

中信证券股份有限公司
关于北京神州泰岳软件股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市之
发行保荐书



中信证券股份有限公司

二零零九年九月

声 明

中信证券股份有限公司及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐人名称

中信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“本保荐人”或“中信证券”）。

二、保荐代表人、项目协办人及其它项目组成员情况

（一）保荐代表人

文富胜：自保荐制度执行以来，参与了陕西省天然气股份有限公司、歌尔声学股份有限公司、沈阳新松机器人自动化股份有限公司、广东威创视讯科技股份有限公司首次公开发行工作。

樊丽莉：自保荐制度执行以来，参与了河南辉煌科技股份有限公司首次公开发行项目，新疆百花村股份有限公司重大资产重组暨非公开发行项目，卧龙电气集团股份有限公司、银泰控股股份有限公司、内蒙古金宇集团股份有限公司股权分置改革项目。

（二）项目协办人

任波：自保荐制度执行以来，参与了冠城大通股份有限公司公开发行、国投中鲁果汁股份有限公司非公开发行、沈阳新松机器人自动化股份有限公司首次公开发行工作。

（三）项目组其他成员

骆中兴、郝倬跃、王冬。

三、发行人基本情况

发行人：北京神州泰岳软件股份有限公司（以下简称“发行人”）

设立时间：2002年6月3日

注册地址：北京市海淀区万泉庄路28号万柳新贵大厦A座5层

法定代表人：王宁

联系人：黄松浪 张黔山

电 话：010-5884 7555

传 真：010-5884 7588

主营业务：IT 运维管理领域的软件产品开发与销售、技术服务和系统集成业务。

本次证券发行类型：人民币普通股（A 股）

四、保荐人与发行人的关联关系

（一）保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、重要关联方股份情况

截至 2009 年 6 月 30 日，本保荐人的全资子公司金石投资有限公司持有发行人 2,100,000 股股份，占发行人本次发行前总股本的 2.2152%，除此之外，本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有发行人或其控股股东、重要关联方股份的情况。

（二）发行人或其控股股东、重要关联方持有保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份情况

截至 2009 年 6 月 30 日，发行人或其控股股东、重要关联方不存在持有本保荐人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

（三）保荐人董事、监事、高级管理人员，保荐代表人及其配偶拥有发行人权益、在发行人任职情况

截至 2009 年 6 月 30 日，本保荐人董事、监事、高级管理人员，保荐代表人及其配偶不存在拥有发行人权益或在发行人任职的情况。

（四）保荐人控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况

截至 2009 年 6 月 30 日，本保荐人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况。

（五）保荐人与发行人之间的其他关联关系

截至 2009 年 6 月 30 日，除上述已披露情况外，本保荐人与发行人之间不存在其他关联关系。

五、保荐人内部审核程序和内核意见

（一）内部审核程序

根据《证券法》、《证券公司从事股票发行主承销业务有关问题的指导意见》、《证券发行上市保荐业务管理办法》等法律法规的相关要求，中信证券风险控制部内设的内核小组承担本保荐人承做的发行证券项目的内部审核工作。

本保荐人内部审核具体程序如下：

首先，由内核小组按照项目所处阶段及项目组的预约对项目进行现场审核。内核小组在受理申请文件之后，由两名专职审核人员分别从法律和财务的角度对项目申请文件进行初审，同时内核小组还外聘律师及会计师分别从各自的专业角度对项目申请文件进行审核。审核人员将依据初审情况和外聘律师及会计师的意见向项目组出具审核反馈意见。内核小组将根据项目进度召集和主持内核会议审议项目发行申报申请，审核人员将把项目审核过程中发现的主要问题形成书面报告在内核会上报告给参会委员；同时保荐代表人和项目组需要对问题及其解决措施或落实情况向委员进行解释和说明。在对主要问题进行充分讨论的基础上，由内核委员投票表决决定项目发行申报申请是否通过内核会的审核。内核会后，内核小组将向项目组出具综合内核会各位委员的意见形成的内核会反馈意见，并由项目组进行答复和落实。最后，内核小组还将对持续督导期间项目组报送的相关文件进行审核，并关注发行人在持续督导期间出现的重大异常情况。

（二）内部审核意见

2009 年 7 月 25 日，中信证券内核小组在京城大厦三楼北会议室召开了北京神州泰岳软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目内核会，对北

京神州泰岳软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请进行了讨论，经全体参会内核委员投票表决，北京神州泰岳软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请通过了本保荐人的内部审核，本保荐人内核小组同意将北京神州泰岳软件股份有限公司申请文件上报中国证监会审核。

第二节 保荐人承诺事项

本保荐人已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐人有充分理由确信：发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市相关规定；发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异。

本保荐人保证：本保荐人指定的保荐代表人及相关人员已勤勉尽责，对申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范。

本保荐人自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

第三节 保荐人对本次证券发行上市的保荐结论

一、保荐结论

本保荐人根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《证券公司从事股票发行主承销业务有关问题的指导意见》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《保荐人尽职调查工作准则》等法规的规定，由项目组对北京神州泰岳软件股份有限公司进行了充分的尽职调查，由内核会议进行了集体评审，认为：发行人具有自主创新能力和成长性，法人治理结构健全，经营运作规范；发行人主营业务突出，经营业绩优良，发展前景良好；本次发行募集资金投

资项目符合国家产业政策并经过必要的备案，其实施能够产生良好的经济效益、进一步促进发行人的发展；发行人具备了相关法律、法规规定的首次公开发行股票并在创业板上市的条件；截至发行人招股意向书签署日，发行人法人股东所持公司股份均为社会法人股，不涉及国有股转持事项。因此，本保荐人同意对发行人首次公开发行股票并在创业板上市予以保荐。

二、本次发行履行了必要的决策程序

（一）董事会

2009年7月7日，发行人在公司会议室召开了三届十五次董事会，全体董事、监事出席会议，审议通过首次公开发行股票并在创业板上市的相关议案。

（二）股东大会

2009年7月22日，发行人在公司会议室召开了2009年第五次临时股东大会，全体股东出席会议，审议通过了首次公开发行股票并在创业板上市相关议案。

综上，本保荐人认为，发行人本次公开发行股票并上市已获得了必要的批准和授权，履行了必要的决策程序，决策程序合法有效。

三、发行人符合《证券法》规定的发行条件

本保荐人依据《证券法》相关规定，对发行人是否符合《证券法》第十三条规定的发行条件进行了逐项核查，核查意见如下：

（一）发行人改制设立为股份有限公司以来已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等各项公司治理方面的制度，建立健全了管理、生产、销售、财务、研发等内部组织机构和相应的内部管理制度，董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责，具备健全且运行良好的组织机构。

（二）根据立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2009）第23959号《审计报告》，发行人2006年度、2007年度、2008年度归属于母公司股东的净利润分别为2,211.92万元、8,831.22万元、12,054.80万元；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润分别为1,995.92万元、5,893.91万元、10,655.70

万元。发行人具有持续盈利能力，财务状况良好。

（三）发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性，最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为。

（四）发行人符合中国证券监督管理委员会规定的其他条件。

四、发行人符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》规定的发行条件

本保荐人依据《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》（以下简称“《创业板首发管理办法》”）相关规定，对发行人是否符合《创业板首发管理办法》规定的发行条件进行了逐项核查，具体核查意见如下：

（一）经核查发行人全部工商档案资料，发行人系由北京神州泰岳软件有限公司于 2002 年 6 月 3 日整体变更设立的股份有限公司，在北京市工商行政管理局注册登记，取得注册号为 1100001270093 的《企业法人营业执照》，是依法设立且合法存续的股份有限公司，且持续经营时间在三年以上；

根据立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2009）23959 号《审计报告》，发行人 2007 年度、2008 年度归属于母公司股东的净利润分别为 8,831.22 万元、12,054.80 万元；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润分别为 5,893.91 万元、10,655.70 万元，以扣除非经常性损益后的净利润与扣除前的净利润之低者作为计算依据，发行人 2007 年度、2008 年度两年累计净利润不低于 1,000 万元，且持续增长；截至 2009 年 6 月 30 日，发行人净资产为 40,305.84 万元，不少于 2,000 万元，未分配利润为 21,598.60 万元，不存在未弥补的亏损；本次发行前，发行人股本总额为 9,480 万股，发行人本次拟公开发行 3,160 万股，发行人本次发行后股本总额不低于 3,000 万元。

综上，本保荐人认为，发行人符合《创业板首发管理办法》第十条的规定。

（二）根据北京京都会计师事务所有限公司出具的北京京都验字（2002）第 0025 号《验资报告》，经核查发行人全部固定资产、无形资产的权属证明文件，本保荐人认为：发行人变更设立时的注册资本为 2,159.20 万元，已足额缴纳；发

行人变更设立为股份有限公司时，全部资产已实际转移至发行人，发行人变更设立后新取得的资产已为发行人合法所有，发行人主要资产不存在重大权属纠纷，发行人符合《创业板首发管理办法》第十一条的规定。

（三）根据国务院于 2000 年 6 月发布的《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》（国发[2000]18 号）、国务院于 2006 年 2 月发布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》（国发[2005]44 号）和《实施〈国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）〉若干配套政策》（国发[2006]6 号）、国务院于 2009 年 4 月发布的《电子信息产业调整和振兴规划》等政策和文件，经核查发行人全部工商档案资料、报告期内的销售合同，本保荐人认为，发行人从设立至今主营业务一直为 IT 运维管理领域的软件开发与销售、技术服务、系统集成业务，主营业务突出，生产经营符合法律、行政法规和《公司章程》的规定，主营业务符合国家产业政策，符合《创业板首发管理办法》第十二条的规定。

（四）经核查发行人及其控股股东的全部工商档案资料及报告期内的销售合同，本保荐人认为，发行人最近两年内主营业务没有发生变化，董事、高级管理人员没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更，符合《创业板首发管理办法》第十三条的规定。

（五）经核查发行人报告期内的销售合同、原始财务报表、审计报告、各项权属证明文件、行业分析报告等资料，本保荐人认为，发行人具有持续盈利能力，不存在下列情形，符合《创业板首发管理办法》第十四条的规定：

（1）发行人的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；（2）发行人的行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响；（3）发行人在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险；（4）发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖；（5）发行人最近一年的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益；（6）其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

（六）经核查发行人的税务登记证、纳税申报文件、缴税凭证、税务审计（或

审核)报告、所在地税务主管部门出具的纳税情况证明及各项税收优惠政策等文件,本保荐人认为:发行人依法纳税,享受的各项税收优惠符合相关法律法规的规定,发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖,符合《创业板首发管理办法》第十五条的规定。

(七)根据立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字(2009)23959号《审计报告》、发行人及其全体董事、监事和高级管理人员出具相关承诺文件,本保荐人认为,发行人不存在重大偿债风险,不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项,符合《创业板首发管理办法》第十六条的规定。

(八)经核查发行人工商备案文件、股东说明与承诺并对发行人股东进行访谈,本保荐人认为,发行人的股权清晰,控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份不存在重大权属纠纷,符合《创业板首发管理办法》第十七条的规定。

(九)经核查发行人生产经营性资产、劳动合同、机构设置情况、财务管理制度及运行情况,并与发行人高级管理人员、普通员工进行访谈,本保荐人认为,发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力;经核查发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业工商备案文件及其关于主营业务情况说明,控股股东、实际控制人签署的承诺,发行人报告期内审计报告,发行人三会文件以及独立董事意见,本保荐人认为,发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争,以及严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易,符合《创业板首发管理办法》第十八条的规定。

(十)经核查发行人改制设立为股份有限公司以来制定的股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书和审计委员会制度和历次股东大会、董事会、监事会、审计委员会会议文件,本保荐人认为,发行人已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书和审计委员会制度,相关机构和人员能够依法履行职责,符合《创业板首发管理办法》第十九条的规定。

(十一)根据发行人的相关财务管理制度、《北京神州泰岳软件股份有限公司董事会关于公司内部控制的自我评估报告》,以及立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字(2009)23959号《审计报告》、信会师报字(2009)23961号

《关于北京神州泰岳软件股份有限公司主要税种的期初未交数、已交税额、期末未交数及有关税收优惠说明的专项审核报告》、信会师报字（2009）23962号《内部控制审核报告》，经核查发行人的原始财务报表，本保荐人认为，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，注册会计师对发行人最近3年及一期的财务报表出具了标准无保留意见的审计报告，符合《创业板首发管理办法》第二十条的规定。

（十二）根据《北京神州泰岳软件股份有限公司董事会关于公司内部控制的自我评估报告》、立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2009）23962号《内部控制审核报告》，经核查发行人的内部控制流程及其运行效果，本保荐人认为，发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制制度鉴证报告，符合《创业板首发管理办法》第二十一条的规定。

（十三）根据《北京神州泰岳软件股份有限公司董事会关于公司内部控制的自我评估报告》、立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2009）23962号《内部控制审核报告》、信会师报字（2009）23959号《审计报告》，经核查发行人财务管理制度、会计记录和相关凭证，本保荐人认为，发行人具有严格的资金管理制度，截至报告期末，发行人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、代垫款项或者其他方式占用的情形，符合《创业板首发管理办法》第二十二条的规定。

（十四）根据发行人有关承诺文件、现行有效的《公司章程》和《对外担保制度》、立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2009）23959号《审计报告》，经核查发行人的会计记录，本保荐人认为，发行人《公司章程》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，发行人不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形，符合《创业板首发管理办法》第二十三条的规定。

（十五）本保荐人及发行人律师、发行人会计师对发行人董事、监事和高级管理人员进行了上市辅导并取得了良好效果，根据发行人董事、监事和高级管理

人员出具的有关承诺，本保荐人认为，发行人董事、监事和高级管理人员已经了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任，发行人符合《创业板首发管理办法》第二十四条的规定。

（十六）根据发行人董事、监事和高级管理人员提供的个人简历及其分别出具的相关承诺，本保荐人认为，发行人现任董事、监事和高级管理人员符合法律、行政法规和规章规定的任职资格，不存在下列情形：（1）被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的情形；（2）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责的情形；（3）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的情形，符合《创业板首发管理办法》第二十五条的规定。

（十七）根据发行人取得的工商、税收、环保、社会保障、住房公积金等主管机构出具的有关证明文件、发行人及其全体董事出具的关于发行申请材料真实性、准确性和完整性的承诺文件，经核查发行人历年的工商档案资料，本保荐人认为，发行人最近三年不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为，不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券的情形。

经与发行人控股股东、实际控制人访谈，经核查其出具声明与承诺，本保荐人认为，发行人控股股东、实际控制人最近三年不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为，不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行证券的情形。

综上所述，本保荐人认为，发行人符合《创业板首发管理办法》第二十六条的规定。

（十八）根据与发行人技术人员、高管人员访谈情况，经核查发行人本次募集资金拟投资项目可行性研究报告、立信会计师事务所有限公司出具的信会师报字（2009）23959号《审计报告》、关于本次发行的董事会和股东大会决议，本保荐人认为，发行人募集资金全部用于主营业务，并有明确的用途。募集资金数额和投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，符合《创业板首发管理办法》第二十七条的规定。

(十九) 根据发行人 2009 年 7 月 23 日第六次临时股东大会通过的《募集资金管理及使用制度》，发行人的募集资金应存放于董事会决定的专项账户。因此，本保荐人认为，发行人符合《创业板首发管理办法》第二十八条的规定。

五、发行人面临的主要风险

(一) 市场风险

1、对电信行业依赖的风险

2006 年度、2007 年度、2008 年度、2009 年 1-6 月，公司来自电信行业的收入占营业收入的比例分别为 71.10%、82.99%、81.51%和 92.02%，公司对电信行业的依赖程度较高。随着电信行业对 IT 系统运行效率要求的进一步提升，未来几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业发生不可预测的不利变化或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，都将对公司的盈利能力产生较大不利影响。

电信行业作为我国国民经济的支柱产业，近年来其收入增长速度远远高于我国 GDP 的增长速度。电信行业与其他行业相比，其信息化程度较高，系统规模庞大且复杂，故对 IT 运维管理的认同和接受程度也较高。以中国移动为例，作为目前我国最大的电信运营商，其 2007 年度和 2008 年度支撑系统投资分别为 73.6 亿元和 95.4 亿元，2009 年度预计投资 120.5 亿元。随着我国电信行业重组的完成和 3G 牌照的发放，各电信运营商业业务逐渐趋同，新的行业竞争格局正在逐渐形成。面对激烈的市场竞争和客户多样化、个性化、快捷、高效的通信需求，各电信运营商将通过不断开发新的业务、更新和新增设备、提高 IT 系统的运行效率等来争取更多的市场份额，其对 IT 运维管理的投资也会越来越大。据工业和信息化部公布的数据，国内三大电信运营商计划于 2009 年投资 1,700 亿元用于 3G 网络建设，自 2009 至 2011 年 3G 建设投资规模预计达到约 4,000 亿元。同时，我国金融、能源、电力、制造等行业企业以及政府部门信息化建设在不断提高，其在 IT 运维管理领域的投入呈快速增长的趋势。公司来自非电信行业的收入也在逐年增长，其中 2006 年度、2007 年度和 2008 年度的营业收入分别为 5,421.48 万元、7,530.12 万元和 9,599.18 万元。尽管如此，公司对电信行业的依赖程度较高的现状未来几年很难发生重大改变，公司依然面临电信行业未来发生

不可预测不利变化而对公司盈利能力产生不利影响的风险。

2、对飞信运维支撑外包服务业务依赖的风险

新媒传信是公司的全资子公司，自 2007 年 3 月成立以来一直作为中国移动飞信业务唯一的运维支撑外包服务提供商，2007 年度、2008 年度和 2009 年 1—6 月实现的营业收入分别为 8,773.92 万元、27,783.08 万元和 22,508.75 万元，分别占公司当期营业收入的 19.82%、53.50%和 68.99%；实现的净利润分别为 3,731.91 万元、9,097.17 万元和 8,928.45 万元，分别占公司当期净利润 42.23%、75.47%和 76.30%，飞信运维支撑外包服务业务已经成为公司盈利来源的重要组成部分，对发行人的经营成果有重大影响。同时，公司本次发行募集资金拟投资于飞信平台大规模改造升级，投资总额为 16,840.38 万元，占本次募集资金拟投资项目总额的 33.51%，占比较高。如果中国移动飞信业务经营状况不佳或者中国移动在未来的合作过程中提出解除或不再与公司续签新的合作合同，或在合作过程中降低与公司的合同结算价格，都将对公司盈利能力产生较大不利影响。

飞信业务是中国移动为了迎接 3G 所推出的战略性新业务之一，是移动通信网络与互联网互联互通的移动综合通信服务平台，具有覆盖终端多样、无缝互通、永不离线等优点，能够较好地实现互联网和移动网间的无缝通信服务。凭借中国移动领先的市场地位和强大的客户基础，及“可以做到 PC 端和手机端免费即时无缝连接的独特优势”，飞信业务自 2007 年 6 月正式商用以来，逐步为广大中国移动用户熟悉和接受，其用户数量保持了较快的发展势头。根据易观国际《2008 年第 2 季度中国即时通信市场季度监测》，2008 年 2 季度，飞信业务的活跃用户数已超过 MSN，市场份额达 4.2%，仅次于 QQ，位于即时通信行业第二位。基于互联网的快速发展、移动通信网络与互联网的加速融合、3G 时代的到来等因素，中国移动飞信业务发展空间非常广阔。在飞信业务运营实践过程中，新媒传信的服务获得了中国移动和广大飞信业务用户的好评，双方的合作关系也日益稳固。2009 年 4 月，中国移动一改与供应商合同一年一签的惯例，其飞信业务运营主体与新媒传信签定了为期三年的飞信业务运营支撑服务合同，合同期限为 2008 年 11 月—2011 年 10 月。同时，随着飞信业务用户数量的快速增长，本着长期合作共赢原则，双方协商确定，2008 年 5 月下调了收费标准，同时拓宽了每一价格单位对应用户数的区间。因此，飞信业务的经营状况以及公司与中国移

动的合作关系存在波动的可能，公司盈利能力也因此存在波动甚至下滑的风险。

（二）政策风险

1、产业政策变化风险

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业。自 2000 年国务院正式颁布《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）以来，国家、各地政府、各相关部门出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件产业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。2009 年 4 月，国务院办公厅发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，加大了推动电子信息产业发展的政策的实施力度，为行业的持续稳定发展提供了保障。这些扶持政策的出台对公司业务发展起到了积极的促进作用。但是，如果未来国家对软件企业的扶持政策发生不利变化，将对公司的经营产生不利影响。

2、税收优惠和财政补贴政策变化风险

2006 年度、2007 年度、2008 年度、2009 年 1-6 月，作为高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业和软件企业，根据我国企业所得税相关法律法规，公司及控股子公司新媒传信享受企业所得税减免的优惠政策，具体税率情况如下：

项 目	2009 年 1—6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
公 司	15%	10%	10%	7.5%
新媒传信	12.5%	0%	0%	—

公司作为增值税一般纳税人，销售自行开发生产的软件产品增值税实际税率超过 3% 的部分实行即征即退。公司及子公司新媒传信从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入，符合条件的，免征营业税。公司承担了多项国家科技开发和产业化项目，获得了有关政府部门的政策支持和资金支持。报告期上述三项因素对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项 目	2009年1—6月	2008年度	2007年度	2006年度
收到的增值税返还	339.84	348.41	790.62	672.48
免征营业税金额	1,193.41	89.08	15.42	7.05
获得的政府补助	403.18	1583.95	1498.10	200

合 计	1,936.43	2,021.44	2,304.14	879.53
占利润总额的比例	14.42%	16.28%	25.41%	38.85%

尽管税收减免、政府补助对公司业绩的影响呈逐年下降趋势，但仍对公司的经营业绩有一定影响。

如果未来国家税收优惠政策和财政补助政策出现不可预测的不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

（三）募集资金运用风险

1、募集资金投资项目市场风险

尽管本次募集资金投资项目均属于公司长期以来专注经营的 IT 运维管理领域，符合行业发展趋势，具有广泛而现实的客户需求，市场潜力巨大。但是软件行业研发项目具有高投入、高收益和高风险的特点，在项目实施过程中，面临着技术开发的不确定性、技术替代、政策环境变化、用户偏好变化、市场环境变化、与用户的合作关系变化等诸多因素，任何一项因素向不利于公司的方向转化，都有可能项目导致项目投资效益不能如期实现，进而导致公司的盈利能力下降。

2、折旧增加导致公司利润下滑的风险

报告期内，固定资产规模较小，截至 2009 年 6 月 30 日，公司固定资产净额为 1,625.76 万元，占公司当期末资产总额的 3.09%。本次募集资金运用使用计划完成后，公司预计将新增固定资产约 29,446.80 万元，相应年新增折旧 3,724.44 万元。如果募集资金项目无法实现预期收益，公司则存在因固定资产折旧大幅增加而导致经营业绩下滑的风险。

（四）财务风险

1、应收账款无法收回的风险

2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司应收帐款净额分别为 3,464.85 万元、8,111.13 万元、11,985.58 万元和 32,707.47 万元，占资产总额的比例分别为 17.68%、35.63%、31.53%和 62.26%，是公司资产的重要组成部分。如果应收账款不能收回，对公司资产质量以及财务状况将产生较大不利影响。

2009 年 7 月 22 日和 7 月 24 日，中国移动飞信运营主体向新媒传信支付了

截至 2009 年 4 月的服务费，共计 152,165,527 元。同时，公司应收账款的账龄主要在 1 年以内，2006 年末、2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末，公司账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款的比例分别为 96.12%、95.71%、82.24%和 88.57%，平均为 90.66%。本着谨慎性原则，公司对应收账款提取了坏账准备。虽然公司应收账款的客户主要为电信运营商，其资本实力强、信誉度高，历史上应收账款回款质量良好，但如果电信行业和客户经营状况等情况发生重大不利变化，公司应收账款仍存在发生坏账的风险。

2、净资产收益率下降的风险

2006 年度、2007 年度、2008 年度及 2009 年 1-6 月，公司净资产收益率分别为 35.34%、82.41%、62.99%、41.49%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅度提高。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目建成投产后才能达到预计的收益水平，因此，短期内公司净资产收益率将有一定幅度的下降，存在由于净资产收益率下降导致的相关风险。

（五）人力资源风险

软件行业企业一般都面临人员流动性大，知识结构更新快的问题，行业内的市场竞争也越来越体现为高素质人才的竞争。公司作为提供创新性软件开发与技术服务为主的公司，非常重视人才的培养、引进和企业文化的建设。经过多年的积累和磨合，公司已拥有了一支专业技能强、行业经验丰富、对公司文化认同度较高的优秀员工团队，并对公司持续、快速发展起到了关键作用。为此，公司提高了员工薪酬和福利待遇，同时公司核心骨干人员还持有了公司的股份。随着公司业务的快速发展，公司对优秀的专业技术人才和管理人才的需求还在不断增加。如果公司不能吸引到业务快速发展所需的高端人才或者公司核心骨干人员流失，都将对公司经营发展造成不利的影响。

（六）管理风险

公司自设立以来业务规模不断壮大，经营业绩快速提升，公司积累了丰富的适应快速发展的经营管理经验，治理结构得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理机制。本次发行结束后，公司资产规模将大幅提高，人员规模也会大幅增长，需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发与质量管理、财务管理、内

部控制等诸多方面进行调整,对各部门工作的协调性、严密性、连续性也提出了更高的要求。如果公司管理层素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要,组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善,将削弱公司的市场竞争力,存在规模迅速扩张导致的管理风险。

（七）技术风险

IT 运维管理领域涉及的专业技术门类非常多,主要有计算机技术、通讯技术、数据库技术、中间件技术、存储备份技术、安全技术等。上述技术具有更新速度快、产品生命周期短等特点。作为国内领先的 IT 运维管理整体解决方案提供商,公司必须尽可能准确地预测相关技术发展趋势,及时将成熟、实用、先进的技术应用于自身的设计和开发工作,才能在激烈的市场竞争中占得先机。如果公司不能准确地把握行业技术的发展趋势,在技术开发方向的决策上发生失误,或不能及时将新技术运用于产品开发和升级,将可能使公司丧失技术和市场的领先地位,面临技术与产品开发的风险。

（八）控制权变动风险

截至招股意向书签署日,公司共有 48 名股东,其中控股股东暨共同实际控制人王宁、李力各持有公司 18.5756%的股份,合计持股比例为 37.1512%,公司股本结构较为分散。本次发行后,王宁、李力各自持股比例将降低为 13.9317%,合计持股比例为 27.8634%,低于 30%,存在控制权变动的风险。

六、发行人的发展前景评价

基于以下分析,本保荐人认为,发行人具有良好的发展前景,并将保持快速成长的态势:

（一）IT 运维管理行业的良好发展前景为发行人实现快速成长提供了有利的外部环境

发行人所属的 IT 运维管理行业是我国软件行业的重要组成部分。在我国软件行业持续、快速发展的大背景下,IT 运维管理行业近年来在我国取得了较快的发展,其应用领域的深度和广度都在不断深化,并且随着我国社会整体信息化建设水平的快速提高,IT 运维管理行业未来的市场发展潜力巨大,为发行人未

来的发展提供了良好的市场环境，是发行人持续成长的有力保证。具体分析如下：

1、信息化建设的推进决定了 IT 运维管理的刚性需求不断扩张

IT 运维管理是企业信息化建设的重要内容。网络的普及和企业信息化建设的推进，使得现代社会的高效运转已越来越不能脱离 IT 系统的协助。IT 系统的运行维护作为保障 IT 系统服务质量的主要方式，其重要性日益显出。随着 IT 系统所承担的业务量不断增加，对 IT 运维管理产品及相应服务的需求将在各行业领域普遍提出，其市场容量将不断地扩张。

2、对 IT 运维管理接受程度的提高促使市场发展潜力不断提升

我国电信、金融、能源等行业由于自身行业特点的原因，其对 IT 运维管理的接受程度较高，随着这些行业的持续、快速发展，其在 IT 运维管理方面的投资规模在其 IT 整体投资规模中的比例也在不断加大；同时，由于我国社会整体的信息化水平不断提高，其他行业对 IT 运维管理的必要性、重要性的认识和接受程度也在不断提高，越来越多的行业和企业针对 IT 运维管理提出了相应的技术规范，这促使 IT 运维管理市场逐步向着运作规范化和服务标准化的方向健康有序发展，大大加速了 IT 运维管理应用领域的横向扩展，拓宽了未来的市场发展潜力和发展空间。

3、技术的不断升级推动了行业的持续发展

信息产业领域的技术的不断升级，将促使 IT 运维管理系统进行持续更新，以实现对各种技术应用的有效支持，使得其功能和性能更加完善，其服务更加柔性化和个性化，能够更好的创造和满足市场需求，推动了行业的持续发展。如 3G 牌照发放后，国内三大电信运营商计划于 2009 年投资 1,700 亿元用于 3G 网络建设，自 2009 至 2011 年 3G 建设投资规模预计达到约 4,000 亿元，其中用于 IT 运维管理方面的投资将占据一定的比例，为行业发展提供了良好的机遇。

4、产业政策的扶持为我国软件行业创造了良好的发展环境

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业。自 2000 年以来，国家出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件产业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。2009 年 4 月，

国务院办公厅发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，加大了推动电子信息产业发展的政策的实施力度，为行业的持续稳定发展提供了保障。

（二）发行人领先的市场地位为其未来发展空间奠定了良好基础

目前我国的 IT 运维管理市场主要由业务服务管理市场（Business Service Management，简称 BSM）和电信运维支撑系统（Operation Support System，简称 OSS）市场两个细分领域组成。据 IDC 的市场研究报告，发行人在我国 BSM 领域中处于相对领先的地位，2004 年至 2008 年，发行人在我国 BSM 领域的市场占有率分别为 15.0%、15.1%、19.3%、23.6%和 25.7%，其市场份额一直居国内第一且逐年提高；据发行人的市场统计信息，其在我国 OSS 领域内的市场占有率情况具体如下：

电信运营商	项目类型	公司所占市场
中国移动	数据网管	14 省
	网管监控平台	总部+31 省
	BOSS 网管	6 省（2 省局部）
	电子运维管理	总部+6 省
中国联通	增值业务综合网管	一期（总部+31 省）；二期（19 省+总部）
	WAP 业务网管	总部+全部 7 个大区节点
	扩展短信平台业务网管	总部+31 省
中国电信	业务集中监控平台	总部+25 省

发行人较高的市场份额使其具备了较强的市场影响力和品牌效应，在一定程度上将提升了其在未来市场开拓过程中的话语权，而且，由于重点行业客户如电信运营商大多采用由单一厂商承接其 OSS 特定子系统的多期建设的模式，发行人现有的市场份额为其未来的持续发展打下了良好的基础。

（三）飞信运维支撑外包服务业务将保持持续快速增长

1、我国的即时通讯市场仍有巨大的发展空间

经过互联网多年的发展，中国互联网用户已经习惯于在网上使用即时通讯进行交流。随着网民整体基数的增长，人们对信息交流需求的不断提升，以及计算机网络和电信网络的融合对跨平台信息互动的实现，我国的即时通讯市场规模将持续增长。根据 CNNIC《第 23 次中国互联网络发展状况调查统计报告》，2008 年我国即时通信用户数量达到 2.24 亿人，比 2007 年增长了 0.53 亿人，增长率达到 31.0%。根据艾瑞咨询的相关研究，2008 至 2011 年，我国即时通讯市场用户

规模将保持较快的增长，年度增长率分别为 23.5%、19.0%、18.0%和 15.3%，至 2011 年有望突破 3.4 亿人的规模，市场空间较为广阔。

2、飞信业务已经成为中国移动综合通讯服务的核心战略产品

飞信是中国移动力推的一项战略业务。中国移动飞信业务作为中国移动新一代的“移动综合通信服务”业务，是中国移动为了迎接 3G 所开辟的一项重要战略性新业务。该类业务是中国移动整合移动网与互联网的优势资源、技术平台及服务模式，较好地实现互联网和移动网间的无缝通信服务。中国移动飞信业务并不仅限于提供即时通信服务，其目的是最终实现对手机平台/终端桌面的掌控，成为一个完美融合移动网和互联网的信息门户，为用户提供包括双网目前主流的各类应用服务，如移动互联网广告、双搜索引擎、电子商务、在线新闻资讯、在线银行交易等等。作为中国移动综合通讯服务的核心战略产品，飞信业务所面临的变化会体现为在这个平台上开发更多的产品、服务和功能，是该业务所使用的核心技术模块的升级和换代，因此，在中国移动飞信业务短期内不存在相关替代产品。

3G 牌照发放后，三大电信运营商先后公布了其在 3G 业务拓展方面的计划，在中国移动公布的第一阶段 3G 业务中共包含 34 个增值业务，包含可视电话、视频共享、视频会议、多媒体彩铃、视频留言、手机电视、无线一键通等多个 3G 业务，以及飞信、手机邮箱、手机银行、手机报、条码凭证等多项正在推进的服务。飞信作为中国移动的 3G 业务之一，将成为集成众多 3G 业务的重要应用平台。它不仅能够增加用户的粘性，而且能有效带动其他移动增值业务的全面发展。按照中国移动关于未来 3G 时代的业务规划，用户开机即出现飞信的平台，通过这个平台，迅速实现电脑和手机间无缝沟通。因此，3G 时代的来临不仅使飞信业务在传输内容、传输速度和传输质量上有质的飞跃，更为飞信业务的快速发展提供了非常广阔的空间。

中国移动领先的市场地位和强大的客户基础将是飞信业务持续快速成长的主要原因。作为国内最大的电信运营商，截至 2008 年底，中国移动拥有 4.57 亿用户，市场占有率 72.40%，为中国移动飞信业务的发展提供了强大、坚实的客户基础，飞信业务的发展空间较为广阔。

3、飞信具有的独特优势将使其成为国内最主流的即时通信方式之一

对于目前国内即时通信（即“IM”）市场中发展较好的几种产品，本保荐人从产品定位、功能特色等方面做了比较，如下表所示：

产品	QQ	MSN	飞信	天翼 LIVE	超信
定位	个人娱乐门户	白领时尚门户	综合通信服务	综合通信服务	综合通信服务
功能特色	整合了游戏等功能；可更换皮肤、拥有 QQ 表情、QQ 秀等功能	界面简洁；整合邮箱和空间；免骚扰	实现即时消息、短信、语音、GPRS 等多种通信方式，保证用户永不离线	为中国电信宽带用户与手机用户提供文字、语音、视频等多媒体视听、沟通平台	手机到手机，手机到 PC 的文字、表情、图片、语音等信息的即时互通

在运维支撑方面，除中国移动飞信采取运维支撑外包的方式外，QQ、MSN 主要采取自主运维支撑的方式；天翼 LIVE 和超信由于规模较小，不构成与飞信的直接竞争关系。

飞信业务自 2007 年 6 月正式商用以来，逐步为广大中国移动用户熟悉和接受，其用户数量保持了较快的发展势头。根据易观国际《2008 年第 2 季度中国即时通信市场季度监测》，2008 年 2 季度，飞信业务的活跃用户数已超过 MSN，市场份额达 4.2%，仅次于 QQ，位于即时通信行业第二位。根据艾瑞咨询的《中国手机网民手机上网行为调研报告（2008 年）》，在手机网民使用的移动即时通信产品中，移动 QQ 所占比例高达 80.80%，位居第一，飞信、移动 MSN 分别以 9.2%、5.1%的比例位居第二、三位。

飞信业务的快速发展主要源自于以下方面：一是中国移动作为我国目前最大的电信运营商，其客户基础规模非常强大，截至 2008 年底，中国移动拥有 4.57 亿用户，市场占有率 72.40%（资料来源：中国移动有限公司 2008 年年度报告）；二是新媒传信作为飞信的开发运维服务支撑商，通过两年多的运营实践，其产品与服务已充分展示了技术先进、运行可靠、实用性和兼容性较强等优点，为中国移动飞信业务的发展提供了稳定可靠的技术平台。

在中国移动强大的客户基础和 3G 时代提供的发展机遇上，新媒传信将进一步提升飞信平台的质量及其系统的稳定性、可靠性、易用性以及丰富性，增强飞信产品实现能力和公司运营支撑服务能力，提升中国移动飞信业务用户的体验水

准，并为中国移动飞信业务快速发展的客户群提供必要的系统保障，预计飞信将逐渐成为最主流的 IM 产品之一，随着飞信活跃用户数量的增加，新媒传信的发展前景较为可观。

4、发行人与中国移动已形成一定的相互依存关系

新媒传信作为中国移动唯一指定的飞信业务运维支撑外包服务公司，与中国移动之间的飞信业务合作从 2007 年开始先后签署了 4 次协议：以 2007 年 4 月按照项目签合同为起点，2007 年 5 月双方开始签订一年期运维支撑服务合同；在 2008 年 5 月又续签了一年的合同；通过一年半的合作和运营实践，新媒传信提供的运维支撑服务充分展示了技术先进、运行可靠、实用性和兼容性较强等优点，为飞信业务的发展提供了稳定可靠的技术平台，获得了中国移动和广大飞信业务用户的好评；2009 年 4 月新媒传信与中国移动飞信业务运营主体签订了为期三年的运维支撑服务合同，服务期限由 2008 年 11 月 1 日起至 2011 年 10 月 31 日。发行人与中国移动飞信业务运营主体的合作关系基本稳定，双方结成了互相依存的战略合作关系。

截至 2009 年 5 月 31 日，飞信业务的活跃用户数已经超过 5000 万。随着飞信业务用户数量的快速增长，这种合作的置换成本将进一步提高，为双方持续合作打下了更加坚实的基础。

（四）发行人制定了较为合理的战略发展规划

发行人紧密结合自身业务特点及其在 IT 运维管理领域的领先优势，制定了较为合理的战略发展规划：继续深化和巩固在电信行业 IT 运维管理领域的领先解决方案提供商地位，把在电信行业获得的 IT 运维管理的经验和理念以及关键业务运维外包的模式积极地向金融、能源、政府部门等领域横向推广和发展；此外，将持续地改善和优化技术体系、服务体系和管理流程，稳步提升其在国内 IT 运维管理领域的市场份额，保持在国内 IT 运维管理行业中的领先地位和优质品牌形象，同时积极地拓展国际市场，致力于将公司打造成国际一流的民族软件和服务企业。

（五）发行人具有较强的自主创新能力，是发行人持续快速成长的基础和源泉

发行人是我国 IT 运维管理领域内领先的整体解决方案提供商，具有较强的自主创新能力，是未来实现持续快速成长的基础和源泉。

1、拥有多项具有自主知识产权的核心软件产品是发行人自主创新能力的集中体现

发行人长期紧密跟踪 IT 运维管理的技术发展趋势，深度挖掘客户对 IT 系统（尤其在线关键业务 IT 应用系统）的运维管理需求，形成了一系列独特的软件产品和方法论。截至 2009 年 6 月 30 日，发行人及其控股子公司合计拥有 59 项计算机软件著作权，多项软件产品荣获了相关主管机构和社会知名团体的多项荣誉，充分体现了发行人的自主创新能力。其中，Ultra-NMS V3.0、Ultra-ITSM V1.0 获得了国家科技部、商务部等联合颁发的“国家重点新产品证书”；Ultra-NMS V3.0、Ultra-SOMC 和 Ultra-SCM 分别获得了《软件世界》杂志评选的 2006-2008 年度“金软件奖”；Ultra-SOMC V2.0 获得了中国人民解放军信息安全测评认证中心颁发的“军用信息安全产品认证证书”；Ultra-NMS V3.0、Ultra-EOMS V3.0 等 12 项软件产品入选 2009 年北京市第二批自主创新产品目录。此外，电信企业电子运行维护管理软件-EOMS 项目和网络安全综合监控管理系统-SMC 项目先后被国家科技部列入了“国家火炬计划项目”。

2、发行人拥有多项 IT 运维管理相关资质，自主创新能力已经国家、地方有关主管部门认定以及客户认同

发行人自设立之初至今一直是高新技术企业，2007 年度、2008 年度被认定为国家规划布局内重点软件企业，2007 年公司研发中心被认定为北京市企业技术中心。发行人具备计算机系统集成一级资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质、国家信息安全认证服务二级资质、ISO20000 IT 服务管理国际标准认证、软件能力成熟度模型集成（CMMI）三级认证、ISO9001:2000 质量管理体系认证等多项资质。2007 年，发行人被北京市人民政府、科学技术部和中国科学院联合认定为“中关村科技园区创新型试点企业”；2008 年，发行人被中国中小商业企业协会、中国中小企业家年会组委会评为“2008 中国科技创新型中小企业 100 强”，其自主创新能力得到了社会各界的明确肯定。

发行人专业化的解决方案和运维支撑技术服务在电信、金融、政府、能源、

交通等行业得到了广泛应用，实施了数百个运维管理项目，并得到了社会各界的高度认同。发行人先后获得了中国电子信息产业发展研究院颁发的“2005 年度 IT 业务服务管理服务用户满意金奖”，中国信息经济协会颁发的“中国 IT 服务管理优秀解决方案奖”，北京市电力公司颁发的奥运信息安全保障工作奖状，云南移动通信有限责任公司颁发的“云南移动 2008 年度网络维护服务银奖”，以及新华社办公厅颁发的温总理网络访谈技术保障工作证书。

公司在计算机网络管理方面的技术水平在行业内处于领先地位，公司的产品与 IBM、HP、BMC、CA 等国际厂商相比，在可靠性、丰富性、独特性和创新性等方面水平相当，其所提供的解决方案也符合国内外的相关标准与规范，在理论基础和系统架构上均达到国际一流水平；与国内同行业厂商比较，公司的产品在上述各方面均具有一定的领先优势。随着电信运营商对数据业务系统的投资力度加大，以及电信网络的 IP 化，电信行业内面向计算机网络的 IT 运维管理需求将逐步增加，公司在这一领域内技术与产品的先发优势将得到进一步体现。

解决方案评价（总分值：10分）

项目	IBM	HP	BMCC	CA	神州泰岳	直真科技	东信冠群	亿阳信通
产品可靠性	8	8	8.5	7.5	8	7	7	7
应用丰富性	8.7	8.3	8	8.7	8.3	7.5	7	7
产品独特性	7.5	7.5	7.5	7.5	7.8	7	7	6.5
技术创新性	8	8	7.8	8.2	8	7	6.5	6
综合得分	8.81	7.97	8.03	7.94	8.04	7.14	6.93	6.74

资料来源：CCID，《2006-2007 年中国 IT 服务管理市场研究年度报告》

3、以飞信运维支撑外包服务为典型代表的面向移动互联网领域的运维支撑服务实现了 IT 运维管理领域服务模式和结算模式的创新

发行人下设的全资控股子公司——北京新媒传信科技有限公司（以下简称“新媒传信”），专业面向移动互联网领域提供 IT 运维支撑及服务。目前，主要从事中国移动飞信运维支撑外包服务。

该业务是发行人针对中国移动飞信业务，以整体服务方式为其提供的一揽子解决方案，是公司在 IT 运维管理领域的服务模式和结算模式创新，在服务模式方面，由原来的仅限于对具体单个项目的实施和支持延伸到对客户的在线关键业

务系统进行整体运维支撑，包括系统及产品设计、开发、运维管理等；在结算模式方面，由原来的按具体项目进度收取合同款项的模式演变为公司的服务收入与客户业务系统的运行质量相挂钩。

以飞信运维支撑外包服务为典型代表的面向移动互联网领域的运维支撑服务具有如下突出特点：

(1) 是与客户具体在线关键业务紧密结合的整体外包

飞信运维支撑外包服务，是飞信产品开发维护和运营支撑的整体外包服务，即这种外包服务不仅包括了 IT 运维管理领域内传统意义上的技术解决方案，如 IT 运维管理系统平台搭建、软件开发、软硬件维护与升级、持续技术服务等内容，还包括了飞信业务的产品实现，如协助飞信运营主体进行业务规划和规范制定、负责产品运营分析、产品的实施方案、开发和系统实现以及运营支撑服务，如网站的建设与优化、业务统计分析、电子平台的建设维护、业务体验中心支撑、客服支撑、营销支撑、中国移动集团及各省市公司内部的业务培训、业务咨询、技术支持等服务内容。因此，飞信运维支撑外包服务是一种与客户具体关键在线业务相关的整体外包服务，是 IT 运维管理业务的拓展和模式的创新。

(2) 采用了创新的收入结算模式

飞信运维支撑外包服务的收入结算模式已不再是 IT 运维管理领域内传统的根据项目进度收取合同款项的结算模式，而是与飞信业务发展情况密切挂钩，是根据飞信业务运营主体核定的飞信活跃用户数量及其对发行人服务质量的考核情况按月确认并结算收入的。这种模式的采用，一方面优化了发行人的资产结构和现金流量水平，使发行人的收入更加稳定、增幅更加平滑；另一方面充分调动了发行人的创造性和主动服务意识，在充分地发挥 IT 运维管理领域内的竞争优势的同时，不断开发出新的产品和服务，满足并推动客户业务的快速发展，与客户实现共同成长。因此，飞信运维支撑外包服务是一种共赢的盈利模式。

(3) 具有可复制性

发行人提供的飞信运维支撑外包服务，是发行人在移动互联网在线关键业务运维管理外包服务的第一个代表性项目，是提供 IT 运维管理整体解决方案能力

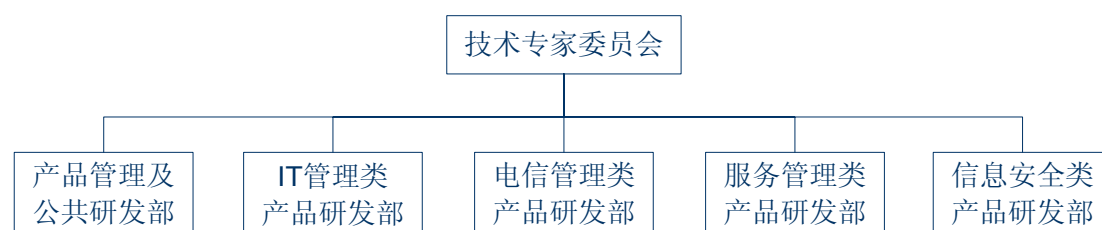
的集中体现和最佳实践，是以多年来在 IT 运维管理领域内积累的丰富经验、奠定的客户关系、形成的技术和产品研发能力以及打造的优良服务意识等为基础的，是发行人对自身在 IT 运维管理领域内竞争优势的进一步体现和价值的提升。这种运维支撑外包服务，本质是将发行人提供 IT 运维管理整体解决方案的能力与客户的具体业务相结合，为客户具体业务提供整体外包服务，是一种业务模式，并且具有可复制性。目前，发行人已在积极把飞信运维支撑外包服务的模式复制到客户的其他具体业务，一旦有所突破，将为发行人带来新的利润增长点。

（六）完善的项目实施和产品研发互动机制是发行人不断自主创新的制度基础

发行人非常重视项目实施和产品研发，在这两个方向的投入上一直保持了较为合理的规模和比例。经过多年探索和实践，基于从国内大型客户不断提炼出的用户需求，通过实施和研发两个部门的快速互动，公司形成了良性的技术和产品水平不断提升和创新的机制，为发行人的持续自主创新打下了坚实基础。

1、相对完备且运作良好的技术研发组织体系

发行人的技术创新体系以技术专家委员会为核心，由其负责规划、设计产品线 and 确定技术路线，技术专家委员会成员既有经验丰富的项目实施专家也有高水平的产品研发专家；其下设产品管理及公共研发部与各产品事业部研发中心，其中，产品管理及公共研发部负责提高公司产品模块的复用和共享程度、减少重复开发并促进产品有机整合，各产品事业部研发中心负责各产品线的设计与开发。



2、既严谨又灵活的技术创新机制

发行人的技术研发组织管理以 ISO9001 及 CMMI 为基础，严格按照公司内部有关研究开发的管理制度实施技术创新的管理与控制，通过各种形式的培训来推动员工创新素质的提高和各种新技术在公司内部的推广和应用，同时还实行了

如下灵活的技术创新机制：

（1）鼓励员工在产品研发上提供合理化意见，鼓励员工主动提供有推广价值的公共代码或公共组件；在公司内部的技术研究课题立项时，根据员工专长、忙闲情况从产品事业部抽调人员加入到技术研究课题组。

（2）加强产品研发过程中的各部门之间的交流与合作，充分利用各产品事业部的研发成果与经验，提高产品开发效率。

（3）加强同业界先进企业之间的技术交流，建立与国际技术领先企业更密切的技术联系，做好国内外先进技术的吸收、消化、应用、发展工作。

（4）以优秀的企业文化、广阔发展空间以及股权激励的方式吸引并留住核心技术骨干，截至报告期末，公司核心研发骨干均已持有公司股份。

3、良好的合作研发机制

发行人在长期的项目实践中，与中国科学院软件研究所、工业和信息化部电信研究院、北京邮电大学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。

在合作研发的过程中，发行人和合作方能够在组织实施单位的统一协调下，充分发挥各自的技术优势和资源优势，有效推进高新技术的研发与产业化进程。在合作过程中，各方能够拥有自主研发形成的技术成果，同时可以合理分享其他合作伙伴的成果，充分享受合作研发带来的多方面收益。这种合作研发机制为发行人的技术创新创造了良好的环境，并强化了发行人的竞争优势，使其始终处于行业发展的前沿。

（七）逐步壮大的技术及研发团队为发行人持续自主创新提供了人才保障

自 2006 年至报告期末，发行人的技术及研发人员数量已由 175 人发展至 1,555 人，在员工总数中的比例较高，达到了 89.72%，与发行人高新技术企业、软件企业的性质相符。逐步增长的研发团队规模，配合相对完善的技术研发组织体系和人才培养机制，为发行人的持续自主创新提供了有力的人才保障。

此外，通过人才引进和持续的内部培养，发行人研发团队的专业结构得到了

逐步完善。技术研发领域的拓展、技术水平的提升以及行业经验的内部交流与积淀使得发行人的研发团队逐步壮大，为其持续自主创新提供了人才保障。

（八）大量的研发投入为发行人不断自主创新提供了基础保障

报告期内，发行人的研发投入保持了持续快速增长趋势，增幅与收入规模的增长大体相当，一直都保持在发行人营业收入的 10%以上，为发行人巩固和进一步提高技术竞争优势提供了有力的物质保障。其中，2007 年度、2008 年度分别较上年度增长了 2,978.56 万元和 916.56 万元，增幅分别为 147.98%和 18.36%。

项目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
研发投入（万元）	4,161.68	5,907.96	4,991.40	2,012.84
占营业收入比例	12.75%	11.38%	11.27%	10.73%

（九）突出的核心竞争优势是发行人持续快速发展的保证

自成立以来，发行人一直专注于 IT 运维管理领域的发展。经过多年的不懈努力，发行人已成为我国 IT 运维管理行业领先的整体解决方案提供商，在市场品牌、客户资源、行业经验、技术与产品、人才团队、服务等方面已具备了较为突出的核心竞争优势，为今后的持续成长提供了有力保证。具体分析如下：

1、市场品牌与客户资源优势

公司在多年的业务过程中积累了一批优质的客户，这些客户大都为电信、金融、能源等行业的大型企业和国家政府机构，在所在的行业和业务领域均有较大的知名度和影响力。通过与这些优质客户的合作，既推动了发行人技术水平的不断提高和服务手段的不断改进，也为发行人树立了良好的行业品牌形象，打造了行业品牌优势。

2、行业经验优势

行业经验的积累对于 IT 运维管理服务提供商来说至关重要。发行人拥有丰富的电信、金融、能源等行业和政府机构的 IT 运维管理项目实施经验。电信领域的 IT 运维管理实践一直是其他行业实施 IT 运维管理的标杆，公司具有为我国主要电信企业持续提供服务的经验，对电信企业的业务特点、IT 系统的发展规划和建设思路、IT 运维管理的需求和发展趋势都有深入认识，积累了丰富的电信行业 IT 运维管理项目经验。

3、技术与产品优势

作为国内 IT 运维管理领域内领先的整体解决方案提供商，发行人自设立之初至今一直是高新技术企业，2007 年度与 2008 年度被认定为国家规划布局内重点软件企业，具备计算机系统集成一级资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质、国家信息安全认证服务二级资质、ISO20000 IT 服务管理国际标准认证、软件能力成熟度模型集成（CMMI）三级认证、ISO9001:2000 质量管理体系认证等多项资质。发行人的产品在可靠性、丰富性、独特性和创新性等方面具有较强优势，同国际 IT 运维管理厂商的差距逐步缩小，其所提供的解决方案也符合国内外的相关标准与规范，在理论基础和系统架构上均达到国际一流水平。

4、人才团队优势

发行人在多年的 IT 运维管理业务实践中形成了稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，人才团队优势较为明显。发行人自成立以来，核心管理团队一直非常稳定，且均具有丰富的 IT 运维管理市场经验和企业管理能力，对 IT 运维管理行业的技术及业务发展趋势具有深刻理解；发行人拥有实力雄厚的研发团队，截至报告期末，技术人员占员工总数的 87%，许多技术人员持有 BMC、HP、IBM 和 CA 等知名公司的认证证书或是在这些知名公司工作的经历。

5、服务优势

凭借多年来在 IT 运维管理行业的实践，发行人已具有快速的产品提炼和挖掘客户潜在需求的能力，能够根据客户的行业和业务特点，迅速形成解决方案并加以实施，在飞信运维支撑整体外包服务中，发行人注重与飞信用户的体验交流，能够根据用户的建议与反馈及时形成解决方案优化相关产品及服务；发行人在全国范围内建立了 IT 运维管理服务网络，能够为客户提供持续和快速的技术支持和运维服务，具备在最短时间内响应客户需求的能力；发行人通过不断的技术创新与人才引进，培养了较为全面的技术服务能力，能够为客户提供多方位的、高质量的技术开发、运行维护与运营支撑服务。

（十）募投项目的实施将进一步提高发行人的竞争力

发行人本次募集资金投资项目拟投资于飞信平台大规模改造升级、电信综合

网管产品 Ultra-TIMP、无线网络优化平台 Ultra-Woss、IT 监控管理平台 Ultra-ΣM 系列软件、运维服务流程管理系统以及新一代安全运行管理中心 Ultra-SOMC3.0 六个项目，各项目按轻重缓急顺序排列如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资额	年销售收入	年净利润
1	飞信平台大规模改造升级	16,840.38	39,435.96	9,369.38
2	电信综合网管产品 Ultra-TIMP	8,813.70	11,549.90	2,219.33
3	无线网络优化平台 Ultra-Woss	6,422.94	8,605.39	1,530.41
4	IT 监控管理平台 Ultra-ΣM 系列软件	7,149.65	9,930.96	1,887.69
5	运维服务流程管理系统	5,994.23	8,469.57	1,743.54
6	新一代安全运行管理中心 Ultra-SOMC3.0	5,031.90	6,880.83	1,367.71
合 计		50,252.80	84,872.61	18,118.26

本次募集资金投资项目是发行人围绕其现有主营业务领域的客户需求，在其原有的技术、产品、客户基础上进行的产品线深度整合、挖掘与提升，是发行人对国家产业政策、行业发展趋势、公司实际情况、客户潜在需求和未来发展战略进行全面分析的基础上做出的战略性选择。

本次募集资金项目建成后，公司将搭建一流的自有研发、测试和演示环境，进行软件产品的升级、更新换代，增强现有软件产品的功能，形成体系完善、功能领先、性能优越的软件产品系列；充实、丰富和完善公司业务服务管理产品体系，优化产品结构，提高产品市场竞争力，扩大市场份额，达到公司电信行业纵向发展和金融、能源、政府等行业横向扩张的目标。

本次募集资金项目建成后，发行人原有的优质大型客户可以平滑转移为其新产品用户，以满足其自身 IT 系统投资增加和业务规模、品种日益丰富所带来的 IT 运维管理业务新需求，有利于发行人全面扩大公司经营规模、提高核心竞争力和盈利能力，进一步提升公司在行业内的领先地位。

通过本次募集资金投入，公司在产品、技术、人员等各方面均获得大幅度的提升，增强了公司自主创新能力、产品的竞争力、多项目服务能力等，使得公司在 IT 运维管理领域的领先地位得到进一步巩固和提升。

(本页无正文,为《中信证券股份有限公司关于北京神州泰岳软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》的签署页)

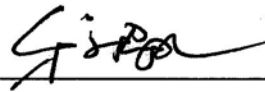
法定代表人:



王东明

2009 年 9 月 11 日

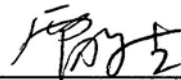
保荐业务负责人:



程博明

2009 年 9 月 11 日

内核负责人:



贾文杰

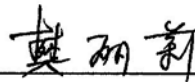
2009 年 9 月 11 日

保荐代表人:



文富胜

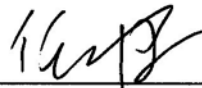
2009 年 9 月 11 日



樊丽莉

2009 年 9 月 11 日

项目协办人:



任波

2009 年 9 月 11 日

保荐人公章:



附件：

保荐代表人专项授权书

中信证券股份有限公司作为保荐人，授权 文富胜、樊丽莉 为北京神州泰岳软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人，具体负责北京神州泰岳软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的尽职保荐和持续督导等保荐工作。

特此授权。

法定代表人：



王东明



中信证券股份有限公司关于 北京神州泰岳软件股份有限公司成长性专项意见

北京神州泰岳软件股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）拟首次公开发行股票并在创业板上市。作为本次发行的保荐人和主承销商，中信证券股份有限公司（以下简称“本保荐人”）对发行人的自主创新能力和成长性进行了专项核查，意见如下：

一、重要声明

本专项核查意见系本保荐人以充分尽职调查为基础对发行人的自主创新能力和成长性做出的独立判断，其结论并非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。

发行人的经营发展面临诸多风险因素。本保荐人特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本次发行所披露的招股意向书、发行保荐书、发行保荐工作报告、法律意见书、律师工作报告、审计报告等全部有关文件，并对招股意向书中披露的重大事项提示和风险因素予以重点关注。

发行人股票依法发行并上市后，因发行人经营与收益的变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

二、发行人自主创新能力和成长性综述

公司主营业务为向国内电信、金融、能源等行业的大中型企业和政府部门提供 IT 运维管理的整体解决方案，包括软件产品开发与销售、技术服务和相应的系统集成；公司的业务涵盖了四大专业方向，即系统网络管理、信息安全管理、服务流程管理和面向电信网络的综合网络管理。其中，全资子公司北京新媒传信科技有限公司是移动互联网运维支撑的专业公司，提供全方位的移动互联网运维领域的技术产品开发、运营支撑服务。控股子公司北京神州泰岳通信技术有限公司专业从事为电信主设备厂商和各运营商提供无线网络优化服务。

IT 运维管理是企业信息化建设的重要组成部分。随着网络的普及、企业信

息化建设的推进、IT 技术的发展与创新，人们日常生活和工作对 IT 系统的使用不断增加，依赖性越来越高。以电信运营商、金融企业为代表的大型客户的 IT 系统，尤其是其在线关键业务 IT 应用系统对运维管理的刚性需求持续快速增长，以保障其关键业务系统能够 7×24 小时持续、不间断地稳定运行，相应的 IT 运维管理的市场容量将不断地增长。

公司长期以来专注于 IT 运维管理领域，基于项目实施和产品开发互动的良性循环机制，自主开发了一系列的软件产品，积累了丰富的 IT 运维管理技术，形成了多样的贴近用户需求的服务模式。近年来公司业务规模持续扩大，营业收入、利润总额、净利润等均实现了较大幅度增长，现已成为国内该领域内（尤其是在线关键业务 IT 系统的运维管理和服务方面）领先的整体解决方案提供商，有着突出的行业地位和明显的核心竞争优势，具有较强的自主创新能力和良好的成长性。

三、发行人自主创新能力具体分析

发行人自成立起即专注于 IT 运维管理领域的技术创新，经过多年发展，公司紧跟国内电信、金融、能源等行业大型客户在运维管理方面的需求，通过大量的项目实施提炼出贴近用户的产品规范，自主开发了一系列的软件产品，积累了丰富的 IT 运维管理技术，形成了多样的贴近用户需求的服务模式，具有较为突出的技术竞争优势，有着较强的自主创新能力。

（一）拥有多项具有自主知识产权的核心软件产品是发行人自主创新能力的集中体现

发行人长期紧密跟踪 IT 运维管理的技术发展趋势，深度挖掘客户对 IT 系统（尤其在线关键业务 IT 应用系统）的运维管理需求，形成了一系列独特的软件产品和方法论。截至 2009 年 6 月 30 日，发行人及其控股子公司合计拥有 59 项计算机软件著作权，多项软件产品荣获了相关主管机构和社会知名团体的多项荣誉，充分体现了发行人的自主创新能力。公司软件著作权具体情况如下：

序号	软件名称	证书编号	登记号	首次发表日期
1	TNG 非智能设备管理中间件 [简称：EMM] V1.0	软著登字第 017032 号	2003SR11941	2001.06.28

2	Ultrapower Portal for MSP [简称: MSP Portal] V1.0	软著登字第 017033 号	2003SR11942	2001.06.28
3	网络系统管理软件[简称: TNG] V1.0	软著登字第 017034 号	2003SR11943	2001.11.17
4	信息安全管理软件[简称: ISMS] V1.0	软著登字第 011287 号	2003SR6196	2003.02.03
5	服务支撑管理系统软件 [简称: SSM] V1.0	软著登字第 011286 号	2003SR6195	2003.02.27
6	神州泰岳系统网络管理平台软件 [简称: Ultra-NMS] V1.0	软著登字第 020490 号	2004SR02089	2003.04.28
7	新华社信息安全管理平台 [简称: XinHua-SMC] V1.0	软著登字第 020491 号	2004SR02090	2004.02.10
8	神州泰岳安全运行管理中心软件 V1.2[简称: Ultr@SOMC]	软著登字第 048992 号	2006SR01326	2005.03.28
9	神州泰岳系统网络管理平台软件 V3.0 简称: Ultra-NMS]	软著登字第 048991 号	2006SR01325	2005.03.29
10	神州泰岳智能交通运维支撑系统软件 V3.0[简称: iToss]	软著登字第 BJ4825 号	2006SRBJ1019	2005.08.01
11	神州泰岳 IT 报表管理系统软件 V5.0 [简称: iReporter]	软著登字第 BJ4604 号	2006SRBJ0796	2005.11.01
12	神州泰岳企业信息门户系统软件 V3.1 [简称: iMIP]	软著登字第 BJ4605 号	2006SRBJ0797	2006.02.01
13	神州泰岳流量监控与趋势分析软件 V5.1[简称: iFlowVis]	软著登字第 BJ4603 号	2006SRBJ0795	2006.02.20
14	神州泰岳电子运维管理系统软件 V3.0 [简称: Ultra-EOMS]	软著登字第 063748 号	2006SR16082	2006.05.08
15	神州泰岳监控管理系统软件 [简称: Ultra-ISMP]V1.0	软著登字第 058560 号	2006SR10894	2006.05.10
16	神州泰岳综合业务管理平台软件 V1.0 [简称: ΣM]	软著登字第 BJ5353 号	2006SRBJ1547	2006.06.02
17	神州泰岳增值业务自动拨测软件 V1.0 [简称: Ultra-Simulator]	软著登字第 073798 号	2007SR07803	2006.12.05
18	神州泰岳系统管理软件 V1.0 [简称: Ultra-Monitor]	软著登字第 073799 号	2007SR07804	2007.02.01
19	神州泰岳运行维护服务管理平台软件 V1.0[简称: Ultra-ITSM]	软著登字第 BJ7535 号	2007SRBJ0563	2007.02.28
20	联机指令平台软件 V1.0[简称: NMOP]	软著登字第 085681 号	2007SR19686	2007.05.04
21	作业管理平台软件 Ultra-Flow Organizer[简称: Ultra-FO] V1,0	软著登字第 080991 号	2007SR14996	2007.08.23
22	神州泰岳 Ultra-AMS 统一身份及访问 安全管理系统 V1.0[简称: Ultra-AMS]	软著登字第 081820 号	2007SR15825	2007.09.04

23	统一身份管控系统 V2.0 [简称: Ultra-IAM]	软著登字第 110116 号	2008SR22937	2007.09.04
24	服务水平管理系统 V1.0 [简称: Ultra-SLA]	软著登字第 082795 号	2007SR16800	2007.09.12
25	神州泰岳综合监控管理平台系统 V4.0 [简称: Ultra-NMS]	软著登字第 082796 号	2007SR16801	2007.09.12
26	神州泰岳安全运行管理中心软件 V2.0 [简称: Ultra-SOMC]	软著登字第 082797 号	2007SR16802	2007.09.12
27	神州泰岳统一投诉管理系统 [简称: Ultra-URMS]V1.0	软著登字第 083417 号	2007SR17422	2007.09.12
28	集成化安全防御管理系统 [简称: Ultra-SPMS]V1.0	软著登字第 091799 号	2008SR04620	2007.09.12
29	网络通断性测试软件 V5.0 [简称: Ultra-Trace]	软著登字第 097901 号	2008SR10722	2007.09.12
30	基于 SOA 的网管信息决策支持平台软件 V1.0[简称: NMDSS]	软著登字第 086144 号	2007SR20149	2007.11.12
31	企业综合安全审计系统 V1.0 [简称: Ultra-ESA]	软著登字第 104649 号	2008SR17470	2007.12.25
32	神州泰岳统一信息门户软件 [简称: Ultra-Information Portal] V1.0	软著登字第 096531 号	2008SR09352	2008.02.01
33	运维管理平台软件 [简称: Ultra-OSS]V1.0	软著登字第 0140938 号	2009SR013937	2008.02.09
34	考试系统 [简称: Ultra-ExamSystem]V1.0	软著登字第 134335 号	2009SR08156	2008.04.10
35	安全合规性管理体系运转平台软件 V1.0[简称: Ultra-SCM]	软著登字第 104648 号	2008SR17469	2008.04.30
36	备品备件管理系统 [简称: Ultra-SparePart]V1.0	软著登字第 134354 号	2009SR08175	2008.07.05
37	人才管理系统[简称: Ultra-PMS]V1.0	软著登字第 134355 号	2009SR08176	2008.07.12
38	知识管理系统 [简称: Ultra-Knowledge Tools]V3.0	软著登字第 134357 号	2009SR08178	2008.10.15
39	业务流程管理平台系统 [简称: Ultra-BPMS]V1.0	软著登字第 134358 号	2009SR08179	2008.10.15
40	网络支撑客服系统 [简称: Ultra-NSA] V1.0	软著登字第 131482 号	2009SR05303	2008.11.01
41	综合采集平台软件 [简称: Ultra-IDCP]V1.0	软著登字第 134333 号	2009SR08154	2008.11.05
42	链路管理软件 [简称: Ultra-Link Manager]V1.0	软著登字第 0140940 号	2009SR013939	2008.11.16
43	系统管理软件 [简称 Ultra-Monitor] V2.0	软著登字第 134356 号	2009SR08177	2008.11.25

44	应急调度管理系统 [简称: Ultra-ESS]V1.0	软著登字第 131483 号	2009SR05304	2008.11.30
45	自动巡检软件 [简称: Ultra-Cruiser]V1.0	软著登字第 134359 号	2009SR08180	2008.12.16
46	综合资源管理系统 [简称: Ultra-IRMS]V1.0	软著登字第 134334 号	2009SR08155	2008.12.20
47	联机指令平台软件 [简称: Ultra-NMOS]V3.0	软著登字第 0140939 号	2009SR013938	2008.12.09
48	报表工具软件 [简称: Ultra-Report]V4.0	软著登字第 0142544 号	2009SR015545	2008.12.25
49	IP 地址管理软件 [简称: Ultra-IPMan]V3.0	软著登字第 0150063 号	2009SR023064	2009.03.16
50	新媒网站运营数据监测系统 V1.0	软著登字第 BJ15288 号	2008SRBJ4982	2007.05.18
51	数据访问代码自动生成软件 V1.0	软著登字第 BJ12292 号	2008SRBJ1986	2008.02.18
52	新媒短信接收发送网关软件 V1.0	软著登字第 BJ15271 号	2008SRBJ4965	2008.02.18
53	新媒传信自动化部署软件 V1.0	软著登字第 BJ13641 号	2009SRBJ3335	2008.03.01
54	新媒传信分布式负载均衡软件 V1.0	软著登字第 BJ13660 号	2009SRBJ3354	2008.03.04
55	新媒网站文件发布管理系统软件 V1.1	软著登字第 BJ12299 号	2008SRBJ1993	2008.05.04
56	新媒网站监控软件 V2.0	软著登字第 BJ15182 号	2008SRBJ4876	2008.08.07
57	新媒专题平台系统软件 V1.0	软著登字第 BJ15183 号	2008SRBJ4877	2008.09.26
58	新媒任务调度管理软件 V1.0	软著登字第 BJ15231 号	2008SRBJ4925	2008.10.23
59	新媒传信企业信息系统 V2.0	软著登字第 BJ15187 号	2008SRBJ4881	2008.10.30

其中, Ultra-NMS V3.0、Ultra-ITSM V1.0 获得了国家科技部、商务部等联合颁发的“国家重点新产品证书”; Ultra-NMS V3.0、Ultra-SOMC 和 Ultra-SCM 分别获得了《软件世界》杂志评选的 2006-2008 年度“金软件奖”; Ultra-SOMC V2.0 获得了中国人民解放军信息安全测评认证中心颁发的“军用信息安全产品认证证书”; Ultra-NMS V3.0、Ultra-EOMS V3.0 等 12 项软件产品入选 2009 年北京市第二批自主创新产品目录。此外, 电信企业电子运行维护管理软件-EOMS 项目和网络安全综合监控管理系统-SMC 项目先后被国家科技部列入了“国家火炬计划项目”。

(二) 发行人拥有多项 IT 运维管理相关资质，自主创新能力已经国家、地方有关主管部门认定以及客户认同

发行人自设立之初至今一直是高新技术企业，2007 年度、2008 年度被认定为国家规划布局内重点软件企业，2007 年公司研发中心被认定为北京市企业技术中心。发行人具备计算机系统集成一级资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质、国家信息安全认证信息安全服务二级资质、ISO20000 IT 服务管理国际标准认证、软件能力成熟度模型集成三级认证（CMMI L3）、ISO9001:2000 质量管理体系认证等多项资质认证。2007 年，发行人被北京市人民政府、科学技术部和中国科学院联合认定为“中关村科技园区创新型试点企业”；2008 年，发行人被中国中小商业企业协会、中国中小企业家年会组委会评为“2008 中国科技创新型中小企业 100 强”，其自主创新能力得到了社会各界的明确肯定。

发行人专业化的解决方案和运维支撑技术服务在电信、金融、政府、能源、交通等行业得到了广泛应用，实施了数百个运维管理项目，并得到了社会各界的高度认同。发行人先后获得了中国电子信息产业发展研究院颁发的“2005 年度 IT 业务服务管理服务用户满意金奖”，中国信息经济协会颁发的“中国 IT 服务管理优秀解决方案奖”，北京市电力公司颁发的奥运信息安全保障工作奖，云南移动通信有限责任公司颁发的“云南移动 2008 年度网络维护服务银奖”，以及新华社办公厅颁发的温总理网络访谈技术保障工作证书。

公司在计算机网络管理方面的技术水平在行业内处于领先地位，公司的产品与 IBM、HP、BMC、CA 等国际厂商相比，在可靠性、丰富性、独特性和创新性等方面水平相当，其所提供的解决方案也符合国内外的相关标准与规范，在理论基础和系统架构上均达到国际一流水平；与国内同行业厂商比较，公司的产品在上述各方面均具有一定的领先优势。随着电信运营商对数据业务系统的投资力度加大，以及电信网络的 IP 化，电信行业内面向计算机网络的 IT 运维管理需求将逐步增加，公司在这一领域内技术与产品的先发优势将得到进一步体现。

解决方案评价（总分值：10 分）

项目	IBM	HP	BMC	CA	神州泰岳	直真科技	东信冠群	亿阳信通
产品可靠性	8	8	8.5	7.5	8	7	7	7
应用丰富性	8.7	8.3	8	8.7	8.3	7.5	7	7
产品独特性	7.5	7.5	7.5	7.5	7.8	7	7	6.5

技术创新性	8	8	7.8	8.2	8	7	6.5	6
综合得分	8.81	7.97	8.03	7.9	8.04	7.14	6.93	6.74

资料来源：CCID，《2006-2007年中国IT服务管理市场研究年度报告》

（三）以飞信运维支撑外包服务为典型代表的面向移动互联网领域的运维支撑服务实现了 IT 运维管理领域服务模式和结算模式的创新

发行人下设的全资控股子公司——北京新媒传信科技有限公司（以下简称“新媒传信”），专业面向移动互联网领域提供 IT 运维支撑及服务。目前，主要从事中国移动飞信运维支撑外包服务。

该业务是发行人针对中国移动飞信业务，以整体服务方式为其提供的一揽子解决方案，是公司在 IT 运维管理领域的服务模式和结算模式方面的创新，在服务模式方面，由原来的仅限于对具体单个项目的实施和支持延伸到对客户的在线关键业务系统进行整体运维支撑，包括系统及产品设计、开发、运维管理等；在结算模式方面，由原来的按具体项目进度收取合同款项的模式演变为公司的服务收入与客户业务系统的运行质量相挂钩。

以飞信运维支撑外包服务为典型代表的面向移动互联网领域的运维支撑服务具有如下突出特点：

1、是与客户具体在线关键业务紧密结合的整体外包

飞信运维支撑外包服务，是飞信产品开发维护和运营支撑的整体外包服务，即这种外包服务不仅包括了 IT 运维管理领域内传统意义上的技术解决方案，如 IT 运维管理系统平台搭建、软件开发、软硬件维护与升级、持续技术服务等内容，还包括了飞信业务的产品实现，如协助飞信运营主体进行业务规划和规范制定、负责产品运营分析、产品的实施方案、开发和系统实现以及运营支撑服务，如网站的建设与优化、业务统计分析、电子平台的建设维护、业务体验中心支撑、客服支撑、营销支撑、中国移动集团及各省市公司内部的业务培训、业务咨询、技术支持等服务内容。因此，飞信运维支撑外包服务是一种与客户具体关键在线业务相关的整体外包服务，是 IT 运维管理业务的拓展和模式的创新。

飞信业务的运维支撑整体外包服务是对传统解决方案模式的拓展和模式创新，是一种与客户具体关键在线业务相关的整体外包服务，其目标已由保障网络服务质量上升至保障系统终端用户的体验质量，实现了从面向系统网络的运维到

直接面向业务运营的运维的升级。由于发行人在较高的程度上参与了飞信业务的经营分析与发展规划等工作，因而能够及时地了解 IT 系统对飞信业务运行的支撑状况，并以此为基础结合业务发展规划和终端用户的反馈建议主动及时地定义系统开发与运维支撑需求，进而快速实施 IT 资源部署，较好的满足了中国移动飞信业务快速发展过程中的 IT 运维支撑需求。

2、采用了创新的收入结算模式

飞信运维支撑外包服务的收入结算模式已不再是 IT 运维管理领域内传统的根据项目进度收取合同款项的结算模式，而是与飞信业务发展情况密切挂钩，是根据飞信业务运营主体核定的飞信活跃用户数量及其对发行人服务质量的考核情况按月确认并结算收入的。这种模式的采用，一方面优化了发行人的资产结构和现金流量水平，使发行人的收入更加稳定、增幅更加平滑；另一方面充分调动了发行人的创造性和主动服务意识，在充分地发挥 IT 运维管理领域内的竞争优势的同时，不断开发出新的产品和服务，满足并推动客户业务的快速发展，与客户实现共同成长。因此，飞信运维支撑外包服务是一种共赢的盈利模式。

3、具有可复制性

发行人为中国移动提供的飞信运维支撑外包服务，是发行人在移动互联网在线关键业务运维管理外包服务的第一个代表性项目，是提供 IT 运维管理整体解决方案能力的集中体现和最佳实践，是以多年来在 IT 运维管理领域内积累的丰富经验、奠定的客户关系、形成的技术和产品研发能力以及打造的优良服务意识等为基础的，是发行人对自身在 IT 运维管理领域内竞争优势的进一步体现和价值的提升。并且，这种模式具有可复制性，即发行人已经具备把提供 IT 运维管理整体解决方案的能力与客户的具体业务相结合、为客户具体业务提供整体外包服务的能力。目前，发行人已成功复制了飞信运维支撑外包服务模式，如 2009 年 8 月 26 日，新媒传信与中国移动就农村信息网的开发、维护、运营及支撑服务等相关工作达成一致，签订了为期三年（协议有效期为 2009 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日）的《农村信息网开发及运营支撑合作框架协议》，双方同意，本协议服务费原则上采用按有效用户数或根据农信通业务收入分成的方式进行核算，具体核算方式以每年签订的合同为准。该框架协议的签署将为发行人带来新的利润增长点，同时，其作为该模式下第二个成功案例，将提升发行人在关键业

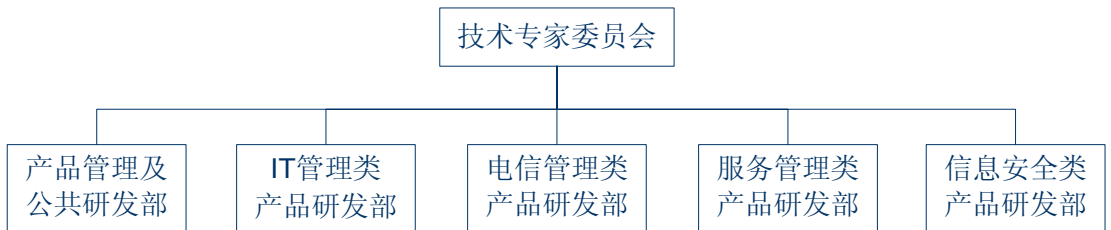
务在线系统运维支撑领域内的市场影响力。

（四）完善的项目实施和产品研发互动机制是发行人不断自主创新的制度基础

发行人非常重视项目实施和产品研发，在这两个方向的投入上一直保持了较为合理的规模和比例。经过多年探索和实践，基于从国内大型客户不断提炼出的用户需求，通过实施和研发两个部门的快速互动，公司形成了良性的技术和产品水平不断提升和创新的机制，为发行人的持续自主创新打下了坚实基础。

1、相对完备且运作良好的技术研发组织体系

发行人的技术创新体系以技术专家委员会为核心，由其负责规划、设计产品线 and 确定技术路线，技术专家委员会成员既有经验丰富的项目实施专家也有高水平的产品研发专家；其下设产品管理及公共研发部与各产品事业部研发中心，其中，产品管理及公共研发部负责提高公司产品模块的复用和共享程度、减少重复开发并促进产品有机整合，各产品事业部研发中心负责各产品线的设计与开发。



2、既严谨又灵活的技术创新机制

发行人的技术研发组织管理以 ISO9001 及 CMMI 为基础，严格按照公司内部有关研究开发的管理制度实施技术创新的管理与控制，通过各种形式的培训来推动员工创新素质的提高和各种新技术在公司内部的推广和应用，同时还实行了如下灵活的技术创新机制：

（1）鼓励员工在产品和技术研发上提供合理化意见，鼓励员工主动提供有推广价值的公共代码或公共组件；在公司内部的技术研究课题立项时，根据员工专长、忙闲情况从产品事业部抽调人员加入到技术研究课题组。

（2）加强产品研发过程中的各部门之间的交流与合作，充分利用各产品事业部的研发成果与经验，提高产品开发效率。

（3）加强同业界先进企业之间的技术交流，建立与国际技术领先企业更密切的技术联系，做好国内外先进技术的吸收、消化、应用、发展工作。

(4) 以优秀的企业文化、广阔发展空间以及股权激励的方式吸引并留住核心技术骨干，截至报告期末，公司核心研发骨干均已持有公司股份。

3、良好的合作研发机制

发行人在长期的项目实践中，与中国科学院软件研究所、工业和信息化部电信研究院、北京邮电大学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。

在合作研发的过程中，发行人和合作方能够在组织实施单位的统一协调下，充分发挥各自的技术优势和资源优势，有效推进高新技术的研发与产业化进程。在合作过程中，各方能够拥有自主研发形成的技术成果，同时可以合理分享其他合作伙伴的成果，充分享受合作研发带来的多方面收益。这种合作研发机制为发行人的技术创新创造了良好的环境，并强化了发行人的竞争优势，使其始终处于行业发展的前沿。

(五) 逐步壮大的技术及研发团队为发行人持续自主创新提供了人才保障

自 2006 年至报告期末，发行人的技术及研发人员数量已由 175 人发展至 1,555 人，在员工总数中的比例较高，达到了 89.72%，与发行人高新技术企业、软件企业的性质相符。逐步增长的研发团队规模，配合相对完善的技术研发组织体系和人才培养机制，为发行人的持续自主创新提供了有力的人才保障。

此外，通过人才引进和持续的内部培养，发行人研发团队的专业结构得到了逐步完善。技术研发领域的拓展、技术水平的提升以及行业经验的内部交流与积累使得发行人的研发团队逐步壮大，为其持续自主创新提供了人才保障。

(六) 大量的研发投入为发行人不断自主创新提供了基础保障

报告期内，发行人的研发投入保持了持续快速增长趋势，增幅与收入规模的增长大体相当，一直都保持在发行人营业收入的 10%以上，为发行人巩固和进一步提高技术竞争优势提供了有力的物质保障。其中，2007 年度、2008 年度分别较上年度增长了 2,978.56 万元和 916.56 万元，增幅分别为 147.98%和 18.36%。

项目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
研发投入（万元）	4,161.68	5,907.96	4,991.40	2,012.84
占营业收入比例	12.75%	11.38%	11.27%	10.73%

四、发行人成长性分析

IT 运维管理是我国软件行业近年来逐渐发展起来的一个新的细分领域，未来发展前景广阔。发行人是我国 IT 运维管理领域领先的整体解决方案提供商，正处于快速成长阶段，在资产结构、收入利润增长趋势上均有明显的成长期企业的特征。

（一）发行人资产规模和业务规模持续扩张，收入水平和盈利能力快速提升，具有成长期企业的典型特征

通过分析发行人固定资产、资产总额、净资产、营业收入、利润总额、净利润和每股收益等财务指标在 2006—2008 年的增长变化，本保荐人认为，发行人报告期内上述主要财务指标持续、快速增长，从财务角度表现出了良好的成长性，具有成长期企业的典型特征。具体分析如下：

1、发行人具有成长期软件企业的资产结构特征

2006—2008 年，发行人的主要资产类指标数据情况如下：

单位：万元

项 目	2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31
	金额	增长率	金额	增长率	金额
固定资产	1,498.66	18.55%	1,264.20	152.73%	500.22
资产总额	38,012.28	66.98%	22,765.22	16.19%	19,593.53
净资产	23,368.92	74.04%	13,427.43	78.63%	7,516.71

从上表可以看出，2007 年末、2008 年末，发行人的固定资产分别较上年增长 152.73%和 18.55%，两年平均增长 85.64%；资产总额分别较上年增长 16.19%和 66.98%，两年平均增长 41.58%；净资产分别较上年增长 78.63%和 74.04%，两年平均增长 76.34%；2006—2008 年，发行人固定资产、资产总额、净资产的年均复合增长率分别为 73.09%、39.29%和 76.32%，固定资产在资产总额中的比重分别为 2.55%、5.55%和 3.94%。

综上，本保荐人认为，发行人固定资产、资产总额、净资产等能够反映成长性的主要资产类指标在报告期内均持续、快速增长，资产规模在不断扩大；同时，发行人固定资产在资产总额中所占比重相对较低，但平均增幅大于资产总额的平均增幅，与处于快速成长期的软件企业的资产结构特征相符。

2、发行人收入利润指标快速增长，符合成长期企业的特征

2006—2008 年度，发行人的主要收益类指标情况如下：

项目	2008 年度		2007 年度		2006 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入（万元）	51,928.29	17.28%	44,276.65	136.01%	18,760.43
其中：飞信运维支撑外包服务收入	27,783.08	216.66%	8,773.92	100.00%	-
利润总额（万元）	12,416.96	36.95%	9,067.07	300.51%	2,263.91
其中：飞信运维支撑外包服务利润总额	9,097.17	143.77%	3,731.91	100.00%	-
净利润（万元）	12,054.80	36.42%	8,836.44	302.63%	2,194.66
其中：飞信运维支撑外包服务净利润	8,928.45	139.25%	3,731.91	100.00%	-
基本每股收益（元）	1.40	37.25%	1.02	299.26%	0.26

从上表可以看出，2007 年度、2008 年度，发行人营业收入分别较上年增长 136.01%和 17.28%，两年平均增长 76.65%；利润总额分别较上年增长 300.51%和 36.95%，两年平均增长 168.73%；净利润分别较上年增长 302.63%和 36.42%，两年平均增长 169.53%；每股收益分别较上年增长 299.26%和 37.25%，两年平均增长 168.26%；2006—2008 年度，发行人营业收入、利润总额、净利润、每股收益的年均复合增长率分别为 66.37%、134.20%、134.37%和 132.05%。

综上，本保荐人认为，发行人营业收入、利润总额、净利润、每股收益等能够反映成长性的主要收益类财务指标在报告期内均实现了较大幅度的增长，收入水平和盈利能力大幅提升，业务规模实现了跨越式发展，具有显著的成长期软件企业的特征。

3、飞信运维支撑外包服务是发行人盈利能力快速成长的主要推动力

根据上表，2007—2008 年，发行人来自飞信运维支撑外包服务的收入占当年度营业收入的比重分别为 19.82%和 53.50%；来自飞信运维支撑外包服务的净利润占当年度净利润的比重分别为 42.23%和 74.07%。飞信运维支撑外包服务已成为发行人盈利能力快速成长的主要推动力。

2007 年 3 月，发行人开始为中国移动飞信业务提供运维支撑外包服务，并在当年取得了突破性进展，实现了 8,773.92 万元收入和 3,731.91 万元净利润，同年，还带动与飞信相关的系统集成实现收入 16,902.19 万元，从而大幅提升了发行人 2007 年度的收入和净利润水平。

2008 年，在发行人的精心运营下，飞信业务继续保持了快速发展势头，发行人 2008 年度来自飞信运维支撑外包服务的收入和净利润也相应快速增长，较 2007 年度分别实现了 216.66%和 139.25%的增幅，是发行人 2008 年业务持续增长的主要推动力。同时，由于飞信业务的初期平台搭建已经完成，因此 IT 系统集成新增投入较 2007 年度大幅下降，导致发行人与飞信业务相关的系统集成收入大幅下降，造成发行人 2008 年度系统集成类收入总额较上年下降了 54.43%；受此影响，尽管来自飞信运维支撑外包服务的收入和利润大幅增长，但发行人营业收入、净利润 2008 年度的增幅要小于 2007 年度的增幅。

4、软件开发与销售及技术服务业务也实现了较快的增长

2006—2008 年度，发行人软件产品开发与销售业务收入分别为 4,804.69 万元、5,801.73 万元和 8,432.26 万元，分别较上年增长了 20.75%和 45.34%，两年平均增长了 33.05%；扣除飞信业务带来的收入，发行人技术服务业务收入分别为 2,727.55 万元、3,346.95 万元和 3,703.79 万元，分别较上年增长了 22.71%和 10.66%，两年平均增长了 16.69%。

（二）发行人将继续保持快速成长的态势

1、IT 运维管理行业的良好发展前景为发行人实现快速成长提供了有利的外部环境

发行人所属的 IT 运维管理行业是我国软件行业的重要组成部分。在我国软件行业持续、快速发展的大背景下，IT 运维管理行业近年来在我国取得了较快的发展，其应用领域的深度和广度都在不断深化，并且随着我国社会整体信息化建设水平的快速提高，IT 运维管理行业未来的市场发展潜力巨大，为发行人未来的发展提供了良好的市场环境，是发行人持续成长的有力保证。具体分析如下：

（1）信息化建设的推进决定了 IT 运维管理的刚性需求不断扩张

IT 运维管理是企业信息化建设的重要内容。网络的普及和企业信息化建设的推进，使得现代社会的高效运转已越来越不能脱离 IT 系统的协助。IT 系统的运行维护作为保障 IT 系统服务质量的主要方式，其重要性日益显出。随着 IT 系统所承担的业务量不断增加，对 IT 运维管理产品及相应服务的需求将在各行业领域普遍提出，其市场容量将不断地扩张。

（2）对 IT 运维管理接受程度的提高促使市场发展潜力不断提升

我国电信、金融、能源等行业由于自身行业特点的原因，其对 IT 运维管理的接受程度较高，随着这些行业的持续、快速发展，其在 IT 运维管理方面的投资规模在其 IT 整体投资规模中的比例也在不断加大；同时，由于我国社会整体的信息化水平不断提高，其他行业对 IT 运维管理的必要性、重要性的认识和接受程度也在不断提高，越来越多的行业和企业针对 IT 运维管理提出了相应的技术规范，这促使 IT 运维管理市场逐步向着运作规范化和服务标准化的方向健康有序发展，大大加速了 IT 运维管理应用领域的横向扩展，拓宽了未来的市场发展潜力和发展空间。

（3）技术的不断升级推动了行业的持续发展

信息产业领域的技术的不断升级，将促使 IT 运维管理系统进行持续更新，以实现对各种技术应用的有效支持，使得其功能和性能更加完善，其服务更加柔性化和个性化，能够更好的创造和满足市场需求，推动了行业的持续发展。如 3G 牌照发放后，国内三大电信运营商计划于 2009 年投资 1,700 亿元用于 3G 网络建设，自 2009 至 2011 年 3G 建设投资规模预计达到约 4,000 亿元，其中用于 IT 运维管理方面的投资将占据一定的比例，为行业发展提供了良好的机遇。

（4）产业政策的扶持为我国软件行业创造了良好的发展环境

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业。自 2000 年以来，国家出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件产业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。2009 年 4 月，国务院办公厅发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，加大了推动电子信息产业发展的政策的实施力度，为行业的持续稳定发展提供了保障。

2、发行人领先的市场地位为其未来发展空间奠定了良好基础

目前我国的 IT 运维管理市场主要由业务服务管理市场（Business Service Management，简称 BSM）和电信运维支撑系统（Operation Support System，简称 OSS）市场两个细分领域组成。据 IDC 的市场研究报告，发行人在我国 BSM 领域中处于相对领先的地位，2004 年至 2008 年，发行人在我国 BSM 领域的市场占有率分别为 15.0%、15.1%、19.3%、23.6%和 25.7%，其市场份额一直居国内第一且逐年提高；据发行人的市场统计信息，其在我国 OSS 领域内的市场

占有情况具体如下：

电信运营商	项目类型	公司所占市场
中国移动	数据网管	14 省
	网管监控平台	总部+31 省
	BOSS 网管	6 省（2 省局部）
	电子运维管理	总部+6 省
中国联通	增值业务综合网管	一期（总部+31 省）；二期（19 省+总部）
	WAP 业务网管	总部+全部 7 个大区节点
	扩展短信平台业务网管	总部+31 省
中国电信	业务集中监控平台	总部+25 省

发行人较高的市场份额使其具备了较强的市场影响力和品牌效应，在一定程度上将提升了其在未来市场开拓过程中的话语权，而且，由于重点行业客户如电信运营商大多采用由单一厂商承接其 OSS 特定子系统的多期建设的模式，发行人现有的市场份额为其未来的持续发展打下了良好的基础。

3、飞信运维支撑外包服务业务仍将保持快速增长态势

（1）我国的即时通讯市场仍有巨大的发展空间

经过互联网多年的发展，中国互联网用户已经习惯于在网上使用即时通讯进行交流。随着网民整体基数的增长，人们对信息交流需求的不断提升，以及计算机网络和电信网络的融合对跨平台信息互动的实现，我国的即时通讯市场规模将持续增长。根据 CNNIC《第 23 次中国互联网络发展状况调查报告》，2008 年我国即时通信用户数量达到 2.24 亿人，比 2007 年增长了 0.53 亿人，增长率达到 31.0%。根据艾瑞咨询的相关研究，2008 至 2011 年，我国即时通讯市场用户规模将保持较快的增长，年度增长率分别为 23.5%、19.0%、18.0%和 15.3%，至 2011 年有望突破 3.4 亿人的规模，市场空间较为广阔。

（2）飞信业务已经成为中国移动综合通讯服务的核心战略产品

飞信是中国移动力推的一项战略业务。中国移动飞信业务作为中国移动新一代的“移动综合通信服务”业务，是中国移动为了迎接 3G 所开辟的一项重要战略性新业务。该类业务是中国移动整合移动网与互联网的优势资源、技术平台及服务模式，较好地实现互联网和移动网间的无缝通信服务。中国移动飞信业务并不仅限于提供即时通信服务，其目的是最终实现对手机平台/终端桌面的掌控，成为一个完美融合移动网和互联网的信息门户，为用户提供包括双网目前主流的各类应用服务，如移动互联网广告、双搜索引擎、电子商务、在线新闻资讯、在

线银行交易等等。作为中国移动综合通讯服务的核心战略产品，飞信业务所面临的变化会体现为在这个平台上开发更多的产品、服务和功能，是该业务所使用的核心技术模块的升级和换代，因此，在中国移动飞信业务短期内不存在相关替代产品。

3G 牌照发放后，三大电信运营商先后公布了其在 3G 业务拓展方面的计划，在中国移动公布的第一阶段 3G 业务中共包含 34 个增值业务，包含可视电话、视频共享、视频会议、多媒体彩铃、视频留言、手机电视、无线一键通等多个 3G 业务，以及飞信、手机邮箱、手机银行、手机报、条码凭证等多项正在推进的服务。飞信作为中国移动的 3G 业务之一，将成为集成众多 3G 业务的重要应用平台。它不仅能够增加用户的粘性，而且能有效带动其他移动增值业务的全面发展。按照中国移动关于未来 3G 时代的业务规划，用户开机即出现飞信的平台，通过这个平台，迅速实现电脑和手机间无缝沟通。因此，3G 时代的来临不仅使飞信业务在传输内容、传输速度和传输质量上有质的飞跃，更为飞信业务的快速发展提供了非常广阔的空间。

中国移动领先的市场地位和强大的客户基础将是飞信业务持续快速成长的主要原因。作为国内最大的电信运营商，截至 2008 年底，中国移动拥有 4.57 亿用户，市场占有率 72.40%，为中国移动飞信业务的发展提供了强大、坚实的客户基础，飞信业务的发展空间较为广阔。

（3）飞信具有的独特优势将使其成为国内最主流的即时通信方式之一

目前中国主要的移动即时通信产品包括腾讯控股有限公司的移动 QQ、中国移动飞信、MSN 的移动 Messenger、中国电信的天翼 LIVE、中国联通的超信等跨互联网和移动平台的即时通信产品。从业务模式来看，其相同点在于以即时通信功能为起点、吸引用户使用，在此基础上为用户提供丰富的增值应用服务，提高用户体验、降低离网率，进而带来业务平台上相关增值业务收入的增长。各即时通信产品在推广过程中，通常会包括免费使用的内容和收费的内容，即以免费使用的内容、功能吸引用户使用，再根据客户的不同细分市场、推出丰富的收费增值服务内容，如腾讯公司的超级 QQ 会员用户（10 元/月）、飞信推出的会员用户（5 元/月）等。

目前，国内用户主要使用的移动即时通信产品的主要不同点在于功能特色与

产品定位等方面，具体如下：

产品	QQ	MSN	飞信	天翼 LIVE	超信
定位	个人娱乐门户	白领时尚门户	综合通信服务	综合通信服务	综合通信服务
功能特色	整合了游戏等功能；可更换皮肤、拥有 QQ 表情、QQ 秀等功能	界面简洁；整合邮箱和空间；免骚扰	实现即时消息、短信、语音、GPRS 等多种通信方式，保证用户永不离线	为中国电信宽带用户与手机用户提供文字、语音、视频等多媒体视听、沟通平台	手机到手机，手机到 PC 的文字、表情、图片、语音等信息的即时互通

在运维支撑方面，除中国移动飞信采取运维支撑外包的方式外，QQ、MSN 主要采取自主运维支撑的方式；天翼 LIVE 和超信由于规模较小，不构成与飞信的直接竞争关系。

飞信业务自 2007 年 6 月正式商用以来，逐步为广大中国移动用户熟悉和接受，其用户数量保持了较快的发展势头。根据易观国际《2008 年第 2 季度中国即时通信市场季度监测》，2008 年 2 季度，飞信业务的活跃用户数已超过 MSN，市场份额达 4.2%，仅次于 QQ，位于即时通信行业第二位。根据艾瑞咨询的《中国手机网民手机上网行为调研报告（2008 年）》，在手机网民使用的移动即时通信产品中，移动 QQ 所占比例高达 80.80%，位居第一，飞信、移动 MSN 分别以 9.2%、5.1%的比例位居第二、三位。

飞信业务的快速发展主要源自于以下方面：一是中国移动作为我国目前最大的电信运营商，其客户基础规模非常强大，截至 2008 年底，中国移动拥有 4.57 亿用户，市场占有率 72.40%（资料来源：中国移动有限公司 2008 年年度报告）；二是新媒传信作为飞信的开发运维服务支撑商，通过两年多的运营实践，其产品与服务已充分展示了技术先进、运行可靠、实用性和兼容性较强等优点，为中国移动飞信业务的发展提供了稳定可靠的技术平台。

在中国移动强大的客户基础和 3G 时代提供的发展机遇上，新媒传信将进一步提升飞信平台的质量及其系统的稳定性、可靠性、易用性以及丰富性，增强飞信产品实现能力和发行人运营支撑服务能力，提升中国移动飞信业务用户的体验水准，并为中国移动飞信业务快速发展的客户群提供必要的系统保障，预计飞信将逐渐成为最主流的 IM 产品之一，随着飞信活跃用户数量的增加，新媒传信的

发展前景较为可观。

(4) 发行人与中国移动将继续保持稳定的合作关系

新媒传信作为中国移动唯一指定的飞信业务运维支撑外包服务公司，与中国移动之间的飞信业务合作从 2007 年开始先后签署了 4 次协议：以 2007 年 4 月按照服务项目签的合同为起点，2007 年 5 月双方开始签订一年期运维支撑服务合同；在 2008 年 5 月又续签了一年的合同；通过一年半的合作和运营实践，新媒传信提供的运维支撑服务充分展示了技术先进、运行可靠、实用性和兼容性较强等优点，为飞信业务的发展提供了稳定可靠的技术平台，获得了中国移动和广大飞信业务用户的好评；2009 年 4 月，新媒传信与中国移动飞信业务运营主体签订了为期三年的运维支撑服务合同，服务期限由 2008 年 11 月 1 日起至 2011 年 10 月 31 日。发行人与中国移动飞信业务运营主体的合作关系基本稳定，双方结成了互相依存的战略合作关系。

截至 2009 年 5 月 31 日，飞信业务的活跃用户数已经超过 5000 万。随着飞信业务用户数量的快速增长，这种合作的置换成本将进一步提高，为双方持续合作打下了更加坚实的基础。

4、发行人制定了较为合理的战略发展规划

发行人紧密结合自身业务特点及其在 IT 运维管理领域的领先优势，制定了较为合理的战略发展规划：公司将继续深化和巩固在电信行业 IT 运维管理领域的领先解决方案提供商、软件产品提供商和服务提供商的地位；把在电信行业获得的 IT 运维管理的经验和理念以及关键业务运维外包的模式积极地向金融、能源、政府部门等领域横向推广和发展；持续地改善和优化公司的技术体系、服务体系和管理流程，稳步提升公司在国内 IT 运维管理领域的市场份额，保持公司在国内 IT 运维管理行业中的领先地位和优质品牌形象，同时积极地拓展国际市场，将公司打造成国际一流的软件和服务企业。

5、较强的自主创新能力是发行人持续快速增长的基础

发行人具备较强的自主创新能力，并已进入良性循环，自主创新能力的不断提升将为发行人未来业绩的持续快速增长提供强有力的基础。

6、创新盈利模式向其他业务领域的拓展将为发行人带来新的利润增长点

以飞信运维支撑外包服务为典型代表的整体外包服务模式，可以很好的将公

司 IT 运维管理整体解决方案的能力与客户的具体在线业务相结合，该模式的成功复制将为发行人带来新的利润增长点。

7、突出的核心竞争优势是发行人持续快速发展的保证

自成立以来，发行人一直专注于 IT 运维管理领域的发展。经过多年的不懈努力，发行人已成为我国 IT 运维管理行业领先的整体解决方案提供商，在市场品牌、客户资源、行业经验、技术与产品、人才团队、服务等方面已具备了较为突出的核心竞争优势，为今后的持续成长提供了有力保证。具体分析如下：

（1）市场品牌与客户资源优势

公司在多年的业务过程中积累了一批优质的客户，这些客户大都为电信、金融、能源等行业的大型企业和国家政府机构，在所在的行业和业务领域均有较大的知名度和影响力。通过与这些优质客户的合作，既推动了发行人技术水平的不断提高和服务手段的不断改进，也为发行人树立了良好的行业品牌形象，打造了行业品牌优势。

（2）行业经验优势

行业经验的积累对于 IT 运维管理服务提供商来说至关重要。发行人拥有丰富的电信、金融、能源等行业和政府机构的 IT 运维管理项目实施经验。电信领域的 IT 运维管理实践一直是其他行业实施 IT 运维管理的标杆，公司具有为我国主要电信企业持续提供服务的经验，对电信企业的业务特点、IT 系统的发展规划和建设思路、IT 运维管理的需求和发展趋势都有深入认识，积累了丰富的电信行业 IT 运维管理项目经验。

（3）技术与产品优势

作为国内 IT 运维管理领域内领先的整体解决方案提供商，发行人自设立之初至今一直是高新技术企业，2007 年度与 2008 年度被认定为国家规划布局内重点软件企业，具备计算机系统集成一级资质、涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质、国家信息安全认证服务二级资质、ISO20000 IT 服务管理国际标准认证、软件能力成熟度模型集成三级认证（CMMI L3）、ISO9001:2000 质量管理体系认证等多项资质。发行人的产品在可靠性、丰富性、独特性和创新性等方面具有较强优势，同国际 IT 运维管理厂商的差距逐步缩小，其所提供的解决方案也符合国内外的相关标准与规范，在理论基础和系统架构上均达到国际一流水

平。

（4）人才团队优势

发行人在多年的 IT 运维管理业务实践中形成了稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，人才团队优势较为明显。发行人自成立以来，核心管理团队一直非常稳定，且均具有丰富的 IT 运维管理市场经验和企业管理能力，对 IT 运维管理行业的技术及业务发展趋势具有深刻理解；发行人拥有实力雄厚的研发团队，截至报告期末，技术人员占员工总数的 89.72%，许多技术人员持有 BMC、HP、IBM 和 CA 等知名公司的认证证书或是在这些知名公司工作的经历。

（5）服务优势

凭借多年来在 IT 运维管理行业的实践，发行人已具有快速的产品提炼和挖掘客户潜在需求的能力，能够根据客户的行业和业务特点，迅速形成解决方案并加以实施，在飞信运维支撑整体外包服务中，发行人注重与飞信用户的体验交流，能够根据用户的建议与反馈及时形成解决方案优化相关产品及服务；发行人在全国范围内建立了 IT 运维管理服务网络，能够为客户提供持续和快速的技术支持和运维服务，具备在最短时间内响应客户需求的能力；发行人通过不断的技术创新与人才引进，培养了较为全面的技术服务能力，能够为客户提供多方位的、高质量的技术开发、运行维护与运营支撑服务。

8、本次募集资金投资项目的实施将进一步强化发行人在我国 IT 运维管理领域的竞争优势

发行人本次募集资金投资项目拟投资于飞信平台大规模改造升级、电信综合网管产品 Ultra-TIMP、无线网络优化平台 Ultra-Woss、IT 监控管理平台 Ultra-ΣM 系列软件、运维服务流程管理系统以及新一代安全运行管理中心 Ultra-SOMC3.0 六个项目，各项目按轻重缓急顺序排列如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资额	年销售收入	年净利润
1	飞信平台大规模改造升级	16,840.38	39,435.96	9,369.38
2	电信综合网管产品 Ultra-TIMP	8,813.70	11,549.90	2,219.33
3	无线网络优化平台 Ultra-Woss	6,422.94	8,605.39	1,530.41
4	IT 监控管理平台 Ultra-ΣM 系列软件	7,149.65	9,930.96	1,887.69
5	运维服务流程管理系统	5,994.23	8,469.57	1,743.54
6	新一代安全运行管理中心 Ultra-SOMC3.0	5,031.90	6,880.83	1,367.71

合 计	50,252.80	84,872.61	18,118.26
-----	-----------	-----------	-----------

本次募集资金投资项目是发行人围绕其现有主营业务领域的客户需求，在其原有的技术、产品、客户基础上进行的产品线深度整合、挖掘与提升，是发行人对国家产业政策、行业发展趋势、公司实际情况、客户潜在需求和未来发展战略进行全面分析的基础上做出的战略性选择。

本次募集资金项目建成后，公司将搭建一流的自有研发、测试和演示环境，进行软件产品的升级、更新换代，增强现有软件产品的功能，形成体系完善、功能领先、性能优越的软件产品系列；充实、丰富和完善公司业务服务管理产品体系，优化产品结构，提高产品市场竞争力，扩大市场份额，达到公司电信行业纵向发展和金融、能源、政府等行业横向扩张的目标。

本次募集资金项目建成后，发行人原有的优质大型客户可以平滑转移为其新产品用户，以满足其自身 IT 系统投资增加和业务规模、品种日益丰富所带来的 IT 运维管理业务新需求，有利于发行人全面扩大公司经营规模、提高核心竞争力和盈利能力，进一步提升公司在行业内的领先地位。

通过本次募集资金投入，公司在产品、技术、人员等各方面均获得大幅度的提升，增强了公司自主创新能力、产品的竞争力、多项目服务能力等，使得公司在 IT 运维管理领域的领先地位得到进一步巩固和提升。

五、发行人成长性主要风险分析

虽然发行人是国内 IT 运维管理领域领先的整体解决方案提供商，有着突出的行业地位和明显的核心竞争优势，具有良好的成长性，但是，发行人在未来经营发展过程中，仍然面临诸多风险因素，这些风险因素将在不同程度上影响发行人未来的成长性。

（一）市场风险

1、对电信行业依赖的风险

2006 年度、2007 年度、2008 年度、2009 年 1-6 月，公司来自电信行业的收入占营业收入的比例分别为 71.10%、82.99%、81.51%和 92.02%，公司对电信行业的依赖程度较高。随着电信行业对 IT 系统运行效率要求的进一步提升，未来

几年内公司经营业绩对电信行业的依赖程度依然会比较高。如果未来电信行业发生不可预测的不利变化或者电信运营商对信息化建设的投资规模大幅下降，都将对公司的盈利能力产生较大不利影响。

电信行业作为我国国民经济的支柱行业，近年来其收入增长速度远远高于我国 GDP 的增长速度。电信行业与其他行业相比，其信息化程度较高，系统规模庞大且复杂，故对 IT 运维管理的认同和接受程度也较高。以中国移动为例，作为目前我国最大的电信运营商，其 2007 年度和 2008 年度支撑系统投资分别为 73.6 亿元和 95.4 亿元，2009 年度预计投资 120.5 亿元。随着我国电信行业重组的完成和 3G 牌照的发放，各电信运营商业务逐渐趋同，新的行业竞争格局正在逐渐形成。面对激烈的市场竞争和客户多样化、个性化、快捷、高效的通信需求，各电信运营商将通过不断开发新的业务、更新和新增设备、提高 IT 系统的运行效率等来争取更多的市场份额，其对 IT 运维管理的投资也会越来越大。据工业和信息化部公布的数据，国内三大电信运营商计划于 2009 年投资 1,700 亿元用于 3G 网络建设，自 2009 至 2011 年 3G 建设投资规模预计达到约 4,000 亿元。同时，我国金融、能源、电力、制造等行业企业以及政府部门信息化建设在不断提高，其在 IT 运维管理领域的投入呈快速增长的趋势。公司来自非电信行业的收入也在逐年增长，其中 2006 年度、2007 年度和 2008 年度的营业收入分别为 5,421.48 万元、7,530.12 万元和 9,599.18 万元。尽管如此，公司对电信行业的依赖程度较高的现状在未来几年很难发生重大改变，公司依然面临电信行业未来发生不可预测不利变化而对公司盈利能力产生不利影响的风险。

2、对飞信运维支撑外包服务业务依赖的风险

新媒传信是公司的全资子公司，自 2007 年 3 月成立以来一直作为中国移动飞信业务唯一的运维支撑外包服务提供商，2007 年度、2008 年度和 2009 年 1—6 月实现的营业收入分别为 8,773.92 万元、27,783.08 万元和 22,508.75 万元，分别占公司当期营业收入的 19.82%、53.50%和 68.99%；实现的净利润分别为 3,731.91 万元、9,097.17 万元和 8,928.45 万元，分别占公司当期净利润 42.23%、75.47%和 76.30%，飞信运维支撑外包服务业务已经成为公司盈利来源的重要组成部分，对发行人的经营成果有重大影响。同时，公司本次发行募集资金拟投资于飞信平台大规模改造升级，投资总额为 16,840.38 万元，占本次募集资金拟投

资项目总额的 33.51%，占比较高。如果中国移动飞信业务经营状况不佳或者中国移动在未来的合作过程中提出解除或不再与公司续签新的合作合同，或在合作过程中降低与公司的合同结算价格，都将对公司盈利能力产生较大不利影响。

飞信业务是中国移动为了迎接 3G 所推出的战略性新业务之一，是移动通信网络与互联网互联互通的移动综合通信服务平台，具有覆盖终端多样、无缝互通、永不离线等优点，能够较好地实现互联网和移动网间的无缝通信服务。凭借中国移动领先的市场地位和强大的客户基础，及“可以做到 PC 端和手机端免费即时无缝连接的独特优势”，飞信业务自 2007 年 6 月正式商用以来，逐步为广大中国移动用户熟悉和接受，其用户数量保持了较快的发展势头。根据易观国际《2008 年第 2 季度中国即时通信市场季度监测》，2008 年 2 季度，飞信业务的活跃用户数已超过 MSN，市场份额达 4.2%，仅次于 QQ，位于即时通信行业第二位。基于互联网的快速发展、移动通信网络与互联网的加速融合、3G 时代的到来等因素，中国移动飞信业务发展空间非常广阔。在飞信业务运营实践过程中，新媒传信的服务获得了中国移动和广大飞信业务用户的好评，双方的合作关系也日益稳固。2009 年 4 月，中国移动一改与供应商合同一年一签的惯例，其飞信业务运营主体与新媒传信签订了为期三年的飞信业务运营支撑服务合同，合同期限为 2008 年 11 月—2011 年 10 月。同时，随着飞信业务用户数量的快速增长，本着长期合作共赢原则，双方协商确定，2008 年 5 月下调了收费标准，同时拓宽了每一价格单位对应用户数的区间。因此，飞信业务的经营状况以及公司与中国移动的合作关系存在波动的可能，公司盈利能力也因此存在波动甚至下滑的风险。

3、议价能力对公司成长性的制约

IT 运维管理行业面向的客户主要是对信息化程度较高的电信、金融、能源行业内的大型企业和政府部门，这些客户在各自领域内的市场集中度较高，处于相对强势地位，而 IT 运维管理厂商之间的相互竞争，又进一步提高了客户的话语权、降低了 IT 运维管理厂商的议价能力。因此，面向下游行业，IT 运维管理厂商相对处于弱势的议价能力是制约公司发展的因素之一。

（二）政策风险

1、产业政策变化风险

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业。自 2000 年国务院正式颁布《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）以来，国家、各地政府、各相关部门出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件产业发展提供了政策保障和扶持，营造了良好的发展环境。2009 年 4 月，国务院办公厅发布了《电子信息产业调整和振兴规划》，加大了推动电子信息产业发展的政策的实施力度，为行业的持续稳定发展提供了保障。这些扶持政策的出台对公司业务发展起到了积极的促进作用。但是，如果未来国家对软件企业的扶持政策发生不利变化，将对公司的经营产生不利影响。

2、税收优惠和财政补贴政策变化风险

2006年度、2007年度、2008年度、2009年1-6月，作为高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业和软件企业，根据我国企业所得税相关法律法规，公司及其子公司新媒传信享受企业所得税减免的优惠政策，具体税率情况如下：

项 目	2009 年 1-6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
公 司	15%	10%	10%	7.5%
新媒传信	12.5%	0%	0%	—

公司作为增值税一般纳税人，销售自行开发生产的软件产品增值税实际税率超过3%的部分实行即征即退。公司及子公司新媒传信从事技术转让、技术开发业务和与之相关的技术咨询、技术服务业务取得的收入，符合条件的，免征营业税。公司承担了多项国家科技开发和产业化项目，获得了有关政府部门的政策支持和资金支持。报告期上述三项因素对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项 目	2009年1-6月	2008年度	2007年度	2006年度
收到的增值税返还	339.84	348.41	790.62	672.48
免征营业税金额	1,193.41	89.08	15.42	7.05
获得的政府补助	403.18	1,583.95	1,498.10	200

合 计	1,936.43	2,021.44	2,304.14	879.53
占利润总额的比例	14.42%	16.28%	25.41%	38.85%

尽管税收减免、政府补助对公司业绩的影响呈逐年下降趋势，但仍对公司的经营业绩有一定影响。

如果未来国家税收优惠政策和财政补助政策出现不可预测的不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

（三）募集资金运用风险

1、募集资金投资项目市场风险

尽管本次募集资金投资项目均属于公司长期以来专注经营的 IT 运维管理领域，符合行业发展趋势，具有广泛而现实的客户需求，市场潜力巨大。但是软件行业研发项目具有高投入、高收益和高风险的特点，在项目实施过程中，面临着技术开发的不确定性、技术替代、政策环境变化、用户偏好变化、市场环境变化、与用户的合作关系变化等诸多因素，任何一项因素向不利于公司的方向转化，都有可能项目导致项目投资效益不能如期实现，进而导致公司的盈利能力下降。

2、折旧增加导致公司利润下滑的风险

报告期内，固定资产规模较小，截至 2009 年 6 月 30 日，公司固定资产净额为 1,625.76 万元，占公司当期末资产总额的 3.09%。本次募集资金运用使用计划完成后，公司预计将新增固定资产约 29,446.80 万元，相应年新增折旧 3,724.44 万元。如果募集资金项目无法实现预期收益，公司则存在因固定资产折旧大幅增加而导致经营业绩下滑的风险。

（四）财务风险

1、应收账款无法收回的风险

2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，公司应收账款净额分别为3,464.85万元、8,111.13万元、11,985.58万元和32,707.47万元，占资产总额的比例分别为17.68%、35.63%、31.53%和62.26%，是公司资产的重要组成部分。如果应收账款不能收回，对公司资产质量以及财务状况将产生较大不利影响。

2006年末、2007年末、2008年末和2009年6月末，公司账龄在1年以内的应收账款占比分别为96.12%、95.71%、82.24%和 88.57%，平均为90.66%，账龄结构

较为合理；同时，公司本着谨慎性原则对应收账款提取了坏账准备。公司应收账款的主要客户为电信运营商，其资本实力强、信誉度高，历史上应收账款回款质量良好。根据立信会计师事务所有限公司对发行人收回卓望信息销售款项出具的《审计报告》（信会师报字（2009）第24215号），2009年7月1日至2009年8月26日止，发行人共收到卓望信息支付的177,863,765.06元合同价款，其中包括2008年11月—2009年4月飞信运营支撑服务费152,165,527元。尽管如此，如果电信行业和主要客户经营状况等情况发生重大不利变化，公司应收账款仍存在发生坏账的风险。

2、净资产收益率下降的风险

2006年度、2007年度、2008年度及2009年1-6月，公司净资产收益率分别为35.34%、82.41%、62.99%、41.49%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅度提高。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目建成投产后才能达到预计的收益水平，因此，短期内公司净资产收益率将有一定幅度的下降，存在由于净资产收益率下降导致的相关风险。

（五）人力资源风险

软件行业企业一般都面临人员流动性大，知识结构更新快的问题，行业内的市场竞争也越来越体现为高素质人才的竞争。公司作为提供创新性软件开发与技术服务为主的公司，非常重视人才的培养、引进和企业文化的建设。经过多年的积累和磨合，公司已拥有了一支专业技能强、行业经验丰富、对公司文化认同度较高的优秀员工团队，并对公司持续、快速发展起到了关键作用。为此，公司提高了员工薪酬和福利待遇，同时公司核心骨干人员还持有了公司的股份。随着公司业务的快速发展，公司对优秀的专业技术人才和管理人才的需求还在不断增加。如果公司不能吸引到业务快速发展所需的高端人才或者公司核心骨干人员流失，都将对公司经营发展造成不利的影响。

（六）管理风险

公司自设立以来业务规模不断壮大，经营业绩快速提升，公司积累了丰富的适应快速发展的经营管理经验，治理结构得到不断完善，形成了有效的约束机制及内部管理机制。本次发行结束后，公司资产规模将大幅提高，人员规模也会大

幅增长，需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发与质量管理、财务管理、内部控制等诸多方面进行调整，对各部门工作的协调性、严密性、连续性也提出了更高的要求。如果公司管理层素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，将削弱公司的市场竞争力，存在规模迅速扩张导致的管理风险。

（七）技术风险

IT 运维管理领域涉及的专业技术门类非常多，主要有计算机技术、通讯技术、数据库技术、中间件技术、存储备份技术、安全技术等。上述技术具有更新速度快、产品生命周期短等特点。作为国内领先的 IT 运维管理整体解决方案提供商，公司必须尽可能准确地预测相关技术发展趋势，及时将成熟、实用、先进的技术应用于自身的设计和开发工作，才能在激烈的市场竞争中占得先机。如果公司不能准确地把握行业技术的发展趋势，在技术开发方向的决策上发生失误，或不能及时将新技术运用于产品开发和升级，将可能使公司丧失技术和市场的领先地位，面临技术与产品开发的危险。

（八）控制权变动风险

截至招股意向书签署日，公司共有 48 名股东，其中控股股东暨共同实际控制人王宁、李力各持有公司 18.5756%的股份，合计持股比例为 37.1512%，公司股本结构较为分散。本次发行后，王宁、李力各自持股比例将降低为 13.9317%，合计持股比例为 27.8634%，低于 30%，存在控制权变动的风险。

六、结论性意见

综上所述，本保荐人认为，发行人具有较强的自主创新能力和良好的成长性，在我国 IT 运维管理行业中具有较为突出的行业地位和较为明显的核心竞争优势，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》等法规的要求。

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于北京神州泰岳软件股份有限公司成长性专项意见》的签署页）

