价的10%。截至2009年12月31日，该笔合同尚有10%合同款未结清。

10、2009年6月，信息公司与中国移动通信集团河南有限公司签署的《TD-SCDMA试验网二期河南经营分析系统（NGBOSS1.0版）扩容改造工程HP设备采购合同》。合同金额3,643.66万元，合同约定中国移动通信集团河南有限公司向信息公司购买TD-SCDMA试验网二期河南经营分析系统扩容改造工程的全部设备、相关运行软件，并由信息公司提供相关技术文件及服务。到货后收到到货证书及发票后一个月内即以3个月银行承兑方式支付合同总价的80%，初验后支

付合同总价的 10%，终验后支付剩余货款。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同尚有 10%合同款未结清。

11、2009 年 7 月 1 日，本公司与红塔烟草（集团）有限责任公司签署《红塔集团数据中心建设项目软件开发项目技术开发合同》，合同金额 650 万元。合同约定本公司承揽红塔集团数据中心建设项目的软件开发项目，合同签订后支付 20%合同款，提交《需求分析报告》并经评审确认后支付 20%合同款，完成系统设计并确认后支付 20%合同款，应用软件开发完成后提供相关文件并经确认支付 20%合同款，系统终验合同 15%合同款，自终验合格之日起 1 年期满后支付 5%合同余款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 520 万元尚未结清。

12、2009 年 11 月 4 日，本公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009 年北京联通 BOSS 系统一期计费主机扩容工程设备购销具体执行文件》，合同金额 800 万元。合同约定本公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，设备到达现场 22 个工作日内以电汇或网上银行方式支付 50%合同款，初验合格后 22 个工作日内以电汇或网上银行方式支付 40%合同款，终验合格后 22 个工作日内以电汇或网上银行方式 10%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 80 万元尚未结清。

13、2009 年 12 月 30 日，本公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《09 年 GSM 扩容工程 GGSN 新建项目设备购销具体执行文件》，金额约 875.32 万元。合同约定本公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，到货后 22 个工作日内以电汇或网上银行支付的方式支付 50%合同款，初验合格后以电汇或网上银行支付的方式支付 40%合同款，终验合格后以电汇或网上银行支付的方式支付 10%合同款。

14、2009 年 7 月 10 日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《中国联通 2008 年北京综合电信业务支撑系统改造项目基础设施四期基金工程技术开发合同》，合同金额 541 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，设备到达现场 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 50%合同款，初验合格后 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 40%合同款，终验合格后 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 10%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 54.10 万元尚未结清。

15、2009年7月16日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009年北京联通汇聚层 CISCO 设备维保服务项目技术开发合同》，合同金额约 532.67 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，每季度最后 10 个工作日内根据由双方核定考核结果支付 20%，共分 5 个季度以网上银行方式支付。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 213.07 万元尚未结清。

16、2009年7月16日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009年北京联通核心层 CISCO 设备维保服务项目技术开发合同》，合同金额约 720.43 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，每季度最后 10 个工作日内根据由双方核定考核结果支付 20%，共分 5 个季度以网上银行方式支付。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 288.17 万元尚未结清。

17、2009年7月16日，信息公司与中国联合网络通信有限公司河北省分公司签署《2009年中国联通河北 IP 城域网扩建二期工程思科设备采购项目通信设备买卖合同》，合同金额约 769.86 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司河北省分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，到货验收合格后 15 天内支付 60%合同款，初验合格后 15 天内支付 20%合同款，终验合格后 15 天内支付 20%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 153.97 万元尚未结清。

18、2009年7月30日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《中国联通 2008 年北京综合电信业务支撑系统改造项目基础设施五期基金工程技术开发合同》，合同金额约 608.19 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，设备到达现场 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 50%合同款，初验合格后 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 40%合同款，终验合格后 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 10%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 60.82 万元尚未结清。

19、2009年8月3日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009年中国联通北京 BOSS 系统一期一卡充平台硬件改造紧急工程项目技术开发合同》，合同金额 612 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有

限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，设备到达现场后 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 50%合同款，初验合格后以电汇或承兑汇票的方式支付 40%合同款，终验合格后以电汇或承兑汇票的方式支付 10%合同款。

20、2009 年 8 月 3 日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009 年北京本地 IP 网扩容工程项目技术开发合同》，合同金额约 2,247.59 万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，设备到达现场后 22 个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付 50%合同款，初验合格后以电汇或承兑汇票的方式支付 40%合同款，终验合格后以电汇或承兑汇票的方式支付 10%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 899.03 万元尚未结清。

21、2009 年 9 月 15 日，信息公司与新华人寿保险股份有限公司签署《新华人寿电话中心五期建设项目软硬件采购合同》，合同金额约 922.71 万元。合同约定信息公司向新华人寿保险股份有限公司提供合同各所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，合同生效后 5 个工作日内开具正式发票，收到发票后 7 个工作日内以电汇或支票的方式支付 30%合同款；到货验收合格及收到发票 7 个工作日内以电汇或支票方式支付 30%合同款，安装调试签署《设备安装确认书》后 5 个工作日内发出正式发票，收到发票后 7 个工作日内以电汇或支票方式支付 30%合同款；竣工验收合格 90 日后开具正式发票，收到发票 7 个工作日内支付 10%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 645.89 万元尚未结清。

22、2009 年 10 月 20 日，信息公司与中国联合网络通信有限公司签署《2009 年中国联通总部 ERP 财务管理系统金融改造二期工程技术开发合同》，合同金额约 4,834.52 万元。合同约定信息公司承揽 2009 年中国联通总部 ERP 财务管理系统金融改造二期工程，买方在收到卖方提交相关文件后支付 50%合同款，初验合格后支付 40%合同款，终验合格后支付 10%合同款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款约 2,417.26 万元尚未结清。

23、2009 年 12 月 10 日，信息公司与公安部边防局签署《公安部边防管理局视频会议系统设备采购合同》，合同金额 2,450 万元。合同约定信息公司向公安部边防局提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，合同签订后，10 个工作日内支付 30%合同款，货到验收后 10 个工作日内支付全部余款。

24、2009年12月10日，信息公司与铁道部信息技术中心签署《铁道部信息技术中心运营设备更改扩能工程设备采购合同》，合同金额为2,385.88万元。合同约定信息公司向铁道部信息技术中心提供合同所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，产品全部交付确认后凭相关文件支付80%合同款，凭《验收报告》和《保修服务确认函》支付20%合同款。截止2009年12月31日，该笔合同余款477.17万元尚未结清。

25、2009年12月21日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009年北京本地IP网扩工程集成技术服务合同》，合同金额约379.01万元。合同约定信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，初验合格后22个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付90%合同款，终验合同后22个工作日内以电汇或承兑汇票的方式支付10%合同款。

26、2009年12月21日，信息公司与中国民用航空总局空中交通管理局签署《因地震受损紧急购置部分空管保障设备ATM数据通信设备采购合同》，合同金额约623万元。合同约定信息公司与中国民用航空总局空中交通管理局提供合同中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，货到现场15天内支付70%合同款，二次包装运送到指定场地后15天内支付25%合同款，完成12个月保修服务后15天内支付5%合同款。

27、2009年12月28日，信息公司与中国联合网络通信有限公司北京市分公司签署《2009年内容信息安全监控综合管理平台建设紧急工程设备购销合同》，合同金额约731.02万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司北京市分公司提供合同附件中所约定的硬件、系统软件和相关技术服务，货到验收后以电汇或承兑汇票的方式支付50%合同款，初验后以电汇或承兑汇票的方式支付40%合同款，终验后支付其余10%合同款。

28、2009年12月30日，信息公司与中国联合网络通信有限公司内蒙古自治区分公司签署《2009年中国联通内蒙古区内IP骨干网络扩容（八期）工程—呼和浩特市、通辽、兴安盟、乌兰察布市、巴彦淖尔市、锡盟CISCO高端路由器设备采购合同》，合同金额约1,974.31万元。合同约定信息公司向中国联合网络通信有限公司内蒙古自治区分公司提供合同中所约定的相关的硬件、系统软件和相关技术服务，设备交付后的4周内凭相关单据支付50%合同款，初验合格后的

4 周内凭相关单据支付 40%合同款，终验合格后的 4 周内凭相关单据支付 10%合同款。

29、2009 年 12 月 31 日，信息公司与红塔烟草（集团）有限责任公司签署《承揽合同》，合同金额约 1,486.00 万元。合同约定信息公司承揽红塔烟草（集团）有限责任公司万兆以太网系统建设项目，合同签订后支付 20%合同款，到货后根据项目进展支付 80%合同款。

（四）采购合同

本公司及其子公司信息公司截至 2009 年 12 月 31 日正在履行的金额在 300 万元及以上的重大采购合同（不含涉及国家秘密类计算机信息系统集成业务合同）如下：

1、2007 年 8 月 30 日，本公司与神州数码（中国）有限公司签署《2007 年中国网通集团总部项目硬件设备集中采购（服务器与存储设备部分）——2007 年中国网通 ERP 核心系统三期工程全面预算管理系统（北方十省）设备采购合同》。合同约定如下：2007 年中国网通集团总部项目硬件设备集中采购（服务器与存储设备部分）——2007 年中国网通 ERP 核心系统三期工程全面预算管理系统（北方十省），以及相关软件、技术文件和服务（如有）；合同总价为 515.70 万元，全部交付合同设备后支付合同总价的 60%，初验合格后支付合同总价的 20%，终验合格后支付合同总价的 20%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 122.97 万元尚未结清。

2、2007 年 9 月 21 日，本公司与神州数码（中国）有限公司签署《2007 年中国网通集团总部项目硬件设备集中采购（服务器与存储设备部分）——2007 年中国网通集团呼叫中心系统新建工程设备采购合同》。合同约定如下：本公司向神州数码（中国）有限公司购置 2007 年中国网通集团总部项目硬件设备集中采购（服务器与存储设备部分）——2007 年中国网通集团呼叫中心系统新建工程，以及相关软件、技术文件和服务（如有）；合同总价为 451.71 万元，全部交付合同设备后支付合同总价的 60%，初验合格后支付合同总价的 20%，终验合格后支付合同总价的 20%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 90.34 万元尚未结清。

3、2007 年 10 月 19 日，本公司与神州数码（中国）有限公司签署《2007 年中国网通集团总部项目硬件设备集中采购（服务器与存储设备部分）——2007

年中国网通 ERP 核心系统三期工程报表平台系统（北方九省）设备采购合同》。合同约定如下：本公司向神州数码（中国）有限公司购置 2007 年中国网通集团总部项目硬件设备集中采购（服务器与存储设备部分）——2007 年中国网通 ERP 核心系统三期工程报表平台系统，以及相关软件、技术文件和服务（如有）；合同总价为 312.64 万元，全部交付合同设备后支付合同总价的 60%，初验合格后支付合同总价的 20%，终验合格后支付合同总价的 20%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 69.48 万元尚未结清。

4、2007 年 11 月 2 日，发行人与中国网通集团系统集成有限公司签署《设备销售合同》。合同约定如下：发行人向中国网通集团系统集成有限公司购置启明星辰网络信息安全系统；合同总价为人民币 3,610,000 元，合同生效后支付合同总价的 30%，货物到达现场并经用户方联调验收通过后支付合同中硬件采购金额的 65%，试运行 3 个月无重大故障的支付合同中软件部分的 65%，双方验收合格一年后支付合同总金额的 3%，保修期满后支付合同总金额的 2%。2007 年 11 月 22 日，双方签署《关于〈设备销售合同〉的变更协议》，将原合同付款方式做如下变更：合同生效后支付人民币 1,083,000 元，货物到达现场且经用户方加电验收通过后支付人民币 1,813,500 元，试运行 3 个月无重大故障支付人民币 533,000 元。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 82.05 万元尚未结清。

5、2007 年 11 月 28 日，本公司与中国网通系统集成公司签署《信息系统工程（集成）合同书》。合同约定如下：本公司为建设全国网络文化市场计算机监管平台项目，委托中国网通系统集成公司负责项目的具体实施工作；合同总价为 2074 万元，合同生效后支付合同总价的 20%，全部设备到货验收合格后支付合同总价的 60%，系统终验合格后支付合同总价的 10%，质保期满后支付合同总价的 10%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 414.80 万元尚未结清。

6、2007 年 12 月 18 日，本公司与中国网通系统集成公司签署《设备销售合同》。合同约定如下：本公司向中国网通系统集成公司购置飞利信会议系统和应用软件等设备；合同总价为 419.08 万元，合同生效后支付 213.42 万元，货物到达现场且经用户方加电验收通过后支付 17.09 万元，试运行 3 个月无重大故障支付 140.64 万元，验收合格一年期满后支付 29.17 万元，保修期满后支付 18.75 万元。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 26.33 万元尚未结清。

7、2007 年 12 月 20 日，信息公司与北京飞利信电子技术有限公司签署《设

备采购合同》。合同约定如下：信息公司购置 2007 年北京网通人事部会议系统项目所需设备；合同总价为 4,253,851 元，合同签订后 10 个工作日内支付合同总价的 30%，合同设备到达现场后 10 个工作日内支付合同总价的 20%，设备初验后支付合同总价的 40%，合同终验后支付合同总价的 10%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 42.54 万元尚未结清。

8、2008 年 8 月 20 日，信息公司与长沙中汇软件技术有限公司签署《技术开发合同书》。合同约定如下：信息公司向长沙中汇软件技术有限公司采购 2008 年中国网通黄页信息业务支撑系统建设工程（排版软件）；合同总价为人民币 325 万元，信息公司于收到最终用户 20%预付款后支付合同总价的 20%，于收到最终用户 60%初验款后支付合同总价的 60%，于收到最终用户 20%终验款后支付合同总价的 20%。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 65 万元尚未结清。

9、2008 年 12 月 25 日，信息公司与正音计算机科技（上海）有限公司签署《新华人寿保险股份有限公司 2008 年度电话中心系统建设项目软硬件采购合同》。合同约定：信息公司向正音计算机科技（上海）有限公司购买《新华人寿保险股份有限公司 2008 年度电话中心系统建设项目》所需软硬件设备。合同总额 343 万元，合同生效后 5 个工作日内开具正式发票支付 30%货款，收到《收货证明》后 5 个工作日内以电汇方式支付 30%货款，双方签署《设备安装确认书》后 5 个工作日内开具正式发票支付 30%货款，双方签署《竣工验收报告》后 90 日后开具正式发票支付 10%货款。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 34.30 万元尚未结清。

10、2008 年 12 月 31 日，信息公司与北京泛润信息技术服务有限公司签署《新华人寿保险股份有限公司 2008 年度电话中心系统建设项目软硬件采购合同》。合同约定：信息公司向北京泛润信息技术服务有限公司购买《新华人寿保险股份有限公司 2008 年度电话中心系统建设项目》所需软硬件设备。合同总额 332.73 万元，合同生效后 3 个工作日内开具正式正增值税发票，发票开出后 5 个工作日内以电汇或支票方式支付 50%货款，收到《收货证明》后 5 个工作日内以电汇方式支付 40%货款，双方签署《竣工验收报告》120 日后以电汇或支票方式支付 10%货款。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 33.27 万元尚未结清。

11、2009 年 6 月 29 日，本公司与神州数码（中国）有限公司签署《设备采购合同》，合同金额 666.73 万元，合同约定本公司向神州数码购买合同清单中所

列设备。支付方式和时间为分批交货及分批付款，每批合同设备在卖方发货 180 天内，本公司向卖方支付本批设备款项，同时卖方应向买方提供增值税发票及由双方代表签字的到货签收单。截至 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余款 156.95 万元尚未结清。

12、2009 年 11 月 6 日，本公司与神州数码（中国）有限公司签署《设备采购合同》，合同金额 390.43 万元。合同约定神州数码（中国）有限公司向本公司提供合同附件中所列设备及相关服务。合同设备全部到货后 90 天内，支付全部款项。

13、2009 年 11 月 20 日，本公司与中捷通信有限公司和广东省电信器材公司签署三方《购销合同》，合同金额 759.48 万元。合同约定中捷通信有限公司作为本公司的代理方，向广东省电信器材公司购买华为路由器 1 批。在第三方向原厂商（华为数字技术有限公司）开具银行承兑汇票支付货款之日起四个月内，一次支付所有货款。

14、2009 年 12 月 16 日，本公司与神州数码（中国）有限公司签署《设备采购合同》，合同金额 593 万元。合同约定神州数码（中国）有限公司向本公司提供合同中所列设备及相关服务，交货后 90 天内支付 93 万元，交货后 180 天内支付 500 万元。

15、2009 年 7 月 7 日，信息公司与青鸟软件股份有限公司签署《设备采购合同》，合同金额 662.95 万元。合同约定青鸟软件股份有限公司向信息公司提供合同中所列 cisco 系统等相关设备和服务。设备到货且验收合格后 45 日内以支票或电汇方式支付全部合同款。

16、2009 年 9 月 25 日，信息公司与成都晓通网络科技有限公司签署《设备采购合同》，合同金额 741.91 万元。合同约定成都晓通网络科技有限公司向信息公司提供合同附件中所列设备及相关服务。设备款在分批签收合同设备之日起 3 个工作日内及相关要求的文件全部交齐并到货验收合同后以电汇方式分批支付所有设备款 5,992,894.71 元，服务完成及相关文件齐全后一电汇方式支付服务款项 1,426,175.19 元。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 244.32 万元尚未结清。

17、2009 年 11 月 11 日，信息公司与北京浙大快威有限公司签署合同，合同金额 572.33 万元。合同约定北京浙大快威有限公司向信息公司提供 CISCO NOS

高级技术服务。在 2010 年 1 月 13 日前支付全部货款。截止 2009 年 12 月 31 日，该笔合同余额 322.33 万元尚未结清。

18、2009 年 11 月 26 日，信息公司与深圳市怡亚通供应链股份有限公司签署的《购销合同》，合同金额 391.67 万元。合同约定深圳市怡亚通供应链股份有限公司向信息公司提供华为路由器 1 批，卖方向原厂商开具银行承兑汇票之日前 2 个工作日支付 38.41 万元，卖方向原厂商开具银行承兑汇票支付货款之日三个月内支付 353.36 万元。

19、2009 年 12 月 4 日，信息公司与中铁信息工程集团有限公司签署《设备采购合同》，合同金额 418.88 万元。合同约定中铁信息工程集团有限公司向信息公司提供合同附件中所列设备和相关服务。交付验收后凭《产品交付接收报告》付 80%货款，安装调试验收合同后凭《安装调试验收报告》和原生产商家出具的《保修服务确认函》支付其余 20%货款。

20、2009 年 12 月 8 日，信息公司与上海贝尔股份有限公司签署《MSTP 万罗设备采购合同》，合同金额 810 万元，合同约定上海贝尔股份有限公司向信息公司提供合同附件中所约定的设备和相关服务。合同自签订之日起 45 天交货，合同签订后 15 个工作日内支付 60%预付款，货到 15 个工作日内，支付其余货款。

21、2009 年 12 月 14 日，信息公司与北京中铁信科技有限公司签署《软件采购合同》，合同金额 1,322.03 万元，合同约定北京中铁信科技有限公司向信息公司提供合同附件中所约定的设备和相关服务。交付验收后凭《产品交付接收报告》付 80%货款，安装调试验收合同后凭《安装调试验收报告》和原生产商家出具的《保修服务确认函》支付其余 20%货款。

22、2009 年 12 月 23 日，信息公司与中国交通信息中心有限公司签署《交通部管理干部学院校园信息化工程设备采购合同》，合同金额 870 万元，合同约定中国交通信息中心有限公司向信息公司提供合同附件中所约定的设备和相关服务。合同自签订后 10 日内预付 40%合同款，货到后 10 日内支付 60%合同款。

23、2009 年 12 月 24 日，信息公司与北京华博思创科技有限公司签署《视频会议系统设备采购合同》，合同金额 2,352 万元，合同约定北京华博思创科技有限公司向信息公司提供合同附件中所约定的设备和规定的相关服务。合同约定自合同签订之日起 40 天交货，合同签订后 15 个工作日内支付总货款的 30%，收货确认后 15 个工作日内支付全部余款。

（五）其他合同

1、2009年7月21日，信息公司与北京银行股份有限公司魏公村支行签署“0051712号”《综合授信额度合同》，合同约定北京银行股份有限公司魏公村支行向信息公司提供4,000万元综合授信额度。

2、2009年7月21日，信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年WT200号”《最高额委托保证合同》，信息公司委托北京中关村科技担保有限公司为信息公司与北京银行股份有限公司魏公村支行签署的“0051712号”《综合授信额度合同》提供担保。保期2009年7月21日之2010年7月21日。

3、2009年7月22日，信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年WT200-1号”《委托保证合同》，信息公司委托北京中关村科技担保有限公司为信息公司与北京银行股份有限公司魏公村支行签署的“0053265号”《借款合同》提供担保。保期为主债务履行期届满之日起贰年。

4、2009年8月26日，信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年WTDK367号”《委托贷款合同》，合同约定信息公司委托北京中关村科技担保有限公司向北京银行股份有限公司双秀支行贷款，贷款数额为2,000万元，期间为2009年8月26日至2009年12月31日。

5、2009年8月26日，信息公司与北京银行股份有限公司国兴家园支行签署“0054948号”《银行承兑协议》，北京银行股份有限公司国兴家园支行同意对信息公司一张商业汇票进行承兑，承兑额为2,000万元。按汇票票面金额的万分之伍向承兑行支付承兑手续费。

6、2009年8月27日，信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年WTD366号”《委托保证合同》，信息公司委托北京中关村科技担保有限公司为信息公司与北京银行股份有限公司国兴家园支行签署的“0054948号”《银行承兑汇票》提供担保，担保额为2,000万元。保证期限为主债务履行期届满之日起贰年。

三、对外担保

1、2008年10月28日，本公司与深圳发展银行股份有限公司北京知春路支行签署“深发京知综字第20081028001-1号”《最高额保证担保合同》，本公司为信息公司与深圳发展银行股份有限公司北京知春路支行签署“深发京知综字第20081028001号”《综合授信额度合同》提供担保，保证期间为自合同生效日起

直至主合同项下授信期限内每次使用授信届满后另加两年。

2、2009年7月21日，本公司和陈俭先生与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年BZ200号”《最高额反担保（保证）合同》，本公司和陈俭先生为信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署的“2009年WT200号”《最高额委托保证合同》提供反担保事项，担保期间为2009年7月21日至2010年7月21日。

3、2009年8月26日，本公司和陈俭先生与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年BZ367号”《保证合同》，本公司和陈俭先生为信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署的“2009年委贷字第03号”《委托贷款协议书》提供担保事项，担保期间为主合同生效之日起至主合同履行期限届满之日后两年止。

4、2009年8月27日，本公司和陈俭先生与北京中关村科技担保有限公司签署“2009年BZ366号”《反担保（保证）合同》，本公司和陈俭先生为信息公司与北京中关村科技担保有限公司签署的“2009年WT366号”《委托保证合同》提供反担保事项，担保期间为主合同生效之日至主合同履行期限届满之日后两年止。

截至2009年12月31日，本公司不存在其他对外担保事项。

四、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

五、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员存在的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司的控股股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

六、发行人的董事、监事及高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署日，未发生公司的董事、监事及高级管理人员和核心技术人员涉及刑事诉讼的情况。

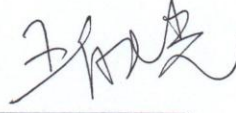
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。


全体董事签字：

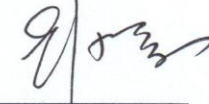
陈 俭 

王能光 

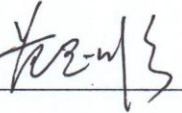
陈 钢 

王建庆 

陆 蕾 

彭小军 

黄 勇 

范玉顺 

支晓强 

北京联信永益科技股份有限公司



2010年 3 月 6 日

全体监事签字：

王振山 王振山

杨琳 杨琳

贾荣 贾荣

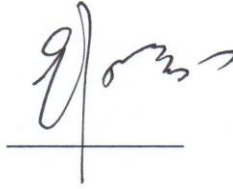
北京联信永益科技股份有限公司



2010年3月5日

全体高级管理人员签字：

陈 俭 

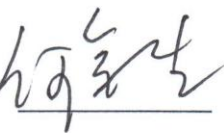
彭小军 

李超勇 

孙玉文 

刘耀锴 

罗力承 

何金生 

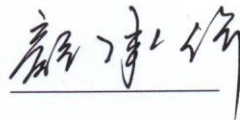
北京联信永益科技股份有限公司
2010年 3 月 5 日




三、发行人律师声明

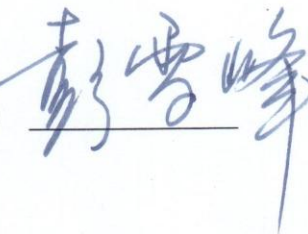
本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师（签字）：

颜承济 

王 晓 

律师事务所负责人（签字）：

彭雪峰 

北京市大成律师事务所

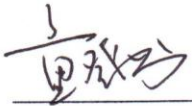
2010年 9月 5日

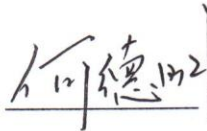


四、会计师事务所声明


本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：

童登书 

何德明 

会计师事务所负责人（签字）：

徐华 

京都天华会计师事务所有限公司

2010年 3月 5日



五、资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办资产评估师（签字）：

陈桂庆



吕发钦



资产评估机构负责人（签字）：

杨志明

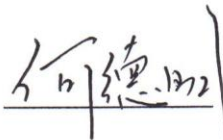


六、验资机构声明

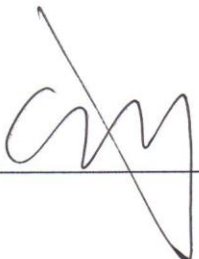
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：

童登书 

何德明 

会计师事务所负责人（签字）：

徐华 

京都天华会计师事务所有限公司

2010年3月5日



第十七节 备查文件

一、备查文件

- (一) 发行保荐书；
- (二) 财务报表及审计报告；
- (三) 内部控制鉴证报告；
- (四) 经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- (五) 法律意见书及律师工作报告；
- (六) 公司章程（草案）；
- (七) 中国证监会核准本次发行的文件；
- (八) 其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查文件的查阅时间和查阅地点

(一) 查阅时间：法定工作日上午 9：30-11：30；下午 1：30-5：00

(二) 查阅地点：

1、发行人：北京联信永益科技股份有限公司

地 址：北京市海淀区北四环中路238号柏彦大厦803-808室

电 话：010-82327709

传 真：010-82335950

联系人：何金生 周 洲

2、保荐机构、主承销商：华龙证券有限责任公司

地 址：北京市西城区金融大街33号通泰大厦B座603室

电 话：010-88086668

传 真：010-88087880

保荐代表人：朱 彤 王保平

项目协办人：熊 辉

项目组成员：李卫民 柴任澎 马 里 王 融 姜晓强