

关于投资北京友联创新系统集成有限公司 的可行性研究报告

北京神州泰岳软件股份有限公司

报告日期：2010 年 11 月

一、项目概况

2009年，公司在深交所创业板成功挂牌上市，品牌知名度和行业影响力得到了明显提高，公司将充分发挥人才、技术、市场基础等综合优势，立足于运维管理、移动互联网两大业务领域，不断优化业务结构，紧密围绕市场需求进行深度挖掘和创新，积极探索包括并购、参股、战略合作等多种形式的合作方式，提升公司整体竞争力。

为此，公司计划使用超募资金收购北京友联创新系统集成有限公司（以下简称“友联创新”），使其成为公司的全资子公司，充分发挥募集资金的使用效率，以进一步提升公司IT运维管理业务的市场占有率，增强公司综合竞争力。

二、项目主体情况

（一）投资方基本情况

北京神州泰岳软件股份有限公司（以下简称“神州泰岳”或“公司”）位于中关村高科技园区内，成立于2001年5月，2002年6月整体变更为股份有限公司，2009年10月作为首批创业板企业之一，成功登陆国内创业板。

公司自设立之初至今一直为高新技术企业，2007年度、2008年度以及2009年度连续三次被认定为国家规划布局内重点软件企业，公司先后获得了2005年度IT业务服务管理服务用户满意金奖、2006-2007中国IT服务管理市场年度成功国内企业、2007年中关村科技园区百家创新型试点企业、2008中国科技创新型中小企业100强、新华社颁发的温总理网络访谈技术保障工作证书、2009年中国软件产业脊梁企业等荣誉、2010年北京市委市政府“十百千工程”重点培育企业。

公司长期专注于企业级高端软件的研发与实施，为电信、金融、能源等领域的重点客户提供全方位的IT运维管理解决方案和服务，同时，近几年公司在移动互联网业务领域积极拓展，打造了以“飞信”、“农信通”为代表的产品开发、运维支撑服务。

未来，神州泰岳将继续秉承专注专业精神，坚持“居利思义、身劳心安、人强我强、共同发展”核心价值理念，以及“为客户、投资者、社会创造价值”的

经营思想，发扬“长跑与集体奋斗”的职业精神，进一步巩固、提高在国内IT运维管理领域的领先市场地位，拓展国际市场，积极探索、稳步发展移动互联网业务，立志成为国际一流的软件和服务企业的目标。

（二）被投资方的基本情况

1、被投资方概况：

公司名称：北京友联创新系统集成有限公司

设立时间：2003年5月

注册地址：北京海淀区上地信息路15号

注册资本：2,000万元

法定代表人：徐伟

经营范围：主要从事计算机软件开发、系统集成、技术服务等。

2、现有股东及其出资情况：

序号	股东名称	出资额（万元）	占注册资本的比例
1	徐伟	1200	60%
2	徐秀华	500	25%
3	聂小平	200	10%
4	赵朝华	100	5%
合 计		2,000	100%

3、主要财务数据

根据立信会计师事务所有限公司出具的《审计报告》（信会师报字（2010）第25211号），友联创新最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2010年8月31日	2009年12月31日
资产总额	3,175.78	2,786.25
负债总额	339.64	336.11
所有者权益	2,836.13	2,450.14
	2010年1-8月	2009年度
营业收入	1715.20	2,162.26
营业利润	332.99	650.42
利润总额	430.84	732.57
归属于母公司所有者的净利润	385.99	709.83

4、主营业务情况

友联创新主要提供电信级的运维管理咨询、解决方案、软件产品和服务，产品集中于运维管理领域的监控管理、服务管理等业务方向，拥有资产配置管理系统、运维流程管理系统、问题管理系统、IT 管控支撑平台系统、综合智能监控系统、网管与网络安全系统、运行维护管理系统等多项软件著作权。

在国内运维管理市场上拥有广泛的客户群，覆盖电信、金融、政府、税务等行业，拥有具有丰富的电信行业经验（尤其是在联通、网通领域），承建了数十个省级分公司的 IT 运维管理项目。部分典型性项目：中国联通总部 OCS（一、二期）、电子渠道系统网管系统一期、电子渠道部 3G 电子化销售系统网管系统、中国联通北京分公司综合业务支撑系统运维管理工程（一、二、三期）、中国联通陕西分公司综合业务支撑系统运维管理工程（一、二期）、中国联通宁夏分公司综合业务支撑系统运维管理工程（一、二期）、中国联通甘肃分公司综合业务支撑系统运维管理工程（一、二期）、中国联通天津分公司综合业务支撑系统运维管理工程（一、二期）、中国联通辽宁分公司综合业务支撑系统运维管理工程一期、中国联通四川分公司联通业务支撑系统运维管理工程（一、二、三期）、中国联通江苏分公司综合业务支撑系统运维管理工程一、二期、中国联通贵州分

公司网络安全网络管理工程一期、中国联通河北分公司综合业务支撑系统运维管理工程一期、中国网通辽宁分公司应用监控系统工程一期、中国农业银行黑龙江分行运维管理系统工程、福田汽车有限公司综合网管系统等。

三、项目背景与必要性

（一）国内 IT 运维管理市场有着广阔的发展空间，

IT 运维管理是企业信息化建设的重要组成部分，可以细分为面向计算机网络的 IT 运维管理（BSM）和面向电信网络的 IT 运维管理（OSS）。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。

电信运营商为适应全业务竞争的市场格局，逐步加大了支撑系统方面的投资力度，以形成良好的运营管理能力。同时，随着 3G 网络建设的逐步开展、各种新业务的不断推出以及电信运营商对精细化管理的需求加强，都将促使电信运营商对 OSS 市场提出新的需求，如 3G 网络管理系统、服务保障系统、网络优化系统与网络优化服务等，OSS 市场的需求将处于持续高增长阶段。

3G 网络建设为 OSS 市场发展提供良好的机遇。根据工业和信息化部公布的数据，3G 牌照发放后，国内三大电信运营商自 2009 至 2011 年 3G 建设投资规模合计达到 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。

（二）深化运维管理业务的一项具体举措

在 IT 运维管理领域方面，未来三年，公司将继续深化和巩固在电信行业的市场地位，积极拓宽市场覆盖面，有序推进募投项目的实施，积极探索包括并购、参股、战略合作等多种形式的合作方式，适时开展在产业链方面有延伸、有利于拓展市场领域和增强公司技术实力与综合竞争力的投资与并购工作，充分发挥募集资金的使用效率，为公司可持续发展构建坚实基础。

本项目是公司深化运维管理业务的一项具体举措,有利于公司进一步提升市场占有率和综合竞争力,构建公司持续成长的长效格局。

(三) 项目的实施有利于增强公司的研发技术力量。

友联创新系高新技术企业、软件企业,有着较强的软件开发和系统集成资质,在运维管理领域的监控管理、服务管理等业务方向的成功案例很多,积累了非常丰富的项目管理和实施经验,并培养了一支掌握移动通信网络优化技术和软件开发技术、了解行业发展和需求、较为成熟和稳定的研发技术、研发管理人才队伍。

本次收购完成后,将在技术、市场、资金及管理等方面实现优势互补,能有效提升公司的技术研发综合实力,增强公司核心竞争力,进一步巩固和提升在国内同行业内的领先地位,从而实现公司健康、稳定、持续的发展,更好地适应IT 运维管理行业快速发展的需要。

(四) 项目的实施有利于拓展公司产品线、增加市场份额

友联创新的运维管理产品集中于监控管理、服务管理等业务方向,在国内运维管理市场上拥有广泛的客户群,覆盖电信、金融、政府、税务等行业,具有丰富的电信行业经验(尤其是在联通、网通领域),承建了数十个省级分公司的IT 运维管理项目。

本次项目实施后,友联创新成为公司全资子公司,通过全面的业务整合,能够完善、丰富公司的产品线,同时通过市场协同、共享客户资源,有利于促进公司产品与服务产品的市场拓展,增加市场份额,进一步增强了公司的盈利能力和市场竞争能力,为公司持续健康发展奠定了基础。

四、项目投资的具体情况

(一) 投资资金来源

本项目计划投资 5900 万元,资金全部来源于公司首次公开发行股票超额募集资金。

（二）具体投资方案

1、股权转让：

神州泰岳通过股权转让方式共支付 5,900 万元股权转让款获得友联创新 100%股权。具体转让情况如下：按照徐伟、徐秀华、聂小平、赵朝华在友联创新的持股比例向其分别支付股权转让价款人民币 3,540 万元、1475 万元、590 万元、295 万元。

2、股权转让的价格及支付方式

本次转让的总价款为5,900万元，转让各方依据各自在友联创新的持股比例享有相应的转让价款。

股权转让协议生效之日起5个工作日内，受让方支付股权转让价款的50%；友联创新股权转让的工商变更登记事宜完成后5个工作日内，支付股权转让价款的20%；2011年1月31日前支付股权转让价款的30%。

上述股权转让后，友联创新成为神州泰岳 100%控股的全资子公司。

2、股权转让价格说明

股权转让价格是在立信会计师事务所有限公司出具的友联创新的《审计报告》（信会师报字（2010）第25211号）的基础上，综合考虑友联创新的市场地位、经营状况、资产质量、盈利能力以及未来几年发展态势等因素经协商确定的。

截止2010年8月31日，友联创新净资产为2836.13万元，本次股权购买价款5900万元，静态市净率2.08倍。2009年度净利润为709.83万元，静态市盈率为8.31倍。

2、自审计基准日（2010年8月31日）起至实际交付股权之日之间这段期间内，友联创新所发生的损益，由神州泰岳承担和享有。

3、自协议签署之日起，转让方保证不直接或间接从事与友联创新相同或相似的、存在竞争关系的业务。

4、经营管理：本次投资完成后，友联创新的管理层架构、治理及发展目标将由神州泰岳重新安排，所有财务管控及业务按照神州泰岳的内控制度要求进行，并定期接受内部审计及外部审计的审核。友联创新现有核心人员按照神州泰

岳的相关管理规定重新签署劳动合同。

五、效益分析

本项目立足于 IT 运维管理领域，通过实现对友联创新的 100%控股，可以直接获得友联创新业已形成的技术储备、研发能力、人力资源及相关优质客户，有利于进一步拓展和丰富公司产品线，完善公司产品结构。

友联创新业务发展态势良好，基于对行业市场情况的基本判断，以及对友联创新已取得的经营成果、销售渠道和核心团队的尽职调查，未来将继续保持平稳发展态势，预计未来三年所带来的净利润均不低于 700 万元。

六、风险及对策

1、管理风险

本项目实施后，团队与技术的整合将成为该项目重点工作，虽然友联创新与公司同处于运维管理领域，但是双方的管理模式、文化不同，因此，在整合过程中存在一定的管理风险。

为此，收购完成后，公司将根据实际情况重新确立新公司管理层架构、治理及发展目标，促进双方在产品、管理及文化等各方面的有效整合，提高公司整体竞争力，防范风险。同时，整合双方的项目、人力资源和市场资源，并对现有核心技术、管理人员重新签署劳动合同，并承诺在规定期限内不从事相关同行业的经营、管理及股权投资，确保核心人员的稳定性。

2、技术融合风险

虽然友联创新已形成较高的技术研发能力并积累了较为丰富的项目实施经验，但是在产品和市场方面仍有待进一步提高，尤其需要与公司产品加大融合力度。

为此，公司将通过资源整合、加强管理等方式，快速实现双方在技术研发、人力资源、客户资源及品牌知名度等方面的优势互补，加大产品的融合和市场开拓力度，提高产品的综合竞争力。

七、报告结论

收购完成后，公司将友联创新纳入到运维管理业务的整体发展规划，在市场、技术、产品、服务、人才等多方面实现整合，实现优势互补，对于扩大公司业务规模，尤其是联通领域内的市场份额，增强公司的综合实力，将产生积极的影响，有利于公司做强做大和长远发展，符合公司战略发展规划，符合公司及全体股东的根本利益。

因此，本项目是可行的。